



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 2.2023



TIN TỨC SỰ KIỆN

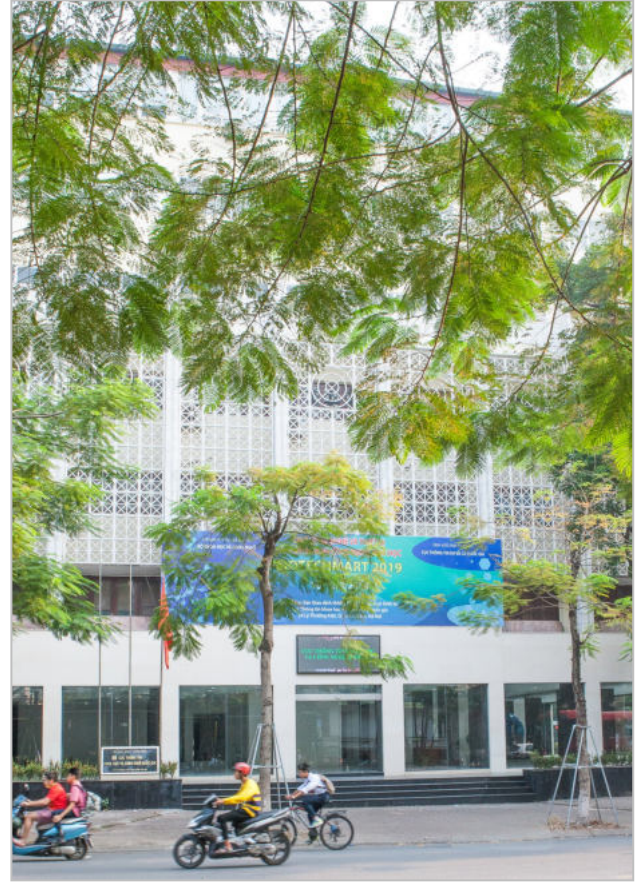
- 01 Chung kết cuộc thi "Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp"
- 02 Sản phẩm khởi nghiệp 'lên ngôi' dịp Tết Quý Mão
- 03 Startup bảo hiểm nhận vốn 27 triệu USD đầu tư lớn vào Việt Nam
- 04 Chợ cơ khí 4.0 đầu tiên của người Việt

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 VVN - Giải pháp ứng dụng trí tuệ nhân tạo Việt
- 06 Hành trình phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp Singapore: bài học kinh nghiệm cho các nền kinh tế mới nổi

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Dự đoán một số xu hướng công nghệ năm 2023



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

CHUNG KẾT CUỘC THI “HỌC SINH, SINH VIÊN VỚI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP”

Thanhuytphcm.vn - Sáng 17/01/2023, Sở Giáo dục và Đào tạo TP.HCM đã tổ chức vòng Chung kết Cuộc thi “Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp” lần thứ V (SV -STARTUP lần V). Cuộc thi đã trải qua Vòng sơ khảo từ ngày 19/12/2022 đến 10/01/2023.



Trao giải cho các dự án đoạt giải.

Cuộc thi là nơi để các em học sinh trải nghiệm và tranh tài với các dự án khởi nghiệp, thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp và trang bị kiến thức, kỹ năng về khởi nghiệp cho học sinh các trường trung học cơ sở, trường trung học phổ thông, trung tâm giáo dục thường xuyên, trung tâm giáo dục nghề nghiệp - giáo dục thường xuyên trên địa bàn Thành phố.

Thông qua cuộc thi, ngành giáo dục và đào tạo TP.HCM tiếp tục thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp, trang

bị kiến thức, kỹ năng về khởi nghiệp cho học sinh, sinh viên; thúc đẩy hoạt động nghiên cứu khoa học, chuyển đổi số, hình thành các dự án khởi nghiệp trong các cơ sở giáo dục; tạo môi trường để học sinh, sinh viên hình thành và hiện thực hóa các ý tưởng, giải pháp, dự án khởi nghiệp tạo giá trị cho bản thân; giải quyết các vấn đề của cộng đồng, xã hội, góp phần đẩy mạnh phát triển kinh tế-xã hội; tìm kiếm và hỗ trợ các dự án, ý tưởng khởi nghiệp của học sinh, sinh viên.

Tại vòng chung kết, 10 dự án khởi nghiệp của học sinh 9 trường trung học cơ sở, trung học phổ thông đã được đông đảo học sinh và thành viên ban giám khảo ủng hộ nồng nhiệt và đánh giá cao về tính thực tiễn. Các em học sinh dự thi thực sự là những người chiến thắng bản thân để trình bày và tranh luận để bảo vệ ý tưởng, thể hiện ước mơ và khát vọng của mình, tích lũy những trải nghiệm quý báu nhất trở thành hành trang sau khi các bạn rời ghế nhà trường.

Kết quả, Ban Tổ chức đã trao giải Nhất cho Trường THPT Trần Văn Giàu với dự án YOU and ME - Vượt qua áp lực đồng trang lứa bằng bộ truyện tranh tình huống thực tế. 2 giải Nhì (Trường THPT Nguyễn Hữu Huân với 2 dự án BEHERB - Về đẹp thuần khiết từ thiên nhiên, tự hào thương hiệu Việt và TINH HOA - Nồng nàn hương tiêu Việt). 2 giải Ba (Trường THPT Trần Khai Nguyên với dự án Máy thu gom nước từ không khí, Trường THCS-THPT Đinh Thiện Lý với dự án App đọc sách). Ngoài ra, Ban Tổ chức còn trao 5 giải khuyến khích cho các trường có dự án tốt.

Các đội Trường THPT Trần Văn Giàu, THPT Nguyễn Hữu Huân (2 dự án), THPT Trần Khai Nguyên, THCS-THPT Đinh Thiện Lý sẽ được đào tạo để hoàn thành dự án, đại diện học sinh TPHCM tham dự cuộc thi toàn quốc vào cuối tháng 3/2023./.



Cửa hàng của anh Đào Trọng Mươi được khai trương dịp Tết.

SẢN PHẨM KHỞI NGHIỆP 'LÊN NGÔI' DỊP TẾT QUÝ MÃO

Baoquocte.vn - Dịp Tết Nguyên đán, các cơ sở sản xuất, kinh doanh sản phẩm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đều tăng lượng hàng lên gấp 2 - 3 lần so với ngày thường.

Chủ động nắm bắt cơ hội

Tận dụng thời điểm Tết khi mà nhu cầu tiêu thụ các mặt hàng ngày càng tăng cao, anh Đào Trọng Mươi - Giám đốc Công ty TNHH MTV Sản xuất - Thương mại và Dịch vụ Mươi Quý ở xã Bình Thạnh (huyện Bình Sơn, tỉnh Quảng Ngãi) đã khai trương cửa hàng OCOP Mươi Quý.

Tại đây, ngoài nước mắm Mươi Quý - sản phẩm khởi nghiệp của anh Mươi, còn có nhiều sản phẩm khởi nghiệp của các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, sản phẩm khởi nghiệp đã được công nhận đạt tiêu chuẩn OCOP, mang tính đặc trưng của địa phương như: Nhang quế Trà Bồng, các sản phẩm về tỏi, đông trùng hạ thảo, mật ong NaNi,

bánh mè Huy Ni, nấm linh chi Giang Phong... được niêm yết giá, trưng bày bắt mắt trên các gian hàng, giới thiệu rộng rãi đến người dân địa phương và nhiều nơi. “Mình mở cửa hàng để tạo cơ hội cho các doanh nhân, doanh nghiệp thành đạt biết đến và sử dụng sản phẩm, dịp Tết còn đưa về quê làm quà. Đây cũng là cách để quảng bá sản phẩm rộng rãi hơn”, anh Mươi chia sẻ.

Dịp Tết, các cơ sở sản xuất, kinh doanh sản phẩm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở Quảng Ngãi đều tăng lượng hàng lên gấp 2 - 3 lần so với ngày thường. Bên cạnh bán trực tiếp, nhiều cơ sở còn linh hoạt quảng bá sản phẩm trên các trang mạng xã hội, sàn thương mại điện tử.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo cũng chủ động kết nối với các cơ quan, đơn vị để đưa các sản phẩm khởi nghiệp có mặt ở các phiên chợ, triển lãm.

Không bỏ qua cơ hội quảng bá sản phẩm tại Phiên chợ Tết 2023 - Tết sum vầy - Xuân yêu thương, vượt một chặng đường xa, anh Ngô Hoài Phương (thôn Tây An Vĩnh, huyện Lý Sơn) mang sản phẩm khởi nghiệp của mình tham dự.

“Dịp Tết là thời điểm tiêu thụ nhiều nhất nên từ cuối quý 3/2022 công ty đã chuẩn bị sản phẩm. Ngoài website, mạng xã hội, công ty còn tham gia các hoạt động quảng bá do các đơn vị sở, ngành tổ chức cả trong và ngoài tỉnh tổ chức để nhiều người biết đến”- anh Ngô Hoài Phương- Giám đốc Công ty TNHH Volcano cho biết.

Tết Nguyên đán - Thời điểm vàng

Nhằm tiếp tục phát huy giá trị và quảng bá các sản phẩm OCOP, sản phẩm đặc trưng của tỉnh gần hơn với người tiêu dùng, đặc biệt trong dịp Tết Quý Mão năm 2023, hồi cuối tháng 12/2022, Chủ tịch UBND tỉnh Quảng Ngãi Đặng Văn Minh ký văn bản đề nghị các sở, ban, ngành, các tổ chức chính trị - xã hội tỉnh, các địa phương trong tỉnh ưu tiên, khuyến khích sử dụng sản phẩm OCOP, sản phẩm đặc trưng của tỉnh Quảng Ngãi làm quà tặng cho khách du lịch trong và ngoài tỉnh. Bên cạnh đó, sử dụng và làm quà tặng trong các dịp lễ, Tết, hội nghị, hội thảo (nếu có); thường xuyên tổ chức nhiều hình thức giới thiệu, quảng bá sản phẩm OCOP đến người tiêu dùng.

Bà Trương Thị Thu Hằng - Chủ nhiệm CLB Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Quảng Ngãi chia sẻ: “Sự quan tâm UBND tỉnh Quảng Ngãi, khuyến khích sử dụng sản phẩm OCOP làm quà tặng đã làm các chủ thể khởi nghiệp rất phấn khởi, chủ động chuẩn bị sản phẩm đa dạng, phong phú, đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng.”

