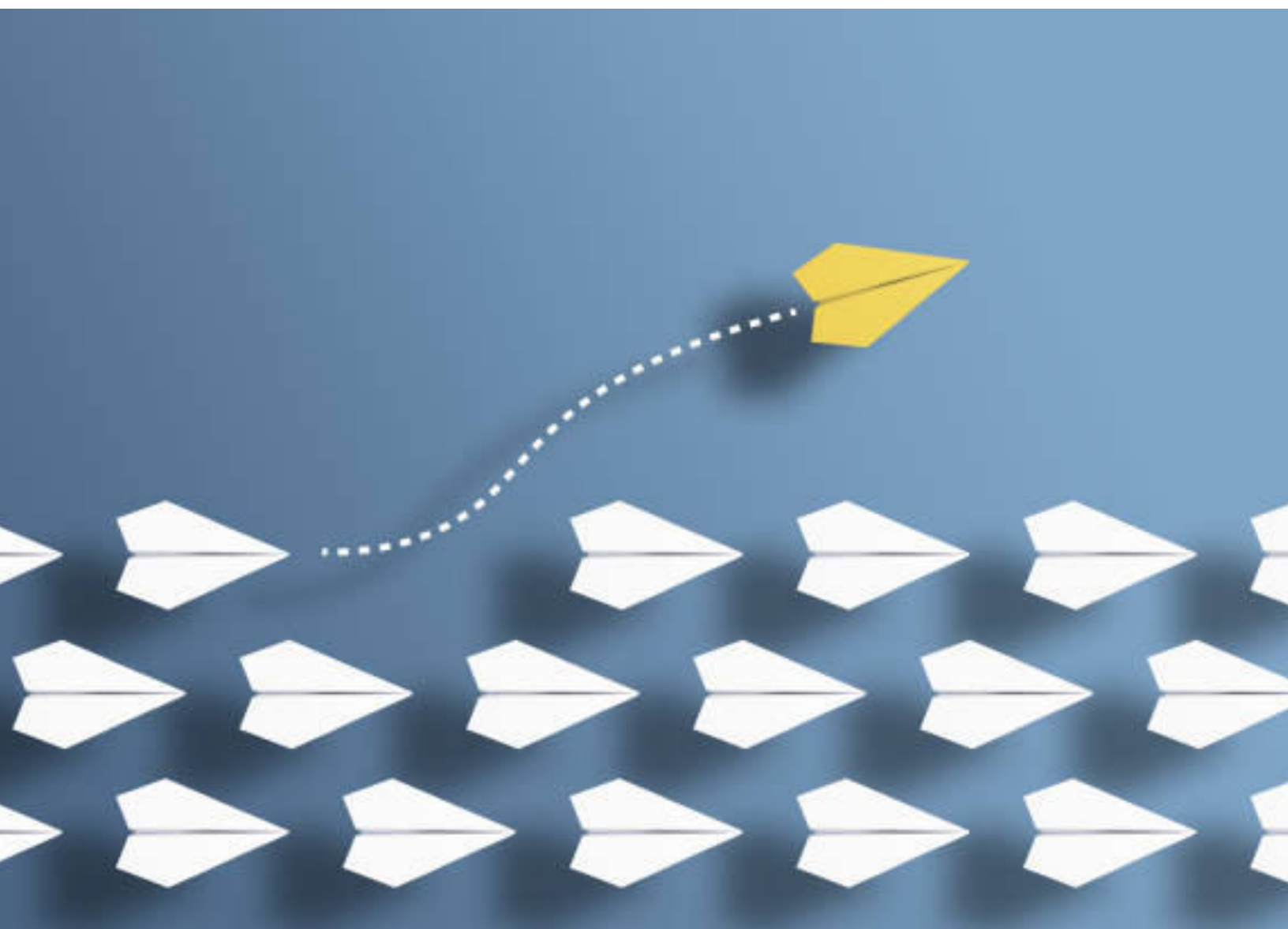




BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 30.2021



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 VIISA rót vốn vào 2 startup
- 02 Nước nào có chi phí khởi nghiệp cao nhất thế giới?
- 03 VNLife hoàn thành vòng gọi vốn 250 triệu USD
- 04 Hợp tác kinh tế Việt Nam - Singapore: mở rộng hợp tác về khởi nghiệp

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 4 đại diện Việt Nam vào top 100 startup châu Á nổi bật
- 06 Hệ sinh thái khởi nghiệp Đài Loan (Trung Quốc) (Phần cuối)

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Bức tranh thị trường Edtech Việt Nam (Phần cuối)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



VIISA RÓT VỐN VÀO 2 STARTUP

Startup.vnexpress.net - Quỹ tăng tốc khởi nghiệp Việt Nam (VIISA) vừa chuyển sang mô hình đầu tư mạo hiểm, bằng việc rót vốn vào Medigo và Casso.

VIISA vừa hoàn thiện khoản đầu tư vào nền tảng chăm sóc sức khỏe Medigo và dịch vụ ngân hàng mở Casso. Sự kiện đánh dấu việc VIISA chính thức chuyển đổi từ mô hình tăng tốc khởi nghiệp sang mô hình đầu tư mạo hiểm (venture capital). Với mô hình mới, VIISA sẽ giải ngân các khoản tiền lớn hơn để đáp ứng đủ nhu cầu vốn của startup.

Ngoài việc cấp vốn, VIISA cũng tham gia sâu hơn với các đội ngũ, mở rộng kết nối tiềm lực của hai doanh nghiệp lớn là FPT và Dragon Capital, giúp startup có đủ nguồn lực phát triển sản phẩm, đẩy mạnh kinh doanh để đạt đến vòng gọi vốn tiếp theo. "Đây cũng là khoảng trống của thị trường hiện nay khi có nhiều quỹ quan tâm đầu tư cho startup ở Việt Nam. Song họ thường chỉ chấp nhận đầu tư khi công ty đạt đến một quy mô nhất định để hạn chế rủi ro",

đại diện VIISA đánh giá.

Medigo và Casso là hai startup đang trong giai đoạn xây dựng, hoàn thiện sản phẩm và bước đầu cung cấp dịch vụ ra thị trường. Khoản đầu tư sẽ giúp các công ty khởi nghiệp có nguồn vốn hoạt động ban đầu. Ngoài ra, đội ngũ của VIISA sẽ tiếp tục giúp đỡ startup hoàn thiện mô hình kinh doanh, tìm kiếm và kiểm chứng sản phẩm với các khách hàng mục tiêu tiềm năng.

Medigo là nền tảng công nghệ về sức khỏe hỗ trợ dịch vụ giao thuốc 24/7 cho khách hàng. Đến nay, startup có mặt tại ba thành phố lớn là Hà Nội, Đà Nẵng và TP. Hồ Chí Minh, phục vụ hơn 100.000 người dùng trên toàn quốc và hoạt động hiệu quả với số người tin dùng dịch vụ ngày càng tăng. Ứng dụng Medigo được đánh giá cao bởi người dùng, nhận

điểm đánh giá trung bình 4.9 trong hơn 3.000 đánh giá, nhiều thời điểm lọt top 10 ứng dụng về sức khỏe trên Google Play và App Store.



Nhiều startup thành công trưởng thành từ những chương trình tăng tốc khởi nghiệp của VIISA.

Ảnh: Phu Nguyen.

Đội ngũ chính của Medigo gồm ba thành viên đều là kỹ sư phần mềm. Theo đại diện Medigo, kể từ lần đầu tiên hợp tác cùng VIISA, startup này đã tăng trưởng hơn 20 lần. Tại thời điểm đó, nền tảng chỉ bắt đầu hoạt động tại khu vực TP. Hồ Chí Minh, đến nay đã phát triển phạm vi hoạt động trên cả nước. "Trong hành trình đầy thử thách để phát triển công ty Medigo, VIISA là một đối tác chân thành và giàu chiến lược", đại diện Medigo cho biết.

Trong khi đó Casso - đơn vị phát triển phần mềm quản lý thu chi dựa vào khả năng kết nối tài khoản từ nhiều ngân hàng của khách hàng và tự động xử lý dữ liệu giao dịch. Bắt đầu thương mại hóa từ tháng 11/2020, đến nay công ty có hơn 500 khách hàng đăng ký sử dụng và 80 thuê bao trả tiền. Khách hàng của Casso phần lớn là cá nhân tự doanh, doanh nghiệp vừa và nhỏ. Đơn vị cung cấp các giải pháp tự động hóa cho các quy trình nội bộ liên quan tới giao dịch ngân hàng: đối soát ngân hàng tức thời; thông báo biến động số dư vào vào nhóm chat nội bộ; kết nối dữ liệu sao kê vào các bảng tính kế toán...

