BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ
CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 11.2023

TIN TỨC SỰ KIỆN

01 Tìm kiếm gương mặt doanh nhân trẻ khởi nghiệp xuất sắc 2023

02 Thủ tướng Phạm Minh Chính: thế hệ trẻ phải có khát vọng, đam mê khởi nghiệp

03 Các startup Việt đang đóng góp mạnh mẽ vào mục tiêu chuyển đổi số của quốc gia

04 Startup Việt trưởng thành sau Chương trình Tăng tốc tại Hàn Quốc B2K 2023

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

05 The Moshav Farm: đưa mô hình nông nghiệp từ Israel về Việt Nam

06 Chiến lược khởi nghiệp của Cộng hoà Liên bang Đức (Phần cuối)

XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ

07 Bốn năng lực quan trọng để đạt tới thành công của các startup nông nghiệp trong cách mạng Công nghiệp lần thứ tư

CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

TÌM KIẾM GƯƠNG MẶT DOANH NHÂN TRẺ KHỞI NGHIỆP XUẤT SẮC 2023

Hội Doanh nhân trẻ Việt Nam ra thông báo về việc triển khai chương trình bình chọn và trao danh hiệu "Doanh nhân trẻ khởi nghiệp xuất sắc 2023" trên quy mô toàn quốc. Đây là những gương mặt nổi bật, xuất sắc trong hoạt động sản xuất, kinh doanh ở nhiều lĩnh vực khác nhau, tiêu biểu cho phong trào khởi nghiệp Việt Nam.

Được tổ chức từ năm 2015, chương trình nhằm biểu dương và tôn vinh các doanh nhân trẻ Việt Nam khởi nghiệp xuất sắc, tạo phong trào thi đua trong lực lượng doanh nhân trẻ, thúc đẩy hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

Ban tổ chức cho biết, đối tượng được xét là các doanh nhân trẻ tuổi không quá 35, đang giữ vị trí lãnh đạo chủ chốt trong các doanh nghiệp đăng ký hoạt động hợp pháp tại Việt Nam (ví dụ: Chủ tịch Hội đồng Quản trị, Chủ tịch Hội đồng thành viên, Tổng giám đốc, Giám đốc, Chủ doanh nghiệp tư nhân, Chủ nhiệm Hợp tác xã...).

Theo đó, doanh nghiệp của các ứng viên tham gia chương trình được thành lập và hoạt động tối thiểu 2 năm và tối đa 10 năm. Ngoài ra, những doanh nghiệp có trụ sở theo đăng ký kinh doanh tại Hà Nội, Đà Nẵng, TP.Hồ Chí Minh cần đạt doanh thu năm 2022 tối thiểu 4 tỷ đồng; trong khi, doanh nghiệp ở các tỉnh, thành phố khác có doanh thu năm 2022 tối thiểu 3 tỷ đồng; các doanh nghiệp ở địa bàn miền núi, kinh tế khó khăn thì doanh thu năm 2022 tối thiểu là 2 tỷ đồng.

Thời hạn nộp hồ sơ tham gia giải thưởng trước ngày 15/5/2023. Dự kiến, lễ trao danh hiệu "Doanh nhân trẻ khởi nghiệp xuất sắc 2023" sẽ được tổ chức trọng thể tại Hà Nội vào tháng 7/2023.

Link đăng ký tham gia trực tuyến: https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=yruXqBA6M0G6ltiSqnpoolE1AI4QevNNqQ_qDLJXZO5UQVVYQkxVRzJBRFI2NEM4N1IVODNDSjlLVC4u.

Thông tin liên hệ: Hội Doanh nhân trẻ Việt Nam, điện thoại: 02462631837; email: doanhnhantre@dntvn.org.vn: website: www.dntvn.org.vn.

Chương trình bình chọn và trao danh hiệu "Doanh nhân trẻ Khởi nghiệp xuất sắc" là một trong những hoạt động tiên phong của Hội Doanh nhân trẻ Việt Nam trong việc triển khai Chương trình quốc gia khởi nghiệp do Chính phủ phát động. Trong bối cảnh nền kinh tế đang trên đà phục hồi, rất nhiều doanh nhân, đặc biệt là doanh nhân trẻ vẫn theo đuổi khát vọng khởi nghiệp, việc bình chọn và tôn vinh doanh nhân trẻ khởi nghiệp xuất sắc 2023 lại càng có ý nghĩa quan trọng.

Kể từ khi triển khai đến nay, chương trình đã tôn vinh và trao danh hiệu cho gần 500 doanh nhân trẻ xuất sắc, hoạt động sản xuất kinh doanh ở nhiều lĩnh vực, ngành nghề khác nhau.

THỦ TƯỚNG PHẠM MINH CHÍNH: THẾ HỆ TRẺ PHẢI CÓ KHÁT VỌNG, ĐAM MÊ KHỞI NGHIỆP

Tại Ngày hội khởi nghiệp quốc gia của học sinh, sinh viên lần thứ V diễn ra ngày 25/3, Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính đã nhắn nhủ sinh viên và thế hệ trẻ phải "có khát vọng, có đam mê thì sẽ có khởi nghiệp, có thành công…".

Tham dự sự kiện còn có Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo Nguyễn Kim Sơn, Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Nguyễn Chí Dũng, Bí thư Tỉnh ủy Thừa Thiên Huế Lê Trường Lưu, cùng lãnh đạo các bộ, ngành, tỉnh, thành phố và đông đảo học sinh, sinh viên các trường đại học, cao đẳng, trung học chuyên nghiệp, trung học phổ thông, trung học cơ sở trong cả nước.

Hệ sinh thái khởi nghiệp chưa tương xứng tiềm năng

Theo Thủ tướng Phạm Minh Chính, những năm qua, Đảng, Nhà nước đặc biệt quan tâm, đồng thời, đã ban hành và triển khai hiệu quả nhiều chủ trương, chính sách hỗ trợ, khuyến khích khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo. Phong trào khởi nghiệp đã lan tỏa rộng khắp từ thành thị đến nông thôn và đến tận các vùng sâu, vùng xa, biên giới, hải đảo, vùng đồng bào dân tộc thiểu số. Tinh thần doanh nhân, khát vọng khởi nghiệp bắt đầu khởi sắc ở hầu hết các tầng lớp, thế hệ người dân, nhất là trong giới trẻ, học sinh, sinh viên.

Thủ tướng khẳng định ngày hội khởi nghiệp thực sự trở thành sân chơi trí tuệ, nơi hình thành các ý tưởng, những nghiên cứu khoa học, chia sẻ giá trị nhằm thúc đẩy khát vọng khởi nghiệp của thanh niên. Đồng thời, tạo môi trường thuận lợi để hỗ trợ học sinh, sinh viên hình thành và hiện thực hóa các ý tưởng, dự án khởi nghiệp.

Sau 5 năm thực hiện, Đề án 1665 về "Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025" đã thu hút được gần 2.600 dự án khởi nghiệp của học sinh, sinh viên và trên 4.000 ý tưởng, dự án khởi nghiệp thuộc lĩnh vực giáo dục nghề nghiệp; trong đó, nhiều dự án đã đoạt giải thưởng và được thương mại hóa. Đến nay, chúng ta đã có trên 60 quỹ đầu tư mạo hiểm; hơn 3.000 DN khởi nghiệp thành công, gần 100 trường đại học đã đưa khởi nghiệp thành một môn học, nhiều cơ sở đào tạo có Quỹ hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp; có 98 vườn ươm khởi nghiệp trong trường học.

Bên cạnh những kết quả đã đạt được trong phong trào khởi nghiệp, Thủ tướng cũng chỉ ra rằng hệ sinh thái khởi nghiệp ở Việt Nam vẫn chưa tương xứng với tiềm năng phát triển, vẫn còn khoảng cách so với một số nước trong khu vực và thế giới. Khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo đối với thanh niên vẫn còn nhiều khó khăn, rào cản. Nhiều thanh niên có ý tưởng tốt nhưng chưa thể biến thành hiện thực, nhiều đề án, dự án còn dở dang, nhiều sản phẩm chưa được thương mại hóa…

Cần cơ chế khuyến khích, thúc đẩy khát vọng khởi nghiệp của sinh viên

"Để hoạt động khởi nghiệp có sự đột phá điều quan trọng nhất là tinh thần quyết tâm, khát vọng của thanh niên Việt Nam" - Thủ tướng chia sẻ, đồng thời, đưa ra một số nội dung nhằm đẩy mạnh công tác khởi nghiệp sáng tạo.

Theo đó, thứ nhất là phải tạo môi trường, điều kiện, cơ sở pháp lý thuận lợi để thanh niên khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo một cách thuận lợi nhất, hiệu quả nhất, chi phí thấp nhất, rủi ro ít nhất, truyền cảm hứng, tạo động lực, thúc đẩy xu thế, phong trào

khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Các bộ, ngành, địa phương cần rà soát, sửa đổi, bổ sung các cơ chế, chính sách phù hợp, tạo điều kiện thuận lợi cho khởi nghiệp, nhất là cơ chế khuyến khích, bảo vệ thanh niên, học sinh, sinh viên trong khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo và cơ chế hỗ trợ về vốn, cơ sở hạ tầng, nhân lực, thuế, phí, lệ phí...