Tết Nguyên đán là cơ hội lớn để doanh nghiệp

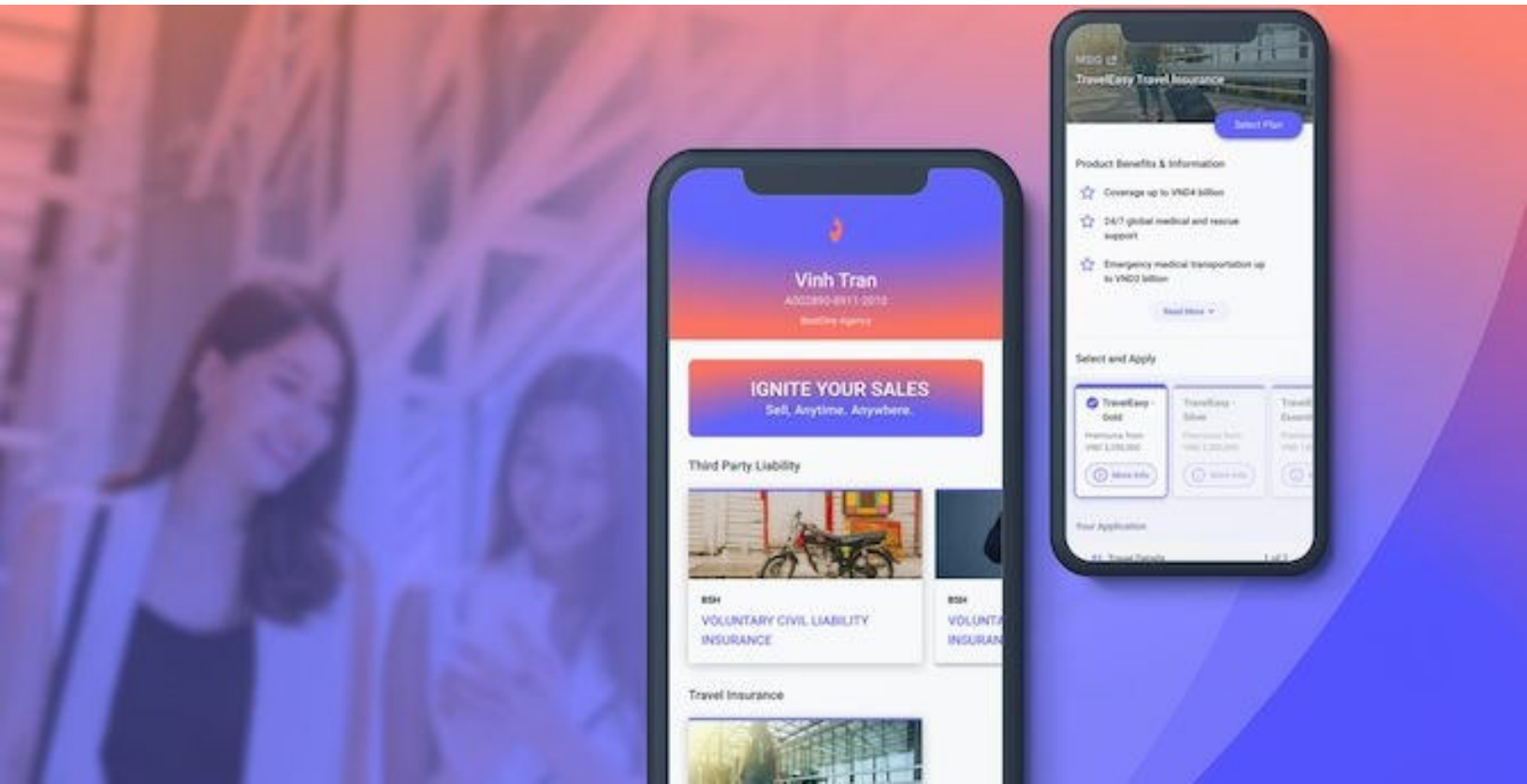
khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đẩy mạnh, đưa các mặt hàng ra thị trường. Năm nay, nhờ vào sự hỗ trợ của CLB Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, các chủ thể trong cộng đồng khởi nghiệp đã liên kết lại với nhau, tạo điều kiện để sản phẩm được tiêu thụ rộng rãi. Sự liên kết giữa các chủ thể, đơn vị sản xuất với nhau tạo nên những mặt hàng đa dạng, sức mạnh lớn hơn cho cộng đồng khởi nghiệp, sản phẩm khởi nghiệp, tự tin cùng vươn ra thị trường tiềm năng trong và ngoài tỉnh.



Quà Tết từ sản phẩm OCOP tỉnh Kiên Giang.

Các sản phẩm khởi nghiệp ngày càng đa dạng, phong phú hơn về chủng loại, mẫu mã. Hiện có khoảng 10 sản phẩm đã được công nhận đạt tiêu chuẩn OCOP 3 sao. Một số sản phẩm được kết nối lại với nhau thành những combo trong giỏ quà Tết độc đáo, có thiết kế tinh tế, bắt mắt, mẫu mã thân thiện, giá cả phù hợp, tôn vinh được nét đặc trưng của sản phẩm địa phương.

Bà Phan Thị Cẩm Vân - Phó phòng Quản lý Công nghệ, Thị trường công nghệ và chuyên ngành (Sở Khoa học và Công nghệ tỉnh Quảng Ngãi) chia sẻ: “Các sản phẩm khởi nghiệp đa phần là của các bạn trẻ - những người rất nhạy bén, sáng tạo cao. Dịp Tết này, bên cạnh hoàn thiện sản phẩm, các bạn cũng sáng tạo những hộp quà độc đáo, bắt mắt, được thị trường đón nhận”./.



STARTUP BẢO HIỂM NHẬN VỐN 27 TRIỆU USD ĐẦU TƯ LỚN VÀO VIỆT NAM

Theleader.vn - Nhận thấy tiềm năng của thị trường Việt Nam, startup Igloo đã liên tục đầu tư vào các sáng kiến tại Việt Nam với tham vọng trở thành công ty công nghệ bảo hiểm (insurtech) nắm thị phần hàng đầu.

Startup công nghệ bảo hiểm Igloo đã huy động thành công thêm 27 triệu USD trong vòng gọi vốn Series B, nâng tổng số vốn huy động được trong năm 2022 lên 46 triệu USD. Khoản vốn huy động sẽ giúp Igloo mở rộng hoạt động trong những năm tiếp theo. Công ty có kế hoạch tăng gấp đôi việc thu hút nhân tài hàng đầu trong lĩnh vực kỹ thuật, phát triển sản phẩm, thiết kế và quản lý dữ liệu.

Igloo cũng đang trong quá trình tìm kiếm các cơ hội M&A khác nhau để giúp công ty nhanh chóng hướng tới tầm nhìn "Bảo hiểm cho mọi người". Đặc biệt, số vốn bổ sung này sẽ giúp Igloo mở rộng

phạm vi bảo hiểm tới phân khúc khách hàng chưa được bảo vệ ở Đông Nam Á, đặc biệt là thị trường Việt Nam. Phía Igloo cho biết, Việt Nam là quốc gia đầu tiên trong khu vực mà startup này ra mắt Ignite by Igloo, nền tảng đại lý ứng dụng công nghệ AI nhằm nâng cao năng suất của người bán bảo hiểm (cả đại lý và môi giới) với quy trình bán hàng mượt mà hơn.

Nhận thấy tiềm năng của thị trường Việt Nam, startup Igloo đã liên tục đầu tư vào các sáng kiến tại Việt Nam với tham vọng trở thành công ty công nghệ bảo hiểm (insurtech) nắm thị phần hàng đầu.



INSURTECH

Theo công ty phân tích dữ liệu Global Data, mặc dù có tỷ lệ thâm nhập bảo hiểm đối với bảo hiểm phi nhân thọ chỉ chưa đến 1%, nhưng ngành bảo hiểm Việt Nam nói chung dự kiến sẽ đạt 3,5 tỷ USD vào năm 2026. Bên cạnh tỷ lệ thâm nhập bảo hiểm thấp, với dân số trẻ và am hiểu công nghệ cùng với sự gia tăng của tầng lớp trung lưu, Việt Nam được coi là mảnh đất màu mỡ cho công nghệ bảo hiểm và là thị trường quan trọng của Igloo.

Tại Việt Nam, Igloo đã bắt tay cùng Shopee để giới thiệu Bảo hiểm Tài sản trong nhà, giải pháp bảo vệ toàn diện cho các tài sản trong nhà đầu tiên tại Việt Nam. Gần đây, Igloo ra mắt sản phẩm Bảo hiểm

chỉ số thời tiết dựa trên blockchain đầu tiên tại Việt Nam nhằm bảo vệ nông dân trồng lúa khỏi các sự kiện thời tiết bất thường.

Ngoài bảo hiểm tài sản, Igloo còn cung cấp sản phẩm bảo hiểm liên quan khác như: Bảo hiểm Tai nạn cá nhân và Bảo hiểm Sức khỏe thông qua AhaMove, Bảo hiểm Giao hàng không thành công với Loship và Bảo hiểm Khoản vay với LOTTE Finance. "Chúng tôi sẽ tiếp tục đầu tư vào các sáng kiến mới để bảo vệ tốt hơn người dân Việt Nam, đặc biệt là các cộng đồng chưa được bảo vệ, đáp ứng nhu cầu và mong muốn cụ thể của họ", ông Nguyễn Hữu Tự Trí - Giám đốc Igloo Việt Nam chia sẻ./.

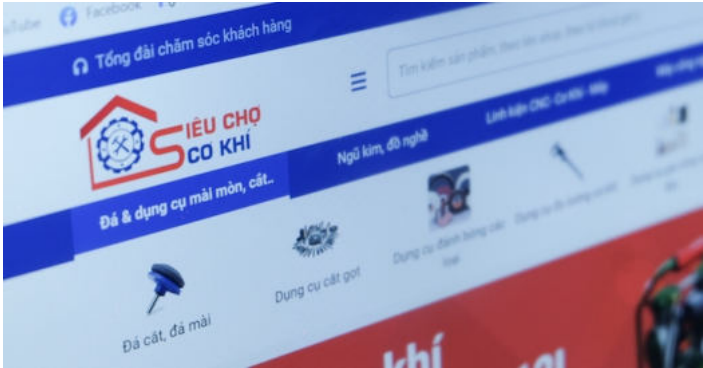
Igloo hiện đang trên đà phát triển mạnh mẽ và có quan hệ đối tác mật thiết với hơn 55 công ty trên 7 quốc gia, cùng hơn 15 sản phẩm trong bộ sản phẩm mở rộng của mình.