VIISA là một trong những đơn vị tiên phong theo mô hình tăng tốc khởi nghiệp (accelerator). Quỹ đã hỗ trợ 40 startup, góp phần giải quyết bài toán tạo ra nguồn startup dồi dào hơn và tạo đà cho hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam. Đến thời điểm hiện tại, khi có nhiều mô hình tăng tốc khởi nghiệp tham gia thị trường, nhiều sự hỗ trợ của Chính phủ cho các startup ở giai đoạn đầu hơn, VIISA quyết định thay đổi mô hình để giải quyết các vấn đề của thị trường.

Từ năm 2021, VIISA không tổ chức các khóa tăng tốc khởi nghiệp 2 lần mỗi năm, mà sẽ chủ động tìm kiếm và làm việc với các startup có nhu cầu. Quỹ nhắm đến là các startup trong hệ sinh thái khởi nghiệp, ưu tiên những nhà sáng lập tiềm năng./.

VIISA thành lập từ 2016, với hai cổ đông là Tập đoàn FPT và Quỹ đầu tư Dragon Capital. Đơn vị hỗ trợ được nhiều startup gây tiếng vang như Base, Cyhome, TheBank, Urbox...

Chương trình Tăng tốc khởi nghiệp của VIISA là hành trình giúp đỡ các startup giai đoạn đầu. Các startup được tuyển chọn tham gia vào chương trình này sẽ tham gia khóa huấn luyện kéo dài 3 tháng với khoản đầu tư trị giá 15.000 USD cùng các dịch vụ khác đi kèm như không gian làm việc chung, Amazon Web Services, HubSpot, Google Cloud, Mapbox, Zendesk.

VIISA cũng cam kết giới thiệu các startup với các đối tác doanh nghiệp địa phương với nhiều nguồn lực (Ví dụ: FPT, Dragon Capital,...), trau dồi các phương pháp hành động thực tiễn và tiên tiến để giúp các công ty phát triển càng nhanh và mạnh càng tốt, kết nối startup với các nhà đầu tư tiềm năng để hỗ trợ các công ty đạt được những cột mốc lớn hơn nữa trên con đường phát triển công ty.

VNLIFE HOÀN THÀNH VÒNG GỌI VỐN 250 TRIỆU USD

Startup.vnexpress.net - VNLife, công ty sở hữu dịch vụ thanh toán VNPAY cho biết vòng gọi vốn Series B kéo dài nhiều tháng nay.

Theo TechInAsia, đây là một trong những vòng huy động vốn lớn nhất của các startup tại Việt Nam. Với riêng VNLife, công ty cũng củng cố thêm vị thế là kỳ lân công nghệ thứ hai của Việt Nam.

Vòng gọi vốn này được dẫn đầu bởi các nhà đầu tư Mỹ gồm General Atlantic và Dragoneer Investment Group. PayPal Ventures và EDBI, cùng với các nhà đầu tư hiện tại GIC và SoftBank Vision Fund 1 cũng tham gia rót vốn. Số tiền huy động trong vòng Series B sẽ được VNLife sử dụng để tận dụng hơn nữa các cơ hội thị trường rộng lớn trong bối cảnh Việt Nam đẩy mạnh chuyển đổi số.

Năm 2019, VNLife từng nhận được khoản đầu tư 300 triệu USD từ GIC và SoftBank Vision Fund 1. Tuy nhiên, công ty không công bố thông tin chính thức về vòng gọi vốn tại thời điểm đó.

VNLife ra đời năm 2007. Ông Trần Trí Mạnh và ông Mai Thanh Bình là đồng sáng lập. Ông Mai Thanh Bình là cựu CEO của Vietnam Esports (nay thuộc sở hữu của Sea Group), một trong những công ty game lớn nhất cả nước.

Mảng kinh doanh cốt lõi của VNLife là VNPAY, đơn vị vận hành ứng dụng di động của 22 ngân hàng

trong nước, bao gồm các nhà băng hàng đầu như Agribank, Vietcombank, VietinBank và BIDV. Theo VNLife, các ứng dụng ngân hàng này cho phép hơn 15 triệu người dùng hàng tháng chuyển tiền, thanh toán hóa đơn, nạp tiền vào điện thoại di động, đặt vé xe buýt và thậm chí mua sắm hàng tạp hóa.

VNLife đang điều hành VNPAY-QR, một mạng lưới thanh toán không dùng tiền mặt có thể tương tác phục vụ 22 triệu người dùng và hơn 150.000 người bán. Các công ty con khác của VNLife bao gồm VNTravel và một bộ phận bán lẻ mới nhằm giúp các doanh nghiệp số hóa các dịch vụ của mình.

VNPAY đã vượt qua hầu hết các đối thủ cạnh tranh trong ngành thanh toán kỹ thuật số về nguồn vốn bảo đảm. Hiện, VNPAY-QR vẫn đang cạnh tranh người dùng và người bán với các ví kỹ thuật số như MoMo hay Moca.

Đối thủ của VNPAY là MoMo đã công bố hoàn tất vòng gọi vốn Series D, nâng tổng số vốn đầu tư nhận được đến nay lên 232,7 triệu USD, theo dữ liệu của Tech In Asia. Mới đây, MoMo cũng mua lại một startup AI để tận dụng tốt hơn dữ liệu của 25 triệu người dùng đã đăng ký./.

VNLIFE với sứ mệnh kiến tạo hệ sinh thái số toàn diện đáp ứng mọi nhu cầu hàng ngày của con người. Trên nền tảng hệ sinh thái công nghệ tiên tiến và hiện đại như AI, Big Data, Blockchain, IOT... VNLIFE đã phát triển một hệ sinh thái thương mại dịch vụ đa dạng hoạt động trên bốn lĩnh vực cốt lõi: giải pháp ngân hàng số, dịch vụ thanh toán và quản lý merchant, dịch vụ du lịch trực tuyến và thương mại điện tử đa kênh.

Hiện nay, các công ty thành viên của VNLIFE có trên 4.000 nhân sự, trong đó có trên 1.000 kỹ sư, chuyên gia dày dặn kinh nghiệm thuộc các mảng công nghệ khác nhau đang hoạt động tại Việt Nam, Singapore, Campuchia và Myanmar.

HỢP TÁC KINH TẾ VIỆT NAM - SINGAPORE: MỞ RỘNG HỢP TÁC VỀ KHỞI NGHIỆP

Baodautu.vn - Singapore đang đẩy mạnh hợp tác với Việt Nam trong lĩnh vực khởi nghiệp với sự hiện diện của nhiều startup và quỹ đầu tư mạo hiểm Singapore tại thị trường Việt Nam.

Liên tiếp các kế hoạch mở rộng

Antler - quỹ đầu tư mạo hiểm tiên phong có trụ sở tại Singapore mới đây đã công bố kế hoạch mở rộng sang Việt Nam với những hoạt động đầu tiên được triển khai tại TP. HCM vào cuối năm nay. Quỹ muốn đầu tư 8-10 startup trong nhóm đầu tiên và tiếp tục tăng số lượng trong tương lai.



Erik Jonsson - cựu lãnh đạo Zalora sẽ dẫn dắt hoạt động của quỹ Antler tại Việt Nam.

Ông Erik Jonsson, Giám đốc Quỹ Antler Vietnam chia sẻ, Việt Nam là thị trường tiềm năng với dân số trẻ và sành công nghệ. Kinh tế Việt Nam đang phát triển mạnh với nhiều ngành công nghiệp hấp dẫn cho các startup và quỹ đầu tư Singapore nhắm đến.

Một ví dụ là startup Homebase mà Antler đã rót vốn. Homebase được thành lập bởi hai doanh nhân trẻ và tài năng ở Singapore và họ đã chọn Việt Nam làm thị trường đầu tiên để ra mắt. Trên thực tế, nhiều startup Singapore sẽ đi theo con đường tương tự Homebase và áp dụng kiến thức chuyên môn cùng kinh nghiệm của họ vào thị trường sôi động như Việt

Nam.

“Trong khi Singapore là một thị trường rất phát triển, thì Việt Nam mang đến nhiều cơ hội mới với quy mô mà rất ít quốc gia khác trong khu vực có thể sánh bằng. Việt Nam đang khẳng định vị thế của mình như một trung tâm công nghệ trong khu vực và chúng tôi dự đoán Việt Nam sẽ tiếp tục hút dòng vốn từ các quỹ đầu tư Singapore đang muốn tìm kiếm sự tăng trưởng, từ các khoản đầu tư giai đoạn đầu cho đến những startup lớn”, ông Jonsson cho biết thêm.

Sự hiện diện của các startup và quỹ đầu tư Singapore giúp hệ sinh thái Việt Nam phát triển lên tầm cao mới và đạt tiêu chuẩn quốc tế với việc giao lưu giữa đội ngũ nhân tài, công nghệ và quản trị.

Giống như Antler, nhiều quỹ đầu tư Singapore đã và đang gia tăng hoạt động tại Việt Nam trong vài năm qua, như BEENEXT Capital Management, Openspace Ventures, Wavemaker Partners, Golden Gate Ventures và Quest Ventures. Các startup nổi bật Singapore đang hoạt động tại Việt Nam gồm Shopee, Grab và ShopBack. Trong khi Shopee và Grab đã phát triển mạnh mẽ, thì ShopBack vừa kỷ niệm một năm hoạt động tại thị trường Việt Nam.

