



TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

# KỶ YẾU HỘI THẢO KHOA HỌC QUỐC GIA KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO Ở VIỆT NAM: CƠ HỘI PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Chương trình Đồng hành cùng Doanh nghiệp khởi nghiệp



NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI





**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN**

**KỶ YẾU HỘI THẢO KHOA HỌC QUỐC GIA**

**KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO Ở VIỆT NAM:  
CƠ HỘI PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG**

**Chương trình Đồng hành Cùng Doanh nghiệp khởi nghiệp**

**NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI**

**NĂM 2019**



# KỶ YẾU

## HỘI THẢO KHOA HỌC QUỐC GIA NĂM 2019 KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO Ở VIỆT NAM: CƠ HỘI PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG Chương trình Đồng hành Cùng Doanh nghiệp khởi nghiệp

### 1. BAN CHỈ ĐẠO

TT	Họ và tên	Chức vụ/ Đơn vị	Nhiệm vụ
1.	PGS.TS. Phạm Hồng Chương	Hiệu trưởng	Trưởng ban
2.	PGS.TS. Bùi Đức Thọ	Phó Hiệu trưởng	Phó Trưởng ban
3.	PGS.TS. Nguyễn Thành Hiếu	Trưởng Khoa QTKD	Ủy viên thường trực

### 2. BAN TỔ CHỨC VÀ THƯ KÝ HỘI THẢO

TT	Họ và tên	Chức vụ/ Đơn vị	Nhiệm vụ
1.	PGS.TS. Bùi Đức Thọ	Phó Hiệu trưởng	Trưởng ban
2.	PGS.TS. Nguyễn Thành Hiếu	Trưởng Khoa QTKD	Phó trưởng ban
3.	TS. Trịnh Mai Vân	Phó trưởng Phòng QLKH	Ủy viên
4.	PGS.TS. Bùi Huy Nhung	Trưởng phòng Tổ chức cán bộ	Ủy viên
5.	PGS.TS. Phạm Bích Chi	Trưởng phòng TC – KT	Ủy viên
6.	ThS. Bùi Đức Dũng	Trưởng phòng Tổng hợp	Ủy viên
7.	ThS. Nguyễn Hoàng Hà	Trưởng phòng CTCT&QLSV	Ủy viên
8.	TS. Nguyễn Đình Trung	Trưởng phòng Quản trị thiết bị	Ủy viên
9.	TS. Vũ Trọng Nghĩa	Trưởng phòng Truyền Thông	Ủy viên
10.	ThS. Nguyễn Nhất Linh	Bí thư Đoàn trường	Ủy viên
11.	CN. Bùi Huy Hoàn	Phòng QLKH	Ủy viên
12.	TS. Hà Sơn Tùng	Trưởng BM Quản trị DN	Ủy viên
13.	TS. Trương Tuấn Anh	Phó trưởng Khoa QTKD	Ủy viên
14.	TS. Nguyễn Thị Ngọc Anh	Trưởng Bộ môn VHGD	Ủy viên
15.	PGS.TS. Đỗ Thị Đông	Trưởng BM Quản trị chất lượng	Ủy viên

<b>TT</b>	<b>Họ và tên</b>	<b>Chức vụ/ Đơn vị</b>	<b>Nhiệm vụ</b>
16.	TS. Nguyễn Thu Thủy	Trưởng BM QTKD Tổng hợp	Ủy viên
17.	TS. Nguyễn Kế Nghĩa	GD TT Tư vấn Doanh nghiệp	Ủy viên
18.	TS. Đoàn Xuân Hậu	Khoa Quản trị Kinh doanh	Ủy viên
19.	TS. Đặng Thị Kim Thoa	Khoa Quản trị Kinh doanh	
20.	ThS. Tạ Thu Phương	Khoa Quản trị Kinh doanh	Ủy viên
21.	ThS. Trần Mạnh Linh	Khoa Quản trị Kinh doanh	Ủy viên
22.	ThS. Nguyễn Thị Phương Linh	Khoa Quản trị Kinh doanh	Ủy viên
23.	ThS. Nguyễn Tất Sơn	GD Công ty Cổ phần Thiên Lộc	Phó trưởng ban

### **3. BAN BIÊN TẬP KỸ YẾU**

<b>TT</b>	<b>Họ và tên</b>	<b>Chức vụ/ Đơn vị</b>	<b>Nhiệm vụ</b>
1.	PGS.TS. Lê Công Hoa	Khoa Quản trị Kinh doanh	Trưởng ban
2.	GS.TS. Nguyễn Thành Độ	Khoa Quản trị Kinh doanh	Ủy viên
3.	PGS.TS. Nguyễn Thị Hoài Dung	Khoa Quản trị Kinh doanh	Ủy viên
4.	PGS.TS. Ngô Kim Thanh	Khoa Quản trị Kinh doanh	Ủy viên
5.	PGS.TS. Nguyễn Thành Hiếu	Khoa Quản trị Kinh doanh	Ủy viên
6.	PGS.TS. Nguyễn Mạnh Quân	Khoa Quản trị Kinh doanh	Ủy viên
7.	PGS.TS. Dương Thị Liễu	Khoa Quản trị Kinh doanh	Ủy viên
8.	PGS.TS. Trần Việt Lâm	Khoa Quản trị Kinh doanh	Ủy viên
9.	PGS.TS. Vũ Minh Trai	Khoa Quản trị Kinh doanh	Ủy viên
10	PGS.TS. Đỗ Thị Đông	Trưởng BM Quản trị chất lượng	Ủy viên
11	TS. Hà Sơn Tùng	Trưởng BM Quản trị DN	Ủy viên
12	TS. Nguyễn Thị Ngọc Anh	Trưởng BM Văn hóa kinh doanh	Ủy viên
13	TS. Nguyễn Thu Thủy	Trưởng BM QTKD tổng hợp	Ủy viên
14	TS. Vũ Hoàng Nam	Khoa Quản trị kinh doanh	Ủy viên
15	TS. Ngô Thị Việt Nga	Khoa Quản trị kinh doanh	Ủy viên

# MỤC LỤC

## PHẦN I. NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VÀ KINH NGHIỆM VỀ KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

### ĐỀ DẪN HỘI THẢO KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO Ở VIỆT NAM: CƠ HỘI PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

- 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHO KHỞI NGHIỆP VÀ KHỞI NGHIỆP  
SÁNG TẠO ..... 1**  
    **TS. Đoàn Xuân Hậu, TS. Nguyễn Thị Phương Linh**  
    *Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*  
    **TS. Nguyễn Thị Kim Chi**  
    *Đại học Kinh doanh và Công nghệ Hà Nội*  
    **NCS. Nguyễn Quỳnh Trang**  
    *Học viện Ngân hàng*
- 2. CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CỦA KHỞI NGHIỆP VÀ ĐỔI MỚI  
SÁNG TẠO TRƯỚC YÊU CẦU CUỘC CÁCH MẠNG 4.0..... 13**  
    **ThS. Nguyễn Thị Thu Hương**  
    *Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp*
- 3. ĐỔI MỚI MÔ HÌNH KINH DOANH TRƯỚC THÁCH THỨC CỦA  
CÁCH MẠNG CÔNG NGHIỆP LẦN THỨ TƯ ..... 21**  
    **PGS.TS. Trần Việt Lâm**  
    *Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*
- 4. KHỞI NGHIỆP FINTECH TỪ CƠ HỘI CÁCH MẠNG 4.0 ..... 32**  
    **ThS. Lưu Huỳnh**  
    *Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật công nghiệp*
- 5. KHỞI SỰ KINH DOANH VỚI MÔ HÌNH DOANH NGHIỆP GIA ĐÌNH.. 39**  
    **PGS.TS. Nguyễn Thị Hoài Dung**  
    *Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*

6. **NHỮNG VẤN ĐỀ PHÁP LÝ NHẪM PHÒNG NGỪA TRANH CHẤP QUẢN TRỊ NỘI BỘ CÔNG TY ĐỂ KHỞI NGHIỆP BỀN VỮNG ..... 54**  
**ThS. Lữ Thị Ngọc Diệp**  
*Trường Đại học Lao động - Xã hội*
7. **CƠ CHẾ HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO - KINH NGHIỆM CỦA ẤN ĐỘ, SINGAPORE VÀ BÀI HỌC ĐỐI VỚI VIỆT NAM ..... 69**  
**ThS. Bùi Thị Bích Thuận**  
*Trường Đại học Công đoàn*
8. **CHÍNH SÁCH TÀI CHÍNH HỖ TRỢ KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO NHÌN TỪ KINH NGHIỆM CÁC NƯỚC..... 82**  
**Lê Vũ Thanh Tâm**  
*Viện Kinh tế - Tài chính, Học viện Tài chính*
9. **THỨC ĐẨY KHỞI NGHIỆP DU LỊCH TRONG THỜI ĐẠI CÔNG NGHIỆP 4.0 - THỰC TIỄN MÔ HÌNH DU LỊCH 4.0 TẠI BỒ ĐÀO NHA.. 95**  
**ThS. Nguyễn Thị Thanh Nga**  
*Trường Đại học Huế - Khoa Du Lịch*
10. **KINH NGHIỆM KHỞI NGHIỆP TỪ MỘT SỐ TRƯỜNG ĐẠI HỌC TRÊN THẾ GIỚI – BÀI HỌC CHO VIỆT NAM..... 110**  
**ThS. Nguyễn Thị Dung**  
*Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp*
11. **PHÁT TRIỂN KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH VÀ BÀI HỌC CHO THÀNH PHỐ HẢI PHÒNG ..... 122**  
**PGS.TS. Vũ Minh Trai**  
*Khoa QTKD, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*



## **PHẦN II. TRƯỜNG ĐẠI HỌC VÀ DOANH NGHIỆP VỚI KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO TẠI VIỆT NAM**

12. **VAI TRÒ CỦA CHƯƠNG TRÌNH HỌC VÀ GIẢNG VIÊN ĐỐI VỚI  
Ý ĐỊNH KHỞI NGHIỆP CỦA SINH VIÊN ĐẠI HỌC..... 133**  
NCS. Huỳnh Thúc Hiếu  
NCS. Dương Thị Phương Hạnh  
*Trường Đại học Lạc Hồng*
13. **Ý ĐỊNH, ĐỘNG CƠ VÀ MONG MUỐN KHỞI NGHIỆP CỦA  
THANH NIÊN HIỆN NAY ..... 144**  
TS. Nguyễn Tuấn Anh  
*Viện Nghiên cứu Thanh niên*
14. **TÁC ĐỘNG CỦA MÔI TRƯỜNG KHỞI NGHIỆP TỚI DỰ ĐỊNH  
KHỞI NGHIỆP CỦA SINH VIÊN ..... 157**  
TS. Nguyễn Thu Thủy  
*Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*
15. **CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN Ý ĐỊNH KHỞI NGHIỆP CỦA  
SINH VIÊN TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ & QUẢN TRỊ KINH  
DOANH THÁI NGUYÊN ..... 169**  
TS. Vũ Quỳnh Nam  
*Trường Đại học Kinh tế & Quản trị Kinh doanh Thái Nguyên*
16. **ĐÁNH GIÁ CÁC YẾU TỐ THỨC ĐẨY KHỞI NGHIỆP CỦA SINH  
VIÊN ĐẠI HỌC ..... 183**  
NCS. Huỳnh Thúc Hiếu  
*Trường Đại học Lạc Hồng*
17. **ĐÁNH GIÁ CỦA SINH VIÊN KINH TẾ VỀ KIẾN THỨC HUY  
ĐỘNG VỐN TRONG KHỞI NGHIỆP KINH DOANH TẠI TRƯỜNG  
ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP HÀ NỘI..... 192**  
NCS. Vũ Thị Thanh Bình  
*Trường Đại học Công nghiệp Hà Nội*  
NCS. Hoàng Thị Hương  
*Trường Đại học Công nghiệp Hà Nội*

18. **CHẤT LƯỢNG ĐÀO TẠO KHỞI NGHIỆP TRONG TRƯỜNG ĐẠI HỌC** 201  
**TS. Đặng Thị Kim Thoa, NCS. Nguyễn Ngọc Diệp**  
*Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*
19. **DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO - THỰC TIỄN VÀ XU  
THẾ PHÁT TRIỂN** ..... 210  
**ThS. Nguyễn Chu Du**  
*Trường Đại học Công đoàn*  
**Nguyễn Thị Thùy Dung**  
*Trường Đại học Luật Hà Nội*
20. **THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP  
ĐỔI MỚI SÁNG TẠO HIỆN NAY** ..... 222  
**ThS. Nguyễn Thị Trang**  
*Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp*
21. **CÁC YẾU TỐ VỐN NHÂN LỰC ẢNH HƯỞNG TỚI KẾT QUẢ  
KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA MỚI THÀNH  
LẬP TẠI VIỆT NAM** ..... 230  
**NCS. Nguyễn Dụng Tuấn**  
*Trường Đại học Công nghiệp TP Hồ Chí Minh/Cơ sở Thanh Hóa*
22. **PHÁT TRIỂN KHỞI NGHIỆP TRONG ĐẦU THẦU TƯ VẤN GIÁM  
SÁT THI CÔNG XÂY DỰNG CÔNG TRÌNH** ..... 255  
**NCS. Trần Mạnh Linh, TS. Hà Sơn Tùng**  
*Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*

### **PHẦN III. MÔI TRƯỜNG THỂ CHẾ KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO TẠI VIỆT NAM - CƠ HỘI PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG**

23. **CÁC CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP  
SÁNG TẠO TẠI VIỆT NAM .....267**  
ThS. Trần Phạm Huyền Trang  
ThS. Trần Ngọc Phương Thảo  
*Trường Cao đẳng Công nghệ Thông tin Hữu nghị Việt - Hàn*
24. **CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ CHO PHÁT TRIỂN HỆ SINH THÁI KHỞI  
NGHIỆP: THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP .....276**  
TS. Nguyễn Thị Phương Lan  
*Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*
25. **CÁC CHÍNH SÁCH TRAO ĐỔI VÀ ĐỔI MỚI CÔNG NGHỆ  
HỖ TRỢ CÁC DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO Ở  
VIỆT NAM .....286**  
Nguyễn Thị Thùy Dung  
*Trường Đại học Luật Hà Nội*
26. **CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐỊNH HƯỚNG SÁNG NGHIỆP:  
NGHIÊN CỨU TỪ GÓC ĐỘ THỂ CHẾ ĐỐI VỚI CÁC DOANH  
NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ VIỆT NAM.....298**  
TS. Bùi Anh Tuấn  
*Công ty Cổ phần Hà Nội - Hưng Yên*  
PGS.TS. Nguyễn Thị Tuyết Mai  
*Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*
27. **ĐÁNH GIÁ CÁC CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP KHỞI  
NGHIỆP SÁNG TẠO TẠI VIỆT NAM.....318**  
ThS. Nguyễn Phương Linh  
*Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp*
28. **ĐÁNH GIÁ CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ CÁC DOANH NGHIỆP KHỞI  
NGHIỆP SÁNG TẠO Ở VIỆT NAM.....330**  
ThS. Nguyễn Thu Hà  
*Học viện Cán bộ thành phố Hồ Chí Minh*

29. **NHỮNG THÁCH THỨC VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO CỦA KHU VỰC KINH TẾ TƯ NHÂN VIỆT NAM. .... 347**  
**TS. Phạm Hương Thảo**  
*Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*
30. **KHUYẾN NGHỊ CHO XÂY DỰNG HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP KỸ THUẬT SỐ Ở VIỆT NAM..... 361**  
**Đỗ Thị Hoa Liên**  
*Trường Đại học Lao động - Xã hội CSTP.HCM*
31. **THỨC ĐẨY SỰ PHÁT TRIỂN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO Ở VIỆT NAM HIỆN NAY..... 374**  
**TS. Bùi Thanh Tuấn ..... 374**  
*Bộ Công an*  
**ThS. Nguyễn Cảnh Dương**  
*Bộ Công an*
32. **GIẢI PHÁP THU HÚT VỐN ĐẦU TƯ ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO VIỆT NAM THỜI KỲ CÁCH MẠNG CÔNG NGHIỆP 4.0 ..... 381**  
**ThS. Nguyễn Thị Diệu Thanh**  
*Trường Đại học Quảng Bình*
33. **NGHIÊN CỨU XÂY DỰNG CHỈ SỐ TÍN NHIỆM NGƯỜI LÃNH ĐẠO TRONG CƠ QUAN HÀNH CHÍNH Ở VIỆT NAM..... 399**  
**ThS. NCS. Nguyễn Trí Duy**  
*Tổng cục Thống kê*

# ĐỀ DẪN HỘI THẢO

## KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO Ở VIỆT NAM: CƠ HỘI PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

*Kính thưa các quý vị đại biểu!*

Thay mặt lãnh đạo Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, tôi nhiệt liệt chào mừng các quý vị đại biểu, các nhà khoa học, lãnh đạo doanh nghiệp và các bạn nghiên cứu sinh, học viên, sinh viên đã dành thời gian tham dự Hội thảo khoa học quốc gia: “Khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam: Cơ hội phát triển bền vững” do Trường Đại học Kinh tế Quốc dân và Công ty cổ phần Thiên Lộc đồng tổ chức hôm nay.

*Kính thưa quý vị!*

Làn sóng khởi nghiệp (Startup) đã lan tỏa khắp nơi trên thế giới, truyền cảm hứng cho những người có ý tưởng và mong muốn thực hiện kinh doanh và góp phần thúc đẩy, phát triển kinh tế. Xuất phát từ những năm 90, các doanh nghiệp startup thường hay bị định dạng là một công ty công nghệ. Từ những năm đầu của thế kỷ 21, Startup ngày càng được nhắc đến nhiều hơn, người ta có thể bắt đầu khởi nghiệp ở nhiều lĩnh vực khác nhau, startup được xác định từ tính sáng tạo đổi mới, quy mô và tốc độ tăng trưởng của nó hơn là lĩnh vực mà nó hoạt động.

Startup đã và đang là động lực thúc đẩy phát triển kinh tế ở nhiều quốc gia trên thế giới, với nhiều các doanh nghiệp mới được thành lập, cùng với đó là các công việc mới được tạo ra và thu nhập, đời sống của người dân ngày càng tốt hơn. Startup thường gắn liền với việc tạo ra các doanh nghiệp mới, các sản phẩm/dịch vụ mới, hoặc quy trình hoạt động mới của một công ty. Điều đó phần nào giúp nâng cao năng lực đổi mới, năng lực cạnh tranh và đóng góp vào tăng trưởng kinh tế ở nhiều quốc gia. Thủ tướng Singapore Lý Quang Diệu đã sớm nhận ra tinh thần khởi nghiệp là động lực phát triển xã hội mới và kêu gọi cả đất nước cùng nhau phát triển tinh thần khởi nghiệp. Mỹ lấy tinh thần khởi nghiệp làm lợi thế cạnh tranh chủ đạo, duy trì vị thế nền kinh tế đứng đầu thế giới. Thay vì coi trọng dòng dõi, truyền thống... người Mỹ coi trọng những cá nhân sẵn sàng khởi nghiệp và khởi nghiệp thành công, bất kể người đó ở địa vị nào trong xã hội.

*Kính thưa quý vị đại biểu!*

Khát vọng “Việt Nam 2035” là đến năm 2035, năng lực đổi mới sáng tạo của Việt Nam được nâng cao, cơ bản dựa trên những nền tảng vững mạnh của hệ thống đổi mới sáng tạo quốc gia. Trước hết các doanh nghiệp tư nhân cần phát triển năng động với chất lượng quản trị và năng lực đổi mới sáng tạo được nâng cao, hấp thụ

những tri thức tiên tiến để tạo ra những hàng hóa có giá trị gia tăng. Tuy nhiên, theo đánh giá của WEF (2016), Việt Nam và một số nước Đông Nam Á như Myanmar, Lào... phát triển kinh tế còn phụ thuộc khá nhiều vào khai thác tài nguyên; Trung Quốc, Thái Lan và Indonesia ... phát triển kinh tế dựa vào tính hiệu quả; trong khi đó tại các quốc gia hàng đầu Châu Á như Singapore, Nhật Bản, Hàn Quốc thì sự phát triển kinh tế chủ yếu dựa vào sáng tạo. Vì vậy, để phát triển và đạt mục tiêu của “Khát vọng Việt Nam 2035”, thì Việt Nam cần thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp sáng tạo.

Trong thời gian qua, Đảng và Nhà nước đã ban hành hàng loạt chủ trương, chính sách nhằm đổi mới mô hình tăng trưởng, cải thiện chất lượng tăng trưởng và thúc đẩy các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo như Nghị quyết số 05-NQ/TW ngày 01 tháng 11 năm 2016 của Hội nghị lần thứ tư Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa XII về một số chủ trương, chính sách lớn nhằm tiếp tục đổi mới mô hình tăng trưởng, nâng cao chất lượng tăng trưởng, năng suất lao động, sức cạnh tranh của nền kinh tế; Nghị quyết số 27/NQ-CP ngày 21 tháng 02 năm 2017 ban hành Chương trình hành động của Chính phủ thực hiện Nghị quyết số 05-NQ/TW ngày 01 tháng 11 năm 2016 của Hội nghị lần thứ tư Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa XII về một số chủ trương, chính sách lớn nhằm tiếp tục đổi mới mô hình tăng trưởng, nâng cao chất lượng tăng trưởng, năng suất lao động, sức cạnh tranh của nền kinh tế; Nghị quyết số 24/2016/QH14 ngày 08 tháng 11 năm 2016 của Quốc hội về Kế hoạch cơ cấu lại nền kinh tế giai đoạn 2016 - 2020. Theo đó, mục tiêu đặt ra đến năm 2020 là xây dựng doanh nghiệp Việt Nam có năng lực cạnh tranh, phát triển bền vững ... cả nước có ít nhất 1 triệu doanh nghiệp hoạt động, trong đó có các doanh nghiệp quy mô lớn, nguồn lực mạnh... Hàng năm, khoảng 30-35% doanh nghiệp Việt Nam có hoạt động đổi mới sáng tạo. Bên cạnh đó, Nghị quyết số 35/CQ-CP ngày 16 tháng 5 năm 2016 về hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đến năm 2020 cũng xác định mục tiêu đến năm 2020 là xây dựng doanh nghiệp Việt Nam có năng lực cạnh tranh, phát triển bền vững...

Bên cạnh đó, Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) đã được Quốc hội chính thức thông qua ngày 12/6/2017 và có hiệu lực từ ngày 01/01/2018 chứa đựng các nội dung về hỗ trợ DNNVV khởi nghiệp sáng tạo (về cơ sở vật chất, đào tạo-huấn luyện, thu hút đầu tư,...) và đầu tư cho DNNVV khởi nghiệp sáng tạo (như miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp có thời hạn đối với thu nhập từ khoản đầu tư vào DNNVV khởi nghiệp sáng tạo của nhà đầu tư; căn cứ điều kiện ngân sách địa phương, giao cho tổ chức tài chính nhà nước của địa phương thực hiện đầu tư vào DNNVV khởi nghiệp sáng tạo theo các nguyên tắc được quy định trong Luật).

Luật Chuyển giao công nghệ sửa đổi đã được Quốc hội chính thức thông qua ngày 13/6/2017 bao gồm một số nội dung liên quan tới doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo như: (i) Khẳng định chính sách của Nhà nước đối với việc hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; (ii) Quyền đối với kết quả nghiên cứu học học và phát triển công nghệ; (iii) “Nhà nước tạo điều kiện thuận lợi trong việc xác lập quyền sở hữu công nghiệp, công nhận, đăng ký lưu hành sản phẩm mới, công nghệ mới cho tổ chức, cá nhân thực hiện thương mại hóa kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ, chuyển giao công nghệ.” (khoản 8, Điều 36); (iv) Các tổ chức, cá nhân đầu tư và hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo được hưởng ưu đãi về thuế; (v) Có các chính sách thúc đẩy cá nhân và nhóm cá nhân khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo khai thác, sử dụng kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ.

Không những thế, Chính phủ đang nỗ lực để xây dựng, thúc đẩy sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp. Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025” được phê duyệt tại quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/05/2016 đã đưa ra các hoạt động tích cực tạo lập môi trường thuận lợi để thúc đẩy, hỗ trợ quá trình hình thành và phát triển loại hình doanh nghiệp có khả năng tăng trưởng nhanh dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới như xây dựng Cổng thông tin khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia; xây dựng khu tập trung dịch vụ hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; hỗ trợ ngân sách để tổ chức sự kiện Ngày hội khởi nghiệp quốc gia với quy mô quốc tế;...

Tuy nhiên, thực tế ở Việt Nam cho thấy nhận thức về khởi nghiệp còn khá đơn giản, mở một doanh nghiệp, một cơ sở kinh doanh được xem là khởi nghiệp. Nhưng, để hướng tới một nền kinh tế cất cánh, không thể chỉ mở một doanh nghiệp, một đơn vị kinh doanh mà mình làm chủ là đủ. Những dự án khởi nghiệp chỉ đơn thuần dựa trên bắt chước, thiếu đi sự sáng tạo thì giá trị gia tăng được tạo ra là khá thấp cho dù có thể tạo công ăn việc làm cho một số lượng nhỏ lao động, nhưng lại có thể thâm dụng tài nguyên, hoặc nhanh chóng thất bại vì sẽ lại đối mặt với sự bắt chước của những người mới. Theo Bloomberg, đa phần những doanh nhân khởi nghiệp thường gặp thất bại trong những giai đoạn đầu tiên, cứ khoảng 10 dự án kinh doanh thì có đến 8 dự án thất bại trong 18 tháng đầu. Nghiên cứu của Small Business Administration chỉ ra rằng có một nửa doanh nghiệp mới tồn tại được trong 5 năm đầu và chỉ 1/3 số doanh nghiệp này tồn tại được trong 10 năm. Trung bình chung, trên 90% doanh nghiệp khởi nghiệp thất bại (Marmer, Hermann & Berman, 2011) và hầu hết là do các doanh nghiệp tốn quá nhiều thời gian và tiền bạc vào những sản

phẩm và dịch vụ không như kỳ vọng (Nobel, 2011). Thống kê của Topica Founder Institute (2016) về các mô hình khởi nghiệp thành công ở Việt Nam cho thấy, chỉ có khoảng 28 startup tạm xem là thành công, tức là thỏa mãn được một trong các tiêu chí có định giá từ 10 triệu USD hoặc doanh thu từ 2 triệu USD hoặc có từ 100 nhân viên hoặc đã gọi vốn vòng 2 hoặc đã bán được công ty với giá tốt. Các startup này đều học hỏi và bản địa hoá từ mô hình đã thành công ở nước ngoài.

Và tại ngày hội “Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam 2017 – Techfest 2017” do Bộ Khoa học và Công nghệ chủ trì tổ chức ngày 14/11/2017, Phó thủ tướng Vũ Đức Đam đã liệt kê 10 vấn đề khó khăn của các startup Việt Nam. Đó là vốn; cơ chế tài chính của nhà nước đối với doanh nghiệp; các thủ tục giấy tờ; các vấn đề liên quan đến sở hữu trí tuệ; chính sách cho các nhà đầu tư khởi nghiệp; không gian làm việc chung (vườn ươm khởi nghiệp); vấn đề truyền tinh thần khởi nghiệp sáng tạo cho sinh viên ở các trường đại học; tính sẵn sàng đón nhận, quảng bá startup của các doanh nghiệp lớn và cuối cùng là chính sách thuế.

Chính vì vậy, nhằm nâng cao nhận thức về khởi nghiệp sáng tạo, tăng cường hoạt động nghiên cứu và giảng dạy về khởi nghiệp sáng tạo tại trường Đại học và thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam, Trường Đại học Kinh tế quốc dân và Tổ chức Hỗ trợ khởi nghiệp V-Startup, Công ty cổ phần Thiên Lộc đồng tổ chức Hội thảo khoa học quốc gia: “Khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam: Cơ hội phát triển bền vững”.

Sau hơn 6 tháng chuẩn bị, Ban tổ chức Hội thảo đã nhận được sự ủng hộ và tham gia của nhiều nhà nghiên cứu với gần 40 bài viết, trong đó 33 bài viết có chất lượng đã được lựa chọn và in trong Kỷ yếu Hội thảo. Các bài viết tập trung làm rõ (i) Những vấn đề cơ bản và kinh nghiệm về khởi nghiệp sáng tạo; (ii) Trường đại học và doanh nghiệp với khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam; (iii) Môi trường thể chế khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam - cơ hội phát triển bền vững.

Hội thảo hôm nay sẽ là diễn đàn để các nhà khoa học, cộng đồng doanh nghiệp, các bạn nghiên cứu sinh, học viên, sinh viên chia sẻ những quan điểm, tư tưởng và những giải pháp nhằm thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam theo hướng bền vững. Với tinh thần đó, Hội thảo sẽ tập trung làm rõ những nội dung sau:

*Thứ nhất*, làm rõ khái niệm về khởi nghiệp sáng tạo và phân biệt khởi nghiệp sáng tạo với khởi sự kinh doanh, lập nghiệp, khởi nghiệp.

*Thứ hai*, khẳng định vai trò của trường đại học và doanh nghiệp với hoạt động khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam theo hướng phát triển bền vững.



*Thứ ba*, làm rõ những khó khăn, vướng mắc của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam, đồng thời đề xuất các giải pháp hỗ trợ phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam theo hướng phát triển bền vững.

Tôi tin tưởng rằng mỗi đại biểu, nhà khoa học, lãnh đạo doanh nghiệp và cựu sinh viên, học viên, sinh viên tham dự Hội thảo ngày hôm nay đều là những người tâm huyết và am hiểu về khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam. Sự chia sẻ quan điểm, ý tưởng của Quý vị đại biểu, bình luận về những vấn đề đặt ra sẽ góp phần quan trọng cho thành công của Hội thảo qua đó góp phần thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam theo hướng phát triển bền vững trong thời gian tới.

Thay mặt Ban tổ chức, chúng tôi trân trọng cảm ơn Công ty cổ phần Thiên Lộc đã phối hợp chặt chẽ với Trường Đại học Kinh tế Quốc dân trong việc mời chuyên gia cũng như chuẩn bị nội dung và điều kiện vật chất cho các hoạt động của Hội thảo; và đặc biệt cảm ơn các nhà khoa học, lãnh đạo doanh nghiệp và cựu sinh viên, học viên, sinh viên đã quan tâm gửi bài viết và dành thời gian tham dự cũng như có như có những ý kiến thảo luận và chia sẻ trong Hội thảo hôm nay, góp phần thúc đẩy hoạt động Khởi nghiệp sáng tạo theo hướng bền vững ở Việt Nam.

Kính chúc Quý vị đại biểu nhiều sức khỏe, hạnh phúc và thành công!

*Xin trân trọng cảm ơn!*

**BAN TỔ CHỨC HỘI THẢO**



**PHẦN I. NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN  
VÀ KINH NGHIỆM VỀ KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO**



# CƠ SỞ LÝ LUẬN CHO KHỞI NGHIỆP VÀ KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO<sup>1</sup>

**TS. Đoàn Xuân Hậu, TS. Nguyễn Thị Phương Linh**

*Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*

**TS. Nguyễn Thị Kim Chi**

*Đại học Kinh doanh và Công nghệ Hà Nội*

**NCS. Nguyễn Quỳnh Trang**

*Học viện Ngân hàng*

## **Tóm tắt**

*Từ những năm đầu của thế kỷ 21, start-up ngày càng được nhắc đến nhiều hơn và sự thành công của nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp khiến phong trào này sôi nổi hơn bao giờ hết. Nhưng thế nào là khởi nghiệp? Việc bắt đầu một hoạt động kinh doanh nào đó có thể được xem là khởi nghiệp hay không? Làm sao để thúc đẩy một nền kinh tế khởi nghiệp theo đúng nghĩa “start-up”? Bài viết này được thực hiện dựa trên tổng quan tài liệu nhằm làm rõ nội hàm của thuật ngữ “start-up”; các yếu tố ảnh hưởng tới ý định và quá trình start-up; tìm hiểu các tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động của các start-up; từ đó rút ra một số kết luận về Start-up và định hướng cho việc lựa chọn các tiêu chí đo lường hiệu quả của các start-up/khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam.*

**Từ khóa:** *khởi nghiệp, khởi nghiệp sáng tạo, hiệu quả hoạt động*

## **1. Khái niệm về khởi nghiệp, khởi nghiệp sáng tạo**

Khởi nghiệp (Start-up) đã và đang là động lực thúc đẩy phát triển kinh tế ở nhiều quốc gia trên thế giới, với nhiều các doanh nghiệp mới được thành lập, cùng với đó là các công việc mới được tạo ra và thu nhập, đời sống của người dân ngày càng tốt hơn (Drucker, 1985; Gorman và cộng sự, 1997). Khởi nghiệp thường gắn liền với việc tạo ra các doanh nghiệp mới, các sản phẩm/dịch vụ mới, hoặc quy trình hoạt động mới của một công ty. Điều đó phần nào giúp nâng cao năng lực đổi mới, năng lực cạnh tranh và đóng góp vào tăng trưởng kinh tế ở nhiều quốc gia (Thurik và Wennekers, 2004). Gần đây, Abdullah Azhar và cộng sự (2010) tiếp tục khẳng định sự phát triển các hoạt động start-up góp phần tạo thêm công ăn việc làm cho xã hội, giảm bớt tỉ lệ thất nghiệp ở nhiều quốc gia. Đồng quan điểm đó, Nafukho và Helen Muyia (2010) chứng minh rằng start-up là điều sống còn trong việc tạo ra và hoàn

---

<sup>1</sup> Kết quả nghiên cứu của đề tài cấp Thành phố “Thực trạng, giải pháp chủ yếu nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trên địa bàn thành phố Hà Nội đến năm 2025, tầm nhìn 2030” - Mã số: 01X-10/04-2018-2

thiện một nền kinh tế mạnh khỏe. Cũng chính về thế, hướng nghiên cứu về start-up được sự quan tâm của nhiều học giả, nhà nghiên cứu trên thế giới và ở cả Việt Nam.

Có nhiều khái niệm về khởi nghiệp được các nhà nghiên cứu đưa ra theo các góc độ tiếp cận, mục đích nghiên cứu khác nhau. *Theo quan niệm khởi nghiệp là bắt đầu một cái mới*, thì khởi nghiệp bao gồm các hoạt động cần thiết để tạo ra hoặc hình thành một doanh nghiệp mới (Leibenstein, 1968) hoặc tạo ra một tổ chức mới (Gartner, 1988; Cromie, 2000). Eric Ries (2012) cho rằng doanh nghiệp khởi nghiệp là một định chế/tổ chức được thiết kế nhằm mục đích tạo ra những sản phẩm và dịch vụ mới trong các điều kiện cực kỳ không chắc chắn.

*Từ góc độ doanh nhân/người chủ tổ chức (doanh nghiệp) mới*, khởi nghiệp là việc một cá nhân chấp nhận rủi ro để tạo lập doanh nghiệp mới và tự làm chủ nhằm mục đích làm giàu (Wortman, 1987), hoặc khởi nghiệp là việc bắt đầu tạo lập một công việc kinh doanh mới bằng đầu tư vốn kinh doanh, hay mở cửa hàng kinh doanh (Macmillan, 1993). “Khởi nghiệp là một sự lựa chọn nghề nghiệp của cá nhân giữa việc đi làm thuê hoặc tự tạo việc làm cho mình” hoặc “Khởi nghiệp là lựa chọn nghề nghiệp của những người không sợ rủi ro tự làm chủ công việc kinh doanh của chính mình”. Hơn nữa, Hisrich và Peters (2002) tuyên bố rằng khởi nghiệp có liên quan nhiều đến một số đặc tính cá nhân như khả năng sáng tạo, độc lập và chấp nhận rủi ro.

*Từ góc độ khai thác các cơ hội kinh doanh*, khởi nghiệp là một quá trình một cá nhân nhìn nhận và đánh giá các cơ hội kinh doanh, thu thập các nguồn lực cần thiết và bắt đầu các hành động thích hợp để khai thác hiệu quả các cơ hội kinh doanh (Nwachukwu, 1990). Khởi nghiệp cũng có thể hiểu là việc phát hiện ra cơ hội và tạo ra các hoạt động kinh tế mới, thường thông qua việc thành lập một tổ chức mới (Reynolds, 1995). Tương tự, khởi nghiệp là việc xác định và khai thác có hiệu quả cơ hội kinh doanh (Shane và Venkataraman, 2000), khởi nghiệp là một quá trình một cá nhân tìm kiếm cơ hội không cần xét đến những nguồn lực mà họ hiện đang kiểm soát (Baringer & Ireland, 2010); hay khởi nghiệp là sự sẵn lòng và khả năng của một cá nhân trong việc tìm kiếm các cơ hội đầu tư; và có thể thành lập, điều hành một doanh nghiệp thành công dựa trên việc nhận biết cơ hội trong một môi trường kinh doanh (Okpara, 2000). Khởi nghiệp là một quá trình một cá nhân tìm kiếm cơ hội không cần xét đến những nguồn lực mà họ hiện đang kiểm soát (Baringer và Ireland, 2010).

Khởi nghiệp là thuật ngữ chỉ giai đoạn bắt đầu khởi phát quá trình hoạt động của một công ty. Những công ty đang ở trong giai đoạn này thường được cấp vốn bởi chính những người sáng lập viên để phát triển sản phẩm và dịch vụ mà họ tin rằng có nguồn cung. Định nghĩa này cũng trùng khớp với định nghĩa của Aswath Damodaran (2009). Do nguồn thu hạn hẹp và chi phí cao, hầu hết các start-up với

quy mô nhỏ thường không ổn định trong dài hạn nếu không có nguồn vốn hỗ trợ từ các quỹ đầu tư.

*Tiếp cận dưới góc độ trách nhiệm xã hội*, khởi nghiệp là quá trình làm mới và tạo ra sự khác biệt với mục đích đem lại sự giàu có cho cá nhân và tạo ra các giá trị mới cho xã hội. Sự hiểu biết này phản ánh chức năng xã hội của kinh doanh là mang lại lợi ích cho công chúng chứ không chỉ đơn thuần theo đuổi lợi nhuận cá nhân (Kao, 1993). Điều này liên quan đến khái niệm về doanh nghiệp xã hội, đề cập đến hoạt động sáng tạo với mục tiêu xã hội trong khu vực lợi nhuận hoặc trong khu vực phi lợi nhuận, hoặc trong các hình thức cấu trúc kết hợp hai ngành này (Dees, 1998). Đồng quan điểm đó, Tan và cộng sự (2005), cho rằng cần nhận thức khởi nghiệp từ khía cạnh xã hội, cụ thể khởi nghiệp không chỉ với mục đích tạo ra sự giàu có cho cá nhân và mà cần nhìn nhận khởi nghiệp ở những giá trị đem lại cho xã hội.

Trong khi đó, khái niệm về khởi nghiệp sáng tạo (Start-up) chưa có sự thống nhất. Theo Khoản 2 Điều 3 Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa (Luật số 04/2017/QH14 ban hành ngày 12/06/2017, có hiệu lực từ 01/01/2018) định nghĩa doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo là doanh nghiệp nhỏ và vừa được thành lập để thực hiện ý tưởng trên cơ sở khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới và có khả năng tăng trưởng nhanh. Như vậy, ba tiêu chí cơ bản để xác định doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là: (i) Tư cách pháp lý: phải là doanh nghiệp, (ii) Hoạt động: Phải dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ hoặc mô hình kinh doanh mới và (iii) Triển vọng: Có khả năng tăng trưởng nhanh. Định nghĩa này tương đối phù hợp với các định nghĩa thông dụng về startup ở nhiều nước trên thế giới, đặc biệt là về các yếu tố liên quan tới hoạt động sáng tạo và triển vọng phát triển. Dự thảo Thông tư về Quỹ đầu tư mạo hiểm cho khởi nghiệp sáng tạo đưa ra định nghĩa: “Khởi nghiệp sáng tạo là quá trình hiện thực hóa ý tưởng kinh doanh và hình thành mô hình kinh doanh có giá trị gia tăng cao, có khả năng tăng trưởng nhanh thông qua ứng dụng các thành tựu nghiên cứu, giải pháp kỹ thuật, công nghệ, quản lý để nâng cao hiệu quả kinh tế, năng suất, chất lượng hoặc giá trị của sản phẩm”.

Bên cạnh đó, Theo Quyết định 844/QĐ-TTg: DN KNST được hiểu là là doanh nghiệp có khả năng tăng trưởng nhanh dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới. Doanh nghiệp KNST có thời gian hoạt động không quá 5 năm kể từ ngày được cấp chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu.

Trong khi đó, Ekaterina Nagui (2015), start-up nhìn chung là một việc kinh doanh mới, dựa trên một ý tưởng sáng tạo hoặc công nghệ có thể cung cấp lợi thế cạnh tranh bền vững. Tuy nhiên, Start-up cũng có thể dựa các khía cạnh khác như điều chỉnh những công nghệ hiện tại cho mục đích mới, đặt ra một mô hình kinh

doanh mới để mở ra các giá trị trước đây chưa được tìm ra, hoặc thậm chí mang sản phẩm hay dịch vụ đến một địa điểm mới hoặc nhóm khách hàng trước đây chưa được phục vụ. Trong tất cả các trường hợp này, sự sáng tạo đổi mới là chìa khóa đưa đến thành công cho công ty khởi nghiệp sáng tạo (Paul Graham, 2012).

Hay như hiệp hội khởi nghiệp Châu Âu (2016) cho rằng: Start-up là doanh nghiệp hoạt động dưới 10 năm; doanh nghiệp phát triển dựa trên nền tảng công nghệ mới hoặc mô hình kinh doanh mới và có sự tăng trưởng nhanh về nhân viên hoặc khách hàng.

Như vậy, *doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là doanh nghiệp được thành lập trên cơ sở khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới và có khả năng tăng trưởng nhanh, có thời gian hoạt động không quá 5 năm kể từ ngày được cấp chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu.*

## **2. Doanh nghiệp khởi nghiệp và khởi nghiệp sáng tạo thành công là gì?**

Doanh nghiệp khởi nghiệp thành công (hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp) không có định nghĩa duy nhất, và do đó đã được định nghĩa khác nhau trong kinh doanh, tâm lý học và xã hội học (Van Praag, 2003). Trong nhiều nghiên cứu trước đây, doanh nghiệp khởi nghiệp thành công là thường là doanh nghiệp đạt được kết quả tài chính và/hoặc có sự tăng trưởng về lợi nhuận. Tuy nhiên, nhiều nghiên cứu gần đây không đồng tình với quan điểm này (Kiviluoto, 2013). Fried và Tauer (2015) cho rằng ở giai đoạn bắt đầu khởi nghiệp thường doanh nghiệp tập trung vào thiết lập, xây dựng công ty và mở rộng khách hàng chứ không phải phát triển doanh thu và lợi nhuận. Đôi khi, với một doanh nghiệp khởi nghiệp thì có lợi nhuận đã có thể được coi là thành công trong kinh doanh (Brännback và cộng sự, 2010; Davidsson và cộng sự, 2009).

Đồng quan điểm đó, Van Praag (2003) cho rằng doanh nghiệp khởi nghiệp có thời gian hoạt động (thời gian tồn tại) trên 5 năm có thể coi là thành công. Thời gian hoạt động của một doanh nghiệp khởi nghiệp trong ngành kinh doanh càng lâu năm thì thường phản ánh tốt hơn hiệu quả hoạt động doanh nghiệp đó.

Hoặc như một quan điểm khác, Cooper và Artz (1995), Chandler và Hanks, (1993) cho rằng doanh nghiệp khởi nghiệp thành công có thể được đánh giá với sự hài lòng của chủ doanh nghiệp/ dự án khởi nghiệp về kết quả hoạt động của doanh nghiệp/dự án khởi nghiệp, hay có thể là cảm nhận (mãn nguyện hoặc thất vọng...) của chủ doanh nghiệp khi sự nghiệp kinh doanh kết thúc (Hill, 2013).

Không những thế, một số nghiên cứu gần đây về hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp của Fried và Tauer (2015), Bianchi và Biffignandi (2012) cho rằng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp không chỉ dựa trên các chỉ



số tài chính và thời gian tồn tại mà cần đánh giá trên chỉ tiêu chuyên đổi đầu vào thành kết quả đầu ra. Các nhà nghiên cứu cho rằng, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thành công là doanh nghiệp tạo ra kết quả đầu ra nhiều hơn với ít đầu vào hơn so với các công ty khác hoặc so với đối thủ cạnh tranh (Fried & Tauer, 2015, Bianchi & Biffignandi, 2012).

### **3. Các tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo**

Kết quả tổng quan các công trình nghiên cứu cho thấy có nhiều nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp và cách thức đo lường hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Venkatraman và Ramanujam (1986) cho rằng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp được xem xét ở nhiều góc độ như thuật ngữ sử dụng, đơn vị phân tích (cá nhân, nhóm, bộ phận, tổ chức) cũng như công cụ đo lường. Quan niệm hẹp nhất về hiệu quả hoạt động tập trung vào việc sử dụng kết quả kinh doanh với các chỉ số tài chính như tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận (phản ánh theo tỷ lệ như hệ số suất sinh lời của tài sản (ROA), hệ số sinh lợi của vốn chủ sở hữu (ROE), hệ số sinh lợi trên doanh thu (ROS)), thu nhập trên mỗi cổ phiếu. Một khái niệm rộng hơn về hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp là ngoài các chỉ số tài chính thì sẽ nhấn mạnh vào các chỉ số hiệu quả hoạt động (nghĩa là phi tài chính). Các chỉ số này bao gồm chỉ số phát triển thị trường (thị phần, số khách hàng mới, sự tin tưởng của khách hàng, hiệu quả tiếp thị, tính độc đáo của sản phẩm, dịch vụ...), chỉ số phát triển nội bộ (tính khoa học của quy trình quản lý, điều hành doanh nghiệp; các biện pháp hiệu quả trong áp dụng/ứng dụng công nghệ trong hoạt động kinh doanh...), chỉ số chuẩn bị cho tương lai (giới thiệu sản phẩm mới, thị trường mới, đầu tư cho nghiên cứu và phát triển).

Đồng quan điểm đó, Kaplan và Norton (2008) trong Tạp chí Harvard Business Review đưa ra Bảng điểm cân bằng (Balanced Scorecard - BSC) gồm các chỉ tiêu báo tài chính và phi tài chính về kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Trong đó, các chỉ tiêu phi tài chính tập trung vào ba mảng chính là (i) mức độ hài lòng của khách hàng, (ii) mối quan hệ nội bộ và (iii) khả năng phát triển của công ty. Hoque (2007) cũng đo lường các yếu tố phi tài chính trên ba khía cạnh: (i) khách hàng, (ii) quy trình nội bộ và (iii) học hỏi và phát triển nhưng theo cách khác. Từ góc độ khách hàng, các tiêu chí đó là thị phần, sự hài lòng của khách hàng, giao hàng đúng hạn, chi phí bảo hành và thời gian phản hồi khách hàng. Các yếu tố về quy trình nội bộ gồm các biến hiệu quả sử dụng đầu vào (lao động và nguyên vật liệu), sự cải thiện và đổi mới quy trình, giới thiệu sản phẩm mới và mối quan hệ lâu dài với nhà cung cấp. Và các yếu tố liên quan đến học hỏi và phát triển gồm có đào tạo và phát triển nhân sự, môi trường làm việc, sự hài lòng của nhân viên, mức độ an toàn và sức khỏe của nhân viên.

Trong khi đó, các tiêu chí đánh giá hiệu quả của hoạt động khởi nghiệp cũng là chủ đề nhận được sự quan tâm của các nhà nghiên cứu và các tổ chức. La Piana Associates Inc (2003) đưa ra một bộ công cụ giúp đánh giá các tổ chức startup dựa trên việc hướng dẫn phỏng vấn sâu ở các khía cạnh: (i) quản trị (tập trung vào Ban giám đốc); (ii) lãnh đạo (tập trung vào Giám đốc điều hành); (iii) sự phát triển (tập trung vào Sự gia tăng quỹ/vốn); (iv) tài chính (tập trung vào việc quản lý và hệ thống tài chính); (v) quản lý nguồn nhân lực (tập trung vào các nhân viên) và (vi) truyền thông (tập trung vào những người nghe ở ngoài – khách hàng). Phương pháp này không có thang đo chuẩn mực nào mà dựa trên kinh nghiệm và năng lực của người phỏng vấn đánh giá.

W. Payne cũng sử dụng một số câu hỏi với mức đánh giá cho các câu trả lời theo hướng tích cực (+) và tiêu cực (-) trong đánh giá hiệu quả hoạt động khởi nghiệp. Các yếu tố được gán trọng số thích hợp, tùy mục đích và ưu tiên mà có thể điều chỉnh cho thích hợp. Các nhóm câu hỏi tập trung vào (i) sức mạnh của đội ngũ quản lý (0-30%); (ii) quy mô (0-25%); (iii) lĩnh vực cạnh tranh (0-15%); (iv) kênh bán hàng (0-10%); (v) giai đoạn kinh doanh (0-10%) và (vi) yêu cầu về vốn (0-10%).

Fate.com.vn giới thiệu những chỉ tiêu được sử dụng để đánh giá doanh nghiệp khởi nghiệp (ybox.vn trích dẫn) dựa trên việc đánh giá khả năng tiếp tục phát triển trong ngắn hạn của các công ty. Các chỉ số tập trung ở 5 nhóm: (i) tài chính; (ii) người dùng; (iii) thu hút khách hàng và marketing; (iv) bán hàng và (v) thị trường. Các chỉ số đa phần đã được lượng hóa và có công thức tính toán, tương đối thuận tiện trong việc định giá doanh nghiệp nhưng nhìn chung phù hợp với đánh giá các doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghệ nhiều hơn.

#### **4. Các yếu tố ảnh hưởng tới sự thành công của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo**

Trên thế giới, đã có một số công trình nghiên cứu về khởi nghiệp và các yếu tố ảnh hưởng tới sự thành công của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo được thực hiện:

Volkman, Tokarski & Grünhagen (2010) cho rằng việc khởi nghiệp dựa trên cơ hội kinh doanh (*ý tưởng kinh doanh khác biệt và tiềm năng thị trường*) ảnh hưởng đến sự thành công của doanh nghiệp khởi nghiệp. Tuy nhiên, việc đánh giá đúng cơ hội kinh doanh không phải là vấn đề đơn giản. Theo Stevenson và cộng sự (1985) nhận thức và lựa chọn đúng cơ hội là một trong những khả năng quan trọng nhất của một doanh nhân thành đạt. Với kinh nghiệm và khả năng của mình các doanh nhân sẽ có các tiêu chí để đánh giá và dự đoán một ý tưởng kinh doanh kinh doanh nào đó có thể thành công hay không để quyết định khởi nghiệp hoặc góp vốn thành lập doanh nghiệp.

Marmer và cộng sự (2012) cho rằng *khả năng học hỏi của chủ dự án khởi nghiệp và sự tham gia* (thành lập, điều hành hoạt động doanh nghiệp) *của các nhà đầu tư, chuyên gia tư vấn khởi nghiệp (vườn ươm về khởi nghiệp) sẽ ảnh hưởng đến khả năng thành công của một dự án khởi nghiệp*. Thông thường khi các nhà đầu tư mạo hiểm đầu tư vào một công ty, họ sẽ tích cực tham gia quản lý công ty (Sahlman, 1990). Điều này làm tăng hiệu suất của công ty, bởi vì các công ty với những người cổ vấn hữu ích có thể kiếm tiền nhiều hơn các công ty không có người cổ vấn (Marmer và cộng sự, 2012). Bên cạnh đó, Marmer và cộng sự (2012) cũng cho rằng khả năng lắng nghe phản hồi của khách hàng ảnh hưởng đến khả năng thành công trong kinh doanh của doanh nghiệp khởi nghiệp. Các công ty theo dõi số liệu của khách hàng có tỷ lệ tăng trưởng cao hơn so với các công ty không theo dõi các chỉ số về khách hàng. Các công ty hành động phù hợp với phản hồi của khách hàng thường đưa ra các quyết định về quy mô sản xuất và thay đổi về sản phẩm phù hợp với thị trường hơn và qua đó nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Tập trung vào sự thành công của từng doanh nghiệp khởi nghiệp, Kakati (2003) thực hiện phân tích cụm (cluster analysis) cho cả hai nhóm đối tượng start-up thành công và không thành công. Tác giả nhận định không phải tính riêng biệt của sản phẩm so với các đối thủ cạnh tranh tạo nên thành công của các doanh nghiệp này mà là *khả năng doanh nghiệp đáp ứng nhu cầu riêng biệt của khách hàng*. Theo Kakati, yếu tố quan trọng nhất của doanh nghiệp start-up là chất lượng, năng lực tận dụng nguồn lực và chiến lược cạnh tranh. Đồng thời, nghiên cứu cũng gợi ý để đánh giá thành công của doanh nghiệp khởi nghiệp nên sử dụng phương pháp đánh giá hiệu quả đa tiêu chí thay cho các tiêu chí đo lường đơn lẻ (như ROI và thị phần).

Nghiên cứu về tầm ảnh hưởng của vốn đầu tư mạo hiểm (venture capital) đối với doanh nghiệp start-up, Avnimelech and Teubal (2006) nhấn mạnh vai trò của vốn đầu tư mạo hiểm như nhân tố trung tâm thúc đẩy sự hình thành và phát triển của các doanh nghiệp công nghệ cao. Các tác giả cho rằng vốn đầu tư mạo hiểm nên được xem là một ngành công nghiệp mới; và mối liên kết giữa các nhà đầu tư mạo hiểm và doanh nghiệp khởi nghiệp là mấu chốt thành công trong việc biến đất nước Israel trở thành môi trường khởi nghiệp lý tưởng nhất trên thế giới.

Chorev và Anderson (2006) đã đề xuất mô hình nghiên cứu sự thành công của start-ups tập trung vào hai nhóm nhân tố chính: (i) nhân tố bên trong (teamwork, sản phẩm, marketing,...) và (ii) nhân tố bên ngoài (chính trị, kinh tế, giáo dục,...) dựa trên kinh nghiệm và kiến thức của các nhà lãnh đạo công ty công nghệ cao từ Israel. Họ tìm ra rằng một trong những sai lầm phổ biến nhất của các start-up là tập trung quá nhiều vào công nghệ trong khi bộ phận bán hàng được thành lập quá muộn. Hơn nữa, nguồn vốn cũng cần được đầu tư đúng thời điểm,

đôi khi nhà đầu tư bên ngoài không những không tạo thêm bất cứ giá trị nào mà còn trở thành rào cản. 8 nhân tố hàng đầu đối với doanh nghiệp khởi nghiệp được các tác giả đề xuất bao gồm: (i) sự cam kết, (ii) đội ngũ chuyên gia, (iii) quan hệ khách hàng, (iv) lãnh đạo, (v) quản lý, (vi) chiến lược, (vii) nghiên cứu và phát triển (R&D) và (viii) ý tưởng khởi nghiệp. Tuy nhiên, nhóm tác giả lại không đánh giá cao ảnh hưởng của các yếu tố bên ngoài như chính trị, môi trường kinh tế chung đối với sự thành công của các start-ups.

Nhóm nghiên cứu của Zloczynski (2011) tiến hành nghiên cứu trên 17 quốc gia phát triển trong giai đoạn 2007 - 2009 để xây dựng khung phân tích đo lường hoạt động của hệ thống sáng tạo quốc gia, gồm các nhân tố định lượng như chi phí nghiên cứu và phát triển, số lượng mô hình mới và nhân tố định tính như đánh giá tiềm năng về sản phẩm sáng tạo của nhà quản lý. Nghiên cứu xác định các tiêu chí tác động đến môi trường sáng tạo như giáo dục, nghiên cứu và phát triển (R&D), tài chính, mạng lưới, đối thủ cạnh tranh, sự tuân thủ và nhu cầu. Các quốc gia đứng đầu ở hầu hết các tiêu chí gồm Thụy Sĩ, Hoa Kỳ và các nước Bắc Âu, tiếp theo là nhóm nước trung bình, gồm Đức, Nhật Bản, Anh Quốc và Pháp với mức biến động điểm đánh giá các tiêu chí khá mạnh.

Sử dụng cách tiếp cận hệ thống sáng tạo quốc gia và lý thuyết nguồn lực (resource-based view), Kang & Park (2012) đã nghiên cứu cơ chế ảnh hưởng của chính sách hỗ trợ nghiên cứu và phát triển của chính phủ và sự liên kết giữa các doanh nghiệp đối với các sáng kiến, đổi mới trong công nghệ sinh học ở doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs) tại Hàn Quốc. Kết quả cho thấy đối tác đầu nguồn ảnh hưởng mạnh mẽ đến kết quả sáng tạo ở doanh nghiệp mới thành lập và liên kết quốc tế thường mạnh mẽ hơn liên kết trong nước. Nghiên cứu cũng nhấn mạnh vai trò của chính phủ trong việc cung cấp tài chính nghiên cứu và phát triển quốc gia và thiết lập mạng lưới liên kết với các trường đại học, viện nghiên cứu nước ngoài cũng như liên kết giữa các doanh nghiệp với nhau.

Nghiên cứu của Bryan Ruitter (2015) áp dụng công cụ Golden Egg Check, được xây dựng bởi Golden Egg Check B.V. để đánh giá tiềm năng và tính khả thi của doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ thông tin. Kết quả nghiên cứu cho thấy, một doanh nghiệp công nghệ thông tin lý tưởng được thành lập bởi ba thành viên có trình độ thạc sĩ. Mỗi người đều làm việc trung bình 45-50 giờ/tuần và thường có 4-8 năm kinh nghiệm làm việc và quản lý trong lĩnh vực có liên quan. Đặc biệt, nghiên cứu cũng chỉ ra rằng các nhà khởi nghiệp càng có nhiều kinh nghiệm thành lập start-ups trước đó càng có tỉ lệ thành công cao, con số thích hợp nhất là 4 doanh nghiệp start-ups trước đó.

## 5. Kết luận

Mặc dù làn sóng khởi nghiệp ở Việt Nam khá mạnh mẽ và sôi nổi nhưng việc đánh giá các doanh nghiệp khởi nghiệp, hiệu quả hay tiềm năng của nó ở Việt Nam thường chủ yếu dựa trên ý kiến, kinh nghiệm chủ quan cá nhân. Vì thế, chúng tôi cho rằng trong thời gian tới, nghiên cứu về khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam có thể tập trung vào một số hướng nghiên cứu sau:

Thứ nhất, nghiên cứu về thành công của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là chủ đề nghiên cứu tương đối mới ở Việt Nam. Hiện nay tại Việt Nam, các nghiên cứu hiện tại đa phần tập trung vào yếu tố ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp của nhóm đối tượng sinh viên, thanh niên (có thể kể đến các công trình nghiên cứu của Nguyễn Quốc Nghi và các cộng sự (2016), Lê Trần Phương Uyên và các cộng sự (2015),...), mà hầu như chưa có nghiên cứu chính thức nào về các yếu tố ảnh hưởng đến sự thành công của khởi nghiệp hay khởi nghiệp sáng tạo. Các yếu tố có ảnh hưởng này thường được chia sẻ bởi các doanh nhân thành đạt qua các buổi nói chuyện hoặc trên các báo, tạp chí, phương tiện thông tin đại chúng khác... Như vậy nghiên cứu về thành công/hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là chủ đề có khoảng trống nhất định trong nghiên cứu và cần thực hiện trong thời gian tới.

Thứ hai, khi đánh giá về hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp, các nghiên cứu đa phần đánh giá hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp nói chung mà chưa đi sâu vào nghiên cứu về tính đổi mới sáng tạo. Tại Việt Nam, các nghiên cứu liên quan đến khởi nghiệp thường chỉ là các báo cáo và phân tích thống kê về thực trạng khởi nghiệp nói chung, đánh giá về môi trường khởi nghiệp hoặc một số khía cạnh của quá trình khởi nghiệp như việc huy động vốn của các doanh nghiệp, các yếu tố ảnh hưởng đến ý định/quyết định khởi nghiệp. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) là đơn vị có nhiều báo cáo phân tích về thực trạng và môi trường khởi nghiệp hiện nay ở Việt Nam, điển hình là các Báo cáo Chỉ số khởi nghiệp Việt Nam 2013, 2014, 2015. Các báo cáo này tập trung phân tích thực trạng và điều kiện cho khởi nghiệp ở Việt Nam so với các nước khác, trong đó có đánh giá ảnh hưởng của các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo đến sự phát triển kinh tế ở các nước, bao gồm các tiêu chí: (i) triển vọng tăng trưởng về việc làm, (ii) định hướng đổi mới và (iii) định hướng quốc tế<sup>2</sup>. Thêm vào đó, việc đánh giá được xuất phát dựa trên vai trò của nhà đầu tư hay của chủ doanh nghiệp mà không dựa trên góc độ của nhà quản lý nên chỉ nhìn nhận hiệu quả doanh nghiệp trong trạng thái bản thân doanh nghiệp, chưa có cái nhìn về tổng thể - hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo với toàn xã hội.

---

<sup>2</sup> Chỉ tiêu đánh giá được dựa trên nghiên cứu Chỉ số khởi nghiệp toàn cầu (Global Entrepreneurship Monitor – GEM) đã bắt đầu từ năm 1999.

Thứ ba, thông thường hoạt động của một doanh nghiệp thường được đo lường bằng các chỉ báo tài chính như doanh thu, lợi nhuận, tỉ suất sinh lời trên vốn đầu tư hoặc thời gian tồn tại của nó. Tuy nhiên, phân tích tài chính không đủ để đánh giá hoạt động của một công ty, đặc biệt trong giai đoạn khởi nghiệp. Bởi lẽ, ở giai đoạn bắt đầu này, doanh nghiệp tập trung vào thiết lập, xây dựng công ty và mở rộng khách hàng chứ không phải phát triển doanh thu và lợi nhuận. Điều này đồng nghĩa là trong giai đoạn đầu, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thường không có hoặc có rất ít lợi nhuận và do đó, việc chỉ sử dụng các chỉ tiêu tài chính đơn thuần trong đánh giá một start-up là chưa đầy đủ và phù hợp. Việc đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo cần đánh giá trên cả góc độ tài chính và góc độ phi tài chính (chỉ số phát triển thị trường, chỉ số phát triển nội bộ, chỉ số chuẩn bị cho tương lai...). Tại Việt Nam hiện nay, chúng ta chưa có một hệ thống các tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp khởi nghiệp nói chung và khởi nghiệp sáng tạo nói riêng. Chính vì vậy, nghiên cứu nhằm đưa ra hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là chủ đề có khoảng trống nhất định trong nghiên cứu ở Việt Nam và cần thực hiện trong thời gian tới.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Aswath Damodaram (2009). *Valuing Young, Start-up and Growth Companies: Estimation Issues and Valuation Challenges*.
2. Barringer, B. R., & Ireland, R. D. (2010). *Entrepreneurship: successfully launching new*
3. Bianchi, A., & Biffignandi, S. (2012). *A new index of entrepreneurship measure*.
4. Chandler, G. N., & Hanks, S. H. (1993), *Measuring the performance of emerging businesses: a validation study*, *Journal of business venturing* 8, 391-408.
5. Cooper, A. C., & Artz, K. W. (1995). *Determinants of satisfaction for entrepreneurs*. *Journal of Business Venturing*, 439-457.
6. Dees, J.G. (1998), *The meaning of social entrepreneurship', comments and suggestions from the Social Entrepreneurship Funders Working Group*, *Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership*, Ewing Marion Kauffman Foundation, Kansas City, MO.
7. doi:10.1596/978-1-4648-0824-1. Giấy phép: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.
8. Drucker, P. (1985) *Innovation and entrepreneurship: practice and*. HarperCollins, New York.

9. Erin Griffith (2014). Why startups fail, according to their founders, Fortune.com. Website: <http://fortune.com/2014/09/25/why-startups-fail-according-to-their-founders/>. Truy cập ngày 06/01/2018.
10. Fried, H. O., & Tauer, L. W. (2015). An entrepreneur performance index. Springer Science+Business Media New York.
11. Gartner W B (1998). Who is an entrepreneur? Ithe wrong question ‘America small Business journal [spring]. Pp11-31
12. Gorman, G.; Hanlon, D.; King,W (1997). Some Research Perspectives on Entrepreneurship Education, Enterprise Education and Education for Small Business Management: A Ten-Year Literature Review. *Int. Small Bus. J.* 15, 56–77.
13. Hill, B. (2013). Business success definition. Retrieved 6 4, 2015, from Small Business Chron: <http://smallbusiness.chron.com/business-success-definition-3254.html>
14. Hoque Z (2007). Linking environmental uncertainty to non-financial performance measures and performance: a research note. *The British Accounting Review*, 2007, Vol.37, P.471–481.
15. Kao, R. (1993). Defining Entrepreneurship: Past, Present and ?Creativity and Innovation Management , 2 (1), 69–70.
16. Kaplan R.S. and Norton D.P. (2008). Strategy Maps – Converting intangible assets into tangible outcomes. Harvard Business School Press, Boston, 2008.
17. Kaulffman Foundation (2007). Valuing Pre-revenue Companies.
18. Kiviluoto, N. (2013). Growth as evidence of firm succes: myth or a reality? *Entrepreneurship & Regional development: An international edition* 25:7, 569-586.
19. La Piana Associates Inc. (2003). Tool for Assessing Startup Organizations. Granmakers for Effective Organizations.
20. Leibenstein (1968). Entrepreneur and development. *The American Economic Review*, v. 58, n. 2, p. 72-84
21. Macmillan.I.C (1993).The emerging forum for entrepreneurship scholars. *Journal of Business Venturing.V.8, Issue 5, P.377-381*
22. Nafukho, F. M. & Helen Muyia, M. A. (2010). Entrepreneurship and socioeconomic development in Africa: a reality or myth? *Journal of European Industrial Training*, 34(2), 96 -109.
23. Nwachukwu, C. C. (1990). The practice of Entrepreneurship in Nigeria: Onitsha, African Fep Publishers Limited.
24. Okpara, I. O. (2000).Entrepreneurship; Precious printers and publishers, Enugu
25. Paul Graham (2012). How to Get Startup Ideas. Website: <http://www.paulgraham.com/startupideas.html>. Truy cập ngày 05/01/2018.
26. Reynolds, P., and Miller, B. (1992). New Firm Gestation: Conception, Birth, and Implications for Research. *Journal of Business Venturing* , 7 (5), 405-417.

27. Ries, Eric. (2012), *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Crown Publishing Group.
28. Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review* , 25, 217-226.
29. Tan, W., Williams, J., & Tan, T. (2005). Defining the 'Social' in 'Social Entrepreneurship': Altruism and Entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal* , 1, 353-365.
30. Thurik, R. & Wennekers, S., (2004), Entrepreneurship, small business and economic growth. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 11(1):140-149.
31. Wortman. M.S.. Jr. (1987). Entrepreneurship: An integrating typology and evaluation of the empirical research in the field. *Journal of Management*, 13(2). 259-279.



# CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CỦA KHỞI NGHIỆP VÀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TRƯỚC YÊU CẦU CUỘC CÁCH MẠNG 4.0

**ThS. Nguyễn Thị Thu Hương**

*Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp*

## **Tóm tắt**

*Theo thống kê của tạp chí Echelon (Singapore) - một trong những tạp chí online lớn nhất về khởi nghiệp ở Đông Nam Á, nước ta hiện có khoảng 3.000 doanh nghiệp khởi nghiệp ĐMST, tăng gần gấp đôi so với số liệu ước tính cuối năm 2015 (khoảng 1.800 doanh nghiệp). Hiện nước ta có khoảng 30 cơ sở ươm tạo (BI) và 10 tổ chức thúc đẩy Kinh doanh (BA), tăng thêm 10 vườn ươm và 3 tổ chức thúc đẩy Kinh doanh so với năm 2016. Trước bối cảnh nền kinh tế số bắt đầu có ảnh hưởng ở những mức độ khác nhau tới các lĩnh vực của đời sống kinh tế, xã hội, chính trị tại Việt Nam. Trong bối cảnh như vậy, cần thiết phải nghiên cứu, đánh giá đầy đủ về hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, coi đó như một giải pháp phù hợp, một cách thức ứng phó hiệu quả để tranh thủ các cơ hội mà cách mạng công nghiệp 4.0 mang đến cho Việt. Bài viết đi vào phân tích cơ hội này và đồng thời đưa ra kinh nghiệm các quốc gia trong khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trên thế giới nhằm giúp Việt Nam nắm bắt cơ hội và vận dụng kinh nghiệm.*

**Từ khóa:** *Khởi nghiệp, Đổi mới sáng tạo, Kinh tế số, Công nghệ thông tin...*

## **1. Vai trò của khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo trong nền kinh tế số**

Ngày nay, công nghệ, tri thức và sáng tạo đã trở thành yếu tố then chốt quyết định năng lực cạnh tranh và tăng trưởng kinh tế của từng quốc gia cũng như từng doanh nghiệp. Trong bối cảnh đó, các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (ĐMST) ngày càng đóng vai trò quan trọng, là lực lượng trung tâm cho phát triển kinh tế nhanh, bền vững và bắt kịp xu hướng của thế giới. Trong xu thế đó, nếu Việt Nam quan tâm, đầu tư đúng đắn cho hoạt động khởi nghiệp, ĐMST thì chúng ta có cơ hội tăng tốc, phát triển đất nước và sớm đạt được mục tiêu công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

Cùng với sự bùng nổ của kỷ nguyên công nghệ số hóa, cuộc Cách mạng Công nghiệp 4.0 đã tác động rất lớn đến hoạt động của các doanh nghiệp nói chung và đặc biệt là các doanh nghiệp khởi nghiệp nói riêng. Kinh tế số hóa đã làm thay đổi mạnh mẽ cách thức hình thành, hoạt động cũng như phương thức kinh doanh của các doanh nghiệp; Cách mạng Công nghiệp 4.0 mở ra nhiều cơ hội trong việc nâng cao trình độ công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất và cạnh tranh trong chuỗi sản phẩm; tạo ra sự thay đổi lớn về hình thái kinh doanh dịch vụ; tạo ra nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp

khởi nghiệp sáng tạo; giảm đáng kể chi phí giao dịch, vận chuyển; tạo cơ hội đầu tư hấp dẫn và đầy tiềm năng trong lĩnh vực công nghệ số và Internet đồng thời cũng là cơ hội lớn cho sản xuất công nghiệp với trình độ khoa học và công nghệ tiên tiến. Cách mạng Công nghiệp 4.0 mở đầu một thời kỳ phát triển mới, là cơ hội gần như duy nhất để quốc gia kém phát triển đuổi kịp các quốc gia phát triển; trong đó lực lượng chủ lực khởi nghiệp sẽ là các doanh nghiệp số, đây sẽ là những doanh nghiệp đi đầu trong cuộc Cách mạng Công nghiệp 4.0.

## **2. Cơ hội cho khởi nghiệp trong nền kinh tế số**

Bắt nhịp với xu thế số hóa của toàn cầu, tại Việt Nam, làn sóng khởi nghiệp, ĐMST đang phát triển và giành được sự quan tâm đặc biệt của Đảng, Nhà nước cũng như toàn thể cộng đồng. Xu hướng khởi nghiệp cũng là một trong những động lực thúc đẩy sự phát triển các sản phẩm công nghệ sáng tạo đáp ứng yêu cầu của đời sống xã hội. Nhằm hiện thực hóa chủ trương của Đảng, Chính phủ, ngày 18/5/2016, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 844/QĐ-TTg về việc phê duyệt Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST quốc gia đến năm 2025” (Đề án 844). Đề án có mục tiêu nhằm tạo lập môi trường thuận lợi để thúc đẩy, hỗ trợ quá trình hình thành và phát triển loại hình doanh nghiệp có khả năng tăng trưởng nhanh dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới. Cụ thể, đến năm 2020 hoàn thiện hệ thống pháp lý hỗ trợ khởi nghiệp ĐMST; thiết lập được cổng thông tin khởi nghiệp ĐMST quốc gia; hỗ trợ được 800 dự án, 200 doanh nghiệp khởi nghiệp. Đến năm 2025, hỗ trợ phát triển 2.000 dự án khởi nghiệp; hỗ trợ phát triển 600 doanh nghiệp khởi nghiệp...

Với quyết tâm mạnh mẽ của Đảng và Chính phủ, hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam đã từng bước hình thành và phát triển. Hệ sinh thái khởi nghiệp được các ngành nghề, lĩnh vực từng bước áp dụng và đã mang lại hiệu quả cao. Có thể kể đến thành công của lĩnh vực nông nghiệp công nghệ cao, với thế mạnh nông nghiệp cùng với việc áp dụng khoa học và công nghệ vào quá trình sản xuất, đã giúp cho hệ sinh thái khởi nghiệp trong nông nghiệp có những bước phát triển mạnh mẽ, bền vững... Điều đó đã chứng tỏ được tiềm năng của hệ sinh thái khởi nghiệp ở Việt Nam là rất lớn, nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp đã thu hút được sự quan tâm của cộng đồng khởi nghiệp trong khu vực; mạng lưới các nhà đầu tư đang tăng lên về mặt số lượng, các trường đại học, các tổ chức ươm tạo và hỗ trợ khởi nghiệp với chất lượng ngày một nâng cao, hành lang pháp lý cơ bản hoàn chỉnh cho hoạt động khởi nghiệp... Trong giai đoạn 2016 - 2017, theo báo cáo Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học công nghệ, số doanh nghiệp khởi nghiệp ĐMST ở Việt Nam tăng gần gấp đôi, từ 1.800 năm 2016 lên trên 3.000 năm 2017. Tính đến 2017, Việt Nam có khoảng 40 Quỹ đầu tư mạo hiểm quốc tế đã hoạt động, các tập đoàn, ngân hàng lớn và các nhà đầu tư tích cực tham gia huy động, sử dụng nguồn lực tài chính lớn cho khởi nghiệp

và ĐMST. Đây là minh chứng rõ nét cho thấy tiềm năng to lớn phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam.

Trước yêu cầu của cuộc CMCN 4.0 và số hóa nền kinh tế, Việt Nam có cơ hội rất lớn để phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST đặc biệt là trong lĩnh vực thông tin và truyền thông. Đầu tiên, Việt Nam có số người sử dụng Internet lớn hơn một nửa dân số. Với dân số hơn 91 triệu nhưng Việt Nam có đến hơn 128 triệu thuê bao di động, 49 triệu người dùng Internet, 28 triệu tài khoản mạng xã hội. Mỗi ngày, một người truy cập điện thoại khoảng 150 lần, mỗi lần cách nhau 6,5 phút. 43% người Việt Nam có Internet tại nhà, 94% có điện thoại di động, 37% có smartphone... 48% sử dụng điện thoại để đọc tin tức, trong khi 21% nghe tin từ radio và 19% đọc tin từ báo in.

Ngoài ra, Chính phủ luôn dành sự quan tâm đặc biệt đến việc phát triển hạ tầng CNTT và truyền thông, trong hơn 10 năm qua, các khu CNTT tập trung đã được hình thành và phát triển với mục tiêu chiến lược được xác định là tạo ra năng lực nội sinh về khoa học công nghệ để phát triển kinh tế - xã hội. Đây là hướng đi đúng đắn để tiếp cận được với kỷ nguyên công nghệ hiện đại, là mô hình tổ chức của nền kinh tế tri thức phù hợp với các nước đang phát triển.

Với cơ sở hạ tầng thông tin, truyền thông phát triển và hệ thống chính sách thuận lợi, Việt Nam hiện đã hội tụ đủ các điều kiện để hình thành hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST đặc biệt trong lĩnh vực thông tin và truyền thông. Điều này càng được củng cố hơn nữa khi mà trong khoảng 3.000 doanh nghiệp khởi nghiệp thì đa phần trong số này là các startup trong lĩnh vực CNTT và số startup này còn lớn hơn số lượng các doanh nghiệp CNTT đang hoạt động tại Việt Nam. Các startup CNTT có tiềm năng phát triển rất lớn, một số dự án khởi nghiệp ở lĩnh vực CNTT tham gia các cuộc thi khởi nghiệp đã được áp dụng triển khai vào thực tiễn và đạt được nhiều kết quả tích cực, ví dụ như: dự án Vé xe rẻ (vexere.com) - hệ thống đặt vé xe khách trực tuyến sau một thời gian ngắn triển khai đã nhận được vốn đầu tư từ Quỹ CyberAgent Ventures, Pix Vine Capital; dự án Net Loading của nhóm sinh viên Đại học Kinh tế quốc dân đến nay đã triển khai và đang nhận được sự quan tâm từ nhà đầu tư nước ngoài; startup M-Service với sản phẩm là MoMo đã nhận được hơn 600 tỷ đồng từ Quỹ đầu tư Standard Chartered Private Equity và Ngân hàng đầu tư toàn cầu Goldman Sachs... Đặc biệt, trường hợp Nguyễn Hà Đông với sản phẩm Flappy Bird được biết đến khắp mọi nơi trên thế giới. Những ví dụ trên cho thấy thị trường khởi nghiệp Việt Nam đang diễn biến đầy sức sống và tiềm năng, chứng kiến sự trỗi dậy của một thế hệ doanh nhân ngày càng trẻ, thành công sớm, nhanh và hướng đến sự bền vững, hòa nhập với xu hướng khởi nghiệp khu vực và thế giới.

Tuy nhiên, thành công hiện nay của các startup trong lĩnh vực CNTT đến từ bản thân các doanh nghiệp mà chưa có sự hỗ trợ tích cực từ phía các cơ quan quản lý. Trên thực tế, vấn đề hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp là vấn đề mới, vì vậy, các văn bản quy phạm pháp luật quy định riêng mang tính chuyên biệt cho doanh nghiệp khởi nghiệp hầu như chưa có, các bộ ngành hiện mới chỉ tập trung vào việc triển khai thực hiện các chính sách hỗ trợ phát triển doanh nghiệp và giảm thời gian, công sức của các doanh nghiệp hoạt động.

### **3. Thách thức trong khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở Việt Nam trước yêu cầu số hóa nền kinh tế**

Với những diễn tiến rất nhanh của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, tinh thần khởi nghiệp cũng được đề cao với các chủ trương, chính sách bước đầu được đưa ra để thúc đẩy khởi nghiệp. Tuy nhiên nghiên cứu về khởi nghiệp ĐMST tại Việt Nam còn nhiều thách thức ở một số khía cạnh cụ thể như sau:

Một là việc gia tăng mạnh số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp tại Việt Nam thời gian qua chủ yếu là nhờ tác động lan tỏa của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 khi khả năng kết nối IoT gia tăng cùng với nhiều ứng dụng, điều kiện phụ trợ khác trở nên sẵn có hơn chứ không phải do sự thay đổi về chất của nền kinh tế. Theo đánh giá của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam cho rằng, mặc dù số lượng doanh nghiệp thành lập mới của Việt Nam tăng mạnh trong thời gian gần đây, nhưng các doanh nghiệp thực sự được xác định là doanh nghiệp khởi nghiệp trong số đó không nhiều. Trong khi số lượng doanh nghiệp thành lập mới năm 2017 là khoảng 110.000 doanh nghiệp thì tổng số doanh nghiệp có thể được xác định là doanh nghiệp khởi nghiệp tính chỉ vào khoảng 1.500 doanh nghiệp. Mặc dù vậy, nếu tính trên đầu người thì số các công ty khởi nghiệp của Việt Nam cao hơn các quốc gia khác như Trung Quốc (2.300 công ty khởi nghiệp), Ấn Độ (7.500 công ty khởi nghiệp) và Indonesia (2.100 công ty). So sánh giữa các lĩnh vực hoạt động cho thấy, doanh nghiệp công nghệ thông tin có con số vượt trội so với các doanh nghiệp trong lĩnh vực khác. Thực tế này phản ánh đúng xu hướng phát triển trong điều kiện cách mạng công nghiệp 4.0 với các đặc điểm: (1) doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ thông tin không cần quá nhiều vốn đầu tư ban đầu như nhiều lĩnh vực truyền thống khác; (2) doanh nghiệp trong lĩnh vực này dựa chủ yếu vào ý tưởng mới và cách làm mang tính sáng tạo cao, có khả năng tăng trưởng nhanh; (3) khả năng dễ dàng kết nối toàn cầu qua công nghệ IoT giúp cho các ý tưởng sáng tạo tốt dễ dàng đến được với thế giới và ngược lại, doanh nghiệp cũng dễ dàng học hỏi được từ các mô hình thành công khác của quốc tế.

Hai là doanh nghiệp chưa quan tâm đến đầu tư công nghệ bắt kịp cuộc cách mạng 4.0. Số liệu “Thực trạng đầu tư cho Khoa học và Công nghệ của doanh nghiệp

Việt Nam” của tác giả Lương Minh Huân, Nguyễn Thị Thùy Dương (2016), được công bố cho thấy, trong tổng số 7.450 doanh nghiệp được khảo sát, chỉ có 464 doanh nghiệp khẳng định là có các hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D) chiếm 6,23%. Điều này có nghĩa rằng, đại bộ phận các doanh nghiệp chưa quan tâm đến các hoạt động phát triển, ứng dụng công nghệ.

Ngoài ra, một nghiên cứu của Viện Nghiên cứu phát triển Thái Lan (TDRI) nghiên cứu về nhân sự của các doanh nghiệp cũng cho thấy, tỷ trọng cán bộ nghiên cứu và kỹ thuật trong các doanh nghiệp, kể cả các doanh nghiệp quy mô lớn chỉ ở mức dưới 40%. Đối với một doanh nghiệp có quy mô trung bình thì nhân lực kỹ thuật chỉ chiếm tỷ lệ 36,4%, tiếp đến là nhân lực hỗ trợ với 29,5%. Còn lại là nhân lực cho các vị trí công việc thông thường khác. Số liệu khảo sát cũng cho thấy, các doanh nghiệp chưa quan tâm đến hoạt động R&D do hầu hết đều là các doanh nghiệp hoạt động trong nhóm ngành công nghệ thấp (chiếm 44,2%) và chỉ có 17,3% số doanh nghiệp được coi là hoạt động trong các ngành công nghệ cao. Với tỷ lệ nhân lực khoa học và công nghệ còn thấp, việc thực hiện đổi mới sáng tạo là rất hạn chế. Đây là tình trạng khá phổ biến của doanh nghiệp Việt Nam nói chung và cũng là lý do khiến cho tuy số lượng doanh nghiệp được thành lập mới tương đối nhiều, nhưng chỉ có 23,9% là thành lập trong lĩnh vực khoa học, công nghệ và rất ít trong số đó được coi là doanh nghiệp khởi nghiệp ĐMST.

Ba là hoạt động khởi nghiệp ĐMST thời gian qua vẫn mang tính phong trào, chưa thật sự hiệu quả. Kết quả khảo sát của Mạng lưới khởi nghiệp toàn cầu (GEN) cho biết, Việt Nam được xếp vào nhóm 20 nền kinh tế khởi nghiệp cao nhất nhưng lại nằm trong nhóm 20 quốc gia có khả năng thực hiện các kế hoạch kinh doanh thấp nhất. Đa phần các khởi nghiệp trẻ tập trung vào ý tưởng sản phẩm mà quên lên bài toán lớn về năng lực và khả năng vận hành của bản thân doanh nghiệp. Với môi trường kinh doanh năng động sẽ có nhiều cơ hội kinh doanh, nhưng sự vấp ngã là điều khó tránh khỏi do “nhảy” vào thị trường quá nhanh. Chủ tịch Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) Vũ Tiến Lộc lưu ý, chất lượng của khởi nghiệp ĐMST, chất lượng của các doanh nghiệp tham gia là vấn đề cần quan tâm khi khởi nghiệp ĐMST đang được đẩy lên như một phong trào. Tinh thần KNĐMST phải đi kèm với năng lực về quản trị. Ông Trịnh Minh Giang, Chủ tịch nhóm công tác khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, Diễn đàn kinh tế tư nhân Việt Nam cũng khuyến cáo: Hiện nay, có thể các doanh nghiệp khởi nghiệp vẫn gọi được vốn đầu tư, nhưng nếu hai năm tới, số doanh nghiệp khởi nghiệp ĐMST thành công không đạt đến 1%, sẽ không còn ai đầu tư. Đó chính là nguy cơ của hệ sinh thái khởi nghiệp nếu Việt Nam không nhìn ra điều cốt lõi. Chúng ta cần chọn doanh nghiệp nào thật sự cần đầu tư, startup nào thật sự có năng lực để tập trung phát triển.

Bên cạnh đó rào cản, thách thức đối với đa số các nhóm khởi nghiệp trong nước là vấn đề ngôn ngữ. Trong khi đó, muốn gọi vốn quốc tế, hội nhập sâu chơi chung với các nước khác, các doanh nghiệp phải cải thiện kỹ năng thuyết trình, cách chinh phục khách hàng, cách tiếp thị sản phẩm ra thị trường quốc tế. Về phía cơ quan quản lý, ngoài việc xây dựng thể chế, ban hành chính sách, tạo ra không gian làm việc chung, cung cấp phương tiện, kỹ thuật cho khởi nghiệp ĐMST, cần tạo ra môi trường để các bạn trẻ tiếp thu kiến thức, kinh nghiệm từ các chuyên gia tốt. Thực tế hiện nay, thiếu cơ chế đãi ngộ chuyên gia giỏi, tiếp nhận chuyên gia quốc tế, nhóm khởi nghiệp quốc tế về Việt Nam để các bạn trẻ có thể trực tiếp cọ xát, học tập. Ngoài ra, cơ chế đưa các bạn khởi nghiệp trong nước đến các trung tâm khởi nghiệp lớn trên thế giới và làm việc trong môi trường cạnh tranh quốc tế chưa hoàn thiện. Hoạt động hỗ trợ, liên kết mới dừng ở phạm vi địa phương và phạm vi quốc gia, dẫn đến các nhóm khởi nghiệp ĐMST trong nước khó có thể tạo ra mô hình kinh doanh quy mô toàn cầu. Do đó, cần quan tâm tính liên kết quốc tế, khả năng kêu gọi chuyên gia, nhà đầu tư quốc tế vào Việt Nam và hoạt động đưa chuyên gia, nhà đầu tư, nhóm khởi nghiệp của chúng ta ra thị trường nước ngoài để trải nghiệm, học tập, kết nối. Cơ quan nhà nước và các nhà tư vấn, tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp ĐMST phải cùng phối hợp thực hiện thì mô hình này mới mang lại hiệu quả.

#### **4. Khuyến nghị**

Một điều dễ nhận thấy khi rà soát các tài liệu về DNKNST là ở hầu khắp các nước, DNKNST thường gặp phải những vấn đề khá tương tự nhau. Xem xét kỹ hơn từ góc độ nguyên nhân sẽ cho thấy sự tương đồng này có lý do xuất phát từ các đặc điểm rất đặc trưng của các DNKNST, dù là ở nền kinh tế đang phát triển hay đã phát triển, đó là những khó khăn về tài chính; khó khăn trong quản trị kinh doanh; khó khăn trong tuân thủ các thủ tục hành chính.

Từ việc nghiên cứu, rà soát những khó khăn của DNKNST, bài viết đưa ra những khuyến nghị nhằm hỗ trợ DNKNST như sau:

Thứ nhất, cần phân tích và đánh giá đúng thực trạng. Chính phủ cần xem xét và đánh giá đúng thực trạng triển khai hoạt động khởi nghiệp ở nước ta, nhằm làm rõ những đặc trưng của hoạt động này, những ngành hoặc lĩnh vực mà khởi nghiệp có nhiều khả năng thành công, trình độ cũng như mức độ áp dụng công nghệ trong những ngành/lĩnh vực đó. Trên cơ sở đó, xem xét và áp dụng kinh nghiệm phù hợp của các quốc gia khởi nghiệp đi trước vào thực tiễn ở Việt Nam mới có hiệu quả.

Thứ hai, xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp. Chúng ta cần cụ thể hóa chủ trương xây dựng quốc gia khởi nghiệp bằng một chương trình quốc gia khởi nghiệp tổng thể, theo đó, nêu rõ những bước triển khai cụ thể để hình thành hệ sinh thái khởi nghiệp. Cụ thể như: Khuôn khổ thể chế hỗ trợ cho hoạt động khởi nghiệp bao gồm chính sách

về thủ tục thành lập, đầu tư, thuế, thương mại hóa sản phẩm công nghệ. Điểm cần lưu ý là các chính sách ưu đãi không chỉ dành riêng cho DNKNST, mà còn bao gồm cả nhà đầu tư bỏ vốn vào các quỹ đầu tư khi họ rót vốn cũng như thoái vốn; Chu trình hỗ trợ vốn đầu tư tương ứng với các giai đoạn phát triển của DNKNST; Quy định hỗ trợ hoạt động của nhà đầu tư; Các biện pháp tăng cường năng lực và hoạt động của các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp như hệ thống vườn ươm công nghệ hay các trung tâm thúc đẩy DNKN.

Thứ ba, hoàn thiện việc xây dựng chiến lược khởi nghiệp quốc gia: Tùy vào thể mạnh riêng, mỗi quốc gia và địa phương chọn cho mình những lĩnh vực ưu tiên phù hợp, sau đó Nhà nước sẽ hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp hoạt động hiệu quả. Nhà nước cần nghiên cứu kỹ để có thể đưa ra một chiến lược quốc gia hỗ trợ tích cực cho hoạt động khởi nghiệp, phù hợp với các chính sách khác của quốc gia cũng như chính sách quốc tế, đồng thời vẫn chú trọng vào các lĩnh vực, ngành mục tiêu khởi nghiệp.

Thứ tư, đẩy mạnh hoạt động giáo dục đào tạo. Mục tiêu là tạo dựng tinh thần khởi nghiệp - đổi mới - sáng tạo trong học đường, các trường đại học cao đẳng cần có nhiều chương trình học và làm thiết thực, cung cấp kiến thức và truyền cảm hứng làm chủ sự nghiệp, làm chủ bản thân cho sinh viên. Phát triển khởi nghiệp trong trường đại học, cần tạo diễn đàn chung cho sinh viên các ngành khác nhau, phải có một nơi cho các em đến giao lưu, gặp gỡ, trao đổi ý tưởng. Vai trò cốt lõi của đại học là tạo ra hạt giống và ươm tạo các ý tưởng khởi nghiệp. Nhà trường có điều kiện tạo môi trường thuận lợi để sinh viên tham gia các hoạt động đổi mới, sáng tạo và nghiên cứu khoa học, tổ chức các cuộc thi ý tưởng khởi nghiệp, tạo sự kết nối giữa các nhóm nhằm hình thành các dự án khởi nghiệp.

Đối với giai đoạn khi hệ sinh thái khởi nghiệp ngay trong trường phát triển tốt, các trường đại học phát huy tối đa vai trò kết nối. Đó là sự kiến tạo liên kết giữa sinh viên với DNKNST để tạo việc làm; giữa nhà khoa học với DNKNST, đưa tri thức, dự án nghiên cứu vào đời sống - xã hội, sản xuất, kinh doanh; kết nối các nguồn lực hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp sáng tạo. Với hoạt động này, trường đại học không chỉ là nơi ươm mầm cho các dự án kinh doanh đổi mới, sáng tạo tiềm năng mà còn tạo cơ hội thu hút những tài năng đến tăng trải nghiệm cọ xát với môi trường thực tiễn cho sinh viên trong trường.

Các trường đại học, cao đẳng phải đóng vai trò tiên phong trong việc nghiên cứu ứng dụng, đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp nhằm phục vụ cho cộng đồng và đời sống xã hội. Đồng thời, tiên phong trong việc tiếp cận các thành tựu khoa học tiên tiến của thế giới, thử nghiệm và truyền tải những kiến thức đó đến các thế hệ, đưa ra các định hướng phù hợp với tiến bộ của thế giới. Vai trò của đại học cũng rất quan

trọng trong chuyên giao kết quả nghiên cứu thành công đến với doanh nghiệp, tạo ra các kết nối giữa doanh nghiệp và nhà trường.

**Kết luận:** Ngày nay, công nghệ, tri thức và sáng tạo đã trở thành yếu tố then chốt quyết định năng lực cạnh tranh và tăng trưởng kinh tế của từng quốc gia cũng như từng doanh nghiệp. Trong bối cảnh đó, các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (ĐMST) ngày càng đóng vai trò quan trọng và đạt được nhiều thành công rực rỡ. Tuy nhiên cứu về khởi nghiệp ĐMST tại Việt Nam còn nhiều thách thức, khó khăn gây trở ngại cho doanh nghiệp ĐMST. Một trong những vấn đề lớn nhất đến từ chính, đầu tư công nghệ và yếu tố con người trước cuộc cách mạng 4.0. Do đó phần cuối bài viết đi vào khuyến nghị nhằm xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Chính phủ (2016), *Nghị quyết số 35/NQ-CP ngày 16 tháng 5 năm 2016 về hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đến năm 2020*, Hà Nội.
2. Lương Minh Huân, Nguyễn Thị Thùy Dương (2016), “Thực trạng đầu tư cho Khoa học và Công nghệ của doanh nghiệp Việt Nam”, *Tạp chí Khoa học Công nghệ Việt Nam*, số 9A
3. Nghiên cứu của Viện Nghiên cứu phát triển Thái Lan (TDRI) về nhân sự của các doanh nghiệp năm 2017
4. Nhiều tác giả (2015), *Báo cáo kết quả nghiên cứu Đề tài khoa học cấp Nhà nước*, mã số KX06.06/11-15 “Nghiên cứu, phân tích hệ thống khoa học, công nghệ và đổi mới/sáng tạo (STI) Việt Nam trong xu thế hội nhập khoa học và công nghệ quốc tế”, Hà Nội.
5. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (2017), *Báo cáo chỉ số khởi nghiệp Việt Nam*.
6. Thủ tướng Chính phủ (2016), *Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016 về việc phê duyệt Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025”*, Hà Nội.



# ĐỔI MỚI MÔ HÌNH KINH DOANH TRƯỚC THÁCH THỨC CỦA CÁCH MẠNG CÔNG NGHIỆP LẦN THỨ TƯ

**PGS.TS. Trần Việt Lâm**

*Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*

## **Tóm tắt**

*Các doanh nghiệp đang hoạt động, những người khởi nghiệp sáng tạo đều tiến hành hoạt động kinh doanh theo một mô hình kinh doanh. Dựa trên những thông tin phản hồi từ khách hàng, thị trường, mô hình kinh doanh được hoàn thiện và đổi mới. Cách mạng công nghiệp lần thứ tư, với các công nghệ số dựa trên Internet kết nối vạn vật, Điện toán đám mây, Blockchain và Dữ liệu lớn vừa tạo ra những thách thức, vừa tạo điều kiện để đổi mới mô hình kinh doanh. Sau khi giới thiệu khái niệm mô hình kinh doanh, bài viết trình bày những thách thức chủ yếu của cách mạng công nghiệp lần thứ tư đối với hoạt động kinh doanh và những xu hướng đổi mới mô hình kinh doanh cho cả doanh nghiệp đang hoạt động và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.*

**Từ khóa:** *Mô hình kinh doanh, cách mạng công nghiệp lần thứ tư, đổi mới mô hình kinh doanh.*

## **1. Mô hình kinh doanh**

Có nhiều định nghĩa về mô hình kinh doanh. Trong bài viết này chúng ta sử dụng định nghĩa của Osterwalder A. về mô hình kinh doanh, một định nghĩa được nhiều nhà nghiên cứu sử dụng. Theo Osterwalder A. thì “Mô hình kinh doanh là một công cụ khái niệm bao gồm một tập hợp các phần tử và mối quan hệ giữa chúng cho phép diễn tả logic kinh doanh của một doanh nghiệp cụ thể. Mô hình kinh doanh là sự mô tả những giá trị mà doanh nghiệp đưa ra đề nghị cho một hoặc một vài phân khúc khách hàng, mô tả cấu trúc và mạng lưới đối tác của doanh nghiệp để tạo ra, marketing và phân phối những giá trị và các vốn quan hệ, từ đó tạo ra những luồng thu nhập sinh lời có thể chứng minh được” (Osterwalder et al, 2005, tr.17). Như vậy, mô hình kinh doanh của Osterwalder A. được chia ra thành 4 khu vực với 9 trụ cột. Bốn khu vực của mô hình là khu vực cơ sở hạ tầng, khu vực sản phẩm hoặc dịch vụ, khu vực khách hàng và khu vực tài chính. Mô hình kinh doanh của Osterwalder A. được biểu diễn bằng hình 1.

**Hình 1: Mô hình kinh doanh của Osterwalder A.**



*Nguồn: Osterwalder A., Pigneur Y., Tucci C.L.(2005)*

Kaplan S. (2012) lại mô tả mô hình kinh doanh với ba khu vực, khu vực tạo ra giá trị, khu vực phân phối giá trị và khu vực giữ lại giá trị. Theo Kaplan S., mô hình kinh doanh cho chúng ta biết doanh nghiệp tạo ra giá trị để hướng đến các khách hàng mục tiêu của mình như thế nào, phân phối các giá trị được tạo ra từ hoạt động sản xuất đến các khách hàng như thế nào và những tài khoản giải thích những giá trị được doanh nghiệp giữ lại qua hoạt động kinh doanh. Mối quan hệ giữa mô hình của Kaplan S. và mô hình của Osterwalder A. được thể hiện bằng hình 2.

**Hình 2: Mối quan hệ giữa mô hình kinh doanh của Osterwalder A và mô hình kinh doanh của Kaplan S.**



*Nguồn: Tác giả tổng hợp*

Đã có nhiều mô hình kinh doanh khởi nghiệp thành công như mô hình sản phẩm/dịch vụ (Hook&Bait), mô hình người bán lại (Magic), mô hình dựa trên quảng cáo (Ad-Based Model), mô hình dựa trên đăng ký (Subscription-Based Model), mô hình kinh doanh theo yêu cầu (On-Demand Model), mô hình kinh doanh môi giới (Broker), mô hình Freemium (GIST, 2019). Mô hình kinh doanh khởi nghiệp Freemium áp dụng một chiến lược thông minh để thu hút khách hàng với một sản phẩm miễn phí đồng thời cung cấp sản phẩm với những tính năng nổi trội nhất định dành cho những người dùng cao cấp phải trả tiền. Mô hình kinh doanh khởi nghiệp Broker lại tận dụng khoảng cách vật lý giữa những người bán và khách hàng của họ để cung cấp dịch vụ. Người khởi nghiệp tập trung vào việc cung cấp một nền tảng để những người bán và người mua có thể tụ hội và tạo thuận tiện cho sự tương tác giữa họ. Doanh nghiệp khởi nghiệp xử lý các giao dịch của họ và đảm bảo sự an toàn. Doanh thu thường được tạo ra bằng việc thu một khoản phí nhỏ cho những giao dịch giữa người bán và người mua. Vì dựa trên những ý tưởng mới để cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho thị trường, các mô hình kinh doanh khởi nghiệp mới chỉ là mô hình phân phối những giá trị mà người khởi nghiệp đề nghị cho khách hàng. Người khởi nghiệp coi mô hình kinh doanh là một bản kế hoạch để tạo ra doanh thu và lợi nhuận. Song cho dù có một ý tưởng kinh doanh rất rõ ràng hoạt động khởi nghiệp của họ sẽ nhanh chóng thất bại nếu mô hình kinh doanh không được xây dựng trên một bộ khung vững chắc. Bộ khung đó phải bao gồm 4 trụ cột sau đây:

- Khách hàng mục tiêu: trước khi tiến xa hơn người khởi nghiệp cần phải kiểm tra xem ý tưởng của mình có khả thi không. Khi xác định khách hàng mục tiêu người khởi nghiệp sẽ xác định được phân khúc khách hàng của mình và đảm bảo chắc chắn rằng có cầu đối với sản phẩm hoặc dịch vụ mà mình cung cấp. Nếu có quá ít người quan tâm đến những giá trị được đề nghị, đi tìm ý tưởng mới là cách tốt nhất đối với người khởi nghiệp.

- Sự cạnh tranh: khi tham gia vào một thị trường cụ thể, người khởi nghiệp phải biết mình đang đối mặt với những áp lực cạnh tranh nào. Đó là một vấn đề sống còn. Người khởi nghiệp phải biết đã có bao nhiêu người đang làm điều mình muốn làm và họ đã thành công như thế nào. Sản phẩm hoặc dịch vụ mà mình cung cấp có gì khác biệt so với những sản phẩm dịch vụ đã có trên thị trường? Có thể làm tăng thêm giá trị như thế nào? Điều gì sẽ làm cho việc kinh doanh của mình nổi bật? Cạnh tranh là quy luật tất yếu của kinh tế thị trường. Ngay cả khi tham gia kinh doanh ở một lĩnh vực hoàn toàn mới người khởi nghiệp cũng phải phân tích khả năng xuất hiện của những đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn. Có cạnh tranh chứng tỏ ý tưởng của người khởi nghiệp có giá trị, thị trường thực sự có nhu cầu đối với sản phẩm hoặc dịch vụ mà người khởi nghiệp dự định cung cấp. Tuy nhiên, người khởi nghiệp nên tránh xa

những thị trường đã quá bão hòa vì ở đó để tiến hành kinh doanh sẽ có rất nhiều việc khó khăn phải làm, chi phí để dành được một khách hàng là rất lớn.

- Các khách hàng tiềm năng: người khởi nghiệp phải nghĩ tới khách hàng chính xác mà mình muốn phục vụ là ai? Đặc điểm về nhân khẩu học, về sở thích của họ là gì? Những vấn đề chính mà họ phải đối mặt? Mục tiêu cuộc sống lâu dài của họ? Khi đã xác định được khách hàng tiềm năng, người khởi nghiệp sẽ dễ dàng tìm ra cách tiếp cận tốt nhất thị trường mục tiêu. Việc xác định được khách hàng tiềm năng sẽ giúp cho người khởi nghiệp lựa chọn được chiến lược và các kênh marketing đúng đắn.

- Luồng doanh thu và cấu trúc của chi phí: khởi nghiệp phải tạo ra luồng tiền ổn định và bền vững. Ý tưởng chính quyết định khởi nghiệp sẽ mang lại luồng doanh thu chính cho người khởi nghiệp. Tuy vậy người khởi nghiệp cần phải xem xét tìm ra những điều khác để thêm vào luồng doanh thu. Mục tiêu của hoạt động kinh doanh là lợi nhuận vì vậy cùng với luồng doanh thu, người khởi nghiệp phải quan tâm tới chi phí và cấu trúc của chi phí.

Khởi nghiệp sáng tạo được hiểu là việc chuyên hóa những ý tưởng mới, dựa trên những kết quả khoa học công nghệ mới, thành sản phẩm, dịch vụ phục vụ khách hàng và nhanh chóng phát triển thành doanh nghiệp để cạnh tranh trên phạm vi toàn cầu. Vì vậy, sau khi đã thu hút được nguồn vốn, những người khởi nghiệp sáng tạo cũng phải hoàn thiện mô hình kinh doanh của mình với những bộ phận như mô hình kinh doanh của Osterwalder A. Sự cạnh tranh mà người khởi nghiệp phải đối mặt sẽ được thể hiện trong thành phần các hoạt động chủ yếu, các nguồn lực chủ yếu, các đối tác chủ yếu, kênh phân phối và quan hệ với khách hàng của mô hình kinh doanh. Hoặc theo Kaplan S., mô hình kinh doanh của người khởi nghiệp cũng bao gồm khu vực tạo ra giá trị, khu vực phân phối giá trị và khu vực giữ lại giá trị.

## **2. Thách thức của Cách mạng công nghiệp lần thứ tư đối với hoạt động kinh doanh**

Cách mạng công nghiệp lần thứ tư tạo ra nhiều thách thức đối với hoạt động kinh doanh. Bài viết tập trung trình bày hai thách thức quan trọng nhất, đó là thách thức đến từ sự thay đổi của khách hàng và thách thức đến từ sự thay đổi các nguồn lực để tiến hành hoạt động kinh doanh.

Cách mạng công nghiệp lần thứ tư đã mang đến cho khách hàng một công nghệ bên người, nó hiện diện trên chiếc điện thoại thông minh và trong tương lai, công nghệ mới sẽ được tích hợp trực tiếp vào các phụ kiện đi cùng với khách hàng. Công nghệ bên người cùng với việc internet kết nối vạn vật làm cho khách hàng ngày càng khó tính, họ đòi hỏi được trải nghiệm nhiều hơn với sản phẩm. Nó buộc

người cung cấp phải nâng cao những trải nghiệm về sản phẩm để chiêu khách hàng hơn. Xu hướng số hóa giúp cho khách hàng có nhiều dữ liệu hơn trong chuỗi cung ứng sản phẩm, sự so sánh đồng cấp về chất lượng sản phẩm trở nên phổ biến. Quyền lực chuyển từ người cung cấp sang người tiêu dùng. Chỉ cần một cú nhấp chuột hay chạm ngón tay, người tiêu dùng có thể chuyển từ nhà cung cấp này sang nhà cung cấp khác. Sự chia sẻ theo hàng ngang, với các nội dung do người tiêu dùng tạo ra ngày càng được chú trọng. Nhà cung cấp không thể trốn tránh trách nhiệm về sản phẩm hay dịch vụ kém chất lượng. Hoạt động kinh doanh ngày càng được minh bạch hơn. Khách hàng cũng đòi hỏi nhà cung cấp phải cá nhân hóa sự chào bán, tức là thay vì việc thỏa mãn khối lượng lớn khách hàng như trước đây, quy mô mỗi đợt cung cấp hàng có thể chỉ còn là 1 khách hàng. Có một người mua cũng phải cung cấp.

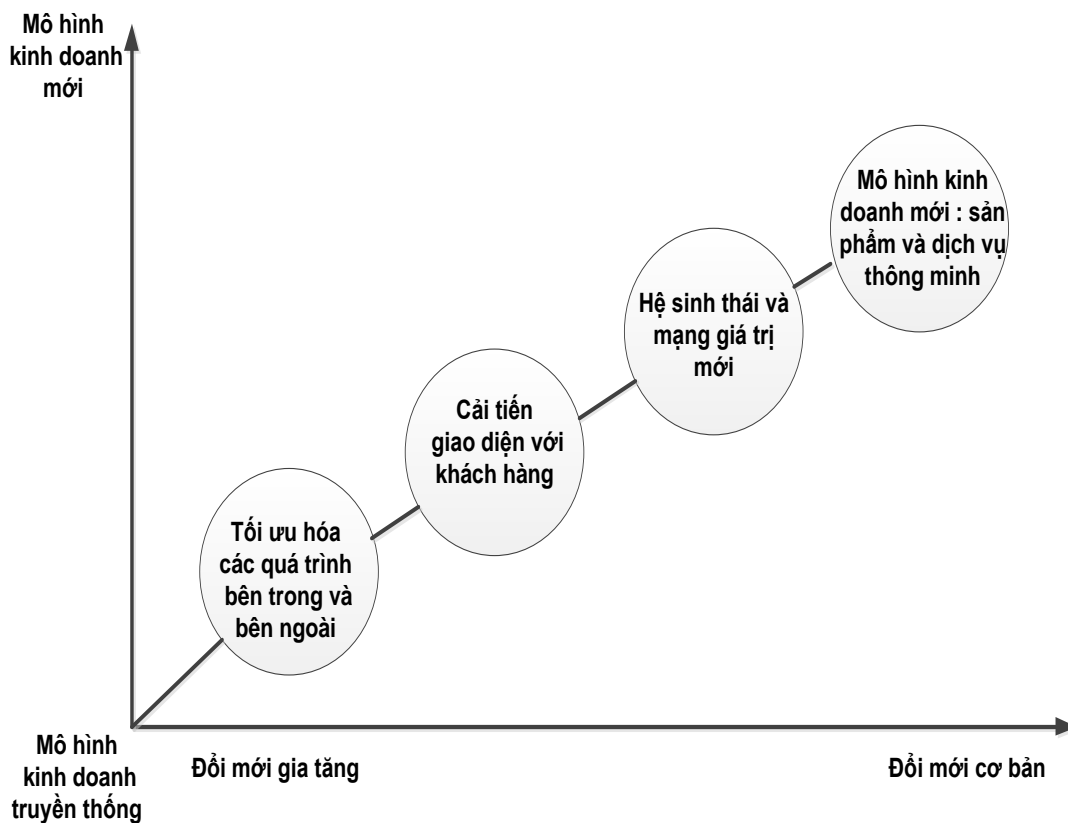
Khi 90% có kết nối internet thường xuyên, cách tiếp cận truyền thống của doanh nghiệp với các phân khúc dân số sẽ chuyển thành tìm kiếm khách hàng bằng các tiêu chí số. Tức là doanh nghiệp sẽ tìm kiếm các khách hàng tiềm năng dựa vào sự sẵn sàng chia sẻ dữ liệu và tương tác của họ. Nếu như mục đích của hoạt động kinh doanh là tạo ra khách hàng thì những thay đổi của khách hàng sẽ là những thách thức lớn nhất đối với hoạt động kinh doanh.

Cách mạng công nghiệp lần thứ tư cũng mang đến những thay đổi về nguồn lực để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, tức là mang đến những thay đổi về phía cung sản phẩm, dịch vụ. Để tạo ra sản phẩm, dịch vụ, mọi mô hình kinh doanh đều có thành phần các nguồn lực chủ yếu, gắn với các hoạt động chủ yếu và các đối tác chủ yếu. Với sự phát triển của trí tuệ nhân tạo, tiềm năng hoạt động của người máy tăng lên, con người và máy móc có thể làm việc cùng nhau, giảm bớt nhu cầu về lao động có đào tạo, có kỹ năng. Các vật liệu tiên tiến xuất hiện ngày càng nhiều. Chúng được lấy từ những nguồn nguyên liệu thô dồi dào, được sản xuất bằng các quy trình xanh để tạo ra ít chất độc hại và tác động tối thiểu đến môi trường. Chúng cũng được tái sử dụng một cách hiệu quả thông qua việc tái chế hoặc chuyển đổi mục đích sử dụng. Bằng việc gắn các cảm biến trên tài sản doanh nghiệp có thể giám sát liên tục và bảo trì chủ động các tài sản của mình, nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản. Một trong những nguồn lực quan trọng nhất mà cách mạng công nghiệp lần thứ tư mang lại cho doanh nghiệp là mạng lưới tạo ra giá trị. Đó là sự liên kết thông minh dựa trên nền tảng đám mây được chuẩn hóa giữa hệ thống sản xuất và hệ thống logistics, giữa nhà sản xuất, nhà cung ứng và khách hàng. Những nguồn lực mới mà cách mạng công nghiệp lần thứ tư mang lại là những thách thức đối với doanh nghiệp trong việc cải tiến sản phẩm, giảm chi phí sản xuất sản phẩm, nâng cao trách nhiệm đối với xã hội, đối với môi trường.

### 3. Đổi mới mô hình kinh doanh

Khởi nghiệp kinh doanh là quá trình chuyển ý tưởng thành sản phẩm. Sản phẩm của người khởi nghiệp thực tế là sự thử nghiệm. Thông qua những thông tin phản hồi từ khách hàng, từ thị trường người khởi nghiệp sẽ hoàn thiện ý tưởng của mình, hoàn thiện mô hình kinh doanh để trở thành một doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh trên thị trường. Trước những thách thức từ cách mạng công nghiệp lần thứ tư, những doanh nghiệp đang hoạt động, những người khởi nghiệp kinh doanh bắt buộc phải từng bước đổi mới mô hình kinh doanh của mình. Đó là “mô hình kinh doanh dựa trên dữ liệu tạo ra nguồn thu mới nhờ tiếp cận thông tin giá trị về khách hàng trong bối cảnh rộng hơn và ngày càng dựa vào kết quả phân tích và trí tuệ của phần mềm để đưa ra đánh giá” (Klaus Schwab, 2018, tr.105). Các doanh nghiệp hướng tới một mô hình kinh doanh tập trung khai thác công nghệ mới nhằm sử dụng hiệu quả hơn các dòng năng lượng và nguyên liệu để tiết kiệm nguồn lực, giảm thiểu chi phí và tác động tích cực với môi trường. Đó là mô hình vận hành dựa trên mạng lưới của xu thế chuyển đổi số. Chuyển đổi số của doanh nghiệp là một quá trình sử dụng các công nghệ số để thay đổi mô hình kinh doanh, tạo ra những cơ hội, doanh thu và giá trị mới cho doanh nghiệp. Quá trình đó diễn ra theo theo 4 cấp độ.

**Hình 3: Bốn cấp độ của đổi mới mô hình kinh doanh**



*Nguồn: Dorleta Ibarra, Jaione Ganzarain, Juan Ignacio Igartua, 2017*

- Tối ưu hóa các quá trình bên trong và bên ngoài

Đây là cấp độ đầu tiên của đổi mới mô hình kinh doanh. Ở cấp độ này doanh nghiệp sẽ tích hợp công nghệ và kỹ thuật số vào các quá trình hoạt động để gia tăng hiệu quả vận hành. Các quá trình bên trong có thể kể ra như quá trình tạo ra sản phẩm, quá trình phát triển sản phẩm, quá trình bảo trì bảo dưỡng máy móc thiết bị, quá trình giám sát,... Các quá trình bên ngoài có thể kể ra như quá trình cung ứng nguyên vật liệu, quá trình hoạt động của các kênh phân phối,... Nhờ sử dụng công nghệ mới, doanh nghiệp có thể tối ưu hóa những nguồn lực được sử dụng và những hoạt động cơ bản của các quá trình để từ đó giảm chi phí nguồn lực, giảm thời gian thực hiện, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh. Khu vực tạo ra giá trị của mô hình kinh doanh được đổi mới nhờ hoạt động sản xuất, hoạt động hậu cần hiệu quả hơn; quản trị hàng tồn kho tốt hơn; kiểm soát chất lượng hiệu quả hơn và công tác bảo trì, bảo dưỡng máy móc thiết bị tốt hơn. Ngoài ra, doanh nghiệp còn tạo ra những giá trị mới nhờ kết nối các quá trình bên trong, kết nối các quá trình bên trong với các quá trình bên ngoài tốt hơn; sự trao đổi kiến thức giữa các nhân viên nhiều hơn, nhanh hơn tạo thuận lợi cho công tác đào tạo, huấn luyện nhân viên; việc ra quyết định dựa trên dữ liệu giúp cho các hoạt động quản trị minh bạch hơn. Khu vực phân phối giá trị của mô hình kinh doanh cũng được đổi mới do việc giới thiệu sản phẩm, dịch vụ đến khách hàng linh hoạt hơn, việc sản xuất, cung ứng sản phẩm hàng loạt được cá nhân hóa theo yêu cầu của khách hàng. Khi mô hình được đổi mới doanh nghiệp cũng giành được nhiều giá trị hơn nhờ việc sử dụng các nguồn lực hiệu quả hơn, tối ưu hóa các chi phí.

- Cải tiến giao diện với khách hàng

Ở cấp độ này doanh nghiệp tập trung vào việc phân phối giá trị. Những con đường mới tương tác với khách hàng được tạo ra với những điểm tiếp xúc mới hoặc những điểm tiếp xúc được cải tiến. Nhờ những con đường tương tác này doanh nghiệp sẽ có sự hiểu biết tốt hơn nhu cầu của khách hàng và khách hàng có sự trải nghiệm nhiều hơn đối với sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp. Khu vực tạo ra giá trị của mô hình kinh doanh được đổi mới thông qua việc quản trị những điểm tiếp xúc mới, phát triển những dịch vụ mới. Quản trị những điểm tiếp xúc mới đã giúp cho doanh nghiệp thu thập, giám sát và giải thích tốt hơn những thông tin, dữ liệu về khách hàng. Khu vực phân phối giá trị của mô hình kinh doanh được đổi mới nhờ các mối quan hệ với khách hàng trở nên trực tiếp hơn, gần gũi hơn, hiệu quả hơn và dài hạn hơn. Việc bán hàng được số hóa nhờ đó sự trải nghiệm của khách hàng toàn diện hơn. Phân đoạn khách hàng của doanh nghiệp dựa trên việc phân tích dữ liệu nhờ đó doanh nghiệp hiểu biết nhu cầu thực tế của khách hàng. Việc tiếp thị khách hàng được cá nhân hóa. Khu vực giữ lại giá trị của mô hình kinh doanh cũng được đổi mới, luồng doanh thu

mới được tạo ra nhờ tiết kiệm nhiều loại chi phí, nhờ giá cả linh hoạt và sử dụng thanh toán trực tuyến.

- Hệ sinh thái và mạng giá trị mới

Ở cấp độ này mô hình kinh doanh được đổi mới căn bản bằng việc tập trung vào những hoạt động kinh doanh cốt lõi, chia sẻ sự không chắc chắn với những bên liên quan nhờ những kỹ năng mới, những nguồn lực mới. Các quá trình tạo ra giá trị chủ yếu của doanh nghiệp được liên kết với quá trình của các bên liên quan. Mạng giá trị mới được hình thành, doanh nghiệp có thêm nhiều kiến thức về các bên liên quan. Doanh nghiệp có một hệ sinh thái kinh doanh mới, đó là một cộng đồng bao gồm khách hàng, các đối tác, các nhà cung cấp, các nhà đầu tư và cả những đối tượng có khả năng tương tác hoặc ảnh hưởng đến sự phát triển của doanh nghiệp. Với người khởi nghiệp sẽ có một hệ sinh thái khởi nghiệp mới, đó là tổng hợp các mối liên kết chính thức và không chính thức giữa các chủ thể khởi nghiệp, các tổ chức khởi nghiệp (công ty, nhà đầu tư mạo hiểm, hệ thống ngân hàng,...) và các cơ quan liên quan (trường đại học, các cơ quan nhà nước, các quỹ đầu tư công,...) để tạo nên một môi trường thuận lợi thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Việc chuyển từ mô hình chuỗi giá trị sang mô hình hệ sinh thái (hoặc thực hiện cả hai) đã làm thay đổi những hoạt động, những kênh và những mối quan hệ cơ bản trong mô hình kinh doanh của doanh nghiệp và mô hình kinh doanh của các đối tác. Khu vực tạo ra giá trị của mô hình kinh doanh được thay đổi do cơ sở hạ tầng kinh doanh được kết nối với cơ sở hạ tầng của những đối tác chủ yếu, do doanh nghiệp đạt được thời gian thực của sản xuất, của bán hàng, của hàng tồn kho,... Khu vực phân phối giá trị của mô hình kinh doanh được thay đổi do tiếp cận các phân khúc khách hàng mới, việc giới thiệu sản phẩm rộng hơn. Khu vực giữ lại giá trị của mô hình kinh doanh cũng được thay đổi do việc tăng lên những giá trị tiềm tàng nhờ giảm chi phí cho tất cả các bên tham gia.

- Mô hình kinh doanh mới: sản phẩm và dịch vụ thông minh

Ở cấp độ này, mô hình kinh doanh của doanh nghiệp hoàn toàn dựa trên những công nghệ mới để đưa ra thị trường những sản phẩm và dịch vụ thông minh. Có 6 đặc tính cơ bản cho một sản phẩm thông minh, đó là: (1) nhận ra được bối cảnh tình huống và cộng đồng; (2) đo được nhu cầu và tác động của người dùng; (3) thay đổi được hành vi theo công việc và trách nhiệm của người dùng; (4) dự phòng được kế hoạch và ý định của người dùng; (5) có xem xét tới những hạn chế trong kinh doanh và về pháp luật; (6) có khả năng giao tiếp và kết hợp với những sản phẩm khác (Andreas Greftegreff Mysen, 2013). Đây là một sự thay đổi đột phá đối với hầu hết các bộ phận của mô hình kinh doanh. Doanh nghiệp có thể thử nghiệm mô hình kinh doanh mới trong khi mô hình kinh doanh cũ vẫn mang lại lợi nhuận. Mô hình kinh doanh mới



mang đến cho doanh nghiệp nhiều cơ hội để đa dạng hóa hoặc mở rộng thị trường. Khu vực tạo ra giá trị của mô hình kinh doanh sẽ có nhiều nguồn lực mới về vật chất, về nhân lực và về tri thức. Khu vực phân phối giá trị sẽ liên tục thu thập được thông tin từ khách hàng, từ môi trường do các sản phẩm thông minh mang lại. Doanh nghiệp tạo ra mối quan hệ trực tiếp với khách hàng và khách hàng là người đồng sáng tạo, là một phần của quá trình tạo ra giá trị cho doanh nghiệp. Doanh nghiệp cũng sẽ có nhiều cơ hội đổi mới các dịch vụ kết hợp với sản phẩm thông minh. Khu vực giữ lại giá trị sẽ có được những luồng thu nhập mới nhờ việc định giá linh hoạt, doanh thu dựa trên hiệu suất sử dụng sản phẩm.

**Bảng 1: Mô hình kinh doanh theo 4 cấp độ đổi mới**

<b>CẤP ĐỘ ĐỔI MỚI</b> <b>MÔ HÌNH KINH DOANH</b>	<b>TỐI ƯU HÓA</b> <b>CÁC QUÁ TRÌNH</b>	<b>CẢI TIẾN GIAO DIỆN</b> <b>VỚI KHÁCH HÀNG</b>	<b>HỆ SINH THÁI VÀ</b> <b>MẠNG GIÁ TRỊ MỚI</b>	<b>SẢN PHẨM VÀ</b> <b>DỊCH VỤ</b> <b>THÔNG MINH</b>
<b>TẠO RA GIÁ TRỊ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nâng cao hiệu quả vận hành của các quá trình</li> <li>- Kết nối các quá trình</li> <li>- Đào tạo, huấn luyện nhân viên</li> <li>- Quản trị minh bạch hơn</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quản trị các điểm tiếp xúc mới</li> <li>- Thu thập, giám sát và giải thích các dữ liệu</li> <li>- Phát triển những dịch vụ mới</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cơ sở hạ tầng được kết nối với cơ sở hạ tầng của những đối tác chủ yếu</li> <li>- Có được thời gian thực của sản xuất, bán hàng, tồn kho</li> </ul>	Những nguồn lực vật chất, con người và tri thức mới
<b>PHÂN PHỐI GIÁ TRỊ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Những đề nghị giá trị linh hoạt hơn</li> <li>- Việc sản xuất cung ứng sản phẩm, dịch vụ được cá nhân hóa theo khách hàng</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân đoạn khách hàng dựa trên việc phân tích dữ liệu</li> <li>- Quan hệ với khách hàng trực tiếp hơn, gần gũi hơn, hiệu quả hơn và dài hạn hơn</li> <li>- Việc bán hàng bằng số được cải thiện</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tiếp cận phân khúc khách hàng mới</li> <li>- Giới thiệu sản phẩm rộng hơn</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thu thập thông tin nhờ những sản phẩm thông minh</li> <li>- Đổi mới các dịch vụ kết hợp với sản phẩm thông minh</li> <li>- Khách hàng là một phần của quá trình tạo ra giá trị</li> <li>- Quan hệ trực tiếp giữa doanh nghiệp và khách hàng</li> </ul>
<b>GIỮ LẠI GIÁ TRỊ</b>	Chi phí tối ưu nhờ các quá trình và sử dụng các nguồn lực hiệu quả hơn	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tiết kiệm chi phí</li> <li>- Tạo ra luồng doanh thu mới do giá cả linh hoạt, trả cho việc sử dụng, thanh toán trực tuyến</li> </ul>	Tăng lên những giá trị tiềm tàng nhờ giảm chi phí cho tất cả các bên liên quan	Những luồng thu nhập mới được tạo ra do giá cả linh hoạt, trả cho việc sử dụng, doanh thu dựa trên hiệu suất

*Nguồn: Tác giả tổng hợp theo Dorleta Ibarra, Jaione Ganzarain, Juan Ignacio Igartua (2017)*

#### 4. Kết luận

Đổi mới mô hình kinh doanh là một quá trình, đó chính là chuyển đổi số của doanh nghiệp. Chuyển đổi số là một xu thế không thể đảo ngược và đang trở thành chiến lược phát triển của các doanh nghiệp. Ngày 31/5/2019, Trường Đại học Bách Khoa Hà Nội cùng với Sở Kế hoạch & Đầu tư Thành phố Hà Nội đã tổ chức hội thảo “Chuyển đổi số - Xu hướng tất yếu của đổi mới sáng tạo”. Ngày 18/7/2019, Viện Kinh tế Việt Nam đã tổ chức hội thảo “Doanh nghiệp Việt Nam trước ngưỡng cửa chuyển đổi số”. Tất cả các tham luận đều khẳng định chuyển đổi số sẽ mang lại những giá trị to lớn cho doanh nghiệp Việt Nam, đóng vai trò quan trọng để thúc đẩy nền kinh tế. Song chuyển đổi số đối với mỗi một doanh nghiệp, mỗi một quốc gia không phải là một cuộc chạy đua nước rút mà là một cuộc chạy bộ đường dài. Và trong cuộc đua đó, các doanh nghiệp Việt Nam đang ở một xuất phát điểm rất thấp. Tập đoàn hệ thống Cisco được thành lập vào năm 1984 hiện đang là tập đoàn hàng đầu trên thế giới trong lĩnh vực cung cấp các sản phẩm phục vụ công nghệ internet và đào tạo cấp chứng chỉ nghề công nghệ thông tin. Từ kết quả điều tra, đánh giá tại 1.340 doanh nghiệp vừa và nhỏ trong khu vực Châu Á - Thái Bình Dương trong đó có 50 doanh nghiệp Việt Nam, tháng 4/2019 Cisco đã công bố báo cáo “Chỉ số phát triển kỹ thuật số của doanh nghiệp vừa và nhỏ khu vực Châu Á - Thái Bình Dương. Theo báo cáo, quá trình chuyển đổi số được chia thành 4 giai đoạn: thờ ơ với chuyển đổi số (Digital Indifferent), quan sát chuyển đổi số (Digital Observer), thách thức chuyển đổi số (Digital Challenger) và hòa nhập với chuyển đổi số (Digital Native). Việt Nam là quốc gia đứng cuối cùng trong các quốc gia ở giai đoạn thứ nhất với thứ tự lần lượt là Malaysia, Thailand, Philippines, Indonesia và Vietnam. Ấn Độ là quốc gia đứng cuối cùng trong các quốc gia ở giai đoạn thứ hai với thứ tự lần lượt là Singapore, Japan, New Zealand, Australia, South Korea, Trung Hoa đại lục, Trung Hoa Hồng Kông, Trung Hoa Đài Loan và Ấn Độ. Cũng theo kết quả điều tra của Cisco, tại Việt Nam trong quá trình chuyển đổi số, 17% doanh nghiệp thiếu kỹ năng số và nhân lực, 16,7% doanh nghiệp thiếu nền tảng công nghệ thông tin đủ mạnh và 15,7% doanh nghiệp thiếu tư duy kỹ thuật số hoặc gặp các thách thức về văn hóa kỹ thuật số trong doanh nghiệp (Cisco, 2019). Tất cả những điều đó nói lên rằng để đổi mới mô hình kinh doanh qua chuyển đổi số rất cần quyết tâm lớn, sự đầu tư nhiều của các doanh nghiệp, sự hỗ trợ đầy đủ và kịp thời của Chính phủ. Các doanh nghiệp trong cách mạng công nghiệp lần thứ tư được phân làm 2 nhóm: nhóm doanh nghiệp lâu đời có lợi thế về quy mô, về nguồn vốn nhưng lại thiếu các kỹ năng cụ thể về công nghệ số và thiếu sự nhạy cảm với thay đổi nhu cầu của khách hàng; nhóm các doanh nghiệp trẻ có nhiều kỹ năng về công nghệ số, năng động nhưng lại thiếu

vốn và thiếu kinh nghiệm trên thương trường. Klaus Schwab (2018) đã chỉ ra xu thế cộng tác giữa hai loại doanh nghiệp này trong việc đổi mới sáng tạo. Các doanh nghiệp lâu đời sẽ đầu tư vào hệ sinh thái của các doanh nghiệp khởi nghiệp thông qua việc mua lại hoặc hợp tác để đổi mới sáng tạo.

### **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Andreas Greftegreff Mysen (2013), Smart products, Norwegian University of Science and Technology, từ : <https://www.ntnu.no/documents/10401/1264433962/AndreasArtikkel.pdf/>
2. Cisco (2019), APAC SMB Digital Maturity Index 2019.
3. Dorleta Ibarra, Jaione Ganzarain, Juan Ignacio Igartua (2017), Business model innovation through Industry 4.0: A review, 11<sup>th</sup> International Conference Interdisciplinarity in Engineering, 5-6 October 2017.
4. GIST (2019), How to choose the most profitable business model for your startup, từ: <https://getgist.com/how-to-choose-the-most-profitable-business-model-for-your-startup/>
5. Kaplan S. (2012), The Business Model Innovation Factory: How to Stay Relevant When The World is Changing, Hoboken, NJ.Wiley.
6. Klaus Schwab (2018), Cách mạng công nghiệp lần thứ tư, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia Sự thật.
7. Klaus Schwab (2019), Định hình cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư, Nhà xuất bản Thế giới.
8. Osterwalder A., Pigneur Y., Tucci C.L.(2005), Clarifying business models : Origins, present and future of the concept, Communications of the Association for Information System.

# KHOẢNG NGHIỆP FINTECH TỪ CƠ HỘI CÁCH MẠNG 4.0

ThS. Lưu Huỳnh

Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật công nghiệp

## Tóm tắt

Làn sóng phát kiến công nghệ tài chính (Fintech) gắn liền với nhu cầu đổi mới ngành dịch vụ tài chính ngày càng mở rộng. Cụ thể, làn sóng đầu tiên đánh dấu tham vọng của các công ty khởi nghiệp Fintech nhằm đối đầu cạnh tranh với các tổ chức tài chính ngân hàng truyền thống. Qua đó, các tổ chức truyền thống bắt đầu nhận thức và tìm những phương cách khác nhau để ứng phó với “sự phá bĩnh” này. Làn sóng thứ hai, đang diễn ra hiện nay, hướng đến một hệ sinh thái tích hợp trên nền tảng cạnh tranh hợp tác giữa hệ thống tài chính cũ với các công ty công nghệ (cũ và Fintech). Sự thành công của hệ sinh thái khởi nghiệp Fintech phải gắn liền với sự lan tỏa Fintech trên mọi phương diện. Bài viết là những đánh giá và phân tích những khó khăn mà startup Fintech gặp phải để đưa ra giải pháp khắc phục.

**Từ khóa:** Fintech; Hệ sinh thái khởi nghiệp; Kinh tế số; Cách mạng công nghiệp 4.0; Việt Nam...

## 1. Fintech và khởi nghiệp Fintech với nền kinh tế số trong thời đại 4.0

### 1.1. FinTech là gì?

CMCN 4.0 là cuộc cách mạng về dữ liệu. Trong góc nhìn Fintech, đây là cuộc cách mạng về dữ liệu tài chính được khai thác để làm cơ sở cho các phát kiến về dịch vụ tài chính, ngân hàng. Do vậy, ai là người nắm trong tay dữ liệu sẽ là người có lợi thế cạnh tranh vô cùng lớn. Các gã khổng lồ công nghệ Google và Facebook, những tập đoàn nắm trong tay cơ sở dữ liệu (bao gồm dữ liệu hành vi khách hàng) của một lượng cư dân đông đảo trên toàn thế giới. Các ngân hàng có nhiều lý do để lo sợ khi các gã khổng lồ công nghệ đã bắt đầu nhảy vào lĩnh vực tài chính. Đó là chưa kể đến làn sóng mạnh mẽ các công ty khởi nghiệp Fintech mà đi đầu là Lending Club, với sự kiện IPO lớn nhất ngành công nghệ năm 2014 của nó trở thành dấu mốc thay đổi cuộc chơi trong toàn bộ ngành Fintech. Định nghĩa về lĩnh vực ngân hàng thậm chí có thể phải bổ sung thêm khái niệm “ngân hàng phi ngân hàng”.

Ngành ngân hàng đã và đang đối diện với sự cạnh tranh ở mọi phân khúc và thị trường ngách. Các gã khổng lồ và các công ty Fintech đang “xé lẻ để đánh” vào miếng bánh béo bở dịch vụ tài chính, ngân hàng. Các ngân hàng truyền thống, với hệ thống lõi và mạng lưới kế thừa nếu không chuyển đổi sẽ gặp bất lợi trước những “kẻ

phá bình sáng tạo” vốn được cấu trúc tinh gọn, nhanh nhạy, và ít bị tác động bởi quy tắc luật định như các ngân hàng. Ngân hàng trên thế giới đang phải thức tỉnh trước mối đe dọa đến sự sống còn của chính mình. Năm 2009, trên Financial Times, giám đốc điều hành BBV Francisco Gonzalez phải thừa nhận “Các ngân hàng cần phải cạnh tranh với Amazon và Google hoặc là chết” (Chishti & Barberis, 2016).

Các giao dịch tài chính là thị trường mục tiêu chính của làn sóng Fintech toàn cầu. Trong đó, hai lĩnh vực mà các công ty Fintech tấn công nhiều nhất là dịch vụ ngân hàng dành cho khách hàng và thanh toán & chuyển tiền. Sau cuộc khủng hoảng tài chính 2008, niềm tin dân chúng vào hệ thống ngân hàng đổ vỡ, cũng là thời cơ cho các công ty Fintech giành lấy niềm tin khách hàng.

Sự ra đời của công nghệ blockchain là một lời đáp trả đanh thép cho thái độ đó. Rõ ràng, khách hàng là trụ cột quan trọng của giao dịch tài chính và bên nắm giữ được lòng trung thành và sự cam kết của người tiêu dùng sẽ bên giành được thắng lợi của cuộc chiến này. Khi cảm nhận được cơ hội và khi các ngân hàng không chịu thay đổi thì các đối thủ mà đặc biệt là những gã khổng lồ như Facebook, Google, Apple, Samsung, Paypal, Amazon sẽ chắc chắn nhảy vào thay thế vai trò (và rõ ràng các đối thủ này hiện nay đã nhận thức và hành động thông qua các phần mềm dịch vụ (Chishti & Barberis, 2016). Tuy nhiên, ngân hàng không phải không còn cơ hội cứu vãn, thậm chí tận dụng để phát triển hơn. Các ngân hàng truyền thống nắm trong tay lợi thế về độ phủ của mạng lưới và cơ sở khách hàng.

Rõ ràng, có một lựa chọn tốt hơn khi mang lại lợi ích cho cả hai bên của cuộc chiến, đó là “thiết lập quan hệ hợp tác hoặc đối tác”. Đây đang trở thành xu hướng chung hiện nay. Theo EY (2017a), một mô hình như thế này là giải pháp lý tưởng nhất. Số liệu của EY cho thấy hơn phân nửa các ngân hàng toàn cầu chọn giải pháp hợp tác với các công ty Fintech, trong đó các ngân hàng khu vực châu Á – Thái Bình Dương là tích cực nhất, với tỷ lệ 57,3%. Phân tích của PwC (2017a) cũng cho thấy các khuynh hướng cạnh tranh ít hơn và hợp tác nhiều hơn giữa các công ty Fintech và các tổ chức dịch vụ tài chính. Một kịch bản có thể xảy ra của khuynh hướng này là các ngân hàng cuối cùng sẽ chỉ còn đóng vai trò như các “dịch vụ nền” đơn thuần, vì đối tượng sở hữu mối quan hệ khách hàng trong tương lai sẽ là các gã khổng lồ công nghệ và các công ty Fintech. Do vậy, một khái niệm tương lai hoàn toàn có thể được hình thành “ngân hàng Fintech”.

Đến nay, cuộc vận động Fintech (ở các thị trường phát triển) được nhìn nhận qua 2 làn sóng. Hiện tại, chúng ta đang ở giai đoạn cuối của làn sóng thứ nhất, nơi gắn liền với sự ra đời của các công ty khởi nghiệp Fintech, cạnh tranh lại trực tiếp với các ngân hàng truyền thống về những sản phẩm dịch vụ cụ thể ở nhiều phân khúc như cho vay và tín dụng, thanh toán, chuyển tiền, và quản lý tài sản.

Làn sóng thứ hai đang bắt đầu ở các thị trường phát triển và các trung tâm Fintech hàng đầu trên thế giới.

Với trọng tâm là xây dựng một nền kinh tế API (giao diện lập trình ứng dụng) kết nối và chia sẻ giữa các tổ chức dịch vụ tài chính hiện hành và các công ty Fintech thông qua một giao diện lập trình ứng dụng thống nhất (Chishti & Barberis, 2016). Theo đó, nền kinh tế API được thiết kế xoay quanh 4 khối kiến trúc cơ bản gồm xã hội, di động, phân tích, và điện toán đám mây. Đây sẽ là một mô hình nền kinh tế số trong thời đại CMCN 4.0, nơi tồn tại dựa trên các yếu tố chủ chốt như internet kết nối mọi thứ (IoT), sự tin nhiệm cá nhân được xác định bởi cộng đồng (sức mạnh của phương tiện truyền thông xã hội), nhu cầu xã hội về trải nghiệm tốt nhất (tính nhất quán và tức thì), và vai trò đổi mới cấp tiến của công nghệ thông tin. Tỷ lệ ứng dụng Fintech toàn cầu cũng đang tăng trưởng, trong đó nổi bật là Trung Quốc và Ấn Độ với quá nửa dân số ở 2 nước này thường xuyên sử dụng kỹ thuật số. Theo dự đoán của EY (2020), sự thích ứng Fintech sẽ tăng mạnh mẽ hơn nữa trong tương lai.

### ***1.2. Khởi nghiệp Fintech***

Hệ sinh thái khởi nghiệp FinTech chỉ là một phần của hệ sinh thái Fintech nói chung, nơi còn được tạo dựng bởi hạ tầng cơ sở của ngành tài chính truyền thống, các tổ chức dịch vụ tài chính, và các công ty công nghệ (cũ). Hệ sinh thái khởi nghiệp Fintech đang trở thành động lực phát triển tài chính của các nền kinh tế lớn trên thế giới. Theo Báo cáo khảo sát ngành Fintech của PwC (2017), phần đông số người được khảo sát (75%) tin rằng các công ty khởi nghiệp Fintech sẽ trở thành đối tượng tạo ra nhiều phát kiến đổi mới nhất trong vòng 5 năm tới, trong đó khuynh hướng chính là hoạt động theo mô hình B2B (doanh nghiệp đến doanh nghiệp) nhằm cung cấp các nền tảng cho các tổ chức tài chính. Niềm tin vào công ty khởi nghiệp Fintech rõ ràng cao hơn nhiều so với niềm tin vào đối tượng xếp thứ hai là các nền tảng internet và truyền thông xã hội (55%), trong khi các tổ chức tài chính truyền thống chỉ nhận được 28% sự tin tưởng.

Sự mở rộng của các hệ sinh thái khởi nghiệp Fintech luôn gắn liền với hoạt động đầu tư vốn mạo hiểm (dưới các khuôn khổ pháp lý do chính phủ quy định). Lượng vốn mạo hiểm đã tăng trưởng nhanh từ năm 2015, mốc thời gian nở rộ của Fintech 3.0. Cùng với đó, số lượng và quy mô các công ty khởi nghiệp Fintech cũng không ngừng gia tăng toàn cầu (EY, 2017c; KPMG, 2017; KPMG, 2018). Thật vậy, Fintech đang định hình lại ngành tài chính toàn cầu. Đến nay Fintech đang giữ vai trò ngày càng tăng trong lĩnh vực dịch vụ tài chính. Theo báo cáo của CB Insights (2018), đến quý 2/2018, toàn cầu có 29 Fintech (công ty khởi nghiệp Fintech với giá trị trên 1 tỷ đôla) với tổng giá trị (được chống lưng bởi vốn mạo hiểm) là 84,4 tỷ đôla,

đặc biệt là với sự trỗi dậy ở châu Á với tốc độ tăng mạnh mẽ của Trung Quốc. Xét về số lượng số thương vụ Fintech, châu Á có tiềm năng vượt qua Mỹ, nơi có số thương vụ (giai đoạn đầu) đang suy giảm.

## **2. Tiềm năng khởi nghiệp Fintech tại Việt Nam**

Với dân số hơn 90 triệu người, với độ tuổi trung bình hơn 30, trong đó chủ yếu là thế hệ những người trẻ, cuộc sống gắn liền với internet. Việt Nam có tỉ lệ phổ cập di động rất cao (trên 145%) nhưng người Việt thích dùng điện thoại để vào mạng xã hội (46%) và tìm kiếm nội dung (45%) hơn là tiến hành các giao dịch ngân hàng (4%). Có Tỷ lệ sử dụng tiền mặt lên tới 90%. Bên cạnh đó, tầng lớp trung lưu tại Việt Nam đang tăng lên, ước tính đến năm 2020 sẽ lên tới 33 triệu người. Vì vậy Việt Nam là thị trường tiềm năng phát triển và áp dụng công nghệ số, đặc biệt là trong lĩnh vực thanh toán điện tử khi Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước đang khuyến khích người dân hạn chế dùng tiền mặt.

Mặc dù Fintech tại Việt Nam vẫn còn trong giai đoạn đầu phát triển với phần lớn trong đó tập trung vào mảng thanh toán. Hiện nay, trên thị trường có khoảng 80 công ty hoạt động trong các lĩnh vực khác nhau có thể kể ra tên các công ty khởi nghiệp Fintech tiêu biểu như công cụ thanh toán trực tuyến như Payoo, VinaPay, OnePay, Momo... hoặc giải pháp thanh toán kỹ thuật số POS/MOS như iBox, Moc.... Ngoài ra Việt Nam còn có một số startup hoạt động ở mảng khác như gây quỹ cộng đồng (Comicola, Betado, FundStart, Firststep), LoanVi với dịch vụ cho vay trực tuyến, quản lý dữ liệu tài chính cá nhân với BankGo, MoneyLover, Mobivi; ngân hàng kỹ thuật số đầu tiên với Timo. Mặc dù mới phát triển ở giai đoạn còn khá sơ khai như vậy, nhưng lĩnh vực Fintech tại Việt Nam cũng đang đón đầu một làn sóng đầu tư vốn của các nhà đầu tư nước ngoài. Bắt đầu với thương vụ đầu tư 28 triệu USD từ Quỹ đầu tư tư nhân Standard Chartered và Ngân hàng đầu tư toàn cầu Golman Sachs vào Công ty cổ phần M Service, đơn vị cung cấp dịch vụ ví điện tử MoMo vào năm 2014, đến nay nhiều khoản đầu tư và các doanh nghiệp Fintech tại Việt Nam đã được hiện thực hóa. Theo thống kê của Tropica Founder Institute cho thấy trong năm 2016, tổng giá trị các thương vụ đầu tư liên quan đến các doanh nghiệp khởi nghiệp Fintech tại Việt Nam đã lên tới 129 triệu USD, chiếm 63% tổng giá trị các thương vụ Startups ở các lĩnh vực khác nhau. Có thể thấy sự phát triển của những startup Fintech tại Việt Nam khá là sôi động và đang gia tăng tầm ảnh hưởng trên thị trường tài chính - ngân hàng trong nước. Đây được cho là thách thức lớn với các ngân hàng, nhưng ở một khía cạnh khác cũng chính là cơ hội cho những tổ chức tín dụng biết nắm bắt thời cơ đầu tư mạnh mẽ vào lĩnh vực công nghệ thông tin để thu hút nhiều khách hàng hơn.

### 3. Khó khăn cho những startup Fintech và giải pháp

*Đầu tiên phải kể đến khung khổ pháp lý của Việt Nam về cơ bản mới chỉ đáp ứng được một phần cho lĩnh vực công nghệ tài chính trong thanh toán, chưa có khung khổ pháp lý đầy đủ, đồng bộ cho các lĩnh vực tài chính khác. Do đó các startup Fintech luôn ở trong trạng thái lo lắng gặp phải rủi ro vì thiếu khung pháp lý thử nghiệm. Doanh nghiệp vừa làm vừa phải nghe ngóng về định hướng của cơ quan quản lý Nhà nước trong thời gian tới. Họ lo lắng về việc đầu tư, phát triển lĩnh vực này thì trong tương lai có bị ảnh hưởng gì từ quyết định của pháp lý hay không?”.* Điển hình cụ thể đó là công nghệ Blockchain - Fintech ra đời như một làn sóng mới, đã thay đổi toàn diện nhận thức, tư duy của con người về giao dịch tài chính thông qua công nghệ. Công nghệ Blockchain đóng vai trò giống như một cuốn sổ cái cho tất cả các giao dịch, thúc đẩy các ngành nghề như ngân hàng, đầu tư, công nghệ thông tin, thương mại điện tử, xuất nhập khẩu, bất động sản, du lịch, khám chữa bệnh... Tuy nhiên, hiện nhiều doanh nghiệp start-up trong lĩnh vực Blockchain - Fintech đang hoang mang bởi chưa có hành lang pháp lý rõ ràng cho hoạt động này. Hay như các startup điều hành ứng dụng cho vay ngân hàng đang “nóng lòng” muốn cập nhật thông tin về định hướng quản lý của Ngân hàng Nhà nước về lĩnh vực Fintech, những thí điểm và dự thảo trong thời gian tới áp dụng cho các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực Fintech. Bên cạnh đó, họ muốn cập nhật định hướng của TP Hà Nội về kế hoạch phát triển Hà Nội thành Thủ đô khởi nghiệp sáng tạo, với những chương trình hỗ trợ khởi nghiệp.

Trước yêu cầu từ phía các start up Fintech, trong bối cảnh các quốc gia trong khu vực và trên thế giới có những cách tiếp cận khác nhau trong việc hỗ trợ và thúc đẩy phát triển các doanh nghiệp Fintech, thống đốc NHNN đã ban hành Quyết định số 328/QĐ-NHNN ngày 16/3/2017 thành lập Ban chỉ đạo và tổ giúp việc về lĩnh vực Fintech của NHNN. Theo đó, Ban chỉ đạo có nhiệm vụ tham mưu đề xuất Thông đốc nhằm xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp Fintech, cơ chế quản lý phù hợp, hoàn thiện khung khổ pháp lý, tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp Fintech ra đời và phát triển. Một trong những hoạt động kích thích giới khởi nghiệp Fintech là ngân hàng Nhà nước cùng với chương trình Sáng kiến kinh doanh Mekong (Mekong Business Initiative - MBI, dự án do Úc và ngân hàng Phát triển châu Á tài trợ) phát động cuộc thi “Thử thách sáng tạo cùng công nghệ tài chính Việt Nam” (Fintech Challenge Vietnam - FCV) lần thứ nhất (tháng 11.2017), để tìm kiếm các dự án đáp ứng các tiêu chí: thanh toán điện tử, định danh khách hàng điện tử, cho vay ngang hàng, các giải pháp ứng dụng blockchain.

Tuy nhiên, các doanh nghiệp khởi nghiệp FinTech vẫn đang cần nhiều hơn nữa những chính sách phù hợp, để bảo vệ doanh nghiệp, thúc đẩy tính cạnh tranh với doanh nghiệp nước ngoài cung cấp dịch vụ xuyên biên giới tại nước ta. Điều này chỉ



có thể giải quyết được khi Chính phủ và NHNN cùng xây dựng khung pháp lý cụ thể hơn cho Fintech.

*Khó khăn thứ hai và cũng là thách thức lớn nhất đối với startup Fintech là vấn đề tài chính.* Với hầu hết các doanh nghiệp Fintech đang trong giai đoạn đầu phát triển, họ sẽ cần nhiều vốn hơn cho các giai đoạn tăng trưởng sau này và 60% doanh nghiệp được khảo sát mong đợi sẽ có 1 triệu USD cho vòng gọi vốn tiếp theo. Theo kết quả công bố “Khảo sát toàn cảnh về FinTech khu vực ASEAN 2018” do Công ty kiểm toán và tư vấn quốc tế Ernst & Young (EY) thực hiện, 68% trong số doanh nghiệp được khảo sát có ít hơn một năm để lập kế hoạch và gây quỹ cho tăng trưởng. Trên thực tế, 45% trong số đó tự gây quỹ trong khi hầu hết (76%) trong số đó đồng ý rằng có đủ các kênh huy động vốn, 52% vẫn gặp khó khăn trong vấn đề tự huy động vốn. Cũng giống như hầu hết các công ty startup, các công ty Fintech có thể thấy mình bị giới hạn bởi các lựa chọn về huy động vốn.

Đề xuất đưa ra là các nhà đầu tư mạo hiểm và các ngân hàng thường là sự lựa chọn đầu tiên cho việc kiếm quỹ, mặc dù hầu hết các nhà đầu tư mạo hiểm và các ngân hàng sẽ không chịu rủi ro tín dụng của các công ty có hồ sơ ít hơn ba năm. Tuy nhiên, có rất nhiều chương trình Incubator (vườn ươm khởi nghiệp) và Accelerator (xúc tiến khởi nghiệp) và ngay cả các kênh của chính phủ cho các công ty của Fintech có thể tận dụng để xin tài trợ. Quan trọng hơn, họ nên tìm cách tiếp cận để mở rộng mạng lưới kinh doanh, tìm kiếm cơ hội từ các nhà đầu tư khác, ví dụ như từ nhà đầu tư mạo hiểm - những người có thể giúp họ nâng tầm doanh nghiệp và cũng là một trong những nguồn tài trợ.

*Vấn đề thứ ba là về “dòng chảy nguồn nhân lực”.* Rõ ràng, bối cảnh hiện tại đặt ra bài toán đau đầu cho các nhà hoạch định về hiện tượng “chảy máu chất xám”, làm sao giữ chân nguồn nhân lực chất lượng cao, đặc biệt là các tài năng công nghệ. Bởi vì các nhân tài thật sự sẽ dễ bị thu hút về những nơi có điều kiện, môi trường phát huy năng lực, mà nơi gần nhất là trung tâm Fintech của khu vực Đông Nam Á, Singapore, thậm chí trung tâm Fintech châu Á như Hong Kong cũng rất gần để tạo sức hút hội tụ nguồn nhân lực công nghệ trong khu vực. Trong thời đại internet toàn cầu, việc phát triển, triển khai dịch vụ hiện nay không còn nằm ở rào cản địa lý, nhân tài người Việt vẫn có thể ở đâu đó trên thế giới để giúp mang lại trải nghiệm tốt nhất cho người Việt Nam. Tuy nhiên, việc không tận dụng được nguồn nhân lực này sẽ gây tổn thất thật sự cho nền kinh tế nước nhà. Do đó, việc giải quyết bài toán này nằm ở sự quyết tâm của Chính phủ trong việc tạo điều kiện cho làn sóng khởi nghiệp công nghệ và những chính sách khuyến khích, đãi ngộ nhân tài. Mà trước hết, giảm thiểu các rào cản gây trở ngại về môi trường pháp lý có lẽ là điều Chính phủ cần

đặc biệt quan tâm, như cách mà các chính phủ châu Âu đã từng làm cuối năm 2009. Hoặc như chủ trương cởi mở của các chính phủ ngay trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương như Hong Kong, Singapore, và Malaysia (Chishti & Barberis, 2016; Capgemini, 2018).

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Kết quả công bố “Khảo sát toàn cảnh về FinTech khu vực ASEAN 2018” do Công ty kiểm toán và tư vấn quốc tế Ernst & Young (EY) thực hiện
2. Arner, D. W., Barberis, J., & Buckley, R.P. (2015). The evolution of Fintech: A new post-crisis paradigm. *Geo. J. Int'l L.*, 47, 1271.
3. CB Insight (2018). Global Fintech Report Q2 2018, report. <https://www.cbinsights.com/research/report/fintech-trends-q2-2018/>
4. Chishti, S., & Barberis, J. (2016). *The FinTech book: the financial technology handbook for investors, entrepreneurs and visionaries*. John Wiley & Sons.
5. Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2018). *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. The World Bank.
6. Drummer, D., Jerenz, A., Siebelt, P., & Thaten, M. (2016). *FinTech: Challenges and Opportunities-How digitization is transforming the financial sector*.
7. EY (2017a). *Unleashing the potential of FinTech in banking*, report. [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-unleashing-the-potential-of-fintech-in-banking/\\$File/ey-unleashing-the-potential-of-fin-tech-in-banking.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-unleashing-the-potential-of-fintech-in-banking/$File/ey-unleashing-the-potential-of-fin-tech-in-banking.pdf)

# KHỞI SỰ KINH DOANH VỚI MÔ HÌNH DOANH NGHIỆP GIA ĐÌNH

**PGS.TS. Nguyễn Thị Hoài Dung**  
*Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*

## **Tóm tắt**

*Có nhiều lý do tích cực để khởi sự kinh doanh với mô hình doanh nghiệp gia đình, bao gồm việc tìm kiếm thu nhập cho các thành viên trong gia đình, làm việc cho bản thân, tận dụng hiệu quả lực lượng lao động là các thành viên gia đình và có một doanh nghiệp để truyền lại cho thế hệ tiếp theo. Và khi các thành viên gia đình được cùng tham gia kinh doanh, họ có được kinh nghiệm làm việc đồng thời với việc kiếm được thu nhập, thậm chí có thể được hưởng lợi từ giảm thuế kinh doanh gia đình. Cha mẹ thường có mong muốn xây dựng một doanh nghiệp gia đình để các thành viên trong gia đình có cơ hội cùng tham gia kinh doanh. Các thế hệ đi trước có thể cố vấn cho các thế hệ sau và giúp con cháu trở thành những doanh nhân. Tuy nhiên, làm việc cùng nhau có thể gây ra rạn nứt trong quan hệ gia đình trừ khi công ty có được kế hoạch tốt ngay từ đầu. Cần phải hiểu rõ về doanh nghiệp gia đình; những ưu, nhược điểm khi khởi sự kinh doanh với mô hình doanh nghiệp gia đình để từ đó có những bước đi đúng đắn ngay từ khi bắt đầu kinh doanh.*

**Từ khóa:** *Khởi sự kinh doanh; doanh nghiệp gia đình; mô hình doanh nghiệp gia đình; sở hữu; quản lý; gia đình.*

## **1. Doanh nghiệp gia đình và các mô hình doanh nghiệp gia đình**

### **1.1. Quan niệm về doanh nghiệp gia đình**

Có nhiều định nghĩa khác nhau về doanh nghiệp gia đình. Các định nghĩa được phân thành hai loại: dựa trên cấu trúc và quy trình liên quan đến kinh doanh gia đình.

**Định nghĩa dựa trên cấu trúc:** Những định nghĩa được đưa ra dựa trên quyền sở hữu và /hoặc quản lý doanh nghiệp gia đình.

Một số định nghĩa cho rằng: “Doanh nghiệp gia đình là doanh nghiệp mà các thành viên trong cùng một gia đình nắm quyền sở hữu và điều hành doanh nghiệp” - Barry. Rosenblatt, de Mik, Anderson và Johnson thì cho rằng “Doanh nghiệp gia đình là doanh nghiệp mà quyền sở hữu chính thuộc về một gia đình và ở đó có ít nhất hai thành viên gia đình trực tiếp tham gia vào công việc quản lý và điều hành doanh nghiệp”; Hoặc “Doanh nghiệp gia đình là doanh nghiệp mà ở đó một gia đình nắm quyền kiểm soát công ty thông qua việc sở hữu hơn 50% cổ phần có quyền biểu quyết

và các thành viên trong gia đình giữ một phần đáng kể trong đội ngũ quản trị viên cấp cao của công ty” - Leach và cộng sự.

**Định nghĩa dựa trên quy trình:** Những định nghĩa dựa trên cách gia đình tham gia vào quá trình kinh doanh.

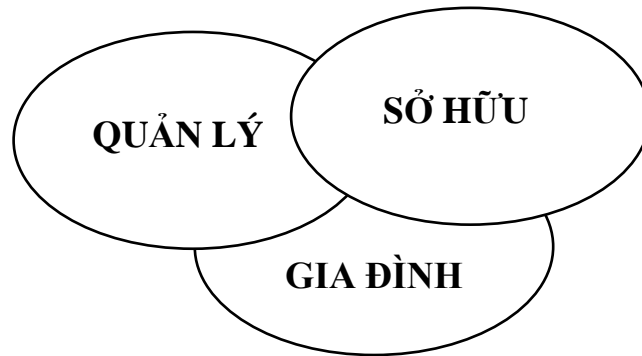
R. G. Donnelley (1988) cho rằng, doanh nghiệp gia đình là một doanh nghiệp mà ở đó có sự tham gia của ít nhất hai thế hệ của một gia đình, điều này có ảnh hưởng đến chính sách của công ty và lợi ích, mục tiêu của gia đình. “Doanh nghiệp gia đình là nơi mà chính sách và quyết định chịu ảnh hưởng đáng kể của một hoặc nhiều gia đình. Ảnh hưởng này được thực hiện thông qua quyền sở hữu và đôi khi thông qua sự tham gia của các thành viên gia đình trong quản lý. Chính sự tương tác giữa hai tập hợp trong một tổ chức đó là gia đình và doanh nghiệp tạo nên tính chất cơ bản của doanh nghiệp gia đình và xác định tính độc đáo của nó” - P. Davis

Một số nhà nghiên cứu cho rằng một định nghĩa rộng về doanh nghiệp gia đình nên đề cập đến cả mức độ kiểm soát đối với các quyết định chiến lược của gia đình và ý định rời khỏi doanh nghiệp của các thành viên trong gia đình. Shankar và Astrachan (1996) lưu ý rằng các tiêu chí được sử dụng để xác định doanh nghiệp gia đình có thể bao gồm: tỷ lệ sở hữu; kiểm soát bỏ phiếu; quyền lực đối với các quyết định chiến lược; sự tham gia của nhiều thế hệ; và sự chủ động trong quản lý của các thành viên gia đình. Theo bách khoa toàn thư mở Wikipedia: “Doanh nghiệp gia đình là doanh nghiệp trong đó các thành viên trong gia đình, gia tộc nắm phần lớn vốn điều lệ, tài sản và quyền quản trị, điều hành công ty. Có những công ty do một gia tộc nắm 100%. Một số công ty khác gia tộc đó nắm giữ cổ phần chi phối theo luật của nước sở tại”

Tóm lại, thực chất, một doanh nghiệp gia đình có thể được định nghĩa đơn giản là một doanh nghiệp bao gồm hai hoặc nhiều thành viên trong một gia đình có quyền kiểm soát tài chính của công ty. Nói cách khác, doanh nghiệp gia đình là doanh nghiệp thuộc sở hữu chính của một gia đình và / hoặc được quản lý bởi nhiều thành viên trong cùng một gia đình đó.

Một doanh nghiệp gia đình được chi phối bởi 3 vòng tròn: sở hữu, quản lý, gia đình. Trong đó, vòng tròn thứ ba là giá trị cốt lõi mà mỗi doanh nghiệp nằm trong loại hình kinh doanh này cần nắm bắt. Ba yếu tố này không trùng lặp mà tương tác mạnh mẽ với nhau, tạo ra kết nối giữa 8 thành tố trong doanh nghiệp gia đình: Nhà đầu tư (bên thứ ba); Quản lý và nhân viên bên ngoài (không phải là chủ sở hữu); Quản lý và nhân viên bên ngoài (chủ sở hữu); Chủ sở hữu, là người trong gia đình (không làm việc trong doanh nghiệp); Gia đình (những người không làm việc trong doanh nghiệp cũng không phải chủ sở hữu); Nhân viên là người trong gia đình (không phải

là chủ sở hữu); Chủ sở hữu là người trong gia đình (đang làm việc trong doanh nghiệp); Chủ sở hữu đồng thời là quản lý.



*Nguồn: Renato Tagiuri and John Davis.*

### **Hình 1. Mô hình 3 vòng tròn của doanh nghiệp gia đình**

Cái hay của mô hình này là chúng ta có thể bản đồ hóa gia đình trên đó. Ví dụ, bạn là một thành viên gia đình, chủ sở hữu và là người quản lý; Chị gái của bạn cũng là một thành viên gia đình và chủ sở hữu; Anh họ của bạn là một thành viên gia đình nhưng không phải là chủ sở hữu, mà chỉ là nhân viên, v.v... Khi bản đồ đã được tạo dựng, chúng ta có thể thấy được vai trò khác nhau rõ rệt của từng thành viên trong doanh nghiệp gia đình, tùy thuộc vào từng vị trí của họ. Một chủ doanh nghiệp đã từng bày tỏ điều đó: Khi với vai trò là nhà quản lý ông ta đã sa thải một đứa con trai kém và thường xuyên chậm trễ; nhưng sau đó, với vai trò là người bố trong gia đình, ông lại nói, bố vừa nghe tin con mất việc, bố có thể giúp gì con không?

#### **1.2. Mô hình doanh nghiệp gia đình**

**Mô hình 1:** Một gia đình nắm cả quyền sở hữu, kiểm soát và điều hành.

Thành viên câu lạc bộ quốc tế Henokiens Association gồm 48 công ty gia đình có cả hai yếu tố trên và có tuổi đời từ 200 năm trở lên. Trong danh sách này có 12 doanh nghiệp của Italy, 14 của Pháp, 9 của Nhật, 4 của Đức, 3 của Thụy Sĩ, 2 của Hà Lan, 2 của Bỉ, 1 của Anh và 1 của Áo.

**Mô hình 2:** Một gia đình sở hữu cổ phần kiểm soát nhưng giao việc điều hành cho các nhà quản lý chuyên nghiệp.

Trong số 10 doanh nghiệp gia đình lớn nhất thế giới hiện nay về vốn hóa thị trường theo báo cáo CS 1000 của Credit Suisse năm 2018 bao gồm: Alphabet; Facebook; Alibaba; Berkshire Hathaway; Samsung Electronic; Walmart; Anhauser - Busch; Oracle; Lvmh; Roche thì có đến 4 doanh nghiệp người sở hữu không điều hành trực tiếp doanh nghiệp.