Công ty đã phục vụ hơn 300 triệu hợp đồng bảo hiểm và tăng tổng doanh thu phí bảo hiểm lên 30 lần kể từ năm 2019.

Kể từ khi thành lập, Igloo đã giúp bảo hiểm dễ tiếp cận hơn với giá cả phải chăng thông qua dữ liệu và công nghệ ở Đông Nam Á, đồng thời là công ty công nghệ bảo hiểm duy nhất trong khu vực có hoạt động kinh doanh liên quan đến tất cả các nền kinh tế lớn.

CHỢ CƠ KHÍ 4.0 ĐẦU TIÊN CỦA NGƯỜI VIỆT

Siêu Chợ Cơ Khí là nơi bán tất cả các món đồ, linh phụ kiện về cơ khí trên kênh thương mại điện tử, đồng thời thổi "làn gió" đổi mới của chuyển đổi số vào cơ khí - lĩnh vực tưởng chừng như rất khô khan và khó thay đổi.



Lần đầu tiên, người Việt có Chợ cơ khí 4.0.

Với hơn 70% người dân sử dụng Internet, Việt Nam là mảnh đất đầy tiềm năng cho các nhà phát triển dịch vụ, cung cấp nền tảng số. Nhiều nền tảng số đã phủ sóng rộng khắp và trở thành một phần không thể thiếu trong đời sống xã hội.

Gần đây, Việt Nam đã chứng kiến sự ra đời của một nền tảng số hoạt động theo mô hình chợ cơ khí 4.0. Đây là nền tảng thương mại điện tử mang tên Siêu Chợ Cơ Khí (SCCK) và là sàn thương mại điện tử đầu tiên theo hướng B2B2C.

Siêu Chợ Cơ Khí là nơi bán tất cả các món đồ, linh phụ kiện về cơ khí trên kênh thương mại điện tử. Khách hàng mục tiêu của ứng dụng là người tiêu dùng đầu cuối (B2C) mua về để dùng, và khách hàng thương mại (B2B) mua về bán lại.

Áp ủ ý tưởng từ năm 2017, Siêu Chợ Cơ Khí được đặt những viên gạch tạo nền móng đầu tiên vào năm 2019 bởi một nhóm bạn trẻ Việt.

Người làm trong ngành cơ khí tại Việt Nam thường gặp khó khăn trong việc tìm kiếm các linh, phụ kiện. Đây là những mặt hàng khá đặc thù, ít khi có trên các sàn thương mại điện tử chuyên tiêu dùng. Họ phải đến tận nơi, lùng sục từng cửa hàng để tìm

mua, tìm giá mà chưa chắc đã mua được những món đồ như ý muốn. Đó cũng là lý do siêu chợ cơ khí ra đời.

Với Siêu Chợ Cơ Khí, người dùng có thể tham khảo giá cả, mua sắm các linh phụ kiện cơ khí từ xa. Việc tạo đơn, thanh toán, giải đáp và tư vấn về kỹ thuật cơ khí sẽ đều diễn ra online thông qua tài khoản trên nền tảng.

Mục tiêu của đội ngũ phát triển là muốn biến ứng dụng này trở thành nơi cung cấp tư liệu cho các bạn trẻ có đam mê về cơ khí để tìm tòi, tham khảo. Bên cạnh đó, Siêu chợ cơ khí cũng muốn đưa "làn gió" đổi mới của chuyển đổi số vào cơ khí - lĩnh vực tưởng chừng như rất khô khan và khó thay đổi.

Theo ông Nguyễn Nhật Minh Trí - đại diện nhóm phát triển Siêu chợ cơ khí, quá trình phát triển sản phẩm ban đầu gặp nhiều khó khăn do đặc thù của ngành cơ khí khá phức tạp, về tư liệu kiến thức nhận biết lẫn sử dụng, đội ngũ phải tìm tòi khá nhiều và học hỏi từ tư liệu nước ngoài, vận dụng tư duy logic.

"Giai đoạn khó khăn nhất là tiếp cận khách hàng thị trường mục tiêu, trong khi hành vi khách hàng muôn hình vạn trạng. Đến hiện tại, Siêu chợ cơ khí đã giải quyết được gần 70% vấn đề gặp phải từ phía người dùng và giúp họ tiến gần đến sản phẩm cũng như đưa ra quyết định chọn mua đúng sản phẩm họ cần", ông Trí nói.

Theo nhận định của nhóm phát triển, các sản phẩm, dụng cụ cơ khí hiện diện xung quanh tất cả chúng ta, ngay trong cuộc sống hàng ngày. Do vậy, dư địa thị trường của ngành vật liệu cơ khí Việt Nam khi chuyển lên môi trường online không thể đong đếm được./.

VVN - GIẢI PHÁP ỨNG DỤNG TRÍ TUỆ NHÂN TẠO VIỆT



Ngày nay, trí tuệ nhân tạo (AI) đang góp phần thay đổi sâu sắc nhiều khía cạnh cuộc sống. Nhiều chuyên gia cho rằng, với lợi thế về nhân lực, về khả năng nắm bắt xu hướng công nghệ nhanh, Việt Nam hoàn toàn có cơ hội trở thành trung tâm nghiên cứu về AI của khu vực và thế giới. Nếu thu hút được nguồn lực để phát triển công nghệ này, trong đó cộng đồng các startup Việt là một bộ phận nhanh nhạy trong việc nắm bắt những thời cơ từ làn sóng công nghệ mới này.

VVN AI là một trong những startup nổi bật chuyên cung cấp các giải pháp ứng dụng AI trong việc định danh khách hàng, nhận dạng khuôn mặt hiệu suất cao, camera thông minh hay giao thông thông minh...

Vài nét về dự án VVN AI

Ra đời tháng 6/2019, chỉ sau 2 tháng, VVN AI đã đạt giải nhất cuộc thi “Tìm kiếm giải pháp sáng tạo toàn cầu” do Viettel tổ chức. Tháng 9/2019, startup tiếp tục dành giải nhì tại cuộc thi “Viet Challenge 2019”. Người thấp sáng dự án này chính là anh Nguyễn Hoàng Tùng - Founder và CEO của dự án.

Anh Tùng chia sẻ: “VVN - từ viết tắt của từ “Việt Nam”, chắc hẳn bao hàm thông điệp đặc biệt. Trước đây, mình là chuyên gia tư vấn giải pháp cho các công ty nước ngoài, trong quá trình làm việc, mình cảm nhận trình độ chuyên môn người Việt Nam không thua kém nước ngoài. Vì vậy, mình tập hợp anh em làm những sản phẩm và mong muốn

đem tiếng vang đến khu vực và trên thế giới. Cụ thể, cách đây khoảng 3-4 năm, trong quá trình làm tư vấn cho một công ty của Đức về EKYC, (viết tắt của từ *Electronic Know Your Customer* - giải pháp định danh khách hàng điện tử). Hồi đó, thuật ngữ này mới bắt đầu trên thế giới, sau khi xong dự án, mình thấy thị trường Việt nam và khu vực Đông Nam Á là hoàn toàn có tiềm năng cho sản phẩm này. Hơn nữa, Nhà nước cũng tạo điều kiện cho việc chuyển đổi số nên mình nhận thấy đây là cơ hội lớn để có thể quay lại đầu tư trong thị trường Việt Nam, và ngay lúc đó (tháng 6/2019) mình đã quyết định khởi nghiệp...”.

Thuật toán cho eKYC của VVN AI không phải là điều khó khăn đối với anh Tùng. Với 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực AI, anh tỏ ra tự tin với cách xây dựng giải pháp. Thách thức đến từ việc Việt Nam chưa có một hệ thống dữ liệu gốc tốt. Đây chính là vấn đề then chốt của bài toán. “Ví dụ như với việc định danh trên chứng minh thư, phông chữ trên mỗi tấm thẻ rất lộn xộn. Mình đếm được khoảng 3 - 4 phông chữ khác nhau, chứng minh thư cũng dễ bị làm giả. Trong khi đó, tại Đức, mỗi tấm thẻ ID có hơn 30 lớp vân bảo mật, khiến cho việc xây dựng hệ thống eKYC thuận tiện hơn”, Hoàng Tùng cho biết.

Tuy nhiên, sau 6 tháng làm việc, đội ngũ kỹ sư cũng tìm cách xử lý được những vấn đề trên. Chương ngại vật tiếp theo đến từ sự tin tưởng của thị trường. Là công ty non trẻ, giải pháp còn khá lạ ở Việt Nam, ban đầu VVN AI không nhận được nhiều sự tin tưởng khi đi chào mời khách hàng. “Có thời điểm chúng mình phải bán sản phẩm qua một công ty khác rồi nhờ họ ký hợp đồng”, anh Tùng kể.

Về kinh nghiệm xây dựng đội ngũ nhân sự cho startup, có thể thấy rằng, thực tế trong ngành này không có sức bật lớn, không có chuyên gia đi cùng



| “Chúng tôi tâm niệm rằng,
VVN - Vì Việt Nam phát triển là tôn chỉ,
động lực của công ty.

Chúng tôi luôn mong muốn mang hai chữ
Việt Nam vươn tầm xa bằng những giải
pháp công nghệ vượt trội cho các đối tác
trong nước và trên thế giới” |

Anh NGUYỄN HOÀNG TÙNG

CEO của VVN AI

C.ty cung cấp các giải pháp ứng dụng trí tuệ nhân tạo

sẽ không thể cạnh tranh được với các công ty, tập đoàn lớn. Nếu startup không tạo được một điều gì đó “khác biệt” thì không thể vượt lên được. Do vậy, ngay từ đầu, anh Tùng đã cố gắng tập hợp những cộng sự giỏi để tạo ra sản phẩm mang tính đột phá.

Hiện nay, nhiều founder trong lĩnh vực công nghệ có những quan điểm cho rằng, ngoài công việc tận dụng nguồn nhân lực sẵn có của công ty, tập đoàn lớn (thường được gọi là những người khổng lồ), từ đó giúp các sản phẩm có thể nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường để giải quyết những thử thách, khó khăn trong giai đoạn đầu, và anh Tùng cũng không là ngoại lệ. “Minh thấy quan điểm trên hoàn toàn đúng, startup nên bắt tay với một người khổng lồ nào đó để có thể đứng chân trên thị trường Việt Nam. Tại sao phải là người khổng lồ? Bởi người khổng lồ thường có tập khách hàng lớn, nhu cầu bao phủ toàn bộ thị trường.

