



BẢN TIN

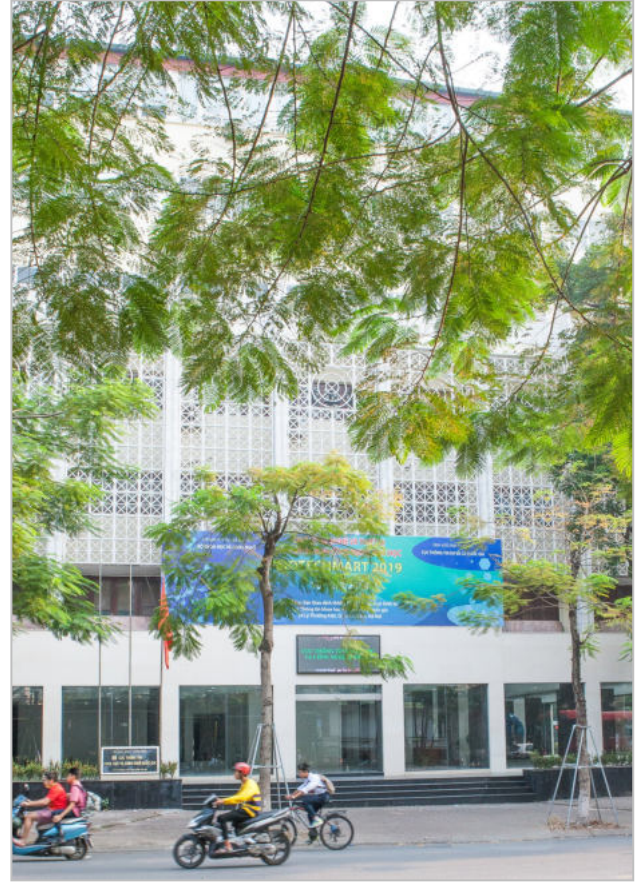
KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 37.2021



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Phát động Ngày hội đổi mới sáng tạo xã hội và ra mắt mô hình Shinhan Square Bridge Việt Nam
- 02 Green Tech Made in Vietnam: cơ hội lớn cho những công ty khởi nghiệp
- 03 Sky Mavis đạt mức định giá 3 tỷ USD, trở thành Kỳ Lân đất giá nhất Việt Nam chỉ sau hơn 3 năm hoạt động
- 04 Dự án của Việt Nam đoạt giải nhất "Sáng tạo kinh doanh xã hội năm 2021"



KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Tourzy Media - nền tảng sự kiện thực tế ảo trong thời đại số
- 06 Hệ sinh thái khởi nghiệp châu Phi 2021 (Phần 1)

CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Spin-of trường đại học - Khởi nghiệp từ môi trường học thuật (Phần 1)

PHÁT ĐỘNG NGÀY HỘI ĐỔI MỚI SÁNG TẠO XÃ HỘI VÀ RA MẮT MÔ HÌNH SHINHAN SQUARE BRIDGE VIỆT NAM

Most.gov.vn - Sáng ngày 01/10/2021, Lễ phát động Ngày hội đổi mới sáng tạo xã hội Techfest 2021 và ra mắt Mô hình Shinhan Square Bridge Việt Nam đã diễn ra dưới sự đồng chủ trì của Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, Viện Nghiên cứu quản lý phát triển bền vững (MSD) - United Way Việt Nam, Tổ chức United Way Worldwide, Mạng lưới Nữ Lãnh đạo toàn cầu, Đại học Kinh tế & Quản trị Kinh Doanh - Đại học Thái Nguyên và Hệ sinh thái nông nghiệp bền vững Mevi. Đây là hoạt động nằm trong khuôn khổ sự kiện Techfest Việt Nam 2021 đã chính thức được phát động với chủ đề "Đổi mới sáng tạo - Kiến tạo tương lai".



Thứ trưởng Bộ KH&CN Trần Văn Tùng phát biểu tại sự kiện

Phát biểu khai mạc và chào mừng sự kiện, Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Trần Văn Tùng đánh giá cao những giải pháp, ý tưởng sáng tạo để giải quyết những thách thức, vấn đề đặt ra cho sự phát triển của kinh tế, xã hội trong bối cảnh của đại dịch Covid-19. Thứ trưởng cho rằng sẽ có nhiều thách thức mới, các vấn đề xã hội mới phát sinh cần được giải quyết bằng các giải pháp đổi mới, sáng tạo và đòi hỏi sự chung tay từ tất cả các chủ thể trong hệ sinh thái khởi nghiệp: từ những nhà hoạch định chính sách đến các quỹ đầu tư, các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp và những doanh nghiệp khởi nghiệp, những cá nhân mang trong mình tinh thần khởi nghiệp.

Thứ trưởng Trần Văn Tùng cũng hoan nghênh

Shinhan Bank đã dành nguồn lực để thúc đẩy sáng tạo xã hội ở Việt Nam thời gian qua thông qua sáng kiến tạo tác động tổng hợp liên ngành và xuyên biên giới hướng tới xây dựng một cộng đồng bao trùm, bảo đảm cơ hội cho tất cả mọi người, không để ai bị bỏ lại phía sau qua mô hình Shinhan Square Bridge.

Với khẩu hiệu “Đoàn kết hợp tác - Tạo xu hướng - Dẫn dắt thay đổi vì một Việt Nam bền vững”, Làng Thách thức và Sáng tạo xã hội sẽ tổ chức chuỗi hoạt động phong phú trong khuôn khổ Techfest Quốc gia 2021 gồm các chương trình ươm tạo và tăng tốc dành cho các nhóm khởi nghiệp cùng Cuộc thi khởi nghiệp sáng tạo xã hội “Giải pháp tương lai”, hội thảo chính sách, hội nghị dành cho các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp, triển lãm trưng bày sản phẩm, kết nối thị trường, diễn đàn kết nối đầu tư xã hội, Diễn đàn khởi nghiệp do phụ nữ - thanh niên lãnh đạo...

Với sự hỗ trợ tài chính và kỹ thuật từ Shinhan Square Bridge và Đề án 844 về Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025, Làng Thách thức và Sáng tạo xã hội trong khuôn khổ Techfest Quốc gia 2021 kỳ vọng sẽ tạo được sân chơi hấp dẫn và bổ ích, hiệu quả trong việc thu hút và phát triển các dự án khởi nghiệp sáng tạo xã hội cũng như thu hút các nguồn lực đầu tư cho sáng tạo xã hội./.



GREEN TECH MADE IN VIETNAM: CƠ HỘI LỚN CHO NHỮNG CÔNG TY KHỞI NGHIỆP

Nongnghiep.vn - Tại sự kiện 'Green Tech Made in Vietnam', 4 công ty khởi nghiệp của Việt Nam sẽ giới thiệu và chia sẻ những ý tưởng sáng tạo, đổi mới về các giải pháp công nghệ, sản phẩm giúp tiết kiệm năng lượng, bảo vệ môi trường...

Ngày 8/10, trong khuôn khổ Chương trình AsiaBerlin Summit 2021, sự kiện “Green Tech Made in Vietnam” được đồng tổ chức bởi Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia - Bộ Kế hoạch và đầu tư (NIC), Trung tâm Chuyển đổi số tại Việt Nam trực thuộc Tổ chức Hợp tác phát triển Đức (GIZ) và Vụ Kinh tế, Năng lượng và Doanh nghiệp Đức, với chủ đề chính là “Kết nối Berlin và Việt Nam - Tìm kiếm cơ hội”.

“Green Tech Made in Vietnam” sẽ giới thiệu các công ty khởi nghiệp Công nghệ xanh giúp Việt Nam thích ứng và giảm thiểu các tác động từ biến đổi khí hậu đồng thời bảo vệ tài nguyên môi trường. Tại sự

kiện này, 4 công ty khởi nghiệp của Việt Nam trong các lĩnh vực như e-mobility, hiệu suất năng lượng (energy efficiency), nông nghiệp thông minh (smart agriculture) và kinh tế tuần hoàn (circular economy) sẽ giới thiệu các giải pháp của họ và giải đáp những câu hỏi từ khán giả.

Công ty khởi nghiệp diễn thuyết đầu tiên tại sự kiện là Wiibile, công ty sản xuất xe đạp trợ lực điện sử dụng động cơ và pin thông minh. Tầm nhìn của họ là cho phép 100 % phương tiện giao thông không phát thải tại trung tâm các thành phố lớn của Việt Nam vào năm 2030. Wiibike tiên phong cung cấp các giải pháp giao thông đô thị xanh thay thế xe máy và



Công ty Wiibile sản xuất xe đạp trợ lực điện sử dụng động cơ và pin thông minh.

lan tỏa lối sống bền vững.

Công ty khởi nghiệp thứ hai là IoTeamVN, đơn vị cung cấp các giải pháp IoT tiên tiến tập trung vào hiệu quả năng lượng. Giải pháp giám sát năng lượng của họ giúp khách hàng hiểu rõ hơn về các yếu tố tiêu thụ điện đằng sau những hóa đơn tiền điện. IoTeamVN đưa ra cách để cắt giảm chi phí cho hóa đơn bằng hệ thống điều khiển thông minh giúp tự động hóa kiểm soát các thiết bị trong nhà.