**Mô hình 3:** Một gia đình không nắm giữ cổ phần chi phối nhưng tiếp tục đóng vai trò điều hành công ty.

Mô hình này khá phổ biến ở Nhật Bản. Nhà Toyota và Suzuki là những ví dụ phổ biến với những tập đoàn lâu đời mang chính tên của họ. Toyota bổ nhiệm Akio Toyoda làm CEO kiêm Chủ tịch vào năm 2009, khi công ty phải triệu hồi 4,2 triệu chiếc xe vì lỗi kỹ thuật. 8 gia đình đã lập nên Kikkoman (một doanh nghiệp sản xuất tương đậu) chỉ sở hữu 20% cổ phần nhưng vị trí CEO được luân chuyển giữa họ

**Mô hình 4:** Gia đình chính là những quỹ đầu tư mạo hiểm rót vốn cho những thành viên trẻ tuổi trong gia đình khởi nghiệp.

Nhà Mullez sở hữu một trong những tập đoàn bán lẻ lớn nhất nước Pháp là Auchan. Các bậc con cháu đã sử dụng tiền của họ tộc để thành lập nhiều doanh nghiệp khác, trong đó có Decathlon (thể thao), Pizza Pai and Fluch (ăn uống), Leroy Merlin và Boulanger (thiết bị điện). Các doanh nghiệp này đều thuộc sở hữu của công ty mẹ có tên Limovam đang sử dụng tổng cộng 366.000 lao động.

**Bảng 1. Những tập đoàn gia đình lớn nhất trên thế giới và tỷ lệ kiểm soát của gia đình**

Thứ hạng bán hàng	Tập đoàn gia đình	Tỷ lệ kiểm soát của gia đình
1	Wal-Mart	Gia đình Walton sở hữu 41%
2	Toyota Motor Corp	Gia đình Toyoda sở hữu 2%
3	Ford Motor Co.	Gia đình Ford nắm giữ gần 40% quyền biểu quyết
4	Koch Industries	Gia đình Koch sở hữu 84% công ty tư nhân lớn nhất của Mỹ
5	Samsung	Gia đình Lee nắm quyền kiểm soát 22%
6	ArcelorMittal	Gia đình Mittal sở hữu gần 50% công ty thép lớn nhất thế giới
7	Banco Santander	Gia đình Botin sở hữu 2.5%
8	PSA Peugeot Citroel	Gia đình Peugeot nắm giữ 42% quyền biểu quyết
9	Cargill	Gia đình Cargill và MacMillan sở hữu 85% công ty có tuổi đời 104 năm
10	SK Group	Gia đình Chey kiểm soát 71% công ty liên kết
11	Fiat S.p.A.	Gia đình Agnely sở hữu 30%
12	LG Group	Gia đình Koo và Hub sở hữu 59%
13	BMW	Gia đình Quandt kiểm soát 47% cổ phiếu
14	Huyndai Motor	Các thành viên trong gia đình Chung kiểm soát toàn bộ tập đoàn đa ngành
15	Robert Bosch GmbH	Gia đình Bosch sở hữu 7% cổ phiếu, song quỹ từ thiện của gia đình lại nắm 92% quyền biểu quyết

*Nguồn: Pearl and Kristies (2009, spring)*

**Bảng 2. Vốn hóa và doanh thu của 10 tập đoàn gia đình nổi tiếng thế giới**

TT	Tập đoàn gia đình	Vốn hóa (tỷ USD)	Doanh thu (tỷ USD)
1	L'Oreal	137,7	
2	Roche Holding	172,2	
3	Berkshire Hathaway	277,4	
4	Hermes	66,5	
5	Anheuser-Busch Inbev	201	
6	Walmart		476,3- gia đình Walton
7	Volkswagen		261,6- gia đình Porsche
8	BMW		101 - gia đình Quandt
9	Auchan Group		85,5 - gia đình Mulliez
10	Christian Dior		42 - gia đình Arnault

*Nguồn: Credit Suisse*

### **1.3. Doanh nghiệp gia đình Châu Âu, Mỹ và Nhật Bản**

Các doanh nghiệp gia đình Châu Âu, Mỹ, Nhật Bản góp phần định hình nền kinh tế thế giới. Các siêu tập đoàn gia đình từng tồn tại gắn với cái tên như Rockefeller, Carnegie, Morgan... giúp cách mạng hóa quá trình sản xuất, tạo ra bước nhảy vọt cho nền kinh tế thế giới cuối thế kỷ 19, đầu thế kỷ 20. Ngày nay, các doanh nghiệp gia đình tại Châu Âu, Mỹ và Nhật Bản có những đặc trưng riêng sau:

- Lịch sử phát triển hàng trăm năm;
- Quy mô doanh nghiệp lớn. Theo nghiên cứu của Credit Suisse thì trong 10 doanh nghiệp có Vốn hóa lớn nhất hiện nay có đến 8 doanh nghiệp của Mỹ và Châu Âu;
- Tập trung phát triển lĩnh vực gia tộc có thế mạnh từ trước đến nay. Như Frescobaldi chỉ sản xuất rượu vang từ năm 1308; Agnelli chỉ đầu tư vào sản xuất xe hơi;
- Linh hoạt trong việc lựa chọn người điều hành doanh nghiệp. Từ năm 1990–2009, toàn bộ ba chủ tịch của Toyota đều không phải thành viên của gia đình Toyoda. Trong thời gian này Toyota bùng nổ và mở rộng phạm vi trên toàn cầu;
- Đầu tư vào nghiên cứu khoa học, giáo dục. Các doanh nghiệp gia đình Châu Âu, Mỹ và Nhật Bản thường coi việc đầu tư nghiên cứu khoa học là trọng tâm để phát triển và tự đổi mới chính mình.

### **1.4. Doanh nghiệp gia đình Châu Á**

Châu Á chỉ thật sự bắt đầu phát triển vào những năm cuối thế kỷ 20 khi tình hình chính trị khu vực này cơ bản ổn định. Hiện nay các tập đoàn gia đình khổng lồ

đang nổi lên thống trị nền kinh tế châu Á. Ngay cả tại Trung Quốc và Việt Nam, nơi các công ty Nhà nước chi phối nhiều mặt của nền kinh tế thì các doanh nghiệp gia đình vẫn phát triển mạnh mẽ ở bất cứ nơi nào chính phủ cho phép. Các doanh nghiệp gia đình Châu Á có những đặc trưng sau:

- Lịch sử hình thành và phát triển ngắn, chỉ khoảng 50 năm trở lại đây;
- Đa phần quy mô công ty nhỏ hơn so với châu Âu, Mỹ và Nhật Bản;
- Đang trong quá trình chuyển giao thế hệ đời đầu (Từ F1 sang F2 hoặc F3). Theo thống kê của OECD chỉ có 2% số lượng Tỷ phú Trung Quốc là những người thừa kế tài sản do cha ông để lại. Thấp hơn nhiều so với mức 50% ở Châu Âu và 29% ở Mỹ;
- Tính gia đình trị rất cao. Kém linh hoạt trong việc lựa chọn người ngoài gia tộc điều hành;
- Doanh thu và tài sản các doanh nghiệp gia đình Châu Á có mức tăng cao nhất thế giới. Do các công ty này có lợi thế về khai phá thị trường mới phát triển, dân số trẻ, chi phí lao động thấp và những chính sách ưu đãi của chính phủ...

### 1.5. Doanh nghiệp gia đình Việt Nam

**Bảng 3.10. Tập đoàn gia đình lớn nhất Việt Nam năm 2015**

TT	Tập đoàn	Gia đình	Lĩnh vực kinh doanh
1	Tân Hiệp Phát	Gia đình ông Trần Quý Thanh	Thành lập 1994. Kinh doanh trong lĩnh vực nước giải khát, chiếm 13% thị phần đồ uống không cồn tại Việt Nam
2	Liên Thái Bình Dương (IPP)	Gia đình ông Johnathan Hạnh Nguyễn	Thành lập 1986. Năm giữ 30% thương hiệu thời trang nổi tiếng của thế giới ở Việt Nam với khoảng 70% thị phần tại thị trường Việt Nam
3	BRG, Seabank, Intimex	Gia đình bà Nguyễn Thị Nga	Thành lập 1980. Kinh doanh xe máy, ngân hàng, sân golf, khách sạn
4	Hoàn Cầu	Gia đình cổ doanh nhân Tư Hường	Thành lập 1993. Kinh doanh bất động sản tại các vị trí đẹp, đồng thời liên doanh với các doanh nghiệp Nhà nước được giao đất, qua đó đầu tư thu lợi nhuận hoặc chuyển nhượng dự án
5	Doji, ngân hàng Tiên phong	Gia đình ông Đỗ Minh Phú	Thành lập 1994. Kinh doanh vàng bạc đá quý, ngân hàng, băng vệ sinh Diana (đã bán)



<b>TT</b>	<b>Tập đoàn</b>	<b>Gia đình</b>	<b>Lĩnh vực kinh doanh</b>
6	Thành Thành Công	Gia đình ông Đặng Văn Thành	Thành lập 1979. Kinh doanh Ngân hàng, mía đường, bất động sản.
7	Gốm sứ Minh Long	Gia đình ông Lý Ngọc Minh	Thành lập 1970. Kinh doanh gốm sứ, bao gồm Minh Long 1 và Minh Long 2.
8	BITI'S	Gia đình ông Vưu Khải Thành	Thành lập 1980. Sản xuất dép cao su xuất khẩu sang thị trường Liên Xô và các nước Đông Âu, sau đó phục vụ thị trường Tây Nam Trung Quốc, các nước Tây Âu và thị trường nội địa.
9	Kido	Gia đình ông Trần Kim Thành, Trần Lệ Nguyên	Thành lập 1993. Kinh doanh trong lĩnh vực xây dựng và chế biến thực phẩm.
10	May thêu giày An Phước	Gia đình bà Nguyễn Thị Điền	Thành lập 1992. Là công ty dệt may lớn tại Việt Nam với trên 5.000 nhân viên, quản lý trên 100 cửa hàng khắp cả nước.

*Nguồn: Điểm danh 10 tập đoàn gia đình hùng mạnh nhất Việt Nam (2015)*

Dựa trên thống kê 352 doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam có doanh thu trên 1.000 tỷ đồng năm 2018 và có thời gian niêm yết tối thiểu 1 năm (2017 - 2018), các doanh nghiệp trên được chia vào 4 nhóm chính:

\*. Doanh nghiệp gia đình: Thỏa mãn 1 trong 4 tiêu chí sau - Người sáng lập sở hữu và điều hành; Người sáng lập sở hữu cổ phần chi phối nhưng không trực tiếp điều hành; Người sáng lập không sở hữu cổ phần chi phối nhưng tiếp tục điều hành; Các doanh nghiệp nhà nước cổ phần hóa trên 10 năm thuộc sở hữu của một cá nhân hoặc gia đình.

\*. Doanh nghiệp nhà nước: Các doanh nghiệp mà ở đó Nhà nước nắm cổ phần chi phối và có người đại diện điều hành

\*. Doanh nghiệp cổ phần hóa: Các doanh nghiệp nhà nước không còn chi phối và điều hành trong 10 năm trở lại đây.

\*. Doanh nghiệp thuộc sở hữu khác: Bao gồm các công ty đã M&A nhiều lần, cơ cấu gồm nhiều nhóm cổ đông khác nhau.

**Bảng 4. Tỷ lệ vốn hóa thị trường của các doanh nghiệp gia đình niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam năm 2018**

Vốn hóa thị trường	DN gia đình		DN nhà nước		DN cổ phần hóa		DN khác	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
<5,000	74	71.85	128	84.77	52	94.55	41	95.34
5,000 – 10,000	10	9.7	14	9.27	1	1.82	1	2.33
>10,000	19	18.45	9	5.96	2	3.63	1	2.33
<b>Tổng cộng</b>	<b>103</b>	<b>100</b>	<b>151</b>	<b>100</b>	<b>55</b>	<b>100</b>	<b>43</b>	<b>100</b>

*Nguồn: P&Alliances Research (2018)*

Trong số các loại hình doanh nghiệp trên thị trường chứng khoán thì số lượng công ty gia đình có vốn hóa lớn trên 10.000 tỷ có số lượng áp đảo.

**Bảng 5. Tốc độ tăng trưởng doanh thu của các doanh nghiệp gia đình Việt Nam giai đoạn 2009-2018**

Thời gian	Tốc độ tăng trưởng doanh thu (%)			
	DN gia đình	DN nhà nước	DN cổ phần hóa	DN khác
2009	15	12	26	11
2010	34	35	28	35
2011	22	26	15	23
2012	10	3	2	8
2013	20	8	4	14
2014	28	12	17	29
2015	28	4	12	10
2016	30	3	6	12
2017	36	8	19	30
2018	29	11	6	12

*Nguồn: P&Alliances Research (2018)*

Tốc độ tăng trưởng doanh thu của các doanh nghiệp gia đình có sự bứt phá vượt trội so với các loại hình doanh nghiệp khác sau giai đoạn khủng hoảng kinh tế. So với doanh nghiệp nhà nước, với mức xuất phát điểm bằng nhau (2009 - 2010) thì từ sau giai đoạn khủng hoảng (2011 - 2012) tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận của doanh nghiệp gia đình đã có sự bứt phá rõ rệt. Đối với các doanh nghiệp cổ phần hóa, do thời gian cổ phần hóa chưa lâu nên vẫn còn nguyên ảnh hưởng của doanh nghiệp nhà nước, vì vậy mức tăng trưởng không cao. Đối với các doanh nghiệp thuộc sở hữu khác, do cơ cấu cổ đông bị pha loãng nên tốc độ tăng trưởng doanh thu có sự không ổn định so với các doanh nghiệp gia đình.

**Bảng 6. Tốc độ tăng trưởng tổng tài sản của các doanh nghiệp gia đình Việt Nam giai đoạn 2009-2018**

Thời gian	Tốc độ tăng trưởng tổng tài sản (%)			
	DN gia đình	DN nhà nước	DN cổ phần hóa	DN khác
2009	34	19	23	39
2010	40	26	22	30
2011	19	18	15	16
2012	9	7	8	8
2013	13	13	10	10
2014	23	7	23	12
2015	25	5	24	20
2016	22	5	13	32
2017	23	6	13	23
2018	20	5	8	8

*Nguồn: P&Alliances Research (2018)*

Tốc độ tăng trưởng tổng tài sản của các doanh nghiệp gia đình luôn ở mức rất cao do khả năng huy động vốn dễ dàng từ các cổ đông, khả năng vay vốn tốt từ các tổ chức tín dụng. So với các doanh nghiệp nhà nước, việc tăng trưởng tài sản khó hơn do cổ đông chi phối hoạt động là Nhà nước nên vướng nhiều quy định khi tiến hành tăng vốn để phát triển kinh doanh. Đối với các doanh nghiệp cổ phần hóa, việc tăng vốn dễ dàng hơn dẫn tới mức độ tăng trưởng tài sản cũng lớn hơn khi chưa tiến hành cổ phần hóa. Các doanh nghiệp thuộc sở hữu khác cũng có mức tăng trưởng tài sản tốt do khả năng linh hoạt trong việc huy động vốn phát triển kinh doanh.

**Bảng 7. Tỷ suất lợi nhuận biên (ROS) của các doanh nghiệp gia đình Việt Nam giai đoạn 2009-2018**

Thời gian	Tỷ suất lợi nhuận biên (%)			
	DN gia đình	DN nhà nước	DN cổ phần hóa	DN khác
2009	14	8	11	16
2010	14	7	9	12
2011	5	7	7	7
2012	4	6	7	7
2013	6	5	6	4
2014	9	5	9	2
2015	10	5	9	15
2016	9	5	8	7
2017	10	5	7	6
2018	9	6	7	7

*Nguồn: P&Alliances Research(2018)*

So với doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp gia đình có mức biên lợi nhuận cao hơn hẳn. Điều này là do việc tối giảm các chi phí liên quan và khả năng linh hoạt trong việc đầu tư vào các ngành có mức sinh lời cao. Đối với các doanh nghiệp cổ phần hóa, tỷ lệ lợi nhuận biên có mức cải thiện cao hơn so với trước khi cổ phần. Công ty thuộc sở hữu khác có mức lợi nhuận biên cao nhất nhưng cũng ghi nhận những mức giảm mạnh nhất.

**Bảng 8. Tỷ lệ an toàn tài chính (Nợ/Vốn chủ sở hữu) của các doanh nghiệp gia đình Việt Nam giai đoạn 2009-2018**

Thời gian	Tỷ lệ an toàn tài chính (Nợ/Vốn chủ sở hữu)			
	DN gia đình	DN nhà nước	DN cổ phần hóa	DN khác
2009	1.56	2.04	2.07	1.42
2010	1.45	2.04	2.04	1.62
2011	1.78	2.04	1.96	1.89
2012	1.92	1.74	1.82	2.08
2013	1.80	2.09	1.92	1.97
2014	1.87	2.04	2.05	1.98
2015	1.75	1.98	2.10	1.82
2016	1.73	1.96	2.17	1.99
2017	1.73	2.41	2.27	2.29
2018	1.68	2.86	2.17	2.01

*Nguồn: P&Alliances Research (2018)*

Các doanh nghiệp gia đình có xu hướng vay nợ ít hơn và ổn định hơn so với các loại hình doanh nghiệp khác. So sánh với các doanh nghiệp nhà nước, tỷ lệ an toàn tài chính của doanh nghiệp gia đình cao hơn hẳn. Điều này do khả năng huy động vốn từ cổ đông tốt hơn. So với các doanh nghiệp cổ phần hóa, doanh nghiệp gia đình cũng có tỷ lệ nợ vay / vốn chủ thấp hơn hẳn. So với các doanh nghiệp thuộc sở hữu khác, doanh nghiệp gia đình đang có tỷ lệ nợ / vốn chủ thấp hơn.

## **2. Ưu và nhược điểm khi khởi sự kinh doanh với mô hình doanh nghiệp gia đình**

Cần suy nghĩ kỹ lưỡng để ra quyết định khi có cơ hội khởi sự kinh doanh với các thành viên trong gia đình, hoặc tham gia vào một doanh nghiệp hiện đang thuộc sở hữu của gia đình. Bất đồng quan điểm cũng nảy sinh ngay cả giữa các chuyên gia nghiên cứu về quản trị doanh nghiệp gia đình. Joachim Schwass, giám đốc Trung tâm kinh doanh gia đình toàn cầu tại Viện phát triển quản lý quốc tế (IMD) có trụ sở tại Lausanne, đã trích dẫn nhiều nghiên cứu cho thấy các công ty do gia đình kiểm

soát thường tạo dựng được sự lớn mạnh vượt trội về tổng lợi nhuận và dòng tiền. Hơn nữa, ông cho rằng các doanh nghiệp thuộc sở hữu gia đình thường quản lý thận trọng hơn nhằm thực hiện nguyện vọng chung là truyền lại một doanh nghiệp lành mạnh cho thế hệ tiếp theo. Ngược lại, John Van Reenen, giám đốc bộ phận tại Trường Kinh tế Luân Đôn, tin rằng các tập đoàn do gia đình kiểm soát thiếu sự chuẩn chỉnh trong việc lựa chọn giám đốc điều hành và lãnh đạo chủ chốt thường chỉ giới hạn ở các thành viên gia đình. Điều đó làm giảm động lực của các nhà lãnh đạo thuộc thế hệ tiếp theo và hạn chế sự chắc chắn để có được vị trí tốt trong công ty. Vì vậy, công ty do gia đình kiểm soát ngày càng có xu hướng khó tăng trưởng và đổi mới.

Tuy nhiên, cả hai chuyên gia đều có chung một nhận định, các công ty do gia đình kiểm soát thành công đều rất ấn tượng. Với những cái tên như Wal-Mart, Toyota Motor Corp., Ford Motor Co., Koch Industries, Samsung... là những tập đoàn hàng đầu thế giới trong danh sách các doanh nghiệp thuộc sở hữu gia đình. Mô hình doanh nghiệp gia đình là một trong những nền tảng quản trị có nhiều ảnh hưởng với nền kinh tế và rất phổ biến trên thế giới hiện nay. Theo khảo sát “CS family 1000” của Credit Suisse năm 2018, top 10 doanh nghiệp gia đình xét theo vốn hóa đã chiếm hơn 3.000 tỉ USD. Tại Việt Nam, top 100 doanh nghiệp gia đình đang giữ vai trò hạt nhân của nền kinh tế khi đóng góp GDP ước đạt hơn 1/4. Điều đó khẳng định chắc chắn cho khả năng khởi nghiệp với mô hình doanh nghiệp gia đình. Song không phải doanh nghiệp gia đình nào khởi nghiệp cũng thành công. Như đã báo cáo trong Harvard Business Review, 70 % các doanh nghiệp thuộc sở hữu gia đình thất bại hoặc bị thôn tính trước khi thế hệ thứ hai nắm quyền. Theo điều tra của McKinsey, chỉ có 5% các doanh nghiệp gia đình quy mô lớn tiếp tục phát triển tốt sau thế hệ thứ ba. Dẫn khảo sát của các tổ chức uy tín thế giới, Trường PACE cho biết 2/3 số lượng doanh nghiệp toàn cầu là công ty gia đình, trong đó có rất nhiều tập đoàn lớn; 70% - 90% GDP hằng năm của thế giới được đóng góp bởi các doanh nghiệp gia đình; đóng góp 50% - 80% số việc làm toàn cầu. Tuy nhiên, chỉ 12% doanh nghiệp gia đình trên thế giới được chuyển giao tới thế hệ thứ 3.

Khi đưa ra quyết định có nên bắt đầu kinh doanh với các thành viên gia đình hay không, hãy xem xét một số ưu và nhược điểm sau:

*Ưu điểm khi khởi sự kinh doanh với mô hình doanh nghiệp gia đình*

- Có mối quan hệ nội bộ và hợp tác tốt. Vì có điều kiện dành nhiều thời gian cùng gia đình, nên bạn biết và hiểu rõ phong cách tương tác của các thành viên, vì vậy bạn sẽ ít bị mất cảnh giác hơn bởi những sai sót không lường trước có thể gây ra thảm họa cho một công ty.

- Đồng nghiệp của bạn không chỉ là đồng nghiệp hay đối tác kinh doanh. Họ là những người bạn mà bạn tin tưởng và các thành viên gia đình thực sự quan tâm đến nhau, vì vậy mối quan hệ kinh doanh với các thành viên trong gia đình có thể sẽ dễ dàng cảm hơn.

- Những người chủ chốt của doanh nghiệp thường đoàn kết bởi một mục tiêu chung và sẵn sàng hy sinh cho thành công của công ty.

- Tâm trạng làm việc thư giãn hơn vì bạn thoải mái với mọi người xung quanh và không cần phải quá giữ gìn những điều riêng tư.

- Vì các thành viên trong gia đình đều biết rõ về nhau, thường sẽ ít áp lực hơn khi nói đến hiệu quả tài chính và linh hoạt hơn về thời gian cần thiết để nhận ra lợi tức đầu tư của bạn.

- Các doanh nghiệp thuộc sở hữu gia đình thường triển khai các thương hiệu có sức hấp dẫn thị trường mạnh mẽ hơn vì có yếu tố truyền thông, các thành viên gia đình thường làm việc chăm chỉ và khéo léo. Có thể kể đến Levi, Gucci, Beretta, Ford, Nike, Hasbro và Mars... Điều quyết định sự thành công của các công ty này có thể được gắn với yếu tố gia đình của họ.

- Có thể ra mắt công ty nhanh chóng vì bạn sẽ không phải bận tâm đến việc phỏng vấn các đối tác tiềm năng, kiểm tra lý lịch hoặc theo dõi các chứng chỉ và bằng cấp của các thành viên.

#### *Hạn chế khi khởi sự kinh doanh với mô hình doanh nghiệp gia đình*

- Mọi thứ quá thoải mái sẽ có xu hướng làm chậm sự phát triển của doanh nghiệp, về lâu dài, làm suy yếu tính chuyên nghiệp và hạn chế sự thành công của doanh nghiệp.

- Xung đột tại nơi làm việc có thể ảnh hưởng đến cuộc sống cá nhân, tạo ra những rạn nứt nghiêm trọng giữa các thành viên trong gia đình nếu xảy ra bất đồng. Một số mâu thuẫn tồn tại và kéo dài, đôi khi dẫn đến kiện tụng tại tòa án, làm tổn hại vĩnh viễn mối quan hệ giữa anh chị em, cha mẹ, con cái và người thân.

- Những ý tưởng mới có thể khó trở thành hiện thực, vì những người ngoài cuộc và những người không phải là thành viên trong gia đình gặp khó khăn hơn khi tham gia vào vòng khép kín của những người ra quyết định trong gia đình.

- Các hoạt động kinh doanh không công bằng, xu hướng kế thừa cho các thành viên thuộc thế hệ tiếp theo thường xuất hiện trong các doanh nghiệp thuộc sở hữu gia đình. Điều này có thể ngăn cản các ứng viên và nhân viên tài năng, những người không có động lực để nổi trội hẳn và vươn lên trong tổ chức. Hơn nữa, nếu các thành viên gia đình không đủ tiêu chuẩn hoặc không được trang bị đầy đủ kiến thức để có thể trở thành nhà lãnh đạo, điều đó sẽ dẫn đến hiệu quả kinh doanh yếu kém của doanh nghiệp gia đình.

- Sự kế thừa quyền lãnh đạo có thể trở thành nguồn gốc của xung đột nghiêm trọng nếu thiếu sự hướng dẫn rõ ràng và chưa được thiết lập từ trước. Những cuộc cãi vã giữa anh chị em và các thành viên chủ chốt khác trong công ty có thể tạo ra những rạn nứt vĩnh viễn trong các mối quan hệ gia đình.

- Truyền thống gia đình và giáo dục chung có thể thúc đẩy sự khép kín, tăng cường khả năng chống lại sự thay đổi, cản trở sự sáng tạo và tư duy từ bên ngoài. Các doanh nghiệp thuộc sở hữu gia đình ít có khả năng đổi mới trừ khi họ mang đến sự giúp đỡ từ bên ngoài để thay đổi môi trường.

- Các nhà lãnh đạo có thể gặp phải sự miễn cưỡng trong việc đưa ra các quyết định quan trọng, ảnh hưởng tiêu cực đến các thành viên trong gia đình. Nếu một thành viên trong gia đình là nhân viên hoặc đối tác không muốn thay đổi hoặc không thực hiện lời hứa, đó sẽ là một cuộc đàm phán khó khăn nhằm thay đổi bản thân người đó.

### **3. Những vấn đề trao đổi khi khởi sự kinh doanh với mô hình doanh nghiệp gia đình**

- Cần đánh giá chính xác các thành viên trong gia đình. Căn cứ vào tài năng, kinh nghiệm, điểm mạnh và điểm yếu của từng người để xác định vị trí phù hợp nhất cho mỗi người. Những lỗ hổng trong kinh nghiệm hoặc kỹ năng quản lý cần được lấp đầy bởi những nhân viên bên ngoài gia đình.

- Nên thảo luận thẳng thắn về rủi ro. Nếu các thành viên gia đình đều đầu tư tiền vào công ty, thì mỗi người phải hiểu rằng khoản đầu tư đó có nguy cơ mất. Tìm hiểu thái độ của mọi người đối với rủi ro và liệu họ có thể chấp nhận thất bại nếu xảy ra.

- Xác định xem các thành viên gia đình có thể làm việc hài hòa với nhau không. Xung đột giữa các cá nhân và nhiều thế hệ trong gia đình là có thể xảy ra. Hãy chắc chắn rằng những thứ này có thể quản lý được.

- Hãy chắc chắn rằng tất cả các thành viên trong gia đình, không chỉ những người sẽ làm việc trong công ty, nhận ra những khó khăn và hy sinh cần thiết để bắt đầu kinh doanh. Họ có thể phải đối mặt với việc thay đổi lối sống vì công ty sẽ không tạo ra nhiều tiền ngay lập tức. Bắt đầu kinh doanh là tốn thời gian. Họ sẽ không còn nhiều thời gian dành cho gia đình như trước kia và họ phải biết chấp nhận điều đó.

- Cần có sự cam kết. Hãy khẳng định rằng tất cả các thành viên gia đình đều sẽ nhiệt tình tham gia kinh doanh, không làm điều đó một cách miễn cưỡng hoặc coi

đó là nghĩa vụ. Bất kỳ công ty khởi nghiệp nào đều cần có sự cam kết của tất cả các thành viên tham gia.

- Đảm bảo rằng công tác tổ chức quản lý công ty được tuân thủ theo đúng pháp luật, chẳng hạn như vấn đề sở hữu cổ phần, thủ tục thanh lý cổ phiếu trong trường hợp thành viên gia đình rời đi... sẽ được giải quyết nhanh gọn, không gây bất cứ khó khăn nào cho các thành viên.

- Các thành viên trong gia đình cần hiểu rõ phạm vi trách nhiệm và thẩm quyền ra quyết định của từng thành người. Xung đột sẽ được giảm thiểu nếu mọi người hiểu rõ vai trò của mình và không can thiệp vào thẩm quyền của các thành viên khác trong gia đình.

- Gia đình cần tách biệt với công việc. Hãy để các nhân viên không phải là gia đình được đối xử công bằng như các thành viên trong gia đình, vì thế sẽ không có sự oán giận giữa các nhân viên không phải là gia đình.

- Tất cả các thành viên gia đình phải thống nhất và hiểu rõ hướng đi đã được nêu trong kế hoạch của công ty. Điều đó sẽ tránh được xung đột và các ưu tiên có thể được thiết lập.

- Hãy chắc chắn rằng tất cả các thành viên trong gia đình sẽ chia sẻ thành công của công ty. Khi đạt được một cột mốc quan trọng, hãy ghi nhận sự đóng góp của mọi người, bất kể nó có thể khiêm tốn đến mức nào.

- Trong quá trình điều hành công ty, chắc chắn sẽ có những thay đổi về mặt quản lý. Cô con gái nhỏ có thể trở thành một người quản lý tốt hơn nhiều so với anh trai của mình, điều này sẽ làm thay đổi mối quan hệ trong gia đình. Cần xử lý vấn đề nhạy cảm này một tốt nhất có thể, tạo lập sự hài hòa trong công việc. Hãy để mọi người bày tỏ cảm xúc của mình, không nên đưa cảm xúc vào công việc.

**Tóm lại**, khởi sự kinh doanh doanh nghiệp gia đình có thể đưa các thành viên gia đình đến gần nhau hơn và cho phép họ cùng nhau hướng tới thực hiện mục tiêu chung. Những doanh nghiệp này có thể tạo ra sự giàu có và cơ hội, cùng với một di sản cho các thế hệ tương lai. Tuy nhiên, khi khởi sự kinh doanh với mô hình doanh nghiệp này, cần phải hiểu rõ bản chất của doanh nghiệp gia đình để từ đó có những hành động quản trị phù hợp nhằm dẫn dắt doanh nghiệp phát triển không ngừng, doanh thu cao, lợi nhuận tốt, tập thể các thành viên gia đình ngày càng gắn bó, đoàn kết, hết lòng vì mục tiêu chung của doanh nghiệp.



## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. John L. Ward (2004). Perpetuating the Family Business, 50 Lessons Learned from Long-Lasting, Successful Families in Business. By PALGRAVE MACMILLAN Houndmills, Basingstoke, Hampshire RG21 6XS and 175 Fifth Avenue, New York, N.Y. 10010
2. Keanon J. Alderson (2011); Understanding the Family Business; Business Expert Press
3. P&Alliances Research (2018)
4. Robert G. Donnelley (1988); The Family Business; Research Article; <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1988.00427.x>
5. Zachary, R.K. The importance of the family system in family business. J. Fam. Bus. Manag. 2011,1, 26–36
6. <https://nhipcaudautu.vn/chuyen-de/doanh-nghiep-gia-dinh-nhan-tri-hay-ky-tri-3328218/>, Thứ Tư | 06/03/2019 08:00
7. <https://www.saga.vn/quan-tri-cong-ty-gia-dinh-bai-hoc-thanh-cong-tu-cac-doanh-nghiep-lon~31802>, 09/11/2014 - 00:10

# NHỮNG VẤN ĐỀ PHÁP LÝ NHẪM PHÒNG NGỪA TRANH CHẤP QUẢN TRỊ NỘI BỘ CÔNG TY ĐỂ KHỞI NGHIỆP BỀN VỮNG

ThS. Lữ Thị Ngọc Diệp

Trường Đại học Lao động - Xã hội

## Tóm tắt

Nội dung bài viết làm rõ hai vấn đề về tranh chấp trong quản trị nội bộ công ty: (i) nguyên nhân dẫn đến tranh chấp trong giai đoạn khởi nghiệp và (ii) biện pháp phòng ngừa tranh chấp đối với các công ty khởi nghiệp dưới góc độ pháp luật doanh nghiệp hiện hành. Từ đó giúp các nhà sáng lập nhận diện và thiết lập cơ chế quản trị nội bộ công ty phù hợp với giai đoạn “khởi nghiệp”, tạo nền tảng để phát triển công ty bền vững.

**Từ khóa:** quản trị nội bộ công ty; khởi nghiệp bền vững; tranh chấp nội bộ

## 1. Phòng ngừa tranh chấp quản trị nội bộ công ty – một yêu cầu cần thiết để khởi nghiệp bền vững

### 1.1. Quản trị nội bộ công ty và các loại tranh chấp điển hình

Không có một khái niệm chung nhất về “quản trị nội bộ công ty” để áp dụng cho mọi trường trường hợp. Tùy vào góc độ tiếp cận, chúng ta sẽ có cách hiểu khác nhau về “quản trị nội bộ công ty”. Thuật ngữ chúng ta thường gặp hơn “quản trị nội bộ công ty” đó là “quản trị công ty”. “Quản trị công ty” có nội hàm rộng hơn “quản trị nội bộ công ty”, là thuật ngữ hàm chỉ các cách thức tổ chức và biện pháp mà những chủ thể có thẩm quyền trong công ty sử dụng nhằm quản lý, điều hành, kiểm soát các vấn đề như: tài chính (gọi là quản trị tài chính); nhân sự, người lao động, việc làm (gọi là quản trị nhân sự), chiến lược kinh doanh, tiếp cận thị trường (gọi là quản trị kinh doanh); điều hành bộ máy quản lý công ty và điều hòa lợi ích của các nhóm chủ thể trong nội bộ công ty (gọi là quản trị nội bộ công ty) với mục tiêu cuối cùng hướng đến là hiệu quả kinh doanh và sự phát triển ổn định của công ty. Theo Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế thì “quản trị công ty” là một loạt mối quan hệ giữa ban giám đốc, hội đồng quản trị, các cổ đông và các bên có quyền lợi liên quan khác trong một doanh nghiệp (OECD, 1999, 2004). Một số quan điểm khác cho rằng “Quản trị công ty hiểu theo nghĩa hẹp là quan hệ của một doanh nghiệp với các cổ đông, hoặc theo nghĩa rộng là quan hệ của doanh nghiệp với xã hội” (Financial Times, 1997), hay “Quản trị công ty là chủ đề mặc dù được định nghĩa không rõ ràng nhưng có thể coi như đó là tập hợp các đối tượng, mục tiêu và thể chế để đảm bảo điều tốt đẹp cho cổ

*đồng, nhân viên, khách hàng, chủ nợ và thúc đẩy danh tiếng, vị thế của nền kinh tế”* (Maw, Alsbury, Craig-Cooper, & Lord Lane of , 1994).

Trong phạm vi bài viết này, tác giả nghiên cứu về “*tranh chấp quản trị nội bộ công ty*” trên cơ sở hiểu “*quản trị nội bộ công ty*” là một nội dung hẹp thuộc “*quản trị công ty*” và được điều chỉnh bởi pháp luật doanh nghiệp hiện hành. Theo đó, “*quản trị nội bộ công ty*” là tổng thể những cách thức tổ chức và hoạt động của bộ máy quản lý công ty liên quan đến phân bổ quyền lực, điều hòa lợi ích của các nhóm người trong công ty, hướng đến mục đích vừa bảo đảm quyền lợi của các nhóm chủ thể, vừa đảm bảo lợi ích chung của công ty. “*Nội bộ công ty*” thường bao gồm các chủ thể: người sáng lập công ty, các thành viên hoặc cổ đông công ty, người đại diện theo pháp luật của công ty, người quản lý công ty (Chủ tịch Hội đồng quản trị, Chủ tịch Hội đồng thành viên, Giám đốc).

Từ cách hiểu về “*quản trị nội bộ công ty*” và các chủ thể thuộc “*nội bộ công ty*” nêu trên, tác giả định nghĩa “*tranh chấp quản trị nội bộ công ty*” là những mâu thuẫn, bất đồng trong thực hiện quyền và nghĩa vụ giữa các chủ thể thuộc công ty với nhau liên quan đến chủ yếu đến các lợi ích kinh tế, quyền quyết định, quản lý công ty. Tác giả phân loại các tranh chấp điển hình trong quản trị nội bộ công ty dựa trên tiêu chí về chủ thể của tranh chấp như sau:

(i) Tranh chấp giữa những người sáng lập công ty với nhau. Luật Doanh nghiệp 2014 xác định những người cùng ký tên vào bản Điều lệ công ty đầu tiên khi đăng ký thành lập doanh nghiệp tại Cơ quan đăng ký kinh doanh chính là “nhà sáng lập”. Hay hiểu chung nhất, họ người đầu tiên đặt nền móng “khai sinh” công ty. Biểu hiện chủ yếu của loại tranh chấp này là các nhà sáng lập thường tranh cãi xem “tôi hay anh là chủ công ty”, ai có quyền quyết định trong công ty và vấn đề phân chia lợi nhuận khi công ty kinh doanh có lãi.

(ii) Tranh chấp giữa người sáng lập với các thành viên góp vốn khác, tác giả gọi chung đây là tranh chấp giữa các chủ sở hữu công ty. Theo Luật Doanh nghiệp 2014 thì những người góp vốn hợp lệ và hợp pháp vào công ty đều là các chủ sở hữu công ty, không phân biệt người đó là nhà sáng lập hay là người góp vốn sau khi doanh nghiệp đã đi vào hoạt động. Biểu hiện của loại tranh chấp này là sự bất đồng về quyền quản lý và quyết định trong công ty, khi mà người sáng lập thường nhằm tưởng rằng mình thành lập công ty nên mình có toàn quyền quyết định mọi vấn đề, từ đó ảnh hưởng đến quyền của những người góp vốn khác, phát sinh các khiếu nại hoặc khởi kiện liên quan.

(iii) Tranh chấp giữa các chủ sở hữu công ty với người quản lý, điều hành công ty. Trong một số trường hợp, cơ cấu nhân sự và mô hình quản trị công ty cho thấy quyền quản lý, điều hành công ty và quyền sở hữu công ty có sự tách bạch rõ rệt, ví

dụ như trường hợp thuê người khác làm Giám đốc/Tổng giám đốc hoặc thành viên Hội đồng quản trị không phải là cổ đông công ty. Từ đó nảy sinh tình trạng những người quản lý, điều hành công ty nhằm mục đích phục vụ cho lợi ích cá nhân mình thay vì lợi ích của công ty và của chủ sở hữu.

(iv) Tranh chấp giữa những người có chức danh quản lý công ty hoặc người đại diện công ty với nhau. Biểu hiện của loại tranh chấp này thường là mâu thuẫn về quyền quản lý, điều hành, quyết định và giao kết hợp đồng; xung đột trong bổ nhiệm, miễn nhiệm hoặc bãi nhiệm các chức danh quản lý.

## **1.2. Vai trò của phòng ngừa tranh chấp quản trị nội bộ công ty đối với mục tiêu khởi nghiệp bền vững**

“*Khởi nghiệp*” là thuật ngữ chỉ về những công ty đang trong giai đoạn bắt đầu kinh doanh nói chung, nó thường được dùng với nghĩa hẹp để chỉ các công ty công nghệ trong giai đoạn lập nghiệp. Tại Việt Nam, quan điểm phổ biến nhất cho rằng, khởi nghiệp là sự bắt đầu của một nghề nghiệp và tạo nền tảng cho một sự nghiệp (Thu Hà, 2018). Theo Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là doanh nghiệp được thành lập để thực hiện ý tưởng trên cơ sở khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới và có khả năng tăng trưởng nhanh.

Trong những năm gần đây, “*khởi nghiệp*” được tuyên truyền rộng rãi và phát triển thành một phong trào mạnh mẽ, được hưởng nhiều chính sách ưu đãi thiết thực từ phía Nhà nước, nhận hỗ trợ đầu tư từ các nhà đầu tư nên số lượng doanh nghiệp được thành lập mới tại Việt Nam thời gian qua tăng nhanh đáng kể. Theo Thống kê của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, năm 2018, cả nước có 131.275 doanh nghiệp thành lập mới với số vốn đăng ký là 1.478.101 tỷ đồng, tăng 3,5% về số doanh nghiệp và tăng 14,1% về số vốn đăng ký. Đây là năm thứ tư liên tiếp có số lượng doanh nghiệp thành lập mới và số vốn đăng ký đạt cao nhất trong lịch sử (Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2018). Tuy nhiên, phần đông các sáng lập viên khi khởi nghiệp chỉ tập trung vào sự đột phá sáng tạo trong ý tưởng và tập trung nghiên cứu đổi mới về công nghệ nhưng lại rất lúng túng trong quản trị công ty, đặc biệt là quản trị nội bộ công ty. Cũng theo số liệu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, trong năm 2018, số doanh nghiệp *tạm ngừng kinh doanh có thời hạn* của cả nước là 27.126 doanh nghiệp, tăng 25,1% so với cùng kỳ năm 2017. Cả nước có 63.525 doanh nghiệp *tạm ngừng hoạt động không đăng ký hoặc chờ giải thể*, tăng 63,4% so với cùng kỳ năm trước; số doanh nghiệp *hoàn tất thủ tục giải thể* trong năm 2018 của cả nước là 16.314 doanh nghiệp, tăng 34,7% so với cùng kỳ năm 2017. Như vậy, trong năm 2018, tỉ lệ số doanh nghiệp tạm ngừng kinh doanh + chờ giải thể + đã xong thủ tục giải thể (106.965 DN) so với số lượng doanh nghiệp thành lập mới (131.275 DN) là 80%, tức là cứ 100 doanh nghiệp thành lập mới thì có 80 doanh nghiệp khác tạm ngừng hoặc chấm dứt kinh doanh (Bộ Kế hoạch và Đầu

tư, 2018). Theo (Văn Lộc, 2016), trong những năm trở lại đây, không ít công ty khởi nghiệp tại Việt Nam có “cuộc chia ly” giữa các đồng sáng lập, có những xung đột khi công ty bắt đầu trở thành doanh nghiệp lớn do năng lực quản trị nội bộ công ty không đáp ứng kịp với sự “tăng trưởng, đột phá”. Hiểu biết pháp lý về quản trị sẽ phần nào giảm bớt các thiệt hại và xây dựng công ty bền vững. Tạp chí Forbes có bài nghiên cứu thống kê 20 nguyên nhân khởi nghiệp thất bại và 7 trong số 20 nguyên nhân đó có liên quan đến yếu tố con người, quan hệ nội bộ công ty và văn hóa công ty. Trong đó, “đổ vỡ công ty” đến từ những đổ vỡ nội bộ công ty như sự thiếu liên kết giữa những người sáng lập hoặc nhà đầu tư, sự thiếu thống nhất về quan điểm giữa người sáng lập và các nhà quản lý khác trong công ty. Cũng theo thống kê này, chỉ 2 trong số 20 nguyên nhân khởi nghiệp thất bại là đến từ yếu tố vốn (Denise, 2019).

Theo (Trí Trung, 2017), quan hệ giữa người với người trong xã hội tự nó luôn tiềm ẩn những mâu thuẫn, bất đồng, xung đột. Bởi thế, tranh chấp là một hiện tượng phổ biến, có tính tất yếu khách quan. Trong quá trình cùng nhau tạo lập và vận hành một thực thể kinh doanh, việc tồn tại những bất đồng, xung đột giữa các thành viên công ty cũng không là ngoại lệ. Nền kinh tế thị trường với những tác động khắc nghiệt của các quy luật giá trị, quy luật cạnh tranh cùng với sự khác biệt về văn hóa, trình độ hiểu biết giữa các chủ thể càng khiến cho những xung đột, mâu thuẫn trở nên đa dạng với tính chất ngày càng phức tạp, ảnh hưởng trực tiếp đến quyền và lợi ích của các thành viên công ty và công ty, ảnh hưởng đến sự ổn định và phát triển kinh tế xã hội. Do vậy, nhận diện nguyên nhân và biện pháp phòng ngừa tranh chấp nội bộ công ty có ý nghĩa rất quan trọng nhằm hướng tới sự phát triển ổn định, bền vững của doanh nghiệp nói chung và công ty khởi nghiệp nói riêng, đồng thời sẽ có tác động tích cực đến sự phát triển nền kinh tế xã hội đất nước.

## **2. Một số nguyên nhân dẫn đến tranh chấp quản trị nội bộ công ty giai đoạn khởi nghiệp**

Theo khảo sát các vụ tranh chấp trong giai đoạn từ năm 2007 - 2017 của (Trí Trung, 2017), nguyên nhân dẫn đến tranh chấp trong quản trị nội bộ công ty nói chung được phân loại trên hai phương diện khách quan và chủ quan. Trong đó, ở mặt khách quan, các mâu thuẫn, bất đồng trong nội bộ công ty chủ yếu đến từ các nguyên nhân thuộc yếu tố pháp luật, văn hóa, tác động của những quy luật về giá trị, cạnh tranh. Các nguyên nhân chủ quan khiến nội bộ công ty mâu thuẫn là những yếu tố xuất phát từ bên trong, thể hiện ý chí của các thành viên nói riêng và các bên tranh chấp nói chung - đây được xem là nguyên nhân căn bản và chủ yếu dẫn đến các tranh chấp nội bộ công ty. Để các công ty chủ động phòng ngừa tranh chấp quản trị nội bộ, tác giả chỉ ra một số nguyên nhân chủ quan dẫn đến tranh chấp như sau:

## ***2.1. Không nhận thức đúng tầm quan trọng của yếu tố pháp lý khi khởi nghiệp***

Môi trường pháp lý là yếu tố khách quan ảnh hưởng trực tiếp đến việc hình thành và khai thác kinh doanh của công ty. Quản trị nội bộ công ty nói chung chịu sự điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp 2014 và mỗi công ty có quyền ban hành các quy chế quản trị nội bộ cho công ty mình, chủ yếu thể hiện tại Điều lệ công ty. Tuy nhiên các công ty mới được thành lập và các nhà sáng lập lại thường không quan tâm nhiều đến yếu tố pháp lý và tầm quan trọng của Điều lệ công ty đối với hoạt động của công ty. Một số vấn đề pháp lý quan trọng cần lưu ý khi bắt đầu khởi nghiệp nhưng thường không được sáng lập viên quan tâm đó là:

- Không hiểu đúng về thời điểm công ty được thành lập và được pháp luật công nhận, dẫn đến nhầm lẫn về thời điểm xác lập tư cách thành viên công ty. Theo Luật Doanh nghiệp 2014, công ty chỉ được tiến hành kinh doanh, có tư cách pháp nhân và trở thành chủ thể độc lập trong các quan hệ pháp luật kể từ thời điểm công ty được cơ quan nhà nước cấp giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp. Trước thời điểm này, các chủ thể có thể đã thực hiện các thủ tục như góp vốn, thuê nhà xưởng, kho bãi, địa điểm kinh doanh... tuy nhiên, việc thực hiện các thủ tục này không đồng nghĩa với việc họ đã là thành viên công ty hoặc được quyền kinh doanh. Trong thực tiễn, A, B, C, D cùng góp vốn theo đúng thỏa thuận với nhau nhằm mục đích thành lập công ty, họ cùng thống nhất chuyển vốn góp vào tài khoản của D và yên tâm rằng mình đã thành lập và là thành viên công ty. Nhưng thực ra vào thời điểm này công ty chưa hề tồn tại trên thực tế, phần vốn góp của họ vẫn chưa được chuyển giao qua tài khoản của công ty, tư cách thành viên của họ vẫn chưa phát sinh. (Ví dụ Xem thêm Bản án kinh doanh thương mại số 1851/2008/KDTMST ngày 14/11/2008)

- Nhiều người sáng lập không quan tâm đến Điều lệ công ty trong khi Điều lệ công ty là văn bản quan trọng nhất và có hiệu lực trực tiếp đối với một công ty. Các nhà sáng lập thường lại suy nghĩ rằng Điều lệ công ty chỉ là một thủ tục hành chính cần phải có khi thành lập công ty, nên họ thường sử dụng các Điều lệ công ty mẫu có sẵn tải trên mạng, thay đổi thông tin công ty sau đó nộp cho Cơ quan đăng ký kinh doanh để hợp thức hóa hồ sơ đăng ký thành lập doanh nghiệp mà không biết rằng chính những nội dung trong Điều lệ sau này sẽ có thể ảnh hưởng nhiều đến quyền và nghĩa vụ của họ. Ví dụ trường hợp một công ty trách nhiệm hữu hạn được thành lập với 3 thành viên, trong đó có một thành viên sở hữu 65% vốn điều lệ trong công ty. Nếu các thành viên này không có thỏa thuận nào khác về điều kiện tiến hành cuộc họp Hội đồng thành viên hợp lệ và điều kiện biểu quyết thông qua các quyết định của công ty trong Điều lệ công ty thì gần như quyền quyết định mọi vấn đề trong công ty này thuộc về thành viên nắm giữ 65% (vì Khoản 1 Điều 59 Luật Doanh nghiệp 2014 quy định cuộc họp Hội đồng thành viên được tiến hành hợp lệ khi có số thành viên dự họp sở hữu ít nhất 65% vốn điều lệ. Khoản 3 Điều 60 Luật Doanh nghiệp 2014 quy

định trừ các vấn đề đặc biệt quan trọng thì các vấn đề còn lại sẽ được thông qua nếu có số phiếu đại diện ít nhất 65% tổng số vốn góp của các thành viên dự họp tán thành).

## ***2.2. Nhâm lẫn giữa tư cách sáng lập viên và chủ sở hữu công ty***

Các cá nhân, tổ chức khi thực hiện góp vốn hợp lệ và hợp pháp theo quy định pháp luật thì sẽ trở thành đồng chủ sở hữu công ty. Ban đầu, công ty khởi nghiệp thường được thành lập bởi một hoặc một số ít nhà sáng lập bằng cách cùng nhau góp vốn và ý tưởng kinh doanh, sức lao động. Sau khi hoàn tất thủ tục thành lập theo quy định, những nhà sáng lập này cùng được gọi là chủ sở hữu công ty. Nếu trong quá trình công ty hoạt động có thêm các tổ chức, cá nhân khác góp vốn thì những chủ thể này cũng được gọi là “chủ sở hữu công ty”. Như vậy, nhà sáng lập hay những chủ thể góp vốn sau khi công ty đã hoạt động đều được gọi chung là các đồng chủ sở hữu, quyền và lợi ích của họ hầu như sẽ được điều chỉnh bởi cùng chung các quy định pháp luật, cùng có quyền kinh tế và nghĩa vụ tài chính tương ứng với tỉ lệ phần vốn góp của họ trong công ty. Tuy vậy, những nhà sáng lập thường cho rằng mình có “công lớn” trong việc thành lập và cho rằng “công ty là của mình”, mình có toàn quyền quyết định các vấn đề của công ty. Ngược lại các thành viên khác trong công ty thì cho rằng mình đã bỏ vốn đầu tư vào công ty và do vậy, họ cũng đòi hỏi có quyền quyết định cao trong công ty.

## ***2.3. Không xác định rõ tỉ lệ phần vốn góp, tỉ lệ sở hữu cổ phần trong công ty ngay tại thời điểm thành lập***

Luật Doanh nghiệp 2014 quy định vốn điều lệ trong công ty là tổng giá trị tài sản do các thành viên đã góp hoặc cam kết góp khi thành lập công ty trách nhiệm hữu hạn; là tổng giá trị mệnh giá cổ phần đã bán hoặc đã được đăng ký mua khi thành lập công ty cổ phần (Khoản 29 Điều 4). Vốn điều lệ là yếu tố quan trọng và là căn cứ để xác định mức độ hưởng quyền cũng như thực hiện nghĩa vụ của thành viên, cổ đông công ty, ví dụ như quyền biểu quyết, quyền được phân chia lợi nhuận, quyền được phân chia tài sản của doanh nghiệp khi giải thể, phá sản. Trên thực tế, để có vốn hoạt động kinh doanh, các nhà sáng lập có thể thực hiện các phương án hùn hạp vốn khác nhau, mỗi phương án hùn hạp hoặc tìm kiếm vốn sẽ đưa đến hệ quả pháp lý khác nhau đối với công ty, đối với các sáng lập viên và có thể ảnh hưởng đến các tổ chức, cá nhân khác.

Ở phương án góp vốn thứ nhất, các sáng lập viên cùng nhau góp tài sản để có vốn triển khai ý tưởng kinh doanh. Tỉ lệ góp vốn có thể bằng nhau hoặc không bằng nhau, dẫn đến tỉ lệ sở hữu công ty cũng khác nhau. Các sáng lập viên cùng nhau thực hiện việc góp hoặc cam kết góp vốn bằng loại tài sản hợp pháp và chuyển nhượng tài sản đó cho công ty theo đúng thời hạn, thủ tục luật định để hình thành nên nguồn tài sản độc lập cho công ty. Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp của công ty TNHH

sẽ ghi nhận tên những thành viên góp vốn. Điều lệ công ty phải ghi nhận rõ phần vốn góp và giá trị phần vốn góp của các thành viên công ty TNHH; số cổ phần, loại cổ phần, mệnh giá cổ phần từng loại của cổ đông sáng lập công ty CP. Khi đã trở thành thành viên, cổ đông của công ty, các sáng lập viên có các quyền và nghĩa vụ theo quy định của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ công ty.

Diễn biến nêu trên là đúng theo trình tự và “kịch bản” của Luật Doanh nghiệp. Tuy nhiên, nếu xảy ra các sự kiện như: (1.i) các sáng lập viên không thực hiện góp vốn đúng thời hạn và đúng loại tài sản đã cam kết góp; (1.ii) việc góp vốn không được thực hiện đúng thủ tục (không có biên bản bàn giao tài sản, tài sản không được chuyển quyền sở hữu, quyền sử dụng hợp pháp); (1.iii) tài sản sử dụng để góp vốn không phải là tài sản “chính chủ”; (1.iv) định giá tài sản cao hơn giá trị thực tế tại thời điểm góp vốn để “nâng khống” vốn điều lệ... thì (2.i) tư cách thành viên công ty có thể không còn; (2.ii) vốn điều lệ công ty thay đổi; (2.iii) tỉ lệ phần vốn góp của thành viên, cổ đông công ty sẽ thay đổi; (2.iv) quyền và nghĩa vụ của thành viên, cổ đông cũng thay đổi. Nhưng nhiều công ty khởi nghiệp và sáng lập viên không nhận thức đầy đủ về tầm quan trọng của việc xác lập tư cách thành viên, cổ đông và xác định tỉ lệ sở hữu phần vốn của công ty từ đó lơ là hoặc cố tình làm trái mà không lường được hậu quả, để xảy ra các sự kiện ở cấp 1, dẫn đến xảy ra hậu quả ở cấp 2 đã nêu trên. Trên thực tế còn có nhiều trường hợp góp vốn nhưng không có bằng chứng chứng minh có việc góp vốn trên thực tế (ví dụ như không có biên bản góp vốn) thì tình huống góp tiền làm ăn chung sau đó vừa không có tư cách thành viên công ty, vừa không thu hồi được vốn là điều hoàn toàn có thể xảy ra.

Phương án góp vốn thứ hai, trong đó vốn chỉ do một hoặc một số ít sáng lập viên bỏ ra, còn những sáng lập viên còn lại chỉ bỏ công sức hoặc ý tưởng. Theo (Văn Lộc, 2016), trên thực tế đã có trường hợp các sáng lập viên quyết định không hợp tác nữa và mỗi người tự giữ những tài sản của mình, người nào nắm website thì dùng website, người nắm nhân sự thì kéo nhân sự thực hiện dự án mới. Điều 35 Luật Doanh nghiệp 2014 quy định các bên có thể góp vốn bằng Đồng Việt Nam, ngoại tệ tự do chuyển đổi, vàng, giá trị quyền sử dụng đất, giá trị quyền sở hữu trí tuệ, công nghệ, bí quyết kỹ thuật, các tài sản khác có thể định giá được bằng Đồng Việt Nam. Như vậy, Luật Doanh nghiệp 2014 không có quy định góp vốn bằng công sức lao động hoặc ý tưởng kinh doanh nhưng trên thực tế, chuyện này không hiếm và pháp luật không cấm. Mặc dù vậy, rủi ro có thể xảy ra nếu các sáng lập viên góp vốn bằng công sức lao động hoặc ý tưởng kinh doanh nhưng lại không có thỏa thuận rõ ràng về việc góp vốn và xác định tỉ lệ phần vốn góp khi sáng lập viên đóng góp bằng những nguồn lực khác ngoài tài sản, từ đó không xác định được tỉ lệ phần vốn góp, tỉ lệ sở hữu cổ phần của thành viên, cổ đông trong công ty. Sự mập mờ về tỉ lệ



vốn góp và tư cách thành viên, cổ đông công ty đều có thể trở thành nguyên nhân cho những cuộc chia ly trong nội bộ công ty.

Phương án tìm kiếm vốn phổ biến thứ ba đó là huy động hoặc vay vốn của các cá nhân khác như người thân, bạn bè. Diễn biến tiêu cực và đầy rủi ro khi thực hiện phương án này đó là người cho vay tiền tưởng rằng việc mình cho vay đồng nghĩa với việc mình là thành viên, là cổ đông công ty nên có quyền tham gia quản lý và điều hành công ty, khi công ty kinh doanh có lãi thì yêu cầu được phân chia lợi nhuận. Người đi vay tiền thành lập công ty thì quả quyết cho rằng tiền vay thì chỉ trả lãi (nếu có thỏa thuận lãi vay) chứ không chịu phân chia theo tỉ lệ từ nguồn lợi nhuận. Theo (Mai Phương & Hải Linh, 2018), để tiết kiệm chi phí và thêm phần yên tâm, trong giai đoạn đầu, nhà sáng lập thường vay tiền người thân, bạn bè, không tuyển dụng lao động ngoài mà cũng nhờ người thân, bạn bè giúp đỡ. Những tưởng rằng với mô hình hoạt động được xây dựng bằng cả niềm tin và tình thân sẽ ngày một vững bền, nhưng chính sự không phân tách rõ ràng giữa quan hệ thân thuộc và quan hệ kinh doanh đã dẫn đến không ít những lục đục trong nội bộ doanh nghiệp, tiềm ẩn những nguy cơ “khai tử” công ty.

#### ***2.4. Không phân định rõ giữa chủ sở hữu công ty, người điều hành công ty và người đại diện theo pháp luật của công ty***

Khi công ty phát triển và mở rộng quy mô kinh doanh thì vấn đề về quản trị doanh nghiệp bắt đầu cần được quan tâm hơn và việc phân chia quyền lực trong công ty cần phải được thể hiện rõ ràng, minh thị, vì vốn kinh doanh chủ yếu do chủ sở hữu công ty đầu tư, nhưng người sử dụng vốn để kinh doanh lại là người điều hành công ty, người có quyền xác lập giao dịch nhân danh công ty và chịu trách nhiệm về hoạt động của công ty lại là người đại diện theo pháp luật. Quyền điều hành và quyền đại diện theo pháp luật trong nhiều trường hợp không cùng thuộc về một người, nhưng họ đều có trách nhiệm thực hiện các quyền và nghĩa vụ một cách trung thực, cẩn trọng và có lợi nhất cho công ty, mang lại lợi nhuận như kỳ vọng cho các chủ sở hữu. Do đó, việc không phân định rõ về chủ sở hữu công ty, người điều hành công ty và người đại diện theo pháp luật của công ty cũng như thẩm quyền của những người này rất dễ dẫn đến tranh chấp nội bộ công ty, biểu hiện cụ thể như sau:

Thứ nhất, các sáng lập viên nếu không tìm hiểu hoặc được tư vấn kỹ về vấn đề pháp lý liên quan đến người đại diện theo pháp luật của công ty thì thường hay nhầm tưởng mình là người thành lập công ty, hoặc mình là người góp nhiều vốn nhất, hoặc mình là giám đốc điều hành nên đương nhiên có quyền thực hiện mọi giao dịch của công ty. Tuy nhiên, căn cứ Bộ luật Dân sự 2015 và Luật Doanh nghiệp 2014 chỉ có người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp hoặc người được người đại diện

theo pháp luật ủy quyền mới có quyền thực hiện các giao dịch vì mục đích và lợi ích của công ty. Giao dịch không do người đại diện theo pháp luật hoặc không được người đại diện theo pháp luật ủy quyền thực hiện thì có nguy cơ cao bị tuyên bố vô hiệu, dù cho người thực hiện giao dịch là người thành lập công ty hay nắm phần vốn góp lớn trong công ty.

Thứ hai, không phân định rõ thẩm quyền của những người cùng là đại diện theo pháp luật của công ty.

Theo Điều 13 Luật Doanh nghiệp 2014, quy định Công ty TNHH và công ty cổ phần có thể có nhiều người đại diện theo pháp luật. Điều lệ công ty phải quy định rõ chức danh, thẩm quyền, phạm vi đại diện của những người đại diện theo pháp luật. Trên thực tế, người đại diện theo pháp luật của công ty TNHH thường là Chủ tịch Hội đồng thành viên hoặc/và Giám đốc/Tổng giám đốc công ty; người đại diện theo pháp luật của công ty cổ phần là Chủ tịch Hội đồng quản trị hoặc/và Giám đốc/Tổng giám đốc công ty. Theo (Thanh Đức, 2017), công ty có nhiều người đại diện theo pháp luật sẽ mang đến nhiều thuận lợi cho công ty nhưng cũng dẫn đến nhiều rủi ro vì phải kiểm soát nhiều người có thẩm quyền giao dịch để bảo đảm thực hiện đúng thẩm quyền, tránh sự chòng chéo, mâu thuẫn phức tạp bên trong và khiếu kiện từ bên ngoài công ty. Nếu không thật sự cần thiết thì các công ty cần cân nhắc khi lựa chọn phương án nhiều người đại diện theo pháp luật.

Thứ ba, sự thiếu rõ ràng về quyền điều hành của Giám đốc hoặc Tổng giám đốc, nhằm lẫn quyền điều hành và quyền thực hiện giao dịch nhân danh công ty.

Theo (Thanh Đức, 2017), mặc dù Giám đốc hoặc Tổng giám đốc là người có vai trò trung tâm điều hành kinh doanh của doanh nghiệp, nhưng trên thực tế ít khi được giao giữ vai trò người đại diện theo pháp luật nếu như không đồng thời là người sở hữu vốn đáng kể trong công ty. Do đó, những giao dịch do Giám đốc công ty ký kết có khả năng sẽ bị tuyên bố vô hiệu nếu vị Giám đốc này không phải là người đại diện theo pháp luật hoặc không được người đại diện theo pháp luật ủy quyền.

Thứ tư, tranh chấp nội bộ phát sinh do bầu, bổ nhiệm, miễn nhiệm các chức danh trong công ty một cách bừa bãi, không có cơ sở pháp lý. Tình trạng này xảy ra khi “cơm chắng lành, canh chắng ngọt”, nhận thấy khó có thể hợp tác với nhau hoặc xảy ra xung đột lợi ích, các chủ sở hữu công ty “bồng nhiên” tiến hành bầu người đại diện theo pháp luật mới, Giám đốc mới, miễn nhiệm và loại bỏ người cũ ra khỏi công ty. Hay người đại diện theo pháp luật - đồng thời là Chủ tịch Hội đồng thành viên, chủ tịch Hội đồng quản trị, Hội đồng quản trị công ty sử dụng “quyền nhân danh công ty” của mình để “phé truất” Giám đốc... mà không nắm rõ mình có quyền bầu, bổ nhiệm, miễn nhiệm chức danh đó hay không. Vấn đề này hiện nay đang xảy ra rất phổ biến ở cả những các công ty lớn, như trường hợp Công ty cổ phần văn

hóa Phương Nam, Công ty cổ phần May Sài Gòn 3 (Hội đồng quản trị bãi nhiệm Giám đốc kiêm người đại diện theo pháp luật của công ty, trong khi đó quyền bãi nhiệm người đại diện theo pháp luật thuộc về Đại hội đồng cổ đông) hoặc Công ty cổ phần tập đoàn Trung Nguyên (Chủ tịch Hội đồng quản trị bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị kiêm Phó giám đốc công ty trong khi đó Điều 135, Điều 156 Luật Doanh nghiệp 2014 quy định Đại hội đồng cổ đông mới có quyền bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị). Do vậy công ty khởi nghiệp và người quản lý công ty phải đặc biệt lưu ý vấn đề này để tránh những vụ kiện tụng ảnh hưởng bản thân cũng như đến uy tín của công ty.

### **3. Biện pháp pháp lý nhằm phòng ngừa tranh chấp nội bộ công ty để khởi nghiệp bền vững**

#### ***3.1. Lựa chọn loại hình doanh nghiệp phù hợp***

Để bắt đầu kinh doanh, các sáng lập viên cần lựa chọn một loại hình công ty phù hợp với các nhu cầu và điều kiện của bản thân để đăng ký thành lập, đó có thể là công ty TNHH, công ty cổ phần, công ty hợp danh hoặc lựa chọn loại hình doanh nghiệp tư nhân. Việc lựa chọn loại hình doanh nghiệp để bắt đầu kinh doanh rất quan trọng vì điều này sẽ ảnh hưởng lớn đến khả năng nắm quyền quản lý, quyền quyết định của sáng lập viên; cơ cấu tổ chức, quản trị nội bộ doanh nghiệp; khả năng huy động vốn; chuyển nhượng vốn hay bán doanh nghiệp. Tại thời điểm kinh doanh ban đầu, khi mô hình kinh doanh còn nhỏ, cần tiết kiệm chi phí và nhà sáng lập có nhu cầu quản lý hoàn toàn công việc kinh doanh của doanh nghiệp thì họ có thể thành lập doanh nghiệp tư nhân hoặc công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên (nếu chỉ có một nhà sáng lập) hoặc công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên (nếu có từ hai nhà sáng lập trở lên). Khi doanh nghiệp phát triển và cần mở rộng hoạt động kinh doanh, nhà sáng lập có thể mời thêm số ít tổ chức hoặc cá nhân khác thân quen với mình để góp thêm vốn và tiếp thu kinh nghiệm kinh doanh từ các tổ chức hoặc cá nhân mới góp vốn này. Tuy vậy, quyền quản lý công ty vẫn cần được bảo đảm nằm trong một nhóm ít thành viên và loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên là loại hình doanh nghiệp phù hợp. Khi công ty ngày càng phát triển và có nhu cầu huy động vốn thông qua việc phát hành chứng khoán thì công ty trách nhiệm hữu hạn có thể được chuyển đổi thành công ty cổ phần và trở thành công ty đại chúng là bước phát triển cuối cùng của doanh nghiệp khi đã phát triển tới một quy mô nhất định (Nhật Quang, 2016).

Đây là xu hướng phát triển chung của các công ty từ giai đoạn khởi nghiệp đến giai đoạn tăng trưởng và ổn định. Quy trình phát triển nêu trên giúp các công ty khởi nghiệp và nhà sáng lập làm quen với quản trị nội bộ công ty, hiểu được bản chất

các mối quan hệ trong công ty của mình và xây dựng phương án quản trị nội bộ công ty phù hợp với văn hóa và định hướng phát triển của mình.

### ***3.2. Xây dựng Điều lệ công ty chặt chẽ, xác định rõ vốn điều lệ và tỉ lệ sở hữu công ty của các thành viên, cổ đông công ty ngay từ thời điểm thành lập công ty***

Với phạm vi điều chỉnh về vấn đề thành lập, tổ chức quản lý, tổ chức lại, giải thể và các hoạt động có liên quan của doanh nghiệp, pháp luật về doanh nghiệp, đặc biệt là Luật Doanh nghiệp hiện hành (2014) là một hệ thống các thiết chế, mô hình quản trị, quy định về quản trị nội bộ doanh nghiệp nhằm đề phòng tranh chấp cũng như đưa ra biện pháp xử lý mối quan hệ phức tạp giữa nhiều bên trong nội bộ doanh nghiệp. Trên cơ sở quy định pháp luật, các công ty tự xây dựng Điều lệ công ty để áp dụng riêng trong nội bộ công ty mình cho phù hợp với đặc thù ngành nghề, văn hóa doanh nghiệp và quan điểm quản trị khác nhau. Điều lệ công ty là tài liệu bắt buộc phải có khi đăng ký thành lập công ty tại Cơ quan đăng ký kinh doanh, là tài liệu nội bộ của công ty, trực tiếp quy định và điều chỉnh việc thành lập, quản lý, cơ cấu tổ chức, hoạt động, tổ chức lại và giải thể công ty. Điều lệ công ty hợp pháp và hợp lệ sẽ có giá trị pháp lý đối với công ty và ràng buộc thành viên, cổ đông công ty, trong nhiều trường hợp, Điều lệ công ty còn có giá trị pháp lý với bên thứ ba (đối tác kinh doanh, chủ nợ...). Do chưa hiểu bản chất và vai trò của Điều lệ công ty nên khi khởi nghiệp, các nhà sáng lập không chuẩn bị hoặc chuẩn bị sơ sài, sao chép Điều lệ mẫu có sẵn để áp dụng cho công ty mình.

Theo Điều 25 Luật Doanh nghiệp 2014, Điều lệ công ty phải có 13 nội dung bắt buộc, ngoài ra công ty có thể quy định thêm những nội dung khác nhưng không được trái quy định của pháp luật doanh nghiệp. Những điểm quan trọng mà thành viên, cổ đông sáng lập cần bàn bạc, thống nhất và được tư vấn kỹ khi soạn thảo Điều lệ công ty đó là:

- Lựa chọn người đại diện theo pháp luật của công ty, quy định rõ số lượng người đại diện, thẩm quyền và phạm vi đại diện của mỗi người để tránh tranh chấp và xung đột.

- Nội dung về “vốn điều lệ, tỉ lệ phần vốn góp, tổng số cổ phần, loại cổ phần và mệnh giá từng loại cổ phần” vì nó là căn cứ pháp lý xác lập tư cách thành viên, cổ đông, phần vốn góp hay tỉ lệ sở hữu cổ phần của cổ đông, là cơ sở xác định quyền và nghĩa vụ của thành viên, cổ đông.

- Quyền và nghĩa vụ cụ thể của thành viên, cổ đông; thể thức và tỉ lệ thông qua các quyết định của công ty; các trường hợp công ty mua lại phần vốn góp của thành viên hoặc cổ phần của cổ đông; nguyên tắc phân chia lợi nhuận sau thuế và xử lý lỗ trong kinh doanh; thể thức sửa đổi hoặc bổ sung điều lệ công ty; giải thể và thanh lý tài sản công ty; cơ chế giải quyết tranh chấp nội bộ trong Điều lệ công ty; tiêu chuẩn

và nghĩa vụ của người quản lý công ty. Đây là những nội dung Luật Doanh nghiệp 2014 quy định theo hướng mở, các công ty có thể tự chủ động quy định khác (nhưng không trái) luật. Như ví dụ đã nêu về trường hợp một công ty trách nhiệm hữu hạn được thành lập với 3 thành viên, trong đó có một thành viên sở hữu 65% vốn điều lệ trong công ty thì để hạn chế quyền của thành viên sở hữu 65% vốn điều lệ, các thành viên cần cùng nhau thỏa thuận thay đổi điều kiện hợp lệ và biểu quyết thông qua các quyết định công ty theo hướng cao hơn tỉ lệ luật định và ghi nhận vào Điều lệ công ty.

- Điều lệ công ty có thể ghi nhận thêm cơ chế tăng quyền (ví dụ tăng quyền biểu quyết bằng phát hành cổ phần ưu đãi biểu quyết) và ràng buộc nghĩa vụ của nhà sáng lập để đảm bảo nhà sáng lập sẽ gắn bó cũng như điều hành công ty theo chiến lược và phương án kinh doanh đã định, tránh trường hợp sáng lập viên “đem con bỏ chợ”.

### ***3.3. Thiết lập thỏa thuận giữa các sáng lập viên***

Ngoài Điều lệ công ty, sáng lập viên (hoặc một số thành viên, cổ đông công ty) có thể ký kết một hoặc một số thỏa thuận riêng để thống nhất về các vấn đề có liên quan đến việc quản lý công ty cũng như bảo vệ quyền lợi của họ để đảm bảo rằng công ty sẽ hoạt động theo đúng chí hướng, mục tiêu, ý tưởng kinh doanh chung đã được các sáng lập viên cùng xác định trước đó. Thỏa thuận này thường được gọi bằng những cái tên như “thỏa thuận góp vốn”, “thỏa thuận hợp tác”, “thỏa thuận thành viên”, “thỏa thuận cổ đông sáng lập”. Thỏa thuận sáng lập viên thường được sử dụng trong giai đoạn tiền khởi nghiệp, là giai đoạn các sáng lập viên cùng bàn bạc, thống nhất các vấn đề quan trọng để chuẩn bị cho việc thực hiện dự án khởi nghiệp. Bản thỏa thuận giữa các sáng lập viên có thể chính là các điều khoản vạch ra luật chơi trong quản trị nội bộ công ty hoặc bao gồm điều khoản về tài sản, công sức đóng góp, phân công công việc, quyền quyết định, các cam kết, quyền và nghĩa vụ của từng bên, quyền sở hữu tài sản, phân chia lợi nhuận và cả việc thoái vốn hoặc chấm dứt hợp tác. Thỏa thuận sáng lập viên có thể được dùng là nền tảng để đưa vào điều lệ công ty khi các nhà sáng lập thành lập doanh nghiệp hoặc vẫn có giá trị ràng buộc đối với riêng các bên tham gia thỏa thuận dù công ty đã đi vào hoạt động và có Điều lệ công ty (Văn Lộc, 2016). Trên thực tế, có nhiều trường hợp dù công ty đã hoạt động ổn định nhưng vẫn tồn tại các thỏa thuận ngầm giữa các thành viên, cổ đông bởi mặc dù có nhiều nội dung có thể được thỏa thuận trong Điều lệ công ty nhưng có nhiều trường hợp mà vì một lý do nào khác, việc quy định trong Điều lệ công ty là không phù hợp (Nhật Quang, 2016). Thỏa thuận sáng lập viên một cách rõ ràng, minh thị bằng hình thức văn bản có ý nghĩa quan trọng và tránh những tranh chấp/hoặc tạo cơ sở để giải quyết các tranh chấp điển hình sau:

- Tranh chấp về lợi ích vật chất của những người đồng sáng lập. Quyền lợi này bao gồm mức lương, thưởng, phân chia lợi nhuận, cổ tức và cả nguyên tắc xác định giá trị của việc đóng góp công sức của các sáng lập viên đối với công ty trước và sau khi thành lập. Theo (Tuấn Anh P. , 2017), việc xác định công sức cần được xác định bằng thời gian hay bằng hiệu quả công việc cụ thể, thước đo nào cho vấn đề này là vô cùng cần thiết khi thiết lập thỏa thuận. Những điều trên nếu được làm rõ sẽ tạo nên một hệ thống quản lý công việc hiệu quả giúp startup hoạt động suôn sẻ hơn.

- Tranh chấp về quyền đối với ý tưởng hoặc tài sản sở hữu trí tuệ và vấn đề bảo mật thông tin đối với dự án. Cũng theo (Tuấn Anh P. , 2017), Trong một công ty khởi nghiệp sẽ tồn tại những sản phẩm trí tuệ được tạo ra trước hoặc trong khi công ty vận hành. Có những sản phẩm do mỗi người sáng lập tạo ra, cũng có những sản phẩm do tập thể tạo ra. Khi một thành viên sáng lập rời đi, tranh chấp thường xảy ra. Vì vậy, để hạn chế những bất đồng, mâu thuẫn không đáng có, thỏa thuận sáng lập viên cần có điều khoản nhằm xác định rõ sản phẩm trí tuệ nào thuộc về công ty hay của cá nhân thành viên sáng lập những quyền sử dụng có liên quan.

- Tranh chấp về việc người sáng lập không gắn bó đến cùng với dự án. Việc các bên đã thỏa thuận cùng tham gia dự án sẽ là cơ sở pháp lý ràng buộc họ có trách nhiệm đến cùng với dự án. Trong trường hợp dự án chưa hoàn thành hoặc chưa hết thời gian thỏa thuận mà một trong các bên sáng lập vi phạm nghĩa vụ gắn bó với dự án thì rất có thể sẽ phải chịu trách nhiệm bồi thường hoặc chịu phạt do vi phạm thỏa thuận.

### **Kết luận**

Các lợi ích kinh tế và quyền lực thường khiến các bên trong quan hệ nội bộ doanh nghiệp xảy ra mâu thuẫn, xung đột. Công ty khởi nghiệp với đặc trưng là được thành lập bởi đa phần là những người trẻ, đam mê sáng tạo, chú trọng tăng trưởng và chưa có kinh nghiệm quản trị nội bộ. Nhận diện tranh chấp, tìm hiểu nguyên nhân và xây dựng giải pháp phòng ngừa tranh chấp nội bộ công ty dưới góc độ pháp lý sẽ giúp các nhà sáng lập và cộng sự cùng đi đường dài với nhau một cách bền vững hơn. Khi chẳng may có tranh chấp nội bộ xảy ra, các bên cũng cần xem xét lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp phù hợp như thương lượng hoặc hòa giải để giảm chi phí, bảo vệ bí mật kinh doanh và tránh ảnh hưởng uy tín công ty.

### **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Bộ Kế hoạch và Đầu tư. (28/12/2018). *Tình hình đăng ký doanh nghiệp tháng 12 và năm 2018*. Truy cập ngày 6/9/2019, từ Cổng thông tin quốc gia về Đăng ký kinh doanh: <https://dangkykinhdoanh.gov.vn/vn/tin-tuc/597/4897/tinh-hinh-dang-ky-doanh-nghiep-thang-12-va-nam-2018.aspx>

2. Denise, Lee Yonh. (5/1/2019). *Why Startups Fail?* Truy cập ngày 31/7/2019, từ Forbes Journal: <https://www.forbes.com/sites/deniselyohn/2019/05/01/why-start-ups-fail/#44243e4028a5>
3. Lê Mai Phương, Lê Hải Linh. (22/10/2018). *Startup Việt với vấn đề pháp lý: Thái độ quyết định kết quả.* Truy cập ngày 5/8/2019, từ Tia sáng: <http://tiasang.com.vn/-doi-moi-sang-tao/Startup-Viet-voi-van-de-phap-ly-Thai-do-quyet-dinh-ket-qua--12909>
4. Maw, N., Alsbury, A., Craig-Cooper, M., & Lord Lane of , H. (1994). *Maw on Corporate Governance.* Aldershot: Dartmouth.
5. Nguyễn Thị Thu Hà. (29/7/2018). *Bàn về hoạt động khởi nghiệp ở Việt Nam.* Truy cập ngày 31/7/2019, từ Tạp chí Tài chính: <http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/ban-ve-hoat-dong-khoi-nghiep-o-viet-nam-142026.html>
6. Nguyễn Văn Lộc. (3/12/2016). *Từ quản trị Startup đến quản trị công ty: Cần hiểu biết những luật lệ gì?* Truy cập 6/8/2019, từ Đầu tư online: <https://baodautu.vn/tu-quan-tri-start-up-den-quan-tri-cong-ty-can-hieu-biet-nhung-luat-le-gi-d55497.html>
7. Nhâm Phong Tuấn, Nguyễn Anh Tuấn. (2013). *Quản trị công ty - Vấn đề đại diện của các công ty đại chúng tại Việt Nam. Tạp chí Khoa học Đại học quốc gia Hà Nội .*
8. Phạm Tuấn Anh. (20/4/2016). *Quản lý nội bộ doanh nghiệp, yếu tố quyết định sự thành công .* Truy cập ngày 31/7/2019, từ Luật sư Phạm Anh Tuấn: <https://luatsuphamtuananh.com/luat-su-doanh-nghiep/quan-ly-noi-bo-doanh-nghiep--yeu-to-quyet-dinh-su-thanh-cong---/>
9. Phan Tuấn Anh. (12/7/2017). *Câu chuyện giữa những người đồng sáng lập.* Truy cập ngày 9/8/2019, từ Pháp lý cho khởi nghiệp: <https://medium.com/phap-ly-cho-khoi-nghiep/c%C3%A2u-chuy%E1%BB%87n-gi%E1%BB%AFa-nh%E1%BB%AFng-ng%C6%B0%E1%BB%9Di-%C4%91%E1%BB%93ng-s%C3%A1ng-l%E1%BA%ADp-p-6-a6dae9087658>
10. Quốc hội (2014), Luật Doanh nghiệp.
11. Trương Nhật Quang. (2016). *Pháp luật về doanh nghiệp - Các vấn đề pháp lý cơ bản.* Hồ Chí Minh: Dân trí.
12. Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế. (1999, 2004). *Các nguyên tắc quản trị công ty của OECD.* Paris: OECD.
13. Trần Trí Trung, (2017). Nhận diện tranh chấp giữa các thành viên, giữa thành viên với công ty theo pháp luật Việt Nam hiện nay. *Luật học*, 88.

14. Trương Thanh Đức. (2017). *Luận giải về Luật Doanh nghiệp 2014*. Hà Nội: Nhà xuất bản Chính trị quốc gia sự thật.



# CƠ CHẾ HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO - KINH NGHIỆM CỦA ẤN ĐỘ, SINGAPORE VÀ BÀI HỌC ĐỐI VỚI VIỆT NAM

**ThS. Bùi Thị Bích Thuận**

*Trường Đại học Công đoàn*

## **Tóm tắt**

*Trong bối cảnh toàn cầu hóa ngày càng mạnh mẽ, các quốc gia đều ưu tiên thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Đối với Việt Nam, năm 2016 được chọn là năm “Quốc gia khởi nghiệp”, điều này cho thấy vấn đề khởi nghiệp đang được nhà nước và xã hội dành sự quan tâm đặc biệt. Một trong những vấn đề cấp thiết để giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo phát triển nhanh và mạnh trong bối cảnh hiện nay là xây dựng, hoàn thiện và thực hiện tốt chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Mặc dù đã có một số thành công bước đầu nhưng hoạt động khởi nghiệp ở nước ta còn gặp không ít khó khăn, phát triển còn chưa có tính hệ thống. Bài viết giới thiệu khái quát về cơ chế hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo của Ấn Độ, Singapore và thực trạng ở Việt Nam, từ đó đưa ra những khuyến nghị nhằm góp phần giúp khởi nghiệp ở Việt Nam thành công hơn trong thời gian tới.*

**Từ khóa:** *Khởi nghiệp sáng tạo; doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo; cơ chế hỗ trợ khởi nghiệp.*

Các quốc gia thường đưa ra các chương trình hỗ trợ, khuyến khích người dân tham gia khởi nghiệp thông qua các chính sách thúc đẩy thành lập doanh nghiệp, trợ giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo (DNKNST) và các đề án hỗ trợ cộng đồng khởi nghiệp với nhiều ưu đãi... nhằm tạo lập môi trường thuận lợi để thúc đẩy, hỗ trợ quá trình hình thành và phát triển loại hình doanh nghiệp có khả năng tăng trưởng nhanh dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới. Bên cạnh đó cần thiết phải xem xét một vài trường hợp cụ thể là Ấn Độ và Singapore để có cái nhìn tổng quan về diễn tiến, sự kết hợp giữa các biện pháp hỗ trợ được sử dụng và cách thức mà các chính phủ triển khai liên quan tới vấn đề này.

Ấn Độ và Singapore là hai quốc gia khởi nghiệp đứng trong tốp đầu của thế giới, có nhiều điểm tương đồng với Việt Nam (Singapore có vị trí địa kinh tế tương tự Việt Nam, Ấn Độ là nước có nền kinh tế ở trình độ phát triển tương tự Việt Nam). Hơn thế nữa, cả hai nước vừa có sự điều chỉnh tổng thể đối với các biện pháp hỗ trợ startup, nhằm tạo ra một làn sóng khởi nghiệp sáng tạo mới, một mục tiêu mà Việt Nam cũng đang hướng tới.

## **1. Cơ chế hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo của Ấn Độ và Singapore**

### **1.1. Ấn Độ**

Ấn Độ là nền kinh tế lớn thứ 6 thế giới nhưng chỉ đứng thứ 141 thế giới về thu nhập bình quân đầu người, và đứng thứ nhất thế giới về số lượng người dân sống dưới mức nghèo khổ. Tầm động lực để phát triển cho đất nước hơn 1.2 tỷ người, với tuổi bình quân rất trẻ (27,6 tuổi) luôn là nhiệm vụ hàng đầu của Chính phủ Ấn Độ. Trong hơn hai thập kỷ, đánh dấu bằng thời điểm Ấn Độ quyết định mở cửa nền kinh tế tự do hóa thương mại với thế giới đầu những năm 1990, dưới áp lực của cuộc khủng hoảng kinh tế năm 1991, một mặt Ấn Độ thiết kế các biện pháp phát triển các ngành kinh tế theo chiều rộng, sử dụng nhiều lao động (đặc biệt là dệt may, nông nghiệp), mặt khác tập trung nỗ lực hỗ trợ, thúc đẩy sáng tạo và công nghệ, Ấn Độ đã không chỉ từng bước thoát khỏi khủng hoảng, cải thiện thu nhập người dân mà còn tạo dựng vị trí của mình trên bản đồ kinh tế sáng tạo của thế giới. Viễn thông, công nghệ thông tin, ô tô, năng lượng tái tạo, dược phẩm và sinh hóa phẩm trở thành các ngành kinh tế trọng điểm của Ấn Độ. Tháng 2/2016, dưới áp lực phải tạo động lực mới cho nền kinh tế, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, Chính phủ Ấn Độ đã thông qua Chương trình STARTUP INDIA – STANDUP INDIA với mục tiêu thúc đẩy một cuộc cách mạng mới cho nền kinh tế thông qua các startup– nhóm chủ thể mà Chính phủ Ấn Độ xác định là động lực chuyển đổi nền kinh tế Ấn Độ khi thế giới bước vào kỷ nguyên kinh tế số và cuộc cách mạng công nghiệp 4.0.

STARTUP INDIA – STANDUP INDIA là một Đề án tổng lực, thống nhất toàn Ấn Độ để thúc đẩy và hỗ trợ các startup phát triển. Điểm mạnh của Chương trình này là: kết nối các tất cả các biện pháp hỗ trợ startup vào một tổng thể chung để tạo hiệu ứng lan tỏa tốt hơn; nguồn lực được tập trung nhiều hơn từ Chính phủ; minh bạch hóa các cơ chế ưu đãi, hỗ trợ thông qua việc thiết lập hệ thống thống nhất tiêu chí để công nhận startup và tiêu chí cho startup hưởng các loại ưu đãi cụ thể. Đối tượng hưởng tới của Chương trình không chỉ là các DNKNST mới thành lập mà còn cả các doanh nghiệp trong bất kỳ lĩnh vực nào có triển vọng phát triển, mang lại thịnh vượng cho Ấn Độ.

Chương trình STARTUP INDIA – STANDUP INDIA bao gồm 03 cấu phần chính với các nội dung cụ thể như sau:

*Nhóm 1:* Các biện pháp đơn giản hóa thủ tục, điều kiện pháp luật đối với startup:

- Cơ chế tự chứng nhận cho các startup (các startup được phép tự chứng nhận đáp ứng các điều kiện về lao động, môi trường mà không phải xin chứng nhận của các cơ quan có thẩm quyền);

- Xây dựng đầu mối chung về hỗ trợ startup Ấn Độ tại một công web và App di động về startup, qua đó các startup có thể đăng ký để được công nhận, kết nối với các đơn vị hỗ trợ, tham gia các khóa đào tạo miễn phí...;

- Hỗ trợ pháp lý và thủ tục rút gọn khi đăng ký bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ với chi phí thấp;

- Giảm bớt các điều kiện về kinh nghiệm, doanh thu tối thiểu cho startup khi tham gia đấu thầu mua sắm công;

- Áp dụng thủ tục rút gọn cho startup khi giải thể, rút khỏi thị trường.

*Nhóm 2: Các biện pháp hỗ trợ về tài chính cho startup:*

- Cung cấp hỗ trợ tài chính thông qua các quỹ đầu tư mạo hiểm (Fund of funds) theo đó Chính phủ rót vốn vào các quỹ đầu tư mạo hiểm để các quỹ này đầu tư cho startups theo các điều kiện, tiêu chí quy định;

- Cung cấp bảo lãnh tín dụng cho startup thông qua việc thành lập một Công ty tín thác bảo lãnh quốc gia;

- Ưu đãi thuế đối với các khoản đầu tư vào startup;

- Ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp đối với startup.

*Nhóm 3: Các biện pháp kết nối, tạo môi trường, nhận thức khuyến khích startup:*

- Tổ chức các cuộc thi, festival;

- Thành lập Tổ Công tác Sáng tạo;

- Xây dựng các trung tâm sáng tạo tại các trường đại học lớn;

- Xây dựng các công viên nghiên cứu;

- Các biện pháp thúc đẩy startup theo chủ đề.

Điều kiện startup của Ấn Độ Trong khuôn khổ Chương trình Startup India – Standup India, Ấn Độ sử dụng 02 bộ tiêu chí:

*Nhóm 1: Điều kiện để được công nhận là một startup và hưởng lợi từ các biện pháp hỗ trợ của Chương trình là (trừ hỗ trợ dưới dạng ưu đãi thuế):*

- Được thành lập dưới hình thức công ty TNHH, công ty hợp danh, công ty hợp danh TNHH thành lập theo pháp luật Ấn Độ;

- Hoạt động chưa tới 7 năm kể từ ngày thành lập (riêng trường hợp doanh nghiệp công nghệ sinh học thì là 10 năm), không chấp nhận trường hợp chia tách từ doanh nghiệp khác;

- Có tổng doanh thu của bất kỳ năm tài chính nào từ ngày thành lập không vượt quá Rupees 25 crores;

- Hoạt động hướng tới sáng tạo, phát triển, cải thiện sản phẩm, quy trình, dịch vụ hoặc có mô hình kinh doanh tiềm năng lớn trong tạo việc làm, lợi nhuận.

*Nhóm 2: Điều kiện để được hưởng ưu đãi thuế*

- Đáp ứng tất cả các điều kiện nhóm 1 (tức là đã được công nhận là startup theo Chương trình Startup India – Standup India);

- Là công ty TNHH hoặc công ty hợp danh TNHH thành lập trong khoảng từ 1/4/2016-31/3/2019;

- Được cấp chứng nhận đủ điều kiện hưởng ưu đãi thuế.<sup>[1]</sup>

Những kết quả ban đầu của việc triển khai Chương trình STARTUP INDIA – STANDUP INDIA cho thấy Chính phủ Ấn Độ đã đi đúng hướng, tạo ra một làn sóng startup mới ở Ấn Độ với chất lượng và hiệu quả tác động rất tích cực.

## **1.2. Singapore**

Singapore là 1 trong 3 vùng đất hứa của tinh thần khởi nghiệp trên thế giới (2 quốc gia còn lại là Israel và Đan Mạch). Trong 10 năm trở lại đây, tinh thần khởi nghiệp tại Singapore đã được khơi dậy mạnh mẽ nhờ các chính sách hỗ trợ của Chính phủ, bắt đầu từ các cơ sở giáo dục đại học giảng dạy tinh thần khởi nghiệp và thúc đẩy gắn kết đào tạo, nghiên cứu khoa học với doanh nghiệp. Từ năm 2008, Chính phủ Singapore đã thành lập Quỹ Đầu tư mạo hiểm, đầu tư mạnh vào các lĩnh vực khởi nghiệp quan trọng như truyền thông số, công nghệ sinh học, công nghệ làm sạch và lọc nước... Đồng thời, công tác truyền thông về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo được đẩy mạnh, giúp người dân vốn quen tư duy thụ động trở nên năng động hơn. Các chính sách tích cực của Chính phủ đã giúp khơi dậy tinh thần khởi nghiệp của thế hệ trẻ dựa trên nền tảng của giáo dục và hành lang pháp lý thông thoáng. Những nỗ lực này của Singapore đã mang lại những hiệu quả tích cực, góp phần quan trọng đưa Singapore trở thành một trong những mảnh đất hấp dẫn nhất cho khởi nghiệp nói chung và khởi nghiệp sáng tạo nói riêng.

Điểm nổi bật của các chương trình hỗ trợ startup ở Singapore là không chỉ tạo ra động lực để khuyến khích giới trẻ ở Singapore khởi nghiệp mà còn thu hút nhân tài, đặc biệt trong lĩnh vực công nghệ, trên toàn thế giới tới Singapore để khởi nghiệp. Phần lớn các chương trình đều tập trung vào việc hỗ trợ tài chính trực tiếp hoặc gián tiếp từ Chính phủ cho các startup được lựa chọn. Một số chương trình hỗ trợ khởi nghiệp đáng chú ý của Chính phủ Singapore trong thời gian qua:

- *Chương trình Cộng đồng Hành động Khởi nghiệp (Action Community for Entrepreneurship - (ACE):* Đây là chương trình do Bộ Công Thương Singapore thực hiện từ năm 2003 với mục tiêu thúc đẩy sáng tạo và khởi nghiệp ở Singapore. Chương trình tài trợ cho công dân hoặc người cư trú thường xuyên tại Singapore lần đầu khởi

nghiệp, cứ mỗi 3 đô la Singapore vốn đầu tư, doanh nghiệp sẽ nhận được đầu tư từ quỹ là 7 đô la Singapore và tối đa là 50.000 đô la Singapore. Năm 2014, ACE được tái cấu trúc lại để trở thành một chương trình phi chính phủ, phi lợi nhuận nhưng có sự hỗ trợ của Chính phủ, hoạt động với sự liên kết cùng Chương trình SPRING SEEDS.

- *SPRING SEEDS (The SPRING Startup Enterprise Development Scheme (SEEDS))*: Đây là Chương trình cung cấp đầu tư dưới dạng góp vốn, mua cổ phần cho các startup Singapore có sản phẩm hoặc ý tưởng sáng tạo. Các startup được nhận hỗ trợ từ Chương trình sẽ nhận được khoản đầu tư từ SPRING SEEDS bằng với khoản đầu tư mà startup kêu gọi từ bên thứ ba, với tổng giá trị không vượt qua 2 triệu đô la Singapore;

- *Quỹ đầu tư giai đoạn sơ khởi (the Early Stage Venture Fund)*: Quỹ được thành lập năm 2008, thuộc Quỹ Nghiên cứu Quốc gia Singapore (NRF). Quỹ phối hợp với các nhà đầu tư mạo hiểm để đầu tư vào công ty công nghệ cao ở giai đoạn sơ khởi có trụ sở tại Singapore theo tỷ lệ 1:1. Trong vòng 05 năm, nhà đầu tư mạo hiểm có thể mua lại phần vốn đầu tư của NRF. Công ty được đầu tư sẽ phải hoàn trả lại vốn và lãi cho NRF.

- *Chương trình thương mại hóa cho doanh nghiệp công nghệ (Technology Enterprise Commercialization Scheme - TECS)*: Đây là Chương trình của Chính phủ tài trợ cho các startup trong giai đoạn nghiên cứu phát triển (R&D) công nghệ sáng tạo, đã có tuổi đời ít nhất 5 năm và khởi nghiệp tại Singapore. Tài trợ từ TECS có thể lên tới tối đa là 750.000 đô la Singapore;

- *Chương trình đào tạo tư vấn I.JAM (IDM Jump Starts and Mentors)*: Đây là Chương trình được thực hiện bởi Cơ quan phát triển thông tin đại chúng của Singapore, nhằm thúc đẩy khởi nghiệp sáng tạo trong các lĩnh vực thông tin đại chúng công nghệ số. I.JAM hỗ trợ startup có các ý tưởng, sản phẩm, dịch vụ độc nhất thông qua chương trình tài trợ nhỏ với mạng lưới các vườn ươm;

- *Chương trình hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo trong các lĩnh vực ưu tiên (The Sector Specific Accelerator Programme - SSA)*: Chương trình là một phần của Kế hoạch Nghiên cứu, Khởi nghiệp và Sáng tạo năm 2015 của Singapore nhằm cung cấp hỗ trợ cho các startup trong lĩnh vực y tế và công nghệ sạch. Nguồn tiền thực hiện Chương trình lên tới 70 triệu đô la Singapore, 04 tổ chức hỗ trợ startup (accelerators) của Singapore được lựa chọn để tham gia Chương trình, cung cấp đầu tư cho startup theo tỷ lệ 1:1.

- *Chương trình Vườn ươm công nghệ (Technology Incubation Scheme - TIS)*: Chương trình được quản lý bởi NFIE thuộc Quỹ Nghiên cứu Quốc gia Singapore

(NRF). NRF sẽ cùng đầu tư với một Vườn ươm công nghệ tới 85% tổng đầu tư, tối đa là 500.000 đô la Singapore.

Theo Báo cáo về hệ sinh thái khởi nghiệp của Startup Genome's năm 2017, Singapore đã trở thành quốc gia số 1 thế giới về thu hút startup nhân tài, kết quả đạt được phần lớn là do các biện pháp hỗ trợ sáng tạo rất hiệu quả mà Chính phủ dành cho các startup công nghệ. Khoảng 1.600-2.400 startup Singapore về công nghệ đã nhận được hỗ trợ tài chính từ Chính phủ để hoạt động. Trong vòng 03 năm, số lượng các startup ở Singapore đã thu hút được vốn đầu tư series A cao gấp 6 lần, với tổng số vốn đầu tư nhận được tăng gấp đôi, lên tới 1.7 triệu USD. Singapore xếp hạng thứ tư thế giới về số lượng các kỹ sư phần mềm có kinh nghiệm và thứ hai về số nhân lực có tiềm năng phát triển.<sup>[2]</sup>

Không dừng lại ở những gì đã đạt được, tháng 3/2017, Chính phủ Singapore, thông qua Bộ Công Thương, đã chính thức khởi động một Chương trình hỗ trợ Startup mới, nhằm hỗ trợ cho các startup Singapore ở cả 03 khía cạnh thương hiệu, tài chính và thu hút nhân tài. Chương trình tổng thể được biết tới dưới tên gọi là START SG. Singapore hy vọng sẽ tạo ra một làn sóng startup mới, chất lượng và hiệu quả hơn, biến Singapore trở thành tâm điểm khởi nghiệp không chỉ của người Singapore mà còn của cả thế giới.

Startup SG với các nhánh chính sau:

- Startup SG Founder: Hỗ trợ cho các cá nhân lần đầu khởi nghiệp;
- Startup SG Tech: Hỗ trợ cho các startup công nghệ cao;
- Startup SG Equity: Thúc đẩy đầu tư cho startups;
- Startup SG Accelerator: Thúc đẩy sự hình thành, phát triển của các vườn ươm, tổ chức hỗ trợ startup;
- Startup SG Talent: Chương trình dành riêng cho việc phát hiện, hỗ trợ phát triển ý tưởng nhân tài.

Về tài chính, Chính phủ sẽ tham gia cùng các quỹ tư nhân đầu tư vào các doanh nghiệp công nghệ cao với tổng mức đầu tư tối đa tăng gấp đôi (từ 2 triệu đô la Singapore lên 4 triệu). Giới hạn tỷ lệ tối đa của Chính phủ trong tổng vốn đầu tư mà startup nhận được tăng từ 50% lên 70%.<sup>[3]</sup>

**Bài học đối với Việt Nam:** Từ việc nghiên cứu cơ chế hỗ trợ DNKNST của Ấn Độ và Singapore, bài viết khái quát một số bài học kinh nghiệm từ 2 quốc gia trên như sau:

*Thứ nhất*, cả 2 quốc gia đều có chính sách chú trọng xây dựng tinh thần khởi nghiệp mạnh mẽ;

*Thứ hai*, nhà nước luôn đồng hành và dành nhiều ưu đãi cho DNKNST;

*Thứ ba*, chính sách không chỉ chú trọng các vấn đề khởi nghiệp trước mắt mà còn có phạm vi rộng hơn, đề đầu tư cho phát triển giáo dục và đào tạo, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực;

*Thứ tư*, xây dựng đội ngũ đông đảo chuyên gia khoa học công nghệ và doanh nhân tài năng là yếu tố quan trọng tạo nên sự phát triển và thành công của doanh nghiệp khởi nghiệp;

*Thứ năm*, những chính sách khuyến khích khởi nghiệp của các quốc gia này đã thực sự đem lại nhiều kết quả tích cực, tạo dựng được hệ sinh thái khởi nghiệp hiệu quả.

## **2. Khái quát thực trạng về cơ chế hỗ trợ DNKNST ở Việt Nam**

Hoạt động khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam đã bắt đầu từ hơn 10 năm trước với việc hình thành một số DNKNST trong lĩnh vực thương mại điện tử, dạy học trực tuyến. Tuy nhiên, năm 2016 mới được chọn là năm “Quốc gia khởi nghiệp”. Hơn 10 năm hình thành và phát triển của cộng đồng khởi nghiệp sáng tạo, mạng lưới hỗ trợ khởi nghiệp đang hình thành và hoạt động ngày càng hiệu quả, trong đó, nổi bật là vai trò của cố vấn khởi nghiệp vốn có từ lâu ở các nước, nay dần hình thành một cách chuyên nghiệp ở Việt Nam. Thêm vào đó, đã bắt đầu manh nha mạng lưới nhà đầu tư cho công ty khởi nghiệp, bao gồm không chỉ các nhà đầu tư trong nước mà còn các nhà đầu tư nước ngoài. Đến nay hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo và các DNKNST của Việt Nam hiện có thể xem là đã bao gồm đầy đủ các thành tố quan trọng (bao gồm các DNKNST, nhà đầu tư thiên thần, quỹ đầu tư mạo hiểm, tổ chức hỗ trợ kinh doanh, vườn ươm, công viên nghiên cứu, mạng lưới các huấn luyện viên/tư vấn, các cơ sở/đơn vị hỗ trợ nghiên cứu và khởi nghiệp sáng tạo tại các trường đại học, viện nghiên cứu... thuộc cả khối tư nhân và Nhà nước). Tuy nhiên, số lượng của các chủ thể này ở Việt Nam được đánh giá là còn khá khiêm tốn.

Với tinh thần Chính phủ đồng hành cùng doanh nghiệp, trong những năm qua, Chính phủ đã có rất nhiều chính sách hỗ trợ cho doanh nghiệp, đặc biệt là DNKNST. Tùy vào từng trường hợp mà các hỗ trợ liên quan đến thủ tục pháp lý, mặt bằng sản xuất, văn phòng làm việc, công nghệ, đào tạo nhân lực, bảo lãnh tín dụng, tiếp nhận vốn từ các quỹ đầu tư, thị trường tiêu thụ, xúc tiến thương mại, kết nối đối tác, thuế thu nhập doanh nghiệp... Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách quan trọng như:

- Nghị quyết số 35/NQ-CP về hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp giai đoạn 2016-2020, đặt mục tiêu tới năm 2020 Việt Nam có 1 triệu doanh nghiệp.

- Quyết định số 844/QĐ-TTg ban hành ngày 18/5/2016 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc

gia đến 2025” (sau đây gọi là Đề án 844). Đây là văn bản chính sách đầu tiên, bao quát nhất và là nền tảng về chính sách hỗ trợ đối với startup của Việt Nam. Đề án được xây dựng và chủ trì triển khai thực hiện bởi Bộ Khoa học và Công nghệ, có phạm vi bao trùm toàn quốc.

- Quyết định 171/QĐ-BKHCN ngày 7/2/2017 của Bộ Khoa học và Công nghệ phê duyệt danh mục nhiệm vụ đặt hàng thuộc Đề án 844 bắt đầu thực hiện từ năm 2017 và Quyết định 3362/QĐ-BKHCN về việc ban hành quy định tạm thời xử lý hồ sơ tham gia Đề án 844. Đây là 02 văn bản cấp Bộ nhằm triển khai Đề án hỗ trợ startup thông qua kênh đề tài, đề án, dự án khoa học và công nghệ cấp quốc gia thuộc phạm vi quản lý của Bộ Khoa học và Công nghệ.

- Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa được Quốc hội thông qua và có hiệu lực vào ngày 1/1/2018;

- Bộ Khoa học và Công nghệ đã tham gia xây dựng nội dung về hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo và đầu tư khởi nghiệp sáng tạo từ Quỹ phát triển khoa học và công nghệ của doanh nghiệp tại Nghị định số 76/2018/NĐ-CP của Chính phủ, quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chuyển giao công nghệ; đề xuất các giải pháp thu hút đầu tư khởi nghiệp sáng tạo trong và ngoài nước tại Công văn số 666/BKHCN-PTTĐN ngày 19/3/2018...

- Bộ Khoa học và Công nghệ cũng đã hoàn thiện, phát triển Cổng Thông tin khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia, cung cấp các thông tin về hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam. Đây là công cụ thống nhất từ trung ương đến địa phương trong việc thu thập và phân tích cơ sở dữ liệu các đối tượng trong hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

- Các Nghị quyết của các Hội đồng nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương, các Quyết định, Kế hoạch, Chương trình của Ủy ban nhân dân tỉnh về khởi nghiệp và khởi nghiệp sáng tạo.

- Một số Đề án khác mà Thủ tướng Chính phủ phê chuẩn có liên quan tới khởi nghiệp như: Quyết định 1665/QĐ-TTg ngày 30/10/2017 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025”, do Bộ Giáo dục và Đào tạo chủ trì. Quyết định 939/QĐ-TTg ngày 30/6/2017 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án: “Hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp giai đoạn 2017 - 2025”.

Chính phủ còn nhiều các giải pháp, chính sách trọng tâm hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp khác và đã triển khai thường xuyên, rầm rộ các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo, đổi mới sáng tạo như Chương trình Đối tác đổi mới sáng tạo Việt Nam - Phần Lan, Dự án đẩy mạnh đổi mới, sáng tạo thông qua nghiên cứu, khoa học và công nghệ, Dự án xây dựng chính sách đổi mới và phát triển các cơ sở ươm tạo



Doanh nghiệp...; và các sự kiện cho khởi nghiệp Techfest, Demoday, HatchFair, Venture Cup, Startup Weekend, Startup Fair Danang...

Nỗ lực cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh là điểm đáng ghi nhận trong thời gian qua. Chính phủ đã ban hành 50 nghị định về điều kiện đầu tư kinh doanh theo Luật Đầu tư và Luật Doanh nghiệp, trong đó tập trung cắt giảm nhiều thủ tục, giấy phép, tạo thuận lợi cho doanh nghiệp.

**Kết quả đạt được:** Việc thực hiện chính sách hỗ trợ DNKNST đã đạt được nhiều thành quả đáng ghi nhận, góp phần phát triển kinh tế cả nước và giúp các DNKNST “vươn mình ra biển lớn”. Nỗ lực cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh là điểm đáng ghi nhận trong thời gian qua. Các Bộ, cơ quan ngang bộ, UBND cấp tỉnh đã tích cực thực hiện những nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh để tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp hoạt động và phát triển, như cải thiện về thủ tục về thuế và hải quan; cơ chế một cửa; đăng ký doanh nghiệp qua mạng điện tử đã được đưa vào vận hành, đáp ứng yêu cầu dịch vụ công trực tuyến mức độ 4, góp phần giảm thời gian, chi phí thành lập doanh nghiệp và xây dựng một hệ thống đăng ký kinh doanh minh bạch, hạn chế tối đa tiêu cực có thể phát sinh từ sự can thiệp của con người.

Chính phủ đã có những tháo gỡ khó khăn, vướng mắc cho doanh nghiệp. Hệ thống tiếp nhận, xử lý phản ánh, kiến nghị của DNKNST trên cổng Thông tin điện tử Chính phủ đã giải quyết hầu hết các phản ánh, kiến nghị. Chủ tịch UBND các tỉnh, thành phố đã tổ chức đối thoại, tháo gỡ khó khăn, vướng mắc cho doanh nghiệp; thành lập và công khai đường dây nóng, hỏi đáp trực tuyến trên Cổng thông tin điện tử của tỉnh, thành phố để tiếp nhận phản ánh và hướng dẫn, giải đáp cho doanh nghiệp. Các Bộ, ngành và địa phương đã ban hành Chương trình hành động cụ thể và tổ chức triển khai thực hiện.

Nhờ đó, số lượng và chất lượng các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ngày càng tăng, cả nước có hàng nghìn doanh nghiệp khởi nghiệp, gần 70 khu không gian làm việc chung, 50 cơ sở ươm tạo và tổ chức thúc đẩy kinh doanh, đã hình thành thêm một số quỹ đầu tư mạo hiểm như Quỹ đầu tư mạo hiểm của Tập đoàn Vingroup, Startup Viet Partner... Nhiều vườn ươm tiêu biểu đã được hình thành như Vườn ươm doanh nghiệp công nghệ cao Hòa Lạc, Vườn ươm doanh nghiệp công nghệ cao Thành phố Hồ Chí Minh, Vườn ươm Đà Nẵng (DNES), Trung tâm Hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp (BSSC), Vườn ươm doanh nghiệp công nghệ thông tin đổi mới sáng tạo Hà Nội. Chất lượng và số lượng thương vụ đầu tư cho các startup có xu hướng tăng mạnh trong năm 2018 với tổng số vốn đầu tư 889 triệu USD, tăng gấp 3 lần so với năm 2017<sup>[4]</sup>. Sự hiện diện của các nhà đầu tư quốc tế cho khởi nghiệp sáng tạo tăng mạnh, với nhận diện chủ yếu là những doanh nhân khởi nghiệp đã thành công ở thể hệ đầu

mong muốn đầu tư cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở thế hệ sau. Bên cạnh đó, hoạt động của các nhà đầu tư thiên thần ở Việt Nam đã bắt đầu có tính hệ thống qua việc liên kết, kết nối, hình thành một số câu lạc bộ, mạng lưới đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo như: VIC Impact, iAngel, Angel4us,... DNKNST thể hiện được vai trò to lớn của mình vào những đóng góp cho tăng trưởng kinh tế, cho thu hút đầu tư và thúc đẩy phong trào KNST của cả nước.

**Một số hạn chế:** Đề án ban hành theo Quyết định số 844/QĐ-TTg gần như là văn bản duy nhất đặt ra các mục tiêu cụ thể mang tính định lượng về phát triển DNKNST với các mục tiêu ngắn hạn và trung hạn. Tuy nhiên, tương tự như phần lớn các đề án khác, các mục tiêu này chỉ mang tính định hướng, không ràng buộc trách nhiệm đối với bất kỳ cơ quan, tổ chức nào, cũng không có biện pháp xử lý trong trường hợp không đạt được mục tiêu. Bên cạnh đó, mặc dù hệ thống quy định và chính sách đã và đang ngày càng được hoàn thiện, nhiều nội dung cần được hướng dẫn cụ thể vẫn chưa có, dẫn đến tình trạng khó triển khai các quy định và chính sách trên thực tế.

Công thông tin quốc gia về khởi nghiệp đã chính thức ra đời nhưng các nội dung, thông tin và tính liên kết đến các công thông tin liên quan còn hạn chế.

Hướng dẫn cụ thể về hỗ trợ kinh phí cho hoạt động khởi nghiệp từ nguồn ngân sách nhà nước chưa được ban hành, vì vậy các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp từ các quỹ có nguồn gốc ngân sách gần như chưa thể triển khai.

Chính sách tín dụng khó tiếp cận do hầu hết các DNKNST ban đầu đều có quy mô nhỏ, siêu nhỏ, nguồn vốn nội sinh ít, tài sản để thế chấp vay ngân hàng hầu như không có. Bên cạnh đó, bản chất của các DNKNST, đặc biệt là DNKNST là rủi ro cao nên các kênh huy động vốn truyền thống qua các ngân hàng thương mại rất khó khăn.

Tựu trung lại có thể liệt kê các vướng mắc lớn nhất của startups Việt Nam như sau:

- *Hạn chế về vốn:* các startup thường được bắt đầu bằng nguồn vốn tự có hạn hẹp của các thành viên sáng lập, trong khi khả năng vay vốn ngân hàng hoặc kêu gọi các quỹ đầu tư lại rất thấp.

- *Hạn chế về cơ sở vật chất, nghiên cứu phát triển:* các startup thường không có đủ điều kiện để trang trải các chi phí phòng thí nghiệm, chi phí cho máy móc thiết bị phục vụ nghiên cứu, dẫn tới hạn chế trong phát triển ý tưởng, sản phẩm.

- *Hạn chế về kỹ năng quản trị, điều hành kinh doanh, xúc tiến, quảng bá phát triển:* các startup và đặc biệt là các sáng lập viên, nhân sự chủ chốt đều chủ yếu là chuyên ngành kỹ thuật, công nghệ, không có kiến thức đầy đủ về kinh doanh, kinh tế và các kỹ năng điều hành, quản lý doanh nghiệp, xúc tiến thương mại, quảng bá sản phẩm.

- *Hạn chế về khả năng đáp ứng các thủ tục hành chính cần thiết*: các startup thường có rất ít các kinh nghiệm trong thực hiện các thủ tục hành chính liên quan tới gia nhập thị trường (đăng ký kinh doanh, đất đai, giấy phép kinh doanh...), bảo hộ sở hữu trí tuệ (đăng ký bảo hộ các sản phẩm sở hữu trí tuệ), thương mại hóa sản phẩm (đăng ký tiêu chuẩn, đáp ứng quy chuẩn kỹ thuật), tài chính (tiêu chuẩn kế toán, hóa đơn, kê khai thuế, ưu đãi thuế...).

### **3. Đề xuất một số giải pháp đối với Việt Nam**

*Thứ nhất*, xây dựng chính sách hỗ trợ DNKNST một cách toàn diện, có sự tham gia của các tổ chức tài chính, ngân hàng và các cơ quan nhà nước. Song song với việc ban hành hệ thống chính sách hỗ trợ, cần sớm thiết lập hệ thống (cơ quan, tổ chức) để triển khai và thực thi cơ chế chính sách; Hỗ trợ xây dựng hệ thống cung cấp dịch vụ cho DNKNST, nâng cao việc chỉ đạo và dịch vụ công của Chính phủ dành cho các DNKNST. Đặc biệt, tăng cường vai trò của Nhà nước trong xây dựng quan hệ hợp tác nhiều mặt giữa các DNKNST với các doanh nghiệp lớn và các quỹ đầu tư mạo hiểm. Nhà nước cần đơn giản hóa thủ tục nhà nước, loại bỏ tính quan liêu.

*Thứ hai*, cần có chính sách tăng cường giáo dục tinh thần khởi nghiệp và phát triển các kỹ năng: Hiện nay, môi trường khởi nghiệp Việt Nam còn quá trẻ so với thế giới nhưng có nhiều tiềm năng để khởi dậy tinh thần khởi nghiệp mạnh mẽ. Nhà nước cần quan tâm đến các chính sách đẩy mạnh giáo dục như: tài trợ các chương trình đào tạo khởi nghiệp, đào tạo miễn phí trong ngành lên kế hoạch kinh doanh, đào tạo sau đại học về khởi nghiệp, học vị thạc sĩ. Cải cách hệ thống giáo dục từ phổ thông đến đại học theo hướng gắn với giáo dục – đào tạo với hoạt động thực tiễn, đề cao tinh thần làm chủ, thúc đẩy văn hóa khởi nghiệp là điều kiện tiên quyết để bản thân mỗi người hình thành ý chí tự thân lập nghiệp. Cần chuẩn bị nguồn nhân lực cho khởi nghiệp sáng tạo bền vững từ trường phổ thông thông qua giáo dục khởi nghiệp. Cần đưa chương trình giáo dục khởi nghiệp vào giảng dạy trong các chương trình học trung học phổ thông, đặc biệt là trong giáo dục cao đẳng, đại học.

*Thứ ba*, cần có chính sách tạo điều kiện trao đổi và đổi mới công nghệ: Để có một hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ cao, Nhà nước cần nâng cao cơ sở hạ tầng trực tuyến và trực tiếp như tạo ra các cơ chế để tăng cường hợp tác giữa các doanh nghiệp khởi nghiệp, xây dựng nền tảng cho việc tìm kiếm đối tác, nền tảng giao kết và các sự kiện, cổng thông tin ảo. Bên cạnh đó, cũng cần xây dựng cơ sở dữ liệu của bên yêu cầu, tạo lập các vườn ươm doanh nghiệp có chất lượng, đầu tư các khu công

nghệ cao, không gian công cộng cho mạng lưới liên kết và làm việc nhóm; cần tăng cường trao đổi kiến thức và chia sẻ bằng cách tăng cường hợp tác giữa các tổ chức giáo dục và khởi nghiệp, viện nghiên cứu và khu công nghiệp, chuyển giao và đổi mới công nghệ trong môi trường kinh doanh, chia sẻ và hợp tác với các doanh nghiệp khởi nghiệp nước ngoài.

*Thứ tư*, Chính phủ cần tăng cường hỗ trợ tài chính. Nếu Việt Nam muốn tập trung phát triển DNKNST để làm đòn bẩy kinh tế, Chính phủ cần tham gia đầu tư trực tiếp để kích thích tăng trưởng về số lượng và chất lượng các DNKNST, đặc biệt là giai đoạn đầu. Các khoản hỗ trợ tài chính, cho vay, bảo lãnh tín dụng, đầu tư mạo hiểm. Miễn, giảm các nghĩa vụ tài chính với Nhà nước (ví dụ miễn giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế giá trị gia tăng, giảm các mức đóng góp cho bảo hiểm xã hội...).

Phát triển thêm các kênh huy động vốn cho DNKNST, chú trọng huy động vốn thông qua thị trường chứng khoán. Nghiên cứu và triển khai sản phẩm chứng khoán dành cho các DNKNST, giúp các DN huy động vốn trực tiếp từ xã hội góp phần tích cực trong việc tháo gỡ khó khăn về vốn.

Nhà nước khuyến khích các nhà đầu tư thiên thần, thành lập các quỹ đầu tư mạo hiểm, kêu gọi khu vực tư nhân tham gia vào hoạt động đầu tư mạo hiểm cho DNKNST. Xây dựng Quỹ đầu tư cho DNKNST theo mô hình hợp tác công - tư thuộc Chính phủ, nhằm mục đích kêu gọi vốn đầu tư, tài trợ từ các thành phần xã hội cho các dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tiềm năng. Quỹ đầu tư này sẽ được đăng ký hoạt động theo mô hình Công ty đầu tư tài chính và ủy thác đầu tư. Phần lợi nhuận tạo ra từ nguồn đầu tư của Nhà nước và các nhà tài trợ sẽ được sử dụng để tái đầu tư cho hoạt động ươm tạo công nghệ, ươm tạo DNKNST, cũng như đầu tư trực tiếp cho DNKNST tiềm năng.

*Thứ năm*, đẩy mạnh hoạt động tư vấn, hỗ trợ kinh doanh giúp các DNKNST vượt qua được các khó khăn về kinh doanh do thiếu các kiến thức cần thiết về kinh tế, quảng bá và kết nối mạng lưới. Hỗ trợ đào tạo, huấn luyện chuyên sâu về xây dựng, phát triển sản phẩm; thu hút đầu tư; tư vấn về sở hữu trí tuệ; thực hiện các thủ tục về tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật, đo lường, chất lượng. Hỗ trợ kết nối để các DNKN có thể tiếp cận được mạng lưới các nhà đầu tư, các đơn vị, chương trình, dự án hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo. Hỗ trợ trong thực hiện các thủ tục hành chính liên quan tới gia nhập thị trường, bảo hộ sở hữu trí tuệ, thương mại hóa sản phẩm.

### **Chú thích:**

[1]: Quyết định của Bộ trưởng Công Thương Ấn Độ ngày 23/5/2017 (thay thế Quyết định ngày 17/2/2016).

[2], [3]: <https://www.startupdecisions.com.sg/> và <http://www.startupsg.net>

[4]: <http://dean844.most.gov.vn/giai-nut-that-cho-cac-mo-hinh-kinh-doanh-moi-va-khoi-nghiep-sang-tao.htm>

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

### **A. Tài liệu tiếng Anh:**

1. *State's Startup Policies*, <https://www.startupindia.gov.in/content/sih/en/startup-scheme/state-startup-policies.html>
2. *Why Incorporate and Launch Your Company in Singapore*, <https://www.startupdecisions.com.sg/singapore/incorporation/why-incorporate-in-singapore/>

### **B. Tài liệu tiếng Việt:**

1. Cổng thông tin điện tử Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2016), Quyết định số 844/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ: *Về việc phê duyệt Đề án Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025*, [http://vanban.chinhphu.vn/portal/page/portal/chinhphu/hethongvanban?class\\_id=2&\\_page=1&mode=detail&document\\_id=184702](http://vanban.chinhphu.vn/portal/page/portal/chinhphu/hethongvanban?class_id=2&_page=1&mode=detail&document_id=184702).
2. Học viện tài chính (2017), *Chính sách tài chính đối với doanh nghiệp khởi nghiệp ở Việt Nam* - Đề tài khoa học cấp Bộ.
3. Ngô Minh Hải; Đoàn Đức Minh; Lý Đình Quân; Ngô Công Trường (2018), *Startup journey: Con đường khởi nghiệp sáng tạo cho doanh nhân Việt*, NXB Thế giới ; Công ty Văn hoá và Truyền thông AZ Việt Nam, Hà Nội.
4. Nguyễn Thị Hoàng Yến (2017), “*Xây dựng hệ tiêu chí đánh giá chính sách thúc đẩy khởi nghiệp trong bối cảnh toàn cầu hóa*”, Tạp chí khoa học, Đại học Quốc gia Hà Nội, Chuyên san Nghiên cứu Chính sách và Quản lý, Vol. 33, No 3.
5. Như Bình (2016), *Sẽ có sàn chứng khoán cho doanh nghiệp khởi nghiệp*, <https://tuoitre.vn/se-co-san-chung-khoan-cho-doanh-nghiep-khoi-nghiep-1114624.htm>.

# CHÍNH SÁCH TÀI CHÍNH HỖ TRỢ KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO NHÌN TỪ KINH NGHIỆM CÁC NƯỚC

**Lê Vũ Thanh Tâm**

*Viện Kinh tế - Tài chính, Học viện Tài chính*

## **Tóm tắt**

*Làn sóng khởi nghiệp sáng tạo đã và đang phát triển mạnh mẽ trong cộng đồng doanh nghiệp và thế hệ trẻ Việt Nam trong những năm gần đây. Tuy nhiên, môi trường và các điều kiện cho khởi nghiệp, gồm hệ thống khung pháp luật, các chính sách hỗ trợ, quỹ đầu tư mạo hiểm... vẫn còn gặp nhiều vướng mắc. Do đó, hoàn thiện các điều kiện cho khởi nghiệp, trong đó chú trọng chính sách tài chính với vai trò bệ đỡ là yêu cầu bức thiết nhất, giúp cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam vươn lên và phát triển mạnh mẽ. Và để xây dựng hệ thống chính sách tài chính thân thiện với cộng đồng khởi nghiệp sáng tạo, đứng trên góc độ quản lý Nhà nước, Việt Nam cần nghiên cứu, học hỏi kinh nghiệm của một số nước trên thế giới.*

**Từ khóa:** *Chính sách tài chính, khởi nghiệp, khởi nghiệp sáng tạo, kinh nghiệm*

## **Giới thiệu**

Sự chuyển đổi mạnh mẽ phương thức sản xuất của doanh nghiệp trên toàn thế giới cùng với sức lan tỏa và tầm ảnh hưởng ngày càng gia tăng của khoa học, công nghệ thông tin và truyền thông đã tạo nên sức hút mạnh mẽ và là khởi nguồn cho hoạt động khởi nghiệp sáng tạo trên toàn cầu. Khởi nghiệp sáng tạo góp phần thay đổi cơ cấu nền kinh tế thông qua sự ra đời và ứng dụng vào thực tiễn của các sản phẩm và dịch vụ mới dựa trên nền tảng công nghệ tiên tiến thời kỳ cách mạng công nghiệp 4.0, từ đó duy trì khả năng sáng tạo, phát triển một cách hiệu quả. Chính bởi lẽ đó, chính phủ các quốc gia trên thế giới nhận ra tầm quan trọng của khởi nghiệp sáng tạo, theo đó ban hành nhiều chính sách, trong đó phải kể đến chính sách tài chính nhằm khuyến khích hoạt động này.

## **1. Tổng quan khởi nghiệp sáng tạo và vai trò của chính sách tài chính với khởi nghiệp sáng tạo**

### **1.1. Khởi nghiệp sáng tạo**

Có rất nhiều cách hiểu khác nhau về khởi nghiệp sáng tạo (Start-up) song tựu chung lại đều ám chỉ đến những doanh nghiệp mới thành lập hoạt động kinh doanh dịch vụ sản phẩm sáng tạo hoặc chưa thành lập nhưng đang nghiên cứu, triển khai và có kế hoạch kinh doanh ý tưởng sáng tạo mới với nền tảng hoạt động là công nghệ mới.

Khởi nghiệp là giai đoạn đầu tiên của một doanh nghiệp được thành lập với đặc trưng cơ bản là quy mô hoạt động kinh doanh còn hạn chế, mới dừng lại ở thăm dò thị trường và kiểm nghiệm, và phải mất nhiều thời gian để đưa doanh nghiệp vào giai đoạn có lãi; bởi vậy mà các cá nhân, tổ chức thường chưa quan tâm ưu đãi thuế khi quyết định khởi nghiệp.

Với nền tảng công nghệ và sản phẩm, dịch vụ độc đáo, vượt trội, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo khác doanh nghiệp thông thường ở tính đột phá, sáng tạo, tính tăng trưởng đột phá, đặc biệt là từ giai đoạn tăng trưởng nhanh, và tính rủi ro cao xuất phát từ ý tưởng kinh doanh đột phá cùng với những hạn chế liên quan thị trường và trình độ quản trị, nhân lực.

Tính tới 2018, Việt Nam đã có khoảng hơn 3.000 doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và dự kiến sẽ tăng nhanh trong những năm tiếp theo (theo Techinasia), tỷ lệ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trên đầu người tại Việt Nam là khoảng 20 doanh nghiệp/1 triệu dân, nhiều hơn các quốc gia như Indonesia (2.100 doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo/260,6 triệu dân); Trung Quốc (2.300 doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo/1.378,6 triệu dân) và Ấn Độ (7.500 doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo/1.330,6 triệu dân). Điều này cho thấy tiềm năng để Việt Nam trở thành miền đất hứa với khởi nghiệp sáng tạo trên nền tảng hoàn thiện khung chính sách trong đó phải kể đến chính sách tài chính.

## ***1.2. Chính sách tài chính hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo***

### ***1.2.1. Sự cần thiết ban hành chính sách tài chính hỗ trợ***

Việc thực hiện chính sách tài chính với những ưu đãi liên quan miễn giảm thuế, tín dụng và hỗ trợ khác từ Ngân sách Nhà nước có ý nghĩa rất quan trọng đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo nhằm giúp doanh nghiệp có thêm nguồn lực tài chính để đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh, giảm bớt phụ thuộc vào vốn vay ngân hàng, tiết kiệm được chi phí kinh doanh, từ đó giảm giá thành, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và thu hút vốn đầu tư.

DN khởi nghiệp sáng tạo cần được hỗ trợ vì những lợi ích mà DNKNST mang lại cho nền kinh tế và vì những đặc điểm vốn có của DNKNST. Cụ thể như sau:

- Đặc điểm nổi bật của DNKNST là tính sáng tạo trong mô hình kinh doanh. Nhờ tính sáng tạo, DNKNST tạo ra những giá trị mới cho xã hội, tạo ra nhiều giá trị gia tăng cho xã hội, có khả năng tăng trưởng nhanh và mở ra một mô hình kinh doanh mới cho nền kinh tế. Học giả John R. Dearie (2017) đã chỉ ra rằng, nhờ tính sáng tạo, các DNKNST đã có đóng góp rất lớn đến sự tăng trưởng kinh tế Mỹ những năm 1950. Tính sáng tạo này rất cần được khuyến khích để mở ra những hướng phát triển mới cho nền kinh tế.

Như đã phân tích, DNKNST luôn gắn với công nghệ, hoặc là sản phẩm công nghệ, hoặc là sử dụng phổ biến công nghệ trong hoạt động sản xuất, kinh doanh. Trong bối cảnh xã hội loài người đang bước vào cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư, việc thúc đẩy phát triển những DN gắn với công nghệ là một đòi hỏi tất yếu.

- Mặc dù có tiềm năng đóng góp lớn cho sự phát triển kinh tế, song lại có những trở ngại lớn cho sự phát triển của các DNKNST.

Trở ngại đầu tiên, cũng giống như mọi sự bắt đầu khác, là vốn đầu tư. Trong mọi hoạt động kinh doanh, đều cần đến vốn đầu tư, song DNKNST cần một lượng vốn lớn do đặc điểm kinh doanh gắn với công nghệ hoặc mô hình kinh doanh mới. Trở ngại thứ hai, DNKNST được thành lập từ một ý tưởng kinh doanh sáng tạo - một ý tưởng mới chưa từng có tiền lệ - bởi vậy, nó mới ở dạng tiềm năng, cần đầu tư thêm nhiều chất xám và công sức để hoàn thiện và hiện thực hóa ý tưởng đó. Tiếp đó, cũng do tính mới, tính sáng tạo nên DNKNST thường đối mặt với những rủi ro tiềm ẩn cơ bản sau:

*Một là*, cơ chế, chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thiếu tính đồng bộ và hệ thống, đan xen trong các chính sách chung hoặc chính sách đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa. Các quy định liên quan doanh nghiệp khởi nghiệp được lồng ghép vào trong các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến doanh nghiệp, doanh nghiệp nhỏ và vừa mà không được đưa vào trong văn bản quy phạm pháp luật riêng về doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

*Hai là*, huy động vốn đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo còn khó khăn do khung pháp lý và chính sách cho các nhà đầu tư thiên thần cũng như việc hình thành và phát triển quỹ đầu tư mạo hiểm còn sơ khai.

*Ba là*, đầu tư mạo hiểm ở Việt Nam trong những năm qua không ổn định, thiếu bền vững và phụ thuộc vào nguồn tài trợ nước ngoài; khung pháp lý và chính sách cho việc thành lập cũng như cơ chế vận hành của các vườn ươm vẫn còn những bất cập về nguồn tài chính, phương thức quản lý, các dịch vụ tư vấn....

Để tháo gỡ những vướng mắc trên, từ thực tiễn tại Việt Nam cùng với xu hướng của các nước, việc ban hành các chính sách tài chính, trong đó có chính sách thuế là rất cần thiết để hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp quốc gia theo tinh thần Nghị quyết 35 và thực hiện Quyết định số 844/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025, trong đó xác định đối tượng hỗ trợ là doanh nghiệp khởi nghiệp nói chung hay chỉ tập trung hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới (Innovation Startup); doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ (Tech Startup); doanh nghiệp khởi nghiệp có tiềm năng tăng trưởng cao (high-potential start-ups – HPSUs).



### 1.2.2. Nội dung chính sách tài chính hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo

Chính sách tài chính hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo hướng tới ba trụ cột cơ bản sau:

*Thứ nhất*, chính sách ưu đãi thuế

Những ưu đãi thuế các mức độ ưu đãi khác nhau giúp doanh nghiệp giải tỏa bài toán chi phí kinh doanh, có thêm nguồn lực tài chính để đầu tư mở rộng sản xuất - kinh doanh, giảm bớt phụ thuộc vào vốn vay ngân hàng. Từ đó, tăng hiệu quả dự án đầu tư thực hiện đầu tư tại các khu vực kinh tế - xã hội kém phát triển, khu vực nông thôn, vùng sâu, vùng xa, hoặc thuộc các lĩnh vực khuyến khích đầu tư như nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ; sản xuất năng lượng tái tạo, năng lượng sạch; phát triển công nghệ sinh học; dự án đầu tư mới thuộc lĩnh vực bảo vệ môi trường...

*Thứ hai*, chính sách hỗ trợ vốn qua NSNN, tín dụng, thị trường tài chính...

Sự hỗ trợ vốn của Chính phủ thông qua NSNN, tín dụng giúp doanh nghiệp tăng cường nguồn lực tài chính để đầu tư mở rộng sản xuất - kinh doanh dự án đầu tư đặc biệt thuộc lĩnh vực ưu đãi như nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ; sản xuất năng lượng tái tạo, năng lượng sạch; phát triển công nghệ sinh học; dự án đầu tư mới thuộc lĩnh vực bảo vệ môi trường... hoặc tại các khu vực kinh tế - xã hội kém phát triển, khu vực nông thôn, vùng sâu, vùng xa. Đồng thời, nguồn vốn hỗ trợ trên cũng góp phần nâng cao năng lực, nhận thức, mối liên kết từ phía chính quyền, địa phương với khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

*Thứ ba*, hỗ trợ khác liên quan cơ sở hạ tầng, môi trường kinh doanh

Không chỉ hỗ trợ vốn, chi phí kinh doanh cho khởi nghiệp sáng tạo, nội dung quan trọng khác mà chính sách tài chính hướng đến là hỗ trợ cải thiện cơ sở hạ tầng, môi trường kinh doanh bình đẳng, vườn ươm khởi nghiệp. Từ đó, khả năng sống sót, thích ứng, năng lực cạnh tranh, hiệu quả sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo được cải thiện, tạo hiệu ứng lan tỏa tích cực đến hạ tầng kinh tế - xã hội.

## **2. Kinh nghiệm các nước trong ban hành chính sách tài chính hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo**

Nhận thức rõ tầm quan trọng của khởi nghiệp sáng tạo. Tùy thuộc vào cấu trúc thể chế cũng như dựa trên cơ sở khoa học, sản xuất của từng quốc gia, chính phủ các nước thường hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo thông qua việc thiết lập và kết hợp các chính sách tài chính khác nhau nhằm mục tiêu khuyến khích phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp, trong đó bao gồm: (i) Chính sách ưu đãi thuế; (ii) Chính sách tín dụng; (iii) Các chính sách hỗ trợ khác. Cụ thể:

## **2.1. Chính sách ưu đãi thuế**

Với vị trí quan trọng trong sự phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo nói riêng cũng như toàn nền kinh tế nói chung, chính sách ưu đãi về thuế luôn được các quốc gia coi trọng. Thời hạn, đối tượng, lĩnh vực đầu tư và điều kiện trở thành Startup thường là các tiêu chí được làm căn cứ ban hành ưu đãi về thuế. Trong đó:

### **2.1.1. Về đối tượng**

Các ưu đãi thuế thông thường dưới hình thức miễn giảm thuế thu nhập cá nhân, thu nhập doanh nghiệp, thuế chuyển nhượng vốn, hay các khoản đóng góp an sinh xã hội đối với các doanh nhân, các công ty đầu tư mạo hiểm... Tại các nước thuộc OECD, thuế thu nhập cá nhân, thuế thu nhập doanh nghiệp được miễn giảm trên 3 cấp độ: các doanh nhân, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và các nhà đầu tư. Trung Quốc cắt giảm các khoản thuế và phí không cần thiết đồng thời chấm dứt đánh giá thuế toàn diện đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo do sinh viên mới tốt nghiệp làm chủ. Thái Lan miễn thuế TNDN cho các công ty đầu tư mạo hiểm...

### **2.1.2. Về thời hạn và điều kiện trở thành Startup**

Đa phần các nước đều áp dụng chính sách ưu đãi về thuế cho các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo có thời hạn trong vòng 2-5 năm (Singapore, Ấn Độ, Trung Quốc) hoặc kéo dài đến 10 năm (Thái Lan, Úc).

Một số nước kết hợp các tiêu chí doanh thu và thời hạn để xây dựng các chính sách ưu đãi về thuế TNDN. Điển hình là Singapore. Theo đó, trong 3 năm đầu, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có doanh thu dưới 100.000 đô la Sing sẽ được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp; doanh thu từ 100.000 - 300.000 đô la Sing áp dụng mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 8,5%; doanh thu trên 300.000 đô la Sing áp dụng mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 17%. Các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo từ năm thứ 4 trở đi có doanh thu dưới 300.000 sẽ được áp dụng mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 8,5%; doanh thu trên 300.000 đô la Sing áp dụng mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 17%.

Trong khi đó, có những nước kết hợp giữa tiêu chí về điều kiện là một Startup với thời hạn được miễn thuế TNDN. Chẳng hạn Chính phủ Ấn Độ đang xây dựng và ban hành chế độ thuế thân thiện với doanh nhân. Theo đó, những doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thông qua đổi mới sáng tạo, đáp ứng các điều kiện là một Startup trong Chương trình hành động của Ấn Độ sẽ được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong vòng 3 năm (đối với các Startup thành lập sau ngày 1/4/2016). Ngoài ra các doanh nghiệp khởi nghiệp có quy mô nhỏ và vừa mới được thành lập và đang có ý định mở rộng hoạt động được miễn thuế đối với thặng dư vốn đầu tư vào các quỹ

được chính phủ công nhận với điều kiện khoản đầu tư trong hai năm tài chính liên tiếp không vượt quá 50 tỷ Rupee. Bên cạnh đó, Chính phủ Ấn Độ tiến hành miễn thuế đối với các khoản đầu tư cao hơn giá trị thị trường.

### *2.1.3. Về lĩnh vực kinh doanh*

Kết hợp tiêu chí lĩnh vực, đối tượng với thời gian, nhiều nước trên thế giới có quy định ngành công nghiệp chủ chốt hoặc một số lĩnh vực cụ thể được miễn giảm thuế. Đơn cử như Trung Quốc áp dụng mức ưu đãi thuế khác nhau tùy loại hình doanh nghiệp khởi nghiệp. Cụ thể:

- Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo do sinh viên tốt nghiệp làm chủ trong lĩnh vực tư vấn, thông tin, dịch vụ kỹ thuật, sau khi được cơ quan thuế phê chuẩn thì được miễn thu thuế thu nhập doanh nghiệp 2 năm;

- Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong lĩnh vực giao thông vận tải, thông tin điện tử được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp năm đầu tiên, năm thứ 2 giảm một nửa thuế thu nhập doanh nghiệp;

- Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong lĩnh vực sự nghiệp công cộng, thương nghiệp, vật tư, thương mại quốc tế, du lịch, kho bãi, dịch vụ lưu trú, ăn uống, sự nghiệp văn hóa giáo dục, vệ sinh được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp 1 năm.

## **2.2. Chính sách tín dụng**

Chính sách tín dụng tập trung vào các chính sách như bảo lãnh tín dụng và các quỹ hỗ trợ vay vốn đối với các DNKN trong giai đoạn đầu thành lập nhằm giải quyết bài toán về vốn cho doanh nghiệp. Cụ thể:

### *2.2.1. Về bảo lãnh tín dụng*

Chính phủ đứng ra bảo lãnh tín dụng cho những DNKN đi kèm các cam kết về sử dụng khoản vay, vốn đối ứng tối thiểu... như chính phủ Hà Lan đứng ra bảo lãnh cho các doanh nghiệp khởi nghiệp với điều kiện: Doanh nghiệp không thể cung cấp tài sản thế chấp; doanh nghiệp có triển vọng thuận lợi; sử dụng khoản vay đúng mục đích; đảm bảo 25% khoản vay của doanh nghiệp bằng vốn chủ sở hữu.

### *2.2.2. Về cho vay khởi nghiệp*

Cho vay khởi nghiệp, hỗ trợ vay vốn đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong giai đoạn đầu thành lập cũng là hình thức hỗ trợ khá phổ biến được nhiều Chính phủ lựa chọn nhằm giải quyết bài toán về vốn cho doanh nghiệp Thông thường, những hỗ trợ qua kênh tín dụng thường được tập trung cho giai đoạn đầu thực hiện sản xuất sản phẩm, trong đó tập trung vào nghiên cứu thị trường để đánh giá mức độ quan tâm của người tiêu dùng đối với ý tưởng đó (các chi phí được hỗ trợ bao gồm: tiền lương, vật liệu, chi phí đi lại, chi phí ứng dụng và chi phí khấu hao).

Các khoản vay có thể được hỗ trợ từ chính phủ thông qua NHNN và các NHTM. Đơn cử các nước thuộc OECD cho vay khởi nghiệp được thực hiện thông qua NHNN và các NHTM với khoản cho vay ưu đãi từ 50.000-250.000 EUR đối với một DNKN. Hay hỗ trợ thông qua các quỹ như quỹ đầu tư khởi nghiệp; quỹ đầu tư mạo hiểm... Như tại các nước thuộc OECD, các quỹ đầu tư mạo hiểm (VC-Venture Capital) của tư nhân thường tập trung đầu tư vào các giai đoạn sau (từ giai đoạn mở rộng trở đi) để giảm thiểu rủi ro.

Vì vậy, các quỹ đầu tư mạo hiểm của Nhà nước sẽ tập trung vào giai đoạn ý tưởng, giai đoạn hạt giống và khởi động để bù đắp cho sự thiếu hụt. Mức đầu tư của nhà nước thông qua các quỹ đầu tư mạo hiểm khoảng 100.000-2.000.000 EUR đối với một DNKN.

Singapore hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp thông qua quỹ đầu tư mạo hiểm cho giai đoạn đầu (EVFS - Early-Stage Venture Funding Scheme) được quản lý bởi Quỹ nghiên cứu quốc gia (the National Research Foundation -NRF).

Quỹ là một chương trình đồng tài trợ giữa nhà nước và các nhà đầu tư mạo hiểm, trong đó các nhà đầu tư mạo hiểm đầu tư ít nhất là 10 triệu USD vào DNKN công nghệ, EVFS sẽ đầu tư một số tiền tương ứng, tối đa là 10 triệu USD để đầu tư giai đoạn đầu tiên của DNKN công nghệ; bên cạnh đó, quỹ đầu tư thiên thần do một công ty thuộc Chính phủ Singapore và một nhóm nhà đầu tư thiên thần theo hướng vốn đối ứng vào các DNKN phát triển theo định hướng, sáng tạo với số vốn tối đa lên đến 1,5 triệu USD; Seeds Spring là một công ty đại diện cho chính phủ Singapore cùng với bên thứ 3 độc lập, sẽ đầu tư vào DNKN trong lĩnh vực thương mại với số vốn đầu tư tương xứng, tối đa lên đến 1 triệu USD và vòng đầu tiên của vốn đầu tư thường được giới hạn là 300.000 USD.

Thái Lan hiện đang có quỹ cạnh tranh để hỗ trợ DNKN ở 5 ngành nghề: Chăm sóc sức khỏe, công nghệ tài chính, công nghệ nông nghiệp, du lịch và công nghệ kỹ thuật số. Bên cạnh đó, Chính phủ cũng đang xúc tiến thành lập quỹ hỗ trợ khởi nghiệp với số tiền 20 tỷ Baht tương đương khoảng 571 triệu USD và sẽ phân bổ 10 tỷ Baht trong năm 2016. Quỹ dự kiến sẽ tài trợ cho 2.500 DNKN nhằm chuyển đổi chiến lược phát triển truyền thống sang mô hình mới hơn để thúc đẩy đổi mới.

### ***2.3. Các chính sách hỗ trợ khác***

Bên cạnh các chính sách hỗ trợ thông qua thuế, tín dụng, môi trường để cho DNKN (vườn ươm), hỗ trợ doanh nghiệp trong vườn ươm, các hình thức hỗ trợ đa dạng khác (trực tiếp và gián tiếp) thông qua hỗ trợ trực tiếp bằng tiền cho R&D ngay từ giai đoạn đầu cho các sinh viên khi còn đang học trong các trường đại học, đến hỗ trợ về cơ sở hạ tầng... Cụ thể:

### *2.3.1. Hỗ trợ trực tiếp của Chính phủ cho các DNKN tiềm năng cao (HPSUs)*

Hình thức hỗ trợ này được thực hiện thông qua nhiều hình thức như tài trợ nghiên cứu tính khả thi của HPSUs góp phần thiết lập các kế hoạch kinh doanh phù hợp với chi phí cấp vốn bằng 50% chi phí nghiên cứu tối đa lên đến 15.000 EUR (Ireland); hỗ trợ trực tiếp bằng tiền mặt dao động trong khoảng 10.000 đến 50.000 EUR để tài trợ cho các trang trải chi phí trong giai đoạn đầu (giai đoạn ý tưởng, giai đoạn hạt giống và giai đoạn khởi động) của các DNKN khi thu nhập do doanh nghiệp tạo ra còn thấp hoặc tài trợ cho các chi phí phát triển sản phẩm mới (OECD); hỗ trợ theo một tỷ lệ phần trăm trên tổng số tiền cần thiết cho hoạt động nghiên cứu tại các DNKN (Singapore); hỗ trợ bằng tiền mặt lên đến 100 triệu Đài tệ cho hoạt động R&D và hỗ trợ tài chính trực tiếp cho các DNKN theo từng giai đoạn ý tưởng, nghiên cứu R&D và giai đoạn triển khai (Đài Loan).

### *2.3.2. Hỗ trợ gián tiếp thông qua mô hình vườn ươm*

Mô hình vườn ươm khá phổ biến trên thế giới và tăng khá nhanh từ 5.000 vào năm 2005 lên khoảng 7.000 vào năm 2012. Hoa Kỳ là quốc gia có số vườn ươm lớn nhất thế giới với 1.250 cơ sở ươm cho 41.000 doanh nghiệp khởi nghiệp năm 2012, các vườn ươm tạo ra 200.000 việc làm và đạt doanh thu trung bình khoảng 15 tỷ USD/năm. Tại các nước ASEAN, Thái Lan có 90 vườn ươm, Malaysia có 85 vườn ươm.

Nhà nước có vai trò quan trọng đối với sự hình thành và phát triển của các vườn ươm, đặc biệt là những trợ giúp về mặt tài chính, ở nhiều mô hình khác nhau. Trong đó, Nhà nước hỗ trợ trực tiếp thông qua điều tiết ngân sách trung ương và địa phương cho vườn ươm nhằm hỗ trợ các chi phí trong quá trình hoạt động hoặc kết hợp giữa vốn ngân sách và vốn vay ưu đãi từ ngân hàng theo tỷ lệ (60% - 40% hoặc 70% - 30%) (Trung Quốc, Hoa Kỳ); hoặc kết hợp giữa khu vực tư nhân và Nhà nước theo tỷ lệ 50%-50% (Đài Loan) hoặc kết hợp ba cấp ngân sách trung ương (40%) – ngân sách địa phương (40%) – tư nhân (20%) và Chính phủ đầu tư trực tiếp về cơ sở hạ tầng thiết yếu vào các phòng nghiên cứu tại các trường đại học, khu nghiên cứu... (Ấn Độ); thực hiện các chính sách ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp đối với doanh nghiệp đầu tư thành lập vườn ươm (Hoa Kỳ) và trang bị, cung cấp cơ sở hạ tầng cần thiết cho vườn ươm và các hỗ trợ khác cho vườn ươm hoạt động (Hàn Quốc).

Bên cạnh hỗ trợ cho vườn ươm hoạt động, Chính phủ các nước còn có chính sách hỗ trợ DNKN hoạt động trong vườn ươm. Theo đó, các hỗ trợ đa dạng ở các nước, như: Hỗ trợ về giá thuê mặt bằng thấp hơn 10 – 20% so với ngoài hàng rào vườn ươm; cung cấp cơ sở hạ tầng (dịch vụ văn phòng, địa điểm sản xuất, điện, nước, lò sưởi, máy điều hòa, máy in và các thiết bị văn phòng khác) và cung cấp miễn phí các dịch vụ đào tạo thường xuyên, các dịch vụ tư vấn về kế hoạch kinh

doanh, tìm kiếm thị trường (Trung Quốc); được hỗ trợ kinh phí hoạt động từ vườn ươm tư nhân (15%) và từ Chính phủ (85%), khoản hỗ trợ này doanh nghiệp phải hoàn trả lại khi hoạt động có lợi nhuận (Israel); hỗ trợ của Chính phủ từ 10-50 nghìn Đô la Úc cho các dự án triển khai tại các vườn ươm có thời hạn tối đa 24 tháng (Úc).

### 2.3.3. Hỗ trợ về cơ sở hạ tầng cho DNKN

Chính phủ cung cấp cơ sở hạ tầng như văn phòng làm việc, dịch vụ viễn thông, thiết bị kỹ thuật, dịch vụ văn phòng miễn phí hoặc chi phí thấp hơn so với giá thị trường. Cơ sở hạ tầng thường có sẵn trong các vườn ươm hoặc trung tâm tài trợ khởi nghiệp cho tất cả các khởi nghiệp ở các ngành, một số ngành được khuyến khích như: Công nghệ nano, công nghệ sinh học, các ngành công nghiệp sáng tạo, công nghệ môi trường (OECD). Hoặc Chính phủ khuyến khích các tổ chức đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng cung cấp cho DNKN theo hướng ưu đãi, hỗ trợ (Trung Quốc).

### 2.3.4. Hỗ trợ khác liên quan môi trường cạnh tranh bình đẳng

Đơn giản hóa thủ tục pháp lý về đăng ký, về lao động, thanh kiểm tra đối với các startup là các biện pháp được nhiều Chính phủ đưa ra nhằm giảm bớt gánh nặng pháp lý và chi phí tuân thủ cho Startup để họ tập trung vào kinh doanh.

Trong đó, thiết lập một cơ quan trung tâm (Startup Hub) để thực hiện các mục tiêu kết nối chính phủ, nhà đầu tư nước ngoài, mạng lưới nhà đầu tư thiên thần, các ngân hàng, các vườn ươm, các đối tác pháp lý, tư vấn, các trường đại học và R&D (nghiên cứu và phát triển); cung cấp một ứng dụng di động phục vụ đăng ký thành lập Startup; hỗ trợ pháp lý và cấp bằng sáng chế nhanh hơn với chi phí thấp hơn (Ấn Độ); cấp giấy phép cư trú tạm thời cho các chủ sở hữu DNKN nhằm thu hút hoạt động khởi nghiệp từ các nước khác (Hà Lan, Singapore, Hoa Kỳ).

## 3. Bài học rút ra cho Việt Nam

*Qua việc nghiên cứu kinh nghiệm các nước trong xây dựng và ban hành chính sách thuế với khởi nghiệp sáng tạo, các Bộ, ban, ngành liên quan có thể thiết kế chính sách thuế theo các hướng sau:*

### 3.1. Chính sách ưu đãi thuế

*Một là, quy định cụ thể đối tượng, thời hạn ưu đãi. Các quy định về thuế cần tập trung đến các đối tượng là DNKN, nhà đầu tư, quỹ đầu tư, các cơ sở ươm tạo và cung cấp dịch vụ cho DNKN, và người lao động trong các DNKN. Theo đó:*

#### **i) Đối với doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo:**

Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo được miễn thuế thu nhập tập trung trong giai đoạn đầu hoạt động, tức là khoảng từ 3-5 năm đầu kể từ khi thành lập doanh

nghiệp (giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh đầu tiên), sau đó áp dụng mức thuế suất ưu đãi thấp hơn mức thuế suất phổ thông hiện hành đang áp dụng với doanh nghiệp nhỏ và vừa. Việc miễn giảm thuế thu nhập cần chú trọng vào các khoản lương, thưởng nhận được từ việc nghiên cứu và phát triển (R&D) trong các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo nhằm tạo động cơ kích thích nghiên cứu sáng tạo, nâng cao năng suất cho các doanh nghiệp này.

**ii) Đối với nhà đầu tư, tổ chức đầu tư tại các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo:**

Các khoản thu nhập từ thặng dư vốn đầu tư, chuyển nhượng vốn, chuyển nhượng quyền góp vốn, tại doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo của các nhà đầu tư, đặc biệt là các nhà đầu tư thiên thần trong những lĩnh vực khuyến khích phát triển như công nghệ thông tin, công nghệ nano... mang tính chất động lực chính, dẫn dắt nền kinh tế trong thời kỳ Cách mạng công nghiệp 4.0 cần được miễn thuế trong trường hợp đầu tư tại thời điểm doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo chưa có lợi nhuận tính thuế.

*Hai là, điều chỉnh, bổ sung các tiêu chí trong ưu đãi thuế*

Việc sử dụng tiêu chí lao động, vốn phân biệt theo ngành, lĩnh vực làm cơ sở xác định DNNVV theo các quy định hiện hành như Nghị định 56/2009/NĐ-CP trên thực tế không phản ánh đúng quy mô và hoạt động của doanh nghiệp bởi vốn đăng ký kinh doanh của doanh nghiệp có sự sai khác rất lớn với vốn doanh nghiệp đầu tư vào sản xuất kinh doanh. Đồng thời, điều này cũng không có ý nghĩa trong công tác quản lý Nhà nước với doanh nghiệp và không phù hợp xu thế doanh nghiệp kinh doanh đa ngành, đa lĩnh vực.

Do đó, theo kinh nghiệm các nước và mục đích khuyến khích doanh nghiệp khởi nghiệp, cùng với thực tế quản lý, các cơ quan quản lý cần điều chỉnh tiêu chí vốn thành tổng doanh thu của doanh nghiệp trong năm để làm căn cứ xây dựng chính sách ưu đãi thuế. Đồng thời, các nhà hoạch định cần bổ sung kết hợp tiêu chí lĩnh vực, đối tượng với thời gian vào chính sách ưu đãi thuế dành cho DNKN theo hướng ưu tiên những công ty hoạt động trong các lĩnh vực tạo ra nhiều việc làm, doanh thu cho nền kinh tế, phát huy tiềm năng khoa học công nghệ cùng với những doanh nghiệp do sinh viên mới tốt nghiệp thành lập cần được hưởng nhiều ưu đãi về thuế hơn các doanh nghiệp khác.

**3.2. Chính sách tín dụng**

*Một là, thành lập các quỹ hỗ trợ cho giai đoạn đầu khởi nghiệp như quỹ Sáng kiến giai đoạn đầu... dành riêng cho doanh nghiệp khởi nghiệp. Đây là các quỹ thuộc*

sở hữu nhà nước bởi vì theo kinh nghiệm của các nước (Hà Lan, Australia) giai đoạn đầu khởi nghiệp, đặc biệt là giai đoạn ý tưởng và thử nghiệm sản phẩm mang tính rủi ro cao, các nhà đầu tư bên ngoài rất ít đầu tư vào giai đoạn này.

*Hai là*, thành lập quỹ đầu tư cho doanh nghiệp khởi nghiệp (quỹ đầu tư khởi nghiệp, quỹ đầu tư mạo hiểm) theo mô hình hợp tác công tư. Đây là mô hình đầu tư được nhiều nước như Singapore, Hà Lan, Canada, Hàn Quốc... áp dụng. Theo đó, Nhà nước sẽ bỏ một khoản vốn nhất định hoặc đầu tư vào DNKN thông qua các quỹ này theo tỷ lệ vốn đối ứng.

*Ba là*, hoàn thiện khung pháp lý, cụ thể hóa các cơ chế, chính sách khuyến khích, hỗ trợ nhà đầu tư thiên thần thành lập và vận hành các quỹ đầu tư mạo hiểm. Trong đó, xem xét miễn thuế, hoàn thuế thu nhập doanh nghiệp theo lộ trình, miễn/giảm thuế thu nhập cá nhân đối với phần thu nhập phát sinh khi nhà đầu tư mạo hiểm kết thúc thương vụ đầu tư; nhà nước đầu tư theo hướng vốn đối ứng đối với khoản đầu tư của các quỹ cũng như nhà đầu tư và có kế hoạch thoái vốn cụ thể để tạo điều kiện cho các nhà đầu tư tư nhân tham gia (sau 05 năm).

*Bốn là*, Nhà nước ban hành quy định về mô hình gọi vốn cộng đồng nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển của cộng đồng khởi nghiệp theo hướng tạo khung pháp lý để quản lý, đặc biệt là mức trần đầu tư nhằm bảo vệ các nhà đầu tư góp vốn. Đồng thời, thúc đẩy vườn ươm doanh nghiệp hoạt động theo hướng tăng hiệu quả, tính độc lập và tự chủ tài chính cho vườn ươm.

### **3.3. Các chính sách hỗ trợ khác**

Chính phủ cần thúc đẩy hình thành vườn ươm doanh nghiệp hoặc hỗ trợ vườn ươm hoạt động, tăng tính độc lập và tự chủ tài chính cho các vườn ươm, đặc biệt là các vườn ươm công lập. Theo đó, Nhà nước sẽ thực hiện các hỗ trợ ban đầu như cấp đất, hỗ trợ về cơ sở hạ tầng và kinh phí vận hành, sau đó để vườn ươm hoạt động theo cơ chế tự chủ. Cơ chế này góp phần tạo động lực thúc đẩy vườn ươm tìm cách hỗ trợ doanh nghiệp một cách tối ưu để doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả. Bên cạnh đó, Nhà nước cũng ban hành các cơ chế chính sách cho sự ra đời và phát triển của các vườn ươm tư nhân.

Ngoài ra, phát triển thêm các kênh huy động vốn cho doanh nghiệp khởi nghiệp, chú trọng huy động vốn thông qua thị trường chứng khoán. Theo đó, Chính phủ cần đẩy mạnh nghiên cứu và triển khai sản giao dịch chứng khoán dành cho các DNKN, giúp các doanh nghiệp huy động vốn trực tiếp từ xã hội góp phần tích cực trong việc tháo gỡ khó khăn về vốn cho doanh nghiệp khởi nghiệp.



## KẾT LUẬN

Chính sách tài chính giữ vị trí quan trọng trong khung bộ đỡ của Chính phủ giúp cộng đồng doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo vươn lên mạnh mẽ. Để tạo động lực phát triển vững chắc cho khởi nghiệp sáng tạo, hệ thống chính sách tài chính cần hướng tới tạo dựng môi trường thân thiện cho các doanh nhân, doanh nghiệp cũng như nhà đầu tư hoạt động trong lĩnh vực khởi nghiệp sáng tạo, qua đó hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia ngày càng được củng cố và phát triển. Và kinh nghiệm các nước trong việc ban hành các ưu đãi tài chính với doanh nghiệp, nhà đầu tư trong lĩnh vực khởi nghiệp sáng tạo là bài học quý giá cho nước ta trong việc xây dựng và hoàn thiện chính sách thuế thân thiện với khởi nghiệp sáng tạo.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO:

### Tiếng Anh

1. AM Corporate Services Pte. Ltd (2017), *Corporate Tax in Singapore What Startups Should Know*
2. Bussiness Blog (2017), *13 Startup Schemes and Grants in Singapore*
3. Clear Tax (2016), *Tax Benefits & Incentives for Indian Startups & Entrepreneurs*
4. China Briefing (2014): *China Extends Tax Breaks for Entrepreneurial Startups*
5. Denham Sadler (2016), *The government's new startup tax incentives have been revealed*
6. Deloitte (2018), *International Tax Malaysia Highlights 2018*
7. Juslaws & Consult (2016), *Tax Incentive for New Start Up business in Thailand*
8. Reanda Cyprus By Limited (2016), *Korea: Increased Tax Benefits for Angel Investors and Start-up investments*
9. TAX4INNO Project 674888 (2016), *OECD review of national r&d tax incentives and estimates of r&d tax subsidy rates,*
10. Wichit Chantanusornsiri (2017), *More tax incentives mulled to assist startups*

### Tiếng Việt

1. Lê Minh Hương (2017), “Chính sách tài chính hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp: Kinh nghiệm một số nước và gợi ý cho Việt Nam”, *Tạp chí Ngân quỹ Quốc gia*, số 176, 2/2017
2. Lê Thị Mai Liên và Phạm Thị Thu Hồng (2018), “Kinh nghiệm quốc tế về chính sách khuyến khích doanh nghiệp khởi nghiệp”, *Kỷ yếu Hội thảo Khoa học quốc gia “Chính sách thuế, tài chính đặc thù cho phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Quốc gia”*

3. Lê Vũ Thanh Tâm (2018), “Chính sách thuế với khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam - Bài học từ kinh nghiệm các nước”, *Kỷ yếu Hội thảo Khoa học quốc gia* “Chính sách thuế, tài chính đặc thù cho phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Quốc gia”
4. Vũ Quốc Dũng (2018), “Kinh nghiệm một số nước về chính sách tài chính cho khởi nghiệp và một số khuyến nghị cho Việt Nam”, *Kỷ yếu Hội thảo Khoa học quốc gia* “Chính sách thuế, tài chính đặc thù cho phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Quốc gia”

# THÚC ĐẨY KHỞI NGHIỆP DU LỊCH TRONG THỜI ĐẠI CÔNG NGHIỆP 4.0 - THỰC TIỄN MÔ HÌNH DU LỊCH 4.0 TẠI BỒ ĐÀO NHA

ThS. Nguyễn Thị Thanh Nga  
Trường Đại học Huế - Khoa Du Lịch

## Tóm tắt

Cách mạng công nghiệp 4.0 tạo ra cơ hội và thách thức lên tất cả các lĩnh vực trong đó có ngành du lịch. Nghiên cứu này cung cấp các khái niệm về công nghiệp 4.0, du lịch 4.0 và các thuật ngữ liên quan. Đồng thời, phân tích mô hình du lịch 4.0 mà Tổ chức Du Lịch Bồ Đào Nha đã thực hiện trong thời đại công nghiệp 4.0. Đây là một trong ba dự án được đề cử cho Giải thưởng Sáng kiến Nghiên cứu và Công nghệ của Tổ chức Du Lịch Thế Giới (UNWTO) năm 2017 và đạt giải “First runner up”. Kết quả nghiên cứu cho thấy Bồ Đào Nha đã thực hiện một số chương trình nổi bật như: “Lisbon challenge”; “Smart Open Lisboa” nhằm khuyến khích các ý tưởng khởi nghiệp trong du lịch và hỗ trợ tiếp cận với các nguồn tài trợ thông qua chương trình: “Call for Entrepreneurship” và “Call + Património + Turismo” với số tiền đầu tư lên đến 700000 EUR. Rõ ràng, dự án Du Lịch 4.0 như một lộ trình thực sự của Bồ Đào Nha cho việc đầu tư khởi nghiệp, sáng tạo trong thời đại công nghiệp 4.0 mà du lịch Việt Nam cần học hỏi.