Việc dồn sức cùng người khổng lồ tạo ra sản phẩm rất hiệu quả (họ vừa có tiền, vừa có bài toán, yêu cầu cao và khắc phục để hoàn thiện ở mức độ cao nhất. Riêng VVN-AI cũng đã mạnh dạn ký hợp đồng với Viettel - một trong những công ty công

nghệ lớn nhất Việt Nam”, anh Tùng cho biết.

Tuy nhiên, khi kết hợp với những đơn vị lớn như vậy VVN - AI cũng gặp vô vàn thách thức, khó khăn, áp lực đối với doanh nghiệp khởi nghiệp rất cao. Cụ thể, mỗi khi sản phẩm xuất hiện lỗi là phải làm việc cật lực không kể ngày đêm để có thể “fix” lỗi ngay lập tức.

eKYC - viên gạch đầu cho dự án Việt

Khoảng 5 năm trước, khái niệm eKYC - định danh khách hàng điện tử xuất hiện. Theo anh Tùng có thể hiểu ngắn gọn, eKYC là giải pháp sử dụng các công nghệ mới như nhận diện khuôn mặt, chữ viết, kết hợp dữ liệu lớn AI để tự động hóa quá trình xác thực. Đây là xu hướng nhiều quốc gia trên thế giới sử dụng nhằm đơn giản hóa quá trình và tạo nên sự thuận lợi, thoải mái cho người dùng.

Trong khoảng vài năm trở lại đây, xu hướng này cũng đang được lan tỏa đến Việt Nam với sự ra đời của các sản phẩm định danh điện tử cho chính người Việt tự phát triển. Trong các giải pháp trên thị trường hiện nay, giải pháp số hóa giấy tờ tự động của VVN AI hiện đang được chuyên gia đánh giá là tối ưu với hàng triệu người sử dụng. Bên cạnh đó,



Dự án đã giành giải Viet Challenge 2019.

startup về trí tuệ nhân tạo này cùng các giải pháp số hóa tài liệu và tự động hóa quy trình chăm sóc khách hàng của doanh nghiệp.

Hiện nay, có rất nhiều công ty công nghệ trong nước, để đứng vững trên thị trường, theo CEO dự án cần sử dụng ứng dụng công nghệ AI vào trong các bài toán đặc thù để tạo sự khác biệt.

Có thể nhận rõ, trong thời gian tới, Việt Nam sẽ cần nhiều doanh nghiệp số có ứng dụng công nghệ cao để có thể giải quyết các bài toán của Việt Nam, như VVN AI. Từ đó, đưa đất nước vươn lên bằng chuyển đổi số. Đây là những xu hướng lớn trong quá trình chuyển đổi số của nhà nước. Mặc dù vậy, khi tham gia các lĩnh vực mới như này ở Việt Nam, thậm chí trên thế giới, những startup công nghệ cũng gặp nhiều rào cản.

Anh Tùng cười mở nói: “Bất kỳ doanh nghiệp nào muốn tồn tại thì cần nghiên cứu làm sao để có một sản phẩm cung cấp phù hợp với thị trường. Theo thống kê, có đến 40% startup thất bại là do nguyên nhân này”.

Từ góc nhìn của một doanh nghiệp khởi nghiệp,

anh cũng cho rằng trong bối cảnh đất nước hiện nay, các startup cần được tạo điều kiện thuận lợi để có thể phát triển tốt thông qua nhiều cách như ưu tiên sản phẩm nội, khuyến khích phát triển các sản phẩm của Việt Nam.

“Riêng với VVN AI đến được bao nhiêu thị trường là điều mình quan tâm nhất và liệu thương hiệu của mình lớn được đến cỡ nào.... Định hướng trong thời gian tới, dự án vẫn xoay quanh “Vì Việt Nam” như đã đặt ra, đó là năm đầu nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường Việt Nam, năm tiếp theo sẽ mở rộng ra thị trường Đông Nam Á và thế giới, làm sao chúng tôi người Việt Nam có thể làm được nhiều hơn thế.

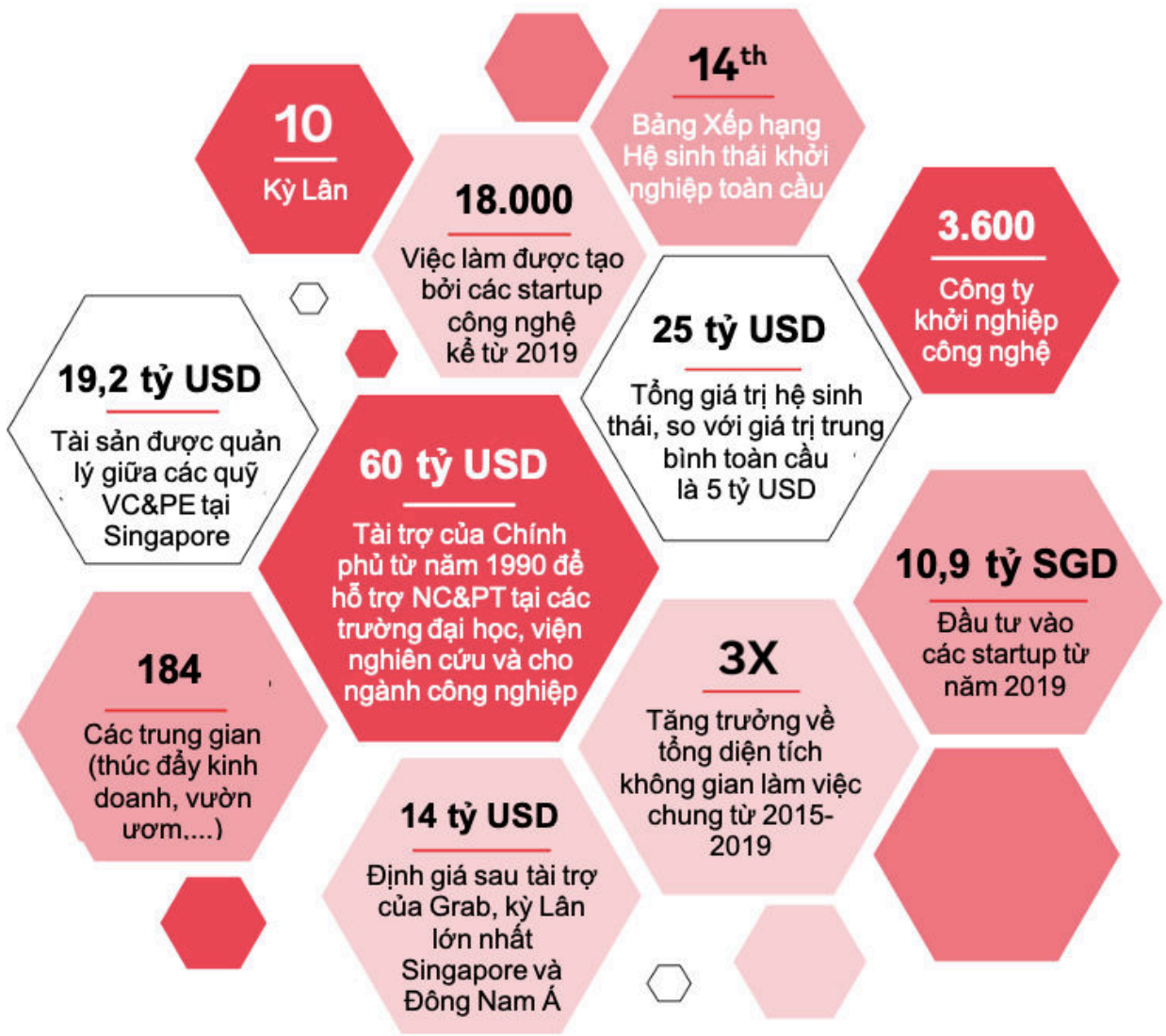
Mục tiêu của dự án cũng được vạch ra rõ ràng qua các năm, không chỉ về mặt doanh thu đặt ra (như năm 2025 phải đạt 300 tỷ đồng) mà còn về mặt nhân sự, con người (đến năm 2030 có ít nhất 30 nhân sự cấp cao trong lĩnh vực AI”, anh Tùng thông tin về kế hoạch trong thời gian tới./.

Minh Phương
(tổng hợp)

HÀNH TRÌNH PHÁT TRIỂN HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP SINGAPORE, BÀI HỌC KINH NGHIỆM CHO CÁC NỀN KINH TẾ MỚI NỔI

Singapore đã trở thành một trung tâm kinh doanh quốc tế được công nhận về số lượng các tập đoàn đa quốc gia lớn, lực lượng lao động và khu vực công hiệu quả mang lại chất lượng cuộc sống cao cho người dân. Trên hành trình xây dựng môi trường kinh doanh thịnh vượng, Singapore đã nuôi dưỡng một hệ sinh thái khởi nghiệp với khoảng 184 tổ chức thúc đẩy kinh doanh, vườn ươm và các trung gian khác, hơn 3.600 công ty khởi nghiệp công nghệ, một số Kỳ Lân đã được thành lập hoặc mở văn phòng tại đây, vốn đầu tư mạo hiểm ngày càng tăng. Cho đến nay, sự kết hợp giữa hỗ trợ của chính phủ, giáo dục và liên kết toàn cầu, chuyên môn về ngân hàng và quản lý tài sản,... tất cả đã hỗ trợ cho sự thành công của hệ sinh thái khởi nghiệp của Singapore.

Hình 1. Hệ sinh thái khởi nghiệp của Singapore qua những con số (năm 2019).



Tổng quan Hệ sinh thái khởi nghiệp của Singapore

Trong vài thập kỷ qua, Singapore không ngừng nỗ lực để phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp của mình. Dưới sự lãnh đạo của chính phủ, quốc gia này đã tận dụng sự kết hợp độc đáo giữa công nghiệp hóa, hội nhập toàn cầu và lực lượng lao động tài năng, cùng với các tài sản khác tích lũy được trong lịch sử non trẻ của mình, từ đó, bắt đầu xây dựng một cộng đồng khởi nghiệp từ việc ban đầu chỉ đơn giản là một trung tâm kinh doanh và ứng dụng công nghệ, sau đó, trở thành chiếc nôi của các công ty đổi mới sáng tạo.

Năm 2019, Hệ sinh thái khởi nghiệp của Singapore với 3.600 công ty khởi nghiệp, 184 tổ chức thúc đẩy kinh doanh và vườn ươm, đứng thứ 14 trong Bảng xếp hạng hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu của Startup Genome.