Thứ hai là hỗ trợ triển khai khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo và đẩy mạnh thương mại hóa các sản phẩm của thanh niên. Tiếp tục xây dựng, mở rộng và thu hút nguồn lực vào các Quỹ đầu tư khởi nghiệp cho sinh viên; tăng cường huy động nguồn lực xã hội cho các hoạt động khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo thông qua các diễn đàn, hội chợ, câu lạc bộ, các mạnh thường quân, các DN, quỹ đầu tư...

Thứ ba, khuyến khích và bảo vệ thanh niên dám nghĩ, dám làm, dám chấp nhận, dám khởi nghiệp, dám đổi mới sáng tạo trước các rủi ro về hiệu quả đầu tư…

Đối với các trường đại học, cơ sở giáo dục nghề nghiệp, Thủ tướng nhấn mạnh việc thúc đẩy phát triển mạnh mẽ hệ sinh thái khởi nghiệp trong ngành giáo dục, đào tạo. Nhà trường là nền tảng; các thầy cô giáo là động lực; học sinh, sinh viên là trung tâm, chủ thể của khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo. Chú trọng phát hiện, khuyến khích, ươm mầm, phát triển các ý tưởng sáng tạo, khởi nghiệp để phục vụ thiết thực cho bản thân, gia đình, cộng đồng và xã hội….

Đoàn TNCS Hồ Chí Minh cần tạo động lực, truyền cảm hứng, lan tỏa khát vọng khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo trong thanh niên. Tiếp tục tạo phong trào, sân chơi, môi trường, tôn vinh, góp phần "làm bệ đỡ" nuôi dưỡng, ươm mầm cho các ý tưởng khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo của thành niên, nhất là học sinh, sinh viên.

Thủ tướng mong thế hệ sinh viên hôm nay luôn cố gắng học tập, rèn luyện tốt; có niềm tin, trách nhiệm với bản thân, gia đình, cộng đồng, xã hội; có đam mê, hoài bão, khát vọng vươn lên, ý chí lập thân, lập nghiệp; luôn kiên trì, dám dấn thân; đoàn kết, mạnh dạn, sáng tạo để ấp ủ ước mơ và khơi dậy khát vọng khởi nghiệp.

“Phải kiên trì, bản lĩnh, khát vọng. Có khát vọng, đam mê thì sẽ có khởi nghiệp, có thành công, tạo ra những giá trị mới, làm giàu bằng sức lực, trí tuệ, văn hóa, đạo đức của mình thông qua khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo…”, Thủ tướng Phạm Minh Chính nhắn nhủ thế hệ trẻ./.

Ngày hội khởi nghiệp quốc gia của học sinh, sinh viên (SV_STARTUP) là hoạt động thường niên được Bộ Giáo dục và Đào tạo phối hợp tổ chức nhằm thực hiện đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025” theo quyết định số 1665/QĐ-TTg ngày 30/10/2017 của Thủ tướng Chính phủ.

Sau 4 lần tổ chức, Ngày hội khởi nghiệp quốc gia của học sinh, sinh viên (SV_STARTUP) đã thu hút hơn 20.000 người tham dự với hơn 2.500 ý tưởng, dự án khởi nghiệp đến từ học sinh, sinh viên, 70% các dự án đã có sản phẩm và 30% dự án là ý tưởng hoặc sản phẩm đang ở mức sản xuất thử. Ngoài ra, còn có hơn 40 hội thảo, tọa đàm, diễn đàn truyền cảm hứng đã đươc tổ chức.

Điểm nhấn của SV_STARTUP lần thứ V là cuộc thi "Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp" được tổ chức trên quy mô toàn quốc với tổng giá trị giải thưởng 710 triệu đồng. Đây là cuộc thi dành cho học sinh, sinh viên trong độ tuổi từ 12 - 24 đang học tại các trường THCS, THPT, trung cấp, cao đẳng, đại học trên cả nước.

CÁC STARTUP VIỆT ĐANG ĐÓNG GÓP MẠNH MẼ VÀO MỤC TIÊU CHUYỂN ĐỔI SỐ CỦA QUỐC GIA

Ngày nay, trình độ của các công ty công nghệ Việt Nam ngày càng được khẳng định, các nhà đầu tư và chuyên gia nước ngoài cùng vì thế mà dành nhiều sự quan tâm và hỗ trợ đặc biệt cho thị trường công nghệ Việt Nam…

Nằm trong chuỗi sự kiện do HIDC (Cộng đồng các nhà phát triển quốc tế tại Hà Nội) tổ chức, vừa qua, Tech Meetup #4 đã quy tụ hàng loạt CEO của các công ty công nghệ trong và ngoài nước tham gia trao đổi và đánh giá những tiềm năng sắp tới của thị trường Việt Nam. Tại sự kiện, Công ty KSE, startup R&D chuyên cung cấp các giải pháp chuyển đổi số đã có những chia sẻ thú vị về hành trình phát triển, đồng thời, trình bày những dịch vụ, giải pháp công nghệ mà họ đã phát triển nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp chuyển đổi trong kỷ nguyên số hiện nay.

Trước khi khởi nghiệp tại Việt Nam, Tang Nguyen, nhà sáng lập đồng thời là CEO của KSE từng có 8 năm làm việc tại những thị trường công nghệ hàng đầu thế giới như Anh, Mỹ và Nhật Bản. Năm 2016, ông quyết định quay trở lại Việt Nam và bắt đầu hành trình sáng lập KSE.

Bên cạnh hợp tác phát triển các sản phẩm/dịch vụ công nghệ cùng các công ty nước ngoài, KSE hiện cũng đang cung cấp các phần mềm công nghệ (Trí tuệ nhân tạo, IoT & Hệ thống nhúng, Gia công phần mềm,...), đáp ứng nhu cầu tối ưu hóa hoạt động điều hành, quản lý hay kinh doanh của các doanh nghiệp tại Việt Nam.

Với đội ngũ chuyên gia công nghệ dày dặn kinh nghiệm, bao gồm các tiến sĩ và thạc sĩ trong nhiều

lĩnh vực, KSE hiện đang cung cấp đa dạng các mô hình, phù hợp với nhu cầu và ngân sách của từng doanh nghiệp. Có thể kể đến một số doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam mà KSE đã từng hợp tác để hỗ trợ chuyển đổi số, đó là: Ngân hàng SHB, Tổng công ty Viễn thông Mobifone, Tập đoàn Vingroup, v.v.

Có thể nói, KSE là một trong nhiều công ty khởi nghiệp công nghệ tại Việt Nam đã và đang phát triển thành công nhiều sáng kiến cũng như giải pháp hữu ích, đóng góp đáng kể vào nhiệm vụ chuyển đổi số chung của quốc gia, từ đó, giúp các doanh nghiệp Việt theo kịp với xu hướng phát triển chung của toàn thế giới. Các chuyên gia nước ngoài đánh giá Việt Nam là một trong những nền kinh tế kỹ thuật số phát triển nhanh nhất ở Đông Nam Á. Đến năm 2030, lĩnh vực kỹ thuật số của Việt Nam được dự đoán sẽ đóng góp 30% vào GDP của đất nước.

Theo báo cáo của Google vào năm 2020, nền kinh tế Internet của Việt Nam đã tăng 16% từ năm 2019 lên 14 tỷ USD, thuộc hàng cao nhất ở Đông Nam Á. Báo cáo dự kiến, Việt Nam sẽ tăng trưởng nền kinh tế kỹ thuật số từ năm 2020 đến năm 2025 lên 29%, chỉ đứng sau Philippines với 30%. Ngoài ra, các nhà nghiên cứu cũng cũng ước tính đến năm 2025, nền kinh tế Internet của Việt Nam sẽ trị giá khoảng 52 tỷ USD.

Về phía chính phủ, trong Chương trình chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025, trọng tâm đến năm 2030 sẽ là động lực để đẩy nhanh quá trình chuyển đổi số thông qua những thay đổi trong nhận thức, chiến lược kinh doanh và khuyến khích số hóa trong hoạt động kinh doanh, quản trị và sản xuất của các doanh nghiệp Việt Nam.

Bên cạnh những tiến bộ và động lực thúc đẩy đáng kể, Việt Nam vẫn còn nhiều việc phải làm để thu hẹp khoảng cách về phát triển kỹ năng số so với các nước trong khu vực cũng như các quốc gia khác trên toàn thế giới. Trong bối cảnh công nghệ trở thành động lực hàng đầu để các doanh nghiệp tồn tại và phát triển, vẫn còn nhiều công ty tại Việt Nam coi việc chuyển đổi số trong hoạt động kinh doanh/sản xuất là không cần thiết hoặc chưa sẵn sàng đổi mới vì những rào cản liên quan đến vấn đề kinh tế. Chính vì vậy, chuyển đổi số được coi là bài toán lớn, cần những đóng góp giải pháp từ cả phía Chính phủ và các công ty phát triển công nghệ trong nước nhằm tạo ra môi trường chuyển đổi thuận lợi, giúp các doanh nghiệp Việt Nam không bị bỏ lại phía sau…/.

STARTUP VIỆT TRƯỞNG THÀNH SAU CHƯƠNG TRÌNH TĂNG TỐC TẠI HÀN QUỐC B2K 2023

Trong 5 tuần từ tháng 2 đến tháng 3 năm 2023, Chương trình Tăng tốc toàn cầu Bridge to Korea (B2K) đã diễn ra thành công với sự tham gia của 4 startup Việt Nam cùng sự đồng hành của Shinhan Square Bridge Incheon, Shinhan Square Bridge Việt Nam và sự bảo trợ của Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ (NATEC)...