Công ty khởi nghiệp thứ ba, Hachi, cũng tận dụng công nghệ IoT, nhưng tập trung vào lĩnh vực nông nghiệp thông minh. Công ty cung cấp các giải pháp về nông nghiệp đô thị và tưới tiêu bằng việc sử dụng các trang trại thủy canh. Các hoạt động trồng trọt có thể được kiểm soát từ điện thoại thông minh của khách hàng, trong đó các dòng sản phẩm của họ bao gồm chậu tự tưới, bộ hẹn giờ tưới và các hộp trồng rau các loại.

Chia sẻ thứ tư tại sự kiện là Công ty PLASTIC People, những người đã biến rác thải nhựa thành những sản phẩm vô hại, đẹp mắt và hữu ích. Doanh nghiệp sản xuất các tấm lợp, bảng và những chiếc

cột từ bất kỳ loại rác thải nhựa nào, đặc biệt tập trung vào các loại nhựa có giá trị thấp mà không ai thu gom hoặc tái chế. Các vật liệu nhựa cao cấp được sử dụng để tạo ra nhiều đồ nội thất và hàng hóa.

Việc tham gia của các doanh nghiệp Việt Nam tại Chương trình AsiaBerlin Summit 2021 được bảo trợ bởi Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia (NIC), Trung tâm Chuyển đổi số tại Việt Nam trực thuộc Tổ chức Hợp tác Phát triển Đức (GIZ) và Vụ Kinh tế, Năng lượng và Doanh nghiệp Đức.

Sáng kiến AsiaBerlin thiết lập một hệ sinh thái khởi nghiệp quốc tế giữa Châu Á và Berlin. Đây là một nền tảng tập hợp những sáng kiến nhằm mục đích quốc tế hóa các công ty khởi nghiệp trên nhiều lĩnh vực khác nhau, bao gồm Thành phố thông minh (Smart City), Công nghệ đô thị (Urban Tech), Công nghệ xanh (GreenTech), Công nghệ khí hậu (Climate Tech), Công nghệ tài chính (Fintech), Khởi nghiệp xã hội (Social Entrepreneurship), AI,...

Hội nghị diễn ra từ ngày 4-10/10 với sự tham dự của hơn 2.000 khách mời tại mỗi hội nghị và hơn 200 diễn giả tại mỗi sự kiện./.

SKY MAVIS ĐẠT MỨC ĐỊNH GIÁ 3 TỶ USD, TRỞ THÀNH KỶ LÂN ĐẤT GIÁ NHẤT VIỆT NAM CHỈ SAU HƠN 3 NĂM HOẠT ĐỘNG

Cafef.vn - Sky Mavis cho biết số tiền 152 triệu USD thu được nhằm thúc đẩy cuộc cách mạng Play to Earn, thu hút thêm nhiều tài năng từ khắp nơi trên thế giới, mở rộng quy mô cơ sở hạ tầng để tăng trưởng, và xây dựng nền tảng phân phối riêng của Sky Mavis hỗ trợ các nhà phát triển trò chơi tạo ra các game NFT.



Sky Mavis vừa huy động thành công 152 triệu USD vòng Series B với mức định giá 3 tỷ USD, theo The Infomation.

Mặc dù, công ty holdings đặt trụ sở tại Singapore, nhưng phần lớn đội ngũ phát triển Sky Mavis là người Việt Nam. CEO Sky Mavis là Nguyễn Thành Trung, 29 tuổi, người cũng từng là Co-Founder và Giám đốc công nghệ (CTO) của Lozi. Đồng sáng lập còn có Aleksander Leonard Larsen, hiện đang đảm nhiệm vai trò Giám đốc vận hành (COO).

Ông Trung chia sẻ: "Chúng tôi tự hào khi khẳng định mình là một công ty Việt Nam, mặc dù ,về mặt

pháp lý Sky Mavis đặt trụ sở tại Singapore". Như vậy, Sky Mavis đã trở thành Kỳ Lân số 3 của Việt Nam, sau VNG và VNLIFE.

Một ứng viên kỳ lân khác là sàn thương mại điện tử Tiki cũng mới thành lập công ty holding tại Singapore cách đây vài tháng.

VNG thành lập từ năm 2005, mất 10 năm để trở thành Kỳ Lân. VNLIFE với nền tảng là VNPay thành lập năm 2007, mất 13 năm. Trong khi đó, Sky Mavis thành lập tháng 2/2018, mất chưa đầy 4 năm.

Sky Mavis, chính là công ty phát triển tựa game NFT Axie Infinity đình đám toàn cầu, mở ra trào lưu Play to Earn. Công ty đã tăng trưởng số lượng người chơi từ mức chưa đầy 40.000 hồi tháng 4/2021 lên mức 2 triệu như hiện nay.

Vòng gọi vốn mới đây được dẫn đầu bởi Andreessen Horowitz (A16Z), ngoài ra, còn có Libertus Capital, 500 Startups Vietnam, Konvoy, cũng như các nhà đầu tư mới Accel, Paradigm và SNÖ Ventures. Khoản tài trợ đến chưa đầy 6 tháng sau vòng Series A./.

Cho đến thời điểm hiện tại, Sky Mavis nằm trong số những công ty Việt Nam huy động vốn thành công nhất năm 2021. Trước đó, Momo (ví điện tử) thu về 99 triệu USD vòng Series D; VNLIFE (hệ sinh thái số) gọi được 250 triệu USD vòng Series B; Tiki (thương mại điện tử) cho biết đã gọi về 100 triệu USD vòng Series E, hướng đến mục tiêu 200 triệu USD; Equest (giáo dục) nhận vốn đầu tư 100 triệu USD từ KKR; KiotViet (chuyển đổi số) gọi về 45 triệu USD vòng Series B, dẫn đầu bởi KKR...

DỰ ÁN CỦA VIỆT NAM ĐOẠT GIẢI NHẤT 'SÁNG TẠO KINH DOANH XÃ HỘI NĂM 2021'

TTO - Ban tổ chức cuộc thi Sáng tạo kinh doanh xã hội năm 2021 vừa chính thức công bố kết quả vòng chung kết với giải nhất chung cuộc thuộc về dự án của hai trường đại học Việt Nam.

Vòng chung kết toàn cầu của cuộc thi diễn ra vào ngày 2/10 với sự tranh tài của top 5 SBC 2020 và top 5 SBC 2021. Năm nay cũng là năm đặc biệt khi quy tụ đội thi từ cả năm 2020 và 2021 với 265 đội thi của 80 trường đại học từ 24 quốc gia trên thế giới.

Kết quả chung cuộc, dự án Nanoneem đến từ Việt Nam đã xuất sắc đoạt giải nhất (giải Scotiabank) - ngôi vị "Quán quân toàn cầu" với tiền thưởng 30.000 đô la Canada và 4.200 đô la Canada học bổng từ MOSAIC Summer School.

Dự án Nanoneem do TS Dương Nguyễn Hồng Nhung - giảng viên khoa công nghệ sinh học Trường ĐH Quốc tế (ĐH Quốc gia TP. HCM) làm trưởng nhóm, sinh viên của khoa công nghệ sinh học trường ĐH Quốc tế đồng nghiên cứu cùng một số sinh viên Trường ĐH Ngoại thương tham gia hỗ trợ.

Nanoneem là dự án ứng dụng công nghệ nano trong sản xuất thuốc bảo vệ thực vật an toàn từ thảo mộc, hướng đến nông nghiệp sạch và bền vững. Với ý tưởng độc đáo, mô hình kinh doanh tiềm năng và mang lại nhiều lợi ích cho cộng đồng xã hội, Nanoneem được ban giám khảo đánh giá cao và đặc biệt luôn nằm trong top đầu ở các vòng thi cuối.

Về nhì là đội Argentina với dự án dạy nghề và tìm việc cho người trẻ yếu thế. Thứ ba là đội Mexico với dự án làm sạch hệ sinh thái sông ngòi.

Tối 3/10, TS Nguyễn Hồng Nhung, đại diện nhóm Nanoneem, chia sẻ: "Lần này tất cả các đội ở Việt Nam không tham gia trực tiếp được ở Canada do tình hình dịch bệnh mà phải thông qua Zoom, là một điều bất lợi lớn so với các đội từ những quốc gia khác. Đây cũng là lần đầu tiên một đội từ Việt Nam

đoạt giải nhất, với sự công nhận từ những chuyên gia trong những lĩnh vực tài chính, đầu tư, khởi nghiệp của thế giới".

Tại buổi trao giải, trường ĐH Quốc tế (ĐH Quốc gia TP. Hồ Chí Minh) được xướng tên là ứng viên sáng giá cho giải "Global Institutional Prize".

Bên cạnh đó, Trường ĐH Quốc tế còn có dự án Brain Analytics của nhóm sinh viên khoa kỹ thuật y sinh đã góp mặt tại vòng bán kết và dự án sẽ tiếp tục đến Canada tham gia vòng cuối của cuộc thi SBC 2022. Đây là dự án nghiên cứu về phần mềm ứng dụng công nghệ AI hỗ trợ chẩn đoán bệnh Alzheimer thông qua kết quả ảnh MRI.