Hiện nay, Hệ sinh thái khởi nghiệp của Singapore đã có 4.369 công ty khởi nghiệp, 228 tổ chức thúc đẩy kinh doanh và vườn ươm và đứng thứ 18 trong Bảng Xếp hạng năm 2022.

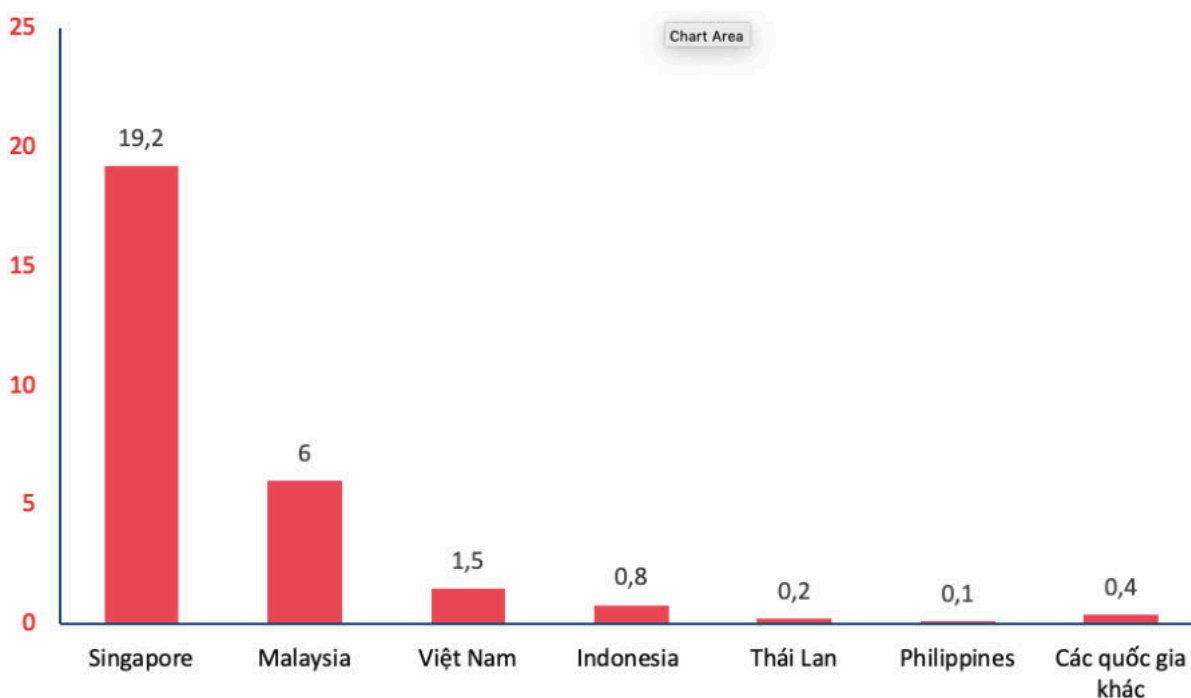
Singapore dẫn đầu về đầu tư mạo hiểm ở Đông Nam Á

Hiện nay, Singapore là quốc gia đứng đầu về đầu tư vốn mạo hiểm và đầu tư tư nhân (VC và PE) so với các nước láng giềng trong Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) (Hình 2). Năm 2014, Singapore đã chiếm hơn một nửa tổng giá trị giao dịch trong khu vực ASEAN. Năm 2018, Singapore và Indonesia cùng chiếm hơn 80% tổng số PE và VC ở Đông Nam Á. Năm 2019, Singapore chiếm khoảng 75% tổng số vốn đầu tư mạo hiểm của khu vực với khoảng 10,9 tỷ SGD (đồng la Singapore) được đầu tư vào 592 công ty khởi nghiệp.

Singapore có 10 Kỳ Lân

Kỳ Lân lớn nhất khu vực ASEAN cho đến nay, Grab, có trụ sở tại Singapore (Bảng 1). Singapore có 10 Kỳ Lân, 3 trong số đó đã IPO (Nanofilm, Razer và Sea) và 2 công ty đã được mua lại, một bởi gã khổng lồ Alibaba (Lazada) và một bởi công ty ứng dụng mạng xã hội video trực tuyến lớn của Trung Quốc YY (Bigo Live). Grab, Trax, Acronis, JustCo và PatSnap là 5 công ty còn lại.

Hình 2. Vốn đầu tư tư nhân và đầu tư mạo hiểm tại ASEAN (2018-2019) (Tỷ USD).



Bảng 1. Các Kỳ Lớn nhất ASEAN (năm 2019).

Công ty	Quốc gia	Ngành công nghiệp	Giá trị sau gọi vốn (tỷ USD)
Grab	Singapore	Vận chuyển	14
Gojek	Indonesia	Vận chuyển	9,5
Tokopedia	Indonesia	Vận chuyển	7
Traveloka	Indonesia	Du lịch	4.1
Lazada	Singapore	Internet	3.2
VNG	Việt Nam	Phần mềm	1.6
Bukalapak	Indonesia	Internet	1
Revolution Precrafted	philippines	Tài sản thương mại	1

Singapore cũng là nơi có cộng đồng rộng lớn các tổ chức thúc đẩy kinh doanh, vườn ươm và các tổ chức hỗ trợ khác

Năm 2022, Singapore có 228 cơ sở ươm tạo, tổ chức thúc đẩy kinh doanh và các tổ chức trung gian hỗ trợ khởi nghiệp. Nhiều trong số này là các tổ chức thúc đẩy kinh doanh được hỗ trợ bởi các công ty đa quốc gia có văn phòng ở nhiều quốc gia, và Block 71 được coi là “hệ sinh thái kinh doanh tích hợp chặt chẽ nhất thế giới”.

Một số các cơ sở ươm tạo và tăng tốc của Singapore đã nhận được sự hỗ trợ từ Startup SG Accelerator (SSGA). Mục đích của SSGA là nâng cao chất lượng của các chương trình dành cho các công ty khởi nghiệp thông qua nguồn tài trợ và hỗ trợ phi tài chính.

Ngoài các tổ chức thúc đẩy kinh doanh và vườn ươm, số lượng các không gian làm việc chung của Singapore trong những năm gần đây cũng tăng gấp 3 lần so với năm 2015.

Cộng đồng doanh nhân, công ty khởi nghiệp, nhà đầu tư, cố vấn và các bên liên quan khác đang hình thành

Đặc điểm quan trọng cuối cùng của hệ sinh thái Singapore là mức độ kết nối giữa các bên liên quan khác nhau trong đó. Cố vấn, quan hệ đối tác và các hình thức kết nối khác rất phổ biến trong toàn bộ hệ sinh thái. Khả năng kết nối được thúc đẩy bởi các sự kiện lớn như Tuần lễ Sáng tạo và công nghệ Singapore (SWITCH) thường niên, do Enterprise Singapore, cùng với Quỹ Nghiên cứu quốc gia (NRF) và Tổ chức Trung gian sở hữu trí tuệ tổ chức. SWITCH tập hợp các công ty khởi nghiệp, nhà đổi mới, nhà đầu tư và các bên liên quan khác trên toàn cầu và vào năm 2020, nó đã thu hút được 60.000 người tham dự khi được tổ chức cùng với Lễ hội Fintech Singapore.

So với các hệ sinh thái khởi nghiệp khác trên thế giới, các doanh nhân công nghệ của Singapore có mối liên hệ chặt chẽ với nhau, điều này có xu hướng

tác động tích cực đến sự phát triển của công ty. Ví dụ, theo nghiên cứu từ Endeavour Insight, các doanh nhân ở Singapore điều hành các công ty công nghệ với hơn 10 nhân viên và mức tăng trưởng nhân viên ít nhất 20% mỗi năm, được kết nối trung bình, thường xuyên với tư cách là người cố vấn hoặc người được cố vấn, cho 5 doanh nhân khác trong nước. Phát hiện này cho thấy các doanh nhân trong hệ sinh thái của Singapore đều có tính kết nối cao và sự kết nối này thực sự có thể thúc đẩy tăng trưởng.

Đặc điểm chính của hệ sinh thái khởi nghiệp Singapore

Trước khi bắt đầu xây dựng các thể chế, quan hệ đối tác và động lực chung để tạo ra hệ sinh thái khởi nghiệp, chính phủ Singapore đã đầu tư xây dựng các nền tảng cho nền kinh tế của mình. Kết quả là môi trường đầu tư, nền kinh tế quốc tế hóa, sự xuất sắc trong quản trị doanh nghiệp, giáo dục, sự gắn kết và khả năng đáp ứng của khu vực công tất cả đã chuẩn bị sẵn sàng cho Singapore vươn lên trong chuỗi giá trị kinh tế toàn cầu vào các lĩnh vực thâm dụng tri thức và đổi mới sáng tạo. Theo đó, khi chính phủ khởi xướng một chiến lược quốc gia để chuyển đất nước sang các ngành công nghiệp và dịch vụ thâm dụng tri thức và đổi mới sáng tạo hơn, việc thiết lập một hệ sinh thái khởi nghiệp trở thành bước tự nhiên tiếp theo. Điều quan trọng là những nỗ lực triển khai các chính sách quan trọng, phát triển công nghiệp, củng cố các mối liên kết kinh doanh toàn cầu và các động thái chiến lược khác đã được thực hiện trong những năm đầu đã tạo điều kiện thuận lợi cho việc tạo ra hệ sinh thái ngày nay và chỉ khi môi trường thuận lợi đó được hình thành thì hệ sinh thái mới bắt đầu đơm hoa kết trái.

Sự lãnh đạo của chính phủ từ ngày đầu tiên

Chính phủ Singapore đã nỗ lực xây dựng chính sách trong nhiều thập kỷ nhằm cải thiện môi trường kinh doanh trong nước, hỗ trợ tạo ra hệ sinh thái

khởi nghiệp. Để đạt được mục tiêu đó, chính phủ có vai trò lãnh đạo ngay từ ngày đầu và nhanh chóng giải quyết các lỗ hổng cũng như thông qua những chính sách mới có lợi. Chính phủ đóng vai trò thiết yếu trong việc trực tiếp định hình môi trường kinh doanh của đất nước cũng như đưa ra nhiều chính sách và chương trình. Ngoài ra, chính phủ Singapore còn được công nhận về khả năng đáp ứng và nhanh nhạy trong việc phản ứng với những thay đổi trên thị trường.