Các startup Singapore bị hấp dẫn bởi tiềm năng của thị trường Việt Nam với dân số trẻ và thu nhập ngày càng tăng cao của tầng lớp trung lưu. Trong báo cáo mới nhất của PwC về mức độ sẵn sàng về kỹ thuật số Việt Nam, hơn 80% người Việt được khảo sát mong muốn hiểu biết về kỹ năng số và tin rằng, công nghệ sẽ thay đổi công việc hiện tại của họ. Hơn một nửa đang học các kỹ năng mới để cải thiện khả năng tuyển dụng trong tương lai. Những người được hỏi chủ yếu là thanh niên và sinh viên

mới tốt nghiệp. Họ tin rằng, việc nâng cao và đào tạo lại các kỹ năng là trách nhiệm của mỗi cá nhân.

Ông Lim Boon Chow, Phó giám đốc phát triển doanh nghiệp của NTUitive Pte Ltd - công ty đổi mới doanh nghiệp trực thuộc Đại học Kỹ thuật Nanyang (Singapore) đánh giá: “Điều này không có gì ngạc nhiên khi Việt Nam là một trong những quốc gia có trình độ công nghệ thông tin cao nhất trong khu vực Đông Nam Á, được coi là nơi tốt nhất để tìm kiếm và tuyển dụng nhân tài công nghệ. Sự kết hợp của các yếu tố này đã giúp Việt Nam trở thành một trong những điểm đến hàng đầu trong các kế hoạch mở rộng thị trường cho các doanh nghiệp Singapore, chỉ xếp ngay sau Indonesia”.

Còn nhiều cơ hội

Những năm qua, Singapore và Việt Nam đã triển khai một số sáng kiến nhằm thúc đẩy sự phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam. Năm 2019, Enterprise Singapore - cơ quan kinh tế thuộc Bộ Thương mại và Công nghiệp Singapore - đã hợp tác với Saigon Innovation Hub (TP. HCM) công bố Liên minh Đổi mới Sáng tạo Toàn cầu tại Việt Nam.

Enterprise Singapore đã mở rộng mạng lưới Liên minh Đổi mới Sáng tạo Toàn cầu đến TP.HCM giữa năm 2019, cung cấp cơ hội đầu vào cho các công ty khởi nghiệp Singapore và các doanh nghiệp nhỏ hơn để kết nối với cộng đồng doanh nghiệp và đổi mới sáng tạo địa phương ở Việt Nam.

Các công ty khởi nghiệp Việt Nam có thể tận dụng hệ sinh thái đổi mới đã được thiết lập của Singapore và kết nối với các tập đoàn đa quốc gia, các doanh nghiệp hàng đầu châu Á có trụ sở tại Singapore để mở rộng hơn nữa quy mô kinh doanh của họ. Chương trình Tăng tốc đầu tiên đã được triển khai vào tháng 7/2020, bao gồm các hoạt động hướng dẫn và kết nối kinh doanh cho các công ty khởi nghiệp công nghệ, doanh nghiệp nhỏ và vừa của Singapore và Việt Nam. Trong khi đó, NUS Enterprise, cánh tay kinh tế của Đại học Quốc gia

Singapore đang hợp tác với Tập đoàn Becamex IDC để thiết lập BLOCK71 tại TP. HCM nhằm khuyến khích trao đổi khởi nghiệp Việt Nam - Singapore.

Tháng 8/2021, Chương trình NINJA Accelerator tại TP. HCM đã chính thức khởi động. Đây là một chương trình khởi nghiệp tăng tốc kéo dài 3 tháng do Cơ quan Hợp tác quốc tế Nhật Bản (JICA) tài trợ, được thực hiện dưới sự hợp tác với NTUitive Pte Ltd và các đối tác tại Việt Nam, gồm , Khu công nghệ phần mềm Đại học Quốc gia TP. NINJA Accelerator HCM (ITP) và Vườn ươm Doanh nghiệp Công nghệ cao (SHTP-IC).

Tháng 6 vừa qua, chương trình trên đã khép lại với màn huy động vốn thành công lên tới 2,7 triệu USD của startup Xperx AI trong trò chơi gọi vốn ảo Từ quý III/2021, mô hình khởi nghiệp tăng tốc của NINJA Accelerator sẽ tiếp tục được nhân rộng tại Việt Nam thông qua mạng lưới đối tác gồm các hệ sinh thái đổi mới sáng tạo, vườn ươm khởi nghiệp và đơn vị đào tạo trong nước.

Ông Chow chia sẻ, các startup Singapore, Việt Nam có thể hưởng lợi nhờ sự kết nối và giao lưu giữa nhân tài, ý tưởng, công nghệ và các kênh tiếp cận thị trường. Thông qua các đối tác phù hợp, startup từ 2 quốc gia có thể cung cấp kiến thức và hiểu biết cơ bản để hiểu, định hướng thị trường mới.

“Với hệ sinh thái khởi nghiệp đang phát triển nhanh chóng của Việt Nam, chúng tôi thấy có nhiều cơ hội cho các startup Singapore tham gia hệ sinh thái sôi động này để tìm kiếm đối tác, cùng nhau khởi nghiệp và đưa ra giải pháp mới”, ông Chow nói thêm.

Nhận ra tầm quan trọng của các start-up trong nền kinh tế, Chính phủ Việt Nam đã ban hành Nghị định số 38/2018/NĐ-CP quy định chi tiết về đầu tư cho doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo. Thủ tục cấp vốn đã được đơn giản hóa với Nghị định số 38/2018/NĐ-CP và Nghị định số 31/2021/NĐ-CP, cũng như các thủ tục tương tự áp dụng cho cả nhà đầu tư nước ngoài và nhà đầu tư trong nước./.

Forbes Asia 100 TO WATCH

4 ĐẠI DIỆN VIỆT NAM VÀO TOP 100 STARTUP CHÂU Á NỔI BẬT

Việt Nam góp mặt 4 đại diện vào danh sách Forbes Asia 100 to Watch gồm: Lozi (Thương mại điện tử), Logivan (Logistics), Hoozing (Tài chính) và Med247 (Y tế).

Lần đầu tiên Forbes công bố danh sách “Asia 100 to Watch” vinh danh 100 công ty nhỏ và vừa, cũng như các startup đáng chú ý, đang trên đà phát triển tại Châu Á và cũng là những công ty đã mau chóng thích ứng với hoàn cảnh mới, cũng như đạt được những thành tựu đáng ngưỡng mộ bất chấp dịch bệnh.

Các startup có tên trong danh sách là những startup có trụ sở chính ở châu Á - Thái Bình Dương, có tuổi đời ít nhất 1 năm, thuộc sở hữu tư nhân, hoạt động vì lợi nhuận và doanh thu hằng năm gần nhất hoặc tổng vốn huy động không quá 20 triệu USD tính đến ngày 1/8/2021.

Các startup được đánh giá dựa trên các tiêu chí như tác động tích cực đến khu vực hoặc ngành, tốc

độ tăng trưởng doanh thu hoặc khả năng thu hút vốn, có mô hình kinh doanh hoặc thị trường hứa hẹn và một câu chuyện thuyết phục.

Theo Forbes, yếu tố giúp các startup có tên trong danh sách một phần đến từ giải pháp của họ cho nhiều vấn đề như cải thiện giao thông ở các thành phố đông đúc, mở rộng kết nối tới các vùng sâu vùng xa và ngăn ngừa lãng phí thực phẩm.

Các ngành nghề ghi nhận nhiều công ty nhất là công nghệ sinh học và chăm sóc sức khỏe, thương mại điện tử và bán lẻ, thực phẩm và khách sạn, giáo dục và tuyển dụng.

Được biết, 100 công ty trong danh sách Asia 100 to Watch đến từ 17 quốc gia, vùng lãnh thổ và được lựa chọn từ hơn 900 ứng viên.

Các trung tâm khởi nghiệp năng động như Ấn Độ và Singapore lần lượt ghi nhận 22 và 19 công ty; Hồng Kông góp 10 đại diện và Indonesia có 8. Riêng Trung Quốc có 4 công ty, do nhiều ứng viên vượt quá yêu cầu tối đa về doanh thu hoặc nguồn vốn.

Việt Nam góp mặt 4 đại diện vào danh sách Forbes Asia 100 to Watch gồm: Lozi (thương mại điện tử), Logivan (Logistics), Hoozing (Tài chính) và Med247 (Y tế).

Lozi

Phát triển từ Lozi, Loship hướng tới trở thành công ty thương mại điện tử giao hàng trong 1 giờ hàng đầu tại Việt Nam. Nền tảng Loship phục vụ mọi nhu cầu giao vận trong cuộc sống hàng ngày của người dân, từ di chuyển đến giao nhận thức ăn, thực phẩm, nhu yếu phẩm, vận chuyển hàng hóa,...

