

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 1.2020



TIN TỨC SỰ KIỆN

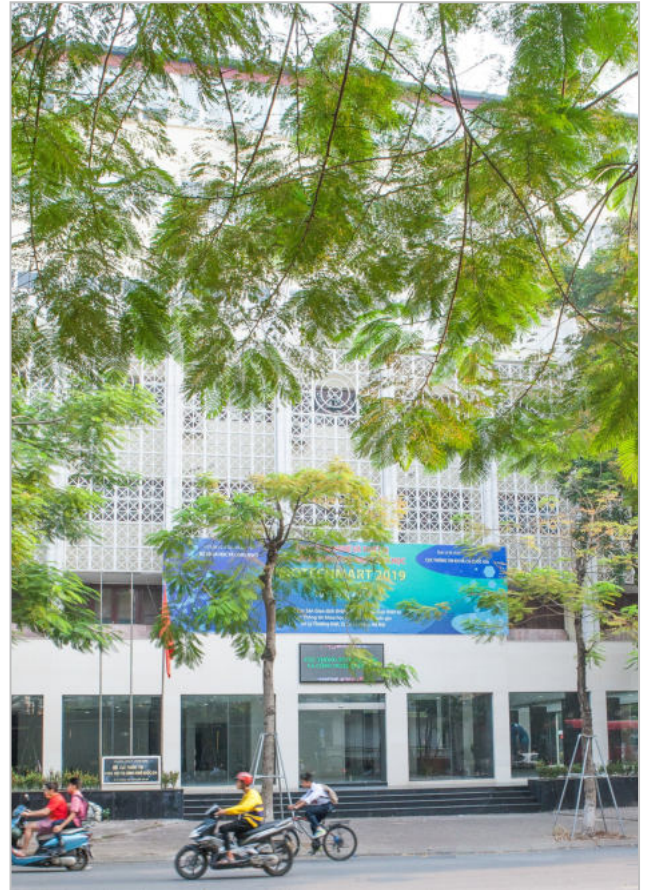
- 01 Top 10 sự kiện nổi bật của startup Việt Nam năm 2019
- 02 Năm 2020: Tiếp tục đẩy mạnh các giải pháp cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia
- 03 Tại sao 2020 là năm cho các công ty khởi nghiệp công nghệ tại Việt Nam
- 04 Startup Việt Nam đi tìm dòng vốn ngoại

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Smartlog: Chìa khóa cho ngành logistics thời kỳ 4.0
- 06 10 xu hướng công nghệ nổi bật tại CES 2020

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp sáng tạo: Những thách thức và lựa chọn chính sách (P1)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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

10 SỰ KIỆN NỔI BẬT CỦA STARTUP VIỆT NAM NĂM 2019



TOP 10 SỰ KIỆN NỔI BẬT CỦA STARTUP VIỆT NAM NĂM 2019

(SIHUB) - 2019 là năm Việt Nam chứng kiến nhiều thay đổi lớn trên mọi mặt của đời sống và kinh tế-xã hội. Trong số đó, bức tranh khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo của các doanh nghiệp nước ta cũng trải qua những bước chuyển mình rõ rệt, để lại dấu ấn không chỉ trong phạm vi dải đất hình chữ S, mà còn trên cả các đấu trường quốc tế. Dưới đây là 10 sự kiện tiêu biểu của cộng đồng khởi nghiệp tại Việt Nam trong năm qua do Saigon Innovation Hub bình chọn.

1. Nghị quyết số 52-NQ/TƯ ngày 27-9-2019 của Bộ Chính trị về một số chủ trương, chính sách chủ động tham gia cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư.

Ngày 27-9-2019, thay mặt Bộ Chính trị, Tổng Bí thư Nguyễn Phú Trọng đã ký ban hành Nghị quyết số 52-NQ/TƯ về một số chủ trương, chính sách chủ động tham gia cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ

tư.

Với việc thông qua nghị quyết này, Việt Nam mong muốn hỗ trợ tối đa và ưu tiên đầu tư cả về khung pháp lý và các nguồn lực cho doanh nghiệp đổi mới sáng tạo, có yếu tố công nghệ, mà phần nhiều trong số đó chính là các startup. Bên cạnh đó, việc huy động nguồn vốn từ các nhà đầu tư nước ngoài và kinh doanh tại thị trường quốc tế cũng đã

trở nên dễ dàng hơn.

2. Startup Việt Abivin giành chức vô địch Startup World Cup 2019

Vượt qua các đại diện từ hơn 40 quốc gia, Abivin, startup cung cấp phần mềm quản lý chuỗi cung ứng tối ưu vận tải đến từ Việt Nam, đã xuất sắc giành giải nhất trị giá 1 triệu USD trong Cuộc thi về khởi nghiệp Startup World Cup 2019 do Fenox Ventures tổ chức tại San Francisco (Mỹ).

Thành công của Abivin tại một đấu trường quốc tế như Start World Cup đã phần nào khẳng định chất lượng khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam trên bản đồ thế giới.

3. Ngày hội Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia (Techfest Việt Nam 2019).

Diễn ra tại Hạ Long từ ngày 4-6/12/2019, Techfest Việt Nam 2019 thu hút sự quan tâm của hơn 200 doanh nghiệp khởi nghiệp tiềm năng, gần 200 nhà đầu tư trong và ngoài nước cùng 150 doanh nghiệp lớn, tập đoàn kinh tế và các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp.

Đáng chú ý, sau 3 ngày diễn ra sự kiện, có 250 cuộc kết nối giữa doanh nghiệp khởi nghiệp với nhà đầu tư, với mức quan tâm đạt gần 14 triệu USD.

4 Tuần lễ đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp TP. Hồ Chí Minh năm 2019 (WHISE 2019)

Là sự kiện thường niên do UBND TP.HCM phối hợp với Đại sứ quán Phần Lan tại Việt Nam chủ trì và do Sở Khoa học và Công nghệ TP.HCM và Thành đoàn TP.HCM tổ chức thực hiện, “Tuần lễ đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp TP. Hồ Chí Minh năm 2019” (WHISE 2019) gồm chuỗi 30 sự kiện diễn ra xuyên suốt từ ngày 12 đến 19/10/2019.