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

Singapore là nơi có nhiều trường đại học đẳng cấp thế giới với các chuyên ngành về kỹ thuật, công nghệ và các ngành khoa học khác. Hệ thống đại học của Singapore được công nhận rộng rãi vì đã đào tạo ra rất nhiều cá nhân tài năng cao có thể cung cấp trực tiếp cho thị trường lao động cạnh tranh, cũng như khả năng nghiên cứu và ứng dụng mạnh mẽ. Chỉ số Giáo dục cho Tương lai toàn cầu năm 2019 của Economist Intelligence Unit đã xếp Singapore đứng thứ 4 trên toàn cầu, tăng 3 bậc so với năm trước. Chỉ số Vốn Con người của Ngân hàng Thế giới xếp Singapore ở đầu bảng xếp hạng kể từ khi Chỉ số này được phát hành.

Một số trường đại học và Cơ quan Khoa học, Công nghệ và Nghiên cứu (A*STAR) rất tích cực xây dựng mối liên kết chặt chẽ giữa các nhà nghiên cứu, sinh viên, công ty khởi nghiệp và ngành công nghiệp. Những thách thức đổi mới và khởi nghiệp cũng như các chương trình ương tạo khác thông qua các tổ chức học thuật này đã khuyến khích các nhóm doanh nhân mới có tham vọng thành lập công ty. Trong khi nhiều trường đại học khuyến khích tinh thần kinh doanh như một lựa chọn nghề nghiệp và đã thành lập không gian làm việc chung và văn phòng cho các công ty khởi nghiệp, các sáng kiến như NTUitive của Đại học Công nghệ Nanyang (NTU) và Trung tâm Dịch thuật và Nghiên cứu ứng



dụng công nghệ phân tách (START) cũng có các chương trình được phát triển thêm để hỗ trợ thương mại hóa nghiên cứu, tạo điều kiện cho 40 đến 50 công ty mới ra đời mỗi năm.

Một chỉ số đáng chú ý về cách khu vực học thuật của đất nước được tích hợp vào hệ sinh thái là vai trò và sứ mệnh của Đại học quốc gia Singapore (NUS). Ngoài việc là một trường đại học hàng đầu trong nước, công tác NC&PT và các chương trình khác nhau để hỗ trợ tinh thần khởi nghiệp thông qua tài trợ, các cuộc thi, ương tạo và phát triển như Block71 đều củng cố vai trò không thể xóa nhòa của NUS trong hệ sinh thái.

Liên kết và định vị toàn cầu

Chính phủ cũng nhấn mạnh việc xây dựng các mối liên kết toàn cầu để đưa quốc gia trở thành trụ cột trong kinh doanh quốc tế, điều này cũng giúp ích cho hệ sinh thái và hỗ trợ tham vọng mở rộng quy mô của các công ty khởi nghiệp thông qua các cơ hội đổi mới và thương mại hóa xuyên biên giới. Mặc dù có thị trường và quy mô dân số hạn chế, Singapore đã trở thành trụ sở khu vực của nhiều gã khổng lồ công nghệ toàn cầu bao gồm Google,

Facebook, Microsoft, LinkedIn và Stripe, tất cả đều có văn phòng tại quốc gia này. Trên thực tế, theo dữ liệu từ Ủy ban Phát triển Kinh tế Singapore, 59% các tập đoàn đa quốc gia về công nghệ có trụ sở khu vực đặt tại Singapore, bổ sung vào hồ sơ của quốc gia như một trung tâm kinh doanh khu vực. Các công ty lớn này cũng giúp tạo ra nhiều sự phối hợp tiềm năng hơn, giúp các công ty khởi nghiệp trong nước có thể tận dụng bí quyết và mạng lưới của họ. Để tăng cường mối liên kết với hệ sinh thái khởi nghiệp, chính phủ khuyến khích thành lập các quỹ đầu tư mạo hiểm doanh nghiệp và các chương trình khởi nghiệp doanh nghiệp, cũng như các chương trình dọc tập hợp một số công ty trong một ngành cụ thể như hàng hải hoặc an ninh mạng có liên kết với các công ty Hoa Kỳ và Israel. Chiến lược này bao gồm các hoạt động như Mạng Đổi mới Mở và Thách thức Đổi mới Quốc gia, giúp các công ty khởi nghiệp dễ dàng hơn trong việc thử nghiệm hoặc phát triển các giải pháp/công nghệ cùng với các cơ quan chính phủ tham gia hoặc với các tập đoàn lớn có trụ sở tại Singapore.

Ngoài việc thu hút các tập đoàn công nghệ quốc

tế, chính phủ cũng hợp tác với nhiều đối tác hỗ trợ các chủ thể khác trong hệ sinh thái. Các tổ chức thúc đẩy kinh doanh từ các quốc gia khác đã thiết lập hoạt động tại Singapore. Một trong số đó là German Accelerator. Công ty này đã tận dụng môi trường kinh doanh thân thiện của Singapore, số lượng lớn các doanh nghiệp Đức và lối sống mà Singapore có thể mang lại cho các chuyên gia nước ngoài và gia đình của họ.

Là một phần của quá trình định vị toàn cầu này, Singapore cũng đang xuất khẩu các yếu tố trong hệ sinh thái của mình. Block71, một trung tâm công nghệ đồng trục trong Launchpad @ One-North đã mở văn phòng tại San Francisco và Indonesia, đồng thời đang tích cực khám phá các quốc gia khác để mở rộng bằng cách hợp tác với các chủ thể địa phương hiện có với nhiều mạng lưới và hiểu biết sâu sắc về thị trường địa phương.

Để tăng cường kết nối của Singapore với các trung tâm đổi mới lớn trên thế giới, Liên minh Đổi mới Toàn cầu (GIA) đã được ra mắt vào năm 2017 nhằm tạo thêm cơ hội cho sinh viên, doanh nhân và doanh nghiệp tích lũy kinh nghiệm ở nước ngoài, kết nối và hợp tác với các đối tác nước ngoài, bao gồm cả các đối tác như German Accelerator. Cơ quan hỗ trợ phát triển doanh nghiệp Singapore (ESG) cũng đang tích cực hỗ trợ các nỗ lực quốc tế hóa của các công ty khởi nghiệp có trụ sở tại Singapore. Các công ty mở rộng sang Indonesia và các quốc gia mục tiêu khác được trang trải một phần chi phí đáng kể thông qua các nguồn lực được phân bổ theo chủ đề đi ra thế giới của ESG. Ngoài ra, còn có các nỗ lực đổi mới song phương và đa phương với Israel, Đức, Pháp, Thượng Hải cũng như Mạng lưới EUREKA (có mặt tại hơn 45 quốc gia tính đến năm 2020). Các chương trình này đã giúp Singapore thu hút sự tham gia toàn cầu vào các sự kiện khởi nghiệp lớn, chẳng hạn như SWITCH và Slingshot (cuộc thi quốc tế dành cho các công ty khởi nghiệp

triển vọng). Ngoài hỗ trợ đổi mới và tinh thần kinh doanh, Singapore cũng đã ký 24 hiệp định thương mại tự do với một số quốc gia bao gồm Mỹ, EU, ASEAN và Trung Quốc, giúp thương mại xuyên biên giới trở nên đơn giản và không gặp rắc rối. Sự hiện diện của các công ty toàn cầu và các tổ chức giáo dục đã cho phép Singapore tận dụng các mối quan hệ này để thúc đẩy các nỗ lực kinh doanh xuyên biên giới cùng có lợi.

Chuyên môn hóa ngành công nghiệp

Để phù hợp với cách tiếp cận công nghiệp hóa của chính phủ, Singapore hỗ trợ các ngành cụ thể, đặc biệt là các ngành công nghệ sâu. Về vấn đề này, khu vực công đóng vai trò dẫn đầu trong việc bắt đầu quá trình chuyên môn hóa, mà cuối cùng có thể khuyến khích khu vực tư nhân làm theo. Ngoài ra, nhiều tổ chức và chương trình đã được thành lập với các trọng tâm cụ thể theo ngành: CATALYST (Trung tâm đổi mới sáng tạo cho hệ sinh thái Công nghệ Y tế và Y tế), PIER71 (Tái lập Hệ sinh thái Đổi mới Cảng tại BLOCK71), ICE71 (Hệ sinh thái an ninh mạng đổi mới tại Block71), SEEDS Capital (chi nhánh đầu tư của Enterprise Singapore có các chương trình cụ thể theo ngành bao gồm chương trình đồng đầu tư cho các công ty khởi nghiệp công nghệ hàng hải),...

Ngoài chuyên môn hóa sâu về công nghệ, fintech là một lĩnh vực khác mà hệ sinh thái của Singapore ngày càng trở nên chuyên biệt hóa. Ví dụ: Cơ quan tiền tệ Singapore (MAS) đã tạo ra một khung pháp lý cho chuỗi khối và tiền điện tử. Năm 2018, cùng với Sàn giao dịch Singapore (SGX), MAS đã công bố hợp tác với Anquan Capital, Deloitte và Nasdaq để khai thác giao dịch an toàn và hiệu quả trên các nền tảng chuỗi khối khác nhau. Cơ quan Phát triển Truyền thông Infocomm (IMDA) cũng đã khởi động Thử thách Chuỗi khối vào năm 2018 để cung cấp tài trợ hạt giống cho vừa chớm nở các dự án và thúc đẩy sự phát triển của các giải pháp



chuỗi khối ngoài fintech.

Hoạt động đầu tư đáng kể và ngày càng tăng

Singapore dẫn đầu khu vực về hoạt động đầu tư mạo hiểm. Ban đầu, các tập đoàn đa quốc gia là nhà cung cấp vốn rủi ro chính cho các công ty khởi nghiệp ở Singapore. Với vai trò này của MNC, các công ty đầu tư mạo hiểm không còn cần thiết nữa, mặc dù vào những năm 1990, cộng đồng đầu tư mạo hiểm trong nước bắt đầu phát triển. Chính phủ đóng vai trò tích cực trong khả năng này cũng như đóng vai trò là nhà đồng đầu tư thông qua các tổ chức khu vực công chẳng hạn như Temasek Holdings và TIF Ventures, ngoài việc trực tiếp tạo ra các quỹ đầu tư mạo hiểm.