Cuộc thi Sáng tạo kinh doanh xã hội năm 2021 (Social Business Creation 2021) do Đại học HEC Montréal Canada (HEC) và giáo sư Muhammad Yunus - người đoạt giải Nobel hòa bình 2006 - khởi xướng, tổ chức.

Giải nhất nhận được 30.000 đô la Canada tiền mặt, giải nhì 15.000 đô la Canada và giải ba 10.000 đô la Canada. Ba đội đứng đầu còn nhận được khóa học mùa hè trị giá 4.200 đô la Canada về quản lý sáng tạo từ HEC.

Từ khi bắt đầu từ năm 2016 đến nay, cuộc thi đã thu hút sự tham gia của các trường đại học từ nhiều quốc gia trên thế giới như Canada, Pháp, Mỹ, Nhật Bản, Đức, Argentina, Mexico.../.





TOURZY MEDIA - NỀN TẢNG SỰ KIỆN THỰC TẾ ẢO TRONG THỜI ĐẠI SỐ

Tourzy Media là nhà phát triển nền tảng triển lãm thực tế ảo (được đặt tên Make-in-Vietnam) đã và đang cung cấp dịch vụ cho một số nước như Hoa Kỳ, Pháp, Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc, Thái Lan và Việt Nam, ... Bên cạnh đó, Tourzy Media còn cung cấp dịch vụ Showroom ảo, hội nghị trực tuyến, sân khấu ảo, hiện đang là giải pháp giúp doanh nghiệp chuyển đổi số và tháo gỡ những khó khăn của ngành tổ chức sự kiện trong bối cảnh đại dịch COVID bùng phát.

Thành lập từ năm 2018, có trụ sở tại Mỹ và Việt Nam, Tourzy Media là một trong những đơn vị hàng đầu Đông Nam Á ứng dụng công nghệ thực tế ảo, thực tế ảo tăng cường và công nghệ tương tác phục vụ truyền thông và tổ chức sự kiện. Đến nay, các sản phẩm, dịch vụ của Tourzy Media đã có mặt tại hơn 7 quốc gia, được tin dùng bởi hơn 200 đối tác với hơn 1 triệu khách hàng sử dụng. Tại Việt Nam, Tourzy Media có thể được coi là nền tảng đầu tiên được đầu tư chuyên nghiệp và đa dạng cho nhiều ngành nghề như giáo dục, việc làm hay nhiều lĩnh vực khác nhau

như quốc phòng, an ninh, bất động sản, v.v...

Khởi nghiệp là một cái duyên

Hoàng Hương Trà, Founder và CEO của Tourzy Media, cho biết cơ duyên đến với thực tế ảo xuất phát từ tính cách luôn mong muốn làm những điều mới mẻ, sáng tạo và nhiệt huyết của thế hệ 9X, khát khao có được các sản phẩm "Make-in-Vietnam" đưa ra thị trường quốc tế. Bên cạnh đó, theo Trà, khởi nghiệp là một cái duyên. Sau khi tốt nghiệp trường Đại học Kinh tế quốc dân, Trà làm việc cho các công ty nước ngoài trong lĩnh vực marketing và truyền

thông, không liên quan gì đến công nghệ. Tuy nhiên, xuất phát từ nhu cầu thực tiễn khoảng 5 năm trước, khi bắt động sản và chứng khoán Việt Nam đang là một miếng mồi béo bở đối với người nước ngoài, Trà kết hợp với một đồng nghiệp Hàn Quốc để hỗ trợ cho các khách hàng Hàn Quốc mua bán bất động sản tại Việt Nam. Do khoảng cách về không gian địa lý, khi khách hàng muốn tìm hiểu hình ảnh công trường thực tế, tình hình triển khai dự án thì công nghệ thực tế ảo sẽ đáp ứng được những yêu cầu này, đem lại cho khách hàng cảm giác chân thực ngoài những thông tin và hình ảnh trên website.



Hoàng Hương Trà, Founder và CEO của Tourzy Media

Trà cũng cho biết trong quá trình làm triển lãm với các khách hàng ở Trung Quốc hay một số khách hàng ở Đông Nam Á, thực tế ảo nhà máy lúc nào cũng có sẵn trong hồ sơ của họ, vì đó là cách để họ thể hiện hình ảnh nhà máy một cách chính xác và chân thực nhất, cũng là công cụ để khách hàng tin tưởng hơn khi quyết định đặt xuyên lục địa, xuyên quốc gia.

Sau khi dừng hợp tác với đồng nghiệp Hàn Quốc do không chủ động được nguồn khách hàng, năm 2018, Trà sáng lập startup Tourzy Media chuyên về thực tế ảo. Vào thời điểm đó, thực tế ảo chưa được ứng dụng nhiều tại Việt Nam, do đó công ty gặp rất nhiều khó khăn về thị trường, về sản phẩm, về vốn

khi phải đầu tư rất nhiều vào công nghệ trong khi chưa có khách hàng. Tuy nhiên, một điều thuận lợi là Trà đã có sẵn một nhóm gồm những đồng nghiệp cùng chí hướng, tin tưởng nhau, sát cánh cùng nhau để phát triển ý tưởng. Khi đó, tất cả các nguồn lực được lắp ráp lại với nhau, mỗi người đảm nhiệm một công việc, từ thị trường, kinh doanh, đến marketing, công nghệ và media.

Sau khi có sản phẩm khả thi tối thiểu tung ra thị trường, năm 2019, Tourzy Media đã huy động được vốn từ một số Nhà đầu tư trong nước. Trà cho biết, nếu không có khoản đầu tư này thì Tourzy thực sự khó khăn để duy trì tại thời điểm đó. Được tiếp thêm nguồn vốn, Tourzy dần dần tối ưu hóa sản phẩm và tìm ra nguồn khách hàng của mình. Do đại dịch COVID-19 bùng phát, việc tổ chức sự kiện, triển lãm vô cùng khó khăn nên các công ty phải chuyển sang tổ chức online hay kết hợp cả online và offline. Năm bất cơ hội này, Tourzy định hướng tập trung thực tế ảo vào lĩnh vực triển lãm và sự kiện. Từ đầu năm 2020, Tourzy chủ yếu bán sản phẩm và dịch vụ cho các công ty nước ngoài. Đến cuối năm 2020, thị trường tại Việt Nam rộng mở do các đơn vị trong nước bắt đầu chuyển hướng sang tổ chức sự kiện, triển lãm thực tế ảo. Từ đó đến nay, Tourzy đã tổ chức triển lãm thực tế ảo cho rất nhiều Bộ, ngành như Bộ Giáo dục và Đào tạo, Bộ Khoa học và Công nghệ, Bộ Quốc phòng, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Bộ Thông tin và Truyền thông, Bộ Ngoại giao,... Tourzy cũng được tin dùng bởi các hiệp hội như Hiệp hội Marketing, Hội Chợ Việc Làm và các doanh nghiệp bất động sản như CenGroup, Sungroup, FLC, v.v...

Triển lãm thực tế ảo: xu hướng sự kiện thời đại số

Hoàng Hương Trà cho biết trong thời đại công nghệ phát triển, đặc biệt sau khi đại dịch COVID-19 bùng phát, hầu hết mọi hoạt động đều được ưu tiên thực hiện trên nền tảng online để hỗ trợ các hoạt

động offline truyền thống. Ngành sự kiện nói chung và triển lãm nói riêng không nằm ngoài làn sóng đó, các doanh nghiệp và tổ chức cần một giải pháp khác biệt và mang tới những trải nghiệm mới mẻ cho người tham dự. Triển lãm thực tế ảo, xu hướng sự kiện thời đại số, là hình thức triển lãm dựa vào nền tảng trực tuyến, cho phép người xem tham gia và tương tác như các sự kiện được tổ chức trực tiếp truyền thống với các thiết bị thông minh như smartphone, PC, tablet, thiết bị VR,... với mỗi lần nhấp chuột, người xem triển lãm sẽ được điều hướng để tham quan bất cứ gian hàng triển lãm nào chỉ trong chốc lát.

Triển lãm thực tế ảo có các tính năng vượt trội dành cho nhà tổ chức, nhà trưng bày và khách tham quan, đa dạng hình thức trải nghiệm cho khách hàng. Đối với nhà tổ chức, triển lãm thực tế ảo mang lại một số lợi thế như chi phí tiết kiệm hơn, có thống kê, báo cáo dữ liệu rõ ràng, phân tích sau sự kiện mang tính chuyên sâu và chính xác hơn so với các sự kiện được tổ chức trực tiếp truyền thống. Nếu tổ chức triển lãm theo mô hình truyền thống, đơn vị tổ chức chỉ có thể biết được số lượng khách đến thông qua vé vào cửa hay thống kê thủ công tại các gian hàng nhưng không thể biết chính xác khách hàng đi những đâu, họ quan tâm đến sản phẩm nào. Ngoài ra, trong bối cảnh đại dịch như hiện nay, việc tổ chức hội nghị trực tuyến chuyên nghiệp trong khuôn khổ sự kiện sẽ tạo độ lan truyền thông tin trên các trang mạng xã hội thông qua chia sẻ trực tuyến tốt hơn rất nhiều các hội nghị truyền thống.