Với quy mô của tuần lễ lớn nhất trong hệ sinh thái khởi nghiệp TP.HCM, WHISE 2019 hướng tới tập trung giải quyết những vấn đề bức xúc của thành phố về ô nhiễm môi trường, ùn tắc giao thông, đẩy

mạnh khởi nghiệp đổi mới sáng tạo góp phần phát triển kinh tế - xã hội với các sự kiện như hội thảo khoa học Các giải pháp sáng tạo từ Phần Lan hướng tới thành phố thông minh hay cuộc thi MakeX Robotics Competition 2019.

5 Gala chung kết Startup Việt

Diễn ra tại TP HCM ngày 2/12, Gala chung kết Startup Việt 2019 đã thu hút hơn 1.000 khách tham dự, quy tụ nhiều sự kiện hấp dẫn đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp trẻ. Với chủ đề "Hành trình kỳ lân - Unicorn to be", Gala năm nay chứng kiến màn so tài giữa top 5 khi các đội thuyết trình và phản biện trực tiếp trước ban giám khảo để tìm ra quán quân cuộc thi.

Gala còn có sự tham gia của các tên tuổi lớn với vai trò là hội đồng giám khảo như ông Trương Gia Bình - Chủ tịch HĐQT Tập đoàn FPT, ông Phạm Phú Ngọc Trai - Nhà sáng lập và Chủ tịch công ty Tư vấn Kinh doanh Hội nhập Toàn cầu, Bùi Kim Thùy - Đại diện tại Việt Nam của Hội đồng Kinh doanh Mỹ - ASEAN, ông Trần Ngọc Thái Sơn - Sáng lập kiêm Chủ tịch HĐQT Tiki, ...

6 Vietnam Startup Day 2019

Là một trong những sự kiện khởi nghiệp chuyên sâu thường niên và lớn nhất tại Việt Nam, Vietnam Startup Day 2019 thu hút khoảng 10.000 lượt khách tham dự, quy tụ gần 200 dự án khởi nghiệp sáng tạo, nổi bật của Việt Nam và Quốc tế đến từ 11 quốc gia của 4 châu lục.

Mang sứ mệnh kết nối các nguồn lực sáng tạo và đổi mới mạnh mẽ, sự kiện năm nay bao gồm chuỗi 7 chương trình: Trình diễn ứng dụng công nghệ tương tác, Trưng bày mô hình khởi nghiệp tiêu biểu, Sàn Giao dịch & Đầu tư khởi nghiệp, Phiên kêu gọi vốn & Thuyết phục nhà đầu tư, Vòng Bán kết Vietnam Startup Wheel 2019, Vòng Chung kết.

7. Cuộc thi Khởi nghiệp toàn cầu

VietChallenge 2019

VietChallenge là cuộc thi khởi nghiệp đầu tiên dành cho người Việt trên khắp thế giới do Thành đoàn, Hội Liên hiệp Thanh niên Việt Nam TP. Hà Nội chủ trì, phối hợp cùng Hội Thanh niên sinh viên Việt Nam tại Hoa Kỳ và Văn phòng Đề án 844, Bộ Khoa học và công nghệ thực hiện. Vào ngày 8/9/2019, Vòng chung kết quốc tế cuộc thi VietChallenge 2019 đã diễn ra tại Học viện Công nghệ Massachusetts, Boston, Mỹ, với chiến thắng thuyết phục của đội Medlink, Startup phát triển nền tảng kết nối trực tiếp giữa các hãng Dược và Nhà thuốc.

8. Thông tư số 45/2019/TT-BTC quy định quản lý tài chính thực hiện Đề án 844 do Bộ Tài chính ban hành chính thức có hiệu lực

Việc thông tư 45/2019/TT-BTC về quản lý tài chính thực hiện Đề án 844 ra đời thể hiện nỗ lực của nhà nước và các cơ quan quản lý trong việc tạo điều kiện thuận lợi hơn cho để hỗ trợ sự phát triển của các hệ sinh thái khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo, cũng như góp phần giúp Đề án 844 được thực hiện ngày càng đúng định hướng và hiệu quả theo chỉ đạo ban đầu đã đề ra.

9. Techfest Việt Nam chính thức trở thành đối tác vùng của Startup World Cup (SWC)

Sau chiến thắng của đại diện Việt Nam tại SWC 2019, Ngày 12/9 tại Mỹ, Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp, Bộ Khoa học và Công nghệ đã ký biên bản ghi nhớ hợp tác với Pegasus Tech Venture (đơn vị tổ chức Startup World Cup). Theo đó, Techfest Việt Nam chính thức trở thành đối tác vùng của cuộc thi toàn cầu này. Được biết, hoạt động ký kết này nằm trong khuôn khổ Techfest Vietnam diễn ra tại Mỹ vào ngày 13/9. Sự kiện quy tụ nhiều startup Việt cùng đông đảo nhà đầu tư, 200 trí thức, doanh nhân và các chuyên gia đến từ vườn ươm Silicon Valley.

10. Ví Momo - startup công nghệ Việt lọt top gọi vốn lớn nhất khu vực

Theo dữ liệu của CBInsight, từ năm 2012 đến đầu năm 2019, có 8.500 thương vụ đầu tư với tổng số vốn 208 tỷ USD đổ vào các startup công nghệ tại khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Trong bảng xếp hạng 20 đại diện đến từ các quốc gia trong khu vực này được rót vốn nhiều nhất, Ví Momo, đại diện của Việt Nam đứng ở vị trí thứ 10, với số vốn 134 triệu USD tính đến tháng 2 năm nay.

góp phần vào sự phát triển của Việt Nam, đặc biệt trong cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 thông qua việc mở nhà máy tại Việt Nam và hỗ trợ công ty Việt Nam đến với Silicon Valley./.