Bridge to Korea ("B2K") là một chương trình tăng tốc toàn cầu dành cho các startup từ khắp thế giới tiếp cận và thâm nhập sơ bộ thị trường năng động tại Hàn Quốc. Từ đó, các startup có thể tối đa hóa khả năng, mở rộng quy mô kinh doanh, tìm kiếm đối tác, thu hút đầu tư và phát triển trở thành các Kỳ Lân công nghệ (startup unicorn) trong tương lai.

Trong năm 2023, lần đầu tiên, Chương trình B2K được thực hiện hỗ trợ startup Việt Nam thông qua dự án Shinhan Square Bridge Việt Nam. Chương trình được tài trợ bởi Tập đoàn Tài chính Shinhnan, kéo dài 5 tuần từ tháng 2 đến tháng 3 năm 2023, kết hợp giữa 3 tuần tập huấn trực tuyến và 2 tuần tham dự trực tiếp tại Incheon, Hàn Quốc.

Trong khuôn khổ chương trình 2023, Viện Nghiên cứu Quản lý Phát triển bền vững MSD - United Way Vietnam, đại diện Shinhan Square Bridge Việt Nam, đã hỗ trợ kết nối 4 startup xuất sắc nhất từ Cuộc thi Tìm kiếm tài năng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Quốc gia TECHFEST Việt Nam 2022 tham dự Chương trình B2K, bao gồm:

- *SoBanHang* - cung cấp giải pháp giúp bán hàng online, quản lý bán hàng toàn diện chỉ trên một ứng dụng di động duy nhất, giúp các chủ cửa hàng hiện đại thúc đẩy hoạt động kinh doanh và gia tăng doanh thu bán hàng;

- *PVA PRO* - doanh nghiệp tiên phong trong ngành công nghiệp polyme hòa tan trong nước bằng cách tạo ra một thế hệ polyme và bao bì thân thiện với môi trường mới cần thiết để giảm rác thải nhựa;

- *CyberPurify* - chuyên phát triển các giải pháp sử dụng AI để giữ an toàn cho trẻ em khỏi 15 loại nội dung có hại trực tuyến, nhưng vẫn đảm bảo tôn trọng quyền riêng tư trực tuyến của trẻ;

- *Halana* - doanh nghiệp cung cấp thị trường 2 mặt kỹ thuật số kết nối các cửa hàng bán lẻ thiết bị công nghiệp địa phương và các nhà sản xuất công nghiệp bằng cách giúp chủ cửa hàng đặt hàng đơn giản và thuận tiện mọi lúc, mọi nơi với giá sỉ chỉ trên một ứng dụng di động.

Ông Seokheon Koh, Phó Chủ tịch Tập đoàn Tài chính Shinhan chia sẻ: "Bốn startups với 4 giải pháp, mô hình kinh doanh đổi mới sáng tạo góp phần tạo tác động đến các khía cạnh khác nhau của xã hội và môi trường. Shinhan đánh giá cao các giải pháp cũng như các giá trị mà các startups mang lại cho cộng đồng, với rất nhiều tiềm năng phát triển thành công trong tương lai".

Chương trình đào tạo huấn luyện được thiết kế và thực hiện theo lộ trình ba giai đoạn: (1) tìm hiểu thông tin thị trường và hệ sinh thái khởi nghiệp tại Hàn Quốc và xác lập mục tiêu chương trình tăng tốc cho từng doanh nghiệp; (2) tăng tốc với các hoạt động thâm nhập thị trường, huấn luyện chuyên sâu về mô hình kinh doanh cũng như kỹ năng thuyết trình gọi vốn (pitching), xuất bản ấn phẩm (brochure) giới thiệu startups tại thị trường Hàn Quốc và (3) kết nối startup tới các nhà đầu tư, doanh nghiệp, chuyên gia cấp cao, chính phủ và các startup Hàn Quốc, có bao gồm cả một sự kiện thuyết trình gọi vốn với các nhà đầu tư tại Hàn Quốc. Sau 3 tuần, một số startup đã thành công ký thỏa thuận hợp tác với một số đối tác,

và bắt đầu bước vào các vòng đàm phán trao đổi tiếp theo với một số nhà đầu tư.

Chia sẻ về chương trình, ông Seokheon Koh nhấn mạnh: Việt Nam và Hàn Quốc có rất nhiều điểm tương đồng, cả về văn hoá cũng như các hoạt động kinh doanh đổi mới sáng tạo, tạo cơ sở vững chắc cho mối hợp tác chặt chẽ giữa hai quốc gia. Chính vì vậy, Shinhan đầu tư và hỗ trợ thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo để các startups có thể tham gia giải quyết các thách thức của thị trường, cùng tạo giá trị chia sẻ và từ đó thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế".

TS. Từ Minh Hiệu, Phó Trưởng phòng Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, NATEC, ghi nhận và đánh giá cao Chương trình B2K, đặc biệt đối với các startup Việt Nam lần đầu tiên có cơ hội tham dự chương trình. Ông Hiệu chia sẻ: Bộ Khoa học và Công nghệ luôn nỗ lực thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo tại Việt Nam thông qua các hoạt động đào tạo, huấn luyện cũng như kết nối thị trường và các hỗ trợ liên quan khác, đồng thời, khẳng định, khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo đang là một trong những ưu tiên chính của quá trình phát triển kinh tế xã hội tại Việt Nam nói chung cũng như là ưu tiên chính của Bộ.

Sau khi hoàn thành chương trình 5 tuần, đặc biệt với 2 tuần tại Hàn Quốc, các startup đều đã đạt được những mục tiêu tiêu đặt ra ban đầu và đánh giá cao chương trình huấn luyện đã góp phần tạo cơ hội để startup Việt được thử nghiệm, đánh giá thị trường và hệ sinh thái khởi nghiệp tại Hàn Quốc để từ đó, có thể hoàn thiện và phát triển mô hình kinh doanh của doanh nghiệp mình.

Ông Bùi Hải Nam, Đồng sáng lập và CEO của Doanh nghiệp SoBanHang bày tỏ sự vui mừng khi có cơ hội tham gia Chương trình B2K cũng như học hỏi được rất nhiều từ Hàn Quốc, một thị trường khởi nghiệp đổi mới sáng tạo năng động hàng đầu châu Á cũng như toàn cầu. Thông qua sự hỗ trợ của Shinhan Square Bridge, trong khuôn khổ chương trình SoBanHang, có thể đánh giá được tiềm năng, tính khả thi cũng như thời gian thâm nhập thị trường Hàn Quốc, ký kết MOU với đối tác Hàn Quốc bước đầu thiết lập hợp tác kinh doanh Việt Nam-Hàn Quốc, đã nhận được quan tâm đầu tư từ 3 quỹ đầu tư mạo hiểm (VC)"./.

The Moshav Farm rộng gần 60 ha ngay dưới chân núi Phượng Hòa - Khánh Hòa.

THE MOSHAV FARM: ĐƯA MÔ HÌNH NÔNG NGHIỆP TỪ ISRAEL VỀ VIỆT NAM

Nhóm bạn trẻ sau thời gian tu nghiệp ở Israel trở về đã chọn vùng đồi núi nắng gió ở xã Ninh Thượng (thị xã Ninh Hòa, tỉnh Khánh Hòa) làm nông trại. Bên trong nông trại 56 ha ấy, không chỉ có gia súc, gia cầm hay cây trái xanh tươi, mà còn chất chứa những ước mơ lớn.

Lên núi lập nghiệp

Vùng đất nằm ngay sát chân núi ở xã Ninh Thượng trước đây khô cằn, mỗi năm, chỉ canh tác được một vụ mía đường. Từ khi xuất hiện nông trại có tên The Moshav Farm, nơi đây đang thay da đổi thịt từng ngày.

Nguyễn Tá Đông, quê ở Đắk Lắk, được coi là "thủ lĩnh" của The Moshav Farm. Khi còn là sinh viên theo học ngành quản trị ngoại thương tại TP.HCM, Đông vừa học vừa làm cho một công ty về logistics. Xót xa khi thấy nông sản của Việt Nam xuất khẩu với giá quá thấp so với công sức người nông dân bỏ ra, lại luôn đối mặt với cảnh được mùa mất giá, Đông trăn trở phải làm sao để nâng cao chất lượng nông sản. Năm 2015, Đông biết đến chương trình tu nghiệp sinh về nông nghiệp ở Israel, nên liều vay 40 triệu đồng làm hồ sơ đăng ký. "Lúc đó, gia đình, bạn bè đều phản đối mình, lo sợ vì thấy trên ti vi cảnh các nước Trung Đông bom đạn, khủng bố. Nhưng khi mình đặt chân đến nơi thì thấy trái ngược hẳn. Tại Israel yên bình với những cánh đồng lớn, mình học được nhiều kiến thức về nông nghiệp công

nghệ cao. Với kỹ thuật tiên tiến nên các loại nông sản cho năng suất cao. Tháng ngày học tập, làm việc tại đây là hành trình xây nền móng cho bản thân mình trước ngày trở về lập nghiệp", Đông chia sẻ.

Anh Nguyễn Tá Đông phụ trách điều hành chung tại nông trại The Moshav Farm.