Với nhà trưng bày, việc tham gia triển lãm thực tế ảo mang lại những lợi ích vượt trội so với triển lãm truyền thống đó là sự gia tăng số lượng và mở rộng đa dạng đối tượng khách tham quan. Theo thống kê của Tourzy, Trung bình các triển lãm ảo trong 1 tuần thu hút khoảng 10 nghìn lượt khách tham quan, hoàn toàn tương đương và có khả năng vượt trội so với các triển lãm offline truyền thống. Còn theo thống kê

Triển lãm thực tế ảo trong khuôn khổ Techfest Haiphong 2021 do Sở Khoa học và Công nghệ Hải Phòng tổ chức, chỉ sau 10 ngày khai mạc, triển lãm đã thu hút được hơn 20.000 lượt khách tham quan, tăng 20 lần so với sự kiện được tổ chức trực tiếp vào năm ngoái. Số gian hàng cũng tăng từ 45 gian hàng lên 123 gian hàng. Ngoài ra, thời gian bình thường của một triển lãm truyền thống chỉ diễn ra từ 1-2 ngày còn triển lãm thực tế ảo có thể kéo dài đến 1 tháng, tức là số lượng khách hàng biết đến sản phẩm tăng lên rất nhiều và việc trải nghiệm không chỉ ở một phạm vi hẹp mà là đa quốc gia, đa vùng miền.



Bên cạnh đó, nhiều tổ chức và doanh nghiệp nước ngoài cũng có thể tham gia triển lãm tại Việt Nam và ngược lại. Khách tham quan cũng có thể đến từ nhiều quốc gia trên thế giới và khắp mọi miền đất nước chứ không chỉ bó hẹp trong một phạm vi địa lý nhất định. Đây là cơ hội cho nhà trưng bày có thể quảng bá thương hiệu rộng khắp hơn, gia tăng doanh số và gỡ gạc hàng trăm đối tác tiềm năng. Cùng với đó, nhà trưng bày còn có thể phân tích và báo cáo chuyên sâu về số lượng khách hàng đã đến tham quan gian hàng, số người tải catalogue, bao nhiêu cuộc giao thương được thiết lập,...

Đối với khách tham quan, lợi thế lớn nhất là sự thuận tiện và tiết kiệm thời gian. Khách hàng có thể tham quan và trải nghiệm triển lãm mọi lúc, mọi nơi, trên mọi thiết bị thông minh mà không phải mất thời gian đi lại. Bên cạnh đó, khách tham quan có thể nắm bắt được tổng quan toàn bộ triển lãm có những

MỘT SỐ DỰ ÁN TIÊU BIỂU CỦA TOURZY MEDIA

- **Techfest Vietnam 2021:** sự kiện thường niên lớn nhất dành cho cộng đồng khởi nghiệp ĐMST tại Việt Nam do Bộ Khoa học và Công nghệ chủ trì. Triển lãm thực tế ảo Techfest Vietnam 2021 trên nền tảng 2D và 3D với sự góp mặt của hơn 109.000 sản phẩm đến từ 1.000 nhà trưng bày thu hút trên 47.097 khách tham quan.

HYPERLINK "<https://techfest247.com/>"

- **Techfest Haiphong 2021:** triển lãm thực tế ảo Đổi mới sáng tạo và Khởi nghiệp do Sở Khoa học và Công nghệ Hải Phòng chủ trì tổ chức trên nền tảng 2D và 3D với sự hiện diện của trên 1.000 sản phẩm của 123 nhà trưng bày, thu hút hơn 20.000 lượt khách tham quan.

HYPERLINK "<https://trienlamdmst.isc1.vn/>"

- **Edtech Festival 2021:** được tổ chức kết hợp truyền thống và trực tuyến dưới sự chỉ đạo của Trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo quốc gia (NSSC) thuộc Cục phát triển thị trường và doanh nghiệp KH&CN (NATEC), Bộ Khoa học và Công nghệ (MOST) phối hợp với Làng Công nghệ giáo dục và các bên đối tác. Trên nền tảng 2D và 3D, Triển lãm thực tế ảo Edtech Festival 2021 với sự góp mặt của gần 100 gian hàng.

HYPERLINK "<https://edtech.techfest247.com/>"

- **AgriTech Expo 2021:** triển lãm thực tế ảo chuyển đổi số nông nghiệp Việt Nam 2021 do Bộ Ngoại giao phối hợp với Hiệp hội Nông nghiệp số Việt Nam (VIDA) và Báo Điện tử VnExpress đồng tổ chức được tổ chức trên nền tảng 2D và 3D thu hút hơn 200.000 lượt khách tham quan với trên 100 gian hàng 3D thực tế ảo tiêu biểu và tiên phong trong chuyển đổi số nông nghiệp và nông nghiệp thông minh.

HYPERLINK "<https://fair.vnexpress.net/agri-tech-expo>"

- **Vietnam ETE & Enertec Expo 2021:** triển lãm quốc tế lần thứ 14 về công nghệ và thiết bị điện quy mô lớn, quy tụ rất nhiều các thương hiệu hàng đầu trong ngành công nghiệp thiết bị điện, tiết kiệm điện với hơn 520 đơn vị trưng bày từ 16 quốc gia/vùng lãnh thổ và 10 gian hàng quốc tế, thu hút hơn 15.000 khách tham quan.

HYPERLINK "<https://vietnam-ete.com.vn/en/>"

- **Autotech & Accessories:** với 2 hình thức là truyền thống và trực tuyến, triển lãm Autotech & Accessories 2021 nhân đôi cơ hội kết nối và hợp tác với các doanh nghiệp hàng đầu ngành công nghiệp ô tô, xe máy, xe điện và công nghiệp hỗ trợ trong nước và các quốc gia trên thế giới.

HYPERLINK "<https://virtualautotech.com.vn/>"

gian hàng nào, sau đó có thể tìm kiếm tên sản phẩm mình cần hay tên công ty mình quan tâm với thao tác đơn giản, tiết kiệm thời gian. Trong khi đó, tại các triển lãm truyền thống, việc khách hàng đi hết các gian hàng để tìm hiểu thông tin mất rất nhiều thời gian hoặc ngay cả việc tìm được gian hàng mình quan tâm cũng là một vấn đề. Ngoài ra, khách tham quan có thể tương tác trực tiếp với gian hàng thông qua hình thức livestream, livechat hay dễ dàng tìm kiếm, lựa chọn và đăng ký giao thương 1-1 với doanh nghiệp theo mong muốn. Khách tham quan cũng có thể trao đổi địa chỉ cũng như đặt lịch hẹn với doanh nghiệp.



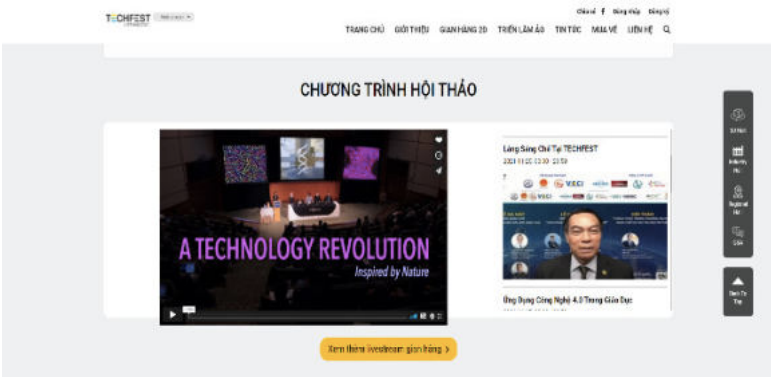
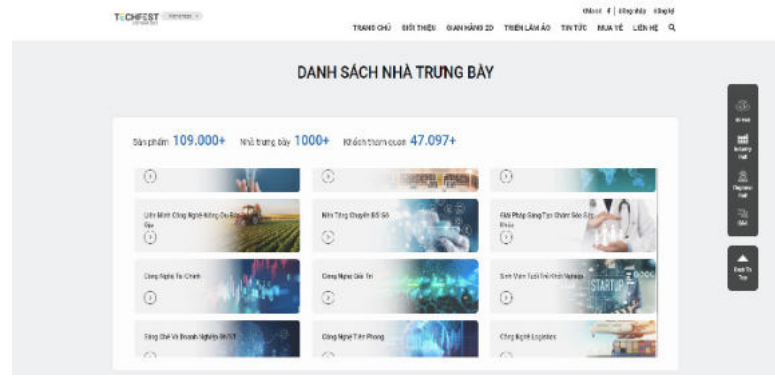
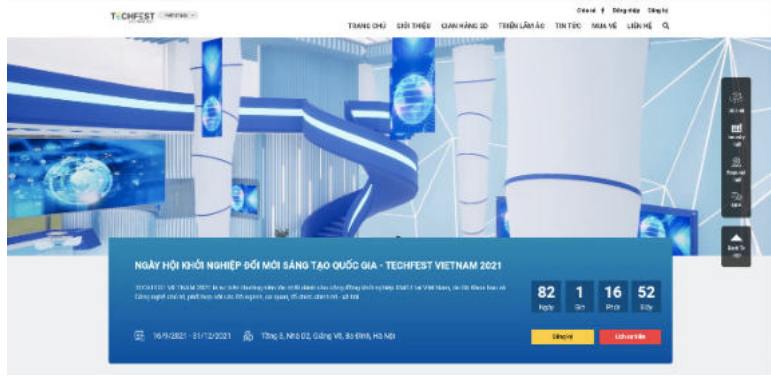
Một sản phẩm web VR của Tourzy

Ngoài những lợi thế nêu trên, triển lãm thực tế ảo là một triển lãm đầu cuối, tức là có thể giải quyết được các vấn đề trước, trong và sau sự kiện. Trước sự kiện, đơn vị tổ chức có hệ thống email đăng ký, thậm chí bán vé và hệ thống đếm ngược thời gian đến sự kiện. Trong sự kiện, với việc ứng dụng một số công nghệ như công nghệ thực tế ảo, thực tế tăng cường hay công nghệ về thương mại điện tử, triển lãm thực tế ảo làm cho sự kiện nổi bật và sống động để giới thiệu thương hiệu, tương tác với khán giả và đối tác bằng việc cung cấp những nội dung có tác động/ảnh hưởng lớn. Cuối cùng là sau sự kiện, đơn vị tổ chức cũng như đơn vị trưng bày được cung cấp những số liệu thống kê, đánh giá bao gồm cả khảo sát khách hàng để tối ưu sản phẩm và dịch vụ sau

triển lãm.