NĂM 2020: TIẾP TỤC ĐẨY MẠNH CÁC GIẢI PHÁP CẢI THIỆN MÔI TRƯỜNG KINH DOANH, NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH QUỐC GIA

(Báo Đầu tư) - Ngày 01/01/2020, Chính phủ đã ban hành Nghị quyết số 02/NQ-CP về tiếp tục thực hiện những nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia năm 2020.

Cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh là một trọng tâm ưu tiên của Chính phủ trong những năm qua. Hằng năm, Chính phủ đã ban hành và quyết liệt triển khai nghị quyết chuyên đề về cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia. Các Bộ, ngành, địa phương ngày càng nhận thức được tầm quan trọng của cải cách hành chính, cải thiện môi trường kinh

doanh, chủ động và tích cực hơn trong việc thực hiện các nhiệm vụ, giải pháp thuộc trách nhiệm quản lý của mình.

Năm 2019, hầu hết các chỉ số xếp hạng chung của Việt Nam được cải thiện. Năng lực cạnh tranh quốc gia tăng 3,5 điểm và 10 bậc với 8/12 trụ cột tăng điểm và tăng nhiều bậc. Chỉ số Đổi mới sáng tạo tăng 3 bậc với 6/7 nhóm trụ cột tăng điểm. Môi

trường kinh doanh cải thiện 1,2 điểm. Năng lực cạnh tranh ngành du lịch cải thiện thêm 4 bậc. Tuy vậy, chất lượng môi trường kinh doanh và năng lực cạnh tranh của nước ta còn ở thứ hạng thấp, đứng thứ 5 hoặc thứ 6 trong ASEAN, đòi hỏi phải tiếp tục nỗ lực cải cách mạnh mẽ để đạt mục tiêu trong nhóm 4 nước đứng đầu ASEAN.

Theo Nghị quyết, năm 2020, để tạo sự chuyển biến mạnh mẽ về môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh, năng suất lao động góp phần thực hiện thắng lợi mục tiêu, nhiệm vụ kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội theo Nghị quyết của Quốc hội, Chính phủ ban hành Nghị quyết để tiếp nối Nghị quyết số 02 (năm 2019) và các Nghị quyết số 19 (các năm 2014 - 2018) về cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia,

Chính phủ phấn đấu đạt mục tiêu cải thiện thứ bậc trên các bảng xếp hạng: Môi trường kinh doanh theo xếp hạng EoDB (của WB) lên 10 bậc; Năng lực cạnh tranh theo xếp hạng GCI 4.0 (của WEF) lên 5 bậc; Đổi mới sáng tạo theo xếp hạng GII (của WIPO) lên 3 - 4 bậc; Chính phủ điện tử (của UN) lên 10 - 15 bậc.

Để đạt được các mục tiêu nêu trên, Chính phủ yêu cầu các Bộ, ngành, địa phương tiếp tục thực hiện đầy đủ, nhất quán và hiệu quả các nhiệm vụ, giải pháp theo các mục tiêu, chỉ tiêu cụ thể đề ra tại Nghị quyết số 02/NQ-CP ngày 01/01/2019. Các Bộ được phân công làm đầu mối theo dõi các bộ chỉ số và các Bộ, cơ quan được phân công chủ trì, chịu trách nhiệm đối với các nhóm chỉ số, chỉ số thành phần./.



TẠI SAO 2020 LÀ NĂM CHO CÁC CÔNG TY KHỞI NGHIỆP CÔNG NGHỆ TẠI VIỆT NAM

(Thông tin và truyền thông) - Các luồng đầu tư cho trí tuệ nhân tạo (AI) và công nghệ tài chính (Fintech) bắt đầu bùng nổ ở Việt Nam

Tại Việt Nam, lĩnh vực CNTT đang phát triển và chưa có dấu hiệu chậm lại, tiếp tục tạo ra doanh thu lớn cho các công ty trong và ngoài nước.

Đặc biệt, Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh, đã phát triển một hệ sinh thái CNTT mạnh mẽ và chứng kiến sự phát triển của các công ty khởi nghiệp. Trong khi đó, cũng phải kể đến dòng vốn đầu tư nước ngoài có sự tăng trưởng lớn.

Ứng dụng AI vào các sản phẩm marketing, dịch vụ và sản xuất công nghiệp của công ty Cổ phần Chainos.

Mới đây, tỉnh Bình Dương vừa cấp phép cho Dự án cung cấp dịch vụ Internet của Tập đoàn NTT, Nhật Bản với số vốn đăng ký là 171 triệu USD.

Tất cả những điều này cho thấy lĩnh vực CNTT ở Việt Nam còn nhiều tiềm năng và hứa hẹn.

Theo báo cáo kinh tế điện tử Đông Nam Á (e-Conomy Southeast Asia) năm 2019, tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế Internet Việt Nam là 40%, là quốc gia tiên phong trong lĩnh vực này cùng với Indonesia.

Có thể nói rằng, công nghiệp CNTT của Việt Nam

đã chín muồi với các cơ hội. Tuy nhiên, một câu hỏi mà nhiều nhà đầu tư và doanh nhân cũng sẽ đặt ra là những nhánh lĩnh vực nào có tiềm năng cao nhất để mang lại lợi nhuận lớn.

Theo những dữ liệu mới nhất, có thể nhận định bốn lĩnh vực CNTT sinh lợi nhất tại Việt Nam trong năm nay và thời gian tới.

Thương mại điện tử

Nghiên cứu về triển vọng thị trường kỹ thuật số (Digital Market Outlook) của Statista, cho biết gần 50 triệu người dùng Internet tại Việt Nam đã mua hàng tiêu dùng trực tuyến vào năm 2018. Mặc dù dữ liệu này là từ một năm trước, các số liệu thống kê gần đây cũng cho thấy xu hướng chuyển mạnh sang thương mại điện tử (TMĐT).