Chiến lược phát triển của Loship luôn là: tận dụng lực lượng tài xế 2 bánh nhàn rỗi để phục vụ mọi nhu cầu giao nhận hàng ngày của người Việt. Trong tương lai, công ty sẽ mở ra nhiều dịch vụ mới, nhưng tất cả đều sẽ được vận hành và xoay quanh một trọng tâm duy nhất là lực lượng tài xế.

Gần đây nhất, Loship công bố gọi vốn thành công 12 triệu USD ở vòng Pre-Series C do BAce Capital (quỹ đầu tư mạo hiểm do Ant Group hậu thuẫn) và Sun Hung Kai & Co. Limited (tập đoàn bất động sản hàng đầu Hong Kong) đồng dẫn dắt.

Logivan

Được mệnh danh là "Uber xe tải" của Việt Nam, Logivan muốn giúp đỡ các công ty vận tải, giao nhận hàng hoá đặt xe tải có thể nhanh chóng và tiện lợi hơn. Thay vì sẽ mất công mất thời gian gọi điện hỏi dò từng cộng sự vận tải, đối tác có thể lên Logivan đăng tin để các chủ xe tải phù hợp liên lạc lại ngay.

Bên cạnh đó, Logivan còn góp phần giảm thiểu được lượng xe tải trống chạy trên đường, giảm ùn tắc, giảm ô nhiễm khói bụi. Nhờ đó, Việt Nam có thể trở nên hấp dẫn hơn cho các công ty muốn đặt trụ sở sản xuất tại Đông Nam Á.

Đầu năm 2019, Logivan đã gọi vốn thành công 5,5 triệu USD từ quỹ đầu tư mạo hiểm Alpha JWC và hai nhà đầu tư khác.

Hoozing



Hoozing là một startup trong lĩnh vực bất động sản, cho phép người dùng sử dụng các công cụ để tính giá và thanh toán online để tăng tốc độ bán và cho thuê.

Trên ứng dụng Hoozing, hình ảnh các căn hộ được nhóm nhiếp ảnh gia Hoozing chụp và ứng dụng công nghệ ảnh 3D thực tế ảo giúp khách hàng hình dung được căn hộ đang xem một cách chân thực nhất.

Năm ngoái, Hoozing công bố nhận đầu tư triệu USD từ quỹ Smilegate Investment (SGI) Hàn Quốc - đơn vị có nhiều kinh nghiệm trong nhiều lĩnh vực như IT, năng lượng, công nghệ sinh học...

Med247

Startup Med247 hoạt động theo mô hình O2O (online to offline), hiện tại đang vận hành phòng khám riêng và tích hợp các công nghệ giúp bệnh nhân kiểm soát hồ sơ y tế, đặt lịch hẹn với bác sĩ và nhận tư vấn sức khỏe một cách dễ dàng.

Năm 2019, Quỹ KK Fund của Singapore công bố đầu tư vào startup phòng khám, chăm sóc sức khỏe của Việt Nam là Med247, với sự tham gia của Giáo sư Jin Hian Goh, một cựu nhân sự cao cấp của Parkway Healthcare Group (Singapore)/.



HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP ĐÀI LOAN (TRUNG QUỐC) (PHẦN CUỐI)

Phân cứng và công nghệ thông tin

Ba trong số các công ty công nghệ mạnh nhất của Đài Loan (gồm Asus, TSMC và Foxconn) là các công ty chuyên về lĩnh vực phân cứng, đã được thành lập từ những năm 1970 và 1980. Những công ty này là sản phẩm của làn sóng đầu tiên mà Đài Loan tham gia vào lĩnh vực công nghệ cao và hiện đang đảm nhận vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp của quốc gia. Tất nhiên, điều này mang lại lợi thế giúp tạo ra cơ hội đầu tư và mở rộng đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực hàng đầu của Đài Loan. Tuy nhiên, mọi thành công đều phải trả giá, việc làm chất lượng cao tại các tập đoàn phong phú hơn sẽ đi kèm là tăng chi phí, một số doanh nhân địa phương sẵn sàng chấp nhận rủi ro đối với công ty khởi nghiệp của họ thay vì việc đảm bảo một công

việc được trả lương cao trong nền kinh tế Đài Loan. Một số công ty khởi nghiệp Đài Loan đáng chú ý trong lĩnh vực phân cứng là: Kneron, Tern và Adonit.

Robotics

Một số nước láng giềng của Đài Loan là những ứng viên nặng ký trên toàn cầu trong lĩnh vực Robotica và gần đây Đài Loan cũng đang tập trung vào việc trở thành một trung tâm trong lĩnh vực này (lĩnh vực mà đôi khi được xem như một phân ngành của phân cứng). Đài Loan thích trải nghiệm của Foxconn trong lĩnh vực này (công ty sản xuất robot cho chính họ và khách hàng ở đại lục), mặc dù đây không phải là lĩnh vực kinh doanh chính của công ty. Một số công ty khởi nghiệp đáng chú ý của Đài Loan trong ngành Robotics là: Touche Solutions, Coolso, Aeolus Robotics.



Trí tuệ nhân tạo (AI)

Năm 2017, Đà Loan đã thiết lập một chương trình nghiên cứu về Đổi mới sáng tạo AI nhằm thúc đẩy sự phát triển của các công nghệ AI trong nước. Trung tâm nghiên cứu này có hàng trăm chuyên gia trên khắp cả nước đang làm việc trong các lĩnh vực như nông nghiệp thông minh, các nhà máy và AI trong lĩnh vực y sinh, và một số lĩnh vực khác. Dự kiến, trung tâm này sẽ giúp đỡ nhiều công ty khởi nghiệp sáng tạo, biến Đà Loan thành một trung tâm AI. Một số công ty khởi nghiệp Đà Loan đáng chú ý trong lĩnh vực này là: Appier, Mobagel, GliaCloud.

Công nghệ chăm sóc sức khỏe

Đài Loan có cơ sở hạ tầng về chăm sóc sức khỏe đẳng cấp quốc tế và là một trong những điểm đến du lịch y tế hàng đầu thế giới. Cùng với dân số và lực lượng lao động có tay nghề cao, không có gì ngạc nhiên khi đất nước này đang trở thành trung tâm ứng dụng công nghệ đổi mới sáng tạo về phát triển y tế và chăm sóc sức khỏe. Nhờ sự ủng hộ mạnh mẽ của chính phủ về những tiến bộ công nghệ, Đài Loan được kỳ vọng sẽ tiếp tục phát triển như một trung

tâm sáng kiến giúp chuyển đổi lĩnh vực chăm sóc sức khỏe ở quy mô quốc gia, khu vực và toàn cầu.

Một số công ty khởi nghiệp đáng chú ý trong lĩnh vực này là: Iweecare, Deep01, Heroic-Faith.

Blockchain

Hiểu được tầm quan trọng của Blockchain đối với nền kinh tế kỹ thuật số, Ủy ban Phát triển Quốc gia của Đài Loan và các ngành quan trọng có liên quan đã thành lập Liên minh Blockchain Đài Loan (TBA) vào năm 2019. Mục tiêu của họ là tạo điều kiện hợp tác giữa các bên nhằm tạo ra một hệ sinh thái lý tưởng cho sự phát triển của Blockchain ở Đài Loan.

Một số công ty khởi nghiệp Đài Loan đáng chú ý trong lĩnh vực này là: CoolBitx, Biilabs, KryptoGO...

Các công ty khởi nghiệp đáng chú ý khác

Đài Loan có một hệ sinh thái khởi nghiệp sôi động, với nhiều công ty khởi nghiệp được thành lập hàng năm ở một loạt các ngành dọc. Một số công ty khởi nghiệp đáng chú ý của Đài Loan tạo ra sự khác biệt trong hệ sinh thái ở các lĩnh vực đa dạng như ô tô, thương mại điện tử, quảng cáo và trí tuệ nhân tạo như: Gogoro, M17, EMQ, Gogolook, 91App, FunNow.

Phân tích SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)

Điểm mạnh - Strengths:



✓ *Hỗ trợ của chính phủ:*

Chính phủ Đài Loan đầu tư lớn vào sự phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp của đất nước. Theo cách này, chính phủ đã hỗ trợ tài chính cho nhiều sáng kiến như TaiwanTech Arena, mặt khác, với mục tiêu tìm ra những cách thức mới để phát triển nền kinh tế của đất nước thông qua hoạt động kinh doanh.

✓ *Năng lực kỹ thuật:*

Đài Loan là quê hương có một số trường đại học kỹ thuật và đại học tổng hợp được xếp hạng cao nhất ở Châu Á. Nguồn nhân lực cao cấp này có tác động tích cực đến hệ sinh thái khởi nghiệp, thu hút các công ty công nghệ toàn cầu đến với đất nước Đài Loan hoặc giúp những sinh viên tốt nghiệp sử dụng các kỹ năng của họ để tham gia vào con đường kinh doanh.