Sau khi trở về Việt Nam, Đông kết nối với những người bạn gồm: Nguyễn Mạnh Tiến (quê Nghệ An), Trương Hoàng Nam (quê Đồng Tháp) và Phạm Minh Thông (quê Bến Tre) để cùng thực hiện ước mơ xây dựng nông trại "theo kiểu Israel". Bốn chàng trai đến từ bốn địa phương khác nhau, theo học đại học với các ngành nghề khác nhau, nhưng có điểm chung là đam mê nông nghiệp và tất cả đều có thời gian tu nghiệp tại Israel. Đông kể: "Nhóm đã đi nhiều nơi để khảo sát và đến cuối năm 2018, thì chọn Ninh Thượng để lập nghiệp. Nơi đây có quỹ đất lớn, giá đất phù hợp, gần các nguồn nước, giao thông thuận lợi. Ban đầu, nhóm chỉ có 10 ha, sau đó đã dần mở rộng lên 56 ha".

Ở The Moshav Farm, mỗi nhà sáng lập phụ trách một mảng, Tá Đông phụ trách điều hành chung, Phạm Minh Thông phụ trách tài chính, Trương Hoàng Nam phụ trách sản xuất, còn Nguyễn Tiến phụ trách kinh doanh. Họ thường dậy lúc 4 rưỡi sáng, ra đồng từ 5 giờ đến 8 giờ sáng, sau đó, vào vai "nhân viên văn phòng" đến 3 giờ 45 phút chiều lại vác cuốc ra đồng đến khi nắng tắt bên kia dãy núi Thanh Vân.

Trương Hoàng Nam, cựu sinh viên Đại học Công nghiệp thực phẩm TP.HCM nhớ lại thời điểm bắt đầu dự án có 2.000 cây chuối đang vào vụ thu hoạch. Họ đã nghĩ cách làm ra nhà sấy năng lượng mặt trời để sấy chuối, chứ kiên quyết không bán nông sản tươi. Kết quả, thành phẩm thu được theo kiểu tươm mật, không dính tay, đạt tiêu chuẩn an toàn thực phẩm, được khách hàng đặt mua toàn bộ.

Đông khẳng định, đội ngũ này không theo đuổi mô hình thu mua đất, xây dựng mô hình, sau đó, bán lại toàn bộ, mà sẽ gia tăng giá trị trên đất thông qua các mô hình sản xuất nông nghiệp, có thể tạo thêm việc làm cho người dân, nhân rộng các mô hình hiệu quả. "Nếu theo mô hình tìm kiếm lợi nhuận từ bất động sản, chúng tôi sẽ có lợi, nhưng người dân thì không", Tá Đông chia sẻ.

Một số mô hình đã được The Moshav Farm thử nghiệm thành công như vườn nho công nghệ cao áp dụng nhà màng và hệ thống tưới tự động, hiện trong giai đoạn ra trái; mô hình nuôi cừu được nhân đàn từ 50 con lên 80 con trong một năm, cũng như một số mô hình dừa, bưởi, xoài, các loại hoa… "Trước đây, không ai nghĩ vùng này có thể trồng được các loại cây ăn trái, nhưng The Moshav Farm đã và đang làm. Họ đã áp dụng công nghệ để giải quyết vấn đề.

Làm đến đâu, "show" đến đó

The Moshav Farm được xây dựng theo mô hình làng nông nghiệp sạch, kết hợp du lịch sinh thái. Nhóm bạn trẻ quy hoạch nông trại theo nhiều khu vực một cách khoa học, gồm: khu cây trồng (bưởi, xoài, chuối, dừa, mít...), khu chăn nuôi (ngựa, cừu, bò, gà), khu rau củ - dược liệu, khu chế biến, thực nghiệm… Nhóm ứng dụng tối đa khoa học kỹ thuật vào sản xuất. Ví dụ, khu cây trồng được đánh dấu bằng số để quản lý trên máy tính, sử dụng hệ thống tưới tự động nhỏ giọt, phun sương, bón phân tự động; đồng thời, phân chia khu vực chăm sóc, quản

lý cây trồng cho từng nhóm người. Kết quả công việc được báo cáo hằng ngày và được theo dõi trên phần mềm quản lý hiệu quả công việc. Tất cả cây trồng đều được chăm sóc bằng phân hữu cơ, từ nguồn nguyên liệu sẵn có ở các khu chăn nuôi tại nông trại và các hộ dân địa phương. "Những ngày đầu đến đây, nhóm khá sốc khi vỏ thuốc diệt cỏ vương vãi khắp nơi. Hằng năm, nhóm phải bổ sung hàng trăm tấn phân hữu cơ xuống để cải tạo đất. Nông nghiệp sạch thì tuyệt đối không sử dụng thuốc diệt cỏ. Hiện nay, nông trại cắt cỏ có kiểm soát, tận dụng cỏ cây tại chỗ để giữ ẩm cho gốc cây trồng", Đông chia sẻ.

The Moshav Farm hiện tại vẫn còn trong giai đoạn lấy ngắn nuôi dài. Thời gian qua, nông trại đã cho ra một số sản phẩm nông nghiệp hữu cơ từ cây ngắn ngày như túi lá xông giải cảm; nước rửa tay, rửa chén, lau nhà, nước giặt từ quả bồ hòn; bột gừng sấy lạnh; bột rau má, dầu gió bạc hà; mặt nạ bùn khoáng, trà đậu biếc, ... Các sản phẩm được phân phối bởi hơn 100 kênh bán sỉ, lẻ trên toàn quốc và nhận phản hồi tốt từ khách hàng. Trong khi đó, các vườn cây cũng đang phát triển tươi tốt và bắt đầu ra trái.

Làm sao để đảm bảo đầu ra cho các sản phẩm của nông trại? Nguyễn Mạnh Tiến nói rằng cách tiếp cận thị trường của nhóm là "làm đến đâu, "show" đến đó". Nghĩa là tận dụng các kênh của mạng xã hội để kể cho mọi người biết về quy trình nuôi trồng, chăm sóc từ lúc triển khai cho đến khi đưa ra thị trường. "Khi mọi người được theo dõi, giám sát các thông tin của sản phẩm thì sẽ yên tâm về chất lượng và dễ được đón nhận. The Moshav Farm nhận được rất nhiều đơn đặt hàng, nhưng hiện tại cung chưa đủ cầu", Mạnh Tiến hào hứng chia sẻ.

Truyền cảm hứng

Hơn hai năm lập nghiệp, bắt đầu từ số tiền tích góp được trong thời gian vừa học vừa làm tại Israel của 4 chàng trai 9X, đến nay The Moshav Farm đã nhận được sự tin tưởng của nhiều cổ đông bên ngoài góp vốn để phát triển. Hơn nữa, nông trại cũng được xem là điển hình về mô hình sản xuất nông nghiệp sạch "theo kiểu Israel", thu hút đông đảo bạn trẻ đam mê nông nghiệp đến học hỏi, thực tập, trải nghiệm.

Ngoài lợi ích kinh tế, mục tiêu hướng đến của The Moshav Farm là các dự án vì cộng đồng. Hằng tháng, nhóm đều có các buổi giao lưu gặp gỡ các bạn trẻ, tổ chức dạy tiếng Anh miễn phí cho trẻ em. Nông trại tiếp nhận các bạn trẻ đến thực tập, làm việc, học cách làm nông theo những gì 4 chàng trai đã từng học ở Israel. Nguyễn Mạnh Tiến cho biết: "Hiện nay, nhiều bạn trẻ bỏ phố về quê khởi nghiệp không còn mới, nhưng thất bại cũng không ít, vì nhiều bạn còn chưa hiểu rõ về nông nghiệp". Đến The Moshav Farm, các bạn không chỉ được trải nghiệm làm nông mà còn là khoảng thời gian để biết được cảm xúc thật của mình với nông nghiệp. Nghề nông nhiều vất vả, khi đam mê thật sự thì mới làm việc máu lửa, tràn năng lượng mỗi sáng sớm ra đồng, mới theo đuổi lâu dài được".

Anh Nguyễn Trần Ngọc Hòa, Bí thư Xã đoàn Ninh Thượng cho biết, nông trại không chỉ góp phần giải quyết việc làm cho hàng chục người dân địa phương, mà còn là nơi truyền cảm hứng cho nhiều bạn trẻ. Nông trại cũng là nơi trao đổi, chia sẻ kinh nghiệm sống, thể hiện bản lĩnh của người trẻ. "Thời gian qua, nhiều thanh niên sau thời gian "thực tập" tại The Moshav Farm đã mạnh dạn xây dựng nông trại cho riêng mình. Các bạn đi sau, học làm theo mô hình The Moshav Farm với diện tích nhỏ, nhưng với cách làm mới và tư duy tích cực, hứa hẹn nhiều thành công, từ đó, mở ra cơ hội để thanh niên nông thôn làm giàu ngay tại địa phương", anh Hòa nói.

Khi được hỏi liệu 56 ha đã đủ với The Moshav Farm chưa, Nguyễn Tá Đông cho biết: "Ở Israel có những nông trại hàng trăm héc ta, thậm chí là những làng nông nghiệp hàng ngàn héc ta. Tuy

Tuy nhóm cũng tham vọng nông trại rộng lớn hơn, nhưng quan trọng là mơ ước một ngày không xa, Việt Nam mình sẽ có những làng nông nghiệp với các nông trại cho ra những sản phẩm sạch và chất lượng. Trên những nông trại ấy, người nuôi trồng không chỉ là nông dân, mà còn trở thành những nhà kinh doanh nông nghiệp".