**Từ khóa:** Du lịch 4.0, khởi nghiệp, cách mạng công nghiệp 4.0.

## 1. Giới thiệu

Cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đã giúp thay đổi nhanh chóng thực tiễn sản xuất – kinh doanh trên mọi lĩnh vực. Ngành du lịch cũng không nằm ngoài sự tác động của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0. Ngành du lịch có rất nhiều quy trình và cần sự phối hợp tác của các ngành khác nên cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 có ảnh hưởng lớn đối với ngành du lịch. Du khách sẽ tìm thông tin về điểm đến du lịch, các điểm tham quan, danh lam thắng cảnh và các dịch vụ tại điểm đến. Ngay bước đầu tiên này, cách mạng công nghiệp 4.0 đã thay đổi cách mà du khách tìm kiếm và thu thập thông tin. Hơn nữa, với sự phát triển mạnh mẽ về công nghệ thông tin như vậy, du khách có thể so sánh được giá cả cũng như có những kỳ vọng nhất định đối với các điểm đến và các dịch vụ du lịch dễ dàng thông qua một số trang web hoặc một số ứng dụng trên điện thoại thông minh. Thậm chí, du khách chỉ cần sử dụng một số thiết bị như kính 3D là có thể cảm nhận thật hơn về các điểm du lịch mà không cần phải di chuyển đến đó. Vậy trước những tác động như vậy, ngành du lịch cần làm gì để thích ứng và phát triển mạnh mẽ hơn?

Du lịch và lữ hành giữ vị trí cực kỳ quan trọng đối với nền kinh tế Bồ Đào Nha đồng thời du lịch của Bồ Đào Nha cũng có vai trò quan trọng trong bản đồ du lịch thế giới. Bồ Đào Nha nằm trong danh sách 20 quốc gia có nhiều du khách nhất thế giới theo số liệu năm 2013, đón tiếp trung bình 13 triệu du khách ngoại quốc mỗi năm [1]. Vào năm 2014, Bồ Đào Nha được “USA Today” bầu chọn là quốc gia Châu Âu tốt nhất [2]. Trước tầm quan trọng của du lịch đối với Bồ Đào Nha và giữa Du lịch Bồ Đào Nha và du lịch thế giới, tổ chức Du Lịch Bồ Đào Nha đã xây dựng và thực hiện dự án “Du Lịch 4.0” nhằm thúc đẩy phát triển du lịch trong thời đại cách mạng công nghiệp 4.0. Dự án này đã đạt giải “First runner up” về Giải thưởng Sáng kiến Nghiên cứu và Công nghệ của tổ chức Du Lịch Thế Giới (UNWTO) năm 2017. Vì vậy, nghiên cứu mô hình du lịch 4.0 của Bồ Đào Nha có ý nghĩa thực tiễn cao trong việc đề xuất các giải pháp cho du lịch Việt Nam.

## **2. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu**

### **2.1. Cơ sở lý thuyết**

#### *2.1.1. Ý nghĩa của thuật ngữ công nghiệp 4.0*

Từ "Industrie 4.0" ban đầu được chính phủ Đức chỉ định. Nó mô tả sự thay đổi về công nghệ trong sản xuất và đưa ra các chính sách ưu tiên nhằm duy trì khả năng cạnh tranh toàn cầu của ngành công nghiệp Đức. “Industrie 4.0” đưa ra một cách để quan sát và hiểu được một hiện tượng và cung cấp một loạt các sáng kiến được hỗ trợ bởi chính phủ và các đại diện doanh nghiệp sẽ thực hiện các chương trình nghiên cứu và phát triển.

Công nghiệp 4.0 mô tả việc tổ chức các quy trình sản xuất dựa trên công nghệ và thiết bị tự động giao tiếp với nhau trong chuỗi giá trị: mô hình nhà máy "thông minh" trong tương lai, nơi mà các hệ thống máy tính theo dõi quá trình vật lý, tạo ra một bản sao ảo của vật lý thế giới và đưa ra các quyết định phân cấp dựa trên các cơ chế tự tổ chức. Khái niệm này tính đến sự gia tăng tính tự động hóa, công nghệ hóa của các ngành công nghiệp sản xuất, nơi các đối tượng vật lý liên mạch được tích hợp vào mạng thông tin. Kết quả là "các hệ thống sản xuất được kết nối theo chiều dọc với quy trình kinh doanh trong các nhà máy và doanh nghiệp và được kết nối theo chiều ngang với các mạng giá trị phân tán theo không gian có thể được quản lý theo thời gian thực - ngay từ thời điểm đặt hàng qua các dịch vụ hậu cần vận chuyển hàng hóa" [3]. Những sự phát triển này làm cho sự khác biệt giữa ngành công nghiệp và dịch vụ thu hẹp hơn khi các công nghệ kỹ thuật số gắn liền với các sản phẩm và dịch vụ công nghiệp vào các sản phẩm đại trà mà không phải là hàng hoá và dịch vụ độc quyền. Trên thực tế, cả cụm từ 'Internet of Things' và 'Internet of Services' đều được coi là các yếu tố của công nghệ 4.0 [4].

### **Các tính năng chính của Công nghiệp 4.0 là:**

- Khả năng tương tác: các hệ thống vật lý không gian (các bộ phận làm việc, trạm lắp ráp và sản phẩm) cho phép con người và các nhà máy thông minh khác kết nối và giao tiếp với nhau.
- Hiện thực hóa: một bản sao ảo của nhà máy thông minh được tạo ra bằng cách liên kết dữ liệu cảm biến với mô hình nhà máy ảo và mô hình mô phỏng giúp hiện thực hóa các sản phẩm.
- Phân quyền: khả năng của các hệ thống vật lý trực tuyến cho phép tự quyết định và sản xuất tại chỗ nhờ công nghệ ví dụ như công nghệ in 3D.
- Năng lực kiểm soát thời gian: khả năng thu thập và phân tích dữ liệu và cung cấp cho thu thập thông tin chi tiết ngay lập tức, tiết kiệm thời gian.
- Định hướng dịch vụ: Công nghiệp 4.0 giúp nhà đầu tư có thêm nhiều sự lựa chọn trong việc thực hiện hóa các kế hoạch kinh doanh và định hướng sản phẩm, dịch vụ.
- Module: Công nghiệp 4.0 cho phép các nhà máy thông minh có thể linh hoạt thay đổi các yêu cầu bằng cách thay thế hoặc mở rộng các module riêng lẻ.

#### *2.1.2. Phát triển khái niệm*

Bledowski đã gợi ý rằng nguồn gốc của ý tưởng này được tìm thấy trong Chiến lược Công nghệ cao của chính phủ Đức năm 2006 [5]. Một số tính năng của ngành công nghiệp 4.0 đã được xác định trong chính sách công nghiệp của Đức trong năm 2010 [6] và trong năm 2012 chính phủ đã đưa công nghiệp 4.0 trở thành một trong 10 dự án tương lai trong Chiến lược Công Nghệ Cao [7]. Nhóm công tác bao gồm đại diện từ các ngành công nghiệp, các viện nghiên cứu và khoa học được Bộ Giáo dục và Đào tạo của Đức thành lập năm 2013 công bố báo cáo cuối cùng vạch ra 8 ưu tiên của Chiến lược về Công nghiệp 4.0, từ chuẩn hóa đến học tập. Bộ Kinh tế đã đưa ra mục tiêu thúc đẩy nghiên cứu và đổi mới "ở giai đoạn tiền đầu tư" và đẩy mạnh quá trình chuyển giao những phát hiện khoa học vào sự phát triển của các công nghệ có thể tiếp cận được thị trường. Điều này không chỉ liên quan đến các tập đoàn lớn mà còn bao gồm mục tiêu tăng cường sức mạnh đổi mới cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ bằng cách tạo ra các trung tâm thẩm quyền cho ngành công nghiệp 4.0.

Chính phủ Đức từ đó đã thể chế hóa cam kết của mình đối với ngành công nghiệp 4.0 bằng cách thiết lập một nền tảng do Bộ Kinh tế và Nghiên cứu dẫn đầu với sự tham gia của đại diện các doanh nghiệp, khoa học và các hiệp hội ngành nghề. Nền tảng công nghiệp 4.0 đã chia thành các khu vực trọng tâm chính gồm năm lĩnh vực khác nhau: Kiến trúc tham khảo; Tiêu chuẩn; Nghiên cứu và đổi mới; Bảo mật hệ thống mạng; Môi trường pháp lý và Giáo dục đào tạo/ việc làm. Nền tảng này đưa ra một

báo cáo đầu tiên vào tháng 4 năm 2015. Báo cáo này giới thiệu các tiện ích của ngành công nghiệp 4.0 với nền kinh tế và xã hội rộng lớn hơn là một trong những khía cạnh chính cần được khám phá sâu hơn trong tương lai và vạch ra một lộ trình nghiên cứu chi tiết hơn cho đến năm 2030. Rõ ràng, Công nghiệp 4.0 là một chiến lược rất dài hạn và cần sự chuyển đổi mạnh mẽ để duy trì và phát triển hơn nữa.

### *2.1.3. Các cuộc cách mạng công nghiệp*

Nhóm công tác phát triển khái niệm về Công nghiệp 4.0 [8] xem nó như là một loạt các đột phá sáng tạo trong sản xuất và bước nhảy vọt trong các quy trình công nghiệp dẫn đến năng suất cao hơn đáng kể. Nó được xem là lần thứ tư như một sự gián đoạn xảy ra sau:

1. Cuộc cách mạng công nghiệp đầu tiên khi năng lượng hơi kết hợp với sản xuất cơ khí đã dẫn tới sự nghiệp công nghiệp hoá sản xuất vào cuối những năm 1700.

2. Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ hai khi điện và dây chuyền sản xuất dẫn đến sản xuất hàng loạt từ giữa những năm 1800 trở đi.

3. Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ ba khi điện tử và CNTT kết hợp với toàn cầu hoá đã đẩy nhanh công nghiệp hóa từ những năm 1970.

Theo logic này, cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư liên kết các nhà máy thông minh với mọi bộ phận của dây chuyền sản xuất và tự động hóa thể hệ tiếp theo đã bắt đầu xuất hiện từ năm 2010 [9]. Trong một nhà máy (Công nghiệp 3.0) với mức độ tự động hóa hợp lý, các phương tiện sản xuất đã được kết nối với nhau. Các giải pháp công nghệ hiện tại trong tự động hóa thiết lập một hệ thống phân cấp được xác định trước, nơi các mức kết nối (bên trong nhà máy) đã được xác định trước, từ cảm biến đo lường trạng thái của quá trình, đến phần mềm được sử dụng ở cấp độ cao nhất của quá trình ra quyết định (ví dụ cho kế hoạch kinh doanh hay hậu cần). Tuy nhiên, tầm nhìn của công nghiệp 4.0 tạo ra một kết nối siêu vượt xa các nhà máy và nơi sản xuất có nghĩa là tương tác không chỉ với môi trường nhà máy mà còn theo chuỗi giá trị mà khách hàng, nhà cung cấp, hậu cần,...

Đối với các động thái bị cáo buộc có tiềm năng gây rối trong việc chuyển đổi sản xuất đóng gói theo thuật ngữ "Công nghiệp 4.0", người đề xuất ý tưởng rằng bây giờ là lần đầu tiên có thể liên kết các yếu tố bị cô lập trước đây của chuỗi sản xuất thông qua các chip RFID (radio-frequency identification) hoặc cái gọi là transponders nhỏ [10]. Điều này có nghĩa là mỗi sản phẩm có thể có thông tin kỹ thuật số được nhúng vào nó và có thể được chia sẻ qua các tín hiệu radio khi nó di chuyển dọc theo dây chuyền sản xuất và các sản phẩm này sau đó có thể truyền thông với nhau độc lập với sự can thiệp của con người. Các thông tin do đó tạo ra có thể được phân tích với dữ liệu lớn và quy trình điện toán đám mây cho phép phát hiện và giải quyết các vấn đề vô hình như suy thoái máy, mặc thành phần, vv trong nhà máy. Đến mức độ

tự động được thực hiện, các thiết bị thông minh sau đó có thể quản lý hoạt động sản xuất và tự động tối ưu hóa chúng một cách tự động bằng cách điều chỉnh các thông số của chính chúng khi chúng cảm nhận các thuộc tính nhất định của một sản phẩm chưa hoàn thành. Hơn nữa, những cải tiến về công nghệ này cho phép tùy chỉnh sản phẩm cho một đơn vị duy nhất, thu hút người tiêu dùng vào quá trình sản xuất dưới hình thức "tùy biến theo khối lượng" [11]. Điều này cho phép các nhà sản xuất đáp ứng nhanh chóng để thay đổi nhu cầu của khách hàng và điều kiện thị trường.

#### 2.1.4. Du lịch 4.0

Hiện tại, chưa có một định nghĩa chính thức của Du lịch 4.0. Khái niệm du lịch 4.0 được hiểu là du lịch trong thời đại công nghiệp 4.0. Vì vậy có thể hiểu du lịch 4.0 là phát triển du lịch một cách thông minh với sự hỗ trợ của công nghệ số, để tạo ra và cung cấp các dịch vụ thuận tiện nhất cho khách du lịch và làm du khách hài lòng. Trong thực tiễn, du lịch 4.0 là một sáng kiến của tổ chức Du Lịch Bồ Đào Nha (Turismo de Portugal) với mục đích thúc đẩy tinh thần kinh doanh, hỗ trợ du lịch và khởi sự du lịch cũng như thúc đẩy đổi mới du lịch trong nước. Theo sáng kiến này, tổ chức Du Lịch Bồ Đào Nha hoạt động như một cơ quan tư vấn và điều phối viên bằng cách thúc đẩy việc thành lập các liên minh và hợp tác giữa các đại lý khác nhau, tạo điều kiện cho việc tiếp cận tài trợ, đào tạo và tư vấn chiến lược cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Do đó, một số sáng kiến đã được đưa ra kể từ khi thành lập chương trình, góp phần thúc đẩy môi trường kinh doanh năng động ở Bồ Đào Nha.

Theo ông Nguyễn Văn Tuấn – Tổng cục trưởng Tổng cục Du lịch thì ngành Du lịch xác định ứng dụng công nghệ thông tin (CNTT) là yếu tố quan trọng quyết định đến năng lực cạnh tranh của ngành du lịch Việt Nam. Các giải pháp ứng dụng CNTT cũng chính là công cụ hữu hiệu để phục vụ 4 đối tượng chính trong lĩnh vực du lịch, đó là: khách du lịch, điểm đến du lịch, doanh nghiệp, cơ quan quản lý nhà nước. Vì lẽ đó, ứng dụng CNTT trong ngành du lịch theo hướng tiếp cận Cách mạng Công nghiệp 4.0 trong thời gian tới của Việt Nam sẽ nhằm hiện thực 5 định hướng chính, gồm: Đẩy mạnh số hóa công tác quản lý ngành du lịch, phát triển chính quyền điện tử hướng tới du lịch bền vững, trong đó lấy nhu cầu của khách du lịch, người dân và doanh nghiệp làm trung tâm; Đổi mới hoạt động quảng bá xúc tiến, áp dụng công nghệ số và thiết bị số tiên tiến; Tăng cường chất lượng môi trường; Tạo điều kiện cho doanh nghiệp hợp tác Công- Tư, phát triển trên nền tảng số hóa nhằm nâng cao giá trị gia tăng trong việc cung cấp dịch vụ du lịch; Đổi mới phương thức quản lý điểm đến kết hợp số hóa chia sẻ và làm giàu dữ liệu điểm đến nhằm phát huy nội hàm văn hóa, giá trị gia tăng về du lịch, cải thiện yếu tố môi trường và hạ tầng phục vụ du lịch; Hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong lĩnh vực du lịch dựa trên nền tảng công nghệ.

## 2.2. Phương pháp nghiên cứu

Trong nghiên cứu này phân tích các thuật ngữ về công nghiệp 4.0 nhằm cung cấp một cái nhìn tổng quan về công nghiệp 4.0. Thông qua đó, nghiên cứu cho thấy tình hình phát triển hoạt động kinh doanh du lịch trong thời đại công nghiệp 4.0 là như thế nào. Đồng thời, phân tích các cơ hội phát triển du lịch trong thời đại công nghiệp 4.0. Nghiên cứu đã sử dụng phương pháp phân tích nội dung, phân tích định tính để cung cấp hệ thống cơ sở lý luận về công nghiệp 4.0, làm thế nào để khởi nghiệp và thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp. Từ đó cung cấp hệ thống cơ sở thực tiễn thúc đẩy phát triển khởi nghiệp du lịch tại Việt Nam. Thông qua việc phân tích các tài liệu tham khảo, các nguồn số liệu thứ cấp liên quan đến công nghiệp 4.0, khởi nghiệp du lịch trong thời đại công nghiệp 4.0, nghiên cứu đã đưa ra các giải pháp phù hợp nhằm đề xuất các giải pháp thúc đẩy khởi nghiệp du lịch Việt Nam.

## 2.3. Kết quả

### 2.3.1. Tổng quan về du lịch Bồ Đào Nha

Du lịch là một hoạt động kinh tế quan trọng ở hầu hết các nước trên thế giới. Du lịch không chỉ có tác động kinh tế trực tiếp đến nền kinh tế mà nó còn có các tác động gián tiếp với các ngành khác nhằm thúc đẩy nền kinh tế một cách đáng kể. Bộ Thống kê Hoa Kỳ (TSA: RMF, 2008) sử dụng phương pháp định lượng trong nghiên cứu và chỉ ra rằng du lịch đóng góp trực tiếp và nền kinh tế của các quốc gia [15]. Hơn nữa, Tổ chức du lịch thế giới WTTC thừa nhận rằng tổng mức đóng góp của ngành du lịch là lớn hơn nhiều thông qua nghiên cứu hàng năm.

**Bảng 1. Tổng quan về du lịch Bồ Đào Nha**

Bồ Đào Nha	2016 Tỷ USD	Tỷ lệ % 2016	Tỷ lệ tăng trưởng 2017	Dự đoán tăng trưởng hàng năm đến 2027		
				Tỷ USD	Tỷ lệ %	Tỷ lệ tăng trưởng
Đóng góp trực tiếp vào GDP	13.3	6.4	2.8	16.9	7.3	2.2
Tổng đóng góp vào GDP	34.4	16.6	2.6	42.6	18.5	1.9
Cung cấp việc làm trực tiếp trong du lịch	371.5	8.1	3.4	441	9.6	1.4
Du lịch cung cấp việc làm	905	19.6	3.0	1.034	22.6	1.0
Số lượng khách Outbound	16.7	20.5	3.8	22.6	22.0	2.7
Đầu tư vốn cho du lịch	3.0	9.8	2.4	3.7	10.2	2.1

Nguồn: Tổ chức Du Lịch thế giới - WTTC



Sự đóng góp trực tiếp của du lịch vào GDP của Bồ Đào Nha vào năm 2016 là 13,3 tỷ Euro (6,4% GDP). Dự báo năm 2017 sẽ tăng 2,8% lên 12,2 tỷ EUR. Điều này chủ yếu phản ánh hoạt động kinh tế của các ngành công nghiệp như khách sạn, đại lý du lịch, hãng hàng không và các phương tiện vận tải hành khách khác. Đóng góp trực tiếp của ngành du lịch vào GDP dự kiến sẽ tăng 2,2%/ năm lên 16,9 tỷ EUR (7,3% GDP) vào năm 2027. Tổng mức đóng góp của du lịch vào GDP (bao gồm ảnh hưởng rộng hơn từ đầu tư, chuỗi cung ứng và tác động đến thu nhập) là 34,4 tỷ Euro vào năm 2016 (16,6% GDP) và dự kiến sẽ tăng 2,6% lên 35,3 tỷ EUR vào năm 2017. Dự báo đến năm 2027 sẽ tăng 1,9% đến 42,6 tỷ EUR (18,5% GDP). Điều đó cho thấy Du lịch Bồ Đào Nha có đóng góp rất lớn đối với nền kinh tế.

Du lịch đã tạo ra 371,500 việc làm trực tiếp vào năm 2016 (chiếm 8,1% tổng số việc làm) và dự báo sẽ tăng 3,4% trong năm 2017 lên 384,000 (8,2% tổng số việc làm). Điều này bao gồm việc làm của khách sạn, đại lý du lịch, hãng hàng không và các dịch vụ vận tải hành khách khác (không bao gồm dịch vụ đi lại). Nó cũng bao gồm các hoạt động của nhà hàng và các ngành công nghiệp giải trí được tiêu dùng trực tiếp bởi khách du lịch. Đến năm 2027, Du lịch sẽ cung cấp 441.000 việc làm trực tiếp, tăng hơn 1,4% /năm trong 10 năm tới.

Du lịch outbound là một thành phần quan trọng của sự đóng góp trực tiếp của Du lịch. Năm 2016, Bồ Đào Nha đã thu được 16,7 tỷ EUR từ du lịch Outbound. Năm 2017, dự kiến sẽ tăng 3,8%, và Bồ Đào Nha thu hút được 11.596.000 khách du lịch quốc tế. Đến năm 2027, lượng khách du lịch quốc tế ước tính đạt 14.709.000 người, tạo ra chi tiêu là 22,6 tỷ EUR, tăng 2,7% / năm.

Trước sự phát triển mạnh mẽ của ngành du lịch Bồ Đào Nha, chính phủ đã tích cực đầu tư tạo điều kiện cho ngành du lịch phát triển hơn nữa. Du lịch đã thu hút vốn đầu tư 3,0 tỷ EUR vào năm 2016. Dự kiến sẽ tăng 2,4% trong năm 2017, và tăng 2,1% / năm trong 10 năm tới lên 3,7 tỷ EUR vào năm 2027. Cổ phiếu du lịch tổng đầu tư quốc gia sẽ tăng từ 9,8% năm 2017 lên 10,2% vào năm 2027. Điều này cho thấy chính phủ rất coi trọng đến đầu tư cho ngành du lịch và xem đây là ngành kinh tế mũi nhọn của quốc gia này. Cũng nhờ sự đầu tư mạnh mẽ như vậy mà du lịch Bồ Đào Nha càng phát triển và một trong những nước phát triển du lịch nhất tại Châu Âu.

### *2.3.2. Dự án Du lịch 4.0 của Bồ Đào Nha - thúc đẩy khởi nghiệp du lịch*

Chiến du lịch 4.0 được điều phối bởi Bộ Kinh tế và Bộ trưởng Bộ Du lịch Bồ Đào Nha. Đây là một trong ba dự án được đề cử cho Giải thưởng Sáng kiến Nghiên cứu và Công nghệ của Tổ chức Du Lịch Thế Giới (UNWTO) năm 2017 và đạt giải “First runner up”

### 2.3.2.1. Kích thích hệ sinh thái khởi nghiệp

Với quan điểm kích thích hệ sinh thái khởi nghiệp, chính phủ đã tổ chức hội chợ thương mại quốc tế nhằm thúc đẩy quá trình phát triển thị trường và tạo cơ hội cho các doanh nghiệp trong nước hợp tác với các doanh nghiệp nước ngoài. Cũng nhờ vào hội chợ thương mại quốc tế mà nhiều dự án liên kết hợp tác được thực hiện.

Tổ chức các nhóm tư vấn về hoạt động kinh doanh du lịch. Tại Bồ Đào Nha, các tổ chức tư vấn được mở ra nhằm giúp các doanh nhân khai thác và phát triển ý tưởng phát triển du lịch. Tư vấn cho khách hàng làm sao để thực hiện hóa các kế hoạch kinh doanh dựa trên cơ sở dữ liệu và kiến thức chuyên môn về du lịch. Qua đó, tạo nên mạng lưới của các cố vấn. Họ không chỉ làm việc độc lập mà còn liên kết với nhau để học hỏi và trao đổi thêm kinh nghiệm trong việc kinh doanh du lịch. Điều này cần được chú trọng thay vì chúng ta luôn coi nhau là đối thủ trong kinh doanh và tìm cách kiềm chế sự phát triển của nhau thì nên tạo dựng mạng lưới và cùng phát triển.

### 2.3.2.2. Tạo điều kiện thuận lợi cho đổi mới ngành du lịch

Cùng với những nỗ lực kích thích các doanh nghiệp khởi nghiệp, chính phủ Bồ Đào Nha chú trọng đến việc tạo điều kiện thuận lợi đổi mới ngành du lịch. Trong đó nhấn mạnh đến các vấn đề sau:

- Cung cấp các dịch vụ chuyên biệt cho các công ty mới khởi nghiệp
- Tư vấn về các công cụ tài chính sẵn có
- Tham gia vào các chiến dịch tiếp thị và các sáng kiến tiếp thị thương mại
- Huy động các cố vấn trong nước và quốc tế

Thực tế, Chính phủ Bồ Đào Nha đã triển khai và nhân rộng chương trình “Smart Open Lisboa”. Đây là một chương trình nhằm thách thức những người mới bắt đầu cải thiện cuộc sống của các người dân địa phương, đẩy Lisbon trở thành một thành phố thông minh. Sau một tuần làm việc với các hội thảo tại các văn phòng, những người mới bắt đầu sẽ tham gia vào giai đoạn thử nghiệm 6 tuần làm việc trực tiếp với các đối tác và khách hàng tiềm năng để xác nhận và thử nghiệm các giải pháp của họ.

Ngoài ra, Bồ Đào Nha còn áp dụng chương trình “Lisbon Challenge” để cung cấp 1.5% vốn cổ phần để tạo điều kiện cho những ai muốn xây dựng sản phẩm hay ý tưởng kinh doanh trong vòng 10 tuần. Bên cạnh đó, chương trình sẽ gửi các chuyên gia thị trường để cố vấn cho những người mới thành lập. Đồng thời, cung cấp cho người mới thành lập cấu trúc cần để phát triển đội ngũ sáng lập vững chắc. Chương trình này cũng tập trung vào xác nhận và tìm kiếm phân khúc khách hàng tối thiểu và giúp người mới thành lập xác định lộ trình của mình để phù hợp với thị trường sản phẩm.

Tại Bồ Đào Nha, chính phủ đã tạo điều kiện thuận lợi cho việc đổi mới ngành du lịch bằng cách đầu tư cho hệ thống mạng wifi miễn phí với tên gọi là: “Free Wifi Zone”, đặc biệt là tại các di tích lịch sử, các điểm tham quan du lịch nhằm tạo điều kiện cho khách du lịch trong việc tìm kiếm thông tin. Đây cũng là một cách không chỉ thu hút khách du lịch mà còn tạo ra sự hài lòng cho khách du lịch khi đến với Bồ Đào Nha.

#### 2.3.2.3. Nâng cao chất lượng đào tạo du lịch

Một trong yếu tố rất quan trọng quyết định đến sự phát triển của ngành du lịch đó là chất lượng nguồn nhân lực du lịch. Nhận thức được điều đó, chính phủ Bồ Đào Nha đã tập trung vào việc:

- Tăng cường chia sẻ các thực tiễn tốt nhất trong việc tạo ra các sáng kiến khởi nghiệp trong các trường đào tạo về du lịch
- Phát triển các chương trình đào tạo về kinh doanh tại trường học về ngành dịch vụ, du lịch.

Dựa trên những quan điểm như vậy, Bồ Đào Nha đã xây dựng và thực hiện chương trình: “A Tourism Creative Factory”. Đây là chương trình được ngành Du lịch Bồ Đào Nha phối hợp cùng các đối tác nhằm tạo cho các doanh nhân trong tương lai có thực tiễn tốt nhất để thúc đẩy ý tưởng kinh doanh trong lĩnh vực du lịch, thích ứng với nhu cầu của các doanh nghiệp.

#### 2.3.2.4. Thúc đẩy tiếp cận với các nguồn tài trợ

Mỗi dự án kinh doanh muốn thực hiện được đều phải cần đến vốn đầu tư và nếu không có đủ vốn thì điều mà chúng ta nghĩ đến sẽ là tìm nguồn tài trợ. Chính phủ Bồ Đào Nha cũng đề cập đến việc thúc đẩy các nhà sáng lập tiếp cận với các nguồn tài trợ.

- Huy động các nhà đầu tư trong nước và quốc tế
- Phát triển các công cụ tài chính cụ thể dành cho doanh nghiệp

Thực tế, Bồ Đào Nha đã thực hiện chương trình “Call for Entrepreneurship”- giúp cho các cá nhân hay tập thể các nhà sáng lập đăng ký và gửi dự án kinh doanh và từ đó tổ chức này sẽ xét duyệt và liên hệ với các chủ đầu tư và sẽ có những trao đổi giữa các nhà đầu tư và chủ dự án để đi đến kết luận có được nhận nguồn tài trợ hay không.

Một chương trình khác nhằm giúp cho các doanh nhân muốn khởi nghiệp có thể tiếp cận với nhà tài trợ đó là “Call + Património + Turismo”. Chương trình hỗ trợ đầu tư này ưu tiên các dự án thúc đẩy du lịch góp phần vào việc phát triển các hoạt động du lịch liên quan đến việc bảo tồn giá trị di sản văn hóa và thiên nhiên của đất nước. Nguồn tài chính có thể hỗ trợ các dự án sáng tạo nhằm khôi phục và hưởng thụ

di sản văn hóa và thiên nhiên của đất nước, bao gồm việc mở rộng các liên doanh du lịch hiện có, trong các phân đoạn với giá trị gia tăng cao hơn. Đầu tư có mức trần ước tính là 700.000 EUR / dự án, vốn sẽ được đầu tư theo từng đợt và trên cơ sở kế hoạch kinh doanh.

### *2.3.3. Kết quả thực hiện Du lịch 4.0 của Bồ Đào Nha - thúc đẩy khởi nghiệp du lịch*

Chiến du lịch 4.0 được điều phối bởi Bộ Kinh tế và Bộ trưởng Bộ Du lịch Bồ Đào Nha. Tính đến năm 2019, Bồ Đào Nha đã có để dành ngân sách hơn 1,5 triệu euro sẵn sàng hỗ trợ 450 công ty khởi nghiệp. Chiến lược Du lịch 4.0 được phát triển để khai thác hết tiềm năng của du lịch Bồ Đào Nha. Nó nhằm mục đích tận dụng các xu hướng du lịch, thúc đẩy thành lập các công ty mới và giúp các công ty hiện có hiện đại hóa.

Kết quả sáng kiến đổi mới của chiến lược chính là thành lập Trung tâm Đổi mới Du lịch (Centro de Inovação do Turismo), Diễn đàn Kỹ thuật số Du lịch và Chương trình Đổi mới Sáng tạo trong Du lịch (FIT). Bộ du lịch Bồ Đào Nha đã xây dựng một mạng lưới đối tác với 40 cơ sở ươm tạo để thúc đẩy các công ty mới khởi nghiệp và giúp họ có mặt tại các hội chợ thương mại quốc tế.

Bồ Đào Nha đã thực hiện một số chương trình nổi bật như: “Lisbon challenge”; “Smart Open Lisboa” nhằm khuyến khích các ý tưởng khởi nghiệp trong du lịch và hỗ trợ tiếp cận với các nguồn tài trợ thông qua chương trình: “Call for Entrepreneurship” và “Call + Património +Turismo” với số tiền đầu tư lên đến 700.000 EUR. Thông qua các chương trình khuyến khích và hỗ trợ khởi nghiệp trong du lịch, đã có rất nhiều các công ty với các sản phẩm khởi nghiệp trong du lịch đã được thực hiện trong dự án Du lịch 4.0 như: Doinn; Iclio; Tourmaker; Mygon; BGuest; GuestU và UniPlaces.

Một số các ý tưởng đạt giải của cuộc thi đã được cấp vốn và thực hiện dự án. Doinn là một trong những dự án đã được thực hiện dựa trên ý tưởng tạo ra sản phẩm giao dịch cho thuê phòng và dịch vụ dọn dẹp khi khách tham gia các kỳ nghỉ. Ứng dụng rất dễ dùng và chỉ cần khách hàng đặt trong chưa đầy một phút dịch vụ dọn phòng và giặt ủi của bạn, nhận và trả phòng, chuyển khoản sẽ hoàn thành. Hiện tại, ứng dụng được đánh giá rất cao, làm hài lòng khách du lịch và đảm bảo đánh giá tuyệt vời trên Airbnb và các nền tảng tương tự.

Để hỗ trợ khách du lịch trong quá trình đi tham quan du lịch, một ý tưởng xây dựng ứng dụng hướng dẫn khách du lịch trong quá trình tham quan có tên là Iclio. Ứng dụng cho phép khách du lịch tìm kiếm địa điểm tham quan, chỉ đường và cung cấp thông tin về văn hóa và lịch sử liên quan đến điểm tham quan. Cũng đồng ý tưởng

với Iclio, Tourmaker đã cũng cấp thêm một chức năng nữa đối với khách du lịch đó là chức năng tự thiết kế chương trình du lịch. Ứng dụng Tourmaker giúp khách du lịch chủ động trong việc sắp xếp lịch trình thuận tiện khi tham quan du lịch. Thêm một ứng dụng nữa rất hữu ích cho khách du lịch đã được thực hiện là Mygon. Mygon là hướng dẫn địa phương đầy đủ nhất, nơi bạn có thể tìm thấy các chương trình khuyến mãi, thông tin, hình ảnh, đánh giá và bảng giá của hàng ngàn nhà hàng, spa, tiệm làm tóc và các dịch vụ địa phương khác, thông qua trang web hoặc ứng dụng cho điện thoại thông minh.

BGuest là ứng dụng giúp các khách sạn có thể dễ dàng mở rộng các dịch vụ và giới thiệu của mình đến tận tay khách, đồng thời kiểm soát thời gian lưu trú của họ. Ứng dụng giúp khách có thể tiết kiệm thời gian thông qua việc tự check-in qua ứng dụng BGuest trước khi đến khách sạn; khách có thể dễ dàng xem các thông tin về khuyến mãi mà khách sạn cung cấp riêng cho khách. Ngoài yêu cầu đặt phòng, khách có thể đặt các dịch vụ nhà hàng, lên lịch massage, spa và các dịch vụ khác của khách sạn qua Bguest. Cũng tương tự ý tưởng với BGuest, GuestU lại phát triển ứng dụng với nhiều tiện ích hơn cho khách du lịch. GuestU kết hợp chức năng của điện thoại thông minh được cung cấp với internet và cuộc gọi thoại miễn phí, ứng dụng của riêng bạn, dịch vụ trong phòng khách sạn, hướng dẫn du lịch thành phố và thông tin hữu ích, thành một nền tảng trải nghiệm khách tích hợp đầy đủ.

UniPlaces cũng là một ứng dụng được ra đời từ chương trình khuyến khích khởi nghiệp của Bộ Đào Nha, tuy nhiên ứng dụng này hướng đến những sinh viên đại học, cao đẳng. UniPlaces tạo ra môi trường để các sinh viên có thể truy cập, tìm kiếm và đặt phòng trọ. Ứng dụng này được đông đảo viên sử dụng và rất hài lòng vì sự tiện lợi mà ứng dụng này mang lại.

### *2.3.4. Cơ hội và thách thức phát triển du lịch Việt Nam*

#### *2.3.4.1. Cơ hội phát triển du lịch trong thời đại công nghiệp 4.0*

Tại Việt Nam, tỉ lệ người sử dụng internet để đặt các dịch vụ du lịch chưa phải là thế mạnh (mới chỉ chiếm 34%), chủ yếu vẫn là hình thức đặt dịch vụ trực tiếp với các nhà cung cấp. Tuy nhiên, con số này được dự báo sẽ tiếp tục gia tăng trong những năm tiếp theo. Việt Nam cần thúc đẩy lĩnh vực thương mại điện tử, nếu cần thiết chúng ta có thể hướng dẫn thêm cho khách du lịch và khuyến khích các doanh nghiệp du lịch sử dụng thương mại điện tử trong các giao dịch. Từ đó chúng ta có thể bắt kịp với các tỉnh khác cũng như các nước khác trên thế giới.

Khách du lịch càng ngày càng tiếp cận nhiều hơn với internet và các ứng dụng hỗ trợ tìm kiếm thông tin và mua sắm trực tuyến. Theo số liệu của công ty IDM Việt Nam, trong 5 năm trở lại đây, nhu cầu tìm kiếm các thông tin về du lịch trên mạng tại

Việt Nam tăng hơn 32 lần. Trong đó, mỗi tháng có hơn 5 triệu lượt tìm kiếm bằng tiếng Việt về các sản phẩm du lịch như tour trong nước, tour nước ngoài, đặt phòng khách sạn, các loại hình du lịch... Đặc biệt, vào những mùa cao điểm của du lịch nội địa như du lịch hè, số lượt tìm kiếm có thể lên đến 8 triệu lượt. Đây cũng là một cơ hội để du lịch Việt Nam, nếu tận dụng được lợi thế của thương mại điện tử thì sản phẩm du lịch Việt Nam sẽ đến được với du khách nhiều hơn nữa và gia tăng các giao dịch trực tuyến. Từ đó, du lịch không chỉ thu được lợi nhuận từ các giao dịch mà còn tiết kiệm được một số khoản chi phí cho việc marketing và tiếp thị.

Trong năm 2017, Quốc hội thông qua Luật Du lịch (sửa đổi) và Tổng cục Du lịch đang xây dựng Đề án ứng dụng công nghệ thông tin trong ngành du lịch đến 2020 và tầm nhìn đến 2030. Đó là những chuyển động mạnh mẽ nhất từ phía cơ quan quản lý nhằm tạo điều kiện cho du lịch Việt Nam tận dụng các tiện ích của công nghệ thông tin trong kinh doanh du lịch.

#### 2.3.4.2. Thách thức của du lịch Việt Nam trong thời đại công nghệ 4.0

Rõ ràng, lợi ích và tác động của cách mạng công nghệ 4.0 là rất lớn cho sự phát triển du lịch tuy nhiên tồn tại song song đó là những thách thức đối với du lịch Việt Nam. Nhất là trong việc làm chủ công nghệ trước khả năng cách mạng công nghệ lần thứ tư sẽ thay đổi những gì du khách làm, sự riêng tư, cách khách du lịch sử dụng thời gian cho công việc và giải trí, phương thức tiêu dùng,...và từ đó đòi hỏi nhà quản lý và kinh doanh du lịch phải tìm hiểu và nắm bắt được thị hiếu và hành vi của khách du lịch khi những hành vi tiêu dùng của họ bị thay đổi bởi cách mạng công nghệ 4.0. Bên cạnh đó, cách mạng công nghệ cũng làm thay đổi cách mà các doanh nghiệp kinh doanh du lịch cung cấp dịch vụ đến người tiêu dùng. Ví dụ, một số khách sạn ở Nhật Bản sử dụng người máy với vị trí lễ tân khách sạn. Đối với một số du khách họ cảm thấy rất hiện đại và thú vị. Song một số du khách vẫn cảm thấy sự tương tác với con người thật sự mang đến cho họ cảm giác thật hơn, thoải mái và tin tưởng hơn. Đó cũng là mặt trái của công nghệ, chúng ta nên tận dụng nhưng cũng tùy vào nhu cầu của khách du lịch.

Hơn nữa, cách mạng công nghệ 4.0 tạo ra thế giới phẳng mà các nền kinh tế trên thế giới ảnh hưởng tới nhau và nền du lịch nào có sức cạnh tranh cao hơn thì sẽ phát triển mạnh mẽ hơn. Hiện tại, Việt Nam đang chậm hơn về thương mại điện tử đó là thách thức làm giảm khả năng cạnh tranh của du lịch Việt Nam. Tuy nhiên để giảm thiểu thách thức này du lịch Việt Nam cần tập trung phát triển dịch vụ du lịch đặc thù hay nói cách khác là phát triển sản phẩm du lịch mới, các ý tưởng kinh doanh du lịch mới nhằm tăng cường năng lực cạnh tranh. Điều này có thể được thực hiện bằng cách thực hiện các phương án đầu tư cho các ý tưởng khởi nghiệp.

### 2.3.5. Giải pháp cho du lịch Việt Nam

Nghiên cứu đã chỉ ra những ứng dụng thực tế của Bồ Đào Nha, đặc biệt là trong việc hỗ trợ khởi nghiệp trong kinh doanh du lịch. Dựa trên kết quả phân tích từ đó rút ra bài học kinh nghiệm cho du lịch Việt Nam:

- Cần khuyến khích khởi nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ, du lịch.

Cụ thể, chúng ta cần tổ chức các cuộc thi sáng tạo, ý tưởng kinh doanh để các cá nhân hoặc tập thể có môi trường để thúc đẩy sự sáng tạo và dần hình thành ý tưởng kinh doanh. Ngay cả các doanh nghiệp khách sạn, nhà hàng hay công ty lữ hành đều có thể tổ chức các cuộc thi sáng tạo nhằm cải thiện chất lượng dịch vụ tại các cơ sở kinh doanh đó. Từ đó, chúng ta có thể khai thác được các ý tưởng kinh doanh dựa trên các góc nhìn khác nhau và có thể lựa chọn các ý tưởng kinh doanh khả thi để thực hiện và cải thiện chất lượng dịch vụ và hiệu quả kinh doanh.

- Xây dựng các chương trình hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp.

Chúng ta còn thiếu tính tổ chức về các chương trình hỗ trợ các doanh nghiệp tiếp cận với các nguồn tài trợ. Hầu hết là các doanh nghiệp của Việt Nam phải tự xoay sở nguồn vốn. Trong khi đó tại Bồ Đào Nha họ tổ chức rất bài bản và thành công trong việc khai thác ý tưởng kinh doanh, cung cấp vốn đầu tư, chia sẻ kinh nghiệm kinh doanh từ các cố vấn chuyên môn để giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp thành công. Khi các doanh nghiệp thành công thì đóng góp chung cho ngành du lịch của nước nhà ngày một phát triển hơn. Chính vì vậy, việc tạo ra các chương trình hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp là một việc rất thiết thực.

- Tổ chức mạng lưới các nhà cố vấn nhằm giúp đỡ thêm cho các doanh nghiệp mới khởi nghiệp

Rõ ràng, việc hỗ trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp không chỉ cần vốn mà họ cần được tư vấn từ các chuyên gia. Hiệp Hội Du Lịch Việt Nam là nơi để các doanh nghiệp trao đổi kinh nghiệm và hợp tác cùng phát triển. Tuy nhiên để giúp cho các doanh nghiệp khởi nghiệp, chúng ta nên có tổ chức mạng lưới các nhà cố vấn nhằm giúp đỡ thêm cho các doanh nghiệp mới khởi nghiệp.

- Phát triển nguồn nhân lực du lịch

Một vấn đề quan trọng nữa là chất lượng nguồn nhân lực du lịch. Việt Nam chưa có trường đại học Du lịch, chủ yếu là đào tạo ở mức độ các Khoa trực thuộc các trường Đại học và chưa đáp ứng đủ nhu cầu lao động du lịch. Điều này dẫn đến một thực tế là các doanh nghiệp du lịch tuyển lao động phổ thông không có chuyên môn du lịch và gây nhiều bất cập trong việc tạo ra chất lượng du lịch. Vì vậy việc phát triển nguồn nhân lực du lịch là yếu tố quan trọng góp phần nâng cao được sức cạnh tranh và thu hút đầu tư vào Việt Nam. Các cơ sở giáo dục đào tạo về du lịch cần đưa các kiến thức thực tế vào bài giảng và có những hoạt động tham quan hay trò chuyện

với các doanh nghiệp để sinh viên tiếp cận được với thực tiễn. Đồng thời, các trường nên tổ chức các cuộc thi sáng tạo nhằm khơi gợi ý tưởng kinh doanh và sự sáng tạo của sinh viên đóng góp cho sự phát triển của ngành du lịch.

### **3. Kết luận**

Đầu năm 2017, Bộ Chính trị ban hành Nghị quyết 08-NQ/TW về phát triển du lịch trở thành ngành kinh tế mũi nhọn. Tuy nhiên, chúng ta chưa thật sự nhìn nhận sự phát triển của ngành du lịch bị tác động như thế nào trong thời đại công nghiệp 4.0. Nghiên cứu đã cung cấp các thuật ngữ và khái niệm liên quan đến công nghiệp 4.0. Đặc biệt là việc phân tích dự án “Du Lịch 4.0” của Bồ Đào Nha với những quan điểm và giải pháp cụ thể. Dự án Du Lịch 4.0 đã chỉ ra rằng Bồ Đào Nha tập trung rất nhiều cho việc khuyến khích sáng tạo trong kinh doanh du lịch. Sản phẩm du lịch rất dễ bị bắt chước và sao chép, chính vì thế mà du lịch Bồ Đào Nha rất chú trọng đến việc tạo ra những ý tưởng và sản phẩm dịch vụ mới. Vì thế mà trong dự án Du Lịch 4.0, Bồ Đào Nha đã tổ chức các chương trình khuyến khích khởi nghiệp và hỗ trợ rất nhiều cho các nhà sáng lập tương lai thể hiện ý tưởng và hiện thực hóa các ý tưởng đó. Cụ thể, họ đã tổ chức chương trình “Smart Open Lisboa” với việc kêu gọi các cá nhân hoặc tập thể nộp các bản thảo ý tưởng và họ sẽ cấp 1.5% vốn trong vòng 10 tuần để kiểm chứng ý tưởng kinh doanh đó hiệu quả như thế nào và sẽ đưa ra quyết định đầu tư lâu dài hay không. Ngoài ra, còn có chương trình Lisbon Challenge cũng nhận đăng ký ý tưởng kinh doanh, xét duyệt và đầu tư cho các doanh nghiệp khởi nghiệp. Từ đó, du lịch Việt Nam cũng cần tổ chức các cuộc thi nhằm kêu gọi ý tưởng khởi nghiệp trong du lịch nhằm khai thác và phát triển các ý tưởng kinh doanh mới. Bởi các ý tưởng kinh doanh mới sẽ tạo nên lợi thế cạnh tranh cho du lịch.

Bồ Đào Nha cũng cực kỳ thành công trong việc thực hiện các chương trình kêu gọi vốn đầu tư cho các ý tưởng kinh doanh của các cá nhân và tập thể muốn khởi nghiệp như: “Call for Entrepreneurship” và chương trình “Call + Património + Turismo”. Điều này cực kỳ có ý nghĩa đối với các doanh nghiệp muốn khởi nghiệp. Việt Nam cần học hỏi các chương trình như thế này nhằm tạo hiệu ứng rộng rãi trong cộng đồng và có nhiều hơn các cá nhân và tổ chức mạnh dạn đề xuất các ý tưởng kinh doanh và được đầu tư xứng đáng nhằm đóng góp cho sự phát triển chung cho ngành du lịch Việt Nam. Dự án Du Lịch 4.0 cũng chỉ ra rằng việc đào tạo nhân lực là hết sức quan trọng và cần lồng ghép các kiến thức thực tiễn trong các cơ sở đào tạo. Các cơ sở đào tạo Du lịch cần tổ chức các cuộc thi khởi nghiệp sáng tạo trong du lịch và kêu gọi doanh nghiệp đầu tư, hiện thực hóa các ý tưởng khởi nghiệp.



## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] UNWTO , World's Top Tourism Destinations (absolute numbers). Online: [https://web.archive.org/web/20131210224321/http://www.unwto.org/facts/eng/pdf/indicators/ITA\\_top25.pdf](https://web.archive.org/web/20131210224321/http://www.unwto.org/facts/eng/pdf/indicators/ITA_top25.pdf) ,Truy cập ngày 14 tháng 12 năm 2017.
- [2] “Best European Country Winners: 2014 10Best Readers' Choice Travel Awards”. Online: <http://www.10best.com/awards/travel/best-european-country/> , Truy cập ngày 21 tháng 12 năm 2017.
- [3] Forschungsunion/acatech, *Securing the future of German manufacturing industry Recommendations for implementing the strategic initiative INDUSTRIE 4.0*, 2013.
- [4] Krzysztof Bledowski. 2015. MAPI The Internet of Things: Industrie 4.0 vs. The Industrial Internet.
- [5] Federal Ministry of Economics and Technology. 2010. In focus: Germany as a competitive industrial nation. Building on strengths – Overcoming weaknesses – Securing the future.
- [6] Bundesregierung. 2014. Die neue Hightech-Strategie. Innovationen für Deutschland.
- [7] Unit “Convergent ICT” within German Ministry of Economics and Energy. Presentation Matthias Kuom
- [8] Securing the future of German manufacturing industry Recommendations for implementing the strategic initiative INDUSTRIE 4.0 Final report of the Industrie 4.0 Working Group. 2013.
- [9] German Federal Ministry of Education and Research, *Project of the Future: Industry 4.0*.
- [10] Dr Werner Struth of Bosch, at: Sam Shead, *Industry 4.0: the next industrial revolution*, 11 July 2013
- [11] Securing the future of German manufacturing industry Recommendations for implementing the strategic initiative INDUSTRIE 4.0 Final report of the Industrie 4.0 Working Group. 2013.p.5
- [12] World Travel & Tourism Council, TRAVEL & TOURISM ECONOMIC IMPACT 2017 PORTUGAL, <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/countries-2017/portugal2017.pdf> , truy cập ngày 22 tháng 12 năm 2017.

# KINH NGHIỆM KHỞI NGHIỆP TỪ MỘT SỐ TRƯỜNG ĐẠI HỌC TRÊN THẾ GIỚI – BÀI HỌC CHO VIỆT NAM

**ThS. Nguyễn Thị Dung**

*Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp*

## **Tóm tắt**

*Đổi mới, sáng tạo các ý tưởng khởi nghiệp đóng vai trò quan trọng trong thời đại mới. Để định hướng cho giới trẻ, tầng lớp trí thức trẻ có con đường khởi nghiệp đúng đắn cần xuất phát từ các trường đại học. Lúc này việc học tập kinh nghiệm từ các trường đại học trên thế giới có ý nghĩa quan trọng trong việc nâng cao năng lực khởi nghiệp của giới trẻ trong giai đoạn hiện nay. Bài viết đi vào phân tích kinh nghiệm khởi nghiệp từ các trường đại học trên 4 quốc gia là Mỹ, Phần Lan, Singapore và Malaysia. Từ đó rút ra bài học và giải pháp để các trường đại học Việt Nam đổi mới chương trình đào tạo theo hướng bổ sung học phần về khởi nghiệp, tạo mối liên kết với các doanh nghiệp để biến ý tưởng khởi nghiệp thành sản phẩm thương mại, tạo điều kiện cho sinh viên học đi đôi với hành... Đây là những yếu tố quyết định sự thành công của các trường đại học trong đào tạo, hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp và đưa một quốc gia trở thành quốc gia khởi nghiệp.*

**Từ khóa:** Kinh nghiệm, khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo, liên kết doanh nghiệp, startup...

## **1. Đặt vấn đề**

Không chỉ ở Việt Nam mà nhiều nước đang phát triển trong khu vực và trên thế giới đều phải đối mặt với những thách thức lớn về sự thiếu hụt lao động có trình độ cao và kỹ năng chuyên nghiệp để đáp ứng được nhu cầu đặt ra từ cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0. Vấn đề đặt ra không chỉ với nền giáo dục Việt Nam mà của cả thế giới là làm thế nào để đào tạo ra nguồn nhân lực chất lượng cao để đáp ứng nhu cầu phát triển. Việc đào tạo theo định hướng ứng dụng và khởi nghiệp trở thành yêu cầu cấp thiết vì chất lượng khởi nghiệp của sinh viên liên quan tới chương trình giáo dục khởi nghiệp.

Các trường đại học, cao đẳng đã bắt đầu đổi mới chương trình đào tạo theo hướng bổ sung học phần về khởi nghiệp vào chương trình đào tạo thông qua việc bắt đầu giảng dạy cho sinh viên học phần khởi nghiệp, cũng như mở các khóa đào tạo về khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo. Mong muốn của xu hướng này là để giúp sinh viên nhận thức đúng về khởi nghiệp ngay từ khi còn ngồi trên ghế nhà trường, thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp của sinh viên, cũng như cung cấp cho sinh viên kiến thức, công cụ, kỹ năng, môi trường, mạng lưới, nguồn tài trợ để khởi sự hoạt động kinh doanh

một cách hiệu quả và thành công. Đây là những điều sinh viên Việt Nam còn yếu và thiếu rất nhiều. Sinh viên yếu về mặt kỹ năng như kỹ năng làm việc nhóm, quản lý thời gian, quản lý tài chính, tư duy một cách tổng quan, kỹ năng giao tiếp – lắng nghe người khác, tinh thần dám chấp nhận thất bại, kiên trì thử và sai, đo lường học hỏi để có được kết quả tốt nhất, đón nhận những ý tưởng khác biệt... cần thiết đối với mọi vị trí công việc, mọi lĩnh vực ngành nghề và... Bên cạnh đó còn thiếu cơ hội để vận dụng những kỹ năng đó vì không có cơ hội để trải nghiệm.

Từ những phân tích trên, có thể thấy, việc xây dựng và phát triển môi trường đào tạo khởi nghiệp tại các trường đại học, cao đẳng để giáo dục kiến thức, tinh thần khởi nghiệp cho sinh viên, trao cho sinh viên nhiều cơ hội khởi nghiệp, kết nối xã hội, thực tập và chạm thực tế là một trong những yêu cầu cần thiết đối hệ thống giáo dục hiện nay nói riêng và toàn xã hội nói chung. Để có thể làm tốt điều này, các trường đại học trong nước nên học hỏi kinh nghiệm đào tạo, hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp, xây dựng chương trình liên kết giữa trường đại học và doanh nghiệp từ một số trường trên thế giới. Từ đó rút ra bài học phù hợp với khung cảnh Việt Nam hiện nay nhằm rút ngắn thời gian thực hiện và đạt hiệu quả cao.

## **2. Kinh nghiệm khởi nghiệp từ một số trường đại học trên thế giới**

### **2.1. Kinh nghiệm khởi nghiệp từ các trường đại học Hoa Kỳ**

Tại Mỹ, từ thập niên 1970 đến giữa thập niên 2000, mỗi năm có 500.000 đến 600.000 doanh nghiệp mới mở ra và sự xuất hiện của những tập đoàn hùng mạnh khiến nền kinh tế Mỹ phát triển vượt bậc. Vậy, điều gì đã làm nên sự phát triển này của nước Mỹ? Có nhiều yếu tố tạo nên sự hưng thịnh của nước Mỹ, nhưng tinh thần khởi nghiệp của người Mỹ và vai trò quan trọng của trường đại học là một trong những yếu tố quyết định. Những người làm chính sách tại Mỹ cho rằng đại học có vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh tế khu vực và thúc đẩy khởi nghiệp

Một số bằng chứng là Học viện MIT (Massachusetts Institute of Technology Valley) đóng vai trò thúc đẩy phát triển ngành công nghiệp tại Boston và đại học Stanford ở khu vực Silicon Valley. Học viện MIT đã đồng hành và giúp thúc đẩy thời đại kỹ thuật số bằng việc mở đường phát triển cho tính toán hiện đại và công nghệ mạng máy tính, viết các phần mềm tương tác người dùng. Học viện không chỉ mang lại lợi ích cho các công ty công nghiệp mà trường đã có quan hệ gần gũi hơn với những tổ chức bảo trợ mới của mình, những quỹ thiện nguyện và chính phủ liên bang.

Các trường đại học Mỹ đã xây dựng văn hóa khởi nghiệp bằng cách khuyến khích sinh viên thử nghiệm các ý tưởng kinh doanh mới; trao vốn cho sinh viên ngay từ những năm thứ nhất, hỗ trợ kiến thức khởi nghiệp cho sinh viên bằng các khóa học

chuyên môn như: pháp lý, sở hữu trí tuệ đối với các sản phẩm, tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm.

Xây dựng các chương trình gắn kết giữa trường đại học và doanh nghiệp công nghiệp. Hợp tác giữa các trường đại học và các doanh nghiệp công nghiệp thể hiện qua nhiều hình thức. Theo NSF (The National Science Foundation), tại Mỹ có cấu trúc liên kết giữa đại học và doanh nghiệp công nghiệp; hỗ trợ nghiên cứu, cộng tác viên nghiên cứu, chuyển giao tri thức và chuyển giao công nghệ. Các trường đại học Hoa Kỳ đã đóng vai trò tích cực trong việc thiết lập các tổ chức khác nhau như vườn ươm doanh nghiệp, công viên khoa học, công viên công nghệ... nhằm hỗ trợ phát triển kinh doanh và khởi nghiệp. Các vườn ươm chủ yếu tập trung vào vốn và nguồn lực liên quan đến hạ tầng. Các dự án nằm trong vườn ươm có cơ hội cho việc kết nối với các nguồn lực hỗ trợ khác. Lý Quang Diệu - Thủ tướng đầu tiên của Singapore cho rằng sức mạnh của nền kinh tế Mỹ đến từ tinh thần kinh doanh luôn muốn thương mại hóa những tiến bộ khoa học kỹ thuật. Luôn có nhu cầu thúc bách phải khởi nghiệp và tạo ra của cải, vật chất. Hoa Kỳ là xã hội năng động nhất trong việc đổi mới, khởi nghiệp để biến các phát minh hoặc sáng chế mới thành hàng hóa, nhờ đó tạo ra của cải vật chất mới. Xã hội Mỹ luôn chuyển động và thay đổi.

Bên cạnh đó, việc chuyển giao tri thức luôn được các trường đại học Hoa Kỳ quan tâm nhằm triển khai các công trình, công nghệ, quy trình mới với mục tiêu phát triển các tri thức cơ bản, kết hợp và trao đổi nguồn vốn trí thức dẫn tới sự phát triển của nguồn vốn tri thức: (i) tiếp cận các bên liên quan; (ii) nhận được các giá trị từ sự tương tác; (iii) động lực cho việc kích lệ các hoạt động; (iv) khả năng sáng tạo của các bên. Các trường đại học có thể tạo ra vốn xã hội thông qua các cơ chế khác nhau. Nó có thể phát triển ổn định vốn tri thức trong khu vực. Các trường đại học Mỹ đã hiện thực vai trò của họ trong việc đóng góp vào tăng trưởng khu vực.

## ***2.2. Kinh nghiệm khởi nghiệp từ các trường đại học Phần Lan***

Phần Lan luôn được coi là một trong những trung tâm khởi nghiệp công nghệ hàng đầu thế giới. Start up tại Phần Lan không chỉ nổi tiếng với những start up kiểu giải trí như những chú Angry Birds mà còn là sự phát triển của hàng chục startup trong lĩnh vực giáo dục với giá trị của mỗi start up có thể lên đến 1 tỷ USD.

Chỉ trong năm 2014, tại Phần Lan có hơn 400 công ty mới thuộc lĩnh vực công nghệ cao được thành lập. Nguyên nhân của sự phát triển về khởi nghiệp tại Phần Lan là do Chính phủ Phần Lan tập trung hỗ trợ và khuyến khích khởi nghiệp trong sinh viên, chủ yếu ở trong lĩnh vực công nghệ. Các Startup được hỗ trợ bằng những nghiên cứu khoa học từ chính các trường đại học Phần Lan. Các nghiên cứu

này như một bộ đỡ quan trọng cho sản phẩm của các Startup đi đúng hướng, phù hợp với người dùng không chỉ riêng ở Phần Lan mà còn ở trên toàn cầu.

Tại Phần Lan, hầu hết các giáo viên, giảng viên đều chủ động về chương trình mình dạy và đều có khả năng tự nghiên cứu khoa học. Vì thế, khi giảng viên có phát kiến mới, họ có thể thúc đẩy nghiên cứu đó ngay trong lớp học rồi sẽ từ từ nhân rộng ra. Chính vì vậy, hệ sinh thái khởi nghiệp tại Phần Lan sẽ do giáo dục làm chủ, còn công nghệ chỉ là công cụ để phát triển các sản phẩm thực sự hữu dụng.

Kết hợp giữa giáo dục và khởi nghiệp. Tại Phần Lan, các trường đại học ngoài chức năng truyền thông là nghiên cứu và đào tạo dựa trên nghiên cứu, thì chức năng thứ ba không kém phần quan trọng là đóng vai trò chính trong việc cung cấp công nghệ và mô hình kinh doanh mới phục vụ cho phát triển kinh tế và đổi mới sáng tạo trong vùng. Để thực hiện chức năng này, chính phủ cung cấp 65% vốn và các trường đại học sẽ tự tìm 35% vốn còn lại. Bên cạnh đó, các trường đại học còn thực hiện mô hình đào tạo kinh doanh và khởi nghiệp cho sinh viên. Các trường khuyến khích khởi nghiệp bằng cách tham gia sâu vào chuyên gia công nghệ, phát triển các doanh nghiệp có sẵn bằng cách thương mại hóa dựa vào nghiên cứu của trường. ngoài ra, các công ty khởi nghiệp còn nhận được sự hậu thuẫn lớn từ Chính phủ. Ví dụ: TEKES - công ty phi lợi nhuận của chính phủ chuyên cung cấp quỹ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ và sáng tạo dưới hai hình thức trợ cấp và cho vay khoản tiền tối đa là 50.000 euro. TEKES dành nguồn ngân quỹ 130 triệu euro mỗi năm cho các doanh nghiệp khởi nghiệp.

### ***2.3. Kinh nghiệm khởi nghiệp từ các trường đại học Singapore***

Là một quốc đảo nhỏ chỉ với 5,4 triệu dân nhưng tại Singapore có tổng cộng đến 42.000 startup - có nghĩa là cứ hơn 100 người Singapore bất kỳ lại có một người sáng lập Startup. Singapore luôn được xếp hạng là quốc gia sáng tạo nhất với các chỉ số thúc đẩy khởi nghiệp đứng đầu thế giới và sở hữu hệ sinh thái khởi nghiệp sôi động bậc nhất. Để đạt được những thành quả to lớn trên, các giải pháp mang tính chất đồng bộ của chính phủ, nhà trường và doanh nghiệp chính là yếu tố thúc đẩy khởi nghiệp thành công tại quốc đảo này. Ngoài chính sách của Chính phủ, doanh nghiệp và nhà trường tại Singapore, quốc gia này cũng nêu cao việc thực hiện sứ mệnh thúc đẩy khởi nghiệp là nhiệm vụ quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế bền vững của mình.

Các hoạt động khởi nghiệp tiêu biểu tại các trường đại học ở Singapore đó là việc thúc đẩy khởi nghiệp và hệ sinh thái khởi nghiệp ở trường Đại học Quốc gia Singapore (NUS). NUS đã phát triển mô hình trung tâm khởi nghiệp dưới hình thức trung tâm quản lý đổi mới và khởi nghiệp công nghệ NEC, là một nhánh của NUS.

Mục đích chính của NEC là thúc đẩy toàn diện các khía cạnh của đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp vào các nghiên cứu cốt lõi và các hoạt động đào tạo, với trách nhiệm là nuôi dưỡng tinh thần khởi nghiệp vào tạo ra các công ty mạo hiểm cho NUS. Hoạt động chính của NEC là đào tạo trải nghiệm, phát triển khởi nghiệp, ươm tạo, nghiên cứu khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo.

Đào tạo trải nghiệm của NEC khuyến khích sinh viên phát triển các ý tưởng đổi mới sáng tạo và mang chúng ra gần với thị trường thông qua các chương trình học tập dựa trên hành động thực nghiệm. Phát triển khởi nghiệp với mục tiêu đưa cộng đồng NUS đến với thế giới khởi nghiệp thực tế;

Ươm tạo nhằm cung cấp cơ sở hạ tầng gồm cả phần cứng và phần mềm để hỗ trợ startup và doanh nghiệp, giúp họ tăng trưởng kinh doanh, bao gồm hỗ trợ mentor, gia tăng vốn, thực hành thực tế, hợp tác chia sẻ dịch vụ và các tiện ích.

Nghiên cứu khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo giúp quản lý chủ đề về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ cao.

Như vậy, các chương trình của NEC được thực hiện bởi những doanh nhân thiết tha với cộng đồng NUS, nó bao gồm sinh viên, các khoa, các cựu sinh viên. Tuy nhiên, NEC còn hỗ trợ cho nhiều sáng kiến của cộng đồng sinh viên/ cựu sinh viên NUS như: Startup Plan Competition hay các chương trình mang lại những tác động tích cực đến cộng đồng khởi nghiệp. Số lượng các công ty tham gia khởi nghiệp gia tăng mạnh và lợi nhuận cũng đã xuất hiện ở các công ty khởi nghiệp giai đoạn đầu nhằm tạo ra công việc và thu hút được các lao động chất lượng cao làm việc.

#### ***2.4. Kinh nghiệm khởi nghiệp từ các trường đại học Malaysia***

Bộ giáo dục Malaysia đã đặt ra mục tiêu đến năm 2020 sẽ có 15% sinh viên nước này bước vào con đường khởi nghiệp ngay từ khi còn đi học và ít nhất 5% hướng tới trở thành doanh nhân sau khi tốt nghiệp.

Cùng với làn sóng khởi nghiệp đang diễn ra mạnh mẽ trên toàn cầu, các phong trào khởi nghiệp ở Đông Nam Á nói chung và Malaysia nói riêng đang có những bước phát triển vượt bậc thu hút nhiều nguồn vốn đầu tư lớn dù cho vốn Startup còn thấp hơn nhiều so với Mỹ và còn rất nhiều khó khăn và thách thức. Malaysia đang nhận được đánh giá rất cao trong cộng đồng Startup quốc tế, thậm chí Malaysia còn được xem là một thiên đường khởi nghiệp quốc tế.

Bí quyết tạo ra sự thành công của Malaysia, Thứ trưởng Bộ giáo dục Mary Yap Kain Ching cho biết hơn 60% sinh viên nước này đã tham gia tích cực vào hoạt động kinh doanh cũng như các chương trình của doanh nghiệp. Trong đó, 3% trong số sinh viên đã khởi nghiệp khi ngồi trên ghế giảng đường đại học. Đây là kết quả

của cả quá trình nuôi dưỡng kiến thức, tri thức và kỹ năng từ các bậc giáo dục phổ thông. Như vậy, các trường đại học Malaysia đóng vai trò quan trọng trong quá trình thúc đẩy khởi nghiệp tại quốc gia này.

Để xác định vai trò của các trường đại học, chính phủ Malaysia đưa ra các chính sách và chương trình hỗ trợ như “Đại học nghiên cứu” trong chương trình “Kế hoạch lần thứ 9”. Các trường đại học hàng đầu của Malaysia được công nhận là đại học nghiên cứu, điều này cho phép các trường được nhận nguồn hỗ trợ, nhân viên được nhận nhiều hỗ trợ và lợi ích từ các chương trình này. Các chính sách về giáo dục tại Malaysia đã và đang hướng đến nền kinh tế tri thức lấy con người làm chủ đạo. Điều này là cho các trường đại học có trách nhiệm hơn với ngành công nghiệp.

### **3. Bài học vận dụng kinh nghiệm quốc tế trong nâng cao năng lực khởi nghiệp của đội ngũ trí thức trẻ Việt Nam**

Hiện nay, môi trường khởi nghiệp của trí thức trẻ tại Việt Nam còn rất non trẻ so với thế giới nhưng Việt Nam vẫn có nhiều tiềm năng để khơi dậy tinh thần khởi nghiệp một cách mạnh mẽ. Việc học tập kinh nghiệm đổi mới, sáng tạo trong khởi nghiệp từ các quốc gia trên thế giới là những bài học kinh nghiệm đắt giá dành cho Việt Nam trong giai đoạn phát triển mới.

Tại Việt Nam đang có hàng triệu doanh nghiệp đang hoạt động, hàng trăm trường đại học và trung tâm nghiên cứu đang hoạt động trên khắp cả nước. Tuy nhiên vấn đề được đặt ra lâu nay là Việt Nam đang thiếu những giải pháp căn bản về đổi mới nền giáo dục; thiếu các cơ chế, chính sách hỗ trợ khởi nghiệp tư chính quyền các cấp; đặc biệt thiếu những giải pháp tạo dựng nền văn hóa khởi nghiệp, văn hóa chấp nhận “thất bại” cho người dân, đặc biệt cho giới trẻ Việt Nam.

Để xây dựng được tinh thần và văn hóa khởi nghiệp của Việt Nam, chúng ta cần giải quyết một số vấn đề sau:

#### ***3.1. Xây dựng chương trình đào tạo, giáo dục về khởi nghiệp tại các trường đại học và lan tỏa tinh thần khởi nghiệp***

Điều này phải được làm ngay từ giáo dục phổ thông để hình thành tinh thần khởi nghiệp cho giới trẻ ngay từ khi còn ngồi trên ghế nhà trường. Bài học từ các quốc gia phát triển trên thế giới cho thấy, ý chí tự làm chủ của con người phải được tôi luyện trong hệ thống giáo dục và xã hội ngay từ khi còn nhỏ.

Vì vậy, việc cải cách hệ thống giáo dục từ phổ thông đến đại học theo hướng gắn giáo dục - đào tạo với hoạt động thực tiễn, đề cao tinh thần làm chủ, thúc đẩy văn hóa khởi nghiệp là điều kiện tiên quyết để bản thân mỗi người hình thành ý chí tự thân lập nghiệp, đặc biệt cần đưa giáo dục STEM vào chương trình đào tạo phổ thông.

Minh chứng bài học từ các trường đại học Mỹ, trường Đại học Sư phạm kỹ thuật TP.HCM là một ví dụ nổi bật, Nhà trường đã xây dựng văn hóa khởi nghiệp bằng cách khuyến khích sinh viên thử nghiệm các ý tưởng kinh doanh mới; trao vốn cho sinh viên ngay từ những năm thứ nhất, hỗ trợ kiến thức khởi nghiệp cho sinh viên bằng các khóa học chuyên môn như: pháp lý, sở hữu trí tuệ đối với các sản phẩm, tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm. Và kết quả thu được rất khả quan điển hình là dự án “Cánh tay robot đút thức ăn cho người già và bệnh nhân Parkinson” của nhóm sinh viên trường ĐH Sư phạm kỹ thuật TP.HCM đã đoạt giải nhất trong cuộc thi sinh viên nghiên cứu khoa học toàn quốc, vượt qua hàng ngàn đề tài nghiên cứu đến từ 77 trường đại học. Sau đó, dự án này được các doanh nghiệp Singapore quan tâm, ngỏ ý mua bản quyền và đầu tư cho việc tiếp tục nghiên cứu chế tạo sản phẩm ưu việt hơn, hướng tới việc thương mại hóa. Nhưng thành công đó không phải là câu chuyện thành công bất ngờ của Khoa Cơ khí chế tạo máy, Trường ĐH Sư phạm kỹ thuật TP.HCM (HCMUTE). Trước đó, sinh viên ở đây đã từng nổi tiếng trên các báo với hàng loạt máy bán phở, bán bánh mì, bán trà sữa... tự động. Mỗi năm, riêng khoa cơ khí chế tạo của trường đều nhận được từ 30 đến 40 đơn đặt hàng của doanh nghiệp cho những thiết bị cải tiến quy trình sản xuất và dịch vụ.

Thành công này có được là nhờ phương pháp “học theo dự án” (project-based learning), theo đó, nội dung của hầu hết các môn học đều gắn liền với một sản phẩm phục vụ thực tiễn. Hay nói cách khác, môn học sẽ hỗ trợ việc sản xuất chế tạo một sản phẩm nào đó. Ngay từ năm thứ nhất đại học, sinh viên đã được làm quen với phương thức giảng dạy này trong môn học nhập môn. Môn học này được xây dựng xoay quanh việc sinh viên phải tự lập nhóm và triển khai một sản phẩm tự động hóa đơn giản, chẳng hạn như “tập làm múa rối nước tự động” (thay thế cho các nghệ nhân dưới nước). Các môn chuyên ngành về sau sẽ hướng tới các dự án phức tạp hơn, nhiều khi gắn liền với đặt hàng của doanh nghiệp thành sản phẩm hoàn chỉnh có thể thương mại hóa được. Tuy nhiên có một thực trạng diễn ra đó là dự án nêu ở trên đến nay không được tiếp tục thực hiện với lý do thiếu sự hỗ trợ, chế độ cho những người nghiên cứu. Do đó việc thứ hai cần làm là tìm vốn, tìm hỗ trợ cho các start up tại các trường đại học.

### ***3.2. Xây dựng chương trình, chính sách hỗ trợ hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại các trường đại học***

Bài học hỗ trợ từ Phần Lan cho thấy chính phủ cung cấp 65% vốn và các trường đại học sẽ tự tìm 35% vốn còn lại thì tại các trường đại học. Tại các trường đại học Việt Nam, chúng ta có hỗ trợ về vốn nhưng con số còn rất ít. Sinh viên có dự án có thể đăng ký đề tài nghiên cứu cấp trường và xin cấp vốn, nhà trường có thể hỗ trợ khoảng 50 triệu để sinh viên khởi nghiệp và nhà đầu tư có thể hỗ trợ nhiều hơn nhưng vấn đề nằm ở chỗ sinh viên vẫn không thấy việc đảm bảo tài chính ở đây. Với



việc có giải thưởng, sinh viên dễ dàng tìm được một công việc mơ ước với mức lương hấp dẫn ở các công ty. Nếu so sánh điều đó với việc nghiên cứu một sản phẩm mà chưa rõ kết quả với nhiều khó khăn trong ít nhất một, hai năm tới, các bạn sinh viên chọn con đường dễ dàng và chắc chắn hơn. Do đó cần thiết phải có sự hỗ trợ cụ thể từ phía Chính phủ và các trường đại học dựa trên những giải pháp sau:

- Kinh phí thực hiện đề án, các đại học, học viện, trường đại học, trường cao đẳng và trường trung cấp chủ động bố trí kinh phí từ các nguồn thu hợp pháp của nhà trường (bao gồm các nguồn chi thường xuyên, nguồn nghiên cứu khoa học sinh viên,...) để hỗ trợ các hoạt động, các ý tưởng, dự án khởi nghiệp của học sinh, sinh viên trong trường;

- Đồng thời xây dựng quỹ hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp tại các nhà trường từ nguồn kinh phí xã hội hóa;

- Hỗ trợ tìm kiếm nguồn kinh phí, kết nối, thu hút đầu tư từ các cá nhân, tổ chức đối với các dự án được hình thành từ các ý tưởng khởi nghiệp của học sinh, sinh viên.

- Nguồn ngân sách chi sự nghiệp giáo dục và đào tạo theo phân cấp ngân sách; nguồn kinh phí lồng ghép trong các chương trình, đề án về giáo dục và đào tạo, khoa học và công nghệ, hỗ trợ khởi nghiệp đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt.

### ***3.3. Hình thành trung tâm hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp, vườn ươm công nghệ***

Mô hình NEC của Trường Đại học Quốc gia Singapore được vận dụng và hoàn thành tốt mục tiêu đưa cộng đồng sinh viên trường đến với thế giới khởi nghiệp thực tế. Năm 2019, ngành giáo dục đã quyết định học tập mô hình này và xây dựng thí điểm 3 mô hình Trung tâm hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp tại 3 khu vực. Nội dung thí điểm sẽ tập trung vào 2 vấn đề gồm: Đổi mới nội dung, chương trình đào tạo theo hướng lồng ghép nội dung, thời lượng các môn học khởi nghiệp, các kỹ năng khởi nghiệp và chương trình chính khóa hoặc ngoại khóa một cách phù hợp. Đảm bảo sinh viên sau khi tốt nghiệp có đầy đủ kiến thức, kỹ năng đáp ứng được yêu cầu của các doanh nghiệp khởi nghiệp hoặc đủ năng lực vận hành các dự án khởi nghiệp.

Bên cạnh đó, các trường tại Việt Nam có thể tham khảo 2 sáng kiến của Singapore. Sáng kiến thứ nhất với tên gọi Lean LaunchPad nhằm tập trung hỗ trợ các nhà khoa học và kỹ sư có tư duy về thương mại hóa sản phẩm. Cụ thể, trong khoảng 10 tuần, các nhà khoa học sẽ được tìm hiểu về cách thức chuyên công nghệ, sáng chế thành một sản phẩm thương mại, kiểm định sự phù hợp của các mô hình ý tưởng (proof of concept), xin cấp giấy phép và mở công ty. Bằng cách thúc đẩy các nhà nghiên cứu bước ra khỏi phòng thí nghiệm và nói chuyện với các khách hàng tiềm năng, họ sẽ hiểu rõ hơn về nhu cầu của người dùng cuối và bắt đầu có suy nghĩ

từ quan điểm của khách hàng. Sáng kiến thứ hai là Pollinate, một vườn ươm doanh nghiệp với mục tiêu ươm tạo các startup và các nhóm khởi nghiệp đến từ các trường đại học. Pollinate sẽ tạo cơ hội cho những startup tiếp cận các sinh viên mới ra trường, các cựu sinh viên, giảng viên của những trường Đại học, đồng thời kết nối họ với các đối tác trong và ngoài nước. Vườn ươm này cũng sẽ giúp các startup hợp tác với các doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs) để giải quyết các vấn đề và khuyến khích sự đổi mới sáng tạo trong khu vực SMEs.

#### ***3.4. Cần có các chính sách nhất quán và đồng bộ từ Chính phủ và các cấp chính quyền, tạo môi trường thuận lợi nhất cho hoạt động khởi nghiệp của giới trẻ.***

Cần thiết thực hiện và triển khai đồng bộ Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025” được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt theo Quyết định 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016. Theo đó, bộ yêu cầu các trường **xây dựng các chuyên đề khởi nghiệp** đưa vào chương trình đào tạo theo hướng **bắt buộc hoặc tự chọn** phù hợp với thực tiễn của nhà trường. Cụ thể hơn là đến năm 2020, 100% các đại học, học viện, trường đại học, trường cao đẳng và trường trung cấp có kế hoạch triển khai công tác hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp; có ít nhất 90% học sinh, sinh viên của các đại học, học viện, trường đại học, trường cao đẳng, trường trung cấp, trường trung học phổ thông và các trung tâm giáo dục nghề nghiệp - giáo dục thường xuyên được tuyên truyền, giáo dục nâng cao nhận thức, được trang bị kiến thức, kỹ năng về khởi nghiệp trước khi tốt nghiệp. 100% các đại học, học viện, trường đại học, 50% các trường cao đẳng, trường trung cấp có ít nhất 02 ý tưởng, dự án khởi nghiệp của học sinh, sinh viên được hỗ trợ đầu tư từ nguồn kinh phí phù hợp hoặc kết nối với các doanh nghiệp, các quỹ đầu tư mạo hiểm.

Bên cạnh đó, các trường phải **bổ trí cán bộ, giảng viên** kiêm nhiệm công tác hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp. **Thành lập bộ phận hoặc trung tâm hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp** trên cơ sở các bộ phận, phòng, ban đã có của nhà trường. Các trường còn phải **thiết lập kênh thông tin cung cấp các tài liệu về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp**, các nguồn học liệu của nhà trường cho người học. Đặc biệt là **khuyến khích người học đề xuất các dự án, ý tưởng** với bộ phận tư vấn hỗ trợ khởi nghiệp của nhà trường để được tư vấn, hỗ trợ.

#### ***3.5. Tạo mối liên kết chặt chẽ giữa các trường đại học và doanh nghiệp***

Từ bài học kinh nghiệm khởi nghiệp của các quốc gia trên thế giới đều cho thấy, họ chỉ thành công khi họ tạo được mối liên kết với các doanh nghiệp. Do đó các trường đại học Việt Nam cần xây dựng mối quan hệ chặt chẽ với các doanh nghiệp, các tổ chức quốc tế, các quỹ hỗ trợ nghiên cứu khởi nghiệp; từ đó, tạo cơ hội cho sinh

viên khởi nghiệp, nghiên cứu khoa học và ứng dụng các nghiên cứu ra thực tiễn nhằm khởi nghiệp thành công.

Trong bối cảnh hội nhập ngày càng sâu rộng, sự liên kết chặt chẽ giữa nhà trường với doanh nghiệp được xem là một điều kiện bảo đảm cho sự tồn tại và phát triển của cả hai phía. Mối quan hệ giữa nhà trường và doanh nghiệp là mối liên kết bình đẳng hai bên cùng có lợi chứ không phải là mối liên kết chỉ có sự hỗ trợ một chiều. Tại các quốc gia phát triển, các trường đại học uy tín và có thương hiệu thường được sự hỗ trợ mạnh mẽ từ cộng đồng doanh nghiệp cũng như xã hội, đồng thời là trung tâm nghiên cứu, sáng tạo ra những thành tựu công nghệ theo nhu cầu của xã hội và doanh nghiệp. Bất cứ chương trình đào tạo nào, trong cấu trúc của nó, đều có sự cân đối theo tỷ lệ nhất định giữa lý thuyết và thực hành. Tùy theo cấp độ, trình độ đào tạo và lĩnh vực ngành nghề đào tạo mà sự cân đối giữa lý thuyết và thực hành có sự khác nhau về tỷ lệ... Tuy vậy, không phải trường đại học nào cũng có đầy đủ cơ sở thực hành, thực nghiệm, thí nghiệm cho sinh viên. Đây là một trong những nguyên nhân nảy sinh nhu cầu xã hội hóa công tác đào tạo, đưa quy trình đào tạo dựa vào các cơ quan, doanh nghiệp có cùng lĩnh vực hoạt động chính phù hợp với nội dung đào tạo để tận dụng ưu thế của các bên.

Để trường đại học và doanh nghiệp liên kết một cách có hiệu quả, cần phải có hệ thống chính sách, giải pháp đồng bộ:

*- Nhóm giải pháp từ phía trường đại học:*

Thứ nhất, nâng cao năng lực đào tạo thông qua bồi dưỡng trình độ của đội ngũ giảng viên, đầu tư cơ sở vật chất thiết yếu; cập nhật, đổi mới chương trình nhằm bảo đảm chất lượng giáo dục.

Thứ hai, thiết lập bộ phận chuyên trách về liên kết, hợp tác với doanh nghiệp. Phát huy vai trò cầu nối của các tổ chức và cá nhân để ký kết thỏa thuận hợp tác hoặc mua cổ phiếu để trở thành cổ đông của những doanh nghiệp có ngành nghề kinh doanh chính sát với các ngành đào tạo của mình (theo hình thức riêng lẻ từng trường hoặc liên kết nhóm trường đại học cùng ngành đào tạo). Việc trở thành cổ đông (đặc biệt là cổ đông lớn, cổ đông chiến lược) của doanh nghiệp là điều kiện quan trọng để hai bên gắn kết quyền lợi và trách nhiệm. Cũng từ cách thức liên kết này, nhà trường có thể thâm nhập sâu vào toàn bộ quy trình hoạt động của doanh nghiệp nói chung, nhu cầu về nhân lực nói riêng, mặt khác cơ sở đào tạo đại học có điều kiện nâng cao năng lực và hiệu quả đầu tư tài chính trước xu thế “tự chủ đại học”- dự kiến bắt đầu từ năm 2020.

Thứ ba, thường xuyên cung cấp thông tin về chương trình, giáo trình, nội dung, phương pháp giảng dạy cũng như đề xuất những nhu cầu thiết yếu khác tới phía doanh

nghiệp. Định kỳ tiếp xúc tìm hiểu nhu cầu nhân lực của doanh nghiệp, qua đó góp phần xây dựng chuẩn đầu ra cho quá trình đào tạo.

Thứ tư, thiết lập cơ chế thỏa đáng nhằm khuyến khích các tập thể và cá nhân trên danh nghĩa cơ sở đào tạo đại học ký kết hợp tác chiến lược toàn diện với doanh nghiệp để tạo điều kiện cho sinh viên trong quá trình thực tập, thực hành, định hướng nghề nghiệp cũng như cung cấp trang thiết bị cho nhà trường...

Thứ năm, trường đại học cần mở ra các điều kiện để đội ngũ doanh nhân trực tiếp tham gia giảng dạy những nội dung cần thiết có thiên hướng thực hành trong chương trình đào tạo.

*- Nhóm giải pháp từ phía doanh nghiệp:*

Thứ nhất, cần nhận thức đầy đủ hơn về ích lợi cũng như xu thế tất yếu của mối liên kết doanh nghiệp- trường đại học, từ đó hoạch định chiến lược nhân sự trong tương lai.

Thứ hai, để hạn chế, khắc phục tình trạng đào tạo lại sau khi tuyển dụng, doanh nghiệp cũng cần thiết lập bộ phận chuyên trách phản biện để góp phần xây dựng, điều chỉnh chương trình đào tạo cho trường đại học hướng theo nhu cầu sử dụng lao động từ phía doanh nghiệp.

Thứ ba, có chiến lược nuôi dưỡng, ươm mầm tài năng tại các trường đại học bằng các hình thức cung cấp học bổng, đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật, tuyển dụng trước và sau tốt nghiệp; đặt hàng cơ sở đào tạo những đề tài, vấn đề khó mà doanh nghiệp đang có nhu cầu...

Thứ tư, chủ động phối hợp với trường đại học trong việc biên soạn giáo trình, nội dung và phương pháp giảng dạy, bảo vệ đồ án, luận văn tốt nghiệp... để chương trình đào tạo “ăn khớp” với nhu cầu của doanh nghiệp và xã hội. Chủ trương đưa các doanh nhân vào hội đồng trường đại học thời gian gần đây được nhìn nhận là một bước tiến trong chiến lược xã hội hóa giáo dục cũng như đào tạo theo nhu cầu xã hội.

Cuối cùng, cần xây dựng Công thông tin khởi nghiệp quốc gia nhằm cung cấp, hỗ trợ thể hệ trẻ các thông tin liên quan đến hoạt động khởi nghiệp, những kiến thức cơ bản về khởi nghiệp nhằm tạo sự liên kết, cộng hưởng, chia sẻ, hỗ trợ giữa nhà quản lý, cộng đồng nhà khoa học, doanh nghiệp thành đạt và cá nhân, nhóm khởi nghiệp.

#### **4. Kết luận**

Sinh viên là những người có đam mê, có khát vọng và nuôi hoài bão, ý tưởng khởi nghiệp; vậy, để bồi dưỡng, đào tạo và hiện thực hóa các ý tưởng đó cần có sự đào tạo, hỗ trợ, định hướng từ các trường đại học. Học tập bài học kinh nghiệm từ các nước về việc phát triển mô hình khởi nghiệp từ trong trường đại học, từ các

trung tâm khởi nghiệp sáng tạo sẽ giúp sinh viên Việt Nam tiếp nối các ý tưởng đó để phát triển tinh thần khởi nghiệp. Điều quan trọng nhất là phải coi việc cải cách hệ thống giáo dục từ phổ thông đến đại học theo hướng gắn giáo dục - đào tạo với hoạt động thực tiễn, đề cao tinh thần làm chủ, thúc đẩy văn hóa khởi nghiệp là điều kiện tiên quyết để bản thân mỗi người hình thành ý chí tự thân lập nghiệp. Bên cạnh đó cần tạo sự liên kết chặt chẽ giữa nhà trường và doanh nghiệp để hỗ trợ nghiên cứu, cộng tác viên nghiên cứu, chuyên gia tri thức và chuyên gia công nghệ.

### **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Drucker, F. P. (2011). Tinh thần doanh nhân khởi nghiệp và sự đổi mới.
2. Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016 về việc phê duyệt Đề án “Hỗ trợ Hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025.
3. Kinh nghiệm khởi nghiệp từ các trường đại học – Dịch từ Michael Jackson (2016), New start up and entrepreneurial creative ideas and models, Creativity development and opportunities for business and start up ideas, International Conference of VNU
4. Nguyễn Hữu Thái Hòa (2017), Đề Việt Nam trở thành quốc gia khởi nghiệp.
5. Nguyễn Hữu Thái Hòa. (2016b). Giác mơ Việt Nam & Quốc gia Khởi nghiệp

# PHÁT TRIỂN KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH VÀ BÀI HỌC CHO THÀNH PHỐ HẢI PHÒNG

**PGS.TS. Vũ Minh Trai**

*Khoa QTKD, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*

## **Tóm tắt**

*Thành phố Hồ Chí Minh là một trong những địa phương đi đầu trong cả nước về phát triển khởi nghiệp sáng tạo. Kết quả phát triển khởi nghiệp tại thành phố Hồ Chí Minh có thể xem là những bài học kinh nghiệm quý cho các địa phương khác. Hải Phòng là thành phố cảng, đầu mối giao thông quan trọng của các tỉnh phía Bắc. Phong trào khởi nghiệp sáng tạo tại Hải Phòng có sự phát triển bước đầu đi vào thực chất và hiệu quả, tuy nhiên đóng góp vào sự phát triển chung của thành phố còn ở mức rất khiêm tốn. Vì vậy nghiên cứu kinh nghiệm của thành phố Hồ Chí Minh là rất hữu ích trong đề xuất giải pháp thúc đẩy phát triển khởi nghiệp sáng tạo ở thành phố Hải Phòng trong những năm tới.*

***Từ khóa:** Khởi nghiệp sáng tạo, chính sách hỗ trợ, kết quả, hạn chế, thành phố Hồ Chí Minh, Hải Phòng*

## **1. Phong trào và chính sách khởi nghiệp sáng tạo ở thành phố Hồ Chí Minh**

### **1.1. Giới thiệu khái quát về thành phố Hồ Chí Minh**

Thành phố Hồ Chí Minh là đô thị lớn nhất đất nước, trung tâm kinh tế - văn hóa - giáo dục - khoa học và công nghệ của Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, thành phố hiện có trên 350.000 doanh nghiệp đang hoạt động kinh doanh. Đóng góp trung bình hàng năm của thành phố Hồ Chí Minh chiếm khoảng 22% tổng sản phẩm quốc nội, 1/3 sản lượng công nghiệp, 1/3 tổng thu ngân sách và 1/4 tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Về tiềm lực khoa học và công nghệ, thành phố Hồ Chí Minh có các Khu Công nghệ cao, Khu Nông nghiệp công nghệ cao, Khu phần mềm Quang Trung, Trung tâm công nghệ sinh học, Viện Khoa học công nghệ tính toán... 45 trường đại học và 30 trường cao đẳng, 125 phòng thí nghiệm, 270 tổ chức hoạt động khoa học và công nghệ. Giai đoạn 2016 – 2018, ngân sách của thành phố Hồ Chí Minh chi cho hoạt động KH&CN đạt 4.637,461 tỷ đồng, bằng 2,24% tổng chi ngân sách; trong đó, kinh phí đầu tư trực tiếp cho hoạt động nghiên cứu phát triển và đổi mới sáng tạo của thành phố hàng năm đều tăng trên 15%. Đảng bộ thành phố xác định mục tiêu phát triển thành phố Hồ Chí Minh thành một trong những trung tâm lớn về kinh tế, tài chính, thương mại, khoa học – công nghệ của khu vực Đông Nam

Á. Để phát huy vai trò của khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong phát triển kinh tế - xã hội, trong những năm qua thành phố Hồ Chí Minh đã ban hành: Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa đổi mới sáng tạo, nâng cao năng lực cạnh tranh và hội nhập quốc tế giai đoạn 2016-2020; Kế hoạch hoàn thiện Hệ sinh thái khởi nghiệp tại thành phố Hồ Chí Minh; Thành lập “Ban điều hành về thúc đẩy khởi nghiệp đổi mới sáng tạo” nhằm triển khai thực hiện đồng bộ các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của thành phố giai đoạn 2018 – 2020. Thành phố đã triển khai thực hiện nhiều giải pháp xây dựng nền tảng từ phát triển hạ tầng cơ sở đến đổi mới giáo dục - đào tạo, hợp tác nghiên cứu - đổi mới công nghệ. Hỗ trợ các doanh nghiệp đang triển khai khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, tạo lập môi trường ươm tạo - thử nghiệm phát triển sản phẩm mới.

### ***1.2. Các kết quả đạt được về phát triển khởi nghiệp ở thành phố Hồ Chí Minh***

Kể từ thời điểm UBND thành phố Hồ Chí Minh ban hành Quyết định số 1339/QĐ-UBND ngày 27/3/2017 về việc phê duyệt kế hoạch hoàn thiện Hệ sinh thái khởi nghiệp tại thành phố Hồ Chí Minh, tính đến tháng 6/2019. Trong khoảng thời gian hơn 2 năm, thành phố đã huy động các tiềm lực hiện có ở các trường đại học, cao đẳng, tổ chức hoạt động khoa học công nghệ, các viện nghiên cứu, khu công nghiệp, nông nghiệp và một số tổ chức quốc tế hỗ trợ cho các đối tượng là các doanh nhân, thanh niên sinh viên tham gia hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Theo báo cáo của Sở Khoa học Công nghệ, thành phố Hồ Chí Minh hiện có gần 900 nhóm cá nhân/ tổ chức tham gia khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (startup) đang hoạt động trên nhiều lĩnh vực. 24 cơ sở ươm tạo trên địa bàn thành phố đang hoạt kết nối hỗ trợ cho 1.677 dự án khởi nghiệp phát triển ý tưởng kinh doanh và kết quả đã có 12 doanh nghiệp gọi vốn thành công và 20 dự án (doanh nghiệp) khởi nghiệp đổi mới sáng tạo được cấp chứng nhận đăng ký doanh nghiệp KH&CN. Hoạt động hỗ trợ cho khởi nghiệp sáng tạo tại thành phố đã được hình thành và hoạt động như sau:

- Xây dựng hạ tầng cơ sở vật chất hỗ trợ cho phát triển khởi nghiệp đổi mới sáng tạo: Đã hình thành không gian thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của thành phố như: Phòng thí nghiệm mở trong lĩnh vực hóa và vi sinh của Trung tâm Dịch vụ phân tích thí nghiệm (CASE, 120 m<sup>2</sup>); Trung tâm đổi mới sáng tạo SHTP Innovation Hub- iHub (SHTP Innnovation Hub) dành cho các dự án khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ thông tin; Không gian sáng chế Maker Innovation Space (MakerSpace) dành cho các nhà sáng chế ở Khu công nghệ cao;.... Hình thành được cơ sở vật chất của 24 cơ sở ươm tạo doanh nghiệp (cả tư nhân và nhà nước) với tổng diện tích trên 24.500 m<sup>2</sup> để hỗ trợ hoạt động phát triển khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

- Đào tạo - tư vấn hỗ trợ nâng cao năng lực phát triển khởi nghiệp đổi mới sáng tạo: Trong những năm qua thành phố Hồ Chí Minh đã thực hiện hỗ trợ đào tạo – tư vấn cho 7.100 doanh nghiệp về đổi mới sáng tạo, năng suất - chất lượng, quản lý năng lượng, quản trị tài sản trí tuệ; Hỗ trợ đào tạo khởi nghiệp cho 140 giảng viên của 20 trường đại học để hình thành đội ngũ giáo viên giảng dạy về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; Bồi dưỡng công nghệ sáng tạo STEM cho 5.670 giáo viên và 79.488 học sinh của các trường phổ thông. Đào tạo cho 1.523 cá nhân và nhóm khởi nghiệp; nâng cao năng lực về kiến thức tiền khởi nghiệp cho 1.100 sinh viên của 30 trường đại học và cao đẳng. Hợp tác với các tổ chức của các quốc gia như Hàn Quốc, Canada,... Đào tạo 99 cán bộ quản lý các cơ sở ươm tạo doanh nghiệp.

- Nghiên cứu - phát triển - thương mại hóa sản phẩm khoa học công nghệ - ươm tạo doanh nghiệp. Hoạt động hỗ trợ nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ của thành phố tập trung vào các lĩnh vực trọng điểm như cơ khí và tự động hóa, điện - điện tử và công nghệ thông tin, hóa dược, công nghệ thực phẩm và công nghệ vật liệu, công nghệ sinh học, quản lý và phát triển đô thị. Tổng kinh phí ngân sách thành phố chi cho hoạt động nghiên cứu hỗ trợ khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo trong 2 năm 2016 - 2017 là 315.654 triệu đồng chiếm tới 34,5% tổng kinh phí ngân sách thành phố chi cho sự nghiệp KH&CN. Với 78% đề tài, dự án khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo có kết quả nghiệm thu được ứng dụng trực tiếp và gián tiếp vào đời sống. Triển khai Chương trình hỗ trợ khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo của thành phố Hồ Chí Minh (Speedup) nhằm cung cấp công cụ hỗ trợ tài chính từ ngân sách cho 145 dự án đầu tư thuộc lĩnh vực công nghiệp, y tế, giáo dục – đào tạo, sản xuất ứng dụng công nghệ cao.

- Kết nối – hợp tác phát triển khởi nghiệp của thành phố Hồ Chí Minh với các địa phương trong nước và kết nối với quốc tế. Thành phố Hồ Chí Minh đã hình thành Ban điều hành 4 nhóm chuyên gia hệ sinh thái khởi nghiệp cho 04 lĩnh vực trọng điểm của thành phố gồm: công nghệ thông tin, cơ khí - tự động, chế biến tinh lương thực - thực phẩm, và hóa chất - nhựa - cao su với vai trò kết nối thúc đẩy hoạt động nghiên cứu sáng tạo theo định hướng của thành phố. Các chuyên gia của 4 nhóm là các giảng viên của trường đại học, các doanh nhân, các nhà quản lý thuộc các sở của thành phố. Hoạt động của các nhóm chuyên gia đã tư vấn hỗ trợ kết nối trực tiếp và gián tiếp 1.677 dự án khởi nghiệp phát triển ý tưởng kinh doanh. Thúc đẩy sự kết nối hoạt động khởi nghiệp của thành phố với các tổ chức đến từ các nước Hàn Quốc, Phần Lan, Canada, Singapore, Thụy Sĩ hỗ trợ các dự án khởi nghiệp như IDG, Dragon Capital, Spring, ...; Đặc biệt là hợp tác tốt với Đề án thương mại hóa công nghệ theo mô hình Thung lũng Silicon (Mỹ), của Bộ Khoa học và Công nghệ (Vietnam Silicon Valley - VSV) nhằm thiết kế các mô hình hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo theo chuẩn quốc tế. Thành phố đã triển khai xây dựng: Sàn giao dịch công nghệ, cổng thông tin giao dịch công nghệ trực tuyến. Thực hiện truyền thông khởi nghiệp và



xây dựng văn hóa khởi nghiệp, hàng năm thành phố đều tổ chức sự kiện “Tuần lễ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (WHISE)”.

### ***1.3. Những hạn chế và nguyên nhân***

Hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại thành phố Hồ Chí Minh chủ yếu mới tập trung vào các lĩnh vực thương mại điện tử, công nghệ thông tin. Các lĩnh vực khác chưa được phát triển mặc dù thị trường trong nước và quốc tế đang có nhu cầu ngày càng lớn; Hoạt động nghiên cứu khoa học - công nghệ tại một số trường đại học trên địa bàn chưa được quan tâm thích đáng. Các trường đại học đang đầu tư phần lớn nguồn lực (nhân lực, kinh phí, thời gian) cho hoạt động đào tạo; Số trường đại học có chương trình đào tạo khởi nghiệp sáng tạo, phát triển kết quả nghiên cứu hình thành startup thông qua các cơ sở ươm tạo của trường đại học còn khiêm tốn, chỉ chiếm khoảng 10%; Số lượng doanh nghiệp hình thành từ hoạt động khởi nghiệp thành công tạo ra việc làm mới trong những năm qua có sự gia tăng. Tuy nhiên kết quả trên vẫn còn thấp so với nhu cầu rất lớn về giải quyết việc làm, nhất là cho các thanh niên trẻ đã tốt nghiệp ở các trường đại học trên địa bàn thành phố; Hoạt động hợp tác phát triển khởi nghiệp giữa thành phố Hồ Chí Minh với các tỉnh lân cận và các địa phương khác cả nước chưa được kết nối thường xuyên. Chưa phát huy được lợi thế của thành phố lớn nhất đất nước là trung tâm kinh tế - văn hóa - giáo dục - khoa học và công nghệ, giao lưu quốc tế.

*Các nguyên nhân:* Các chính sách hỗ trợ của thành phố Hồ Chí Minh chưa tác động đầy đủ đến toàn bộ các giai đoạn hình thành và phát triển của dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, hiện chỉ tác động chủ yếu vào giai đoạn tiền ươm tạo; Hiệu quả tác động của chính sách còn chủ yếu theo chiều rộng, chất lượng ươm tạo chưa cao; Nguồn tài chính của ngân sách thành phố và của xã hội đầu tư cho hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo chưa được quan tâm đúng mức; Thiếu cơ chế chính sách cho quỹ đầu tư mạo hiểm. Kinh phí chi cho hoạt động nghiên cứu khoa học của thành phố giai đoạn 2016 - 2018, tỷ lệ kinh phí từ nguồn ngân sách khoa học công nghệ chiếm 80%, kinh phí ngoài ngân sách chỉ đạt 20%; Cơ sở vật chất của các cơ sở ươm tạo của thành phố còn thiếu đồng bộ; Thiếu không gian hỗ trợ cho khởi nghiệp; Trang thiết bị cho các phòng thí nghiệm chưa đáp ứng hết nhu cầu của các dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; Hoạt động của các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo vẫn còn gặp nhiều khó khăn do chưa có đủ mạng lưới chuyên gia liên kết và dịch vụ chuyên nghiệp nhằm phục vụ công tác ươm tạo.

### ***1.4. Giải pháp thúc đẩy phát triển khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại thành phố Hồ Chí Minh trong những năm tới***

Hoàn thiện chính sách hỗ trợ của thành phố Hồ Chí Minh tác động tích cực đến toàn bộ các giai đoạn hình thành và phát triển của dự án khởi nghiệp đổi mới

sáng tạo. Duy trì ổn định nguồn tài chính của ngân sách thành phố đầu tư cho hoạt động khoa học công nghệ, trong đó phân bổ hợp lý nguồn kinh phí chi cho hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Xây dựng và thực hiện cơ chế tài chính theo hình thức hợp tác công tư để khai thác tăng nguồn lực tài chính từ xã hội hỗ trợ cho hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Đẩy mạnh trao đổi chuyên gia cố vấn khởi nghiệp và startup giữa thành phố Hồ Chí Minh với các trường đại học, các quỹ đầu tư quốc tế nhằm tiếp cận phương pháp tư duy sáng tạo, chuyển giao mô hình đào tạo nhân lực huấn luyện startup phát triển các kỹ năng cho các cơ sở khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của thành phố theo tiêu chuẩn quốc tế.

Phát triển hạ tầng dịch vụ hỗ trợ hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, nâng cao năng lực cho các tổ chức cung cấp thiết bị dùng chung (phòng thí nghiệm mở - open lab) và các cơ sở ươm tạo nhằm đáp ứng các nhu cầu nghiên cứu, ươm tạo ngày càng đa dạng của hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Tạo điều kiện để các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của thành phố Hồ Chí Minh tiếp cận hợp tác chia sẻ kinh nghiệm với doanh nghiệp khởi nghiệp ở các địa phương trong cả nước tìm kiếm cơ hội hợp tác đầu tư, nhận chuyển giao công nghệ, phát triển sản phẩm mới, mở rộng thị trường.

Xây dựng và thực hiện có hiệu quả quy chế phối hợp giữa các Sở ban ngành thành phố hỗ trợ các thủ tục pháp lý, công cụ tiếp cận thị trường mua sắm công cho doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

## **2. Bối cảnh khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại thành phố Hải Phòng**

### **2.1. Giới thiệu khái quát về Hải Phòng**

Hải Phòng là thành phố cảng, đầu mối giao thông quan trọng và cửa chính ra biển của các tỉnh phía Bắc. Thành phố là một trong 3 cực của tam giác phát triển Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh có vai trò là động lực thúc đẩy phát triển của toàn vùng Bắc Bộ và cả nước. Trên địa bàn thành phố Hải Phòng hiện có: 1 Khu kinh tế Đình Vũ- Cát Hải diện tích 22.140 ha; 7 khu công nghiệp: KCN Nomura -153 ha, KCN Đình Vũ - 1.463 ha, KCN Tràng Duệ- 600 ha, KCN Visip - 1.600 ha, KCN An Dương - 350 ha , KCN Đồ Sơn- 150 ha, KCN Nam Cầu Kiền- 263,32 ha và 10 cụm công nghiệp thu hút 1.545 doanh nghiệp trong và ngoài nước đang hoạt động sản xuất kinh doanh ở nhiều ngành nghề như dịch vụ cảng biển, vận tải, du lịch, sản xuất xi măng, thép cán, đóng tàu, linh kiện điện tử, hóa chất phân bón, chế biến nông sản... Tiêu biểu như: Nhà máy sản xuất ô tô VinFast của tập đoàn Vingroup tại Khu kinh tế Đình Vũ - Cát Hải có tổng vốn đầu tư 3,5 tỉ USD; Tổ hợp sản xuất linh kiện

diện tử của tập đoàn LG Hàn Quốc tại Khu công nghiệp Trảng Duyệt có tổng vốn đầu tư 4,5 tỉ USD; Nhà máy chế biến rau củ quả xuất khẩu theo công nghệ Châu Âu công suất 100.000 tấn sản phẩm/ năm tại cụm công nghiệp Tiên Lãng có tổng vốn đầu tư 1.780 tỉ đồng của Công ty CP LaViFood... Theo báo cáo của Sở Kế hoạch và Đầu tư, kinh tế thành phố Hải Phòng năm 2018 có sự tăng trưởng mạnh mẽ và đột phá: tốc độ tăng trưởng kinh tế trên địa bàn (GRDP) đạt 16,25% cao gấp 2,4 lần so với bình quân chung cả nước; chỉ số sản xuất công nghiệp (IIP) tăng 25,01%; sản lượng hàng hóa thông qua cảng đạt 109 triệu tấn; thu hút 7,79 triệu lượt khách du lịch; kim ngạch xuất khẩu đạt 8,19 tỉ USD; thu hút FDI đạt 2,4 tỉ USD; chỉ số năng lực cạnh tranh của Hải Phòng xếp 9/63; Trên địa bàn thành phố Hải Phòng hiện có 4 trường Đại học, 3 Viện nghiên cứu, 11 trường Cao đẳng nghề, 10 trường Trung cấp nghề. Phần lớn đội ngũ các nhà nghiên cứu, chuyên gia kỹ thuật công nghệ đều đang làm việc ở các trường Đại học, Viện nghiên cứu: Trường Đại học Hàng Hải, Đại học Y- Dược Hải Phòng, Đại học Hải Phòng, Đại học Quản lý và công nghệ Hải Phòng, Viện Nghiên cứu Tài nguyên Môi trường biển, Viện Nghiên cứu Hải sản, Viện Y học biển, Liên hiệp các Hội Khoa học - Kỹ thuật thành phố.

## ***2.2. Quan điểm/ định hướng của thành phố Hải Phòng về khởi nghiệp sáng tạo***

Đảng bộ thành phố quán triệt Nghị quyết 45-NQ/TW ngày 24/1/2019 của Bộ Chính trị, xác định mục tiêu “Phấn đấu xây dựng và phát triển Hải Phòng trở thành thành phố đi đầu cả nước trong sự nghiệp CNH, HĐH; động lực phát triển của vùng Bắc Bộ và cả nước; có công nghiệp phát triển hiện đại, thông minh, bền vững; kết cấu hạ tầng giao thông đồng bộ kết nối thuận lợi với trong nước và quốc tế; trung tâm quốc tế về giáo dục, đào tạo, nghiên cứu, ứng dụng và phát triển khoa học công nghệ, kinh tế biển”... Ủy ban nhân dân thành phố đã ban hành và chỉ đạo thực hiện kế hoạch số 1394/QĐ-UBND ngày 05/6/2017 về phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới và sáng tạo thành phố Hải Phòng đến năm 2020 , với quan điểm/ định hướng “Phát triển loại hình doanh nghiệp có khả năng tăng trưởng nhanh dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới. Các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo phải là động lực nâng cao sức cạnh tranh và tính tự chủ của nền kinh tế thành phố”. Nhiều hoạt động hội thảo, hội nghị, giao lưu đã khơi dậy tinh thần khởi nghiệp trong thanh niên - sinh viên và doanh nhân trên địa bàn thành phố.

## ***2.3. Kết quả khởi nghiệp sáng tạo ở thành phố Hải Phòng trong những năm gần đây***

Kể từ Kể từ thời điểm UBND thành phố Hải Phòng ban hành Quyết định số 1393/QĐ-UBND ngày 05/6/2017 về việc phê duyệt kế hoạch hoàn thiện Hệ sinh thái khởi nghiệp tại thành phố Hải Phòng, tính đến tháng 6/2019. Trong khoảng thời gian 2 năm: Hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của thành phố Hải Phòng những năm

qua đã thu hút được sự quan tâm của một bộ phận thanh niên, sinh viên, các doanh nhân. Phong trào khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của thành phố có sự phát triển bước đầu đi vào thực chất và hiệu quả. Thành phố hiện có 150 nhóm cá nhân/tổ chức doanh nghiệp tham gia hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (startup); xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp ở một số ngành nghề lĩnh vực như nông nghiệp, y tế, ẩm thực F&B, du lịch, công nghệ thông tin; Có 8 dự án khởi nghiệp gọi vốn thành công, 05 doanh nghiệp khởi nghiệp được chứng nhận là doanh nghiệp KH&CN... Một số hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại thành phố Hải Phòng đã được hình thành những năm qua bao gồm:

Vận hành, khai thác hệ thống thông tin hỗ trợ khởi nghiệp: Thành phố đã tổ chức thường xuyên các hoạt động tuyên truyền, phổ biến, nâng cao nhận thức về phát triển khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trên Đài truyền hình Hải Phòng (THP, THP<sup>+</sup>): bản tin thời sự, các chuyên đề “Sáng tạo khởi nghiệp”, “Khoa học công nghệ & đời sống”. Truyền thông, quảng bá trên các báo: Cổng thông tin điện tử thành phố Hải Phòng, Cổng thông tin khoa học và công nghệ thành phố Hải Phòng, Báo Hải Phòng, Báo An Ninh Hải Phòng, Báo Diễn đàn Doanh nghiệp về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Vận hành Cổng thông tin hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo thành phố Hải Phòng nhằm cung cấp thông tin về khởi nghiệp và chương trình hỗ trợ khởi nghiệp của thành phố; kết nối thông tin với các địa phương trong nước và quốc tế; Tổ chức hội nghị diễn đàn khởi nghiệp sáng tạo Hải Phòng năm 2017 với chủ đề “Chúng tôi đã khởi nghiệp như thế nào”. Tổ chức Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo thường niên (Techfest Hải Phòng): Sở Khoa học và Công nghệ Hải Phòng phối hợp với các cơ quan, đoàn thể khác trên địa bàn thành phố đã tổ chức thành công Techfest Hải Phòng 2017 và Techfest Hải Phòng 2018, sự kiện đã thu hút được nhiều các dự án, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo đến tham gia kết nối đầu tư, tìm kiếm đối tác tham gia cuộc thi khởi nghiệp sáng tạo thành phố Hải Phòng.

Xây dựng hạ tầng cơ sở vật chất hỗ trợ cho phát triển khởi nghiệp: Hình thành 2 khu co-working ( tại Sàn và Push) với 60 chỗ ngồi, khu thiết bị dùng chung (hoạt động 6 ngày/tuần từ 7h30 đến 18h30). Các cơ quan của thành phố đã tham gia tích cực trong quá trình phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp gồm: Sở Khoa học Công nghệ đầu mối chỉ đạo; Sở Kế hoạch & Đầu tư tổ chức các khóa đào tạo khởi sự doanh nghiệp; Thành Đoàn tổ chức các diễn đàn khởi nghiệp; Trường Đại học Hải Phòng và Đại học Hàng Hải duy trì hoạt động của câu lạc bộ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo có sự tham gia của nhà đầu tư doanh nhân tham dự phiên kết nối đầu tư, cố vấn khởi nghiệp của thành phố.

Đào tạo - tư vấn hỗ trợ nâng cao năng lực khởi nghiệp: Thành đoàn Hải Phòng phối hợp với Hội doanh nhân trẻ Hải Phòng đã mời giảng viên là lãnh đạo của “ Quỹ khởi nghiệp doanh nghiệp khoa học và công nghệ Việt Nam (SVF) thuộc Bộ Khoa

học và Công nghệ mở 2 lớp đào tạo cho 80 đại biểu thanh niên trẻ trở thành “huấn luyện viên khởi nghiệp”. Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố đã mở 2 lớp tập huấn hỗ trợ đào tạo năng lực khởi nghiệp sáng tạo (Startup), năng suất chất lượng, quản trị tài sản trí tuệ cho 200 doanh nghiệp vừa và nhỏ. Thành đoàn phối hợp với Hội Doanh nhân trẻ thành phố tổ chức 4 lớp đào tạo kiến thức “Ươm mầm khởi nghiệp và thắp lửa khởi nghiệp” cho hơn 500 sinh viên của 2 trường Đại học Hàng Hải và trường Đại học Hải Phòng.

Hỗ trợ nghiên cứu - phát triển - thương mại hóa sản phẩm, quản trị doanh nghiệp: Thành phố đã hỗ trợ trực tiếp cho 13 dự án và hỗ trợ gián tiếp cho 60 dự án về các nội dung: hỗ trợ không gian, trang thiết bị làm việc chung; hỗ trợ chuyên gia tư vấn, đào tạo kỹ năng hoàn thiện sản phẩm; đăng ký quyền sở hữu trí tuệ; xây dựng hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến; xây dựng và phát triển thương hiệu; hỗ trợ giới thiệu, quảng bá sản phẩm; hỗ trợ tìm kiếm nguồn vốn từ các chương trình hỗ trợ của nhà nước, các nhà đầu tư, quỹ đầu tư mạo hiểm trong và ngoài nước, quỹ phi chính phủ...

Kết nối hợp tác phát triển khởi nghiệp: Thành phố đã tổ chức được 07 cuộc hội nghị kết nối hợp tác. “Hội nghị diễn đàn khởi nghiệp sáng tạo Hải Phòng” được tổ chức định kỳ hàng năm: Tham dự diễn đàn, ngoài các thành viên ở Hải Phòng còn có các chuyên gia, các nhà khởi nghiệp đến từ Hà Nội và các tỉnh lân cận. Hội thảo giao lưu “Thắp lửa khởi nghiệp” do Thành đoàn phối hợp với Báo diễn đàn doanh nghiệp, Hội doanh nghiệp trẻ Hải Phòng tổ chức thu hút gần 600 sinh viên ở các trường đại học và thanh niên ở các quận huyện của thành phố tham dự. Hội nghị “Kết nối đầu tư” do Sở Khoa học và Công nghệ thành phố phối hợp với Cục phát triển thị trường và doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ (Bộ Khoa học và Công nghệ) tổ chức tháng 6/ 2019 đã thu hút sự tham gia của nhiều nhà đầu tư nước ngoài: Silicon Valley (VSV), Agricare, eSpace CoWorking, Vandeleun; Các Ngân hàng trong nước: Bảo Việt, VP Bank, AB Bank, Agribank...; các doanh nghiệp lớn trên địa bàn Hải Phòng như: GE Việt Nam, MM Mega Market, Vimart Hải Phòng, Sơn Hải Phòng, Nhựa Thiếu niên Tiền Phong, Ác quy Tia sáng, Kyodadai, JP Way Việt Nam, Nước mắm Cát Hải... tham gia tìm kiếm cơ hội hợp tác đầu tư.

### **2.3. Những hạn chế và nguyên nhân**

Hoạt động khởi nghiệp tại thành phố Hải Phòng mới phát triển ở các lĩnh vực nông nghiệp, y tế, ẩm thực F&B, du lịch công nghệ thông tin... Với đặc điểm là thành phố cảng, đầu mối giao thông, trung tâm công nghiệp các mô hình kinh doanh ứng dụng trong lĩnh vực vận tải, logistics, lưu chuyển hàng hóa và vấn đề xử lý ô nhiễm môi trường ở các khu công nghiệp trên địa bàn đang có nhu cầu lớn nhưng chưa được các startup quan tâm... Kế hoạch phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo thành phố Hải Phòng đến năm 2020 được phê duyệt tại QĐ 1394/QĐ-UBND ngày

5/6/2017, xác định mục tiêu đến 2020 thành phố có được 20 dự án khởi nghiệp gọi vốn thành công; 20 doanh nghiệp được chứng nhận doanh nghiệp khoa học và công nghệ; hình thành 2 - 3 Trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp. Thực tế phát triển khởi nghiệp tại thành phố tính đến tháng 6 năm 2019 như đã nêu ở trên, kết quả đạt được còn thấp xa so với mục tiêu đề ra. Hoạt động khởi nghiệp tại các trường học trên địa bàn chưa được quan tâm thích đáng, mới có sinh viên của 2/4 trường đại học tham gia các khóa đào tạo khởi nghiệp, sinh viên ở các trường cao đẳng và dạy nghề chưa quan tâm nhiều đến khởi nghiệp. Thành quả của hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đóng góp vào sự phát triển chung của thành phố trong những năm qua còn ở mức rất khiêm tốn.

*Các nguyên nhân:* Nguồn tài chính của Ngân sách thành phố và của xã hội đầu tư cho hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo chưa được quan tâm huy động đúng mức. Kinh phí Ngân sách thành phố hàng năm chỉ cho hoạt động nghiên cứu khoa học nói chung và cho hoạt động khởi nghiệp còn ở mức hạn hẹp. Hoạt động của Trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo thành phố còn gặp khó khăn về cơ sở vật chất và kinh nghiệm. Thành phố chưa xây dựng được cơ chế chính sách thích hợp để thu hút các chuyên gia, các nhà khoa học, các doanh nhân từ các cơ quan ở Trung ương, Thủ đô Hà Nội và từ quốc tế đến Hải Phòng để hợp tác phát triển khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

#### **4. Các giải pháp thúc đẩy khởi nghiệp sáng tạo ở thành phố Hải Phòng**

Từ kinh nghiệm của thành phố Hồ Chí Minh, giải pháp thúc đẩy phát triển khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở thành phố Hải Phòng trong những năm tới là:

- Phát huy tối đa sự vào cuộc của các cấp chính quyền, tổ chức đoàn thanh niên, các trường đại học, cao đẳng, các tổ chức xã hội, các chuyên gia, các nhà đầu tư, các doanh nghiệp để hỗ trợ cho các đối tượng là các doanh nhân, thanh niên, sinh viên tích cực tham gia phát triển khởi nghiệp trên địa bàn thành phố. Cũng như ở thành phố Hồ Chí Minh các trường đại học chủ yếu là đầu tư nguồn lực cho hoạt động đào tạo, ở thành phố Hải Phòng hiện mới có 2/4 trường đại học quan tâm đến hoạt động khởi nghiệp. Cần có các giải pháp để huy động các trường đại học, cao đẳng, các viện nghiên cứu trên địa bàn thành phố tham gia tích cực vào hoạt động khởi nghiệp sáng tạo. Về đối tượng ngoài thanh niên sinh viên ở các trường đại học, cao đẳng cần khơi dậy tinh thần khởi nghiệp ở hàng nghìn doanh nhân trẻ và thanh niên ở 11 quận huyện quan tâm hưởng ứng chương trình phát triển khởi nghiệp sáng tạo.

Hội đồng nhân dân và Chủ tịch Ủy ban nhân dân thành phố Hải Phòng cần sớm ban hành các quyết định về hoàn thiện chính sách/ định hướng phát triển khởi

nghiệp sáng tạo của thành phố Hải Phòng trong giai đoạn 2020-2025. Xác định các lĩnh vực trọng điểm thành phố đang có nhu cầu lớn cần phát triển khởi nghiệp là: Các mô hình kinh doanh ứng dụng trong lĩnh vực giao thông vận tải, logistics, lưu chuyển hàng hóa đi đến Cảng Hải Phòng; Phát triển khởi nghiệp sáng tạo gắn với thực hiện cải cách hành chính, xây dựng chính quyền điện tử; Xây dựng thành phố Cảng xanh sạch đẹp, đô thị thông minh; Phát triển sản xuất và chế biến nông sản sạch xuất khẩu; Xử lý ô nhiễm môi trường ở các khu công nghiệp, xử lý tồn đọng các bãi rác thải công nghiệp và rác thải sinh hoạt trên địa bàn thành phố...

Sở Kế hoạch & Đầu tư chủ trì phối hợp với sở Tài chính, sở KH&CN và các sở ngành khác trong xây dựng kế hoạch đầu tư công ngắn hạn và trung hạn trình Hội đồng nhân dân thành phố Hải Phòng ra quyết định phê duyệt cần cân đối theo hướng tăng nguồn tài chính của Ngân sách thành phố đầu tư cho hoạt động khoa học công nghệ và trong đó có khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Sở Tài chính phối hợp với các sở Công Thương, sở KH&CN xây dựng đề xuất cho Hội đồng nhân dân và Ủy ban nhân dân thành phố ra quyết định ban hành và thực hiện cơ chế tài chính hợp tác công tư để khai thác nguồn lực tài chính từ các doanh nghiệp tư nhân lớn trong như Tập đoàn Vingroup, FLC, Hoàng Huy; Các tập đoàn nước ngoài: LG Hàn Quốc, Kyodai Nhật Bản, eSpace Cowrking Bì... hỗ trợ tích cực cho hoạt động khởi nghiệp sáng tạo tại thành phố.

Sở KH&CN chủ trì phối hợp với các sở ngành Tài chính, Kế hoạch & Đầu tư, Giáo dục & Đào tạo, Thông tin & Truyền thông, Công Thương, Lao động & Thương binh & Xã hội, Thành đoàn Hải Phòng, Liên hiệp các Hội KH&KT thành phố phối hợp chỉ đạo thực hiện đồng bộ Kế hoạch phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo thành phố Hải Phòng đến năm 2020 theo Quyết định số 1394/QĐ-UBND. Hoàn thành và đưa vào hoạt động 3 trung tâm hỗ trợ hoạt động khởi nghiệp sáng tạo tập trung của thành phố nhằm đáp ứng các nhu cầu nghiên cứu, ươm tạo ngày càng đa dạng của hoạt động khởi nghiệp đổi mới tại thành phố.

Phát huy vai trò hoạt động tích cực của các Trung tâm nghiên cứu phát triển khởi nghiệp đổi mới sáng tạo do Thành đoàn và Hội doanh nghiệp thành phố phối hợp tổ chức các lớp tập huấn về khởi nghiệp sáng tạo dành cho các đối tượng thanh niên, sinh viên ở 4 trường đại học, 11 trường cao đẳng và thanh niên các quận huyện trên toàn thành phố tham gia.

Sở KH & CN chủ trì phối hợp với Thành đoàn, Hội doanh nghiệp thành phố, các trường đại học, cao đẳng trên địa bàn thành phố tổ chức thường xuyên hoạt động hội thảo, hội nghị trao đổi chuyên gia cố vấn khởi nghiệp ở thành phố Hải Phòng với chuyên gia tư vấn ở các Bộ ngành Trung ương, các trường đại học trên địa bàn Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, chuyên gia tư vấn của các quỹ đầu tư khởi nghiệp quốc tế nhằm tiếp cận mô hình đào tạo nhân lực, huấn luyện startup hướng theo tiêu chuẩn quốc tế.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Nghị quyết số 45-NQ/TW ngày 24/1/2019 của Bộ Chính trị về xây dựng và phát triển thành phố Hải Phòng đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045.
2. Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025.
3. Quyết định số 1394/QĐ-UBND ngày 05/6/2017 của Ủy ban nhân dân thành phố Hải Phòng phê duyệt Kế hoạch Phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo thành phố Hải Phòng đến năm 2020.
1. 4. Mô hình khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở thành phố Hồ Chí Minh: Nút thắt và các khuyến nghị - Sở Khoa học và Công nghệ Thành phố Hồ Chí Minh.
4. Báo cáo về hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở thành phố Hải Phòng 2017-2018 – Sở Khoa học và Công nghệ Thành phố Hải Phòng.
5. Báo cáo về tình hình phát triển KT- XH của thành phố Hải Phòng Năm 2018 và 6 tháng đầu năm 2019 - Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng.



**PHẦN II. TRƯỜNG ĐẠI HỌC VÀ DOANH NGHIỆP  
VỚI KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO TẠI VIỆT NAM**



# VAI TRÒ CỦA CHƯƠNG TRÌNH HỌC VÀ GIẢNG VIÊN ĐỐI VỚI Ý ĐỊNH KHỞI NGHIỆP CỦA SINH VIÊN ĐẠI HỌC

NCS. Huỳnh Thúc Hiếu

NCS. Dương Thị Phương Hạnh

Trường Đại học Lạc Hồng

## Tóm tắt

*Hệ sinh thái khởi nghiệp cho sinh viên đã được tạo lập tương đối đầy đủ tại các địa phương, trường đại học nhưng tỷ lệ sinh viên tham gia khởi nghiệp hạn chế, trong đó có vai trò quan trọng của chương trình học và giảng viên. Nghiên cứu này dựa trên bộ dữ liệu khảo sát 180 sinh viên năm cuối tại các trường đại học tỉnh Đồng Nai đã chứng minh mối quan hệ chặt chẽ giữa vai trò của giảng viên và chương trình học có ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp của sinh viên. Dựa trên kết quả nghiên cứu, các trường đại học phải tập trung các chính sách nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ giảng viên, đổi mới chương trình đào tạo đáp ứng nhu cầu khởi nghiệp trong bối cảnh hiện nay.*

**Từ khóa:** *chương trình học khởi nghiệp; Đồng Nai; giảng viên; ý định khởi nghiệp*

## 1. Giới thiệu

Khởi sự kinh doanh qua việc tạo lập các doanh nghiệp mới là động lực cho phát triển kinh tế của các quốc gia. Một nền kinh tế phát triển được là nhờ sự phát triển về cả số lượng và chất lượng của các doanh nghiệp. Các nghiên cứu trên thế giới của chỉ ra rằng có mối quan hệ chặt chẽ giữa việc khởi sự kinh doanh với tăng trưởng kinh tế vùng và địa phương (Reynolds, 1994).

Ở Châu Âu và Mỹ, thúc đẩy tinh thần doanh nhân được coi là hạt nhân cho tăng trưởng kinh tế. Các trường đại học ở Mỹ luôn tiên phong trong thúc đẩy đào tạo khởi sự kinh doanh trong nhà trường. Kết quả là các trường đại học ở Mỹ như Học viện Công nghệ MIT hàng năm có khoảng 150 công ty mới được thành lập, hiện nay MIT có tổng số 5.000 doanh nghiệp đã được thành lập tuyển dụng 1,1 triệu nhân viên và có doanh thu trung bình năm lên tới 230 tỷ USD. Theo điều tra năm 2008 cho thấy 17,8% sinh viên MIT sau khi ra trường đã thành lập ít nhất một doanh nghiệp, trong đó 23% thành lập doanh nghiệp khi chưa đầy 30 tuổi. Trường Stanford hiện có 1.200 công ty do sinh viên trường sáng lập trong ngành công nghệ cao. Các quốc gia trên thế giới như Malaysia, Trung Quốc, Ấn Độ, Israel đều có kế hoạch quốc gia và các hỗ trợ chính sách thúc đẩy hình thành các doanh nghiệp nhỏ. Chính phủ Việt Nam

cũng đã nhận thức được tầm quan trọng của định hướng tinh thần doanh nhân cho sinh viên và giới trẻ Việt Nam - nhân tố chính trong công cuộc xây dựng nền kinh tế Việt Nam năng động và bền vững thông qua việc ban hành Quyết định quy định 1655/QĐ-TTg ngày 27/10/2017 nhằm thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp của học sinh, sinh viên và trang bị các kiến thức, kỹ năng về khởi nghiệp cho học sinh, sinh viên trong thời gian học tập tại các nhà trường; Tạo môi trường thuận lợi để hỗ trợ học sinh, sinh viên hình thành và hiện thực hóa các ý tưởng, dự án khởi nghiệp, góp phần tạo việc làm cho học sinh, sinh viên sau khi tốt nghiệp. Tuy nhiên khởi sự kinh doanh ở sinh viên Việt Nam còn thấp, phần lớn sinh viên ra trường đều có xu hướng đi đăng ký tuyển dụng ở các doanh nghiệp đang hoạt động, rất ít người muốn khởi sự kinh doanh. Có nhiều nguyên nhân dẫn đến tình trạng này, nhiều trong số đó thuộc về vai trò của trường đại học, chương trình học, giảng viên chưa thực sự bám sát nhu cầu thực tiễn về kinh doanh, khởi nghiệp của sinh viên.

Bài viết này nhằm phân tích tác động của yếu tố chương trình học và giảng viên đến ý định khởi nghiệp của sinh viên năm cuối tại các trường đại học ở Đồng Nai. Kết cấu bài viết gồm 05 phần: (i) Giới thiệu, (ii) Cơ sở lý thuyết, (iii) Phương pháp nghiên cứu, (iv) Kết quả nghiên cứu, và (v) Kết luận.

## **2. Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu**

Cole (1968) cho rằng khởi nghiệp là hoạt động có mục đích để khởi đầu, duy trì và phát triển một hoạt động kinh doanh nhằm thu được lợi ích về tài chính hay các lợi ích khác trong một thế giới kinh tế hay kinh doanh mà thế giới đó sẽ tạo ra một sự tự do cho chính người thực hiện hoạt động này. Shapero và Sokol (1982) thì tinh thần khởi nghiệp là quá trình mà cá nhân sẵn sàng tiên phong trong việc nắm bắt các cơ hội kinh doanh hấp dẫn và khả thi mà họ nhận biết được. Một quan điểm khác xuất phát từ các lý thuyết về nhận thức xã hội (Social Cognitive Theory) của Bandura (1986), lý thuyết về hành vi dự định của Ajzen (1991) và lý thuyết về sự kiện khởi nghiệp của Shapero và Sokol (1982) cho rằng trước khi đi đến thực hiện một hành vi, con người phải có ý định về hành vi đó. Trong nghiên cứu về tâm lý học hành vi, ý định là chỉ báo quan trọng ảnh hưởng các hành vi có kế hoạch đặc biệt khi những hành vi đó hiếm gặp, khó quan sát, diễn ra trong khoảng thời gian không dự kiến trước. Trong khi đó, ý định khởi nghiệp là bước đầu tiên trong quá trình khám phá, sáng tạo, khai thác cơ hội để khởi nghiệp và thành lập doanh nghiệp mới (Gartner & cộng sự, 1994).

Ý định khởi nghiệp có thể được định nghĩa là sự liên quan ý định của một cá nhân để bắt đầu một doanh nghiệp (Souitaris & cs, 2007); là một quá trình định hướng việc lập kế hoạch và triển khai thực hiện một kế hoạch tạo lập doanh nghiệp (Gupta & Bhawe, 2007). Ý định khởi nghiệp của một cá nhân bắt nguồn từ việc họ nhận ra cơ hội, tận dụng các nguồn lực có sẵn và sự hỗ trợ của môi trường để tạo lập doanh

nghịệp của riêng mình (Kuckertz & Wagner, 2010). Ý định khởi nghiệp của sinh viên xuất phát từ các ý tưởng của sinh viên và được định hướng đúng đắn từ chương trình giáo dục và những người đào tạo (Schwarz & cs, 2009). Nghiên cứu này sử dụng định nghĩa ý định khởi nghiệp của sinh viên.

Các nghiên cứu trước đây chủ yếu kiểm định ý định khởi nghiệp thông qua thuyết hành vi dự định (Theory of Planned Behavior – TPB) của Ajzen (1991) hoặc mô hình sự kiện khởi nghiệp (Event Entrepreneur Model – EEM) của Shapero và Sokol (1982). Hmieleski và Corbett (2006) đưa ra yếu tố sự thích ứng (Proclivity for Improvisation); Nasurdin và cộng sự (2009) nghiên cứu yếu tố liên quan đến nhận thức cơ hội khởi nghiệp; de Clercq và cộng sự (2013) nghiên cứu mối quan hệ giữa khả năng nhận thức và sự hấp dẫn đối với ý định được điều tiết bởi định hướng học tập và niềm đam mê làm việc; Fitzsimmons và Douglas (2011) lại tập trung vào sự tương tác nhận thức cơ hội khởi nghiệp và tính khả thi; Nabi và Liñán (2013) nghiên cứu ảnh hưởng của cá tính, trạng thái tâm lý và nhân khẩu học ảnh hưởng đến ý định; một số nghiên cứu về các yếu tố nền tảng gia đình như Bhandari (2012), gia đình tự kinh doanh như Hadjimanolis và Poutziouris (2011), nền tảng giáo dục như Guerrero và cộng sự (2008), yếu tố kinh nghiệm như Gird và Bagraim (2008); ngoài ra, các yếu tố môi trường, văn hóa, thể chế và các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp được đề cập trong các nghiên cứu như: Moriano và cộng sự (2012), Walker và cộng sự (2013).

Tại Việt Nam, đã có một số nghiên cứu về khởi nghiệp nhưng chỉ dừng ở mức ý định như: Hoàng Thị Phương Thảo và Bùi Thị Thanh Chi (2013), Trần Văn Thắng (2011), Bùi Thị Thanh và Nguyễn Xuân Hiệp (2016), Cao Quốc Việt và cộng sự (2016). Một số nghiên cứu về môi trường kinh doanh Việt Nam và tìm hiểu các yếu tố cản trở khởi nghiệp như nghiên cứu của VCCI (2009). Các yếu tố chủ yếu được đưa ra nhằm giải thích cho ý định và hành vi khởi nghiệp của sinh viên gồm: hoạt động giảng dạy, hoạt động ngoại khóa, ý kiến của những người xung quanh và sở thích kinh doanh.

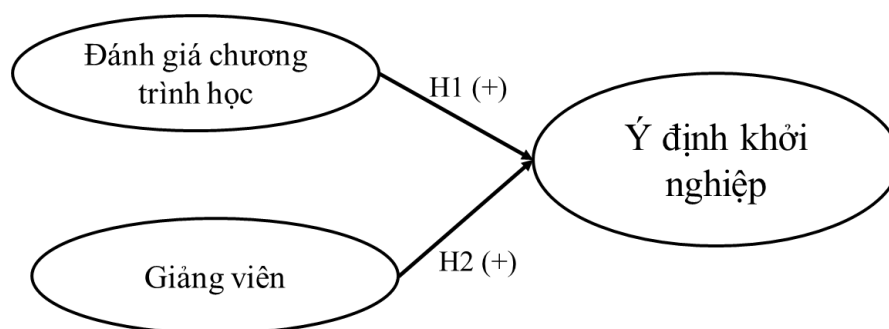
Aşkun & Yildirim (2011) đã chứng minh rằng các khóa học khởi nghiệp ảnh hưởng lớn đến ý định khởi nghiệp của sinh viên, nghiên cứu của họ ủng hộ việc tạo lập doanh nghiệp thông qua chương trình giáo dục khởi nghiệp. Hong & cs (2012) cho rằng chất lượng khởi nghiệp của sinh viên liên quan tới chương trình giáo dục khởi nghiệp vì nó làm giàu kiến thức về khởi nghiệp và làm phát triển các kỹ năng khởi nghiệp cho sinh viên. Trường đại học phải tập trung chú ý nhiều hơn nữa đến chương trình giáo dục khởi nghiệp của mình, tập trung vào các doanh nghiệp sinh viên, kết nối với xã hội, trao cho sinh viên nhiều cơ hội khởi nghiệp và phải chú trọng đến cơ hội thực tập và chạm thực tế của sinh viên (Hong & cộng sự, 2012).

Nghiên cứu của Schwarz & cs (2009) và Turker & Selcuk (2009) đánh giá yếu tố môi trường giáo dục có khuyến khích ý tưởng, sáng kiến khởi nghiệp của sinh viên hay không. Trong đó chú trọng đến các yếu tố gồm giáo dục của trường đại học, kiến thức, nội dung của môn học, giảng viên mang lại ý tưởng khởi nghiệp và kỹ năng cho sinh viên, chú trọng bầu không khí sáng tạo trong giảng dạy và học tập tạo cảm hứng cho sinh viên khởi nghiệp.

Nghiên cứu này đề xuất kiểm định mô hình ở bối cảnh Việt nam, mục đích là để sinh viên Việt nam đánh giá xem chương trình học hiện nay với vai trò trung tâm của giảng viên có khuyến khích ý định khởi nghiệp của họ hay không.

*Giả thuyết 1: Đánh giá chương trình học tác động dương đến ý định khởi nghiệp của sinh viên.*

*Giả thuyết 2: Vai trò của giảng viên tác động dương đến ý định khởi nghiệp của sinh viên.*



**Hình 1: Mô hình nghiên cứu**

### 3. Phương pháp nghiên cứu

Theo Hair và cộng sự (2006) để sử dụng phương pháp phân tích nhân tố khám phá EFA (Exploratory Factor Analysis), kích thước mẫu tối thiểu phải là 50 và tốt hơn là 100 và tỉ lệ quan sát/biến đo lường tối thiểu phải là 5/1 (10/1), nghĩa là cần tối thiểu là 5 quan sát cho 1 biến quan sát (với tổng biến quan sát là 15, như vậy để tiến hành phân tích nhân tố khám phá, cỡ mẫu ít nhất của nghiên cứu là  $15 \times 5 = 75$  quan sát). Trong phân tích hồi quy, Green (1991) cho rằng cỡ mẫu tối thiểu cần xác định theo công thức  $50 + 8 \times (\text{số biến độc lập})$  trong mô hình nghiên cứu. Trong nghiên cứu này có hai biến độc lập cho mô hình hồi quy và do vậy cỡ mẫu tối thiểu là 15 quan sát. Nghiên cứu có sử dụng phương pháp phân tích nhân tố khám phá, phân tích hồi quy bội và do hạn chế nhiều về mặt thời gian cũng như điều kiện thực hiện nghiên cứu nên nghiên cứu sử dụng kích cỡ mẫu chính thức với 180 quan sát. Mẫu được chọn theo phương pháp thuận tiện đối với các sinh viên năm cuối của một số trường đại học tại Đồng Nai gồm Đại học Lạc Hồng, Đại học Đồng Nai. Các khái niệm nghiên cứu trong mô hình được đo lường bằng thang đo Likert với năm mức độ từ 1

- hoàn toàn không đồng ý đến 5 - hoàn toàn đồng ý. Thang đo các khái niệm được trình bày như trong Bảng 1.

**Bảng 1. Thang đo lường các khái niệm nghiên cứu**

Tên biến	Thang đo	Cơ sở đề xuất biến	Kỳ vọng dấu
Đánh giá chương trình học	1) Chương trình học làm giàu kiến thức về khởi nghiệp và làm phát triển các kỹ năng khởi nghiệp cho tôi	Turker và Selcuk (2009)	Dương (+)
	2) Tham dự các buổi hội thảo, sinh hoạt chuyên đề về khởi nghiệp		
	3) Được đi thực tập/tham quan tại doanh nghiệp		
	4) Tham gia cuộc thi do Khoa/ Trường phát động liên quan đến kinh doanh		
	5) Tham dự các buổi nói chuyện với những người thành đạt.		
Vai trò của giảng viên	6) Giảng viên được trang bị những kiến thức và kỹ năng liên quan thực tiễn	Schwarz và cộng sự (2009)	Dương (+)
	7) Được khuyến khích tạo dựng doanh nghiệp từ giảng viên		
	8) Được nghe các câu chuyện kể về hoạt động kinh doanh từ giảng viên		
	09) Có thảo luận/trao đổi về hoạt động kinh doanh trong quá trình học tập		
Ý định khởi nghiệp	10) Giảng viên truyền cảm hứng khởi nghiệp cho tôi	Krueger và cộng sự (2000); Wang và cộng sự (2011)	
	11) Tôi sẵn sàng làm bất kì mọi thứ để khởi nghiệp;		
	12) Mục tiêu nghề nghiệp của tôi là trở thành một doanh nhân;		
	13) Tôi sẽ nỗ lực để bắt đầu và điều hành dự án khởi nghiệp của tôi		
	14) Tôi suy nghĩ nghiêm túc trong việc bắt đầu khởi nghiệp;		
15) Tôi đã xác định sẽ khởi nghiệp trong tương lai			

## 4. Kết quả nghiên cứu

### 4.1. Kiểm định mô hình nghiên cứu

#### 4.1.1. Kiểm định chất lượng thang đo với tham số Cronbach's Alpha

Kết quả kiểm định cho thấy các biến tiềm ẩn trong mô hình nghiên cứu như Bảng 2 đều có hệ số Cronbach's Alpha lớn hơn 0.6 (nhỏ nhất 0.826), hệ số này có ý nghĩa và sử dụng được trong các phân tích tiếp theo. Các hệ số tương quan biến tổng của các biến đo lường thành phần này đều lớn hơn 0.3 (Hair & ctg., 2006). Bên cạnh đó, hệ số Alpha nếu loại biến (*Alpha if Item deleted*) của các biến đều nhỏ hơn hệ số Cronbach's Alpha của biến tiềm ẩn nên các biến đo lường thành phần này đều được sử dụng trong phân tích tiếp theo.

**Bảng 2. Tổng hợp hệ số Cronbach's Alpha của các khái niệm nghiên cứu**

Tên biến	Hệ số Cronbach's Alpha	Số biến quan sát
Chương trình học	0.913	5
Vai trò giảng viên	0.835	5
Ý định khởi nghiệp	0.901	5

*Nguồn: Khảo sát và tính toán của tác giả năm 2018*

#### 4.1.2. Phân tích nhân tố khám phá

Kết quả phân tích EFA theo phương pháp trích yếu tố Principal Component với phép xoay Varimax đối với các yếu tố độc lập cho thấy có hai nhân tố được rút ra tại giá trị Eigenvalue lớn hơn 1 (nhỏ nhất 1.897) và phương sai trích đạt 67,664%. Như vậy phù hợp với hai nhân tố ban đầu trong mô hình nghiên cứu. Điều này cho biết hai nhân tố giải thích được 67,664% biến thiên của tập dữ liệu. Hệ số KMO - Kaiser-Meyer-Olkin = 0,852 ( $0.5 < KMO < 1$ ) và kiểm định Bartlett's có Sig. = 0.000. Hệ số tải của tất cả các biến quan sát đều từ 0.5 trở lên. Kết quả cụ thể được trình bày tại Bảng 3. Sau quá trình thực hiện phân tích nhân tố còn lại 10 biến quan sát và nhóm thành 2 nhóm. Nội dung các biến tiềm ẩn và các biến quan sát đều phù hợp với mô hình nghiên cứu ban đầu và được trình bày như trong Bảng 4.

**Bảng 3. Kết quả phân tích nhân tố khám phá cho nhóm biến độc lập**

Tên biến	Giá trị chạy bảng	So sánh giá trị ngưỡng
Hệ số KMO	0,852	$0.5 < \alpha < 1$
Giá trị sig trong kiểm định Bartlett	0,000	$0,000 < 0,05$
Phương sai trích	67,644	$67,644\% > 50\%$
Giá trị Eigenvalues nhỏ nhất	1,897	$1,897 > 1$

*Nguồn: Khảo sát và tính toán của tác giả năm 2018*



Kết quả phân tích nhân tố khám phá cho biến phụ thuộc cho thấy có một nhân tố được hình thành tương ứng với sự đơn nghĩa của khái niệm Ý định khởi nghiệp của sinh viên giá trị Eigen là 3.595 ( $> 1$ ); Phương sai trích đạt 71,896% và hệ số KMO = 0.809; Kiểm định Bartlett's có Sig. = 0.000. Tất cả các hệ số tải nhân tố đều lớn hơn 0.50. Các giá trị kiểm định này cho thấy phân tích nhân tố phù hợp với mô hình nghiên cứu. Sau quá trình phân tích có một nhân tố được rút ra gồm 05 biến quan sát như mô hình lý thuyết đầu.

**Bảng 4. Ma trận xoay nhân tố**

Thang đo	Nhân tố		
	Chương trình học	Vai trò giảng viên	Ý định khởi nghiệp
1) Chương trình học làm giàu kiến thức về khởi nghiệp và làm phát triển các kỹ năng khởi nghiệp cho tôi	.887		
2) Tham dự các buổi hội thảo, sinh hoạt chuyên đề về khởi nghiệp	.866		
3) Được đi thực tập/tham quan tại doanh nghiệp	.857		
4) Tham gia cuộc thi do Khoa/ Trường phát động liên quan đến kinh doanh	.800		
5) Tham dự các buổi nói chuyện với những người thành đạt	.785		
10) Giảng viên truyền cảm hứng khởi nghiệp cho tôi		.842	
6) Giảng viên được trang bị những kiến thức và kỹ năng liên quan thực tiễn		.789	
7) Được khuyến khích tạo dựng doanh nghiệp từ giảng viên		.778	
8) Được nghe các câu chuyện kể về hoạt động kinh doanh từ giảng viên		.772	
09) Có thảo luận/trao đổi về hoạt động kinh doanh trong quá trình học tập		.580	
11) Tôi sẵn sàng làm bất kỳ mọi thứ để khởi nghiệp;			.881
12) Mục tiêu nghề nghiệp của tôi là trở thành một doanh nhân;			.871
13) Tôi sẽ nỗ lực để bắt đầu và điều hành dự án khởi nghiệp của tôi			.839
14) Tôi suy nghĩ nghiêm túc trong việc bắt đầu khởi nghiệp;			.838
15) Tôi đã xác định sẽ khởi nghiệp trong tương lai			.809

*Nguồn: Khảo sát và tính toán của tác giả năm 2018*

## 4.2. Kiểm định giả thuyết nghiên cứu

Kết quả bảng ma trận hệ số tương quan cho thấy lần lượt biến phụ thuộc có mối quan hệ tương quan tuyến tính với cả hai biến độc lập trong mô hình nghiên cứu. Điều này khẳng định sự phù hợp ban đầu của mô hình nghiên cứu khi xác định các yếu tố có ý nghĩa tác động đến ý định khởi nghiệp của sinh viên.

**Bảng 5. Kết quả phân tích hồi quy**

R	R <sup>2</sup>	R <sup>2</sup> hiệu chỉnh của ước lượng	Sai số chuẩn	Hệ số Durbin-Watson
.819	.671	.667	.32846	2.209

*Nguồn: Khảo sát và tính toán của tác giả năm 2018*

Kết quả phân tích hồi quy ở bảng 6 cho thấy hệ số R<sup>2</sup> hiệu chỉnh của mô hình = 0,667 thể hiện độ tương thích của mô hình là 66,7% hay nói cách khác khoảng 66,7% sự biến thiên ý định khởi nghiệp của sinh viên được giải thích bởi hai biến độc lập gồm: (i) Chương trình học, (ii) Vai trò giảng viên.

**Bảng 6. Kết quả ANOVA**

	Tổng phương sai	df	Trung bình bình phương	F	Sig.
Hồi quy	39.157	2	19.578	181.469	0.000
Phần dư	19.204	178	.108		
Tổng	58.361	180			

*Nguồn: Khảo sát và tính toán của tác giả năm 2018*

Kết quả phân tích phương sai ở bảng 6 có giá trị F bằng 181.469 (sig. = 0.000), có bằng chứng thống kê có thể bác bỏ giả thuyết cho rằng các hệ số hồi quy bằng 0 (ngoại trừ hằng số). Do đó, mô hình hồi quy tuyến tính bội đang xem xét phù hợp với tập dữ liệu thực tế.

Kết quả phân tích các hệ số hồi quy thể hiện rằng tất cả 2 nhân tố độc lập đều có tác động đến ý định khởi nghiệp của sinh viên với mức ý nghĩa (Sig = 0.000 rất nhỏ) ở tất cả các biến, dấu của hệ số hồi quy phù hợp với kỳ vọng dấu ban đầu (Bảng 7). So sánh giá trị (độ mạnh) của  $\beta$  chuẩn hóa cho thấy: Nội dung chương trình học là quan trọng nhất, tác động lớn nhất đến ý định khởi nghiệp của sinh viên ( $\beta_{\text{Chuẩn hóa}} = 0.536$ ), kế đến là Vai trò của giảng viên ( $\beta_{\text{Chuẩn hóa}} = 0.429$ ). Các giả thuyết H1, H2 đều được chấp nhận trong nghiên cứu này.

**Bảng 7. Kiểm định các hệ số hồi quy**

	Hệ số hồi quy chưa chuẩn hóa		Hệ số hồi quy chuẩn hóa		t	Sig.	Thống kê cộng tuyến	
	B	S.E	Beta				Dung sai	VIF
(Hằng số)	.399	.216			1.846	.067		
Chương trình học	.459	.041	.536		11.217	.000	.811	1.234
Vai trò của giảng viên	.494	.055	.429		8.984	.000	.811	1.234

*Nguồn: Khảo sát và tính toán của tác giả năm 2018*

Mô hình không vi phạm các giả thuyết về mô hình hồi quy tuyến tính gồm đa cộng tuyến (VIF gắn với các biến độc lập rất nhỏ so với giá trị ngưỡng 5); Không có hiện tượng tự tương quan (hệ số Durbin-Watson = 2.209 gần bằng 2); Kiểm định Spearman kiểm tra giữa từng biến độc lập có ý nghĩa thống kê với giá trị tuyệt đối của số dư được chuẩn hóa cho thấy các hệ số tương quan nhỏ và đều không có ý nghĩa thống kê (Sig. > 0.05) do đó có thể kết luận Phương sai của sai số không thay đổi. Do đó, có thể kết luận các kết quả nghiên cứu có được đảm bảo độ tin cậy trong việc dự việc ý định khởi nghiệp của sinh viên và làm căn cứ quan trọng cho việc định hướng, đề xuất hàm ý quản trị cho các bên liên quan.

### 5. Kết luận

Nghiên cứu này sử dụng một mẫu dữ liệu sơ cấp khảo sát từ 180 sinh viên tại các trường đại học ở Đồng Nai nhằm phân tích ảnh hưởng của yếu tố chương trình học và vai trò của giảng viên đến ý định khởi nghiệp của sinh viên. Kết quả nghiên cứu xác định hai yếu tố chi phối ý định của sinh viên gồm: nội dung chương trình học và vai trò của giảng viên. Trên cơ sở kết quả nghiên cứu này, các trường đại học cần chú trọng đến hai vấn đề:

*Thứ nhất*, đổi mới chương trình học gắn với thực tiễn kinh doanh. Các vấn đề cần quan tâm: 1) Phát triển chương trình học kiến thức về khởi nghiệp và làm phát triển các kỹ năng khởi nghiệp cho sinh viên; 2) Tổ chức các buổi hội thảo, sinh hoạt chuyên đề về khởi nghiệp; 3) Tổ chức các chuyên thực tập/tham quan tại doanh nghiệp; 4) Tổ chức các cuộc thi do Khoa/ Trường phát động liên quan đến kinh doanh; 5) Tổ chức các buổi nói chuyện với những người thành đạt.

*Thứ hai*, nâng cao trình độ, kiến thức, kỹ năng về khởi nghiệp và đào tạo khởi nghiệp cho giảng viên. Các vấn đề cần quan tâm: 1) Truyền cảm hứng khởi nghiệp cho tôi; 2) Trang bị những kiến thức và kỹ năng liên quan thực tiễn; 3) Tạo dựng doanh nghiệp; 4) Đưa các câu chuyện kể về hoạt động kinh doanh vào nội dung giảng dạy; 5) Thảo luận/trao đổi về hoạt động kinh doanh trong quá trình giảng dạy.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. doi:10.1016/0749-5978(91)90020-T.
2. Aşkun, B., & Yildirim, N. (2011). Insights on entrepreneurship education in public universities in Turkey: Creating entrepreneurs or not? *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 24, 663–676. doi:10.1016/j.sbspro.2011.09.050.
3. Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. New Jersey: Prentice-Hall.
4. Bùi Thị Hồng Thái. (2008). Vận dụng lí thuyết cam kết vào việc thúc đẩy hành vi tiết kiệm năng lượng ở trường học. *Tạp chí Tâm lí học*, 10, 56–63.
5. Bùi Thị Thanh, & Nguyễn Xuân Hiệp. (2016). Ý định khởi nghiệp của sinh viên: Nghiên cứu điều tra tại TP.HCM. Hội thảo khoa học Khởi nghiệp tại Việt Nam: Cơ hội và thách thức trong thời kỳ hội nhập. Trường Đại học Kinh tế TP.HCM.
6. Cao Quốc Việt, Hồ Trọng Nghĩa, Lê Thanh Trúc, & Từ Vân Anh. (2016). Kiểm định mô hình tư duy khởi nghiệp trong mạng lưới mối quan hệ giữa ý định khởi nghiệp, môi trường giáo dục, và động cơ người học: Nghiên cứu trường hợp sinh viên khoa quản trị - UEH. Hội thảo khoa học Khởi nghiệp tại Việt Nam: Cơ hội và thách thức trong thời kỳ hội nhập. Trường Đại học Kinh tế TP.HCM.
7. Cole, A. H. (1968). The entrepreneur introductory remarks. *The American Economic Review*, 58(2), 60–63.
8. Gartner, W. (1988). Who is an entrepreneur? Is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11–32.
9. Gupta, V. K., & Bhawe, N. M. (2007). The Influence of Proactive Personality and Stereotype Threat on Women's Entrepreneurial Intentions. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 13(4), 73–85. doi: 10.1177/10717919070130040901.
10. Hmieleski, K. M., & Corbett, A. C. (2006). Proclivity for improvisation as a predictor of entrepreneurial intentions. *Journal of Small Business Management*, 44(1), 45–63. doi: 10.1111/j.1540-627X.2006.00153.x.
11. Hong, Z., Hong, T., Cui, Z., & Luzhuang, W. (2012). Entrepreneurship Quality of College Students Related to Entrepreneurial Education. *Energy Procedia*, 17, 1907–1913. doi:10.1016/j.egypro.2012.02.331.
12. Hoàng Thị Phương Thảo, & Bùi Thị Thanh Chi. (2013). Ý định khởi nghiệp của nữ học viên MBA tại thành phố Hồ Chí Minh. *Tạp chí Phát triển Kinh tế*, 271, 10–22.

13. Huỳnh Đình Thái Linh, Lê Nhật Hạnh, & Nguyễn Thị Duy Quyên. (2016). Nghiên cứu mối quan hệ giữa các nhân tố thúc đẩy khởi nghiệp, nhận thức rủi ro, và hành vi có chủ định để trở thành nghiệp chủ. Hội thảo khoa học Khởi nghiệp tại Việt Nam: Cơ hội và thách thức trong thời kỳ hội nhập. Trường Đại học Kinh tế TP.HCM.
14. Kuckertz, A., & Wagner, M. (2010). The influence of sustainability orientation on entrepreneurial intentions - Investigating the role of business experience. *Journal of Business Venturing*, 25(5), 524–539. doi:10.1016/j.jbusvent.2009.09.001.
15. Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., & Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205–231. doi: 10.1007/s11187-005-1980-1.
16. Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. In C. Kent, L. Sexton, & K. Vesper (Eds). *Encyclopedia of Entrepreneurship* (pp. 72–90). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
17. Souitaris, V., Zerbinati, S., & Al-Laham, A. (2007). Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing*, 22(4), 566–591. doi: 10.1016/j.jbusvent.2006.05.002.
18. Schwarz, E. J., Wdowiak, M. a., Almer-Jarz, D. a., & Breitenecker, R. J. (2009). The effects of attitudes and perceived environment conditions on students' entrepreneurial intent: An Austrian perspective. *Education + Training*, 51(4), 272–291. doi:10.1108/00400910910964566.

# Ý ĐỊNH, ĐỘNG CƠ VÀ MONG MUỐN KHỞI NGHIỆP CỦA THANH NIÊN HIỆN NAY

**TS. Nguyễn Tuấn Anh**

*Viện Nghiên cứu Thanh niên*

## **Tóm tắt**

*Bằng việc điều tra bảng hỏi trên 1.500 thanh niên hiện đang sinh sống, học tập và làm việc tại 07 tỉnh thành trong cả nước, bài viết đã đưa ra cái nhìn khái quát về những ý định, động cơ và mong muốn khởi nghiệp của thanh niên hiện nay. Kết quả điều tra cho thấy, đa số thanh niên được điều tra đã hoặc đang có một dự định khởi nghiệp với động cơ lớn nhất là nhằm phát triển sự nghiệp. Để thực hiện được tốt dự án khởi nghiệp của mình, thanh niên mong muốn được hỗ trợ về vốn, kiến thức, công nghệ, thị trường... Kết quả nghiên cứu thu được là cơ sở quan trọng cho việc đề xuất các giải pháp và chính sách nhằm khuyến khích và thúc đẩy phong trào khởi nghiệp trong thanh niên.*

**Từ khóa:** *Khởi nghiệp, mong muốn, ý định, thanh niên*

## **1. Đặt vấn đề**

Trong một vài năm trở lại đây, vấn đề khởi nghiệp được nhắc đến khá nhiều. Tính đến thời điểm hiện nay số lượng doanh nghiệp Việt Nam đã lên đến hàng trăm ngàn doanh nghiệp, bao gồm doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Chính tinh thần khởi nghiệp kinh doanh là nhân tố tiên quyết để hình thành nên lực lượng đó. Trong bối cảnh hội nhập hiện nay, Việt Nam đang ngày càng chú trọng đến việc xây dựng và hoàn thiện hệ sinh thái khởi nghiệp, hướng đến mục tiêu quốc gia khởi nghiệp trong tương lai. Ngày 18/5/2016, Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025”.

Cho đến nay, tồn tại nhiều định nghĩa về “khởi nghiệp” (tiếng Anh là Startup). Theo các tài liệu học thuật quốc tế, Startup là doanh nghiệp hoặc một tổ chức tạm thời, được thiết kế để tìm ra một mô hình hoạt động có thể lặp lại hoặc mở rộng nhanh chóng (Blank, 2010). Khởi nghiệp là sự nghiệp sáng tạo ra sản phẩm mới, tổ chức mới nhằm tạo ra vị thế mới cho mỗi cá nhân, tổ chức, cộng đồng và quốc gia. Khởi nghiệp không chỉ là thiết lập mô hình kinh doanh với thành công về tài chính mà còn là khởi nghiệp hướng tới phục vụ cộng đồng, quốc gia, giải quyết các vấn đề liên quan đến con người, phát triển bền vững, gắn với tạo lập các giá trị mới về xã hội và văn hóa. Khởi nghiệp là giai đoạn đầu tiên, khởi đầu cho một doanh nghiệp khi những

người sáng lập doanh nghiệp tích lũy đủ điều kiện kinh tế, tài chính, biến những ý tưởng của mình thành hoạt động trao đổi thương mại. Sobel và King (2008) nhận định khởi nghiệp là chìa khóa quan trọng để tăng trưởng kinh tế, chính vì vậy việc thúc đẩy giới trẻ khởi nghiệp là một trong những ưu tiên hàng đầu của các nhà chính sách.

Có thể nói, tính đến nay, Việt Nam đã và đang có nhiều nỗ lực tạo môi trường thuận lợi và điều kiện tốt nhất trong khả năng để khuyến khích, hỗ trợ và thúc đẩy các hoạt động khởi nghiệp, nhất là trong giới trẻ. Hệ sinh thái cho khởi nghiệp sáng tạo phát triển khá mạnh trong hai năm vừa qua. Nhiều tổ chức hỗ trợ, cơ sở hạ tầng cho khởi nghiệp được thành lập. Cùng với đó, sự tham gia ngày càng nhiều của các nhà đầu tư khởi nghiệp trong và ngoài nước đã mang đến không khí khởi nghiệp khá sôi động. Các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo và đổi mới sáng tạo diễn ra rầm rộ, mang đến nhiều kết quả đáng ghi nhận.

Khởi nghiệp luôn là vấn đề mà thanh niên mong đợi, khát vọng, để có điều kiện thực hiện ý tưởng của mình. Theo Tổng cục Thống kê, tính đến năm 2018, dân số thanh niên Việt Nam (từ 16 - 30 tuổi) là 23.316.000 người (chiếm 24,6% dân số cả nước). Đây là một lực lượng rất quan trọng, đóng góp vào sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Đảng, Nhà nước đã có rất nhiều chính sách hỗ trợ thanh niên về học tập, nghề nghiệp, việc làm, chăm lo đời sống vật chất, tinh thần. Nhu cầu về nghề nghiệp, việc làm là một trong những nhu cầu quan trọng của thanh niên hiện nay. Muốn có một công việc tốt, một tương lai tốt, chắc chắn thanh niên cần quá trình khởi nghiệp, tạo dựng lâu dài.

Chính vì vậy, việc tìm hiểu về những ý định và mong muốn khởi nghiệp của thanh niên hiện nay là việc làm có ý nghĩa lý luận và thực tiễn sâu sắc, giúp góp phần tạo dựng những cơ sở khoa học cho việc đề xuất những giải pháp, chính sách để hỗ trợ thanh niên có tiền đề tốt để khởi nghiệp và nâng cao tỉ lệ khởi nghiệp thành công.