Phía sau những thành công

Cho đến nay, Tourzy Meida có thể tự tin đã chiếm lĩnh được vị trí thống trị thị trường ngách trong lĩnh vực tổ chức sự kiện và triển lãm trực tuyến tại Việt Nam với lượng khách hàng tương đối đông đảo và gần như không có đối thủ cạnh tranh. Đây là cách tiếp cận được nhiều người xem, là chiến lược kinh doanh tuyệt vời đã mang lại phần thưởng vô cùng to lớn cho Tourzy Media. Tuy nhiên, chiến lược này đòi hỏi người sáng lập phải có một mục đích đầy tham vọng như trường hợp của Hoàng Hương Trà. Với Trà làm việc gì cũng luôn hướng tới vị trí số một; trong lĩnh vực nhỏ cũng được nhưng phải là vị trí số một của lĩnh vực ấy. Cùng với đó, yếu tố quan trọng không kém là sự nhanh nhạy nắm bắt thời cơ. Khi đại dịch COVID-19 bùng phát, việc tổ chức các sự kiện và triển lãm trực tiếp truyền thống gặp rất nhiều khó khăn và không thể thực hiện được. Nắm bắt cơ hội này, Trà định hướng công ty tập trung chuyên sâu ứng dụng công nghệ thực tế ảo, thực tế tăng cường vào lĩnh vực tổ chức sự kiện và triển lãm. Là đơn vị đi tiên phong nên Tourzy gặp rất nhiều khó khăn, tuy nhiên với sự thông minh quyết đoán và kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực tổ chức sự kiện, Hoàng Hương Trà đã dẫn dắt công ty để đạt được những thành công như ngày hôm nay. Trà cho biết công nghệ thực tế ảo chỉ là công cụ thực hiện không phải là yếu tố then chốt mà yếu tố then chốt là làm sao khách hàng tiện lợi nhất khi tham gia triển lãm và làm sao thực sự giúp các doanh nghiệp giới thiệu được một cách đầy đủ nhất, chuyên nghiệp nhất và họ thực sự kết nối và bán được hàng. Do vậy Tourzy Media không hoàn toàn nhấn mạnh vào công nghệ thực tế ảo mà chú trọng vào việc tùy chỉnh các yếu tố của nền tảng riêng cho ngành sự kiện và triển lãm cũng như tùy chỉnh riêng cho người châu Á nói chung và người Việt Nam nói riêng để làm sao khách hàng có trải nghiệm tốt nhất. Bên cạnh đó, do rất



Hình 1. Triển lãm thực tế ảo 2D Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia - TECHFEST VIETNAM 2021

hiểu Bên tổ chức, Bên trưng bày và khách tham quan thật sự cần những gì, Trà đã đưa tất cả các tính năng của một triển lãm trực tiếp truyền thống vào nền tảng triển lãm thực tế ảo.

Để thuận tiện cho khách hàng, Tourzy đã phát triển cả 2 nền tảng và khách hàng có thể lựa chọn triển lãm 2D và triển lãm ảo 3D.

Triển lãm 2D

Giao diện gian hàng triển lãm 2D cung cấp đầy đủ các thông tin như một trang web doanh nghiệp “thu nhỏ”, bao gồm: tổng quan về doanh nghiệp, thông tin liên hệ, video, thư viện hình ảnh, thông tin và hình ảnh sản phẩm,... Tại mỗi gian hàng, khách tham quan có thể xem livestream của gian hàng, tham quan doanh nghiệp thực tế ảo và tương tác trực tiếp với gian hàng thông qua hình thức livestream, live chat. Khách tham quan cũng có thể dễ dàng tìm kiếm, lựa chọn và đăng ký giao thương 1-1 với doanh nghiệp theo mong muốn hay mua sắm trực tuyến trực tiếp tại gian hàng. Ngoài ra, khách tham quan có thể tìm kiếm nguồn cung nguồn cầu,

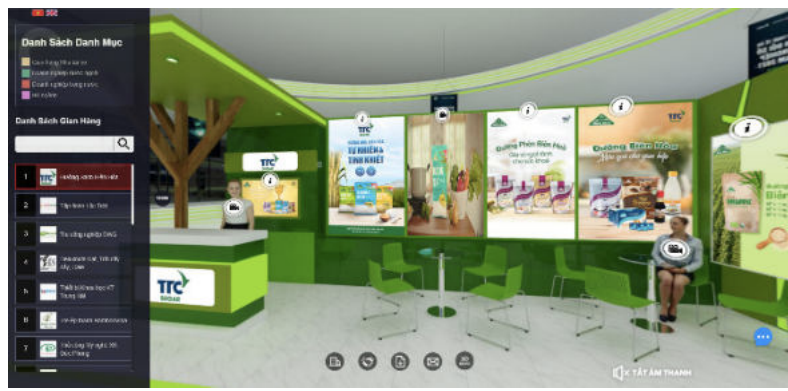
tìm kiếm nhanh một sản phẩm và có thể gửi yêu cầu ngay lập tức để có thể nhanh chóng kết nối cung cầu.

Các chương trình hội thảo được livestream và đặt tại trang chủ dễ dàng cho khách tham quan theo dõi, tham gia chương trình theo mong muốn. Khách tham quan cũng có thể theo dõi các chương trình đã, đang và sẽ diễn ra.

Triển lãm thực tế ảo 3D

Không gian triển lãm 3D thực tế ảo bao gồm: sảnh ngoài, sảnh lễ tân, khu hội thảo, khu giao thương, khu triển lãm và Booth chụp ảnh.

Sảnh ngoài và sảnh lễ tân là khu vực gắn banner giới thiệu thông tin về chương trình bao gồm: banner triển lãm, video giới thiệu/quảng cáo, logo nhà tài trợ, agenda. Ở khu triển lãm, các gian hàng 3D, nhà trưng bày có thể làm cho thương hiệu được nhận diện rõ ràng bằng cách đăng tải hình ảnh như logo, slogan,... hay hình ảnh/video giới thiệu. Khách tham quan có thể xem thông tin doanh nghiệp, tải tài liệu, đặt lịch giao thương, tương tác trực tiếp với gian hàng thông qua livechat, livestream, mua hàng và



Hình 2. Triển lãm thực tế ảo 3D Chuyển đổi số nông nghiệp Việt nam 2021

chia sẻ lên Facebook. Phòng họp hội thảo cho phép phát trực tiếp nhiều nội dung khác nhau từ lễ khai mạc, lễ bế mạc đến bài thuyết trình của các diễn giả, hội thảo trao đổi kiến thức từ các chuyên gia,... trong thời gian thực. Tại đây, khách tham quan có thể xem danh sách chương trình và lựa chọn chương trình muốn xem, tải tài liệu, xem profile đại biểu, xem agenda sự kiện. Khu giao thương là địa điểm chương trình kết nối giao thương dành riêng cho khách tham quan triển lãm. Ban tổ chức sẽ tổ chức giao thương bằng cách tích hợp sử dụng các nền tảng họp như: Zoom, Tourzy Meeting,... Tại khu vực check-in, Ban tổ chức có thể gắn khung chụp ảnh của triển lãm để khách tham quan chụp ảnh và chia sẻ trên các nền tảng mạng xã hội tạo độ lan truyền truyền thông mạnh hơn.

Bên cạnh đó, Tourzy Media cũng rất chú trọng đầu tư vào cơ sở hạ tầng. Tourzy sử dụng gói dịch vụ rất cao của Amazon Web Services cùng rất nhiều server mạnh do đó 100.000 người có thể truy cập cùng một lúc và số lượng gian hàng có thể lên tới

hơn 1.000 gian. Khả năng đáp ứng nhanh chóng yêu cầu của khách hàng cũng là một trong những yếu tố tạo nên sự thành công của Tourzy. Nếu một sự kiện làm quá lâu sẽ không đáp ứng được yêu cầu của khách hàng nên Tourzy đã chuẩn bị sẵn các bộ template và khách hàng sẽ lựa chọn một trong các template này. Ngoài ra, vẫn sẽ có một số tùy biến theo yêu cầu riêng của khách hàng, nhưng về cơ bản đã có một format sẵn nên thời gian làm rất nhanh, ví dụ sự kiện hội thảo bình thường chỉ mất khoảng 5 ngày còn sự kiện triển lãm có gian hàng thì khoảng 1 tháng nên có thể thực hiện với nhiều khách hàng cùng một lúc.