Nơi thử nghiệm cây, con giống

Tá Đông tự hào cho biết nông trại còn là nơi thử nghiệm các cây trồng, vật nuôi, nhằm tìm ra những sản phẩm phù hợp, hiệu quả. "Năm ngoái, nhóm đưa 100 cây sầu riêng về trồng. Cây phát triển tốt nhưng mùa khô nhiệt độ cao quá, chết dần không còn cây nào. Nhóm vẫn vui vẻ vì đó là hướng đi thử nghiệm, để sàng lọc, lựa chọn. Nếu không thử nghiệm thì sẽ không có người dân nào dám thử", Đông nói và cho biết thêm hiện nông trại đang thử nghiệm trồng thêm nho, dâu, mãng cầu… Nếu "đi đầu" thành công sẽ góp phần giúp người dân địa phương gây dựng các khu vườn lớn.

Từ năm 2012 đến nay, The Moshav Farm đã phát triển từ 25 đại lý bán hàng lên 350 đại lý trên cả nước. Về cơ cấu nguồn vốn, vốn điều lệ là 15 tỷ đồng và vốn thực góp là 26 tỷ đồng. Công ty có tài sản là 56 ha đất mua lại từ nhiều hộ dân.

Đến nay, The Moshav Farm đã đưa ra thị trường hơn 10 dòng sản phẩm khác nhau, như rượu vang nổ, bột gừng túi lọc, nước rửa tay bồ hòn… Các sản phẩm này đều được tạo ra từ vùng trồng mà họ canh tác, thông qua việc kết hợp với các trường đại học, giảng viên chuyên nghiên cứu khoa học, sử dụng nhà máy sấy năng lượng mặt trời, sấy lạnh và các loại máy móc khác để giảm bớt sức người. Ước tính trong cả năm 2021, doanh thu bình quân của dự án dao động từ 600 - 800 triệu đồng/tháng.

Từ năm 2022, đội ngũ The Moshav Farm đã xây dựng khu nghiên cứu và phát triển để chuyển toàn bộ các mô hình nông sản đang thử nghiệm thành các sản phẩm có giá trị kinh tế cao, phù hợp với nhu cầu thị trường. Cùng với đó, diện tích đất canh tác sẽ tăng hơn 2 lần, nhân sự tăng 12 lần, hợp tác với hàng trăm đại lý/cộng tác viên.

Vườn nho trồng tại nông trại sinh trưởng và phát triển tốt, chuẩn bị cho thu hoạch.

"Ở vùng đất này, người dân trước chỉ trồng mía và các cây ngắn ngày. Nhưng khi chúng tôi về, nhiều người đã đến tham khảo mô hình trồng cây ăn trái, sử dụng hệ thống tưới nhỏ giọt, giúp vùng đất này có sự chuyển mình mới", Đông chia sẻ niềm tự hào lớn nhất của đội ngũ The Moshav Farm.

Các nhà sáng lập The Moshav Farm cũng tự hào khi đã xây dựng một tập thể có văn hóa đội nhóm. Tất cả sống và làm việc theo chính sách "làm nhiều hưởng nhiều, làm ít hưởng ít", nên đã có nhân sự có thu nhập tiệm cận và vượt mức 1.000 USD/tháng.

Theo Đông, điểm chung của những nhân sự này là "không có ai bụng to, không ai uể oải, không ai chán nản than buồn", vì đơn giản là không có thời gian. Dù doanh nghiệp đóng đô ở một xã vùng sâu, vùng xa, dù sáng dầm mưa hốt phân, chiều phơi nắng dọn cỏ, dù da đen cháy và áo quần lam lũ, dù vào phòng học mà mồ hôi vẫn ròng ròng chảy, nhưng, tất cả họ đều hạnh phúc khi được đóng góp cho kinh tế địa phương và với họ, đó mới là yếu tố quan trọng, tạo nên giá trị bền vững./.

Minh Phượng

(Tổng hợp)

CHIẾN LƯỢC KHỞI NGHIỆP CỦA CHÍNH QUYỀN LIÊN BANG ĐỨC (PHẦN CUỐI)

Chính phủ Đức lần đầu tiên công bố Chiến lược Khởi nghiệp toàn diện vào ngày 27/7/2022 với 10 lĩnh vực hành động ưu tiên nhằm mục đích củng cố vị thế trung tâm khởi nghiệp của Đức và Châu Âu. Chiến lược này nhằm cải thiện nguồn vốn mạo hiểm cho các công ty trẻ. Các vấn đề như thiếu lao động lành nghề, rào cản quan liêu hay thiếu quyền truy cập dữ liệu cũng sẽ được giải quyết. Thông qua Chiến lược này, Đức tham vọng một mặt tạo ra các luật, quy định và việc làm mới, mặt khác, phần lớn dựa trên các cơ chế, chính sách hiện có và làm cho chúng hiệu quả hơn. Đức cam kết đầu tư 30 tỷ euro cho các công ty khởi nghiệp đến năm 2030 để hỗ trợ đổi mới sáng tạo và đẩy nhanh quá trình chuyển đổi xanh của châu Âu.

8. Giúp startup truy cập dữ liệu dễ dàng hơn

Trong các cuộc đàm phán về Đạo luật Dữ liệu châu Âu và Không gian dữ liệu theo ngành, Đức đặc biệt ủng hộ các biện pháp khuyến khích chia sẻ dữ liệu và các quyền truy cập dữ liệu để tạo ra các ưu đãi cho doanh nghiệp đồng thời đảm bảo tuân thủ các tiêu chuẩn về quyền riêng tư dữ liệu ở cấp độ Châu Âu và Đức.

Đức lên kế hoạch thành lập Viện Dữ liệu có tính đến những mối quan tâm đặc biệt của các startup và giúp việc truy cập dữ liệu dễ dàng hơn. Viện Dữ liệu sẽ đóng vai trò tích cực trong việc là trung gian dữ liệu thông qua các dự án thí điểm về các công cụ, chẳng hạn như quản lý dữ liệu. Các dịch vụ tư vấn

và sử dụng dữ liệu cũng nhắm mục tiêu cụ thể đến các startup và được điều chỉnh theo nhu cầu của họ nhằm tăng cường bảo mật theo quy định và pháp lý của không gian dữ liệu, mối quan hệ dữ liệu và liên kết dữ liệu với định hướng thực tế, đồng thời thiết lập và truyền đạt các phương pháp hay nhất.

Chính quyền liên bang sẽ đưa ra quyền pháp lý đối với Dữ liệu mở đối với Nhà nước và do đó giúp truy cập dữ liệu khu vực công dễ dàng hơn nhiều. Đồng thời, Dữ liệu mở sẽ được cung cấp ở định dạng có thể đọc được bằng máy và miễn phí thông qua các giao diện mở (API - giao diện lập trình ứng dụng, tải xuống hàng loạt), nếu có thể, hợp lý và được pháp luật cho phép.

Đức có kế hoạch cung cấp phiếu thưởng AI cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) nếu họ hợp tác với các startup áp dụng các công nghệ dựa trên AI. Các DNNVV thường vẫn miễn cưỡng triển khai các dự án AI. Các phiếu thưởng nhằm giảm rủi ro tài chính của DNNVV bằng cách chi trả một phần chi phí dự án dưới dạng một lần nếu DNNVV hợp tác với một startup.

Điều này đồng thời mang lại lợi ích cho cả DNNVV và startup. Việc kết nối giữa các startup và DNNVV sẽ được tăng cường thông qua các hình thức phù hợp (ví dụ: các sự kiện kết nối hoặc các cuộc thi tài trợ). Bằng cách này, các startup cũng sẽ được hỗ trợ để có được khách hàng.

Ở cấp quốc gia và châu Âu, Đức cũng sẽ thúc đẩy khung pháp lý thân thiện với đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực y tế nhằm cải thiện tính sẵn có của dữ liệu và cung cấp thử nghiệm, đào tạo và xác minh các thuật toán được chấp nhận về mặt pháp lý. Mục đích là để đảm bảo rằng dữ liệu y tế được xử lý theo cách có ý nghĩa và tuân thủ luật bảo vệ dữ liệu mà không cản trở sự đổi mới và cải tiến trong chăm sóc sức khỏe. Các quy tắc cho phép có thể củng cố niềm tin vào cách dữ liệu sức khỏe được sử dụng và góp phần xử lý dữ liệu an toàn.

Bên cạnh đó, để giúp truy cập dữ liệu dễ dàng hơn, Đức cũng sẽ giảm bớt sự không chắc chắn về mặt pháp lý trong việc áp dụng các đạo luật bảo vệ dữ liệu của Châu Âu nhằm mở rộng quy mô tổng hợp và ẩn danh dữ liệu bằng các giao thức và tiêu chuẩn kỹ thuật thống nhất nhất có thể. Điều này có thể mang lại lợi ích cho sự phát triển của các thị trường dữ liệu khả dĩ, do đó có thể tạo ra các khuyến khích cho việc sử dụng và chia sẻ dữ liệu.

Chính quyền liên ban cũng khuyến khích các cơ quan hành chính công có thể cùng nhau phát triển và thử nghiệm dữ liệu cũng như các trường hợp sử dụng AI kết hợp tác với lĩnh vực công nghệ. Điều này áp dụng cho các chương trình như chương trình 'AI cho Chính phủ' của GovTech Campus, nơi cung cấp cơ sở hạ tầng và năng lực tính toán cần thiết để thực hiện điều này với sự cộng tác của những hãng công nghệ nổi tiếng.