## **2. Khách thể và phương pháp nghiên cứu**

### **2.1. Khách thể nghiên cứu**

Nghiên cứu được thực hiện năm 2018 với nguyên tắc chọn mẫu thuận tiện trên 1.500 khách thể thanh niên (tuổi trung bình 21,7; độ lệch chuẩn 5,12 tuổi) hiện đang sinh sống, học tập và làm việc tại các địa bàn: Lào Cai, Bắc Ninh, Hải Phòng, Đà Nẵng, Kon Tum; Long An và Thành phố Hồ Chí Minh. Các đặc điểm nhân khẩu học của các khách thể này cụ thể như sau:

*Về giới tính:* Nam chiếm 40,8%; Nữ chiếm 59,2%

*Về nơi sinh sống chủ yếu:* Thành thị chiếm 41,3%; Nông thôn chiếm 58,7%

*Về trình độ học vấn:* Dưới trung học cơ sở chiếm 3,7%; trung học phổ thông chiếm 37,1%; cao đẳng, đại học chiếm 56,5%; trên đại học chiếm 2,7%.

## **2.2. Phương pháp nghiên cứu**

Phương pháp chính được sử dụng là điều tra bảng hỏi. Bảng hỏi gồm các câu hỏi liên quan đến ý định, động cơ, mong muốn khởi nghiệp của thanh niên.

Quy trình tiếp cận mẫu nghiên cứu được thực hiện thông qua sự giới thiệu của chính quyền, tổ chức Đoàn thanh niên tại các tỉnh, thành. Trước khi trả lời phiếu, các khách thể được giới thiệu về mục đích điều tra và được trả kinh phí. Các thông tin của người trả lời được giữ bí mật và chỉ nhằm mục đích khoa học.

Dữ liệu sau khi thu về được xử lý bằng phần mềm SPSS phiên bản 25.0.

## **4. Kết quả nghiên cứu và bàn luận**

### **4.1. Ý định khởi nghiệp của thanh niên hiện nay**

Tinh thần khởi nghiệp còn là một thuật ngữ xuất hiện khá lâu trên thế giới. Một định nghĩa rất nổi tiếng và có lẽ chính xác nhất về tinh thần kinh doanh, được đưa ra bởi Giáo sư Howard Stevenson tại Đại học Harvard. Theo ông, “*Tinh thần khởi nghiệp là sự theo đuổi cơ hội vượt ra ngoài các nguồn lực được kiểm soát*”<sup>3</sup>. Theo một cách hiểu khác, Tinh thần khởi nghiệp được hiểu là sự chủ động lập nghiệp trong điều kiện không chắc chắn, nhưng lại có hoài bão vượt lên số phận, tinh thần đổi mới và sáng tạo và sẵn sàng chấp nhận rủi ro trong kinh doanh<sup>4</sup>. Tổng quát, có thể nói tinh thần khởi nghiệp là tinh thần đổi mới, sáng tạo. Lee và cộng sự (2006) cho rằng tinh thần khởi nghiệp được chú trọng ở nhiều quốc gia và được xem là cách thức để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và tạo việc làm.

Với những chính sách cải thiện môi trường kinh doanh nói chung và xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp nói riêng, Việt Nam đã có những bước đi đầu tiên để hướng tới hình ảnh một “Quốc gia khởi nghiệp”. Lần đầu tiên Chỉ số khởi nghiệp Việt Nam được thực hiện vào năm 2014, với 9 yếu tố cơ bản ảnh hưởng đến hệ sinh thái khởi nghiệp, gồm: (1) Chính sách, quy định của Chính phủ; (2) Văn hóa và chuẩn mực xã hội; (3) Giáo dục; (4) Cơ sở hạ tầng; (5) Thị trường; (6) Tài chính cho kinh doanh; (7) Chuyển giao công nghệ; (8) Dịch vụ hỗ trợ kinh doanh; (9) Chương trình hỗ trợ của Chính phủ. Theo kết quả Báo cáo về tinh thần khởi nghiệp 2018 (AGER 2018 tiến hành tại 44 quốc gia với gần 49.000 người tham gia) với chủ đề “Yếu tố thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp” kiểm tra các khía cạnh ngoại và nội tại của tinh thần khởi nghiệp thì Việt Nam giữ vững vị trí số 1 về chỉ số tinh thần khởi nghiệp với 92%

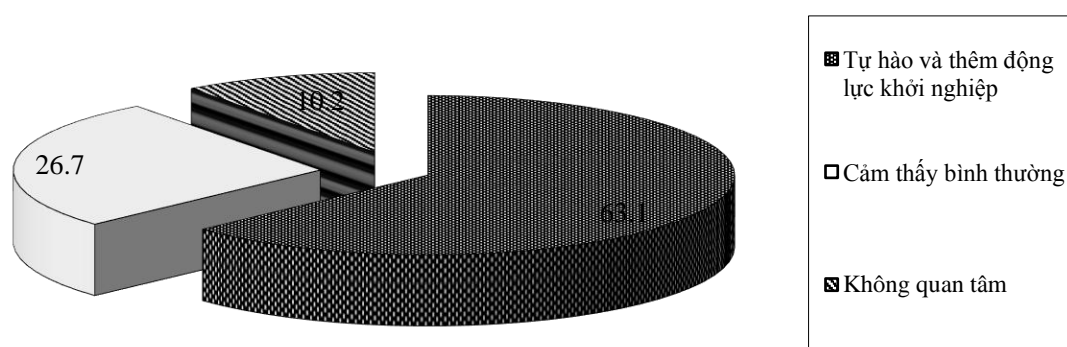
<sup>3</sup>Nguồn: <https://bloncampus.thehindubusinessline.com/columns/leaderspeak/the-startup-spirit/article9707152.ece> (Truy cập ngày 19/9/2019)

<sup>4</sup> Nguồn: <https://talent.vn/tinh-than-khoi-nghiep-dan-than> (Truy cập ngày 19/9/2019).



người được hỏi sẽ cân nhắc khởi nghiệp như là nghề nghiệp đáng ao ước. Vị trí tiếp theo lần lượt thuộc về: Ấn Độ, Trung Quốc, Malaysia và Nam Phi. Kết quả xếp hạng này đã có ảnh hưởng đáng kể đến tâm trạng và tinh thần của thanh niên Việt Nam. Cụ thể, Gần 2/3 thanh niên được khảo sát cho rằng họ cảm thấy và có thêm nhiều động lực khởi nghiệp từ kết quả đánh giá này. 26,7% cảm thấy bình thường và chỉ một tỉ lệ nhỏ khoảng 10,2% là tỏ ra không quan tâm. Điều này cho thấy, về cơ bản thanh niên rất quan tâm sự đánh giá, nhìn nhận của quốc tế về môi trường khởi nghiệp tại Việt Nam. Đây cũng là chỉ báo quan trọng trong thu hút đầu tư vào các dự án khởi nghiệp, nhất là trong giới trẻ.

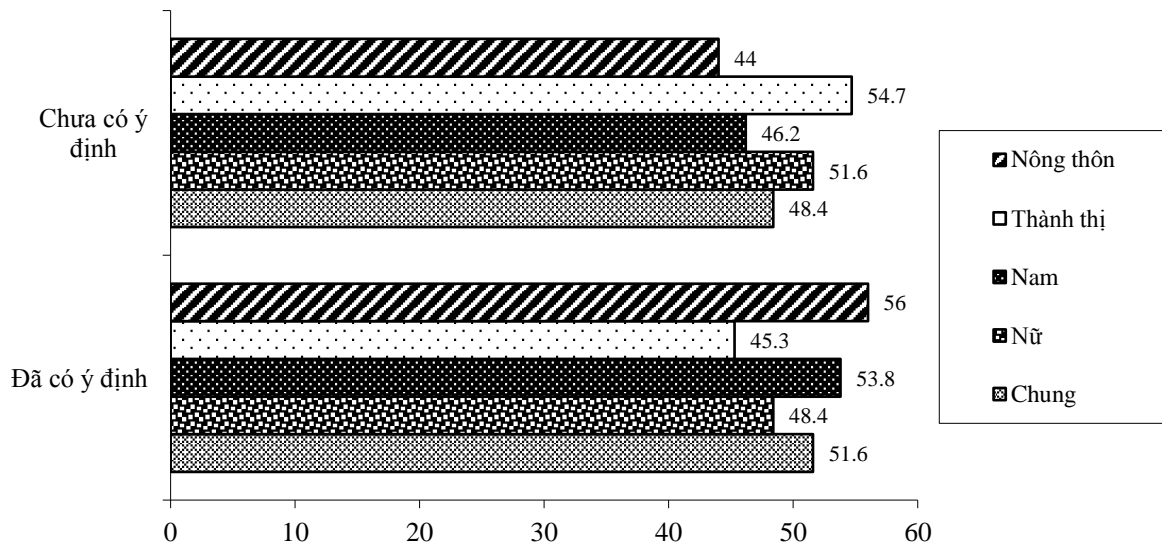
**Biểu đồ 1. Ý kiến của thanh niên về kết quả Chỉ số tinh thần khởi nghiệp của Việt Nam**



*Nguồn: Viện Nghiên cứu Thanh niên (2018)*

Tìm hiểu về ý định khởi nghiệp trong thanh niên, kết quả khảo sát cho thấy, trên 1/2 thanh niên được hỏi hiện nay đang có ý định (ấp ủ) thực hiện một dự án khởi nghiệp. Trong đó, tỉ lệ nhóm nam thanh niên có ý định khởi nghiệp cao hơn nhóm nữ thanh niên (cao hơn 5,4%; mức ý nghĩa  $p < 0,05$ ) và tỉ lệ nhóm thanh niên ở khu vực nông thôn có ý định khởi nghiệp cao hơn nhóm thanh niên ở khu vực thành thị (cao hơn 10,7%; mức ý nghĩa  $p < 0,05$ ). Kết quả này khá tương đồng với các đánh giá quốc tế trước đó. Chẳng hạn như theo Báo cáo Giám sát Tinh thần doanh nhân toàn cầu cho thấy, tỉ lệ khởi nghiệp của phụ nữ chỉ bằng khoảng một nửa tỉ lệ này ở nam giới. Tuy vậy, khoảng cách này đang có xu hướng được thu hẹp, thể hiện ở số lượng start-up là nữ đã tăng mạnh nhất trong vòng 20 năm qua (theo Báo cáo chỉ số hoạt động khởi nghiệp 2016 của Kauffman).

**Biểu đồ 2. Ý định khởi nghiệp trong thanh niên**



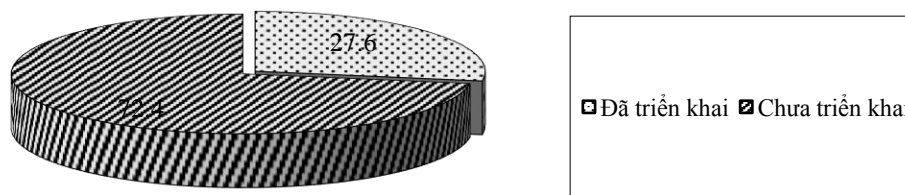
*Nguồn: Viện Nghiên cứu Thanh niên (2018)*

Đặc biệt, trong số những thanh niên đang có ý định khởi nghiệp thì 76,9% trong số đó đang có ý định chuyển đổi công việc hiện tại (có thể là đang định chuyển việc; tìm việc mới; nghỉ việc...). Điều này cho thấy, khởi nghiệp không chỉ là quá trình, mục tiêu mà còn là phương án lựa chọn để thay thế công việc hiện tại của một bộ phận không nhỏ thanh niên trong xã hội.

Bên cạnh đó, những thanh niên đang gặp các vấn đề khó khăn, bất ổn trong cuộc sống thì cũng có xu hướng suy nghĩ đến việc khởi nghiệp. Cụ thể: 65,4% thanh niên đang gặp vấn đề về nợ nần; 45,2% thanh niên đang phải đối mặt với các rủi ro tài sản; 46,1% thanh niên gặp khó khăn trong vấn đề chi tiêu trong cuộc sống; 48,7% thanh niên gặp khó khăn về tiền bạc; 56,3% những người gặp vấn đề về sức khỏe; 55,2% thanh niên cảm thấy bất định về tương lai của bản thân... đang áp ú và có ý định về một dự án khởi nghiệp của bản thân. Như vậy có thể thấy, khởi nghiệp như một cách thức thanh niên kỳ vọng sẽ giải quyết được các vấn đề bản thân mình đang gặp phải trong cuộc sống hiện tại.

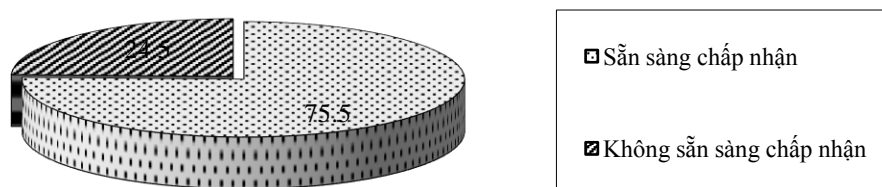
Cũng theo kết quả khảo sát, trong số những thanh niên đang có ý định khởi nghiệp thì có 27,6% thanh niên đã hiện thực hóa được ước mơ và dự án của mình (của riêng mình hoặc thực hiện cùng với người khác).

**Biểu đồ 3. Tỷ lệ thanh niên đã hiện thực hóa ý định khởi nghiệp**



Đáng lưu ý, hơn 3/4 thanh niên tham gia khảo sát sẵn sàng chấp nhận rủi ro, thất bại khi khởi nghiệp, tương đương với 75,5%. So sánh tỷ lệ này với tỷ lệ sẵn sàng chấp nhận rủi ro khởi nghiệp của thế giới (47%) thì có thể thấy thanh niên Việt Nam có tinh thần cao, dám đương đầu với những thách thức đặt ra để thực hiện ý tưởng khởi nghiệp. Kết quả này lại một lần nữa phản ánh thái độ và tinh thần mạnh mẽ, tích cực của thanh niên Việt Nam trong lộ trình góp phần hoàn thành mục tiêu Quốc gia khởi nghiệp. Tuy nhiên, cũng phải thừa nhận, hiện nay rất nhiều thanh niên khởi nghiệp không tính toán, dự đoán hết những rủi ro, khó khăn mà bản thân và doanh nghiệp mình có thể gặp phải. Kết quả là mọi thứ diễn ra không đúng kế hoạch, mục tiêu và nhiều mục tiêu kinh doanh không thực hiện được hoặc rơi vào khủng hoảng. Khi ra mắt một công ty mới trên thị trường, thanh niên cần phải nghiên cứu và đo lường được những rủi ro và đưa ra phương án đối phó với rủi ro. Trong đó, cần chú trọng tới yếu tố thị trường, đối thủ cạnh tranh, chính sách pháp luật,... Trong một hệ sinh thái ngày càng đông dân, các start-ups luôn phải đối mặt với nhiều thách thức khi bắt đầu một doanh nghiệp mới, một số trong đó có thể bị tổn thất lợi nhuận và thậm chí phá sản. Thật vậy, theo các nhà nghiên cứu, chỉ 49,0%<sup>5</sup> start-ups cảm thấy an toàn về những nỗ lực kinh doanh của họ, phần còn lại lo lắng về những nguy hiểm cố hữu liên quan đến việc khởi động và duy trì dự án khởi nghiệp.

**Biểu đồ 3. Tỷ lệ thanh niên sẵn sàng chấp nhận rủi ro, thất bại khi khởi nghiệp**



<sup>5</sup> Nguồn: <https://www.forbes.com/sites/alanhall/2012/06/11/starting-a-company-take-the-risk/#702178c27354> (Truy cập ngày 07/8/2019)

#### **4.2. Động cơ khởi nghiệp**

Động cơ khởi nghiệp kinh doanh cũng chỉ là những cố gắng giải thoát khỏi những vấn đề cá nhân hay có liên quan đến công việc. Động cơ khởi nghiệp của nhiều người không giống nhau. Có người khởi nghiệp do hoàn cảnh đưa đẩy, chẳng hạn do không có việc làm, mất việc hay hoàn cảnh gia đình. Có người vì bắt buộc mưu sinh, kiếm lời, nên thường cung cấp cho khách hàng những sản phẩm hoặc dịch vụ thông thường, đơn giản, đã có trên thị trường mà không có sự cải tiến nào. Shane và cộng sự (2003) đã đề xuất các nhóm yếu tố thuộc động cơ có khả năng ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp như “nhu cầu thành đạt”, “khao khát được độc lập”, “đạt được mục tiêu”. Từ quan điểm của Shane, Brandstätter (2011); Arasteh và cộng sự (2012) chứng minh yếu tố “nhu cầu thành đạt” có ảnh hưởng tích cực đến việc tạo lập doanh nghiệp và kinh doanh thành công. Ghasemi và cộng sự (2011) cho thấy rằng có mối quan hệ cùng chiều giữa “nhu cầu thành đạt”.

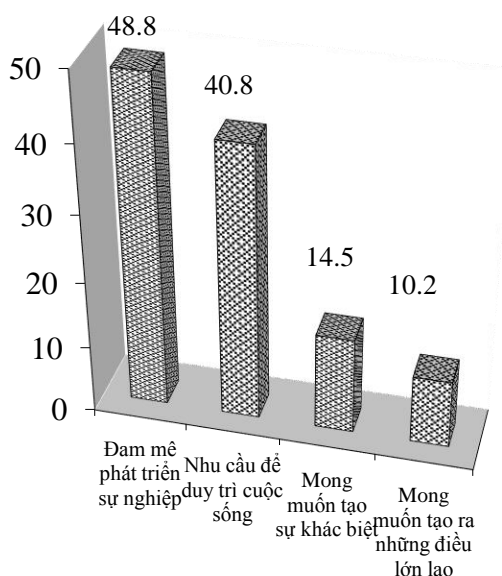
Thanh niên Việt Nam phần lớn khởi nghiệp vì đam mê, yêu thích kinh doanh (với tỉ lệ 48,8%). Đây là kết quả mà chúng tôi thu được trong cuộc khảo sát vừa thực hiện. Số liệu này cho thấy mong muốn, khao khát khởi nghiệp của người Việt rất lớn. Thực tế cho thấy, không phải ý tưởng là cái quan trọng nhất mà yếu tố quan trọng nhất chính là con người. Nếu thanh niên khởi nghiệp vì đam mê, quyết tâm và biết cách làm thì dù có thất bại ở ý tưởng, sản phẩm này, họ cũng có thể thành công với sản phẩm khác. Đam mê kinh doanh, nhất là làm giàu trong các lĩnh vực mới là một hướng phát triển tích cực, cần phát huy tại Việt Nam. Tuy nhiên, đam mê làm giàu phải được nuôi dưỡng từ nỗ lực nghiên cứu và sáng tạo, từ mồ hôi công sức lao động, từ những bài học kinh nghiệm,... tránh biến dự án khởi nghiệp của mình thành những dự án hoang đường, phù phiếm.

Bên cạnh đam mê, động cơ khởi nghiệp của thanh niên còn xuất phát từ nhu cầu duy trì cuộc sống (40,8%); mong muốn tạo sự khác biệt (14,5%) và mong muốn tạo ra những điều lớn lao (10,2%). Cũng trong một kết quả nghiên cứu gần đây của VCCI (công bố 2016) đã cho thấy động lực khởi nghiệp của người trẻ ở Việt Nam gồm: Đam mê làm điều mới mẻ (31,0%); muốn độc lập tài chính (59,0%); muốn tự làm chủ (41,0%); tạo công ăn việc làm (9,0%) và 2% gây dựng sự nghiệp cho thế hệ sau<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> VCCI (2016), *Việt Nam- Đắt lành cho khởi nghiệp. Tại sao không?*

**Biểu đồ 4. Động cơ khởi nghiệp của thanh niên**



Nguồn: Viện Nghiên cứu Thanh niên (2018)

#### **4.3. Ý kiến của thanh niên về vai trò của các kiến thức đối quá trình khởi nghiệp**

Hiểu đúng về khởi nghiệp sẽ giúp thanh niên lựa chọn đúng ý tưởng và mô hình kinh doanh để thực hiện đam mê, hoài bão của mình mà không bị ảo tưởng và xa rời thực tế. Việc định hướng, chuẩn bị cho thanh niên các kiến thức, kỹ năng khởi nghiệp là vô cùng cần thiết. Họ phải được chuẩn bị để có đủ trình độ, kiến thức và tính chủ động và sáng tạo để chuẩn bị tốt cho quá trình khởi nghiệp (dẫn theo VCCI, 2016).

Kết quả khảo sát cũng cho thấy, thanh niên hiện nay nhận thức rất rõ về vai trò quan trọng của việc trang bị đầy đủ và toàn diện các kiến thức phục vụ, đáp ứng cho quá trình khởi nghiệp (điểm trung bình 2,60/3,00; độ lệch chuẩn 0,44). Dữ liệu nghiên cứu cho thấy, hầu hết các khối kiến thức phục vụ cho quá trình khởi nghiệp đều được thanh niên đánh giá là cần thiết, trong đó, cần thiết nhất là khối kiến thức chuyên ngành và quản lý nhân sự (điểm trung bình cùng bằng 2,63); tiếp đến là khối kiến thức về tài chính (điểm trung bình 2,61) và kinh doanh (điểm trung bình 2,60). Dù đạt điểm trung bình thấp nhất 2,54, nhưng khối kiến thức marketing cũng được đánh giá là vô cùng quan trọng. Đặc biệt, xét theo tỉ lệ phần trăm, một tỉ lệ từ trên 1/2 đến hơn 2/3 thanh niên được khảo sát đều rất coi trọng việc trau dồi các khối kiến thức đối với quá trình khởi nghiệp. Thanh niên Việt Nam từ lâu đã được đánh giá là thông minh, nhiều ý tưởng và nội lực sáng tạo; cộng với sự hỗ trợ đắc lực của Internet và hệ thống kho dữ liệu mở đa dạng, phong phú trên khắp thế giới, thanh niên Việt Nam có nhiều cơ hội được tiếp cận, học hỏi các kiến thức về khởi nghiệp gần như không giới hạn. Đây chính là những điều kiện và cơ hội rất quan trọng giúp thanh niên trang bị các tiền đề về mặt nhận thức, kiến thức trước khi tiến hành thực hiện một dự án khởi nghiệp.

Theo Báo cáo kinh tế doanh nghiệp nhỏ (2006), có bằng chứng cho thấy mối tương quan bền vững của giáo dục nói chung đối với khởi nghiệp và hiệu quả khởi nghiệp. Khởi nghiệp và giáo dục khởi nghiệp, bên cạnh những lợi ích rõ ràng, ví dụ như thúc đẩy thành lập doanh nghiệp mới, cũng có tiềm năng về thị trường mở rộng (Holmgren và cộng sự, 2004).

**Bảng 1. Ý kiến của thanh niên về vai trò của các khối kiến thức đối với quá trình khởi nghiệp**

Khối kiến thức	Mức độ			Điểm trung bình	Độ lệch chuẩn
	<i>Không cần thiết</i>	<i>Bình thường</i>	<i>Rất cần thiết</i>		
1. Chuyên ngành	3,3	30,5	66,2	2,63	0,55
2. Kinh doanh	4,2	31,1	64,7	2,60	0,57
3. Tài chính	4,4	29,9	65,7	2,61	0,57
4. Marketing	5,7	34,4	59,9	2,54	0,60
5. Quản lý nhân sự	3,8	29,8	66,4	2,63	0,56
<b>Chung</b>				<b>2,60</b>	<b>0,44</b>

*Nguồn: Viện Nghiên cứu Thanh niên (2018)*

#### **4.4. Mong đợi của thanh niên đối với quá trình khởi nghiệp**

Trong quá trình khởi nghiệp, thanh niên, cũng có nhiều mong đợi, nguyện vọng cần được hỗ trợ, giúp đỡ, tạo điều kiện trong triển khai thực hiện. Qua khảo sát, những mong muốn, nguyện vọng của thanh niên tập trung nhiều nhất vào các lĩnh vực sau đây:

*Mong muốn được hỗ trợ về kiến thức lĩnh vực ngành nghề khởi nghiệp:* Việc tìm hiểu về thị trường và xu hướng phát triển, tiềm năng đầu tư của lĩnh vực ngành nghề khởi nghiệp sẽ giúp thanh niên xác định được lĩnh vực khởi nghiệp phù hợp. Qua khảo sát của đề tài, có 58,0% thanh niên mong muốn được hỗ trợ về kiến thức, lĩnh vực ngành nghề khởi nghiệp. Những kiến thức về lĩnh vực ngành nghề khởi nghiệp bao gồm: thông tin về thị trường, xu hướng phát triển thị trường, triển vọng phát triển lĩnh vực, ngành nghề đó, thị trường tiêu thụ, tiềm năng sản xuất...

*Mong muốn được hỗ trợ về vốn:* Theo chia sẻ của các chuyên gia tại Diễn đàn “Kết nối Startups Việt trong và ngoài nước” (tổ chức tại Hoa Kỳ tháng 12/2017), bên cạnh yếu tố con người thì vốn đầu tư và sự hỗ trợ của Nhà nước và các tổ chức có ý nghĩa sống còn đối với khát vọng thành công, vươn tầm thế giới của doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam. Vốn ở đây không chỉ được hiểu đơn thuần là tiền hay hỗ trợ tài chính mà còn là vốn con người, vốn bản địa, vốn kỹ thuật và đặc biệt là vốn xã

hội. Chính vì vậy, chữ “vốn” mà chúng tôi đề cập ở đây, theo định nghĩa mới của các nhà nghiên cứu kinh tế: là một đầu vào của quá trình sản xuất kinh doanh, có thể tích lũy được và có thể có thêm thu hoạch trong tương lai. Đặc biệt hơn, các nguồn vốn này có thể chuyển hóa thành những loại nguồn lực khác, vốn khác.

Chính phủ hiện nay đã mở ra một số cơ chế chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp. Tuy nhiên, thực tế triển khai, doanh nghiệp lại khó tiếp cận. Cơ chế đã thông thoáng, nhưng sự chỉ định của cấp có thẩm quyền lại bó hẹp. Nếu không tháo gỡ được nút thắt này thì hoạt động tiếp cận vốn gặp rất nhiều khó khăn. Kết quả khảo sát của đề tài cho thấy, có 54,9% thanh niên được hỏi cho rằng họ đang có mong muốn được hỗ trợ về vốn để khởi nghiệp hoặc để phát triển dự án khởi nghiệp của mình.

*Mong muốn được đào tạo các kỹ năng khởi nghiệp:* Kết quả khảo sát cho thấy, 38,5% thanh niên được hỏi có mong muốn được đào tạo các kỹ năng khởi nghiệp. Bên cạnh các kiến thức những kỹ năng mềm như kỹ năng quản lý thời gian, kỹ năng giao tiếp, kỹ năng đàm phán, thuyết phục sẽ là chìa khóa thành công cho thanh niên trong quá trình khởi nghiệp. Việc hướng dẫn thanh niên tạo lập mục tiêu và kỹ năng khởi nghiệp là điều cần thiết. Điều này cần sự trợ giúp của các nhà kinh tế, sự liên kết giữa các cơ sở đào tạo thông qua các buổi giao lưu khởi nghiệp giữa các cơ sở giáo dục, các tổ chức hiệp hội, hoặc các chuyên gia trong lĩnh vực này. Bên cạnh đó, những kỹ năng thuyết trình, kêu gọi vốn, kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng ra quyết định... cũng là những kỹ năng mà thanh niên mong muốn được đào tạo.

*Mong muốn được giáo dục kiến thức khởi nghiệp:* Kiến thức khởi nghiệp là điều kiện cần, tiên quyết cho những thanh niên có mong muốn khởi nghiệp. Các kiến thức về khởi nghiệp sẽ giúp thanh niên trang bị được những hiểu biết cơ bản trong xây dựng, thiết lập, điều hành doanh nghiệp. Để có thể bước ra “làm chủ”, những kiến thức về kinh doanh, quản lý, điều hành là hành trang không thể thiếu. Khối kiến thức nền tảng này sẽ giúp thanh niên hiểu hơn về sản phẩm, thị trường, công nghệ, nhân lực, tài chính, chiến lược kinh doanh,... Theo kết quả khảo sát, có 31,0% thanh niên mong muốn được giáo dục các kiến thức khởi nghiệp. Những kiến thức được thanh niên đề xuất gồm: kiến thức về quản lý, kiến thức về kinh doanh, kiến thức về thương hiệu, marketing, tài chính, bán hàng, kiến thức về luật...

*Trước những tác động to lớn của “làn sóng” khởi nghiệp hiện nay, rất cần thiết và sớm đưa kiến thức khởi nghiệp vào nhà trường để định hướng, giáo dục thanh niên nhìn nhận đúng về khởi nghiệp ngay từ khi còn ngồi trên ghế nhà trường.* Mục tiêu đề án đặt ra đến năm 2020, với các trường đại học, cao đẳng, trung cấp, 100% các trường phải có kế hoạch hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp; 90% các trường sẽ có kế

hoạch cụ thể đào tạo bồi dưỡng kiến thức kỹ năng khởi nghiệp; 70% các trường đại học và 50% các trường trung cấp phát triển và hiện thực hóa hai dự án khởi nghiệp. Bên cạnh kiến thức và kỹ năng kinh doanh, giáo dục khởi nghiệp còn chủ yếu nói về sự phát triển của những niềm tin nhất định, giá trị và thái độ nhằm mục tiêu đưa thanh niên thực sự xem khởi nghiệp như là một đề tài thu hút và hợp pháp giúp giải quyết vấn đề lao động và thất nghiệp (Holmgren và cộng sự 2004; Sánchez, 2010a).

Ngoài những mong muốn nêu trên, để đạt được kết quả khởi nghiệp tốt, thanh niên còn mong muốn được tạo môi trường cạnh tranh bình đẳng và lành mạnh (23,0%); được hỗ trợ về công nghệ (21,8%).

**Bảng 2. Mong đợi của thanh niên khi thực hiện dự án khởi nghiệp**

Mong đợi	Tỉ lệ chọn (%)
1. Được hỗ trợ về vốn	54,9
2. Được hỗ trợ về công nghệ	21,8
3. Được giáo dục về kiến thức khởi nghiệp	31,0
4. Được giáo dục về kiến thức lĩnh vực ngành nghề khởi nghiệp	58,0
5. Được đào tạo các kỹ năng khởi nghiệp	38,5
6. Được tạo môi trường cạnh tranh bình đẳng và lành mạnh	23,0
7. Khác	2,2

*Nguồn: Viện Nghiên cứu Thanh niên (2018)*

## 5. Kết luận

Như vậy, bài viết này đã cung cấp cái nhìn khái quát về những ý định, động cơ và mong muốn khởi nghiệp của thanh niên. Bài viết đã cho thấy, tinh thần khởi nghiệp của thanh niên Việt Nam là rất lớn. Tuy nhiên, nhiều khó khăn, thách thức vẫn đang chờ đón thanh niên trong quá trình khởi nghiệp. Để giải quyết những khó khăn và tạo điều kiện cho thanh niên khởi nghiệp, những sự hỗ trợ về mặt nhân lực, vật lực cũng là vô cùng cần thiết.

Cũng từ những kết quả nêu trên, nghiên cứu này đề xuất một vài giải pháp nhằm thúc đẩy tinh thần và mong muốn khởi nghiệp của thanh niên gồm:

*Thứ nhất*, thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp của thanh niên bằng một môi trường và hệ sinh thái khởi nghiệp bền vững và hoàn thiện. Nhà nước phải định hướng rõ về việc khởi nghiệp gắn liền với đổi mới sáng tạo thông qua chính sách hỗ trợ cụ thể cho ngành giáo dục, khoa học công nghệ, lan tỏa xuống tới các trường đại học, trung tâm nghiên cứu, tổ chức thanh niên và cuối cùng là tới từng thanh niên.



*Thứ hai*, tăng cường hoạt động giáo dục khởi nghiệp cho thanh niên, từ việc trang bị kiến thức khởi nghiệp cho đến kỹ năng khởi nghiệp. Đặc biệt, nên đưa nội dung giáo dục khởi nghiệp vào trong chương trình giáo dục phổ thông (từ những năm cuối cấp trung học cơ sở). Chú trọng việc trang bị, bồi dưỡng kiến thức pháp luật nói chung, trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh nói riêng cho thanh niên. Thành lập các câu lạc bộ khởi nghiệp trẻ; tổ chức những buổi gặp gỡ trao đổi kinh nghiệm về cách thức tổ chức sản xuất, kinh doanh; quản trị doanh nghiệp; giao lưu, chia sẻ kinh nghiệm quản trị; kinh nghiệm thâm nhập thị trường, quảng bá thương hiệu, sản phẩm; kinh nghiệm nắm bắt cơ hội, vượt qua khó khăn, thách thức để sản xuất, kinh doanh hiệu quả...

*Thứ ba*, xác định và phân loại động cơ khởi nghiệp của từng đối tượng thanh niên để có thể có những cách thức hỗ trợ phù hợp với từng đối tượng đó. Thường xuyên nắm bắt tâm tư, nguyện vọng, mong muốn của thanh niên trong quá trình khởi nghiệp để kịp thời có những biện pháp hỗ trợ, đồng hành với thanh niên.

*Thứ tư*, có cơ chế, chính sách ưu đãi đối với thanh niên khởi nghiệp, nhất là những thanh niên có hoàn cảnh khó khăn hoặc những thanh niên thực hiện dự án khởi nghiệp nhằm phát triển kinh tế - xã hội tại địa phương. Phát triển, hỗ trợ các kênh tư vấn với chi phí ưu đãi dành cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo về luật pháp, cơ chế, chính sách, phát triển kinh doanh, đầu tư khởi nghiệp, tài chính, kế toán và các dịch vụ cần thiết khác.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Arasteh, H., Enayati, T., Zamani, F., & Khademloo, A. (2012). Entrepreneurial Personality Characteristics of University Students: A Case Study. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 46, 5736–5740.
2. Blank S (2010), What's A Startup? First Principles. <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>
3. Lee, S. M., Lim, S. B., Pathak, R. D., Chang, D., & Li, W. (2006). Influences on students attitudes toward entrepreneurship: A multi-country study. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 2(3), 351– 366.
4. Ghasemi, F., Rastegar, A., Jahromi, R. G., & Marvdashti, R. R. (2011). The relationship between creativity and achievement motivation with high school students' entrepreneurship. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 30, 1291–1296.

5. Holmgren, C., From, J., Olofsson, A., Karlsson, H., Snyder, K., & Sundtröm, U. (2004). Entrepreneurship education: Salvation or damnation? *International Journal of Entrepreneurship*, 8, 55-71.
6. Sánchez, J.C. (2010a). University training for entrepreneurial competencies: Its impact on intention of venture creation. *International Entrepreneurship and Management Journal*, April, 1-16.
7. Shane, S., Locke, E. a., & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13(2), 257–279.
8. Sobel, R. S., & King, K. a. (2008). Does school choice increase the rate of youth entrepreneurship? *Economics of Education Review*, 27(4), 429–438.
9. Tổng cục Thống kê (2018), *Số liệu dân số và lao động thanh niên từ 16 đến 30 tuổi*.

# TÁC ĐỘNG CỦA MÔI TRƯỜNG KHỞI NGHIỆP TỚI DỰ ĐỊNH KHỞI NGHIỆP CỦA SINH VIÊN

TS. Nguyễn Thu Thủy

*Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*

## **Tóm tắt**

*Nghiên cứu này kiểm định tác động của một số nhân tố cảm nhận về môi trường khởi nghiệp tới dự định khởi nghiệp của sinh viên đại học chính quy tại Việt Nam. Trên mẫu nghiên cứu gồm 640 sinh viên ở 11 trường đại học gồm cả khối kỹ thuật và khối kinh tế- quản trị kinh doanh trên địa bàn Hà Nội, kết quả khảo sát cho thấy môi trường khuyến khích khởi nghiệp ở trường đại học, nhìn nhận của xã hội về doanh nhân và cảm nhận về những khó khăn của môi trường khởi nghiệp có ảnh hưởng đến dự định khởi nghiệp của sinh viên.*

**Từ khóa:** *dự định khởi nghiệp, nhân tố ảnh hưởng, hành vi hợp lý, cảm nhận về điều kiện môi trường.*

## **1. Giới thiệu chung**

*Khởi nghiệp* (entrepreneurship): Bird (1988) định nghĩa khởi nghiệp là bắt đầu hoặc tạo dựng một công việc kinh doanh mới. *Khởi nghiệp* “là việc một cá nhân hay nhóm người chấp nhận rủi ro để tạo dựng một doanh nghiệp mới” (Ajzen, 1991).

Khởi nghiệp gắn liền với phát triển kinh tế và tạo của cải, giới thiệu các sản phẩm chu trình giải pháp và dịch vụ mới cho người tiêu dùng và các nhà sản xuất, là công việc có ý nghĩa cho những người thích quyền lực, thách thức và là cơ hội để phát huy tính sáng tạo.

Trong những năm gần đây, hoạt động khởi nghiệp qua việc thành lập các doanh nghiệp mới được nhiều nghiên cứu chứng minh rằng đã tạo động lực cho phát triển kinh tế xã hội của nhiều nền kinh tế trên thế giới (Carree và Thurik, 2003). Khởi nghiệp được coi như là biến thứ tư trong “lý thuyết mới về phát triển” được gọi là biến “vốn khởi nghiệp - entrepreneurship capital” bên cạnh 3 biến truyền thống là vốn vật chất, nhân lực và tri thức. Khởi nghiệp gia tăng thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, góp phần thay đổi công nghệ, tạo ra nhiều việc làm. Theo Carree và Thurik (2003), hoạt động khởi nghiệp trong nền kinh tế tạo động lực cho phát triển kinh tế xã hội, những nơi có tỷ lệ thành lập doanh nghiệp cao thường có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao. Khởi nghiệp góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế bền vững trên 3 phương diện: tăng cường đổi mới và chuyển giao tri thức, tăng cạnh tranh và tăng cường mức độ đa dạng hóa trong ngành và trong doanh nghiệp. Chính vì lẽ đó chính phủ các nước

phát triển cũng như đang phát triển đều dành nhiều chính sách hỗ trợ và nỗ lực để thúc đẩy việc khởi nghiệp trong giới trẻ, đặc biệt trong giới sinh viên khuyến khích họ không đi làm thuê mà hãy tự tạo việc làm, gia tăng số lượng doanh nghiệp cho phát triển kinh tế.

*Dự định khởi nghiệp:* Xuất phát từ các lý thuyết về nhận thức xã hội (social cognitive theory) và lý thuyết về hành vi hợp lý, nhiều nghiên cứu trên nền tảng quan điểm nghiên cứu của Ajzen (1991), Krueger và cộng sự (2000) đã phát triển mảng nghiên cứu về dự định khởi nghiệp. Theo Ajzen (1991), Krueger và cộng sự (2000), KSKD là một loại hành vi có kế hoạch. Mặc dù các doanh nhân khởi nghiệp là để khai thác, tận dụng một cơ hội của thị trường nhưng trước khi đi tới quyết định thành lập doanh nghiệp, một doanh nhân đã phải nghĩ tới, ham thích và có ý định khởi nghiệp, từ đó họ mới tìm kiếm cơ hội, tìm kiếm tài chính và đối tác.

Souitaris và cộng sự, 2007 cho rằng dự định khởi nghiệp có thể được định nghĩa là “*ý định của một cá nhân để bắt đầu một doanh nghiệp mới*”; theo Krueger và cộng sự (2000) là “*một quá trình định hướng việc lập kế hoạch và triển khai thực hiện một kế hoạch tạo lập doanh nghiệp*”, dự định được bắt nguồn từ việc nhận ra cơ hội, tận dụng các nguồn lực có sẵn và sự hỗ trợ của môi trường để tạo lập doanh nghiệp của riêng mình (Kuckertz & Wagner, 2010).

Theo quan điểm của lý thuyết về hành vi có kế hoạch, hoạt động khởi nghiệp không phải hành động của một thời điểm mà nó là kết quả của cả một quá trình. Quá trình này bắt đầu từ cá nhân có dự định khởi nghiệp; trong những điều kiện thuận lợi của môi trường dự định sẽ biến thành hành động. Hành động khởi nghiệp diễn ra nếu một cá nhân có thái độ tốt, có suy nghĩ, dự định về hành động đó. Một dự định mạnh mẽ sẽ luôn dẫn tới nỗ lực để bắt đầu khởi sự công việc kinh doanh mới, mặc dầu việc khởi nghiệp có thể nhanh hay chậm lại do điều kiện hoàn cảnh môi trường xung quanh (Krueger và cộng sự, 2000). Do vậy, dự định khởi nghiệp có khả năng dự báo chính xác các hành vi khởi nghiệp trong tương lai. Trên cơ sở cho rằng dự định khởi nghiệp là chỉ báo chính xác nhất các hành vi khởi nghiệp, việc nghiên cứu về dự định khởi nghiệp thực sự có ý nghĩa trong nghiên cứu trong lĩnh vực khởi nghiệp.

Tuy nhiên các nghiên cứu về dự định khởi nghiệp thường được thực hiện ở các sinh viên nhóm ngành kinh tế và quản trị kinh doanh, rất thiếu nghiên cứu ở sinh viên kỹ thuật. Trong khi đó sinh viên kỹ thuật lại là đối tượng nhận biết được rõ hơn các cơ hội kinh doanh, và có lợi thế hơn khi khởi nghiệp những ngành công nghệ cao vì họ làm chủ được kỹ thuật (David và cộng sự 2007). Với bối cảnh là nền kinh tế đang phát triển nói chung và Việt Nam nói riêng, nghiên cứu này tập trung nghiên cứu tác động đồng thời của một số yếu tố môi trường tới dự định khởi nghiệp của sinh viên đại học ở cả 2 nhóm ngành trên.

## **2. Tổng quan, mô hình và giả thuyết nghiên cứu về tác động của cảm nhận về điều kiện môi trường khởi nghiệp tới dự định khởi nghiệp**

Trong các nghiên cứu trước đây trên thế giới đã có nhiều nghiên cứu trên các quan điểm lý thuyết khác nhau đã xác định nhiều yếu tố tác động tới dự định khởi nghiệp của sinh viên đại học. Trong đó, theo lý thuyết bối cảnh (contextual theory) thì những yếu tố môi trường hoàn cảnh hiện tại của doanh nhân tương lai có thể hỗ trợ hoặc ngăn cản quá trình khởi nghiệp.

Môi trường khởi nghiệp bao gồm tất cả các nhân tố có tác động tới quá trình khởi nghiệp của cá nhân (Gnyawali và Fogel, 1994).

Môi trường khởi nghiệp của cá nhân tác động tới khởi nghiệp trong các nghiên cứu trước đây được xem xét trên 2 giác độ. Thứ nhất, môi trường khởi nghiệp gồm các yếu tố môi trường kinh doanh thực tế như khả năng tiếp cận tài chính, thông tin và hỗ trợ, chính sách ưu đãi quy định luật lệ của chính phủ, văn hóa, tình trạng kinh tế, chính trị xã hội, thể chế của các quốc gia,... (Gnyawali và Fogel, 1994). Nhóm các nghiên cứu thứ hai dựa trên yếu tố môi trường xúc cảm bao gồm cảm nhận của cá nhân về các điều kiện môi trường khởi nghiệp. Nhiều nghiên cứu về khởi nghiệp trước đây cho thấy, các điều kiện môi trường khởi nghiệp hay nói chính xác hơn là cảm nhận của cá nhân về điều kiện của môi trường khởi nghiệp có tác động lớn tới dự định khởi nghiệp của cá nhân vì về bản chất, khởi nghiệp hay lựa chọn nghề nghiệp là kết quả của nhận thức con người (Baughn và cộng sự, 2006). Nghiên cứu này tiếp nối các nghiên cứu thuộc nhóm 2 dựa trên cảm nhận về điều kiện môi trường khởi nghiệp để đánh giá tác động của điều kiện môi trường tới dự định khởi nghiệp của sinh viên. Tuy nhiên, nghiên cứu tập trung vào 3 yếu tố môi trường gồm cảm nhận về những khó khăn của môi trường khởi nghiệp, vị trí của chủ doanh nghiệp trong xã hội và môi trường khởi nghiệp sáng tạo ở trường đại học để nghiên cứu tác động tới dự định khởi nghiệp của sinh viên đại học nhiều nhóm ngành trong bối cảnh nền kinh tế mới nổi ở Việt Nam

**Vị trí xã hội của chủ doanh nghiệp (Entrepreneurship social identity)** là cảm nhận của một cá nhân về việc doanh nhân sẽ được những người khác trong xã hội đánh giá cao hay thấp khi lựa chọn nghề tự kinh doanh (Baughn và cộng sự, 2006)

Các yếu tố của môi trường xã hội bên ngoài có thể tác động tích cực hoặc tiêu cực tới suy nghĩ của một cá nhân vì bản thân con người là sản phẩm của niềm tin của môi trường xã hội (Nasurdin, 2009). Các nghiên cứu ở Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc đều cho thấy rằng trong các nền văn hoá phương Đông, văn hoá tập thể các cá nhân thường nhạy cảm hơn và quan tâm hơn tới các đánh giá, nhìn nhận của xã hội

về hành động của cá nhân mình. Cách thức mà xã hội nhìn nhận doanh nhân đóng vai trò môi trường tâm lý quan trọng trong các nghiên cứu về khởi nghiệp của cá nhân (Nasurdin, 2009).

Các nhân tố xã hội có vai trò quan trọng trong động viên các cá nhân khởi nghiệp giống như sự sẵn có các nguồn lực khởi nghiệp, các hỗ trợ kỹ thuật hay thông tin Kristiansen và Indarti (2004). Cảm nhận về vị trí, sự tôn trọng của xã hội với những người chấp nhận rủi ro làm chủ doanh nghiệp, sẽ tác động tới thái độ của các cá nhân trong xã hội khi đứng trước sự lựa chọn nghề nghiệp. Đặc biệt Begley và Tan (2001) đã khẳng định trong nghiên cứu của mình ở nền văn hoá phương Đông, nghề nghiệp thể hiện vị trí xã hội của một cá nhân. Vị trí xã hội là cơ sở của đẳng cấp xã hội. Vì vậy lựa chọn nghề nghiệp của cá nhân chính là thể hiện đẳng cấp xã hội, là cơ sở để một cá nhân có được vị thế, uy tín sức mạnh và sự giàu có trong xã hội. Trong một xã hội có thái độ tích cực về chủ doanh nghiệp, những cá nhân trong xã hội coi trọng và đề cao chủ doanh nghiệp, chủ doanh nghiệp được coi là thuộc đẳng cấp, địa vị cao so với các nghề nghiệp khác và được tôn vinh thì gia tăng mong muốn của cá nhân khởi nghiệp trong tương lai (Beyleg và Tan (2001).

*H1: Vị trí xã hội của chủ doanh nghiệp tác động thuận chiều tới dự định khởi nghiệp.*

Môi trường khuyến khích khởi nghiệp ở trường đại học: Các trường đại học đóng vai trò quan trọng trong thúc đẩy tinh thần doanh nhân ở sinh viên vì các thể chế giáo dục là nơi lý tưởng nhất để truyền tải về văn hóa, tư duy, suy nghĩ mang tính sáng tạo, đổi mới không ngại rủi ro của doanh nhân cho sinh viên (David và cộng sự 2007). Thực tiễn cho thấy, các trường MIT, Havard có tỉ lệ sinh viên khởi nghiệp rất cao vì trường có một môi trường nhiều sinh viên khởi nghiệp và khởi nghiệp thành công, các ý tưởng sáng tạo, đổi mới được khuyến khích. Nhiều nghiên cứu như của Autio & Keeley (1997), Landstrom (2005) đã ủng hộ quan điểm giáo dục và đào tạo là một trong những nhân tố quan trọng nhất trong phát triển con người và nguồn lực con người. Trên quan điểm đó, sau này với sự nổi lên của các nghiên cứu dựa trên tâm lý học xã hội về hành vi dự định thì nhiều nghiên cứu trên thế giới đã chỉ ra chương trình đào tạo đại học, môi trường học đại học, các hỗ trợ của trường, các hoạt động của sinh viên ở trường đại học có tác động tích cực tới mong muốn, sự quan tâm và định hướng khởi nghiệp trong tương lai của sinh viên (Luthje and Franke, 2003).

*H2: Môi trường khuyến khích khởi nghiệp ở trường đại học tác động thuận chiều tới dự định khởi nghiệp.*

**Cảm nhận về điều kiện khó khăn trong môi trường khởi nghiệp (perceived entrepreneurship environment barriers):** là cảm nhận của một cá nhân về những rào cản có thể gặp phải trong quá trình khởi nghiệp.

Trong các nghiên cứu trước đây, các nhà nghiên cứu đã xác định dự định khởi sự chịu tác động của cảm nhận về các khó khăn hoặc thuận lợi từ hệ sinh thái khởi nghiệp, các điều kiện môi trường khởi nghiệp. Gnyawali và Fogel (1994) đã tổng kết 5 nhóm nhân tố thuộc môi trường ảnh hưởng tới khởi nghiệp gồm chính sách và thủ tục hành chính, điều kiện kinh tế xã hội địa phương, đào tạo khởi nghiệp và kinh doanh, các hỗ trợ tài chính và các hỗ trợ phi tài chính. Khi sinh viên cảm nhận rằng họ sẽ khó vay vốn, khó đưa ra ý tưởng mới, chính sách hiện không thuận lợi cho việc ra đời các công ty khởi nghiệp, dự định khởi nghiệp sẽ thấp (Luthje and Franke, 2003).

*H3: Cảm nhận về điều kiện khó khăn trong môi trường khởi nghiệp tác động nghịch chiều tới dự định khởi nghiệp.*

Tác giả sử dụng thêm 3 biến kiểm soát là giới tính, ngành học và truyền thống kinh doanh gia đình (có bố mẹ tự doanh).

### **3. Phương pháp nghiên cứu**

Để chuẩn hóa mô hình nghiên cứu lý thuyết, kiểm tra thang đo, đầu tiên nghiên cứu này đã sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính với 10 cuộc phỏng vấn sâu với các sinh viên đại học năm cuối của các trường trên địa bàn Hà Nội. Đối tượng phỏng vấn ở nhiều trường khác nhau gồm cả khối kỹ thuật và kinh tế-quản trị kinh doanh, một số người đã có kinh nghiệm mở công ty hoặc góp vốn mở công ty. Các giả thuyết đã nêu trên được kết quả nghiên cứu định tính bước đầu ủng hộ. Các thang đo cũng được chuẩn hóa về mặt từ ngữ để sử dụng trong nghiên cứu chính thức. Sau nghiên cứu định tính, tác giả cũng đã thực hiện một cuộc điều tra định lượng sơ bộ trước khi tiến hành điều tra chính thức để đánh giá và hiệu chỉnh thang đo với mẫu nhỏ.

Thang đo các biến trong mô hình đều kế thừa thang đo đã được sử dụng ở các nghiên cứu trước (bảng 1). Tất cả các biến đều sử dụng thang đo Likert với 5 cấp độ (1- hoàn toàn không đồng ý, 2- không đồng ý, 3- trung lập, 4- đồng ý, 5- hoàn toàn đồng ý).

Điều tra chính thức bằng bảng hỏi được thực hiện trên sinh viên đại học năm cuối. Nghiên cứu sử dụng đồng thời 2 phương pháp thu thập dữ liệu điều tra: điều tra trực tuyến (online survey với bảng hỏi được gửi qua email) và gửi phiếu điều tra trực tiếp. Đối tượng điều tra được lựa chọn trên 11 trường khu vực Hà Nội. Tác giả cuối cùng thu được 652 phiếu trả lời. Trong số phiếu thu về có 12 phiếu bị loại do không đạt yêu cầu do không đúng đối tượng điều tra.

## 4. Kết quả nghiên cứu

### 4.1. Đặc tính mẫu điều tra

Mẫu 640 phiếu điều tra trên sinh viên năm cuối ở 11 trường đại học (ĐH), trong đó điều tra sinh viên ngành kinh tế và quản trị kinh doanh ở 6 trường gồm Đại học Kinh tế Quốc dân, Đại học Ngoại thương Hà Nội, Đại học Thương mại, Đại học Công nghiệp Việt Hưng, Đại học Công đoàn và Đại học FPT. Trong số đó 33,5% đối tượng điều tra trong mẫu là sinh viên đại học Kinh tế Quốc dân, tuy nhiên nhóm sinh viên này được lựa chọn đa dạng từ nhiều hệ với các chương trình học khác nhau, bao gồm 2,3% đối tượng điều tra trong mẫu là sinh viên thuộc chương trình tiên tiến và chất lượng cao; 14,4% sinh viên học chương trình đào tạo chính quy tại trường; 9,7% sinh viên học hệ đào tạo liên thông từ cao đẳng lên đại học; 7,1% sinh viên của chương trình liên kết đào tạo quốc tế IBD và chương trình POHE). 3,9% đối tượng điều tra trong mẫu là sinh viên của Đại học FPT, còn lại thuộc các trường ĐH Ngoại thương Hà Nội, ĐH Thương mại, ĐH Công đoàn và ĐH Việt Hưng như trong bảng 3.1. Sinh viên ngành kỹ thuật được điều tra ở 6 trường gồm Đại học Khoa học Tự nhiên- ĐHQG Hà Nội (chiếm 2,3% trong mẫu điều tra), Đại học FPT (22,2%), Đại học dân lập Phương Đông (2,7%), Đại học Bách khoa Hà Nội (9,5%), Đại học Công nghệ - ĐHQG Hà Nội (2%), Đại học Mở Hà Nội (5,2%).

Tỷ lệ nữ trong mẫu tương đối thấp (12,9%) do sinh viên các trường khối kỹ thuật phần lớn là nam. 34% sinh viên trong mẫu có bố mẹ tự kinh doanh nhỏ ở nhà.

*Dự định khởi nghiệp của sinh viên:* Nhìn chung sinh viên thể hiện dự định khởi nghiệp cao hơn mức trung bình (mean thấp nhất DD1 = 3,03). Sinh viên thể hiện ý định sẽ khởi nghiệp thời gian tới -DD2 tương đối cao (trung bình = 3.71).

**Bảng 1: Dự định khởi nghiệp**

	DD1	DD2	DD3	DD4	DD5
Mean	3.03	3.71	3.62	3.32	3.54
Mode	3	4	4	3	3

(Nguồn: điều tra của tác giả)

Sinh viên cảm nhận tương đối bi quan về nhiều yếu tố ngăn cản khởi nghiệp từ môi trường. Yếu tố cản trở lớn nhất theo sinh viên là môi trường cạnh tranh do các doanh nghiệp từ nước ngoài mang đến (MT5 mean = 3,6). Tiếp đó, sự bất bình đẳng trong cạnh tranh trên thị trường cũng là nhân tố mà sinh viên cũng lo sợ. Việc tiếp cận tới các nhà cung cấp phù hợp là yếu tố ngáng trở ít nhất đối với sinh viên Việt Nam (MT6 mean= 2,86).



**Bảng 2: Cảm nhận về các nhân tố cản trở từ môi trường**

Statistics						
	MT1	MT2	MT3	MT4	MT5	MT6
Mean	3.30	3.45	3.60	2.86	3.55	3.34

(Nguồn: điều tra của tác giả)

#### 4.2. Kiểm tra dạng phân phối của dữ liệu

Giá trị nhỏ nhất của thang đo tới giá trị lớn nhất là từ 1 đến 5. Giá trị tuyệt đối của hai thống kê Skewness và Kurtosis tương ứng đều nhỏ hơn 1 và 3. Kiểm tra các thang đo có dạng gần phân phối chuẩn, đáp ứng yêu cầu cho các phân tích tiếp theo.

#### 4.3. Đánh giá thang đo

Các thang đo trong nghiên cứu này được phân tích nhân tố khám phá EFA cùng lúc cho tất cả các nhóm nhân tố, sau đó được đánh giá độ tin cậy Cronbach alpha. Kết quả thống kê KMO & Berlett có giá trị 0.834, nằm giữa khoảng cho phép từ 0.5 đến 1. 27 biến quan sát hội tụ vào 4 nhóm nhân tố, giá trị Eigenvalue > 1 và giải thích khoảng 59,8% sự biến thiên của dữ liệu.

Hệ số Cronbach's Alpha của tất cả các thang đo đều trong khoảng từ 0.72 đến 0,86. Tất cả các biến đều có hệ số tương quan biến-tổng hiệu chỉnh lớn hơn 0.3.

Sau khi kiểm định, các thang đo của các nhân tố đạt độ tin cậy và tính hiệu lực.

**Bảng 1: Tổng kết các thang đo được sử dụng**

TT	Tên biến	Số biến quan sát	Nguồn	Cronbach's alpha
1	Môi trường đại học (UE)	3 biến quan sát	Schwarz và cộng sự (2009)	0.72
2	Yếu tố ngăn cản môi trường (EB)	6 biến quan sát	Luthje and Franke, (2003)	0.85
3	Nhìn nhận xã hội về chủ doanh nghiệp (SE)	3 biến quan sát	Linan và Chen (2009)	0.82
5	Dự định khởi nghiệp (DD)	5 biến quan sát	Linan và Chen (2009)	0.86

(Nguồn: điều tra của tác giả)

#### 4.4. Kiểm định giả thiết

Trước khi chạy hồi quy kiểm định các giả thiết đã đề cập ở trên tác giả lập bảng tương quan các biến (bảng 3). Các hệ số tương quan cho thấy mối quan hệ các biến tương đối hợp lý cả về hướng lẫn mức độ. Ngoài ra, độ lớn của các hệ số tương

quan nằm trong khoảng từ 0 đến 0,8 đảm bảo không có hiện tượng đa cộng tuyến hay không có quan hệ với nhau.

**Bảng 4: Ma trận hệ số tương quan**

**Correlations**

		DD	EB	SE	UE
DD	Pearson Correlation	1	-.098*	.158**	.188**
	Sig. (2-tailed)		.013	.000	.000
	N	640	640	640	640
EB	Pearson Correlation	-.098*	1	.053	-.027
	Sig. (2-tailed)	.013		.177	.505
	N	640	640	640	640
SE	Pearson Correlation	.158**	.053	1	.271**
	Sig. (2-tailed)	.000	.177		.000
	N	640	640	640	640
UE	Pearson Correlation	.188**	-.027	.271**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.505	.000	
	N	640	640	640	640

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

(Nguồn : tác giả)

Bảng 5 trình bày kết quả hồi quy bội theo phương pháp OLS các nhân tố điều kiện môi trường ảnh hưởng tới dự định khởi nghiệp. Trong mô hình kiểm soát 1: mô hình kiểm soát không có ý nghĩa thống kê. Khi các yếu tố cảm nhận môi trường khởi nghiệp được đưa vào, mô hình 2 trở nên có ý nghĩa thống kê ( $F= 8.460$ ,  $p<.001$ ). Giới tính có tác động tới dự định khởi nghiệp của sinh viên, còn ngành học và việc bố mẹ làm kinh doanh không tác động tới dự định khởi nghiệp của sinh viên. Cảm nhận về các khó khăn trong môi trường tác động nghịch chiều có ý nghĩa thống kê tới dự định khởi nghiệp, vị trí xã hội của chủ doanh nghiệp và môi trường khởi nghiệp ở đại học tác động thuận chiều có ý nghĩa thống kê tới dự định khởi nghiệp.

**Bảng 5: Kết quả hồi quy ANOVA**

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	6.525	3	2.175	3.146	.025 <sup>b</sup>
Residual	434.863	629	.691		
Total	441.388	632			
2 Regression	33.755	6	5.626	8.640	.000 <sup>c</sup>
Residual	407.633	626	.651		
Total	441.388	632			

a. Dependent Variable: MEANDUDINH

b. Predictors: (Constant), ngành, nghebome1, gioitinh

c. Predictors: (Constant), ngành, nghebome1, gioitinh, SE, EB, UE

**Bảng 6: Kết quả hồi quy nhân tố ảnh hưởng tới dự định khởi nghiệp  
Hệ số**

Mô hình	Phi chuẩn hóa		Chuẩn hóa	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 Hằng số	3.685	.144		25.623	.000
Nghề nghiệp bố mẹ	-.016	.069	-.009	-.232	.817
Giới tính	-.194	.068	-.117	-2.874	.004
Ngành học	.021	.061	.014	.344	.731
2 Hằng số	2.940	.260		11.301	.000
Bố mẹ làm doanh nhân	-.020	.067	-.011	-.297	.766
Giới tính	-.220	.066	-.133	-3.336	.001
Ngành	.040	.059	.027	.675	.500
Khó khăn của môi trường khởi nghiệp	-.121	.042	-.111	-2.865	.004
Vị trí xã hội doanh nhân	.139	.046	.120	3.005	.003
Môi trường khởi nghiệp đại học	.184	.046	.159	3.972	.000

a. Dependent Variable: MEANDUDINH

(Nguồn: Tác giả)

Như vậy, các giả thuyết H1, H2, H3 được ủng hộ.

Cuối cùng, nhằm đảm bảo độ tin cậy của phương trình hồi quy được xây dựng cuối cùng là phù hợp, một loạt các dò tìm sự vi phạm của giả định cần thiết trong hồi quy tuyến tính cũng đã được thực hiện. Các giả định được kiểm định trong phần này gồm liên hệ tuyến tính (dùng biểu đồ phân tán Scatterplot), phương sai của phần dư không đổi (dùng hệ số tương quan hạng Spearman), phân phối chuẩn của phần dư (dùng Histogram và Q-Q plot), tính độc lập của phần dư (Durbin-Watson), hiện tượng đa cộng tuyến (các hệ số VIF đều  $< 10$ ). Sau khi kiểm tra có thể khẳng định mô hình hồi quy tuyến tính được xây dựng không vi phạm các giả định cần thiết trong hồi quy tuyến tính.

### **5. Hạn chế và định hướng nghiên cứu tiếp theo**

Nghiên cứu này là nghiên cứu một thời điểm. Có thể tăng cường các nghiên cứu thực nghiệm làm rõ mối quan hệ giữa dự định và quyết định khởi nghiệp - hành động mà có thể diễn ra một thời gian dài sau khi đó. Cần khám phá các nhân tố về nhận thức, môi trường, xã hội, đào tạo đại học có thể ngăn cản hoặc thúc đẩy việc biến tiềm năng, dự định thành hành động. Và cũng rất cần các nghiên cứu khám phá cách thức, cơ chế để tiềm năng chuyển thành hành vi trong thực tế.

Các nghiên cứu tiếp theo cũng có thể trả lời câu hỏi liệu các nhân tố môi trường tác động tới dự định khởi nghiệp có thực sự tác động tới hành vi khởi nghiệp. Để có thể theo dõi một hành vi mang tính ẩn trong thời gian dài như vậy, các nghiên cứu mới cần kết hợp sử dụng nhiều phương pháp thu thập và phân tích dữ liệu, bao gồm cả dữ liệu một thời điểm và đa thời điểm (longitudinal) thì mới có thể giải quyết các câu hỏi trên.

### **6. Kết luận**

Kết quả nghiên cứu cho thấy các nhân tố môi trường khởi nghiệp gồm môi trường khuyến khích khởi nghiệp ở trường đại học, vị trí doanh nhân trong xã hội và các rào cản trong môi trường khởi nghiệp có tác động tới dự định khởi nghiệp của sinh viên. Khởi nghiệp kinh doanh là động lực nhân tố chính trong việc xây dựng một nền kinh tế năng động tăng trưởng bền vững. Muốn tăng cường hoạt động khởi nghiệp kinh doanh, cần thiết lập chính sách, thể chế, môi trường hỗ trợ thuận lợi cho các doanh nghiệp mới. Ngoài ra, giáo dục đại học cũng có thể góp phần tạo ra một thế hệ những con người có khát vọng tạo lập các doanh nghiệp mới bằng cách tạo môi trường sáng tạo, đổi mới thúc đẩy tinh thần doanh nhân của sinh viên ngay từ khi còn ngồi ghế nhà trường.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ajzen, I., 1991. *The theory of planned behavior. Organizational Behavior and Human Decision Processes, Vol 50*, pp179–211.
2. Baughn, C; Cao, J. S. R; Le T.M.L.; Victor A.L.; Kent E. N., 2006, “*Normative, social and cognitive predictors of entrepreneurial interest in China, Vietnam and Phillipin*”, *Journal of Developmental Entrepreneurship*; Vol 11, No1; pp. 57
3. Béchar, J., & Grégoire, D., 2005, “*Entrepreneurship Education Research Revisited: The Case of Higher Education*”, *Academy of Management Learning & Education*. pp 22- 38
4. Begley, T.M, Tan, W.L., 2001, “*the socio cultural environment for entrepreneurship: a comparison between East asian and Anglo- saxon countries*”. *Journal of international business studies*, vol. 32, no. 3, 537 – 547.
5. Carree, M. A.; Thurik, A. R, 2003, *The impact of entrepreneurship on economics growth*. *The handbook of entrepreneurship research*, pp 145-156.
6. Christian Lu’ thje and Nikolaus Franke, 2003, *The ‘making’ of an entrepreneur: testing a model of entrepreneurial intent among engineering students at MIT*, *R&D Management*, 33 ( 2)
7. David. H., Roberts E. B., Eesley C. E., 2007, *Entrepreneurs from technology-based universities: Evidence from MIT*, *Research policy*, Vol 36, pp 768–788.
8. Ghulam N., & Liñán, F., 2011, *Graduate entrepreneurship in the developing world: intentions, education and development*, *Education and Training*, Vol. 53 No. 5.
9. Gnyawali, D., và Fogel, D., (1994), “*Environments for entrepreneurship development: key dimensions and research implications*”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), pp: 43-62.
10. Kristiansen, S. and Indarti, N. (2004), “*Entrepreneurial intention among Indonesian and Norwegian students*”, *Journal of Enterprising Culture*, 12 (1), pp. 55-78.
11. Krueger, N.F., Reilly, M.D., Carsrud, A.L., 2000. *Competing models of entrepreneurial intentions*. *Journal of Business Venturing* Vol 15 (5/6), 411–432.
12. Liñán, F., Chen, Y., 2009, *Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial intentions*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 33 No. 3, pp. 593-617.
13. Nasurdin, A., M. (2009), “*Examining a model of entrepreneurial intention among Malaysians using SEM procedure*”, *European journal of scientific research*, 13 (2), 365- 373.

14. Schwarz, Erich; Wdowiak, Malgorzata; Almer-Jarz, Daniela; Breiteneker, Robert (2009), *The Effects of Attitudes and Perceived Environment Conditions on Students' Entrepreneurial Intent*, Education + Training, VL 51
15. Souitaris, V.; Zerbinati, S. and Al-Laham, A., 2007, *Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources*, Journal of Business Venturing, Vol.22, No.4, pp 566-591.

# CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN Ý ĐỊNH KHỞI NGHIỆP CỦA SINH VIÊN TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ & QUẢN TRỊ KINH DOANH THÁI NGUYÊN

**TS. Vũ Quỳnh Nam**

*Trường Đại học Kinh tế & Quản trị Kinh doanh Thái Nguyên*

## **Tóm tắt**

*Nghiên cứu được thực hiện tại trường đại học Kinh tế và Quản trị kinh doanh Thái Nguyên (TUEBA) thông qua kết quả khảo sát 250 sinh viên. Phương pháp phân tích nhân tố khám phá (EFA) và phương pháp phân tích hồi quy được sử dụng để phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp của sinh viên. Kết quả nghiên cứu đã khẳng định 66,8% ý định khởi nghiệp của sinh viên TUEBA chỉ ảnh hưởng bởi các yếu tố: Kỳ vọng của bản thân; Thái độ đối với khởi nghiệp; Năng lực bản thân cảm nhận; Chuẩn mực niềm tin; Vốn tri thức; Vốn tài chính ảnh hưởng tới ý định khởi nghiệp của sinh viên TUEBA.*

**Từ khóa:** *Ý định khởi nghiệp, nhân tố ảnh hưởng, TUEBA.*

## **1. Giới thiệu**

Trường Đại học Kinh tế & Quản trị kinh doanh là một trong 7 trường đại học thành viên thuộc Đại học Thái Nguyên. Trong đó, TUEBA là một trường đại học đào tạo chính về khối ngành kinh tế cho vùng trung du và miền núi phía Bắc Việt Nam.

Hàng năm, số lượng sinh viên được tốt nghiệp trên một nghìn sinh viên, với các ngành chính: Kế toán; Tài chính ngân hàng; Quản trị; Kinh tế nông nghiệp;.... Những năm qua TUEBA đã không ngừng nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ giảng viên, nghiên cứu viên nhằm nâng cao chất lượng dạy và học cho sinh viên nhằm đảm bảo giúp sinh viên ra trường có thể đáp ứng được yêu cầu thực tiễn của xã hội.

Đặc biệt, với chương trình mục tiêu quốc gia về khởi nghiệp. Trong đó, khuyến khích khởi nghiệp trong sinh viên đã được nhà trường tích cực quan tâm và triển khai: triển khai cuộc thi ý tưởng khởi nghiệp lần thứ nhất của Đại học Thái Nguyên năm 2017; tổ chức chương trình Talkshow “khát vọng khởi nghiệp” cho sinh viên; tổ chức cuộc thi “ý tưởng khởi nghiệp” cho sinh viên năm 2018; và cuộc thi ý tưởng khởi nghiệp CIC năm 2019,... và nhiều hoạt động tư vấn hỗ trợ khởi nghiệp cho sinh viên trong toàn trường.

Tuy nhiên, thực tế sinh viên của Nhà trường khởi nghiệp còn rất ít. Hiện nay, Nhà trường chưa có số liệu thống kê cụ thể về số lượng sinh viên ra trường khởi nghiệp, song theo đánh giá của nghiên cứu thì số lượng này còn rất hạn chế. Nguyên nhân do nhiều nguyên nhân, song nguyên nhân chính là do sinh viên thiếu các kiến thức cơ bản về khởi nghiệp, thiếu niềm đam mê khởi nghiệp, thiếu nguồn vốn tài trợ cho khởi nghiệp,... Trước thực trạng khởi nghiệp của sinh viên Nhà trường, nghiên cứu tiến hành khảo sát 250 sinh viên năm cuối để phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp của sinh viên. Từ đó, đề xuất giải pháp nhằm thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp của Nhà trường đối với sinh viên trong thời gian tới.

## **2. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu**

### **2.1. Một số lý thuyết về khởi nghiệp**

Lý thuyết dự định hành vi (TPB) của Ajzen (1991) cho rằng, hành vi của con người được xuất phát từ thái độ của họ trước phản ứng về hành vi đó, có thể được hiểu là sự tán thành của người đó với hành vi đó. Nếu thái độ tích cực ủng hộ một hành vi nào đó con người sẽ xem xét đến những yếu tố như áp lực xã hội, của người thân xem họ ủng hộ hay không ủng hộ hành vi đó và được gọi là quy chuẩn chủ quan sẽ tạo nên ý định thực hiện hành vi của con người, và được thể hiện bằng kế hoạch hay khả năng một người nào đó, trong bối cảnh nhất định nào đó sẽ thực hiện hành vi, từ đó nhận thức kiểm soát hành vi. Trong đó, thái độ được khái niệm như là sự đánh giá tích cực hay tiêu cực về hành vi thực hiện, còn quy chuẩn chủ quan là ảnh hưởng bởi sức ép xã hội được cảm nhận để thực hiện hay không hành vi đó, còn nhận thức kiểm soát hành vi là việc phản ánh cá nhân cảm thấy dễ dàng hay khó khăn khi thực hiện hành vi, điều này phụ thuộc vào sự sẵn có của các nguồn lực và các cơ hội để thực hiện hành vi.

Vận dụng lý thuyết hành vi, đã có rất nhiều nhà nghiên cứu về ý định khởi nghiệp trong và ngoài nước như Sokol và cộng sự (1982), đã đề xuất lý thuyết sự kiện khởi nghiệp (EEM). Lý thuyết này cho rằng khởi nghiệp sẽ xuất hiện khi một cá nhân phát hiện ra một cơ hội khởi nghiệp và kỳ vọng vào nó; Mariani và cộng sự (2013), cho rằng ý định khởi nghiệp là quá trình nhận dạng, đánh giá và khai thác các cơ hội kinh doanh đến với mỗi cá nhân; Wenjun Wang và cộng sự (2011) cho rằng ý định khởi nghiệp là khát khao đạt được mục tiêu mong muốn thông qua việc tận dụng cơ hội kinh doanh để làm giàu; Theo Austin (2006) thì khởi sự kinh doanh là việc tận dụng cơ hội kinh doanh để làm giàu bằng cách khởi xướng các phương thức hoạt động sáng tạo trong điều kiện môi trường hạn chế về nguồn lực.



Tại Việt Nam, các nghiên cứu của Nguyễn Hải Quang và cộng sự (2017); Nguyễn Quốc Nghi (2016); Nguyễn Thị Tuyết Mai và cộng sự (2009),... cũng đã chỉ ra các yếu tố ảnh hưởng tới ý định khởi nghiệp của sinh viên bao gồm các biến: kỳ vọng của bản thân; thái độ đối với khởi nghiệp; năng lực bản thân cảm nhận; chuẩn mực niềm tin; vốn tri thức và vốn tài chính. Kế thừa các nghiên cứu trước, nghiên cứu tiến hành ứng dụng đối với sinh viên năm cuối của TUEBA. Với các biến được kế thừa như sau:

Yếu tố *Kỳ vọng của bản thân (KV)*: Theo Wenjun Wang và cộng sự (2011) thì kỳ vọng bản thân là những mong muốn, những hy vọng của cá nhân về khả năng họ có thể thực hiện một hành động nào đó, kỳ vọng càng cao thì ý định khởi nghiệp càng lớn. Kỳ vọng của bản thân được đo lường bằng: Cơ hội khởi nghiệp và kỳ vọng vào nó (Sokol, 1982); Kỳ vọng vào tính hấp dẫn (Souitaris và cộng sự, 2007); Mong muốn, hy vọng để thực hiện kỳ vọng (Krueger và cộng sự, 2000); Khát khao đạt được mục tiêu mong muốn (Wenjun Wang và cộng sự, 2011); Thái độ của sinh viên (Dinis, 2013); Nguyễn Hải Quang và cs, 2017); Nguyễn Quốc Nghi và cộng sự, 2016).

Yếu tố *Thái độ đối với khởi nghiệp (TD)*: Theo Ajzen và cộng sự (1991) thái độ đối với khởi nghiệp là xác suất chủ quan của một người mà họ sẽ thực hiện một số hành vi nào đó. Những người có thái độ tích cực, có niềm đam mê trong kinh doanh sẽ tác động thuận chiều với ý định khởi nghiệp. Thái độ đối với khởi nghiệp được đo lường bằng: Thái độ tích cực (Ajzen, 1991); Alsos và cộng sự, 1998); Shook và cộng sự, 2003); Autio và cộng sự, 2001); Linan và cộng sự, 2011); Đam mê kinh doanh (Ajzen và cộng sự, 1991); Alsos và cộng sự, 1998); Mức độ sẵn sàng khởi nghiệp khi cơ hội đến (Krueger & cộng sự, 2000); Dám chấp nhận rủi ro (Kolvereid và cộng sự, 2006); Có cá tính độc lập (Kolvereid và cộng sự, 2006)

Yếu tố *Năng lực bản thân cảm nhận (NL)*: Linnan và cộng sự (2009) cho rằng, năng lực bản thân cảm nhận là sự nhận thức về khả năng thực hiện một hành động nào đó thông qua khả năng thiết lập, duy trì, kiểm soát các cơ hội. Yếu tố này được đo lường bằng: Cảm nhận lạc quan về năng lực của mình (Krueger và cộng sự, 2000); Nguyễn Quốc Nghi và cộng sự, 2016); Cảm nhận được khả năng thiết lập, duy trì và kiểm soát cơ hội (Linnan và cộng sự, 2009); Khả năng xử lý tình huống và nuôi dưỡng các ý tưởng kinh doanh (Autio và cộng sự, 2001); Bản thân là người hiện đại (Nguyễn Thị Tuyết Mai và cộng sự, 2009).

Yếu tố *Chuẩn mực niềm tin (NT)*: Krueger và cộng sự (2000) cho rằng, chuẩn mực niềm tin là niềm tin cá nhân có tính chất xã hội và bị chi phối bởi những cá nhân khác trong xã hội. Yếu tố này được đo lường bằng: Tự tin và bản thân (Krueger và cộng sự, 2000); Amou và cs, 2014); Nguyễn Quốc Nghi và cộng sự, 2016); Phan Anh Tú, 2015); Niềm tin từ sự ủng hộ của gia đình (Mueller, 2006); Phạm Quốc Tùng,

2012); Kinh nghiệm kinh doanh của bản thân (Mueller, 2006); Lê Hiếu Học và cộng sự, 2018); Phan Anh Tú, 2015).

**Yếu tố *Vốn tri thức (TT)*:** Linnan và cộng sự, (2009) cho rằng vốn tri thức là những tri thức mà sinh viên thu nhận được từ các hoạt động đào tạo của nhà trường với các nội dung chương trình đào tạo gắn với hoạt động khởi nghiệp của sinh viên. Yếu tố này được đo lường bằng: Phân tích chiến lược kinh doanh (Ibrahim và cộng sự (2002); Marketing trong doanh nghiệp (Souitaris (2007); Kỹ năng khởi nghiệp (Rengiah (2013); Linnan và cộng sự (2009); Kiến thức khởi nghiệp (Linnan và cộng sự, 2009); Rengiah (2013); Lập kế hoạch và phân tích kế hoạch (Rengiah (2013); Luyện tập các kỹ năng kinh doanh phức tạp (Rengiah (2013)

**Yếu tố *Vốn tài chính (TC)*:** Nguyễn Thị Tuyết Mai và cộng sự (2009), vốn tài chính là yếu tố quyết định đến ý định khởi nghiệp của một cá nhân. Vốn tài chính bao gồm: Vốn tự có (Amou và cộng sự (2014); Vốn vay từ người thân (Nguyễn Hải Quang và cộng sự (2017); Nguyễn Thị Tuyết Mai và cộng sự (2009); Vốn tín dụng (Lương Ngọc Minh (2019); Vốn được huy động từ các tổ chức, các quỹ hỗ trợ khởi nghiệp (Lương Ngọc Minh (2019); Nguyễn Hải Quang và cộng sự (2017).

**Yếu tố *Ý định khởi nghiệp (KN)*:** Theo Marco và cộng sự (2013) cho rằng, ý định khởi nghiệp là một trạng thái của tâm trí nhấn mạnh đến sự quan tâm của một cá nhân và kinh nghiệm thực tiễn của họ để thực hiện một hành vi kinh doanh, bao gồm: Sự tán thành đối với hoạt động khởi nghiệp (Fishbein và cộng sự, 1975); Kế hoạch thực hiện hành vi kinh doanh (Marco và cộng sự (2013); Souitaris và cộng sự (2007); Tận dụng cơ hội để khởi nghiệp kinh doanh (Austin, 2006).

#### ***Giả thuyết nghiên cứu:***

***Giả thuyết 1: Yếu tố kỳ vọng bản thân có tác động tích cực đến ý định khởi nghiệp của sinh viên TUEBA***

***Giả thuyết 2: Yếu tố thái độ đối với khởi nghiệp có tác động tích cực đến ý định khởi nghiệp của sinh viên TUEBA***

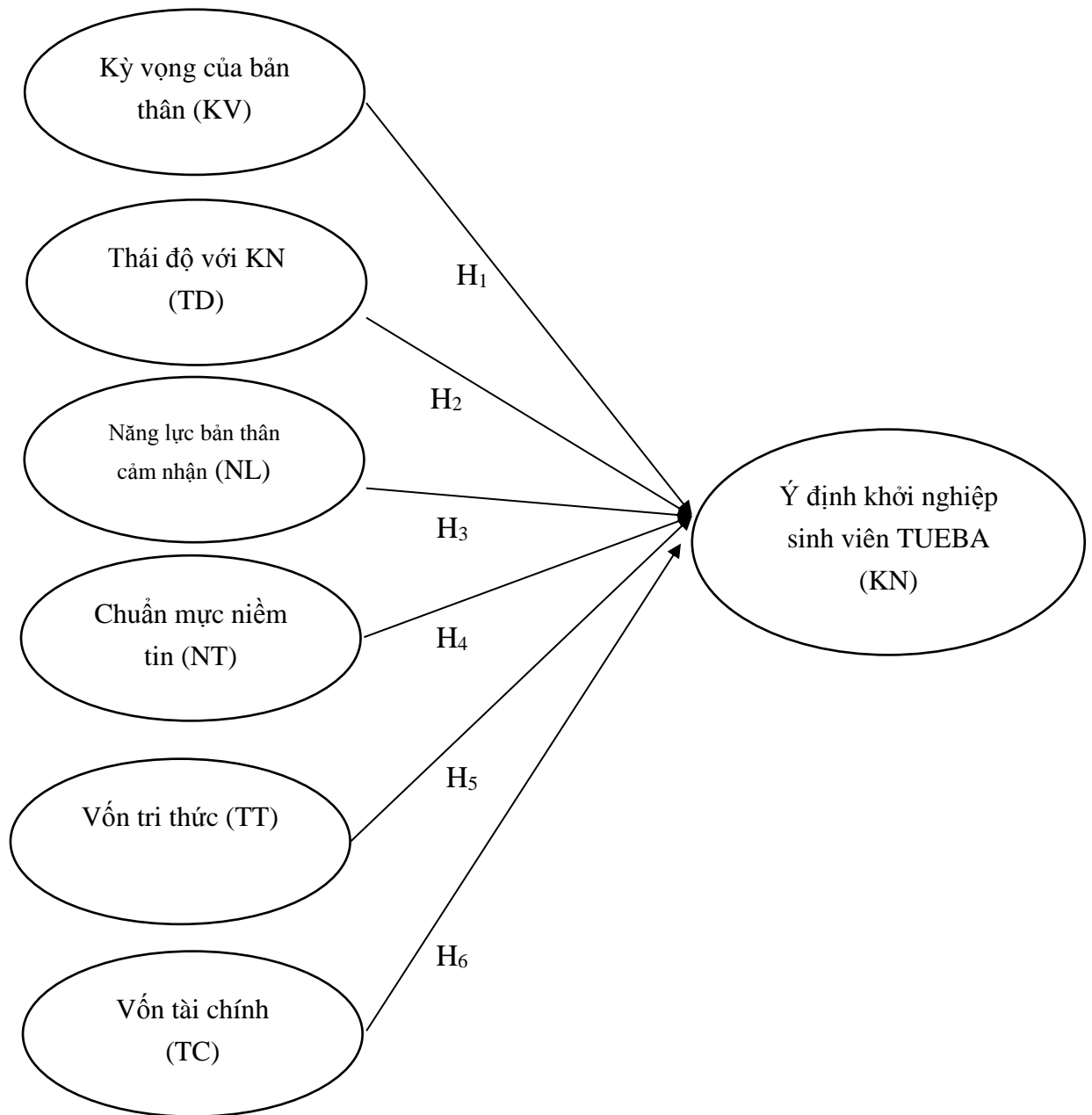
***Giả thuyết 3: Yếu tố năng lực bản thân cảm nhận có tác động tích cực đến ý định khởi nghiệp của sinh viên TUEBA***

***Giả thuyết 4: Yếu tố chuẩn mực niềm tin có tác động tích cực đến ý định khởi nghiệp của sinh viên TUEBA***

***Giả thuyết 5: Yếu tố vốn tri thức có tác động tích cực đến ý định khởi nghiệp của sinh viên TUEBA.***

***Giả thuyết 6: Yếu tố vốn tài chính có tác động tích cực đến ý định khởi nghiệp của sinh viên TUEBA.***

Mô hình nghiên cứu đề xuất cho phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới ý định khởi nghiệp của sinh viên TUEBA.



Sơ đồ 1. Mô hình nghiên cứu đề xuất

## 2.2. Phương pháp nghiên cứu:

Phương pháp nghiên cứu được tác giả sử dụng bao gồm: phương pháp thống kê mô tả nhằm phân tích thực trạng sinh viên TUEB tốt nghiệp giai đoạn 2016-2018 và thống kê đối tượng khảo sát; phương pháp EFA được sử dụng để phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới ý định khởi nghiệp của sinh viên.

**Bảng 1. Đặc điểm đối tượng khảo sát**

Tiêu chí		Số người	Tỷ trọng (%)
Giới tính	Nam	53	21,2
	Nữ	197	78,8
Dân tộc	Kinh	168	67,2
	Thiểu số	82	32,8
Hoàn cảnh gia đình (nghề nghiệp của bố, mẹ)	Công chức nhà nước	44	17,6
	Doanh nghiệp	26	10,4
	Buôn bán	69	27,6
	Nông dân	111	44,4
Thu nhập trung bình của gia đình (triệu đồng/tháng)	<5	9	3,6
	5 - 10	38	15,2
	10 - 20	176	70,4
	>20	27	10,8
Trình độ học vấn của bố mẹ	THCS	3	1,2
	THPT	39	15,6
	Trung cấp - cao đẳng	144	57,6
	Đại học- trên đại học	64	25,6
<i>Tổng</i>		<i>250</i>	<i>100</i>

(Nguồn: Khảo sát của tác giả)

### 3. Kết quả nghiên cứu

#### 3.1. Đánh giá chất lượng các thang đo và các biến quan sát

Bảng 2 cho thấy các Hệ số tương quan biến tổng điều chỉnh (Corrected Item-Total Correlation) của các biến quan sát đều  $> 0,3$  nên 27 biến quan sát đều có chất lượng tốt. Mặt khác, các nhân tố (thang đo) đều có Cronbach's Alpha tổng thể  $> 0,6$  nên toàn bộ các nhân tố đều đạt yêu cầu về chất lượng để đưa vào phân tích EFA.

**Bảng 2: Cronbach's Alpha và Hệ số tương quan biến tổng điều chỉnh**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
<i>Kỳ vọng của bản thân: Cronbach's Alpha = 0,900</i>				
KV1	13.89	3.843	.881	.851
KV2	13.94	4.454	.607	.907
KV3	14.01	3.739	.659	.911
KV4	13.86	3.835	.938	.841
KV5	13.92	4.127	.753	.879
<i>Thái độ đối với khởi nghiệp: Cronbach's Alpha = 0,949</i>				
TD1	12.700	13.464	.613	.977
TD2	13.248	11.609	.923	.926
TD3	13.252	11.482	.923	.926
TD4	13.204	11.336	.957	.920
TD5	13.132	11.497	.898	.930
<i>Năng lực bản thân cảm nhận: Cronbach's Alpha = 0,882</i>				
NL1	10.384	2.254	.869	.802
NL2	10.412	2.548	.677	.873
NL3	10.516	2.235	.598	.926
NL4	10.352	2.269	.911	.791
<i>Chuẩn mực niềm tin: Cronbach's Alpha = 0,673</i>				
NT1	7.24	1.010	.547	.602
NT2	7.39	1.009	.469	.600
NT3	7.28	1.023	.445	.633
<i>Vốn tri thức: Cronbach's Alpha = 0,915</i>				
TT1	16.99	7.988	.663	.916
TT2	16.77	8.838	.592	.921
TT3	16.84	8.290	.644	.917
TT4	16.67	7.572	.887	.881
TT5	16.72	7.911	.950	.877
TT6	16.70	7.755	.891	.882
<i>Vốn tài chính: Cronbach's Alpha = 0,678</i>				
TC1	10.296	2.378	.560	.658
TC2	10.336	2.593	.418	.639
TC3	10.432	2.118	.444	.633
TC4	10.312	2.288	.449	.620

Kiểm định tính thích hợp của EFA

Kết quả phân tích nhân tố các biến độc lập cho thấy KMO đạt  $0.701 > 0.5$  với kiểm định Barlett's có  $\text{Sig.} = 0,000 < 0,05$  nên các biến quan sát có tương quan tuyến tính tới nhân tố đại diện và dữ liệu thích hợp cho phân tích EFA.

*Kiểm định mức độ giải thích của các biến quan sát đối với các nhân tố độc lập*

**Bảng 3. Mức độ giải thích của các biến quan sát**

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	8.573	31.753	31.753	8.573	31.753	31.753	5.497	20.361	20.361
2	4.460	16.517	48.270	4.460	16.517	48.270	4.481	16.596	36.957
3	3.876	14.354	62.625	3.876	14.354	62.625	4.235	15.687	52.644
4	1.864	6.903	69.528	1.864	6.903	69.528	4.212	15.599	68.243
5	1.558	5.770	75.298	1.558	5.770	75.298	1.905	7.055	75.298
6	.953	3.531	78.829						
7	.793	2.937	81.766						
8	.679	2.514	84.279						
9	.623	2.306	86.586						
10	.591	2.188	88.774						
11	.544	2.014	90.787						
12	.439	1.626	92.413						
13	.410	1.520	93.933						
14	.293	1.085	95.018						
15	.280	1.039	96.056						
16	.225	.832	96.889						
17	.179	.663	97.551						
18	.157	.581	98.132						
19	.118	.435	98.568						
20	.085	.314	98.881						
21	.081	.301	99.182						
22	.073	.271	99.453						
23	.050	.184	99.637						
24	.040	.148	99.785						
25	.032	.119	99.904						
26	.026	.096	99.908						
27	.022	.091	100.000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Qua bảng 3 ta thấy, tại cột Cumulative cho biết trị số phương sai trích (% cumulative variance) là 75,298. Điều này có nghĩa là 75,298% thay đổi của các nhân tố được giải thích bởi các biến quan sát. Eigenvalues của nhân tố đều  $> 1$  cho thấy các nhân tố này là những tóm tắt rất tốt thông tin của các biến quan sát thành phần.

*Kết quả EFA cho các nhân tố*

**Bảng 4: Bảng kết quả xoay nhân tố cho các nhân tố độc lập**

	Component					
	1	2	3	4	5	6
KV1	.851					
KV2	.907					
KV3	.911					
KV4	.841					
KV5	.879					
TD1		.977				
TD2		.926				
TD3		.926				
TD4		.920				
TD5		.930				
NL1			.802			
NL2			.873			
NL3			.926			
NL4			.791			
NT1				.602		
NT2				.600		
NT3				.633		
TT1					.916	
TT2					.921	
TT3					.917	
TT4					.881	
TT5					.877	
TT6					.882	
TC1						.658
TC2						.639
TC3						.633
TC4						.620

Qua bảng 4, các biến quan sát đều có hệ số tải nhân tố Factor loading >0,5, thực tế đều  $\geq 0,600$  cho thấy hệ số tương quan riêng giữa từng biến quan sát và từng nhân tố đại diện của nó đều ở mức tương đối chặt chẽ đến chặt chẽ. Vì vậy, có 6 nhân tố (là các biến độc lập) đại diện cho các biến quan sát tác động đến ý định khởi nghiệp của sinh viên TUEBA

**Bảng 5. Bảng kết quả xoay nhân tố cho nhân tố phụ thuộc**

Biến quan sát	Hệ số tải nhân tố
KN1	.811
KN2	.731
KN3	.657

Kết quả phân tích nhân tố phụ thuộc (ý định khởi nghiệp của sinh viên TUEBA) cho thấy: Factor Loading > 0,5, thực tế đều  $\geq 0,657$  cho thấy hệ số tương quan riêng giữa từng biến quan sát và từng nhân tố đại diện của nó đều ở mức chặt chẽ. Vì vậy, nhân tố ý định khởi nghiệp của sinh viên TUEBA (biến phụ thuộc) là đại diện tốt cho các biến quan sát.

### 3.2. Phân tích hồi quy

Chạy hồi quy với biến phụ thuộc là “Ý định khởi nghiệp của sinh viên TUEBA” (KN); 06 biến độc lập gồm “Kỳ vọng của bản thân” (KV); “Thái độ với khởi nghiệp” (TD); “Năng lực bản thân cảm nhận” (NL); “Chuẩn mực niềm tin” (NT); “Vốn tri thức” (TT); và “Vốn tài chính” (TC).

**Bảng 6. Tóm tắt mô hình**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0,868	0,689	0,668	0,56899087

**Bảng 7 : Phân tích phương sai (ANOVA<sup>a</sup>)**

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	145,806	6	27,974	86,570	0,000
Residual	68,495	243	0,356		
Total	249,000	249			



**Bảng 8: Kết quả hồi quy**

	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
Constant	0,002	0,032		0,054	0,000		
KV	0,102	0,034	0,191	0,128	0,014	10,000	10,000
TD	0,128	0,034	0,125	0,256	0,005	0,999	10,001
NL	0,263	0,034	0,235	0,453	0,001	0,999	10,001
NT	0,453	0,034	0,650	0,321	0,003	0,996	10,004
TT	0,675	0,034	0,743	0,183	0,000	0,996	10,001
TC	0,723	0,034	0,326	0,124	0,000	0,993	10,003

### 3.3. Thảo luận

Tại bảng 7,  $F=86,570$ , có ý nghĩa thống kê ở mức 0,000 (Sig.=0,000) nên mô hình hồi quy có ý nghĩa thống kê. Bảng 8 cho thấy, tất cả các hệ số hồi quy chưa chuẩn hoá của 6 biến độc lập đều có Sig = 0.00 < 0,05 hàm ý rằng 6 biến độc lập đưa vào mô hình đều có ý nghĩa thống kê trong quan hệ với biến phụ thuộc.

Các kiểm định về đa cộng tuyến (multi-collinearity), tự tương quan (autocorrelation), phương sai của sai số không đổi (heteroscedasticity) đều thỏa mãn cho thấy hàm hồi quy không vi phạm các giả thiết OLS.

Các hệ số hồi quy chưa chuẩn hoá (Unstandardized Coefficients-B) đều có giá trị dương, nên các biến độc lập này đều có quan hệ thuận chiều với biến phụ thuộc.

Bảng 6 cho thấy, hệ số  $R^2$  (R square) là 0,689 và  $R^2$  điều chỉnh (adjusted R square) là 0,668. Nghĩa là mô hình với 6 biến độc lập có ý nghĩa thống kê là “Kỳ vọng của bản thân” (KV); “Thái độ với khởi nghiệp” (TD); “Năng lực bản thân cảm nhận” (NL); “Chuẩn mực niềm tin” (NT); “Vốn tri thức” (TT); và “Vốn tài chính” (TC) có thể giải thích được 66,8% sự biến động của ý định khởi nghiệp của sinh viên TUEBA (KN).

Từ bảng 8, sử dụng hệ số hồi quy chưa chuẩn hoá, ta có:

$$KN=0,003+0,102 KV + 0,128 TD + 0,263 NL + 0,453 NT + 0,675TT + 0,723 TC$$

Bên cạnh đó, trị số của các hệ số hồi quy chuẩn hóa (Standardized Coefficients - Beta) cho thấy, các yếu tố ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp của sinh viên TUEBA theo mức độ tác động từ mạnh hơn đến yếu hơn sẽ lần lượt là: vốn tri thức; chuẩn

mục niềm tin; vốn tài chính; năng lực bản thân cảm nhận; kỳ vọng của bản thân; thái độ với khởi nghiệp. Trong đó, yếu tố vốn tri thức có tác động mạnh nhất đến ý định khởi nghiệp của sinh viên TUEBA.

#### **4. Kết luận và kiến nghị**

Có 6 yếu tố ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp của sinh viên TUEBA theo mức độ tác động lần lượt là: vốn tri thức; chuẩn mục niềm tin; vốn tài chính; năng lực bản thân cảm nhận; kỳ vọng của bản thân; thái độ với khởi nghiệp.

Để tăng cường ý định về khởi nghiệp cho sinh viên trường Đại học Kinh tế & QTKD Thái Nguyên, căn cứ vào kết quả nghiên cứu, các giải pháp được kiến nghị như sau:

Một là, nâng cao nhận thức của sinh viên về sự cần thiết của khởi nghiệp đối với chính bản thân mỗi sinh viên, thông qua các buổi tọa đàm, các buổi tư vấn hướng nghiệp. Từ đó, giúp sinh viên nâng cao được kỳ vọng của bản thân vào ý định khởi nghiệp.

Hai là, thiết lập các nhóm, các trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp tại trường, tại các Khoa chuyên môn, nhằm nâng cao thái độ của từng sinh viên, từng nhóm sinh viên đối với các ý tưởng khởi nghiệp.

Ba là, liên kết với các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp tại địa phương, trong đó là các trường đại học thành viên thuộc đại học Thái nguyên nhằm tạo môi trường khởi nghiệp cho sinh viên, nhằm thúc đẩy năng lực bản thân của những sinh viên có ý định khởi nghiệp.

Bốn là, xây dựng các Fanpage, các đường link tư vấn khởi nghiệp sinh viên, nhằm giải đáp những vướng mắc cho sinh viên khi khởi nghiệp gặp phải, từ đó, tạo niềm tin cho sinh viên khi có ý định khởi nghiệp.

Năm là, Hội sinh viên của nhà trường, cần phối hợp với đoàn thanh niên nhằm xây dựng các tình huống khởi nghiệp mô phỏng dựa trên những kiến thức và các tình huống start-up; liên kết với các chuyên gia, các doanh nhân khởi nghiệp... nhằm nâng cao vốn tri thức cho sinh viên đủ hành trang khởi nghiệp.

Sáu là, xây dựng quỹ hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp tại nhà trường từ các nguồn kinh phí xã hội hóa; hỗ trợ tìm kiếm nguồn kinh phí, kết nối, thu hút các nhà đầu tư, các tổ chức, cá nhân đầu tư cho các dự án được hình thành từ các ý tưởng khởi nghiệp của sinh viên.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ajzen, I. (1991), "The Theory of Planned Behavior", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, pp. 179 - 211.
2. Alsos, G. A., Kolvereid, L. (1998), "The business gestation process of novice, serial, and parallel business founders", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 22 (4), pp. 101 - 114
3. Amou & Alex (2014), "Theory of Planned Behavior, Contextual Elements, Demographic Factors and Entrepreneurial Intentions of Students Kenya", *European Journal of Business and Management*, 6 (15).
4. Austin (2006), Austin, J., Stevenson, H., Wei-Skillern, J. (2006), "Social and commercial entrepreneurship: Same, different, or both?", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30 (1), pp. 1 - 22
5. Autio, E. H. et all (2001), "Entrepreneurial Intent among Students in Scandinavia and in the USA", *Enterprise and Innovation Management Studies*, 2 (2), pp. 145 - 160.
6. Dinis, A. (2013), "Psychological characteristics and entrepreneurial intentions among secondary students", *Education + Training*, 55 (8 - 9), pp. 763 - 780.
7. Fishbein, M., Ajzen, I. (1975), *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*, Addison-Wesley, Reading, MAPerera và cs (2011);
8. Ibrahim, A. B., Soufani, K. (2002), "Entrepreneurship education and training in Canada: A critical assessment", *Education and Training*, 44 (8), pp. 421 - 430.
9. Kickul và cs (2006)
10. Kolvereid, L., Isaksen, E. (2006), "New business start-up and subsequent entry into self-employment", *Journal of Business Venturing*, 21, pp. 866 - 885 Greve và cs (2003);
11. Krueger, N. F., Reilly, M. D., Carsrud, A. L. (2000), "Competing models of entrepreneurial intentions", *Journal of Business Venturing*, 15, pp. 411 - 432.
12. Linan, F., Chen, Y. W. (2009), "Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33, pp. 593 - 617.
13. Linan, F., Cohard, J. C. R., Cantuche, J. M. R. (2011), "Factors affecting entrepreneurial intention levels: A role for education", *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7 (2), pp. 195 - 218.
14. Lương Ngọc Minh (2019) "Tinh thần khởi nghiệp của sinh viên trên địa bàn Hà Nội: Thực trạng và giải pháp" *Tạp chí Kinh tế Châu Á – Thái Bình Dương*, 535+535, pp65-67
15. Mariani, Marco Giovanni, Curcuruto, Matteo, Gaetani, Ivan (2013), "Training opportunities, technology acceptance and job satisfaction A study of Italian organizations", *Journal of Workplace Learning*, 25(7), pp. 21.

16. Mueller, P. (2006), "Entrepreneurship in the region: Breeding ground for nascent entrepreneurs?", *Small Business Economics*, 27 (1), pp. 41 - 58.
17. Nguyễn Hải Quang và Cao Nguyễn Trung Cường (2017), "Các yếu tố ảnh hưởng tới ý định khởi nghiệp sinh viên khoa quản trị kinh doanh trường Đại học Kinh tế - Luật", *Tạp chí khoa học trường Đại học Trà Vinh*, 25, pp 76-78.
18. Nguyễn Quốc Nghi, Lê Thị Diệu Hiền, Mai Võ Ngọc Thanh (2016), "Các nhân tố ảnh hưởng đến ý định khởi sự doanh nghiệp của sinh viên khối ngành quản trị kinh doanh tại các trường đại học/cao đẳng ở thành phố Cần Thơ" *Nghiên cứu khoa học*, 10
19. Nguyen Thi Tuyet Mai, Smith, Kirk, Cao, Jonhson R. (2009), "Measurement of Modern and Traditional SelfConcepts in Asian Transitional Economies", *Journal of Asia-Pacific Business*, 10, pp. 20.
20. Phan Anh Tú và cs (2015), nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp doanh nghiệp: Trường hợp sinh viên Khoa Kinh tế & QTKD Trường ĐH Cần Thơ, *Tạp chí Khoa học, trường ĐH Cần Thơ*, kỳ 38, tr56-66.
21. Rengiah, P. (2013), Effectiveness of entrepreneurship education in developing entrepreneurial intentions among Malaysian university students. Southern Cross University.
22. Shook, C. L., Priem, R. L., McGee, J. E. (2003), "Venture creating and the enterprising individual: A review and synthesis", *Journal of Management*, 29 (3), pp. 379 – 399
23. Sokol, L., and Shapro, A., (1982), The Social Dimensions of Entrepreneurship', in C. Kent, D. Sexton, and K. H. Vesper (eds.) *The Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. 72-90.
24. Souitaris (2007); Souitaris, V., Zerbinati, S., Al-Laham, A. (2007), "Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources", *Journal of Business Venturing*, 22 (4), pp. 566 - 591.
25. Souitaris, V., Zerbinati, S., Al-Laham, A. (2007), "Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources", *Journal of Business Venturing*, 22 (4), pp. 566 – 591
26. TUEBA khẳng định chất lượng đào tạo bằng tỷ lệ sinh viên có việc làm sau tốt nghiệp, <http://tueba.edu.vn/bai-viet/cac-hoat-dong/tueba-khang-dinh-chat-luong-dao-tao-bang-ty-le-sinh-vien-co-viec-lam-sau-tot-nghiep-4837.htm>
27. Wenjun Wang và cs (2011) Wang, W., Lu, W., Millington, J. K. (2011), "Determinants of Entrepreneurial Intention among College Students in China and USA", *Journal of Global Entrepreneurship Re-search*, 1 (1), pp. 35 – 44.

# ĐÁNH GIÁ CÁC YẾU TỐ THÚC ĐẨY KHỞI NGHIỆP CỦA SINH VIÊN ĐẠI HỌC

NCS. Huỳnh Thúc Hiếu  
Trường Đại học Lạc Hồng

## Tóm tắt

*Bài viết này nhằm đánh giá các yếu tố tác động đến khả năng khởi nghiệp của sinh viên tại các trường đại học. Dựa trên bộ dữ liệu khảo sát 185 sinh viên khởi nghiệp và chưa khởi nghiệp tại tỉnh Đồng Nai, kết quả đánh giá cho thấy ở mỗi giai đoạn hình thành ý định khởi nghiệp, chuyển ý định thành hành động và yếu tố khởi nghiệp thành công cần bị chi phối bởi nhiều nhóm yếu tố khác nhau. Do đó, căn cứ vào mỗi giai đoạn, các bên liên quan cần chuẩn bị những điều kiện tiên đề khác nhau để sinh viên dễ dàng tiếp cận và thúc đẩy khả năng khởi nghiệp của họ.*

**Từ khóa:** khởi nghiệp; ý định khởi nghiệp; sinh viên.

## 1. Giới thiệu

Nhiều quốc gia trên thế giới rất chú trọng tinh thần khởi nghiệp và xem đó là cách thức để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tạo việc làm. Hơn nữa, với nền kinh tế chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, quy mô và nội lực còn yếu như ở Việt Nam thì việc thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp là hướng đi không thể thiếu. Kinh nghiệm từ các quốc gia thành công trên thế giới cho thấy đối tượng khởi nghiệp tập trung vào giới trẻ và chủ yếu là sinh viên. Do đó, một trong những yêu cầu cấp thiết hiện nay là phải nâng cao khả năng cho sinh viên trong quá trình khởi nghiệp, từ việc củng cố tinh thần kinh doanh, hình thành ý tưởng khởi nghiệp cho tới việc xây dựng văn hóa khởi nghiệp. Chính phủ Việt Nam cũng đã nhận thức được tầm quan trọng của định hướng tinh thần doanh nhân cho sinh viên và giới trẻ Việt Nam - nhân tố chính trong công cuộc xây dựng nền kinh tế Việt Nam năng động và bền vững thông qua việc ban hành Quyết định quy định 1655/QĐ-TTg ngày 27/10/2017 nhằm thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp của học sinh, sinh viên và trang bị các kiến thức, kỹ năng về khởi nghiệp cho học sinh, sinh viên trong thời gian học tập tại các nhà trường; Tạo môi trường thuận lợi để hỗ trợ học sinh, sinh viên hình thành và hiện thực hóa các ý tưởng, dự án khởi nghiệp, góp phần tạo việc làm cho học sinh, sinh viên sau khi tốt nghiệp. Tuy nhiên, ở Việt Nam, tỷ lệ khởi nghiệp kinh doanh (KNKD) ở sinh viên còn thấp, phần lớn sinh viên khi tốt nghiệp cao đẳng, đại học đều có xu hướng nộp đơn tuyển dụng vào các doanh nghiệp đang hoạt động, chỉ có một số rất ít muốn khởi nghiệp bằng việc tự kinh doanh (Nguyễn Quang Dong, 2013); chỉ 10% sinh viên được khảo sát cho biết có ý định khởi nghiệp, phần lớn sinh viên mong muốn có được việc làm ổn định và

thăng tiến sau khi tốt nghiệp và thấp hơn nhiều so với mức bình quân 12,4% ở các nước phát triển dựa trên nguồn lực (VCCI, 2015).

Bài viết này nhằm đánh giá các yếu tố tác động đến khả năng khởi nghiệp của sinh viên tại các trường đại học. Kết cấu bài viết gồm 05 phần: (i) Giới thiệu, (ii) Cơ sở lý thuyết, (iii) Phương pháp nghiên cứu, (iv) Kết quả nghiên cứu, và (v) Kết luận.

## 2. Cơ sở lý thuyết

Khởi nghiệp là một định chế/ con người được thiết kế nhằm mục đích tạo ra những sản phẩm mới trong các điều kiện cực kỳ không chắc chắn (Eric Ries, 2011). Shapero và Sokol (1982) thì tinh thần khởi nghiệp là quá trình mà cá nhân sẵn sàng tiên phong trong việc nắm bắt các cơ hội kinh doanh hấp dẫn và khả thi mà họ nhận biết được. Một quan điểm khác xuất phát từ các lý thuyết về nhận thức xã hội (Social Cognitive Theory) của Bandura (1986), lý thuyết về hành vi dự định của Ajzen (1991) và lý thuyết về sự kiện khởi nghiệp của Shapero và Sokol (1982) cho rằng trước khi đi đến thực hiện một hành vi, con người phải có ý định về hành vi đó. Trong nghiên cứu về tâm lý học hành vi, ý định là chỉ báo quan trọng ảnh hưởng các hành vi có kế hoạch đặc biệt khi những hành vi đó hiếm gặp, khó quan sát, diễn ra trong khoảng thời gian không dự kiến trước. Trong khi đó, ý định khởi nghiệp là bước đầu tiên trong quá trình khám phá, sáng tạo, khai thác cơ hội để khởi nghiệp và thành lập doanh nghiệp mới (Gartner, 1988).

Các nghiên cứu cho thấy năng lực khởi nghiệp của sinh viên cần được đánh giá qua 03 giai đoạn: Giai đoạn hình thành ý định khởi nghiệp; Giai đoạn thúc đẩy ý định thành hành động khởi nghiệp; Giai đoạn hoạt động khởi nghiệp.

- Giai đoạn hình thành ý định khởi nghiệp được hình thành dựa trên các yếu tố gồm: Thái độ hướng đến khởi nghiệp, thái độ tích cực đối với khởi nghiệp (Fishbein và Ajzen, 1991); Tư duy khởi nghiệp: Khả năng trở nên năng động, linh hoạt và tự điều chỉnh trong nhận thức của một người để thích ứng với môi trường không chắc chắn và năng động (Haynie & cộng sự, 2010); Niềm tin vào năng lực bản thân (Armitage & Corner, 2001); Động cơ: Có nhu cầu thành đạt (Shane, 2003); Tính cách: Có sự đam mê, nỗ lực không ngừng, sẵn sàng đổi mới (Shane, 2003); Nhận thức kiểm soát hành vi: Lập kế hoạch, cân nhắc chi phí cơ hội, kiểm soát các vấn đề (Armitage & Corner, 2001); Môi trường khởi nghiệp: Được tiếp cận với các thông tin kinh doanh, môi trường kinh doanh, được gia đình, bạn bè ủng hộ (Pruett & cộng sự, 2009).

- *Yếu tố thúc đẩy ý định khởi nghiệp thành hành động khởi nghiệp bị tác động bởi các yếu tố gồm:* Tư duy hành động: Tư duy xác định mục tiêu, đề ra chiến lược/kế

hoạch và các bước tiến hành để thực hiện mục tiêu (Mathisen & Arnulf, 2013); Thành lập mục tiêu tốt hơn giúp người đó hành động đạt được mục tiêu cao hơn (Dholakia & Bagozzi, 2003); Cường độ mong muốn đạt được mục tiêu cao dẫn tới quyết định hành động (Edelman & cộng sự, 2010).

- *Yếu tố quyết định khởi nghiệp thành công bao gồm:* Kỹ năng quản lý; Kỹ năng ra quyết định; Kinh nghiệm; Tâm nhìn; Kỹ năng huy động và quản lý vốn; Kỹ năng công nghệ; Sự đam mê; Sự kiên trì; Sự chuẩn bị; Những nguyên tắc căn bản; Kỹ năng marketing và bán hàng (Howard, 2016).

### 3. Phương pháp nghiên cứu

Mẫu được chọn theo phương pháp thuận tiện đối với 185 sinh viên của các trường đại học tại tỉnh Đồng Nai gồm Đại học Lạc Hồng, Đại học Đồng Nai, Đại học Công nghệ Đồng Nai, Đại học Công nghệ Miền Đông. Mẫu nghiên cứu được mô tả như Bảng 1. Trước đó, các cuộc phỏng vấn sâu với 13 sinh viên trong đó có 08 sinh viên đang thực hiện các dự án khởi nghiệp được thực hiện nhằm nhận diện các yếu tố tác động đến ý định khởi nghiệp và khởi nghiệp thành công nhằm cung cấp thêm cơ sở cho việc đề xuất mô hình nghiên cứu.

**Bảng 1. Mô tả mẫu nghiên cứu**

<b>Đối tượng khảo sát</b>	<b>Quan sát</b>	<b>Tỷ trọng (%)</b>
Sinh viên đang học tập	163	88,2
Sinh viên đang học và thực hiện hoạt động khởi nghiệp	16	8,6
Sinh viên đã tốt nghiệp đang thực hiện hoạt động khởi nghiệp	6	3,2
<b>Tổng</b>	<b>185</b>	<b>100</b>

*Nguồn: Khảo sát của tác giả (2019).*

Giai đoạn hình thành ý định được đánh giá gồm 7 yếu tố (YĐ1-YĐ7); Giai đoạn thúc đẩy ý định thành hành động gồm 3 yếu tố (HĐ1-HĐ3); Giai đoạn hoạt động khởi nghiệp gồm 11 yếu tố (YT1-YT11). Các yếu tố trong mô hình được đo lường bằng thang đo Likert với năm mức độ từ 1-rất không cần thiết đến 5-rất cần thiết được sử dụng trong nghiên cứu này để đánh giá mức độ quan trọng các yếu tố cấu thành nên ý định khởi nghiệp, yếu tố thúc đẩy khởi nghiệp và yếu tố khởi nghiệp thành công của sinh viên. Thang đo các khái niệm được trình bày như trong Bảng 2.

Các yếu tố thuộc tính thể hiện khả năng khởi nghiệp được sử dụng công cụ thống kê mô tả để phản ánh mức độ cần thiết của các yếu tố cấu thành trong từng giai đoạn khởi nghiệp của sinh viên.

**Bảng 2. Thang đo lường các khái niệm nghiên cứu**

STT	Quan sát	Mã hóa	Nguồn đề xuất biến
<b><i>Yếu tố cấu thành ý định khởi nghiệp</i></b>			
1	Thái độ hướng đến khởi nghiệp, thái độ tích cực đối với khởi nghiệp	YĐ1	Fishbein và Ajzen (1975)
2	Khả năng trở nên năng động, linh hoạt và tự điều chỉnh trong nhận thức của một người để thích ứng với môi trường không chắc chắn và năng động	YĐ2	Haynie và cộng sự (2010)
3	Niềm tin vào năng lực bản thân	YĐ3	Armitage và Corner (2001)
4	Có nhu cầu thành đạt	YĐ4	Shane và cộng sự (2003)
5	Có sự đam mê, nỗ lực không ngừng, sẵn sàng đổi mới	YĐ5	Shane và cộng sự (2003)
6	Lập kế hoạch, cân nhắc chi phí cơ hội, kiểm soát các vấn đề	YĐ6	Armitage và Corner (2001)
7	Được tiếp cận với các thông tin kinh doanh, môi trường kinh doanh, được gia đình, bạn bè ủng hộ	YĐ7	Pruett và cộng sự (2009)
<b><i>Yếu tố thúc đẩy hành động khởi nghiệp từ ý định khởi nghiệp</i></b>			
8	Tư duy xác định mục tiêu, đề ra chiến lược/kế hoạch và các bước tiến hành để thực hiện mục tiêu	HĐ1	Mathisen và Arnulf (2013)
9	Thành lập mục tiêu tốt hơn giúp người đó hành động đạt được mục tiêu cao hơn	HĐ2	Dholakia và Bagozzi (2003)
10	Cường độ mong muốn đạt được mục tiêu cao dẫn tới quyết định hành động	HĐ3	Edelman và cộng sự (2010)
<b><i>Yếu tố khởi nghiệp thành công</i></b>			
11	Kỹ năng quản lý	KN1	Howard (2016)
12	Kỹ năng ra quyết định	KN2	
13	Kinh nghiệm	KN3	
14	Tầm nhìn	KN4	
15	Kỹ năng huy động và quản lý vốn	KN5	
16	Kỹ năng công nghệ	KN6	
17	Sự đam mê	KN7	
18	Sự kiên trì	KN8	
19	Sự chuẩn bị	KN9	
20	Những nguyên tắc căn bản	KN10	
21	Kỹ năng marketing và bán hàng	KN11	

Nguồn: Khảo sát của tác giả (2019).



#### 4. Kết quả nghiên cứu

Kết quả kiểm định cho thấy các biến trong mô hình nghiên cứu như Bảng 3 đều có hệ số Cronbach's Alpha lớn hơn 0.6 (nhỏ nhất 0.856), hệ số này có ý nghĩa và sử dụng được trong các phân tích tiếp theo. Các hệ số tương quan biến tổng của các biến đo lường thành phần này đều lớn hơn 0.3 (Hair & ctg., 2006). Bên cạnh đó, hệ số Alpha nếu loại biến (*Alpha if Item deleted*) của các biến đều nhỏ hơn hệ số Cronbach's Alpha của biến tiềm ẩn nên các biến đo lường thành phần này đều được sử dụng trong phân tích tiếp theo.

**Bảng 3. Tổng hợp hệ số Cronbach's Alpha của các khái niệm nghiên cứu**

Tên biến	Hệ số Cronbach's Alpha	Số biến quan sát
Yếu tố cấu thành ý định khởi nghiệp	0.889	7
Yếu tố khởi nghiệp thành công	0.856	3
Yếu tố khởi nghiệp thành công	0.873	11

*Nguồn: Khảo sát và tính toán của tác giả (2019).*

##### 4.1. Yếu tố cấu thành ý định khởi nghiệp

Về các yếu tố hình thành ý định khởi nghiệp: Kết quả khảo sát đối với các đối tượng về các yếu tố hình thành ý định khởi nghiệp của sinh viên thể hiện trong Bảng 4. Kết quả cho thấy nhóm sinh viên đang học tập chưa thực sự có ý định sẵn sàng khởi nghiệp so với các nhóm sinh viên khác: điểm trung bình 3.81 so với sinh viên đang học và thực hiện hoạt động khởi nghiệp (4.05) và nhóm sinh viên đã tốt nghiệp đang thực hiện hoạt động khởi nghiệp (4.26).

**Bảng 4. Yếu tố cấu thành ý định khởi nghiệp**

Yếu tố	Sinh viên đang học tập	Sinh viên đang học và thực hiện hoạt động khởi nghiệp	Sinh viên đã tốt nghiệp đang thực hiện hoạt động khởi nghiệp
YĐ1	3.18	3.25	4.16
YĐ2	4.01	4.73	3.46
YĐ3	2.89	4.19	4.91
YĐ4	4.37	4.54	4.23
YĐ5	4.15	4.19	4.38
YĐ6	3.33	3.01	4.45
YĐ7	4.75	4.45	4.26
Trung bình	3.81	4.05	4.26

*Nguồn: Khảo sát và tính toán của tác giả (2019).*

Đối với nhóm sinh viên đang học tập, các yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp bao gồm: (YĐ2) Khả năng trở nên năng động, linh hoạt và tự điều chỉnh trong nhận thức của một người để thích ứng với môi trường không chắc chắn và năng động; (YĐ4) có nhu cầu thành đạt, có sự đam mê; (YĐ5) nỗ lực không ngừng, sẵn sàng đổi mới; (YĐ7) được tiếp cận với các thông tin kinh doanh, môi trường kinh doanh, được gia đình, bạn bè ủng hộ. Trong khi đó, các yếu tố này đối với nhóm sinh viên đang học và thực hiện hoạt động khởi nghiệp bao gồm (YĐ2) Khả năng trở nên năng động, linh hoạt và tự điều chỉnh trong nhận thức của một người để thích ứng với môi trường không chắc chắn và năng động; (YĐ3) Niềm tin vào năng lực bản thân; (YĐ4) Có nhu cầu thành đạt; (YĐ5) Có sự đam mê, nỗ lực không ngừng, sẵn sàng đổi mới; (YĐ7) Được tiếp cận với các thông tin kinh doanh, môi trường kinh doanh, được gia đình, bạn bè ủng hộ. Các yếu tố được liệt kê lại đều có vai trò quan trọng đối với nhóm sinh viên đã tốt nghiệp đang thực hiện hoạt động khởi nghiệp.

#### **4.2. Yếu tố thúc đẩy ý định khởi nghiệp thành hành động khởi nghiệp**

Về các yếu tố thúc đẩy ý định thành hành động: Các sinh viên tham gia khảo sát đều cho rằng, các yếu tố thúc đẩy ý định thành hành động được khảo sát là cần thiết và rất cần thiết, với mức đánh giá trung bình là từ 3,48 đến 4,48 (Bảng 5). Các yếu tố thúc đẩy sinh viên chuyển từ ý định khởi nghiệp thành hành động khởi nghiệp bao gồm: (HĐ1) Tư duy xác định mục tiêu, đề ra chiến lược/kế hoạch và các bước tiến hành để thực hiện mục tiêu; (HĐ2) Thành lập mục tiêu tốt hơn giúp người đó hành động đạt được mục tiêu cao hơn; (HĐ3) Cường độ mong muốn đạt được mục tiêu cao dẫn tới quyết định hành động.

**Bảng 5. Yếu tố thúc đẩy ý định khởi nghiệp**

Yếu tố	Sinh viên đang học tập	Sinh viên đang học và thực hiện hoạt động khởi nghiệp	Sinh viên đã tốt nghiệp đang thực hiện hoạt động khởi nghiệp
HĐ1	4.10	4.35	4.75
HĐ2	2.99	3.22	4.45
HĐ3	3.35	4.56	4.23
Trung bình	3.48	4.07	4.48

*Nguồn: Khảo sát và tính toán của tác giả (2019).*

#### **4.3. Yếu tố thúc đẩy khởi nghiệp thành công**

Về các yếu tố khởi nghiệp thành công: Các sinh viên đã tốt nghiệp đang thực hiện hoạt động khởi nghiệp tham gia khảo sát đều cho rằng, các yếu tố năng lực khởi nghiệp được khảo sát là cần thiết và rất cần thiết, với mức đánh giá trung bình là 4,44 (Bảng 6). Các yếu tố cần quan tâm bao gồm đầu tư cho các kỹ năng trong quá trình

triển khai hoạt động kinh doanh như: Kỹ năng quản lý, Kỹ năng ra quyết định, Kinh nghiệm kinh doanh, Tầm nhìn, Kỹ năng huy động và quản lý vốn, Kỹ năng công nghệ, Sự đam mê, Sự kiên trì, Sự chuẩn bị, Những nguyên tắc căn bản, và Kỹ năng marketing và bán hàng.

**Bảng 6. Yếu tố thúc đẩy khởi nghiệp thành công**

Yếu tố	Sinh viên đang học tập	Sinh viên đang học và thực hiện hoạt động khởi nghiệp	Sinh viên đã tốt nghiệp đang thực hiện hoạt động khởi nghiệp
KN1	4.63	4.62	4.75
KN2	4.83	4.82	3.60
KN3	4.65	4.23	4.55
KN4	2.82	2.87	4.89
KN5	4.35	4.67	4.32
KN6	3.26	3.51	4.75
KN7	3.37	3.78	4.51
KN8	4.26	4.89	4.65
KN9	2.89	3.35	4.21
KN10	3.61	4.65	4.52
KN11	4.86	4.79	4.14
Trung bình	3.95	4.20	4.44

*Nguồn: Khảo sát và tính toán của tác giả (2019).*

Qua kết quả khảo sát cho thấy, các sinh viên tại các trường đại học ở Đồng Nai đã nhận thức được sự thay đổi của khởi nghiệp giai đoạn mới nhưng vẫn còn phân vân, do dự ở khá nhiều yếu tố, đặc biệt là về những kỹ năng chuẩn bị cho khởi nghiệp, tâm lý cho việc khởi nghiệp, tận dụng công nghệ, kinh nghiệm dẫn tới những do dự trong việc khởi nghiệp. Các sinh viên đã tốt nghiệp đang thực hiện hoạt động khởi nghiệp đánh giá cao các yếu tố trên sau khi gặp phải những vấn đề như tìm kiếm việc làm, kinh doanh. Các sinh viên này cũng cho biết, sau khi ra trường thường thiếu nhiều yếu tố thuộc về kinh doanh khiến cho họ gặp phải nhiều khó khăn trong khi thực hiện các ý định khởi nghiệp.

## 5. Kết luận

Nghiên cứu này sử dụng một mẫu dữ liệu sơ cấp khảo sát từ 185 sinh viên tại các trường đại học ở Đồng Nai nhằm đánh giá các yếu tố tác động đến khả năng khởi nghiệp của sinh viên từ giai đoạn hình thành ý định khởi nghiệp đến giai đoạn hành

động và đảm bảo sự thành công của hoạt động khởi nghiệp. Trên cơ sở kết quả nghiên cứu này, các trường đại học cần chú trọng đến các vấn đề bao gồm:

*Thứ nhất*, các trường cần phải nâng cao nhận thức của sinh viên về sự cần thiết của khởi nghiệp đối với chính bản thân sinh viên, nhất là trong thời đại CMCN 4.0 thông qua các buổi tư vấn, tọa đàm, thảo luận vừa mang tính hướng nghiệp. Từ đó, sinh viên có thể quan tâm và tự ý thức phải nâng cao khả năng của bản thân.

*Thứ hai*, các trường cần thiết lập kênh thông tin (Fanpage, link tư vấn...) giải đáp cho sinh viên những vướng mắc có thể gặp phải khi khởi nghiệp, giúp ổn định tâm lý, tìm hướng giải quyết khi khó khăn, cũng như chia sẻ kinh nghiệm kinh doanh. Thêm vào đó, nhà trường có thể đưa những đường link kết nối giúp các sinh viên nghiên cứu hành lang pháp lý liên quan đến khởi nghiệp, khởi sự kinh doanh, sở hữu trí tuệ.

*Thứ ba*, các trường cần xây dựng các tình huống khởi nghiệp mô phỏng vào trong chương trình đào tạo dựa trên kiến thức kinh doanh cơ bản và các tình huống sưu tầm từ các start-up, các chuyên gia, các doanh nhân trẻ, có thể xây dựng bằng các học liệu hoặc ứng dụng tại bài giảng e-learning để thuận tiện cho sinh viên có thể tham gia bất cứ lúc nào khi đã đăng ký tài khoản hoạt động và có thể kiểm tra đầu ra bằng các biện pháp xử lý tình huống, giải quyết vấn đề.

*Thứ tư*, nâng cao các kỹ năng chuẩn bị, tạo lập mục tiêu và biện pháp hướng đến mục tiêu. Việc hướng dẫn sinh viên tạo lập mục tiêu khởi nghiệp vừa sức nhưng vẫn mang hướng phát triển là điều cần thiết. Điều này cần sự trợ giúp của các nhà kinh tế, sự liên kết giữa các trường đào tạo khối ngành kinh tế và khối ngành không phải kinh tế thông qua các buổi giao lưu sinh viên khởi nghiệp giữa các trường, các tổ chức hiệp hội.

*Thứ năm*, nâng cao kỹ năng công nghệ trong thời kỳ CMCN 4.0. cho sinh viên để họ làm chủ công nghệ và tận dụng lợi thế từ sự phát triển của thời đại. Các trường cần tạo điều kiện để sinh viên tiếp cận công nghệ, cung cấp các tài liệu số để sinh viên tìm hiểu và vận dụng khởi nghiệp sau khi ra trường. Việc tận dụng lợi thế từ mạng xã hội, các công cụ tìm kiếm... sẽ giúp việc marketing, bán hàng... trong giai đoạn khởi nghiệp của sinh viên gặp nhiều thuận lợi.

*Thứ sáu*, thiết lập các phương thức tiếp cận các kiến thức kinh doanh, có thể dưới dạng tiếp cận một start-up hoặc kho sách, hoặc giới thiệu đầu sách, nội dung sách, ebook... giúp sinh viên tiếp cận mọi lúc mọi nơi, mọi đối tượng trên cơ sở tài khoản đăng ký. Điều này không chỉ trang bị kiến thức khởi nghiệp mà còn nâng cao nhận thức, tiếp cận bài học về sự kiên trì nỗ lực, cũng như hứng thú, đam mê thúc đẩy sinh viên khởi nghiệp. Đây là yếu tố quan trọng tạo động lực thúc đẩy việc học tập và tự nâng cao năng lực bản thân sinh viên trong khởi nghiệp.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Armitage, C.J & M. Corner. (2001). Efficacy of the theory of planned behavior: A meta-analytic review. *Br. J. Soc. Psychol.*, 471-499.
2. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
3. Bagozzi, Richard P., Utpal M. Dholakia, and Suman Basuroy. How effortful decisions get enacted: The motivating role of decision processes, desires, and anticipated emotions. *Journal of Behavioral Decision Making* 16,(4): 273-295.
4. Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. New Jersey: Prentice-Hall.
5. Edelman, L. F., Brush, C. G., Manolova, T. S., & Greene, P. G. (2010). Start-up motivations and growth intentions of minority nascent entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 48(2), 174-196.
6. Gartner, W. (1988). Who is an entrepreneur? Is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11–32.
7. Howard, G. R. (2016). *We can't teach what we don't know: White teachers, multiracial schools*. Teachers College Press.
8. Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2006). *Multivariate data analysis*. Uppersaddle River.
9. Haynie, J. M., Shepherd, D., Mosakowski, E., & Earley, P. C. (2010). A situated metacognitive model of the entrepreneurial mindset. *Journal of business venturing*, 25(2), 217-229.
10. Mathisen, J. E., & Arnulf, J. K. (2013). Competing mindsets in entrepreneurship: The cost of doubt. *The international journal of management education*, 11(3), 132-141.
11. Ries, E. (2011). *The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. Crown Books.
12. Shane, S. A. (2003). *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Edward Elgar Publishing.
13. Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. *Encyclopedia of entrepreneurship*, 72-90.
14. Pruett, M., Shinnar, R., Toney, B., Llopis, F., & Fox, J. (2009). Explaining entrepreneurial intentions of university students: a cross-cultural study. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 15(6), 571-594.
15. VCCI. (2015). *Báo cáo chỉ số khởi nghiệp 2015*. Hà Nội.

# **ĐÁNH GIÁ CỦA SINH VIÊN KINH TẾ VỀ KIẾN THỨC HUY ĐỘNG VỐN TRONG KHỞI NGHIỆP KINH DOANH TẠI TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP HÀ NỘI**

**NCS. Vũ Thị Thanh Bình**

*Trường Đại học Công nghiệp Hà Nội*

**NCS. Hoàng Thị Hương**

*Trường Đại học Công nghiệp Hà Nội*

## **Tóm tắt**

*Đào tạo về khởi nghiệp kinh doanh cũng nhận được nhiều sự quan tâm nhằm tạo động lực cho khởi nghiệp sáng tạo ngay từ trên giảng đường. Việc bồi dưỡng các kiến thức về khởi nghiệp kinh doanh của các trường đại học sẽ giúp lan tỏa, thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp cũng như giúp cho quá trình khởi nghiệp được phát triển bền vững. Thông qua khảo sát sinh viên tại Trường Đại học Công nghiệp Hà Nội, nghiên cứu khám phá mức độ kiến thức của sinh viên đối với các vấn đề liên quan về hoạt động huy động vốn trong khởi nghiệp kinh doanh vốn. Kết quả chỉ ra rằng mức độ quan tâm, am hiểu của sinh viên đến khởi nghiệp kinh doanh liên quan đến huy động vốn còn thấp. Kết quả vấn đề này có thể được lý giải thông qua sự hạn chế các môn học bồi dưỡng tinh thần khởi nghiệp được đưa vào chương trình giảng dạy hay các hoạt động ngoại khóa cho sinh viên chưa được thực hiện nhiều. Để có những kết quả mới trong khởi nghiệp của sinh viên, cần có thêm các hoạt động cụ thể nhằm tạo môi trường bồi dưỡng kiến thức và kỹ năng cho sinh viên.*

**Từ khóa:** *Huy động vốn, khởi nghiệp kinh doanh, góc nhìn sinh viên.*

## **1. Giới thiệu**

Trong thời gian gần đây, hoạt động khởi nghiệp kinh doanh đón nhận sự quan tâm tại Việt Nam. Hoạt động khởi nghiệp mang lại những giá trị cá nhân cũng như mang lại sự giàu mạnh cho đất nước. Khởi nghiệp kinh doanh giúp các cá nhân nuôi dưỡng ý tưởng kinh doanh, tạo ra việc làm, giúp chuyển đổi các nguồn lực thành sản phẩm, phục vụ tiêu dùng xã hội (Vuong, Napier, Do, & Vuong, 2016). Tuy nhiên, khởi nghiệp đòi hỏi sự tích lũy kiến thức và sự sáng tạo, chính sự sáng tạo sẽ giúp cho người khởi nghiệp thành công (Vuong và ctg., 2016)

Khởi nghiệp kinh doanh nhận được nhiều sự hỗ trợ từ phía các cơ quan nhà nước thông qua việc ban hành hành lang pháp lý thông qua văn bản quy phạm như Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025” (Thủ tướng Chính phủ, 2016). Nghị quyết số 35/NQ-CP năm 2016 của Chính phủ về

hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đến năm 2020 (Chính phủ, 2016), Luật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2017 (Quốc hội, 2017)... Ngoài ra, Quyết định số 1665/QĐ-TTg năm 2017 về việc phê duyệt đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025” đã thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp trong các cơ sở đào tạo (Chính phủ, 2017). Đối tượng sinh viên có các ý tưởng khởi nghiệp thường cập nhật các xu thế mới, tích hợp nhiều công nghệ, phù hợp thời đại cách mạng công nghiệp 4.0, có thể đến một số sản phẩm nổi trội của các start-up trẻ như GotIt, Toong... Việc lan tỏa và thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp trong sinh viên tại các trường đại học là hết sức quan trọng.

Tài chính và huy động vốn là một vấn đề đặc biệt quan trọng đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp. Huy động được nguồn tài chính dồi dào sẽ giúp các ý tưởng khởi nghiệp được thực hiện thuận lợi hơn. Rất nhiều chương trình thực tế, như “Thương vụ bạc tỷ - Shark tank”, ra đời đã giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp tiếp cận được nhà đầu tư. Tuy nhiên, thực tế cũng cho thấy, các doanh nghiệp khởi nghiệp không chuyên sâu kiến thức tài chính nên việc thương lượng với nhà đầu tư cũng gặp khó khăn. Ngoài ra, các thương vụ khởi nghiệp sau quá trình huy động vốn vẫn thất bại cũng có những nguyên nhân từ nền tảng quản trị tài chính chưa tốt của nhà khởi nghiệp. Vì thế, đào tạo kiến thức khởi nghiệp, trong đó có kiến thức về huy động vốn trong khởi nghiệp kinh doanh là hết sức cần thiết cho sinh viên khi hiện thực hóa các ý tưởng kinh doanh.

Với sự quan trọng của hoạt động khởi nghiệp kinh doanh với đối tượng sinh viên. Nghiên cứu tìm hiểu về nhận thức của sinh viên đối với hoạt động khởi nghiệp, cụ thể là hoạt động huy động vốn tại Trường Đại học Công nghiệp Hà Nội. Mặc dù nhà trường đã tổ chức một số buổi tọa đàm như “Sinh viên với tinh thần đổi mới sáng tạo” (HaUI, 2019b) hay đạt được những thành tựu đáng khích lệ như sinh viên của CLB SIP HaUI nhận tài trợ từ VinTech City (HaUI, 2019a) nhưng chưa có sự bùng nổ các hoạt động và dự án về khởi nghiệp từ phía sinh viên. Nghiên cứu này nhằm cung cấp những bằng chứng cụ thể về sự quan tâm của đối tượng sinh viên về hoạt động huy động vốn trong quá trình thực hiện khởi nghiệp kinh doanh.

## **2. Kinh nghiệm thế giới về khởi nghiệp trong các trường đại học**

Khởi nghiệp sáng tạo đang được lan tỏa tại nhiều quốc gia trên thế giới và đã mang lại nhiều giá trị cho các quốc gia và thế giới. Thúc đẩy khởi nghiệp sáng tạo đã tạo ra sự phát triển thần kỳ cho Israel và Israel đã được biết đến với tên gọi “quốc gia khởi nghiệp” (Senor & Singer, 2011). Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia cần đến nhiều yếu tố như các tổ chức hỗ trợ kinh doanh, các quỹ đầu tư giai đoạn ban đầu, các quỹ đầu tư ở các giai đoạn, các công ty đầu tư khác, các quỹ vườn ươm của chính phủ... Đây chính là các tác nhân trong hệ sinh thái khởi nghiệp. Tuy nhiên, để

hình thành và phát triển các ý tưởng khởi nghiệp thì vai trò của các cơ sở đào tạo, các trường đại học là rất quan trọng. Kinh nghiệm tại các quốc gia trên thế giới đã chứng minh cho vai trò không thể thiếu của các trường đại học đối với phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp.

Kinh nghiệm từ nước Đức cho thấy, các doanh nghiệp khởi nghiệp thường tập trung quanh khu vực của các trường đại học. Đức không chỉ đào tạo tại trường đại học mà còn nuôi dưỡng các ý tưởng khởi nghiệp cho học sinh với các chương trình như dự án “Rock it Biz”. Các trường đại học tại Đức là nơi đào tạo ra đội ngũ chuyên gia trình độ cao, am hiểu. Các dự án nghiên cứu thực tiễn từ các trường đại học đã tạo ra môi trường cho quá trình đổi mới sáng tạo (Nguyễn Trần Minh Trí, 2019). Tại Đức có những học bổng cho sinh viên khởi nghiệp đối với các dự án không chỉ mang lại giá trị kinh tế mà còn các dự án khởi nghiệp mang lại giá trị xã hội (German Startups Group). Các trường đại học có chính sách công để khuyến khích tinh thần khởi nghiệp cũng như có nhiệm vụ cụ thể về hoạt động khởi nghiệp. Sự hỗ trợ cho khởi nghiệp kinh doanh còn thể hiện thông qua chính sách sử dụng miễn phí các phòng lab, hỗ trợ gọi vốn, lập kế hoạch kinh doanh, xây dựng mạng lưới kết nối và đào tạo về xúc tiến thương mại, kế toán. Các môn học về khởi nghiệp đã được dạy trong các chương trình giảng dạy (ITP, 2018a).

Trong khi đó, kinh nghiệm từ Mỹ cho thấy, thung lũng Silicon, nơi phát triển công nghệ hàng đầu được đặt cạnh 2 trường đại học hàng đầu là Berkeley và Stanford đã giúp thu hút nhiều lao động có trình độ cao. Hệ thống pháp luật hiệu quả về bảo vệ kinh doanh của bang cùng với nhiều quỹ đầu tư lớn được đặt tại thung lũng Silicon cũng là điều kiện thuận lợi giúp khai thác tốt các nguồn lực, giúp cho các ý tưởng khởi nghiệp có nhiều cơ hội phát triển, tiếp cận cả nguồn vốn lẫn nguồn nhân lực chất lượng cao. (Nguyễn Trần Minh Trí, 2019).

Kinh nghiệm thúc đẩy đào tạo và thực hiện khởi nghiệp kinh doanh tại các trường đại học của Đài Loan cho thấy Chính phủ tạo nhiều hỗ trợ thông qua các “trung tâm ươm tạo – ICs”. Các trung tâm này sẽ giúp tổ chức, thực hiện các chương trình nhằm đào tạo kiến thức về khởi nghiệp kinh doanh và các chương trình cụ thể hỗ trợ cho các dự án khởi nghiệp. Các trung tâm ươm tạo này chủ yếu là các trường đại học, chiếm 81%. Đài Loan xây dựng chương trình “Đại học online cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ” để cung cấp thông tin về khởi nghiệp cho sinh viên một cách miễn phí với hơn 1.100 khóa học, 257 video về các trường học khởi nghiệp thành công được chia sẻ (ITP, 2018b). Các vườn ươm này cần phải xây dựng kế hoạch tài chính cụ thể và cạnh tranh với nhau để nhận được sự hỗ trợ tài chính từ nhà nước, nhằm tạo điều kiện hỗ trợ cũng như gia tăng tính cạnh tranh, thúc đẩy các vườn ươm.



Có thể nói, kinh nghiệm của các quốc gia trên thế giới là rất đa dạng và đặc trưng riêng của mỗi nước nhằm thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp. Khái quát chung cho thấy, đào tạo khởi nghiệp tại các trường đại học là yếu tố cần thiết và quan trọng của hệ sinh thái khởi nghiệp. Đào tạo khởi nghiệp tại các trường đại học giúp cung cấp kiến thức cho sinh viên về phát hiện ý tưởng, thực hiện các ý tưởng kinh doanh.

Để lan tỏa tinh thần khởi nghiệp tại Việt Nam thì trường đại học chính là nơi khơi nguồn cho các ý tưởng sáng tạo, nơi cung cấp các kiến thức cần thiết giúp sinh viên có thể biến các ý tưởng thành các dự án khởi nghiệp. Đào tạo kiến thức toàn diện về khởi nghiệp kinh doanh sẽ giúp giảm thiểu những rủi ro, thất bại của các dự án khởi nghiệp.

### 3. Phương pháp và dữ liệu nghiên cứu

Với vai trò quan trọng của đào tạo khởi nghiệp từ trường đại học. Nghiên cứu thiết kế để đánh giá về sự quan tâm của sinh viên đối với hoạt động khởi nghiệp, cụ thể thông qua sự quan tâm đối với hoạt động huy động vốn trong khởi nghiệp, để có thể thấy được mức độ lan tỏa tinh thần khởi nghiệp trong trường Đại học. Nghiên cứu thực hiện nghiên cứu tài liệu về kinh nghiệm trên thế giới về đào tạo và thực hành khởi nghiệp trong các cơ sở đào tạo. Tiếp theo, nghiên cứu thực hiện khảo sát nhằm khám phá thực trạng kiến thức của sinh viên về huy động vốn trong khởi nghiệp kinh doanh.

Dữ liệu nghiên cứu được thu thập thông qua phiếu khảo sát. Phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên được áp dụng. Nghiên cứu điều tra đối tượng sinh viên tại cơ sở 1, và cơ sở 2 của Trường Đại học Công nghiệp Hà Nội. Sau khi thu thập, kết quả tổng hợp lại và sử dụng excel để phân tích dữ liệu. Bảng hỏi được thiết kế với Sử dụng thang đo Likert 5 mức độ tăng dần từ: (1) *Rất không am hiểu*, đến (5) *Rất am hiểu*.

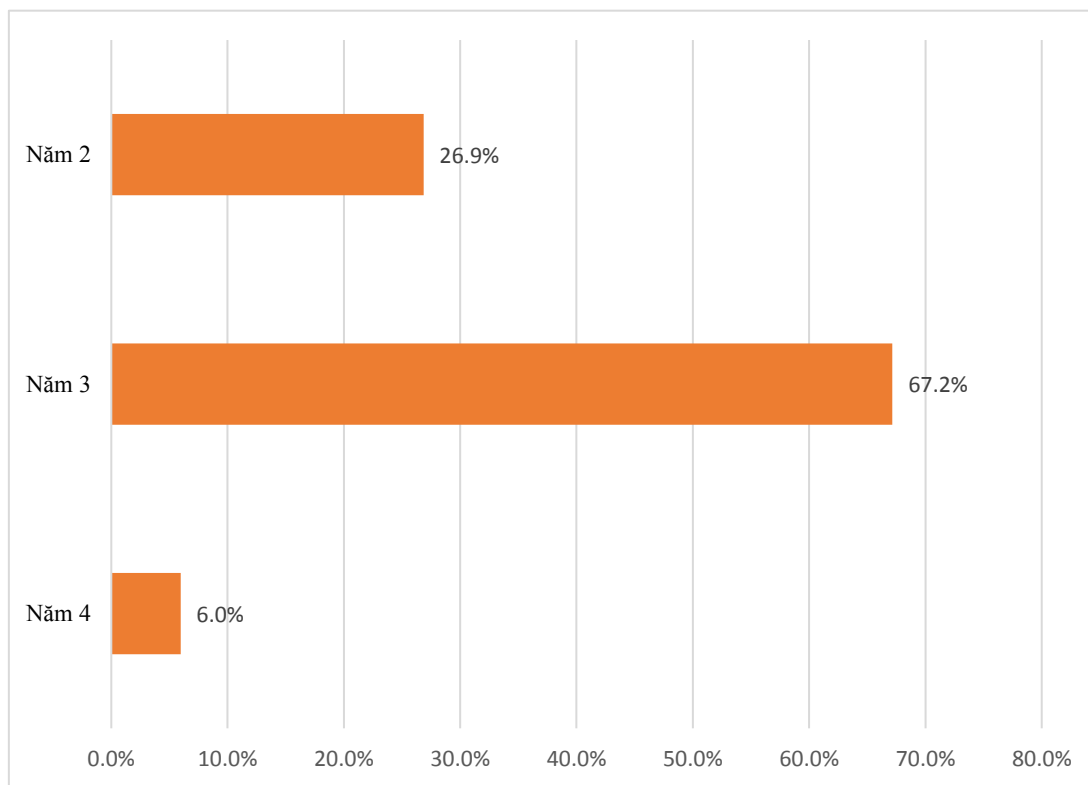
Nghiên cứu sử dụng phân tích thống kê mô tả giá trị trung bình. Giá trị trung bình được xác định theo bước nhảy K cho từng mức độ với thang đo Likert 5 mức độ (Huỳnh Trường Huy & Nguyễn Nhật Khiêm, 2017), cụ thể:

$$K = \frac{5 - 1}{5} = 0,8$$

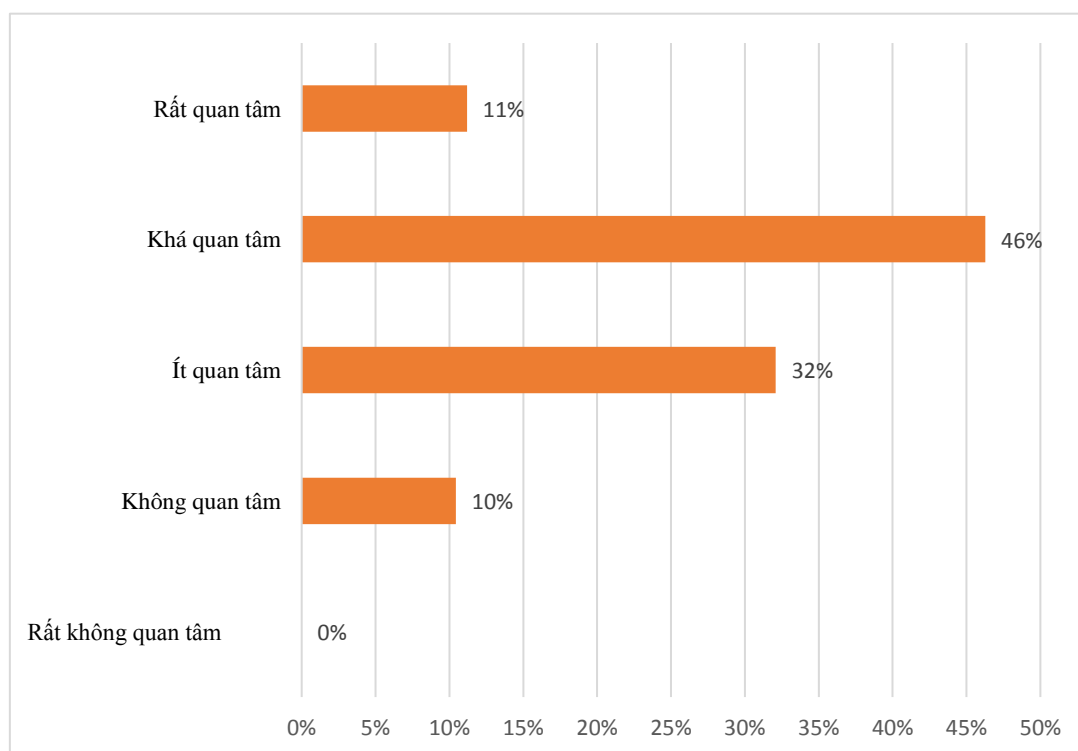
Với bước nhảy K = 0,8, ý nghĩa của giá trị trung bình thể hiện được xác định theo từng mức độ gồm:

Rất không am hiểu:	$1 \leq \text{Mean} \leq 1,8$
Không am hiểu:	$1,8 \leq \text{Mean} \leq 2,6$
Trung bình:	$2,6 \leq \text{Mean} \leq 3,4$
Khá am hiểu:	$3,4 \leq \text{Mean} \leq 4,2$
Rất am hiểu:	$4,2 \leq \text{Mean} \leq 5,0$

Nghiên cứu thu thập 134 phiếu điều tra từ sinh viên. Dữ liệu nghiên cứu chủ yếu là sinh viên năm thứ 3 của trường Đại học Công nghiệp Hà Nội. Do đặc điểm địa lý, sinh viên năm thứ nhất học tại cơ sở Hà Nam nên dữ liệu khảo sát không thu thập.



**Hình 1: Đặc điểm dữ liệu nghiên cứu**



**Hình 2: Mức độ quan tâm và tần suất cập nhật thông tin khởi nghiệp**

Trong tổng số sinh viên tham gia khảo sát, tỷ lệ cao các sinh viên (46% khá quan tâm, 11% rất quan tâm) đến vấn đề khởi nghiệp và huy động vốn trong khởi nghiệp kinh doanh. Tuy nhiên, cũng có đến 32% sinh viên ít quan tâm, 10% không quan tâm đến các hoạt động khởi nghiệp, huy động vốn. Tỷ lệ lớn sinh viên ít quan tâm đến các hoạt động khởi nghiệp sẽ là rào cản cho việc phát triển và thực hiện các hoạt động khởi nghiệp ngay trong trường đại học. Cho nên, cần có những giải pháp khuyến khích, lan tỏa đến sinh viên để làm khơi dậy tinh thần khởi nghiệp.

#### **4. Kết quả đánh giá của sinh viên về kiến thức huy động vốn trong khởi nghiệp kinh doanh**

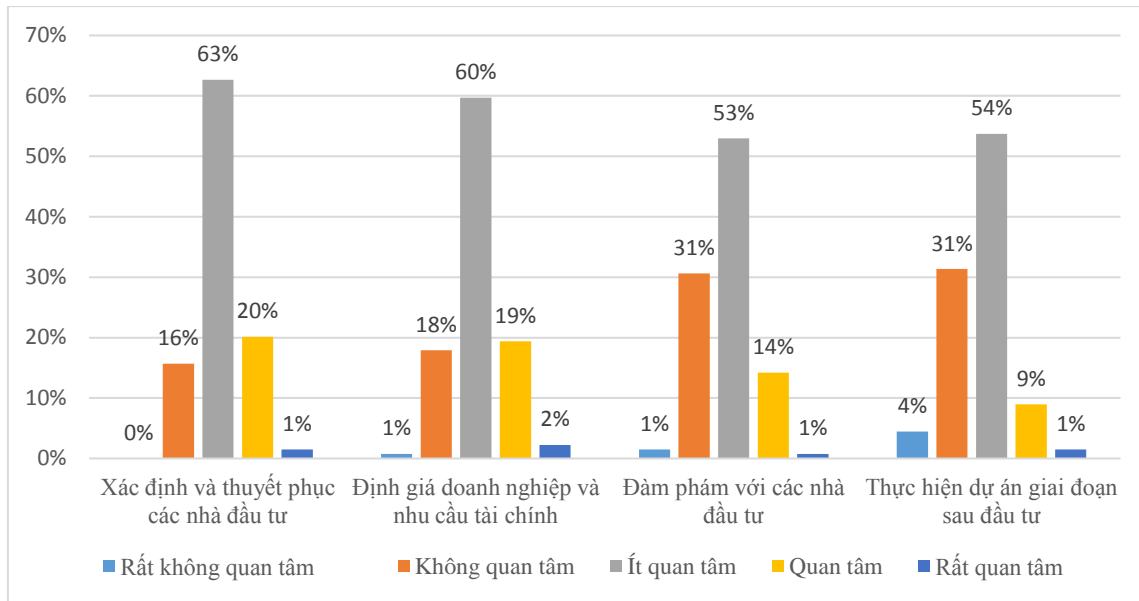
Hiện nay, hoạt động khởi nghiệp đã nhận được sự hỗ trợ, khuyến khích từ phía cơ quan chức năng cũng như mọi thành phần kinh tế, đặc biệt là đối tượng sinh viên. Khởi nghiệp cho sinh viên được nhiều cơ sở giáo dục đại học khuyến khích, cũng như nhận được nhiều sự quan tâm từ phía nhà nước. Trong nghiên cứu này, khởi nghiệp kinh doanh được khảo sát thông qua đánh giá mức độ quan tâm của sinh viên liên quan đến huy động vốn trong khởi nghiệp kinh doanh. Hoạt động huy động vốn trong quá trình khởi nghiệp kinh doanh được chia nhỏ gồm (1) Xác định và thuyết phục các nhà đầu tư, (2) Định giá doanh nghiệp và nhu cầu tài chính, (3) Đàm phán với các nhà đầu tư, (4) Thực hiện dự án giai đoạn sau đầu tư. Kết quả khảo sát được tổng hợp và đánh giá dựa trên phân tích giá trị trung bình (Huỳnh Trường Huy & Nguyễn Nhật Khiêm, 2017) và được trình bày tại bảng 1.

**Bảng 1: Tự đánh giá mức độ quan tâm của sinh viên đối với hoạt động huy động vốn khi thực hiện khởi nghiệp kinh doanh**

<b>Mức độ quan tâm trong các hoạt động:</b>	<b>Giá trị trung bình</b>	<b>Đánh giá</b>
<i>Xác định và thuyết phục các nhà đầu tư</i>	3,07	Trung bình
<i>Định giá doanh nghiệp và nhu cầu tài chính</i>	3,04	Trung bình
<i>Đàm phán với các nhà đầu tư</i>	2,82	Trung bình
<i>Thực hiện dự án giai đoạn sau đầu tư</i>	2,72	Trung bình

Thông qua khảo sát về mức độ quan tâm của sinh viên với 4 hoạt động trong giai đoạn huy động vốn của quá trình khởi nghiệp kinh doanh, kết quả nghiên cứu cho thấy mức độ quan tâm của sinh viên còn thấp. Theo thang đo Likert 5 mức độ, và bước nhảy  $K = 0,8$  thì đánh giá của sinh viên hiện nay chỉ ở mức trung bình.

Kết quả phân tích chi tiết về đánh giá của sinh viên với từng hoạt động được trình bày tại Hình 3.



**Hình 3: Kết quả đánh giá về kiến thức của sinh viên đối với hoạt động huy động vốn trong quá trình khởi nghiệp kinh doanh**

Kết quả Hình 3 cho thấy rằng sinh viên hiện nay thiếu am hiểu các kiến thức liên quan đến hoạt động huy động vốn trong khởi nghiệp kinh doanh. Tỷ lệ lớn sinh viên không am hiểu và ít am hiểu các kiến thức về xác định và thuyết phục các nhà đầu tư, định giá doanh nghiệp và nhu cầu tài chính, đàm phán với nhà đầu tư cũng như thực hiện dự án sau giai đoạn đầu tư. Đây có thể là nguyên nhân của sự thiếu vắng các dự án khởi nghiệp của sinh viên tại trường đại học. Ngoài ra, đây cũng chính là nguyên nhân sâu xa dẫn đến các dự án khởi nghiệp trong tương lai có thể bị phá sản. Để khắc phục vấn đề này thì trước tiên cần phải có sự nhấn mạnh và tập trung hơn nữa các nội dung về huy động vốn trong các học phần được giảng dạy cho sinh viên. Từ các kinh nghiệm của các quốc gia trên thế giới cho thấy, các môn học về khởi nghiệp cần được đưa vào trong chương trình đào tạo. Để nắm bắt cũng như giải quyết các vướng mắc mà các doanh nghiệp khởi nghiệp hay gặp phải, các trường đại học có thể hợp tác với các doanh nghiệp khởi nghiệp, các tổ chức tư vấn khởi nghiệp để giảng dạy cho sinh viên. Điều này sẽ giúp củng cố kiến thức cho sinh viên cũng như nâng cao tinh thần trách nhiệm xã hội của các doanh nghiệp, thúc đẩy sự hợp tác đào tạo giữa nhà trường và doanh nghiệp.

Với những kiến thức được giảng dạy, sinh viên cần có thể các hoạt động ngoại khóa từ phía nhà trường để có thể thực hành các kiến thức đã học. Các hoạt động cụ thể như cho sinh viên tham gia vào chương trình “Vua bán hàng” cần được nhân rộng cùng với việc thực hiện nhiều hơn các chương trình tương tự như vậy để sinh viên có thêm các kỹ năng trong kinh doanh. Thực hiện đồng bộ các hoạt động sẽ giúp củng cố kiến thức cũng như khả năng vận dụng của sinh viên, giúp khơi nguồn các ý tưởng và thực hiện các ý tưởng khởi nghiệp từ sinh viên.

Tóm lại, từ kết quả nghiên cứu có thể thấy, chính bởi sự quan tâm của sinh viên chưa cao nên hoạt động khởi nghiệp kinh doanh của sinh viên tại trường Đại học Công nghiệp chưa có nhiều sự nổi bật. Ngoài ra, mặc dù đã có những chỉ đạo trong triển khai phát triển hoạt động khởi nghiệp tại Trường nhưng các chưa có sự bùng nổ trong phong trào khởi nghiệp sáng tạo, không thể kể đến nguyên nhân từ phía Đoàn, Hội là đầu mối tổ chức, hỗ trợ, thúc đẩy phong trào chưa tổ chức đa dạng các chương trình. Thêm vào đó, còn thiếu vắng sự hợp tác giữa nhà trường với các tổ chức tư vấn khởi nghiệp, tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp quốc tế và doanh nghiệp để thúc đẩy sinh viên tham gia khởi nghiệp thành công. Sinh viên đánh giá rằng, chương trình học ít học phần liên quan đến khởi nghiệp kinh doanh cũng như ít các hoạt động ngoại khóa giúp cho sinh viên có liên hệ đến khởi nghiệp kinh doanh. Chính vì vậy, phía nhà trường cũng cần có những hoạt động cụ thể về phía đoàn, hội nhằm giúp sinh viên có môi trường để cụ thể hóa ý tưởng khởi nghiệp cũng như bồi dưỡng kiến thức về khởi nghiệp kinh doanh.

## 5. Kết luận

Khởi nghiệp kinh doanh là vấn đề được quan tâm nhiều trong thời kỳ cách mạng công nghiệp 4.0. Các quốc gia phát triển mạnh khởi nghiệp kinh doanh đã mang lại nhiều thành tựu về khoa học kỹ thuật và kinh tế. Chính vì vậy, cần có sự quan tâm từ nhiều phía đối với hoạt động này. Khởi nghiệp kinh doanh đã dần đang đi vào các cơ sở đào tạo đại học. Hoạt động khởi nghiệp đã nhận được nhiều sự quan tâm từ phía cơ quan chức năng cũng như các thành phần kinh tế. Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu cho thấy sinh viên tại trường Đại học Công nghiệp Hà Nội chưa quan tâm đầy đủ đến hoạt động khởi nghiệp. Phía nhà trường cần có những chỉ đạo sát sao hơn dành cho các đề án, các chương trình, dự án khởi nghiệp của sinh viên, các khoa chuyên môn cần thiết kế bổ sung các học phần cung cấp hành trang cho sinh viên khởi nghiệp. Ngoài ra, Đoàn thanh niên, Hội sinh viên cần tổ chức nhiều chương trình, tọa đàm hơn nữa giúp lan tỏa tinh thần khởi nghiệp kinh doanh đến đối tượng sinh viên, giúp sinh viên có ý tưởng khởi nghiệp có thể kết nối với các tổ chức tư vấn và các đơn vị tài trợ.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Chính Phủ. (2016). *Nghị quyết về hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đến năm 2020*. Chính phủ,.
2. Chính Phủ. (2017). *Quyết định số 1665/QĐ-TTg năm 2017 phê duyệt đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025”*.
3. German Startups Group. Encouraging entrepreneurship. Retrieved 05/07, 2019, from <http://www.german-startups.com/index.php/csr-en/>

4. HaUI. (2019a). Sinh viên Đại học Công nghiệp Hà Nội nhận tài trợ khởi nghiệp từ VinTech City. Retrieved 06/09, 2019, from <https://www.haui.edu.vn/vn/page/cthssv/detail/62413>
5. HaUI. (2019b). Tọa đàm “Sinh viên với tinh thần đổi mới sáng tạo”. Retrieved 04/07, 2019, from <https://www.haui.edu.vn/vn/page/dtn/detail/61872>
6. Huỳnh Trường Huy, & Nguyễn Nhật Khiêm. (2017). Chất lượng đào tạo ngành quản trị kinh doanh của khoa Kinh tế và quản trị kinh doanh, trường Đại học Cần Thơ: Kết quả đánh giá từ sinh viên ngành quản trị kinh doanh. *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ*, 27, 91-99.
7. ITP. (2018a). Phần 6: Kinh nghiệm thúc đẩy khởi nghiệp tại các trường đại học của Đức. Retrieved 05/07, 2019, from <http://www.vnu-itp.edu.vn/vi/tin-tuc/khoi-nghiep/876-kinh-nghiem-thuc-day-khoi-nghiep-tai-cac-truong-dai-hoc-cua-duc.html>
8. ITP. (2018b). Phần 8: Kinh nghiệm thúc đẩy khởi nghiệp kinh doanh tại các trường đại học của Đài Loan. Retrieved 05/07, 2019, from <http://www.vnu-itp.edu.vn/vi/tin-tuc/khoi-nghiep/878-kinh-nghiem-thuc-day-khoi-nghiep-tai-cac-truong-dai-hoc-cua-dai-loan.html>
9. Nguyễn Trần Minh Trí. (2019). Kinh nghiệm tạo lập quốc gia khởi nghiệp ở một số nước. *Doanh nghiệp và hội nhập*.
10. Quốc hội. (2017). Luật số 04/2017/QH14, Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa.
11. Senior, D., & Singer, S. (2011). *Start-up nation: The story of Israel's economic miracle*: Hachette.
12. Quyết định 844/QĐ-TTg ngày 18 tháng 5 năm 2016 của Thủ tướng chính phủ về việc phê duyệt Đề án "Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025." (2016).
13. Vuong, Q. H., Napier, N. K., Do, T. H., & Vuong, T. T. (2016). Creativity and Entrepreneurial Efforts in an Emerging Economy. *Business Creativity and The Creative Economy*, 2(1), 39-50. doi: 10.18536/bcce.2016.10.2.1.04

# CHẤT LƯỢNG ĐÀO TẠO KHỞI NGHIỆP TRONG TRƯỜNG ĐẠI HỌC

**TS. Đặng Thị Kim Thoa**

**NCS. Nguyễn Ngọc Diệp**

*Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*

## **Tóm tắt**

*Trong bối cảnh toàn cầu hóa ngày càng mạnh mẽ, các quốc gia đều ưu tiên đẩy mạnh ứng dụng khoa học và công nghệ vào đời sống và thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Các trường đại học từ lâu vẫn luôn được xem là cái nôi khởi nghiệp của nhiều bạn trẻ và là một chủ thể vô cùng quan trọng trong hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Để đánh giá về chất lượng đào tạo khởi nghiệp tại trường đại học, chúng tôi thực hiện một khảo sát nhỏ trên mẫu là 205 sinh viên khoa Quản trị kinh doanh, trường Đại học Kinh tế Quốc dân. Sử dụng thống kê mô tả, chúng tôi phân tích và đánh giá chất lượng đào tạo khởi nghiệp tại trường đại học trên năm khía cạnh: giảng viên, chương trình đào tạo, cơ sở vật chất, tương tác giữa nhà trường - doanh nghiệp và các hoạt động ngoại khóa. Kết quả nghiên cứu cho thấy sinh viên đánh giá khá cao chất lượng đào tạo khởi nghiệp của nhà trường trong đó khía cạnh cơ sở vật chất được đánh giá cao nhất. Trên cơ sở đó, một vài hàm ý quản lý đã được rút ra.*

**Từ khóa:** khởi nghiệp, đào tạo khởi nghiệp, sinh viên, trường đại học

## **1. Đặt vấn đề**

Trong xu thế hội nhập toàn cầu và làn sóng cách mạng công nghiệp lần thứ tư tác động mạnh mẽ tới mọi lĩnh vực của đời sống kinh tế - xã hội, nguồn vốn con người cùng với công nghệ và đổi mới sáng tạo trở thành yếu tố đầu vào quan trọng nhất để giúp các quốc gia phát triển bứt phá. Trong hệ thống đổi mới sáng tạo quốc gia và hệ sinh thái khởi nghiệp, trường đại học là thành tố rất quan trọng. Bên cạnh chức năng đào tạo con người, vai trò của các trường đại học ngày càng trở nên quan trọng trong hoạt động nghiên cứu khoa học, phát triển công nghệ và hợp tác với khu vực doanh nghiệp để thương mại hóa, ứng dụng các kết quả khoa học và công nghệ. Các trường đại học mạnh là nguồn sản xuất tri thức và công nghệ cho xã hội, cung cấp ý tưởng sáng tạo dồi dào cho các dự án khởi nghiệp, đóng góp cho sự gia tăng tài sản trí tuệ và năng lực trí tuệ của các doanh nghiệp.