Đáng ngạc nhiên, mua hàng du lịch thống trị lĩnh vực này với du lịch điện tử trị giá 3,5 tỷ USD. Trong số hàng tiêu dùng, hàng điện tử và thời trang được mua nhiều nhất sau thực phẩm và đồ nội thất.

Các khách hàng tại Việt Nam thích các nền tảng phổ biến ở Đông Nam Á như Shopee và Lazada cho hầu hết các hoạt động mua sắm trên Internet của họ, trong khi các công ty trong nước như Sendo và Tiki cũng duy trì thị phần đáng kể trên thị trường.

Khoảng 70% doanh số TMĐT của Việt Nam là ở Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh. Tuy nhiên, kết nối Internet ở nông thôn đã được cải thiện rất nhiều trong những năm gần đây và điều này đã tạo ra một cơ hội tuyệt vời cho các nền tảng TMĐT nhắm mục tiêu vào khu vực đông dân nhất của Việt Nam.

Với tiềm năng to lớn như vậy, một ngành công nghiệp phụ trợ cho TMĐT đã xuất hiện ở Việt Nam.

Các nhà tiếp thị liên kết đang đóng vai trò là cầu nối giữa người tiêu dùng và nhà bán lẻ trực tuyến. Và chính các công ty này đang hợp tác với những công ty có ảnh hưởng trực tuyến khác nhau để tiếp thị phiếu giảm giá nhằm hướng nhiều khách hàng tới

thương hiệu của họ hơn.

Đồng thời, các nền tảng TMĐT nhắm mục tiêu vào các góc ngách khác nhau đang xuất hiện trên toàn quốc.

Trí tuệ nhân tạo (AI)

Mặc dù Việt Nam không phải là trung tâm của AI ở Đông Nam Á, tiềm năng phát triển công nghệ này là Việt Nam là rất lớn. Các ứng dụng của AI như Internet vạn vật (IoT) và học máy (Machine Learning) ở các lĩnh vực như chăm sóc sức khỏe, sản xuất, TMĐT và nông nghiệp có thể gặt hái những kết quả lớn cho tất cả các bên liên quan.

Ngay cả khi thiếu cơ sở hạ tầng, cơ sở dữ liệu và các nguồn lực lớn, các công ty vẫn đang triển khai các dự án AI.

Viettel ứng dụng AI trong việc ngăn chặn các cuộc tấn công của tội phạm mạng và hỗ trợ hoạt động bằng giải pháp bảo mật CNTT của họ. Và có nhiều công ty như vậy trong ngành CNTT Việt Nam cũng đang ứng dụng AI.

Tương tự như vậy, các công ty công nghệ quốc tế tạo ra các công nghệ AI cũng đang khám phá Việt Nam nhưng do thiếu nguồn nhân lực trình độ cao, nên tiến trình này đã khá chậm.

Tuy nhiên, năm 2020 sẽ là một năm của tự động hóa, dự kiến các dự án liên quan đến AI sẽ có được chỗ đứng quan trọng ở quốc gia Đông Nam Á này.

Công nghệ tài chính (Fintech)

Fintech vẫn là một trụ cột của toàn bộ nền kinh tế số Việt Nam. Với những nỗ lực hiện tại để thúc đẩy tăng trưởng, lĩnh vực này dự kiến sẽ đạt doanh thu 7,8 tỷ USD trong năm tới.

Tầng lớp trung lưu mới nổi của Việt Nam cùng với giá cước truy cập Internet phải chăng đã tạo ra một môi trường cho fintech phát triển mạnh. Khoảng 120 công ty hiện đang cung cấp các dịch vụ như thanh toán số, bảo hiểm và quản lý rủi ro.



Fintech của Việt Nam đã gây sự chú ý trên toàn thế giới với các công ty khởi nghiệp như Momo lọt top các công ty fintech hàng đầu và Money Lover xếp hạng đầu tiên trong các ứng dụng quản lý tài chính.

Trong tương lai, blockchain và tiền điện tử sẽ đóng một vai trò quan trọng trong lĩnh vực này. Các công ty như Kyber Network và TomoChain đã dẫn đầu trong việc làm cho giao dịch tiền điện tử trở nên dễ dàng hơn.

Khi thế giới nói chung xuất hiện với tiền điện tử, blockchain sẽ trở thành một phần không thể thiếu trong hệ sinh thái fintech Việt Nam.

Phần mềm dạng dịch vụ (SaaS)

SaaS (Software-as-a-Service) - một trong những dạng điện toán đám mây phổ biến nhất - được định nghĩa là mô hình phân phối dịch vụ ứng dụng phần mềm; trong đó nhà cung cấp không bán sản phẩm phần mềm mà bán dịch vụ dựa trên phần mềm đó. Nói đơn giản hơn, nhà cung cấp tạo ra và duy trì một phần mềm chạy trên nền web, và khách hàng có thể truy cập từ xa thông qua Internet sau khi trả một khoản phí đăng ký định kỳ (hàng tháng, quý, năm).

SaaS đóng một vai trò quan trọng trên thị trường dịch vụ điện toán đám mây Việt Nam, dự kiến đạt 291 triệu USD.

Công ty SaaS KiotViet gần đây đã huy động được nguồn vốn từ vòng gọi vốn Series A trị giá 6 triệu USD. Năm 2018, startup Base đã gọi được 1,3 triệu USD trong vòng gọi vốn trước Series A để mở rộng khu vực của công ty. Điều khá rõ ràng rằng các nhà đầu tư nhìn thấy tiềm năng trong phân ngành này.

Điện toán đám mây là một lựa chọn tiết kiệm chi phí cho các doanh nghiệp nhỏ không có tài nguyên để cài đặt phần cứng và phần mềm tiên tiến. Tuy nhiên, các doanh nghiệp lớn cũng đã chú trọng công nghệ này.

Với sự bùng nổ thương mại gần đây ở Việt Nam, có một nhu cầu lưu trữ dữ liệu trong nước ngày càng tăng và điều này đã tạo ra một thị trường lớn về B2B dựa trên SaaS.