9. Tăng cường các chương trình thử nghiệm - giúp các startup tiếp cận dễ dàng hơn

Đức khởi xướng Luật Cơ chế thử nghiệm được thiết kế để tạo ra các điều kiện khuôn khổ thân thiện với đổi mới sáng tạo cho các cơ chế thử nghiệm. Điều này đạt được thông qua các tiêu chuẩn bao quát, các điều khoản thử nghiệm mới, kiểm tra điều khoản thử nghiệm ràng buộc và cơ chế một cửa để tư vấn cho các startup và các công ty khác.

Đồng thời, Chính quyền liên bang đặc biệt tính

đến các đặc điểm đặc biệt của các startup, chẳng hạn như khả năng mở rộng sau khi thử nghiệm cơ chế và bảo mật đầu tư.

Cùng với đó, Đức cũng cam kết thúc đẩy các quy tắc thân thiện với startup đối với các cơ chế thử nghiệm AI như một phần của quá trình soạn thảo Đạo luật AI của EU. Đức đang cố gắng triển khai đầy tham vọng các cơ chế thử nghiệm AI chủ yếu nhằm vào các startup.

Các cơ chế thử nghiệm mang lại tiềm năng đổi mới đáng kể cho nhiều ngành kinh tế, sự hợp tác giữa các doanh nghiệp đã thành lập, các startup, tổ chức nghiên cứu và chính quyền địa phương được coi là là yếu tố then chốt cho sự thành công của các dự án thử nghiệm. Chính vì lý do này, Đức đang khuyến khích các thành phố tự trị và các bang liên bang phát triển các ý tưởng về cơ chế thử nghiệm cũng như việc triển khai các cơ chế thử nghiệm. Đức cũng sẽ tiếp tục phát triển Mạng lưới Chương trình thử nghiệm và tập trung mạnh mẽ hơn nữa vào Giải thưởng Sáng tạo Chương trình thử nghiệm cho các startup. Mục đích là làm cho quyền tham gia vào các cơ chế thử nghiệm dễ dàng hơn cho các startup nói riêng.

10. Tập trung vào khởi nghiệp

Đức thúc đẩy mạng lưới của tất cả các bên liên quan trong hệ sinh thái khởi nghiệp. Để đạt được mục tiêu này, lần đầu tiên Chính quyền liên bang sẽ tổ chức 'Hội nghị Thượng đỉnh khởi nghiệp Đức' cùng với các bên liên quan. Đức cũng sẽ thiết lập một mạng lưới các điểm liên lạc cho các startup ở tất cả các bộ liên bang và cơ quan cấp dưới. Chính quyền liên bang sẽ tiếp tục đối thoại với tất cả các bên liên quan một cách thường xuyên. Điều này cũng áp dụng đặc biệt cho cuộc đối thoại giữa chính quyền liên bang và tiểu bang.

Các biện pháp tiếp theo để thúc đẩy khởi nghiệp bao gồm tiếp tục mở rộng Sáng kiến Trung tâm Kỹ thuật số theo khu vực và theo các chủ đề cũng như tiếp tục thúc đẩy sự hợp tác giữa các công ty đã thành lập, các startup và các trường đại học trong các trung tâm. Bên cạnh đó, Đức tập trung mạnh vào việc kết nối Sáng kiến Trung tâm Kỹ thuật số với các hệ sinh thái khởi nghiệp khác trong khu vực, cả trong nước và quốc tế. Khi thiết lập các trung tâm phát triển bền vững, ban đầu, Đức sẽ sử dụng các cấu trúc hiện có (chẳng hạn như các cấu trúc của Sáng kiến Trung tâm Kỹ thuật số) để cung cấp các dịch vụ tư vấn và thông tin liên quan đến tính bền vững dành riêng cho startup. Ngoài ra, việc kết nối các startup xanh với các công ty đã thành lập sẽ được thúc đẩy để đưa những đổi mới xanh ra thị trường nhanh hơn.

Đức liên kết mạng lưới các Trung tâm Kỹ thuật số DNNVV chặt chẽ hơn với các sáng kiến khởi nghiệp, để đảm bảo chúng cũng có thể được các startup sử dụng nhiều hơn. Khu vực nông thôn cũng sẽ được tính đến. Đặc biệt, Cơ quan Liên bang về Đổi mới Đột phá (SprinD GmbH) sẽ là đầu mối giải quyết những thách thức của các startup chủ yếu dựa trên tri thức có tiềm năng đổi mới đột phá. Nhu cầu của họ sẽ được giải quyết bởi SprinD và các giải pháp được tìm thấy với sự trợ giúp của mạng lưới các chuyên gia.

Các startup thuyết phục về mặt nội dung nhưng không được coi là có tiềm năng đổi mới đột phá trong đánh giá của SprinD có thể được kết nối với

các chương trình và nhà cung cấp vốn khác trên cơ sở thỏa thuận chuyển giao nghiên cứu. Bên cạnh đó, các công ty được SprinD hỗ trợ có khả năng dễ dàng truy cập vào công cụ tăng tốc của Hội đồng Đổi mới Châu Âu ('EIC Accelerator') thông qua cơ chế 'plug-in'.

Cơ sở GovTech ở Đức sẽ trở thành một nền tảng trung tâm cho việc ứng dụng và nhân rộng các giải pháp và công nghệ kỹ thuật số từ bối cảnh công nghệ cho chính quyền liên bang, tiểu bang và địa phương ('GovTech'). Tại Cơ sở GovTech ở Đức (lần đầu tiên ở Liên minh Châu Âu), các tổ chức hành chính, lĩnh vực công nghệ và xã hội có thể tìm thấy một trung tâm/điểm liên lạc trung tâm để chuyển giao các đổi mới công nghệ trong các cơ quan hành chính Nhà nước và công nhằm đẩy nhanh quá trình chuyển đổi kỹ thuật số của hành chính công.

Để đạt được mục tiêu này, GovTech Campus đang phát triển một hệ sinh thái đổi mới và khởi nghiệp, hệ sinh thái này sẽ kết nối với các cơ quan hành chính Nhà nước và công về các chủ đề đổi mới và công nghệ chiến lược đáp ứng nhu cầu hành chính công, chẳng hạn như AI, dịch vụ đám mây và giải pháp nguồn mở.

Với Cuộc thi Khởi nghiệp về Đổi mới Kỹ thuật số và Giải thưởng Khởi nghiệp Kỹ thuật số của năm, Đức tiếp tục trao giải thưởng cho các startup với khả năng hiển thị cao, số tiền thưởng hấp dẫn cũng như các cơ hội kết nối và huấn luyện rộng rãi. Ngoài ra, các hoạt động hiện tại sẽ được xem xét nhằm thúc đẩy sự tham gia của các startup một cách mạnh mẽ hơn. Một ví dụ là cuộc thi ý tưởng do 'Civic Innovation Platform' thúc đẩy, trao giải thưởng cho các startup và các tổ chức đối tác của họ vì các hoạt động đóng góp cho lợi ích chung.

Đức lên kế hoạch thành lập một phòng thí nghiệm đổi mới y tế kỹ thuật số linh hoạt để xác định những đổi mới trong công nghệ mới và thúc đẩy việc sử dụng dữ liệu y tế một cách có ý nghĩa. Các giải pháp kỹ thuật số và ý tưởng đổi mới từ các startup và DNNVV đủ điều kiện có thể được thử nghiệm trong lĩnh vực y tế ở giai đoạn đầu để sau đó có thể được chuyển sang chăm sóc đặc biệt./.

Nguyễn Lê Hằng

(theo Federal Ministry for Economic Affairs and Climate Action of Germany, 2022)

BỐN NĂNG LỰC QUAN TRỌNG ĐỂ ĐẠT TỚI THÀNH CÔNG CỦA CÁC STARTUP NÔNG NGHIỆP TRONG CÁCH MẠNG CÔNG NGHIỆP LẦN THỨ TƯ

Đối với các startup nông nghiệp, áp dụng các công nghệ mới đòi hỏi phải tập trung vào bốn năng lực quan trọng.

Công nghệ nhận dạng khuôn mặt Bovine, được phát triển thông qua hợp tác chiến lược giữa Cargill và một công ty công nghệ Ailen tên là Cainthus, đã trang bị cho các nông trại những chiếc máy ảnh thông minh có thể nhận dạng từng con bò trong đàn chỉ trong một vài giây dựa trên các đặc điểm khuôn mặt và mẫu ẩn. Được liên kết với phần mềm máy học, hệ thống sẽ xác định xem liệu con bò có ăn uống đủ hay có mắc bệnh không và có thể cảnh báo cho người nông dân thông qua ứng dụng điện thoại thông minh. Hệ thống này cũng có thể xem xét toàn bộ hành vi của đàn bò để xác định cách cấp thức ăn tốt nhất hoặc lên lịch nhốt hoặc thả bò ra đồng. Theo thời gian, nền tảng này học hỏi từ những gì nó quan sát và bắt đầu tự động hóa hơn việc chăm sóc cho mỗi con vật hàng ngày.

Cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư (CMCN 4.0) đang bắt đầu thay đổi cách mọi thành phần tham gia vào nông nghiệp, từ nông hộ cho tới tập đoàn toàn cầu, sản xuất thực phẩm và các sản phẩm liên quan. Sự lan tỏa của tám công nghệ thiết yếu, bao gồm cả trí tuệ nhân tạo (AI), blockchain, máy bay không người lái (drone) và Internet vạn vật (IoT), tới lĩnh vực nông nghiệp đã dẫn đến tăng sản lượng, giảm chi phí và tác động môi trường. Những công cụ này cũng tạo điều kiện để các trang trại áp dụng những sáng tạo mới dựa trên thực vật và tăng năng lực đối phó với những hiện tượng thời tiết khắc nghiệt và biến đổi khí hậu. Nguồn đầu tư vào nông nghiệp cũng ngày càng tăng.