Tại Việt Nam, mặc dù đã có một số thành công bước đầu nhưng hoạt động khởi nghiệp còn gặp không ít khó khăn, phát triển còn chưa có tính hệ thống, việc trang bị kiến thức cần thiết cho người khởi nghiệp thông qua hệ thống giáo dục cũng chưa được chú trọng (Lê Thị Khánh Vân, 2017). Số liệu khảo sát tại 1.500 doanh nghiệp khởi nghiệp cho thấy, hầu hết sinh viên mới tốt nghiệp ở trong nước chưa đáp ứng được kỳ vọng của hoạt động khởi nghiệp. Nguyên nhân là do các cơ sở giáo dục đại học của Việt Nam thường chỉ tập trung vào các vấn đề liên quan đến kỹ thuật, chưa trang bị cho sinh viên kiến thức cần thiết trong lĩnh vực khởi nghiệp như: Lập kế hoạch kinh doanh, đánh giá nhu cầu thị trường, thuyết trình kêu gọi đầu tư... (Lê Thị Khánh Vân, 2017). Để tăng cường hoạt động đào tạo và phát triển doanh nhân trong sinh viên, các trường đại học cần tạo ra một môi trường tổng thể giúp sinh viên trải nghiệm, khám phá và tích lũy các kiến thức, kỹ năng về khởi nghiệp. Do vậy, thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp cho sinh viên, kết nối doanh nghiệp và nhà trường trong đào tạo là những giải pháp quan trọng để giảm thiểu thực trạng rất ít sinh viên ra trường có khả năng sớm tiếp cận công việc. Bài viết này sẽ phân tích vai trò của trường đại học trong hệ sinh thái khởi nghiệp và đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến đào tạo khởi nghiệp từ ý kiến cho sinh viên Khoa Quản trị Kinh doanh, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân.

## **2. Vai trò của trường đại học trong hệ sinh thái khởi nghiệp**

Theo diễn đàn kinh tế thế giới (WEF), một hệ sinh thái khởi nghiệp được cấu thành bởi 8 thành phần: khả năng tiếp cận thị trường; nguồn nhân lực và lực lượng lao động; tài trợ và tài chính; hệ thống hỗ trợ và cố vấn; chính sách và khuôn khổ pháp lý; giáo dục và đào tạo; các trường đại học đóng vai trò xúc tiến; và hỗ trợ văn hóa. Với thành tố “Giáo dục đào tạo” và “Các trường đại học đóng vai trò xúc tiến”, các công ty khởi nghiệp có thể hưởng lợi tốt từ sự sẵn có lực lượng lao động có học vấn. Giáo dục giúp nâng cao năng lực học hỏi những điều mới mẻ và người lao động có sự đánh giá tốt hơn về những cơ hội và thách thức trên thị trường và nơi làm việc. Các kiến thức từ hoạt động giáo dục đào tạo, được xúc tác bởi văn hóa khởi nghiệp sẽ hình thành ý tưởng cho các doanh nghiệp khởi nghiệp, cũng như cung cấp nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp khởi nghiệp, tạo điều kiện để thúc đẩy sự thành công của doanh nghiệp khởi nghiệp để đóng góp cho sự phát triển của xã hội.

Trong hệ thống đổi mới sáng tạo quốc gia ở bất cứ nước nào, trường đại học, Chính phủ và doanh nghiệp là ba trụ cột tạo ra xã hội tri thức. Khi ba thành tố quan trọng này gắn kết tương liên với nhau, nó sẽ tạo điều kiện cho việc tạo ra tri thức, công nghệ và giá trị gia tăng cho xã hội. Theo Founder Institute, trường đại học đóng vai trò quan trọng trong cả ba giai đoạn chính của khởi nghiệp đổi mới sáng tạo: hình thành ý tưởng; phát triển sản phẩm và tăng trưởng. Ở giai đoạn đầu tiên, nhà trường, cụ thể là giảng viên và các đơn vị hỗ trợ đóng vai trò là những người truyền cảm hứng, cung cấp



thông tin, giới thiệu những thành công, điển hình, kinh nghiệm, hỗ trợ phát triển đội nhóm thông qua thúc đẩy hợp tác liên ngành trong sinh viên. Khi doanh nghiệp có sản phẩm, dịch vụ, nhà trường cần cung cấp những kiến thức cơ bản cần thiết về kinh doanh như luật pháp, thuế, kế toán cho đến hỗ trợ nơi làm việc cho các nhà sáng lập doanh nghiệp. Đối với giai đoạn thứ ba, khi hệ sinh thái có nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp phát triển tốt, trường đại học cần đóng vai trò tiên phong cung cấp những tài năng kinh doanh, nguồn lực chất lượng tốt với tư duy, kỹ năng và trải nghiệm hữu ích để doanh nghiệp tăng trưởng bền vững. Như vậy, trường ĐH vừa trang bị cho người học những kỹ năng, kiến thức và trải nghiệm để sẵn sàng khởi nghiệp khi có hướng đi đổi mới sáng tạo thực sự, vừa thực thi tốt vai trò của mình trong cung cấp nguồn nhân lực chất lượng cao cho xã hội (Nguyễn Đăng Minh Tuấn, 2017).

Xu hướng gần đây cho thấy, các trường đại học, cao đẳng đã bắt đầu đổi mới chương trình đào tạo theo hướng bổ sung học phần về khởi nghiệp vào chương trình đào tạo thông qua việc bắt đầu giảng dạy cho sinh viên học phần khởi nghiệp, cũng như mở các khóa đào tạo về khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo. Mong muốn của xu hướng này là để giúp sinh viên nhận thức đúng về khởi nghiệp ngay từ khi còn ngồi trên ghế nhà trường, thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp của sinh viên, cũng như cung cấp cho sinh viên kiến thức, công cụ, kỹ năng, môi trường, mạng lưới, nguồn tài trợ để khởi sự hoạt động kinh doanh một cách hiệu quả và thành công.

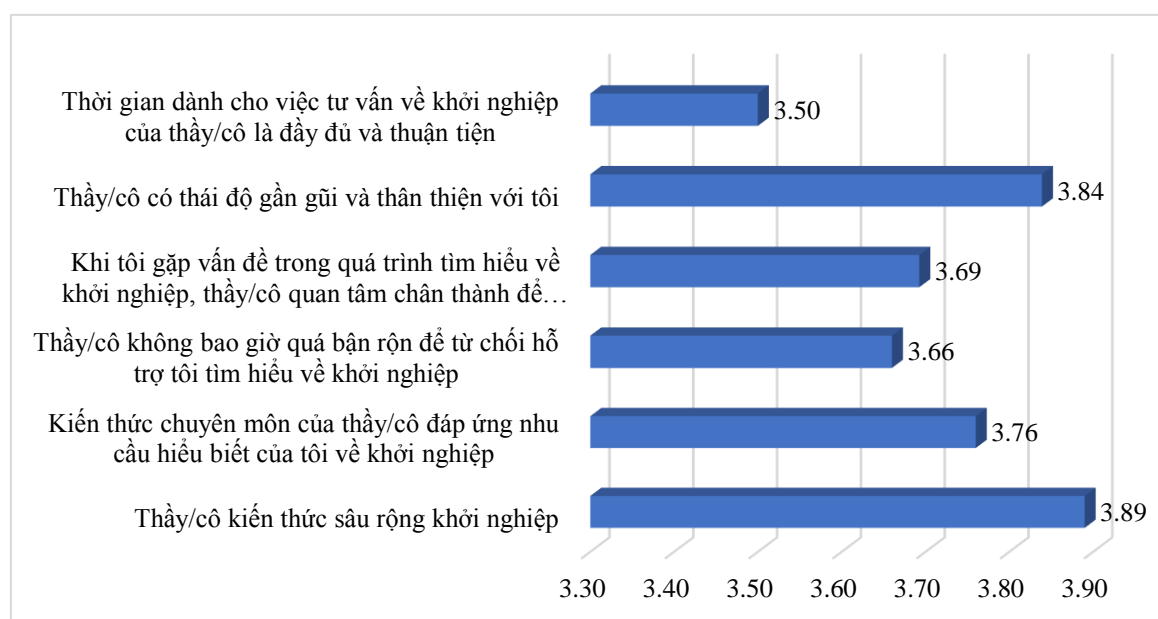
Từ những phân tích trên, có thể thấy, việc xây dựng và phát triển môi trường đào tạo khởi nghiệp tại các trường đại học, cao đẳng để giáo dục kiến thức, tinh thần khởi nghiệp cho sinh viên, trao cho sinh viên nhiều cơ hội khởi nghiệp, kết nối xã hội, thực tập và chạm thực tế là một trong những yêu cầu cần thiết đối hệ thống giáo dục hiện nay nói riêng và toàn xã hội nói chung.

### **3. Đánh giá chất lượng đào tạo khởi nghiệp từ góc nhìn sinh viên**

Để đánh giá chất lượng đào tạo khởi nghiệp, nhóm tác giả thực hiện một khảo sát nhỏ trên đối tượng là sinh viên chính quy của Khoa Quản trị Kinh doanh, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân vì theo Hynes (1996), sinh viên ngành quản trị kinh doanh có tiềm năng khởi nghiệp là cao nhất. Đối tượng khảo sát là sinh viên chính quy từ năm thứ 2 trở lên, đã được học các môn học cơ bản về quản trị kinh doanh và khởi nghiệp. Các sinh viên này cũng có nhiều trải nghiệm khi được tham gia nhiều hoạt động ngoại khóa về khởi nghiệp và kinh doanh do nhà trường tổ chức, do vậy có thể đưa ra những đánh giá khách quan và phù hợp về chất lượng đào tạo khởi nghiệp của trường đại học. Nghiên cứu sử dụng phương pháp chọn mẫu thuận tiện với 500 phiếu khảo sát được phát ra, thu về 350 phiếu, sau khi loại bỏ những phiếu không đạt yêu cầu còn lại 205 phiếu được đưa vào phân tích. Sau đó, nhóm tác giả sử dụng thống kê mô tả để phân tích, kết quả được trình bày chi tiết ở phần tiếp theo.

### 3.1. Về chất lượng giảng viên

Giảng viên là người truyền cảm hứng và cung cấp những kiến thức bài bản về khởi nghiệp và kinh doanh cho sinh viên do vậy chất lượng giảng viên là yếu tố quan trọng đầu tiên có ảnh hưởng đến chất lượng đào tạo khởi nghiệp. Kiến thức, kinh nghiệm, sự quan tâm và nhiệt tình của giảng viên sẽ nuôi dưỡng tinh thần khởi nghiệp, khiến sinh viên mong muốn khám phá và thử nghiệm khả năng mới của mình. Kết quả nghiên cứu cho thấy sinh viên đánh giá khá cao về chất lượng giảng viên đào tạo về khởi nghiệp (điểm trung bình là 3.68 trên thang điểm 5). Trong các khía cạnh của chất lượng giảng viên, sinh viên đánh giá cao nhất là kiến thức sâu rộng về khởi nghiệp của giảng viên (điểm 3.89/5) và cho rằng những kiến thức chuyên môn của giảng viên có thể đáp ứng được nhu cầu của hiểu biết của sinh viên về khởi nghiệp (điểm 3.76/5). Giảng viên cũng được đánh giá là thân thiện và gần gũi, luôn quan tâm hỗ trợ và dành thời gian để tư vấn về khởi nghiệp cho sinh viên. Thầy cô ít từ chối hỗ trợ sinh viên tìm hiểu về khởi nghiệp. Đây có thể được xem là tiền đề quan trọng tạo cảm hứng khởi nghiệp cho sinh viên.



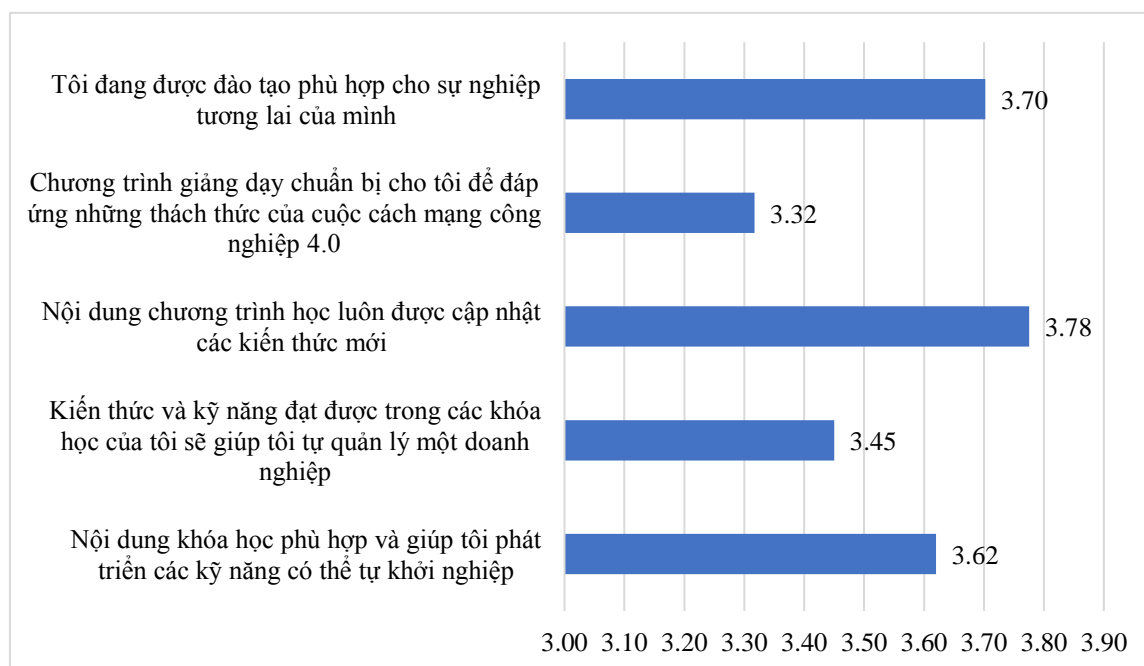
**Hình 1: Chất lượng giảng viên**

*Nguồn: Nhóm tác giả tổng hợp*

Có được sự đánh giá cao của sinh viên như vậy là do tại Khoa Quản trị Kinh doanh, các giảng viên đều có trình độ từ thạc sĩ trở lên, được đào tạo chính quy chuyên ngành quản trị kinh doanh tại các trường đại học trong và ngoài nước, đặc biệt các thầy cô thường xuyên tham gia bồi dưỡng các khóa học ngắn hạn để cập nhật kiến thức mới. Nhiều thầy cô tham gia tư vấn cho doanh nghiệp hoặc tự mở doanh nghiệp để kinh doanh, do vậy các thầy cô hoàn toàn tự tin có đủ kiến thức và kinh nghiệm để hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp.

### 3.2. Về chương trình đào tạo

Chương trình đào tạo được thể hiện trên hai khía cạnh: nội dung chương trình đào tạo và tính thực tiễn của chương trình đào tạo. Hiện tại, Khoa Quản trị Kinh doanh có các môn học về khởi sự kinh doanh và kỹ năng quản trị để trang bị những kiến thức và kỹ năng cần thiết cho sinh viên khởi nghiệp ngay từ khi ngồi trên ghế nhà trường. Các môn học được bố trí hợp lý nhằm giúp sinh viên có năng lực thực hiện toàn diện và có kỹ năng phối hợp các chức năng quản trị kinh doanh theo quá trình; khởi sự kinh doanh; xây dựng và tổ chức thực hiện chiến lược, kế hoạch kinh doanh; tổ chức bộ máy quản trị kinh doanh; quản trị chi phí kinh doanh; tổ chức, điều hành quá trình hoạt động kinh doanh thông qua việc thực hiện các chức năng hoạch định, tổ chức, phối hợp, điều chỉnh, kiểm tra, kiểm soát; tái lập doanh nghiệp thích ứng sự thay đổi môi trường kinh doanh. Do vậy, sinh viên cũng đánh giá khá cao nội dung và tính thực tiễn của chương trình đào tạo (điểm 3.69/5). Sinh viên cho rằng nội dung chương trình đào tạo luôn được cập nhật các kiến thức mới (điểm: 3.78) và có thể giúp sinh viên phát triển các kỹ năng để tự khởi nghiệp (điểm: 3.62). Chương trình hiện tại có thể cung cấp kiến thức và kỹ năng để sinh viên tự quản lý doanh nghiệp và phù hợp với sự nghiệp tương lai của mình. Tuy nhiên, sinh viên cũng cho rằng chương trình cần được bổ sung các nội dung có liên quan đến cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 để sinh viên có sự chuẩn bị trước nhằm đối phó được với những thách thức của cuộc cách mạng này (điểm 3.32/5).

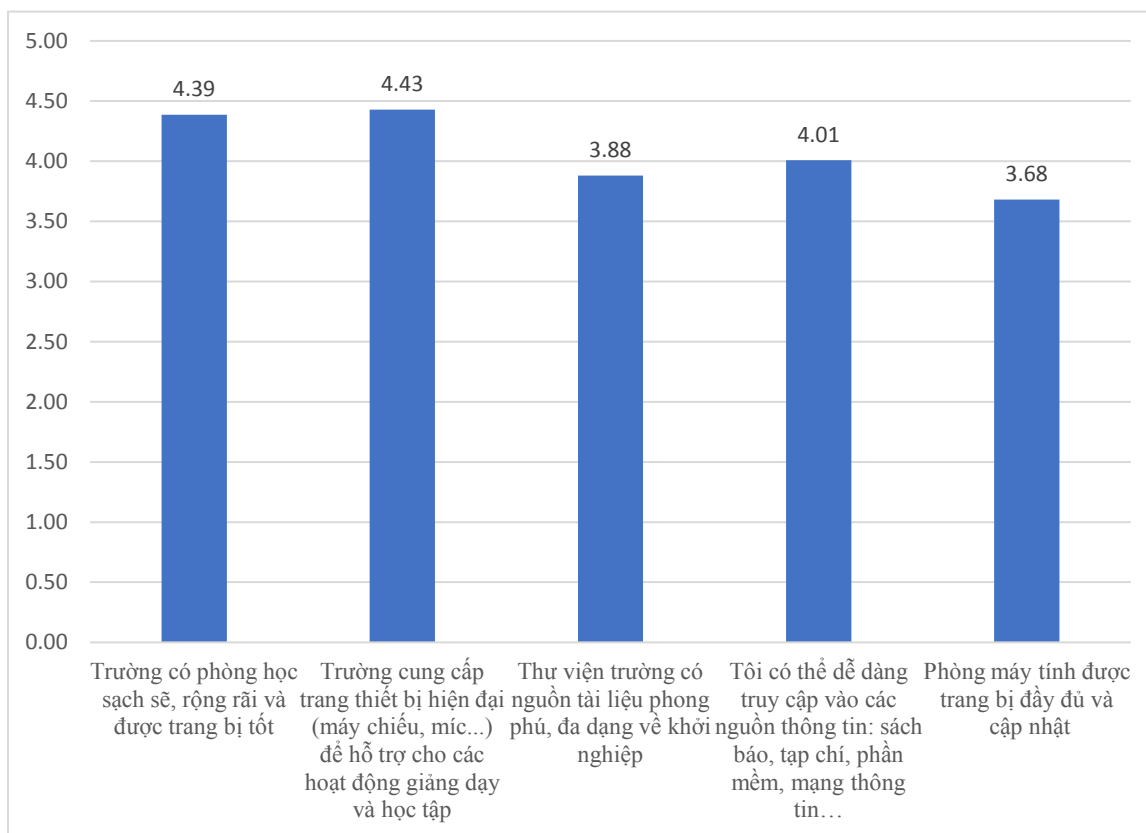


**Hình 2: Nội dung và tính thực tiễn của chương trình đào tạo**

*Nguồn: Nhóm tác giả tổng hợp*

### 3.3. Về cơ sở vật chất

Cơ sở vật chất bao gồm các phòng học, trang thiết bị phòng học, thư viện, máy tính... được huy động vào việc giảng dạy, học tập và các hoạt động mang tính giáo dục khác để đạt được mục đích giáo dục. Một chương trình đào tạo tốt, giáo viên giỏi nhưng thiếu các trang thiết bị phục vụ học tập thì những kiến thức mà sinh viên tiếp thu được chỉ nằm trong lý thuyết, không mang tính thực tế hoặc nhà trường không có đủ phòng ốc để sinh viên học tập, nghiên cứu thì cũng sẽ ảnh hưởng rất nhiều đến việc học của sinh viên. Hiện tại, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân có hệ thống giảng đường mới, hiện đại, thư viện điện tử và các phòng máy tính được nối mạng giúp sinh viên có môi trường học tập yên tĩnh, thoải mái và tiện nghi.



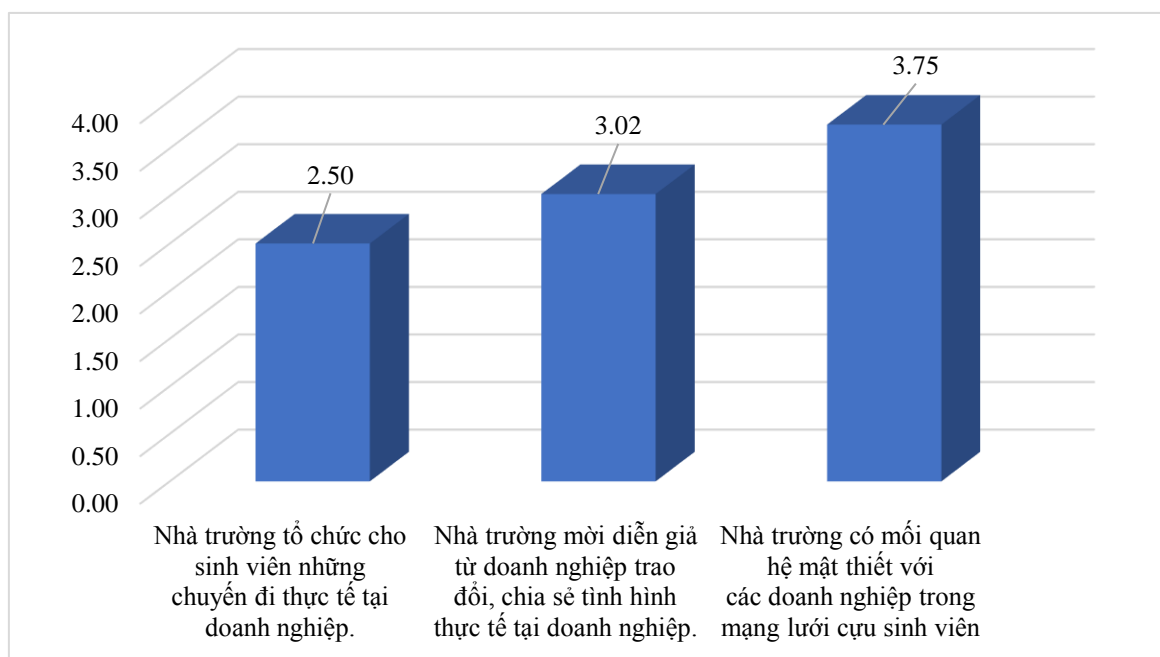
**Hình 3: Cơ sở vật chất của nhà trường**

*Nguồn: Nhóm tác giả tổng hợp*

Trong số các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng đào tạo, sinh viên đánh giá cơ sở vật chất của nhà trường có mức điểm trung bình cao nhất (điểm: 4.08/5). Các phòng học rộng rãi, sạch sẽ với trang thiết bị hiện đại và đầy đủ tạo môi trường học tập tốt để sinh viên tiếp thu kiến thức. Bên cạnh đó, nhà trường có nguồn tài liệu phong phú, đa dạng về khởi nghiệp mà sinh viên có thể tự do khai thác tại thư viện được coi là hiện đại nhất trong số các thư viện trường đại học Việt Nam. Sinh viên có thể dễ dàng truy cập vào các nguồn tài liệu để bổ sung kiến thức cho mình. Đây là điều kiện cơ bản để sinh viên tự khai thác thông tin về khởi nghiệp.

### 3.4. Về tương tác giữa nhà trường và doanh nghiệp

Tương tác giữa nhà trường và doanh nghiệp là một trong những khía cạnh quan trọng giúp sinh viên có được những trải nghiệm thực tế đồng thời việc tiếp xúc, giao lưu với các chủ doanh nghiệp thành đạt giúp sinh viên có được hình mẫu về doanh nhân trong tương lai từ đó thúc đẩy ý định khởi nghiệp. Hoạt động tương tác này đã diễn ra tại Trường Đại học Kinh tế Quốc dân nhưng không thường xuyên nên chưa được sinh viên đánh giá cao. Sinh viên đánh giá khá cao mạng lưới cựu sinh viên của nhà trường (điểm 3.75/5) trong đó có nhiều chủ doanh nghiệp thành đạt. Tuy nhiên, việc mời các diễn giả từ doanh nghiệp chưa được thường xuyên (điểm 3.02) hay sinh viên chưa được tham gia nhiều các chuyến đi thực tế tại doanh nghiệp (điểm 2.5/5). Việc mời các diễn giả từ các doanh nghiệp đến trao đổi, chia sẻ tình hình thực tế tại doanh nghiệp hay việc tổ chức cho sinh viên những chuyến tham quan thực tế tại doanh nghiệp sẽ giúp sinh viên có cái nhìn đầy đủ và toàn diện về câu chuyện khởi nghiệp và kinh doanh của các chủ doanh nghiệp.

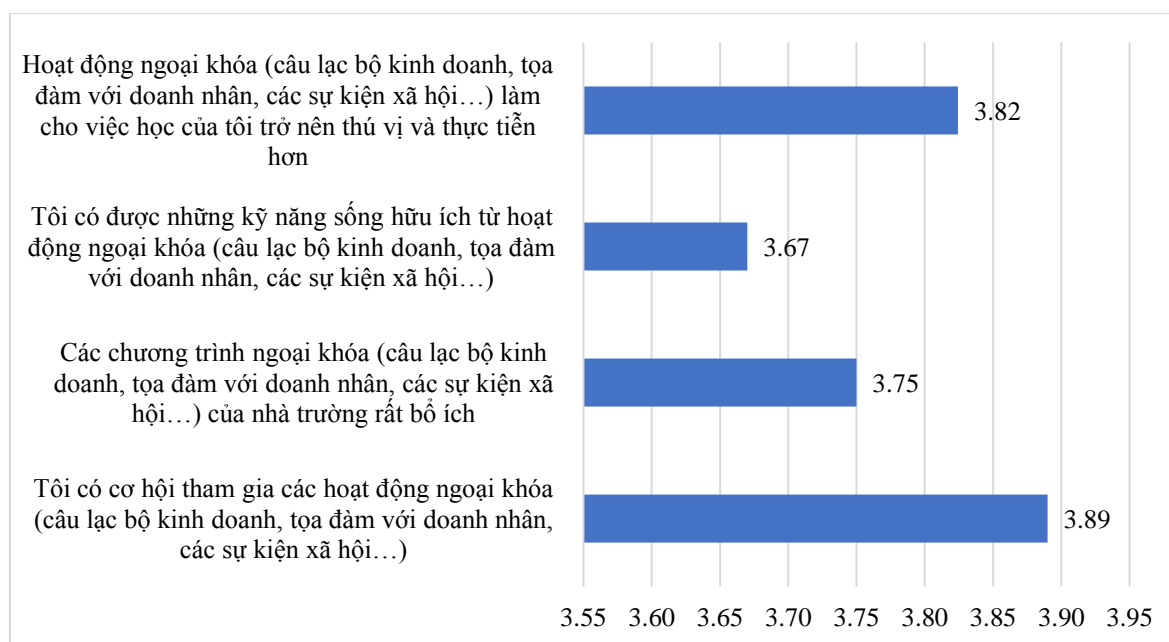


**Hình 4: Hoạt động tương tác giữa nhà trường và doanh nghiệp**

*Nguồn: Nhóm tác giả tổng hợp*

### 3.5. Về các hoạt động ngoại khóa

Môi trường giáo dục là tập hợp không gian với các hoạt động xã hội của cá nhân, các phương tiện và giao lưu được phối hợp với nhau tạo điều kiện thuận lợi để giáo dục đạt kết quả cao nhất. Các hoạt động ngoại khóa như các câu lạc bộ, các sự kiện xã hội được tổ chức tại trường giúp phát hiện tài năng sinh viên đồng thời giúp sinh viên có cơ hội tích lũy kỹ năng hữu ích.



**Hình 5: Các hoạt động ngoại khóa**

*Nguồn: Nhóm tác giả tổng hợp*

Sinh viên cho rằng họ có nhiều cơ hội để tham gia các hoạt động ngoại khóa như các câu lạc bộ kinh doanh (ví dụ: Câu lạc bộ Nhà kinh tế trẻ, Câu lạc bộ Doanh gia tương lai...), các buổi tọa đàm với doanh nhân hay các sự kiện xã hội... (điểm 3.89/5) do vậy họ tích lũy được những kinh nghiệm sống hữu ích từ những hoạt động này. Đây cũng là cơ sở để họ xây dựng các mối quan hệ hỗ trợ cho các hoạt động khởi nghiệp sau này. Việc tham gia các câu lạc bộ kinh doanh giúp họ học được từ những tình huống thực tế, những case study hay thậm chí được thực hành từ những hoạt động kinh doanh nhỏ, từ đó giúp sinh viên khởi tạo ý tưởng khởi nghiệp.

#### **4. Kết luận**

Có thể nhận thấy, khởi nghiệp đang là một xu thế phát triển mạnh mẽ trong giới trẻ, trong đó trường đại học được xem là một trụ cột quan trọng trong hệ sinh thái khởi nghiệp. Vai trò của các trường đại học là cung cấp nguồn nhân lực chất lượng cao cho hệ sinh thái khởi nghiệp bao gồm các nhà sáng lập, nhân viên làm việc trong các doanh nghiệp khởi nghiệp và lực lượng nhân lực nghiên cứu khoa học công nghệ. Do vậy, để tạo sự thay đổi tổng thể trong cả hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam, các trường đại học cần phải nhấn mạnh trọng tâm đào tạo của mình - không chỉ là kiến thức hàn lâm, mà còn xây dựng kỹ năng toàn diện cho sinh viên. Thay cho cách dạy lý thuyết, các trường cần chuyển sang dạy học thông qua trải nghiệm, mục đích là để giúp người học hiểu cách tư duy của những người khởi nghiệp và có khả năng lựa chọn những quyết định tốt nhất trong một bối cảnh cụ thể. Các trường đại học cần tăng cường năng lực đội ngũ giảng viên đào tạo về khởi nghiệp bằng cách gửi giảng

viên tham gia các khóa đào tạo trong và ngoài nước về khởi nghiệp để cập nhật các kiến thức về khởi nghiệp mới trên thế giới. Các chương trình đào tạo cũng phải thường xuyên được cập nhật, trong đó tăng cường các môn học về khởi sự kinh doanh. Để tăng cường phát triển năng lực kinh doanh và mong muốn khởi nghiệp của sinh viên, các trường cần thường xuyên tổ chức các hoạt động ngoại khóa, đặc biệt là việc thành lập các câu lạc bộ kinh doanh để sinh viên có thể tự lên ý tưởng và thực hiện các dự án kinh doanh nhỏ, qua đó tăng cường khả năng lãnh đạo và điều hành cũng như các quan hệ xã hội. Bên cạnh đó, các trường đại học cần tham gia mạnh mẽ hơn vào quá trình hỗ trợ khởi nghiệp, thông qua gắn kết với giới làm chính sách, giới doanh nhân. Sự gắn kết đó giúp nâng cao uy tín của nhà trường trong xã hội, biến nhà trường thành một yếu tố không thể thiếu trong hệ thống đổi mới sáng tạo quốc gia.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Anh Thu (2019). Môi trường đào tạo khởi nghiệp tại các trường đại học. <http://www.khoahocphothong.com.vn/moi-truong-dao-tao-khoi-nghiep-tai-cac-truong-dai-hoc-52147.html>.
2. Đề án *Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST quốc gia đến năm 2025* (Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016).
3. Hynes, B. (1996), "Entrepreneurship education and training - introducing entrepreneurship into non-business disciplines", *Journal of European Industrial Training*, Vol. 20 No. 8, pp. 10-17.
4. Lê Thị Khánh Vân (2017). Tạo lập môi trường khởi nghiệp – Kinh nghiệm quốc tế và bài học cho Việt Nam. *Tạp chí Khoa học và Công nghệ Việt Nam*, số 9 năm 2017.
5. Nguyễn Đặng Minh Tuấn (2017). Trường Đại học – Trung tâm của khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo. <http://tiasang.com.vn/-doi-moi-sang-tao/Truong-dai-hoc--Trung-tam-cua-khoi-nghiep-va-doi-moi-sang-tao--10422>.

# DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO - THỰC TIỄN VÀ XU THẾ PHÁT TRIỂN

**ThS. Nguyễn Chu Du**

*Trường Đại học Công đoàn*

**Nguyễn Thị Thùy Dung**

*Trường Đại học Luật Hà Nội*

## **Tóm tắt**

*Làn sóng cách mạng công nghiệp 4.0 ngày càng mạnh mẽ tới mọi mặt của đời sống kinh tế - xã hội đặc biệt là các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo (DNKNST). Bên cạnh thuận lợi là số vốn đầu tư của hoạt động khởi nghiệp không lớn nhưng lợi nhuận thu về của doanh nghiệp lại tương đối cao thì các doanh nghiệp cũng phải đối mặt với nhiều khó khăn và rào cản pháp lý lớn. Trong phạm vi bài viết này, tác giả tập trung phân tích thực tiễn và xu thế phát triển của DNKNST thời đại 4.0.*

**Từ khóa:** *Doanh nghiệp, khởi nghiệp sáng tạo, cách mạng công nghiệp 4.0.*

## **1. Khái quát về DNKNST**

Làn sóng cách mạng công nghiệp 4.0 tác động ngày càng mạnh mẽ tới mọi mặt của đời sống kinh tế - xã hội. Doanh nghiệp trong thời kỳ này dựa trên động lực không có trần giới hạn là công nghệ và đổi mới sáng tạo. Song, cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đang tạo ra nhiều thách thức khiến một số doanh nghiệp, một số ngành lạc nhịp về công nghệ phải thu hẹp đáng kể và bị đào thải.

Việt Nam nói riêng và các quốc gia trên thế giới nói chung đã đẩy mạnh hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (startup). Trong tiếng Anh, thuật ngữ “start-up” có hai nghĩa: *Một là*, phản ánh một trạng thái bắt đầu của một công việc kinh doanh hoặc một dự án; *Hai là*, một doanh nghiệp được thành lập để thực hiện ý tưởng trên cơ sở khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới và có khả năng tăng trưởng nhanh. Theo nghiên cứu của Paul Graham, DNKNST là doanh nghiệp được lập ra với kỳ vọng tăng trưởng nhanh. Tốc độ tăng trưởng gắn với ý tưởng sáng tạo mới là yếu tố quan trọng nhất xác định đó là một doanh nghiệp khởi nghiệp. Các yếu tố khác (như doanh nghiệp mới thành lập, thuộc lĩnh vực công nghệ, được quỹ đầu tư rủi ro tài trợ, vv.) chỉ có ý nghĩa phụ trợ (Paul Graham, 2005). Theo Mandela Schumacher - Hodge cho rằng, đối với một doanh nghiệp khởi nghiệp thì tính đột phá là điều bắt buộc. DNKNST có thể tạo ra những thứ chưa hề có trên thị trường hoặc tạo ra một giá trị tốt hơn so với những thứ đang có sẵn. Công nghệ thường là đặc tính tiêu biểu của sản phẩm từ một doanh nghiệp khởi nghiệp. Mặc dù, ngay cả khi sản



phẩm không dựa nhiều vào công nghệ, thì doanh nghiệp khởi nghiệp cũng cần áp dụng công nghệ để đạt được mục tiêu kinh doanh và tham vọng tăng trưởng (Lê Xuân Trường, 2018).

Tại Việt Nam khái niệm DNKNST mới được đưa vào văn bản chính thức đầu tiên là “*loại hình doanh nghiệp có khả năng tăng trưởng nhanh dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới*” (Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016). Trên thực tế, các quy định liên quan đến hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp đã xuất hiện từ những năm đầu 2010, khi Nghị định về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa của Chính phủ (Nghị định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30/6/2009) được ban hành. Tuy nhiên hệ thống pháp lý hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp được đề cập chính thức tại các văn bản quy phạm pháp luật của Việt Nam từ năm 2016, cho đến nay vẫn đang trong quá trình xây dựng và hoàn thiện.

## **2. DNKNST thực tiễn và xu thế phát triển**

### **2.1. Hệ thống chính sách của Nhà nước về DNKNST**

Việt Nam thực hiện một số nhiệm vụ lớn, mang tính chiến lược đó là cơ cấu lại nền kinh tế, thúc đẩy tăng trưởng và thực hiện mô hình tăng trưởng từ chủ yếu dựa theo chiều rộng sang phát triển hợp lý giữa chiều rộng và chiều sâu, vừa mở rộng quy mô, vừa chú trọng nâng cao chất lượng, hiệu quả (Văn kiện Đại hội XI, 2011). Nghị quyết Quốc hội cũng khẳng định: xác định mục tiêu tổng quát là tập trung nâng cao hiệu quả phân bổ và sử dụng các nguồn lực phát triển, xác định trọng tâm chính sách của Chính phủ là vấn đề phát triển mạnh khu vực kinh tế tư nhân trong nước và thu hút hợp lý đầu tư trực tiếp nước ngoài, cải thiện môi trường kinh doanh (Quốc hội, 2016) Nghị quyết của Chính phủ với mục tiêu đặt ra là sẽ xây dựng doanh nghiệp Việt Nam có năng lực cạnh tranh, phát triển bền vững; cả nước có ít nhất 1 triệu doanh nghiệp hoạt động, trong đó có các doanh nghiệp quy mô lớn, nguồn lực mạnh; khu vực tư nhân Việt Nam đóng góp khoảng 48 - 49% tổng sản phẩm quốc nội (GDP), khoảng 49% tổng vốn đầu tư toàn xã hội; năng suất các nhân tố tổng hợp (TFP) đóng góp khoảng 30- 35% GDP; năng suất lao động xã hội tăng khoảng 5%/năm. Hàng năm, khoảng 30- 35% doanh nghiệp Việt Nam có hoạt động đổi mới sáng tạo (Chính phủ, 2016).

Ngoài các văn bản chung về DNKNST các cơ quan Nhà nước đã ban hành các văn bản, quy định pháp luật về hỗ trợ khuyến khích các DNKNST. Theo đó “Doanh nghiệp vừa và nhỏ khởi nghiệp sáng tạo (đối tượng được hỗ trợ theo Luật) là doanh nghiệp được thành lập để thực hiện ý tưởng trên cơ sở khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới và có khả năng tăng trưởng nhanh”. Điều kiện để doanh nghiệp được nhận hỗ trợ đó là, *Thứ nhất*, có thời hạn không quá 5 năm kể từ

ngày được cấp giấy chứng nhận đăng ký DN lần đầu; *Thứ hai*, chưa chào bán chứng khoán ra công chúng (Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa).

Các doanh nghiệp vừa và nhỏ khởi nghiệp sáng tạo được hỗ trợ gồm 5 hình thức như sau: (i) Hỗ trợ ứng dụng, chuyển giao công nghệ; hỗ trợ trang thiết bị tại cơ sở kỹ thuật; hỗ trợ tham gia cơ sở ươm tạo, khu làm việc chung; hướng dẫn thử nghiệm, hoàn thiện sản phẩm mới, dịch vụ và mô hình kinh doanh mới; (ii) Hỗ trợ đào tạo, huấn luyện chuyên sâu về xây dựng, phát triển sản phẩm; thu hút đầu tư; tư vấn về sở hữu trí tuệ; thực hiện các thủ tục về tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật, đo lường, chất lượng; (iii) Hỗ trợ về thông tin, truyền thông, xúc tiến thương mại, kể nối mạng lưới khởi nghiệp sáng tạo, thu hút đầu tư từ các quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo; (iv) Hỗ trợ thực hiện thương mại hóa kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ, khai thác và phát triển tài sản trí tuệ; (v) Cơ chế cấp bù lãi suất đối với khoản vay của doanh nghiệp vừa và nhỏ khởi nghiệp sáng tạo thông qua các tổ chức tín dụng (Nghị định số 39/2018/NĐ-CP).

Chi tiết hóa các hình thức hỗ trợ của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa là các chính sách cụ thể về: Thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa (Nghị định 34/2018/NĐ-CP; Nghị định 39/2019/NĐ-CP); Đầu tư cho doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo đã tạo khung pháp luật cơ bản cho doanh nghiệp thực hiện hoạt động khởi nghiệp sáng tạo, quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo, cơ chế sử dụng ngân sách địa phương đầu tư vào doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo, quản lý nhà nước đối với hoạt động đầu tư khởi nghiệp sáng tạo (Nghị định số 38/2018/NĐ-CP);

Hiện thực hóa các chính sách chung Chính phủ đã triển khai Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025 với mục tiêu: *Thứ nhất*, giai đoạn đầu đến năm 2020 hoàn thiện hệ thống pháp lý hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; thiết lập được cổng thông tin khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia; hỗ trợ được 800 dự án, 200 doanh nghiệp khởi nghiệp, trong đó 50 doanh nghiệp gọi được vốn thành công từ các nhà đầu tư mạo hiểm, thực hiện mua bán và sáp nhập, với tổng giá trị ước tính khoảng 1.000 tỷ đồng; *Thứ hai*, đến năm 2025, hỗ trợ phát triển 2.000 dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; hỗ trợ phát triển 600 doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; 100 doanh nghiệp tham gia Đề án gọi được vốn đầu tư từ các nhà đầu tư mạo hiểm, thực hiện mua bán và sáp nhập, với tổng giá trị ước tính khoảng 2.000 tỷ đồng. (Quyết định số 844/QĐ-TTg)

Để thực hiện tốt Đề án trên, Bộ Khoa học và Công nghệ triển khai 12 dự án và 03 đề tài cụ thể sẽ được triển khai với mục tiêu: Nâng cao năng lực cho các thành phần của hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, liên kết các hệ sinh thái khởi

nghiệp quốc gia và xây dựng cơ chế, chính sách phát triển khoa học và công nghệ hỗ trợ DNKNST (Quyết định số 171/QĐ-BKHHCN; Quyết định số 3362/QĐ-BKHHCN)

Ngoài ra, còn một số đề án khác hỗ trợ sinh viên, phụ nữ khởi nghiệp (Quyết định số 1665/QĐ-TTg, Quyết định số 939/QĐ-TTg). Bên cạnh đó, còn các nghị quyết của các HĐND tỉnh, các quyết định, kế hoạch, chương trình của UBND tỉnh về khởi nghiệp và khởi nghiệp sáng tạo ở các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương.

Nhìn chung, Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa 2017 cùng với các văn bản hướng dẫn đã tạo nhiều thuận lợi để doanh nghiệp nhỏ và vừa được khởi nghiệp sáng tạo với các mục tiêu như sau.

**Bảng 1. Các mục tiêu chính sách phát triển khởi nghiệp của Việt Nam**

Loại	Mục tiêu
Pháp luật	- Hoàn thiện hệ thống pháp lý hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo.
Thông tin	- Vận hành Cổng thông tin khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia
Số lượng dự án được hỗ trợ	- Giai đoạn đầu (không rõ mốc): 800 dự án - Giai đoạn hai (2025): 2.000 dự án
Số lượng doanh nghiệp được hỗ trợ	- Giai đoạn đầu (không rõ mốc): 200 doanh nghiệp, trong đó 50 doanh nghiệp gọi vốn thành công, tổng giá trị 1.000 tỷ đồng - Giai đoạn hai (2025): 600 doanh nghiệp, trong đó 100 doanh nghiệp gọi vốn thành công, tổng giá trị 2.000 tỷ đồng

(Nguồn: VCCI 2017, Tổng hợp từ Đề án 844)

## 2.2. Đánh giá hệ thống pháp lý và chính sách hỗ trợ DNKNST

Nhìn chung, các quy định pháp luật và chính sách hỗ trợ khởi nghiệp tại Việt Nam còn thiếu đồng bộ, cụ thể và vẫn tồn tại nhiều xung đột, mâu thuẫn. Các quy định chủ yếu còn mang tính chung chung, có phạm vi đối tượng rộng, dàn trải với đối tượng được hỗ trợ là gần như toàn bộ các doanh nghiệp nhỏ và vừa mà chưa có sự định hướng riêng cho nhóm đối tượng đặc thù, đặc biệt là các doanh nghiệp khởi nghiệp.

Mặc dù các quy định, hướng dẫn để triển khai hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp ở các địa phương đã được cụ thể hóa, rõ ràng hơn, song việc thu hẹp, tập trung vào các nhóm đối tượng nhất định vẫn chưa được đảm bảo. Không ít trường hợp, các quy định, hướng dẫn của các địa phương chỉ đơn thuần là lựa chọn và nhắc lại một số nội dung của Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025”. Tính đến thời điểm hiện tại, Đề án ban hành theo Quyết định số 844/QĐ-TTg gần như là văn bản duy nhất đặt ra các mục tiêu cụ thể mang tính định lượng về phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp với các mục tiêu ngắn hạn và trung hạn. Song, Đề án

này cũng như các đề án khác chỉ mang tính định hướng, không ràng buộc trách nhiệm đối với bất kỳ cơ quan, tổ chức nào, cũng không có biện pháp xử lý nào trong trường hợp không đạt được mục tiêu. Từ đó, đã dẫn đến việc thực hiện hỗ trợ DNKNST bị hạn chế, khó khăn.

### 3. Thực trạng DNKNST ở Việt Nam hiện nay

#### 3.1. Số lượng DNKNST tại Việt Nam:

Tuy số lượng doanh nghiệp thành lập mới tại Việt Nam tương đối cao nhưng trên thực tế, các DNKNST trong số đó lại rất ít.

**Bảng 2: Số lượng DNKNST ở Việt Nam**

Năm	Số lượng DNKNST
2015	1.800
2016	3.000
2017	3.860
2018	4.460

(Nguồn: Tổng hợp số liệu từ VCCI, Đề án 844)

Mặc dù số lượng DNKNST còn chiếm số lượng nhỏ so với tổng số doanh nghiệp hiện nay tuy vậy, nếu tính trên đầu người thì số các công ty khởi nghiệp của Việt Nam cao hơn các quốc gia khác như Trung Quốc (2.300 công ty khởi nghiệp), Ấn Độ (7.500 công ty khởi nghiệp) và Indonesia (2.100 công ty).

So sánh giữa các DNKNST cho thấy, số lượng DNKNST trong các lĩnh vực công nghệ thông tin cao hơn các lĩnh vực khác. Riêng trong lĩnh vực công nghệ, Việt Nam được đánh giá là thị trường mới nổi giàu tiềm năng.

Theo thống kê của tổ chức Topica Founder Institute (TFI), năm 2017, Việt Nam tiếp nhận 92 thương vụ đầu tư KNST với tổng số vốn hơn 291 triệu USD, tăng gần gấp đôi về mặt số lượng thương vụ và gần 50% về mặt tổng số vốn đầu tư so với năm 2016 (50 thương vụ với 205 triệu USD). Trong số đó, có 8 thương vụ thoái vốn thành công thông qua mua bán và sáp nhập (M&A) trị giá 128 triệu USD. Năm 2015, giá trị đầu tư là 137 triệu USD và giá trị thoái vốn là khoảng 300 triệu USD (do có thương vụ bán Misfit trị giá 260 triệu USD).

Mặc dù có sự tăng trưởng tương đối mạnh mẽ, nhưng nguồn vốn đầu tư cho DNKNST (hay còn gọi là “startup”) tại Việt Nam vẫn tương đối khiêm tốn so với khu vực và trên thế giới. Theo Tech in Asia<sup>3</sup>, năm 2017, khu vực Đông Nam Á đã thu hút 7,86 tỷ USD đầu tư vào khởi nghiệp, như vậy số vốn đầu tư Việt Nam thu hút được chiếm tỷ phần rất nhỏ, chưa đến 5%. Theo tạp chí uy tín về khởi nghiệp

CBI Insights, từ năm 2012 tới nay, Việt Nam, đứng thứ tư về lượng vốn ĐTMH thu hút được, sau Singapore, Indonesia và Malaysia. (VCCI, 2018)

Theo báo cáo thường niên về tình hình đầu tư khởi nghiệp năm 2018 của Topica Founder Institute (TFI), trong năm 2018 các công ty khởi nghiệp Việt Nam đã nhận được 889 triệu USD đầu tư trong 92 thương vụ với các Quỹ đầu tư trong và ngoài nước, gấp 3 lần so với năm 2017 (cùng số thương vụ) và gấp 6 lần năm 2016 (TFI, 2019)

Hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam ngày một phát triển và tạo ra nhiều điều kiện cho các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo có cơ hội tiếp cận các nguồn lực.

**Bảng 3: Hệ sinh thái khởi nghiệp ở Việt Nam**

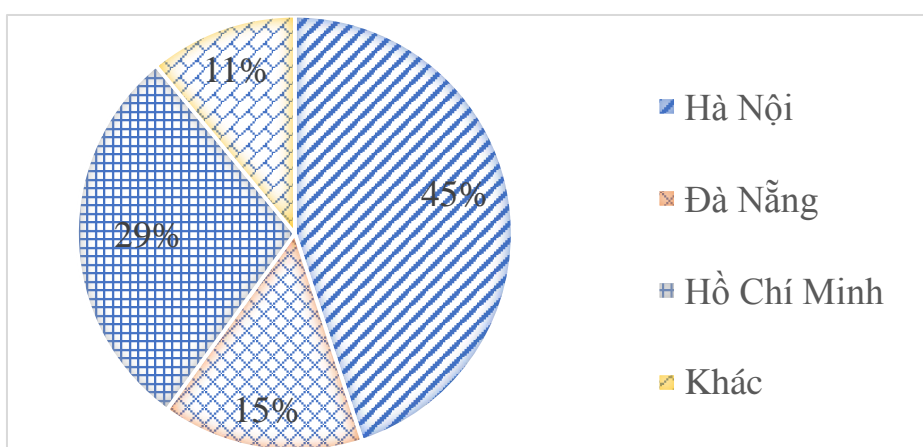
Các tác nhân	Số lượng
Số quỹ đầu tư mạo hiểm (Bao gồm từ hỗ trợ đến các giai đoạn: khởi đầu, Series A, Series B)	40
Số nguồn vốn đầu tư	7 tỷ USD
Số lượng vườn ươm và tổ chức thúc đẩy kinh doanh	40
Khu làm việc chung	70

(Nguồn: Trịnh Đức Chiêu, Phan Hoàng Lan, Topica Founder Institute, Vietnam startup deal insight 2018.)

Dự kiến trong các năm tới, các Startup giai đoạn đầu của Việt Nam sẽ tiếp tục thu hút những khoản đầu tư lớn với ước tính của các năm 2019, 2020 và 2021 lần lượt là 205 triệu USD, 320 triệu USD và 440 triệu USD.

### 3.2. Khu vực và lĩnh vực hoạt động kinh doanh của các DNKNST

Theo kết quả khảo sát của Viettonkin (2019) các DNKNST đa phần ở các thành phố lớn.



(Nguồn: Viettonkin, 2019)

**Biểu đồ 1: Phân bố các DNKNST ở Việt Nam**

Kết quả khảo sát phản ánh Hà Nội vẫn chiếm số lượng DNKNST nhiều nhất nước với 45.0% tiếp đó là Hồ Chí Minh với 29.0% và Đà Nẵng là 15.0% còn các thành phố khác chỉ chiếm 11.0%. Tiếp theo là các lĩnh vực hoạt động kinh doanh của các DNKNST.

**Bảng 4: Lĩnh vực hoạt động của DNKNST**

Lĩnh vực	Tỉ lệ %
Dịch vụ du lịch	15.4
IT	13.2
Thực phẩm và đồ uống	11.0
Thương mại điện tử	9.9
Dịch vụ vận chuyển chuyên nghiệp	8.8
Phần cứng	8.8
Phần mềm	8.5
Các lĩnh vực khác	24.4

Dựa trên khảo sát Khởi nghiệp Viettonkin, về khu vực mà các Startup khởi nghiệp thể hiện nhóm lĩnh vực dịch vụ du lịch với 15,4 % chủ sở hữu Startup đã chọn. CNTT đứng thứ hai trong các lĩnh vực khởi nghiệp phổ biến. Thực phẩm và đồ uống được lựa chọn là 11% số người được hỏi. Thương mại điện tử, dịch vụ chuyên nghiệp, phần cứng và phần mềm cũng là lĩnh vực phổ biến cho Startup, lần lượt nắm giữ gần 10%, 8,8% và 8,8%. Thực tế này phản ánh đúng xu hướng phát triển của thời kỳ cách mạng công nghiệp 4.0 hiện nay với đặc điểm: *Một là*, doanh nghiệp khởi nghiệp dựa trên nền tảng công nghệ thông tin không cần quá nhiều vốn đầu tư ban đầu; *Hai là*, doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ thông tin chỉ cần có ý tưởng sáng tạo, cách làm hay và có khả năng tăng trưởng, thúc đẩy nền kinh tế; *Ba là*, có khả năng kết nối toàn cầu qua công nghệ IoT, dễ dàng học hỏi từ các quốc gia trên thế giới.

### **3.3. Trình độ công nghệ của DNKNST**

Trình độ công nghệ nói chung và chuyên gia công nghệ nói riêng là nền tảng cho tính sáng tạo đổi mới quyết định đến việc doanh nghiệp thành lập mới có phải là DNKNST hay không. Kinh nghiệm ở các nước phát triển trên thế giới, đầu tư cho các hoạt động nghiên cứu khoa học và công nghệ chủ yếu phần lớn là khu vực doanh nghiệp, xuất phát từ hoạt động R&D của doanh nghiệp, chứ không phải nhà nước. Sự đầu tư của nhà nước chỉ mang tính hỗ trợ, đầu tư cơ bản, đầu tư cho các nghiên cứu cơ bản. Tuy nhiên, hiện nay cho thấy, tại Việt Nam, doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp tư nhân nói riêng chưa thật sự quan tâm đến R&D trong lĩnh vực khoa học công nghệ, phát triển công nghệ. Điều này thể hiện qua việc thực hiện chính sách và

các quy định hoặc khuyến khích các công ty tư nhân dành 10% doanh thu trước thuế cho các hoạt động R&D (hoạt động nghiên cứu và phát triển) của doanh nghiệp, hoặc sự đầu tư của doanh nghiệp cho các hoạt động đổi mới, tiếp cận công nghệ mới trong sản xuất, kinh doanh. Theo kết quả khảo sát, thì ngoại trừ một số doanh nghiệp lớn, đặc biệt doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thông tin, còn tuyệt đại đa số doanh nghiệp không quan tâm nhiều lắm đến đầu tư cho lĩnh vực R&D. Vì thế, tổng mức đầu tư toàn xã hội cho KHCN hiện chưa đến 1% GDP, con số này ở các nước phát triển là 3 - 4%. Trong khi đó, Nghị quyết 20/NQ-TW đặt ra phải đầu tư cho khoa học công nghệ tối thiểu 1,5% GDP vào năm 2015 và 2% vào năm 2020 (Nguyễn Thị Thùy Dung, 2019)

Với tỷ lệ nhân lực khoa học và công nghệ còn thấp, việc thực hiện đổi mới sáng tạo là rất hạn chế. “Bán buôn, bán lẻ; sửa chữa ô tô, xe máy”, “Xây dựng” và “Công nghiệp chế biến, chế tạo” là các lĩnh vực có số lượng doanh nghiệp thành lập mới cao nhất, lần lượt là 46.380 doanh nghiệp (tăng 2,1%), 16.735 doanh nghiệp (tăng 4,4%), 16.202 doanh nghiệp (tăng 0,07%). Số vốn đăng ký nhiều nhất là ở lĩnh vực “Kinh doanh bất động sản” với 430.193 tỷ đồng; đây cũng là ngành có tỷ lệ doanh nghiệp thành lập mới tăng cao nhất, đạt 40%. Các lĩnh vực có số lượng doanh nghiệp thành lập mới giảm là: “Vận tải kho bãi” (giảm 34%), “Nghệ thuật, vui chơi và giải trí” (giảm 9,1%), “Nông, lâm nghiệp và thủy sản” (giảm 5,5%), “Thông tin và truyền thông” giảm 3,8%, “Khai khoáng” (giảm 3,1%) (Cục quản lý kinh doanh, 2018)

### ***3.4. Về lao động của khu vực doanh nghiệp***

Theo số liệu của Tổng cục thống kê, giai đoạn 2010 - 2017, bình quân mỗi năm khu vực doanh nghiệp thu hút thêm 5,9% lao động. Theo khu vực kinh tế, mỗi năm khu vực công nghiệp và xây dựng thu hút thêm 5,5% lao động, khu vực dịch vụ thu hút thêm 6,9% lao động và khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản thu hút giảm 0,6% lao động. Theo loại hình doanh nghiệp, mỗi năm doanh nghiệp khu vực nhà nước giảm 4% lao động. Khu vực doanh nghiệp ngoài nhà nước hiện thu hút nhiều lao động nhất, bình quân giai đoạn 2010 - 2017 mỗi năm khu vực này thu hút thêm 5,7% lao động. Khu vực FDI là khu vực đang có tốc độ thu hút lao động tăng nhanh nhất trong ba khu vực, bình quân giai đoạn 2010 - 2017, mỗi năm khu vực này thu hút thêm 11,1% lao động. Theo địa phương, có 26/63 địa phương có tốc độ thu hút lao động trong khu vực doanh nghiệp bình quân giai đoạn 2010 - 2017 cao hơn tốc độ tăng bình quân cả nước, trong đó: Bắc Ninh tăng 19,8%; Thái Nguyên tăng 18,1%; Hậu Giang tăng 15,2%; Vĩnh Phúc tăng 13,8%; Bắc Giang tăng 13,4%; Hà Nam tăng 13,3%; Tiền Giang tăng 12,8%; Bến Tre tăng 11,8%... Có 9/63 địa phương có tốc độ thu hút lao động trong khu vực doanh nghiệp bình quân giai đoạn 2010 - 2017 giảm, gồm: Hà Giang giảm 4%; Bắc Kạn giảm 2,7%; Phú Yên giảm 2,3%; Gia Lai giảm 2,1%; Sơn La giảm 1,6%; Lai Châu giảm 1,5%; Đắk Lắk giảm 1,4%; Cao Bằng giảm

0,4%; Quảng Trị giảm 0,2% (Tổng cục thống kê, 2018). Có thể thấy, cách mạng công nghiệp 4.0 đã và đang tạo điều kiện cho các loại hình doanh nghiệp ngoài nhà nước, đem đến nhiều cơ hội tăng trưởng cho các doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa, khi các doanh nghiệp có ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo.

#### **4. Giải pháp thúc đẩy DNKNST ở Việt Nam**

Nhận diện được các vấn đề của các DNKNST, Nhà nước thực hiện chính sách hỗ trợ, can thiệp để giúp đỡ các DNKNST. Qua đó, thúc đẩy sự phát triển của các DNKNST, các biện pháp hỗ trợ mà các Chính phủ đã hoặc đang thực hiện đều tập trung vào việc giúp giải quyết hoặc xử lý các vướng mắc, khó khăn, hạn chế của DNKNST.

##### **4.1. Hoàn thiện chính sách, môi trường pháp lý**

Hoàn thiện việc xây dựng chiến lược khởi nghiệp quốc gia: Chiến lược khởi nghiệp quốc gia phải được thực hiện mạnh mẽ, nơi bắt đầu là từ các trường đại học, để trong một tương lai rất gần chúng ta sẽ có một thành phố khởi nghiệp và sau một thời gian ngắn, chúng ta sẽ trở thành một quốc gia khởi nghiệp

Tối ưu hóa môi trường pháp lý: Đẩy mạnh việc sửa đổi, bổ sung hệ thống văn bản không còn phù hợp, xây dựng bộ máy quản lý nhà nước trong sạch. Có những tiêu chí để phân loại, đánh giá hoạt động của DNKNST cụ thể rõ ràng, tránh đánh giá chung, phân biệt rõ thế nào là DNKNST. Đồng thời, có chiến lược ưu tiên tháo gỡ khó khăn, xây dựng những nhân tố nòng cốt, nhằm tôn vinh và nhân rộng các điển hình tiên tiến. Tăng cường xúc tiến thương mại và quản lý thị trường; Có cơ chế để đẩy mạnh việc xuất khẩu hàng hoá dịch vụ và đầu tư vào các nước đã ký các hiệp định thương mại và đầu tư

Cần có chính sách tạo điều kiện trao đổi và đổi mới công nghệ: Để có một hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ cao, Nhà nước cần nâng cao cơ sở hạ tầng trực tuyến và trực tiếp như tạo ra các cơ chế để tăng cường hợp tác giữa các doanh nghiệp khởi nghiệp, xây dựng nền tảng cho việc tìm kiếm đối tác, nền tảng giao kết và các sự kiện, công nghệ thông tin ảo.

##### **4.2. Tăng cường hỗ trợ tài chính**

Hỗ trợ trực tiếp từ Chính phủ: Các khoản hỗ trợ tài chính cho các DNKNST: Các hỗ trợ này thường dưới dạng khoản tài trợ trực tiếp vào các startups (thường ở giai đoạn “ươm mầm” (seeds). Hỗ trợ các khoản cho vay, bảo lãnh tín dụng cho những DNKNST đi kèm các cam kết về sử dụng khoản vay, vốn đối ứng tối thiểu tại các ngân hàng và các khoản đầu tư mạo hiểm.

Hỗ trợ từ khu vực tư nhân: Những doanh nghiệp lớn coi trách nhiệm hỗ trợ DNKNST là những mục tiêu phát triển cộng đồng lớn nhất. Phát triển các quỹ đầu tư mạo hiểm để làm “cầu nối” giữa bên cần vốn với bên có vốn nhàn rỗi. Thành lập hiệp



hội các nhà đầu tư vốn mạo hiểm Việt Nam. Hiệp hội là nơi kết nối và tập trung các luồng thông tin có giá trị liên quan đến hoạt động đầu tư vốn mạo hiểm.

### **4.3. *Đẩy mạnh hoạt động tư vấn, hỗ trợ kinh doanh***

- Hỗ trợ ứng dụng, chuyển giao công nghệ; hỗ trợ sử dụng trang thiết bị tại cơ sở kỹ thuật; hỗ trợ tham gia cơ sở ươm tạo, khu làm việc chung; hướng dẫn thử nghiệm, hoàn thiện sản phẩm mới, dịch vụ và mô hình kinh doanh mới;

- Hỗ trợ thông tin, truyền thông, xúc tiến thương mại, kết nối mạng lưới khởi nghiệp sáng tạo, thu hút đầu tư từ các quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo;

- Hỗ trợ tư vấn về pháp lý và quản trị miễn phí hoặc được tài trợ một phần phí.

- Hỗ trợ marketing cho DNKNST, bao gồm cả quảng bá, giới thiệu, xúc tiến thương mại cho sản phẩm của DNKNST. Giúp DNKNST thực hiện thương mại hóa kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ, khai thác và phát triển tài sản trí tuệ.

- Hỗ trợ đào tạo, huấn luyện chuyên sâu về xây dựng, phát triển sản phẩm; thu hút đầu tư; tư vấn về sở hữu trí tuệ; thực hiện các thủ tục về tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật, đo lường, chất lượng.

### **4.4. *Hỗ trợ việc xây dựng cơ sở hạ tầng***

Xây dựng khu tập trung dịch vụ hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại các Bộ, ngành, địa phương có tiềm năng phát triển hoạt động khởi nghiệp

- Xây dựng cơ sở hạ tầng, thiết lập các khu làm việc chung, các công viên công nghệ, vườn ươm khoa học của Nhà nước, từ đó cung cấp không gian làm việc và trang thiết bị với giá hợp lý, hoặc miễn giảm phí thuê cho các startup;

- Hỗ trợ các chi phí về cơ sở hạ tầng cho startup tại các khu làm việc, vườn ươm tư nhân

## **5. Kết luận**

Kể từ khi Thủ tướng Chính phủ công bố Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016 phê duyệt Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025”, vấn đề khởi nghiệp bắt đầu được chú ý nhiều hơn, trong đó đặc biệt chú trọng đến DNKNST. Tuy nhiên, qua phân tích thực trạng doanh nghiệp ở Việt Nam trong những năm qua cho thấy, hoạt động thúc đẩy doanh nghiệp khởi nghiệp hiện vẫn còn rất thiếu vắng. Song với những lợi thế có sẵn và sự đồng bộ giữa các bộ, ban, ngành và các giải pháp gỡ bỏ rào cản pháp lý cho doanh nghiệp khởi nghiệp sẽ là cơ sở cho việc xây dựng, ban hành các cơ chế, chính sách phát triển cho hoạt động khởi nghiệp ở Việt Nam trong cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 hiện nay.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bùi Nhật Quang, (2017), “Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở Việt Nam trong bối cảnh cách mạng công nghiệp lần thứ tư”, Tạp chí Khoa học xã hội Việt Nam, số 10 – 2017.
2. Cục Quản lý đăng ký kinh doanh(2018), Về tình hình đăng ký doanh nghiệp tháng 12 và cả năm 2018
3. Đề án 844 Giới thiệu chung <http://dean844.most.gov.vn/>
4. <https://dangkykinhdoanh.gov.vn/vn/tin-tuc/597/4897/tinh-hinh-dang-ky-doanh-nghiep-thang-12-va-nam-2018.aspx>
5. <http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-quoc-te/kinh-nghiem-quoc-te-ve-xay-dung-he-sinh-thai-khoi-nghiep-138509.html>
6. <http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=382&ItemID=18970>
7. <https://enternews.vn/buc-tranh-chung-ve-dau-tu-khoi-nghiep-sang-tao-tai-viet-nam-128258.html>
8. <https://enternews.vn/index.php/3-000-doanh-nghiep-khoi-nghiep-dang-hoat-dong-o-viet-nam-135909.html>
9. [https://www.viettonkin.com.vn/wp-content/uploads/2019/04/Startup-Market-Research-Report\\_compressed.pdf](https://www.viettonkin.com.vn/wp-content/uploads/2019/04/Startup-Market-Research-Report_compressed.pdf)
10. Lê Xuân Trường, Ưu đãi thuế đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp: Những vấn đề đặt ra, Tạp chí Tài chính, 2018.
11. Nguyễn Thị Thùy Dung, (2019), Kết nối trường Đại học và Doanh nghiệp về chuyển giao công nghệ trong cách mạng 4.0, Sách tham khảo “Tái cấu trúc hệ thống giáo dục đại học và giáo dục nghề nghiệp của Việt Nam cho các thập niên đầu của thế kỷ XXI” (Tập 2), NXB. Thông tin và truyền thông.
12. Nghị định 34/2018/NĐ-CP về thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa do Chính phủ ban hành ngày 08/3/2018.
13. Nghị định số 38/2018/NĐ – CP quy định chi tiết về đầu tư cho doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo do Chính phủ ban hành ngày 11/3/2018.
14. Nghị định số 39/2018/NĐ - CP hướng dẫn quy định chi tiết một số điều của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa do Chính phủ ban hành ngày 11/3/2018.
15. Nghị định 39/2019/NĐ – CP quy định chi tiết về tổ chức và hoạt động của Quỹ Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa do Chính phủ ban hành ngày 10/05/2019.
16. Nghị quyết số 24/2016/QH14).Ngày 08/11/2016, Quốc hội về “Kế hoạch cơ cấu lại nền kinh tế giai đoạn 2016 – 2020”
17. Nghị quyết số 35/NQ-CP của Chính phủ ngày 16 tháng 5 năm 2016 về hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đến năm 2020.

18. Paul Graham (2005), How to start a start-up?, <http://paulgraham.com/start.html>
19. Phan Hoàng Lan (2018) *Thực trạng khởi nghiệp sáng tạo và chính sách hỗ trợ tại Việt Nam*” Cục Phát triển thị trường và Doanh nghiệp KH&CN
20. Quyết định số 171/QĐ - BKHCN ngày 7/02/2017 của Bộ Khoa học và Công nghệ phê duyệt danh mục nhiệm vụ đặt hàng thuộc Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến 2025”.
21. Quyết định số 3362/QĐ - BKHCN ban hành quy định tạm thời xử lý hồ sơ tham gia Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến 2025”.
22. Quyết định số 844/QĐ – TTg ngày 18/5/2016 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”.
23. Tổng cục thống kê(2018). Tình hình kinh tế lao động năm 2018
24. Trịnh Đức Chiếu (2018)), Kinh nghiệm quốc tế về xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp. Tạp chí tài chính
25. Topica Founder Institute (2019), 2018 Startup Deal Vietnam.
26. VCCI (2017), Bức tranh chung về đầu tư khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam
27. VCCI (2017), 3000 doanh nghiệp khởi nghiệp đang hoạt động ở Việt Nam
28. Viettonkin(2019), Startup market research report

# THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO HIỆN NAY

**ThS. Nguyễn Thị Trang**

*Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp*

## **Tóm tắt**

*Việt Nam có tiềm năng khởi nghiệp dồi dào từ một thế hệ trẻ sáng tạo có quyết tâm khởi nghiệp cao, với văn hóa khởi nghiệp và tư duy chấp nhận thất bại ngày càng được cải thiện. Hiện nay, hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (ĐMST) đang phát triển khá mạnh mẽ. Điều đó thể hiện ở số lượng và chất lượng của các doanh nghiệp trong hệ sinh thái khởi nghiệp. Bài viết đi vào phân tích thực trạng phát triển nhóm doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo hiện nay với những đặc điểm cơ bản: Số lượng ít nhưng đang có xu hướng tăng trưởng mạnh; Được quyết định sống còn bởi công nghệ nhưng chưa quan tâm tương xứng đến phát triển, mở rộng công nghệ; Khả năng tiếp cận vốn còn nhiều hạn chế. Từ đó, bài viết đưa ra một số giải pháp nhằm khắc phục những hạn chế nói trên.*

***Từ khóa:** Doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo...*

## **1. Thực trạng phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam hiện nay**

### **1.1. Số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam**

Do định nghĩa Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo (DNKNST) mới chỉ xuất hiện trong Luật doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME) được thông qua 6/2017, cũng không có phân loại DNKNST trong thống kê của cơ quan đăng ký kinh doanh, hiện không có bất kỳ số liệu chính thức nào về số lượng, quy mô và lĩnh vực hoạt động chủ yếu của các DNKNST ở Việt Nam. Theo thống kê của tạp chí Echelon (Singapore) Việt Nam hiện có khoảng 3.000 DNKNST, tăng gần gấp đôi so với số liệu cuối năm 2015 (khoảng 1.800 doanh nghiệp). Khoảng 40 cơ sở ươm tạo khởi nghiệp, tổ chức thúc đẩy kinh doanh đang hoạt động trên cả nước. Về hoạt động tài chính, hiện có khoảng 40 quỹ đầu tư mạo hiểm đang hoạt động tại Việt Nam. Một thống kê khác của Bộ Khoa học và Công nghệ cũng cho thấy, cả nước hiện có khoảng 600.000 doanh nghiệp, trong đó có 3.000 DNKNST. Đây sẽ là lực lượng doanh nghiệp tiên phong, có tăng trưởng cao để đóng góp hiệu quả vào sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Tính trong 2 năm 2016 - 2017 tổng số DNKNST chiếm đa số về mặt số lượng các doanh nghiệp xin đăng kí mới (chiếm 90% tổng số các doanh nghiệp xin đăng kí

mới). Tốc độ tăng trưởng của các DNKNST thành công tăng trưởng nhanh gấp nhiều lần so với doanh nghiệp lớn.

Theo đánh giá của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), nếu tính trên đầu người thì số các DNKNST của Việt Nam cao hơn các quốc gia khác như Trung Quốc (2.300 công ty khởi nghiệp), Ấn Độ (7.500 công ty khởi nghiệp) và Indonesia (2.100 công ty). So sánh giữa các lĩnh vực hoạt động cho thấy, doanh nghiệp công nghệ thông tin có con số vượt trội so với các doanh nghiệp trong lĩnh vực khác. Thực tế này phản ánh đúng xu hướng phát triển trong điều kiện cách mạng công nghiệp 4.0 với các đặc điểm: DNKNST trong lĩnh vực công nghệ thông tin không cần quá nhiều vốn đầu tư ban đầu như nhiều lĩnh vực truyền thống khác; doanh nghiệp trong lĩnh vực này dựa chủ yếu vào ý tưởng mới và cách làm mang tính sáng tạo cao, có khả năng tăng trưởng nhanh; khả năng dễ dàng kết nối toàn cầu qua công nghệ giúp cho các ý tưởng sáng tạo tốt dễ dàng đến được với thế giới và ngược lại, doanh nghiệp cũng dễ dàng học hỏi được từ các mô hình thành công khác của quốc tế.

Số lượng các nhà đầu tư KNST tuy chưa nhiều nhưng bắt đầu có xu hướng tăng. Hầu hết đây là doanh nhân đã thành công mong muốn đầu tư cho DNKNST ở thế hệ sau. Một số Việt Kiều, du học sinh Việt tại nước ngoài đã và đang trở về Việt Nam tham gia vào đầu tư KNST. Hoạt động của các nhà đầu tư thiên thần ở Việt Nam đã bắt đầu có tính hệ thống hơn thông qua việc kết nối, hình thành một số câu lạc bộ, mạng lưới đầu tư cho DNKNST như VIC Impact, iAngel hay VCNetwork.com. Đánh giá theo lĩnh vực được đầu tư kinh doanh, các DNKNST tập trung chủ yếu trong lĩnh vực công nghệ tài chính (fintech), thương mại điện tử và công nghệ giáo dục (edtech).

### ***1.2. Quy mô, trình độ phát triển công nghệ***

Đánh giá một cách tổng thể, quy mô doanh nghiệp ở Việt Nam đang nhỏ dần; số doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ tăng mạnh hơn các doanh nghiệp có quy mô lớn. Đây là xu hướng phù hợp với mục tiêu và điều kiện phát triển kinh tế - xã hội ở Việt Nam hiện nay là khuyến khích các DNKNST. Theo số liệu báo cáo của Tổng cục Thống kê tính đến hết năm 2017 cả nước có 10.000 doanh nghiệp lớn tăng 29% số doanh nghiệp lớn so với năm 2015, tuy nhiên thì số doanh nghiệp lớn này chỉ chiếm 1,9% tổng số doanh nghiệp. Trong khi đó, số lượng doanh nghiệp vừa tăng 23,6%, số lượng doanh nghiệp nhỏ tăng 21,2%, đặc biệt số lượng DNKNST tăng tới 65%.

Hầu hết doanh nghiệp DNKNST có tuổi đời khoảng 1 năm, quy mô nhỏ lẻ và khả năng tăng trưởng không cao, vốn đầu tư đa phần dưới 10 triệu USD, hoạt động gọi vốn còn nhỏ lẻ so với DNKNST trong khu vực. Trong khi đó, một số quỹ đầu tư phản ánh đang gặp nhiều vướng mắc về thủ tục đầu tư nên gặp nhiều rào cản để bỏ vốn vào DNKNST Việt, dẫn đến tình trạng DNKNST Việt ra nước ngoài để lập công ty.

Một trong những yếu tố quyết định việc doanh nghiệp mới thành lập có phải là DNKNST hay không, chính là trình độ công nghệ làm nền tảng cho tính đổi mới sáng tạo. Trình độ công nghệ của doanh nghiệp góp phần quan trọng tạo điều kiện cho tinh thần khởi nghiệp và DNKNST. Các nước có trình độ công nghệ cao cũng thường là các quốc gia có nhiều DNKNST thành công. Hiện nay nhiều DNKNST chọn cho mình hướng đi: Công nghệ (Tech Startup). Đặc điểm của DNKNST công nghệ là không cần quá nhiều vốn ban đầu (so với các ngành nghề khác) và có thể dễ dàng học hỏi từ những mô hình đi trước trên thế giới. Tại Việt Nam số liệu khảo sát năm 2014 được công bố cho thấy, trong tổng số 7.450 doanh nghiệp được khảo sát, chỉ có 464 doanh nghiệp khẳng định là có các hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D) chiếm 6,23%. Điều này có nghĩa rằng, đại bộ phận các doanh nghiệp chưa quan tâm đến các hoạt động ứng dụng và phát triển khoa học công nghệ. Tuy nhiên sang giai đoạn năm 2016-2018, các lĩnh vực được các DNKNST lựa chọn khởi nghiệp sẽ tập trung vào các lĩnh vực công nghệ tài chính, công nghệ lõi hành, trí tuệ nhân tạo/chatbot, Internet vạn vật, chăm sóc sức khỏe và tập hợp dữ liệu lớn theo xu hướng phát triển của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0.

### ***1.3. Khả năng gọi vốn***

Nguồn đầu tư vào các DNKNST tại Việt Nam chủ yếu đến từ các quỹ đầu tư KNST, tập đoàn lớn, các tổ chức thúc đẩy kinh doanh và nhà đầu tư cá nhân (hay còn gọi là “nhà đầu tư thiên thần”). Các tổ chức, cá nhân này đến từ cả trong nước và quốc tế. Nhìn chung, việc huy động vốn, kêu gọi đầu tư của các DNKNST đang ngày càng diễn ra sôi động ở Việt Nam. Theo Topica Founder Institute thì năm 2016, tổng vốn đầu tư mà các DNKNST Việt Nam nhận được là 205 triệu USD, tăng 46% so với năm 2015 (137 triệu USD), chủ yếu từ các nhà đầu tư nước ngoài. Đầu tư cho các DNKNST Việt Nam cũng có xu hướng tập trung hơn, mặc dù tổng vốn DNKNST kêu gọi được tăng lên đáng kể nhưng số thương vụ lại giảm, chỉ 50 thương vụ (trong so sánh với 67 thương vụ năm 2014) trong đó 7 thương vụ có giá trị đầu tư trên 10 triệu USD.

Theo thống kê của tổ chức Topica Founder Institute (TFI), năm 2017, Việt Nam tiếp nhận 92 thương vụ đầu tư KNST với tổng số vốn hơn 291 triệu USD, tăng gần gấp đôi về mặt số lượng thương vụ và gần 50% về mặt tổng số vốn đầu tư so với năm 2016 (50 thương vụ với 205 triệu USD). Trong số đó, có 8 thương vụ thoái vốn thành công thông qua mua bán và sáp nhập (M&A) trị giá 128 triệu USD. Năm 2015, giá trị đầu tư là 137 triệu USD và giá trị thoái vốn là khoảng 300 triệu USD (do có thương vụ bán Misfit trị giá 260 triệu USD). Năm 2016 - 2017 cũng chứng kiến sự tham gia của nhiều tập đoàn của Việt Nam trong việc đầu tư cho DNKNST như Quỹ đầu tư của FPT (FPT Ventures), Quỹ đầu tư của Viettel (Viettel Ventures), Quỹ sáng tạo CMC.

Thống kê của Bộ Khoa học và Công nghệ cũng chỉ ra rằng, năm 2016 và 2017, hoạt động của các DNKNST Việt Nam diễn ra rất sôi động. Chỉ tính riêng 5 thương vụ kêu gọi vốn thành công nhất đã có tổng giá trị lên đến hơn 50 triệu USD (Momo - 28 triệu USD, F88 - 10 triệu USD, Got It! - hơn 9 triệu USD, Vntrip.vn - 3 triệu USD, Toong - 1 triệu USD). Mới nhất là doanh nghiệp Foody - mạng xã hội về ẩm thực - đã được SEA mua lại hơn 82% cổ phần với giá hơn 64 triệu USD, được coi là khoản đầu tư lớn nhất trong năm 2017 tính đến thời điểm hiện tại. Những dòng tiền lớn đã và đang chảy vào DNKNST Việt.

Số lượng thương vụ đầu tư vào Việt Nam đang gia tăng, song số lượng thương vụ dưới 1 triệu USD chiếm phần lớn. Số lượng thương vụ nhận được đầu tư với số vốn hơn 10 triệu USD còn rất ít. Số lượng thương vụ M&A còn rất nhỏ. Chưa có DNKNST nào tiến hành được IPO.

Về các tổ chức thúc đẩy kinh doanh, là tổ chức đào tạo, huấn luyện, phát triển mô hình kinh doanh, gọi vốn đầu tư cho các DNKNST giai đoạn đầu, và có thể tham gia đầu tư với các khoản đầu tư nhỏ từ một vài chục ngàn USD. Một số tổ chức thúc đẩy kinh doanh tiêu biểu tại Việt Nam có thể kể đến Vietnam Silicon Valley Accelerator (VSVA) được hỗ trợ bởi Bộ Khoa học và Công nghệ (KH&CN); CLAS - Expara Vietnam Accelerator được đầu tư bởi Microsoft Việt Nam và quỹ đầu tư KNST tại Đông Nam Á Expara; Quỹ tăng tốc khởi nghiệp Việt Nam (VIISA) vừa là quỹ đầu tư KNST giai đoạn đầu, vừa là tổ chức thúc đẩy kinh doanh với 4 nhà đầu tư chính là FPT, Dragon Capital Group, Tập đoàn Hanwha (Hàn Quốc) và Công ty cổ phần Chứng khoán BIDV.

Tới hết năm 2017 có khoảng 40 quỹ đầu tư có hoạt động tại Việt Nam với phần lớn là các quỹ đầu tư nước ngoài. Trong số đó, chỉ có một số quỹ đầu tư có văn phòng đại diện ở Việt Nam như IDG Ventures, CyberAgent Ventures, DJF-VinaCapital, 500 Startups. Ngoài ra, có những quỹ đầu tư doanh nghiệp tư nhân (Private Equity Fund), không tập trung đầu tư vào DNKNST nhưng có thể đầu tư vào giai đoạn chuyển tiếp từ DNKNST thành doanh nghiệp trưởng thành như Quỹ Mekong Capital, Dragon Capital, VinaCapital.

Về các nhà đầu tư thiên thần, số lượng các nhà đầu tư này tuy chưa nhiều nhưng bắt đầu có xu hướng tăng. Hầu hết đây là doanh nhân đã thành công mong muốn đầu tư cho các DNKNST ở thế hệ sau. Một số Việt Kiều, du học sinh Việt tại nước ngoài đã và đang trở về Việt Nam tham gia vào đầu tư KNST như nhà đầu tư Nhân Nguyễn, kỹ sư thành danh ở Google đã thực hiện đầu tư vào một số DNKNST Việt bao gồm TechElite, JupViec, Beeketing, Ybox,...; doanh nhân Đỗ Hoài Nam, từng DNKNST thành công từ Thung lũng Silicon Hoa Kỳ, đã đầu tư vào HDViet, 5S Online,...; doanh nhân Vũ Duy Thức, tiến sĩ từ Stanford, được vinh danh là một trong

những nhà sáng lập DNKNST trẻ tuổi tiêu biểu tại thung lũng Silicon, cũng đã tham gia dìu dắt và đầu tư cho hàng loạt các DNKNST ở Việt Nam như Umbala và ELSA.6. Hoạt động của các nhà đầu tư thiên thần ở Việt Nam đã bắt đầu có tính hệ thống hơn thông qua việc kết nối, hình thành một số câu lạc bộ, mạng lưới đầu tư cho DNKNST như VIC Impact, iAngel hay VCNetwork.co.

Một điểm tích cực của thị trường là mô hình Accelerator (tăng tốc khởi nghiệp) đang được đặc biệt quan tâm. Một số tổ chức nước ngoài đã hướng đến thị trường Việt Nam như JFDI của Singapo, 500 DNKNST của Mỹ, 1337 của Malaysia... Xu hướng này giúp hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam trở nên sôi động hơn. Sự xuất hiện của các nhà đầu tư thiên thần ngày càng nhiều trong các thương vụ đầu tư. Tuy nhiên, đa phần các thương vụ vẫn được thực hiện bởi những quỹ đầu tư nước ngoài. Tình hình đầu tư mạo hiểm của Việt Nam trong năm 2016 có chuyển biến so với năm 2015 nhưng những chuyển biến này là không lớn. Các quỹ mới vẫn trong giai đoạn thăm dò thị trường. Các quỹ đang hoạt động như IDG, Cyber agent không tiến hành đầu tư thêm nhiều thương vụ mà chỉ tập trung cho các khoản đầu tư để có thể thoái vốn. Tính đến năm 2016 chúng ta vẫn chưa có một quỹ đầu tư mạo hiểm nào của riêng mình.

Đến năm 2017, mặc dù có sự tăng trưởng tương đối mạnh mẽ, nhưng nguồn vốn đầu tư cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam vẫn tương đối khiêm tốn so với khu vực và trên thế giới. Theo Tech in Asia<sup>3</sup>, năm 2017, khu vực Đông Nam Á đã thu hút 7,86 tỷ USD đầu tư vào khởi nghiệp, như vậy số vốn đầu tư Việt Nam thu hút được chiếm tỷ phần rất nhỏ, chưa đến 5%. Theo tạp chí uy tín về khởi nghiệp CBInsights, từ năm 2012 tới nay, Việt Nam, đứng thứ tư về lượng vốn ĐTMH thu hút được, sau Singapore, Indonesia và Malaysia.

Tóm lại, thị trường vốn đầu tư cho DNKNST tại Việt Nam đang có những hoạt động đa dạng, tương đối sôi nổi từ cả nguồn vốn trong và ngoài nước. Tuy nhiên, quy mô vốn cũng như sự liên kết, hợp tác trong đầu tư KNST tại Việt Nam vẫn còn nhỏ, chưa tương xứng với tiềm năng và nhu cầu của hệ sinh thái KNST Việt Nam.

## **2. Định hướng phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Việt Nam**

Doanh nghiệp khởi nghiệp được nhìn nhận như một yếu tố tích cực tác động đến sự phát triển kinh tế - xã hội. Tuy nhiên, với đa số những bạn trẻ khởi nghiệp lần đầu, thành công dường như là một từ "xa xỉ". Nhìn vào thực trạng hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của các doanh nghiệp khởi nghiệp hiện nay tại Việt Nam, có thể thấy hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp đang gặp rất nhiều khó khăn. Với những thách thức đó, cần có một chương trình chiến lược có sự hợp tác, phối hợp giữa nhà nước, doanh nghiệp, cộng đồng.



## ***2.1 Nâng cao số lượng và chất lượng DNKNST***

Với những thách thức về pháp luật hay những rườm rà trong thủ tục, cần có sự vào cuộc của Chính phủ và nhà nước để hỗ trợ cho doanh nghiệp. Không phủ nhận, các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay đang nhận được sự hỗ trợ kịp thời và sâu rộng từ chính phủ. Đầu tháng 2 vừa qua, Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc đã chính thức ban hành Nghị định 13/2019/NĐ-CP về doanh nghiệp khoa học và công nghệ, trong đó đưa ra nhiều chính sách ưu đãi cho các đối tượng này. Theo đó, các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh, dịch vụ từ kết quả khoa học công nghệ được Sở khoa học - công nghệ hoặc Cục phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học công nghệ - Bộ KH-CN cấp Giấy chứng nhận khoa học - công nghệ sẽ được hưởng một quyền lợi đáng chú ý là được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong vòng 4 năm và giảm 50% số thuế phải nộp trong 9 năm tiếp theo. Miễn, giảm tiền thuê đất, theo quy định của pháp luật về đất đai. Về ưu đãi tín dụng, nghị định cũng cho biết doanh nghiệp sở hữu tài sản thế chấp sẽ được các quỹ hỗ trợ của nhà nước cho vay với lãi suất ưu đãi hoặc hỗ trợ lãi suất vay ngân hàng tối đa 50%. Các dự án khả thi thậm chí sẽ được bảo lãnh để vay vốn ngân hàng. Ngoài ra, theo nghị định, doanh nghiệp khoa học công nghệ cũng sẽ được hưởng nhiều ưu đãi khác liên quan đến thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu, được miễn phí dịch vụ khi sử dụng máy móc, trang thiết bị tại các phòng thí nghiệm, cơ sở ươm tạo công nghệ của nhà nước. Sau này, nếu quá trình đầu tư, nghiên cứu đạt hiệu quả, nhà nước có thể hỗ trợ kinh phí cho doanh nghiệp, thậm chí cân nhắc mua lại kết quả đó (*Trí thức Trẻ, 2019*). Để phát huy tối đa những ưu điểm của nghị định này, chính phủ và nhà nước cần rút ngắn thủ tục hành chính để doanh nghiệp được công nhận nằm trong diện ưu đãi, cắt giảm chi phí đăng ký quyền sở hữu trí tuệ, đăng ký kinh doanh. Việc cân nhắc có nên thành lập một “Bộ Khởi nghiệp” hay một cơ quan là đại diện cho tiếng nói của các doanh nghiệp khởi nghiệp cũng là một câu hỏi đáng suy nghĩ, cần có một cơ quan đứng ra tổng hợp, tháo gỡ những vướng mắc của doanh nghiệp khởi nghiệp.

Những thách thức về chất lượng nguồn nhân lực cần được giải quyết từ gốc rễ, đa số những startup công nghệ thường không có kỹ năng quản lý, vậy có nên đưa môn học về khởi nghiệp vào chương trình học cho cả sinh viên kỹ thuật. Ngoài ra, cần có những chương trình tư vấn và định hướng khởi nghiệp cho giới startup bởi những doanh nghiệp startup công nghệ nổi tiếng, chương trình có thể bao gồm các buổi đào tạo với các chuyên gia hàng đầu thế giới trong câu chuyện khởi nghiệp, cung cấp kiến thức, chia sẻ kinh nghiệm, mở ra con đường tiếp cận với các nhà đầu tư tiềm năng cho các bạn trẻ năng động mong muốn khởi nghiệp kinh doanh, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghệ.

## **2.2. Tạo điều kiện trao đổi và đổi mới công nghệ cho DNKNST**

Nhà nước cần nâng cao cơ sở hạ tầng trực tuyến và trực tiếp như tạo ra các cơ chế để tăng cường hợp tác giữa các doanh nghiệp khởi nghiệp, xây dựng nền tảng cho việc tìm kiếm đối tác, nền tảng giao kết và các sự kiện, công thông tin ảo. Bên cạnh đó, cũng cần xây dựng cơ sở dữ liệu của bên yêu cầu, tạo lập các vườn ươm doanh nghiệp có chất lượng, đầu tư các khu công nghệ cao, không gian công cộng cho mạng lưới liên kết và làm việc nhóm; cần tăng cường trao đổi kiến thức và chia sẻ bằng cách tăng cường hợp tác giữa các tổ chức giáo dục và khởi nghiệp, viện nghiên cứu và khu công nghiệp, chuyển giao và đổi mới công nghệ trong môi trường kinh doanh, chia sẻ và hợp tác với các doanh nghiệp khởi nghiệp nước ngoài. Ngoài ra, Chính phủ cần tiến hành các biện pháp thúc đẩy nhanh việc triển khai Chương trình đổi mới công nghệ quốc gia và hoạt động của Quỹ Đổi mới công nghệ quốc gia, hướng vào các hoạt động phục vụ các lĩnh vực nông nghiệp công nghệ cao và công nghiệp phụ trợ nhằm hỗ trợ tốt nhất về môi trường công nghệ cho DNKNST.

## **2.3. Mở rộng quy mô vốn đầu tư cho DNKNST**

Với vấn đề về vốn, ngoài việc dựa vào vườn ươm khởi nghiệp (incubator), trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp (accelerator) giúp doanh nghiệp tiếp cận vốn từ các nhà đầu tư, cần phát triển các tổ chức trung gian giúp cho doanh nghiệp gọi vốn từ cộng đồng (crowdfunding), gắn kết các dự án với doanh nghiệp, nhà đầu tư, cộng đồng người ủng hộ và đưa các dự án Việt có nghĩa đến với cộng đồng và thế giới. Việt Nam bắt đầu xuất hiện các nền tảng crowdfunding như: Comicola, Firststep, Fundstart, Fundingvn... Nhìn chung, mô hình crowdfunding ở Việt Nam vẫn chưa phổ biến, giá trị kêu gọi cho các dự án crowdfunding vẫn còn rất khiêm tốn bởi tâm lý ngại rủi ro của người dân Việt Nam. Ngoài ra, nếu như startup Việt được cho phép chào bán chứng khoán ra công chúng (IPO) khi chưa sinh lời sẽ là một thuận lợi cho doanh nghiệp huy động được vốn từ công chúng.

Thậm chí Chính phủ cần tham gia đầu tư trực tiếp để kích thích tăng trưởng về số lượng và chất lượng các DNKNST, đặc biệt là giai đoạn đầu. Đồng thời qua đó thu hút khối tư nhân đầu tư vào DNKNST. Việc làm này sẽ thu hút không chỉ DNKNST và nhà đầu tư tư nhân ở Việt Nam và còn trong khu vực và trên toàn thế giới. Điều này có thể thực hiện thông qua: hỗ trợ tài chính, cho vay, tặng đầu tư đối với DNKNST, miễn giảm các nghĩa vụ tài chính cho DNKNST, phát triển thêm các kênh huy động vốn cho DNKNST...

## **3. Kết luận**

Phát triển DNKNST được Chính phủ coi là nhiệm vụ trọng tâm, thường xuyên và liên tục. Với những lợi thế sẵn có là sự ủng hộ từ Đảng và Nhà nước, tỉ lệ dân số vàng với khả năng thích ứng, sáng tạo cao, hệ thống các giải pháp nêu trên đây sẽ là

cơ sở cho việc xây dựng và ban hành các thể chế, chính sách cần thiết, đặc thù phù hợp với startup nhằm hỗ trợ, thu hút nhiều nhà đầu tư, phát triển cho hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở Việt Nam. Giải pháp cơ bản đó là hoàn thiện pháp lý, hỗ trợ tài chính, tư vấn, hỗ trợ cơ sở vật chất... Việc thực hiện đồng loạt các giải pháp này sẽ tác động trực tiếp và có hiệu quả cao đến DNKNST.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (2016), Báo cáo thường niên
2. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (2017), Báo cáo thường niên
3. Tổng cục Thống kê (2017), Báo cáo tổng kết năm 2017
4. Thống kê của tạp chí Echelon (Singapore) về số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tại các quốc gia Đông Nam Á - [https://www.magzter.com/LK/Capital-Media-\(Pvt\)-Ltd/Echelon-Magazine/Business/241153](https://www.magzter.com/LK/Capital-Media-(Pvt)-Ltd/Echelon-Magazine/Business/241153)
5. Thống kê của tổ chức Topica Founder Institute - <https://www.topicafounderinstitute/vietnam-startup>
6. Trí thức Trẻ, 2019. “Tin vui cho doanh nghiệp và startup công nghệ Việt Nam: Chính thức được miễn thuế thu nhập 4 năm, giảm 50% trong 9 năm tiếp theo, miễn giảm tiền thuê đất và vay vốn lãi suất ưu đãi”. Retrieved 2nd May 2019, from <http://cafebiz.vn/tin-vui-cho-doanh-nghiep-va-startup-cong-nghe-viet-nam-chinhthuc-duoc-mien-thue-4-nam-giam-50-trong-9-nam-tiep-theo-mien-giam-tien-thuedat-va-duoc-ho-tro-vay-von-lai-suat-uu-dai-20190214160716609.chn>

# CÁC YẾU TỐ VỐN NHÂN LỰC ẢNH HƯỞNG TỚI KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA MỚI THÀNH LẬP TẠI VIỆT NAM

NCS. Nguyễn Dung Tuấn

*Trường Đại học Công nghiệp TP Hồ Chí Minh/Cơ sở Thanh Hóa*

## **Tóm tắt**

*Bài viết cung cấp một đánh giá tổng quát về vốn nhân lực của doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) mới thành lập, sự ảnh hưởng của vốn nhân lực đối với kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh qua lợi nhuận của DNNVV. Xuất phát từ thực tiễn chất lượng nguồn nhân lực và mức thu nhập của người lao động trong DNNVV, sự ảnh hưởng của nó tới kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các DNNVV. Trên cơ sở đó, bài viết đưa ra một số kiến nghị nhằm tăng cường vốn nhân lực cho các DNNVV mới thành lập tại Việt Nam.*

*Kết quả nghiên cứu cho thấy, có mối quan hệ thuận chiều giữa trình độ chuyên môn của người lao động và thu nhập của họ đối với lợi nhuận của DNNVV đó. Tuy nhiên, sự ảnh hưởng lại khác nhau ở các loại đối tượng doanh nghiệp khác nhau.*

**Từ khóa:** *Vốn nhân lực, doanh nghiệp vừa và nhỏ*

## **1. Giới thiệu**

Với sự nỗ lực của Chính phủ về cải cách môi trường kinh doanh, các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp (DN) nói chung và DN khởi nghiệp nói riêng. Theo số liệu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, trong những năm qua số lượng DN thành lập mới hằng năm tiếp tục tăng cao. Giai đoạn 5 năm 2011 – 2016, số lượng DN thành lập mới là 504.073 DN, nhiều hơn số lượng DN đăng ký kinh doanh trong cả 10 năm trước đó (giai đoạn 2000-2010 với gần 500 nghìn DN đăng ký mới), DNNVV chiếm tỷ trọng khoảng 98% tổng số DN đang hoạt động tại Việt Nam, hàng năm đóng góp khoảng 48% vào GDP cả nước và 31% tổng số thu ngân sách Nhà nước và tạo ra hơn 50 % việc làm cho xã hội. Bên cạnh đó, DNNVV vẫn còn đối mặt với nhiều trở ngại trong quá trình phát triển. Năm 2015, có tới 83% số DN được điều tra cho rằng họ có gặp trở ngại trong kinh doanh (CIME, 2015), tỷ lệ tương đương so với điều tra năm 2013 (CIEM et al. 2014). Những khó khăn như nguồn lực vật chất bị hạn chế, thiếu vốn và khó tiếp cận nguồn vốn vay, quy mô lao động (LĐ) nhỏ dẫn đến tổng vốn nhân lực thấp.

Để DNNVV mới thành lập hoạt động hiệu quả và phát triển bền vững trong bối cảnh cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 hiện nay, một trong những yếu tố không thể thiếu là vốn nhân lực. Lý thuyết về vốn nhân lực cho rằng vốn nhân lực là chìa khóa hoạt động của DN (Becker, 1993, Ployhart & Moliterno, 2011). Một số nghiên cứu đã nhận thấy có mối quan hệ tích cực tồn tại giữa vốn nhân lực và thành công của DN (Jiang et al., 2012; Unger et al., 2011; Wong, 2005; Chowdhury et al., 2014; Karolina Jerzak, 2015,...).

Trong nghiên cứu này, tác giả sử dụng dữ liệu về: Trình độ giáo dục thông qua số năm đi học chuyên môn kỹ thuật của người LĐ; Thu nhập bình quân của lao động (TNBQLĐ) trong DN để đo sự ảnh hưởng của Vốn nhân lực tới kết quả kinh doanh của DN. Qua đó, kết quả thu được có thể đưa ra một số gợi ý giúp những nhà Quản lý chính sách có được cái nhìn tổng quát về vốn nhân lực của các DN, từ đó đưa ra được những chính sách phù hợp phát triển các DN Việt Nam trong giai đoạn mới; Giúp cho các chủ DN phát huy tốt nguồn vốn nhân lực của DN, nhằm nâng cao kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, tạo ra lợi nhuận tối ưu cho DN.

## **2. Cơ sở lý luận**

### ***Khái niệm vốn nhân lực của doanh nghiệp***

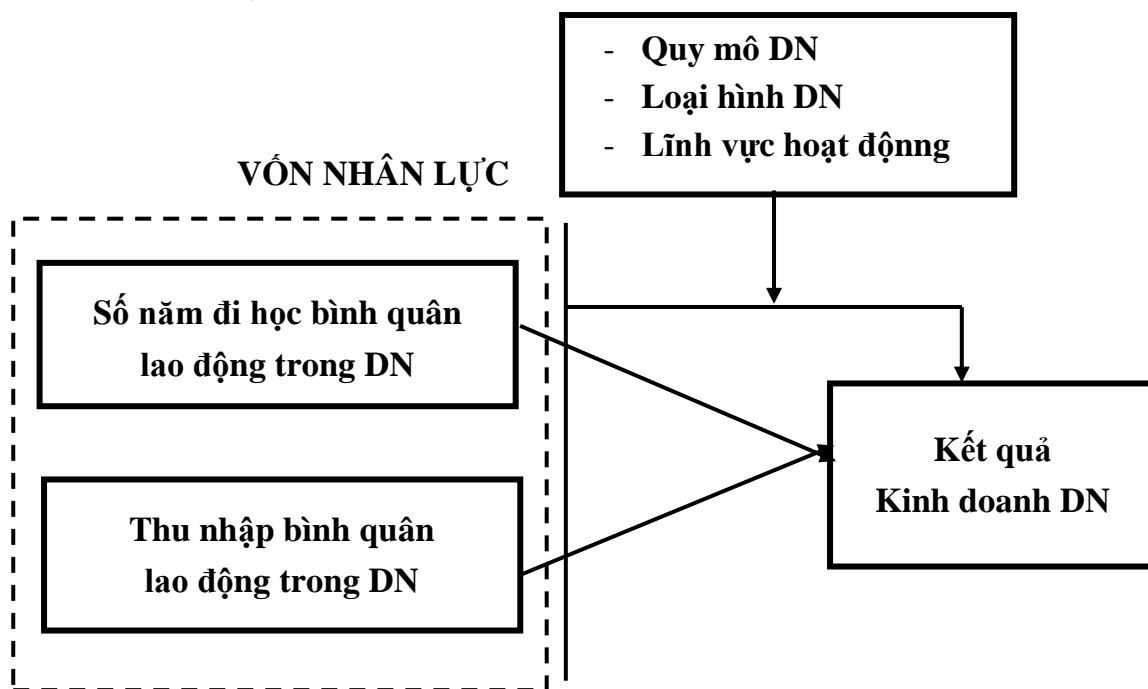
Khái niệm vốn nhân lực được Stevens (2010) diễn giải rõ nét. Theo tác giả này, khái niệm vốn nhân lực có thể được hiểu là “kỹ năng mà người LĐ sở hữu và được coi là một nguồn lực hoặc tài sản”. Stevens (2010) cũng nhấn mạnh rằng vốn nhân lực không phải là nhân viên, người làm việc trong DN, Olaniyani and Okemakinde (2008) khẳng định vai trò của việc phát triển vốn nhân lực liên quan đến hoạt động sản xuất và nói rằng vốn nhân lực có liên quan đến đầu tư vào người LĐ, đồng thời tăng năng suất kinh tế. Trong khi Kwon (2009) lập luận rằng sự tích lũy của vốn nhân lực có ảnh hưởng tới sự gia tăng tiền lương, năng suất và tăng trưởng, vì vậy có lý do lập luận rằng sự tích tụ của loại vốn này ảnh hưởng đến nhiều lĩnh vực. Poteliené and Tamašauskiené (2014) định nghĩa vốn nhân lực là toàn bộ kiến thức và kỹ năng được sử dụng bởi các cá nhân hoặc khả năng và kỹ năng của người LĐ.

Do đặc điểm của nền kinh tế toàn cầu hiện nay, với sự phát triển nhanh chóng của công nghệ và sử dụng các công nghệ hiện đại để sản xuất các sản phẩm mới và khác nhau (Garavan et al, 2001). Lợi thế cạnh tranh dựa trên vốn nhân lực là khó bắt trước hơn nhiều so với lợi thế cạnh tranh dựa trên vốn vật chất (Nordhaug, 1993). Đầu tư cho vốn nhân lực để đạt kết quả kinh doanh cao, chi phí đầu tư này được cung cấp để sử dụng trong tương lai. Do đó, chọn đầu tư cho người LĐ trong DN được ưu tiên, bởi vì con người là nguồn vốn nhân lực có giá trị (Burund & Tumolo, 2004).

Như vậy, ở cấp độ cá nhân vốn nhân lực bao gồm các đặc điểm được sở hữu bởi một cá nhân có thể mang lại kết quả tích cực cho cá nhân đó như: kiến thức, năng lực, kinh nghiệm, ý tưởng sáng tạo, thái độ đối với công việc, sức khoẻ cá nhân, giáo dục, khả năng, sự đổi mới và sáng tạo, các tính năng bẩm sinh, lòng trung thành. Trong khi ở cấp độ DN, Vốn nhân lực có thể đề cập tới sự tích lũy tổng hợp của Vốn nhân lực cá nhân, được kết hợp theo cách tạo ra giá trị cho DN.

Có thể khẳng định rằng có nhiều yếu tố cấu thành nên vốn nhân lực như đã đề cập ở trên, tuy nhiên kiến thức chuyên môn, giáo dục và thu nhập của LĐ trong DN là những yếu tố rất quan trọng cấu thành nên vốn nhân lực của DN đó, bởi vì khi một LĐ có kiến thức chuyên môn tốt, được đào tạo bài bản hơn thì người LĐ đó sẽ có năng lực tốt hơn, có nhiều ý tưởng sáng tạo hơn, giải quyết vấn đề trong công việc tốt hơn, ... Trong khi một LĐ được trả lương cao hơn, đảm bảo được mức thu nhập thì thái độ đối với công việc của người đó tốt hơn, sức khoẻ cá nhân được cải thiện hơn, lòng trung thành đối với DN cao hơn, ...(Kwon, 2009; Bildirici et al, 2005; Poteliené and Tamašauskienė, 2014, ...).

**Mô hình nghiên cứu**



*- Lý thuyết vốn nhân lực của doanh nghiệp qua số năm học bình quân của lao động:*

Dựa trên các nghiên cứu của Benhabib and Spiegel (1994); Barro and Martin (1995) thì số năm đi học bình quân (NĐHQBQ) của lực lượng LĐ trong DN được đo bằng tổng các tích của số năm đi học nhân với số LĐ trong từng nhóm trình độ sau đó chia cho tổng số LĐ. Theo Barro and Martin (1995) và căn cứ vào hệ thống giáo

dục Việt Nam quy định về thời gian đào tạo các bậc học, giả thiết có tám nhóm người LĐ theo trình độ học vấn như sau:

Nhóm 1, nhóm chưa qua đào tạo chuyên môn kỹ thuật (chỉ tất cả những người trong lực lượng LĐ chưa qua đào tạo chuyên môn kỹ thuật), nhóm này có số năm đi học chuyên môn kỹ thuật bình quân bằng không.

Nhóm 2, nhóm đã qua đào tạo ngắn hạn (thường là đào tạo 3 tháng) nhóm này có số năm đi học chuyên môn kỹ thuật bình quân bằng 0,25.

Nhóm 3, nhóm đã qua đào tạo sơ cấp (thường là đào tạo từ 6 tháng đến dưới một năm) nhóm này có số NĐHBQ bằng 0,5.

Nhóm 4, nhóm đã qua đào tạo trung cấp nhóm này có số NĐHBQ bằng 2.

Nhóm 5, nhóm đã qua đào tạo cao đẳng nhóm này có số NĐHBQ bằng 3.

Nhóm 6, nhóm đã qua đào tạo đại học nhóm này có số NĐHBQ bằng 4.

Nhóm 7, nhóm đã qua đào tạo thạc sỹ (đào tạo 2 năm đối với người có bằng đại học) nhóm này có số NĐHBQ bằng 6.

Nhóm 8, nhóm đã qua đào tạo tiến sỹ (đào tạo 3 năm tập trung đối với người có bằng thạc sỹ) nhóm này có số NĐHBQ bằng 9.

Từ những giả thiết trên, công thức tính số NĐHBQ của DN được xác định.

**Bảng 1. Bảng trình độ giáo dục và số năm đi học bình quân**

l, j	Trình độ giáo dục	Giải thích	T <sub>j</sub>
0	Chưa qua đào tạo	Chỉ tất cả những người trong lực lượng lao động chưa qua đào tạo chuyên môn kỹ thuật	0
1	Đào tạo ngắn hạn	Chỉ tất cả người lao động được đào tạo ngắn hạn, thường dưới 3 tháng	0,25
2	Sơ cấp	Chỉ tất cả người lao động được đào tạo từ 6 tháng tới dưới 1 năm	0,5
3	Trung cấp	Chỉ tất cả người lao động có trình độ Trung cấp	2
4	Cao đẳng	Chỉ tất cả người lao động có trình độ Cao đẳng	3
5	Đại học	Chỉ tất cả người lao động có trình độ Đại học	4
6	Thạc sỹ	Chỉ tất cả người lao động có trình độ Thạc sỹ	6
7	Tiến sỹ	Chỉ tất cả người lao động có trình độ Tiến sỹ	9

*Nguồn: Barro and Martin (1995) và tính toán của tác giả*

$$S = \frac{\sum_{j=0}^7 (L_j \sum_{i=0}^j T_i)}{\sum_{j=0}^7 L_j} \quad (1)$$

Trong đó: S là số NĐHBQ của LĐ trong DN.

T<sub>i</sub> là số NĐHBQ của từng cấp học.

L<sub>j</sub> là số người trong lực lượng LĐ có trình độ j.

i, j = 0, ..., 7: trình độ giáo dục.

### **- Lý thuyết vốn nhân lực của doanh nghiệp qua thu nhập bình quân lao động:**

Trong nghiên cứu của Mulligan and Martin (1995) cho rằng: một người có trình độ giáo dục tốt thì sẽ có được mức thu nhập cao hơn. Mulligan and Martin (1997) đo vốn nhân lực cho mỗi nền kinh tế bằng cách cộng gia quyền lực lượng LĐ của nền kinh tế đó, với quyền số là tỷ lệ giữa thu nhập của họ so với thu nhập của người LĐ có mức vốn nhân lực bằng 0.

Trên cơ sở thước đo vốn nhân lực dựa vào thu nhập mà người LĐ nhận được của Mulligan and Martin (1997), chúng ta có thể xác định tổng vốn nhân lực của DN bằng cách tính tổng gia quyền toàn bộ LĐ của mỗi DN và mức vốn nhân lực bình quân của mỗi DN sẽ là:

$$EL = \frac{\sum_{j=0}^7 \left( \frac{W_j}{W_0} L_j \right)}{\sum_{j=0}^7 L_j} \quad (2)$$

Trong đó: EL là số LĐ hiệu quả bình quân  
W<sub>j</sub> là thu nhập bình quân đầu người của LĐ ở trình độ j  
W<sub>0</sub> là thu nhập bình quân của một người chưa qua đào tạo  
L<sub>j</sub> là số lao động trong lực lượng LĐ có trình độ j  
J = 0....., 7, (trình độ giáo dục).

### **Mẫu nghiên cứu**

Nghiên cứu định lượng với mẫu là toàn bộ DNNVV đang hoạt động sản xuất, kinh doanh của Việt Nam mới thành lập giai đoạn 2011 - 2016, với phương pháp thu thập dữ liệu từ Tổng điều tra DN của Tổng cục Thống kê năm 2018.

### **3. Kết quả nghiên cứu**

#### **Thực trạng vốn nhân lực của doanh nghiệp nhỏ và vừa mới thành lập tại Việt Nam**

Số năm đi học bình quân của LĐ trong các đối tượng DNNVV là khác nhau. Đối tượng DN siêu nhỏ (Từ 10 LĐ trở xuống); DN Nhà nước; DN hoạt động trong lĩnh vực Bán buôn, bán lẻ, sửa chữa ô tô, xe máy, xe có động cơ khác; DN hoạt động Vận tải kho bãi; Thông tin và truyền thông; Tài chính NH, Bảo hiểm và kinh doanh Bất động sản; Hoạt động chuyên môn, Khoa học công nghệ; Giáo dục, Y tế, Nghệ thuật và các dịch vụ khác có số NĐHBQ cao hơn mức trung bình trung của toàn DN (2,113 năm). Trong khi các đối tượng DN còn lại có số NĐHBQ thấp hơn mức trung bình của toàn DN (Bảng 2)

Thu nhập bình quân của người LĐ ở các loại đối tượng DN cũng khác nhau. TNBQLĐ trong DN có quy mô nhỏ và vừa; DN Nhà nước; DN FDI; DN hoạt động



trong lĩnh vực Khai khoáng; Sản xuất và phân phối điện, Nước; Vận tải kho bãi; Thông tin và truyền thông; Tài chính NH, Bảo hiểm và kinh doanh Bất động sản; Hoạt động chuyên môn, Khoa học công nghệ cao hơn mức thu nhập LĐ bình quân của toàn DN (70,769 triệu). Ngược lại TNBQ của các đối tượng DN còn lại có mức TNBQ LĐ thấp hơn mức thu nhập LĐ bình quân của toàn DN (Bảng 3).

**Bảng 2: Vốn nhân lực qua số năm đi học của lao động trong DNNVV năm 2016**

Phân loại DN		Số lượng DN (DN)	Số lao động (LĐ)	Tổng năm đi học (năm)	Số năm học BQ lao động (năm)
<b>Tổng cộng</b>		<b>225.176</b>	<b>2.716.432</b>	<b>5.739.603</b>	<b>2,113</b>
Quy mô DN	DN siêu nhỏ	176.120	746.726	2.082.594	2,789
	DN nhỏ và vừa	49.056	1.969.706	3.657.009	1,857
Loại hình DN	DN Nhà nước	397	49.869	132.461	2,656
	DN ngoài Nhà nước	219.567	2.322.533	4.995.362	2,151
	DN FDI	5.212	344.030	611.780	1,778
Lĩnh vực hoạt động	Nông, lâm nghiệp và thủy sản	6.294	90.039	103.471	1,149
	Khai khoáng	914	17.961	31.075	1,730
	Công nghiệp chế biến, chế tạo	31.900	873.786	1.347.138	1,542
	SX và phân phối điện, nước	1.469	27.541	52.106	1,892
	Xây dựng	26.898	482.560	841.935	1,745
	Bán buôn, bán lẻ, sửa chữa ô tô, xe có động cơ khác	91.544	565.023	1.454.480	2,574
	Vận tải kho bãi	16.029	156.895	475.704	3,032
	Dịch vụ lưu trú và ăn uống	8.499	92.739	196.203	2,116
	Thông tin và truyền thông	4.535	47.901	176.860	3,692
	Hoạt động TCNH, BH và BĐS	3.846	41.705	145.394	3,486
	Hoạt động chuyên môn, KHCN	18.224	130.339	442.187	3,393
	Giáo dục; y tế; nghệ thuật và các dịch vụ khác	15024	189.943	473.050	2,491

*Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên số liệu của Tổng cục Thống kê, 2018*

**Bảng 3: Vốn nhân lực qua thu nhập của lao động trong DNNVV năm 2016**

Phân loại DN		Số lượng DN (DN)	Số lao động (LĐ)	Tổng thu nhập (tr đồng)	Thu nhập BQ LĐ (tr đồng)
<b>Tổng cộng</b>		<b>225.176</b>	<b>2.716.432</b>	<b>192.239.031</b>	<b>70,769</b>
Quy mô DN	DN Siêu nhỏ	176.120	746.726	44.984.851	60,243
	DN nhỏ và vừa	49.056	1.969.706	147.254.180	74,759
Loại hình DN	DN Nhà nước	397	49.869	5519.261	110,675
	DN ngoài Nhà nước	219.567	2.322.533	151.042.150	65,033
	DN FDI	5.212	344.030	35.677.620	103,705
Lĩnh vực hoạt động	Nông, Lâm nghiệp và thủy sản	6.294	90.039	2.916.188	32,388
	Khai Khoáng	914	17.961	1.471.958	81,953
	Công nghiệp chế biến, chế tạo	31.900	873.786	63.197.314	72,326
	SX và phân phối điện, Nước	1.469	27.541	2.323.086	84,350
	Xây dựng	26.898	482.560	34.000.258	70,458
	Bán buôn, bán lẻ, sửa chữa ô tô, xe có động cơ khác	91.544	565.023	38.563.087	68,251
	Vận tải kho bãi	16.029	156.895	11.892.727	75,801
	Dịch vụ lưu trú và ăn uống	8.499	92.739	4.736.580	51,074
	Thông tin và truyền thông	4.535	47.901	5.419.691	113,144
	Hoạt động TCNH, BH và BĐS	3.846	41.705	4.097.699	98,254
	Hoạt động chuyên môn, KHCN	18.224	130.339	11.460.403	87,928
	Giáo dục; Y tế; Nghệ thuật và các Dịch vụ khác	15.024	189.943	12.160.040	64,019

*Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên số liệu của Tổng cục thống kê, 2018*

Bên cạnh đó, lợi nhuận bình quân của lao động (LNBQLĐ) là khác nhau ở các loại đối tượng DN. Lợi nhuận (LN) bình quân của DN siêu nhỏ; DN Nhà nước; DN FDI; DN hoạt động trong lĩnh vực khai khoáng; sản xuất và phân phối điện, nước; bán buôn, bán lẻ, sửa chữa ô tô, xe máy, xe có động cơ khác; vận tải kho bãi; thông tin và truyền thông; tài chính ngân hàng, bảo hiểm và kinh doanh bất động sản. Các đối tượng DN này có mức LNBQLĐ năm cao hơn mức bình quân của toàn DN (106,832 triệu). Ngược lại LNBQLĐ ở các đối tượng DN còn lại thấp hơn mức LNBQLĐ của toàn DN (Bảng 4).

**Bảng 4: Lợi nhuận của DNNVV năm 2016**

Phân loại DN		Số lao động (LĐ)	Tổng LN gộp (tr đồng)	LN BQ LĐ (tr đồng)
<b>Tổng cộng</b>		<b>2.716.432</b>	<b>290.202.636</b>	<b>106,832</b>
Quy mô DN	DN siêu nhỏ (Từ 10 LĐ trở xuống)	746.726	100.402.628	134,457
	DN nhỏ và vừa (Trên 10 LĐ)	1.969.706	189.800.008	96,360
Loại hình DN	DN Nhà nước	49.869	11.085.999	222,302
	DN ngoài Nhà nước	2.322.533	230.239.118	99,133
	DN FDI	344.030	48.877.519	142,073
Lĩnh vực hoạt động	Nông, lâm nghiệp và thủy sản	90.039	3.312.481	36,789
	Khai khoáng	17.961	3.479.322	193,715
	Công nghiệp chế biến, chế tạo	873.786	60.559.000	69,306
	SX và phân phối điện, nước	27.541	14.951.384	542,877
	Xây dựng	482.560	24.232.129	50,216
	Bán buôn, bán lẻ, sửa chữa ô tô, xe máy, xe có động cơ khác	565.023	106.519.892	188,523
	Vận tải kho bãi	156.895	19.846.565	126,496
	Dịch vụ lưu trú và ăn uống	92.739	6.938.014	74,812
	Thông tin và truyền thông	47.901	6.196.808	129,367
	Hoạt động TCNH, BH và BĐS	41.705	16.826.001	403,453
	Hoạt động chuyên môn, KHCN	130.339	13.532.347	103,824
	Giáo dục; y tế; nghệ thuật và các dịch vụ khác	189.943	13.808.693	72.699

*Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên số liệu của Tổng cục Thống kê, 2018*

### **Tác động của vốn nhân lực tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa**

**Bảng 5: Kết quả phân tích hồi quy giữa số năm đi học với lợi nhuận của toàn DN**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	41,655	7,752		5,374	,000		
NAMDIHOQBQ	35,632	2,290	,033	15,560	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBNQ

Bảng 5 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ trong DN.

$$\text{LNBQ} = 41,655 + 35,632 \text{ NAMHOCBQ} \quad (3)$$

Biểu thức (3) cho thấy, số NĐHBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN tăng 35,632%. Như vậy, rõ ràng là trình độ học vấn thông qua số NĐHBQ của người LĐ chiếm một vị trí cực kỳ quan trọng trong việc quyết định tới LN của DNNVV.

**Bảng 6: Kết quả phân tích hồi quy giữa thu nhập với lợi nhuận trong toàn DN**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	113,728	4,693		24,232	,000		
THUNHAPQLD	,488	,035	,029	13,799	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 6 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa TNBQ với LNBQLĐ trong DN.

$$\text{LNBQ} = 113,728 + 0,488 \text{ THUNHAPQLD} \quad (4)$$

Biểu thức (4) cho thấy, TNBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN tăng 0,488%.

**Bảng 7: Kết quả phân tích hồi quy giữa số năm đi học và thu nhập với lợi nhuận trong toàn DN**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	20,890	7,921		2,637	,008		
NAMDIHOCBQ	33,396	2,296	,031	14,545	,000	,994	1,006
THUNHAPQLD	,448	,035	,027	12,644	,000	,994	1,006

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 7 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa số NĐHBQ và TNBQ của LĐ với LNBQLĐ trong DN.

$$\text{LNBQ} = 20,890 + 33,396 \text{ NAMHOCBQ} + 0,448 \text{ THUNHAPQLD} \quad (5)$$

Biểu thức (5) cho thấy, đồng thời số NĐHBQ và TNBQ của LĐ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN tăng 33,844 %.

**\* Theo quy mô của doanh nghiệp**

**- Doanh nghiệp siêu nhỏ**

**Bảng 8: Kết quả phân tích hồi quy giữa số��HBQ với LNBQLĐ trong DN siêu nhỏ**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	40,251	10,323		3,899	,000	
	NAMDIHOQBQ	36,932	2,910	,030	12,693	,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 8 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa số��HBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 40,251 + 36,932 \text{ NAMHOCBQ} \quad (6)$$

Biểu thức (6) cho thấy, số��HBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN siêu nhỏ tăng 36,932%.

**Bảng 9: Kết quả phân tích hồi quy giữa TNBQ với LNBQLĐ trong DN siêu nhỏ**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	128,477	5,800		22,152	,000	
	THUNHAPBQLD	,426	,041	,024	10,277	,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 9 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa TNBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 128,477 + 0,426 \text{ THUNHAPBQLD} \quad (7)$$

Biểu thức (7) cho thấy, TNBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN siêu nhỏ tăng 0,426%.

**- DN nhỏ và vừa**

**Bảng 10: Kết quả phân tích hồi quy giữa số��HBQ với LNBQLĐ trong DNNVV**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	51,031	3,913		13,042	,000	
	NAMDIHOQBQ	27,033	1,438	,085	18,797	,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 10 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa số��HBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 51,031 + 27,033 \text{ NAMHOCBQ} \quad (8)$$

Biểu thức (8) cho thấy, số NĐHBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN tăng 27,033%.

**Bảng 11: Kết quả phân tích hồi quy giữa TNBQ với LNBQLĐ trong DNNVV**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	12,511	3,365		3,718	,000		
THUNHAPBQLD	1,314	,033	,179	40,270	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 11 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa TNBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 12,511 + 1,314 \text{ THUNHAPBQLD} \quad (9)$$

Biểu thức (9) cho thấy, TNBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DNNVV tăng 1,314%.

\* Theo khu vực DN

- Doanh nghiệp Nhà nước

**Bảng 12: Kết quả phân tích hồi quy giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ trong DN Nhà nước**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	126,691	77,810		1,628	,104		
NAMDIHOCBQ	56,436	23,266	,121	2,426	,016	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 12 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 126,691 + 56,436 \text{ NAMHOCBQ} \quad (10)$$

Biểu thức (10) cho thấy, số NĐHBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN Nhà nước tăng 56,436%.

**Bảng 13: Kết quả phân tích hồi quy giữa TNBQ với LNBQLĐ trong DN Nhà nước**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	12,795	54,878		,233	,816		
THUNHAPBQLD	2,474	,385	,307	6,421	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 13, cho thấy có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa TNBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 12,795 + 2,474 \text{ THUNHAPQLD} \quad (11)$$

Biểu thức (11) cho thấy, TNBQ tăng 1% thì doanh thu bình quân LD trong DN Nhà nước tăng 2,474%.

**- Doanh nghiệp ngoài Nhà nước**

**Bảng 14: Kết quả phân tích hồi quy giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ trong DN ngoài Nhà nước**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	39,977	7,916		5,050	,000	
	NAMDIHOQBQ	34,867	2,342	,032	14,885	,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 14 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 39,977 + 34,867 \text{ NAMHOCBQ} \quad (12)$$

Biểu thức (12) cho thấy, số NĐHBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN ngoài Nhà nước tăng 34,867%.

**Bảng 15: Kết quả phân tích hồi quy giữa TNBQ với LNBQLĐ trong DN ngoài Nhà nước**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	115,189	4,772		24,140	,000	
	THUNHAPQLD	,414	,037	,024	11,230	,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 15 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa TNBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 115,189 + 0,414 \text{ THUNHAPQLD} \quad (13)$$

Biểu thức (13) cho thấy, TNBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN ngoài Nhà nước tăng 0,414%.

**- Doanh nghiệp FDI**

**Bảng 16: Kết quả phân tích hồi quy giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ trong DN FDI**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	136,013	31,366		4,336	,000		
NAMDIHOQBQ	54,445	8,657	,087	6,289	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 16 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 136,013 + 54,445 \text{ NAMHOCBQ} \quad (14)$$

Biểu thức (14) Ccho thấy, số NĐHBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN FDI tăng 54,445%.

**Bảng 17: Kết quả phân tích hồi quy giữa TNBQ với LNBQLĐ trong DN FDI**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	64,671	23,168		2,791	,005		
THUNHAPBQLD	1,508	,100	,204	15,011	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 17 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa TNBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 64,671 + 1,508 \text{ THUNHAPBQLD} \quad (15)$$

Biểu thức (15) Ccho thấy, TNBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN FDI tăng 1,508%.

**\* Theo lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp**

**- Lĩnh vực nông, lâm nghiệp và thủy sản.**

**Bảng 18: Kết quả phân tích hồi quy giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực nông, lâm nghiệp và thủy sản**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	22,316	2,884		7,737	,000		
NAMDIHOQBQ	7,701	1,449	,067	5,314	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ



Bảng 18 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 22,316 + 7,701 \text{ NAMHOCBQ} \quad (16)$$

Biểu thức (16) cho thấy, số NĐHBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 7,701%.

**Bảng 19: Kết quả phân tích hồi quy giữa TNBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực nông, lâm nghiệp và thủy sản**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	9,605	2,506		3,833	,000	
	THUNHAPBQLD	,941	,064	,183	14,768	,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 19 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa TNBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 9,605 + 0,941 \text{ THUNHAPBQLD} \quad (17)$$

Biểu thức (17) cho thấy, TNBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 0,941%.

**- Lĩnh vực khai khoáng**

**Bảng 20: Kết quả phân tích hồi quy giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực khai khoáng**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	25,782	40,939	,630	,529		
	NAMDIHOCBQ	42,947	15,671	,090	2,741	,006	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 20 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 25,782 + 42,947 \text{ NAMHOCBQ} \quad (18)$$

Biểu thức (18) cho thấy, số NĐHBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN Khai khoáng tăng 42,947%.

**Bảng 21: Kết quả phân tích hồi quy giữa TNBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực khai khoáng**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-97,104	32,778		-2,963	,003		
THUNHAPBQLD	3,470	,374	,294	9,279	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 21 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa TNBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = -97,104 + 3,470 \text{ THUNHAPBQLD} \quad (19)$$

Biểu thức (19) cho thấy, TNBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN Khai khoáng tăng 3,470%.

*- Lĩnh vực Công nghiệp chế biến, chế tạo*

**Bảng 22: Kết quả phân tích hồi quy giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	48,381	11,419		4,237	,000		
NAMDIHOCBQ	14,250	4,021	,020	3,544	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 22 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 48,381 + 14,250 \text{ NAMHOCBQ} \quad (20)$$

Biểu thức (20) cho thấy, số NĐHBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN công nghiệp chế biến, chế tạo tăng 14,250%.

**Bảng 23: Kết quả phân tích hồi quy giữa TNBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	11,208	10,559		1,061	,288		
THUNHAPBQLD	1,123	,128	,049	8,799	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 23, cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa TNBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 11,208 + 1,123 \text{ THUNHAPBQLD} \quad (21)$$

Biểu thức (21) cho thấy, TNBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN công nghiệp chế biến, chế tạo tăng 1,123 %.

*- Lĩnh vực sản xuất và phân phối điện, Nước*

**Bảng 24: Kết quả phân tích hồi quy giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực sản xuất và phân phối điện, nước**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	46,677	18,121		2,576	,010	
	SONAMDIHOC	2,803	,171	,394	16,428	,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 24 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 46,677 + 2,803 \text{ NAMHOCBQ} \quad (22)$$

Biểu thức (22) cho thấy, số NĐHBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN sản xuất và phân phối điện, nước tăng 2,803%.

**Bảng 25: Kết quả phân tích hồi quy giữa TNBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực sản xuất và phân phối điện, nước**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-67,547	23,449		-2,881	,004	
	THUNHAPBQLD	4,113	,300	,337	13,689	,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 25 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa TNBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = -67,547 + 4,113 \text{ THUNHAPBQLD} \quad (23)$$

Biểu thức (23) cho thấy, TNBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN sản xuất và phân phối điện, nước tăng 4,113%.

**- Lĩnh vực xây dựng**

**Bảng 26: Kết quả phân tích hồi quy giữa số NDHBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực xây dựng**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	16,343	14,252		1,147	,252		
NAMDIHOQBQ	26,885	4,676	,035	5,750	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 26 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa số NDHBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 16,343 + 26,885 \text{ NAMHOCBQ} \quad (24)$$

Biểu thức (24) cho thấy, số NDHBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN xây dựng tăng 26,885%.

**Bảng 27: Kết quả phân tích hồi quy giữa TNBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực xây dựng**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	51,704	10,824		4,777	,000		
THUNHAPQLD	,455	,102	,027	4,469	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 27 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa TNBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 51,704 + 0,455 \text{ THUNHAPQLD} \quad (25)$$

Biểu thức (25) cho thấy, TNBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN xây dựng tăng 0,455%.

**- Lĩnh vực bán buôn, bán lẻ, sửa chữa ô tô, xe máy, xe có động cơ khác**

**Bảng 28: Kết quả phân tích hồi quy giữa số NDHBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực bán buôn, bán lẻ, sửa chữa ô tô, xe có động cơ khác**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	61,955	14,529		4,264	,000		
NAMDIHOQBQ	44,395	4,313	,034	10,293	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 28 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa số��HBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 61,955 + 44,395 \text{ NAMHOCBQ} \quad (26)$$

Biểu thức (26) cho thấy, số��HBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN bán buôn, bán lẻ, sửa chữa ô tô, xe có động cơ khác tăng 44,395%.

**Bảng 29: Kết quả phân tích hồi quy giữa TNBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực bán buôn, bán lẻ, sửa chữa ô tô, xe có động cơ khác**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	173,770	7,995		21,736	,000	
	THUNHAPQLD	,280	,046	,020	6,092	,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 29 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa TNBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 173,770 + 0,280 \text{ THUNHAPQLD} \quad (27)$$

Biểu thức (27) cho thấy, TNBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN bán buôn, bán lẻ, sửa chữa ô tô, xe có động cơ khác tăng 0,280%.

**- Lĩnh vực Vận tải kho bãi**

**Bảng 30: Kết quả phân tích hồi quy giữa số��HBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực vận tải kho bãi**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	18,257	21,605		,845	,398	
	NAMDIHOCBQ	38,729	5,515	,055	7,023	,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 30 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa số��HBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 18,257 + 38,729 \text{ NAMHOCBQ} \quad (28)$$

Biểu thức (28) cho thấy, số��HBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN vận tải kho bãi tăng 38,729%.

**Bảng 31: Kết quả phân tích hồi quy giữa TNBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực vận tải kho bãi**

Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	31,536	16,085		1,961	,050		
THUNHAPQLD	1,812	,187	,076	9,685	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 31 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa TNBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 31,536 + 1,812 \text{ THUNHAPQLD} \quad (29)$$

Biểu thức (29) cho thấy, TNBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN vận tải kho bãi tăng 1,812%.

**- Lĩnh vực dịch vụ lưu trú và ăn uống**

**Bảng 32: Kết quả phân tích hồi quy giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực dịch vụ lưu trú và ăn uống**

Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	51,109	5,777		8,847	,000		
NAMDIHOCBQ	7,347	1,945	,041	3,778	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 32 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 51,109 + 7,347 \text{ NAMHOCBQ} \quad (30)$$

Biểu thức (30) cho thấy, số NĐHBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN vận tải kho bãi tăng 7,347%.

**Bảng 33: Kết quả phân tích hồi quy giữa TNBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực dịch vụ lưu trú và ăn uống**

Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	8,600	5,485		1,568	,117		
THUNHAPQLD	1,343	,097	,149	13,898	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 33 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa TNBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 8,600 + 1,343 \text{ THUNHAPBQLD} \quad (31)$$

Biểu thức (31) cho thấy, TNBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN dịch vụ lưu trú và ăn uống tăng 1,343%.

**- Lĩnh vực thông tin và truyền thông**

**Bảng 34: Kết quả phân tích hồi quy giữa số NDHBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực thông tin và truyền thông**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	108,819	23,422		4,646	,000		
NAMDIHOQBQ	7,644	5,369	,021	1,424	,155	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 34 cho thấy, không có ý nghĩa thống kê giữa số NDHBQ với LNBQLĐ.

**Bảng 35: Kết quả phân tích hồi quy giữa TNBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực thông tin và truyền thông**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	75,172	12,328		6,098	,000		
THUNHAPBQLD	,736	,098	,111	7,531	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 35 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa TNBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 75,172 + 0,736 \text{ THUNHAPBQLD} \quad (32)$$

Biểu thức (32) cho thấy, TNBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN thông tin và truyền thông tăng 0,736%.

**- Lĩnh vực tài chính ngân hàng, bảo hiểm và kinh doanh bất động sản**

**Bảng 36: Kết quả phân tích hồi quy giữa số NDHBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, bảo hiểm và kinh doanh bất động sản**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-149,767	190,270		-,787	,431		
NAMDIHOQBQ	195,558	47,634	,066	4,105	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 36 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa số NDHBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = -149,767 + 195,558 \text{ NAMHOCBQ} \quad (33)$$

Biểu thức (33) cho thấy, số NĐHBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN tài chính ngân hàng, bảo hiểm và kinh doanh bất động sản tăng 195,558%.

**Bảng 37: Kết quả phân tích hồi quy giữa TNBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, bảo hiểm và kinh doanh bất động sản**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	204,778	110,768		1,849	,065		
THUNHAPQLD	4,440	,924	,077	4,806	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 37 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa TNBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 204,778 + 4,440 \text{ THUNHAPQLD} \quad (34)$$

Biểu thức (34) cho thấy, TNBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN tài chính ngân hàng, bảo hiểm và kinh doanh bất động sản tăng 4,440%.

**- Lĩnh vực hoạt động chuyên môn, khoa học công nghệ**

**Bảng 38: Kết quả phân tích hồi quy giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực hoạt động chuyên môn, khoa học công nghệ**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	38,470	15,273		2,519	,012		
NAMDIHOCBQ	17,329	3,714	,035	4,666	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 38 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 38,470 + 17,329 \text{ NAMHOCBQ} \quad (35)$$

Biểu thức (35) cho thấy, số NĐHBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ tăng 17,329%.



**Bảng 39: Kết quả phân tích hồi quy giữa TNBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực hoạt động chuyên môn, khoa học công nghệ**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-9,393	7,389		-1,271	,204		
THUNHAPQLD	1,622	,063	,188	25,899	,000	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 39 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa TNBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = -9,393 + 1,622 \text{ THUNHAPQLD} \quad (36)$$

Biểu thức (36) cho thấy, TNBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ tăng 1,622%.

*- Lĩnh vực giáo dục; y tế; nghệ thuật và các dịch vụ khác*

**Bảng 40: Kết quả phân tích hồi quy giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực giáo dục; y tế; nghệ thuật và các dịch vụ khác**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	59,983	53,375		1,124	,261		
NAMDIHOCBQ	19,998	14,069	,012	1,421	,155	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 40 cho thấy, không có ý nghĩa thống kê giữa số NĐHBQ với LNBQLĐ.

**Bảng 41: Kết quả phân tích hồi quy giữa TNBQ với LNBQLĐ của DN trong lĩnh vực giáo dục; y tế; nghệ thuật và các dịch vụ khác**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	79,924	35,043		2,281	,023		
THUNHAPQLD	,807	,403	,016	2,001	,045	1,000	1,000

a. Dependent Variable: LNBQ

Bảng 41 cho thấy, có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa TNBQ với LNBQLĐ.

$$\text{LNBQ} = 79,924 + 0,807 \text{ THUNHAPQLD} \quad (37)$$

Biểu thức (37) cho thấy, TNBQ tăng 1% thì LNBQLĐ trong DN hoạt động nghệ thuật và các dịch vụ khác tăng 0,807%.

**Bảng 42: Tổng hợp sự ảnh hưởng của vốn nhân lực tới KQKD của DNNVV***Đơn vị tính: %*

Phân loại DN		Thay đổi LN khi Số năm đi học LĐ thay đổi (1%)	Thay đổi LN khi thu nhập LĐ thay đổi (1%)
<b>Toàn DN</b>		<b>35,632</b>	<b>0,488</b>
Quy mô DN	DN siêu nhỏ	36,932	0,426
	DN nhỏ và vừa	27,033	1,314
Loại hình DN	DN Nhà nước	56,436	2,474
	DN ngoài Nhà nước	34,867	0,414
	DN FDI	54,445	1,508
Lĩnh vực hoạt động	Nông, lâm nghiệp; thủy sản	7,701	0,941
	Khai khoáng	42,947	3,470
	Công nghiệp chế biến, chế tạo	14,250	1,123
	SX và phân phối điện, nước	2,803	4,113
	Xây dựng	26,885	0,455
	Bán buôn, bán lẻ, sửa chữa ô tô, ...	44,395	0,280
	Vận tải kho bãi	38,729	1,812
	Dịch vụ lưu trú và ăn uống	7,347	1,343
	Thông tin và truyền thông	Không ý nghĩa	0,736
	Hoạt động TCNH, BH và KD BĐS	195,558	4,440
	Hoạt động chuyên môn, KHCN	17,329	1,622
	Giáo dục, y tế, nghệ thuật và các dịch vụ khác	Không ý nghĩa	0,807

*Nguồn: Kết quả xử lý số liệu điều tra của tác giả*

#### **4. Kết luận và khuyến nghị**

Các yếu tố của vốn nhân lực như số NĐHBQ và TNBQ của người LĐ trong DN có mối quan hệ thuận chiều với kết quả kinh doanh của các DN. Nghiên cứu đã chỉ ra sự ảnh hưởng tích cực của vốn nhân lực tới kết quả kinh doanh của DNNVV mới thành lập. Tuy nhiên ở mỗi loại hình đối tượng DN khác nhau, kết quả ảnh hưởng có sự khác nhau. Xét trong tổng thể toàn bộ DNNVV, số NĐHBQ của LĐ tăng thêm

1% thì LNBQLĐ tăng 35,632% và thu nhập của LĐ tăng 1% thì LNBQLĐ tăng 0,488%. Đồng thời tăng cả số năm học bình quân LĐ và TNBQ của LĐ 1% thì LNBQLĐ trong DN tăng 33,844%.

Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng đối tượng DN siêu nhỏ chịu ảnh hưởng lớn của vốn nhân lực thông qua trình độ học vấn của lao động tới KQKD của DN, đối tượng DN siêu nhỏ chiếm tới gần 80% toàn bộ DNNVV, song số lượng lao động làm việc trong các DN này lại chiếm không đầy 30% tổng LĐ trong DNNVV. Do đó để hạn chế sự bất cân đối này và để nâng cao hiệu quả hoạt động cho đối tượng DN siêu nhỏ, các nhà hoạch định chính sách và hỗ trợ phát triển DN của Việt Nam cần phải có những chính sách đặc biệt để thu hút người lao động tham gia vào khu vực này như tăng mức lương tối thiểu, hỗ trợ đào tạo nâng cao trình độ tay nghề, chuyên môn nghiệp vụ cho LĐ, ...

Đối tượng DN nhà nước có sự ảnh hưởng của vốn nhân lực qua trình độ học vấn và thu nhập của LĐ tới KQKD của DN là cao hơn so với các đối tượng DN khác, đặc biệt kết quả nghiên cứu cho thấy, ở một số ngành nghề kinh doanh có sự ảnh hưởng của vốn nhân lực qua trình độ học vấn và thu nhập của LĐ tới KQKD của DN là vượt trội so với các ngành còn lại, cụ thể như ngành khai khoáng; ngành vận tải kho bãi; lĩnh vực hoạt động tài chính ngân hàng, bảo hiểm, kinh doanh bất động sản. Từ kết quả đó, có thể giúp các DN đang hoạt động ở nhiều lĩnh vực khác nhau có cái nhìn tổng thể trong việc ra quyết định đầu tư vào vốn nhân lực để đạt được KQKD tốt nhất cho DN mình.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Becker, G. S. (1993). Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education (3rd ed.). Chicago, IL: University of Chicago Press.
2. Barro, R. J. and Lee, J. W (1993), International Comparisons of Educational Attainment, Journal of Monetary Economics, 32, pp 363-394.
3. Barro, R. J. and Sala-i-Martin, X. (1995), Economics Growth. Cambridge, MA: MIT Press.
4. Benhabib, J. and Spiegel, M (1994), The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Aggregate Cross-Country Data, Journal of Monetary Economics, 34, pp 143-174.
5. Blundell, R., Dearden, L., Meghir, C., Sianesi, B., (1999). Human Capital Investment: the returns from education and training to the individual, the firm and the economy. Fiscal Studies, 20, pp 1–23.
6. Bosma, N., van Praag, M., Thurik, R., de Wit, G., (2004). The value of human and social capital investment for the business performance of start-ups. Small Business Economics, 23, pp 227–236.

7. Burund, S., & Tumolo, S. (2004). *Leveraging the new human capital: Adaptive strategies, results achieved, and stories of transformation*. Boston, USA: Nicolas Brealey America.
8. Garavan, T. N., Morley, M., Gunnigle, P., & Collins, E. (2001). Human capital accumulation: The role of human resource development. *Journal of European Industrial Training*, 25, pp 48–68.
9. Jiang, K., Lepak, D. P., Jia, J. U., & Baer, J. C. (2012). How does human resource management influence organizational outcomes? A meta-analytic investigation of mediating mechanisms. *Academy of Management Journal*, 55(6), pp 1264–1294.
10. Karolina Jerzak, (2015) The essence of human capital in a building company selected aspects, *Procedia Engineering*, 122, pp 95 – 103.
11. Kwon, D. B. (2009). Human capital and its measurement. In *The 3rd OECD World Forum on ‘Statistics, Knowledge and Policy’ Charting Progress, Building Visions, Improving Life* Busan, OECD World Forum, Korea, October. In October, pp 1–15.
12. Leiponen, A., (2005). Skills and innovation. *International Journal of Industrial Organization*, 23, pp 303–323.
13. Mulligan, C. and Sala-i-Martin, X. (1997), “A Labor Income Based Measure of Human Capital”, *Japan and the world Economy*, 9, pp 159-191.
14. Nordhaug, O. (1993). *Human capital in organizations: Competence, training and learning*. Oslo, Norway: Scandinavian University Press Publication.
15. Olaniyani, D. A., & Okemakinde, T. (2008). “Human Capital Theory: Implication for Educational Development. *Medwell Journals*”.
16. Potelienė, S. & Tamašauskienė, Z. (2014). Zmogiskojo kapitalo konceptualizacija: raida, samprata ir formavimas. *Business Svstems & Economics*, 4, pp 89-106.

# PHÁT TRIỂN KHỞI NGHIỆP TRONG ĐẤU THẦU TƯ VẤN GIÁM SÁT THI CÔNG XÂY DỰNG CÔNG TRÌNH

**NCS. Trần Mạnh Linh**

*Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*

**TS. Hà Sơn Tùng**

*Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*

## **Tóm tắt**

*Những năm gần đây, hoạt động đấu thầu nói chung, đấu thầu gói thầu tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình nói riêng ở Việt Nam diễn ra càng ngày càng sôi động, tốc độ tăng lên không ngừng qua các năm cả về số lượng gói thầu và tổng giá trị đấu thầu. Theo đó, số lượng các doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực xây dựng cũng tăng nhanh. Thông qua các dữ liệu thứ cấp được thu thập từ các nguồn có liên quan, bài báo chỉ ra rằng từ góc độ thị trường, nhu cầu về thi công xây dựng công trình, hay từ góc độ luật pháp các doanh nghiệp khởi nghiệp vẫn có những cơ hội nhất định. Điều quan trọng là các doanh nghiệp khởi nghiệp cần làm gì để nắm bắt các cơ hội đó.*

**Từ khóa:** *Đấu thầu, gói thầu tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình, dự định tham dự thầu, phân loại các yếu tố tác động, doanh nghiệp khởi nghiệp*

## **1. Đấu thầu dịch vụ tư vấn và gói thầu giám sát thi công xây dựng công trình**

### **1.1. Giới thiệu chung về đấu thầu dịch vụ tư vấn**

Đấu thầu gói thầu dịch vụ tư vấn, gói thầu tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình (TCXDCT) ở nước ta thời gian qua là rất lớn và không ngừng tăng lên cả về số lượng và giá trị. Nếu trên cả nước trong năm 2015 đã tiến hành 1.845 cuộc đấu thầu gói thầu dịch vụ tư vấn, thì trong năm 2016 con số đó đã tăng lên thành 6.132 cuộc; trong năm 2017, cả nước đã tổ chức 15.891 cuộc đấu thầu và năm 2018 đã tổ chức 23.937 gói thầu dịch vụ tư vấn. Về mặt tổng giá trị, nếu các gói thầu dịch vụ tư vấn đưa ra đấu thầu năm 2015 đạt mức 1.274 tỷ đồng thì các năm 2016, 2017 và 2018 cũng lần lượt tăng lên thành 4.204 tỷ đồng, 13.874 tỷ đồng và 17.397 tỷ đồng (nguồn Cục Quản lý đấu thầu, Bộ KH & ĐT)

Theo đó, các gói thầu dịch vụ tư vấn giám sát TCXDCT cũng tăng lên cả về số lượng và giá trị. Tuy vậy, số lượng các nhà thầu thực tế tham dự thầu tính trung bình trên một cuộc đấu thầu rất hạn chế (dao động trung bình 2 nhà thầu/cuộc đấu thầu) so với con số trung bình đăng ký tham dự (dao động trung bình 4 nhà thầu/cuộc

đấu thầu). Số nhà thầu thực tế tham dự thấp như trên không chỉ ảnh hưởng tới tính cạnh tranh giữa các nhà thầu, phần nào ảnh hưởng chất lượng giám sát TCXDCT mà còn không đáp ứng mong đợi của Chính phủ Việt Nam khi đưa mô hình mua sắm theo cơ chế đấu thầu vào áp dụng thay thế cho cơ chế kế hoạch hóa tập trung vốn bị coi là cơ chế “xin, cho” rất kém hiệu quả trước đây.

Thực tế cho thấy, các doanh nghiệp tham gia đấu thầu gói thầu tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình cũng đa dạng về quy mô, loại hình và giá trị gói thầu. Vậy liệu các doanh nghiệp khởi nghiệp với “tuổi đời” non trẻ, kinh nghiệm ít, năng lực hạn chế có cơ hội thắng thầu hay không? Đây là câu hỏi mà bài báo muốn tìm ra. Từ đó, có những khuyến nghị phù hợp cho các doanh nghiệp khởi nghiệp khi muốn tham gia đấu thầu gói thầu tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình.

### ***1.2. Đặc điểm của gói thầu giám sát thi công xây dựng công trình***

Gói thầu giám sát thi công xây dựng công trình là một loại gói thầu dịch vụ tư vấn. Thông qua hoạt động đấu thầu, nhà thầu tham gia đấu thầu để cung cấp dịch vụ tư vấn; tức là cung cấp kiến thức, kinh nghiệm của mình để thực hiện nhiệm vụ giám sát việc thi công xây dựng công trình nhằm đảm bảo các yêu cầu đã được chủ đầu tư và nhà thầu thi công quy định chi tiết trong hợp đồng thi công xây dựng công trình (như thời gian, tiến độ thực hiện; tiêu chuẩn chất lượng thi công xây dựng;...). Dịch vụ tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình bao gồm các gói thầu dịch vụ tư vấn giám sát TCXDCT giao thông như đường cao tốc, đường nội đô, đường nội khu công nghiệp, cầu, cống...; dịch vụ tư vấn giám sát TCXDCT nhà ở, trụ sở cơ quan, văn phòng làm việc...; dịch vụ tư vấn giám sát TCXDCT hạ tầng đô thị và nông thôn như công trình điện lưới, trạm điện, nhà điều hành điện...

Gói thầu tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình có một số đặc điểm chung của gói thầu dịch vụ tư vấn, bao gồm:

*Thứ nhất*, là hoạt động vô hình bao gồm việc cung cấp kiến thức, kinh nghiệm để thực hiện những nhiệm vụ được giao. Chính vì đặc điểm này, việc lựa chọn nhà thầu thực hiện công việc được giao chủ yếu dựa vào việc đánh giá năng lực, kiến thức, kinh nghiệm đội ngũ nhân sự của nhà thầu. Nó cũng chú trọng đến đánh giá giải pháp, phương pháp luận thực hiện hoạt động giám sát thi công xây dựng công trình của nhà thầu.

*Thứ hai*, là dịch vụ tư vấn khó đánh giá kết quả. Chính đặc điểm này đã làm phát sinh yêu cầu cần phải tìm tòi và hình thành hệ thống các chỉ tiêu cần thiết, hợp lý và khoa học để đánh giá kết quả phục vụ cho cả khâu đánh giá nhà thầu khi tham dự đấu thầu cũng như đánh giá kết quả thực hiện hợp đồng, khi trúng thầu và thực hiện hợp đồng.

*Thứ ba*, tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình luôn đi liền với quá trình thi công xây dựng công trình. Đặc điểm này đòi hỏi nhà thầu cung cấp dịch vụ tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình cần phải có phương pháp luận giải quyết tốt mối quan hệ giữa các bên, tránh làm phát sinh hoặc tăng các mâu thuẫn có thể xảy ra trong quá trình thực hiện hoạt động thi công xây lắp, đảm bảo thực hiện các mục tiêu thi công xây dựng của chủ đầu tư.

*Thứ tư*, tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình phải dựa trên nền tảng cơ sở của việc am hiểu chuyên môn sâu và cần những kỹ năng riêng biệt để có thể phát hiện những hạn chế, khiếm khuyết phát sinh trong quá trình thi công, xây dựng và lắp đặt của công trình. Trong mỗi lĩnh vực chuyên môn sâu như xây dựng giao thông; xây dựng nhà ở, công sở; xây dựng công trình điện... đều cần có những kiến thức đặc thù, nếu không am hiểu, sẽ không thể giám sát tốt được. Các lĩnh vực xây dựng khác nhau cũng cần phải có những kỹ năng giám sát chuyên biệt mới đem lại hiệu quả cao của hoạt động giám sát.

## **2. Cơ hội và thách thức cho doanh nghiệp khởi nghiệp các gói thầu tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình**

### **2.1. Tình hình phát triển khởi nghiệp của các doanh nghiệp Việt Nam**

Những năm qua, số lượng các doanh nghiệp khởi nghiệp có xu hướng tăng mạnh hơn so với thời điểm trước năm 2015. Các doanh nghiệp khởi nghiệp rất đa dạng về ngành nghề kinh doanh. Số lượng các doanh nghiệp khởi nghiệp theo ngành được thể hiện trong bảng 1 dưới đây:

**Bảng 1. Số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp ở Việt Nam theo ngành nghề kinh doanh**

*Đơn vị: Số lượng doanh nghiệp*

STT	Ngành nghề kinh doanh	Năm 2016	Năm 2017	Thay đổi
1	Nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản	1.883	1.955	3,82%
2	Khai khoáng	642	687	7,01%
3	Công nghiệp chế biến, chế tạo	14.806	16.191	9,35%
4	Sản xuất và phân phối điện, nước, gas	763	1.026	34,47%
5	Xây dựng	14.502	16.035	10,57%
6	Bán buôn và bán lẻ; sửa chữa ô tô, mô tô, xe máy và xe có động cơ khác	38.956	45.411	16,57%
7	Vận tải kho bãi	6.269	5.903	-5,84%
8	Dịch vụ lưu trú và ăn uống	5.303	6.336	19,48%

STT	Ngành nghề kinh doanh	Năm 2016	Năm 2017	Thay đổi
9	Thông tin và truyền thông	2.928	3.649	24,62%
10	Hoạt động tài chính, ngân hàng và bảo hiểm	1.185	1.538	29,79%
11	Hoạt động kinh doanh bất động sản	3.126	5.065	62,03%
12	Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ	8.430	9.392	11,41%
13	Dịch vụ việc làm; du lịch; cho thuê máy móc thiết bị, đồ dùng và các dịch vụ hỗ trợ khác	5.541	6.742	21,67%
14	Giáo dục và đào tạo	2.793	3.435	22,99%
15	Y tế và hoạt động trợ giúp xã hội	535	741	38,50%
16	Nghệ thuật, vui chơi và giải trí	1.403	1.518	8,20%
17	Hoạt động dịch vụ khác	1.035	1.235	19,32%
	<b>Tổng số</b>	<b>110.100</b>	<b>126.859</b>	<b>15,22%</b>

*Nguồn: Cục Quản lý đăng ký kinh doanh*

Có thể thấy, trong 3 năm trở lại đây, số lượng các doanh nghiệp khởi nghiệp trong ngành xây dựng rất lớn. Điều này cho thấy mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong ngành này rất cao. Năm 2018 là năm tương đối khó khăn khi thị trường bất động sản có dấu hiệu chững lại. Điều này cho thấy sự cạnh tranh trong ngành xây dựng ngày càng trở nên gay gắt hơn. Năm 2018, doanh nghiệp ngành xây dựng có kết quả kinh doanh giảm mạnh nhất toàn thị trường so với năm 2017. Theo Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội (HNX), xét trên tổng lợi nhuận sau thuế của toàn thị trường niêm yết tại HNX, ngành xây dựng là ngành có kết quả kinh doanh giảm mạnh nhất so với năm 2017, từ 3.380 tỷ đồng năm 2017 giảm xuống 1.642 tỷ đồng năm 2018 (tương đương 51,1%); có tới 40/68 doanh nghiệp ngành xây dựng có kết quả kinh doanh năm 2018 giảm so với năm 2017 (điểm danh những ngành nghề kinh doanh thua lỗ nhất 2018, 2019). Điều này có thể giải thích bằng nhiều nguyên nhân như sự cạnh tranh quá mạnh giữa các doanh nghiệp; đặc thù ngành xây dựng là bị chiếm dụng vốn, các doanh nghiệp chỉ được thanh toán sau khi nghiệm thu, bàn giao và quyết toán. Quá trình này thường kéo dài 2-3 tháng tùy theo công trình hay chủ đầu tư, điều này ảnh hưởng lợi nhuận của doanh nghiệp nếu tỷ lệ lạm phát tăng cao; hoặc cũng có thể do nhu cầu giảm. Xét về khía cạnh này, liệu nhu cầu dịch vụ tư vấn giám sát thi công công trình có thực sự giảm hay không, các phân tích dưới đây sẽ cho thấy điều đó.

## **2.2. Tình hình phát triển dịch vụ tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình**

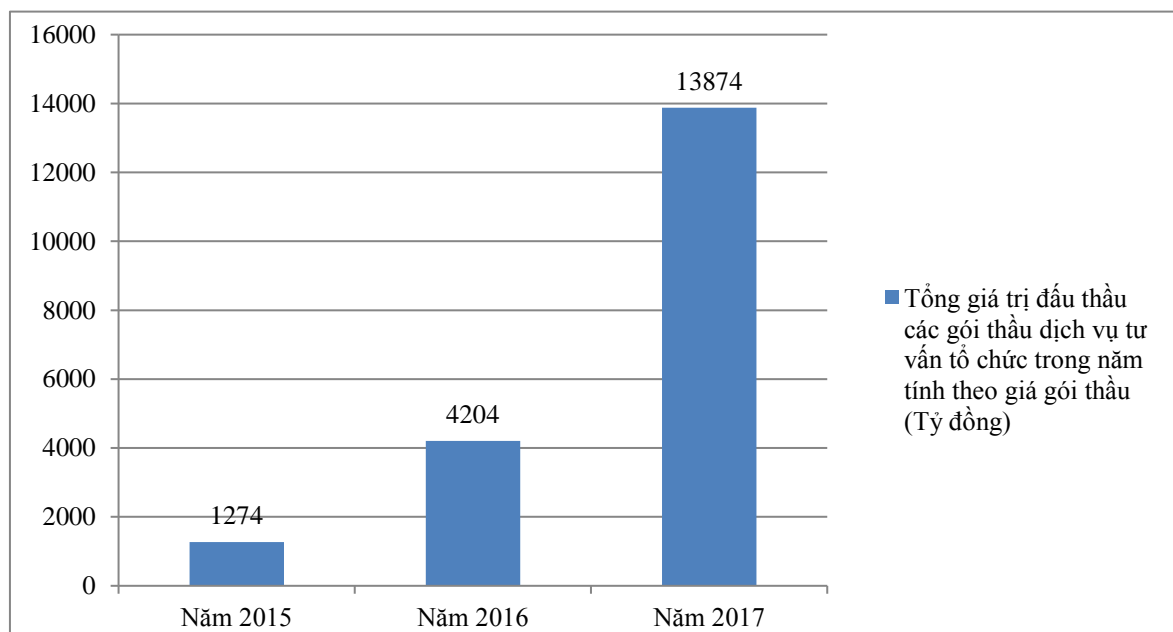
Xét về số lượng, gói thầu dịch vụ tư vấn giám sát thi công công trình có số lượng tăng qua các năm. Năm 2016, số lượng gói thầu dịch vụ tư vấn được tổng hợp là 6.132 gói, bằng hơn 3,3 lần so với năm 2015 (năm 2015 cả nước tổ chức 1.845



cuộc đấu thầu gói thầu dịch vụ tư vấn). Năm 2017, với số lượng gói thầu dịch vụ tư vấn đã tổ chức là 15.891 cuộc đấu thầu gói thầu dịch vụ tư vấn, bằng hơn 2,58 lần so với năm 2016 và bằng hơn 8,6 lần so với năm 2015. (nguồn Cục Quản lý đấu thầu, Bộ KH & ĐT)

Nếu tính bình quân theo ngày làm việc trên cả nước trong vòng 3 năm từ 2015 đến 2017, mỗi ngày tổ chức trên 32 cuộc đấu thầu dịch vụ tư vấn (năm 2015 khoảng 7,5 cuộc/ngày; năm 2016 khoảng 24,5 cuộc/ngày; và năm 2017 khoảng 60 cuộc/ngày).

Xét về giá trị, hình 1 dưới đây cho thấy sự thay đổi trong tổng giá trị gói thầu tư vấn giám sát TCXDCT.