✓ *Cường quốc phần cứng:*

Kể từ những năm 1980, Đài Loan đã chủ động tìm kiếm những cơ hội trong thị trường công nghệ, tập trung vào lĩnh vực phần cứng. Điều này đã mang lại cơ sở hạ tầng vững chắc về phần cứng và các công ty được thừa kế và tận dụng để phát triển hơn

nữa và đầu tư vào các công ty khởi nghiệp mới trong ngành dọc này.

✓ *Liên kết chặt chẽ với Thung lũng Silicon và các hệ sinh thái hạng nhất khác:*

Bên cạnh mối quan hệ lịch sử giữa Đài Loan và Hoa Kỳ, còn có mối liên quan gần hơn đó là nhiều sinh viên Đài Loan tốt nghiệp từ các trường đại học Hoa Kỳ đã thành lập các công ty ở Thung lũng Silicon, và một số nhà đầu tư mạo hiểm của Hoa Kỳ đã bắt đầu tìm đến Đài Loan để đầu tư. Những ví dụ quan trọng của xu hướng này đó là Giám đốc điều hành của Nvidia, Jen-Hsun Huang và đồng sáng lập YouTube Steve Chen, cả hai đều sinh ra ở Đài Loan (Chen gần đây đã trở lại định cư ở Đài Loan với tư cách là người thụ hưởng hệ thống Thẻ Vàng Việc làm). Những mối liên quan toàn cầu không chỉ giới hạn ở Thung lũng Silicon, các doanh nhân Đài Loan thành công trong các hệ sinh thái khởi nghiệp quan trọng khác, chẳng hạn như Joseph Tsai (đồng sáng lập Alibaba). Những người nước ngoài đáng chú ý khác sống ở Đài Loan như Ben Thompson của Stratechery là một ví dụ điển hình.

Điểm yếu - Weaknesses



✓ *Những chuẩn mực văn hóa và xã hội không thích rủi ro:*

Giống như ở nhiều nước châu Á, xã hội Đài Loan không thích rủi ro, với những người trẻ tuổi thường được khuyến khích theo đuổi sự nghiệp ổn định và tránh những rủi ro không đáng có. Điều này có thể hiểu như truyền thống xây dựng những công ty liên doanh OEM / ODM hùng mạnh dựa trên chủ yếu là

các hợp đồng ẩn danh với những thương hiệu lớn quốc tế.

✓ *Quy mô dân số trung bình:*

Đài Loan có dân số chỉ hơn 23 triệu người. Một thị trường có quy mô trung bình như thế có thể cản trở mong muốn của nhiều nhà sáng lập muốn vươn ra thế giới. Điều này làm giảm cơ hội của các công ty toàn cầu.

Cơ hội - Opportunities



✓ *Vị trí địa lý giữa Châu Á và Châu Mỹ:*

Đài Loan có vị trí địa lý đặc biệt nằm ở rìa Đông Á, cho phép nước này là cửa ngõ cho các công ty từ Hoa Kỳ và phần còn lại của Châu Mỹ vào lục địa.

✓ *Dân số hiểu biết về công nghệ:*

Đài Loan là một quốc gia có tỷ lệ sử dụng Internet cao (88%), và do đó người dân hiểu biết về công nghệ nhiều. Các công nghệ từ các công ty khởi nghiệp mới có tỷ lệ được người dân địa phương chấp nhận cao.

✓ *Sự hiện diện quan trọng của công nghệ:*

Đài Loan là quê hương của các trung tâm nghiên cứu và dữ liệu của một số tổ chức công nghệ lớn, chẳng hạn như Google và Microsoft, được lập kế hoạch tái định cư và đầu tư nhiều hơn do mối quan hệ địa chính trị giữa Hoa Kỳ và Trung Quốc đang căng thẳng. Đài Loan hiện nay có cơ hội thu hút đầu tư nước ngoài và thu hút nhân tài, cũng như phát triển các kỹ năng và trải nghiệm tài năng địa phương với các tập đoàn công nghệ lớn nhất thế giới.

Thách thức - Threats



✓ *Tình hình địa chính trị:*

Tình hình địa chính trị phức tạp giữa Đài Loan với Trung Quốc đang gây khó khăn cho tiềm năng nhận được vốn đầu tư lớn từ nước ngoài. Tuy nhiên, có một số quốc gia cũng có thách thức địa chính trị tương tự, chẳng hạn như Israel, đã tận dụng được tình hình để thu lợi cho họ. Cụ thể trong trường hợp của Đài Loan, xung đột thương mại Mỹ-Trung có thể tạo ra “hiệu ứng chuyển hướng thương mại” quan trọng, mang lại lợi ích cho đất nước (ước tính

khoảng 4,2 tỷ USD tính đến tháng 11 năm 2019).

✓ *Chảy máu chất xám*

Mặc dù không ở quy mô lớn, nhưng tình trạng chảy máu chất xám vẫn xảy ra ở Đài Loan, nhiều nhân tài trẻ tuổi đã rời đến các hệ sinh thái lớn hơn (đặc biệt là Trung Quốc và Hoa Kỳ) để tìm kiếm những cơ hội tiếp cận thị trường lớn hơn hoặc kiếm được việc làm lương cao hơn./.

Minh Phụng (Theo StartupBlink)

BƯỚC TRANH THỊ TRƯỜNG EDTECH VIỆT NAM (PHẦN CUỐI)

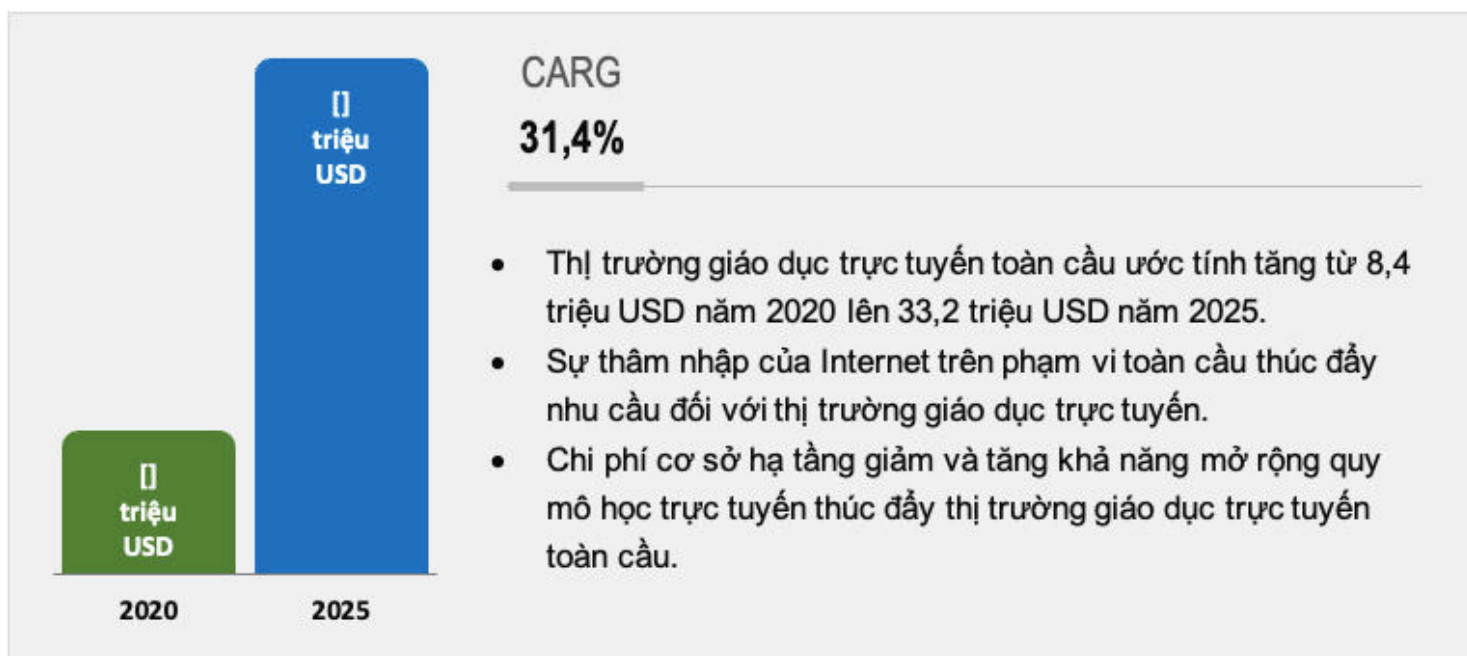
Quy mô thị trường

Theo Petersons, nhà xuất bản nổi tiếng của Hoa Kỳ, đào tạo từ xa có lịch sử bắt nguồn từ thế kỷ 19, phát triển theo thời gian từ trao đổi thư, nghe đài cho đến học trên TV và Internet. Kể từ đó, tiến bộ công nghệ đã thay đổi hoàn toàn ngành giáo dục với tốc độ phát triển tăng vọt. MarketsandMarkets dự báo quy mô thị trường giáo dục trực tuyến toàn cầu tăng trưởng với tốc độ tăng trưởng kép hằng năm (CAGR) là 31,4%, tăng từ 8,4 triệu USD năm 2020 lên 33,2 triệu USD vào năm 2025 [1]. Các yếu tố chính được kỳ vọng sẽ thúc đẩy sự tăng trưởng của thị trường giáo dục trực tuyến bao gồm tăng khả năng thâm nhập Internet trên phạm vi toàn cầu; giảm chi phí cơ sở hạ tầng và tăng khả năng mở

rộng quy mô của học trực tuyến; nhu cầu ngày càng tăng đối với hình thức đào tạo theo kiểu chia nhỏ nội dung (microlearning). Những tiến bộ công nghệ như lớp học ảo là cơ hội trong tương lai gần cho các công ty đang cung cấp dịch vụ học tập trực tuyến.