Mặc dù các quy định về cấu trúc quỹ đổi mới và các ưu đãi về thuế như cấu trúc pháp lý của Công ty vốn khả biến (VCC) kết hợp với chương trình phát hành thị trường tư nhân trị giá 5 tỷ SGD đã được công bố, Singapore đang tiếp tục xúc tác đầu tư quốc tế và khuyến khích các nhà quản lý quỹ mở hoạt động tại Singapore. Trong những năm gần đây Các quỹ của Hoa Kỳ như 500 Startup và Sequoia Capital đã tăng cường sự hiện diện của họ ở Singapore, trong khi các công ty trong khu vực như

Golden Gate Ventures, Jungle Ventures và Rakuten Ventures cũng đã tăng cường hoạt động trong nước. Ngoài ra, các quỹ đầu tư mạo hiểm của công ty cũng đang thành hiện thực, bao gồm CapitaLand Limited, Challenge Ventures, DeClout Limited, Garena Ventures, PSA unboxed, Razer Ventures, SPH Fund, Wilmar International Limited, và YCH Group Pte Ltd. Hoạt động đầu tư gia tăng cũng xuất hiện dưới hình thức mua lại gần đây đã diễn ra trong vài năm qua. Ví dụ: Google, Zendesk và Sephora đều mua lại các công ty khởi nghiệp ở Singapore. Ngoài các quỹ đầu tư mạo hiểm, Singapore cũng là nơi có một số mạng lưới và nền tảng đầu tư thiên thần đáng chú ý, chẳng hạn như Mạng lưới Thiên thần Kinh doanh Đông Nam Á (Bansea) đã vận hành trong hai mươi năm và hiện có hơn 140 thành viên. Trung tâm thiên thần là một ví dụ khác về một thực thể địa phương đang hỗ trợ đầu tư giai đoạn đầu. Nó cũng là đáng chú ý là một số doanh nhân đã rời khỏi công ty của họ cũng đã trở thành nhà đầu tư, giúp thúc đẩy ý thức về tính chu kỳ trong hệ sinh thái./.

Nguyễn Lê Hằng

(International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2021)



DỰ ĐOÁN MỘT SỐ XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ NĂM 2023

Dự đoán tương lai luôn là một công việc khó khăn. Thời điểm chuyển giao giữa năm thường là dịp để bạn có cái nhìn mới về chiến lược và lên kế hoạch tập trung nguồn lực của mình, nhưng rất khó để nhận biết được các xu hướng thực sự. Điều này đặc biệt đúng khi nói đến công nghệ. Hãy nghĩ về thời điểm này năm ngoái với sự phấn khích về NFT, tiền điện tử và metaverse. Vào mùa thu năm 2022, thị trường NFT đã giảm 90%, chúng ta bước vào một mùa đông tiền điện tử lạnh giá, còn một metaverse nhộn nhịp vẫn chỉ là một giấc mơ hơn là thực tế.

Năm 2023 có thể sẽ là một năm tỉnh táo hơn trong lĩnh vực công nghệ. Những bất ổn về địa chính trị và kinh tế đang khiến chúng ta phải thận trọng hơn trong giai đoạn tiếp theo của tiến trình phát triển công nghệ. Các nhà lãnh đạo sẽ phải tìm cách để

làm được nhiều việc hơn với chi phí ít hơn, tìm ra giá trị khi các đổi mới sáng tạo chông chéo lên nhau và đầu tư một cách chiến lược vào các công nghệ đang đạt đến điểm bùng phát.

Dưới đây là một số xu hướng giải pháp công nghệ được dự đoán cho năm 2023 do một nhóm các nhà lãnh đạo thực hành công nghệ của McKinsey đưa ra.

Tìm kiếm các xu hướng kết hợp

Năm 2022, chúng ta đã xác định ra 14 xu hướng công nghệ có khả năng thay đổi cách con người làm việc và sinh sống. Chúng bao gồm các công nghệ không gian, công nghệ sạch, AI và công nghệ thực tế nhập vai. Đối với các giám đốc điều hành công nghệ vào năm 2023, thách thức sẽ không chỉ là đặt cược vào các xu hướng riêng lẻ hay tăng cường nhân lực giỏi trong lĩnh vực kỹ thuật phần mềm, mà

còn là suy nghĩ về cách tất cả các công nghệ này có thể tạo ra những năng lực mới khi chúng được sử dụng cùng nhau - cái mà chúng ta gọi là xu hướng kết hợp.

Trong nhiều lĩnh vực từ người tiêu dùng đến doanh nghiệp trên tất cả các ngành, xu hướng kết hợp đang tạo ra những khả năng mới thú vị. Do có thể có vô số cách kết hợp khả thi, nên sự sáng tạo trong việc “pha trộn các nguyên liệu” trở thành chìa khóa dẫn đến thành công. Hãy xem xét các công nghệ trong lĩnh vực ô tô điện mới: điện toán đám mây và điện toán biên cung cấp năng lượng cho các mạng kết nối ô tô, ứng dụng AI và ML cho phép đưa ra quyết định tự chủ và logic lái xe; cùng với vật liệu tổng hợp nhẹ mới và những cải tiến về khả năng của pin, năng lượng sạch và các công nghệ tiêu thụ bền vững tạo ra cốt lõi của điện khí hóa phương tiện thông; các công nghệ phần mềm thế hệ tiếp theo cho phép phát triển nhanh hơn các tính năng nhận diện khuôn mặt khách hàng và giảm thời gian đưa sản phẩm ra thị trường, trong khi cấu trúc tin cậy đảm bảo chia sẻ dữ liệu an toàn. Cùng với nhau, những công nghệ này kết hợp quyền tự chủ, tính kết nối, trí thông minh và điện khí hóa để tạo ra một tương lai mới cho khả năng di động trên mặt đất.

Tương tự, các phương pháp điều trị mới ở cấp độ bệnh nhân như phương pháp điều trị dựa trên nhóm máu hoặc nhắm mục tiêu tế bào được hỗ trợ bởi những tiến bộ trong lĩnh vực kỹ thuật sinh học (ví dụ: liệu pháp mới dựa trên kỹ thuật mô), công nghệ thực tế nhập vai (ví dụ: liệu pháp từ xa), web3 (ví dụ: truy xuất nguồn gốc, khả năng tương tác và tính lâu bền của bản ghi EHR), AI và ML ứng dụng (ví dụ: cải thiện xử lý hình ảnh, cảnh báo sức khỏe dự đoán) cũng như điện toán đám mây và điện toán biên (ví dụ: tăng khả năng xử lý và truy cập dữ liệu). Tác động này không chỉ đơn giản là bổ sung - mà nó theo cấp độ nhân lên.

Vào năm 2023, nhóm dự đoán hy vọng sẽ thấy

một số phương pháp kết hợp này bắt đầu mở rộng quy mô. Việc này có thể bao gồm cách tiếp cận dẫn đến vắc-xin mRNA - sự kết hợp của các công nghệ kỹ thuật sinh học như bộ gen, AI ứng dụng và công nghiệp hóa học máy - được áp dụng cho các bệnh khác. Nhóm dự đoán cũng nhận thấy các dấu hiệu cho thấy sự kết hợp giữa tính di động tiên tiến, khả năng kết nối tiên tiến và trí tuệ nhân tạo ứng dụng sẽ được áp dụng cho các vấn đề logistic ít hấp dẫn nhưng mang tính kinh tế quan trọng như một cách để xây dựng tính linh hoạt và khả năng phục hồi của chuỗi cung ứng. Khi xem xét cách bạn dự định đầu tư vào công nghệ trong năm tới, hãy cố gắng suy nghĩ một cách tổng thể và xem xét cách chúng phối hợp với nhau để mở ra những cơ hội mới.

Sẵn sàng với các công nghệ đạt tới điểm tới hạn

Các công nghệ thay đổi cuộc chơi, chẳng hạn như 5G, AI và điện toán đám mây, đang đạt điểm bùng phát để áp dụng đại trà. Ví dụ, nghiên cứu của nhóm cho thấy rằng các công ty đang tìm cách chuyển khoảng 60% tài sản CNTT của họ sang điện toán đám mây tới năm 2025. Và hơn 50% công ty báo cáo rằng đã áp dụng AI vào ít nhất một chức năng trong hoạt động kinh doanh của họ. Mặc dù hội đồng quản trị có thể bận tâm đến việc giảm đầu tư vào ngân sách CNTT, nhưng họ cần tập trung nguồn lực vào những rủi ro và cơ hội ở sự thay đổi lớn này.

Để thực hiện điều này, hội đồng quản trị phải ưu tiên ngân sách để nâng cấp nền tảng CNTT nhằm hỗ trợ tốc độ, bảo mật, khả năng phục hồi và khả năng tái sử dụng. Đây không phải là những khoản đầu tư hấp dẫn nhất, nhưng việc tự động hóa quy trình, đầu tư vào nền tảng dữ liệu, thanh toán nợ công nghệ và liên tục đổi mới kiến trúc CNTT là cần thiết để doanh nghiệp có cơ hội tận dụng tối đa lợi thế của các công nghệ mới sắp xuất hiện trên mạng.

Hội đồng quản trị có vị trí thuận lợi để ủng hộ cách tiếp cận này hơn bất kỳ ai khác. Các ưu tiên



của CNTT thường được định hình bởi các đơn vị hoặc bộ phận kinh doanh riêng lẻ. Các khoản đầu tư vào nền tảng công nghệ - “IT for IT” - mang lại lợi ích cho toàn bộ doanh nghiệp, do đó, yêu cầu hội đồng quản trị, làm việc với ban quản lý cấp cao, để hướng dẫn và định hướng nỗ lực này. Một nguyên tắc chung là 15-20% ngân sách thay đổi của CNTT cần được phân bổ cho hoạt động nền tảng này.

Các nhà lãnh đạo không thể cho rằng hội đồng quản trị sẽ tự mình đạt được tầm nhìn này. Để hội đồng quản trị có thể tham gia ở cấp độ này, CIO và CTO sẽ cần có các cuộc đối thoại liên tục và thường xuyên hơn với từng thành viên hội đồng quản trị về các ưu tiên và nhu cầu công nghệ.

Giúp nhân lực giỏi tăng hiệu suất làm việc hơn

Việc sa thải nhân viên trong lĩnh vực công nghệ và các biện pháp thắt lưng buộc bụng ở hầu hết các doanh nghiệp có nghĩa là các nhà lãnh đạo công nghệ vào năm 2023 sẽ cần nắm vững nghệ thuật làm được nhiều việc hơn với chi phí ít hơn.