Về định hướng trong tương lai, Hoàng Hương Trà cho biết, để duy trì vị trí số một như hiện nay, Tourzy Media sẽ cố gắng đi nhanh hơn, trau dồi sản phẩm cũng như luôn luôn học hỏi cái mới, lắng nghe thị trường, đồng thời, liên tục cập nhật sản phẩm một cách phù hợp nhằm đưa ra bài toán, giải pháp tối ưu cho khách hàng./.

Nguyễn Lê Hằng



HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP CHÂU PHI 2021 (PHẦN 1)

Các doanh nghiệp Châu Phi đổi mới để trở nên thịnh vượng

Chủ nghĩa kinh tế Châu Phi (Africapitalism) là một triết lý kinh tế được phát triển bởi nhà đầu tư và nhà từ thiện hàng đầu Tony O. Elumelu, người đã nhấn mạnh vai trò của lĩnh vực tư nhân đối với sự phát triển của châu Phi. Vào năm 2020, bất chấp sự tàn phá của đại dịch đã đẩy châu lục này vào tình trạng suy thoái, thì tác động của doanh nghiệp như chất xúc tác tiếp tục mang đến sự chuyển đổi cần thiết cho nền kinh tế.

Sự chuyển đổi đó đã và đang đạt được thành công kể từ khi Kenya bắt đầu phát triển Silicon Savannah vào khoảng năm 2007. Quỹ tài trợ Tony Elumelu, được thành lập để trao quyền cho các doanh nhân, đã nhận được gần một triệu đơn đăng ký tham gia chương trình khởi nghiệp hàng đầu trong khung thời gian đó. TEFConnect.com là nền tảng

trực tuyến lớn nhất kết nối toàn bộ hệ sinh thái khởi nghiệp châu Phi. Đó là nơi mà điều kỳ diệu xảy ra: ứng dụng, đào tạo, cố vấn, trang thị trường, cộng đồng và diễn đàn nhà đầu tư. Đây được cho là chương trình khởi nghiệp châu Phi tập trung giới trẻ tham vọng nhất lục địa. Cho đến nay, Quỹ Tony Elumelu đã giải ngân hơn 45 triệu USD trực tiếp trao tay cho hơn 10.000 doanh nhân trẻ từ tất cả 54 quốc gia châu Phi dưới dạng đầu tư vốn hạt giống không hoàn lại. Những doanh nhân này đã tạo ra 400.000 việc làm trực tiếp và gián tiếp.

Theo Hiệp hội Đầu tư mạo hiểm và Cổ phần Tư nhân Châu Phi (AVCA), mặc dù nguồn tài trợ đã giảm đáng kể khi bắt đầu đại dịch, nhưng các công ty khởi nghiệp trong năm 2020 đã huy động được 1,1 tỷ USD trong 319 thương vụ gọi vốn đầu tư mạo hiểm (VC). Đó là một kỷ lục và cao gấp hơn hai lần so với con số năm 2019. Nửa đầu năm 2021 có vẻ tốt hơn,

theo dữ liệu từ BFA Global, các công ty khởi nghiệp huy động được 1,19 tỷ USD, nhiều hơn nửa đầu của hai năm qua gộp lại.

Tuy nhiên, việc mở rộng quy mô vẫn còn thiếu ở châu Phi. Chưa đến 20 công ty trị giá từ 200 triệu USD trở lên; và châu Phi chỉ có 4 Kỳ Lân, trong đó 3 Kỳ Lân đến từ Fintech và 1 Kỳ Lân là từ thương mại điện tử. Theo AVCA, cả 4 Kỳ Lân đều do các nhà đầu tư nước ngoài chi phối và tài trợ, một mô hình phổ biến ở khắp châu lục. Đầu tư nước ngoài đóng một vai trò lớn trong các công ty khởi nghiệp châu Phi, trong vòng 5 năm có hơn 40% các thương vụ VC có nguồn gốc từ Bắc Mỹ.

Các chính phủ mong muốn cải thiện khung pháp lý và quy định của họ để hỗ trợ các công ty khởi nghiệp công nghệ, đang ban hành luật để hỗ trợ doanh nghiệp như ưu đãi thuế, quy trình hợp lý hóa và thời gian nghỉ phép một năm cho các doanh nhân có quyền trở lại công việc trước đây của họ. Tunisia dẫn đầu năm 2018, tiếp theo là Senegal. Nigeria, Rwanda, Ghana, Kenya và các quốc gia khác đang thực hiện theo những phiên bản của riêng họ.

Theo Ngân hàng Thế giới, trong số những cơ hội thuận lợi nâng vận may của châu Phi đó là việc thành lập Khu vực tự do thương mại Lục địa Phi vào năm ngoái, một thị trường mới với 1,3 tỷ dân và GDP là 3,4 nghìn tỷ USD. Khu thương mại tích hợp hỗ trợ các công ty khởi nghiệp đa lĩnh vực nhằm giúp giải quyết thanh toán xuyên biên giới và các vấn đề liên quan.

Tuy nhiên, Fintech không phải là lĩnh vực duy nhất mà các công ty khởi nghiệp châu Phi đang đổi mới, như mạng lưới cựu sinh viên của tổ chức đã chứng minh trong đại dịch. Một doanh nhân TEF ở Sierra Leone đã phát triển một hệ thống rửa tay nhờ lực từ chân cho các cộng đồng nhỏ, được chính phủ xác nhận. Một cựu sinh viên khác ở Madagascar, đã tạo ra một loại gel xà phòng giá rẻ, thân thiện với môi trường mà không cần rửa lại bằng nước, để giúp đỡ

những cư dân nghèo nhất của đất nước. Tại Ghana, một doanh nhân của Quỹ Tony Elumelu đã đưa ra phương pháp xét nghiệm nhanh COVID19 kết hợp đánh giá triệu chứng, cập nhật kết quả và theo dõi vị trí: thông tin có thể được chuyển đến các cơ quan y tế công cộng.



Những đổi mới sáng tạo này được phát triển trong giai đoạn khó khăn và trong bối cảnh kinh doanh khó khăn nhất thế giới và là minh chứng cho sự xuất sắc, khả năng phục hồi và sự đổi mới của các doanh nhân châu Phi. Với một môi trường kinh doanh hỗ trợ, đủ vốn hạt giống và kỹ năng lấy công nghệ làm trung tâm, họ sẽ tạo ra những kết quả vượt trội với tác động bền vững ở mọi cấp độ xã hội.

Thông tin chi tiết về Châu Phi và Bảng xếp hạng

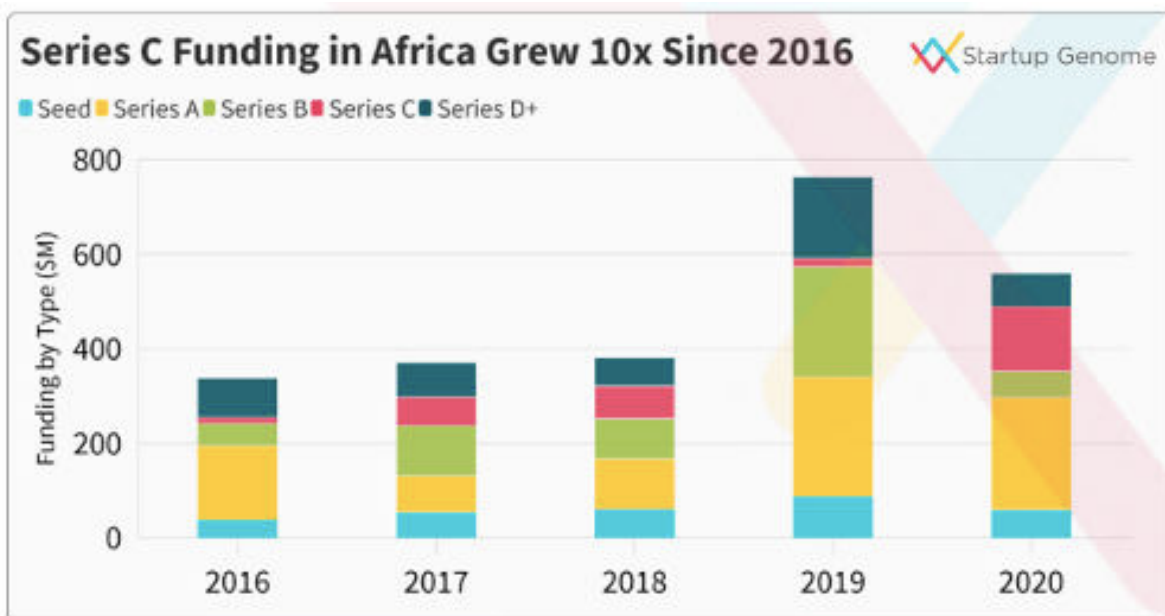
Những phát hiện chính

- Nguồn vốn tài trợ trung bình giai đoạn đầu cho các hệ sinh thái khởi nghiệp châu Phi trong Báo cáo hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu 2021 (GSER) đạt tổng cộng 46,5 triệu USD, gấp đôi số tiền năm 2020.