Còn ở Việt Nam, theo Báo cáo “Vietnam E-Learning Market Outlook to 2023” của Ken Research công bố tháng 8 năm 2019, năm 2019, thị trường Edtech Việt Nam trị giá 2 tỷ USD với tốc độ tăng trưởng CAGR giai đoạn 2019-2023 ước tính đạt 23,4% và quy mô thị trường dự đoán đạt 3 tỷ USD vào năm 2023 (để so sánh, CAGR của Philippines là 21,7%, quy mô thị trường là 2,7 tỷ USD, và CAGR của Malaysia là 16,1%, quy mô thị trường là 2 tỷ USD) [2].

Hình 1. Các cơ hội hấp dẫn trong thị trường giáo dục trực tuyến toàn cầu



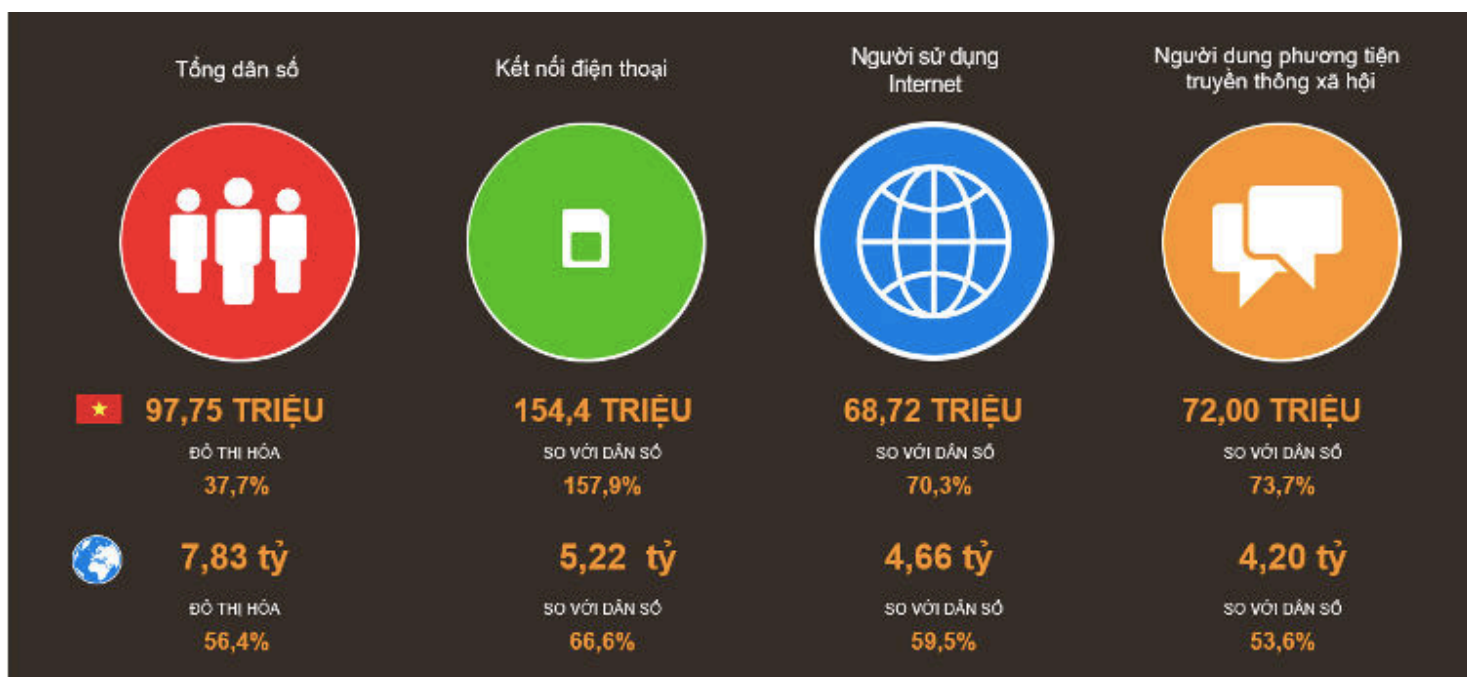
Bên cạnh đó, Việt Nam cũng đang trở thành một thị trường tiềm năng cho các công ty khởi nghiệp Edtech khi có tên trong top 10 quốc gia có tốc độ tăng trưởng E-learning nhanh nhất năm 2019 (44,3%) [3], trong đó các động lực chính cho tăng trưởng bao gồm:

- Ngành giáo dục góp phần quan trọng trong việc hiện thực hóa chương trình chuyển đổi số của Chính phủ;
- Công cuộc đổi mới toàn diện giáo dục ở Việt Nam từ mầm non đến đại học (tức là nâng cao chất

lượng giáo dục ngang tầm với các tiêu chuẩn quốc tế) để thu hút được sự quan tâm và tham gia mạng mẽ của tất cả các nhóm bên liên quan chính, bao gồm các nhà hoạch định chính sách, nhà quản lý giáo dục, giảng viên, giáo viên và sinh viên;

- Phần lớn dân số Việt Nam đều nhận thức được tầm quan trọng của giáo dục và học tập suốt đời;
- 40% thu nhập của người Việt Nam dành cho giáo dục [4]
- Việt Nam có tỷ lệ người sử dụng Internet và dân số hiểu biết về công nghệ cao (Hình 2).

Hình 2. Tỷ lệ người sử dụng Internet ở Việt Nam và thế giới



Nguồn: Digital in Vietnam 2021, Wearesocial.com

Tuy nhiên, để tận dụng toàn bộ tiềm năng của thị trường Edtech tại Việt Nam, các nhà cung cấp Edtech cần phải đối mặt với những thách thức hiện có [5], chẳng hạn như:

- Thời gian cần thiết để chuyển đổi hệ thống và chương trình giảng dạy từ hình thức giảng dạy trực tiếp trên lớp thông thường sang hình thức giáo dục trực tuyến cho cả cá nhân và doanh nghiệp;
- Sự ngần ngại của một số giáo viên/giảng viên

trong việc cung cấp giáo dục trực tuyến;

- Nhận thức rộng rãi ở cấp độ thấp về giá trị hoặc tình trạng của giáo dục trực tuyến;
- Thiếu bằng chứng cho thấy thị trường sẵn sàng chi trả cho các khóa học trực tuyến;
- Nhu cầu đảm bảo chất lượng cao hơn trong giáo dục trực tuyến.

Tổng đầu tư

Sự đeo bám dai dẳng của đại dịch COVID-19

dường như đã dẫn đến sự hồi sinh về đầu tư cho mảng Edtech mới phát triển ở Việt Nam. Từ tháng 1 đến tháng 7 năm 2021, đã có 6 startup trong lĩnh vực Edtech nhận được vốn đầu tư lên đến ít nhất là 22 triệu USD.

Trong khi đó nếu nhìn lại các năm trước thì chỉ có 3 thương vụ được hoàn thành trong 2020 và 6 thương vụ ở năm 2019 [5].

Theo Do Ventures, tổng số vốn đầu tư vào Edtech ở Vietnam trong năm 2020 là 8 triệu USD và trong năm 2019 là 32 triệu USD. Đường như có sự đi xuống trong 2 năm qua, kể từ năm 2018 khi Topica Edtech Group đã huy động được 50 triệu USD từ quỹ tư nhân Northstar, nâng tổng vốn đầu tư cho lĩnh vực Edtech năm đó là 53 triệu USD [5].

Một số các công ty ở nước ngoài cũng đang muốn nhắm đến và đang hoạt động trong mảng Edtech ở Vietnam, ví dụ như là Astrid (Thụy Điển),

Geniebook (Singapore), Snapask (Hong Kong) và Ruangguru (Indonesia). Điều này cũng làm thúc đẩy lượng đầu tư vào thị trường đầy triển vọng này.