Năm 2018, các startup công nghệ nông nghiệp (agritech) huy động được 16,9 tỷ USD, tăng 43% so với năm trước. Khi công nghệ tương thích và mạng không dây tốc độ cao lan tỏa nhanh hơn, các nhà khai thác viễn thông dự kiến sẽ đầu tư tới 1 nghìn tỷ USD vào cơ sở hạ tầng 5G tới năm 2025, thì việc áp dụng công nghệ liên quan đến nông nghiệp cũng sẽ tăng tốc.

Tuy nhiên, cuộc Cách mạng trong nông nghiệp này cũng đặt ra những yêu cầu mới đối với các nhà sản xuất và các tổ chức hỗ trợ họ. Để phát triển mạnh tới năm 2030 và xa hơn nữa, các công ty nông nghiệp phải cẩn thận lựa chọn công nghệ mới, để tránh lãng phí thời gian và tiền bạc, hoặc tệ hơn là bỏ lỡ những cơ hội quan trọng. Nhiều công ty cũng sẽ cần thay đổi cách tự tổ chức và ngành nghề kinh doanh để sử dụng tốt nhất các công nghệ này. Giải pháp thích hợp nhất cho tất cả những thách thức này đòi hỏi các công ty xác định vị trí của họ trong thế giới nông nghiệp số hóa, sau đó xác định và phát triển hệ thống năng lực phù hợp để có thể thành công.

CÁC NỀN TẢNG KỸ THUẬT SỐ CHO GIA SÚC TRANG TRẠI VÀ CÁC BẦY ROBOT

Chúng ta không thể biết chính xác thế giới sẽ như thế nào vào năm 2030, nhưng những xu hướng lớn hiện tại cho thấy con người sẽ sống ở thành phố nhiều hơn; thời tiết khắc nghiệt và nhiều thiên tai hơn; áp lực về nước ngọt, đất trồng trọt và các tài nguyên thiên nhiên khác lớn hơn; đánh bắt quá

mức, thời tiết trở nên nóng hơn và nước biển dâng cao. Tương lai có vẻ ảm đạm, nhưng với cách tiếp cận đúng đắn, các công ty nông nghiệp hoàn toàn có khả năng nuôi sống hành tinh trong tương lai gần, đồng thời giảm áp lực lên tài nguyên.

Một loạt các công nghệ hiện đang được phát triển. Ví dụ, một công ty Braxin cung cấp một hệ thống sử dụng drone và cảm biến IoT để thu thập dữ liệu về các cá thể lợn và môi trường của chúng. Hệ thống này cho phép người chăn nuôi lợn nhập thêm thông tin, chẳng hạn như trọng lượng của lợn hoặc sinh con, vào hệ thống bằng cách đơn giản là nói vào điện thoại của họ. Phân tích, được đồng bộ hóa trên toàn bộ hoạt động của người chăn nuôi lợn, cung cấp hình ảnh trực quan trên mọi công đoạn sản xuất. Nhờ đó, người nông dân có thể chia sẻ thông tin với các nhà cung ứng thức ăn và thuốc, hoặc thiết lập các chỉ số hiệu suất chính cho người giám sát và quản lý.

Một số công nghệ nông nghiệp 4.0 dường như bước ra từ khoa học viễn tưởng. Một công ty đang phát triển một bầy robot thu nhỏ tự trị có thể gieo hạt. Được điều khiển bởi máy tính bảng cầm tay của nông dân, vận hành với sự trợ giúp của các vệ tinh và phần mềm dựa trên điện toán đám mây, bầy robot này sẽ đặt từng hạt giống vào đúng vị trí với độ chính xác cao hơn các phương pháp hiện tại. Công nghệ này sẽ loại bỏ nhu cầu cần các thanh trồng, máy kéo và nhân viên lái máy kéo. Bởi vì bầy robot có thể điều chỉnh vị trí hạt giống đối với các điều kiện thay đổi, làm tăng năng suất, chi phí thấp hơn, tốc độ trồng nhanh hơn và giảm tác động đến môi trường.

Có quá nhiều công nghệ, sản phẩm và dịch vụ mới xuất hiện đến mức làm biến đổi toàn bộ lĩnh vực nông nghiệp. Để sẵn sàng thích ứng với tương lai này, các công ty nông nghiệp phải thực hiện các bước đi phù hợp từ ngay bây giờ.

KHÔNG CHỈ ĐƠN GIẢN LÀ SỐ HÓA CÁC MÔ HÌNH KINH DOANH HIỆN CÓ

Phản ứng phổ biến nhất của các công ty thường là gắn công nghệ mới vào các mô hình kinh doanh cũ, với hy vọng cải tiến các mô hình đó bằng các công cụ thông minh hơn và nhiều dữ liệu hơn.

Nhưng chiến thuật đó rất thiếu sót, khiến cho các mô hình cũ hoạt động tốt hơn là không đủ, không phải khi nào các công nghệ làm xuất hiện những mô hình hoàn toàn mới thì đều khiến cho các mô hình cũ đều trở nên lỗi thời. Ví dụ, nhiều công ty thuốc trừ sâu và phân bón đang sử dụng các công nghệ 4.0 để cung cấp các sản phẩm tốt hơn và bán chúng nhanh hơn. Điều này tưởng chừng như là một câu chuyện kinh doanh thành công, nhưng "canh tác chính xác", sử dụng cảm biến IoT, hình ảnh trên không 3D có độ phân giải cao từ drone, và phân tích AI để phân tích các đặc tính của đất và hành vi của cây trồng tới từng centimet vuông, sẽ sớm làm giảm đáng kể nhu cầu phân bón và thuốc trừ sâu.

Cách tiếp cận tốt hơn cho các công ty sản xuất này đó là khám phá và phát triển những mô hình kinh doanh mới này, từ đó tạo ra các thị trường mới. Thay vì tìm kiếm một sản phẩm tốt hơn, các công ty nên tìm các giải pháp tốt hơn cho những vấn đề mà khách hàng của họ gặp phải, cho dù những khách hàng đó là nông dân, nhà cung ứng nông nghiệp hay người tiêu dùng cuối. Nhiều giải pháp thành công sẽ tập hợp các sản phẩm và dịch vụ từ nhiều công ty, thay vì chỉ sử dụng các sản phẩm được sản xuất bởi một nhà cung cấp giải pháp.

Để xác định cung cấp giải pháp nào và cung cấp giải pháp theo cách nào, các công ty cần hiểu hoàn toàn về vị thế cạnh tranh hiện tại của họ, bao gồm cả điểm mạnh và điểm yếu. Sau đó, các nhà lãnh đạo có thể xác định phân khúc họ muốn cạnh tranh trong hệ sinh thái nông nghiệp trong tương lai. Dù chọn vị trí cạnh tranh nào, họ sẽ cần những năng lực phù hợp để giành chiến thắng. Đổi mới hữu cơ, liên doanh, ươm tạo và mua lại đều nên được xem xét áp dụng để trở thành được một doanh nghiệp có tinh thần học hỏi và phát triển.

BỐN NĂNG LỰC ĐỂ THÀNH CÔNG TỚI NĂM 2030 VÀ XA HƠN

Các công ty sẽ cần những năng lực khác nhau, tùy thuộc vào vị trí cạnh tranh mà họ chọn. Nhưng đối với hầu hết mọi thành phần tham gia vào lĩnh vực nông nghiệp, bốn năng lực chính sau sẽ giữ vai trò là nền tảng để đạt tới thành công

Tạo ra "gì đó" từ dữ liệu thông qua hoạt động số hóa và phân tích nâng cao

Số hóa có lẽ là ví dụ rõ ràng nhất về cách các công nghệ 4.0 có thể và sẽ vượt lên khỏi việc đơn giản là làm cho các mô hình kinh doanh truyền thống hoạt động tốt hơn. Các công nghệ mới đang định hướng một chuỗi giá trị nông nghiệp hoàn toàn mới, với các doanh nghiệp kỹ thuật số tại mỗi liên kết của chuỗi đang khai thác các luồng doanh thu mới. Các công ty nông nghiệp nhìn xa trông rộng này không chỉ nắm bắt và khai thác dữ liệu. Họ còn giúp khách hàng tìm ra dữ liệu họ cần và cách có được dữ liệu đó; họ cũng giúp chuẩn hóa và phân tích dữ liệu để nhận dạng các mẫu và đưa ra các khuyến nghị. Nói cách khác, họ tạo ra "gì đó" từ những luồng dữ liệu mà rất nhiều doanh nghiệp khác hiện "chết chìm" trong đó.

Trong thực tế, sản xuất ra "gì đó" thường có nghĩa là áp dụng các phân tích để vận hành thiết bị hiệu quả hơn; xác định công thức thức ăn chính xác hơn; quản lý sức khỏe động vật; tạo thị trường; và quản lý logistics tốt hơn, đưa ra giá, hiệu suất của khách hàng, và nhiều hơn nữa. Ví dụ, ngoài bán thiết bị nông trại, startup John Deere còn tăng cường bán kèm dịch vụ quản lý dữ liệu.