- Các hệ sinh thái châu Phi có tổng giá trị là 6,6 tỷ USD. Trong đó, 6 tỷ USD tập trung ở Top 5: Cape Town, Lagos, Johannesburg, Nairobi và Accra.

- Fintech chiếm ưu thế trong đầu tư giai đoạn đầu ở Châu Phi, trong đó hơn 206 triệu USD được đầu tư vào nhóm ngành phụ từ tháng 1 năm 2018 đến tháng 6 năm 2020.

- Giá trị thu về ở Châu Phi đạt tổng hơn 1,1 tỷ USD, với ba doanh nghiệp hàng đầu ở Cape Town, Johannesburg và Durban.



Cape Town

Các thành viên: thành phố Cape Town/ WESGRO/Silicon Cape

Cape Town, trung tâm công nghệ số hàng đầu Châu Phi, là trụ sở của gần 2/3 tổng số công ty khởi nghiệp ở Nam Phi, có nhiều chương trình hỗ trợ và khuyến khích các doanh nghiệp.

Điểm nổi bật

Với tỷ lệ sử dụng Internet là 63%, một trong những mạng lưới cáp quang truy cập mở lớn nhất châu Phi và một cộng đồng các nhà đầu tư nhộn nhịp, Cape Town là trụ sở của gần 60% các công ty khởi nghiệp của Nam Phi. Thành phố cũng có số lượng trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp cao nhất lục địa, với hơn 20 chương trình và hơn 25 không gian làm việc chung. Cả chính phủ và chính quyền địa phương đều nỗ lực hết mình để phát triển hơn nữa hệ sinh thái khởi nghiệp của khu vực. Cơ quan Kinh tế số của Bộ Phát triển kinh tế và Du lịch hợp tác với chính quyền Western Cape, thành phố Cape Town, Wesgro và các tổ chức hệ sinh thái khác như CiTi, Silicon Cape, LaunchLab và Startupbootcamp, để khởi động các sáng kiến nhằm định vị Cape Town như một thủ đô công nghệ của Châu Phi. Đại học Cape Town, Đại

học Stellenbosch, CPUUT và Đại học Western Cape, cùng với sáu trung tâm giáo dục, đào tạo kỹ thuật và dạy nghề (TVET) trong khu vực cung cấp cho các công ty nguồn nhân lực tài năng. Cape Town là nơi có hơn 30 công ty đầu tư mạo hiểm, bao gồm Naspers, một trong những nhà đầu tư công nghệ hàng đầu thế giới, cũng như cộng đồng các nhà đầu tư thiên thần năng động. Naspers Foundry là quỹ trị giá 100 triệu USD nhằm hỗ trợ các công ty khởi nghiệp ở Nam Phi.

Quỹ Đầu tư mạo hiểm công nghệ (TVC) do Bộ Thương mại, Công nghiệp và Cạnh tranh (DTIC) thành lập và được Tập đoàn Phát triển Quốc tế (IDC) quản lý, đã hỗ trợ và cung cấp vốn hạt giống cho việc thương mại hóa các ý tưởng sáng tạo. Cape Town đã thu hút 88 triệu USD quỹ đầu tư mạo hiểm chỉ tính riêng trong năm 2020.

Điểm mạnh của các nhóm ngành

Fintech

Là nơi đặt trụ sở của một số tổ chức tài chính lớn nhất Nam Phi, Cape Town là lựa chọn cho các công ty Fintech sáng tạo trong nước. Công ty khởi nghiệp về thanh toán Yoco đã huy động được tổng 106 triệu USD qua 5 vòng gọi vốn. Nền tảng dịch vụ

tài chính di động Jumo đã huy động được 156,7 triệu USD qua 11 vòng. Vòng mới nhất trị giá 55 triệu USD vào tháng 2 năm 2020.

Edtech

Việc mua lại GetSmarter của 2U Inc vào năm 2017 là chất xúc tác cho sự phát triển của nhóm ngành phụ Edtech ở Cape Town. Những câu chuyện, bài học thành công tại địa phương bao gồm công ty phát triển tài năng và học tập điện tử Groundfloor Labs and Construct Education, một công ty Edtech có trụ sở tại Hoa Kỳ đã thiết kế tài liệu học tập cho thị trường địa phương. Đại học Cape Town gần đây đã hợp tác với Viện Valentre để xây dựng trường trung học trực tuyến được công nhận đầu tiên ở Nam Phi. Bên cạnh đó, công ty khởi nghiệp Edtech iXperience đã huy động được khoản tài trợ 2,5 triệu USD vào tháng 5 năm 2021.

Sự hấp dẫn cho khởi nghiệp ở Cape Town

Ưu điểm về thuế

Thuế suất doanh nghiệp ở Nam Phi là 28%, thấp hơn mức trung bình của Châu Phi. Ưu tiên đặc biệt được dành cho các công ty về khai thác mỏ, dầu khí và nông nghiệp. Những công dân không phải Nam Phi chỉ bị đánh thuế thu nhập từ nguồn Nam Phi, khiến Cape Town trở thành một trung tâm nổi tiếng cho những người du mục kỹ thuật số.

Lực lượng lao động được đào tạo

Có 4 trường đại học đẳng cấp quốc tế, 2 trường kinh doanh được công nhận trên toàn cầu, các hội đồng nghiên cứu và các trường học lập trình tư thực và công lập trong bán kính 50km từ Cape Town. Họ cùng tạo ra hơn 12.000 sinh viên tốt nghiệp STEM và hơn 500 lập trình viên mỗi năm. Lương trả cho các nhà phát triển phần mềm ở Cape Town rẻ hơn 40-80% so với các thị trường phát triển.

Các vùng kinh tế trọng điểm

Cape Town đã xác định 2 vùng kinh tế trọng điểm cho phát triển. Đặc khu kinh tế Atlantis (ASEZ) chuyên hỗ trợ các doanh nghiệp kinh tế xanh và kinh

tế tròn trong lĩnh vực năng lượng tái tạo, tái chế và quản lý chất thải, giao thông vận tải và nông nghiệp thông minh. Trong khi đó, khu thứ hai ở Philipin hỗ trợ các hoạt động nông nghiệp trong khu vực và bao gồm các chương trình ươm tạo doanh nghiệp và phát triển kỹ năng.

Cộng đồng khởi nghiệp

Thành phố Cape Town

Cape Town, hay thành phố lớn và lâu đời nhất của Nam Phi, đông dân thứ 2 và là thủ đô lập pháp. Nó tạo thành một quần thể đa dạng, giàu tính lịch sử, có các điểm du lịch nổi tiếng thế giới và một lịch trình thú vị về các sự kiện quốc tế và địa phương.

WESGRO

Là cơ quan xúc tiến du lịch, thương mại và đầu tư chính thức cho Cape Town và Western Cape, Wesgro hỗ trợ các nhà đầu tư và doanh nghiệp tìm kiếm chi nhánh tại tỉnh. Bất kể lĩnh vực nào mà công ty của bạn hoạt động - có thể là rượu, công nghệ, nông nghiệp hay lĩnh vực khác - Cape Town và Western Cape đều có tất cả các yếu tố cần thiết để giúp đầu tư của bạn thành công.

Silicon Cape

Silicon Cape là một tổ chức phi lợi nhuận, sáng kiến do cộng đồng hỗ trợ và thúc đẩy tạo ra một hệ sinh thái kinh doanh công nghệ sôi động và bền vững ở Nam Phi. Tầm nhìn của Silicon Cape là nhằm phát triển Western Cape thành một trung tâm đổi mới ở châu Phi và phạm vi thế giới, thúc đẩy hệ sinh thái một cách toàn diện nhằm hỗ trợ các công ty khởi nghiệp về công nghệ trong khu vực bằng cách kết nối các bên liên quan với các nguồn lực với nhau để cùng có lợi; quản lý các cộng đồng và mạng lưới hệ sinh thái khởi nghiệp; truyền tải những câu chuyện thành công hay những tấm gương sáng trong cộng đồng để cùng học tập./.

Minh Phụng

(Theo startupgenome - GSER2021)



SPIN-OFF TRƯỜNG ĐẠI HỌC – KHỞI NGHIỆP TỪ MÔI TRƯỜNG HỌC THUẬT (PHẦN 1)

Trong những thập kỷ gần đây, tinh thần khởi nghiệp kinh doanh trong địa hạt học thuật đang dần trở nên rõ nét và các trường đại học cũng được coi là nơi kiến tạo nên các công ty công nghệ cao.