Cái bấy sẽ là yêu cầu những nhân viên công nghệ của bạn làm nhiều việc hơn. Thay vào đó, hãy

thử khiến họ làm ít đi - ít công việc hành chính hơn, ít công việc quan liêu hơn, ít công việc thủ công hơn. Nhóm nghiên cứu nhận thấy rằng trong nhiều tập đoàn lớn, các kỹ sư dành ít nhất 50% thời gian của họ cho quá trình phát triển thực tế. Hãy tưởng tượng cải thiện việc này chỉ bằng 10 điểm phần trăm đối với một công ty lớn có hàng nghìn kỹ sư. Rõ ràng sẽ có khả năng tăng năng suất lên rất nhiều.

Các CIO có thể nắm bắt việc này bằng cách khoa học và có phương pháp hơn trong việc phát triển và áp dụng kỹ thuật thủ công. Cụ thể, có một vài bước họ có thể thực hiện:

- Hãy suy nghĩ thấu đáo hơn về việc sắp xếp nhóm và nắm bắt được những người có thành tích tốt nhất. Hiệu suất của từng kỹ sư có thể thay đổi 2-3 lần giữa các nhóm.

- Xem xét bạn có thể loại bỏ bao nhiêu điều gây xao nhãng khỏi công việc của các kỹ sư. Ngay cả những cách khắc phục tương đối đơn giản, chẳng hạn như cắt giảm các cuộc họp hoặc làm cho “các buổi lễ gọn nhẹ” hiệu quả hơn, cũng có thể tiết kiệm đáng kể thời gian.

- Cuối cùng, hãy dốc toàn lực vào tự động hóa

để loại bỏ những rủi ro từ các tác vụ thủ công đang đè nặng lên các kỹ sư. Tự động hóa thử nghiệm hoặc tuân thủ có thể có tác động lớn đến việc giải phóng năng lực của kỹ sư để làm những gì họ yêu thích.

Đây không chỉ là vấn đề năng suất; đó là một vấn đề về nhân lực giỏi. Nếu bạn muốn công ty của mình trở thành điểm đến của những kỹ sư hàng đầu, thì bạn cần tạo ra một môi trường làm việc nơi các kỹ sư có thể làm những gì họ yêu thích.

Đừng để lỡ cơ hội từ điện toán đám mây

Năm ngoái, nhiều CEO đã thay đổi quan điểm của họ về điện toán đám mây, về cơ bản là chuyển từ “Tôi sẽ làm vì đó là điều mà CIO của tôi khuyến nghị” thành “Tôi muốn tham gia tất cả”.

Ngay bây giờ, các công ty có cơ hội tuyệt vời để không bỏ lỡ tham vọng điện toán đám mây của họ: khi các công ty công nghệ lớn hạn chế số nhân lực trong lĩnh vực điện toán đám mây, thì những tài năng hàng đầu trong lĩnh vực này sẽ bắt đầu gia nhập vào thị trường việc làm. Đây là cơ hội lớn để tuyển dụng những nhân lực giỏi, bên cạnh đó các công ty cũng nên suy nghĩ về cách chuyển mình nhanh chóng khi thuê được nhân tài về điện toán đám mây để họ có thể phát huy tối đa năng lực điện toán đám mây của mình.

Sau đó, câu hỏi lớn là làm thế nào các công ty sẽ khai thác hai xu hướng này. Hầu hết các bước thâm nhập của công ty vào điện toán đám mây đều bị giới hạn ở việc chỉ đơn giản là di chuyển các ứng dụng từ máy chủ của chính họ (thường được gọi là “nâng và chuyển”) hoặc xây dựng các môi trường thử nghiệm và phát triển để thử các chương trình mới. Nhưng bây giờ là lúc để suy nghĩ lớn hơn và thông minh hơn.

Vào năm 2023, các công ty nên tập trung vào việc xây dựng nền tảng điện toán đám mây vững chắc cho phép họ tận dụng những lợi ích quan trọng nhất mà điện toán đám mây mang lại (ví dụ: mở rộng quy mô ứng dụng hoặc tự động bổ sung dung

lượng để đáp ứng nhu cầu tăng đột biến). Điều đó có nghĩa là phát triển các mẫu ứng dụng phù hợp (cơ sở mã được áp dụng cho nhiều ứng dụng hoặc trường hợp sử dụng). Nó cũng đòi hỏi triển khai các năng lực kinh tế điện toán đám mây mạnh mẽ, được gọi là FinOps.

Nghiên cứu gần đây của McKinsey đã chỉ ra rằng các công ty thường có xu hướng không thực sự tập trung cho chi phí điện toán đám mây cho đến khi họ đạt mốc trị giá 100 triệu đô la, điều này không chỉ là một sự lãng phí to lớn mà còn lãng phí một cơ hội để tạo ra giá trị. Các năng lực FinOps có thể giám sát và theo dõi chi tiêu, xác định tính kinh tế đơn vị cho các tình huống sử dụng điện toán đám mây khác nhau và chuyển nhu cầu tiêu dùng của doanh nghiệp thành các dịch vụ đám mây và sắp xếp giá tối ưu.

Điện toán đám mây đang thay đổi bảo mật

Trong nhiều năm, bảo mật chỉ được coi là một công cụ chặn - mặc dù là một công cụ quan trọng - làm chậm tiến độ để đảm bảo các giao thức bảo mật được áp dụng. Tuy nhiên, vào năm 2022, điều này bắt đầu thay đổi sâu sắc do các công ty cam kết mạnh mẽ vào việc chuyển sang điện toán đám mây. Sự thay đổi này đã tạo ra một cơ chế bắt buộc hữu ích để các CIO và CISO suy nghĩ lại về vai trò của bảo mật, đặc biệt là cách cải thiện tư thế rủi ro của doanh nghiệp.

Xu hướng đó sẽ tăng tốc trong năm tới, vì một vài lý do quan trọng.

Đầu tiên, các công ty đang tận dụng cơ hội để tự động hóa bảo mật khi họ di chuyển các ứng dụng lên đám mây. Điều này là do bản thân các doanh nghiệp cũng như các nhà cung cấp dịch vụ đám mây đang nâng cấp lĩnh vực bảo mật của riêng họ. Các nhà cung cấp đã đổ hàng tỷ đặc biệt là đô la vào các công cụ bảo mật mới, chẳng hạn như để tự động quét mã do các nhà phát triển tải lên để tìm các vấn đề về an ninh mạng và từ chối mã có lỗ hổng, đưa ra các khuyến nghị rõ ràng về những cách khác

phục cần thực hiện khi chúng hoạt động.

Hầu hết các sự cố bảo mật là kết quả của cấu hình sai mã và hệ thống, điều đó có nghĩa là tự động hóa sẽ giảm triệt để số lượng vi phạm bảo mật. (Ví dụ: tại một ngân hàng lớn, các vi phạm đã giảm 70-80% sau khi triển khai tự động hóa bảo mật.) Ngoài ra còn có một lợi ích khác: hệ thống phản hồi tự động này cho phép các nhà phát triển tăng tốc độ phát triển lên gấp 10 lần.



Thứ hai, khi các ngành được quản lý chặt chẽ hơn như ngân hàng và dược phẩm chuyển sang đám mây, chính các cơ quan quản lý cũng đang cân nhắc lại các điểm áp lực là gì. Họ đã trở nên thận trọng hơn về các tiêu chuẩn bảo mật và tuân thủ cho điện toán đám mây, đồng thời cân nhắc về các vấn đề khác, chẳng hạn như rủi ro tập trung quan trọng. Điều gì sẽ xảy ra nếu một trong những CSP lớn gặp sự cố và 30 ngân hàng bị ảnh hưởng? Mặc dù sẽ không có câu trả lời thực sự cho những câu hỏi mới này vào năm 2023, tuy nhiên, chúng ta có thể mong đợi thấy các đường nét của chính sách mới bắt đầu xuất hiện.

AI phi tập trung đang làm thay đổi sân chơi

Năm ngoái đã mang lại những bước tiến lớn ở “phi tập trung hóa” AI - xu hướng mở rộng quyền truy cập vào các công nghệ AI tiên tiến mà theo truyền thống chỉ dành cho những người chơi có quyền truy cập vào bộ dữ liệu độc quyền, tập trung, khổng lồ. Các sản phẩm như Khuếch tán ổn định và

ChatGPT đã cho phép nhiều doanh nghiệp cũng như cá nhân truy cập và tương tác với các mô hình học sâu mà ở hoàn cảnh khác sẽ chỉ giới hạn ở các tổ chức có bộ dữ liệu rất lớn. Ý nghĩa của việc này rất lớn, từ việc cải thiện tìm kiếm đến tăng năng suất của nhà phát triển.

Phân tích của nhóm nghiên cứu thông qua QuantumBlack, AI của McKinsey, chỉ ra rằng vào năm 2023, chúng ta có thể mong đợi thấy những dấu hiệu ban đầu về cách thức phi tập trung hóa này có thể phá vỡ các lĩnh vực khác nhau, có khả năng bắt đầu từ các lĩnh vực giải trí, trò chơi và phương tiện truyền thông vốn là những lĩnh vực mà thông thường chúng ta thấy các công nghệ mới tạo ra những tiến bộ sớm.

Thách thức và cơ hội lớn cho các công ty vào năm 2023 sẽ là tận dụng các khả năng AI phi tập trung này - và ý nghĩa của công nghệ này đối với các mô hình kinh doanh của họ. Đối với CIO hoặc CTO, cần tập trung vào cách hoạch định lại cơ cấu của họ để dễ dàng kết hợp các giao diện lập trình ứng dụng (API) (ví dụ: từ OpenAI, Stability.AI) để nhúng “trí thông minh” vào nhiều ứng dụng và quy trình hơn.

Ví dụ, khả năng này có thể cung cấp các đề xuất tự động về mã hoặc thư viện mã để rút ra hoặc tự động tạo mã để bắt đầu quá trình phát triển. Mục tiêu phải là tích hợp trí thông minh do AI điều khiển vào mọi phần của kho công nghệ. Thực hiện việc này có nghĩa là phân bổ đủ nguồn lực để thử nghiệm - các nhà đổi mới hàng đầu phân bổ 1–5% doanh thu của họ cho đổi mới có thể mang lại lợi nhuận không tương xứng. Việc đảm bảo ngân sách này sẽ đặc biệt quan trọng khi các doanh nghiệp cảm thấy ngân sách đang bị thắt chặt vì khả năng đổi mới hiệu quả trong thời kỳ suy thoái cho phép các công ty định vị mình để phát triển nhanh chóng khi nền kinh tế phục hồi./.

Phuong Anh

(Theo Harvard business review, 06/01/2023)