Hệ thống Trung tâm hoạt động của startup cho phép nông dân thu thập dữ liệu từ thiết bị (dù thiết bị đó có do Deere sản xuất hay không), xem và phân tích dữ liệu đó trên bảng điều khiển, chia sẻ dữ liệu với các đối tác (bao gồm cả tập hợp các nhà cung cấp dịch vụ như phần mềm, bên thứ ba) và vận hành máy móc từ xa. Đối với Deere và các công ty tương tự khác, phân tích dữ liệu không chỉ tập trung vào chi phí và hướng tới cắt giảm. Mà nó đã trở thành một năng lực chiến lược có thể tạo ra các mô

hình kinh doanh mới.

Tham gia và dẫn dắt những hệ sinh thái hợp tác mới

Bất kỳ một công ty nào cũng không thể thu thập, quản lý, phát triển và sử dụng tất cả các nguồn dữ liệu và tất cả các công nghệ mới mà các mô hình kinh doanh nông nghiệp mới nổi phụ thuộc. Các siêu trang trại và nhà máy sinh học tự trị có thể sẽ sớm cung cấp thực phẩm cho nhân loại hơn? Những điều này đòi hỏi sự tham gia của nhiều thành phần tham gia, từ các tập đoàn, các startup đến những người nông dân, hợp tác cùng nhau. Các công ty nông nghiệp hàng đầu sẽ có kỹ năng hợp tác với các công ty khác, dù lớn hay nhỏ, và với các trường đại học và các nguồn đổi mới khác để xác định xu hướng và tận dụng tri thức bên ngoài. Họ sẽ là những tổ chức "hướng ngoại", với tầm nhìn hình thành một cách đồng bộ các hệ sinh thái nông nghiệp mới. Và họ sẽ sử dụng nghiệp vụ mua bán và sáp nhập hoàn thiện các khoảng trống trong các mô hình kinh doanh dựa trên CMCN 4.0.

Sự hợp tác phải luôn luôn được bắt nguồn từ đánh giá khách quan của công ty về những điểm mạnh của mình và phân khúc mà công ty sẽ có ưu thế trong việc tận dụng những điểm mạnh của đối tác bên ngoài. Ví dụ, một công ty có thể mạnh về chế biến thực phẩm nhưng cần đối tác có kiến thức về công thức thực phẩm. Công ty khác có thể có R&D tiềm năng nhưng cần các đối tác để đưa các phát minh của mình tới thị trường. Bí quyết ở đây là hiểu được vai trò của mình trong chuỗi giá trị nông nghiệp trong tương lai, rồi sau đó xây dựng các mối quan hệ đối tác và thực hiện các thỏa thuận để tăng cường vai trò đó.

Hãy xem xét cách McDonald (ở cuối chuỗi giá trị nông nghiệp) gần đây mua lại một startup AI của Israel có tên Dynamic Yield. Startup này có năng lực rất giỏi trong việc sử dụng phân tích để cá nhân hóa các tùy chọn của khách hàng. McDonald sẽ sử dụng các công cụ của startup này để thay đổi các menu được định hướng thông qua kỹ thuật số dựa trên thời điểm trong ngày, thời tiết, mức độ bận rộn của nhà hàng và các món đang hot trong thực đơn. Khi một khách hàng đặt món, hệ thống AI sẽ ngay lập tức đề xuất các món kèm khác để bổ sung cho nó. Sử dụng dữ liệu mà nó thu thập, hệ thống sẽ tự cải thiện hiệu suất của chính nó theo thời gian.

Đổi mới mô hình kinh doanh dựa trên những thế mạnh cốt lõi

Mỗi công ty, dù trong hay ngoài lĩnh vực nông nghiệp, đều muốn được đổi mới hơn. Nhưng những công ty chiến thắng sẽ là những công ty biết đặt những nỗ lực của họ dựa trên nền tảng hiểu biết đúng đắn về sức mạnh và văn hóa doanh nghiệp hiện tại của họ. Ví dụ, Cargill đã góp phần phát triển một giải pháp blockchain nguồn mở để cung cấp các công cụ kỹ thuật số cho các trường hợp sử dụng chuỗi cung ứng, bao gồm an toàn thực phẩm và truy xuất nguồn gốc. Do hệ thống này là nguồn mở, nên nó không bán độc quyền các sản phẩm của Cargill. Nhưng công ty đang đặt mình vào trọng tâm của đổi mới toàn cầu, kết nối với các nhà cung ứng và khách hàng tiềm năng và vì thế tạo cho mình tiềm năng để giúp định hình blockchain phù hợp với lợi ích của công ty.

Dù chuyên môn là gì, các công ty nông nghiệp cũng sẽ phải cần các phương thức để sàng lọc, đánh giá và ưu tiên các công nghệ mới nổi một cách

có hệ thống. Họ cũng sẽ cần hợp tác đa chức năng để xác định tốt hơn, nhanh chóng phát triển và thực hiện các ý tưởng tốt nhất; R&D nội bộ và các đơn vị công nghệ có khả năng nhanh chóng xây dựng các chương trình thí điểm; và cách tiếp cận linh hoạt để đưa những ý tưởng hứa hẹn nhất tới thị trường một cách nhanh chóng, dựa trên các vòng phản hồi liên tục tận dụng lợi thế của đầu vào khách hàng trong thế giới thực. Thử nghiệm một loạt các giải pháp, "thất bại sớm" ở các ý tưởng ít hứa hẹn và tái phân bổ lại vốn và các tài nguyên khác cho người chiến thắng cũng gửi vai trò rất quan trọng đối với các công ty.

Kiếm tiền từ tính bền vững

Tính bền vững không chỉ là một ý tưởng tốt mà còn là một trong những cơ hội mang lại lợi nhuận lớn nhất cho ngành nông nghiệp. Một nghiên cứu được Liên Hiệp Quốc hỗ trợ, đã đặt giá trị tiềm năng của các cơ hội kinh doanh liên quan đến thực phẩm và tính bền vững ở mức trị giá 2,3 nghìn tỷ USD tới năm 2030. Những cơ hội như vậy không chỉ dừng ở ngưỡng tiếp thị. Chúng dựa vào việc giảm chất thải thực phẩm; cải cách sản phẩm và bao bì; phát triển phân bón mới và những cách chính xác hơn để cải thiện đặc tính của cây trồng; quản lý trang trại, rừng và đại dương với tác động nhỏ hơn; thúc đẩy tưới vi sinh; và tăng ủ phân và thu năng lượng.

Để thành công với những cơ hội này và các cơ hội khác nữa, các công ty phải hiểu được những kỳ vọng xã hội, những biến đổi sinh thái và tiến bộ công nghệ đằng sau chúng. Họ phải có khả năng định lượng tính bền vững của các sản phẩm và hoạt động của mình và tích hợp tính bền vững vào tất cả các quyết định đầu tư và kinh doanh của họ. Ví dụ, Coca-Cola và Unilever đều đặt ra các mục tiêu bền vững đầy tham vọng và có thể đo lường được: Coca-Cola sẽ thu thập và tái chế lượng thải tương đương với mỗi chai hoặc hộp mà công ty này bán ra trên toàn cầu tới năm 2030, còn Unilever sẽ giảm tác động môi trường của công ty này (được định lượng chẳng hạn như khí nhà kính, sử dụng nước và đóng gói) tới một nửa, cũng vào năm 2030. Định lượng các mục tiêu theo cách này đòi hỏi phải tích hợp các số liệu phi tài chính vào các mô hình kinh doanh và hoạch định chiến lược tầm xa. Đáng chú ý, tính bền vững đòi hỏi cả ba năng lực nền tảng khác: dữ liệu và phân tích hàng đầu, hợp tác xuyên suốt chuỗi giá trị và đổi mới nội bộ.

CÁC CÔNG TY BẮT ĐẦU THẾ NÀO

Sẵn sàng thích ứng với một thế giới mới là một nhiệm vụ khó khăn, nhưng nhiều công ty nông nghiệp, cũng như các công ty công nghệ, công nghiệp và logistics mà họ làm việc, đang nhanh chóng chuyển đổi. Cho dù một công ty đã hoàn toàn nỗ lực thực hiện các giải pháp công nghiệp 4.0 hay mới chỉ bắt đầu hiểu được nhu cầu, thì bốn bước sau có thể giúp đưa công ty đi đúng hướng và bắt kịp với xu hướng mới trong tương lai:

1. Định vị trong hệ sinh thái nông nghiệp 4.0 trong tương lai: nơi bạn sẽ có khả năng cạnh tranh và giành chiến thắng tốt nhất.

2. Đánh giá các lỗ hổng hiện tại ở bốn năng lực chính và các năng lực cụ thể khác.

3. Đề ra phương hướng để thu hẹp những khoảng trống để giành chiến thắng ở chính vai trò của mình trong hệ sinh thái trong tương lai, với một chương trình đầu tư cụ thể, cho dù thông qua tăng trưởng hữu cơ, liên doanh hoặc mua lại.

4. Phát triển văn hóa, dựa trên những thế mạnh hiện có nếu có thể, sắp xếp toàn bộ doanh nghiệp xoay quanh những năng lực mới và tốt hơn. Bằng cách chọn đúng điểm để cạnh tranh trong hệ sinh thái nông nghiệp của tương lai, và xây dựng các năng lực phù hợp để giành chiến thắng, những công ty nông nghiệp thành công có thể tiếp tục phát triển mạnh đến năm 2030 và xa hơn thế nữa./.

Phương Anh

(Theo strategy-business magazine)