Nền kinh tế mở rộng của Việt Nam sẽ thúc đẩy tăng trưởng hơn nữa trong lĩnh vực SaaS, tạo không gian cho nhiều công ty khởi nghiệp và doanh nghiệp nhỏ cung cấp giải pháp phần mềm của bên thứ ba./.



Thương vụ VNPAY gọi vốn 300 triệu USD là điển hình của startup Việt Nam khi gọi vốn

STARTUP VIỆT NAM ĐI TÌM DÒNG VỐN NGOẠI

(TheLEADER) - Sự thiếu hụt về vốn và tiếp cận các nguồn vốn khiến các doanh nghiệp khởi nghiệp gặp rất nhiều rủi ro và có thể đóng cửa bất cứ lúc nào. Trong bối cảnh đó, dòng vốn ngoại được xem là cứu cánh cho nhiều startup Việt Nam hiện nay.

Điểm sáng từ tinh thần khởi nghiệp của người Việt

Cục Quản lý đăng ký kinh doanh thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư (KH&ĐT) cho biết, năm 2019, số lượng doanh nghiệp thành lập mới và số vốn đăng ký tiếp tục đạt mức cao so với các năm trước. Cụ thể, cả nước có 138.139 doanh nghiệp thành lập mới, số vốn đăng ký là 1.730.173 tỷ đồng, tăng 5,2% về số doanh nghiệp và tăng 17,1% về số vốn đăng ký so với năm 2018.

"Trong giai đoạn 2016 - 2019, mỗi năm có thêm trên 126.000 doanh nghiệp thành lập mới, tăng gấp 1,6 lần so với giai đoạn 2011 - 2015", ông Bùi Anh Tuấn, Cục trưởng Cục Quản lý đăng ký kinh doanh nhận xét.

Về vốn đăng ký, cơ quan đăng ký kinh doanh cho biết, vốn bình quân trên một doanh nghiệp năm 2019 đạt 12,5 tỷ đồng, tăng 11,2% so với năm 2018. Tổng số lao động đăng ký của các doanh nghiệp thành lập mới là 1.254.368 lao động, tăng 13,3% so với 2018.

Tổng số vốn đăng ký bổ sung vào nền kinh tế trong năm 2019 là hơn 4 triệu tỷ đồng, tăng 3% so với năm 2018, bao gồm: vốn đăng ký của doanh nghiệp thành lập mới là hơn 1,73 triệu tỷ đồng, vốn đăng ký tăng thêm của các doanh nghiệp là 2,27 triệu tỷ đồng (giảm 5,6% so với năm 2018) với 40.076 doanh nghiệp đăng ký tăng vốn.

"Điểm sáng này thể hiện tinh thần khởi nghiệp kinh doanh của Việt Nam đang tăng lên mạnh mẽ", Bộ trưởng Bộ KH&ĐT Nguyễn Chí Dũng nhấn mạnh. Theo người đứng đầu cơ quan tham mưu Chính phủ về phát triển doanh nghiệp, niềm tin, kỳ vọng của các doanh nghiệp và nhà đầu tư đã có mức tăng đáng kể. Trong đó, 76% tổng số doanh nghiệp có kế hoạch tăng đầu tư, mở rộng thị trường trong năm 2020, 49% lãnh đạo doanh nghiệp APEC tại Việt Nam bày tỏ "rất lạc quan" về tăng trưởng doanh thu, cao hơn mức trung bình trong khối APEC là 34%.

Tỉ lệ khởi nghiệp thất bại vẫn còn cao

TS. Đinh Việt Hòa, Hiệp hội khởi nghiệp quốc gia phân tích, phần lớn các doanh nghiệp khởi nghiệp của Việt Nam có tinh thần khởi nghiệp rất cao nhưng kinh nghiệm quản trị doanh nghiệp thì còn rất yếu và thiếu. Có những doanh nghiệp năng lực tài chính tốt nhưng vẫn có thể đóng cửa vì năng lực quản trị tài chính lại không tốt. Cùng với đó, doanh nghiệp khởi nghiệp còn thiếu tầm nhìn chiến lược, thiếu tư duy về thị trường.

Một nguyên nhân khách quan mà ông Hòa đưa ra là môi trường kinh doanh của Việt Nam còn tồn tại nhiều hạn chế. Trong bối cảnh hội nhập, hàng hóa từ nước ngoài tràn vào Việt Nam với số lượng lớn, chất lượng tại tốt hơn, trong khi khả năng cạnh tranh của nhiều doanh nghiệp Việt lại yếu. Điều này dẫn đến hàng hóa không tiêu thụ được, thị phần hàng hóa của Việt Nam bị sản phẩm nước ngoài lấn át, cạnh tranh gay gắt...

Bên cạnh đó là sự thiếu hụt về vốn và tiếp cận các nguồn vốn của doanh nghiệp khởi nghiệp. Bởi đây là yếu tố sống còn của các doanh nghiệp. Thiếu vốn, doanh nghiệp sẽ gặp rất nhiều rủi ro và có thể đóng cửa bất cứ lúc nào.

Ông Hòa cho rằng: "Để góp phần vào sự thành công của doanh nghiệp khởi nghiệp, nên chăng, Nhà nước có những chính sách đặc biệt chấp nhận rủi ro đối với các ngân hàng cho các doanh nghiệp khởi nghiệp vay để khi họ gặp khó khăn thì cần "bơm" vốn cho họ, truyền cho họ một chút máu thì doanh nghiệp ấy có thể sống lại và đi tiếp".

Theo bà Phan Hoàng Lan, Cục phát triển thị trường và doanh nghiệp, Bộ Khoa học và Công nghệ, hiện nay, nhiều chính sách liên quan đến khởi nghiệp của Việt Nam còn đang rất mới, để hoàn thiện khung pháp lý cũng như chính sách hỗ trợ thì phải cần khoảng 3 năm nữa mới xong. Ví dụ như việc tài trợ dành cho khởi nghiệp, hiện tại gần như chỉ tài trợ cho những khoản liên quan đến nghiên cứu phát triển. Còn những khoản liên quan đến tìm hiểu thị trường như thế nào, đi ra nước ngoài ra sao thì hiện tại chưa có khoản chính sách hỗ trợ.