**Hình 1: Tổng giá trị đấu thầu các gói thầu dịch vụ tư vấn tổ chức trong năm trên cả nước tính theo giá gói thầu (Tỷ đồng)**

(Nguồn: Cục Quản lý đấu thầu, Bộ KH & ĐT)

Trong năm 2015, tổng giá trị gói thầu dịch vụ tư vấn là 1.274,125 tỷ đồng, năm 2016 tổng giá trị này đã tăng lên đạt mức 4.204,443 tỷ đồng (tương đương 3,35 lần so với năm 2015). Năm 2017, tổng giá trị đấu thầu gói thầu dịch vụ tư vấn đạt mốc 13.874,193 tỷ đồng, bằng gần 3,3 lần so với năm 2016.

Xét về giá trị tính theo giá gói thầu, các gói thầu dịch vụ tư vấn đã được tổ chức ở Việt Nam các năm từ 2015 đến 2017 trải rộng từ 4 triệu đồng/gói thầu đến 80 tỷ đồng/gói thầu (không tính đến các gói thầu quá nhỏ khác). So với các gói thầu xây lắp, mua sắm hàng hóa, các gói thầu dịch vụ tư vấn, tư vấn giám sát TCXDCT thường có giá trị không cao. Trong đó, các gói thầu dịch vụ tư vấn được tổ chức đấu thầu có giá trị từ 200 triệu đồng trở xuống chiếm khoảng 55 đến 65%. Tỷ trọng các gói thầu

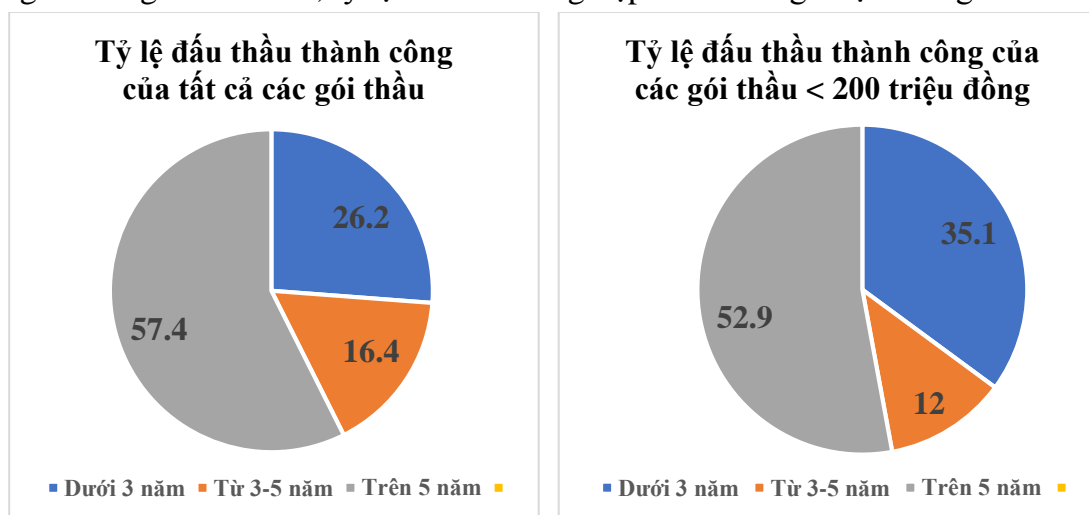
dịch vụ tư vấn có giá trị càng cao, số lượng gói thầu càng giảm đi. Bảng 2 cho biết cơ cấu gói thầu dịch vụ tư vấn được tổ chức trên cả nước theo giá trị (tính theo giá gói thầu).

**Bảng 2: Cơ cấu gói thầu dịch vụ tư vấn được tổ chức trên cả nước các năm 2015 đến 2017 (tính theo giá gói thầu)**

Tiêu chí	2015		2016		2017	
	Số gói thầu	Cơ cấu	Số gói thầu	Cơ cấu	Số gói thầu	Cơ cấu
Giá trị gói thầu (triệu đồng)	1.845	100%	6.132	100%	15.891	100%
<= 200	1.071	58%	3.748	61%	8.912	59%
200 - 400	166	9%	508	8,3%	1.350	9%
400 - 600	172	9,3%	527	8,6%	1.350	9%
600 - 1000	167	9%	521	8,5%	1.320	8,8%
1000 - 2000	110	6%	380	6,2%	863	5,8%
2000 - 5000	74	4%	217	3,5%	600	4%
5000 - 10000	53	2,9%	141	2,3%	440	2,9%
>10000	28	1,5%	72	1,2%	165	1,1%
Gói thầu có giá trị cao nhất trong năm (tính theo giá gói thầu)	41 tỷ đồng		53 tỷ đồng		80 tỷ đồng	

(Nguồn: Cục Quản lý đấu thầu, Bộ KH & ĐT)

Trong số các gói thầu trên, tỷ lệ các doanh nghiệp thành công được thống kê như sau:



**Hình 2: Tỷ lệ đấu thầu thành công của các doanh nghiệp trong năm 2017 phân loại theo năm thành lập trên cả nước**

(Nguồn: Cục Quản lý đấu thầu, Bộ KH & ĐT)

Thống kê trên cho thấy, tỷ lệ thành công của các doanh nghiệp hoạt động trên 5 năm là cao nhất, bất luận gói thầu có giá trị lớn hay nhỏ. Có sự chênh lệch nhất định trong tỷ lệ thành công của các doanh nghiệp mới khởi nghiệp (dưới 3 năm) xét trên giá trị gói thầu. Theo đó, các doanh nghiệp mới khởi nghiệp có phần “dễ thở hơn” với các gói thầu có giá trị dưới 200 triệu đồng. Các doanh nghiệp này có thể tham gia vào nhiều loại hình tư vấn giám sát TCXDCT với tỷ lệ như sau:

**Bảng 3: Cơ cấu đấu thầu dịch vụ tư vấn tổ chức trên cả nước các năm 2015 đến 2017 (tính theo cuộc đấu thầu)**

	2015		2016		2017	
	Số gói thầu	Cơ cấu	Số gói thầu	Cơ cấu	Số gói thầu	Cơ cấu
Đấu thầu dịch vụ tư vấn trên cả nước	1.845	100%	6.132	100%	15.891	100%
Trong đó:						
Tư vấn khảo sát, lập báo cáo KTKT, lập dự án... (gọi chung là tư vấn lập dự án)	849	46%	2.636	44%	7.103	44,7%
Tư vấn giám sát TCXDCT	332	18%	1.165	19%	2.987	18,8%
Tư vấn thẩm định	201	10,9%	735	12%	1.650	11%
Tư vấn thiết kế	169	9,16%	601	9,8%	645	4,3%
Tư vấn Điều hành dự án	87	4,71%	251	4,1%	715	4,5%
Tư vấn lập HSMT, HSYC	101	5,47%	233	3,8%	750	5%
Tư vấn khác (đánh giá dự án, tuyển chọn nhân sự, đào tạo, lập chiến lược,...)	193	10,5%	511	8,3%	2.041	12,8%

(Nguồn: Cục Quản lý đấu thầu, Bộ KH & ĐT)

Với việc tăng lên cả về số lượng và giá trị các gói thầu ở các loại hình TCXDCT, các doanh nghiệp khởi nghiệp hoàn toàn có cơ hội tham gia loại hình tư vấn này. Tuy nhiên, cơ hội sẽ không chia đều cho các doanh nghiệp. Nhóm doanh nghiệp nhỏ có thể trông cậy vào phân khúc nhà tư nhân nhưng xét chung cả ngành, phân khúc này chiếm tỷ trọng không cao. Áp lực sẽ nặng nề hơn và cạnh tranh sẽ gay gắt hơn ở khối doanh nghiệp thi công dự án. Điều quan trọng là các doanh nghiệp khởi nghiệp sẽ nắm bắt các cơ hội này như thế nào.

### ***2.3. Những cơ hội và thách thức cho doanh nghiệp khởi nghiệp các gói thầu tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình***

#### ***2.3.1. Từ góc độ luật pháp***

Nhiều nghị định, văn bản luật pháp đã đưa ra các quy định chặt chẽ về quản lý dự án đầu tư xây dựng; có thể kể tới như Luật đấu thầu 43/2013/QH13 ban hành ngày 26 tháng 11 năm 2013 có quy định khá chi tiết quy trình đấu thầu, Nghị định số 46/2015/NĐ - CP ngày 12/5/2015, Nghị định số 59/2015/NĐ-CP hay Nghị định số 100/2018/NĐ-CP ngày 16/7/2018 của Chính phủ sửa đổi, bổ sung quy định về năng lực doanh nghiệp hoạt động xây dựng. Với những quy định này, các doanh nghiệp có quy mô nhỏ, đặc biệt các doanh nghiệp mới khởi nghiệp sẽ gặp khó khăn hơn các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn, hoặc có nhiều kinh nghiệm, nguồn lực hơn. Cần nói thêm, trong Nghị định số 46/2015/NĐ - CP ngày 12/5/2015 về quản lý chất lượng và bảo trì công trình xây dựng quy định, chủ đầu tư được tự thực hiện giám sát thi công xây dựng công trình khi có đủ điều kiện năng lực. Điều này có nghĩa, chủ đầu tư có thể có một bộ phận riêng chuyên quản lý việc thực hiện thi công xây dựng công trình của mình hoặc với mỗi công trình thì cử người giám sát, thành lập tổ giám sát. Việc giám sát trên hoàn toàn là do các bên chủ động thực hiện, không có quy định nào bắt buộc các bên phải thành lập tổ giám sát này. Quy định này dường như càng “làm khó” hơn các doanh nghiệp khởi nghiệp liên quan tới tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình vì công trình thi công có giá trị nhỏ thì các chủ đầu tư có thể tự thực hiện giám sát trong khi các công trình thi công có giá trị lớn thì doanh nghiệp khởi nghiệp lại chịu sức ép cạnh tranh từ các doanh nghiệp có thương hiệu, quy mô, kinh nghiệm hơn.

#### ***2.3.2. Từ góc độ tiếp cận thông tin mời thầu***

Các nhà thầu ở Việt Nam nói chung và đặc biệt là các nhà thầu khởi nghiệp nói riêng gặp khó khăn rất nhiều trong việc tiếp cận thông tin mời thầu. Truy cập và khai thác thông tin mời thầu trên website đấu thầu điện tử của chính phủ (do Bộ Kế hoạch và Đầu tư quản lý) gặp nhiều khó khăn vì phần mềm cũ, không tương thích với các trình duyệt hiện đại (chỉ chạy Internet Explorer). Chức năng tìm kiếm chạy chậm chạp, không hiệu quả. Nhiều gói thầu không thể tìm thấy bằng chức năng tìm kiếm trên website.

Không những thế, hệ thống thông tin chưa hiện đại và được phân loại thông tin rõ ràng dẫn đến các nhà thầu lẫn lộn trong hàng loạt thông tin của đủ các loại gói thầu. Mỗi ngày có trung bình từ 200 - 500 hồ sơ mời thầu được phát hành, cũng với chừng ấy thông báo mời thầu được đăng tải ở đủ mọi lĩnh vực, để lọc các gói thầu mà

doanh nghiệp quan tâm, thông thường doanh nghiệp phải đọc hết các tin mời thầu trên báo Đấu Thầu hoặc website đấu thầu điện tử. Đây quả là một cực hình cho bộ phận làm hồ sơ thầu của doanh nghiệp. Điều đó cũng dẫn đến việc các nhà thầu tốn nhiều công sức và chi phí cho việc sàng lọc thông tin. Để sàng lọc hết các thông tin mời thầu mỗi ngày, thông thường doanh nghiệp phải có ít nhất một nhân lực phụ trách toàn thời gian cho việc đọc, tổng hợp, tìm hiểu, sàng lọc và gửi báo cáo cho lãnh đạo quyết định việc tham gia hoặc không tham gia gói thầu nào. Chỉ riêng việc sàng lọc gói thầu phù hợp với lĩnh vực doanh nghiệp kinh doanh thôi đã tốn không ít công sức của bộ phận thầu. Từ việc mất quá nhiều thời gian vào việc sàng lọc thông tin dẫn đến việc báo cáo trễ đến ban lãnh đạo 1 - 2 ngày là việc dễ dàng xảy ra. Vậy cơ hội của doanh nghiệp còn bao nhiêu trong khi các doanh nghiệp khác thậm chí đã có thông tin từ trước khi thông tin mời thầu này được công khai (Những khó khăn của doanh nghiệp tham gia đấu thầu ở Việt Nam và giải pháp, 2019).

### **3. Các khuyến nghị nhằm thúc đẩy phát triển khởi nghiệp về hoạt động tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình**

Có thể thấy, doanh nghiệp khởi nghiệp về tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình mặc dù có những cơ hội nhất định nhưng cũng phải đối mặt với nhiều khó khăn. Dựa trên các phân tích trên, nhóm tác giả đề xuất một số khuyến nghị để hỗ trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp.

#### **3.2. Khuyến nghị với các tổ chức, cơ quan quản lý vĩ mô liên quan**

*Thứ nhất*, khi thực hiện đấu thầu phải đảm bảo “cạnh tranh trong đấu thầu” thông qua việc bảo đảm các yêu cầu được nêu tại điều 6 của Luật Đấu thầu (Điều 2 và 3 Luật Đấu thầu 43/2013/QH13 ban hành ngày 26/11/2013) như đảm bảo sự độc lập về pháp lý và tài chính giữa nhà thầu tham dự thầu với các bên sau:

- a) Chủ đầu tư, bên mời thầu;
- b) Các nhà thầu khác cùng tham gia đấu thầu một gói thầu;
- c) Cơ quan nhà nước có thẩm quyền, bên mời thầu;

Điều này để ngăn chặn tình trạng thông đồng thầu, tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà thầu thân thiết, các nhà thầu có sự liên quan về pháp lý và tài chính với chủ đầu tư và các bên liên quan.

*Thứ hai*, bổ sung vào luật đấu thầu quy định “Nghiêm cấm việc đưa những yêu cầu đặc thù của gói thầu” vào hồ sơ mời thầu. Đây là kẽ hở lớn thường bị bên mời thầu lợi dụng đưa vào hồ sơ mời thầu để ngăn cản sự tham gia của nhà thầu. Họ

thường tìm ra những “nét đặc thù” để đưa vào hồ sơ mời thầu. Đây là yêu cầu giả tạo về năng lực của nhà thầu nhưng ngăn cản sự tham dự thầu của nhà thầu. Điều này đặc biệt gây khó khăn cho các nhà thầu mới, hồ sơ kinh nghiệm còn ít. Cần phải nghiêm cấm hành vi sai trái này

*Thứ ba*, tăng cường kiểm tra, kiểm soát hoạt động đấu thầu và xử lý nghiêm khắc những sai phạm phát sinh. Rất nhiều những hành vi sai trái đã được bên mời thầu/chủ đầu tư áp dụng nhằm giảm sự tham gia của nhà thầu như: thông tin có nhà thầu rất mạnh tham gia; thông tin về việc có nhà thầu có quan hệ thân thiết với ai đó; thậm chí cả hành vi không bán hồ sơ mời thầu dù thời gian vẫn còn dài; hiện tượng quân xanh, quân đỏ...

Những hành vi trên nhằm tăng khả năng thắng thầu cho nhà thầu “mục tiêu”, nhà thầu “sân sau”... đã ngăn cản sự tham gia của nhiều nhà thầu tiềm năng. Điều này gây khó khăn rất lớn cho các nhà thầu mới với mối quan hệ còn ít. Cần phải tăng cường kiểm tra, kiểm soát để phát hiện và xử lý nghiêm các hành vi sai trái đó.

*Thứ tư*, ban hành và tổ chức các chương trình đào tạo chuẩn về đấu thầu. Chương trình này cần có chương trình đào tạo chuẩn dành cho đào tạo đội ngũ giảng viên về đấu thầu và chương trình đào tạo chuẩn dành cho học viên. Giảng viên phải tham gia khóa đào tạo chương trình chuẩn dành riêng cho giảng viên đạt yêu cầu mới được cấp giấy phép hành nghề đào tạo về đấu thầu. Việc rà soát, đánh giá đội ngũ giảng viên phải rất chặt chẽ mới đảm bảo chất lượng đào tạo do họ thực hiện. Mỗi khi luật đấu thầu được ban hành mới, thay đổi, sửa đổi đội ngũ này phải được tập huấn nghiệp vụ và cấp lại chứng chỉ hành nghề giảng viên đào tạo về đấu thầu.

Chương trình đào tạo chuẩn về đấu thầu cho học viên (đại trà) tại các lớp đào tạo nghiệp vụ đấu thầu phải được xây dựng và luôn cập nhật. Chương trình này cũng nên quy định thời gian cứng tối thiểu (phải 10 buổi thay vì 6 buổi như hiện nay). Nội dung từng buổi cũng phải được quy định để bao hàm đầy đủ các lĩnh vực đấu thầu xây lắp, đấu thầu mua sắm hàng hóa, đấu thầu dịch vụ tư vấn và đấu thầu dịch vụ phi tư vấn. Học viên phải tham dự (thật, chứ không phải hình thức) tất cả các buổi học theo yêu cầu và có điểm đánh giá nghiêm túc sau khóa học mới được cấp chứng chỉ hoàn thành khóa học. Cán bộ tham gia hoạt động đấu thầu bắt buộc phải có chứng chỉ này mới được tham gia

Điều này giúp các nhà thầu khởi nghiệp có được chuyên môn vững vàng, không vấp phải các khó khăn từ chủ đầu tư/ bên mời thầu. Bên chủ đầu tư/ bên mời thầu cũng hiểu rõ những quy định của pháp luật, hiểu rõ được trách nhiệm của mình cũng như

những nguy cơ bị trừng phạt bởi pháp luật; từ đó chấm dứt các hành động nhằm tạo điều kiện cho các nhà thầu “mục tiêu”.

*Thứ năm*, tăng cường các quy định hỗ trợ cho các nhà thầu mới trong hoạt động đấu thầu. Hiện nay, tại khoản 3, điều 14 luật đấu thầu quy định:

Đối tượng được hưởng ưu đãi khi tham gia đấu thầu trong nước để cung cấp dịch vụ tư vấn, dịch vụ phi tư vấn, xây lắp bao gồm:

- a) Nhà thầu có từ 25% trở lên số lượng lao động là nữ giới;
- b) Nhà thầu có từ 25% trở lên số lượng lao động là thương binh, người khuyết tật;
- c) Nhà thầu là doanh nghiệp nhỏ

Có thể thấy, chính phủ chưa có quy định ưu tiên cho đối tượng là các doanh nghiệp mới để có cơ hội tham gia đấu thầu các gói thầu trong nước. Điều này làm giảm cơ hội cạnh tranh của những nhà thầu khởi nghiệp

*Thứ sáu*, nâng cao hệ thống phần mềm để cung cấp thông tin mời thầu được công khai, minh bạch và đến được tới tất cả các nhà thầu có nhu cầu chứ không chỉ giới hạn trong các nhà thầu thân thiết. Trước đến nay, các nhà thầu chủ yếu nhận được thông tin mời thầu thông qua các mối quan hệ. Điều này gây khó khăn rất nhiều cho các doanh nghiệp khởi nghiệp, các mối quan hệ còn ít. Việc đẩy mạnh hệ thống phần mềm giúp các nhà thầu có thể chủ động nhận thông tin mời thầu theo nhu cầu của mình mà không phải hàng ngày vất vả săn tin mời thầu, khó tiếp cận thông tin thầu như hiện nay.

### **3.2. Khuyến nghị với các doanh nghiệp khởi nghiệp - nhà thầu tư vấn giám sát thi công công trình xây dựng**

*Thứ nhất*, các doanh nghiệp khởi nghiệp nên tập trung vào các gói thầu có giá trị thấp, cụ thể là các gói thầu có giá trị thấp hơn 200 triệu đồng (chiếm gần 60% tổng số gói thầu). Các doanh nghiệp lâu năm với nguồn vốn và mối quan hệ rộng lớn kỳ vọng vào các gói thầu có giá trị lớn hơn, từ đó mở ra cơ hội cho các doanh nghiệp khởi nghiệp.

*Thứ hai*, nâng cao khả năng sử dụng khoa học công nghệ, ứng dụng các thành tựu của cuộc cách mạng 4.0 trong giám sát thi công. Ví dụ như lắp đặt hệ thống camera, tự động truyền dữ liệu - giảm nhân lực giám sát tại chỗ, robot tự động, máy telels nhanh đánh giá chất lượng công trình... Từ đó tạo ra năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp khởi nghiệp với các doanh nghiệp lâu năm.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bageis A. S. & Fortune C. (2009), “Factors affecting the bid/no bid decision in the Saudi Arabian construction constructors”, *The Journal of Construction and Management and Economics, Taibah University, Saudi Arabian*, 27(1), 53 - 71.
2. *Báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam 2016/2017, Cục Quản lý đăng ký kinh doanh - Bộ Kế hoạch và Đầu tư*
3. Điểm danh những ngành nghề kinh doanh thua lỗ nhất 2018, 2019, truy cập ngày 1 tháng 8 năm 2019 từ <https://www.24h.com.vn/kinh-doanh/diem-danh-nhung-nganh-nghe-kinh-doanh-thua-lo-nhat-2018-c161a1035361.html>
4. Hệ thống mạng đấu thầu quốc gia, Cục quản lý đấu thầu, Bộ kế hoạch và đầu tư (<http://muasamcong.mpi.gov.vn/> )
5. Những khó khăn của doanh nghiệp tham gia đấu thầu ở Việt Nam và giải pháp (2019), truy cập ngày 10 tháng 8 năm 2019 từ <https://dauthau.info/news/thong-tin-ho-tro/nhung-kho-khan-cua-doanh-nghiep-tham-gia-dau-thau-o-viet-nam-va-giai-phap-cua-dauthau-info-100.html>



**PHẦN III.**  
**MÔI TRƯỜNG THỂ CHẾ KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO**  
**TẠI VIỆT NAM - CƠ HỘI PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG**



# CÁC CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO TẠI VIỆT NAM

**ThS. Trần Phạm Huyền Trang**

**ThS. Trần Ngọc Phương Thảo**

*Trường Cao đẳng Công nghệ Thông tin Hữu nghị Việt - Hàn*

## **Tóm tắt**

*Khởi nghiệp sáng tạo đang là trào lưu và phát triển mạnh mẽ hơn bao giờ không những ở Việt Nam mà trên toàn thế giới trong những năm gần đây. Số lượng các doanh nghiệp đăng ký khởi nghiệp ngày càng tăng. Tính đến thời điểm 7 tháng năm 2019 có tới 79,3 nghìn doanh nghiệp đăng ký thành lập mới với quy mô vốn đăng ký bình quân một doanh nghiệp tăng mạnh, đạt 12,6 tỷ đồng. Tuy nhiên, số doanh nghiệp tạm ngừng kinh doanh có thời hạn, giải thể không ít. Trước thực trạng như vậy, Chính phủ ta đã đề ra chủ trương khuyến khích và đẩy mạnh quá trình khởi nghiệp sáng tạo cũng như hoàn thiện chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp. Bài viết này nhằm phân tích các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam.*

**Từ khóa:** *Khởi nghiệp, khởi nghiệp sáng tạo, chính sách hỗ trợ doanh nghiệp.*

## **1. Cơ sở lý thuyết về khởi nghiệp sáng tạo, chính sách khởi nghiệp**

### **1.1. Khởi nghiệp sáng tạo**

Kể từ khi bắt đầu xuất hiện đến nay, có khá nhiều định nghĩa hay cách hiểu về khởi nghiệp sáng tạo và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Trong tiếng Anh, khái niệm startup hoặc start-up được hiểu là việc một cá nhân hay một tổ chức của con người đang trong quá trình bắt đầu kinh doanh, hay còn gọi là giai đoạn đầu lập nghiệp.

Như vậy, theo định nghĩa của các học giả phương Tây, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có thể hiểu là một tập hợp các nguồn lực tạm thời (nhân lực, tiền, thời gian...) để đi tìm kiếm một mô hình kinh doanh mới và nhanh chóng xây dựng thành một tổ chức/ doanh nghiệp đạt quy mô, đồng thời có khả năng lặp lại hay nhân rộng tại các thị trường khác nhau; và thường tận dụng công nghệ làm lợi thế cạnh tranh.

Tại Việt Nam, theo Luật Doanh Nghiệp Vừa và Nhỏ 2017, khởi nghiệp sáng tạo (startup) là quá trình khởi nghiệp dựa trên việc tạo ra hoặc ứng dụng kết quả nghiên cứu, giải pháp kỹ thuật, công nghệ, giải pháp quản lý để nâng cao

năng suất, chất lượng, giá trị gia tăng của sản phẩm, hàng hóa và có khả năng tăng trưởng nhanh.[3]

Theo dự thảo Luật Doanh nghiệp, doanh nghiệp vừa và nhỏ định nghĩa, khởi nghiệp là quá trình thực hiện ý tưởng kinh doanh, bao gồm quá trình thành lập và vận hành doanh nghiệp trong vòng 5 năm kể từ ngày được cấp giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu, chưa niêm yết trên thị trường chứng khoán. Đây có thể xem là khởi nghiệp tự doanh, hay nói cách khác là tương tự với khởi sự doanh nghiệp.

Khởi nghiệp sáng tạo (startup) là khởi nghiệp dựa trên nền của sáng tạo (dựa trên một công nghệ mới, hoặc tạo ra hình thức kinh doanh mới, hoặc xây dựng một phân khúc thị trường mới...). Tức là các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo phải có sự khác biệt không chỉ với các doanh nghiệp ở trong nước, với tất cả các công ty trước đây và cả với các doanh nghiệp khác trên thế giới. Vì đặc điểm đó nên doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo nhanh chóng thu hút được đầu tư trong và ngoài nước để phát triển nhanh, ví dụ như Facebook, Google chỉ trong 2-3 năm đã phát triển để trở thành các tập đoàn lớn. Tóm lại, khởi nghiệp sáng tạo (startup) là quá trình khởi nghiệp dựa trên việc tạo ra hoặc ứng dụng kết quả nghiên cứu, giải pháp kỹ thuật, công nghệ, giải pháp quản lý để nâng cao năng suất, chất lượng, giá trị gia tăng của sản phẩm, hàng hóa và có khả năng tăng trưởng nhanh.

Theo cách hiểu chung, “Startup” hay khởi nghiệp sáng tạo, là quá trình khởi nghiệp dựa trên các giải pháp kỹ thuật, công nghệ, giải pháp quản lý để nâng cao năng suất, chất lượng, giá trị gia tăng của sản phẩm, hàng hóa và có khả năng tăng trưởng nhanh.

Nói đơn giản, startup phải bảo đảm được hai yếu tố là “start” và “up”. “Start” có nghĩa là bạn bắt đầu với một ý tưởng mới, hoặc nếu ý tưởng đó không mới thì cách làm phải đột phá và thường thì gắn với ứng dụng công nghệ. Còn “up” liên quan đến khả năng thương mại hóa và quy mô của thị trường, nghĩa là ý tưởng đó phải có khả năng được triển khai trong thực tế, có khách hàng hoặc khách hàng tiềm năng, đồng thời phải có khả năng mở rộng được để “up” trong thời gian càng nhanh càng tốt. [3]

### ***1.2. Chính sách khởi nghiệp sáng tạo***

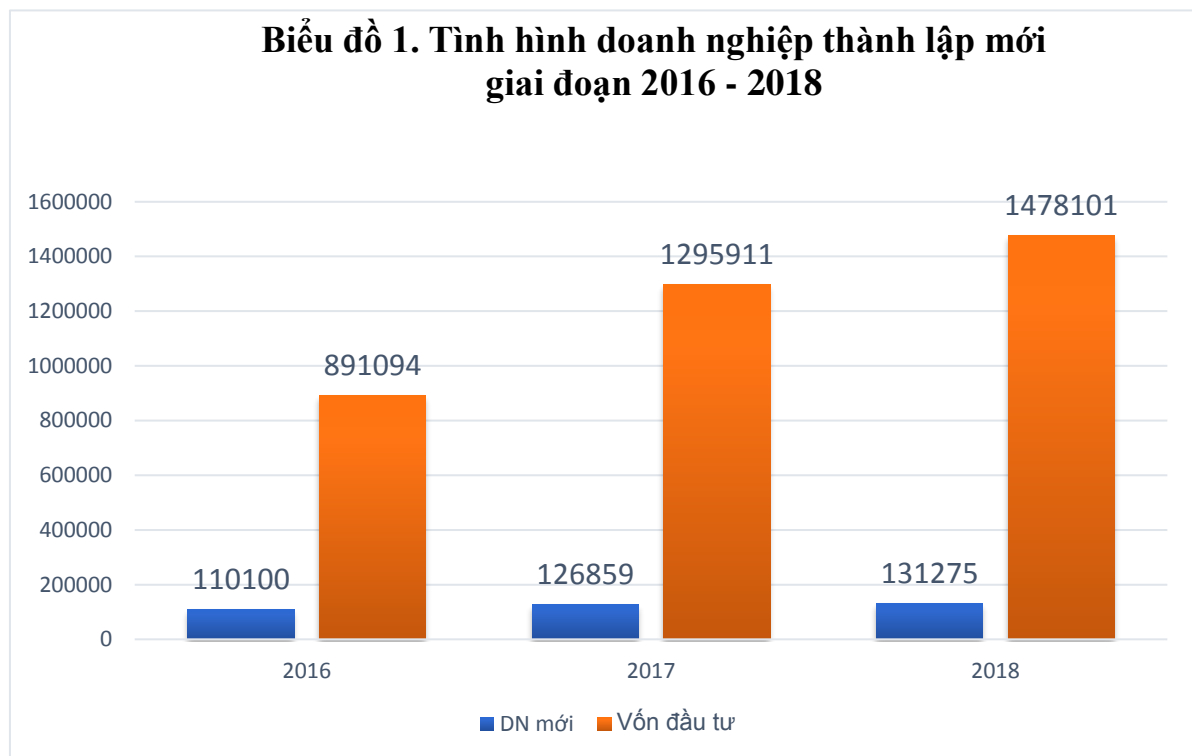
Chính sách là biện pháp can thiệp của Nhà nước vào một ngành, một lĩnh vực hay toàn bộ nền kinh tế nhằm thực hiện những mục tiêu nhất định, với những công cụ và giải pháp nhất định và trong một thời hạn xác định.

Chính sách khởi nghiệp là công cụ để quản lý doanh nghiệp khởi nghiệp, bao gồm các chế độ, các biện pháp, các quy định cụ thể về quá trình ươm tạo, hình thành, doanh nghiệp khởi nghiệp nhằm xây dựng và phát triển các doanh nghiệp khởi nghiệp

lớn mạnh, hiện đại và đảm bảo đơn giản hóa môi trường pháp lý khiến hoạt động khởi nghiệp của các doanh nghiệp đơn giản hơn và thân thiện. [3]

## 2. Phân tích hoạt động khởi nghiệp sáng tạo của các doanh nghiệp Việt Nam qua các năm

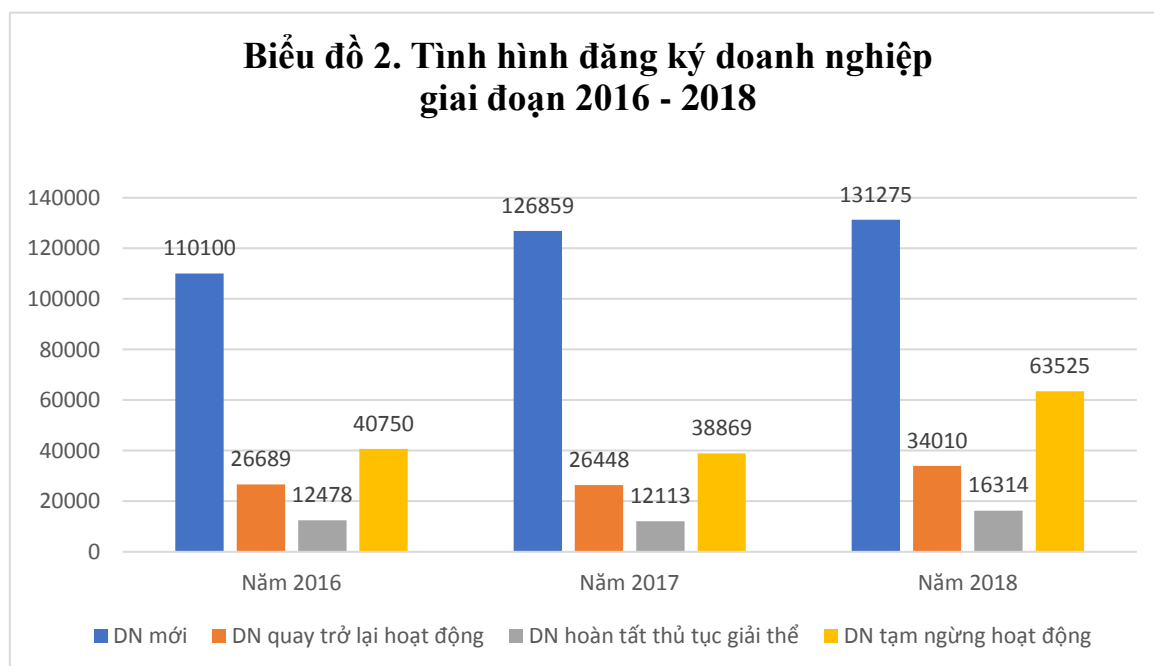
- Trong năm 2017, cả nước có 126.859 doanh nghiệp thành lập mới với số vốn đăng ký là 1.295.911 tỷ đồng, tăng 15,2% về số doanh nghiệp và tăng 45,4% về số vốn đăng ký so với cùng kỳ năm 2016. Tỷ trọng vốn đăng ký bình quân trên một doanh nghiệp trong năm 2017 đạt 10,2 tỷ đồng, tăng 26,2% so với cùng kỳ năm 2016.



- Năm 2018, cả nước có 131.275 doanh nghiệp thành lập mới với số vốn đăng ký là 1.478.101 tỷ đồng, tăng 3,5% về số doanh nghiệp và tăng 14,1% về số vốn đăng ký. Đây là năm thứ 3 liên tiếp có số lượng doanh nghiệp thành lập mới và số vốn đăng ký đạt cao nhất trong lịch sử. Tỷ trọng vốn đăng ký bình quân trên một doanh nghiệp trong năm 2018 đạt 11,3 tỷ đồng, tăng 10,2% so với năm 2017. Tổng số vốn đăng ký bổ sung vào nền kinh tế trong năm 2018 là 3.886.892 tỷ đồng, tăng 22,8% so với năm 2017, bao gồm: 1.478.101 tỷ đồng của doanh nghiệp đăng ký thành lập mới và 2.408.791 tỷ đồng vốn tăng thêm của các doanh nghiệp đang hoạt động[1] với 42.538 lượt đăng ký tăng vốn.

Như vậy, có thể thấy ban đầu trong giai đoạn 2016-2018, đã có sự chuyển biến tích cực trong việc thành lập doanh nghiệp cả về số lượng lẫn nguồn vốn đầu tư. Qua

đó, có thể thấy nền kinh tế Việt Nam trong giai đoạn này sôi động hơn những năm trước. Tuy nhiên, chúng ta dựa vào số liệu ở biểu đồ 2, lại thấy những dấu hiệu cho thấy sự gia tăng không bền vững của số lượng doanh nghiệp này.



- Qua số liệu cụ thể về sự biến động của các doanh nghiệp mới trong giai đoạn 2016-2018, ta có thể thấy trong tổng số doanh nghiệp quay trở lại hoạt động tỷ lệ ngày khá cao so với tổng số doanh nghiệp tạm ngừng hoạt động (năm 2016- 65%, 2017- 68%, 2018-54%). Tuy nhiên nếu xét riêng tiêu chí về doanh nghiệp tạm ngừng hoạt động thì có thể nói, con số qua 3 năm lần lượt là 36,8%; 30,6% và đặc biệt năm 2018 là 48,4% tương ứng với 63525 doanh nghiệp tạm ngừng hoạt động, ngoài ra còn 16.314 doanh nghiệp hoàn tất thủ tục giải thể trong năm. Điều này cho thấy, sự gia tăng số lượng doanh nghiệp chưa đảm bảo tốc độ phát triển ổn định. Nguyên nhân đó có thể là do nguồn vốn đầu tư chưa đủ mạnh với quy mô DN, sự cạnh tranh trong ngành, sự thay đổi xu hướng thị trường...v.v. Đặc biệt, đối với những DN mới gia nhập thị trường thì chính sách hỗ trợ mang tính định hướng, lâu dài một cách chưa kịp thời sẽ ảnh hưởng rất lớn đến sự tồn tại của một DN.

### **3. Hệ thống các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam**

#### **3.1. Các chính sách huy động vốn**

Nghị định 99/2003/NĐ-CP ngày 28/8/1993 về ban hành quy chế khu công nghệ cao cũng xác định vốn ngân sách nhà nước được bố trí cho xây dựng vườn ươm doanh nghiệp, trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp, công nghệ cao (Điều 9, khoản d). Đáng chú ý là việc quy định các quỹ đầu tư mạo hiểm được phép đầu tư vào các hoạt động ươm tạo công nghệ cao, đầu tư ý tưởng khởi nghiệp, các chương trình dành cho khởi nghiệp để người khởi nghiệp có thể thực hiện ý tưởng thành hiện thực và được hưởng lợi ích từ các

hoạt động đầu tư. Đồng thời, Nhà nước cũng khuyến khích các quỹ đầu tư nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam và ở nước ngoài tham gia hoạt động đầu tư mạo hiểm vào khu công nghệ cao, trung tâm khởi nghiệp, vườn ươm doanh nghiệp, chương trình hỗ trợ khởi nghiệp... và tạo điều kiện hỗ trợ kinh phí ban đầu để hình thành quỹ đầu tư mạo hiểm phát triển công nghệ cao và doanh nghiệp công nghệ cao trong nước (Điều 19).

Các chính sách này đã được ban hành kịp thời nhằm đa dạng hóa hình thức huy động vốn, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp tiếp cận nhiều hơn với hình thức huy động vốn hiện nay. Cụ thể:

+ Chính sách huy động vốn qua phát hành trái phiếu doanh nghiệp theo hướng nâng cao tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm của doanh nghiệp khi huy động vốn trên thị trường trái phiếu. Việc hoàn thiện chính sách này đã tác động tích cực đến vấn đề huy động vốn của doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế; Thị trường trái phiếu doanh nghiệp đã có sự tham gia tích cực của các doanh nghiệp và cho thấy sự tăng trưởng rõ rệt cả về quy mô thị trường và số lượng.

+ Chính sách huy động vốn qua thị trường chứng khoán được xây dựng với nhiều nội dung đổi mới, phù hợp với thực tiễn phát triển. Hiện tại, khung pháp lý cho hoạt động của thị trường chứng khoán đã cơ bản hoàn thiện, góp phần thúc đẩy thị trường chứng khoán phát triển lành mạnh, ổn định, vững chắc, trở thành kênh huy động vốn trung, dài hạn cho doanh nghiệp.

+ Chính sách tín dụng của Nhà nước đã có nhiều thay đổi quan trọng, được điều chỉnh, sửa đổi cho phù hợp với biến động của nền kinh tế vĩ mô. Cụ thể, ngày 31/3/2017, Chính phủ ban hành Nghị định số 32/2017/NĐ-CP về tín dụng đầu tư của Nhà nước, thay thế các văn bản trước đây về chính sách tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu. Theo đó, khách hàng có dự án đầu tư nhóm A, B, C thuộc ngành nghề, lĩnh vực kết cấu hạ tầng; nông nghiệp, nông thôn, công nghiệp được vay vốn tín dụng đầu tư của Nhà nước không phân biệt theo địa bàn đầu tư. Mức vốn cho vay tín dụng đầu tư của Nhà nước tối đa đối với mỗi dự án bằng 70% tổng mức vốn đầu tư của dự án (không bao gồm vốn lưu động). Thời hạn cho vay được xác định theo khả năng thu hồi vốn của dự án và khả năng trả nợ của khách hàng, phù hợp với đặc điểm sản xuất, kinh doanh của dự án (tuy nhiên, không quá 12 năm). Riêng với các dự án đầu tư thuộc nhóm A thời hạn cho vay vốn tối đa là 15 năm.

Cùng với các chính sách trên, chính sách tín dụng nhà nước cũng được sửa đổi nhằm phát huy tác dụng đối với những ngành nghề, lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế, góp phần nâng cao hiệu quả đầu tư, chuyển dịch kinh tế, thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh.

Thông qua hệ thống Ngân hàng Chính sách Xã hội Việt Nam, nhiều chương trình, dự án tín dụng chính sách được thực hiện như: Chương trình cho vay phát triển kinh tế hộ gia đình; Hộ sản xuất kinh doanh vùng khó khăn; Chương trình cho vay thương nhân hoạt động tại vùng kinh tế khó khăn miền núi... Từ đó, tạo điều kiện thuận lợi cho các đối tượng chính sách được tiếp cận vay vốn để duy trì, phát triển, mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Về hỗ trợ tín dụng, các nhà đầu tư có dự án đầu tư tại khu Công nghệ cao được xem xét cho vay tín dụng trung hạn, dài hạn với lãi suất ưu đãi, được bảo lãnh vay vốn, hỗ trợ lãi suất sau đầu tư theo quy định hiện hành và được hưởng ưu đãi của Nhà nước về tín dụng hỗ trợ xuất khẩu khi trực tiếp xuất khẩu sản phẩm (Quyết định số 53/2004/QĐ-TTg ngày 05/4/2004 của Thủ tướng Chính phủ quy định một số chính sách khuyến khích đối với các dự án đầu tư tại các khu Công nghệ cao).

### ***3.2. Chính sách thuế, đất đai đối với hoạt động ương tạo, cơ sở ương tạo doanh nghiệp***

Các tư tưởng, quan điểm, chính sách của Đảng về khuyến khích, tạo điều kiện cho kinh tế tư nhân phát triển đã được thể hiện tại các văn bản quy phạm pháp luật, nhất là các văn bản về thuế được sửa đổi, bổ sung trong thời gian qua. Cụ thể, từ năm 2004 đến nay, với việc xây dựng, sửa đổi, bổ sung các văn bản quy phạm pháp luật về thuế, các chính sách ưu đãi thuế đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp đầu tư trong nước cơ bản được thống nhất và kiện toàn, góp phần đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính về thuế. Đây là giai đoạn cải cách thuế được triển khai khá toàn diện, triệt để thể hiện trong việc sửa đổi, bổ sung, hoàn thiện hệ thống chính sách thuế theo cơ chế kinh tế thị trường, tăng cường hội nhập với các nền kinh tế khu vực và thế giới.

Về chính sách thuế, cơ sở ương tạo công nghệ, cơ sở ương tạo doanh nghiệp công nghệ, trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp và các doanh nghiệp khởi nghiệp ở những cơ sở này sẽ được miễn thuế thu nhập trong 4 năm, được giảm 50% thuế thu nhập phải nộp trong 9 năm tiếp theo và được miễn thuế sử dụng đất (Khoản 8, Điều 44, Luật chuyên giao công nghệ). Các tổ chức, cá nhân ương tạo doanh nghiệp tại vườn ương doanh nghiệp nằm trong khu công nghệ cao được Ban quản lý khu công nghệ cao hỗ trợ 50% tiền thuê nhà, xưởng, cung cấp thông tin miễn phí, được cung cấp các dịch vụ kinh doanh với điều kiện ưu đãi và được hỗ trợ để vay vốn tại các tổ chức tài chính và quỹ đầu tư (Khoản 2, Điều 20, Nghị định 99/2003/NĐ-CP ngày 28/8/1993).



Theo Quyết định số 53/2004/QĐ-TTg ngày 5/4/2004 của Thủ tướng Chính phủ quy định một số chính sách khuyến khích đối với các dự án đầu tư tại các Khu công nghệ cao, thị nhà đầu tư có dự án đầu tư tại các Khu công nghệ cao được:

- Hưởng thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 10% trong suốt thời gian thực hiện dự án;
- Miễn thuế thu nhập doanh nghiệp 4 năm kể từ khi có thu nhập chịu thuế và giảm 50% số thuế phải nộp trong 9 năm tiếp theo;
- Miễn, giảm thuế thu nhập đối với người có thu nhập cao để bằng mức thuế phải nộp áp dụng với người nước ngoài có cùng mức thu nhập;
- Chính sách một giá trong thuê đất trực tiếp từ Ban quản lý khu công nghệ cao;
- Thế chấp giá trị quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất trong thời hạn thuê đất, thuê lại đất tại các tổ chức tín dụng hoạt động tại Việt Nam theo quy định của pháp luật;
- Miễn tiền thuê đất thực hiện dự án nghiên cứu - phát triển công nghệ hoặc đào tạo nhân lực khoa học công nghệ trình độ cao theo quy định của Chính phủ.

### ***3.3. Chính sách về thương mại hóa sản phẩm và đảm bảo thực thi quyền sở hữu trí tuệ***

Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 của Chính phủ về trợ giúp phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ quy định: Chính phủ khuyến khích việc thành lập các “vườn ươm doanh nghiệp vừa và nhỏ” để hướng dẫn, đào tạo doanh nhân trong bước đầu thành lập doanh nghiệp (Điều 4, khoản 4). Nghị định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30/6/2009 khẳng định rõ hơn: Nhà nước khuyến khích thành lập vườn ươm doanh nghiệp để thực hiện hỗ trợ có thời hạn doanh nghiệp trong giai đoạn khởi sự theo quy trình và có hệ thống thông qua việc cung cấp cho các doanh nghiệp được ươm tạo không gian, các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh và các nguồn lực cần thiết nhằm giúp các doanh nghiệp hiện thực hóa, thương mại hóa các ý tưởng kinh doanh và công nghệ (Điều 14). Quyết định số 53/2004/QĐ-TTg ngày 5/4/2004 của Thủ tướng Chính phủ quy định nhà đầu tư có dự án đầu tư tại Khu công nghệ cao được áp dụng chính sách một giá về dịch vụ công do Nhà nước quy định,...

Về quyền sở hữu trí tuệ, Nhà nước bảo hộ quyền sở hữu đối với vốn đầu tư, tài sản, lợi nhuận, quyền sở hữu trí tuệ, quyền và lợi ích hợp pháp khác của các tổ chức, doanh nghiệp, cá nhân hoạt động tại Khu công nghệ cao (Khoản 3, Điều 4, Nghị định 99/2003/NĐ-CP ngày 28/8/1993 về ban hành quy chế khu công nghệ cao).

### **3.4. Chính sách, chế độ kế toán, kiểm toán đối với doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo**

Để hỗ trợ và khuyến khích sự tham gia của khu vực kinh tế tư nhân, các công cụ kế toán, kiểm toán cũng được Bộ Tài chính kịp thời hoàn thiện và triển khai áp dụng cho các doanh nghiệp theo hướng tiệm cận với chuẩn mực quốc tế về kế toán, kiểm toán. Đối với doanh nghiệp khởi nghiệp quy mô nhỏ và siêu nhỏ, các quy định về chế độ kế toán riêng cũng được nghiên cứu để ban hành đáp ứng yêu cầu quản lý kinh tế - tài chính và phù hợp với khả năng trình độ của cán bộ trong doanh nghiệp. Theo đó, báo cáo tài chính của các doanh nghiệp siêu nhỏ được hướng dẫn đơn giản, gọn nhẹ giúp doanh nghiệp dễ thực hiện, góp phần tiết kiệm chi phí kế toán và tăng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

### **4. Một số vấn đề tồn tại của các chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam**

- Chưa có một chính sách đặc thù đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp nói chung, quy định về chính sách thuế, tài chính đối với doanh nghiệp khởi nghiệp nói riêng, chưa có sự phân biệt theo hướng dành ưu đãi cao hơn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp.

- Về định mức hỗ trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo đã được quy định khá rõ trong các nghị định, tuy nhiên hai vấn đề ảnh hưởng tới tính khả thi của các chính sách hỗ trợ tài chính, đầu tư là: Tiêu chí lựa chọn và sự phối hợp của các cơ quan nhà nước vẫn còn rất hạn chế.

- Thiếu các thông tin liên quan để kết nối các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp và các nhà khởi nghiệp

- Hướng dẫn cụ thể về hỗ trợ kinh phí cho hoạt động khởi nghiệp từ nguồn ngân sách nhà nước chưa được ban hành, vì vậy các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp từ các quỹ có nguồn gốc ngân sách gần như chưa thể triển khai.

- Cơ sở hạ tầng kém phát triển, thủ tục hành chính rườm rà cũng là những rào cản cho sự phát triển của hoạt động khởi nghiệp.

- Chưa hỗ trợ quá trình đào tạo tài chính cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

- Chính sách tín dụng khó tiếp cận do hầu hết các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ban đầu đều có quy mô nhỏ, siêu nhỏ, nguồn vốn nội sinh ít, tài sản để thế chấp vay ngân hàng hầu như không có. Bên cạnh đó, bản chất của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, đặc biệt là doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là rủi ro cao nên các kênh huy động vốn truyền thống qua các ngân hàng thương mại rất khó khăn.

## 5. Kết luận

Hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở Việt Nam tiềm năng phát triển rất lớn. Tuy nhiên để có thể đạt được những thành công nhất định, hạn chế số lượng các doanh nghiệp giải thể, ngừng hoạt động có rất nhiều giải pháp trong đó vai trò của các bộ, ngành, địa phương trong việc đưa ra các chính sách hỗ trợ rất cần thiết. Có như vậy, mới có thể thu hút các nhà đầu tư, khai phá được tiềm năng phát triển hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở Việt Nam trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bùi Nhật Quang (2018), “Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở Việt Nam trong bối cảnh cách mạng công nghiệp lần thứ tư”
2. Nguyễn Thị Thu Hà. “Bàn về hoạt động khởi nghiệp tại Việt Nam”
3. Nguyễn Đăng Anh Tuấn (2018), “Các nhân tố tác động tới dự định khởi nghiệp của thanh niên Việt Nam”
4. Nguyễn Văn Trường (2018), “Thực hiện chính sách hỗ trợ doanh nghiệp sáng tạo tại Việt Nam hiện nay: thực trạng và giải pháp”.
5. Trương Đăng Thu Hiền (2018), “Thực hiện chính sách hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp tại thành phố Hồ Chí Minh”
6. <https://dangkykinhdoanh.gov.vn>
7. <http://khoinghiepsangtao.vn/>

# CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ CHO PHÁT TRIỂN HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP: THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP

TS. Nguyễn Thị Phương Lan  
Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

## Tóm tắt

*Phong trào khởi nghiệp tại Việt Nam đang diễn ra hết sức sôi nổi và phát triển một cách mạnh mẽ trong những năm gần đây. Tuy nhiên, để giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp phát triển nhanh và mạnh trong bối cảnh hội nhập hiện nay, một trong những vấn đề cấp thiết là xây dựng, hoàn thiện và thực hiện tốt chính sách hỗ trợ doanh nghiệp. Bài viết thông qua phân tích thực trạng chính sách hỗ trợ cho phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp ở Việt Nam, đồng thời kinh nghiệm về chính sách hỗ trợ xây dựng và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp ở một số quốc gia. Từ đó, đưa ra một số gợi ý chính sách hỗ trợ cho Việt Nam để có được một hệ sinh thái khởi nghiệp vững mạnh.*

**Từ khóa:** hệ sinh thái khởi nghiệp, doanh nghiệp khởi nghiệp, chính sách hỗ trợ.

## 1. Đặt vấn đề

Khởi nghiệp đang là xu thế chung của các quốc gia trên thế giới, trong đó có Việt Nam. Hệ sinh thái khởi nghiệp chính là tập hợp các thành tố tạo nên môi trường cho khởi nghiệp phát triển. Theo Mason và cộng sự (2014), hệ sinh thái khởi nghiệp là tổng hợp các mối liên kết chính thức và phi chính thức giữa: các chủ thể khởi nghiệp, tổ chức khởi nghiệp và tiến trình khởi nghiệp tác động trực tiếp đến môi trường khởi nghiệp tại địa phương. Có thể nhận thấy, hệ sinh thái khởi nghiệp là cách thức một quốc gia hay một vùng lãnh thổ thiết lập các tác nhân kinh doanh (như các công ty, các nhà đầu tư mạo hiểm, các ngân hàng, trường đại học, các cơ quan thuộc khu vực nhà nước, các thực thể tài chính) kết nối với nhau để thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp tại quốc gia hoặc địa phương đó. Hệ sinh thái khởi nghiệp bền vững là nền tảng và động lực thúc đẩy khởi nghiệp phát triển.

Về cơ bản hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam đang dần hình thành với bốn trụ cột chính gồm: nguồn nhân lực, vốn, hạ tầng và thể chế hỗ trợ đổi mới sáng tạo. Tuy nhiên, so với các nước trong khu vực, hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam vẫn còn tương đối non trẻ và chưa kết nối chặt chẽ với nhau. Do đó, cần có nhiều chính sách để phát triển một hệ sinh thái khởi nghiệp năng động với sự liên kết và hợp tác chặt chẽ của tất cả các thành tố trên trong hệ sinh thái nhằm tạo nguồn vốn cho việc phát triển các hoạt động hỗ trợ mới, phục vụ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp tăng trưởng nhanh tại Việt Nam.

## **2. Thực trạng chính sách hỗ trợ cho phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp ở Việt Nam**

Hệ sinh thái khởi nghiệp đang trên đà phát triển, số lượng và chất lượng các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, thương vụ đầu tư... ngày càng tăng. Theo báo cáo thống kê tình hình đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam do Topica Founder Institute (TFI) thực hiện cho thấy, trong năm 2018 các công ty khởi nghiệp Việt Nam đã nhận được 889 triệu USD đầu tư trong 92 thương vụ với các quỹ đầu tư trong và ngoài nước, gấp hơn 3 lần về tổng số vốn đầu tư so với năm 2017 (cùng số thương vụ với năm 2018, tổng số vốn đầu tư hơn 291 triệu USD) và tăng gần gấp đôi về mặt số lượng thương vụ và hơn 4 lần về mặt tổng số vốn đầu tư so với năm 2016 (50 thương vụ với 205 triệu USD). Cũng theo báo cáo này, năm 2018 là năm của những thương vụ đầu tư lớn, cùng tiếp nhận 92 thương vụ đầu tư, trong đó 10 giao dịch hàng đầu đã mang về 734 triệu USD, chiếm 83% tổng giá trị thỏa thuận, gồm những giao dịch trên 30 triệu USD đầu tư vào Yeah1, Sendo và Topica cùng 7 thương vụ khác. Dự kiến trong những năm tới, các doanh nghiệp khởi nghiệp của Việt Nam sẽ tiếp tục thu hút những khoản đầu tư lớn với ước tính của các năm 2019, 2020 và 2021 lần lượt là 205 triệu USD, 320 triệu USD và 440 triệu USD. Như vậy có thể thấy, hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam trong những năm vừa qua đã tăng trưởng hết sức ấn tượng cả về số lượng và chất lượng. Nếu năm 2012, Việt Nam có khoảng 400 doanh nghiệp khởi nghiệp, thì năm 2015 đã tăng hơn 4 lần, đạt 1.800 doanh nghiệp. Trong hai năm 2017-2018, đã phát triển mạnh mẽ với con số hiện có khoảng 3.000 doanh nghiệp (Nhật Minh, 2019). Sự hiện diện của các nhà đầu tư quốc tế cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ngày càng tăng, số lượng và hoạt động của nhà đầu tư thiên thần bắt đầu có xu hướng tăng, với nhận diện chủ yếu là những doanh nhân khởi nghiệp đã thành công ở thế hệ đầu mong muốn đầu tư cho các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở thế hệ sau. Hoạt động của các nhà đầu tư thiên thần ở Việt Nam đã bắt đầu có tính hệ thống hơn qua việc phát triển một số hoạt động liên kết, kết nối, hình thành một số câu lạc bộ, mạng lưới đầu tư cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo như: VIC Impact, iAngel, Angel4us, ...

Năm 2018, hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam đang phát triển với hơn 40 quỹ đầu tư mạo hiểm hoạt động, tăng gấp đôi so với 2015. Nhiều tập đoàn lớn trong đã tham gia vào đầu tư mạo hiểm như FPT, Viettel, Vingroup, Start-up Viet Partner ... Cùng với đó là 60 khu không gian làm việc chung trên cả nước, hơn 40 cơ sở ươm tạo và tổ chức thúc đẩy kinh doanh (Nhật Minh, 2019). Một số vườn ươm tiêu biểu như: vườn ươm doanh nghiệp công nghệ cao Hòa Lạc, vườn ươm doanh nghiệp công nghệ cao Thành phố Hồ Chí Minh, vườn ươm Đà Nẵng (DNES), trung tâm Hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp, vườn ươm doanh nghiệp công nghệ thông tin đổi mới sáng tạo Hà Nội. Hiện nay, nhiều tập đoàn lớn tăng cường đầu tư cho hệ sinh thái khởi

ngiệp như: tập đoàn Vinacapital đã thành lập quỹ đầu tư Vinacapital Ventures (100 triệu USD); Vingroup thành lập quỹ hỗ trợ khởi nghiệp và quỹ hỗ trợ nghiên cứu khoa học công nghệ có mức đầu tư 2.000 tỷ đồng,...

Thực hiện chủ trương của Đảng, Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách quan trọng hỗ trợ cho doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp khởi nghiệp. Các chính sách này đã được triển khai trên phạm vi toàn quốc, với mục tiêu tư vấn, hỗ trợ, thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp như:

- Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016 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”. Đây là văn bản chính sách bao quát nhất nhằm tuyển chọn các tổ chức cung cấp dịch vụ hỗ trợ khởi nghiệp. Đề án được xây dựng và chủ trì triển khai thực hiện bởi Bộ Khoa học và Công nghệ.
- Quyết định 171/QĐ-BKHHCN ngày 7/2/2017 của Bộ Khoa học và Công nghệ phê duyệt danh mục nhiệm vụ đặt hàng thuộc Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến 2025” bắt đầu thực hiện từ năm 2017 và Quyết định 3362/QĐ-BKHHCN ngày 07/11/2016 của Bộ Khoa học và Công nghệ về việc ban hành quy định tạm thời xử lý hồ sơ tham gia Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến 2025”. Đây là các văn bản cấp Bộ nhằm triển khai Đề án hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thông qua kênh đề tài, đề án, dự án khoa học và công nghệ cấp quốc gia (nhiệm vụ hàng năm) thuộc phạm vi quản lý của Bộ Khoa học và Công nghệ.
- Các nghị quyết của các Hội đồng nhân dân tỉnh, các quyết định, kế hoạch, chương trình của Ủy ban nhân dân tỉnh về khởi nghiệp và khởi nghiệp sáng tạo ở các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương nhằm thực hiện Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016.
- Quyết định 1665/QĐ-TTg ngày 30/10/2017 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025”. Đây là Đề án do Bộ Giáo dục và Đào tạo chủ trì.
- Quyết định 939/QĐ-TTg ngày 30/6/2017 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt đề án “Hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp giai đoạn 2017 – 2025”.

Ngoài các chính sách trên, Chính phủ còn triển khai nhiều chương trình hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo và đổi mới sáng tạo như: chương trình đối tác đổi mới sáng tạo Việt Nam - Phần Lan, dự án đẩy mạnh đổi mới, sáng tạo thông qua nghiên cứu, khoa học và công nghệ, dự án xây dựng chính sách đổi mới và phát triển các cơ sở ươm tạo doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo... Các văn bản hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp được hình thành trong Luật hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ, tuy nhiên phần

lớn các văn bản này nhằm hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ, không phải dành riêng cho doanh nghiệp khởi nghiệp, doanh nghiệp khởi nghiệp được đề cập đến trong Luật với tính chất là một nhóm doanh nghiệp vừa và nhỏ đặc thù.

Mặc dù, hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam bắt đầu thu hút sự quan tâm lớn của các quỹ đầu tư mạo hiểm trên thế giới và trong khu vực. Tuy nhiên, so với các nước trong khu vực, hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam vẫn còn tương đối non trẻ và chưa kết nối chặt chẽ với nhau. Các yếu tố tạo nên sự thành công của doanh nghiệp khởi nghiệp bao gồm hạ tầng, thể chế chính sách, tài chính, nguồn vốn đầu tư, thị trường và văn hóa vẫn cần phải tiếp tục được hoàn thiện từng bước. Cụ thể:

- Chính sách hỗ trợ tài chính đối với doanh nghiệp khởi nghiệp thường chỉ là một cấu phần trong các chương trình hoặc chính sách chung cho mọi thành phần kinh tế, chưa tập trung cụ thể vào đối tượng là doanh nghiệp. Chính sách thuế hiện hành theo hướng hỗ trợ doanh nghiệp theo địa bàn, lĩnh vực nên bất kỳ doanh nghiệp nào đáp ứng được các điều kiện ưu đãi thì sẽ được hưởng các ưu đãi tương ứng. Do đó, nếu doanh nghiệp khởi nghiệp không thực hiện kinh doanh tại các địa bàn ưu đãi thuế, không đáp ứng được các tiêu chuẩn trong các lĩnh vực khuyến khích đầu tư hiện hành thì cũng không được hỗ trợ về thuế.
- Chính sách tín dụng khó tiếp cận do hầu hết các doanh nghiệp khởi nghiệp là doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ, thậm chí siêu nhỏ nguồn vốn nội sinh ít nên để thế chấp vay ngân hàng hầu như không có. Bên cạnh đó, doanh nghiệp khởi nghiệp thường là những doanh nghiệp có năng lực tài chính yếu nên việc đáp ứng các điều kiện để có thể niêm yết trên thị trường chứng khoán và thị trường trái phiếu doanh nghiệp là khó khăn, do đó, việc huy động vốn qua kênh này chưa thực sự tạo điều kiện cho doanh nghiệp khởi nghiệp.
- Hệ thống quy định và chính sách hỗ trợ hoạt động khởi nghiệp đang dần được hoàn thiện, tuy nhiên tính khả thi của các quy định và chính sách này còn rất hạn chế. Cụ thể: công thông tin quốc gia về khởi nghiệp đã chính thức ra đời nhưng các nội dung, thông tin và tính liên kết đến các công thông tin liên quan còn hạn chế. Vẫn thiếu các thông tin liên quan để kết nối các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp và các nhà khởi nghiệp; Chưa có văn bản hướng dẫn cụ thể về hỗ trợ kinh phí cho hoạt động khởi nghiệp từ nguồn ngân sách nhà nước nên các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp từ các quỹ có nguồn gốc ngân sách gần như chưa thể triển khai. Bên cạnh đó, cơ sở hạ tầng kém phát triển, thủ tục hành chính rườm rà cũng là những rào cản cho sự phát triển của hoạt động khởi nghiệp.

- Chính sách hỗ trợ khởi nghiệp và các quy định pháp luật tại Việt Nam còn thiếu đồng bộ và vẫn tồn tại nhiều xung đột, mâu thuẫn. Các quy định chủ yếu còn mang tính chung chung như hỗ trợ về mặt bằng sản xuất, tham gia mua sắm, cung ứng dịch vụ công, hỗ trợ đào tạo... Phần lớn các chính sách hỗ trợ này còn dàn trải và áp dụng đồng thời cho nhiều đối tượng mà chưa có sự định hướng riêng cho các doanh nghiệp khởi nghiệp. Ngoài ra, chính phủ chưa đưa ra các quy định liên quan đến khung pháp lý cho hoạt động của các tổ chức hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp khởi nghiệp, đó là quỹ đầu tư mạo hiểm và quỹ đầu tư “thiên thần”.

### **3. Một số kinh nghiệm quốc tế**

#### ***Chính sách hỗ trợ cho phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp ở Hàn Quốc***

Hàn Quốc là quốc gia có mật độ dân số cao thứ ba trên thế giới. Lãnh thổ Hàn Quốc trải rộng 100.032 km vuông, với dân số 48 triệu người. Chiến lược phát triển kinh tế dựa vào xuất khẩu mà Hàn Quốc theo đuổi đã đưa nước này từ một nước nghèo trở thành cường quốc công nghiệp. Tỷ lệ tăng trưởng xuất khẩu của Hàn Quốc luôn duy trì ở mức hai con số, đã đưa nước này trở thành quốc gia có nền kinh tế đứng thứ 15 trên thế giới trong năm 2015. Các công ty Hàn Quốc đứng đầu thế giới trong nhiều ngành công nghiệp quan trọng với nguồn nhân lực chất lượng cao và mức đầu tư lớn (khoảng 4,3% GDP) vào hoạt động nghiên cứu và phát triển.

Hiện nay, Hàn Quốc hướng tới việc xây dựng một nền kinh tế tri thức, chú trọng tới việc mở rộng vai trò và khuyến khích phát triển các doanh nghiệp khởi nghiệp. Theo đó, chính phủ Hàn Quốc cam kết khoản chi ngân sách trị giá 2 tỷ USD/năm để hỗ trợ xây dựng và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp. Hệ sinh thái khởi nghiệp ở Hàn Quốc được xây dựng dựa trên nhiều tác nhân có mối quan hệ hữu cơ với nhau nhằm giúp nhau cùng phát triển. Hay nói cách khác, sự phát triển của tác nhân này sẽ thúc đẩy sự phát triển của các tác nhân khác, từ đó giúp cộng đồng doanh nghiệp khởi nghiệp ngày một phát triển rộng rãi và bền vững hơn. Theo phương thức này, Chính phủ Hàn Quốc đã điều chỉnh chính sách hỗ trợ phát triển kinh tế cho hai tác nhân chủ yếu trong hệ sinh thái khởi nghiệp là doanh nghiệp khởi nghiệp và nhà đầu tư cho khởi nghiệp.

Ở Hàn Quốc, doanh nghiệp khởi nghiệp thuộc nhóm doanh nghiệp nhỏ và vừa đóng vai trò là trụ cột trong nền kinh tế. Trong những năm qua, Chính phủ Hàn Quốc đã có các chính sách xúc tiến thương mại, đầu tư nhằm cải thiện môi trường hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa nói chung và doanh nghiệp khởi nghiệp nói riêng. Ngoài ra, Hàn Quốc còn hỗ trợ trực tiếp hay bảo hộ những sản phẩm đầu ra của các doanh nghiệp này để góp phần nâng cao khả năng hợp tác và cạnh tranh của doanh nghiệp, phát triển sản phẩm mới theo định hướng khách hàng.



Để giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp huy động vốn, Chính phủ Hàn Quốc đã thành lập ra sàn chứng khoán giống như sàn giao dịch chứng khoán dành cho các công ty đại chúng, nhưng được thành lập chuyên dụng cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp khởi nghiệp với điều kiện niềm yết, năng lực tài chính và hồ sơ pháp lý không quá chặt chẽ.

Yếu tố quan trọng thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp là các nhà đầu tư. Nhà đầu tư có thể là một công ty, một tổ chức hoặc một cá nhân nắm giữ một lượng tiền nhất định để đầu tư vào những dự án, sản phẩm khởi nghiệp khác nhau với mong muốn thu lợi nhuận trong tương lai. Để hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp “gọi vốn” cho giai đoạn bắt đầu hoạt động sản xuất kinh doanh, Chính phủ Hàn Quốc giảm bớt một số loại thuế từ bán cổ phần công ty cũng như cho phép nhà đầu tư miễn giảm thuế với điều kiện họ tái đầu tư khoản lãi từ bán cổ phần của mình từ các doanh nghiệp khởi nghiệp. Mặt khác, Chính phủ cũng thiết lập các quỹ đầu tư thiên thần nhà nước dành cho các doanh nghiệp khởi nghiệp với quy chế hoạt động đặc biệt, theo đó mặc dù sử dụng vốn của nhà nước nhưng nếu dự án đầu tư vào bị thất bại, những người đứng đầu quỹ cũng không bị truy cứu trách nhiệm.

Qua phân tích những chính sách hỗ trợ quá trình xây dựng và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp của Hàn Quốc, có thể nhận thấy: Hàn Quốc đã đưa ra các chính sách hỗ trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp để các doanh nghiệp này có được một quy trình khép kín nhằm huy động vốn đầu tư tương ứng với từng giai đoạn phát triển của mình. Ngoài ra, Chính phủ Hàn Quốc còn đưa ra các chính sách khuyến khích sự phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp thông qua các hoạt động hỗ trợ, chính sách xúc tiến thương mại, đầu tư nhằm cải thiện môi trường hoạt động kinh doanh cho doanh nghiệp.

### ***Chính sách hỗ trợ cho phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp ở Singapore***

Singapore là một quốc đảo với dân số chỉ 5,6 triệu người, nhưng Singapore đã nhanh chóng trở thành một trong những trung tâm công nghệ hàng đầu thế giới. Với những đổi mới về chính sách, sự quyết tâm và hỗ trợ chiến lược từ Chính phủ, nơi đây đã hình thành nên một hệ sinh thái khởi nghiệp tốt nhất cho những doanh nghiệp trẻ, dù họ có quy mô lớn hay nhỏ, trong nước hay quốc tế.

Hệ sinh thái khởi nghiệp của Singapore bao gồm tất cả các thành phần cần thiết cho một hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển và sôi động; có nhiều loại hình doanh nghiệp khởi nghiệp, vườn ươm, chương trình tăng tốc khởi nghiệp và các lựa chọn cấp vốn. Hệ sinh thái khởi nghiệp của quốc đảo này đã đạt được những tiến bộ đáng kể trong một thập kỷ qua. Hiện nay, Singapore đang sở hữu 1 trong 12 hệ sinh thái khởi nghiệp tốt nhất toàn cầu, với số doanh nghiệp trẻ tăng lên từ 22 nghìn trong năm 2003, lên tới 43 nghìn vào năm 2016. Sự gia tăng đáng kể này không chỉ nằm ở số

lượng, mà còn ở tổng giá trị các lần khởi nghiệp. Trong năm 2015, đã có 220 thương vụ đầu tư mạo hiểm được thực hiện thành công, với giá trị lên đến hơn 1 tỷ USD. Một trong những yếu tố khiến quốc đảo này đứng hạng nhất thế giới về tiềm năng cho khởi nghiệp và hạng ba về kết nối toàn cầu trong số 20 hệ sinh thái khởi nghiệp lớn trên thế giới, chính là sự hỗ trợ tối đa của chính phủ.

Chính sách hỗ trợ Chính phủ Singapore tập trung vào việc tạo chính sách, tạo điều kiện cho các công ty khởi nghiệp công nghệ, trong tất cả các lĩnh vực như: công nghệ y học, công nghệ tài chính, công nghệ thực phẩm, công nghiệp nông nghiệp, sản xuất tiên tiến và kỹ thuật. Giai đoạn 2011 - 2015, chính phủ Singapore đã dành hơn 11 tỷ USD để tăng cường nghiên cứu, đổi mới và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp. Có thể nói rằng, các chương trình hỗ trợ tài chính ở Singapore đã giúp thu hút các doanh nghiệp trong toàn khu vực đến hệ sinh thái Singapore. Một đặc điểm quan trọng trong việc thực hiện các chương trình hỗ trợ tài chính là nó không nhất thiết phải phân bổ trực tiếp cho các công ty, mà cho các thành phần khác như vườn ươm và trường học nhằm giúp xây dựng hệ sinh thái.

Ngoài chương trình hỗ trợ tài chính có thể được coi là công cụ chính sách hỗ trợ quan trọng nhất để phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp, Singapore cũng chú trọng các loại hình hỗ trợ khác nhằm tạo điều kiện phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp. Singapore đã thiết lập luật về phá sản, các thủ tục phá sản của Singapore nằm trong số nhanh nhất (9,6 tháng so với trung bình 29 tháng đối với các nước) và ít tốn kém nhất (ở mức 1% giá trị bất động sản của người mắc nợ so với mức trung bình 13% ở các nước), cho phép các doanh nghiệp bị phá sản bắt đầu trở lại sau thanh lý. Giảm thời gian thủ tục phá sản từ trung bình 29 tháng xuống còn 10 ngày có thể làm tăng khả năng công ty tham gia thị trường lên 10 điểm phần trăm, còn giảm chi phí từ trung bình từ 13% xuống còn 1% giá trị bất động sản của người nợ có thể cải thiện con số đó lên 11 điểm phần trăm. Để thúc đẩy đổi mới và tinh thần kinh doanh, chính phủ đưa ra một khung các khuyến khích bao gồm các ưu đãi thuế.

Nhằm thúc đẩy hoạt động đổi mới sáng tạo, Chính phủ Singapore đã đưa ra các chính sách hỗ trợ tập trung mạnh mẽ vào nghiên cứu và phát triển nhằm đổi mới công nghệ. Vào năm 2014, số lượng các nhà khoa học và kỹ sư nghiên cứu Singapore đã tăng theo tốc độ tăng trưởng tổng hợp hàng năm là 5,7% lên 32.835 người từ 18.935 người năm 2004.

Có thể nhận thấy, Chính phủ Singapore luôn hỗ trợ tích cực cho phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp thông qua các chính sách hỗ trợ: chương trình cấp vốn nhằm hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp khởi nghiệp, chương trình hỗ trợ khởi nghiệp tại các trường học và trong giới trẻ, thiết lập luật lệ tạo điều kiện thuận lợi cho kinh doanh, các ưu đãi về thuế dành cho nhà đầu tư... Ngoài ra, với sự hỗ trợ mạnh mẽ của các

cơ quan chính phủ hệ sinh thái Singapore đã chứng kiến sự phát triển nhanh chóng của cơ sở hạ tầng (như: trung tâm ương tạo, không gian làm việc chung), dịch vụ chuyên môn (như pháp lý, kế toán, ngân hàng đầu tư, chuyên gia kỹ thuật và cố vấn làm việc gắn kết với trung tâm thúc đẩy kinh doanh) và các tổ chức phi chính phủ hỗ trợ đổi mới và kinh doanh.

#### **4. Khuyến nghị cho Việt Nam**

Dù đã có những bước phát triển đáng chú ý trong những năm qua, doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam vẫn đang trong giai đoạn khởi động. Để có thể xây dựng được hệ sinh thái khởi nghiệp năng động và bắt kịp với các hệ sinh thái khác, Việt Nam cần tiếp tục xây dựng chính sách để củng cố các điều kiện chung cho doanh nghiệp khởi nghiệp. Từ phân tích những chính sách hỗ trợ xây dựng và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp ở Hàn Quốc và Singapore, có thể đưa ra một số gợi ý cho Việt Nam nhằm hoàn thiện chính sách hỗ trợ phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp:

- Việt Nam cần cụ thể hóa chủ trương xây dựng quốc gia khởi nghiệp bằng cách nêu rõ những bước triển khai cụ thể để xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp như: đưa ra các quy định cho hoạt động của các tổ chức hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp khởi nghiệp, đó là quỹ đầu tư mạo hiểm và quỹ đầu tư “thiên thần”; Đưa ra các chính sách khuyến khích nhằm tăng cường năng lực và hoạt động của các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp như hệ thống vườn ươm công nghệ hay các trung tâm thúc đẩy doanh nghiệp khởi nghiệp. Ngoài ra, cần đưa ra các chính sách ưu đãi không chỉ dành riêng cho doanh nghiệp khởi nghiệp, mà còn bao gồm cả nhà đầu tư bỏ vốn vào các quỹ đầu tư khi họ rót vốn cũng như thoái vốn.

- Cần đưa ra các chính sách hỗ trợ thuế cho các doanh nghiệp khởi nghiệp. Cụ thể, cần giảm thuế hoặc không đánh thuế từ 1-3 năm từ khi thành lập doanh nghiệp; Giảm thuế đối với nhà đầu tư cũng là giải pháp hỗ trợ cần thiết cho các nhà đầu tư mới, các nhà đầu tư mạo hiểm và đầu tư tư nhân. Ngoài ra, Việt Nam cần đơn giản hóa thủ tục thành lập/ đóng cửa doanh nghiệp. Khung pháp lý mới cũng cần đặt ra cho các doanh nghiệp khởi nghiệp thúc đẩy cơ hội tái khởi động sau khi doanh nghiệp phá sản, đẩy nhanh thủ tục phá sản, đẩy mạnh hệ thống phòng ngừa phá sản.

- Để có một hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ cao, Chính phủ Việt Nam cần nâng cao cơ sở hạ tầng trực tuyến và trực tiếp như tạo ra các cơ chế để tăng cường hợp tác giữa các doanh nghiệp khởi nghiệp, xây dựng nền tảng cho việc tìm kiếm đối tác, nền tảng giao kết và các sự kiện, cổng thông tin ảo. Bên cạnh đó, cũng cần xây dựng cơ sở dữ liệu của bên yêu cầu, tạo lập các vườn ươm doanh nghiệp có chất lượng, đầu tư các khu công nghệ cao, không gian công cộng cho mạng lưới liên kết và làm việc nhóm; cần tăng cường trao đổi kiến thức và chia sẻ bằng cách tăng cường

hợp tác giữa các tổ chức giáo dục và khởi nghiệp, viện nghiên cứu và khu công nghiệp, chuyển giao và đổi mới công nghệ trong môi trường kinh doanh, chia sẻ và hợp tác với các doanh nghiệp khởi nghiệp nước ngoài.

- Cần đưa ra các cơ chế hỗ trợ tài trợ như kết hợp nguồn vay không hoàn lại cũng như nguồn vay hoàn lại và các khoản đầu tư, tài trợ của chính phủ; các khoản trợ cấp, đồng tài trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp. Ngoài ra, chính phủ cần hỗ trợ cho các chương trình sáng tạo, tạo lập các khoản cho vay sử dụng trợ cấp vốn của nhà nước, tăng cường nguồn vốn chủ sở hữu; Đồng thời, nên tạo điều kiện để doanh nghiệp khởi nghiệp có thể tiếp cận nguồn vốn tài trợ dễ dàng hơn bằng cách cung cấp các phương pháp tiếp cận dễ dàng hơn và nhanh hơn; tìm kiếm phương pháp thay thế tài chính; ban hành các chính sách tiền tệ và giúp xác định các nguồn tin tài chính trong khu vực tư nhân và khu vực nước ngoài. Đưa ra các giải pháp nhằm tối ưu hóa thủ tục tài trợ vốn như đơn giản hóa và làm rõ điều kiện tài trợ vốn, tạo lập các quỹ kết cấu, hệ thống giám sát dễ dàng hơn, thủ tục thực hiện nhanh chóng hơn cũng là những giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận tài chính. Chính phủ cũng cần tạo thêm các công cụ tài chính như quỹ cho vay không hoàn lại cho các doanh nghiệp khởi nghiệp có các sáng kiến đổi mới theo định hướng và các thí nghiệm được triển khai thực nghiệm.

- Chính phủ cần đưa ra các chính sách hỗ trợ cho các hoạt động quảng cáo và truyền thông nhằm nâng cao nhận thức về khởi nghiệp trong cộng đồng. Đồng thời, tạo các diễn đàn, hội thảo chia sẻ kinh nghiệm, phổ biến về các sáng kiến mới và xúc tiến thu hút đầu tư từ nước ngoài.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Cục Thông tin Khoa học và Công nghệ Quốc gia (2015). “Xây dựng và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp: Vai trò của chính sách chính phủ”.
2. Lê Minh Hương (2017), Chính sách tài chính hỗ trợ DN khởi nghiệp: Kinh nghiệm một số nước và gợi ý cho Việt Nam, *Tạp chí Quản lý Ngân quỹ Quốc gia*, số 176.
3. Mason Colin and Brown Ross (2014), *Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship*, tại Hague, Netherlands.
4. Nghị định số 38/2018/NĐ-CP quy định chi tiết về đầu tư cho DNNVV khởi nghiệp sáng tạo.
5. Nhật Minh (2019), “*Xây nền tảng cho hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam*”, <https://www.nhandan.org.vn/kinhte/item/40489502-xay-nen-tang-cho-he-sinh-thai-khoi-nghiep-tai-viet-nam.html>

6. Ngọc Ly (2017), “*Bài học từ Singapore – Hệ sinh thái khởi nghiệp chặt chẽ nhất thế giới*”, <https://tuoitrethudo.com.vn/bai-hoc-tu-singapore-he-sinh-thai-khoi-nghiep-chat-che-nhat-the-gioi-d2024161.html>
7. Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), “*2016 Economic Survey of Korea*”, <https://www.oecd.org/eco/surveys/Korea-2016-OECD-economic-survey-flyer.pdf>
8. Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016 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*”.
9. Quyết định 171/QĐ-BKHHCN ngày 7/2/2017 của Bộ Khoa học và Công nghệ phê duyệt danh mục nhiệm vụ đặt hàng thuộc Đề án “*Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến 2025*”
10. Quyết định 3362/QĐ-BKHHCN ngày 07/11/2016 của Bộ Khoa học và Công nghệ về việc ban hành quy định tạm thời xử lý hồ sơ tham gia Đề án “*Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến 2025*”
11. Topica Founder Institute (2019), 2018 Startup Deal Vietnam.
12. Topica Founder Institute (2018), 2017 Startup Deal Vietnam.
13. VCCI (2017), “*Báo cáo nghiên cứu cơ chế hỗ trợ DN khởi nghiệp sáng tạo. Kinh nghiệm quốc tế - Đề xuất giải pháp cho Việt Nam*”.
14. Yong Do Kim. (2014), Measures to foster long-term growth of Korea New Exchange (KONEX), *Tạp chí KIF Weekly Financial Brief*, Số 31 (14).

# CÁC CHÍNH SÁCH TRAO ĐỔI VÀ ĐỔI MỚI CÔNG NGHỆ HỖ TRỢ CÁC DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO Ở VIỆT NAM

Nguyễn Thị Thùy Dung  
Trưởng Đại học Luật Hà Nội

## Tóm tắt

Sau hơn 10 năm gia nhập WTO, cùng với việc tham gia hàng loạt các Hiệp định thương mại tự do (FTA), Việt Nam (đặc biệt là các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo) đã và đang có nhiều cơ hội để phát triển. Song bên cạnh những cơ hội, Việt Nam cũng gặp phải nhiều khó khăn. Việc xây dựng, hoàn thiện và thực hiện tốt các chính sách khung chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, trong đó có chính sách trao đổi và đổi mới công nghệ theo công ước khung pháp lý hỗ trợ khởi nghiệp của Hội nghị Liên Hiệp Quốc về Thương mại và Phát triển (UNCTAD) là hết sức cần thiết để có thể đạt được mục tiêu đến năm 2020, Việt Nam “đạt mốc một triệu doanh nghiệp”. Trong những năm qua, chính sách hỗ trợ trao đổi và đổi mới công nghệ cho doanh nghiệp khởi nghiệp theo khung pháp lý hỗ trợ khởi nghiệp UNCTAD được Nhà nước quan tâm, song việc thực hiện tại các doanh nghiệp vẫn chưa thực sự hiệu quả. Trong bài viết này, bên cạnh đánh giá thực trạng thực hiện chính sách hỗ trợ trao đổi và đổi mới công nghệ cho doanh nghiệp khởi nghiệp theo khung pháp lý hỗ trợ khởi nghiệp UNCTAD, tác giả cũng đề xuất một số giải pháp cải thiện chính sách hỗ trợ trao đổi và đổi mới công nghệ cho doanh nghiệp khởi nghiệp tại Việt Nam trong thời gian tới.

**Từ khóa:** khung pháp lý hỗ trợ khởi nghiệp, doanh nghiệp, đổi mới công nghệ.

## 1. Đặt vấn đề

Làn sóng khởi nghiệp đã và đang lan tỏa mạnh mẽ trong cộng đồng doanh nghiệp và thế hệ trẻ Việt Nam kể từ năm 2010, song phải cho đến khi Việt Nam chọn năm 2016 là “năm khởi nghiệp quốc gia”, khái niệm doanh nghiệp khởi nghiệp mới được đưa vào văn bản chính thức đầu tiên. Trong đó, khái niệm “Doanh nghiệp khởi nghiệp là loại hình doanh nghiệp có khả năng tăng trưởng nhanh dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới” (Quyết định số 844/QĐ-TTg).

Thực tiễn đã chứng minh ở nhiều nước trên thế giới, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế - xã hội của mỗi quốc gia. Đặc biệt trong cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, đã ảnh hưởng không nhỏ ở các mức độ khác nhau đến đời sống kinh tế - xã hội của Việt Nam. Chính vì vậy, việc nghiên cứu đổi mới sáng tạo được coi như là một giải pháp phù hợp, một cách ứng phó hiệu

quả để tranh thủ các cơ hội mà cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đem lại, trong đó có sự đổi mới của doanh nghiệp khởi nghiệp.

Sau hơn 10 năm gia nhập WTO, hiện nay Việt Nam đang tham gia hàng loạt các Hiệp định thương mại tự do (FTA), đánh dấu sự hội nhập sâu rộng hơn vào nền kinh tế thế giới của Việt Nam. Quá trình hội nhập vào các FTA đã và đang đem lại nhiều cơ hội, đặc biệt là các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam có những sản phẩm mới, có những ý tưởng mới muốn phát triển rộng rãi trên thị trường quốc tế. Tuy nhiên, bên cạnh những thuận lợi và cơ hội sẵn có, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam cũng gặp phải không ít khó khăn, thách thức cần sự giúp đỡ của Nhà nước. Với mục tiêu đến năm 2020, Việt Nam “*đạt mốc một triệu doanh nghiệp*” đòi hỏi Chính phủ Việt Nam phải xây dựng, hoàn thiện và thực hiện tốt các chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong đó có chính sách trao đổi và đổi mới công nghệ theo công ước khung pháp lý hỗ trợ khởi nghiệp UNCTAD. Tuy các chính sách hỗ trợ trao đổi và đổi mới công nghệ cho doanh nghiệp khởi nghiệp được Nhà nước quan tâm, nhưng vẫn còn những lỗ hổng khiến các doanh nghiệp chưa đủ điều kiện phát huy hết tiềm năng của mình. Từ đó, bài viết đề xuất một số giải pháp cải thiện chính sách hỗ trợ trao đổi và đổi mới công nghệ cho doanh nghiệp khởi nghiệp tại Việt Nam trong thời gian tới.

Nhằm thúc đẩy và hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp, Chính phủ Việt Nam đã ban hành một số chính sách tài chính như chính sách thuế, chính sách tín dụng nhà nước và chính sách tài chính hỗ trợ gián tiếp thông qua mô hình vườn ươm doanh nghiệp... Tuy nhiên, để các doanh nghiệp khởi nghiệp phát huy được tiềm năng, trở thành một động lực quan trọng thúc đẩy nền kinh tế phát triển, nhiều chính sách cần tiếp tục được nghiên cứu và hoàn thiện.

## **2. Khái niệm doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo**

Kể từ khi bắt đầu cho đến nay, có khá nhiều định nghĩa khác nhau về khởi nghiệp sáng tạo hay doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Trong Tiếng Anh, khởi nghiệp sáng tạo (startup) được hiểu là việc một cá nhân hay tổ chức của con người đang trong quá trình bắt đầu kinh doanh, hay còn gọi là giai đoạn đầu lập nghiệp. Còn theo Mandela Schumacher – Hodge, thuật ngữ “doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo - startup” không dùng thông báo một loại hình của doanh nghiệp, mà chủ yếu dùng để miêu tả trạng thái phát triển của doanh nghiệp (Schumacher - Hodge, M, 2016). Một cách tiếp cận khác theo Neil Blumanthal “doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là một công ty hoạt động nhằm giải quyết một vấn đề mà giải pháp không phải là hiển nhiên và dĩ nhiên không có gì đảm bảo thành công cả” (Neil Blumanthal, 2013). Như vậy, theo định nghĩa của các học giả phương Tây, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có thể hiểu là một tập hợp các nguồn nhân lực tạm thời, để đi tìm

kiếm một mô hình mới và nhanh chóng xây dựng mô hình kinh doanh/ tổ chức có quy mô và có thể nhân rộng tại các thị trường khác nhau; và thường tận dụng công nghệ làm lợi thế cạnh tranh.

Tại Việt Nam, khái niệm “khởi nghiệp sáng tạo” được quy định tại Khoản 2 Điều 3 Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2017, theo đó chỉ rõ “*Doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo là doanh nghiệp nhỏ và vừa được thành lập để thực hiện ý tưởng trên cơ sở khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới và có khả năng tăng trưởng nhanh*”. (Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa, 2017).

Có thể hiểu, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo phải dựa trên công nghệ mới, hoặc tạo ra hình thức kinh doanh mới, hoặc xây dựng phân khúc thị trường mới. Tức là doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo không chỉ phải có những đổi mới so với các doanh nghiệp trong nước mà còn phải có những đổi mới sáng tạo so với các doanh nghiệp khác trên thế giới. Bên cạnh đó, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo còn là những công ty đang trong quá trình kinh doanh nói chung và gắn với các hoạt động đổi mới khoa học – công nghệ, nói đến những điều thế giới chưa từng làm. Trên cơ sở đó, để khuyến khích doanh nghiệp đổi mới sáng tạo, việc Nhà nước ban hành các chính sách trao đổi và đổi mới công nghệ hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp là vô cùng cần thiết trong giai đoạn hiện nay.

### **3. Chính sách trao đổi và đổi mới công nghệ hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo theo khung chính sách hỗ trợ khởi nghiệp UNCTAD**

Với mục tiêu bao trùm là đóng góp cho sự phát triển toàn diện và bền vững của các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi, UNCTAD (2012) đã xây dựng một khung Công ước về chính sách hỗ trợ khởi nghiệp. Khung chính sách nhằm phát triển bền vững (bao gồm xóa đói giảm nghèo, bình đẳng giới và phát triển bền vững môi trường) cho một quốc gia trong quá trình xây dựng và hoàn thiện môi trường khởi nghiệp, cũng như hỗ trợ các doanh nghiệp mới phát triển.

Khung chính sách hỗ trợ khởi nghiệp UNCTAD đề xuất sáu nội dung cơ bản liên quan đến khởi nghiệp cần ưu tiên đầu tư và được xác định có tác động trực tiếp đến hoạt động khởi nghiệp của một quốc gia. Cụ thể gồm: (1) xây dựng chiến lược khởi nghiệp quốc gia; (2) Tối ưu hóa môi trường pháp lý; (3) Tăng cường giáo dục tinh thần khởi nghiệp và phát triển các kỹ năng (trọng tâm là các kỹ năng mềm và các năng lực chuyên môn cần có); (4) Tạo điều kiện trao đổi và đổi mới công nghệ; (5) Hỗ trợ tiếp cận tài chính; (6) Nâng cao nhận thức về khởi nghiệp và thiết lập các cụm liên kết, cụm ngành công nghiệp, các hiệp hội hỗ trợ. (UNCTAD, 2012)

Theo khung chính sách hỗ trợ khởi nghiệp UNCTAD, chính sách tạo điều kiện trao đổi và đổi mới công nghệ được coi là một trong sáu nội dung cơ bản liên quan đến khởi nghiệp. Trong đó chỉ rõ, khởi nghiệp và công nghệ luôn hỗ trợ lẫn nhau. Tại



các nước đang phát triển, cả hai yếu tố này đều quan trọng tùy vào mức độ phát triển kinh tế, tỷ lệ ứng dụng công nghệ và khả năng đổi mới của doanh nghiệp. Các quốc gia có thể áp dụng các giải pháp như: (i) Hỗ trợ phát triển công nghệ thông tin và truyền thông cho khu vực tư nhân; (ii) Tăng cường mạng lưới liên kết, cụm công ty, cụm ngành nhằm phổ biến công nghệ và đổi mới; (iii) Xây dựng cầu nối giữa cơ quan nhà nước, viện nghiên cứu, các trường đại học và khu vực tư nhân; và (iv) Hỗ trợ khởi nghiệp công nghệ cao (Nguyễn Hoàng Quy, 2017). Trên thực tế Việt Nam đã có các chính sách thực hiện các hoạt động trên.

#### **4. Cơ sở pháp lý và thực trạng thực hiện chính sách trao đổi và đổi mới công nghệ hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam**

Thực hiện khung pháp lý hỗ trợ khởi nghiệp UNCTAD, thực hiện chủ trương của Đảng, Chính phủ và các Bộ, ban, ngành đã ban hành nhiều chính sách quan trọng. Bao gồm:

- Luật Khoa học và công nghệ ngày 18/6/2013;
- Luật Đầu tư ngày 26/11/2014;
- Luật Chuyển giao công nghệ ngày 19/6/2017;
- Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa ngày 12/06/2017;
- Luật giáo dục đại học ngày 19/11/2018;
- Nghị quyết số 35/2016/NQ-CP ngày 16/05/2016 của Chính phủ về Hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp giai đoạn 2016-2020;
- Nghị định số 38/2018/NĐ-CP ngày 11/3/2018 của Chính phủ Quy định chi tiết về đầu tư cho doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo.
- Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/05/2016 về việc phê duyệt Đề án “*Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025*”;
- Thông tư số 01/2018/TT-BKHCN ngày 12/4/2018 của Bộ Khoa học và Công nghệ về Quy định tổ chức quản lý Đề án “*Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025*”;

Những chính sách tạo điều kiện trao đổi và đổi mới công nghệ ở Việt Nam đã tạo ra những điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp khởi nghiệp. Cụ thể:

##### ***Một là, hỗ trợ phát triển công nghệ thông tin và truyền thông cho khu vực tư nhân***

Cùng với các quy định “mở” của nhà nước trong việc hỗ trợ phát triển công nghệ thông tin và truyền thông cho khu vực tư nhân. Mục đích của hoạt động là: hỗ trợ truyền thông về đổi mới sáng tạo, xúc tiến thương mại xuất nhập khẩu thiết bị công nghệ thông tin, kết nối mạng lưới khởi nghiệp sáng tạo, thu hút đầu tư từ các quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo được quy định tại điểm c, khoản 2 điều 17, Luật Hỗ

trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa 2017; Luật đầu tư 2014; khoản c, điểm 5, Mục II, Nghị quyết Số: 35/NQ-CP; điểm 3, điểm 7 mục III, Quyết định Số: 844/QĐ-TTg; điểm b, khoản 2; điểm h, khoản 5, điều 3; điểm c, khoản 1, 2 điều 13; Điểm đ, khoản 2 điều 15 thông tư Số: 01/2018/TT-BKHCHN

Nằm trong xu thế chung của việc ứng dụng khoa học công nghệ tại Việt Nam, sự ra đời và thành công của các mô hình doanh nghiệp công nghệ trong lĩnh vực vận tải, thương mại điện tử... trên môi trường internet đã có tác động rộng lớn đến xã hội và cuộc sống con người. Đặc biệt là sự phát triển của các loại hình dịch vụ “taxi công nghệ” như Uber, Grab, Go - Viet... đã và đang làm thay đổi nhận thức về một loại hình dịch vụ không chỉ từ doanh nghiệp ứng dụng công nghệ, người sử dụng dịch vụ mà còn từ các ngành quản lý. Số liệu từ Bộ Giao thông Vận tải cho thấy, năm 2014, trước khi ứng dụng taxi công nghệ nở rộ, tổng lượng xe taxi truyền thống trên toàn quốc vào khoảng 50.000 xe. Riêng tại Hà Nội, năm 2015 có tới 20.000 xe taxi hoạt động. Tuy nhiên, “Sau hơn 2 năm thực hiện thí điểm theo Quyết định 24/QĐ-BGTVT ngày 7/1/2016 của Bộ Giao thông Vận tải về ứng dụng khoa học công nghệ quản lý vận tải hành khách theo hợp đồng, taxi công nghệ đã cơ bản đáp ứng được nhu cầu đi lại của người dân, đem lại những lợi ích trực tiếp và thiết thực, được nhân dân ủng hộ” (Quan Toàn, 2018). Từ cuối năm 2018, các hãng xe công nghệ lần lượt mở rộng kinh doanh sang giao đồ ăn, đồ uống tại thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội. Trong đó Grab mở thêm dịch vụ giao đồ ăn bằng xe máy với tên gọi Grab-Food, Go-Việt mở thêm Go-Food (Hà Nội mới, 2019). Có thể nói, những chính sách trao đổi và đổi mới công nghệ thông tin và truyền thông đã tạo điều kiện cho doanh nghiệp công nghệ phát triển nhanh chóng tại các thành phố lớn như Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng và Việt Nam nói chung, song cũng là một trong những rào cản đối với các doanh nghiệp truyền thống đã xuất hiện trước đó.

### ***Hai là, tăng cường mạng lưới liên kết, cụm công ty, cụm ngành nhằm phổ biến công nghệ và đổi mới***

Việt Nam đã có nhiều chính sách nhằm phát triển lực lượng sản xuất và nâng cao trình độ sản xuất, trong đó hình thành các khu công nghiệp, cụm công nghiệp, khu công nghệ cao để thu hút đầu tư, chuyển giao công nghệ, đào tạo và bồi dưỡng lực lượng lao động và tăng cường mạng lưới liên kết giúp các đơn vị tìm kiếm các đối tác và phát huy hết được khả năng của mình tạo ra lợi thế cạnh tranh và về chất lượng và giá thành. Quá trình liên kết này cũng được các chính sách Nhà nước hỗ trợ về quá trình đào tạo, kết nối, hỗ trợ sản xuất và xây dựng chuỗi giá trị; kết nối các doanh nghiệp, doanh nghiệp đầu tư nước ngoài, định hướng gắn kết đến thị trường quốc tế được quy định tại điều 19, Luật doanh nghiệp nhỏ và vừa; khoản n, điểm 3, Mục II, Nghị quyết Số: 35/NQ-CP; điểm 4, điểm 8 mục III, Quyết định Số: 844/QĐ-TTg; Nghị định số 38/2018/NQ-CP...

Theo thống kê của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, sau 28 năm xây dựng, phát triển, cả nước hiện có 328 khu công nghiệp, khu chế xuất được thành lập, thu hút được hơn 120 tỷ USD vốn FDI, 800.000 tỷ đồng vốn đầu tư trong nước, và giải quyết việc làm cho hơn 3 triệu lao động. Riêng trong năm 2017, các khu công nghiệp, khu chế xuất đóng góp hơn 2 tỷ USD vào ngân sách nhà nước, 110 tỷ USD kim ngạch xuất khẩu. Bên cạnh đó, cả nước có thêm 625 cụm công nghiệp, tổng diện tích đất công nghiệp theo quy hoạch của các cụm công nghiệp đang hoạt động là 19.000 ha, thu hút hơn 10.000 dự án đầu tư, với tổng vốn đầu tư đăng ký trên 137.000 tỷ đồng, giải quyết việc làm cho 538.000 lao động (Đức Tuấn, 2018). Phát triển cụm liên kết ngành nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp là lựa chọn chính sách của nhiều quốc gia trên thế giới. Tuy nhiên, mục tiêu trực tiếp ở Việt Nam hiện nay, các khu công nghiệp, cụm công nghiệp mới chỉ là thu hút, tập trung các doanh nghiệp nhỏ và vừa, hợp tác xã, hộ kinh doanh cá thể ở địa phương... được tổ chức theo mô hình kết nối mạng hoặc mô hình vệ tinh cần được củng cố, phát triển theo hướng củng cố hạ tầng kỹ thuật và môi trường, tăng cường các mối liên kết giữa các doanh nghiệp để tạo dựng và phát triển chuỗi giá trị.

***Ba là, xây dựng cầu nối giữa cơ quan nhà nước, viện nghiên cứu, các trường đại học và khu vực tư nhân***

Nhiều năm qua, số kết quả nghiên cứu của các viện/trường đại học đến được với doanh nghiệp để giúp doanh nghiệp đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm và khả năng cạnh tranh trên thị trường còn hết sức khiêm tốn, phản ánh thực tế là vẫn còn nhiều trở ngại cho mối liên kết hợp tác viện/trường đại học và doanh nghiệp được quy định tại khoản 6, điều 6, Luật Khoa học và công nghệ 2013; khoản 4, điều 36, Luật chuyển giao công nghệ 2017; khoản 6, điều 12 Luật giáo dục Đại học sửa đổi, bổ sung một số điều luật 2018;...

Theo thống kê, Việt Nam hiện có chưa đầy 10% kết quả nghiên cứu, tức chỉ khoảng 2.000 kết quả có tiềm năng ứng dụng thực tế (Cục phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học công nghệ, 2013). Báo cáo kết quả khảo sát hoạt động khoa học công nghệ tại 149 cơ sở giáo dục đại học giai đoạn 2011 - 2016 của một nhóm nghiên cứu độc lập được trình bày tại hội thảo quốc gia cho thấy, khu vực các trường đại học đóng góp hơn 1/2 (50,08%) tổng số nhân lực khoa học công nghệ của cả nước, giai đoạn 2011-2015 tổng số sản phẩm khoa học công nghệ của khối các trường đại học chiếm hơn 2/3 trong cả nước (Bộ Giáo dục và Đào tạo, 2017).

Đối với các sáng chế, giải pháp hữu ích có nguồn gốc nước ngoài được các tổ chức, cá nhân đăng ký bảo hộ tại Việt Nam, theo thông tin từ Cục Sở hữu trí tuệ Quốc gia, tính đến tháng 10 năm 2018, đơn vị này đã cấp khoảng 12.000 văn bằng bảo hộ (Cục phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ, 2018).

Theo thống kê, mỗi năm số hợp đồng chuyển giao quyền sở hữu, quyền sử dụng thực hiện thành công chỉ khoảng 20 - 30 hợp đồng. Nếu kể cả các khai thác theo thỏa thuận giữa các nhóm nghiên cứu với các doanh nghiệp không qua các hợp đồng chuyển nhượng, con số khai thác thành công các kết quả nghiên cứu cũng chỉ tính theo đơn vị hàng trăm. So với con số tiềm năng khoảng 20.000 kết quả nghiên cứu, 13.000 nhu cầu đổi mới công nghệ mỗi năm, có thể thấy việc khai thác thương mại kết quả nghiên cứu, sáng chế trong nước là quá nhỏ so với tiềm năng.

Thông qua hoạt động chuyển giao công nghệ, các bên đối tác (chẳng hạn giữa các doanh nghiệp với nhau, giữa doanh nghiệp và các cơ sở nghiên cứu, giữa các quốc gia phát triển và quốc gia đang phát triển) có thể cùng được hưởng lợi từ việc tiếp cận, chuyển giao hoặc mua bán các công nghệ phù hợp với nhu cầu và chiến lược phát triển của mình. Tại Việt Nam, doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp tư nhân nói riêng chưa thật sự quan tâm đến R&D trong lĩnh vực khoa học công nghệ, phát triển công nghệ. Điều này thể hiện qua việc thực hiện chính sách và các quy định khuyến khích các công ty tư nhân dành 10% doanh thu trước thuế cho các hoạt động R&D của doanh nghiệp, hoặc sự đầu tư của doanh nghiệp cho các hoạt động đổi mới, tiếp cận công nghệ mới trong sản xuất, kinh doanh. Theo kết quả khảo sát, thì ngoại trừ một số doanh nghiệp lớn, đặc biệt doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thông tin, còn tuyệt đại đa số doanh nghiệp không quan tâm nhiều lắm đến đầu tư cho lĩnh vực R&D. Vì thế, tổng mức đầu tư toàn xã hội cho khoa học công nghệ hiện chưa đến 1% GDP, con số này ở các nước phát triển là 3 - 4%. Trong khi đó, Nghị quyết 20/NQ-TW về phát triển khoa học và công nghệ phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa trong điều kiện kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và hội nhập quốc tế đặt ra phải đầu tư cho khoa học công nghệ tối thiểu 1,5% GDP vào năm 2015 và 2% vào năm 2020.

### ***Bốn là, hỗ trợ khởi nghiệp công nghệ cao***

Việc hỗ trợ các DN nhỏ và vừa đổi mới sáng tạo nâng cao năng lực cạnh tranh và hội nhập quốc tế luôn có nhiều hoạt động sôi nổi và thiết thực trong phạm vi cả nước. Các doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ cao nhận được những ưu đãi về cơ sở hạ tầng, ưu đãi đầu tư được quy định tại điều 17, 19, 20, 21, Luật đầu tư; giảm thuế thu nhập cho các cá nhân được quy định tại khoản b, điểm 3, Mục II, Nghị quyết số: 35/NQ-CP; Nghị định số 38/2018/NQ-CP...

Theo báo cáo của Thành phố Hồ Chí Minh, trong giai đoạn 2016 – 2018, thành phố đã đào tạo được 4.137 doanh nghiệp, đã hỗ trợ tư vấn về năng suất chất lượng, sở hữu trí tuệ, đổi mới công nghệ, sử dụng quỹ khoa học - công nghệ, sử dụng năng lực tiết kiệm hiệu quả, đổi mới sáng tạo... cho hơn 1.442 doanh

ngành; đã hỗ trợ 179 dự án thuộc 4 ngành công nghiệp trọng yếu và quản lý năng lượng... Một số kết quả hỗ trợ triển khai kết quả nghiên cứu phát triển và chuyển giao công nghệ phục vụ cho gia công, chế tạo các sản phẩm công nghiệp hỗ trợ nổi bật như: Công nghệ thiết kế ngược và tính toán tối ưu hóa khung xương xe buýt cho ngành ô tô (SAMCO Củ Chi); công nghệ chế tạo bộ giảm tốc và khóa cửa an toàn của thang máy, chuyên giao cho các DN sản xuất thang máy (Thiên Nam, Thiên Long); công nghệ chế tạo khuôn dập liên hoàn chi tiết kim loại trong ngành điện - điện tử, khuôn ép nhựa hai màu trong ngành nhựa kỹ thuật, khuôn ép nhựa trong ngành y tế (Điện Quang, Cát Thái, Duy Tân...); công nghệ thiết kế và chế tạo ốc vít, chi tiết nhựa cho ngành sản xuất trang thiết bị y tế (Bệnh viện Chấn thương Chỉnh hình, Nhà máy United Healthcare trong Khu Công nghệ cao) (Thành ủy Thành phố Hồ Chí Minh, 2018). Việc hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ cao đã tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

## **5. Giải pháp cải thiện chính sách hỗ trợ trao đổi và đổi mới công nghệ cho doanh nghiệp khởi nghiệp tại Việt Nam**

Để có thể đáp ứng được những yêu cầu của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 nhằm tạo điều kiện cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thì việc xây dựng khung chính sách trao đổi và đổi mới công nghệ hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là điều vô cùng cần thiết để thúc đẩy doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, theo đó, tác giả đưa ra một số giải pháp sau:

*Một là*, trong quá trình xây dựng các chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, Chính phủ và các Ban, UBND các tỉnh, thành phố cần tập trung khuyến khích và thúc đẩy đổi mới sáng tạo, tạo thuận lợi cho doanh nghiệp nhỏ và vừa phát huy tính chủ động sáng tạo, nâng cao năng lực quản lý, phát triển khoa học - công nghệ và nguồn nhân lực, mở rộng các mối liên kết với các loại hình doanh nghiệp khác, tăng hiệu quả kinh doanh và khả năng cạnh tranh trên thị trường; phát triển sản xuất, kinh doanh, tạo việc làm và nâng cao đời sống cho người lao động. Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa là một nhiệm vụ quan trọng trong Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội, góp phần xoá đói giảm nghèo, tạo thêm việc làm và tăng thu nhập, giúp hình thành thị trường cạnh tranh hiệu quả, đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

Bên cạnh đó, Chính phủ cần coi doanh nghiệp là trung tâm của hệ thống đổi mới sáng tạo, phát triển hoạt động khởi nghiệp sáng tạo, đổi mới công nghệ trong doanh nghiệp. Chính phủ Việt Nam cũng như của các Bộ, ngành thể hiện quyết tâm của trong việc tập trung nỗ lực xác định lấy doanh nghiệp là trung tâm của đổi mới khoa học và công nghệ, xây dựng và triển khai các chính sách hỗ trợ của nhà nước

thông qua việc hình thành các Quỹ phát triển khoa học và công nghệ, Quỹ Đổi công nghệ Quốc gia, các Quỹ hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ từ quy mô quốc gia đến quy mô địa phương, các chương trình quốc gia thuộc các Bộ ngành. Tập trung nâng cao chất lượng tăng trưởng của nền kinh tế, đổi mới mô hình tăng trưởng theo hướng lấy khoa học và công nghệ và hoạt động đổi mới sáng tạo làm nền tảng, tạo động lực cho sự phát triển bền vững của đất nước.

*Hai là*, phát huy vai trò của các trường đại học, viện nghiên cứu trong việc tăng cường nền tảng vốn con người cho đổi mới sáng tạo, nhất là gắn liền các hoạt động nghiên cứu ứng dụng với nhu cầu doanh nghiệp, nhu cầu của nền kinh tế. Hợp tác giữa các trường đại học, viện nghiên cứu và các doanh nghiệp được thực hiện dưới nhiều hình thức khác nhau như: (i) Hỗ trợ nghiên cứu (bao gồm cả tài chính và các thiết bị khoa học); (ii) Cộng tác nghiên cứu thông qua việc thành lập các trung tâm nghiên cứu gắn với sự hỗ trợ của doanh nghiệp; (iii) Thông qua các hoạt động truyền thông (cả chính thức và phi chính thức), gắn kết các công ty trong chương trình đại học là cơ chế chính cho việc chuyển giao công nghệ; (iv) Chuyển giao công nghệ, hoạt động dựa trên hợp tác nghiên cứu với các doanh nghiệp, trong đó, các trường đại học, viện nghiên cứu là nguồn lực thông tin chính.

*Ba là*, cần thúc đẩy liên kết các mạng lưới đổi mới sáng tạo trong và ngoài nước, các trung tâm kết nối trí tuệ đóng vai trò lõi ở các thành phố thông minh và bền vững. Việc tổ chức triển khai các mạng lưới đổi mới sáng tạo trong và ngoài nước sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho đất nước trước những tích cực của hội nhập quốc tế sâu rộng, xu thế toàn cầu hóa, thế giới phẳng, cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, nền kinh tế số, kinh tế tri thức, sự phát triển của Internet, mạng xã hội... Liên kết các mạng lưới đổi mới sáng tạo sẽ trở thành một diễn đàn thu hút và kết nối các tri thức khoa học, chuyên gia công nghệ trong và ngoài nước, thúc đẩy hợp tác trong cộng đồng khoa học công nghệ Việt Nam để nâng cao năng lực khoa học công nghệ, nâng cao chất lượng nghiên cứu đào tạo trong nước. Đồng thời, khuyến khích các nhà khoa học, chuyên gia công nghệ người Việt Nam về quê hương đất nước để khởi nghiệp, sáng tạo, làm việc, đầu tư, kinh doanh, chia sẻ, hưởng thụ thành quả và những giá trị cốt lõi của Việt Nam.

*Bốn là*, cần xây dựng năng lực quản trị nhà nước đối với hệ thống đổi mới sáng tạo và hoàn thiện thể chế cho các hoạt động đổi mới sáng tạo. Ngành khoa học và công nghệ cần sớm hoàn thiện các khung chính sách, xây dựng năng lực quản trị để phát triển công nghệ, hoạt động đổi mới công nghệ và hoạt động đổi mới sáng tạo để nâng cao năng suất, chất lượng, sức cạnh tranh của doanh nghiệp, bao gồm việc phát huy quỹ phát triển khoa học và công nghệ của doanh nghiệp; khuyến khích hình thành các

quỹ đầu tư mạo hiểm xã hội để đầu tư cho R&D và thương mại hóa các sản phẩm sáng tạo; đề án hoàn thiện thể chế để thu hút nguồn lực xã hội đầu tư cho khoa học và công nghệ và đổi mới sáng tạo, nhất là từ doanh nghiệp; Điều lệ tổ chức và hoạt động của Quỹ đổi mới công nghệ quốc gia; Chiến lược sở hữu trí tuệ quốc gia.

*Năm là, cần tập trung phát triển sản phẩm quốc gia dựa vào công nghệ mới, công nghệ cao để hình thành các ngành nghề mới và các sản phẩm mới, giá trị gia tăng cao, nhất là lĩnh vực mà Việt Nam có thế mạnh như: nông nghiệp, công nghiệp chế biến chế tạo, công nghệ thông tin,... Ngành khoa học và công nghệ cần thúc đẩy hợp tác quốc tế về khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo; nhằm khai thác lợi thế, chia sẻ kinh nghiệm và tận dụng các thành tựu khoa học và công nghệ ở các lĩnh vực tiên tiến khác nhau, cũng như chủ động nắm rõ các xu thế khoa học và công nghệ trên thế giới để có phương án vận dụng hiệu quả vào Việt Nam.*

## **6. Kết luận**

Với mục tiêu đến năm 2020, Việt Nam “đạt mốc một triệu doanh nghiệp”, Chính phủ Việt Nam đã xây dựng, hoàn thiện và thực hiện tốt các chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo như Đề án 844 “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025”, Chương trình Đối tác Đổi mới Sáng tạo Việt Nam - Phần Lan, Dự án đẩy mạnh đổi mới, sáng tạo thông qua nghiên cứu, khoa học và công nghệ, Dự án xây dựng chính sách đổi mới và phát triển các cơ sở ươm tạo Doanh nghiệp...; và các sự kiện cho khởi nghiệp Techfest, Demoday, HatchFair, Venture Cup, StartupWeekend, Startup Fair Danang... nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo theo khung chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp UNCTAD. Mặc dù, một loạt các chính sách hỗ trợ trao đổi và đổi mới công nghệ cho doanh nghiệp khởi nghiệp được ban hành, song, trên thực tế, vẫn còn những lỗ hổng, thực trạng thực hiện các chính sách trao đổi và đổi mới công nghệ của các doanh nghiệp vẫn còn nhiều hạn chế.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Blumenthal, Neil. What is a startup?
2. <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#51e812914c63>.
3. Bộ giáo dục và đào tạo (2017), Đẩy mạnh hoạt động khoa học công nghệ trong các cơ sở giáo dục đại học. Cổng thông tin điện tử Bộ Giáo dục và Đào tạo
4. <http://www.moet.gov.vn/giaoducquocdan/khoa-hoc-va-cong-nghe/Pages/Default.aspx?ItemID=4946>

5. Cục phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học công nghệ, thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ (2018) Báo cáo về hoạt động thị trường chuyển giao công nghệ
6. Cục phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học công nghệ(2013), Làm sao để nghiên cứu ứng dụng thực tế nhiều hơn. Tạp chí điện tử Tia Sáng
7. <http://tiasang.com.vn/-quan-ly-khoa-hoc/lam-sao-de-nghien-cuu-ung-dung-thuc-te-nhieu-hon-6528> cập nhật 10h ngày 3/5/2019
8. Hà Nội mới (2019) Công nghệ - cơ hội để khởi nghiệp. Báo điện tử Hà Nội mới
9. <http://www.hanoimoi.com.vn/tin-tuc/Kinh-te/930098/cong-nghe---co-hoi-de-khoi-nghiep>
10. Luật Khoa học và công nghệ ngày 18/6/2013
11. Luật Đầu tư ngày 26/11/2014
12. Luật Chuyển giao công nghệ ngày 19/6/2017
13. Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa ngày 12/06/2017
14. Luật giáo dục đại học ngày 19/11/2018
15. Nghị định số 38/2018/NĐ-CP đầu tư cho doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo
16. Nghị quyết số 35/2016/NQ-CP ngày 16.05.2016 của Chính phủ về Hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp giai đoạn 2016-2020
17. Nghị quyết 20/NQ-TW về phát triển khoa học và công nghệ phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa trong điều kiện kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và hội nhập quốc tế
18. Nguyễn Văn Trường (2018), “Thực hiện chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam hiện nay, thực trạng và giải pháp”, Luận văn thạc sĩ chính sách công, Học viện khoa học xã hội.
19. Quang Toàn(2018), Phát triển taxi công nghệ: Nhận diện bất cập để quản lý, Báo Tuổi trẻ Online Cập nhật 10 ngày 18 tháng 8 năm 2018
20. <https://tuoitre.vn/phat-trien-taxi-cong-nghe-nhan-dien-bat-cap-de-quan-ly-20180502172055129.htm>
21. Nguyễn Hoàng Quy, *Chính sách hỗ trợ khởi nghiệp: Thực trạng và giải pháp*, Tạp chí công thương số 4+5, tháng 4/2017
22. Quyết định số 844/QĐ – TTg ngày 18/5/2016 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”.
23. Schumacher-Hodge, M. (2016, July 09). My White Boss Talked About Race in America and This is What Happened. Retrieved February 15, 2017, from <https://medium.com/@MandelaSH/my-white-boss-talked-about-race-in-americaand-this-is-what-happened-fe10f1a00726#.202p6gkrm>.



24. Thành ủy Thành phố Hồ Chí Minh(2018). Hội thảo Khơi dậy và phát huy truyền thống năng động, sáng tạo để phát triển thành phố giai đoạn 2018-2020 và những năm tiếp theo.
25. Thông tư số 01/2018/TT-BKHHCN ngày 12/4/2018 quy định tổ chức quản lý Đề án 844 “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025”.
26. Đức Tuấn(2018), Cả nước có 328 khu công nghiệp, khu chế xuất, 625 cụm công nghiệp <http://saigondautu.com.vn/kinh-te/ca-nuoc-co-328-khu-cong-nghiep-khu-che-xuat-625-cum-cong-nghiep-57590.html>
27. United nations conference on trade and development (UNCTAD) (2012), entrepreneurship Policy Framework and Implementation Guidance United national, New York and Geneva.
28. [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeed2012d1\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeed2012d1_en.pdf)

# CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐỊNH HƯỚNG SÁNG NGHIỆP: NGHIÊN CỨU TỪ GÓC ĐỘ THỂ CHẾ ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ VIỆT NAM

**TS. Bùi Anh Tuấn**

*Công ty Cổ phần Hà Nội - Hưng Yên*

**PGS.TS. Nguyễn Thị Tuyết Mai**

*Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*

## **Tóm tắt**

*Bài viết này tập trung nghiên cứu tác động của các yếu tố thể chế chính thống và không chính thống tới định hướng sáng nghiệp của các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam. Để kiểm định mô hình và các giả thuyết nghiên cứu, một cuộc khảo sát được thực hiện đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở ba trung tâm kinh tế lớn nhất của Việt Nam: Hà Nội, Đà Nẵng và thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM) đã khẳng định vai trò quan trọng của thể chế (chính thống và không chính thống) đối với định hướng sáng nghiệp. Cụ thể, lòng tin thể chế có tác động tích cực tới định hướng sáng nghiệp, trong khi đó sự không phù hợp của hệ thống chính sách, qui định và tham nhũng có tác động tiêu cực tới các khía cạnh của định hướng sáng nghiệp. Bài viết cũng đưa ra một số gợi ý để thúc đẩy định hướng sáng nghiệp của các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam.*

***Từ khóa:** Thể chế chính thống, thể chế không chính thống, định hướng sáng nghiệp, doanh nghiệp vừa và nhỏ.*

## **1. Giới thiệu**

Vai trò quan trọng của thể chế trong sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia đã được đề cập trong rất nhiều nghiên cứu trên thế giới và ở Việt Nam. Đặc biệt, thể chế với vai trò là môi trường kinh doanh ảnh hưởng đến sự phát triển của các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) đã thu hút sự chú ý của nhiều nhà nghiên cứu. Trong bối cảnh các quốc gia đang chuyển đổi, thì thể chế không chính thống có thể có ảnh hưởng lớn hơn thể chế chính thống (Peng & Heath, 1996; Williamson, 2009). Việt Nam là một quốc gia mới nổi và đang trong giai đoạn chuyển đổi (emerging and transitional economy) thì các DNVVN khó có thể tránh khỏi các tác động của thể chế không chính thống. Vì vậy, việc xem xét tác động của cả thể chế chính thống và không chính thống là cần thiết.

Trong những năm gần đây, định hướng sáng nghiệp (entrepreneurial orientation) đã trở thành một nội dung quan trọng và chính yếu trong hầu hết các nghiên cứu về doanh nghiệp và doanh nhân. Chủ đề nghiên cứu liên quan tới định hướng sáng nghiệp đã thu hút được sự quan tâm của rất nhiều các nhà nghiên cứu trên thế giới. Định hướng sáng nghiệp được cho là một yếu tố quan trọng cho thành công của doanh nghiệp (Vij & Bedi, 2012). Nội dung này cũng đã được nghiên cứu nhiều tại các DNVVN trên thế giới do vai trò quan trọng của loại hình doanh nghiệp này trong nền kinh tế của mỗi quốc gia (Keh & cộng sự, 2007; Wang & cộng sự, 2015). Ở Việt Nam, định hướng sáng nghiệp và các yếu tố ảnh hưởng đến định hướng sáng nghiệp cũng đã được xem xét, trao đổi trong một số nghiên cứu như Swierczek & Thai (2003) và Nguyen (2009, 2011). Tuy nhiên, ảnh hưởng của thể chế (cả thể chế chính thống và không chính thống) đến định hướng sáng nghiệp vẫn còn chưa được nghiên cứu nhiều (Dickson và Weaver, 2008).

Tính đến hết tháng 12 năm 2015 thì cả nước có khoảng trên 500.000 DNVVN, chiếm 97,5% tổng số doanh nghiệp đang hoạt động, đóng góp trên 40% GDP và thu hút trên 50% lực lượng lao động của cả nước (VCCI, 2016). Tuy nhiên, từ sau giai đoạn khủng hoảng tài chính toàn cầu đến nay, số lượng doanh nghiệp giải thể và đóng cửa dường như vẫn không giảm. Số lượng các doanh nghiệp phải rời bỏ thị trường trong năm 2016 đã tăng 32% so với năm 2015 (Cục đăng ký kinh doanh, 2017). Năng lực sản xuất kinh doanh của nhiều DNVVN Việt Nam còn rất hạn chế. Vì vậy, sức cạnh tranh trên thị trường của các doanh nghiệp còn yếu. Đặc trưng cơ bản của các DNVVN thường được nhắc tới như quy mô hoạt động nhỏ, sử dụng nhiều lực lượng lao động phổ thông, công nghệ lạc hậu, vốn ít và năng suất lao động thấp.

Mục đích của bài viết này là tìm hiểu tác động của một số yếu tố của thể chế (chính thống và không chính thống) tới định hướng sáng nghiệp của các DNVVN Việt Nam, trong bối cảnh của một nền kinh tế chuyển đổi và đang phát triển. Phần tiếp theo của bài viết sẽ trình bày về cơ sở lý luận và giả thuyết nghiên cứu. Sau đó là phần phương pháp nghiên cứu và kết quả nghiên cứu. Kết thúc bài viết là phần thảo luận kết quả nghiên cứu và đề xuất, kiến nghị.

## **2. Cơ sở lý luận và giả thuyết nghiên cứu**

### **2.1. Thể chế: thể chế chính thống và không chính thống**

Nhiều khái niệm thể chế đã được các nhà nghiên cứu đưa ra căn cứ vào góc nhìn và bối cảnh nghiên cứu khác nhau. Veblen (1914) đã đưa ra một trong những khái niệm đầu tiên về thể chế, theo đó thể chế gồm phong tục, quy tắc ứng xử, các nguyên tắc về quyền và phép tắc. Như vậy, thể chế là các ràng buộc bên ngoài buộc mọi người phải tuân thủ và các ràng buộc bên trong thông qua nhận thức của các cá nhân rồi dẫn tới hành động. North (1981) định nghĩa thể chế là “một tập hợp các quy

tắc, quy trình tuân thủ, các chuẩn mực hành vi đạo đức được thiết kế để kiểm soát các hành vi của các cá nhân vì lợi ích tối đa hóa sự giàu có hay lợi ích của tập thể”. Mặc dù có nhiều khái niệm dựa trên các góc độ khác nhau nhưng sự phát triển khái niệm thể chế của North (1990) và Scott (1995) được nhiều tác giả sử dụng trong các nghiên cứu về thể chế. Theo North (1990) thể chế được hiểu là “luật chơi trong một xã hội”. Tương tự, thể chế nói tới hệ thống các luật lệ chung, khá ổn định, được xã hội thừa nhận và tuân thủ (Scott, 1995). Trong nghiên cứu này, nhóm tác giả chỉ tập trung nghiên cứu về thể chế với vai trò là các yếu tố của môi trường kinh doanh không bao gồm thể chế chính trị, mặc dù bản chất của thể chế là phụ thuộc yếu tố chính trị (North, 1990).

Thể chế bao gồm thể chế chính thống (formal institutions) và thể chế không chính thống (informal institutions) (North, 1990). North (1991, 1997) đã tiếp tục làm rõ hơn khái niệm về thể chế với các ràng buộc chính thống và không chính thống. *Thể chế chính thống* là nói tới hệ thống luật pháp, quy định, chính sách, hợp đồng và hiệu lực thực thi. Cùng với toàn bộ văn bản luật pháp và chính sách là cơ chế thực thi, sự điều tiết, giám sát của các cơ quan liên quan giúp cho việc thực hiện chính sách. Thể chế chính thống có nội dung rất rộng. Roxas và công sự (2008) đã xem xét ảnh hưởng của thể chế chính thống tới định hướng chiến lược của các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa tại các quốc gia đang phát triển ở Châu Á. Theo nghiên cứu này thì thể chế chính thống gồm 5 yếu tố: tính pháp quyền (rule of law), bảo vệ quyền sở hữu (property rights protection), các chính sách của Nhà nước (government policies), chất lượng điều hành (regulatory quality), và sự trợ giúp của Nhà nước (government assistance). Trong bối cảnh của các quốc gia chuyển đổi và đang phát triển thì nhiều yếu tố của thể chế chính thống đã trở thành rào cản đối với hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, đặc biệt là các DNNVV (Aidis, 2005; Hashi và Krasniqi, 2011; Zhu và các cộng sự, 2012). Chất lượng điều hành của các cơ quan quản lý nhà nước là một trong các rào cản thuộc về chất lượng thể chế chính thống đã được nhiều nghiên cứu đề cập đến (Chadee và Roxas, 2013; Roxas và Chadee, 2012). Một chỉ báo quan trọng của chất lượng thể chế chính thống, đó là rào cản về hành chính cao và phức tạp của quy trình đăng ký pháp lý cho hoạt động kinh doanh của các DNNVV (Ostapenko, 2015). Mức thuế và quản lý thuế cũng là một rào cản lớn mà các DNNVV phải đối mặt (Hashi & Krasniqi, 2011). Các quốc gia có chất lượng thể chế thấp thì có số lượng quy trình và quy định rất lớn, việc thực hiện cũng không nhất quán nên làm tăng chi phí kinh doanh của các doanh nghiệp (Autio & Fu, 2013). Bên cạnh đó, các thay đổi thường xuyên của các luật, nghị định, quy định và các thủ tục quy trình sẽ dẫn tới kết quả không chắc chắn, các chi phí về tuân thủ và chi phí cho thông tin cao hơn. Sự không phù hợp về các quy định chính sách này sẽ ảnh hưởng đến hành vi kinh doanh của các doanh nghiệp (Lajqi & Krasniqi, 2017). Các rào cản được nêu

ở trên của thể chế chính thống cũng chính là các đặc điểm nổi bật của thể chế chính thống ở Việt Nam đã được các nghiên cứu chỉ ra: “Chất lượng của hệ thống luật còn thấp, phải thường xuyên sửa đổi..., không ít luật chồng chéo mâu thuẫn nhau...thủ tục hành chính vừa nhiều vừa phức tạp” ( Lê Du Phong & Lê Huỳnh Mai, 2018). “Hệ thống pháp luật thiếu tính ổn định, thường xuyên thay đổi gây bất lợi cho các chủ thể thị trường..., các quy định chính sách chưa phù hợp tạo rào cản” cho các hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp (Nguyễn Thị Luyên, 2018). Đây cũng là hai yếu tố thể chế chính thống được đánh giá rất quan trọng ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh các DNNVV ở Việt Nam (Trần Kim Chung & Trần Tiên Dũng, 2018). Nghiên cứu này sẽ xem xét ảnh hưởng của hai yếu tố này tới từng khía cạnh của định hướng sáng nghiệp của các DNVVN Việt Nam.

(1) Rào cản từ quản lý điều hành của các cơ quan quản lý nhà nước được định nghĩa là các rào cản đối với hoạt động của các doanh nghiệp như mức thuế, quản lý thuế, các hoạt động thanh tra kiểm tra bởi sự áp đặt của nhà nước (Chadee & Roxas, 2013). Các rào cản thể chế này cũng bao gồm thiếu hụt sự hỗ trợ của nhà nước cho phát triển kinh doanh của các doanh nghiệp như tài chính và các dịch vụ hỗ trợ (Hashi & Krasniqi, 2011; Zhu & cộng sự, 2012).

(2) Sự không phù hợp của hệ thống chính sách, quy định được định nghĩa là tính phức tạp/sự chồng chéo, thiếu rõ ràng và tính biến động/thiếu ổn định và thiếu nhất quán của hệ thống chính sách, quy định của nhà nước. Các rào cản này được đề cập đến bởi Lajqi và Krasniqi (2017).

*Thể chế không chính thống* nói tới các giá trị ngầm định trong các quan hệ xã hội, kỳ vọng chung của các bên (Scott, 1995) và thông thường không thể hiện bằng văn bản (Helmke & Levitsky, 2006), được xã hội thừa nhận và tuân thủ (ví dụ: tục lệ, văn hóa, chuẩn mực, truyền thống, và các hành vi được chấp nhận). Thể chế không chính thống có thể hạn chế thể chế chính thống hoặc ngược lại (Williamson, 2000). Trong một số bối cảnh cụ thể, thể chế không chính thống lại hỗ trợ thể chế chính thống (Peng & Heath, 1996). Mặc dù còn có các ý kiến khác nhau, nhìn chung thể chế không chính thống có thể được xác định theo ba nhóm yếu tố chủ yếu: 1) các yếu tố văn hóa quốc gia, các chuẩn mực trong xã hội (Busenitz & cộng sự, 2000); 2) các yếu tố xã hội như lòng tin, danh tiếng (Wicks & Berman, 2004; Seyoum, 2011); và 3) các yếu tố được sinh ra do kết quả của sự thiếu hụt và yếu kém của thể chế chính thống như tham nhũng và kết nối chính trị (Li, 2009). Tất cả ba nhóm yếu tố này của thể chế không chính thống đều hướng tới việc đạt được “sự chấp nhận” khi phải tuân thủ “luật chơi” trong một xã hội. Nghiên cứu này tập trung vào tìm hiểu ảnh hưởng của hai yếu tố thể chế không chính thống thường được đề cập trong bối cảnh nền kinh tế chuyển đổi và đang phát triển là tham

những (Li, 2009, Zhghenti, 2017) và lòng tin thể chế (Nguyen & cộng sự, 2005; Seyoum, 2011).

(1) Tham nhũng tồn tại ở tất cả các quốc gia. Nó nói tới việc lạm dụng quyền hạn được giao phó cho lợi ích cá nhân (Bardhan, 1997, Transparency International, 2010). Tham nhũng được định nghĩa là các cách tự làm giàu, tự thưởng tiền của quan chức nhà nước từ cao nhất xuống thấp nhất, để nhận được tiền và quà cho cá nhân từ mọi giao dịch của nhà nước bất cứ khi nào có thể. Khái niệm tham nhũng này đã được sử dụng trong nhiều nghiên cứu trước, bao gồm cả những nghiên cứu trong bối cảnh các nền kinh tế chuyển đổi và đang phát triển (Avnimelech & cộng sự, 2014, Chadee & Roxas, 2013), và cũng được sử dụng trong nghiên cứu này.

(2) Lòng tin thể chế được coi là một yếu tố của thể chế không chính thống. Nó đề cập tới các kỳ vọng được chia sẻ có nguồn gốc từ các cấu trúc xã hội chính thức thông qua các tín hiệu như về quy định pháp luật, ngân hàng, sự quan liêu của chính phủ (Fuglsang và Jagd, 2015). Nhìn chung, lòng tin thể chế vượt ra khỏi một giao dịch nhất định và vượt ra ngoài các đối tác trao đổi cụ thể (Zucker, 1986).

## ***2.2. Định hướng sáng nghiệp và các khía cạnh liên quan***

Khái niệm về định hướng sáng nghiệp (hay tinh thần doanh nhân) đã trở thành một khái niệm trung tâm trong lĩnh vực nghiên cứu về tinh thần khởi nghiệp và đã thu hút một số lượng đáng kể các nghiên cứu cả lý thuyết và thực nghiệm trên thế giới (Covin & cộng sự, 2006; Harmas, 2013; Rauch & cộng sự, 2009). Miller và Friesen (1982) lần đầu tiên đã đưa ra khái niệm về định hướng sáng nghiệp (entrepreneurial orientation). Lumpkin và Dess (1996) định nghĩa định hướng sáng nghiệp là nói tới những quá trình, những hoạt động thực tế và những hoạt động ra quyết định dẫn tới sự ra đời của những cái mới trong doanh nghiệp. Như vậy, định hướng sáng nghiệp có thể được xem như quá trình ra quyết định chiến lược kinh doanh mà các nhà lãnh đạo cấp cao của doanh nghiệp đã thực hiện cho tổ chức của họ nhằm mục đích duy trì tầm nhìn và tạo ra lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp (Mason & cộng sự, 2015; Rauch & cộng sự, 2009; Wales & cộng sự, 2011). Trong nhiều nghiên cứu, định hướng sáng nghiệp được đề xuất như là một cấu trúc đa chiều. Miller (1983) đã xác định định hướng sáng nghiệp gồm có ba yếu tố cấu thành: khuynh hướng chấp nhận rủi ro (risk-taking), hành động một cách chủ động, tiên phong đi trước đối thủ (acting proactively) và hành động một cách sáng tạo, đổi mới (innovativeness). Lumpkin và Dess (1996) đã đề xuất thêm hai khía cạnh vào cấu trúc của định hướng sáng nghiệp, đó là tính quyết liệt cạnh tranh và tính tự chủ. Tuy nhiên, phổ biến trong nhiều nghiên cứu, định hướng sáng nghiệp chủ yếu được xem xét trên ba khía cạnh hay yếu tố cấu thành được đề cập bởi Miller (1983) (ví dụ: Keh & cộng

sự, 2007; Kreiser & Davis, 2010; Mason & cộng sự, 2015; Rauch & cộng sự, 2009; Smart & Conant, 1994; Zahra và Covin, 1995). Ba yếu tố cấu thành của định hướng sáng nghiệp được giải thích cụ thể như sau:

*Khuyh hướng dám chấp nhận rủi ro* nói tới việc doanh nghiệp sẵn sàng đầu tư một nguồn lực đáng kể để khai thác các cơ hội kinh doanh và thực hiện những chiến lược kinh doanh có độ rủi ro cao. Tinh thần dám chấp nhận rủi ro của doanh nghiệp không có nghĩa là "làm liều" không tính toán tới hậu quả, mà điều này phản ánh sự mạnh dạn, dám làm, dám nắm bắt những cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp. Những rủi ro thường gắn liền với cơ hội, nhưng các doanh nghiệp có thể và cần có khả năng quản lý và kiểm soát những rủi ro này ở mức cao nhất.

*Đổi mới sáng tạo* nói tới việc doanh nghiệp sẵn sàng hỗ trợ sự sáng tạo và thử nghiệm, tham gia vào các quá trình sáng tạo, thử nghiệm các ý tưởng như áp dụng các phương pháp sản xuất mới, công nghệ mới hay phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới cho các thị trường hiện tại hoặc thị trường mới.

*Chủ động tiên phong* đi trước đối thủ phản ánh sự sẵn sàng của doanh nghiệp trong việc táo bạo tiên phong đi trước đối thủ cạnh tranh (ví dụ: nghiên cứu và đưa các sản phẩm và dịch vụ mới ra thị trường trước đối thủ; dự đoán nhu cầu trong tương lai để chủ động thực hiện sự thay đổi và tác động tích cực vào môi trường kinh doanh). Chủ động có thể bao gồm các hành động: nhận biết và đánh giá các cơ hội mới, xác định và theo dõi các xu hướng thị trường và hình thành các nhóm kinh doanh mới.

### ***2.3. Mối quan hệ giữa thể chế và định hướng sáng nghiệp của các DNNVV***

#### **Thể chế chính thống và định hướng sáng nghiệp**

##### *Rào cản từ quản lý điều hành và định hướng sáng nghiệp*

Hầu hết các nghiên cứu trong bối cảnh của các nền kinh tế chuyển đổi và đang phát triển đã gợi ý rào cản từ quản lý điều hành của các cơ quan nhà nước có ảnh hưởng tiêu cực đến khả năng đổi mới của doanh nghiệp (Chadee & Roxas, 2013; Xheneti & Bartlett, 2012). Zhu và cộng sự (2012) đã chỉ ra hoạt động đổi mới sáng tạo của DNNVV bị cản trở bởi các chi phí liên quan đến đổi mới như gánh nặng thuế, chi phí tài chính..., việc tuân thủ sự quan liêu và cứng nhắc của các cơ quan Nhà nước. Rào cản này dẫn đến sự leo thang mức độ không chắc chắn và chi phí, ngăn cản khả năng tiếp cận của doanh nghiệp với các nguồn lực để hỗ trợ hoặc kích thích sự đổi mới. Bên cạnh đó, sự nhận thức về cơ hội và rủi ro của doanh nghiệp ảnh hưởng đến sự đổi mới sáng tạo và chủ động tiên phong của các doanh nghiệp (Haro & cộng sự, 2011). Khi mà mức độ không chắc chắn và chi phí tăng cao thì khả năng quản trị rủi ro của doanh nghiệp bị hạn chế, đặc biệt là các DNNVV. Điều này sẽ làm cho các doanh nghiệp suy giảm mức độ chấp nhận rủi ro để có thể hướng tới các cơ

hội kinh doanh. Sự tạo điều kiện thuận lợi về thủ tục và các dịch vụ hỗ trợ của các cơ quan Nhà nước cho các DNNVV khi khai thác các cơ hội kinh doanh mới sẽ ảnh hưởng tích cực đến mức độ chấp nhận rủi ro của các doanh nghiệp (Haro & cộng sự, 2011). Do đó, việc gia tăng chi phí tiền bạc và chi phí thời gian, cũng như các doanh nghiệp còn phải đối mặt với sự phiền hà khi thực hiện các thủ tục kinh doanh sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến mức độ chấp nhận rủi ro của doanh nghiệp. Như vậy, chất lượng điều hành sẽ có thể ảnh hưởng tiêu cực đến cả ba khía cạnh của tinh thần doanh nhân. Các rào cản của chất lượng điều hành đối với hoạt động của các DNNVV cũng đã được các nghiên cứu trong nước đề cập tới (CIEM và các cộng sự, 2016; VCCI, 2016). Việc thanh tra, kiểm tra và quá nhiều các loại chi phí đã làm nản lòng các doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh, ngại ngần đầu tư, giảm động lực đổi mới sáng tạo (Nguyễn Thị Luyến, 2018; Lê Du Phong & Lê Huỳnh Mai, 2018). Từ những thảo luận trên, nghiên cứu này đề xuất các giả thuyết sau:

**H1a:** *Chất lượng điều hành có mối quan hệ ngược chiều với mức độ đổi mới sáng tạo.*

**H1b:** *Chất lượng điều hành có mối quan hệ ngược chiều với mức độ chấp nhận rủi ro.*

**H1c:** *Chất lượng điều hành có mối quan hệ ngược chiều với mức độ chủ động tiên phong.*

*Sự không phù hợp của hệ thống chính sách, quy định và định hướng sáng nghiệp*

Các nghiên cứu về thể chế, cả lý thuyết và thực nghiệm đã chỉ ra rằng các quy định và chính sách của Nhà nước có ảnh hưởng trực tiếp đến định hướng sáng nghiệp (Dickson & Weaver, 2008; Roxas & cộng sự, 2008; Alvarez & Urbano, 2012). Phần lớn các nghiên cứu đều thừa nhận, các quy định pháp luật theo hướng hoàn thiện và phát triển, đảm bảo tuân thủ đúng theo cơ chế thị trường thì có mối quan hệ tích cực với sự phát triển của các doanh nghiệp thông qua khả năng đổi mới và quyết định chiến lược (Roxas & cộng sự, 2008). Mối quan hệ sẽ theo chiều ngược lại nếu các quy định pháp luật trở thành rào cản cho hoạt động của các doanh nghiệp (Chadee & Roxas, 2013; Liu, 2011; Zhu & cộng sự, 2012). Các quy định và chính sách của Nhà nước có thể thúc đẩy hoặc cản trở các cơ hội để DNNVV theo đuổi các dự án sáng tạo nhiều rủi ro hơn nhưng đầy hứa hẹn (Zhu và các cộng sự, 2012). Sự thiếu ổn định và phức tạp của hệ thống quy định chính sách gây ra rủi ro chính sách, rủi ro kinh doanh, mất động lực đổi mới sáng tạo và ảnh hưởng đến quyết định đầu tư phát triển của các doanh nghiệp (Nguyễn Thị Luyến, 2018). Bởi vì các chính sách không phù hợp nên môi trường trở nên đối nghịch với tăng trưởng kinh doanh và các doanh nhân khó dự đoán triển vọng về kinh tế trong tương lai để hình thành



các mối quan hệ hợp đồng. Điều này có thể ngăn cản các DNNVV chấp nhận rủi ro để đầu tư (Lajqi & Krasniqi, 2017). Bên cạnh đó, sự phức tạp và hay thay đổi của các quy định và chính sách của Nhà nước sẽ làm cho các doanh nghiệp khó dự đoán cũng như làm thế nào để phù hợp với các quy định khi muốn tiên phong trên thị trường. Điều này có thể ảnh hưởng tiêu cực đến tính chủ động tiên phong của các doanh nghiệp. Vì vậy, nghiên cứu này đề xuất các giả thuyết sau:

**H2a:** *Sự không phù hợp của hệ thống chính sách, quy định của Nhà nước có mối quan hệ ngược chiều với mức độ đổi mới sáng tạo.*

**H2b:** *Sự không phù hợp của hệ thống chính sách, quy định của Nhà nước có mối quan hệ ngược chiều với mức độ chấp nhận rủi ro.*

**H2c:** *Sự không phù hợp của hệ thống chính sách, quy định của Nhà nước có mối quan hệ ngược chiều với mức độ chủ động tiên phong.*

### **Thể chế không chính thống và định hướng sáng nghiệp**

#### *Tham nhũng và định hướng sáng nghiệp*

Ở cấp độ công ty, một số nghiên cứu trước đây đã cho thấy tác động tiêu cực của tham nhũng đối với sự đổi mới của công ty (Chadee & Roxas, 2013, Nguyen & cộng sự, 2016). Tham nhũng đã góp phần vào việc định hình hành vi định hướng sáng nghiệp của các doanh nghiệp nhỏ trong bối cảnh của các nền kinh tế chuyển đổi (Tonoyan & cộng sự, 2010). Tham nhũng được xác định là một trở ngại rất lớn đối với hoạt động của các DNNVV (Aidis, 2005; Hashi & Krasniqi, 2011). Khi tham nhũng ở mức độ cao, các doanh nghiệp sẽ có xu hướng kinh doanh ngắn hạn, ít đầu tư dài hạn và kinh doanh theo kiểu chớp giật. Như vậy, mức độ chấp nhận rủi ro và chủ động tiên phong và đổi mới sáng tạo của các doanh nghiệp có thể sẽ bị ảnh hưởng tiêu cực bởi họ không có ý định đầu tư lâu dài, không chú trọng vào phát minh và sáng tạo. Từ nhận định trên, nghiên cứu này đề xuất các giả thuyết sau:

**H3a:** *Tham nhũng có mối quan hệ ngược chiều với mức độ đổi mới sáng tạo.*

**H3b:** *Tham nhũng có mối quan hệ ngược chiều với mức độ chấp nhận rủi ro.*

**H3c:** *Tham nhũng có mối quan hệ ngược chiều với mức độ chủ động tiên phong.*

#### *Lòng tin thể chế và định hướng sáng nghiệp*

Tương tự như tham nhũng, lòng tin thể chế đã đóng một vai trò quan trọng trong việc tạo ra môi trường thể chế. Các hoạt động của định hướng sáng nghiệp đòi hỏi một nền tảng cơ bản của lòng tin thể chế (Karmann & cộng sự, 2016). Định hướng sáng nghiệp và sự đổi mới của doanh nghiệp có thể bị suy giảm hoặc phát triển do lòng tin thể chế (Anokhin & Schulze, 2009; Ellonen & cộng sự, 2008). Lòng tin thể

chế thúc đẩy sự hợp tác và sẽ có tác động tích cực đến kết quả khi khuyến khích các chủ thể tham gia vào các mối quan hệ hợp tác kinh doanh với các đối tác tiềm năng, do đó mở rộng cơ hội kinh doanh và các nguồn lực sẵn có (Rus & Iglic, 2005). Vì vậy, nghiên cứu này đề xuất các giả thuyết sau:

**H4a:** *Lòng tin thể chế có mối quan hệ cùng chiều với mức độ đổi mới sáng tạo.*

**H4b:** *Lòng tin thể chế có mối quan hệ cùng chiều với mức độ chấp nhận rủi ro.*

**H4c:** *Lòng tin thể chế có mối quan hệ cùng chiều với mức độ chủ động tiên phong.*

### **3. Phương pháp nghiên cứu**

Để kiểm định các giả thuyết nghiên cứu, một cuộc điều tra khảo sát được thực hiện đối với các DNNVV Việt Nam.

#### **3.1. Mẫu nghiên cứu và thu thập dữ liệu**

Cuộc điều tra khảo sát được thực hiện tại Hà Nội, Đà Nẵng và Thành phố Hồ Chí Minh. Đây là ba trung tâm kinh tế sôi động nhất của cả nước và chiếm hơn 80% tổng số DNNVV đang hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam (Tổng cục Thống kê, 2018). Khung chọn mẫu của nghiên cứu được xây dựng đáp ứng các yêu cầu sau: 1) Các DNNVV theo đúng định nghĩa trong Nghị định số 56/2009/NĐ-CP, ngày 30 tháng 6 năm 2009 của Chính phủ; 2) Có thời gian hoạt động tối thiểu 3 năm trở lên; 3) Các doanh nghiệp hoạt động trên 5 lĩnh vực gồm: công nghiệp/chế tạo; dịch vụ/thương mại; khai khoáng; xây dựng; nông nghiệp/ lâm nghiệp/ thủy sản. Trong đó doanh nghiệp dịch vụ/ thương mại chiếm 70,6% (Tổng cục Thống kê, 2018); 4) Tỷ lệ doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ tính trên tổng số DNNVV tại mỗi khu vực căn cứ vào số liệu thống kê là 98,5% (Tổng cục Thống kê, 2018); và 5) Hình thức sở hữu của các doanh nghiệp gồm cả Nhà nước và tư nhân. Trong đó sở hữu ngoài Nhà nước chiếm 99,5% (Tổng cục Thống kê, 2018).

Tổng số phiếu phát ra là 1.269 và số lượng phiếu thu về là 486, tỉ lệ phản hồi đạt 39%. Tuy nhiên, chỉ 340 phiếu đảm bảo chất lượng được đưa vào phân tích (135 phiếu từ Hà Nội, 104 phiếu từ Đà Nẵng và 101 phiếu từ HCMC). Các doanh nghiệp trong mẫu hoạt động ở trên cả 5 lĩnh vực và chủ yếu trong lĩnh vực dịch vụ/ thương mại. Hình thức sở hữu tư nhân chiếm 93,7% trên tổng số doanh nghiệp điều tra. Theo quy mô lao động thì mẫu gồm chủ yếu các doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ. Thời gian hoạt động của các doanh nghiệp đều đáp ứng trên 3 năm theo yêu cầu của khung chọn mẫu.

#### **3.2. Thang đo**

Hầu hết các thang đo trong nghiên cứu này đều được kế thừa từ các nghiên cứu trước và được sàng lọc, điều chỉnh, bổ sung để phù hợp với bối cảnh nghiên cứu ở Việt Nam qua nghiên cứu định tính. Cụ thể các thang đo như sau:

*Thang đo Sự không phù hợp của hệ thống chính sách, quy định:* Trong nghiên cứu này, hai chỉ báo đo lường *sự không phù hợp của hệ thống chính sách, quy định* được xây dựng qua kết quả tổng quan và nghiên cứu định tính (phỏng vấn chuyên gia): 1) Nhìn chung, các quy định và chính sách của Nhà nước thiếu ổn định và thiếu nhất quán; 2) Nhìn chung, các quy định và chính sách của Nhà nước chồng chéo và thiếu rõ ràng.

*Thang đo Rào cản từ quản lý điều hành:* Nghiên cứu sử dụng 5 chỉ báo đo lường *Rào cản từ quản lý điều hành*, trong đó 03 chỉ báo kế thừa từ Chadee & Roxas (2013) (ví dụ: Nhìn chung, chính sách thuế hiện tại là một trở ngại cho hoạt động của các DNNVV); và 02 chỉ báo kế thừa từ VCCI (2016) (ví dụ: Nhìn chung, các DNNVV không dễ dàng tiếp cận được các nguồn tài chính bên ngoài).

*Thang đo Lòng tin thể chế:* Nghiên cứu đã kế thừa có điều chỉnh 02 chỉ báo phù hợp trong thang đo của Rus và Iglıc (2005) (ví dụ: Nhìn chung, các DNNVV tin tưởng vào hệ thống pháp luật, các quy định và chính sách của Nhà nước) và bổ sung 01 chỉ báo đo lường dựa trên kết quả nghiên cứu định tính (Nhìn chung, các quy định và chính sách của Nhà nước đang dần được cải thiện theo chiều hướng tốt lên để phục vụ cho hoạt động kinh doanh của các DNNVV).

*Thang đo Tham nhũng:* Nghiên cứu kế thừa có điều chỉnh 05 chỉ báo đo lường tham nhũng của Chadee và Roxas (2013) (ví dụ: DNNVV thường phải trả các khoản chi phí không chính thức/tặng quà cho cán bộ nhà nước để thực hiện công việc; DNNVV thường phải trả các khoản chi phí không chính thức/tặng quà khi làm việc với cơ quan thuế).

*Thang đo định hướng sáng nghiệp:* 09 chỉ báo được kế thừa từ Miller & Friesen (1982), Covin & Slevin (1989) (tham khảo Keh & cộng sự, 2007), trong đó 03 chỉ báo đo lường khía cạnh *đổi mới sáng tạo* (ví dụ: Doanh nghiệp của tôi đã giới thiệu nhiều sản phẩm hoặc dịch vụ mới trong vòng 5 năm qua), 03 chỉ báo đo lường *khuyh hướng chấp nhận rủi ro* (ví dụ: Doanh nghiệp của tôi thường ưu tiên những dự án kinh doanh có tính rủi ro cao nhưng nhiều khả năng mang lại kết quả/lợi nhuận hấp dẫn), và 03 chỉ báo đo lường *chủ động tiên phong* (ví dụ: Doanh nghiệp của tôi thường là đơn vị đầu tiên trên thị trường tung ra sản phẩm/dịch vụ mới, áp dụng những kỹ thuật và công nghệ mới).

#### **4. Kết quả nghiên cứu**

##### **4.1. Kết quả đánh giá các thang đo**

Do vấn đề nghiên cứu trong bối cảnh tương đối mới và một số thang đo được xây dựng, điều chỉnh và bổ sung cho phù hợp với bối cảnh nên các thang đo được

đánh giá sơ bộ qua phân tích nhân tố khám phá (EFA) và phân tích hệ số Cronbach's Alpha trước khi tiến hành phân tích nhân tố khẳng định (CFA). Kết quả đánh giá sơ bộ cho thấy các thang đo đều đạt yêu cầu về độ tin cậy (alpha >.70, trừ alpha cho Lòng tin thể chế là .67). Các thang đo bốn yếu tố thể chế đều đảm bảo giá trị hội tụ và giá trị phân biệt. Tuy nhiên, kết quả phân tích EFA đối với thang đo định hướng sáng nghiệp cho thấy các chỉ báo đo lường khuynh hướng chấp nhận rủi ro tài cao ở các khía cạnh khác và do vậy không đảm bảo giá trị hội tụ và giá trị phân biệt. Thang đo khuynh hướng chấp nhận rủi ro bị loại ra khỏi phân tích cuối cùng. Như vậy, chỉ còn lại các chỉ báo đo lường 02 khía cạnh của định hướng sáng nghiệp: đổi mới sáng tạo và chủ động tiên phong.

Kết quả phân tích CFA với mô hình đo lường toàn phần cho thấy mô hình đo lường phù hợp tốt với dữ liệu sau khi loại bớt một biến quan sát đo lường 'tham nhũng' và một biến đo lường 'chủ động tiên phong' do các biến này gắn với một vài giá trị standadized residual covariances > 2.58 (Hair & cộng sự, 1998). Cụ thể, kết quả các chỉ số về độ phù hợp của mô hình đo lường toàn phần đảm bảo yêu cầu:  $\chi^2(136) = 268.776$ ,  $\chi^2/df = 1.976$ ,  $p < .001$ , RMR = .042, RMSEA = .054, GFI = .926, CFI = .949, and TLI = .935. Tất cả các kiểm định t-tests đều đạt mức ý nghĩa 0.001.

#### ***4.2. Kết quả kiểm định các giả thuyết nghiên cứu***

Kết quả phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM) cho thấy mức độ phù hợp của mô hình cấu trúc đạt mức tốt:  $\chi^2(137) = 369.373$ ,  $\chi^2/df = 2.696$ ,  $p < .001$ , RMR = .05, RMSEA = .071, GFI = .90, CFI = .91, và TLI = .89. Tất cả các kiểm định t-tests đều đạt mức ý nghĩa 0.001. Mô hình giải thích được 31.2% sự biến thiên của khía cạnh 'đổi mới sáng tạo' và  $R^2 = .336$  đối với khía cạnh 'chủ động, tiên phong' đi trước đối thủ. Phần sau đây trình bày kết quả kiểm định các giả thuyết nghiên cứu về tác động của thể chế (chính thống và không chính thống) tới các khía cạnh của định hướng sáng nghiệp.

##### *Kiểm định tác động của thể chế chính thống tới định hướng sáng nghiệp*

Kết quả kiểm định giả thuyết qua phân tích SEM cho thấy các giả thuyết về tác động của 'sự không phù hợp của hệ thống chính sách, quy định của Nhà nước' tới các khía cạnh của định hướng sáng nghiệp được chấp nhận, trong khi các giả thuyết về tác động của 'rào cản từ quản lý điều hành' không nhận được sự ủng hộ từ dữ liệu.

Không như mong đợi, các đường quan hệ từ 'rào cản từ quản lý điều hành' tới cả 02 khía cạnh của định hướng sáng nghiệp (đổi mới sáng tạo và chủ động tiên phong) đều có ý nghĩa thống kê nhưng mang dấu dương, ngược với chiều tác động đề xuất. Cụ thể, 'rào cản từ quản lý điều hành' có mối quan hệ thuận chiều lần lượt với 'đổi mới sáng tạo':  $\gamma_1 = .77$  (t-value = 5.32), và với 'chủ động, tiên phong':  $\gamma_2 = .72$  (t-value = 5.62). Như vậy, H1a và H1c không được chấp nhận.

Về tác động của ‘sự không phù hợp của hệ thống chính sách, qui định’ tới các khía cạnh của định hướng sáng nghiệp, kết quả SEM cho thấy cả hai giả thuyết nghiên cứu (H2a và H2c) đều được chấp nhận. Đúng như đề xuất, ‘sự không phù hợp của hệ thống chính sách, qui định’ có tác động ngược chiều tới ‘đổi mới sáng tạo’ ( $\gamma_3 = -.24$ ; t-value = -2.75), và tới ‘chủ động, tiên phong’ đi trước đối thủ ( $\gamma_4 = -.21$ ; t-value = -2.53).

#### *Kiểm định tác động của thể chế không chính thống tới định hướng sáng nghiệp*

Kết quả SEM cho thấy ‘tham nhũng’ tác động ngược chiều tới tất cả các khía cạnh của định hướng sáng nghiệp. Cụ thể, ‘tham nhũng’ có tác động ngược chiều tới ‘đổi mới sáng tạo’ ( $\gamma_5 = -.31$ ; t-value = -3.30), và tới ‘chủ động, tiên phong’ đi trước đối thủ ( $\gamma_6 = -.23$ ; t-value = -2.67). Vì vậy, các giả thuyết H3a và H3c được chấp nhận.

Về tác động của yếu tố ‘lòng tin thể chế’ tới định hướng sáng nghiệp, kết quả phân tích đã chỉ ra cả 02 giả thuyết H4a và H4c đều được chấp nhận. Cụ thể, ‘lòng tin thể chế’ có tác động thuận chiều tới ‘đổi mới sáng tạo’ ( $\gamma_7 = .36$ ; t-value = 3.91), và tới ‘chủ động, tiên phong’ đi trước đối thủ ( $\gamma_8 = .46$ ; t-value = 4.90).

## **5. Thảo luận kết quả nghiên cứu và đề xuất**

### **5.1. Thảo luận kết quả nghiên cứu**

Nghiên cứu này kiểm định tám giả thuyết nghiên cứu, trong đó sáu giả thuyết được ủng hộ và hai giả thuyết không nhận được sự ủng hộ của dữ liệu. Về tác động của thể chế chính thống tới định hướng sáng nghiệp, tương tự như gợi ý của nhiều nghiên cứu trước (Chadee & Roxas, 2013; Zhu & cộng sự, 2012; Nguyễn Thị Luyên, 2018) kết quả nghiên cứu cho thấy sự không phù hợp của hệ thống chính sách, quy định của Nhà nước có mối quan hệ ngược chiều với đổi mới sáng tạo và chủ động tiên phong của các DN VVN. Điều này phản ánh ngoài việc thiếu các chính sách hỗ trợ cho hoạt động tiên phong của DN VVN thì các quy định phức tạp còn hạn chế lĩnh vực kinh doanh, ngành nghề kinh doanh, do vậy các doanh nghiệp khó có thể tiên phong nếu không có các quy định rõ ràng cụ thể. Ngoài ra, việc hình sự hóa một số các hành vi dân sự, đặc biệt đối với lĩnh vực kinh doanh có điều kiện và các ý tưởng đổi mới sáng tạo bị vướng quy định và chưa được luật hóa đã làm cho các doanh nghiệp e dè và lo sợ. Các rào cản này đã ảnh hưởng tiêu cực đến cả khía cạnh đổi mới sáng tạo và chủ động tiên phong của các DN VVN.

Không như giả thuyết đề xuất và khác với nhiều nghiên cứu trước (ví dụ: Chadee & Roxas, 2013; Haro & cộng sự, 2011) yếu tố rào cản từ quản lý điều hành của các cơ quan nhà nước được tìm thấy có mối quan hệ cùng thuận chiều với cả hai khía cạnh của định hướng sáng nghiệp. Kết quả này có thể được giải thích qua phản ánh của một số doanh nghiệp (qua nghiên cứu định tính): họ cho rằng khi các

cơ quan chuyên ngành tiến hành thanh tra và kiểm tra nhiều thì có cả ảnh hưởng tích cực và tiêu cực. Nếu các cơ quan thanh tra và kiểm tra chuyên ngành làm đúng theo chức năng với vai trò tư vấn và hỗ trợ cho các doanh nghiệp thì sẽ có ảnh hưởng tích cực thông qua việc các doanh nghiệp phải thay đổi để phù hợp với các quy định. Ví dụ như quy định về xả thải môi trường thì các doanh nghiệp phải đổi mới quy trình sản xuất hoặc quy định về hệ thống khai báo thuế online thì các doanh nghiệp cũng phải đổi mới quy trình quản lý. Nhưng nếu các cơ quan thanh kiểm tra không thực hiện theo đúng chức năng của mình thì càng kích thích các doanh nghiệp tăng cường đầu tư để thu lợi nhuận bất hợp pháp (ví dụ như sản xuất và kinh doanh các chất phế thải phế liệu), đặc biệt ở các lĩnh vực kinh doanh có điều kiện, các loại hình kinh doanh được cho là “đổi mới sáng tạo” (ví dụ như các chương trình du lịch và dịch vụ có yếu tố tiêu cực). Một nguyên nhân nữa có thể giải thích cho kết quả này là việc thiếu các dịch vụ hỗ trợ cho các DNNVV, cùng với việc các doanh nghiệp khó tiếp cận được các nguồn tài chính bên ngoài thì sẽ dẫn đến các doanh nghiệp không hướng tới đầu tư lâu dài mà đầu tư ngắn hạn, chớp giật, mức độ rủi ro cao và chủ yếu là làm liều và lách luật để có thể tồn tại. Ngoài ra, mức độ rào cản từ quản lý điều hành càng gia tăng thì có thể dẫn đến lợi ích thu được càng cao khi các DNNVV vượt qua được các rào cản đó. Việc đăng ký các lĩnh vực kinh doanh mới càng khó khăn thì càng hạn chế được các doanh nghiệp mới ra nhập thị trường, do đó các doanh nghiệp đang tồn tại có thể sẽ càng tăng cường đầu tư hoặc chủ động tiên phong khi tạo dựng được các mối quan hệ với các cơ quan Nhà nước thông qua lợi ích nhóm. Khoảng 75% các DNNVV cậy nhờ đến các mối quan hệ để có thể tiếp cận được thông tin trong hoạt động sản xuất kinh doanh (VCCI, 2016).