Tại các nước có thế mạnh về khoa học công nghệ, các công ty spin-off của trường đại học không chỉ góp phần tạo ra khối tài sản lớn cho trường, mà còn giúp trường đại học thực hiện nhiệm vụ giảng dạy và đào tạo của mình tốt hơn, xúc tiến chuyển giao kiến thức và công nghệ của trường đại học hiệu quả hơn và đồng thời thúc đẩy động lực nghiên cứu khoa học trong trường. Spin-off trường đại học có thể giữ vai trò là nhà tài trợ cho các dự án nghiên cứu khoa học của trường và thúc đẩy quá trình chuyển giao công nghệ từ các trường đại học tới thị trường nhanh hơn, vì thế góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của đất nước trong lĩnh vực khoa học

công nghệ. Quan trọng hơn, spin-off trường đại học tạo ra việc làm cho nhân lực giỏi, góp phần ngăn chặn thất thoát và lãng phí nhân tài. Chính vì những ý nghĩa tích cực đó, spin-off trường đại học đang ngày càng được tích cực thúc đẩy hình thành trong các trường đại học.

Với xu hướng ngày càng chú trọng tới mối liên kết giữa khoa học, công nghệ với các spin-off trong trường, trường đại học đang chuyển từ vai trò truyền thống là nghiên cứu, giảng dạy và phổ biến kiến thức sang một vai trò nâng cao hơn là tạo ra các spin-off và thúc đẩy tinh thần kinh doanh trong trường đại học.

Spin-off trường đại học là gì?

Theo học giả Pirnay và cộng sự (2003), "spin-off" là một khái niệm mơ hồ và chung chung bao gồm nhiều loại hình công ty khởi nghiệp trong đó spin-off trường đại học chỉ đại diện cho một loại cụ thể. Spin-off trường đại học có thể bao gồm những đặc điểm nổi bật sau đây:

1. Tổ chức mẹ nơi sinh ra đôi mới sáng tạo đó phải là một trường đại học hoặc tổ chức học thuật,
2. Spin-off của trường đại học phải có đầu ra dưới dạng là một thực thể có tư cách pháp nhân riêng biệt chứ không phải là một cơ quan mở rộng hay được kiểm soát của trường đại học,
3. Thực thể mới này phải khai thác tri thức được tạo ra từ các hoạt động học thuật hoặc các mục đích theo đuổi học thuật,
4. Spin-off nên nhằm mục đích tạo ra lợi nhuận và thương mại hóa công nghệ.

Vai trò của Spin-off trường đại học

Nhiều nhà nghiên cứu cho rằng, mặc dù hiện tại trên thế giới spin-off trường đại học vẫn chưa được phổ biến lắm, nhưng chúng rất quan trọng đối với việc phát triển kinh tế, thương mại hóa công nghệ của trường và giúp các trường nâng cao sứ mệnh thực hiện nhiệm vụ nghiên cứu và giảng dạy của mình. Dưới đây là một số lợi ích tiềm năng của spin-off trường đại học:

- Thúc đẩy phát triển kinh tế

Spin-off trường đại học đóng góp phát triển kinh tế của địa phương. Thứ nhất, chúng tạo các cơ hội kinh doanh bằng cách chuyển hóa các kết quả nghiên cứu thành công nghệ khả thi dẫn đến tạo ra các giải pháp thị trường. Thứ hai, spin-off thường tiến hành hầu hết các các hoạt động cơ bản của họ tại địa phương (ví dụ: thuê, tìm nguồn cung ứng, sản xuất) và do đó tạo hiệu ứng cấp số nhân đáng kể lên hoạt động kinh tế địa phương. Các spin-off thường xuyên đóng vai trò là chất xúc tác đối với việc hình thành về mặt địa lý các cụm công ty mới ở các công

nghệ cụ thể.

- Thương mại hóa công nghệ trường đại học

Các spin-off trường đại học thường tận dụng các công nghệ của trường, những công nghệ mà trong hoàn cảnh khác có lẽ đã không được phát triển. Các nhà nghiên cứu đã xác định được hai cách mà spin-off nâng cao sự phát triển của công nghệ:

1. Spin-off mang lại một cơ chế để các công ty thương mại hóa các phát minh có độ không chắc chắn cao, vốn không thu hút được sự quan tâm từ các tổ chức lớn hơn khác,
2. Spin-off mang lại một cách thức để đảm bảo sự tham gia của nhà phát minh vào việc phát triển tiếp theo các công nghệ trường đại học, điều này rất quan trọng khi công nghệ dựa trên kiến thức ngầm.



Các spin-off trường đại học cũng mang lại các cơ chế hiệu quả để lôi kéo người phát minh ra công nghệ tham gia vào quá trình thương mại hóa, vốn là điều kiện cần để phát triển các sản phẩm hoặc dịch vụ từ công nghệ của trường đại học. Spin-off trường đại học thu hút được sự tham gia của nhà phát minh bởi vì nhiều nhà khoa học nhận thấy rằng spin-off là nơi làm việc tốt hơn so với các công ty trường thành, nơi các dự án có thể kém thu hút hoặc mang tính thách thức hơn. Kết quả là, các nhà phát minh có xu hướng làm việc với các công ty mới đang tìm cách thương mại hóa các phát minh ở trường đại học của họ hơn là làm việc với các công ty trường thành tìm cách thương mại hóa sáng chế của họ.

Bên cạnh đó, các công ty khởi nghiệp thường tập trung vào phát triển công nghệ còn các nhà nghiên cứu trường đại học có xu hướng quan tâm đến phát triển công nghệ nhiều hơn là các khía cạnh

khác trong kinh doanh. Ngoài ra, cổ phần sở hữu cũng là một công cụ hấp dẫn để lôi cuốn nhà phát minh tham gia vào các spin-off hơn so với các hình thức thường khác. Spin-off có thể mang lại cho các nhà phát minh cổ phần dễ dàng hơn so với các công ty trường thành.



- Các công ty spin-off có sức sống mạnh mẽ

So với các công ty khác, spin-off trường đại học có tỷ lệ sống sót cao hơn, có nghĩa là chúng có thể cung cấp việc làm, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và tạo ra của cải xã hội nhiều hơn. Một cuộc khảo sát trên 3.376 spin-off trường đại học, được thành lập từ năm 1980 đến 2000 ở Mỹ, cho thấy 68% trong số này có thể hoạt động đến năm 2001.

Các spin-off trường đại học có tỷ lệ thành công cao hơn chủ yếu là do các yếu tố sau. *Thứ nhất*, các học giả trường đại học phải chịu mất mát lớn khi từ bỏ công việc mang tính học thuật, vì vậy họ bắt buộc phải lập các kế hoạch kinh doanh hợp lý cho spin-off của mình. *Thứ hai*, các spin-off trường đại học có lợi thế về kỹ thuật, bởi vì chúng sở hữu các đổi mới công nghệ đang được bảo hộ sáng chế hoặc ở trong giai đoạn tri thức ngầm. Ví dụ, từ năm 1980 đến 1996 MIT đã thành lập 134 spin-off, trong đó đợt IPO của 24 công ty cao hơn 257 lần so với các công ty mới trung bình. Các spin-off trường đại học bình thường cũng phát hành cổ phiếu sớm hơn so với các công ty thông thường. Nghiên cứu cho thấy hơn 8% spin-off trường đại học Mỹ là các công ty niêm yết. *Thứ ba*, các spin-off trường đại học có thể nhận được hỗ trợ của các vườn ươm doanh nghiệp của

trường. Ví dụ, ở Canada, Đại học Saskatchewan cung cấp tới 25.000 USD tài trợ khởi nghiệp ban đầu cho mỗi dự án phát triển công nghệ. Tỷ lệ sống sót cao của các spin-off đã thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp của các doanh nhân xuất thân từ trường đại học, cải thiện tỷ lệ khởi nghiệp thành công của các trường và chứng minh tiềm năng to lớn của các thành tựu nghiên cứu khoa học của các trường đại học.

- Spin-off của trường đại học và sứ mệnh nghiên cứu và giảng dạy

Thu hút và giữ chân giảng viên chuyên môn khoa học, kỹ thuật giỏi có thể là một thách thức lớn và spin-off trường đại học có thể góp phần giải quyết hai vấn đề này. Bằng cách cho phép giảng viên có thêm thu nhập từ cổ phần sở hữu trong các công ty của họ, trường đại học đã đưa ra một cơ chế tài chính để giữ chân và tuyển dụng giảng viên, đặc biệt là trong các lĩnh vực y sinh, nơi mà cách tiếp cận này tương tự như việc sử dụng các kế hoạch thực hành phổ biến với các giảng viên lâm sàng ở các trường y khoa. Ở ngành khoa học sinh học, các nhà nghiên cứu nhận thấy rằng cho phép giảng viên thành lập spin-off sẽ làm giảm số lượng giảng viên rời trường đại học để nhận những công việc được trả lương cao hơn trong doanh nghiệp.

Spin-off trường đại học là công cụ hiệu quả để chuyển giao công nghệ của trường, góp phần không chỉ trực tiếp tạo ra nguồn tài chính cho trường, cải thiện tầm nhìn của trường đại học, mà còn cung cấp các khóa học bổ sung nâng cao và các cơ hội hoạt động thực hành để thu hút những sinh viên giỏi nhất và đem lại cho giáo viên cơ hội tăng thu nhập để thu hút và giữ chân những giáo viên sáng tạo nhất. Spin-off trường đại học cũng có thể tạo việc làm cho những người có trình độ học vấn, thúc đẩy phát triển kinh tế địa phương và nâng cao năng lực cạnh tranh của đất nước./.

Phương Anh (tổng hợp)