Bà Phan Hoàng Lan cho biết: "Việc toàn cầu hóa trong đầu tư khởi nghiệp là xu hướng không chỉ ở Việt Nam mà trên thế giới đều có cả. Không phải nước nào cũng có đủ nguồn lực để đầu tư nhiều dành cho khởi nghiệp. Trên thế giới có hàng loạt doanh nghiệp khởi nghiệp tỷ USD, nguồn tiền đó ở những nước như Việt Nam rất khó có được".

Theo bà Lan, một trong những lý do khiến nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp phải đóng cửa sớm là do nhiều nhà đầu tư Việt Nam còn e ngại, không dám mạnh tay đầu tư cho các doanh nghiệp khởi nghiệp vì mức độ rủi ro cao. Họ quan niệm rằng, trong 10 doanh nghiệp khởi nghiệp thì có tới 9 doanh nghiệp sẽ "chết". Do đó, đối tượng doanh nghiệp này đã

"non" lại còn gặp rất nhiều khó khăn trong việc huy động nguồn vốn. Điều này dẫn đến việc doanh nghiệp bị chết yểu là không tránh khỏi.

Cởi bỏ nút thắt cho doanh nghiệp khởi nghiệp

Bà Thạch Lê Anh, Nhà sáng lập Vietnam Silicon Valley (VSV), đánh giá lượng vốn đang chảy vào startup Việt tương xứng với mức độ phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp hiện tại của đất nước. So với cách đây 7 năm, quy mô vốn đã phát triển đáng kể. Đơn cử tại VSV, vào năm 2012, mỗi startup được tổ chức này đầu tư chỉ 10.000 USD thì con số hiện tại cũng phải 50.000 USD.

"Singapore là thị trường vốn mạo hiểm nhiều nhất khu vực. Còn Hàn Quốc cũng là nước trong nhóm đầu về rót vốn đầu tư vào Việt Nam", bà Anh chỉ ra hai thị trường vốn triển vọng mà các startup có thể tăng cường tiếp cận.

Bà Trương Lý Hoàng Phi, Tổng giám đốc VinTech City, đơn vị quản lý VinTech Fund cũng cho rằng, đã đến lúc các startup Việt cần chủ động, không chỉ dừng ở bước là mong muốn thành một phần của cộng đồng khởi nghiệp thế giới.

"Đối với tôi startup Việt bây giờ không chỉ nhìn ra thế giới mà đã hoà vào thế giới. Tôi nghĩ đã đến lúc chúng ta có thể nói chúng ta là một phần của thế giới rồi", bà Trương Lý Hoàng Phi lạc quan.

Trong khi đó, bà Lê Hoàng Uyên Vy, ối tác điều hành của ESP Capital, tán đồng việc tích cực đi gọi vốn nước ngoài bởi các startup Việt cũng không kém tiềm năng nhưng thiếu cơ hội tiếp cận đủ vốn cần thiết.

"Trong thương mại điện tử, chúng ta vừa có Sendo gọi được 61 triệu USD và Tiki thì nhỉnh hơn con số đó một chút. Tuy nhiên, hãy nhìn sang lân cận, hai startup thương mại điện tử của Indonesia đã gọi được tỷ USD. Vấn đề của chúng ta là không tìm đủ được lượng vốn cần thiết", bà Vy nêu ví dụ.

Tuy nhiên, Tiến sĩ Phạm Hồng Quát lưu ý, gọi vốn từ tư nhân khó khăn hơn rất nhiều so với đi tìm vốn tài trợ hay tự bỏ vốn. Do đó, việc ra nước ngoài tìm vốn cần có hợp tác của nhiều bên và sự chuẩn bị kỹ càng từ các khâu ý tưởng, ươm tạo, huấn luyện, đào tạo, tăng tốc... để có được những startup chất lượng./.



SMARTLOG: CHÌA KHÓA CHO NGÀNH LOGISTICS THỜI KỲ 4.0

Tại Việt Nam, hoạt động logistics đang trên đà phát triển sôi động. Động lực lớn nhất thúc đẩy quá trình phát triển này đó là ngành bán lẻ, thương mại điện tử và các kênh giao hàng B2C. Chính những yêu cầu ngày càng lớn để đáp ứng nhu cầu vận chuyển, giao hàng cho khách hàng dẫn đến ngành logistics phải chuyển đổi cũng như phải đầu tư rất nhiều vào con người, công nghệ và mạng lưới. Hơn nữa, Việt Nam đang trở thành nhà sản xuất lớn, phục vụ xuất khẩu nhiều sản phẩm cho các quốc gia trên thế giới. Rất nhiều nhà máy đã và đang chuyển đến Việt Nam, các tập đoàn đa quốc gia coi Việt Nam như một địa chỉ quan trọng trong chuỗi cung ứng toàn cầu.

Để đáp ứng nhu cầu di chuyển và phân phối hàng hóa đi toàn cầu, logistics được coi như yếu tố “sống còn”, quyết định đến tương lai của doanh nghiệp cũng như nền kinh tế nói chung. Điều này cũng tạo cơ hội phát triển cho các startup công nghệ trong lĩnh vực logistics. Smartlog là startup Việt Nam tiên phong về phát triển các giải pháp CNTT phục vụ cho hoạt động vận hành logistics. Các giải pháp

smartlog đang từng bước thay đổi cách vận hành logistics theo xu hướng cách mạng công nghiệp 4.0, từ đó giúp khách hàng nâng cao chất lượng dịch vụ và cải thiện hiệu quả vận hành nội bộ.