Xét đến cùng, rào cản từ quản lý điều hành tăng có nghĩa là chi phí giao dịch tăng, dẫn đến các chi phí đầu vào cho hoạt động sản xuất kinh doanh tăng. Các DNNVV với nguồn lực có hạn, khi chi phí tăng họ có thể phải tìm mọi cách để tồn tại cho dù đó là các hành vi tiêu cực. Thực tế cho thấy, hầu hết các DNNVV đều khó tránh khỏi các sai phạm trong hoạt động sản xuất kinh doanh với mục đích cuối cùng là tìm mọi cách để tồn tại. Do vậy, rào cản này càng lớn thì mức độ của các hành vi ‘đổi mới sáng tạo’ và ‘chủ động tiên phong’ có thể càng cao. Tuy nhiên, kết quả này có thể cần tiếp tục được nghiên cứu thêm trong bối cảnh các DNNVV Việt Nam.

Về tác động của thể chế không chính thống, nghiên cứu này đã chỉ ra lòng tin thể chế có mối quan hệ thuận chiều với cả khía cạnh đổi mới sáng tạo và chủ động tiên phong của doanh nghiệp, nhất quán với gợi ý từ các nghiên cứu trước (ví dụ: Anokhin & Schulze, 2009; Rus & Iglic, 2005). Như vậy, sự tin tưởng của doanh nghiệp vào hệ thống pháp luật, các quy định và chính sách của Nhà nước và lòng tin vào hệ thống tài chính ngân hàng có vai trò rất quan trọng. Các doanh nghiệp chỉ có

thể đầu tư mở rộng kinh doanh, đổi mới sáng tạo và chủ động tiên phong khi có sự hỗ trợ về các nguồn lực, đặc biệt là nguồn lực tài chính đối với các DN NVV.

Tương đồng với gợi ý của nhiều nghiên cứu trước (ví dụ: Chadee & Roxas, 2013; Tonoyan & cộng sự, 2010) kết quả nghiên cứu đã khẳng định ảnh hưởng tiêu cực của tham nhũng đến định hướng sáng nghiệp. Các DN NVV bị mất động lực để thực hiện các hoạt động đổi mới và theo đuổi các cơ hội kinh doanh có độ rủi ro cao khi mà chi phí không chính thức đã trở thành luật bất thành văn. Điều này cũng có thể giải thích khi chi phí không chính thức tăng cao sẽ làm gia tăng sự không chắc chắn, mặc dù các dự án có thể đầy hứa hẹn. Do vậy, các doanh nghiệp có thể sẽ không mạnh dạn đầu tư. Khi nhận thức được cơ hội kinh doanh, các doanh nghiệp lại phải tính toán và so sánh giữa chi phí không chính thức và kết quả thu được để đưa ra các quyết định kinh doanh. Quy định bất thành văn này như là một nhân tố quan trọng làm giảm sự chú ý của công ty đến các hoạt động đổi mới và chi phí không chính thức trong kinh doanh như là một rào cản rất lớn đối với doanh nghiệp khi muốn đi tiên phong trên thị trường. Lý do chính là chi phí không chính thức giúp doanh nghiệp có thể tồn tại hơn là chủ động tiên phong. Khi nhận thức về tham nhũng đã phổ biến thì các doanh nghiệp càng giảm đi hành vi tìm kiếm các cơ hội (Collins & cộng sự, 2016).

## **5.2. Gợi ý và khuyến nghị**

Từ các kết quả nghiên cứu, một số gợi ý và khuyến nghị được đưa ra nhằm hoàn thiện thể chế, tạo môi trường kinh doanh thuận lợi hơn, hướng tới thúc đẩy định hướng sáng nghiệp của các DN NVV Việt Nam.

### *Khuyến nghị đối với Nhà nước*

- Các quy định và chính sách của Nhà nước cần có tính ổn định, dễ hiểu và dễ thực hiện. Điều này sẽ giúp cho cả các cơ quan thực thi và các doanh nghiệp tránh được các rủi ro về mặt chính sách. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp sẽ yên tâm đầu tư lâu dài, cũng như tận dụng được các cơ hội kinh doanh mà không phải lo sợ chính sách hồi tố. Để thực hiện được nội dung này, các cơ quan xây dựng văn bản pháp luật phải độc lập trong việc thực hiện để tránh việc bảo vệ lợi ích của ngành mình, của đơn vị mình.

- Quy định rõ trách nhiệm của các cơ quan quản lý Nhà nước trong việc ban hành các quy định và chính sách pháp luật. Thiết lập cơ chế giám sát và đánh giá ảnh hưởng của các quy định pháp luật khi ban hành và chịu trách nhiệm giải trình. Không hình sự hóa các quan hệ dân sự. Tiếp tục rà soát để cắt giảm các giấy phép và các điều kiện kinh doanh không cần thiết theo hướng đơn giản hóa và minh bạch hóa mọi

thủ tục quy trình để khuyến khích các doanh nghiệp tham gia đầu tư kinh doanh vào mọi lĩnh vực ngành nghề mà pháp luật không cấm.

- Giảm các thủ tục hành chính, giảm thanh kiểm tra, không gây phiền nhiễu và những nhiễu doanh nghiệp. Các cơ quan thanh kiểm tra sẽ hoạt động với vai trò tư vấn và hỗ trợ cho các doanh nghiệp để thực hiện đúng các quy định của pháp luật. Hậu kiểm thay cho tiền kiểm.

- Triển khai nhanh chóng và có hiệu quả luật hỗ trợ DNNVV. Đặc biệt quan tâm tới các DNNVV trong 5 năm đầu tiên kể từ ngày hoạt động. Qua đó, xem xét cắt giảm các loại chi phí và miễn giảm các loại thuế cho doanh nghiệp. Đặc biệt là sự hỗ trợ về tài chính và các chính sách thúc đẩy đổi mới sáng tạo và phát triển bền vững.

- Nâng cao vai trò của các tổ chức xã hội nghề nghiệp có uy tín (ví dụ như VCCI, hiệp hội DNNVV,...) nhằm thu hút và tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp, doanh nhân có thể tham gia phản biện các chính sách liên quan tới hoạt động sản xuất kinh doanh, để các chính sách phát huy hiệu quả ngay khi thực hiện.

- Xây dựng chế tài xử phạt nghiêm khắc đối với các hành vi sai trái của các cơ quan thực thi nhiệm vụ và có cơ chế bảo vệ các doanh nghiệp tố cáo tiêu cực và tham nhũng. Đặc biệt, quan tâm tới các hành vi tham nhũng vặt vì đây là loại tham nhũng ảnh hưởng nhiều đến các DNNVV.

#### *Gợi ý đối với các DNNVV*

- Thông qua các tổ chức xã hội nghề nghiệp có uy tín như VCCI..., các DNNVV tích cực tham gia phản biện các chính sách liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của ngành mình, địa phương mình. Các nghiên cứu trước đây đã chỉ ra rằng, các doanh nghiệp với vai trò là người chơi có thể làm thay đổi luật chơi thông qua các tổ chức đủ lớn.

- Doanh nghiệp cần không ngừng trau dồi, cập nhật và nắm bắt đúng, đầy đủ các quy định của pháp luật để hạn chế các sai phạm có thể xảy ra trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, qua đó giảm thiểu được các chi phí giao dịch không cần thiết. Điều này càng có ý nghĩa quan trọng đối với các DNNVV trong giai đoạn 5 năm đầu tiên.

- Các doanh nghiệp hạn chế dần và tiến tới chấm dứt hoàn toàn việc sử dụng chi phí không chính thức, đặc biệt đối với các doanh nghiệp có thời gian hoạt động dài hơn (từ 6 năm trở lên). Đối với các doanh nghiệp có hoạt động ngắn hơn, hạn chế tối đa việc sử dụng chi phí không chính thức để tệ nạn này không thể trở thành luật bất thành văn. Thực hiện tốt vấn đề này sẽ góp phần hạn chế và kiểm soát được tệ nạn tham nhũng, giảm dần sự ảnh hưởng tiêu cực của thể chế không chính thống.



## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Aidis, R. (2005), "Institutions Barriers to Small - and Medium - Sized Enterprise Operations in Transition Countries", *Small Business Economic*, 25, 305-318.
2. Alvarez, C. & Urbano, D. (2012), "Cultural-cognitive Dimension and Entrepreneurial Activity: A Cross - Country Study", *Revista de Studio Sociales*, 44, 146-157.
3. Anderson, B. S. & Eshima, Y. (2013), "The influence of firm age and intangible resources on relationship between entrepreneurial orientation and firm growth among Japanese SMEs", *Journal of Business Venturing*, 28, 413-429.
4. Anokhin, S. & Schulze, W.S. (2009), "Entrepreneurship, innovation, and corruption", *Journal of Business Venturing*, 24 (5), 465-476.
5. Autio, E., & Fu, K. (2013), "Economic and political institutions and entry into formal and informal entrepreneurship", *Asia Pacific Journal of Management*, 31(4), 1-28.
6. Avnimelech, G., Zelekha, Y., & Sharabi, E. (2014), "The effect of corruption on entrepreneurship in developed vs non-developed countries", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 20 (3), 237-262.
7. Bardhan, P. (1997), "Corruption and development: A review of issues", *Journal of Economic Literature*, 35 (3), 1320-1346.
8. Baughn, C.C., Cao, J.S. R., Le, T.M. Linh., Lim, V.A., & Neupert, K.E. (2006), "Normative, Social and Cognitive Predictors of Entrepreneurial Interest in China, Vietnam and the Philippines". *Journal of Development Entrepreneurship*, 11 (1), 57 - 77.
9. Busenitz, L.W., Gómez, C., & Spencer, J.W. (2000), "Country Institutional Profiles: Unlocking Entrepreneurial Phenomena", *Academy of Management Journal*, 43 (5), 994-1003.
10. CIEM và cộng sự. (2016), *Đặc điểm môi trường kinh doanh ở Việt Nam, kết quả điều tra doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2015*, 1-126.
11. Collins, J.D., McMullen, J. S., & Reutzell, C.R. (2016), "Distributive justice, corruption, and entrepreneurial behavior", *Small Bus Icon*, 47, 981-1006.
12. Covin, J. G & Slevin, D. P. (1989), "Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments", *Strategic Management Journal*, 10, 75-87.
13. Covin, J.G., Green, K.M. & Slevin, D.P. (2006), "Strategic Process Effects on the Entrepreneurial Orientation: Sales Growth Rate Relationships". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30 (1), 57-81.
14. Chadee, D. & Roxas, B. (2013), "Institutional environment innovation capacity and firm performance in Russia", *Critical perspectives on international business*, 9 (1/2), 19-39.

15. Dickson, P.H. & Weaver, K.M. (2008), "The role of the institutional environment in determining, firm orientations towards entrepreneurial behavior", *Int Entrep Manag J*, 4, 467-483.
16. Ellonen, R., K. Blomqvist, & K. Puumalainen (2008), "The role of trust in organizational innovativeness", *European Journal of Innovation Management*, 11 (2), 160-181.
17. Fuglsang, L. & Jagd. S. (2015), "Making sense of institutional trust in organizations: Bridging institutional context and trust", *Organization*, 22 (1), 23-39.
18. Hair, J.F., Anderson, R.E., Tatham, R.L., & Black, W.C. (1998), *Multivariate Data Analysis*, 5th ed. Prentice-Hall, Upper Saddle River, NJ
19. Harmas, R. (2013), "From Entrepreneurial Orientation to Performance: inside the black box of corporate entrepreneurship", *Management*, 16 (4), 357-432.
20. Haro, S.G., Correa, J. A.A., & Pozo, E.C. (2011), "Differentiating the effects of the institutional environment on corporate entrepreneurship", *Management Decision*, 49 (10), 1677-1693.
21. Hashi, I. & Krasniky, B.A. (2011), "Entrepreneurship and SME growth: evidence from advances laggard transition economies", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 17 (5), 456-487.
22. Helmke, G., & Levisky, S. (2006), *Informal Institutions and Democracy: Lessons from Latin America*. Baltimore: John Hopkins University Press.
23. Karmann, T., Mauer, R., Flatten, T.C., & Brettel, M. (2016), "Entrepreneurial Orientation and Corruption". *Journal of Business Ethics*, 133, 223-234.
24. Keh, Hean Tat, Nguyen Thi Tuyet Mai, & Hwei Ping Ng. (2007), "Marketing Information, Entrepreneurial Orientation and the Performance of SMEs". *Journal of Business Venturing*, 22 (4), 592-611.
25. Kreiser, P. M. & Davis, J. (2010), "Entrepreneurial Orientation and Firm Performance: The Unique Impact of Innovativeness, Proactiveness, and Risk-Taking", *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 23 (1), 56-71.
26. Lajqi, S. & Krasniqi, B.A. (2017), "Entrepreneurial growth aspirations in challenging environment: The role of institutional quality, human and social capital", *Strategic change*, 26 (4), 385-401.
27. Lê Du Phong và Lê Quỳnh Mai (2018), "Các rào cản về thể chế kinh tế và ảnh hưởng của nó đến phát triển kinh tế - xã hội Việt Nam hiện nay", *Kỷ yếu hội thảo quốc gia- Thể chế với phát triển kinh tế ở Việt Nam*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân, 13-27.
28. Lisnyak, S., Saripov, I. (2015), "Exploring the formal and informal Institutions as a Key Tool for Enhancing Economic Resilience". *CES Working Papers*, VII (4), 891-900.

29. Liu, Y. (2011), "High-tech ventures's innovation and influences of institutional voids", *Journal of Chinese Entrepreneurship*, 13 (2), 112-133.
30. Lumpkin, G.T. & Dess, G.G. (1996), "Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance", *Academy of Management Review*, 21, 135-172.
31. Mason, Michela C., Josanco Floreania, Stefano Miania, Federico Beltramea, & Roberto Cappelletto. (2015), "Understanding the impact of entrepreneurial orientation on Smes' performance: The role of the financing structure", *Procedia Economics and Finance*, 23, 1649-1661.
32. Miller, D. (1983), "The correlates of entrepreneurship in three types of firms". *Management Science*, 29 (7), 770-791.
33. Miller, D. & Friesen, P.H. (1982), "Innovation in conservative and entrepreneurial firms: two models of strategic momentum", *Strategic Management Journal*, 3, 1-25.
34. North, D.C. (1990). "Institutions, Institutional Change and Economic Performance." *Cambridge, New York: Cambridge University Press*.
35. North, D.C. (1991), "Intitutions", *Journal of Economic Perspectives* 5 (Winter).
36. North, D.C. (1997), "Prologue", *The Frontiers of the New Institutional Economics, Academic Press, California*.
37. Nguyen, T. T. Mai (2009), "Enhancing Entrepreneurial Orientation, a Stimulus for Business Development in Vietnam during the Economics Recession". *International Vision*, 13 (December), 85-95.
38. Nguyen, T.T. Mai (2011), "An exploratory investigation into entrepreneurial orientation in Vietnam: a study across types of ownership, firm sizes, and entrepreneur's gender" *International Vision*, 15, 7-18.
39. Nguyen, V.T., Nguyen, D.B., Le, Q.C., & Nguyen, V.H. (2016), "Strategic and Transactional costs of corruption: perspectives from Vietnamese firms", *Crime, Law and Social Change*, 64.
40. Nguyen, V.T., Weinstein, M., & Meyer, A.D. (2005), "Development of Trust: A Study of Interfirm Relationship in Vietnam", *Asian Pacific Journal of Management*, 22, 211- 235.
41. Nguyễn Thị Luyên (2018), "Rào cản thể chế kinh tế ảnh hưởng đến phát triển kinh tế ở Việt Nam". *Kỷ yếu hội thảo khoa học quốc gia: Thể chế với phát triển kinh tế ở Việt Nam*, 77-86.
42. Ostapenko, N. (2015), "National culture, institutions and economic growth". *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 4 (3), 331-351.

43. Peng, M.W. & Heath, P.S. (1996), "The Growth of the Firm In Planned Economies In Transition: Institution, Organization, And Strategy Choice", *Academy of Management Review*, 21 (2), 492-528.
44. Rauch, A., Wiklund, J., Lumpkin, G. T., & Frese, M. (2009), "Entrepreneurial orientation and business performance: an assessment of past research and suggestions for the future", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33 (3), 761-787.
45. Roxas, B., & Chadee, D. (2012), "Effect of Informal Institution on the performance of Microenterprises in the Philippines: The Mediating Role of Entrepreneurial Orientation". *Journal of Asia-Pacific Business*, 13, 320-348.
46. Roxas, H. B.G., Lindsay, G., Ashill, N., & Victorio, A. (2008), "Institutional Analysis of Strategic Choice of Micro, Small, and Medium Enterprises: Development of a Conceptual Framework". *Singapore Management Review*, 30 (2), 47-72.
47. Rus, A. & Iglıc, H. (2005), "Trust, Governance and Performance. The Role of Institutional and Interpersonal Trust in SME development", *International Sociology*, 20 (3), 371-391.
48. Seyoum, B. (2011), "Informal Institutions and Foreign Direct Investment". *Journal of Economic Issues*, 19 (4), 917-940.
49. Scott, W.R. (1995), "Institutions and organizations." *Thousand Oaks, CA: Sage Publications*.
50. Smart, D.T., & Conant, J.S. (1994), "Entrepreneurial orientation, distinctive marketing competencies and organization performance". *Journal of Applied Business Research*, 10, 28-38.
51. Swierczek, F. W & Thai, T.H. (2003), "Entrepreneurial orientation, uncertainty avoidance and firm performance". *Entrepreneurship and Innovation*, 46-58.
52. Tổng cục thống kê (2018), *Báo cáo Bộ chỉ tiêu chủ yếu đánh giá mức độ phát triển doanh nghiệp cả nước và các địa phương năm 2017 và giai đoạn 2010-2017*, Truy cập 24 tháng 9 năm 2018 từ: <https://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=382&idmid=2&ItemID=18970>
53. Tonoyan, V., Strohmeier, R., Habib, M., & Perlitz, M. (2010), "Corruption and Entrepreneurship: How Formal and Informal Institutions Shape Small Firm Behavior in Transition and Mature Market Economies". *ET&B*, 803-831.
54. Trần Kim Chung và Trần Tiến Dũng (2018), "Thể chế kinh tế đối với doanh nghiệp: Thực trạng và giải pháp". *Kỷ yếu hội thảo khoa học quốc gia: Thể chế với phát triển kinh tế ở Việt Nam*, 29-48.
55. Transparency International (2010), *Corruption Perceptions Index 2010*, available at: [www.transparency.org/](http://www.transparency.org/) (accessed 30 June 2011).

56. Urbano, D., & Alvarez, C. (2014), "Institutional dimensions and entrepreneurial activity: an international study". *Small Bus Econ*, 42, 703-716.
57. VCCI, (2016), *Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh 2015*, Nhà xuất bản Lao động, 1-16.
58. Veblen, T. (1914), "The instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts", *New York: August Kelley (reprinted with a new introduction by M.G. Murphey and a 1964 introductory note by J. Dorfman, New Brunswick, Transaction Book, 1990)*.
59. Vij, S., & Bedi, H. S. (2012), "Relationship between Entrepreneurial Orientation and Business Performance: A Review of Literature". *The IUP Journal of Business Strategy*, Vol. IX (3), 17-31
60. Wales, W. J., Monsen, E., & McKelvie, A. (2011), "The organizational pervasiveness of entrepreneurial orientation". *Entrepreneurship Theory & Practice*, 35 (5), 895-923.
61. Wang, K. Y., Hermens, A., Huang, K. P & Chelliah, J. (2015), "Entrepreneurial orientation and organizational learning on smes' innovation". *The International Journal of Organizational Innovation*, 7 (3), 65-75.
62. Wicks, A.C. & Berman, S.L. (2004), "The Effects of Context on Trust in Firm-stakeholder Relationship: The Institutional Environment, Trust Creation, and Firm Performance". *Business Ethics Quarterly*, 14 (1), 141-160.
63. Williamson, C.R. (2009), "Informal institutions Rule: Institutional Arrangements And Economic Performance". *Public Choice*, 139, 371-387.
64. Williamson, O.E. (2000), "The new institutional economics: taking stock, looking ahead". *J. Econ. Lit.* 38 (3), 595-613.
65. Xheneti, M. & Bartlett, W. (2012), "Institutional constraints and SME growth in post-communist Albania". *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19 (4), 607-626.
66. Zahra, S. A. & Covin, J. G. (1995), "Contextual influences on the corporate entrepreneurship-performance relationship: a longitudinal analysis". *Journal of Business Venturing*, 10, 43-58.
67. Zhghenti, T. (2017), "Measure types of institutions in Georgia and transition economies". *International Journal of Innovation, management and Technology*, 8 (3), 184-187.
68. Zhu, Y., Wittmann, X. & Peng, M. W. (2012), "Institution - based barriers to innovation in SMEs in China". *Asia Pac J Manag*, 29, 1131-1142.
69. Zucker, L. G. (1986), "Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure". *Research in Organizational Behavior*, 8, 53-111.

# ĐÁNH GIÁ CÁC CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO TẠI VIỆT NAM

**ThS. Nguyễn Phương Linh**

*Trưởng Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp*

## **Tóm tắt**

*Tinh thần toàn quốc khởi nghiệp đã và đang được lan tỏa rộng khắp cả nước. Nhà nước đã đưa ra nhiều chương trình hành động cụ thể để hỗ trợ Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo (DNKNST) và đạt được nhiều thành quả đáng ghi nhận, góp phần phát triển kinh tế cả nước, giúp các DNKNST “vươn mình ra biển lớn”. Bài viết đưa ra hệ thống chính sách và văn bản Nhà nước hỗ trợ DNKNST như Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/05/2016, Quyết định 171/QĐ-BKH-CN ngày 7/2/2017... Đồng thời đánh giá về việc thực hiện những chính sách từ góc độ người làm chính sách cho thấy ba vấn đề lớn. Thứ nhất, hiện nay duy nhất có Quyết định 844 đặt ra các mục tiêu định lượng cụ thể về phát triển DNKNST Việt Nam tuy nhiên các mục tiêu này chỉ mang tính định hướng. Thứ hai, các quy định pháp luật và chính sách hỗ trợ khởi nghiệp tại Việt Nam còn thiếu đồng bộ, cụ thể và vẫn tồn tại nhiều xung đột, mâu thuẫn và chủ yếu còn mang tính chung chung. Thứ ba hỗ trợ từ phía cơ quan nhà nước cho DNKNST còn hạn chế và dàn trải, chồng chéo, kém hiệu quả khiến khả năng tiếp cận hỗ trợ của doanh nghiệp kém và hiệu quả không cao.*

***Từ khóa :** Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, khởi nghiệp sáng tạo, chính phủ, chính sách hỗ trợ...*

## **1. Đặt vấn đề**

Thực tiễn phát triển của nhiều nước trên thế giới hiện nay đã chứng minh vai trò to lớn của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo đối với sự phát triển của nền kinh tế. Khuyến khích phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo cho phép khai thác tốt hơn nguồn lao động, nguồn vốn, công nghệ và thị trường. Đặc biệt doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là môi trường thuận lợi để khai thác tối đa lượng chất xám, tinh thần làm giàu, ước mơ vươn mình ra thế giới của thế hệ trẻ hiện nay. Ngoài ra, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo làm giảm nguy cơ thất nghiệp, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế, giảm bớt sự chênh lệch giàu nghèo, thúc đẩy phát triển khoa học công nghệ cao của quốc gia.

Trong thời gian gần đây, cách mạng công nghiệp lần thứ tư (cách mạng công nghiệp 4.0) đã trở thành chủ đề được nghiên cứu, phân tích và bàn luận rộng rãi với nhiều góc độ tiếp cận khác nhau. Thực tế đã cho thấy cách mạng công nghiệp 4.0 đã

bắt đầu có ảnh hưởng đến Việt Nam ở những mức độ khác nhau trong các lĩnh vực của đời sống, kinh tế, chính trị. Vì vậy, việc nghiên cứu, đánh giá về hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, coi đó như một giải pháp phù hợp, một cách ứng phó hiệu quả để tranh thủ các cơ hội mà cuộc cách mạng 4.0 đem lại cho Việt Nam là một nhiệm vụ rất cần thiết, có ý nghĩa cả về lý luận và thực tiễn.

Bên cạnh đó, việc tham gia vào sân chơi quốc tế chung đã mang lại nhiều cơ hội, nhưng nó cũng đem đến không ít các thách thức cho các doanh nghiệp Việt Nam đặc biệt là các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, rất cần sự hỗ trợ từ phía Nhà nước. Cả nước đang nỗ lực phấn đấu đạt mốc 1 triệu doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo vào năm 2020 đây là điều không hề dễ dàng đòi hỏi sự quyết tâm mạnh mẽ của cả nhà nước, doanh nghiệp và người dân. Một trong những vấn đề cấp thiết để giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo phát triển nhanh và mạnh trong bối cảnh hội nhập hiện nay là xây dựng, hoàn thiện và thực hiện tốt chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Việc thực hiện chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo cần phải có cơ sở khoa học, phương pháp luận khoa học và căn cứ vào tình hình thực tế.

## **2. Chính sách và văn bản hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo**

### ***Một là các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo***

Với tinh thần Chính phủ đồng hành cùng doanh nghiệp, trong những năm qua, Chính phủ đã có rất nhiều chính sách hỗ trợ cho doanh nghiệp, đặc biệt là DNKNST. Tùy vào từng trường hợp mà các hỗ trợ liên quan đến thủ tục pháp lý, mặt bằng sản xuất, văn phòng làm việc, công nghệ, đào tạo nhân lực, bảo lãnh tín dụng, tiếp nhận vốn từ các quỹ đầu tư, thị trường tiêu thụ, xúc tiến thương mại, kết nối đối tác, thuế thu nhập doanh nghiệp... Các hỗ trợ này được củng cố thêm trong Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa được Quốc hội thông qua và có hiệu lực vào ngày 1/1/2018.

Thực hiện chủ trương của Đảng, Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách quan trọng, trong đó gần đây là Nghị quyết số 35/NQ-CP về hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp giai đoạn 2016-2020, đặt mục tiêu tới năm 2020 Việt Nam có 1 triệu doanh nghiệp (hiện nay mới có trên 500.000 doanh nghiệp).

Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/05/2016 về việc phê duyệt Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025” hướng tới cá nhân, nhóm cá nhân có dự án khởi nghiệp, doanh nghiệp khởi nghiệp có khả năng tăng trưởng nhanh dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới; doanh nghiệp khởi nghiệp có thời gian hoạt động không quá 5 năm kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu; tổ chức cung cấp dịch vụ, cơ sở vật chất - kỹ thuật, đầu tư, truyền thông cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, hoạt động hiệu quả, đáp ứng các tiêu chí của Đề án.

Ngoài đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025”, Chính phủ còn nhiều các giải pháp, chính sách trọng tâm hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp khác và đã triển khai thường xuyên và rầm rộ các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo và đổi mới sáng tạo như Chương trình Đối tác Đổi mới Sáng tạo Việt Nam - Phần Lan, Dự án đẩy mạnh đổi mới, sáng tạo thông qua nghiên cứu, khoa học và công nghệ, Dự án xây dựng chính sách đổi mới và phát triển các cơ sở ươm tạo Doanh nghiệp...; và các sự kiện cho khởi nghiệp Techfest, Demoday, HatchFair, Venture Cup, StartupWeekend, Startup Fair Danang...

Các văn bản chính sách cấp trung ương và địa phương, đưa ra các định hướng, mục tiêu và giải pháp cơ bản về hỗ trợ, phát triển DNKNST trong phạm vi toàn quốc và từng địa phương. Các chính sách này không có giá trị áp dụng bắt buộc (không phải quy phạm pháp luật) nhưng lại tạo cơ sở để thúc đẩy các cơ quan có thẩm quyền triển khai các hoạt động thực tế. Cụ thể, các chính sách về hỗ trợ DNKNST ở Việt Nam bao gồm:

- Quyết định số 844/QĐ-TTg ban hành ngày 18/5/2016 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” (sau đây gọi là Đề án 844). Đây là văn bản chính sách đầu tiên, bao quát nhất và là nền tảng về chính sách hỗ trợ đối với DNKNST của Việt Nam. Đề án được xây dựng và chủ trì triển khai thực hiện bởi Bộ Khoa học và Công nghệ, có phạm vi bao trùm toàn quốc;

- Quyết định 171/QĐ-BKHCN ngày 7/2/2017 của Bộ Khoa học và Công nghệ phê duyệt danh mục nhiệm vụ đặt hàng thuộc Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến 2025” bắt đầu thực hiện từ năm 2017 và Quyết định 3362/QĐ-BKHCN về việc ban hành quy định tạm thời xử lý hồ sơ tham gia Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến 2025”. Đây là 02 văn bản cấp Bộ nhằm triển khai Đề án hỗ trợ DNKNST thông qua kênh đề tài, đề án, dự án khoa học và công nghệ cấp quốc gia (nhiệm vụ hàng năm) thuộc phạm vi quản lý của Bộ Khoa học và Công nghệ;

- Các Nghị quyết của các Hội đồng nhân dân tỉnh, các Quyết định, Kế hoạch, Chương trình của Ủy ban nhân dân tỉnh về khởi nghiệp và khởi nghiệp sáng tạo ở các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương. Phần lớn các văn bản này được ban hành trong năm 2017, thực hiện Quyết định số 844/QĐ-TTg. Tính tới 10/2017, đã có 22 tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương có văn bản chính sách về vấn đề này.

- Ngoài ra, còn có một số Đề án khác mà Thủ tướng Chính phủ phê chuẩn có liên quan tới khởi nghiệp. Các Đề án này không có liên hệ nào với Đề án 844 và mục tiêu đặt ra là tăng hiểu biết và hỗ trợ để các nhóm đối tượng liên quan khởi sự kinh doanh (không nhất thiết gắn với sáng tạo). Tuy nhiên do tính bao trùm về phạm vi,



các hỗ trợ trong các Đề án này cũng có thể được sử dụng một phần cho khởi nghiệp sáng tạo:

+ Quyết định 1665/QĐ-TTg ngày 30/10/2017 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025”. Đây là Đề án do Bộ Giáo dục và Đào tạo chủ trì, không có liên hệ nào với Đề án 844.

+ Quyết định 939/QĐ-TTg ngày 30/6/2017 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án “Hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp giai đoạn 2017 – 2025”

Ngoài các chính sách trên, Chính phủ còn nhiều các giải pháp, chính sách trọng tâm hỗ trợ DNKNST khác và đã triển khai chúng thường xuyên và rầm rộ các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo và đổi mới sáng tạo như: Chương trình đổi tác đổi mới sáng tạo Việt Nam - Phần Lan, dự án đẩy mạnh đổi mới, sáng tạo thông qua nghiên cứu, khoa học và công nghệ, Dự án xây dựng chính sách đổi mới và phát triển các cơ sở ươm tạo DNKNST...; và các sự kiện cho khởi nghiệp Techfest, Demoday, HatchFair...

### ***Hai là các văn bản hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo***

Hoàn thiện hệ thống văn bản pháp luật hỗ trợ về DNKNST là một trong các mục tiêu chính sách về DNKNST nêu trong Đề án 844. Thực hiện mục tiêu này, chế định về DNKNST đã lần đầu tiên được hình thành trong Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa (Luật SME), thông qua 6/2017, có hiệu lực từ 1/1/2018.

Tiếp sau Luật này, hiện các cơ quan liên quan đang triển khai xây dựng 04 Dự thảo Nghị định hướng dẫn Luật này, dự kiến sẽ được thông qua trước ngày 1/1/2018 để có hiệu lực cùng thời điểm với Luật SME. Cụ thể, các Dự thảo Nghị định này bao gồm:

Thứ nhất, Nghị định hướng dẫn một số Điều của Luật SME (là Nghị định hướng dẫn chung về phần lớn các nội dung cần hướng dẫn trong Luật SME)

Thứ hai, Nghị định hướng dẫn về đầu tư khởi nghiệp sáng tạo

Thứ ba, Nghị định hướng dẫn về Quỹ Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME).

Thứ tư, Nghị định hướng dẫn về Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho SME vay vốn tại tổ chức tín dụng khác với Đề án 844, các văn bản pháp luật liên quan tới DNKNST hiện nay đều phần lớn không phải là văn bản riêng về DNKNST mà là về hỗ trợ SME và DNKNST được đề cập tới với tính chất là một nhóm SME đặc thù. Theo Luật SME, các DNKNST đáp ứng các tiêu chí liên quan có thể được hưởng hỗ trợ thuộc các nhóm sau:

- Nhóm các hỗ trợ dành riêng cho startup (06 biện pháp):

+ Hỗ trợ ứng dụng, chuyển giao công nghệ; hỗ trợ sử dụng trang thiết bị tại cơ sở kỹ thuật; hỗ trợ tham gia cơ sở ươm tạo, khu làm việc chung; hướng dẫn thử nghiệm, hoàn thiện sản phẩm mới, dịch vụ và mô hình kinh doanh mới.

Ví dụ tại Hà Nội, hỗ trợ kinh phí để thực hiện các nhiệm vụ ứng dụng, chuyên giao công nghệ và sản xuất thử nghiệm, thương mại hóa sản phẩm. Trong đó, hỗ trợ 100% giá trị hợp đồng tư vấn về thủ tục xác lập, chuyên giao, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ khởi nghiệp sáng tạo. Kinh phí hỗ trợ tối đa 70 triệu đồng/ 1 doanh nghiệp (mỗi doanh nghiệp được hỗ trợ không quá 1 lần/1 năm). Hỗ trợ 100% giá trị hợp đồng tư vấn về xây dựng và thực hiện chính sách, chiến lược hoạt động sở hữu trí tuệ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ khởi nghiệp sáng tạo...

Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa do Bộ Kế hoạch và Đầu tư đề xuất hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ về ứng dụng, chuyên giao công nghệ. Cụ thể, hỗ trợ 50% chi phí hợp đồng ứng dụng công nghệ cao, hợp đồng chuyên giao công nghệ nhưng không quá 100 triệu đồng trên một hợp đồng và không quá một hợp đồng mỗi năm; Hỗ trợ sử dụng cơ sở kỹ thuật, cơ sở ươm tạo, khu làm việc chung gồm: Miễn phí sử dụng trang thiết bị tại các cơ sở hỗ trợ kỹ thuật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa; hỗ trợ 50% nhưng không vượt quá 5 triệu đồng/ tháng phí tham gia các cơ sở ươm tạo, khu làm việc chung dành cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Bên cạnh đó, hỗ trợ thực hiện các thủ tục về tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật, đo lường, chất lượng; thử nghiệm, hoàn thiện sản phẩm mới, mô hình kinh doanh mới: Giảm 50% phí thử nghiệm mẫu phương tiện đo; giảm 50% phí kiểm định, hiệu chuẩn, thử nghiệm phương tiện đo, chuẩn đo lường; giảm 50% chi phí cấp dấu định lượng của hàng đóng gói sẵn phù hợp với yêu cầu kỹ thuật đo lường; giảm 50% phí thử nghiệm về chất lượng hàng hoá tại hệ thống thử nghiệm thuộc cơ quan quản lý nhà nước nhưng không quá 10 triệu đồng trên một lần thử và không quá 01 lần trên năm...

+ Hỗ trợ đào tạo, huấn luyện chuyên sâu về xây dựng, phát triển sản phẩm; thu hút đầu tư; tư vấn về sở hữu trí tuệ; thực hiện các thủ tục về tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật, đo lường, chất lượng. Ví dụ tại Hà Nội, Về hỗ trợ chi phí để thực hiện các hoạt động đào tạo, phát triển nguồn nhân lực cho khởi nghiệp sáng tạo, thành phố sẽ hỗ trợ 50% chi phí đào tạo chuyên sâu về khởi nghiệp sáng tạo cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo và các cá nhân, nhóm cá nhân có dự án khởi nghiệp sáng tạo.

Theo đó, mức chi phí hỗ trợ không quá 20 triệu đồng/1 khóa đào tạo và không quá 1 khóa đào tạo trên một năm; Hỗ trợ 100% chi phí đào tạo kiến thức về khởi sự kinh doanh cho doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo; Hỗ trợ 50% chi phí để đào tạo cho đội ngũ huấn luyện, cố vấn khởi nghiệp sáng tạo của một số cơ sở giáo dục, cơ sở ươm tạo, tổ chức thúc đẩy kinh doanh, quỹ đầu tư, các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp...

Về hỗ trợ kinh phí để thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp sáng tạo, liên kết, kết nối hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo, thành phố sẽ hỗ trợ tối đa 50% chi phí cho dự án/doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tham gia các khóa huấn luyện tập trung ngắn

hạn ở nước ngoài. Bên cạnh đó, thành phố sẽ hỗ trợ 100% chi phí tổ chức các cuộc thi và thành lập giải thưởng về ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo; hỗ trợ 50% chi phí cho các tổ chức, cá nhân, doanh nghiệp có dự án khởi nghiệp sáng tạo tham gia các cuộc thi quốc tế về khởi nghiệp sáng tạo.

+ Hỗ trợ thông tin, truyền thông, xúc tiến thương mại, kết nối mạng lưới khởi nghiệp sáng tạo, thu hút đầu tư từ các quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo. Cụ thể, tại Hà Nội thực hiện hỗ trợ kinh phí để thực hiện các hoạt động truyền thông khởi nghiệp sáng tạo và xây dựng văn hóa khởi nghiệp. Trong đó, hỗ trợ 50% kinh phí xây dựng chương trình truyền thông về hoạt động khởi nghiệp, hỗ trợ khởi nghiệp, hỗ trợ đầu tư cho khởi nghiệp và phổ biến, tuyên truyền các điển hình khởi nghiệp thành công của Việt Nam.

+ Hỗ trợ thực hiện thương mại hóa kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ, khai thác và phát triển tài sản trí tuệ. Cụ thể đối với DNVVN, hỗ trợ về đào tạo, thông tin, xúc tiến thương mại, thương mại hóa: Hỗ trợ 50% chi phí đào tạo chuyên sâu về xây dựng, phát triển sản phẩm; thương mại hóa sản phẩm; gọi vốn đầu tư; phát triển thị trường; kết nối mạng lưới khởi nghiệp với các tổ chức, cá nhân nghiên cứu khoa học nhưng không quá 20 triệu đồng trên một khoá đào tạo và không quá 01 khoá đào tạo trên năm.

Đồng thời miễn phí gian hàng hội trợ triển lãm xúc tiến thương mại trong nước và quốc tế; hỗ trợ miễn phí thông tin, truyền thông về kết nối mạng lưới khởi nghiệp sáng tạo, thu hút đầu tư từ các quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo; kết nối doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và các nhà nghiên cứu khoa học, viện nghiên cứu khoa học để hoàn thiện sản phẩm thúc đẩy thương mại hoá.

+ Cấp bù lãi suất thông qua các tổ chức tín dụng (tùy quyết định của Chính phủ từng thời kỳ)

+ Hỗ trợ cho đầu tư vào DNKNST - Nhóm các hỗ trợ chung cho các SME, trong đó có các DNKNST đáp ứng điều kiện (07 biện pháp)

- (1) Hỗ trợ tiếp cận tín dụng, Quỹ bảo lãnh tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa
- (2) Hỗ trợ thuế, kế toán
- (3) Hỗ trợ mặt bằng sản xuất
- (4) Hỗ trợ công nghệ; hỗ trợ cơ sở ươm tạo, cơ sở kỹ thuật, khu làm việc chung
- (5) Hỗ trợ mở rộng thị trường
- (6) Hỗ trợ thông tin, tư vấn và pháp lý
- (7) Hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực

### **3. Đánh giá việc thực hiện chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo**

#### ***Một là đánh giá về mục tiêu chính sách***

Rà soát nội dung văn bản liên quan cho thấy các chính sách ở trung ương và địa phương liên quan tới DNKNST, có thể thấy duy nhất có Quyết định 844 đặt ra các mục tiêu định lượng cụ thể về phát triển DNKNST Việt Nam. Tuy nhiên, tương tự như các Đề án khác, các mục tiêu này chỉ mang tính định hướng, không ràng buộc trách nhiệm của bất kỳ cơ quan, tổ chức nào, cũng không có biện pháp xử lý nào trong trường hợp không đạt được mục tiêu.

Nhìn chung các văn bản chính sách về DNKNST đều nhắc đến các biện pháp hỗ trợ thuộc 09 nhóm chính. Về phạm vi, có những nội dung chỉ đề cập trong Đề án 844 do là vấn đề thuộc phạm vi thẩm quyền của trung ương (ví dụ các vấn đề về ưu đãi thuế), có những vấn đề về chi tiết mang tính thủ tục, thường chỉ nêu trong chính sách của các địa phương (ví dụ cải cách hành chính, tư vấn hỗ trợ về thủ tục). Về tính chi tiết, văn bản cấp địa phương mang tính hướng dẫn nên có nhiều biện pháp cụ thể hơn Đề án 844, tuy nhiên cũng có trường hợp văn bản cấp địa phương chỉ đơn thuần là lựa chọn và nhắc lại một số nội dung của Đề án 844. Về nội dung, các nhóm hỗ trợ được đề cập trong Đề án 844 cũng như ở các địa phương gần tương tự với các biện pháp hỗ trợ DNKNST mà nhiều nước đang áp dụng, bao gồm cả các nước được đánh giá là có hệ sinh thái hiệu quả cho DNKNST như Ấn Độ, Malaysia, Singapore, Hàn Quốc.

#### ***Hai là đánh giá hệ thống pháp lý và chính sách***

Như đã đề cập, Quyết định 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 2025” là văn bản đầu tiên, cũng là nền tảng cho hệ thống chính sách đối với DNKNST ở Việt Nam. Đề án này được thông qua cho thấy vấn đề DNKNST đã nhận được sự quan tâm của Chính phủ, các định hướng và công cụ hỗ trợ cũng đã được nhận diện. Hơn thế nữa, sau khi Đề án được thông qua, một loạt các tỉnh, thành triển khai rầm rộ thông qua các văn bản cấp địa phương như với Đề án này. Đây là điều khá hiếm thấy ở Việt Nam và là dấu hiệu khả quan cho thấy chủ đề khởi nghiệp đang thực sự trở thành mối quan tâm chung, một phong trào kinh tế có triển vọng ở Việt Nam.

Các quy định pháp luật và chính sách hỗ trợ khởi nghiệp tại Việt Nam còn thiếu đồng bộ, cụ thể và vẫn tồn tại nhiều xung đột, mâu thuẫn. Các quy định chủ yếu còn mang tính chung chung như hỗ trợ về mặt bằng sản xuất, tham gia mua sắm, cung ứng dịch vụ công, hỗ trợ đào tạo... Phần lớn các chính sách này có phạm vi đối tượng rộng, dàn trải với đối tượng được hỗ trợ là gần như toàn bộ các DNNVV mà chưa có sự định hướng riêng cho nhóm đối tượng đặc thù, đặc biệt là các DNKNST.

Cho tới hiện tại chưa có đủ căn cứ để cho rằng DNKNST đã trở thành một ưu tiên của Chính phủ hay một mục tiêu mũi nhọn trong định hướng phát triển kinh tế Việt Nam thời gian tới bởi:

- Ở cấp trung ương, Chính phủ có nhiều Đề án tương tự trong nhiều lĩnh vực khác nhau của đời sống kinh tế - xã hội. Vấn đề DNKNST vì vậy không phải nhiệm vụ đặc biệt, cũng không có quy mô hay phạm vi ưu tiên so với các nhiệm vụ khác.

Về phía Đơn vị chủ trì (Bộ Khoa học và Công nghệ), mặc dù hiện Bộ đã có các văn bản hướng dẫn triển khai Đề án nhưng chưa có tổng kết kết quả thực hiện; về mặt nội dung thì việc triển khai cũng gần tương tự như các Đề án khác của Bộ, chưa thấy có khác biệt nào đáng kể. Ngoài ra, một Bộ quan trọng trong triển khai Đề án là Bộ Tài chính (với trách nhiệm hướng dẫn về kinh phí từ ngân sách Nhà nước cho các hoạt động hỗ trợ DNKN thuộc Đề án và bố trí kinh phí sự nghiệp để thực hiện các nội dung Đề án) hiện chưa có văn bản nào về việc này.

Các Bộ, cơ quan, tổ chức khác được giao nhiệm vụ xây dựng các kế hoạch hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo hàng năm và 5 năm trên cơ sở Đề án cũng chưa có hoạt động nào cụ thể để triển khai Đề án.

- Ở cấp địa phương, mặc dù đối với Đề án này, các địa phương tỏ ra khá sốt sắng trong việc ban hành các văn bản, kế hoạch thực thi Đề án nhưng dường như việc triển khai trên thực tế còn mới ở bước đầu, chưa thể đánh giá được kết quả. Đó là chưa kể tới việc một số địa phương kế hoạch triển khai khá sơ sài, nhắc lại các hoạt động của Đề án là chủ yếu, không có biện pháp cụ thể. Một số trường hợp khác, kế hoạch hoạt động thực chất là các biện pháp để hỗ trợ khởi sự kinh doanh nói chung, không có hoặc rất ít những yếu tố đặc thù liên quan tới DNKNST.

- Ở cả hai cấp trung ương và địa phương, việc thực thi các văn bản chính sách không có giá trị bắt buộc từ góc độ pháp luật như thế này thường sẽ phụ thuộc vào quyết tâm của đơn vị chủ trì và sự tích cực, chủ động, nhiệt tình và năng lực của các đơn vị thừa hành. Kinh nghiệm từ nhiều Đề án khác cho thấy, hiệu quả thực tế của các chính sách dạng này là rất khó đoán định mà phần nhiều là từ các lý do chủ quan.

Việc triển khai thực hiện CS hỗ trợ DNKNST đồng bộ từ Chính phủ, các Bộ ngành, đến các địa phương đã có tác động tích cực đến số lượng DNKNST và các doanh nghiệp thành lập mới, đầu tư nước ngoài trong những tháng cuối năm 2016 và đầu năm 2017; góp phần quan trọng đạt được các mục tiêu của chính sách đề ra.

Mặc dù khi cụ thể hóa các quy định, hướng dẫn để triển khai hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp trên địa bàn các địa phương đã rõ ràng hơn, song phần lớn các quy định, hướng dẫn vẫn chưa đảm bảo được yêu cầu về tính cụ thể, đặc biệt là đối với việc thu hẹp, tập trung vào các nhóm đối tượng nhất định. Không ít trường hợp, các quy định,

hướng dẫn của các địa phương chỉ đơn thuần là lựa chọn và nhắc lại một số nội dung của Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025”.

Đề án ban hành theo Quyết định số 844/QĐ-TTg gần như là văn bản duy nhất đặt ra các mục tiêu cụ thể mang tính định lượng về phát triển DNKNST với các mục tiêu ngắn hạn và trung hạn. Tuy nhiên, tương tự như phần lớn các đề án khác, các mục tiêu này chỉ mang tính định hướng, không ràng buộc trách nhiệm đối với bất kỳ cơ quan, tổ chức nào, cũng không có biện pháp xử lý nào trong trường hợp không đạt được mục tiêu.

Bên cạnh đó, mặc dù hệ thống quy định và chính sách đã và đang ngày càng được hoàn thiện, nhiều nội dung cần được hướng dẫn cụ thể vẫn chưa có, dẫn đến tình trạng khó triển khai các quy định và chính sách trên thực tế.

### ***Ba là đánh giá về tính khả thi và hiệu quả của hoạt động hỗ trợ***

Về cơ bản, hệ thống quy định và chính sách hỗ trợ hoạt động khởi nghiệp đang dần được hoàn thiện, tuy nhiên tính khả thi của các quy định và chính sách này còn rất hạn chế. Cụ thể:

- Về định mức hỗ trợ cho các DNKNST đã được quy định khá rõ trong các nghị định, tuy nhiên hai vấn đề ảnh hưởng tới tính khả thi của các chính sách hỗ trợ tài chính, đầu tư là: Tiêu chí lựa chọn và sự phối hợp của các cơ quan nhà nước vẫn còn rất hạn chế.

- Mặc dù Công thông tin quốc gia về khởi nghiệp đã chính thức ra đời nhưng các nội dung, thông tin và tính liên kết đến các công thông tin liên quan còn hạn chế. Vẫn thiếu các thông tin liên quan để kết nối các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp và các nhà khởi nghiệp. Một số hoạt động như TechFest 2017 đã được triển khai và đạt được một số kết quả nhất định, tuy nhiên các hỗ trợ thực chất cho DNKNST còn ít, vì hạn chế về kinh phí.

- Hướng dẫn cụ thể về hỗ trợ kinh phí cho hoạt động khởi nghiệp từ nguồn ngân sách nhà nước chưa được ban hành, vì vậy các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp từ các quỹ có nguồn gốc ngân sách gần như chưa thể triển khai.

- Các bộ, ban, ngành, tổ chức liên quan được giao nhiệm vụ xây dựng các kế hoạch hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo hàng năm và 5 năm trên cơ sở Đề án cũng chưa cụ thể về cấp địa phương, việc triển khai trên thực tế mới ở bước đầu, chưa thể đánh giá được kết quả. Đó là chưa kể tới, một số địa phương kế hoạch triển khai khá sơ sài, nhắc lại các hoạt động của Đề án là chủ yếu, không có biện pháp cụ thể. Ở cả hai cấp trung ương và địa phương, việc thực thi các văn bản chính sách không có giá trị bắt buộc từ góc độ pháp luật như thế này thường sẽ phụ thuộc vào quyết tâm của đơn vị chủ trì và sự tích cực, chủ động, nhiệt tình và năng lực của các đơn vị thừa

hành. Kinh nghiệm từ nhiều đề án khác cho thấy, hiệu quả thực tế của các chính sách này rất khác biệt ở các địa phương khác nhau về hoạt động triển khai.

Về cơ bản, các cơ quan nhà nước có liên quan chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển của thực tiễn hoạt động khởi nghiệp, nhất là về nhận thức, kỹ năng của cán bộ, khả năng đánh giá, giám sát.

Hỗ trợ từ phía cơ quan nhà nước cho DNKNST còn hạn chế và dàn trải, chồng chéo, kém hiệu quả. Trong khi đó, thực tế cho thấy, phần lớn các hoạt động hỗ trợ từ khu vực tư nhân đem lại hiệu quả tốt đối với cả hai phía là người hỗ trợ và DNKNST mặc dù khung pháp luật cho hoạt động này vẫn còn thiếu và nhiều bất cập.

Một số hạn chế từ phía các DNKNST cũng ảnh hưởng không nhỏ đến khả năng được tiếp nhận các hỗ trợ, ví dụ như kỹ năng quản trị, điều hành kinh doanh, xúc tiến, quảng bá phát triển. Bên cạnh đó, cơ sở hạ tầng kém phát triển, thủ tục hành chính rườm rà cũng là những rào cản cho sự phát triển của hoạt động khởi nghiệp.

### ***Bốn là Đánh giá về các chính sách tiếp cận tài chính***

Các chính sách hỗ trợ tiếp cận tài chính cho khởi nghiệp chưa thực sự đáp ứng được nhu cầu của các doanh nghiệp. Theo báo cáo của Bộ Tài chính năm 2017 có đến 77,78% doanh nghiệp tham gia khảo sát đánh giá các chính sách về tiếp cận tài chính cho khởi nghiệp góp phần nâng cao khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính của họ. Tuy nhiên, một số doanh nghiệp cho rằng các chính sách về tiếp cận tài chính hiện nay của Nhà nước chưa chú trọng vào việc tài trợ đổi mới công nghệ (35,36%), chưa hỗ trợ quá trình đào tạo tài chính cho doanh nghiệp khởi nghiệp (43,94%). Đáng chú ý, các chính sách về nâng cao năng lực của các tổ chức tài chính được các doanh nghiệp khởi nghiệp đánh giá cao, có đến 56,57% doanh nghiệp chấp nhận được các chính sách này.

Do tốc độ phát triển nhanh của hệ sinh thái khởi nghiệp với các cấu phần mới nên cơ chế chính sách và khung pháp lý chưa được bổ sung kịp thời để điều chỉnh sự hình thành và phát triển của những DNKNST theo phương thức mới như Quỹ Đầu tư mạo hiểm Việt Nam, sự công nhận giá trị bằng tiền của tài sản vô hình trong góp vốn thành lập công ty hay bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ đối với DN khởi nghiệp... Cụ thể:

- Các chính sách tài chính đối với việc khởi sự kinh doanh tại Việt Nam vẫn còn chung chung, chỉ là một cấu phần nhỏ trong một số chương trình, chưa tập trung cụ thể vào đối tượng là DNKNST. Chính sách thuế hiện hành theo hướng hỗ trợ DN theo địa bàn, lĩnh vực nên bất kỳ DN nào đáp ứng được các điều kiện ưu đãi thì sẽ được hưởng các ưu đãi tương ứng. Do đó, nếu DNKNST không thực hiện kinh doanh tại các địa bàn ưu đãi thuế, không đáp ứng được các tiêu chuẩn trong các lĩnh vực khuyến khích đầu tư hiện hành thì cũng không được hỗ trợ về thuế.

- Chính sách tín dụng khó tiếp cận do hầu hết các DNKNST ban đầu đều có quy mô nhỏ, siêu nhỏ, nguồn vốn nội sinh ít, tài sản để thế chấp vay ngân hàng hầu như không có. Bên cạnh đó, bản chất của các DNKNST, đặc biệt là DNKNST là rủi ro cao nên các kênh huy động vốn truyền thống qua các ngân hàng thương mại rất khó khăn.

### **Kết luận**

Hiện nay, Chính phủ đang quyết tâm đẩy mạnh việc thực hiện chính sách hỗ trợ DNKNST, và coi việc hỗ trợ các DNKNST là mục tiêu chính trị tiên quyết và quan trọng trong thời kỳ mới. Với những ưu tiên của nhà nước số lượng DNKNST ở Việt Nam phát triển mạnh mẽ trên cả số lượng và quy mô trong giai đoạn từ năm 2011 đến 2018 và mạnh mẽ nhất trong giai đoạn năm 2016- 2018. Đặc biệt DNKNST Việt Nam đã có những bước đi đột phá về trình độ phát triển và khả năng gọi vốn của mình.

Mặc dù trên thực tế còn chưa có một luật riêng dành cho DNKNST nhưng nhà nước cũng đã đưa ra nhiều chương trình hành động cụ thể để hỗ trợ DNKNST. Việc thực hiện chính sách hỗ trợ DNKNST đã đạt được nhiều thành quả đáng ghi nhận, góp phần phát triển kinh tế cả nước và giúp các DNKNST “vươn mình ra biển lớn”. DNKNST thể hiện được vai trò to lớn của mình vào những đóng góp cho tăng trưởng kinh tế, cho thu hút đầu tư và thúc đẩy phong trào KNST của cả nước.

Bên cạnh kết quả đạt được, việc thực hiện chính sách hỗ trợ DNKNST vẫn còn những hạn chế nhất định, làm ảnh hưởng đến sự phát triển của DNKNST. Việc chưa có luật dành riêng cho DNKNST ảnh hưởng rất lớn đến việc thực hiện chính sách, làm cho việc thu hút đầu tư từ các quỹ đầu tư mạo hiểm, các nhà đầu tư thiên thần chưa đạt được hiệu quả như mong muốn. Tại một số địa phương việc thực hiện chính sách còn chung chung mang tính chất phong trào chưa đi vào thực tiễn, phong trào KNST chỉ diễn ra mạnh mẽ ở các thành phố lớn đem lại hiệu quả chưa cao cho việc kết nối các DNKNST trên cả nước

### **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Báo cáo kết quả khảo sát đánh giá các chính sách về tiếp cận tài chính cho khởi nghiệp của Bộ Tài chính (2017)
2. Các Nghị quyết của các Hội đồng nhân dân tỉnh, các Quyết định, Kế hoạch, Chương trình của Ủy ban nhân dân tỉnh về khởi nghiệp và khởi nghiệp sáng tạo ở các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương.
3. Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/05/2016 về việc phê duyệt Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025”



4. Quyết định 171/QĐ-BKHHCN ngày 7/2/2017 của Bộ Khoa học và Công nghệ phê duyệt danh mục nhiệm vụ đặt hàng thuộc Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến 2025”
5. Quyết định 3362/QĐ-BKHHCN về việc ban hành quy định tạm thời xử lý hồ sơ tham gia Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến 2025”.
6. Quyết định 1665/QĐ-TTg ngày 30/10/2017 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025”.
7. Quyết định 939/QĐ-TTg ngày 30/6/2017 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án “Hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp giai đoạn 2017 – 2025”

# ĐÁNH GIÁ CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ CÁC DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO Ở VIỆT NAM

**ThS. Nguyễn Thu Hà**

*Học viện Cán bộ thành phố Hồ Chí Minh*

## **Tóm tắt**

*Trong những năm qua, quá trình đô thị hóa và phát triển kinh tế xã hội trên địa bàn cả nước đã đạt được nhiều thành tựu hết sức to lớn về phát triển kinh tế, phát triển xã hội cân bằng, ổn định và vấn đề bảo vệ môi trường ngày càng được quan tâm sâu sắc. Trong đó, việc thúc đẩy các doanh nghiệp không ngừng đổi mới, sáng tạo chính là động lực đóng góp cho tăng trưởng kinh tế và thu ngân sách của cả nước. Thời gian qua Nhà nước đã xây dựng nhiều chính sách để hỗ trợ và thúc đẩy các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo, Nghị quyết Đại hội XII của Đảng cũng đã khẳng định: Khuyến khích đẩy mạnh quá trình khởi nghiệp kinh doanh; Có chính sách thúc đẩy phát triển các doanh nghiệp Việt Nam cả về số lượng và chất lượng, thật sự trở thành lực lượng nòng cốt, đi đầu trong sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Tuy nhiên, thực trạng thực thi các chính sách này trên thực tế còn một tồn tại tại một số khó khăn, hạn chế ảnh hưởng đến sự phát triển chung cho môi trường sinh thái khởi nghiệp. Bài viết dưới đây, sẽ nhìn nhận lại một số chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp và đánh giá thực trạng thực hiện chính sách này thời gian qua nhằm xây dựng một hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới, sáng tạo thuận lợi cho doanh nghiệp phát triển góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và tăng trưởng kinh tế của quốc gia.*

**Từ khóa:** *Chính sách khởi nghiệp, khởi nghiệp sáng tạo, doanh nghiệp khởi nghiệp*

## **1. Đặc vấn đề**

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, nền kinh tế của Việt Nam trong những năm qua đã có những bước phát triển nhanh, mạnh. Cụ thể kinh tế Việt Nam năm 2018 khởi sắc trên cả ba khu vực sản xuất, cung - cầu của nền kinh tế cùng song hành phát triển. Tăng trưởng kinh tế năm 2018 đạt 7,08% so với năm 2017 - mức tăng cao nhất 11 năm qua. Chất lượng tăng trưởng và môi trường đầu tư kinh doanh được cải thiện, doanh nghiệp thành lập mới tăng mạnh. Có được những kết quả này trong thời gian qua có sự đóng góp tích cực của doanh nghiệp khởi nghiệp đó là việc đẩy mạnh ứng dụng các thành tựu của cuộc cách mạng 4.0, kết nối khai thác các nguồn lực cho phát triển kinh tế, khuyến khích thanh niên sinh viên trí thức trẻ tham gia khởi nghiệp tạo ra nhiều việc làm mới, hướng tới xây

dựng một hệ sinh thái khởi nghiệp năng động trong đó mọi thanh niên - sinh viên đều khát khao khởi nghiệp, sáng tạo để tạo ra của cải vật chất cho xã hội.

Năm 2016 được chọn là năm “Quốc gia khởi nghiệp”, điều này cho thấy vấn đề khởi nghiệp đang được nhà nước và xã hội dành sự quan tâm đặc biệt. và một trong những vấn đề cấp thiết để giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo phát triển nhanh và mạnh trong bối cảnh hội nhập hiện nay là xây dựng, hoàn thiện và thực hiện tốt chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Việc thực hiện chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo cần phải có cơ sở khoa học, phương pháp luận khoa học và căn cứ vào tình hình thực tế. Tuy nhiên, việc thực hiện chính sách hỗ trợ doanh nghiệp đổi mới sáng tạo vẫn còn một số vướng mắc khiến cho các doanh nghiệp khó tiếp cận được một số chính sách về nguồn vốn, khoa học, công nghệ, nhiều chính sách mới hiện nay chỉ mang tính khuyến khích chung chung. Tỷ lệ doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp cận được nguồn vốn tín dụng thấp, Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa kém hiệu quả, khó khăn trong tiếp cận đất đai... Tác giả sẽ đề cập những khó khăn vướng mắc trong quá trình thực thi chính sách mà các doanh nghiệp gặp phải trong thời gian qua.

## **2. Nội dung**

### ***2.1. Một số chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam***

Với tinh thần Chính phủ đồng hành cùng doanh nghiệp, trong những năm qua, Quốc hội, Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ và các Bộ đã ban hành nhiều chính sách hỗ trợ cho doanh nghiệp như: hỗ trợ ứng dụng, chuyển giao công nghệ; hỗ trợ tham gia cơ sở ươm tạo, khu làm việc chung; chính sách về hỗ trợ thông tin, truyền thông, xúc tiến thương mại, kết nối mạng lưới khởi nghiệp, sáng tạo, thu hút đầu tư từ các quỹ đầu tư khởi nghiệp... Tùy vào từng trường hợp mà các hỗ trợ liên quan đến thủ tục pháp lý, mặt bằng sản xuất, văn phòng làm việc, công nghệ, đào tạo nhân lực, bảo lãnh tín dụng, tiếp nhận vốn từ các quỹ đầu tư, thị trường tiêu thụ, xúc tiến thương mại, kết nối đối tác, thuế thu nhập doanh nghiệp... cụ thể như:

Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa được Quốc hội thông qua và có hiệu lực vào ngày 1/1/2018 là cơ sở pháp lý quan trọng để định hướng doanh nghiệp phát triển mạnh mẽ. Luật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa quy định các điều kiện để doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo nhận hỗ trợ. Theo đó, nếu doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo đáp ứng hai tiêu chí sau sẽ nhận được sự hỗ trợ theo quy định, bao gồm: Một là, có thời hạn không quá năm năm kể từ ngày được cấp giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu; Hai là, chưa chào bán chứng khoán ra công chúng.

Thực hiện chủ trương của Đảng, Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách quan trọng 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 doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Tiếp đó, Chính phủ đã ban hành Nghị quyết số 35/NQ-CP ngày 16/5/2016 của Chính Phủ về hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đến năm 2020. Theo Nghị quyết, đến năm 2020, cả nước có ít nhất một triệu doanh nghiệp hoạt động, trong đó có các doanh nghiệp có quy mô lớn, nguồn lực mạnh. Khu vực tư nhân Việt Nam đóng góp khoảng 48 - 49% GDP, khoảng 49% tổng vốn đầu tư toàn xã hội. Hàng năm, có khoảng 30 - 35% doanh nghiệp Việt Nam có hoạt động đổi mới sáng tạo.

Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/05/2016 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025” (Đề án 844). Đây là văn bản chính sách đầu tiên, bao quát nhất và là nền tảng về chính sách hỗ trợ đối với doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo của Việt Nam. Đề án được xây dựng và chủ trì triển khai thực hiện bởi Bộ Khoa học và Công nghệ, có phạm vi bao trùm toàn quốc; hướng tới cá nhân, nhóm cá nhân có dự án khởi nghiệp, doanh nghiệp khởi nghiệp có khả năng tăng trưởng nhanh dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới; doanh nghiệp khởi nghiệp có thời gian hoạt động không quá 5 năm kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu; tổ chức cung cấp dịch vụ, cơ sở vật chất - kỹ thuật, đầu tư, truyền thông cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, hoạt động hiệu quả, đáp ứng các tiêu chí của Đề án.

Ngoài ra, một số địa phương tiêu biểu như Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, Hải Phòng đã ban hành đưa ra các định hướng, mục tiêu và giải pháp cơ bản về hỗ trợ, phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo như: tại thành phố Hồ Chí Minh, Ủy ban nhân dân thành phố Hồ Chí Minh đã ban hành Quyết định số 2953/QĐ-UBND ngày 07/6/2016 về việc thực hiện Chương trình nghiên cứu khoa học, phát triển công nghệ và nâng cao tiềm lực khoa học và công nghệ giai đoạn 2016-2020; Quyết định số 4181/QĐ-UBND ngày 15/8/2016 về việc thực hiện Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa đổi mới sáng tạo, nâng cao năng lực cạnh tranh và hội nhập quốc tế giai đoạn 2016 - 2020. Quyết định số 2954/QĐ-UBND ngày 7/6/2016 về việc thực hiện Chương trình thúc đẩy phát triển thị trường khoa học và công nghệ giai đoạn 2016-2020 nhờ vậy tại thành phố Hồ Chí Minh hiện nay có trên 350.000 doanh nghiệp, đóng góp trung bình hàng năm khoảng 22% tổng sản phẩm quốc nội, 1/3 sản lượng công nghiệp, 1/3 tổng thu ngân sách và 1/4 tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước.

- Còn tại Hải Phòng ngày 05/6/2017, Ủy ban nhân dân thành phố đã ban hành Quyết định số 1394/QĐ-UBND phê duyệt Kế hoạch Phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo thành phố Hải Phòng đến năm 2020, với mục tiêu đến năm 2020: Hỗ trợ 100 dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, trong đó, ít nhất 20% dự án gọi được vốn thành công từ các nhà đầu tư; Phát triển 50 doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, trong đó ít nhất 20 doanh nghiệp được chứng nhận là doanh nghiệp

khoa học và công nghệ; Thành lập Trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tổng hợp của thành phố; có từ 2 - 3 trung tâm, cơ sở hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo theo hình thức xã hội hóa hoặc đối tác công tư.

- Ở Hà Nội, Hội đồng nhân dân thành phố đã ban hành Nghị quyết số 05/2019/NQ- Hội đồng nhân dân ngày 08/7/2019 về việc thông qua chủ trương ban hành Đề án Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo trên địa bàn thành phố Hà Nội giai đoạn 2019-2025 và các chính sách hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo thuộc Đề án. Ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội đã ban hành Quyết định số 4665/QĐ-UBND ngày 05/9/2018 về việc ban hành đề án hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo trên địa bàn thành phố Hà Nội đến năm 2020

Nhìn chung, các văn bản chính sách cấp trung ương và địa phương, trong đó có trong phạm vi toàn quốc và từng địa phương. Các chính sách này không có giá trị áp dụng bắt buộc (không phải quy phạm pháp luật) nhưng lại tạo cơ sở để thúc đẩy các cơ quan có thẩm quyền triển khai các hoạt động thực tế. Cụ thể, các chính sách về hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam bao gồm:

- Quyết định 171/QĐ-BKHHCN ngày 7/2/2017 của Bộ Khoa học và Công nghệ phê duyệt danh mục nhiệm vụ đặt hàng thuộc Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến 2025” bắt đầu thực hiện từ năm 2017 và Quyết định 3362/QĐ-BKHHCN về việc ban hành quy định tạm thời xử lý hồ sơ tham gia Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến 2025”. Đây là hai văn bản cấp Bộ nhằm triển khai Đề án hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thông qua kênh đề tài, đề án, dự án khoa học và công nghệ cấp quốc gia (nhiệm vụ hàng năm) thuộc phạm vi quản lý của Bộ Khoa học và Công nghệ;

- Quỹ Khởi nghiệp doanh nghiệp khoa học và công nghệ được thành lập ngày 16/12/2014 theo Quyết định số 1286/QĐ-BNV của Bộ trưởng Bộ Nội vụ nhằm thu hút đội ngũ tri thức, tổ chức, cá nhân, doanh nhân, nhà khoa học đóng góp vào các lĩnh vực phát triển kinh tế, tham gia thành lập các doanh nghiệp khoa học công nghệ;

- Chương trình Thanh niên Khởi nghiệp giai đoạn 2016-2021, nhằm tạo lập môi trường thuận lợi để thúc đẩy, hỗ trợ thanh niên trong quá trình khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo;

- Các nghị quyết của các hội đồng nhân dân tỉnh, các quyết định, kế hoạch, chương trình của Ủy ban nhân dân tỉnh về khởi nghiệp và khởi nghiệp sáng tạo ở các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương. Phần lớn các văn bản này được ban hành trong năm 2017, thực hiện Quyết định số 844/QĐ-TTg... và một số văn bản hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa được triển khai vừa qua.

Tựu chung lại, nội dung của một số chính sách, quy định pháp luật về hỗ trợ doanh nghiệp đổi mới sáng tạo ở Việt Nam tập trung ở một số nội dung sau:

*Một là điều kiện để các doanh nghiệp này nhận hỗ trợ.* Điều kiện để doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo nhận được sự hỗ trợ trực tiếp của Nhà nước thông qua các hỗ trợ về tín dụng, hỗ trợ về thuế, hỗ trợ về cơ sở hạ tầng, cơ sở vật chất hoặc hỗ trợ gián tiếp thông qua các chính sách hỗ trợ về vốn là hết sức quan trọng. Xác định điều kiện để doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo nhận được hỗ trợ sẽ giúp nguồn lực được tập trung và dành cho đúng đối tượng, tránh dàn trải và thiếu hiệu quả. Điều kiện để doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo được nhận hỗ trợ tập trung vào các vấn đề sau:

- Quy mô doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo: Nguồn lực hỗ trợ là có giới hạn, chính vì vậy, quy mô doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo không quá lớn mới được nhận các hỗ trợ về vốn, nhằm đảm bảo các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có cơ hội nhận được sự hỗ trợ đầy đủ trong thời gian đầu thành lập. Tất nhiên, các hỗ trợ khác không tốn quá nhiều nguồn lực vẫn áp dụng cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, không phân biệt quy mô.

- Chưa chào bán chứng khoán: Các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo khi chào bán chứng khoán ra thị trường thì cơ bản đã trở thành một công ty có quy mô, có giá trị thương hiệu nên sẽ không nhận được sự hỗ trợ một số nguồn lực.

- Thời gian thành lập không quá 5 năm: Việc quy định thời gian nhận hỗ trợ sẽ giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo không ngừng hoàn thiện, tránh tình trạng ỷ lại vào các nguồn lực của nhà nước mà không chịu trưởng thành.

*Hai là các hỗ trợ về vốn:* Các hỗ trợ về vốn tập trung vào việc xây dựng hành lang pháp lý, cơ chế hỗ trợ cho các quỹ đầu tư mạo hiểm, quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo, các nhà đầu tư thiên thần, đầu tư mạo hiểm nhằm khuyến khích việc tham gia đầu tư vốn của các nhà đầu tư trong và ngoài nước thông qua việc góp vốn vào các quỹ đầu tư, rót vốn vào các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo hoặc mua lại tỉ lệ sở hữu các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong giai đoạn đầu, cũng như các vòng kêu gọi góp vốn của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Như vậy, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo sẽ được hỗ trợ vốn từ ngân sách nhà nước và từ các tổ chức, nhà đầu tư tư nhân.

*Ba là các hỗ trợ về tín dụng:* Hỗ trợ tín dụng đối với doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo bao gồm: Các ưu đãi tín dụng, hỗ trợ lãi suất, bảo lãnh vay vốn từ các tổ chức tín dụng thông qua ngân hàng chính sách xã hội, các quỹ đổi mới công nghệ quốc gia, quỹ phát triển khoa học và công nghệ quốc gia, quỹ hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo được áp dụng đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo đáp ứng điều kiện là doanh nghiệp nhỏ và vừa, hoặc đáp ứng được các tiêu chí đối với doanh nghiệp đổi mới sáng tạo. Các hỗ trợ tín dụng đến từ hai nguồn chính:

- Hỗ trợ tín dụng từ các ngân hàng thương mại thông qua các gói tín dụng ưu đãi cho doanh nghiệp, bao gồm cả ưu đãi về lãi suất vay và thời gian vay.

- Hỗ trợ tín dụng từ các quỹ bảo lãnh tín dụng thông qua việc bảo lãnh các gói tín dụng mà doanh nghiệp vay từ các ngân hàng thương mại.

*Bốn* là các ưu đãi về thuế. Ưu đãi thuế được hiểu là hình thức mà một quốc gia, một vùng Các hình thức ưu đãi thuế bao gồm: sử dụng thuế suất tiêu chuẩn thấp, thuế suất ưu đãi; miễn toàn bộ hoặc một phần thuế thu nhập doanh nghiệp...

*Năm* là các hình thức hỗ trợ khác. Các hình thức hỗ trợ khác bao gồm cơ sở vật chất, hạ tầng giao thông, chuyển giao khoa học công nghệ, đào tạo nhân lực, sở hữu trí tuệ... thông qua việc hỗ trợ phát triển hệ thống vườn ươm công nghệ, các khu làm việc, nghiên cứu chung, tổ chức các khóa đào tạo nhằm tạo điều kiện an đầu để các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có đủ phương tiện, thiết bị, hạ tầng để thực hiện dự án của mình với chi phí hợp lý nhất. Đây được đánh giá là biện pháp hiệu quả không kém bên cạnh việc hỗ trợ, vốn, tín dụng và thuế cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

Có thể nói thời gian qua Chính phủ đang quyết tâm đẩy mạnh việc thực hiện chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, và coi việc hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là mục tiêu chính trị tiên quyết và quan trọng trong thời kỳ mới. Với những ưu tiên của nhà nước số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam phát triển mạnh mẽ trên cả số lượng và quy mô trong giai đoạn từ năm 2011 đến 2018 và đã có những bước đi đột phá về trình độ phát triển và khả năng gọi vốn của mình. Cả nước đã và đang sục sôi khí thế khởi nghiệp biến Việt Nam thành quốc gia khởi nghiệp.

## ***2.2. Đánh giá thực trạng thực hiện một số chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam***

Việc thực hiện chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo đã đạt được nhiều thành quả đáng ghi nhận, góp phần phát triển kinh tế cả nước và giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo “vươn mình ra biển lớn”. doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thể hiện được vai trò to lớn của mình vào những đóng góp cho tăng trưởng kinh tế, cho thu hút đầu tư và thúc đẩy phong trào khởi nghiệp sáng tạo của cả nước. Tuy nhiên, bên cạnh kết quả đạt được, việc thực hiện chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo vẫn còn những hạn chế nhất định, làm ảnh hưởng đến sự phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo cụ thể:

*Thứ nhất, tuyên truyền phổ biến chính sách khuyến khích doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo phát triển ở các lĩnh vực..., hỗ trợ thủ tục kinh phí thành lập doanh nghiệp khởi nghiệp.*

Với mục tiêu tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp tiếp cận chính sách, thông tin pháp lý và nâng cao nhận thức, ý thức chấp hành, tuân thủ pháp luật, các Bộ, Sở, ngành đã biên soạn các tài liệu và chương trình để phổ biến các quy định của pháp luật.

Công tác tuyên truyền, phổ biến được thực hiện dưới nhiều hình thức đa dạng, thiết thực, phù hợp với điều kiện thực tế của từng địa bàn, từng nhóm đối tượng khác nhau.

Nội dung tuyên truyền tập trung phổ biến các văn bản pháp luật liên quan đến hoạt động đầu tư của doanh nghiệp, như pháp luật về đầu tư, bảo hiểm xã hội, lao động, thuế...

Đặc biệt, Chương trình 585 đã xây dựng, phát sóng hàng tuần chuyên đề '*Kinh doanh và pháp luật*' trên Đài Tiếng nói Việt Nam (kênh VOV) và Đài Truyền hình Việt Nam (kênh VTV2), trong đó chú trọng việc tuyên truyền những thay đổi của pháp luật kinh doanh hiện hành, phân tích tác động của sự thay đổi pháp luật đó đối với hoạt động của doanh nghiệp.

Đồng thời, Chương trình đã cung cấp thực tiễn pháp lý trong kinh doanh (dưới hình thức phóng sự, phân tích của chuyên gia), những vướng mắc pháp lý doanh nghiệp thường gặp, cảnh báo những rủi ro pháp lý khi doanh nghiệp không tuân thủ các quy định pháp luật, từ đó đề xuất các giải pháp tháo gỡ vướng mắc cho doanh nghiệp. Đây là Chương trình phổ biến pháp luật kinh doanh dành cho doanh nghiệp đầu tiên được phát sóng định kỳ hàng tuần trên Đài truyền hình Việt Nam, định kỳ hàng ngày trên Đài tiếng nói Việt Nam với phạm vi phủ sóng toàn quốc trong một khung thời gian phù hợp, điều này đã có tác động tích cực, góp phần quan trọng nâng cao nhận thức và thói quen tuân thủ, áp dụng pháp luật của người quản lý doanh nghiệp.

Chương trình 585 đã phối hợp với Cục công nghệ thông tin, Bộ Tư pháp xây dựng và đưa vào vận hành chuyên mục trang tin hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp trên Cổng Thông tin của Bộ Tư pháp với các nội dung chính: Cơ sở dữ liệu văn bản quy phạm pháp luật về lĩnh vực kinh doanh cho doanh nghiệp; Diễn đàn pháp luật kinh doanh để trao đổi về các lĩnh vực chuyên môn, kinh nghiệm thực tiễn liên quan tới pháp luật kinh doanh; Nội dung các hoạt động của các Chương trình hỗ trợ pháp lý liên ngành dành cho doanh nghiệp gồm: Bản tin hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp, hoạt động tổ chức bồi dưỡng kỹ năng, nghiệp vụ cho cán bộ pháp chế doanh nghiệp, hội nghị đối thoại với doanh nghiệp về các vấn đề pháp lý liên quan đến hoạt động sản xuất, kinh



doanh của doanh nghiệp, thiết lập mạng lưới tư vấn pháp luật cho doanh nghiệp tại các địa phương có điều kiện kinh tế - xã hội khó khăn và đặc biệt khó khăn, hoạt động tổ chức bồi dưỡng kiến thức pháp luật kinh doanh cho doanh nghiệp...

Ngoài ra, nhằm thực hiện công tác hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp khởi nghiệp, các địa phương cũng tiến hành rà soát, cập nhật các văn bản quy phạm pháp luật quy định về vấn đề này và đăng công khai lên các phương tiện đại chúng để các doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận. Một số địa phương đã xây dựng và ban hành hệ dữ liệu văn bản quy phạm pháp luật do hội đồng nhân dân và ủy ban nhân dân tỉnh ban hành theo thẩm quyền liên quan đến doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực nông nghiệp, công nghiệp - thương mại, thông tin - truyền thông và xây dựng như: Cục Thuế thành phố Hồ Chí Minh vừa khai trương “Chương trình hỗ trợ thông tin về thuế cho doanh nghiệp khởi nghiệp”. Thông qua các hoạt động hỗ trợ của chương trình, cơ quan thuế sẽ cung cấp và hỗ trợ kịp thời các thông tin pháp lý, các dịch vụ liên quan cho các doanh nghiệp khởi nghiệp. Hội đồng nhân dân thành phố Hồ Chí Minh và Đài Tiếng nói Nhân dân TPHCM phối hợp thực hiện chương trình phát thanh trực tiếp “Đối thoại cùng Chính quyền thành phố” với chủ đề “Hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp....

Tuy nhiên, việc tuyên truyền phổ biến chính sách khuyến khích doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo phát triển ở các lĩnh vực vẫn còn chưa đạt được kết quả như mong muốn, khái niệm “doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo” mặc dù được sử dụng khá phổ biến trong xã hội nhưng chưa được giải thích, quy định, hướng dẫn trong các văn bản pháp luật hiện hành dẫn đến nhận thức về khái niệm này chưa thống nhất. Hiện nay cũng chưa có văn bản nào quy định riêng về hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp khởi nghiệp, mà chủ yếu triển khai theo Nghị định 66/2008/NĐ-CP ngày 28/5/2008 về hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp nói chung. Do vậy công tác hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp khởi nghiệp thường được tổ chức theo hình thức hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp nói chung và nội dung chưa có trọng tâm, trọng điểm, chưa thực sự bám sát nhu cầu của các doanh nghiệp khởi nghiệp.

Tình trạng doanh nghiệp không chú ý tới việc tìm hiểu và thực hiện pháp luật là khá phổ biến. Nhiều doanh nghiệp chưa quan tâm đến việc cập nhật kiến thức pháp luật kinh doanh, coi nhẹ yếu tố pháp lý trong kinh doanh nên không dành thời gian cho cán bộ đi tham gia các chương trình bồi dưỡng bởi lẽ các doanh nghiệp thường không lo phòng tránh rủi ro trong kinh doanh mà có quan điểm là chỉ đến khi sự việc pháp lý xảy ra sẽ thuê luật sư hoặc nhờ vả các mối quan hệ để giải quyết vụ việc. Mặt khác, quá trình thực thi, tổ chức tuyên truyền vẫn còn nhiều khó khăn trong phương thức để phổ biến, hướng dẫn, tổ chức thi hành pháp luật cho doanh nghiệp; nhiều thắc mắc của doanh nghiệp về nội dung các quy định của pháp luật và việc áp dụng pháp luật chưa được các cơ quan nhà nước có trách nhiệm giải đáp kịp thời khiến cho việc thực thi pháp luật của doanh nghiệp càng gặp nhiều khó khăn hơn. Chất lượng thông

tin mà doanh nghiệp có được chưa đầy đủ, kịp thời và độ tin cậy cao. Có thể nói, hầu hết doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có tuổi đời khoảng 1 năm, quy mô nhỏ lẻ và khả năng tăng trưởng không cao, vốn đầu tư đa phần dưới 10 triệu USD, hoạt động gọi vốn còn nhỏ lẻ so với doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong khu vực. Trong khi đó, một số quỹ đầu tư phản ánh đang gặp nhiều vướng mắc về thủ tục đầu tư nên gặp nhiều rào cản để bỏ vốn vào doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo Việt, dẫn đến tình trạng doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo Việt ra nước ngoài để lập công ty.

*Thứ hai, chính sách tín dụng hỗ trợ kinh phí thành lập, tạo nguồn vốn, ưu đãi về thuế, quản trị tài chính nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cho doanh nghiệp khởi nghiệp.*

Chính sách tín dụng áp dụng cho các doanh nghiệp khởi nghiệp hiện nay được thể hiện qua một số hình thức như: Hỗ trợ tiếp cận tín dụng; Hỗ trợ bảo lãnh tín dụng; Hỗ trợ lãi suất sau đầu tư; Hình thành, vận hành các quỹ phát triển khoa học công nghệ, các quỹ khác hỗ trợ, cho vay, góp vốn... cụ thể:

- Quyết định số 1276/QĐ-TTg, ngày 05/9/2016 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt đề án nâng cao khả năng tiếp cận dịch vụ ngân hàng cho nền kinh tế đã đề xuất các nhóm hành động (trong đó có việc nâng cao năng lực cung ứng dịch vụ của các tổ chức tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa và nâng cao chất lượng thông tin khách hàng, hỗ trợ các tổ chức tín dụng tiếp cận thông tin đầy đủ để nâng cao chất lượng tín dụng).

- Nghị định số 32/2017/NĐ-CP ngày 31/3/2017 của Chính phủ về tín dụng đầu tư của Nhà nước, thay thế các văn bản trước đây về chính sách tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu. Theo đó, khách hàng có dự án đầu tư nhóm A, B, C thuộc ngành nghề, lĩnh vực kết cấu hạ tầng; nông nghiệp, nông thôn, công nghiệp được vay vốn tín dụng đầu tư của Nhà nước không phân biệt theo địa bàn đầu tư. Mức vốn cho vay tín dụng đầu tư của Nhà nước tối đa đối với mỗi dự án bằng 70% tổng mức vốn đầu tư của dự án (không bao gồm vốn lưu động). Thời hạn cho vay được xác định theo khả năng thu hồi vốn của dự án và khả năng trả nợ của khách hàng, phù hợp với đặc điểm sản xuất, kinh doanh của dự án (tuy nhiên, không quá 12 năm). Riêng với các dự án đầu tư thuộc nhóm A thời hạn cho vay vốn tối đa là 15 năm.

Có thể thấy việc ban hành và thực thi các chính sách tín dụng hỗ trợ các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo đã góp phần tạo nên môi trường thuận lợi và hệ sinh thái khởi nghiệp cho các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo. Tuy nhiên, *việc tiếp cận các chính sách tín dụng của các doanh nghiệp khởi nghiệp còn hạn chế*, cơ hội tiếp cận đối với những nguồn vốn tín dụng chưa thực sự đáp ứng được nhu cầu của các doanh nghiệp. Cụ thể: theo báo cáo của Bộ Tài chính năm 2017 có đến 77,78% doanh nghiệp tham gia khảo sát đánh giá các chính sách về tiếp cận tài chính cho

khởi nghiệp góp phần nâng cao khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính của họ. Tuy nhiên, một số doanh nghiệp cho rằng các chính sách về tiếp cận tài chính hiện nay của Nhà nước chưa chú trọng vào việc tài trợ đổi mới công nghệ (35,36%), chưa hỗ trợ quá trình đào tạo tài chính cho doanh nghiệp khởi nghiệp (43,94%). Đáng chú ý, các chính sách về nâng cao năng lực của các tổ chức tài chính được các doanh nghiệp khởi nghiệp đánh giá cao, có đến 56,57% doanh nghiệp chấp nhận được các chính sách này.

Mặt khác, phần lớn các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo chủ yếu là nhỏ và vừa là doanh nghiệp mới thành lập, chủ doanh nghiệp là các nhóm cá nhân hoặc cá nhân thực hiện các ý tưởng khai thác trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới, nguồn vốn nội sinh ít, tài sản để thế chấp vay ngân hàng hầu như không có. Bên cạnh đó, bản chất của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tiềm ẩn nguy cơ rủi ro cao nên các kênh huy động vốn truyền thống qua các ngân hàng thương mại rất khó khăn.

Nghị định số 39/2018/NĐ-CP được Chính phủ ban hành ngày 11/3/2018 quy định chi tiết Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa đã đề cập đến khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo và các chính sách hỗ trợ cho nhóm đối tượng này bao gồm quy định hỗ trợ về thuế, đầu tư và vấn đề cấp bù lãi suất ( cụ thể Điều 17 và 18 Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa). Tuy nhiên, các văn bản pháp luật này chỉ đề cập đến khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo và chưa có các quy định cụ thể về chính sách thuế, tài chính cho doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Các doanh nghiệp khởi nghiệp khó tiếp cận với chính sách và nguồn vốn vay ưu đãi của nhà nước nguyên nhân các chính sách này có phạm vi đối tượng rộng, dàn trải với đối tượng được hỗ trợ là gần như toàn bộ các doanh nghiệp nhỏ và vừa mà chưa có sự định hướng riêng cho nhóm đối tượng đặc thù, đặc biệt là các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Có thể đề cập đến một số khó khăn như: Nghị định số 38/2018/NĐ-CP ngày 11/3/2018 quy định chi tiết về việc đầu tư cho doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo nhưng cũng chưa có quy định cụ thể về nghĩa vụ của các nhà đầu tư; Chính sách thuế chưa có sự phân biệt theo hướng dành ưu đãi cao hơn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp. Cụ thể, thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp hiện vẫn áp dụng mức thuế suất 20% như các doanh nghiệp khác. Việc ưu đãi thuế suất 10% hay miễn thuế thu nhập doanh nghiệp đối với thu nhập từ các hoạt động thuộc một số ngành nghề, lĩnh vực được ưu đãi cũng giống như các doanh nghiệp mới thành lập từ dự án đầu tư mới; Chưa có quy định chính sách thuế phân biệt đối với nhà đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp khi chuyển nhượng vốn. Chính sách thuế hiện hành quy định theo hướng hỗ trợ doanh

nghiệp theo địa bàn, lĩnh vực nên bất kỳ doanh nghiệp nào đáp ứng được các điều kiện ưu đãi thì sẽ được hưởng các ưu đãi tương ứng. Do đó, nếu doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo không thực hiện kinh doanh tại các địa bàn ưu đãi thuế, không đáp ứng được các tiêu chuẩn trong các lĩnh vực khuyến khích đầu tư hiện hành thì cũng không được hỗ trợ về thuế.

*Thứ ba, chính sách hỗ trợ phát triển cơ sở vật chất, cơ sở thực nghiệm vườn ươm, ứng dụng chuyển giao đổi mới công nghệ cho doanh nghiệp khởi nghiệp.*

Vườn ươm doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo được hiểu là một công ty, một tổ chức trợ giúp những người muốn lập doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo bằng việc cung cấp những dịch vụ. Tổ chức này có chức năng, nhiệm vụ nuôi dưỡng những doanh nghiệp khởi sự trong thời gian nhất định để doanh nghiệp này có thể vượt qua những khó khăn trong thời gian đầu, khẳng định sự tồn tại và phát triển với thị trường.

Theo thống kê sơ bộ của Cục Phát triển Thị trường và Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ, hiện cả nước có trên 20 cơ sở ươm tạo doanh nghiệp công nghệ và hơn 15 tổ chức thúc đẩy kinh doanh, tập trung ở các trung tâm lớn như Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh; trong đó các vườn ươm hình thành sớm chủ yếu là các cơ sở ươm tạo của nhà nước. Hiện nay, các vườn ươm đang thể hiện được năng lực “bà đỡ” giúp cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo đủ sức khỏe để đi vào hoạt động thương mại, đây là những chiếc nôi cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Hiện nay ở hầu hết các tỉnh trong cả nước đều có chính sách phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, các địa phương đều tạo lập môi trường các vườn ươm để phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tạo nên sắc thái sôi nổi trong ươm tạo và phát triển doanh nghiệp.

Có thể kể đến 3 địa phương có nhiều vườn ươm doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo hoạt động hiệu quả là Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng ra đời với chức năng là hỗ trợ khởi nghiệp, phát triển cộng đồng khởi nghiệp lớn mạnh về số lượng và chất lượng, có sản phẩm cạnh tranh cao; hỗ trợ, ươm tạo doanh nghiệp có các dự án kinh doanh tiềm năng; đầu tư các doanh nghiệp khởi nghiệp và các doanh nghiệp nhỏ và vừa mới đi vào hoạt động trên địa bàn; kết nối xây dựng mạng lưới nguồn lực; thúc đẩy hoạt động nghiên cứu và sáng tạo trong cộng đồng sinh viên.

- Quyết định số 2813/QĐ-BKHCN của Bộ Khoa học và Công nghệ ngày 27/9/2018 phê duyệt Chương trình khoa học và công nghệ trọng điểm cấp quốc gia giai đoạn đến năm 2025: “Hỗ trợ nghiên cứu, phát triển và ứng dụng công nghệ của công nghiệp 4.0”, mã số KC- 4.0/19-25 theo đó thúc đẩy các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo nghiên cứu, chuyển giao và ứng dụng các công nghệ chủ chốt của

công nghiệp 4.0 để tạo ra các sản phẩm kinh doanh và dịch vụ; hỗ trợ đổi mới và triển khai mô hình quản trị, sản xuất kinh doanh của tổ chức, doanh nghiệp trong các lĩnh vực ưu tiên và quan trọng theo định hướng chuyên đổi số. Bên cạnh đó, ưu tiên các đề xuất có sự đặt hàng và tài trợ từ doanh nghiệp; các đề xuất có sản phẩm có thể triển khai ứng dụng trực tiếp trong đời sống, có sự lan tỏa trong xã hội; các đề xuất nghiên cứu, phát triển và ứng dụng các công nghệ chủ chốt của công nghiệp 4.0 nằm trong danh mục của Quyết định số 3685/QĐ-BKH-CN ngày 03/12/2018 của Bộ Khoa học và công nghệ.

- Nghị định 13/2019/NĐ-CP ngày 20/3/2019 chính thức có hiệu lực đã đưa ra hàng loạt chính sách ưu đãi cho doanh nghiệp khoa học và công nghệ. Ngoài việc hỗ trợ về vốn, đất đai, giảm thuế... doanh nghiệp khoa học và công nghệ được ưu đãi hỗ trợ nghiên cứu khoa học, đưa sản phẩm vào sản xuất thực tế. Theo Nghị định 13/2019/NĐ của Chính phủ, doanh nghiệp khoa học và công nghệ thực hiện các nhiệm vụ khoa học và công nghệ; ứng dụng kết quả khoa học và công nghệ; sản xuất, kinh doanh sản phẩm hình thành từ kết quả khoa học và công nghệ; được Quỹ đổi mới công nghệ quốc gia, Quỹ phát triển khoa học và công nghệ... tài trợ, cho vay với lãi suất ưu đãi, hỗ trợ lãi suất vay và bảo lãnh vay vốn để thúc đẩy ứng dụng vào sản xuất thực tế. Theo đó, doanh nghiệp khoa học và công nghệ được ưu tiên, không thu phí dịch vụ khi sử dụng máy móc, trang thiết bị tại các phòng thí nghiệm trọng điểm quốc gia, cơ sở ươm tạo công nghệ, ươm tạo doanh nghiệp, cơ sở nghiên cứu khoa học và công nghệ của Nhà nước để thực hiện các hoạt động nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ, ươm tạo công nghệ, sản xuất thử nghiệm sản phẩm mới, ươm tạo doanh nghiệp khoa học và công nghệ. Doanh nghiệp khoa học và công nghệ được sử dụng Quỹ phát triển khoa học và công nghệ của doanh nghiệp và các nguồn huy động hợp pháp khác để thương mại hóa kết quả khoa học và công nghệ; doanh nghiệp khoa học và công nghệ được ưu tiên tham gia các dự án hỗ trợ thương mại hóa kết quả khoa học và công nghệ, tài sản trí tuệ của Nhà nước.

- Tuy nhiên, các chính sách hỗ trợ phát triển cơ sở vật chất cho doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo chưa tác động đủ để tạo đột phá; kết cấu hạ tầng, cơ sở vật chất của các cơ sở ươm tạo còn thiếu đồng bộ; thiếu không gian hỗ trợ chuyên nghiệp cho doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, trang thiết bị cho các Phòng thí nghiệm phục vụ việc kiểm tra, kiểm thử sản phẩm chưa được khai thác đúng mức; hệ thống hạ tầng hỗ trợ kỹ thuật (phòng thí nghiệm, mặt bằng sản xuất thử nghiệm...) còn chưa đáp ứng hết nhu cầu của các dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Các trường đại học đang đầu tư phần lớn nguồn lực (nhân lực, kinh phí, thời gian) cho hoạt động đào tạo; hoạt động nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ

chưa gắn với thị trường, chưa được quan tâm mạnh. Số lượng trường đại học có chương trình đào tạo khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, phát triển kết quả nghiên cứu khoa học thành các sản phẩm khoa học công nghệ và hình thành startup thông qua các cơ sở ươm tạo doanh nghiệp khoa học công nghệ của trường là còn khá khiêm tốn, chỉ chiếm khoảng 10%

Ngoài ra, về mặt chính sách, thủ tục giấy tờ còn nhiều và phức tạp chưa thực sự nhanh chóng, thuận tiện. Vẫn có nhiều ý kiến cho rằng các đơn vị nhà nước thực hiện công việc hỗ trợ các doanh nghiệp còn chậm chạp, thủ tục “nhiều khâu” và kém hiệu quả. Hướng dẫn cụ thể về hỗ trợ kinh phí cho hoạt động khởi nghiệp từ nguồn ngân sách nhà nước chưa được ban hành, vì vậy các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp từ các quỹ có nguồn gốc ngân sách gần như chưa thể triển khai. Bên cạnh đó, việc xin xác nhận sở hữu trí tuệ hiện tại ở Việt Nam, các thủ tục đăng ký bảo hộ sở hữu trí tuệ còn đòi hỏi rất nhiều thời gian, mà không có hiệu quả cao, việc bảo hộ kém (rất nhiều trường hợp đăng ký rồi mà khi có các đơn vị nhái hoặc thậm chí ăn cắp trí tuệ để thương mại thì cơ quan chức năng cũng không hành động tích cực). Vì vậy, nhiều doanh nghiệp phải tốn công sức tự tạo rào cản công nghệ để cạnh tranh. Một số hạn chế từ phía các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo cũng ảnh hưởng không nhỏ đến khả năng được tiếp nhận các hỗ trợ, Ví dụ như kỹ năng quản trị, điều hành kinh doanh, xúc tiến, quảng bá phát triển.

*Thứ tư, chính sách hỗ trợ đào tạo, huy động sử dụng nguồn nhân lực cho doanh nghiệp khởi nghiệp.*

Trong điều kiện đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập quốc tế, phát triển nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp khởi nghiệp được coi là một trong ba khâu đột phá của chiến lược chuyển đổi mô hình phát triển kinh tế - xã hội của đất nước; đồng thời phát triển nguồn nhân lực trở thành nền tảng phát triển bền vững và tăng lợi thế cạnh tranh quốc gia thời kỳ hội nhập và phát triển. Trong đó, phát triển nhân lực có kỹ năng, có văn hóa sáng tạo; đổi mới trường đào tạo nghề theo hướng đào tạo nhân lực. Đồng thời, tạo bứt phá về hạ tầng thông tin truyền thông, hạ tầng kết nối số, tạo bình đẳng trong tiếp cận nội dung số...

Thời gian qua Đảng và Nhà nước đã ban hành các chính sách nhằm hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp cụ thể như: Quyết định số 579/QĐ-TTg ngày 19/4/2011 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chiến lược phát triển nhân lực Việt Nam thời kỳ 2011 - 2020; Quyết định số 630/QĐ-TTg ngày 29/5/2012 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chiến lược phát triển dạy nghề giai đoạn 2011 - 2020; Chỉ thị số 18/CT-TTg ngày 30/5/2012 của Thủ tướng Chính phủ về thực hiện quy hoạch nhân lực Việt Nam giai đoạn 2011 - 2020. Theo đó, để hỗ trợ phát triển

nguồn nhân lực ngày 30/10/2017 Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Quyết định 1665/QĐ-TTg về Đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025”; Quyết định 939/QĐ-TTg ngày 30/6/2017 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án “Hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp giai đoạn 2017 – 2025” và mới đây Bộ Kế hoạch và Đầu tư vừa ban hành Thông tư 05/2019/TT-BKHĐT hướng dẫn hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Thông tư này hướng dẫn việc đào tạo khởi sự kinh doanh, quản trị kinh doanh, đào tạo trực tiếp tại doanh nghiệp nhỏ và vừa; tổ chức thực hiện chương trình đào tạo trực tuyến, chương trình đào tạo trên phương tiện thông tin đại chúng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa; bồi dưỡng đội ngũ cán bộ, công chức, viên chức thực hiện nhiệm vụ hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Có thể nói, thông qua những chính sách, quy định này đã tạo điều kiện đào tạo bồi dưỡng nguồn nhân lực đổi mới sáng tạo nhằm nâng cao năng suất - chất lượng, quản lý năng lượng, quản trị tài sản trí tuệ cho các học viên đến từ doanh nghiệp, sở – ngành, giảng viên các trường đại học; kiến thức, kinh nghiệm thực tiễn về phát triển ý tưởng và đánh giá sản phẩm khởi nghiệp cho cá nhân và nhóm khởi nghiệp; nâng cao năng lực về kiến thức tiền khởi nghiệp cho sinh viên của các trường đại học. Hợp tác với các tổ chức của các quốc gia như Hàn Quốc, Canada,... về hoạt động đào tạo nguồn nhân lực về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Trong đó, có thể nói riêng ở khu vực Đông Nam Bộ đã có 08 vườn ươm khởi nghiệp (Vườn ươm doanh nghiệp công nghệ cao TP. Hồ Chí Minh, Trung tâm hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp, Vườn ươm doanh nghiệp Khoa học Công nghệ thuộc Đại học Bách Khoa TP. Hồ Chí Minh, v.v.); 03 tổ chức thúc đẩy kinh doanh (Chương trình hỗ trợ năng lực cho các doanh nghiệp khởi nghiệp, Alpha startup, Mekong Capital); 16 khu làm việc tập trung (Esmart, Gooffice, Citihub, cirCO, v.v.)

*Thứ năm, chính sách hỗ trợ về nghiên cứu xúc tiến thị trường, kết nối hợp tác nghiên cứu ứng dụng kết quả khởi nghiệp với các chủ thể trong và ngoài nước.*

Quyết định số 72/2010/QĐ-TTg ngày 15/11/20 của Thủ tướng Chính phủ ban hành Quy chế mới về việc xây dựng, quản lý và thực hiện Chương trình xúc tiến thương mại quốc gia. Trong những năm qua, thông qua Chương trình xúc tiến thương mại quốc gia, các hiệp hội ngành hàng, các tổ chức xúc tiến thương mại đã hỗ trợ doanh nghiệp đổi mới sáng tạo xuất khẩu tiếp cận, mở rộng thị trường tại các thị trường trọng điểm, thị trường mới, nhiều tiềm năng. Về phát triển thị trường, hoạt động xúc tiến thương mại đã hỗ trợ doanh nghiệp khai thác các thị trường truyền thống và mở rộng tìm kiếm, phát triển thêm nhiều thị trường mới trong và ngoài nước. Đặc biệt, hoạt động xúc tiến thương mại đã góp phần tạo nên sự thành công của xuất khẩu trong thời gian qua với việc xuất khẩu của Việt Nam mở rộng

sang nhiều thị trường đạt mức tăng trưởng cao, nhất là các thị trường mà Việt Nam đã ký kết FTA.

Bên cạnh đó, Luật chuyển giao công nghệ 2017 (Luật số: 07/2017/QH14) có hiệu lực từ 1/7/2018 bổ sung cơ chế hỗ trợ, khuyến khích doanh nghiệp ứng dụng, đổi mới công nghệ; sửa đổi quy định về thúc đẩy thương mại hóa kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ. Đặc biệt, luật bổ sung giải pháp phát triển thị trường khoa học và công nghệ; quy định về chuyển giao công nghệ trong nông nghiệp; sửa đổi quy định về trách nhiệm quản lý nhà nước về chuyển giao công nghệ.

Xây dựng mạng lưới các chuyên gia tư vấn, cố vấn khởi nghiệp đổi mới sáng tạo thuộc nhiều chuyên ngành khác nhau nhằm tư vấn, huấn luyện hoàn thiện mô hình kinh doanh, định hướng thị trường cho sản phẩm, cung cấp vốn đầu tư cá nhân (đầu tư thiên thần)... cho các dự án có tiềm năng; Hỗ trợ kết nối trực tiếp và gián tiếp hơn 6.000 dự án khởi nghiệp để giúp phát triển ý tưởng kinh doanh. Điều này thể hiện sự quan tâm cam kết hỗ trợ của Chính phủ đối với hoạt động khởi nghiệp; đồng thời cho thấy sự cần thiết có sự tham gia nhiều hơn của các nhà đầu tư thiên thần, các quỹ đầu tư mạo hiểm tư nhân... nhằm nâng cao tỷ lệ này hơn nữa.

- Kết nối với các quỹ đầu tư để hỗ trợ các dự án khởi nghiệp như IDG, Dragon Capital, Spring; tham gia các hoạt động hợp tác quốc tế thông qua các cuộc thi đổi mới sáng tạo quốc tế. Đặc biệt là hợp tác tốt với Đề án Thương mại hóa công nghệ theo mô hình Thung lũng Silicon (Mỹ) của Bộ Khoa học và Công nghệ (Vietnam Silicon Valley - VSV) nhằm thiết kế các mô hình hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo theo chuẩn quốc tế, tổ chức đào tạo - tư vấn.

Tuy nhiên, bên cạnh những thuận lợi trên thì các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo cũng gặp một số khó khăn như: một số nội dung hỗ trợ cần thiết cho doanh nghiệp khởi nghiệp nhưng chưa được quy định: Theo Quyết định 844/QĐ-TTg, không có quy định thuê chuyên gia tư vấn cho cá nhân, nhóm cá nhân, doanh nghiệp khởi nghiệp mà chỉ được hỗ trợ thuê chuyên gia để triển khai các khóa đào tạo khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, đào tạo huấn luyện viên khởi nghiệp, nhà đầu tư khởi nghiệp tại một số cơ sở giáo dục, cơ sở ươm tạo và tổ chức thúc đẩy kinh doanh.

Một số nội dung hỗ trợ được quy định theo Quyết định 844/QĐ-TTg nhưng chưa có căn cứ xây dựng định mức kinh phí hỗ trợ, như: Hỗ trợ một phần kinh phí sửa chữa và áp dụng mức phí ưu đãi khai thác cơ sở hạ tầng tại các địa điểm thuận lợi cho cung cấp dịch vụ hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Hỗ trợ một phần kinh phí nâng cấp cơ sở vật chất - kỹ thuật của một số cơ sở ươm tạo, tổ chức thúc đẩy kinh doanh, tổ chức cung cấp thiết bị dùng chung cho các nhóm khởi nghiệp, doanh



ng nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Hỗ trợ một phần kinh phí cho các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trả tiền công lao động và sử dụng dịch vụ marketing, quảng bá sản phẩm, dịch vụ; thanh toán, tài chính; tư vấn pháp lý, đầu tư, thành lập doanh nghiệp khoa học và công nghệ.

Đối với hoạt động xúc tiến thương mại trong nước, vẫn còn một số trường hợp, việc tổ chức các phiên chợ, hội chợ tại địa phương còn chưa đạt yêu cầu đề ra. Hàng hóa chưa phong phú, đa dạng, việc tổ chức dàn dựng gian hàng tại một số phiên chợ ở địa phương còn sơ sài, chưa gây ấn tượng tốt. Tham gia các phiên chợ phần lớn là DN thương mại nên mới chỉ tập trung vào việc bán hàng, chưa chú trọng giới thiệu, tuyên truyền quảng bá sản phẩm, nghiên cứu, thăm dò nhu cầu, thị hiếu người tiêu dùng...

### **3. Kết luận**

Tóm lại, trong những năm qua, Quốc hội, Chính phủ, các Bộ ngành ở Trung ương, Hội đồng nhân dân, Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành trong cả nước đã ban hành những chủ trương, chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Nhưng trong thực tế thực hiện vẫn còn những vướng mắc cần có những giải pháp đột phá tháo gỡ như: hoàn thiện về chính sách môi trường pháp lý; hỗ trợ về tài chính; tư vấn hỗ trợ cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo; hỗ trợ về cơ sở vật chất, đất đai, văn phòng; truyền bá tinh thần và văn hóa khởi nghiệp tạo làn sóng khởi nghiệp quốc gia mạnh mẽ hơn nữa. Đặc biệt trong việc giảm thiểu rủi ro, các rào cản cản từ phía cơ chế chính sách, tạo môi trường kinh doanh thực sự mở, bình đẳng, thuận lợi, rõ ràng, minh bạch trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0 sẽ là tiền đề để cho các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo phát triển mạnh mẽ đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước trong thời gian tới./.

#### **Tài liệu tham khảo**

1. Đặng Bảo Hà (2015), Xây dựng và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp; vai trò của chính sách Chính Phủ, Cục Thông tin Khoa học và công nghệ Quốc gia.
2. Lê Minh Hương (2017), Chính sách tài chính hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp; kinh nghiệm một số nước và gợi ý cho Việt Nam, Tạp chí Quản lý ngân quỹ Quốc gia số 176 (2 2017). Đảng Cộng sản Việt Nam (2016), Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XII, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội
3. Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025”

4. <http://www.baomoi.com> 21/9/2016, Phạm Hồng Quất, Cục trưởng Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp KH&CN, Bộ KH&CN, Hội thảo quốc tế “Tạo dựng hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo - bài học thực tiễn từ Israel”
5. Báo cáo Chỉ số Khởi nghiệp ở Việt Nam 2017/2018, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam - VCCI.
6. Phạm Tiến Đạt (2018), Nguyên tắc xây dựng chính sách tài chính đặc thù cho hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo - nhìn từ kinh nghiệm quốc tế, NXB Tài chính, Hà Nội;
7. Vũ Văn Ninh, Phạm Thị Thanh Hòa (2018), Chính sách tín dụng dành cho doanh nghiệp khởi nghiệp, NXB Tài chính, Hà Nội;

# NHỮNG THÁCH THỨC VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO CỦA KHU VỰC KINH TẾ TƯ NHÂN VIỆT NAM.

**TS. Phạm Hương Thảo**

*Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*

## **Tóm tắt:**

*Bài viết tập trung nghiên cứu thực trạng phát triển của các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân ở Việt Nam trong những năm gần đây và hoạt động khởi nghiệp sáng tạo của các doanh nghiệp thuộc khu vực này. Bài viết đi sâu vào tổng hợp, phân tích những khó khăn, thách thức trong hoạt động khởi nghiệp sáng tạo của các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân nói chung, các doanh nghiệp nhỏ và vừa nói riêng và đưa ra một số gợi ý về giải pháp để tháo gỡ khó khăn, thách thức trong thời gian tới.*

**Từ khóa:** *Khởi nghiệp sáng tạo, khu vực kinh tế tư nhân, doanh nghiệp nhỏ và vừa.*

Trong những năm gần đây, Nhà nước đã từng bước thừa nhận vai trò to lớn của các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân nói chung và doanh nghiệp khởi nghiệp nói riêng đối với sự phát triển kinh tế. Hội nghị Trung ương 5 (khóa XII) đã ban hành Nghị quyết 10-NQ/TW ngày 03/6/2017 về phát triển kinh tế tư nhân trở thành một động lực quan trọng của nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa<sup>7</sup>. Vì vậy, việc đẩy mạnh hoạt động khởi nghiệp và khuyến khích tinh thần khởi nghiệp ở Việt Nam với nền tảng là các doanh nghiệp tư nhân có khả năng tăng trưởng nhanh dựa trên tài sản trí tuệ, công nghệ và mô hình kinh doanh mới đã trở thành hướng đi đúng đắn. Đây cũng là một trong những giải pháp hiệu quả để bắt nhịp với những diễn biến nhanh chóng của Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư. Một trong những cách thức ứng phó phù hợp là đẩy mạnh hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Việt Nam (Startup). Trong thời gian qua, số lượng và chất lượng các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ngày càng tăng, cả nước có hàng nghìn doanh nghiệp khởi nghiệp, các khu không gian làm việc chung, các cơ sở ươm tạo và tổ chức thúc đẩy kinh doanh, đã hình thành thêm một số quỹ đầu tư mạo hiểm như Quỹ đầu tư mạo hiểm của Tập đoàn Vingroup, Startup Viet Partner... Nhiều vườn ươm tiêu biểu đã được hình thành như Vườn ươm doanh nghiệp công nghệ cao Hòa Lạc, Vườn ươm doanh nghiệp công nghệ cao thành phố Hồ Chí Minh, Vườn ươm Đà Nẵng (DNES), Trung tâm Hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp (BSSC), Vườn ươm doanh nghiệp công

<sup>7</sup> Báo cáo phát triển bền vững doanh nghiệp khu vực tư nhân 2018.

nghệ thông tin đổi mới sáng tạo Hà Nội. Tuy nhiên, đa số các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thuộc khu vực kinh tế tư nhân, có quy mô tương đối nhỏ. Hai năm trở lại đây, mặc dù Chính phủ đã có nhiều chính sách hỗ trợ và thúc đẩy khởi nghiệp, thế nhưng tỷ lệ thất bại ở các doanh nghiệp khởi nghiệp vẫn chiếm tới 90%. Tìm hiểu môi trường khởi nghiệp sáng tạo và những thách thức đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam, đặc biệt trong khu vực sở hữu tư nhân đã và đang là bài toán cần sớm tích cực đưa ra đáp án và giải pháp cụ thể đối với các doanh nghiệp và các cơ quan chuyên môn.

## 1. Doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo

Theo Eric Ries (2011), “A startup is a human institution designed to create new products and services under conditions of extreme uncertainty” (Tạm dịch: startup là một tổ chức của con người được thiết kế nhằm mục đích tạo ra những sản phẩm và dịch vụ mới trong các điều kiện rất không chắc chắn).

Theo quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016 phê duyệt Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST quốc gia đến năm 2025” doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo được mô tả là “*loại hình doanh nghiệp có khả năng tăng trưởng nhanh dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới*”<sup>8</sup>. Đây là khái niệm được kế thừa dựa trên các nghiên cứu quốc tế và hiện nay được dùng chính thức trong các văn bản chính sách của Việt Nam.

Có thể hiểu, khởi nghiệp sáng tạo là khởi nghiệp dựa trên sự đam mê tột độ, trải nghiệm tột cùng và công nghệ cao để từ đó tạo ra các mô hình, sản phẩm sáng tạo, tạo ra các đột phá trong tăng trưởng, vượt trội trong cạnh tranh... Nhằm giải quyết một hoặc nhiều nhu cầu nào đó đến từ thị trường. Doanh nghiệp **khởi nghiệp đổi mới sáng tạo** hay còn gọi là Startup không chỉ đánh giá lĩnh vực kinh doanh hay số vốn họ cần để cạnh tranh. Mà nó nằm ở khả năng “tăng trưởng nhanh” về khách hàng hoặc doanh thu của doanh nghiệp đó. *Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo* được hiểu là những doanh nghiệp mà nguồn lực chủ yếu bằng phát triển công nghệ, tri thức và sáng tạo, hướng tới phát triển nhanh trên cơ sở khai thác tài sản trí tuệ, có những sản phẩm, có các dịch vụ mô hình kinh tế mới nhằm đa dạng hóa, số hóa các sản phẩm, dịch vụ thương mại, tài chính, sản xuất, tiếp tục đóng góp cho sự phát triển của đất nước trong kỷ nguyên chuyển đổi số mà các quốc gia trên thế giới đều đang nỗ lực để có được thành tựu trong cuộc cách mạng công nghiệp 4.0. Sự khác biệt giữa khởi nghiệp với lập nghiệp nằm ở tính mới, cụ thể là việc cung ứng những sản phẩm, dịch vụ, mô hình mới ra thị trường. Trong bối cảnh của cuộc cách mạng 4.0, khởi

<sup>8</sup> Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016 phê duyệt Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST quốc gia đến năm 2025”. Định nghĩa doanh nghiệp khởi nghiệp ĐMST trên đây là kế thừa khái niệm khởi nghiệp của các loại hình “emerging high-growth companies”, “early-stage innovative companies”, “entrepreneurs” hay “startups” trong các văn bản chính sách và các nghiên cứu trên thế giới.

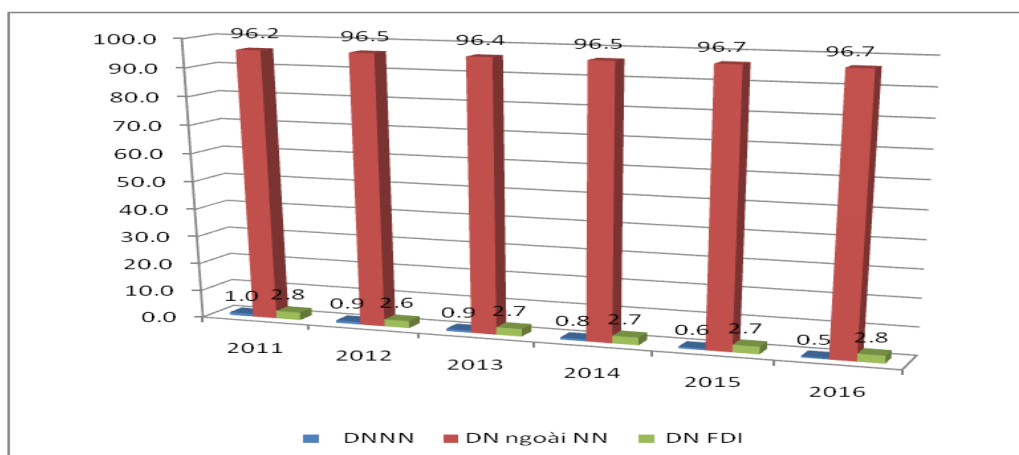
nghiệp gắn liền đổi mới sáng tạo, ứng dụng công nghệ cao để tạo nên những giải pháp đột phá. Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là một cộng đồng đặc biệt, nó mang tính chất tạo ra những sản phẩm mới, phân khúc khách hàng mới... Thông qua những công nghệ mới cùng các ý tưởng kinh doanh mới chưa từng có. Bên cạnh đó là cách tiếp cận thị trường mới cùng công nghệ thông tin không biên giới. Doanh nghiệp khởi nghiệp phải dựa trên một công nghệ mới hoặc tạo ra một hình thức kinh doanh mới, xây dựng một phân khúc thị trường mới, nghĩa là phải tạo ra sự khác biệt không chỉ ở trong nước mà với tất cả công ty trên thế giới.

## 2. Thực trạng hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân ở Việt Nam

### 2.1. Thực trạng phát triển doanh nghiệp khu vực kinh tế tư nhân

Hiện nay, các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân (DNTN) chiếm hơn 96% về số lượng doanh nghiệp đang hoạt động trên thị trường Việt Nam (Hình 1), tuy nhiên lại là khu vực có quá trình phát triển chưa dài và cũng không có những lợi thế kinh doanh được như khu vực doanh nghiệp nhà nước (DNNN) và khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (DN FDI). Xét về mặt lịch sử các DNTN gắn liền với công cuộc Đổi mới của đất nước. Khi Luật Doanh nghiệp (1999) ra đời đã tạo ra sự bùng nổ về số lượng DNTN. Số doanh nghiệp đăng ký thành lập mới năm 2000 chiếm hơn 31% tổng số doanh nghiệp đăng ký thành lập của cả giai đoạn 1991-1999. Đặc biệt, sau khi Luật Doanh nghiệp được sửa đổi (năm 2005) thì riêng số doanh nghiệp đăng ký thành lập mới của riêng năm 2006 đã bằng tổng tổng số doanh nghiệp đăng ký thành lập của cả giai đoạn 1991-1999 trước đó. Ước tính trong giai đoạn 2015-2017, khu vực kinh tế tư nhân đóng góp gần 50% GDP, trên 30% thu ngân sách nhà nước, 45% vốn đầu tư thực hiện toàn xã hội. Tốc độ tăng năng suất lao động (NSLĐ) của khu vực này tương đối ổn định.

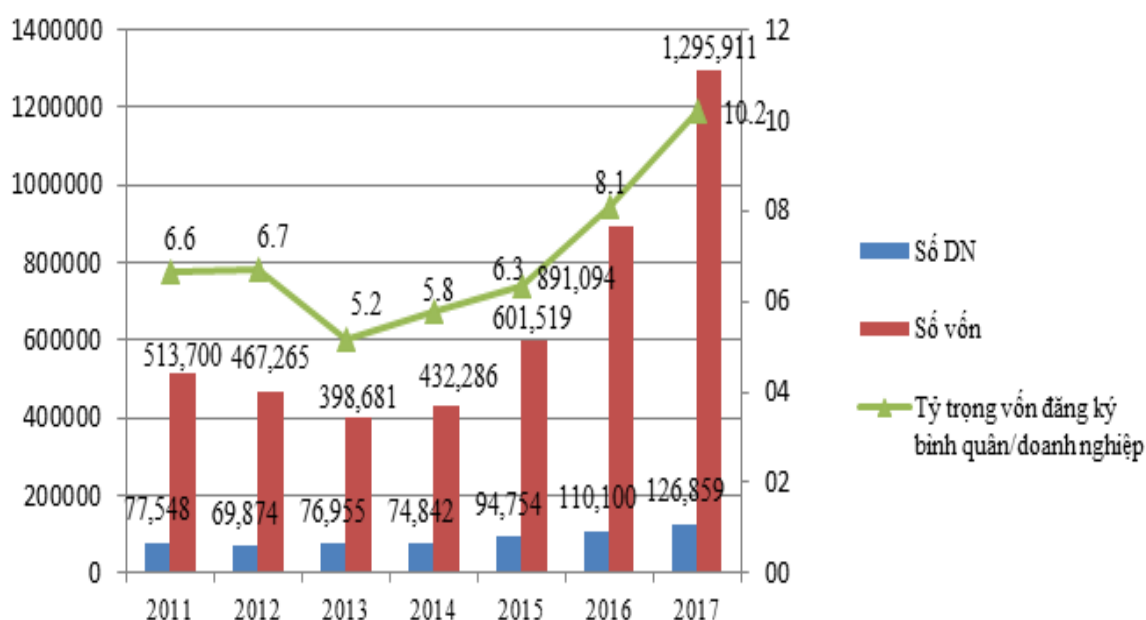
**Hình 1. Tỷ lệ doanh nghiệp theo thành phần kinh tế (%)**



Nguồn: Điều tra doanh nghiệp, Tổng cục Thống kê

Tình hình doanh nghiệp đăng ký kinh doanh 5 năm gần đây cũng cho thấy những dấu hiệu khả quan về số lượng doanh nghiệp mới. Việt Nam có 504.073 doanh nghiệp đăng ký thành lập trong giai đoạn 05 năm 2011-2016, xấp xỉ số lượng doanh nghiệp đăng ký kinh doanh trong cả 10 năm trước đó. Xu hướng thanh lọc doanh nghiệp diễn ra mạnh mẽ từ sau khủng hoảng năm 2011. Hậu khủng hoảng, với tâm lý còn lo ngại rủi ro, số lượng doanh nghiệp đăng ký kinh doanh có phần chững lại. Giai đoạn 2011-2014, số doanh nghiệp đăng ký thành lập mới liên tục giảm. Tuy nhiên, đến năm 2015, 2016 thì số doanh nghiệp thành lập mới và quay trở lại hoạt động đã có những kết quả khả quan. Trong năm 2016, tổng số doanh nghiệp thành lập mới và doanh nghiệp trở lại hoạt động của Việt Nam là 136.789 doanh nghiệp (trong đó 110.100 doanh nghiệp thành lập mới).

**Hình 2. Doanh nghiệp đăng ký thành lập mới giai đoạn 2011 – 2017**



*Nguồn: Cục Đăng ký kinh doanh, Bộ Kế hoạch và Đầu tư*

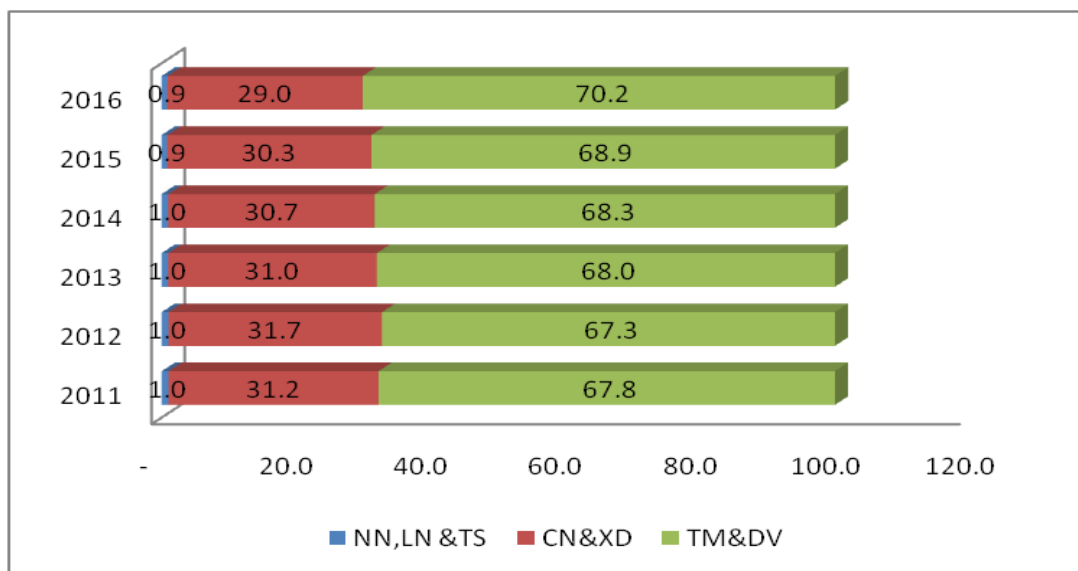
Sang năm 2017, số doanh nghiệp đăng ký thành lập mới đã vượt tới con số 126.859 doanh nghiệp – cao nhất từ trước tới nay (Hình 2). Bên cạnh đó, có 26.448 doanh nghiệp quay trở lại hoạt động. Tổng số vốn đăng ký vào nền kinh tế trong năm qua là 3.165.233 tỷ đồng, bao gồm: số vốn đăng ký của doanh nghiệp đăng ký thành lập mới là 1.295.911 tỷ đồng và số vốn đăng ký tăng thêm của các doanh nghiệp thay đổi tăng vốn là 1.869.322 tỷ đồng với 35.276 lượt doanh nghiệp đăng ký bổ sung vốn. Song song với những nỗ lực cải cách thủ tục hành chính thì việc cắt giảm chi phí khởi sự kinh doanh cho doanh nghiệp cũng được các Bộ ngành chú trọng. Riêng lĩnh vực đăng ký doanh nghiệp, kể từ ngày 20/1/2018, lệ phí đăng ký doanh nghiệp được giảm 50% so với quy định trước đây và miễn phí 100% lệ phí đối với trường hợp doanh nghiệp đăng ký qua mạng điện tử.

Có thể nói, với những cải cách đổi mới mạnh mẽ trong chính sách phát triển kinh tế tư nhân của Đảng và Nhà nước, khu vực doanh nghiệp tư nhân đã có sự phát triển mạnh mẽ trong suốt hơn 1 thập kỷ qua về số lượng doanh nghiệp. Cùng với sự bùng nổ về số lượng, DNTN đã góp phần quan trọng trong chuyển dịch về cơ cấu ngành nghề thông qua tạo việc làm, thu hút lao động từ lĩnh vực nông nghiệp, tham gia đầu tư vào các thị trường ngách, góp phần thúc đẩy phát triển sản xuất kinh doanh.

## 2.2. Hoạt động khởi nghiệp sáng tạo

Các DNTN có xu hướng chuyển dịch sang các mô hình kinh doanh sáng tạo, hiệu quả và bền vững. Hiện nay, DNTN chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ, chiếm khoảng 68-70% tổng số doanh nghiệp (Hình 3).

**Hình 3. Cơ cấu ngành nghề DNTN giai đoạn 2011-2016**



*Nguồn: Tổng cục Thống kê*

Những năm gần đây, xu hướng phát triển các mô hình kinh doanh khởi nghiệp sáng tạo trong khu vực kinh tế tư nhân đang diễn ra sôi động. Hiện có khoảng 3.000 công ty khởi nghiệp sáng tạo (startup) đang hoạt động. Trong đó có nhiều startup thành công, được rót vốn hàng triệu đô từ các quỹ đầu tư nước ngoài như Cốc Cốc - một công ty khởi nghiệp của 3 lập trình viên Việt Nam đã nhận được khoản đầu tư 14 triệu USD từ tập đoàn truyền thông Hubert Burda (Đức), KAfe Group (startup của người Việt) vào tháng 10/2015 công bố được Cassia Investments – một quỹ đầu tư Hồng Kông rót vốn 5,5 triệu USD với mục đích mở rộng thị trường, Quỹ CyberAgent (Nhật Bản) mới đây cũng rót thêm tiền vào Công ty cổ phần VeXeRe - một dự án start-up trong lĩnh vực công nghệ vận hành hệ thống đặt vé xe khách trực tuyến, ngoài ra còn có Tiki, NCT - đơn vị sở hữu website nghe nhạc trực tuyến Nhaccuatui.com... Nhiều DNTN trong lĩnh vực công nghệ thông tin khởi nghiệp thành công như Công ty Giải pháp phần mềm Hòa Bình, Công ty Phần mềm iSphere, Công ty VinaGame,



Navigos Group, Công ty cổ phần Dịch vụ giải pháp không dây, VC Corporation, CyVee.com, Công ty cổ phần Tài Việt, MJ Group,... góp phần không nhỏ trong việc tạo dựng các thương hiệu Việt về công nghệ thông tin trên bản đồ khởi nghiệp thế giới. Theo báo cáo của Topica Founder Institutes từ năm 2015-2018, các thương vụ đầu tư vào các startup Việt không ngừng tăng lên cả về số lượng các thương vụ đầu tư và số tiền đầu tư trong mỗi thương vụ. Nếu năm 2015 tổng vốn đầu tư vào các startup là 136 triệu USD, năm 2016 là 205 triệu USD, năm 2017 là 291 triệu USD; năm 2018 vốn đầu tư tăng hơn 3 lần, gấp 3 lần so với năm 2017 (cùng số thương vụ) và gấp 6 lần năm 2016, đạt 889 triệu USD. Tuy nhiên, đa phần là các startup với quy mô nhỏ.

### ***Về hỗ trợ DNTN khởi nghiệp sáng tạo:***

*Về đổi mới sáng tạo*, trong 5 năm gần đây, thứ hạng các trụ cột Đổi mới sáng tạo của Việt Nam có xu hướng cải thiện liên tục. Năm 2018, chỉ số Đổi mới sáng tạo của nước ta được Tổ chức sở hữu trí tuệ thế giới (WIPO) xếp vị trí thứ 45/126 nền kinh tế, tăng 2 bậc so với năm 2017. Xếp hạng chung về Đổi mới sáng tạo của nước ta năm 2018 so với năm 2014 tăng 26 bậc với 6/7 chỉ số thành phần tăng hạng. Trong đó, Thể chế tăng 43 bậc (từ vị trí 121/143 lên thứ 78/126); Nguồn nhân lực và nghiên cứu tăng 23 bậc (từ vị trí 89 lên vị trí 66); Cơ sở hạ tầng cải thiện 21 bậc (thứ 99 lên vị trí 78); Trình độ phát triển của thị trường tăng 59 bậc (từ vị trí 92 lên thứ 33); Sản phẩm kiến thức và công nghệ tăng 14 bậc (từ thứ 49 lên vị trí 35); Sản phẩm sáng tạo cải thiện 12 bậc (từ thứ 58 lên thứ 46). Ngoài ra, xem xét mối tương quan giữa mức thu nhập (GDP bình quân đầu người) và năng lực Đổi mới sáng tạo (điểm số), WIPO đánh giá Việt Nam tiếp tục có kết quả đổi mới sáng tạo tốt hơn nhiều so với mức độ phát triển GDP<sup>9</sup>.

Tiếp tục thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã chủ trì, phối hợp với các Bộ ngành, địa phương và cộng đồng doanh nghiệp tổ chức Chương trình kết nối mạng lưới đổi mới sáng tạo Việt Nam 2018. Mục tiêu của Chương trình nhằm quy tụ và huy động tối đa nguồn lực chất xám, đặc biệt là từ các chuyên gia người Việt được đào tạo bài bản và đang làm việc tại các quốc gia có nền tảng khoa học công nghệ phát triển. Hiện đã có 100 chuyên gia, nhà khoa học Việt Nam tiêu biểu hoạt động trong lĩnh vực khoa học công nghệ ở nước ngoài tham gia vào chương trình. Bên cạnh đó, đề án xây dựng Trung tâm đổi mới sáng tạo quốc gia cũng đang được Bộ Kế hoạch và Đầu tư hoàn thiện và sớm trình Thủ tướng Chính phủ trong thời gian tới. Bộ Khoa học và Công nghệ (KH&CN) tiếp tục thực hiện các chương trình, đề án phát triển khoa học công nghệ, trong đó lồng ghép các hoạt động hỗ trợ DNNVV nghiên cứu, đổi mới công nghệ, tiếp nhận, cải tiến, hoàn thiện, làm

<sup>9</sup> Số liệu Sách Trắng doanh nghiệp Việt Nam năm 2019.



chủ công nghệ thông qua các hoạt động nghiên cứu, đào tạo, tư vấn, tìm kiếm, giải mã, chuyên giao công nghệ; xác lập, khai thác, quản lý, bảo vệ và phát triển tài sản trí tuệ doanh nghiệp. Trong năm 2018, Chương trình phát triển thị trường khoa học và công nghệ đến năm 2020 đã hỗ trợ 40 nhiệm vụ với kinh phí 114 tỷ đồng; Chương trình hỗ trợ hình thành và phát triển doanh nghiệp KHCN đã hỗ trợ được 22 doanh nghiệp với kinh phí hơn 50 tỷ đồng; Quỹ Đổi mới công nghệ quốc gia đã xét chọn 184 nhiệm vụ, trong đó phê duyệt, thẩm định kinh phí cho 79 nhiệm vụ với kinh phí gần 1000 tỷ đồng; đào tạo, tập huấn về sở hữu trí tuệ cho gần 2000 lượt người, chủ yếu là các doanh nghiệp sản xuất, thương mại. Vừa qua, ngày 01/02/2019, Chính phủ mới ban hành Nghị định 13/2019/NĐ-CP về doanh nghiệp khoa học và công nghệ<sup>10</sup>.

Bộ Khoa học và Công nghệ tiếp tục triển khai các hoạt động trong khuôn khổ Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025” (Đề án 844)<sup>11</sup>. Trong đó nổi bật với hoạt động tổ chức ngày hội Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia 2018 (TECHFEST 2018)<sup>12</sup> Đà Nẵng với chủ đề “Khởi nghiệp sáng tạo 4.0 - Kết nối toàn cầu”, thu hút gần 5.500 lượt người tham dự, 250 gian hàng khởi nghiệp tham gia triển lãm; 250 nhà đầu tư, quỹ đầu tư, diễn giả trong nước, quốc tế; 20 nước trong khu vực và trên thế giới; đã có 160 cuộc kết nối đầu tư, số quan tâm đầu tư là 7,86 triệu USD. Bộ Giáo dục và Đào tạo, Bộ Lao động Thương binh cùng các cơ quan liên quan đang đẩy mạnh triển khai Quyết định số 1665/QĐ-TTg ngày 30/10/2017 về việc phê duyệt Đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025”. Ngoài ra, các Bộ ngành, địa phương, đài truyền hình, các chương trình dự án của nước ngoài, các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp đã tổ chức hàng trăm hội thảo, hội nghị, cuộc thi, chương trình dành cho khởi nghiệp trong nhiều ngành, nhiều lĩnh vực khác nhau.

Trong năm 2018, lĩnh vực khởi sự kinh doanh – gia nhập thị trường tiếp tục có nhiều bước tiến đáng ghi nhận. Theo báo cáo khảo sát của VCCI, đa số các doanh nghiệp đều hài lòng về thủ tục đăng ký kinh doanh. Đây là lĩnh vực các doanh nghiệp đánh giá là có mức độ cải thiện nhất trong 11 lĩnh vực của Nghị quyết 19 về cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh.

Nhiều địa phương đã xây dựng kế hoạch hỗ trợ riêng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo (Ninh Bình, Vũng Tàu, Hưng Yên, Hà Tĩnh, Hà Nội, v.v.), trong đó có địa phương đã hỗ trợ các dự án khởi nghiệp sáng tạo thông qua hoạt

---

<sup>10</sup> Hoạt động hỗ trợ về công nghệ, cơ sở ươm tạo, cơ sở kỹ thuật theo Báo cáo 1 năm tình hình triển khai Luật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa 2019.

<sup>11</sup> Đề án nhằm tuyển chọn các tổ chức cung cấp dịch vụ hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

<sup>12</sup> Chương trình TECHFEST là sự kiện thường niên của Chính phủ dành cho cộng đồng khởi nghiệp ĐMST, nhằm quy tụ các đối tác trong hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

động đào tạo kỹ năng khởi nghiệp (Hà Tĩnh). Đặc biệt, trong năm 2018 có địa phương đã thành lập Quỹ khởi nghiệp (Bình Phước) và trong năm đã tiếp nhận, xem xét 4 hồ sơ đủ điều kiện vay vốn. Hoạt động khởi nghiệp và hỗ trợ khởi nghiệp ở các địa phương ngày càng trở nên phổ biến, góp phần từng bước hình thành hệ sinh thái khởi nghiệp. Cần Thơ trong năm 2018 đã tổ chức hơn 30 sự kiện với nhiều chủ đề về Hệ sinh thái khởi nghiệp, Vai trò vườn ươm trong hỗ trợ khởi nghiệp, v.v. Các doanh nghiệp nhỏ và vừa đạt giải tại các cuộc thi cấp tỉnh về khởi nghiệp sáng tạo của Thừa Thiên Huế sẽ được hỗ trợ đầu tư vốn môi tối đa 25 triệu đồng/DN, hỗ trợ 50% kinh phí ươm tạo, huấn luyện khởi nghiệp, v.v. Trong năm 2018, đã có 3 doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo trên địa bàn tỉnh này kêu gọi được vốn đầu tư.

Hơn 900 dự án khởi nghiệp được ươm tạo với 300 sản phẩm khởi nghiệp đã được kết nối đến với cộng đồng và các quỹ đầu tư. Hơn 40 quỹ đầu tư mạo hiểm đã có hoạt động tại Việt Nam, có 24 cơ sở ươm tạo (BI), 10 tổ chức thúc đẩy kinh doanh (BA) và nhiều mạng lưới hỗ trợ khởi nghiệp được hình thành như “Mạng lưới hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa”, chương trình “Sáng kiến cổ vấn khởi nghiệp Việt Nam”. Những vườn ươm tiêu biểu như Vườn ươm doanh nghiệp công nghệ cao Hòa Lạc; Vườn ươm doanh nghiệp công nghệ cao thành phố Hồ Chí Minh; Vườn ươm Đà Nẵng (DNES); Trung tâm Hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp (BSSC); Vườn ươm doanh nghiệp công nghệ thông tin đổi mới sáng tạo Hà Nội... Hiện tại, có 600.000 doanh nghiệp trên cả nước, trong đó khoảng 3.000 doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Với sự phát triển mạnh mẽ của hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST, chúng ta có thể hi vọng đạt mục tiêu theo Nghị quyết số 19-2017/NQ-CP của Chính phủ đến năm 2020, Việt Nam sẽ có 1 triệu doanh nghiệp, trong đó 0.5% là doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Đây sẽ là lực lượng doanh nghiệp tiên phong, có khả năng tăng trưởng cao để đóng góp hiệu quả vào sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

Năm 2018, 5 lĩnh vực khởi nghiệp hút vốn đầu tư nhất tại Việt Nam đều liên quan đến công nghệ, gồm Fintech, Thương mại điện tử, TravelTech (công nghệ du lịch), Logistics và Edtech (công nghệ giáo dục). Thêm nhiều động thái đầu tư với các quỹ trong nước, điển hình như Vinacapital Ventures (100 triệu USD). Quỹ Hỗ trợ khởi nghiệp và Quỹ Hỗ trợ nghiên cứu khoa học công nghệ của Vingroup có mức đầu tư 2.000 tỷ đồng, Quỹ Đầu tư mạo hiểm có mức 300 triệu USD để hỗ trợ các ý tưởng sáng tạo đột phá về công nghệ... Năm 2018 Việt Nam cũng tiếp nhận 92 thương vụ đầu tư vào startup, nhưng trong đó 10 giao dịch hàng đầu đã mang về 734 triệu USD, chiếm đến 83% tổng giá trị thỏa thuận<sup>13</sup>. Đó là những giao dịch trên 30 triệu

<sup>13</sup> Theo Báo cáo thường niên về tình hình đầu tư khởi nghiệp của Topical Founder Institute (TFI) 2018.

USD đồ Sendo, Tiki hay một số thương vụ dù không được tiết lộ công khai nhưng được cho là giá trị lớn như MoMo. Điều đáng ghi nhận là, trong tổng giá trị thỏa thuận thì vốn đầu tư từ chính nhà đầu tư nội lại chiếm phần lớn, đến hơn 500 triệu USD, tương ứng với khoảng 60% giá trị đầu tư. Năm 2018 cũng là năm được mùa của các startup về tài chính (Fintech) với 8 thương vụ có tổng giá trị thỏa thuận 117 triệu USD, xếp sau là lĩnh vực thương mại điện tử, du lịch... Hàng loạt các mô hình giải quyết vấn đề kinh tế - xã hội theo cách mới mang đến đột phá cho khởi nghiệp Việt Nam, đồng thời đặt ra nhiều bài toán cho cơ chế quản lý và các mô hình kinh doanh cũ. Fintech thách thức các ngân hàng truyền thống. Grab, Uber mở ra tranh cãi kéo dài về định danh giữa mô hình công nghệ hay taxi, đặt ra yêu cầu về quy định và cơ chế quản lý mới. Tuy nhiên, so với các nước trong khu vực, hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam vẫn còn tương đối non trẻ và chưa kết nối chặt chẽ với nhau. Các yếu tố tạo nên sự thành công của startup bao gồm hạ tầng, thể chế chính sách, tài chính, nguồn vốn đầu tư, thị trường và văn hóa vẫn còn tiếp tục được hoàn thiện từng bước. Mặc dù vậy, hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam bắt đầu thu hút sự quan tâm lớn của các quỹ đầu tư mạo hiểm (venture capital fund) trên thế giới và trong khu vực. Hai diễn đàn về quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam 2019 diễn ra tại Hà Nội trong tháng 6 với sự xuất hiện của đại diện của gần 100 quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo trong và ngoài nước (đến từ Hoa Kỳ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore, Thái Lan...) và hơn 100 start-up tiêu biểu của Việt Nam. Tuy là lần đầu tiên được tổ chức, diễn đàn Quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam 2019 đã đem lại ý nghĩa to lớn và đã đạt được nhiều kết quả quan trọng, thiết thực đối với cộng đồng start-up. Diễn đàn đã mang đến những cuộc đối thoại đa chiều trong việc tạo lập hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo, việc nhìn nhận thị trường Việt Nam là điểm đến thu hút đối với hoạt động đầu tư cho start-up, cũng như trong từng yếu tố quan trọng liên quan đến khởi nghiệp sáng tạo hiện nay: nhân lực công nghệ, sự tham gia của các tập đoàn lớn, và các xu hướng theo ngành công nghệ tài chính, công nghệ chuyên sâu và kinh tế số. Tại Diễn đàn, người đứng đầu Bộ Kế hoạch và Đầu tư - Ông Nguyễn Chí Dũng cũng khẳng định vai trò của Bộ Kế hoạch và Đầu tư trong việc phối hợp chặt chẽ với các bên liên quan, nghiên cứu, tham mưu, đề xuất các giải pháp, công cụ hỗ trợ phục vụ sự phát triển của hệ sinh thái đổi mới sáng tạo Việt Nam, trong đó, kiến nghị ba chương trình hành động chính, gồm: Tập trung xây dựng nguồn nhân lực chất lượng cho nền kinh tế đổi mới sáng tạo; Hỗ trợ hoạt động đổi mới sáng tạo trong doanh nghiệp; và Khơi thông nguồn vốn cho các hoạt động đổi mới sáng tạo<sup>14</sup>. Đây là những tín hiệu rất đáng mừng thể hiện vai trò dẫn dắt, đồng hành của Chính phủ trong quá trình hoàn thiện hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam.

---

<sup>14</sup> Phát biểu của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Nguyễn Chí Dũng tại Diễn đàn Quỹ Đầu tư khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam (Vietnam Venture Summit 2019)

### **2.3. Những thách thức của hoạt động khởi nghiệp sáng tạo đối với khu vực kinh tế tư nhân**

Các thống kê gần đây đều phản ánh một thực trạng đáng lo ngại, đó là startup Việt ra đời thì nhiều, nhưng thất bại cũng lắm. Cụ thể: chỉ có 3% startup Việt là thành công thực sự, tức là thỏa mãn được một trong các tiêu chí: được định giá từ 10 triệu USD trở lên; doanh thu từ 2 triệu USD; có từ 100 nhân viên; đã gọi vốn vòng 2 hoặc đã bán được công ty với giá tốt. Trong số 3% công ty được xem là thành công này, kết quả khảo sát cho thấy độ tuổi trung bình khi họ khởi nghiệp là 28,8; 78% từng làm thuê hoặc khởi nghiệp thất bại ở 2 công ty trước đây; 45% từng học hoặc làm việc tại nước ngoài trước khi về nước khởi nghiệp; thời gian trung bình dành cho startup đến lúc thành công là 5,7 năm và sẽ mất lâu hơn nữa để trở thành công ty có giá trị hàng trăm triệu USD; và 100% đều học hỏi và bản địa hoá từ mô hình tương tự đã thành công ở nước ngoài.

Một con số đáng ngạc nhiên, có đến 80% startup Việt không có cơ hội kỷ niệm lần sinh nhật thứ 2; chúng hoặc chết yểu hoặc chỉ tồn tại như một công ty “xác sống”. Vậy đâu là nguyên nhân khiến các startup Việt thất bại?

**1. Năng lực quản trị điều hành doanh nghiệp.** Các chuyên gia tư vấn về startup đánh giá rằng, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo của Việt Nam có khá nhiều ý tưởng hay và độc đáo, nhưng điểm yếu là chưa có năng lực hoạch định, xác định mục tiêu và chiến lược kinh doanh khả thi. Chính điều này đã làm chết yểu tỷ lệ không nhỏ doanh nghiệp khởi nghiệp ngay trong 1-2 năm đầu tiên. Nhìn chung điểm yếu dễ nhận thấy nhất tại nhiều startup Việt Nam chủ yếu là người sáng lập thiếu các kiến thức, kỹ năng về quản trị doanh nghiệp, quản trị tài chính, thiếu tầm nhìn chiến lược.

**2. Doanh nhân khởi nghiệp sáng tạo còn thiếu hiểu biết về thị trường, kỹ năng khởi nghiệp.** Số lượng các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam khá nhiều, nhưng chủ yếu là giới trẻ có tinh thần khởi nghiệp ngay khi mới ra trường, những người này do còn trẻ nên thiếu kinh nghiệm về hoạt động khởi nghiệp. Họ vừa học vừa làm và không ít doanh nghiệp không vượt qua được những khó khăn đầu tiên này. Cũng vì thiếu kinh nghiệm nên nhiều doanh nghiệp chưa chú ý đầu tư cho đội ngũ nhân sự có năng lực tiếp cận thị trường và tìm kiếm khách hàng tiềm năng.

**3. Sự thiếu hụt về vốn và khả năng tiếp cận các nguồn vốn của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.** Theo khảo sát ở Châu Âu cho thấy 85% doanh nghiệp khởi nghiệp huy động nguồn vốn của chính mình, người thân và bạn bè, sau đó đến các quỹ đầu tư. Để khởi nghiệp, cần có ít nhất một nửa số vốn từ việc huy động bạn bè, người thân, các mối quan hệ, sau đó mới đến phương án đi vay. Các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam với đặc điểm các yếu tố công nghệ và sáng tạo cao

nhưng đi kèm đó là độ rủi ro lớn, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa đi vay ngân hàng rất khó, bởi vì họ cần có dự án khả thi, minh chứng đủ dòng tiền, bao lâu trả lại cho ngân hàng, kế hoạch, họ muốn tìm kiếm các dự án khả thi, có tiềm năng để đầu tư với mong muốn cho ra đời những sản phẩm tốt, đủ sức cạnh tranh và tạo ra sự khác biệt. Đây là một trong những lý do khiến nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo sớm phải dừng bước là do nhiều nhà đầu tư Việt Nam còn e ngại, không dám mạnh tay đầu tư cho các doanh nghiệp khởi nghiệp vì mức độ rủi ro cao, chưa rõ về khả năng sinh lời. Bên cạnh đó, các nhà đầu tư cá nhân/thiên thần ở Việt Nam chủ yếu hoạt động tự phát, chưa có nhiều liên kết với nhau và chưa chuyên nghiệp hóa trong hoạt động đầu tư khởi nghiệp. Mặc dù thực tế từng có các thương vụ trị giá vài chục triệu USD, nhưng tính chất của thương vụ lại thiên về việc thu tóm doanh nghiệp khởi nghiệp, khác biệt với đầu tư để tăng trưởng.

**4. Hệ sinh thái khởi nghiệp chưa hoàn thiện,** những năm gần đây hệ sinh thái khởi nghiệp đang trên đà phát triển, về số lượng và chất lượng các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, thương vụ đầu tư... ngày càng tăng. Các định hướng chính sách cho thấy, hoạt động khởi nghiệp doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp tư nhân, đã được Đảng và Nhà nước Việt Nam hết sức quan tâm. Nhà nước đã có nhiều nỗ lực trong việc xây dựng hành lang pháp lý ngày càng thuận lợi hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, Bộ Khoa học và Công nghệ đã chủ trì, phối hợp cùng các Bộ, ngành liên quan tạo lập môi trường thể chế chính sách thuận lợi phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo với việc xây dựng và ban hành Thông tư số 01/2018/TT-BKHHCN ngày 12/4/2018 quy định tổ chức quản lý Đề án 844. Không thể không kể đến việc Chính Phủ đã ban hành Luật Hỗ trợ Doanh nghiệp Nhỏ và vừa ban hành ngày 12/6/2017, có hiệu lực thi hành kể từ ngày 1/1/2018 cùng nhiều Nghị định hướng dẫn đã quy định đối với những doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo được những điều kiện ưu tiên, ưu đãi về vốn - cụ thể sẽ có những hỗ trợ về lãi suất và Chính phủ sẽ cấp bù lãi suất đó cho một số đối tượng, Luật khoa học công nghệ cũng xác định về quỹ đầu tư hỗ trợ cho lĩnh vực khoa học công nghệ, trong đó có nhiều nội dung gắn với doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Đây là những chính sách rất tạo điều kiện cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam theo tinh thần Chính phủ kiến tạo và khởi tạo, tức là chấp nhận và chia sẻ một phần rủi ro với các doanh nghiệp. Tuy nhiên bên cạnh những kết quả đạt được về môi trường phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp còn khó khăn và thiếu rất nhiều thứ, đặc biệt là những vấn đề như thủ tục hành chính, điều kiện kinh doanh, giấy phép con các chính sách về đầu tư, các vấn đề liên quan đến thoái vốn, cho vay, vốn đầu tư mạo hiểm... tạo thành các rào cản, nút thắt khiến các nhà đầu tư còn e ngại, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo mất đi cơ hội kinh doanh, so với các nước trong khu vực, hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam vẫn còn tương đối non trẻ và chưa kết nối chặt chẽ với nhau.

### **3. Đề xuất một số giải pháp**

**Các doanh nhân khởi nghiệp sáng tạo cần chủ động trang bị cho mình kiến thức, kỹ năng về quản trị doanh nghiệp và khởi nghiệp.**

Từ các ý tưởng kinh doanh sáng tạo, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo sau khi được hình thành cần xây dựng tầm nhìn, chiến lược và kế hoạch phát triển phù hợp. Doanh nghiệp cần xây dựng mô hình quản trị vững chắc có khả năng ứng phó linh hoạt trước những biến động rủi ro của thị trường, hướng tới phát triển bền vững. Doanh nghiệp cần tăng cường áp dụng các công nghệ mới và đào tạo đội ngũ nhân sự có khả năng làm chủ công nghệ; nhất là trong bối cảnh Cách mạng công nghiệp 4.0 đang phát triển mạnh mẽ như hiện nay. Việc áp dụng các mô hình kinh doanh mới, công nghệ mới là yếu tố vô cùng quan trọng giúp doanh nghiệp có thể mở rộng quy mô và đóng góp đáng kể vào việc tăng hiệu quả hoạt động, sức cạnh tranh của doanh nghiệp. Bên cạnh việc tìm ra các ý tưởng khởi nghiệp độc đáo, các doanh nhân khởi nghiệp sáng tạo cần có khả năng hiện thực hóa các ý tưởng đó bằng việc trang bị cho mình và đội ngũ cộng sự kiến thức và kỹ năng quản trị điều hành doanh nghiệp như: quản trị chiến lược, quản trị nguồn nhân lực, quản trị tài chính, quản trị chất lượng dịch vụ, quản trị thương hiệu, quản trị marketing và truyền thông.... Chủ động nghiên cứu, cập nhật thông tin về chính sách, pháp luật để kịp thời nắm bắt, tiếp nhận, tận dụng các cơ hội, ưu đãi từ chính sách, Nhà nước và hạn chế tối đa các rủi ro trong quá trình khởi nghiệp. Các doanh nhân cũng cần chủ động, tích cực tham gia các khóa đào tạo về khởi nghiệp để nắm chắc và vận dụng tốt trong quá trình hoạt động. Ngoài ra, các doanh nhân đã khởi nghiệp thành công cũng khuyến khích các bạn trẻ hãy dành từ 3 đến 5 năm đi làm trong các công ty, tập đoàn để học hỏi chuyên môn, kỹ năng mềm và nắm bắt thị trường trước khi tính đến khởi nghiệp sáng tạo.

#### **Chủ động thu hút nguồn vốn đầu tư từ các kênh trên thị trường**

Các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo phải xây dựng một mạng lưới nguồn vốn bên ngoài thay vì coi ngân hàng là thực thể duy nhất cấp vốn cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp có thể tìm kiếm nguồn vốn từ các quỹ đầu tư, quỹ đầu tư mạo hiểm, thị trường vốn, các định chế tài chính, công ty tài chính... Hiện nay, hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam bắt đầu thu hút sự quan tâm lớn của các quỹ đầu tư mạo hiểm (Venture Capital Fund) trên thế giới và trong khu vực, nhiều quỹ đầu tư được thành lập tại Việt Nam với số vốn hàng trăm triệu USD và sẵn sàng rót vốn vào các dự án đầu tư mạo hiểm. Các chuyên gia cho rằng, Việt Nam nếu muốn xây dựng một quốc gia khởi nghiệp thì phải xây dựng được một hệ sinh thái khởi nghiệp, phải kêu gọi được những nhà đầu tư nước ngoài tham gia thị trường. Bởi người Việt Nam không

có thói quen mạo hiểm, nên rất khó để họ bỏ vốn đầu tư lĩnh vực này. Phải có các nhà đầu tư nước ngoài tham gia, họ sẽ xác lập cuộc chơi trước, sau đó nhiều nhà đầu tư trong nước mới mạnh dạn tham gia. Ngoài ra, Nhà nước cần sớm có hành lang pháp lý về huy động vốn đặc thù cho công ty khởi nghiệp sáng tạo để cho vay ngân hàng phát triển hơn, đây là kênh huy động vốn hữu ích cho khởi nghiệp sáng tạo.

### **Hoàn thiện hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam**

Để phong trào khởi nghiệp phát triển mạnh và bền vững, Nhà nước cần nhanh chóng xây dựng các chính sách và quy định pháp luật phù hợp, đồng thời có những chương trình cụ thể giúp hình thành và phát triển những doanh nghiệp khởi nghiệp mới thông qua việc xây dựng chiến lược khởi nghiệp quốc gia; tối ưu hóa môi trường pháp lý; tăng cường giáo dục tinh thần khởi nghiệp và phát triển các kỹ năng; tạo điều kiện trao đổi và đổi mới công nghệ; hỗ trợ tiếp cận tài chính; nâng cao nhận thức về khởi nghiệp và thiết lập các cụm liên kết, cụm ngành công nghiệp, các hiệp hội hỗ trợ. Cần xây dựng sự liên kết chặt chẽ, phối hợp giữa các thành phần trong cộng đồng hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam như: Vườn ươm, các công ty khởi nghiệp sáng tạo, các cơ quan thuộc Chính phủ; nguồn tài nguyên của các bên cần tập hợp để khai thác tối đa lợi ích cho các bên, đặc biệt là các công ty khởi nghiệp. Sớm đưa Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia vào hoạt động, để góp phần tích cực vào việc phát triển cộng đồng các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, nắm bắt được những cơ hội của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 để giúp nền kinh tế bắt kịp, đi cùng và vượt lên. Bên cạnh đó, cần đưa chương trình giảng dạy khởi nghiệp sáng tạo như là một môn học tại các trường đại học, có giáo trình đào tạo bài bản.

### **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Bộ Kế hoạch và Đầu tư - Cục Phát triển doanh nghiệp (2017), Sách trắng doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam, Nhà xuất bản Thống kê.
2. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2019), Sách trắng doanh nghiệp Việt Nam 2019, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Nhà xuất bản Thống kê.
3. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2018), Báo cáo phát triển bền vững doanh nghiệp khu vực tư nhân Việt Nam.
4. Bùi Nhật Quang (2017), Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở Việt Nam trong bối cảnh cách mạng công nghiệp lần thứ tư, Khoa học xã hội Việt Nam, số 10 - 2017
5. Cục Phát triển doanh nghiệp (2019), Báo cáo 1 năm tình hình triển khai Luật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa, Hà Nội.
6. Đặng Ngọc Dinh (2018), Thúc đẩy khởi nghiệp đổi mới sáng tạo - Một số đánh giá và đề xuất chính sách, JSTPM Tập 7, Số 1, 2018

7. Eric Ries (2011), *The Lean Startup: How Constant Innovation Creates Radically Successful Businesses*, New York: Crown Business
8. Nguyễn Chí Dũng - Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2019), Thời cơ mới cho Startup Việt Nam, Tạp chí Forbes Việt Nam, Số 74, tháng 7.2019
9. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam VCCI (2016), Việt Nam - Đắt lành cho khởi nghiệp: Tại sao không? Dự án Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh PCI.
10. Thủ tướng Chính phủ (2016), Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016 về việc phê duyệt Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025”, Hà Nội.



# KHUYẾN NGHỊ CHO XÂY DỰNG HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP KỸ THUẬT SỐ Ở VIỆT NAM

**Đỗ Thị Hoa Liên**

*Trường Đại học Lao động - Xã hội CSTP.HCM*

## **Tóm tắt**

*Bài viết trên cơ sở tổng hợp lý thuyết và thực trạng về hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số, đã đề xuất một số khuyến nghị cho xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số ở Việt Nam. Một số khuyến nghị cụ thể, bao gồm: Thúc đẩy nghiên cứu về hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số; Nỗ lực kết nối các bên liên quan trong hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số; Thúc đẩy tập trung hóa; Xây dựng khu tập trung dịch vụ khởi nghiệp; Đầu tư vào cơ sở hạ tầng thông minh; Học hỏi kinh nghiệm từ các quốc gia khác trên con đường xây dựng một hệ sinh thái kỹ thuật số sôi động thông qua tạo ra một chương trình tín dụng đặc biệt cho các công ty khởi nghiệp sáng tạo, tăng chất lượng các cơ sở ương tạo doanh nghiệp bằng cách áp dụng các tiêu chuẩn nghiêm ngặt, thúc đẩy nhanh việc số hóa các dịch vụ của Chính phủ.*

***Từ khóa:** Hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số; Hệ sinh thái kỹ thuật số; Khởi nghiệp trong nền kinh tế số.*

## **1. Đặt vấn đề**

Nền kinh tế kỹ thuật số đang gia nhập nền kinh tế thông thường và đang lan rộng nhanh chóng trên khắp hành tinh. Xu hướng công nghệ mới - trí tuệ nhân tạo, robot, điện toán đám mây, công nghệ mạng hoặc Internet vạn vật, cung cấp một khả năng chưa từng có cho con người. Số hóa nền kinh tế là cơ sở của sự đổi mới, tính cạnh tranh và tăng trưởng trong thế giới ngày nay. Trong thập kỷ qua, cơ sở hạ tầng kinh doanh kỹ thuật số với sự kết nối gia tăng giữa các sản phẩm, quy trình và dịch vụ, đang làm thay đổi căn bản chiến lược kinh doanh, quy trình kinh doanh, năng lực của công ty, sản phẩm, dịch vụ và các mối quan hệ chính trong các mạng lưới kinh doanh. Tuy nhiên, các nghiên cứu về tinh thần kinh doanh kỹ thuật số ở cấp độ hệ sinh thái còn rất ít. Hầu hết các nghiên cứu tập trung vào cấp độ cá nhân và tổ chức, trong đó, các quy trình và bối cảnh kinh doanh là điểm nghiên cứu chính. Do đó, để giải quyết lỗ hổng trong lý thuyết hệ sinh thái, cần có một công cụ hoặc khung để phân tích hệ sinh thái (Autio et al., 2015; Spigel, 2015) và một phạm vi vĩ mô là cần thiết để hiểu chiến lược kinh doanh kỹ thuật số (Spigel, 2015), trên cơ sở đó đề xuất các khuyến nghị để xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số.

## 2. Các khái niệm liên quan

### *Khái niệm hệ sinh thái khởi nghiệp*

Hệ sinh thái khởi nghiệp là một tập hợp các tác nhân kinh doanh (tiềm năng và hiện tại) liên kết với nhau, các tổ chức kinh doanh (như các công ty, các nhà đầu tư mạo hiểm, các nhà đầu tư thiên thần, các ngân hàng), các định chế (trường đại học, các cơ quan thuộc khu vực nhà nước, các thực thể tài chính) và các quá trình kinh doanh (như tỷ lệ thành lập doanh nghiệp, số các công ty tăng trưởng cao, mức độ “khởi nghiệp bom tấn”, số các doanh nhân khởi nghiệp liên tục, mức độ tâm lý bán tháo trong công ty và mức độ tham vọng kinh doanh, tất cả hợp nhất chính thức và không chính thức để kết nối, hòa giải và chi phối các hoạt động trong môi trường doanh nghiệp địa phương (Mason và Brown, 2014). Hệ sinh thái khởi nghiệp là sự kết hợp của văn hóa địa phương, mạng xã hội, vốn đầu tư, trường đại học và các chính sách kinh tế tích cực tạo ra môi trường hỗ trợ cho các dự án dựa trên sự đổi mới (Spigel, 2017a).

Trong những năm gần đây một cách tiếp cận đặc biệt có ảnh hưởng do Danie Isenberg phát triển. Ông đã đề cập đến một chiến lược hệ sinh thái khởi nghiệp để phát triển kinh tế. Ông xác định sáu yếu tố bên trong hệ sinh thái khởi nghiệp, đó là: Một nền văn hóa thuận lợi; Các chính sách và sự lãnh đạo tạo năng lực; Tính khả dụng của nguồn lực tài chính thích hợp; Nguồn nhân lực có chất lượng; Các thị trường thân thiện cho các sản phẩm, dịch vụ và một loạt các hỗ trợ về thể chế (Isenberg, 2010).

Như vậy, một hệ sinh thái khởi nghiệp, như bất kỳ hệ sinh thái nào, phải hoàn thành hai nhiệm vụ, để tạo ra giá trị cho hệ sinh thái và phân phối giá trị giữa các thành viên của hệ sinh thái (Stephen và cộng sự, 2012; Vargo và Lusch, 2010). Trong khi các khía cạnh kinh tế và công nghệ cố gắng đưa ra câu trả lời về việc tạo ra giá trị trong hệ sinh thái khởi nghiệp, thì khía cạnh xã hội quan tâm đến câu hỏi thứ hai là phân phối giá trị giữa các thành viên của hệ sinh thái.