Một số thương vụ nổi bật trong năm 2021 là ELSA (ứng dụng học tiếng Anh ELSA) đã huy động được 15 triệu USD từ các nhà đầu tư như Vietnam Investment Group, SIG, Gradient Ventures, SOSV, Monk's Hill, Ventures, Endeavor và Globant Ventures. Edmicro (nền tảng giáo dục online Onluyen.vn) gọi được 2 triệu USD từ BEENEXT, Qualgro và Insignia. Manabie (ứng dụng học tập gồm một ngân hàng câu hỏi bài tập và video bài giảng dựa trên tiêu chuẩn bộ giáo dục) có được 3 triệu USD từ Do Ventures, Genesisia và Chiba Dojo. Ngoài ra còn có một số các thương vụ khác sẽ được tiến hành trong năm nay như là Kyna và ekidPro. Kyna, ứng dụng học tiếng Anh, hy vọng sẽ huy động được 5 triệu USD trong vòng Series A.

Các nhà cung cấp và các sản phẩm hiện có trên thị trường Edtech Việt

Hình 3. Bức tranh công nghệ giáo dục của Việt Nam



Nguồn: Vietnambiz.vn

Giáo dục đại học và giáo dục và đào tạo nghề (VET)

Các trường đại học công lập đã và đang phát triển và cung cấp các khóa học và chương trình E-learning từ năm 2007. Có tổng số 237 trường đại học ở Việt Nam, trong đó có 22 trường đang cung cấp các chương trình đào tạo từ xa và E-learning là một trong những phương thức để cung cấp các khóa học này [6].

Trong 10 năm gần đây, ngành giáo dục đại học đã đạt được những kết quả nhất định trong việc giải quyết nhu cầu giáo dục thường xuyên của người dân Việt Nam. Hai tổ chức hàng đầu trong nỗ lực này là Viện Đại học Mở Hà Nội và Trường Đại học Mở TP. HCM. Các trường đại học công lập và tư thục khác trên cả nước cũng đã có những nỗ lực đáng kể trong việc bắt kịp các xu hướng kỹ thuật số trong giáo dục.

Không phải tất cả các cơ sở giáo dục tại Việt Nam đều có nền tảng riêng, được phát triển nội bộ cho các chương trình học điện tử. Đối với những cơ sở không đủ khả năng thiết lập nền tảng Hệ thống Quản lý học tập (LMS) của riêng mình, họ chọn hợp tác với Topica Group. Tập đoàn này cung cấp các chương trình cử nhân sử dụng nền tảng của Topica, với sự hỗ trợ kỹ thuật và học thuật cho người học.

Các cơ sở VET ở Việt Nam đã tích cực hơn trong các phương thức cung cấp VET mới. Tuy nhiên, có ít cơ hội hơn cho các nhà cung cấp trực tuyến của doanh nghiệp nước ngoài trong phân ngành này. Hy vọng rằng sáng kiến của Chính phủ về phát triển các trường cao đẳng nghề chất lượng cao có thể tạo ra những cơ hội mới.

Các trường đại học trực tuyến ở Việt Nam

Hai nhà tiên phong trong lĩnh vực giáo dục trực tuyến mới nổi này là FUNiX (thuộc sở hữu của Tập đoàn FPT) và Topica Uni (thuộc tập đoàn Topica Edtech) đã bắt đầu thu hút được sự công nhận của giới trẻ Việt Nam.

Đại học ảo ASEAN (ASEAN Cyber University - ACU)

Dự án Đại học ảo ASEAN được Chính phủ Hàn Quốc (ROK) tài trợ vào năm 2011. Dự án nhằm hỗ trợ 4 nước thành viên ASEAN (Campuchia, Lào, Myanmar và Việt Nam) tiếp thu công nghệ và kiến thức liên quan đến E-learning và để giúp học sinh ở vùng sâu vùng xa tiếp cận với giáo dục đại học. Trường Đại học Bách khoa Hà Nội (HUST) là trường đại học được lựa chọn tại Việt Nam.

Mặc dù thực tế là dự án ACU đã được hỗ trợ mạnh mẽ bởi ROK, vốn rất có kinh nghiệm trong việc vận hành các trường đại học ảo, nhưng vẫn chưa có một chương trình cử nhân trực tuyến nào được cung cấp tại trung tâm E-learning (được gọi là BKE) của trường Đại học Bách khoa Hà Nội với các chương trình hiện tại chỉ là các khóa học ngắn hạn.

Các khóa học trực tuyến sau đại học

Hiện chưa cho phép cung cấp trực tuyến các nghiên cứu sau đại học ở Việt Nam, ngoại trừ chương trình Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh do Đại học Nam Columbia của Hoa Kỳ cung cấp, được hỗ trợ bởi Hội Khuyến học Việt Nam.

Những thách thức chính đối với sự phát triển E-learning trong lĩnh vực giáo dục đại học bao gồm:

- Số lượng các nhà cung cấp nhà nước và tư nhân cung cấp các chương trình đào tạo trực tuyến vẫn còn hạn chế, chưa đến 10% tổng số các cơ sở tại Việt Nam;

- Sinh viên Việt Nam chưa đánh giá đúng giá trị nội tại của việc học trực tuyến do nhận thức chung của xã hội về đào tạo "trực tuyến", thiếu hiểu biết về giá trị của một "bằng trực tuyến";

- Các văn bằng giáo dục trực tuyến được cấp hiện nay được gọi là "đào tạo từ xa" và được coi là một giải pháp thay thế thấp hơn, không chính thức cho những người học có thành tích học tập kém hoặc điều kiện kinh tế kém;

- Việt Nam vẫn là một thị trường giáo dục nhạy

cảm về học phí;

- Tỷ lệ bỏ học của các khóa học E-learning vẫn ở mức cao với khoảng 30 - 40% người học đã đăng ký không hoàn thành chương trình của mình [6];

- Những thách thức liên quan đến đảm bảo và kiểm định chất lượng cho các chương trình đào tạo trực tuyến;

- Trình độ tiếng Anh thấp là một trở ngại đối với sinh viên Việt Nam.

Khu vực trường học

Các công ty Edtech hiện nay tại Việt Nam tập trung vào 3 sản phẩm và dịch vụ chính: (1) cung cấp nội dung số hướng đến người học ở nhiều lứa tuổi khác nhau; (2) Hệ thống Quản lý học tập (LMS); và (3) tích hợp công nghệ tiên tiến như thực tế tăng cường (AR), thực tế ảo (VR) và trí tuệ nhân tạo (AI).

Về nội dung số, thị trường Việt Nam đã có rất nhiều nhà cung cấp dịch vụ cung cấp nội dung với các sản phẩm chủ yếu như:

- Mầm non: chủ yếu tập trung vào các môn học tiếng Anh và nội dung học tập dựa trên trò chơi hướng đến các nhóm tuổi khác nhau;

- K-12: một số lượng lớn các nhà cung cấp dịch vụ luyện thi, các lựa chọn tự học, truy cập sách điện tử và tìm kiếm dịch vụ dạy thêm;

- Dạy tiếng Anh cho sinh viên và người lớn.

Các nhà sáng lập của các startup Edtech trẻ Việt Nam hầu hết là Edtech “thế hệ thứ ba” (từ năm 2015), trong đó có nhiều người đã từng học tập ở nước ngoài. Các công ty Edtech Việt Nam cũng đã cố gắng đa dạng hóa nội dung sản phẩm của họ sang các lĩnh vực phát triển kỹ năng khác (ví dụ: Toán học) ngoài các chương trình dạy tiếng Anh. Điều này phù hợp với các mong muốn ngày càng tăng của các bậc phụ huynh Việt Nam cho con em mình phát triển các kỹ năng STEM và đạt thành tích xuất sắc trong học tập.

Thị trường Edtech cho nội dung số tại Việt Nam cũng đã thu hút các tập đoàn Edtech nước ngoài trong xu hướng sử dụng nội dung số ngày càng tăng

của các trường trong nước. Các tập đoàn này tiếp cận thị trường thông qua các chi nhánh tại Việt Nam có mối quan hệ chặt chẽ với các cơ quan quản lý giáo dục.

Ngoài việc cung cấp nội dung kỹ thuật số, các doanh nghiệp Edtech Việt Nam cũng cung cấp các giải pháp Hệ thống Quản lý Học tập (LMS) cho khu vực trường học, từ quản lý trường học, đổi mới dạy và học, đến các dịch vụ dạy thêm và đánh giá.

Liên quan đến các giải pháp kết hợp công nghệ AR hoặc VR, hầu hết các nhà cung cấp hiện tại đều đến từ nước ngoài, đặc biệt là Singapore, Malaysia và Hàn Quốc.

Hàn Quốc có khoảng 10 đến 20 công ty Edtech tham gia các phái đoàn thương mại do Hàn Quốc tổ chức hàng năm tại Việt Nam, cung cấp nhiều giải pháp và công nghệ giáo dục. Sự kiện gần đây nhất là Korea Edtech Roadshow vào tháng 11 năm 2019 tại Hà Nội và TP. HCM với 20 công ty, nhiều công ty cung cấp giải pháp kỹ thuật số ELT hướng đến nhiều nhóm đối tượng người học, từ trình độ tiểu học đến người lớn.