Nhà sáng lập và CEO của smartlog là anh Đỗ Huy Bình, người có trên 15 năm kinh nghiệm về quản lý chuỗi cung ứng logistics. Ngay từ khi còn ngồi trên giảng đường Đại học, Đỗ Huy Bình đã bén duyên với logistics một cách tình cờ và quyết tâm theo đuổi niềm đam mê của mình. Huy Bình nhớ lại: “Cái duyên với logistics theo mình đến bây giờ. Ngay từ khi mới ra trường, mình đã dành thời gian học hỏi kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực này của các công ty đa quốc gia và nghĩ cách tìm kiếm những tiến bộ, kinh nghiệm, ứng dụng tốt nhất của các công ty để giúp doanh nghiệp Việt Nam có thể nâng cao lợi thế cạnh tranh”.

Anh đã từng làm việc tại một số công ty đa quốc gia và trong quá trình đó, Huy Bình đã xây dựng một vài dự án khởi nghiệp cho riêng mình, trong đó có tầm ảnh hưởng lớn nhất là Tạp chí chuỗi quản trị cung ứng đầu tiên của Việt Nam - Vietnam Supply

Chain Insight (VSCI). Đây là dự án tâm huyết của Huy Bình, ra đời từ năm 2008 với mục tiêu: (1) chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm về chuỗi cung ứng/logistics (2) kết nối cộng đồng làm việc trong cùng lĩnh vực. Tạp chí VSCI đã nhận được sự hưởng ứng của cộng đồng doanh nghiệp dịch vụ logistics (Damco, DHL, Gemadept, Tân Cảng, Vinafco, ITL Kepple, Sotrans...), Hiệp hội doanh nghiệp Logistics Việt Nam (VLA) và các doanh nghiệp sản xuất, xuất nhập khẩu. VSCI là một dự án độc lập, được sự hậu thuẫn của Smartlog Việt Nam cùng các chuyên gia giàu kinh nghiệm trong ngành cung ứng/logistics nhằm đem lại cập nhật công nghệ, ý tưởng và những chuyển động mới trong ngành logistics và chuỗi cung ứng cho cộng đồng doanh nghiệp. Huy Bình cho biết, đây là quãng thời gian anh có cơ hội được tiếp cận với rất nhiều doanh nghiệp Việt Nam, giúp anh tập hợp những kiến thức, kinh nghiệm để hình thành nên một công ty công nghệ mà smartlog đang thực hiện như ngày nay.

Cùng với VSCI, cũng lãnh đạo công cuộc chuyển đổi Gemadept - một công ty ở "tầm" địa phương trở thành công ty tiên phong trong cung cấp dịch vụ khai thác cảng và logistics lớn nhất tại Việt Nam thông qua chiến lược phát triển kinh doanh, mở rộng mạng lưới kho hàng, mở rộng mạng lưới vận tải và triển khai các giải pháp CNTT. Bên cạnh đó, anh cũng tham gia rất nhiều các dự án triển khai hệ thống logistics phức hợp cho các công ty lớn như Ajinomoto, Unicharm, Masan, Vinmart, Kinh đô...

Với kinh nghiệm trên 15 năm trong ngành, là chuyên gia có kỹ năng chuyên môn và nghiên cứu chuyên sâu về vận hành, cải tiến kho hàng cũng như trung tâm phân phối, tối ưu hóa chuỗi cung ứng cùng với sự thấu hiểu về những khó khăn mà các doanh nghiệp logistics Việt Nam đang gặp phải, sau nhiều dự án đã thực hiện, anh đã quyết định khởi nghiệp

với một dự án mới có tên smartlog - một công ty phát triển các giải pháp CNTT phục vụ cho hoạt động vận hành logistics tại Việt Nam.

Về sự ra đời của smartlog, Huy Bình chia sẻ: "Thời điểm 10-20 năm trước, logistics tại Việt Nam là một ngành rất lạc hậu, có rất nhiều lãng phí, yếu kém trong ứng dụng công nghệ, nâng cao năng lực cạnh tranh. Bản thân mình làm trong ngành nên hiểu rất rõ những vấn đề mà logistics Việt Nam gặp phải. Chính điều đó đã thôi thúc mình nghĩ đến ý tưởng phải làm gì đó để giúp các doanh nghiệp Việt Nam giải quyết các bài toán của họ và ứng dụng CNTT là giải pháp ngắn nhất, nhanh nhất".

Nói về smartlog, Huy Bình cho biết, hiện công ty mang đến cho doanh nghiệp 3 giải pháp chính:

1. Giải pháp quản lý vận tải (Smartlog Transport Management System-STM)

Đây là giải pháp được smartlog phát triển nhằm đáp ứng những ứng dụng CNTT phù hợp với đặc thù của các doanh nghiệp vận tải Việt Nam. Với các giải pháp thông minh như hệ thống quản lý các hoạt động vận tải dựa trên công nghệ điện toán đám mây và ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI), hệ thống dễ dàng tích hợp với hệ thống quản lý kho để cập nhật thông tin giữa các hệ thống dễ dàng. Những lợi ích nổi bật của giải pháp như: hệ thống quản lý vận tải từ đầu đến cuối, từ đơn hàng đến khi xuất hóa đơn, tự động hóa và tối ưu hóa, lập kế hoạch vận tải bằng giải thuật thông minh, cập nhật thông tin theo thời gian thực (theo tín hiệu GPS trên xe) và thiết bị mobile, hỗ trợ tính chi phí vận tải...

2. Giải pháp quản lý kho hàng (Smartlog Warehouse Management System - SWM)

Đây là ứng dụng giải thuật thông minh, tối ưu hóa quy trình vận hành của kho hàng, giúp giám sát và quản lý hoạt động vận tải, hỗ trợ vận hành dễ dàng hơn, giảm thiểu sai sót. Đặc biệt, Mobile app quản lý



Anh Đỗ Huy Bình - CEO Dự án smartlog. Ảnh: M.P.

kho hàng của smartlog cho phép hiển thị hàng tồn kho ngay trên đơn đặt hàng. Số lượng hàng hóa tự động điều chỉnh tăng/giảm tương ứng mỗi lần nhận hàng, bán hàng hay nhập kho. SWM xử lý đơn hàng linh hoạt với rất nhiều tính năng đáng chú ý: quét mã vạch bằng camera, tìm kiếm thông tin bằng giọng nói, kết nối bluetooth với máy in hóa đơn...