### *Hệ sinh thái kỹ thuật số*

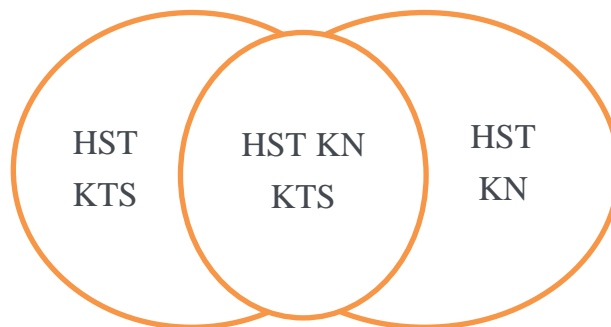
Khái niệm về hệ sinh thái kỹ thuật số được đề xuất như một cách mới để nhận thức các hệ thống ngày càng phức tạp và phụ thuộc lẫn nhau được tạo ra (Fiorina, 2000). Hệ sinh thái kỹ thuật số là một khái niệm mới, đa ngành, rất khó định nghĩa, do đó dẫn đến nhiều định nghĩa và tùy thuộc vào bối cảnh mà nó được định nghĩa (ví dụ: sinh thái, kinh tế và công nghệ).

Khái niệm hệ sinh thái kỹ thuật số xuất hiện khi số hóa ngày càng trở nên quan trọng hơn, và nó mô tả một hệ thống, trong đó các chủ thể (như đại lý, tổ chức) và mối quan hệ của họ, tập trung vào hỗ trợ lẫn nhau để mở rộng tiện ích, lợi ích và thúc đẩy chia sẻ thông tin (Li và cộng sự, 2012; Sussan và Acs, 2017). Một hệ sinh thái kỹ

thuật số là một môi trường kỹ thuật số được tạo ra bởi các thành phần kỹ thuật số có thể là các phần mềm, ứng dụng, dịch vụ, kiến thức, quy trình và mô hình kinh doanh, mô-đun đào tạo, khung hợp đồng, luật pháp, v.v (Fu, 2006). Từ góc độ kinh tế, hệ sinh thái kỹ thuật số được trình bày như một khái niệm ẩn dụ hữu ích để hiểu được sự năng động của mạng lưới kinh doanh ở cấp độ khu vực, ngành và sự tương tác của họ thông qua công nghệ thông tin (Dini và cộng sự, 2000). Mặc dù có các quan điểm khác nhau, nhưng các khái niệm về hệ sinh thái kỹ thuật số đều hướng tới hai trụ cột là công nghệ kỹ thuật số và con người (Sussan và Acs, 2017), và sự tương tác của hai thành phần này trong một hệ sinh thái.

### ***Hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số***

Cách tiếp cận hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số mới xuất hiện gần đây, rõ nhất là khi có sự xuất hiện của các công nghệ mới (Autio và cộng sự, 2017, Nambasian 2017, Sussan - Acs 2017). Sussan và Acs (2017) định nghĩa hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số như là sự kết hợp giữa khách hàng kỹ thuật số (người dùng và đại lý), trên các nền tảng trong không gian kỹ thuật số, thông qua việc sử dụng sáng tạo quản trị hệ sinh thái kỹ thuật số và quản trị hệ sinh thái khởi nghiệp, để tạo ra giá trị và tiện ích xã hội, bằng cách giảm chi phí giao dịch. Một khái niệm liên quan khác của Corallo và cộng sự (2007) về hệ sinh thái kỹ thuật số, là cơ sở hạ tầng cho phép công nghệ thông tin hỗ trợ sự hợp tác, chia sẻ và xây dựng hệ sinh thái kinh doanh. Như vậy, khái niệm hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số là sự tích hợp của hệ sinh thái kỹ thuật số và hệ sinh thái khởi nghiệp.



*Nguồn: Sussan – Acs, 2017*

*(HST KTS: Hệ sinh thái kỹ thuật số; HST KN KTS: Hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số; HST KN: Hệ sinh thái khởi nghiệp)*

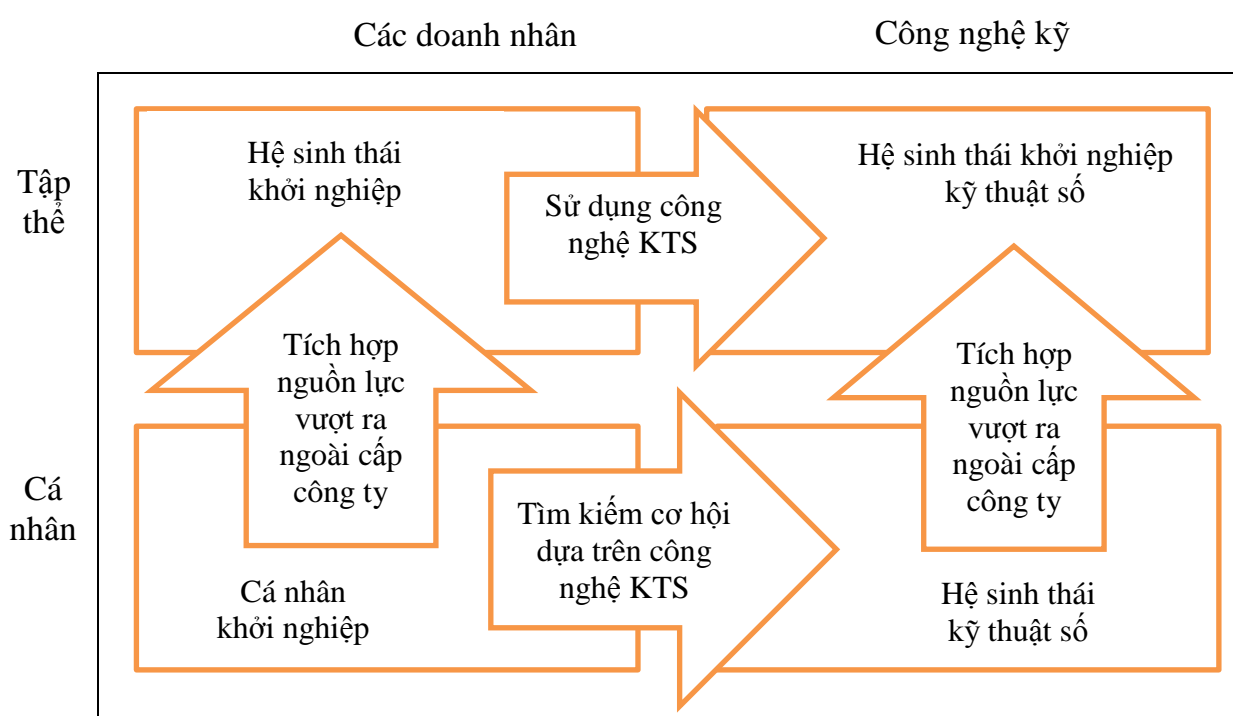
### **Hình 3: Sự tích hợp của hai hệ sinh thái**

Sự tích hợp của hai hệ sinh thái này giúp chúng ta hiểu rõ hơn về sự tương tác của các tác nhân và người dùng, kết hợp những hiểu biết của người dùng về hành vi cá nhân và xã hội. Hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số là một môi trường mở, có các mối liên kết theo miền - cụm, theo nhu cầu, tự tổ chức, trong đó, mỗi người chủ động và đáp ứng vì lợi ích và lợi nhuận riêng của mình.

### 3. Khung phân tích hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số

#### *Quá trình hình thành hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số*

Ở cấp độ cá nhân, doanh nhân truyền thống theo đuổi cơ hội dựa trên kinh doanh, kiến thức hay tổ chức, trong khi đó thì các doanh nhân kỹ thuật số cũng theo đuổi các cơ hội kỹ thuật số dựa trên kinh doanh, kiến thức hoặc tổ chức. Sau khi tích hợp nguồn lực vượt cấp công ty, một hệ sinh thái được hình thành ở cấp độ tập thể. Ở cấp độ này, sự khác biệt chính giữa hệ sinh thái khởi nghiệp và hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số là một hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số được tạo ra bởi các doanh nhân công nghệ kỹ thuật số, trong khi một hệ sinh thái khởi nghiệp được tạo ra bởi các doanh nhân nói chung (Li và cộng sự, 2017).



Nguồn: Li và cộng sự (2017)  
(KTS: Kỹ thuật số)

#### **Hình 4: Quá trình hình thành hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số**

##### *Các thành phần của hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số*

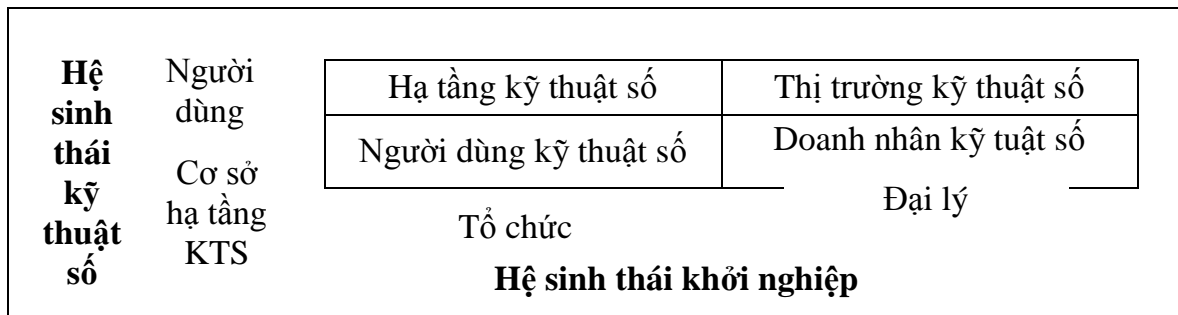
Hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số, bao gồm bốn thành phần: Cơ sở hạ tầng kỹ thuật số; Người dùng kỹ thuật số; Doanh nhân kỹ thuật số và thị trường kỹ thuật số (Sussan - Acs, 2017). Các thành phần này cùng mối quan hệ giữa chúng tạo nên khung lý thuyết về hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số. Đây là khung lý thuyết nền tảng đa chiều, giúp hiểu rõ hơn về hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số. Khung lý thuyết này có các đặc điểm:

- Có hai con đường cho các doanh nhân có kỹ năng công nghệ thông tin trở thành doanh nhân kỹ thuật số: Làm việc trong môi trường có cơ sở hạ tầng kỹ thuật số hiện có hoặc tạo cơ sở hạ tầng kỹ thuật số mới, trên cơ sở phát triển các nền tảng hoặc hệ thống mới;

- Thị trường kỹ thuật số, bao gồm, tất cả các khía cạnh của người dùng và đại lý: Các doanh nghiệp phát triển dựa trên mạng xã hội, thương mại điện tử, y tế điện tử, giáo dục điện tử và chính phủ điện tử;

- Sự tồn tại của các đại lý (doanh nhân) và người dùng (những người sử dụng Internet), tạo ra sự năng động, theo đó, các công ty cần phát triển các mô hình kinh doanh tích hợp hàng triệu khách hàng và nhờ sự tích hợp này mà kinh doanh kỹ thuật số đi vào cuộc sống;

- Kết quả của hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số là một hệ sinh thái bền vững.

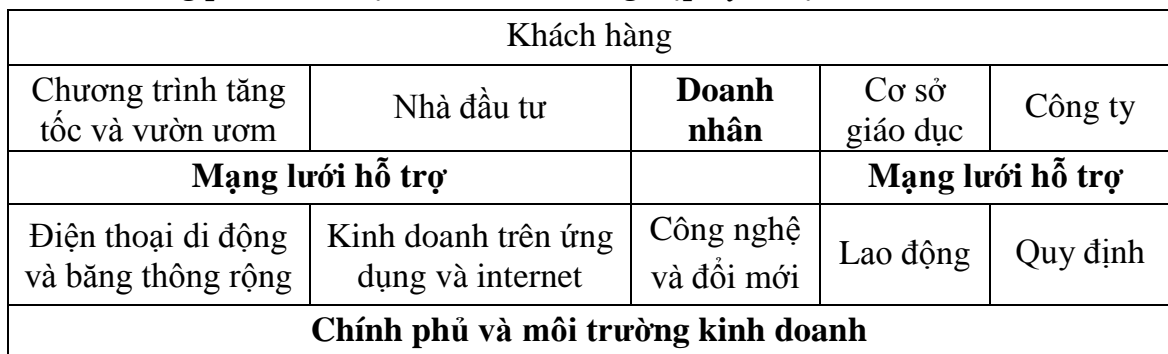


*Nguồn: Sussan – Acs (2017)*

### Hình 5: Các thành phần của hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số

Bốn thành phần trên có liên quan với nhau để hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số hoạt động và duy trì. Tính bền vững của hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số được thể hiện là một hệ sinh thái liên tục cho phép sự ra đời của các doanh nghiệp kỹ thuật số mới.

### Khung phân tích hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số



*Nguồn: A.T Kearney<sup>15</sup>*

### Hình 6: Khung phân tích hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số

<sup>15</sup> A.T. Kearney is a leading global management consulting firm with offices in more than 40 countries. Since 1926, we have been trusted advisors to the world's foremost organizations. A.T. Kearney is a partner-owned firm, committed to helping clients achieve immediate impact and a growing advantage on their most mission-critical issues. For more information, visit [www.atkearney.com](http://www.atkearney.com)

Trong khung phân tích hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số, doanh nhân là trái tim của hệ sinh thái. Các doanh nhân kỹ thuật số được đặc trưng bởi cường độ làm việc cao trong môi trường sử dụng các công nghệ kỹ thuật số mới (đặc biệt là các giải pháp cho lĩnh vực xã hội, dữ liệu lớn, điện thoại di động và công nghệ đám mây), để cải thiện hoạt động kinh doanh, phát minh mô hình kinh doanh mới, cải thiện trí tuệ kinh doanh, giao dịch với khách hàng và đối tác. Các doanh nhân này xây dựng và phát triển các doanh nghiệp kỹ thuật số trong hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số, dựa trên các trụ cột: Nền tảng kiến thức kỹ thuật số và thị trường công nghệ thông tin; Môi trường kinh doanh kỹ thuật số thân thiện; Tiếp cận tài chính; Kỹ năng số và lãnh đạo điện tử; Và một nền văn hóa khởi nghiệp. Davidson và cộng sự (2010) cho rằng một doanh nhân kỹ thuật số thành công nên kết hợp kinh doanh, kiến thức và các cơ hội thể chế. Mặc dù kinh doanh kỹ thuật số có tương quan cao với việc ứng dụng công nghệ, nhưng khái niệm này nên có định nghĩa rộng hơn, vì nó cũng được coi là một cách tiếp cận kinh doanh, với tư duy kinh doanh và với chuyên môn kỹ thuật số trải rộng trên toàn hệ thống doanh nghiệp và các giá trị kinh doanh. Tham gia vào nền kinh tế kỹ thuật số không giống như có truy cập internet băng thông rộng. Có những yếu tố khác ảnh hưởng đến sự phát triển của nền kinh tế kỹ thuật số: Quy định tạo ra một môi trường kinh doanh đầy đủ; Kỹ năng số để tạo điều kiện cho việc sử dụng các công nghệ; Và các tổ chức hỗ trợ các quá trình này (Peña – López, 2016). Hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số không chỉ là hệ sinh thái tạo ra sự đổi mới kỹ thuật số, mà còn là hệ sinh thái hỗ trợ tinh thần kinh doanh dựa trên sự đổi mới kỹ thuật số.

Như vậy, trong hệ sinh thái kỹ thuật số, các chủ thể không chỉ đơn giản là sử dụng máy tính để thực hiện các tác vụ mà trước đây đã được thực hiện thủ công hoặc trên các thiết bị khác. Thay vào đó, hệ sinh thái kỹ thuật số nhấn mạnh cơ hội và nhu cầu cho các tổ chức và cá nhân sử dụng các công nghệ để thực hiện các nhiệm vụ tốt hơn, nhanh hơn và thường là khác so với trước đây. Nhiều doanh nhân đã nắm bắt các công nghệ kỹ thuật số để tạo ra các công ty mới và mô hình kinh doanh mới. Chẳng hạn, trong kinh doanh bán lẻ. Hầu hết các nhà bán lẻ ban đầu phát triển các trang web để bán hàng trực tuyến. Khi thế giới chuyển nhiều hơn vào nền kinh tế kỹ thuật số, các nhà bán lẻ tiên tiến hiện nay tận dụng các công nghệ để tiếp cận và phục vụ khách hàng thông qua nhiều kênh khác nhau. Các nhà bán lẻ này sử dụng các ứng dụng bán hàng và di động trực tuyến để xác định người mua, cho dù họ đang mua sắm qua internet hoặc trực tiếp. Họ có thể thu thập và phân tích dữ liệu của mỗi khách hàng để hiểu rõ hơn về sở thích của họ. Và họ có thể sử dụng dữ liệu đó để tiếp cận với khách hàng thông qua phương tiện truyền thông xã hội, cho phép dịch vụ tốt hơn và cuối cùng là doanh số cao hơn và tăng lòng trung thành của khách hàng với thương hiệu. Hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số không chỉ là sự kết hợp của các nguồn lực (Spigel, 2015), mà còn là một hình thức tổ chức mới (Gulati và cộng sự, 2012; Puranam và cộng sự, 2014).

#### 4. Thực trạng hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số tại Việt Nam

Kể từ khi bắt đầu nền kinh tế kỹ thuật số những năm 2000, Việt Nam đã xác định được 3 thế hệ nhà sáng lập: (1) Thế hệ đầu tiên (thời gian thành lập từ năm 2000 đến 2006), gồm nhà sáng lập của những startup công nghệ nổi bật như VNG, VCCorp, 24H, Yeah1, Vatgia hay NextTech; (2) Thế hệ thứ 2 (thời gian thành lập từ năm 2007 đến 2014), gồm nhà sáng lập của những công ty như Batdongsan.com, Tiki, Foody, Topica và Nhaccuatui, họ bắt đầu trong một môi trường có tính cạnh tranh cao hơn so với người tiền nhiệm. Thế hệ này có xu hướng tập trung vào lĩnh vực kinh doanh cốt lõi thông qua mở rộng theo chiều dọc; (3) Thế hệ thứ 3 (thời gian thành lập từ 2015 trở đi), chú trọng nhiều hơn trong việc xây dựng công nghệ cốt lõi mạnh mẽ như một lợi thế cạnh tranh.

Việt Nam đã phát triển từ một hệ sinh thái khởi nghiệp ít hoạt động, lên vị trí thứ 3, chỉ sau Indonesia và Singapore (Theo Báo cáo đầu tư công nghệ Việt Nam do công ty đầu tư mạo hiểm Cento Ventures phối hợp với Quỹ đầu tư mạo hiểm ESP Capital công bố). Lượng vốn đầu tư và số lượng giao dịch công nghệ được thực hiện đã tăng gấp 6 lần, trong giai đoạn 2 năm, từ nửa đầu năm 2017 đến nửa đầu năm 2019. Các startup Việt Nam đã huy động tổng cộng 246 triệu USD trong 6 tháng đầu năm 2019, trong đó, 3 khoản đầu tư lớn nhất vào Tiki, VNPay và VNG đã chiếm 63%, và lĩnh vực bán lẻ và thanh toán chiếm khoảng 60% các khoản đầu tư (báo cáo của Cento Ventures và ESP Capital)

Việt Nam đang trong giai đoạn quan trọng, khi các thành phần chính của nền kinh tế kỹ thuật số đang bắt đầu thành hình. Báo cáo của Standard Chartered dự đoán rằng tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam sẽ duy trì ở mức khoảng 7% đến năm 2020 và GDP bình quân đầu người sẽ vượt qua mốc 10.000 USD vào năm 2030. Hơn nữa, đặc điểm nhân khẩu học, gồm 60% là dân số trẻ, dưới 35 tuổi sẽ tạo điều kiện thuận lợi để phát triển di động và internet, mang lại thêm 10 triệu người tiêu dùng trực tuyến vào năm 2023.

Đồng thời, sự thúc đẩy kinh tế còn đến từ việc nhiều công ty kỹ thuật số được chú trọng đầu tư để xây dựng cơ sở hạ tầng thương mại, thanh toán và logistics tốt hơn. Một số yếu tố khác, bao gồm, sự hỗ trợ tích cực của chính phủ, sự quan tâm ngày càng tăng từ các nhà đầu tư trong và ngoài nước, và các doanh nghiệp cũng đóng vai trò tích cực trong hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số của Việt Nam (FPT hỗ trợ đầu tư cho các startup địa phương; một số ngân hàng cung cấp chương trình cho vay ưu đãi đối với các công ty khởi nghiệp; Tập đoàn Viettel tổ chức và tài trợ cho nhiều sự kiện khởi nghiệp).

## **5. Các khuyến nghị nhằm xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số ở Việt Nam**

Xu hướng toàn cầu hướng tới khởi nghiệp kỹ thuật số, cùng với nhu cầu về công nghệ kỹ thuật số để cải thiện các dịch vụ cơ bản như chăm sóc sức khỏe và giáo dục, và sự sẵn có của điện thoại thông minh giá rẻ sẽ thúc đẩy sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số. Mặc dù Việt Nam được hưởng lợi từ việc áp dụng rộng rãi hơn các công nghệ kỹ thuật số, nhưng vẫn là lạc hậu so với nhiều quốc gia trong khu vực. Việt Nam có thể thúc đẩy phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số khi Chính phủ tiếp tục mở rộng phạm vi và quy mô của chiến lược phát triển công nghệ kỹ thuật số để khuyến khích đổi mới, phát triển cơ sở hạ tầng, khởi nghiệp và hợp tác quốc tế. Việt Nam có tiềm năng của dân số đông và trẻ, cùng với chuyên môn công nghệ thông tin ngày càng phát triển, đồng thời cũng có những nguồn nhân lực cần thiết để xây dựng một hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số sôi động, tuy nhiên, khó khăn, thách thức còn nhiều. Hàm ý chính sách trong khuôn khổ xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số là làm cho nền kinh tế mạnh và năng động hơn, một quốc gia không chỉ nên đầu tư vào cơ sở hạ tầng kỹ thuật số mà còn đầu tư cả hệ sinh thái khởi nghiệp. Những khuyến nghị sau cần được thực hiện đồng bộ:

***Thúc đẩy nghiên cứu về hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số*** để hiểu được tác động lớn, tiềm năng và tăng trưởng kinh doanh cao, có khả năng mở rộng và tạo ra giá trị lớn từ các công nghệ kỹ thuật số. Mặt khác, trong khi các công nghệ kỹ thuật số mang tính toàn cầu, nhưng việc tạo ra các công ty kỹ thuật số vẫn mang tính địa phương. Do đó, chương trình nghiên cứu để hiểu hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số nên tiếp tục điều tra các cụm, khu vực, cũng như so sánh quốc gia.

***Thúc đẩy tập trung hóa:*** Đối với các hệ sinh thái, mức độ tập trung hóa là thấp, bởi vì tính mở và tính tự tổ chức của chúng. Tuy nhiên, tập trung hóa không được loại trừ khỏi hệ sinh thái (Gulati et al., 2012). Tập trung là cần thiết để thành lập hệ sinh thái. Sự tập trung cao độ này nhằm tăng cường kiểm soát các tác nhân trong hệ sinh thái, đảm bảo hệ sinh thái tiến tới mục tiêu của nó, thay vì phát triển ngẫu nhiên. Trong giai đoạn đầu hình thành và thực hiện hệ sinh thái, cần phân chia nhiệm vụ đã được thiết kế và phân bổ nhiệm vụ đã được giao, nên đó là một quá trình tập trung cao độ, và trong giai đoạn tiếp theo, một quá trình tập trung hóa ở mức độ thấp hơn. Tuy nhiên, việc thiết kế và thực hiện hệ sinh thái là rất phức tạp, do đó, các đóng góp từ dưới lên là rất cần thiết để giải quyết sự yếu kém của một quá trình tập trung cao độ và hoàn thành phân công lao động (Thomas và Autio, 2012).

***Xây dựng khu tập trung dịch vụ khởi nghiệp,*** đưa vào hoạt động cổng thông tin khởi nghiệp quốc gia nhằm cung cấp, hỗ trợ các thông tin liên quan đến hoạt động khởi nghiệp, những kiến thức cơ bản về khởi nghiệp, cổng thông tin này sẽ được tích



hợp với Website của các cơ quan liên quan đến khởi nghiệp, các hội/hiệp hội, Website địa phương, các viện nghiên cứu, trường đại học... tạo thành mạng lưới liên kết, cộng hưởng, chia sẻ, hỗ trợ giữa nhà quản lý, cộng đồng nhà khoa học, doanh nghiệp thành đạt và cá nhân, nhóm khởi nghiệp.

**Đầu tư vào cơ sở hạ tầng thông minh**, nhằm tăng năng suất, giảm sử dụng tài nguyên và đảm bảo khả năng tồn tại lâu dài về môi trường, cùng sự an toàn. Cụ thể, phải có sự đầu tư đột phá công nghệ thúc đẩy những tiến bộ trong sản xuất kinh doanh và quản lý dữ liệu, đồng thời, tích hợp các phương pháp mới cho phân tích nâng cao để cung cấp thông tin đánh giá hiệu quả, chi phí, hỗ trợ ra quyết định dựa trên dữ liệu và tăng cường ứng dụng tự động hóa trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

**Nỗ lực kết nối các bên liên quan trong hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số:** Đối với việc nỗ lực kết nối giữa các tác nhân trong hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số rất quan trọng. Các phương pháp phổ biến được sử dụng để thúc đẩy tích hợp và kết nối là đồng sáng tạo giá trị (Gulati et al., 2012; Puranam et al., 2014). Một số kết nối có thể nhìn thấy, trong khi những kết nối khác là vô hình và khó nắm bắt. Các yếu tố như văn hóa hỗ trợ giúp tăng cường các kết nối này. Văn hóa ảnh hưởng đến hành động của con người và là một yếu tố quan trọng trong hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số (Spigel, 2015). Tác động của văn hóa doanh nghiệp định hình hành động của mọi người trong hệ sinh thái và những người có chung văn hóa được kết nối để thực thi tích hợp nỗ lực.

Đồng thời, Việt Nam có thể **học hỏi kinh nghiệm từ các quốc gia khác trên con đường xây dựng một hệ sinh thái kỹ thuật số sôi động:** Dành một tỷ lệ % GDP quốc gia cho việc số hóa các dịch vụ của chính phủ; Thành lập các quỹ đầu tư mạo hiểm công, hợp tác với các nhà đầu tư tư nhân và tạo ra một chương trình tín dụng đặc biệt cho các công ty khởi nghiệp sáng tạo và các công ty có mức tăng trưởng cao; Tăng cường năng lực đổi mới bằng cách điều chỉnh hệ thống giáo dục phù hợp với nhu cầu của thị trường và tăng cường đào tạo kỹ năng cho người lao động để đáp ứng các yêu cầu của công nghệ kỹ thuật số; Tăng chất lượng các cơ sở ươm tạo doanh nghiệp, bằng cách áp dụng các tiêu chuẩn nghiêm ngặt cho các chính sách quản lý, vận hành và các dịch vụ được cung cấp cho các doanh nghiệp khởi nghiệp; Thúc đẩy thu hút các nhà đầu tư và chuyên gia đầu tư mạo hiểm và hỗ trợ trao đổi R & D giữa doanh nghiệp khởi nghiệp nước ngoài và trong nước.

### **Những khuyến nghị cụ thể cho các bên liên quan chính**

Phần này phác thảo các nội dung theo thứ tự ưu tiên mà các bên liên quan có thể thực hiện để hỗ trợ phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số.

### *Đối với các tập đoàn*

- Cung cấp hỗ trợ tiếp thị và phân phối cho các doanh nghiệp khởi nghiệp như một phần của chương trình ươm tạo và tăng tốc hoặc thông qua quan hệ đối tác thương mại;
- Phát triển các quy trình đơn giản và rõ ràng cho quan hệ đối tác thương mại với các công ty mới khởi nghiệp;
- Cung cấp quyền truy cập vào giao diện ứng dụng, bộ công cụ kỹ thuật số và khởi động vùng thử nghiệm để sử dụng trong việc phát triển sản phẩm và dịch vụ.

### *Đối với các trường đại học*

- Phối hợp chặt chẽ với các doanh nghiệp thông qua thực tập, trung tâm R & D và các cơ chế khác;
- Kết hợp các khóa học trực tuyến quốc tế về công nghệ thông tin, quản trị kinh doanh và phát triển sản phẩm vào chương trình giảng dạy.

### *Đối với nhà đầu tư*

- Tăng cường hợp tác giữa các quỹ đầu tư mạo hiểm với các quỹ, tổ chức quốc tế và Chính phủ;
- Tăng cường mạng lưới các nhà phân tích chuyên nghiệp đối với đầu tư mạo hiểm bằng cách chia sẻ kiến thức về các mô hình và công cụ đánh giá khởi nghiệp kỹ thuật số.

### *Đối với doanh nhân*

- Tập trung ban đầu vào việc phát triển cơ sở khách hàng nhằm tạo thị trường;
- Cân nhắc ra mắt sản phẩm hoặc dịch vụ tại một thị trường phát triển ban đầu, để giúp đảm bảo cho các nhà đầu tư hạt giống vào thị trường đó.

### *Đối với các cơ sở ươm tạo khởi nghiệp*

- Các chương trình cho doanh nghiệp khởi nghiệp tập trung vào hai chủ đề: Phát triển sản phẩm và thu hút khách hàng;
- Tổ chức các sự kiện kết nối với các chuyên gia và nhà đầu tư trong ngành;
- Tổ chức các trung tâm đào tạo huấn luyện viên và cố vấn;
- Hợp tác với các tổ chức quốc tế để tiếp cận chuyên môn toàn cầu.

### *Đối với Chính phủ*

- Cung cấp đầu tư hạt giống cho các công ty khởi nghiệp;
- Hình thành các quỹ cộng đồng để cung cấp nguồn tài chính chi phí thấp cho các quỹ đầu tư mạo hiểm chuyên nghiệp;
- Tạo điều kiện chính sách để các quỹ trong và ngoài nước dễ dàng thực hiện các giao dịch đầu tư giai đoạn đầu;

- Tăng cường quyền sở hữu trí tuệ để giữ các công ty công nghệ trong nước, đồng thời thành lập văn phòng chuyên giao công nghệ tại các trung tâm nghiên cứu;
- Có chế độ thuế đặc biệt cho các doanh nghiệp khởi nghiệp chấp nhận rủi ro trong nghiên cứu và triển khai công nghệ mới;
- Phát triển các cơ sở hạ tầng cho các cơ sở ươm tạo và trung tâm đổi mới chất lượng cao, thông qua sự hỗ trợ của các ngành công nghiệp;
- Thúc đẩy nhu cầu đổi mới, ví dụ, bằng cách khởi xướng nhanh các chương trình hỗ trợ các dịch vụ quản trị kỹ thuật số trong các dịch vụ giáo dục, y tế và hành chính.

### **Kết luận**

Các thuộc tính, nguyên tắc và trụ cột được liệt kê cho thấy cách tiếp cận hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số chứa đựng sự thay đổi tư duy kinh tế truyền thống về các doanh nghiệp, và đặc biệt là về thị trường và thất bại thị trường, đến một quan điểm kinh tế mới về con người, mạng lưới, thể chế và công nghệ số. Cách tiếp cận hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số, không chỉ coi doanh nghiệp là kết quả của hệ thống, mà còn thấy tầm quan trọng của các doanh nhân là người trung tâm (lãnh đạo) trong việc tạo ra hệ thống và giữ cho hệ thống hoạt động hiệu quả. Bởi chính doanh nghiệp khởi nghiệp với khả năng sản xuất, hỗ trợ và nuôi dưỡng sự phát triển của các công ty thành các công ty lớn hơn của họ, do đó làm cho hệ sinh thái được mở rộng về quy mô và phát triển (Brown & Mason, 2017).

Số hóa và các công nghệ kỹ thuật số, hỗ trợ khai thác các cơ hội kinh doanh, bằng cách tái cấu trúc các chức năng và mối quan hệ, giảm khoảng cách giữa các nhà cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ và người tiêu dùng (Autio et al. 2017). Sự ra đời và phát triển của công nghệ kỹ thuật số là một động lực quan trọng để nhận ra các cơ hội mới và quá trình này có thể gián tiếp dẫn đến hoạt động kinh doanh. Việc sử dụng các công nghệ kỹ thuật số ảnh hưởng đến quá trình và kết quả kinh doanh, vì chúng giúp quá trình trở nên trôi chảy, linh hoạt và có mặt ở khắp mọi nơi. Như vậy, một hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số là một hệ sinh thái nơi các doanh nghiệp kỹ thuật số xuất hiện và phát triển. Một hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số rất quan trọng cho sự thành công của tinh thần kinh doanh kỹ thuật số (Spigel, 2015). Một số khuyến nghị nhằm xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số ở Việt Nam: Thúc đẩy nghiên cứu về hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số; Nỗ lực kết nối các bên liên quan trong hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số; Thúc đẩy tập trung hóa; Xây dựng khu tập trung dịch vụ khởi nghiệp; Đầu tư vào cơ sở hạ tầng thông minh; Học hỏi kinh nghiệm từ các quốc gia khác trên con đường xây dựng một hệ sinh thái kỹ thuật số sôi động thông qua tạo ra một chương trình tín dụng đặc biệt cho các công ty khởi nghiệp sáng tạo, tăng chất lượng các cơ sở ươm tạo doanh nghiệp bằng cách áp dụng các tiêu chuẩn nghiêm ngặt, dành tỷ lệ % GDP quốc gia cho việc số hóa các dịch vụ của Chính phủ.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Autio, E., Nambisan, S., Thomas, L. D., & Wright, M. (2017). Digital affordances, spatial affordances, and the genesis of entrepreneurial ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal*. ; DOI: 10.1002/sej.1266.
2. Brown, R., & Mason, C. (2017). Looking inside the spiky bits: A critical review and conceptualisation of EEs. *Small Business Economics*, 49(1), 11–30
3. Brown, R., & Mason, C. (2017). Looking inside the spiky bits: A critical review and conceptualisation of EEs. *Small Business Economics*, 49(1), 11–30
4. Brown, R., & Mason, C. (2017). Looking inside the spiky bits: A critical review and conceptualisation of EEs. *Small Business Economics*, 49(1), 11–30
5. Brown, R., & Mason, C. (2017). Looking inside the spiky bits: A critical review and conceptualisation of EEs. *Small Business Economics*, 49(1), 11–30
6. Brown, R., & Mason, C. (2017). Looking inside the spiky bits: A critical review and conceptualisation of EEs. *Small Business Economics*, 49(1), 11–30
6. Corallo, A., Passiante, G., & Prencipe, A. (Eds.). (2007). *The digital business ecosystem*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
7. Cento Ventures & ESP Capital (2019), Báo cáo đầu tư công nghệ tại Việt Nam.
8. Davidson, E., & Vaast, E. (2010). Digital entrepreneurship and its sociomaterial enactment. 43rd Hawaii International Conference on System Sciences (HICSS) (pp. 1–10).
9. Dini, et al. (2005). *The digital ecosystems research vision: 2010 and beyond*. Technical Report, European Commission.
10. Fiorina, C. (2000). *The Digital Ecosystem*, Speech at World Resources Institute Conference, Seattle, Washington.
11. Freeman, J. H., & Audia, P. G. (2006). Community ecology and the sociology of organizations. *Annual Review of Sociology*: 145-169.
12. Gulati, R., Puranam, P., & Tushman, M. (2012). Meta-organization design: Rethinking design in interorganizational and community contexts. *Strategic Management Journal*, 33(6), 571–586.
13. Isenberg, D. (2010). The big idea: How to start and entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review*, 88(6), 40–50.
14. Li, W., Badr, Y., & Biennier, F. (2012). Digital ecosystems: challenges and prospects. In proceedings of the international conference on management of Emergent Digital EcoSystems (pp. 117–122).
15. Li et al., (2017), Digital entrepreneurship ecosystem as a new form of organizing: the case of Zhongguancun. *Frontiers of Business Research in China*. DOI 10.1186/s11782-017-0004-8.
16. Mason, C. & Brown, R. (2014). *Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship*. Background paper prepared for the workshop organised by the OECD LEED Programme and the Dutch Ministry of Economic Affairs on Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship, The Hague, Netherlands.

17. Nambisan, S. (2017). Digital entrepreneurship: Toward a digital technology perspective of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(6), 1029-1055.
  18. Peña-López, I. (2016). *World development report 2016: Digital dividends*. Washington, DC: The World Bank.
  19. Puranam, P., Alexy, O., & Reitzig, M. (2014). What's 'new' about new forms of organizing? *Academy of Management Review*, 39(2), 162–180.
  20. Fu, H. (2006). Formal Concept Analysis for Digital Ecosystem. *Proceedings of the 5th International Conference on Machine Learning and Applications*, 143–148.
  21. Spigel, B. (2015). The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*. Forthcoming.
  22. Spigel, B. (2017a). The relational organization of entrepreneurial ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41, 49–72.
  23. Stam, E., & Spigel, B. (2017). Entrepreneurial ecosystems. In R. Blackburn, D. De Clercq, J. Heinonen, & Z. Wang (Eds.), *Sage handbook for entrepreneurship and small business*. in press.
  24. Sussan, F., & Acs, Z. J. (2017). The digital entrepreneurial ecosystem. *Small Business Economics*, 49(1) pp. 55-73.
  25. Stephen, L., Vargo, S. L., & Akaka, M. A. (2012). Value cocreation and service systems (Re)Formation: A service ecosystems view. *Service Science*, 4(3), 207–217.
  26. Thomas, L., & Autio, E. (2012). Modeling the ecosystem: a meta-synthesis of ecosystem and related literatures.
  27. Vargo, S. L., & Lusch, R. F. (2010). From repeat patronage to value co-creation in service ecosystems: A transcending conceptualization of relationship. *Journal of Business Market Management*, 4(4), 169–179.
- <http://thoibaonganhng.vn/he-sinh-thai-khoi-nghiep-viet-nam-vuon-len-top-3-asean-91243.html>
- <https://smeconnect.vpbank.com.vn/tintuc/tin-tuc-doanh-nghiep/khoi-nghiep/he-sinh-thai-khoi-nghiep-viet-nam-vuon-len-top-3-trong-6-nuoc-lon-nhat-asean-tiki-va-vn-pay-la-2-don-vi-nhan-dau-tu-cong-nghe-lon-nhat.1091/>

# THÚC ĐẨY SỰ PHÁT TRIỂN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

**TS. Bùi Thanh Tuấn**

*Bộ Công an*

**ThS. Nguyễn Cảnh Dương**

*Bộ Công an*

## **Tóm tắt**

*Thời gian qua, Việt Nam tham gia hàng loạt hiệp định thương mại tự do (FTA) thế hệ mới, đã đem lại nhiều cơ hội nhưng cũng đặt ra không ít khó khăn, thách thức cho các doanh nghiệp Việt Nam, nhất là các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Vì vậy, việc nghiên cứu, đánh giá về thực trạng phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là cần thiết, từ đó, bài viết bước đầu đưa ra một số giải pháp nhằm thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, góp phần tạo ra động lực phát triển nhanh và bền vững nền kinh tế Việt Nam thời gian tới.*

***Từ khóa:** Doanh nghiệp; khởi nghiệp; sáng tạo.*

## **1. Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và sự hỗ trợ của nhà nước**

Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo (start-up) là khởi nghiệp để thực hiện ý tưởng mới, thực hiện kết quả nghiên cứu; có khả năng tăng trưởng nhanh dựa trên việc triệt để sử dụng, khai thác kỹ thuật, công nghệ, giải pháp quản lý mới hay mô hình kinh doanh mới để nâng cao chất lượng, giá trị sản phẩm hay tạo sản phẩm mới.

Doanh nghiệp khởi nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là cơ sở tạo nên lực lượng doanh nghiệp ngày càng lớn mạnh, góp phần tạo công ăn việc làm, làm năng động nền kinh tế trong cơ chế thị trường hay thúc đẩy nhanh quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế... Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo sau khi thành công sẽ phát triển nhanh chóng trở thành các doanh nghiệp lớn đem lại những nguồn lợi nhuận khổng lồ. Các start-up thường hoạt động dựa trên mô hình kinh doanh có thể “lặp lại hoặc mở rộng nhanh chóng”, hoặc còn gọi là “có tiềm năng tăng trưởng nhanh” về quy mô người dùng, khách hàng hoặc doanh thu, lợi nhuận. Với những doanh nghiệp thành công, quy mô của doanh nghiệp sẽ được mở rộng, dần trở thành các doanh nghiệp lớn, các tập đoàn xuyên quốc gia, đóng góp vào tăng trưởng nhanh và bền vững của bất cứ nền kinh tế nào. Do đó, tạo môi trường thuận lợi cho sự phát triển mạnh mẽ của các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo là con đường để một quốc gia phát triển kinh tế nhanh và bền vững.

Với mục tiêu thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tăng cường cạnh tranh, khuyến khích sáng tạo và phát triển khoa học - công nghệ, tạo thêm công ăn việc làm và tăng nguồn thu cho ngân sách, từ nhiều thập kỷ trước, chính phủ nhiều nước trên thế giới đã đưa ra nhiều biện pháp khuyến khích và thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp sáng tạo, tập trung ưu tiên cho các hoạt động đầu tư - kinh doanh có yếu tố sáng tạo, sử dụng công nghệ, có hiệu quả kinh tế cao. Hiện nay, trước sự phát triển mạnh mẽ của cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư, sự định hướng tương lai kinh tế số và nhu cầu đổi mới, tái cơ cấu nền kinh tế...; đồng thời yêu cầu cải thiện năng lực cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng, chính phủ các nước trên thế giới đưa ra nhiều cơ chế, chính sách hỗ trợ sự phát triển của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo nhằm tạo ra làn sóng khởi nghiệp, xây dựng quốc gia khởi nghiệp.

Cùng với xu hướng hội nhập ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế thế giới, hoạt động khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam đã bắt đầu từ hơn 10 năm nay, với việc hình thành một số doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong lĩnh vực thương mại điện tử, dạy học trực tuyến... Theo đó, cùng với quá trình hình thành và phát triển của cộng đồng doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, hệ thống hỗ trợ khởi nghiệp và mạng lưới nhà đầu tư cho công ty khởi nghiệp (bao gồm không chỉ các nhà đầu tư trong nước mà còn các nhà đầu tư nước ngoài) cũng hình thành và phát triển, hoạt động ngày càng hiệu quả, trong đó, nổi bật là vai trò của các cố vấn khởi nghiệp (vốn có từ lâu ở nước ngoài), hoạt động ngày càng chuyên nghiệp ở Việt Nam. Chính phủ Việt Nam xác định, doanh nghiệp trong đó gồm cả doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là đối tượng quan trọng của nền kinh tế, là động lực cho tăng trưởng kinh tế và phát triển bền vững. Việt Nam đang nỗ lực phấn đấu đạt mốc 1 triệu doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo vào năm 2020 - điều không hề dễ dàng đòi hỏi sự quyết tâm mạnh mẽ từ phía Nhà nước, doanh nghiệp và người dân. Thời gian qua, Chính phủ đã dành ngày càng nhiều sự quan tâm hơn đến phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp. Năm 2016 được xem là năm Khởi nghiệp Quốc gia, mang tính bản lề cho các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp lớn hơn trong tương lai. Để tạo điều kiện cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo phát triển, thời gian qua, Chính phủ đã ban hành nhiều cơ chế, chính sách hỗ trợ, điển hình như:

(i) Ngày 18/5/2016, Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025” (Đề án 844) nhằm tạo lập môi trường thuận lợi cho sự phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, bao gồm các giải pháp, hoạt động nhằm phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo quốc gia. Đề án được xem như dấu ấn quan trọng trong chủ trương tạo lập môi trường kinh doanh thuận lợi để thúc đẩy quá trình hình thành và phát triển các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam.

(ii) Để tạo hành lang pháp lý cho hoạt động khởi nghiệp sáng tạo và đầu tư khởi nghiệp sáng tạo Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2017 đã được ban

hành. Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2017 có hiệu lực từ ngày 01/01/2018 đã quy định các nội dung chính về đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo bao gồm miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp đối với nhà đầu tư khởi nghiệp sáng tạo và có cơ chế cho phép địa phương đối ứng đầu tư cho doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo với các quỹ đầu tư tư nhân. Luật Chuyển giao công nghệ sửa đổi năm 2017 cũng đã quy định nội dung cho phép sử dụng quỹ phát triển khoa học và công nghệ tại doanh nghiệp để đầu tư, đối ứng vốn, nhận vốn đối ứng đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo và các văn bản hướng dẫn liên quan về việc đăng ký, thành lập, hoạt động, ưu đãi thuế của quỹ đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo, quy định về các hoạt động hỗ trợ từ phía Nhà nước cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo...

(iii) Chính phủ đã ban hành nhiều nghị định như: Nghị định số 34/2018/NĐ-CP về việc thành lập, tổ chức và hoạt động của quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa; Nghị định số 38/2018/NĐ-CP quy định chi tiết về đầu tư cho doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo; Nghị định số 39/2018/NĐ-CP hướng dẫn quy định chi tiết một số điều của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa...

Ngoài ra, Chính phủ còn đưa ra các chính sách, thực hiện nhiều chương trình và giải pháp trọng tâm hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo như: Chương trình đổi mới sáng tạo Việt Nam - Phần Lan; Dự án đẩy mạnh đổi mới, sáng tạo thông qua nghiên cứu, khoa học và công nghệ; Dự án xây dựng chính sách đổi mới và phát triển các cơ sở ươm tạo doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo...; tổ chức thường xuyên các sự kiện cho khởi nghiệp Techfest, Demoday, HatchFair.

## **2. Một số nét cơ bản về thực trạng phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam hiện nay**

Thời gian qua, hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia ở Việt Nam đã có sự gia tăng cả về chất và lượng; trong đó số lượng vốn đầu tư cho các start-up đã có sự phát triển liên tục, năm 2016 là 205 triệu USD, tăng 46% so với năm 2015 (137 triệu USD) [3]; năm 2018 đạt 890 triệu USD (gấp 3 lần so với năm 2017). Sự phát triển này cho thấy, hệ sinh thái, môi trường khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam có sức hút mạnh mẽ với các nhà đầu tư trong nước, khu vực và trên thế giới, hiện có khoảng hơn 40 quỹ đầu tư mạo hiểm đang hoạt động tại Việt Nam. Các “gã khổng lồ” khởi nghiệp sáng tạo thế giới đều lần lượt tham gia hoặc đang nghiên cứu để tham gia vào thị trường Việt Nam. Điều này đã tác động mạnh mẽ tới sự phát triển của các sản phẩm, dịch vụ mới, kéo theo sự đổi mới, sáng tạo của các doanh nghiệp trong nước như: đổi mới về dịch vụ của các doanh nghiệp taxi truyền thống, sự ra đời của các sản phẩm nội địa cạnh tranh: GoViet, FastGo... Số lượng và chất lượng các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ngày càng tăng, cả nước; theo thống kê của tạp chí Echelon (Singapore) Việt Nam hiện có khoảng hơn 3.000 doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo (phần đông doanh



nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo là trong lĩnh vực công nghệ thông tin và có công nghệ mới); gần 70 khu không gian làm việc chung; khoảng 50 cơ sở ươm tạo và tổ chức thúc đẩy kinh doanh, đã hình thành thêm một số quỹ đầu tư mạo hiểm như Quỹ đầu tư mạo hiểm của Tập đoàn Vingroup, Startup Viet Partner... Nhiều vườn ươm tiêu biểu đã được hình thành như Vườn ươm doanh nghiệp công nghệ cao Hòa Lạc, Vườn ươm doanh nghiệp công nghệ cao Thành phố Hồ Chí Minh, Vườn ươm Đà Nẵng (DNES), Trung tâm Hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp (BSSC), Vườn ươm doanh nghiệp công nghệ thông tin đổi mới sáng tạo Hà Nội... Theo đó, trong số các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở Việt Nam đã có nhiều doanh nghiệp có những thành công ban đầu, dần có kinh nghiệm trong các dự án lớn, phát triển cả trong và ngoài nước. Một số doanh nhân từng làm việc tại các hãng như: FPT, CMC, VSW, Microsoft Vietnam... sau khi tích lũy được kinh nghiệm, có nguồn lực đã tách ra, mở công ty, hoạt động có kết quả. Ở nhiều đại học đã hình thành việc hợp tác với doanh nghiệp để phát triển hoạt động khởi nghiệp, như BKHoldings - một công ty thuộc Đại học Bách khoa Hà Nội hợp tác với UP - Coworking Space để phát triển không gian làm việc chung... Về lý thuyết, tốc độ tăng trưởng của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thành công tăng trưởng nhanh gấp nhiều lần so với doanh nghiệp truyền thống khác. Theo đó, đây sẽ là lực lượng doanh nghiệp tiên phong, đóng góp hiệu quả vào sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

Tuy nhiên, sự phát triển của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam còn gặp nhiều khó khăn do một số yếu tố:

- Nguồn vốn đầu tư cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam vẫn tương đối khiêm tốn so với khu vực và trên thế giới. Theo Tech in Asia<sup>3</sup>, năm 2017, khu vực Đông Nam Á đã thu hút 7,86 tỷ USD đầu tư vào khởi nghiệp, như vậy số vốn đầu tư Việt Nam thu hút được chiếm tỷ phần rất nhỏ, chưa đến 5%. Tỷ lệ doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp cận được nguồn vốn tín dụng thấp, Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa kém hiệu quả. Theo thống kê, có khoảng 90% dự án khởi nghiệp thất bại trong những giai đoạn đầu tiên, sau khi hoàn thành nghiên cứu về công nghệ và có những sản phẩm demo (thử nghiệm), do không đủ vốn để tiếp tục phát triển sản phẩm hoàn chỉnh đưa ra thị trường. Các start-up rất khó gọi vốn vì không có tài sản đảm bảo, chưa có sản phẩm...

- Đầu tư mạo hiểm ở Việt Nam trong những năm qua không ổn định, thiếu bền vững và phụ thuộc vào nguồn tài trợ nước ngoài; khung pháp lý và chính sách cho việc thành lập cũng như cơ chế vận hành của các vườn ươm vẫn còn những bất cập về nguồn tài chính, phương thức quản lý, các dịch vụ tư vấn hay khó khăn trong tiếp cận đất đai...

- Các start-up thường có rất ít các kinh nghiệm trong thực hiện các thủ tục hành chính liên quan tới gia nhập thị trường (đăng ký kinh doanh, đất đai, giấy phép kinh doanh...), bảo hộ sở hữu trí tuệ, thương mại hóa sản phẩm (đăng ký tiêu chuẩn, đáp ứng quy chuẩn kỹ thuật), tài chính (tiêu chuẩn kế toán, hóa đơn, kê khai thuế, ưu đãi thuế)... [3].

- Cơ chế, chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thiếu tính đồng bộ và hệ thống, đan xen trong các chính sách chung hoặc chính sách đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa. Ngay cả với hoạt động hỗ trợ, triển khai Đề án 844 thì cũng chỉ đang vận dụng theo những quy định hỗ trợ với nội dung và định mức chi còn khoảng cách khá lớn so với thực tiễn triển khai. Nhiều chính sách mới hiện nay chỉ mang tính khuyến khích chung chung.

### **3. Giải pháp góp phần thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam thời gian tới**

Thời gian tới, để bắt nhịp với sự chuyển biến nhanh chóng của cuộc cách mạng Công nghiệp lần thứ tư, cũng như khắc phục những hạn chế, vượt qua những trở ngại nhằm tiếp tục tạo môi trường phát triển hơn nữa hoạt động khởi nghiệp sáng tạo, nhất là xây dựng một hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo; đồng thời thực hiện đường lối công nghiệp hóa, hiện đại hóa, sớm đưa nước ta trở thành nước công nghiệp theo hướng hiện đại, Việt Nam cần phải có lực lượng doanh nghiệp đông và mạnh hơn nữa, phải thúc đẩy doanh nghiệp khởi nghiệp, xây dựng quốc gia khởi nghiệp; tạo thêm nội dung và động lực mới cho công cuộc đổi mới đất nước. Trong đó, nhiệm vụ trọng tâm là tập trung thúc đẩy, tạo điều kiện về cơ chế, chính sách và tài chính cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, góp phần tạo ra động lực phát triển nhanh và bền vững nền kinh tế Việt Nam. Trước hết, cần tập trung vào một số giải pháp sau:

*Thứ nhất*, triển khai có hiệu quả chiến lược khởi nghiệp doanh nghiệp ở cấp quốc gia, cấp ngành và từng địa phương. Đồng thời xây dựng khuôn khổ pháp lý hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, tập trung về các thủ tục hành chính liên quan đến hoạt động kinh doanh; thông tin thị trường trong và ngoài nước; cập nhật chính sách pháp luật; đào tạo người quản trị, điều hành theo các chuẩn mực quốc tế; hỗ trợ về chính sách thuế, chính sách đất đai... Cụ thể hóa chính sách ưu đãi sản xuất đầu tư sản xuất kinh doanh theo ngành, địa phương phù hợp với chiến lược phát triển quốc gia. Các chính sách phải thể hiện rõ những ưu đãi cao với lĩnh vực sản xuất, với đổi mới sáng tạo và hiện đại hóa công nghệ, với hình thành chuỗi giá trị sản xuất - chế biến - tiêu thụ các nông sản chủ lực, với hình thành các cụm liên kết công nghiệp và phát triển công nghiệp hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

*Thứ hai*, tiếp tục hoàn thiện thể chế, chính sách tạo ra môi trường thuận lợi cho sự phát triển của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và hệ sinh thái khởi nghiệp

đổi mới sáng tạo. Trong đó, đẩy mạnh việc sửa đổi, bổ sung hệ thống văn bản bất cập, không còn phù hợp; xây dựng bộ máy quản lý nhà nước trong sạch, có trách nhiệm phục vụ, hỗ trợ, hướng dẫn doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo phát triển. Tạo môi trường để các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo liên kết, xây dựng nền tảng cho việc tìm kiếm đối tác, nền tảng giao kết và các sự kiện, công thông tin ảo... Nhà nước tăng cường xúc tiến thương mại và quản lý thị trường; tiếp tục chú trọng hoàn thiện cơ chế đẩy mạnh việc xuất khẩu hàng hoá dịch vụ và đầu tư vào các nước đã ký các hiệp định thương mại. Từng bước hạn chế, loại bỏ những rào cản gây ảnh hưởng tiêu cực đến sự tham gia hiệu quả các chuỗi giá trị toàn cầu, kể cả việc xuất khẩu lao động của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

*Thứ ba*, đảm bảo duy trì thường xuyên nguồn vốn hỗ trợ cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Xây dựng cơ chế kết hợp tài chính từ các ngân hàng với tài chính từ các quỹ đầu tư mạo hiểm có phần góp vốn từ ngân sách nhà nước; hay thành lập các quỹ hỗ trợ thuộc sở hữu của Nhà nước cho giai đoạn đầu khởi nghiệp, vì giai đoạn này mang tính rủi ro cao, các nhà đầu tư bên ngoài ít đầu tư. Phát triển thêm các kênh huy động vốn cho doanh nghiệp khởi nghiệp, chú trọng huy động vốn thông qua thị trường chứng khoán.

Xây dựng các biện pháp hỗ trợ mang tính miễn trừ, tài trợ bên cạnh biện pháp trợ cấp nhằm cân bằng tài chính, tạo ra nguồn lực dài hạn tiến đến hỗ trợ bền vững cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Miễn thuế thu nhập từ 3 - 5 năm đầu kể từ khi thành lập doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, sau đó áp dụng mức thuế suất ưu đãi thấp hơn mức thuế suất phổ thông hiện hành đang áp dụng đối doanh nghiệp nhỏ và vừa. Thúc đẩy vườn ươm doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, tăng tính độc lập và tự chủ tài chính cho các vườn ươm. Phát triển các cơ sở hỗ trợ bằng việc ưu đãi vốn, mặt bằng, cơ sở hạ tầng, thuế, công nghệ cho các vườn ươm, khu làm việc chung.

*Thứ tư*, quan tâm đến bảo hộ sở hữu trí tuệ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Những mô hình tạo ra dịch vụ, sản phẩm mới hoặc phương thức mới không dựa trên giá rẻ mà dựa trên tính sáng tạo, tài sản trí tuệ, công nghệ mới. Do đó, cần quan tâm đến bảo hộ sở hữu trí tuệ để các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo bảo đảm khả năng phát triển bền vững. Bài học từ Israel, Singapore và các nước khác cho thấy, chính phủ đều quan tâm đến bảo hộ sở hữu trí tuệ của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo với mức độ phạm vi bảo hộ mang tính toàn cầu.

*Thứ năm*, chú trọng đầu tư phát triển nguồn nhân lực cho đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp. Với việc xây dựng, hình thành doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, nhu cầu tuyển dụng lao động đối với các ngành thuộc nhóm công nghệ, kỹ thuật, cơ khí và các ngành liên quan đến toán học (STEM) ngày càng lớn. Theo đó, cần thực

hiện tổng thể các biện pháp để đổi mới căn bản hệ thống giáo dục và đào tạo, trong đó gắn giáo dục và đào tạo với hoạt động thực tiễn, đề cao tinh thần làm chủ, thúc đẩy văn hóa khởi nghiệp; có định hướng rõ rệt ưu tiên về chính sách và các nguồn lực cho các ngành thuộc nhóm công nghệ, kỹ thuật, cơ khí và STEM. Kinh nghiệm của các quốc gia, nhất là Israel, Singapore cho thấy, cần tạo dựng văn hóa sáng tạo và tinh thần khởi nghiệp cho giới trẻ ngay từ khi còn ngồi trên ghế nhà trường, hình thành, hun đúc ý chí tự thân lập nghiệp, xây dựng tương lai cho chính mình và vì quốc gia hùng cường./.

### **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2017 (số 04/2017/QH14).
2. Chính phủ (2016), *Nghị quyết số 35/NQ-CP ngày 16/5/2016 của Chính phủ về Hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đến năm 2020*.
3. Trung tâm WTO và Hội nhập - Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam, *Báo cáo Nghiên cứu cơ chế hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo*, Hà Nội.
4. Võ Trí Thành (2015), *Tư duy mới về phát triển kinh tế xã hội Việt Nam trong bối cảnh mới*, sách tham khảo, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội.
5. Viện Hàn lâm Khoa học xã hội Việt Nam (2017), *Báo cáo Kinh tế thế giới và Việt Nam 2016 - 2017*, Hà Nội.

# GIẢI PHÁP THU HÚT VỐN ĐẦU TƯ ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO VIỆT NAM THỜI KỲ CÁCH MẠNG CÔNG NGHIỆP 4.0

ThS. Nguyễn Thị Diệu Thanh

*Trường Đại học Quảng Bình*

## Tóm tắt

*Bài viết tập trung nghiên cứu thực trạng thu hút vốn đầu tư tại các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam thời gian qua. Từ các số liệu thống kê thu thập được, tác giả nhận thấy, việc đầu tư cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam có xu hướng tăng mạnh trong một vài năm trở lại đây. Tuy nhiên, nếu so với thị trường đầu tư vốn cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo của khu vực ASEAN nói chung, thì Việt Nam đang chiếm một tỷ lệ rất nhỏ (khoảng dưới 5%). Điều này cho thấy dòng vốn đầu tư cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo vẫn còn hạn chế, chưa tương xứng với tiềm năng của thị trường khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam. Từ đó, bài viết đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng thu hút vốn đầu tư khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam trong thời kỳ cách mạng công nghiệp 4.0.*

**Từ khóa:** *Cách mạng công nghiệp 4.0, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, giải pháp, thực trạng, vốn đầu tư.*

## 1. Đặt vấn đề

Thời gian qua, khởi nghiệp đã tạo thành làn sóng mạnh mẽ trong cộng đồng người dân Việt Nam. Năm 2016 cũng đã được Chính phủ chọn là Năm quốc gia khởi nghiệp. Theo thống kê của Tạp chí Echelon (Singapore) - một trong những tạp chí lớn về khởi nghiệp ở Đông Nam Á - Việt Nam hiện có khoảng 3.000 DN khởi nghiệp (DNKN), tăng gần gấp đôi so với năm 2015. Bên cạnh đó, hiện nay, sự hiện diện của các nhà đầu tư (NĐT) quốc tế ở Việt Nam là rất lớn với số lượng giao dịch chiếm tới hơn 1/3, giá trị đầu tư từ quốc tế cũng gấp hơn 5 lần so với đầu tư trong nước; các khoản đầu tư lớn nhất trong năm 2017 vừa qua cũng đều đến từ các NĐT nước ngoài. Thậm chí đã có một số NĐT nước ngoài còn có ý định sáng lập quỹ đầu tư mạo hiểm tại Việt Nam. DNKN nói chung và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo (DNKNST) nói riêng đã và đang góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, đổi mới sáng tạo và tạo việc làm cho thị trường lao động trong nước. Hai năm trở lại đây, mặc dù Chính phủ đã có nhiều chính sách hỗ trợ và thúc đẩy khởi nghiệp, thế nhưng tỷ lệ thất bại ở các DNKN vẫn chiếm tới 90%. Mặc dù đang có tốc độ tăng trưởng ấn tượng song các DNKNST tại Việt Nam đang phải đối diện với không ít các rào cản trong quá trình

phát triển. Cụ thể: theo Báo cáo bảng xếp hạng điều kiện kinh doanh năm 2018 (Báo cáo Doing Business 2018) của 54 quốc gia, Việt Nam đang dẫn đầu ở các chỉ số: năng động ở thị trường nội địa (5/54), văn hóa chuẩn mực xã hội (6/54), cơ sở hạ tầng 10/54... song lại đang lép vế ở các chỉ số: tài chính (39/54), giáo dục kinh doanh sau phổ thông (40/54), chuyên gia công nghệ (34/54)... Rõ ràng, tài chính là một trong những nguyên nhân quan trọng mà các DNKNST Việt Nam đang đối mặt và cần được giải quyết nhanh chóng, kịp thời trong thời gian tới.

Bài viết phân tích thực trạng gặp phải trong quá trình gọi vốn đầu tư đối với các DNKNST Việt Nam, đồng thời gợi ý một số giải pháp giúp các doanh nghiệp (DN) khai thông nguồn vốn trong thời kỳ cách mạng công nghiệp 4.0 (CMCN 4.0), trở thành một động lực quan trọng thúc đẩy phát triển kinh tế nước nhà.

## **2. Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam giai đoạn 2011-2018**

### **2.1. Khái niệm doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo**

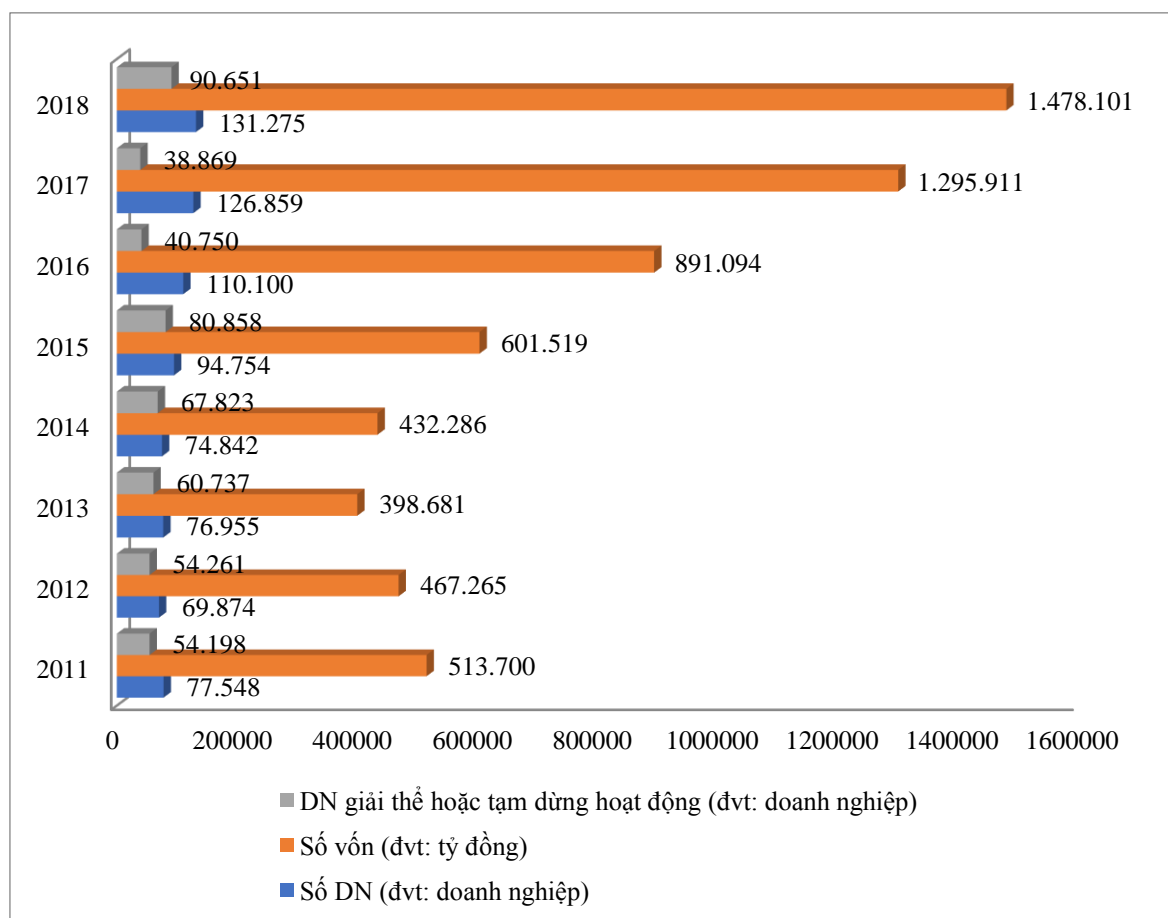
Theo Blank và Dorf (2012), DNKNST “là tổ chức lâm thời tìm kiếm mô hình kinh doanh có khả năng tăng tốc phát triển, nhân rộng và mang lại lợi nhuận”. Bên cạnh khả năng tăng tốc (có tiềm năng tăng trưởng), các DNKNST cũng thường mang đặc điểm đổi mới sáng tạo (Sarkar, 2016) vì các DN này thường có xu hướng phát triển hoặc hướng tới tạo ra những sản phẩm và dịch vụ mới cho thị trường. Theo Schumpeter (1934) - một trong những học giả có tầm ảnh hưởng lớn nhất trong lĩnh vực khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo, doanh nhân là tác nhân của đổi mới sáng tạo và chuyển đổi kinh tế. Tuy nhiên, các DNKNST chưa có nhiều thành tựu và thành công nên NĐT khó có thể hiểu rõ và định giá DN (Holstein, 2015). Vì vậy, DNKNST được xem là loại hình DN rủi ro và khó tiếp cận được nguồn vốn vay ngân hàng. Đây là một trong nhiều lý do khiến DNKNST phải tìm kiếm các nguồn vốn khác, thường dựa trên việc trao đổi cổ phần trong các giai đoạn phát triển đầu tiên, bao gồm vốn từ NĐT thiên thần và vốn đầu tư mạo hiểm (Thiel và Masters, 2014). Tại Việt Nam, thuật ngữ “khởi nghiệp sáng tạo” lần đầu tiên xuất hiện trong Nghị quyết số 35/NQ-CP của Chính phủ: Về hỗ trợ và phát triển DN đến năm 2020 được thông qua ngày 16 tháng 5 năm 2016, tiếp đó được định nghĩa trong Đề án Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025 (Đề án 8442) được thông qua ngày 18 tháng 5 năm 2016, và sau đó là trong Luật hỗ trợ DN vừa và nhỏ được thông qua ngày 12 tháng 6 năm 2017. Cả Đề án 844 và Luật này đều tập trung nhấn mạnh các đặc điểm tiềm năng tăng trưởng cao và tính sáng tạo của DNKNST và cùng định nghĩa: “DNKNST được thành lập để triển khai một ý tưởng kinh doanh trên cơ sở khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ hoặc mô hình kinh doanh mới và có tiềm năng mở rộng quy mô nhanh chóng”. Sự khác biệt giữa hai văn bản chính sách này là loại hình DNKN mà từng văn bản hướng tới. Đề án 844 áp dụng đối với các DNKNST với thời

gian hoạt động tối đa 5 năm kể từ ngày đăng ký thành lập trong khi Luật hỗ trợ DN vừa và nhỏ không quy định giới hạn này. Luật cũng xác định DNKN là DN vừa và nhỏ (dựa trên quy mô lao động và doanh thu). Khác biệt này quyết định phạm vi và phổ rộng đối tượng thụ hưởng của hai văn bản.

Trong khuôn khổ của bài viết này, thuật ngữ “DN khởi nghiệp” và “DN khởi nghiệp sáng tạo” được sử dụng với hàm ý tương đương nhằm đề cập đến những DN non trẻ có tiềm năng tăng trưởng cao hoạt động dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ và/hoặc mô hình kinh doanh mới.

## 2.2. Sự phát triển của DN khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam giai đoạn 2011-2018

Do định nghĩa DNKNST mới chỉ xuất hiện trong Luật DN nhỏ và vừa mới được thông qua 6/2017, cũng không có phân loại DNKNST trong thống kê của cơ quan đăng ký kinh doanh, hiện không có bất kỳ số liệu chính thức nào về số lượng, quy mô và lĩnh vực hoạt động chủ yếu của các DNKNST ở Việt Nam. Do đó, tác giả tham khảo số liệu thống kê của Cục Quản lý đăng ký kinh doanh, Bộ Kế hoạch và Đầu tư về DNKN nói chung như sau (biểu đồ 1):

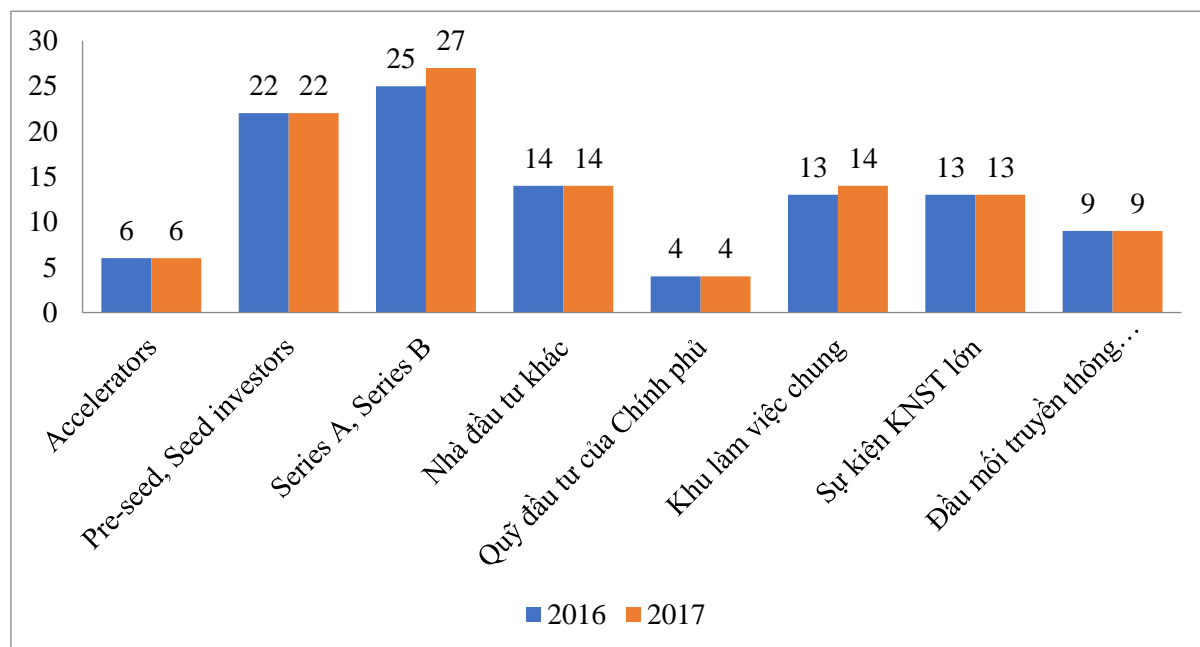


**Biểu đồ 1: Thống kê số lượng DN và số vốn đầu tư giai đoạn 2011-2018**

*Nguồn: Cục Quản lý đăng ký kinh doanh, Bộ Kế hoạch và Đầu tư*

Qua biểu đồ 1 ta thấy, giai đoạn 2011-2018 là mốc quan trọng đánh dấu sự phát triển của khu vực kinh tế tư nhân Việt Nam so với 20 năm trước đó. Số lượng DN đăng ký thành lập có xu hướng tăng cả về số lượng lẫn vốn đăng ký. Năm 2011, cả nước có thêm 77.548 DN đăng ký thành lập mới, năm 2015 là 94.754 và đến năm 2018, cả nước có 131.275 DN đăng ký thành lập mới, tăng 3,5% về số DN so với cùng kỳ năm 2017. Tỷ trọng vốn đăng ký bình quân trên một DN cũng có sự cải thiện từ 6,6 tỷ đồng năm 2011 lên 11,3 tỷ đồng vào năm 2018. Tổng số vốn đăng ký bổ sung vào nền kinh tế trong năm 2018 là 3.886.892 tỷ đồng, tăng 22,8% so với năm 2017, bao gồm: 1.478.101 tỷ đồng của DN đăng ký thành lập mới và 2.408.791 tỷ đồng vốn tăng thêm của các DN đang hoạt động với 42.538 lượt đăng ký tăng vốn. Đây là năm thứ tư liên tiếp có số lượng DN thành lập mới và số vốn đăng ký đạt cao nhất trong lịch sử. Những chỉ số được đưa ra ở trên là tín hiệu rõ ràng cho thấy niềm tin của những DN đang hoạt động khi họ tiếp tục bổ sung vốn vào hoạt động sản xuất, kinh doanh. Thực tế này cho thấy, mục tiêu đạt 1 triệu DN vào năm 2020 là khả thi. Tuy nhiên, cũng trong giai đoạn 2011-2018, DN tạm ngừng hoạt động có thời hạn có xu hướng tăng. Điều này phản ánh xu thế thanh lọc mạnh mẽ của thị trường, Việt Nam cũng giống như xu hướng chung của các DN khởi nghiệp trên thế giới (khó khăn trong những năm đầu hoạt động).

Hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam trong những năm gần đây, nhất là năm 2018, được Chính phủ và DN đặc biệt quan tâm.



*Ghi chú: Accelerators: Tổ chức hỗ trợ, thúc đẩy kinh doanh*

*Pre-seed, Seed investors : Quỹ/NĐT giai đoạn sơ khai*

*Series A, Series B: Quỹ/ NĐT giai đoạn Series A, Series B*

## **Biểu đồ 2: Hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam**

*Nguồn: Trịnh Đức Chiền (2018).*



Biểu đồ 2 cung cấp một số dữ liệu về hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam trong hai năm 2017 và 2018. Có thể thấy, so với các nước, hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam còn tương đối non trẻ và chưa kết nối chặt chẽ với nhau. Dù 2018 là năm thứ 4 liên tiếp Việt Nam đạt được mốc thống kê về số lượng DNKN cũng như số vốn đầu tư rất cao nhưng hệ sinh thái khởi nghiệp lại tăng trưởng chậm. Trong 8 yếu tố của hệ sinh thái khởi nghiệp, chỉ có quỹ/ NĐT giai đoạn Series A, Series B và khu làm việc chung có sự tăng trưởng nhẹ về mặt số lượng, 6 yếu tố còn lại hầu như không có nhiều biến động.

Một số DNKNST ở Việt Nam đã có những thành công ban đầu, có kinh nghiệm trong các dự án lớn trong và ngoài nước. Một số cá nhân từng làm việc tại các hãng như: FPT, CMC, VSW, Microsoft Vietnam,... đã tách ra, mở công ty, hoạt động có kết quả. Tại nhiều đại học đã hình thành việc hợp tác với DN để phát triển hoạt động khởi nghiệp (ví dụ BKHoldings - một công ty trong lòng Đại học Bách khoa Hà Nội hợp tác với UP - Coworking Space để phát triển không gian làm việc chung).

Nhìn chung, DNKNST Việt Nam đang trong quá trình phát triển, hệ sinh thái khởi nghiệp cũng đang trong quá trình hình thành. Dù những thành tựu đem lại còn khá khiêm tốn so với các quốc gia khác trong khu vực và trên thế giới, tuy vậy đây vẫn thực sự là dấu hiệu đáng mừng cho nền kinh tế nước nhà trong thế kỷ hội nhập 4.0.

### **3. Thực trạng thu hút vốn đầu tư tại các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam**

Lịch sử phát triển kinh tế thế giới chỉ rõ, mặc dù có tiềm năng đóng góp lớn cho sự phát triển kinh tế, song các DNKN lại có những trở ngại lớn, xu thế chung là gặp khó khăn trong những năm đầu khởi sự. Tại Anh, tỷ lệ DN còn tồn tại sau 3 năm hoạt động là 70%. Tại New Zealand, tỷ lệ này là dưới 50%. Ở 26 nước trong khu vực Liên minh châu Âu (EU), tốc độ gia tăng số lượng DN thành lập mới và DN giải thể ở mức tương đương nhau, tỷ lệ DN tồn tại sau 5 năm là 46%. Tại Mỹ, tỷ lệ DN tồn tại sau 5 năm hoạt động là dưới 50% (Phạm Tiến Đạt, 2018). Trong những trở ngại mà DNKN gặp phải, trở ngại đầu tiên, cũng giống như mọi sự bắt đầu khác, là vốn đầu tư. Trong mọi hoạt động kinh doanh, đều cần đến vốn đầu tư, song DNKNST cần một lượng vốn lớn do đặc điểm kinh doanh gắn với công nghệ hoặc mô hình kinh doanh mới. Vì vậy, thu hút vốn đầu tư luôn là vấn đề được quan tâm không chỉ đối với DNKN mà còn quan tâm hơn đến DNKNST.

#### ***3.1. Phương thức thu hút vốn đầu tư tại các DN khởi nghiệp sáng tạo***

Đối với DNKNST, vòng đời phát triển sẽ trải qua các giai đoạn từ tiền ươm mầm (pre-seed), ươm mầm (seed), giai đoạn đầu, các giai đoạn phát triển tiếp theo

và cuối cùng là trải qua mua bán/sáp nhập hoặc chào bán cổ phiếu công chúng (IPO). Trong tất cả các giai đoạn, nguồn vốn đóng vai trò hết sức quan trọng. Ở các giai đoạn khác nhau, với khả năng tài chính, tiềm năng phát triển cũng như thực lực khác nhau, một DNKNST sẽ cần lượng vốn và loại hình vốn khác nhau. Thông thường, các nguồn vốn có thể huy động được của DNKNST được chia thành hai nhóm: Nguồn vốn bên trong (vốn tự có, vốn từ gia đình bạn bè); Các nguồn vốn bên ngoài mà DNKNST có thể tiếp cận gồm có các khoản tài trợ (phần lớn đến từ chính phủ), vốn vay, vay bảo lãnh, vốn đầu tư từ các quỹ đầu tư mạo hiểm và NĐT thiên thần, từ doanh thu và một số hình thức tài chính mới hiện nay như cho vay ngang hàng, gọi vốn cộng đồng hay ICO, ... (bảng 1).

**Bảng 1. Các phương thức huy động vốn đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo**

Các nhà đầu tư	Các NĐT không chính thức		Các NĐT chính thức	Thoái vốn, cổ phần hóa
	Nhà sáng lập, bạn bè, người thân	Các NĐT thiên thần	Các quỹ đầu tư mạo hiểm, gọi vốn cộng đồng	
Đối tượng huy động vốn	<25.000 USD	25.000 USD – 50.000 USD	3 – 5 triệu USD	
Quy mô huy động vốn	Giai đoạn gọi vốn hạt giống	Giai đoạn mới tăng trưởng	Giai đoạn tăng trưởng mạnh	

*Nguồn: Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (OECD)*

### **Vốn của nhà sáng lập**

Khoảng 90% hoạt động khởi nghiệp là bắt đầu bằng nguồn vốn của chính nhà sáng lập. Nhà sáng lập có thể phải mất một khoảng thời gian để tiết kiệm một lượng tiền để hoạt động nhưng đổi lại sẽ không phải đánh mất quyền sở hữu cổ phần hoặc quyền kiểm soát.

### **Vốn huy động từ gia đình, bạn bè**

Vốn huy động từ gia đình, bạn bè có ý nghĩa tạo động lực cho DNKNST trong giai đoạn đầu. Đây cũng là điều mà các NĐT chuyên nghiệp mong muốn DNKNST có được bởi nó thể hiện sự đáng tin tưởng vào dự án khởi nghiệp của nhà sáng lập.

### **Nguồn tài trợ của chính phủ - Grant**

Các hình thức trợ cấp của Chính phủ có thể là những trợ cấp về tài sản, thu nhập, cho vay, lãi suất, những trợ cấp về thuế như miễn, giảm thuế, giãn thuế phải nộp; những trợ cấp liên quan đến bù lỗ như bù lỗ vào lợi nhuận tính thuế, cho phép DN trích lập quỹ phát triển khoa học công nghệ tính vào chi phí trước khi tính thuế thu nhập DN...

## **NĐT “thiên thần”/Mạnh thường quân – Angel Investor**

Phần lớn các NĐT này đã từng là những nhà khởi nghiệp hoặc lãnh đạo tại các công ty, có thể đầu tư cá nhân hoặc theo nhóm. Các NĐT thiên thần thường tham gia vào dự án trước các Công ty đầu tư mạo hiểm theo hình thức cấp vốn một lần nhằm giúp DNKNST vượt qua những khó khăn trong giai đoạn đầu. Số tiền NĐT thiên thần tài trợ thường nhiều hơn số vốn tự có, vốn vay mượn và ít hơn của các công ty đầu tư mạo hiểm. NĐT thiên thần khác với gọi vốn cộng đồng ở chỗ họ cần phải thấy được năng lực của người sáng lập và tiềm năng của dự án thông qua sản phẩm mẫu hay các mô hình thử nghiệm của sản phẩm. Do đó, hình thức gọi vốn này thích hợp với những ý tưởng khởi nghiệp và mô hình kinh doanh đã được hoàn thiện với hướng đi rõ ràng hơn. Nhiều nhà khởi nghiệp, DN ưa thích cách thức này hơn vì nó còn mang lại các mối quan hệ trong kinh doanh mà rất có ích trong tương lai. NĐT thiên thần thường tham gia góp vốn nhiều nhất vào các giai đoạn hoàn thiện định hình sản phẩm/dịch vụ và số vốn đóng góp được sử dụng để điều tra thị trường, tìm kiếm khách hàng gia nhập thị trường (giai đoạn gọi vốn hạt giống).

## **Công ty đầu tư/ Quỹ đầu tư mạo hiểm - Venture Capital**

Đây là những NĐT chuyên nghiệp đặt mục tiêu lợi nhuận lên hàng đầu và phải chịu trách nhiệm trước khoản đầu tư. Quỹ đầu tư mạo hiểm có những tiêu chí cao hơn, tham gia muộn hơn và số tiền đầu tư cũng lớn hơn nhiều so với các NĐT thiên thần và gọi vốn cộng đồng. Khác với NĐT thiên thần, mục đích sở hữu một phần DN của Quỹ đầu tư mạo hiểm rõ ràng hơn, để đạt được mục tiêu kiểm soát cũng như ảnh hưởng nhất định đến quyết định của DNKNST. Ngoài ra, Quỹ đầu tư mạo hiểm còn thực hiện tư vấn chiến lược, hỗ trợ về mặt quản lý, cung cấp không gian làm việc cho DNKNST. Các Quỹ đầu tư mạo hiểm tham gia đầu tư từ khi dự án đã khởi chạy được một thời gian, có sản phẩm, thị trường và mô hình kinh doanh được định hình, cần đến nguồn vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh.

## **Gọi vốn cộng đồng – Crowdfunding**

Gọi vốn cộng đồng là hình thức tài trợ vốn cho dự án thông qua sự đóng góp của một số lượng lớn những người tham gia thông qua một website hoặc các mạng xã hội. Thông thường, người khởi xướng sẽ nêu ra ý tưởng/dự án của mình trên các diễn đàn và kêu gọi góp vốn. Tuy số tiền của mỗi NĐT nhỏ nhưng đổi lại số lượng rất lớn NĐT tham gia. Điều này đồng nghĩa với việc chủ dự án sẽ có cơ hội huy động được số tiền cần thiết để sản xuất sản phẩm mẫu đầu tiên hay dùng để trang trải các chi phí ban đầu. Thường các DNKNST quy mô nhỏ, mới bắt đầu hay chuyên về sản phẩm sẽ chọn phương pháp này với ưu điểm là tiếp cận được tới số đông NĐT mà vẫn không bị mất phần trăm quyền sở hữu công ty. Cách gọi vốn này cũng có thể giúp các nhà khởi nghiệp thử nghiệm sản phẩm hay ý tưởng của mình với thị trường.

## **Các chương trình khởi nghiệp, vườn ươm DN hay DN hỗ trợ khởi nghiệp - Incubator**

Các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp, vườn ươm DN thường là hình thức hỗ trợ khởi nghiệp được thành lập bởi các tổ chức chính phủ, các trường đại học, các DN lớn... Các mô hình này cung cấp vốn vay với lãi suất ưu đãi, vốn tài trợ cho các dự án tham gia; đồng thời, cung cấp cơ sở vật chất, hạ tầng sản xuất, công nghệ, kỹ thuật, các khóa học về kinh doanh hoặc hệ thống tư vấn pháp luật miễn phí với chi phí ưu đãi nhằm hỗ trợ DN, biến những ý tưởng khả thi thành sản phẩm định hình. Các tổ chức này đứng ra tư vấn về cả pháp lý lẫn chuyên môn, cung cấp không gian làm việc để giúp cho các DNKNST có thể trưởng thành nhanh chóng, sớm đưa sản phẩm ra thị trường, tìm được khách hàng và NĐT.

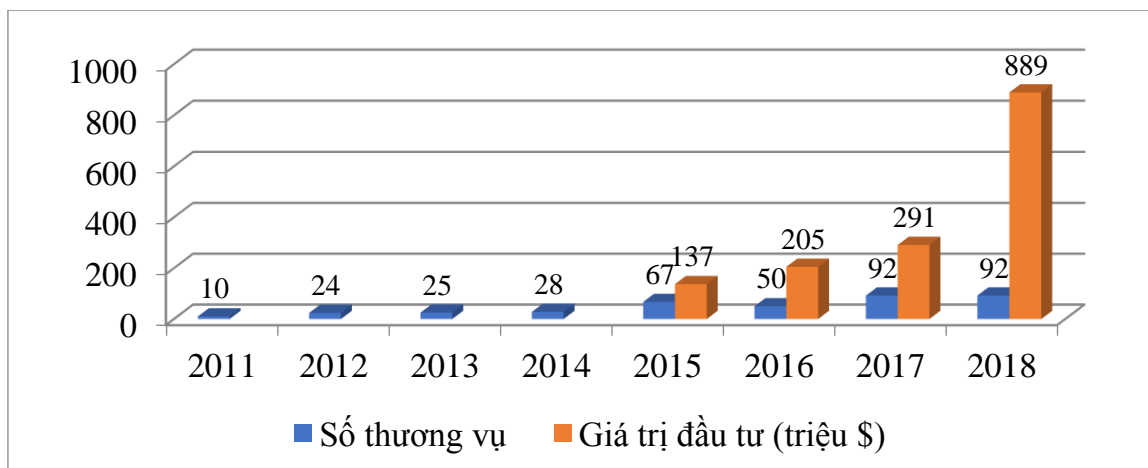
### **Vốn vay - Loans**

Vốn vay, chủ yếu từ các ngân hàng thương mại là nguồn tài chính lớn và được coi là “rẻ nhất” với DN (do không phải đòi lấy phần sở hữu DN). Điều kiện vay vốn khởi nghiệp được ngân hàng đưa ra nhằm mục đích đảm bảo khả năng trả nợ của người dùng. Bởi cũng giống như nhiều DN khác, ngân hàng cũng là một đơn vị hoạt động để tìm kiếm lợi nhuận. Đó cũng là lý do mà đơn vị rất sợ đánh mất đi nguồn vốn của mình. Thực tế rất ít DNKNST có thể tiếp cận nguồn vốn vay từ ngân hàng bởi chưa có tài sản thế chấp, hoặc hồ sơ vay vốn chưa khả thi.

### **3.2. Tình hình thu hút vốn đầu tư tại các DNKNST Việt Nam**

Đa phần các DNKNST Việt Nam đang ở giai đoạn đầu của quá trình khởi nghiệp, khám phá khách hàng và kiểm chứng mô hình kinh doanh. Lý thuyết và thực tiễn tại các nước cho thấy, ở giai đoạn này, nếu chỉ có vốn chủ sở hữu hay lợi nhuận tích lũy rất khó giúp họ tăng trưởng nhanh. Do đó, vốn huy động từ gia đình bạn bè, vốn từ các NĐT thiên thần, và một phần vốn đầu tư mạo hiểm là quan trọng nhất. Nguồn đầu tư vào các DNKNST tại Việt Nam chủ yếu đến từ các quỹ đầu tư KNST, tập đoàn lớn, các tổ chức thúc đẩy kinh doanh và các NĐT thiên thần. Các tổ chức, cá nhân này đến từ cả trong nước và quốc tế. Nhìn chung, việc huy động vốn, kêu gọi đầu tư của các DNKNST đang ngày càng diễn ra sôi động ở Việt Nam.

Topica Founder Institute vừa công bố “Báo cáo thường niên về tình hình đầu tư vào DNKNST Việt Nam năm 2018”. Cụ thể, 92 thương vụ đầu tư với tổng số vốn là 889 triệu USD đã diễn ra trong năm qua. Riêng 10 giao dịch hàng đầu đã mang về 734 triệu USD, chiếm 83% tổng giá trị thỏa thuận, như Yeah1 (100 triệu USD), Sendo (51 triệu USD), Topica (50 triệu USD) cùng 7 thương vụ không được tiết lộ khác đều có giá trị trên 30 triệu USD mỗi thương vụ.



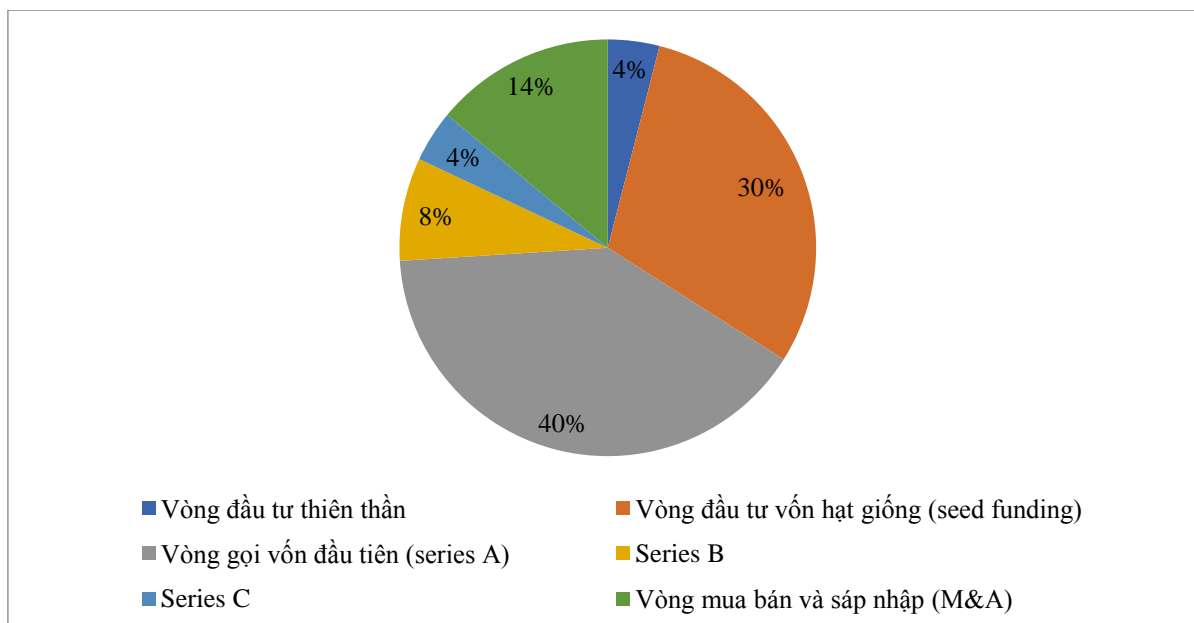
**Biểu đồ 3. Tình hình đầu tư vào các DNKNST Việt Nam giai đoạn 2011-2018**

*Nguồn: Topica Founder Institute*

Năm lĩnh vực DNKNST thu hút nhiều vốn đầu tư nhất là Fintech, E-commerce, TravelTech, Logistics và Edtech. Bước sang năm 2019, dòng vốn đầu tư vào DNKNST tiếp tục có triển vọng. Gần đây nhất, Topica Founder Institute và Quỹ đầu tư mạo hiểm Insignia Ventures Partners đã ký kết thỏa thuận hợp tác đầu tư. Cụ thể, lần đầu tiên tại Đông Nam Á, tất cả DNKNST tốt nghiệp Topica Founder Institute sẽ nhận đầu tư 50.000 USD, với quỹ tối thiểu 500.000 USD mỗi khóa từ Insignia Ventures Partners.

Có thể nói chỉ trong vòng hai năm 2017-2018, những dòng tiền lớn đã và đang chảy vào DNKNST Việt. Tình hình đầu tư mạo hiểm của Việt Nam trong năm 2018 có chuyển biến so với năm 2017 nhưng những chuyển biến này là không lớn. Mặc dù có sự tăng trưởng tương đối mạnh mẽ, nhưng nguồn vốn đầu tư cho DNKNST tại Việt Nam vẫn tương đối khiêm tốn so với khu vực và trên thế giới. Theo tạp chí Tech in Asia (Singapore), năm 2017, khu vực Đông Nam Á đã thu hút 7,86 tỷ USD đầu tư vào khởi nghiệp, như vậy số vốn đầu tư Việt Nam thu hút được chiếm tỷ phần rất nhỏ, chưa đến 5% (Cục Phát triển Thị trường và DN Khoa học & Công nghệ - Bộ Khoa học và Công nghệ, 2018). Theo tạp chí uy tín về khởi nghiệp CBInsights, từ năm 2012 tới nay, Việt Nam, đứng thứ tư về lượng vốn đầu tư mạo hiểm thu hút được, sau Singapore, Indonesia và Malaysia.

Số lượng thương vụ đầu tư vào Việt Nam đang gia tăng, song số lượng thương vụ dưới 1 triệu USD chiếm phần lớn. Số lượng thương vụ nhận được đầu tư với số vốn hơn 10 triệu USD còn rất ít. Các gói đầu tư ở giai đoạn sơ khởi (dạng Seed, Series A), số lượng mua bán và sáp nhập (M&A) còn ít, chưa có DNKNST chào bán chứng khoán lần đầu tiên ra công chúng (IPO - Initial Public Offering). Biểu đồ dưới đây cho thấy tỷ lệ thu hút đầu tư qua các vòng gọi vốn của DNKNST Việt Nam năm 2016 với hơn 70% vốn đầu tư ở dạng Seed và Series A.



**Biểu đồ 4: Tỷ lệ thu hút đầu tư qua các vòng gọi vốn của DNKNST Việt Nam năm 2016**

*Nguồn: Topica Founder Institute*

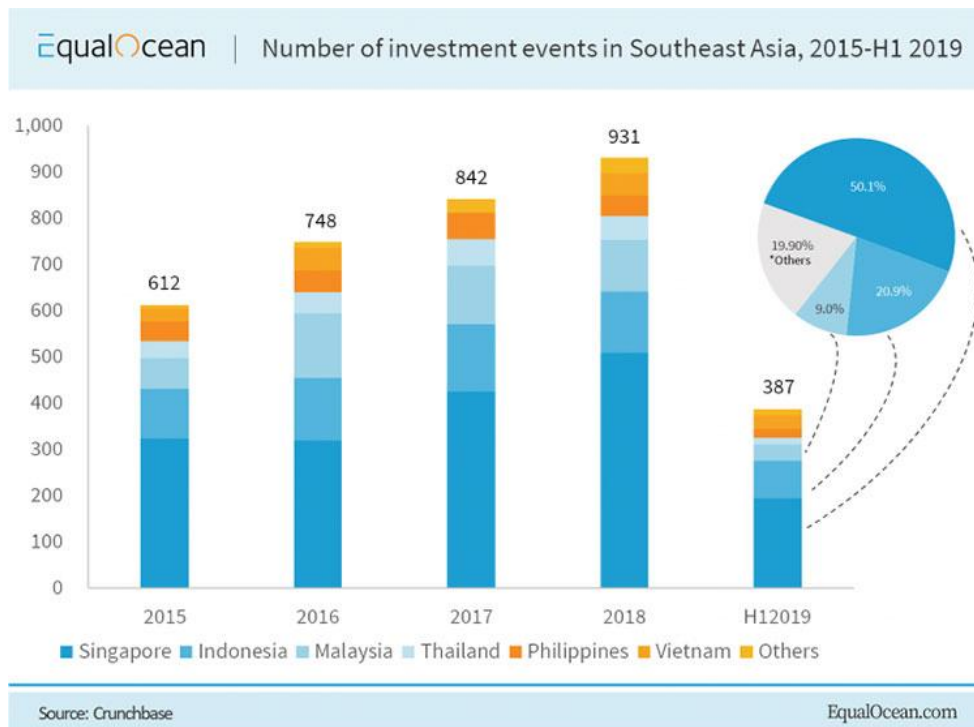
Theo trang techinasia.com cho biết, trong năm 2017, Đông Nam Á ghi nhận 335 thương vụ đầu tư thành công, giúp các khởi nghiệp bỏ túi 7,86 tỷ USD, tăng 75% so với một năm trước đó và cao nhất kể từ năm 2013. Các lĩnh vực nhận nhiều vốn nhất chủ yếu là fintech (các công ty cung cấp giải pháp công nghệ trong lĩnh vực tài chính bao gồm: thanh toán, chuyển tiền, vay nợ, gây quỹ, quản lý tài sản, bảo hiểm giúp cung cấp cho người tiêu dùng nhiều dịch vụ tiện ích nhanh chóng và hiện đại) nhận 3,18 tỷ USD, theo sau là thương mại điện tử (2,87 tỷ USD) và sản xuất trò chơi (553 triệu USD). Theo số liệu này, nếu so với thị trường đầu tư vốn cho DNKNST của khu vực ASEAN nói chung, thì Việt Nam đang chiếm một tỷ lệ rất nhỏ (3,7%) chưa tới 5%.

Theo tạp chí uy tín về khởi nghiệp CBInsights, từ năm 2012 tới nay, Việt Nam, đứng thứ tư về lượng vốn đầu tư mạo hiểm thu hút được, sau Singapore, Indonesia và Malaysia. Số lượng thương vụ đầu tư vào Việt Nam đang gia tăng, song số lượng thương vụ dưới 1 triệu USD chiếm phần lớn. Số lượng thương vụ nhận được đầu tư với số vốn hơn 10 triệu USD còn rất ít. Số lượng thương vụ M&A còn rất nhỏ. Chưa có DNKNST nào tiến hành được IPO. Nguồn đầu tư KNST tại Việt Nam chủ yếu đến từ các quỹ đầu tư KNST, tập đoàn lớn, các tổ chức thúc đẩy kinh doanh và NĐT cá nhân (hay còn gọi là “NĐT thiên thần”). Các tổ chức, cá nhân này đến từ cả trong nước và quốc tế.

Không chỉ thống trị những vị trí đầu danh sách, trong số 50 DNKNST nhận được nhiều đầu tư nhất, Singapore vẫn là quốc gia chiếm số lượng áp đảo. Ngoài ra,

còn có sự xuất hiện của một vài cái tên đến từ Indonesia, Malaysia, Thái Lan và Việt Nam. Trong số 5 công ty khởi nghiệp (DNKNST) gọi được nhiều vốn nhất, có tới 3 cái tên đứng đầu đến từ Singapore và 2 cái tên còn lại đến từ Indonesia. Đại diện duy nhất của Việt Nam lọt vào top 50 DNKNST gọi được nhiều vốn nhất là Tiki với mức 44 triệu USD.

Theo nghiên cứu từ Crunchbase (biểu đồ 5), sự kiện đầu tư ở Đông Nam Á đã tăng đều trong bốn năm qua. Số lượng sự kiện tăng liên tục từ 612 đến 931. Trong nửa đầu 2019, 387 sự kiện đầu tư đã được thực hiện và có hơn 61 công ty gọi vốn thành công.



**Biểu đồ 5: Số lượng sự kiện đầu tư Đông Nam Á giai đoạn 2015 - nửa đầu 2019**

Nguồn: <https://www.logivan.com>

Trong số các quốc gia ở Đông Nam Á, Singapore luôn ở vị trí thống trị. Quốc gia này chiếm khoảng 50% trong toàn bộ các sự kiện đầu tư. Indonesia đang dần trở thành mục tiêu đầu tư nóng bỏng, thu hút 20 % các sự kiện đầu tư.

Có thể nói DNKNST Việt Nam chưa tạo được nhiều sức hút đối với các quỹ đầu tư mạo hiểm ngay cả trong nước. Phần lớn các DNKNST tập trung vào các lĩnh vực khá tiềm năng như: giáo dục, quảng cáo truyền thông, y tế, công nghệ thông tin,... thế nhưng 65% số đó nhanh chóng thất bại chỉ sau 3 năm. Sai lầm chủ yếu mà DNKNST thường gặp phải chính là thường quá tập trung vào sản phẩm nhưng ít sự sáng tạo mà dựa trên các ý tưởng đã được thực hiện hóa tại các nước phương Tây nhưng chưa chuẩn hóa phù hợp với thị trường Việt Nam. Thêm vào đó là mô hình

kinh doanh chưa phù hợp, chiến lược kinh doanh thiếu sức thuyết phục và nhiều vấn đề cốt lõi từ chính những người dẫn dắt DNKNST. Khi DNKNST không thể vượt qua những khó khăn này để cho các NĐT thấy tiềm năng phát triển của chính mình thì khó mà nhận được nguồn vốn bên ngoài. Đa phần các DNKNST trẻ được hình thành với số vốn 1-3 tỷ đồng từ nguồn tiền cá nhân và tiền vay người thân, bạn bè. Ngoài ra, các DNKNST Việt Nam cũng khó trông chờ vào nguồn vốn ngân hàng, bởi các nguyên tắc đầu tư của ngân hàng đòi hỏi nhiều điều kiện như doanh thu, lợi nhuận, tài sản bảo đảm... Đây là những yếu tố mà các đơn vị khởi nghiệp còn phải chờ đợi ở tương lai. Trong thời kỳ đầu của hệ thống những DNKN Việt Nam, hầu như chỉ có dòng vốn ngoại chảy vào các dự án DNKNST. Tuy nhiên, mặc dù đã dạn dày kinh nghiệm, có nguồn lực tài chính lớn và hết sức nhạy bén, các NĐT nước ngoài gặp khá nhiều khó khăn và thủ tục hành chính rườm rà là một trong những trở ngại lớn nhất.

Tóm lại, thị trường vốn đầu tư cho DNKNST tại Việt Nam đang có những hoạt động đa dạng, tương đối sôi nổi từ cả nguồn vốn trong và ngoài nước. Mặc dù có sự tăng trưởng tương đối mạnh mẽ, nhưng giá trị mà các DNKNST Việt Nam gọi vốn thành công vẫn tương đối khiêm tốn so với khu vực và trên thế giới, chưa thực sự tương xứng với tiềm năng của thị trường khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam.

#### **4. Một số giải pháp nâng cao chất lượng thu hút vốn đầu tư đối với các DNKNST Việt Nam thời kỳ CMCN 4.0**

##### **4.1. Đối với Nhà nước**

CMCN 4.0 mở ra cơ hội cho tất cả các quốc gia trên thế giới. Điều quan trọng với mỗi quốc gia là phải lựa chọn hướng đi phù hợp để tận dụng triệt để cơ hội đó. Để các DNKNST Việt Nam thật sự thu hút vốn đầu tư của các tập đoàn lớn tại nước ngoài, Chính phủ cần hỗ trợ hơn nữa về mặt chính sách, định hướng và kiến tạo môi trường kinh doanh minh bạch. Thực hiện chủ trương của Đảng tại Nghị quyết số 10-NQ/TW ngày 03/6/2017 về phát triển kinh tế tư nhân trở thành một động lực quan trọng của nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, các chính sách cần tiếp tục được nghiên cứu sửa đổi, bổ sung để tạo điều kiện cho DNKNST phát triển. Trong đó, giải pháp trọng tâm là cần phát triển thị trường tài chính nhằm đa dạng hóa kênh huy động vốn. Đồng thời, tiếp tục đẩy mạnh cải cách hành chính, cắt giảm điều kiện kinh doanh, tạo thuận lợi cho DNKNST cũng như hỗ trợ cho hệ sinh thái khởi nghiệp. Cụ thể:

##### **a) Tăng hỗ trợ trực tiếp từ Chính phủ đối với các DNKNST**

Nếu Việt Nam muốn tập trung phát triển DNKNST để làm đòn bẩy kinh tế, Chính phủ cần tham gia đầu tư trực tiếp để kích thích tăng trưởng về số lượng và chất lượng các DNKNST, đặc biệt là giai đoạn đầu. Đồng thời qua đó thu hút khối tư nhân



đầu tư vào DNKNST. Việc làm này sẽ thu hút không chỉ DNKNST và NĐT tư nhân ở Việt Nam và còn trong khu vực và trên toàn thế giới. Biện pháp này là rất đa dạng, phụ thuộc vào nguồn lực của Chính phủ cũng như đặc điểm vận hành hệ thống ở mỗi giai đoạn phát triển. Thông thường sẽ bao gồm:

- *Các khoản hỗ trợ tài chính cho các DNKNST*: Các hỗ trợ này thường dưới dạng khoản tài trợ trực tiếp vào các DNKNST (thường ở giai đoạn “ươm mầm” (seeds), ý tưởng hoặc giai đoạn đầu của quá trình phát triển sản phẩm). Chính phủ có thể thực hiện hỗ trợ tiền mặt, dựa trên cân đối thu, chi NSNN, Chính phủ nghiên cứu, xem xét giải pháp hỗ trợ các DNKNST thông qua hỗ trợ một lượng tiền mặt theo một tỷ lệ nhất định trên vốn tự có của DNKNST;

- *Các khoản cho vay, bảo lãnh tín dụng*: Chính phủ đứng ra bảo lãnh tín dụng cho những DNKNST đi kèm các cam kết về sử dụng khoản vay, vốn đối ứng tối thiểu. Ví dụ các khoản tín dụng dành cho DNKNST từ các quỹ, tổ chức tín dụng của Nhà nước hoặc các biện pháp bảo lãnh cho các DNKNST vay tín dụng tại các ngân hàng, tổ chức tín dụng tư nhân.

- *Các khoản đầu tư mạo hiểm*: Việc đầu tư này có thể được thực hiện thông qua các quỹ đầu tư Nhà nước hoặc đầu tư gián tiếp thông qua việc phối hợp đầu tư với các NĐT/quỹ đầu tư tư nhân hoặc cung cấp các chương trình bảo lãnh đầu tư cho các NĐT/quỹ đầu tư tư nhân đầu tư vào DNKNST.

- *Miễn, giảm các nghĩa vụ tài chính với Nhà nước* phải nộp của các NĐT KNST. Chính sách cần được thiết kế với mục tiêu hỗ trợ tối đa cho các NĐT khởi nghiệp. Nên đưa ra những quy định về giảm thuế TNDN (đối với các NĐT là DN) hoặc thuế TNCN (đối với các cá nhân đầu tư) trong trường hợp có thu nhập từ đầu tư hoặc chuyển nhượng vốn. Đồng thời, có thể cho phép bù trừ số lỗ của dự án đầu tư cho khởi nghiệp với các dự án khác để giảm bớt rủi ro cho các NĐT, khuyến khích các NĐT bỏ vốn cho DN khởi nghiệp.

*b) Nhà nước khuyến khích các NĐT thiên thần, thành lập các quỹ đầu tư mạo hiểm, hiệp hội các NĐT vốn mạo hiểm Việt Nam*

Đây là nhóm biện pháp kêu gọi khu vực tư nhân tham gia vào hoạt động đầu tư mạo hiểm cho DNKNST. Xây dựng Quỹ đầu tư cho DNKNST theo mô hình hợp tác công - tư thuộc Chính phủ nhằm mục đích kêu gọi vốn đầu tư, tài trợ từ các thành phần xã hội cho các dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tiềm năng. Quỹ đầu tư này sẽ được đăng ký hoạt động theo mô hình Công ty đầu tư tài chính và ủy thác đầu tư. Phần lợi nhuận tạo ra từ nguồn đầu tư của Nhà nước và các nhà tài trợ sẽ được sử dụng để tái đầu tư cho hoạt động ươm tạo công nghệ, ươm tạo DNKNST cũng như đầu tư trực tiếp cho DNKNST tiềm năng. Các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp, vườn ươm DNKNST thường là hình thức hỗ trợ khởi nghiệp được thành lập bởi các tổ chức

chính phủ, các trường đại học, các DN lớn... Các mô hình này cung cấp vốn vay với lãi suất ưu đãi, vốn tài trợ cho các dự án tham gia; đồng thời, cung cấp cơ sở vật chất, hạ tầng sản xuất, công nghệ, kỹ thuật, các khóa học về kinh doanh hoặc hệ thống tư vấn pháp luật miễn phí hoặc với chi phí ưu đãi.

Hiệp hội các NĐT vốn mạo hiểm Việt Nam là nơi kết nối và tập trung các luồng thông tin có giá trị liên quan đến hoạt động đầu tư vốn mạo hiểm. Hơn nữa, hiệp hội còn mở ra nhiều cơ hội cho các NĐT mạo hiểm tham gia hợp tác kinh doanh trong cùng một thương vụ nhằm chia sẻ rủi ro. Đây cũng là một xu thế phổ biến trên thế giới hiện nay.

*c) Thúc đẩy sự phát triển thị trường trái phiếu DN thông qua:* (i) Triển khai đề án tổ chức giao dịch trái phiếu DN. Theo đó, cần hoàn thiện phương án tổ chức thị trường trái phiếu DN sớm đưa thị trường giao dịch trái phiếu DN vào hoạt động; (ii) Rà soát lại điều kiện phát hành trái phiếu DN riêng lẻ theo nguyên tắc gắn với công bố thông tin công khai và thực hiện đăng ký, lưu ký tập trung; (iii) Khuyến khích các công ty đưa trái phiếu lên niêm yết; (iv) Xây dựng cổng thông tin trái phiếu DN.

*d) Xây dựng sàn chứng khoán chuyên biệt cho DNKN*

Nghiên cứu và triển khai sàn giao dịch chứng khoán dành cho các DNKNST, giúp các DNKNST huy động vốn trực tiếp từ xã hội góp phần tích cực trong việc tháo gỡ khó khăn về vốn, đặc biệt là trong giai đoạn đầu hoạt động. Tại một số quốc gia như Hàn Quốc, Ấn Độ, mô hình này đã rất thành công trong việc hỗ trợ cho DNKNST, góp phần giảm bớt áp lực huy động nguồn tài chính - thường là gánh nặng đối với các DNKNST mới thành lập. Việc xây dựng một thị trường chứng khoán tập trung cung cấp vốn cho các DNKNST, tách bạch với thị trường niêm yết có thể có lợi đặc biệt đối với nền kinh tế đang tăng trưởng của Việt Nam. Thị trường này sẽ cung cấp cơ hội cho DNKNST có thể tiếp cận các nguồn vốn với những tiêu chuẩn đặt ra ở mức thấp hơn chẳng hạn tiêu chuẩn công khai về đặc tính của sản phẩm, báo cáo đánh giá tác động của sản phẩm đến thị trường, báo cáo triển vọng của sản phẩm...

Việt Nam có thể cân nhắc xây dựng Sàn chứng khoán chuyên biệt cho DN khởi nghiệp theo mô hình Sàn Giao dịch chứng khoán Korea New Exchange (KONEX) của Hàn Quốc. Về bản chất, sàn KONEX cũng giống với sàn giao dịch chứng khoán dành cho các công ty đại chúng, nhưng được thành lập chuyên dụng cho các DNNVV và DNKN với điều kiện niêm yết, năng lực tài chính và hồ sơ pháp lý không quá chặt chẽ (như Sàn Chứng khoán KOSDAQ vốn dành cho những DN đã trưởng thành, có thời gian hoạt động trung bình từ 12 năm trở lên). Sự thành công sau 3 năm hoạt động của sàn KONEX tại Hàn Quốc cho thấy, việc tạo dựng một sàn giao dịch chuyên biệt có vai trò quan trọng hỗ trợ cho DNKN tiếp cận trực tiếp nguồn vốn

cần thiết cho sự phát triển của mình (Trần Thị Vân Anh, 2016). Mặt khác, hình thức sàn KONEX cũng cung cấp một sàn giao dịch thuận tiện để người mua người bán gặp nhau được dễ dàng hơn, cũng như tạo khả năng thoái vốn cho các NĐT, đặc biệt là các NĐT thiên thần nhỏ lẻ. Việt Nam đặt mục tiêu đến năm 2020, có ít nhất 1 triệu DN hoạt động, do đó giải pháp về một thị trường như Sàn Chứng khoán KONEX của Hàn Quốc tại Việt Nam được đánh giá cao.

#### **4.2. Đối với các NĐT**

Để thực hiện được hệ sinh thái khởi nghiệp, bên cạnh thu hút vốn từ các cá nhân, các DN lớn đi trước nên cấp vốn cho DNKNST. Những DN lớn coi trách nhiệm hỗ trợ DNKNST là những mục tiêu phát triển cộng đồng lớn nhất. Vai trò của DN đi trước rất lớn, cùng với đó nguồn lực trên thị trường còn rất nhiều, do đó, cần cố gắng khơi dậy những nguồn lực từ các DN, tập đoàn quay lại đầu tư vào khởi nghiệp. Nội dung hỗ trợ về vốn cho các DNKNST cần sớm được đưa vào chương trình hành động, chỉ tiêu của các DN, tập đoàn hàng đầu Việt Nam.

#### **4.3. Đối với các DN khởi nghiệp sáng tạo**

Đối với nhiều nhà sáng lập, nguồn vốn là một trong những thách thức lớn ở những năm đầu tiên vận hành DN. Tìm kiếm NĐT là vấn đề phổ biến thứ hai mà các DNKNST gặp phải trong giai đoạn đầu. 22% doanh nhân khởi nghiệp được phỏng vấn cho biết phải "vật lộn" với nhiệm vụ này. Kết quả trên được lấy từ một khảo sát các nhà sáng lập DNKNST công nghệ, thực hiện bởi City Road Communications - đơn vị về truyền thông và quan hệ công chúng có trụ sở tại Anh, phối hợp với UK Tech News và Studio Graphene tháng 4/2018.

Để thu hút được một lượng vốn lớn từ các NĐT, DNKNST cần xây dựng cho mình một quy trình chuyên nghiệp, tận dụng những tiến bộ mà CMCN 4.0 đem lại, đặc biệt lưu ý các điểm sau: Xác định- Truyền thông- Khẳng định- Thu hút.

#### **Bước 1: Xác định NĐT phù hợp**

Có nhiều cách tăng nguồn vốn cho các DNKNST công nghệ từ các quỹ đầu tư mạo hiểm, NĐT thiên thần đến nền tảng huy động vốn cộng đồng, công ty cổ phần tư nhân... Tuy vậy, các DNKNST cần xác định cụ thể đối tượng đầu tư phù hợp, tiềm năng cho mô hình kinh doanh của mình ở từng giai đoạn là ai để thiết kế các chiến dịch truyền thông. Từ đó, DNKNST sẽ xác định được phương tiện thích hợp nhất để hướng tới đối tượng này.

#### **Bước 2: Truyền thông**

Các DNKNST cần học cách kể những câu chuyện về DN của mình. Câu chuyện cần đưa ra và làm rõ thông điệp, giải thích cho khách hàng và NĐT về lý do DNKNST ra đời, những vấn đề DN giải quyết. Việc tạo ra câu chuyện là yếu tố cơ

bản đề nâng cao mức độ phủ sóng trên báo chí, thu hút công chúng, khách hàng mục tiêu. Các doanh nhân và đơn vị truyền thông cho DN cần phải tập trung vào việc tại sao họ tạo nên DNKNST của mình. Những vấn đề hoặc thách thức mà một bộ phận công chúng đang phải đối mặt là gì và làm thế nào mà những sản phẩm hoặc dịch vụ mới giải quyết được chúng. Các yếu tố công nghệ mới mà một DN có thường khó hiểu, tẻ nhạt hoặc xa vời với phần lớn độc giả. Nhưng kể một câu chuyện cảm xúc và thú vị về lý do tạo nên một DNKNST thì lôi cuốn hơn nhiều. Ngoài ra, các DN cần tập trung vào việc kể cùng câu chuyện như nhà sáng lập khi đứng trước các NĐT. Trong bài báo, DNKNST có thể không đề cập chi tiết đến lợi nhuận và mức tăng trưởng dự kiến, nhưng phải đảm bảo công chúng hiểu được cách công ty giúp cuộc sống của mọi người dễ dàng và tốt đẹp hơn như thế nào.

### **Bước 3: Khẳng định năng lực công ty**

Những yếu tố như đặc điểm, bối cảnh, đam mê của các doanh nhân rất quan trọng trong việc thu hút người khác đầu tư vào hành trình của họ. DNKNST không nên cung cấp một thông cáo báo chí nhằm chán như sản phẩm tuyệt vời như thế nào, mà hãy đưa ra những thông tin về lãnh đạo (hoặc các con số) để chứng minh chất lượng, năng lực chuyên môn của DN trong lĩnh vực nhất định. Điều đó cũng có thể được thể hiện qua các bình luận hoặc phát triển những câu chuyện tin tức trên thị trường, những bài phỏng vấn chuyên sâu. Sau cùng, các DNKNST thường sẽ gắn liền với các cá nhân vận hành chúng. Truyền thông nhằm thu hút đầu tư nên được xây dựng trên chính CEO cũng như tăng nhận thức về bản thân DNKNST.

### **Bước 4: Thu hút sự chú ý**

Truyền thông tích cực về DN từ các ấn phẩm rất giá trị với các DNKNST. Bằng cách có thêm mục "Báo chí" vào website, công ty có thể bổ sung thêm một góc nhìn khác vào hoạt động của mình. Chia sẻ các bài báo trên mạng xã hội cũng giúp tăng số lượng người đọc, cho những người theo dõi biết rằng DN đang được nhiều người biết đến. Mục tiêu cơ bản của một chiến dịch truyền thông là nâng cao nhận thức về thương hiệu, củng cố uy tín của công ty và nâng cao sự tín nhiệm của công chúng. Sự phủ sóng báo chí đủ mạnh sẽ mang lại những tác động này, đem đến nhiều lợi ích cho DNKNST đang muốn thu hút đầu tư.

## **4. Kết luận**

Việt Nam được đánh giá là một trong những môi trường khởi nghiệp thuận lợi nhất ở Đông Nam Á khi dân số trẻ, thị trường mới và mở cửa. Đây là lợi thế của nước ta khi thu hút các DN nước ngoài rót vốn vào Việt Nam, đặc biệt thông qua các mô hình khởi nghiệp. Để có được niềm tin từ các NĐT, DNKNST Việt Nam cần phải chuẩn bị tốt mọi thứ, từ dự án, kế hoạch, dự trù tài chính và quan trọng nhất là ý tưởng. Khi tất cả các yếu tố này đã hoàn tất, với sự hỗ trợ một môi trường minh bạch

và thông thoáng từ Chính phủ thì chắc chắn, cộng đồng KNST sẽ ngày càng phát triển và rộng mở. Tóm lại, quá trình đầu tư vào DNKNST xuất phát từ bản thân DNKNST, sau đó mới đến khả năng của NĐT, vì thế Chính phủ chỉ nên đóng vai trò kiến tạo và hỗ trợ. Nhưng sự hỗ trợ phải nhất quán, nếu cơ quan cấp phép đầu tư mở cửa, nhưng cơ quan thuế và các cơ quan thanh tra không "mở lòng" thì rất khó để sự hỗ trợ đó trở nên hoàn hảo.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

### **Tiếng Việt**

[1] TS. Trần Thị Vân Anh - Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội (2016), Xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp: Nhìn từ kinh nghiệm của Hàn Quốc, Tạp chí Tài chính kỳ I tháng 9/2016

[2] Trịnh Đức Chiêu (2018), Kinh nghiệm quốc tế về xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp, Tạp chí Tài chính Kỳ 1 - Tháng 04/2018 (678), tr25-35.

[3] Chính phủ (2016), Quyết định số 844/QĐ-TTg về việc phê duyệt Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025” ban hành ngày 18/5/2016

[4] PGS. TS. Phạm Tiến Đạt - Viện Chiến lược và Chính sách Tài chính (2018), Cơ chế, chính sách tài chính hỗ trợ DN khởi nghiệp, Tạp chí Tài chính Kỳ 1 - Tháng 04/2018 (678), tr9-12.

[5] Quốc hội (2017), Luật số: 04/2017/QH14 - Luật hỗ trợ DN vừa và nhỏ ban hành ngày 12 tháng 6 năm 2017

### **Tiếng Anh**

[1] Adora Holstein (2015), The Evolving Tech DNKNST Ecosystem in Pittsburgh: Economic Impact and Case Studies, *Proceedings of 31st International Business Research Conference*, Ryerson University, Toronto, Canada, ISBN: 978-1-922069-80-1

[2] Blank, Steven G., Bob Dorf (2012), The DNKNST Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company, Pescadero, Calif: *K & S Ranch, Inc*, ISBN: 0984999302

[3] Sarkar Abhrajit (2016), DNKNST India - A new paradigm for young entrepreneurs (A conceptual study).

Link: <https://ssrn.com/abstract=2835322> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2835322>

[4] Schumpeter, J. A. (1934), The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle, *New Brunswick, N.J.: Transaction Books*.

[5] Thiel & Masters (2014), *Zero to one: Notes on DNKNSTs, or how to build the future*, Hardcover ISBN: 978-0-8041-3929-8, ebook ISBN: 978-0-8041-3930-4

[6] Topica Founder Institute (2017), *Vietnam DNKNST deal insight 2016*

[7] Topica Founder Institute (2018), *Vietnam DNKNST deal insight 2017*

[8] World Bank, *Doing Business Report 2018 – Reforming to Create Jobs*.

[9] Website: <https://www.bain.com/insights/investing-in-southeast-asia-whats-behind-the-boom/>

<https://www.logivan.com/logivan-lot-top-star-up-thu-hut-nhieu-dau-tu-nhat-dong-nam-a/>

# NGHIÊN CỨU XÂY DỰNG CHỈ SỐ TÍN NHIỆM NGƯỜI LÃNH ĐẠO TRONG CƠ QUAN HÀNH CHÍNH Ở VIỆT NAM

ThS. NCS. Nguyễn Trí Duy

*Tổng cục Thống kê*

## Tóm tắt

*Nghiên cứu này được thực hiện nhằm xây dựng chỉ số tổng hợp đo lường sự tín nhiệm của người lãnh đạo (chỉ số tín nhiệm lãnh đạo). Dữ liệu được thu thập qua việc khảo sát thu thập bộ câu hỏi của 105 công chức của cơ quan Tổng cục Thống kê và một số bộ, ngành. Tác giả sử dụng phương pháp Cronbach's Alpha và phân tích nhân tố khám phá EFA (Exploratory Factor Analysis) để kiểm định độ tin cậy và độ giá trị của thang đo. Kết quả chỉ ra rằng yếu tố phẩm chất Đạo đức, Năng lực, Ứng xử và Linh hoạt có tác động tích cực đến sự tín nhiệm của người lãnh đạo. Dựa trên kết quả nghiên cứu, tác giả đã đưa ra khuyến nghị đánh giá người lãnh đạo thông qua chỉ số tín nhiệm người lãnh đạo, chỉ số này được tổng hợp từ các chỉ số thành phần về Đạo đức, năng lực, Ứng xử và Linh hoạt của người lãnh đạo.*

**Từ khóa:** *Chỉ số tín nhiệm, lãnh đạo, Việt Nam*

## 1. Giới thiệu

Đánh giá cán bộ là một trong những khâu quan trọng trong công tác cán bộ, đánh giá cán bộ được coi là khâu đầu tiên, là mấu xích của toàn bộ công tác cán bộ của Đảng. Trong công tác cán bộ có 4 khâu quan trọng, có quan hệ chặt chẽ với nhau, trong đó đánh giá cán bộ là tiền đề, quy hoạch là nền tảng, luân chuyển là đột phá và đào tạo bồi dưỡng là nhiệm vụ thường xuyên. Đánh giá đúng, bổ nhiệm đúng làm tăng đoàn kết, làm cho cán bộ phấn đấu tiến bộ, cơ quan, đơn vị vững mạnh. Đánh giá sai, sử dụng và bổ nhiệm sai làm giảm hiệu quả của cơ quan, ảnh hưởng đến niềm tin chung.

Vai trò, tầm quan trọng của đánh giá cán bộ được Nghị quyết Đại hội XII của Đảng khẳng định và yêu cầu các cấp ủy đảng thực hiện tốt, đặc biệt là đánh giá đội ngũ cán bộ lãnh đạo, quản lý các cấp.

Mặc dù công tác đánh giá cán bộ luôn được coi trọng và thường xuyên được đổi mới, tuy nhiên, công tác đánh giá cán bộ (người lãnh đạo) còn tồn tại một số hạn chế:

Nghị quyết Hội nghị lần thứ 4, khóa XI của Đảng đã nhận định những hạn chế, yếu kém trong công tác cán bộ: “Một số trường hợp đánh giá, bố trí cán bộ chưa thật công tâm, khách quan, không vì yêu cầu công việc, bố trí không đúng sở trường, năng lực, ảnh hưởng đến uy tín cơ quan lãnh đạo, sự phát triển của ngành, địa phương và cả nước”.

Nhận xét, đánh giá người lãnh đạo còn chung chung, khó trong việc tổng hợp; nhận xét không dựa trên những tiêu chí định lượng thì dễ bị cảm tính hoặc nhận xét không đúng, dễ có yếu tố tình cảm chi phối; không đánh giá hết các khía cạnh về chính trị, đạo đức, năng lực và giao tiếp, ứng xử của người lãnh đạo, có khi chỉ tập trung đánh giá những ưu điểm, bỏ qua nhược điểm hoặc chỉ tập trung đánh giá nhược điểm. Điều này dẫn đến kết quả đánh giá không chính xác, không toàn diện.

Việc bổ nhiệm người lãnh đạo thông qua hình thức lấy phiếu tín nhiệm như hiện nay, có 2 hình thức là đồng ý và không đồng ý, hình thức lấy phiếu này phụ thuộc vào tâm lý của người ghi phiếu. Kết quả phiếu tín nhiệm chưa phản ánh hết được những phẩm chất của người lãnh đạo. Những người có năng lực thường là những người có cá tính, phong cách ứng xử chưa được như mong muốn, nên đôi khi thường không được ủng hộ thông qua phiếu giới thiệu, phiếu tín nhiệm; trong công tác chỉ đạo, điều hành người lãnh đạo không dám mạnh mẽ, quyết liệt vì tránh va chạm, giữ mình, sợ khi bỏ phiếu bị gạch; trong đơn vị có thể xảy ra tình trạng vận động, bè phái nhằm đạt mục đích nhiều ủng hộ trong lấy phiếu tín nhiệm; tập trung chú trọng xây dựng quan hệ tốt với mọi người, người nào khôn khéo, quan hệ với mọi người tốt, đặc nhân tâm thì có kết quả phiếu tín nhiệm cao mà không cần chú trọng về trình độ, năng lực, nắm vững chuyên môn, nghiệp vụ, làm việc có hiệu quả, công tâm, minh bạch.

Kết quả đánh giá người lãnh đạo chưa thực sự gắn với đào tạo, bồi dưỡng; gắn với công tác quy hoạch, bổ nhiệm và sử dụng người lãnh đạo có đức, có tài cho đất nước.

Những hạn chế nêu trên đã phần nào gây cản trở đến lựa chọn được người lãnh đạo giỏi để đảm nhận các vị trí công tác trong hệ thống chính trị của nước ta hiện nay. Để khắc phục hạn chế, yếu kém trên, Đảng đã đề ra 4 nhóm giải pháp: trong đó nhóm giải pháp “*Đổi mới cách lấy phiếu tín nhiệm để đánh giá, nhận xét cán bộ theo hướng mở rộng đối tượng tham gia*”; *Trọng tâm là đánh giá cán bộ, xây dựng tiêu chuẩn cán bộ theo chức danh, tiêu chí đánh giá cán bộ làm cơ sở cho việc quy hoạch, quản lý, đào tạo, bồi dưỡng, bố trí, sử dụng đội ngũ cán bộ...*”. Đây cũng chính là cơ sở để tác giả nghiên cứu xây dựng chỉ số tổng hợp, phản ánh tất cả các khía cạnh về đạo đức, năng lực và giao tiếp ứng xử của người lãnh đạo. Chỉ số tín nhiệm người lãnh đạo là thước đo mức độ tín nhiệm của người được đánh giá. Kết quả của chỉ số tín nhiệm là căn cứ để người có thẩm quyền xem xét bổ phiếu đồng ý hay không đồng ý về người được xem xét quy hoạch, bổ nhiệm vào chức danh cao hơn hay xem xét bổ nhiệm lại chức vụ hiện đang giữ.



## 2. Tổng quan và khung lý thuyết nghiên cứu

Từ đầu thế kỷ XIX trở lại đây đã có hàng nghìn các công trình nghiên cứu trên thế giới về phẩm chất của người lãnh đạo được ngưỡng mộ, được mong đợi từ những người xung quanh nhằm đảm bảo cho người lãnh đạo xây dựng được niềm tin, sự tín nhiệm, uy tín để lãnh đạo thành công ở vị thế của mình. Các nghiên cứu cũng đã cố gắng đưa ra những bằng chứng về mối quan hệ giữa phẩm chất của người lãnh đạo với sự tín nhiệm của người lãnh đạo. Kết quả đánh giá người lãnh đạo chính là mức độ tín nhiệm của người lãnh đạo dựa trên các phẩm chất về đạo đức, năng lực, giao tiếp ứng xử... Vì vậy, ta cần nhận biết các phẩm chất tác động đến sự tín nhiệm người lãnh đạo. Để giải quyết vấn đề, ta hiểu rõ về khái niệm người lãnh đạo và tập trung làm sáng tỏ ảnh hưởng của phẩm chất đến sự tín nhiệm của người lãnh đạo trong cơ quan hành chính nhà nước ở Việt Nam.

*Khái niệm người lãnh đạo:* Thuật ngữ “leader” (tiếng Anh) - người lãnh đạo có nghĩa là người đứng đầu, người lãnh đạo với nội hàm sau: là một thành viên của nhóm, là người có quyền quyết định khi nhóm cần giải quyết những tình huống nảy sinh trong hoạt động chung; là một cá nhân có năng lực giữ vai trò trung tâm trong hoạt động chung và các mối quan hệ liên nhân cách tổ chức đó; người đó được cấp dưới thừa nhận, tự suy tôn là người lãnh đạo của mình và tự giác làm theo yêu cầu của người đó. Theo Nguyễn Bá Dương (2014) khái niệm người lãnh đạo: là người đứng đầu tổ chức, là chủ thể ra quyết cách mà quyền lực, chức vụ của người đó được hiến pháp và pháp luật quy định kết hợp với những yếu tố phi quyền lực để chỉ huy tạo ra sự thay đổi và đạt được mục tiêu đã đề ra. Từ các khái niệm về người lãnh đạo ở trên, ta có thể khái niệm người lãnh đạo trong cơ quan hành chính ở Việt Nam như sau: Người lãnh đạo là công chức và là người đứng đầu hoặc cấp phó của người đứng đầu một cơ quan, một đơn vị, là chủ thể ra quyết định mà quyền lực, chức vụ của người đó được cấp có thẩm quyền bổ nhiệm và giao nhiệm vụ theo quy định kết hợp với yếu tố phi quyền lực để chỉ đạo tạo ra sự thay đổi và đạt được mục tiêu đã đề ra. Nhưng để là một người lãnh đạo có hiệu quả phải là người có uy tín, được mọi người tín nhiệm dựa trên phẩm chất về đạo đức, phẩm chất năng lực, chuyên môn và các phẩm chất cá nhân khác.

*Khái niệm về tín nhiệm:* Tín nhiệm là nhân tố có được do ảnh hưởng từ mọi người xung quanh; được mọi người tin tưởng, tôn trọng và tuân phục. Đây là điều cốt lõi mà người lãnh đạo tự tạo ra cho mình trong hoạt động quản lý, lãnh đạo dựa trên phẩm chất người người lãnh đạo đó. Một người lãnh đạo có *uy* mà không có *tín* thì không thể lãnh đạo được, sớm muộn thì người lãnh đạo đó cũng sẽ bị mất quyền uy. Bởi thế, trong việc đề bạt cán bộ quản lý, ta phải chú ý phát hiện những cán bộ có *tín nhiệm* rồi mới bổ nhiệm và giao *uy quyền thích hợp* cho họ. Trong từ điển Tiếng Việt do Văn Tân (1994) chủ biên cho rằng, uy tín là tín nhiệm do tài năng, đạo đức tạo

nên. Cuốn Từ điển Tiếng Việt do Hoàng Phê (2018) chủ biên lại cho rằng, uy tín là sự tín nhiệm, nề phục của mọi người. Trong từ điển tâm lý học của Nguyễn Khắc Viện (1995), uy tín (sự tín nhiệm) được hiểu là do tài đức, năng lực, cách xử thế; thuật ăn nói tạo nên. Cách hiểu này chủ yếu nhấn mạnh đến cơ sở tạo dựng uy tín (sự tín nhiệm). Theo Stephen M.R. Covey (2006): sự tín nhiệm là khi bạn tín nhiệm ai, bạn đặt hết niềm tin vào người đó, tin vào phẩm chất đạo đức và năng lực của họ. Theo V.M. Seephen (trích dẫn trong Nguyễn Bá Dương, 2014, tr. 233) cho rằng Uy tín (sự tín nhiệm) là sức mạnh của quyền lực và ảnh hưởng sức mạng đó phụ thuộc vào công nhận một cách có ý thức những phẩm chất công tác và phẩm chất cá nhân người lãnh đạo. Nguyễn Bá Dương (2014) đưa ra cách hiểu sự tín nhiệm (uy tín) người lãnh đạo được thể hiện ở hai mặt: ở phía người lãnh đạo, đó là sức mạnh ảnh hưởng của người đó đối với mọi người; còn ở phía những người xung quanh thì được đo ở mức độ tin cậy về chính trị, đạo đức, năng lực đối với người lãnh đạo đó.

*Một số nghiên cứu phẩm chất tác động đến sự tín nhiệm của người lãnh đạo:* Wenquan Linh, LiLuo Fang (2003) đã xây dựng thang đo lãnh đạo Trung Quốc tiềm ẩn (Chinese Implicit Leadership Scale, CILS) với 40 biến quan sát phẩm chất chia ra 4 thang đo xác định sự tín nhiệm người lãnh đạo: Đạo đức cá nhân; Năng lực; Năng lực ứng xử; Linh hoạt. Janmes M. Kouzes và Barry Z. Posner (2011) đưa ra 75 biến quan sát và chia ra thành 20 nhóm yếu tố phẩm chất xác định sự tín nhiệm đối với người lãnh đạo như: tham vọng, tư tưởng rộng rãi, chu đáo, có trình độ, cộng tác, can đảm, tin cậy, quyết đoán, công bằng, tận tâm, trung thực, giàu tưởng tượng, truyền cảm hứng, thông minh, trung thành, cẩn thận, tự kiểm soát, thẳng thắn, hỗ trợ.

Trên cơ sở lý thuyết về sự tín nhiệm và mô hình của Wenquan Linh, LiLuo Fang (2003), tôi đề xuất mô hình nghiên cứu phẩm chất người lãnh đạo tác động đến sự tín nhiệm của người lãnh đạo trong cơ quan hành chính nhà nước với 4 giả thuyết nghiên cứu sau:

Giả thuyết 1 (H1): Đạo đức (ĐĐ) có ảnh hưởng tích cực đến sự tín nhiệm của người lãnh đạo.

Đạo đức có 10 biến: Đặt quyền lợi cơ quan trên quyền lợi cá nhân, Trung thực, Chân thành, Thực tiễn có tính thực tế, Dễ tiếp thu ý kiến phê bình, Công tâm, Đáng tin cậy, Tính kỷ luật tự giác cao, Liêm khiết, Gương mẫu, được ký hiệu từ ĐĐ1 đến ĐĐ10.

Giả thuyết 2 (H2): Năng lực (NL) có ảnh hưởng tích cực đến sự tín nhiệm của người lãnh đạo;

Năng lực có 10 biến: Sự dũng cảm chịu đựng áp lực công việc, Có tầm nhìn xa trông rộng, Quyết đoán, Thận trọng, Có hiểu biết sâu sắc, Làm việc khoa học, Có trình độ chuyên môn cao, Sáng suốt, Lo xa, Sẵn sàng tiếp thu cái mới, được ký hiệu từ NL1 đến NL10.

Giả thuyết 3 (H3): Năng lực ứng xử (UX) có ảnh hưởng tích cực đến sự tin nhiệm của người lãnh đạo.

Năng lực ứng xử có 10 biến: Giàu kinh nghiệm, Cân trọng, Có kỹ năng giao tiếp xã hội khéo léo, Chín chắn, Duyên dáng, Cuốn hút, Thanh lịch, Kỹ năng trình bày diễn đạt tốt, Vui vẻ, Lập trường tư tưởng vững vàng, được ký hiệu từ UX1 đến UX10.

Giả thuyết 4 (H4): Tính linh hoạt (LH) có ảnh hưởng tích cực đến sự tin nhiệm của người lãnh đạo.

Tính linh hoạt với 10 biến: Đa tài, vui vẻ, Am hiểu về tâm lý, làm chủ trong mọi tình huống, Có khiếu hài hước, Hiểu biết nghệ thuật, Có mối quan hệ rộng, Biết nhiều ngoại ngữ, Sáng tạo, Nhiều đam mê, được ký hiệu từ LH1 đến LH10.

### **3. Phương pháp nghiên cứu**

Trong nghiên cứu phẩm chất tác động đến sự tin nhiệm người lãnh đạo được đo lường thông qua 4 yếu tố: đạo đức, năng lực, năng lực ứng xử, tính linh hoạt với 40 biến quan sát. Mức độ tin nhiệm về các biến quan sát được đo bằng thang đo Likert 7 mức độ từ 1 đến 7.

Ngoài ra, trong nghiên cứu còn sử dụng thang đo định danh và thứ bậc để đo lường thông tin về đối tượng khảo sát thông qua các đặc điểm về nhân khẩu học học như: giới tính, tuổi, trình độ.

Phiếu điều tra được gửi trực tiếp cho 110 công chức, viên chức. Với số lượng mẫu nghiên cứu còn hạn chế vẫn đảm bảo số lượng mẫu để kiểm định mô hình. Tuy nhiên với số lượng mẫu còn hạn chế, nghiên cứu chưa phân tích được sự khác biệt giữa các nhóm tuổi, trình độ, tính chất vùng miền khi đánh giá về sự tác động của các biến phẩm chất tác động đến sự tin nhiệm của người lãnh đạo. Số lượng phiếu thu về là 105 phiếu (đạt 95,5%), trong đó có 102 phiếu (đạt 92,7%) trả lời tốt, 3 phiếu trả lời không đạt yêu cầu vì trả lời qua loa, thiếu cân nhắc. Ví dụ đánh dấu trả lời (X) theo 1 hàng dọc cho tất cả các câu hỏi.

### **4. Kết quả nghiên cứu**

#### **a. Kiểm định độ tin cậy thang đo Cronbach's Alpha**

- Thang đo Đạo đức cá nhân (ĐĐ) gồm 10 biến quan sát từ ĐĐ1 đến ĐĐ10. Kết quả kiểm định cho thấy biến quan sát ĐĐ4 có hệ số tương quan biến tổng là  $0,143 < 0,3$ . Giá trị Cronbach's Alpha if Item Deleted của ĐĐ4 là  $0,941 > 0,920$ . Nhằm tăng độ tin cậy của thang đo mô hình loại biến ĐĐ4 và chạy lại kiểm định lần thứ 2. Kết quả kiểm định cho thấy các biến quan sát đều có hệ số tương quan biến tổng phù hợp ( $\geq 0,3$ ). Hệ số Cronbach's Alpha =  $0,941 \geq 0,6$  nên đạt yêu cầu về độ tin cậy.

- Thang đo Năng lực (NL) gồm 10 biến quan sát từ NL1 đến NL10. Sau khi kiểm định 10 biến NL1-NL10, Kết quả kiểm định cho thấy các biến quan sát đều có hệ số tương quan biến tổng phù hợp ( $\geq 0,3$ ). Hệ số Cronbach's Alpha =  $0,911 \geq 0,6$  nên đạt yêu cầu về độ tin cậy.

- Thang đo Năng lực ứng xử (UX) gồm 10 biến quan sát từ UX1 đến UX10. Kết quả kiểm định cho thấy biến quan sát UX6, UX9 có hệ số tương quan biến tổng lần lượt là  $0,139$  và  $0,019 < 0,3$ . Giá trị Cronbach's Alpha if Item Deleted của UX6, UX9 lần lượt là  $0,852$  và  $0,855 > 0,826$ . Nhằm tăng độ tin cậy của thang đo mô hình loại biến UX6, UX9 và chạy lại kiểm định lần thứ 2. Kết quả kiểm định cho thấy các biến quan sát đều có hệ số tương quan biến tổng phù hợp ( $\geq 0,3$ ). Hệ số Cronbach's Alpha =  $0,889 \geq 0,6$  nên đạt yêu cầu về độ tin cậy.

- Thang đo tính linh hoạt (LH) gồm 10 biến quan sát từ LH1 đến LH10. Kết quả kiểm định cho thấy biến quan sát LH5, LH6 có hệ số tương quan biến tổng lần lượt là  $0,227$  và  $0,214 < 0,3$ . Giá trị Cronbach's Alpha if Item Deleted của LH5, LH6 lần lượt là  $0,878$  và  $0,882 > 0,859$ . Nhằm tăng độ tin cậy của thang đo mô hình loại biến LH5, LH6 và chạy lại kiểm định lần thứ 2. Kết quả kiểm định cho thấy các biến quan sát đều có hệ số tương quan biến tổng phù hợp ( $\geq 0,3$ ). Hệ số Cronbach's Alpha =  $0,919 \geq 0,6$  nên đạt yêu cầu về độ tin cậy.

- Thang đo Tín nhiệm (TN) gồm 3 biến quan sát từ TN1 đến TN10. Kết quả kiểm định cho thấy các biến quan sát đều có hệ số tương quan biến tổng phù hợp ( $\geq 0,3$ ). Hệ số Cronbach's Alpha =  $0,928 \geq 0,6$  nên đạt yêu cầu về độ tin cậy.

Như vậy, sau khi kiểm định Cronbach's Alpha, có 5 biến quan sát là ĐĐ4, UX6, UX9, LH5, LH6 có hệ số tương quan biến tổng  $< 0,3$  nên được loại bỏ trước khi đưa vào phân tích nhân tố khám phá EFA.

### **b. Phân tích nhân tố khám phá (EFA)**

Từ kết quả ma trận xoay, biến UX4, LH10 sẽ bị loại: Biến LH10 tải lên ở cả 2 nhân tố là Component 1 và Component 4, vi phạm tính phân biệt trong ma trận xoay với hệ số tải lần lượt là  $0,649$  và  $0,605$  mức chênh lệch hệ số tải nhỏ hơn  $0,3$ ; Biến UX4 tải lên ở cả 2 nhân tố là Component 2 và Component 4, vi phạm tính phân biệt trong ma trận xoay với hệ số tải lần lượt là  $0,74$  và  $0,52$ , mức chênh lệch hệ số tải nhỏ hơn  $0,3$ .

Tiến hành thực hiện phân tích nhân tố khám phá EFA lần 2 sau khi đã loại đi biến quan sát UX4, LH10 do biến này tải lên ở cả 2 nhân tố. Chạy lại lần 2, ta có:  $0,5 \leq KMO = 0,849 \leq 1$ , phân tích nhân tố được chấp nhận với tập dữ liệu nghiên cứu. Sig Barlett's Test =  $0,000 < 0,05$ , phân tích nhân tố là phù hợp. Trong Bảng Total Variance Explained lần 2 ta có: Giá trị Eigenvalue = **3,155**  $\geq 1$  và trích được 4 nhân tố mang ý nghĩa tóm tắt thông tin tốt nhất. Tổng phương sai trích = **63,288**  $\geq 50\%$  cho thấy mô hình EFA là phù hợp. Như vậy, 4 nhân tố được trích cô đọng được 63,288% biến thiên các biến quan sát.

**Bảng 1. Rotated Component Matrix<sup>a</sup> lần 2**

	Component			
	1	2	3	4
ĐĐ1	,841			
ĐĐ8	,836			
ĐĐ10	,834			
ĐĐ9	,833			
ĐĐ3	,824			
ĐĐ7	,802			
ĐĐ2	,787			
ĐĐ6	,787			
ĐĐ5	,782			
NL9		,807		
NL5		,763		
NL1		,750		
NL2		,723		
NL8		,721		
NL7		,719		
NL3		,714		
NL4		,712		
NL10		,710		
NL6		,695		
LH2			,845	
LH1			,834	
LH3			,799	
LH8			,793	
LH7			,779	
LH9			,775	
LH4			,773	
UX5				,829
UX7				,759
UX1				,756
UX8				,740
UX10				,719
UX3				,711
UX2				,685

Kết quả ma trận xoay cho thấy 34 biến quan sát được gom thành 4 nhân tố, tất cả các biến quan sát đều có hệ số tải nhân tố Factor Loading lớn hơn 0,5.

- Theo kết quả bảng ma trận xoay lần cuối cùng, chúng ta có các nhân tố được định nghĩa lại như sau:

**Bảng 2. Bảng định nghĩa lại các nhân tố**

STT	Nhân tố	Các biến quan sát	Loại
1	ĐĐ	ĐĐ1, ĐĐ2, ĐĐ3, ĐĐ5, ĐĐ6, ĐĐ7, ĐĐ8, ĐĐ9, ĐĐ10	Độc lập
2	NL	NL1, NL2, NL3, NL4, NL5, NL6, NL7, NL8, NL9, NL10	Độc lập
3	UX	UX1, UX2, UX3, UX5, UX7, UX8, UX10	Độc lập
4	LH	LH1, LH2, LH3, LH4, LH7, LH8, LH9	Độc lập
5	TN	TN1, TN2, TN3	Phụ thuộc
Tổng số lượng biến quan sát độc lập: 33 biến			
Tổng số lượng biến quan sát phụ thuộc: 3			

### c. Tự tương quan Pearson

Sig tương quan Pearson các biến độc lập ĐĐ, NL, UX, LH với biến phụ thuộc TN nhỏ hơn 0,05. Như vậy, có mối liên hệ tuyến tính giữa các biến độc lập này với biến TN. Giữa ĐĐ và TN có mối tương quan mạnh nhất với hệ số  $r$  là 0,616, giữa LH và TN có mối tương quan yếu nhất với hệ số  $r$  là 0,42. Như vậy tất cả các biến độc lập đều có quan hệ tương quan tuyến tính với biến phụ thuộc.

### d. Hồi quy đa biến

**Bảng 3. Coefficients (Hệ số)**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Thống kê đa cộng tuyến (Collinearity Statistics)	
	B	Std. Error	Beta			Độ chấp nhận (Tolerance)	VIF
(Constant)	-,794	,385		-2,062	,042		
ĐĐ	,372	,039	,510	9,650	,000	,902	1,109
NL	,342	,049	,373	6,919	,000	,867	1,153
UX	,306	,050	,328	6,136	,000	,879	1,138
LH	,123	,043	,154	2,870	,005	,879	1,138

Sig kiểm định F bằng  $0,00 < 0,05$ . Như vậy, mô hình hồi quy tuyến tính bội phù hợp với tập dữ liệu và có thể sử dụng được. Mô hình có ý nghĩa.

Sig kiểm định t hệ số hồi quy của các biến độc lập đều nhỏ hơn 0,05, do đó các biến độc lập này đều có ý nghĩa giải thích cho biến phụ thuộc, không biến nào bị loại khỏi mô hình.

Hệ số phóng đại phương sai (VIF) của các biến độc lập đều nhỏ hơn 2 do vậy không có đa cộng tuyến xảy ra.

Các hệ số hồi quy đều lớn hơn 0. Như vậy tất cả các biến độc lập đưa vào phân tích hồi quy đều tác động cùng chiều tới biến phụ thuộc. Dựa vào độ lớn của hệ số hồi quy chuẩn hóa Beta, thứ tự mức độ tác động từ mạnh nhất tới yếu nhất của các biến độc lập tới biến phụ thuộc TN là: ĐĐ (0,510) > NL(0,373) > UX(0,328) > LH(0,154).

### **Xây dựng chỉ số tổng hợp tín nhiệm người lãnh đạo**

Theo kết quả nghiên cứu ở trên, ta có sự tín nhiệm của người lãnh đạo được đo lường qua 33 biến quan sát chia thành 4 nhóm yếu tố sau:

Đạo đức: ĐĐ1, ĐĐ2, ĐĐ3, ĐĐ5, ĐĐ6, ĐĐ7, ĐĐ8, ĐĐ9, ĐĐ10

Năng lực: NL1, NL2, NL3, NL4, NL5, NL6, NL7, NL8, NL9, NL10

Ứng xử: UX1, UX2, UX3, UX5, UX7, UX8, UX10

Linh hoạt: LH1, LH2, LH3, LH4, LH7, LH8, LH9

Các biến trên được người tham gia đánh giá người lãnh đạo chấm điểm theo thang điểm 100. Sau khi chấm điểm ta tính chỉ số cho từng tiêu chí. Ví dụ, biến ĐĐ1 chấm được 80, thì chỉ số  $I_{ĐĐ1} = \text{Điểm chấm của ĐĐ1} / 100 = 0,8$ .

Ta tính chỉ số thành phần theo công thức bình quân giản đơn:

$$I_{ĐĐ} = (I_{ĐĐ1} + I_{ĐĐ2} + I_{ĐĐ3} + I_{ĐĐ5} + I_{ĐĐ6} + I_{ĐĐ7} + I_{ĐĐ8} + I_{ĐĐ9} + I_{ĐĐ10})/9$$

$$I_{NL} = (I_{NL1} + I_{NL2} + I_{NL3} + I_{NL4} + I_{NL5} + I_{NL6} + I_{NL7} + I_{NL8} + I_{NL9} + I_{NL10})/10$$

$$I_{UX} = (I_{UX1} + I_{UX2} + I_{UX3} + I_{UX5} + I_{UX7} + I_{UX8} + I_{UX10})/7$$

$$I_{LH} = (I_{LH1} + I_{LH2} + I_{LH3} + I_{LH4} + I_{LH7} + I_{LH8} + I_{LH9})/7$$

Ta tính trọng số của từng thành phần:

- Đạo đức tác động lên sự tín nhiệm là 0,510, chiếm  $0,510 / (0,510 + 0,373 + 0,328 + 0,154) = 0,510 / 1,365 = 0,37$ . Tức là Đạo đức có trọng số chiếm 37,4%;

Theo cách tính trên ta tính được trọng số của các thành phần còn lại như sau:

- Trọng số Năng lực là: 27,3%

- Trọng số Ứng xử là: 24%

- Trọng số Linh hoạt là: 11,3%

Như vậy công thức tính chỉ số Tín nhiệm người lãnh đạo như sau:

$$I_{TN} = 37,3\% I_{ĐĐ} + 27,3\% I_{NL} + 24\% I_{UX} + 11,3\% I_{LH}$$

## 5. Kết luận và khuyến nghị

Sự tín nhiệm là nền móng của người lãnh đạo. Người lãnh đạo bằng uy tín dựa trên sự tín nhiệm của mọi người được hiểu là lãnh đạo ở tầm cao hơn so với lãnh đạo không tín nhiệm, điều này được thể hiện ở hiệu quả tác động của lãnh đạo đối với mọi người xung quanh như: cảm nhận được tôn trọng, hứng khởi, niềm tin tưởng, thúc đẩy sự tham gia, mục tiêu được thống nhất và tôn vinh, hài lòng trong công việc, tăng cường sự gắn bó với tổ chức, khơi dậy năng lực của mọi người và mục tiêu cuối cùng là hiệu quả công việc, hoàn thành công việc, giúp cơ quan, đơn vị liên tục phát triển. Sự tín nhiệm của mọi người dành cho người lãnh đạo lại xuất phát từ niềm tin vào phẩm chất đạo đức, phẩm chất năng lực và phẩm chất Ứng xử và khả năng ứng biến Linh hoạt của người lãnh đạo.

Kết quả nghiên cứu cho thấy yếu tố Đạo đức tác động mạnh nhất đến sự tín nhiệm của người lãnh đạo; yếu tố Năng lực tác động đứng thứ hai đến sự tín nhiệm; yếu tố Ứng xử tác động đến sự tín nhiệm đứng thứ 3 và cuối cùng là yếu Linh hoạt. Kết luận cho thấy trong cơ quan hành chính ở Việt Nam, các công chức, viên chức coi trọng giá trị đạo đức của người lãnh đạo được đặt lên hàng đầu, điều này cũng phù hợp với Tư tưởng Hồ Chí Minh, tiêu chuẩn cán bộ của Đảng coi đạo đức là gốc của người cách mạng nói chung và của công chức, viên chức nói riêng. Bên cạnh đó, người lãnh đạo phải có tài, ở đây hiểu là có năng lực để thực hiện nhiệm vụ chuyên môn, có kỹ năng trong giao tiếp ứng xử để đạt hiệu quả cao, tính linh hoạt để ứng biến xử lý các tình huống phức tạp hay khả năng xử lý khủng hoảng trong môi trường công tác. Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu cũng có sự khác biệt đối với kết quả nghiên cứu ở Trung Quốc, những người tham gia khảo sát ở Việt Nam cho rằng các biến Thực tiễn, Có tính thực tế, Có khiếu hài hước, Hiểu biết nghệ thuật và Nhiều đam mê không có mối liên hệ với sự tín nhiệm của người lãnh đạo. Những người tham gia khảo sát cho rằng Chín chắn và Vui vẻ trong nhóm phẩm chất ứng xử đã trùng với Thận trọng ở nhóm yếu tố Năng lực, trùng với Vui vẻ trong nhóm Linh hoạt.

Với kết quả nghiên cứu và công thức tính chỉ số tín nhiệm lãnh đạo dựa trên 4 nhóm yếu tố và 33 biến quan sát: Đạo đức cá nhân (9 biến); Năng lực (10 biến), Ứng xử (7 biến); Linh hoạt (7 biến). Việc tính toán chỉ số tín nhiệm như trên giúp việc đánh giá người lãnh đạo toàn diện trên 4 mặt về phẩm chất đạo đức, phẩm chất năng lực, phẩm chất về ứng xử và khả năng linh hoạt giúp người lãnh đạo được tín nhiệm. Việc đánh giá thông qua 33 quan sát, 4 nhóm nhân tố trên giúp việc đánh giá người lãnh đạo được nhanh hơn, cụ thể hơn và đo lường được sự tín nhiệm thông



qua định lượng, một con số cụ thể. Việc tiến hành đánh giá qua chỉ số tổng hợp này, ta còn xác định được các chỉ số thành phần, quan sát được mức độ tín nhiệm của người lãnh đạo thông qua 33 biến và 4 nhóm chỉ số thành phần giúp ta đánh giá sát hơn điểm mạnh, điểm hạn chế của người lãnh đạo từ đó góp phần xây dựng kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng, quy hoạch, sử dụng và bổ nhiệm chức vụ cho phù hợp với từng trường hợp.

Phương pháp đánh giá này khắc phục tình trạng đánh giá cảm tính, chung chung, định lượng được và so sánh kết quả đánh giá sự tín nhiệm của nhiều người với nhau, kết hợp với đánh giá chuyên sâu, phân tích của cấp ủy và tập thể lãnh đạo cấp cao hơn khi đưa ra kết luận đánh giá cuối cùng.

Tuy nhiên trong nghiên cứu này vẫn còn hạn chế do mẫu khảo sát còn nhỏ. Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu này bước đầu gợi mở hướng nghiên cứu nhằm xây dựng một chỉ số tín nhiệm lãnh đạo có độ tin cậy cao hơn. Nghiên cứu cần tiến hành khảo sát nhóm chuyên gia gồm những người chuyên nghiên cứu về lãnh đạo, nhà quản lý cấp cao nhằm phát hiện thêm những biến quan sát về phẩm chất phù hợp với văn hóa, thể chế chính trị ở Việt Nam có tác động đến sự tín nhiệm, từ đó ta có thể xây dựng được chỉ số tín nhiệm lãnh đạo đa chiều hơn.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. CECODES, VFF-CRT&UNDP (2014). Chỉ số Hiệu quả Quản trị và Hành chính công cấp tỉnh ở Việt Nam (PAPI) 2013: Đo lường từ kinh nghiệm thực tiễn của người dân. Báo cáo nghiên cứu chính sách chung của Trung tâm Nghiên cứu phát triển và Hỗ trợ cộng đồng (CECODES), Trung tâm Nghiên cứu khoa học và Đào tạo cán bộ Mặt trận Tổ quốc Việt Nam (VFF-CRT), và chương trình Phát triển Liên Hợp quốc (UNDP). Hà Nội, Việt Nam.
2. Hoàng Phê (2018) Từ điển Tiếng Việt. NXB Hồng Đức.
3. Hoàng Trọng, Chu Nguyễn Mộng Ngọc (2008), Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS.
4. James M. Kouzes và Barry Z. Posner (2011) Credibility, How Leaders Gain and Lose It Why People Demand It. Copyright 2011 by John Wiley & Sons, Inc. All rights reserved. Published by Jossey-Bass.
5. Ling, W. and L. Fang, The Chinese Leadership Theory. *Advances in Global Leadership*, 3: p. 183-204. (2003);
6. Nghị quyết số 12-NQ/TW - Nghị quyết Hội nghị lần thứ 4 Ban Chấp hành Trung ương Đảng (khóa XI): Một số vấn đề cấp bách về xây dựng Đảng hiện nay;

7. Nguyễn Khắc Viện (1995), Từ điển Tâm lý. NXB Thế Giới – Trung tâm Nghiên cứu Tâm lý Trẻ em, Hà Nội.
8. Nguyễn Bá Dương (2014) Khoa học lãnh đạo, Lý thuyết và kỹ năng, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia.
9. Nguyễn Trọng Hậu (2006), Phương pháp xây dựng các chỉ số tổng hợp, Tạp chí Thông tin Khoa học Thống kê, Số 4;
10. OECD 2008: Handbook on Construcing Composite Indicators Methodology and user guide;
11. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) và cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID): Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh năm 2008 -2013;
12. Quyết định số 89-QĐ/TW ngày 04 tháng 8 năm 2017 của Ban Chấp hành Trung ương quy định Khung tiêu chuẩn chức danh, định hướng khung tiêu chí đánh giá cán bộ, lãnh đạo, quản lý các cấp;
13. Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VII, Văn phòng Trung ương Đảng, Hà Nội, 2016, tr.48;

# **KỶ YẾU HỘI THẢO QUỐC GIA NĂM 2019**

**KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO Ở VIỆT NAM: CƠ HỘI PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG  
CHƯƠNG TRÌNH ĐỒNG HÀNH CÙNG DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP**

---

## **NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG XÃ HỘI**

Ngõ Hòa Bình 4, Minh Khai, Hai Bà Trưng, Hà Nội

ĐT: 0243 6246917 - 0243 6246920

Fax: 0243 6246915

**Chịu trách nhiệm xuất bản, nội dung:**

Q. Tổng giám đốc - Q. Tổng biên tập

**Phùng Huy Cường**

**Biên tập: Trần Thị Nam**

**Thiết kế bìa: Thái Phạm**

---

In 100 cuốn, khổ 20.5 x 29.5(cm), tại Công ty TNHH In, Photo Hoa Hồng Bình Liên;

Địa chỉ: Số 20 Ngõ 191A Đại La, Phường Đồng Tâm, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Số xác nhận đăng ký xuất bản: 3991/2019/CXBIPH/08-190/LĐXH

Mã số ISBN: 978-604-65-4482-1

Quyết định xuất bản số: 498/QĐ-NXBLĐXH cấp ngày 10 tháng 10 năm 2019

In xong và nộp lưu chiểu: Quý III/2019

KỶ YẾU HỘI THẢO KHOA HỌC QUỐC GIA  
KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO Ở VIỆT NAM:  
CƠ HỘI PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Chương trình Đồng hành cùng Doanh nghiệp khởi nghiệp

ISBN: 978-604-65-4482-1



9 786046 544821

SÁCH KHÔNG BÁN