Vương quốc Anh tích cực quan tâm đến lĩnh vực Edtech của Việt Nam. Bộ Đầu tư và Thương mại (DIT) đặt Edtech là một trong những lĩnh vực ưu tiên chính trong kế hoạch hoạt động của mình tại Việt Nam. Hiệp hội Dịch vụ Giáo dục Anh Quốc (BESA) phối hợp với DIT tổ chức Triển lãm Nhà cung cấp Dịch vụ Giáo dục Anh Quốc (BESS) tại Việt Nam vào tháng 3 năm 2020, dựa trên thành công của sự kiện BESS đầu tiên vào tháng 3 năm 2019.

Phần Lan nổi lên như một đối thủ cạnh tranh mạnh mẽ khác trong lĩnh vực này. Hiện có khoảng 80 công ty Edtech ở Phần Lan và nhiều công ty trong số đó đang muốn phát triển kinh doanh ở các thị trường nước ngoài, trong đó Việt Nam là một điểm đến tiềm năng. Với sự hỗ trợ mạnh mẽ của chính phủ Phần Lan, Phần Lan đã bắt đầu xây dựng chỗ đứng của mình trong lĩnh vực giáo dục của Việt Nam, đặc biệt là với Trường Quốc tế Việt Nam-Phần



Lan mới được khánh thành tại TP. HCM năm 2018.

Ngoài ba quốc gia nêu trên, các nhà cung cấp dịch vụ Edtech từ Hoa Kỳ, Singapore và Israel, cũng đã thiết lập sự hiện diện của mình tại Việt Nam mà không có quan hệ đối tác địa phương.

Các cơ hội trong lĩnh vực Edtech ở Việt Nam

Đầu tư vào các trường mẫu giáo và trường K-12 sẽ tiếp tục phát triển mạnh, bao gồm các cơ sở mới, mua bán và sáp nhập (M&A) và các giao dịch cổ phần tư nhân. Phân khúc này nhận được sự quan tâm nhiều hơn bất kỳ phân khúc nào trong những năm gần đây và luôn nằm trong tầm ngắm của các nhà đầu tư chiến lược và tài chính. Đầu tư vào lĩnh vực này dự kiến sẽ tăng trưởng do nhu cầu lớn, đặc biệt là thông qua việc mở rộng địa bàn ra ngoài Hà Nội và TP. HCM khi tốc độ đô thị hóa và thu nhập bình quân đầu người tăng lên.

Đầu tư cho giáo dục đại học và dạy nghề sẽ được quan tâm hơn. Các quy định hiện hành để thành lập các trường đại học mới khá nghiêm ngặt, bao gồm yêu cầu cấp phép (thành lập phải được Thủ tướng phê duyệt) và yêu cầu vốn tối thiểu (1.000 tỷ VND - 43,5 triệu USD, không bao gồm giá trị đất). Do đó, hầu hết các giao dịch trong phân khúc này

đều được thực hiện thông qua hình thức M&A.

Đào tạo cho một kỷ nguyên công nghệ mới sẽ là một sự phát triển tất yếu. Tiếng Anh được coi là một kỹ năng thiết yếu trong thời đại toàn cầu hóa và đã thu hút được các khoản đầu tư lớn từ các quỹ đầu tư tư nhân nước ngoài như Baring Private Equity Asia mua lại Trung tâm Anh ngữ Hội Việt Mỹ (2019), Mekong Capital và Kaizen PE đầu tư vào Trung tâm Anh ngữ YOLA (2017-2019) và Đối tác TAEL đầu tư vào IvyPrep Education (2018-2020). Tuy nhiên, vào đầu cuộc Cách mạng Công nghiệp lần thứ tư, Quỹ Khoa học Quốc gia - một cơ quan độc lập của chính phủ Hoa Kỳ - dự đoán rằng 80% việc làm được tạo ra trong thập kỷ tới sẽ yêu cầu một số dạng toán và kỹ năng khoa học. Vì vậy, ngành giáo dục ở mọi quốc gia, trong đó có Việt Nam, đang phải đối mặt với việc chuẩn bị cho thế hệ học sinh những kỹ năng cần thiết cho môi trường làm việc trong thế kỷ 21. Do đó, giáo dục STEM (khoa học, công nghệ, kỹ thuật và toán học) được kỳ vọng sẽ thu hút nhiều sự quan tâm hơn.

Đào tạo trực tuyến sẽ là phương thức hỗ trợ cho mô hình đào tạo truyền thống. Sự bùng phát của đại dịch COVID-19 đã đặt ra những thách thức chưa

từng có đối với - mô hình giáo dục truyền thống. Nhiều cơ sở giáo dục đã nhanh chóng chuyển sang dạy học trực tuyến. Ví dụ: YOLA và Everest Education đã chuyển đổi thành công hơn 90% học sinh của họ sang các lớp học trực tuyến trong khi Teky - Viện công nghệ dành cho trẻ em đã hoàn thành nền tảng Edtech vào tháng 2, thay vì phát triển trong 2-3 năm tới.

Những kết quả tích cực này có thể là dấu hiệu cho tương lai của mô hình giáo dục trực tuyến và là sự khởi đầu của xu hướng đầu tư vào Edtech. Tuy nhiên, mô hình giáo dục trong tương lai có thể sẽ là sự kết hợp giữa trực tuyến và ngoại tuyến, trong đó giáo dục trực tuyến sẽ bổ sung cho mô hình truyền thống. Các nhà đầu tư, đặc biệt là các nhà đầu tư tài chính đã và đang chú ý đến phân khúc này.

Ngoài ra, nâng cao kỹ năng cũng là mảng cần được nhắm đến khi những người đi làm cũng cần phải phát triển kỹ năng của họ hoặc là học thêm kỹ năng mới để công việc có thể phát triển hơn hoặc tìm được nhiều cơ hội làm việc.

Cũng có một số mảng thị trường ngách khác như dạy lập trình. Ví dụ như CoderSchool ở TP. HCM, một trung tâm dạy lập trình cho người lớn, nhận được rất nhiều emails đến từ các công ty hỏi xem có kỹ sư nào để thuê về làm việc.

Ngành Giáo dục Mầm non cũng là một thị trường ngách khác ở Việt Nam, mang lại cơ hội kinh doanh tiềm năng cho các trường mẫu giáo tư thục theo kế hoạch phát triển ngành chiến lược của Chính phủ. Đặc biệt, cơ hội cho các doanh nghiệp Edtech trong lĩnh vực này bao gồm:

- Thiết kế nội dung dạy tiếng Anh cho trẻ em học ngoại ngữ, các kỹ năng cơ bản (mềm) của thế kỷ 21.
- Các giải pháp đào tạo giáo viên được cung cấp trên nền tảng kỹ thuật số hoặc được tích hợp vào hệ sinh thái cung cấp cả nội dung và công cụ phát triển nghề nghiệp giáo viên.
- Phát triển chương trình giảng dạy, đảm bảo chất lượng và quản lý việc thực hiện chương trình

ngiht sự kỹ thuật số ở cấp độ thể chế.

Các cơ hội kinh doanh tiềm năng cho mảng giáo dục K-12 gồm:

- Nội dung số: trong các môn học, STEM/STEAM được điều chỉnh và có thể được tích hợp vào chương trình giảng dạy hiện hành của Việt Nam.
- Sách giáo khoa điện tử: chương trình giáo dục phổ thông mới đặt ra khung năng lực cốt lõi không còn phụ thuộc vào bộ sách giáo khoa duy nhất.
- Các sản phẩm đánh giá (đặc biệt đối với dạy tiếng Anh) sẽ là một sản phẩm giá trị gia tăng được cung cấp tại Việt Nam cùng với các dịch vụ gia sư và nội dung học tập kỹ thuật số.

Về tổng quan, thị trường Edtech ở Việt Nam giống như là đỉnh của tảng băng. Nhìn lên trên thì chưa có ai đang dẫn đầu nhưng nhìn bên dưới thì có rất nhiều cơ hội. Và để Edtech có thể phát triển mạnh mẽ hơn thì cần có sự đầu tư, tạo ra một thị trường cạnh tranh với nhiều startup. /.

Nguyễn Lê Hằng

Tài liệu tham khảo

- [1] Digital Education Market by End User, Learning Type, Course Type, and Region - Global Forecast to 2025, Digital Education Market
- [2] E-Learning In Vietnam Before And After COVID-19 Outbreak, 3/3/2020, B&Company Vietnam
- [3] How KiddiHub optimized their Edtech platform with AWS Well-Architected Framework, 9/3/2020, OSAM
- [4] Keep an Eye on These 5 IT-related Sectors for Your Investment in Vietnam
- [5] DealStreet Asia (22/7/2021), Vietnam's Edtech scene see spurt in investments, but real test will be user retention
- [6] Austrade (2020), Vietnam Edtechscoping studysummary report24 february 2020
- [7] What the future could hold for education investment in Vietnam, BricCham Vietnam, 29/giới trẻ Việt Nam.