3. Sàn giao dịch vận tải (Smartlog Transport Exchange System - STX)

Đây là nơi kết nối giữa chủ hàng và các hãng kinh doanh vận tải uy tín. Chủ hàng chỉ cần vài thao tác đơn giản để upload đơn hàng theo tình trạng đơn hàng. Chủ hàng sẽ liên tục được cập nhật chi phí thấp nhất theo thời gian thực, từ đó bảo đảm đơn hàng theo đúng kế hoạch và lộ trình. Còn đối với các đơn vị vận tải, với hàng nghìn đơn hàng được upload lên STX mỗi ngày, người vận chuyển có cơ hội tiếp cận với những chủ hàng lớn nhất Việt Nam. Bên cạnh đó, chủ xe cũng có thể quản lý phương tiện của mình qua hệ thống STM.

Công ty ứng dụng công nghệ AI và Machine

Learning để tìm ra lời giải tối ưu, sát với thực tế, tiết kiệm chi phí cho doanh nghiệp. Giá trị lớn nhất của Smartlog mang đến cho doanh nghiệp ở 3 khía cạnh: Tính tự động hóa; Tính tối ưu hóa và tính tích hợp hóa.

Khi mới hình thành, Huy Bình đã định hình sứ mệnh cho smartlog: “Xây dựng hệ sinh thái về giải pháp logistics doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp đều có thể sử dụng giải pháp quản lý hoạt động, vận hành logistics hợp lý về chi phí và phù hợp với đặc thù ngành vận, kho vận của Việt Nam. Bất kỳ doanh nghiệp nào khi cần logistics là sẽ nghĩ đến smartlog như một đối tác quan trọng, tin cậy”.

“Chúng mình may mắn khi có được sự ủng hộ của các doanh nghiệp đầu ngành trong lĩnh vực logistics trong khởi nghiệp dự án, đây là một trong những nền tảng đầu tiên cho sự thành công của dự án” - Huy Bình nói.

Không thành công nào không trải qua khó khăn, vất vả. Với smartlog cũng không ngoại lệ, từ khó khăn về thị trường, vốn cho đến công nghệ. Anh Bình

chia sẻ: “Giai đoạn đầu (khi hình thành ý tưởng và thực hiện ý tưởng), khó khăn lớn nhất mình gặp phải, đó là những gì trong đầu mình cho rằng là đúng nhưng thực tế lại hoàn toàn khác xa. Cũng như nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp khác, vấn đề tìm được đội ngũ tốt, có đam mê và sẵn sàng chiến đấu cùng vượt qua những thử thách là một thách thức với smartlog, đặc biệt trong 2-3 năm đầu. Về công nghệ, do đặc thù lĩnh vực công nghệ thay đổi rất nhanh nên đội ngũ của công ty thường xuyên phải nắm bắt, chọn lọc những công nghệ thích hợp để đưa vào các sản phẩm công ty. Có những công nghệ không thể áp dụng ngay vào những sản phẩm khách hàng đang sử dụng nên nhóm phát triển công nghệ của smartlog phải tạo ra một môi trường riêng độc lập với môi trường hiện có để thử nghiệm, sau khi cảm thấy công nghệ thích hợp, đem lại lợi ích thiết thực cho khách hàng mới đưa ra thực tế.

Một doanh nghiệp khởi nghiệp muốn tạo được uy tín trên thị trường thì phải được duy trì bằng chất lượng và lợi ích mà dịch vụ, sản phẩm mang lại cho khách hàng. Chính quan điểm đó đã “dẫn lối” cho các thành viên của smartlog luôn có tầm nhìn xa để đưa các giải pháp tiên phong cho khách hàng.

“Bất kỳ thị trường nào cũng có sự cạnh tranh và đó cũng là động lực cho sự phát triển, với smartlog, cạnh tranh là nền tảng để giúp công ty tốt hơn,” Huy

Bình cho biết.

Sau những cố gắng, nỗ lực, các giải pháp của smartlog được nhiều doanh nghiệp đón nhận và phản hồi tích cực. Đến nay, hơn 50 công ty cung cấp dịch vụ logistics và chủ hàng lớn tại Việt Nam sử dụng hệ sinh thái của smartlog. Trên 10.000 xe tải, đầu kéo container đang lưu thông qua hệ thống quản lý vận tải (STM), gần 800.000 m² diện tích kho hàng, trung tâm phân phối vận hành trên hệ thống quản lý kho vận. Đặc biệt, năm 2019, smartlog là đơn vị Logtech Việt Nam duy nhất vinh dự được trao giải thưởng “Sao Khuê” với Giải pháp quản lý vận tải STM.

Smartlog định vị có thể cung cấp giải pháp toàn diện, tạo nên một nền tảng cho phép các doanh nghiệp có thể khai thác công nghệ như một công cụ quản trị hữu hiệu. Smartlog kỳ vọng trong 5-10 năm nữa sẽ có hàng nghìn doanh nghiệp tham gia, giúp ngành logistics trở nên hiệu quả, hiện đại và cạnh tranh hơn trên thị trường Việt Nam.

Với tinh thần khởi nghiệp mạnh mẽ, không ngại khó, smartlog đã thực sự tạo ra một hệ sinh thái logistics đem lại nhiều giá trị, giúp cho các doanh nghiệp Việt Nam tối ưu hóa nguồn lực, từ đó nâng cao khả năng cạnh tranh, góp phần thúc đẩy sự phát triển của ngành logistics nói riêng và phát triển kinh tế đất nước nói chung.

Minh Phương



10 XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ NỔI BẬT TẠI CES 2020

Với lĩnh vực công nghệ, năm mới luôn được khởi đầu với một màn trình diễn đặc sắc. Đó là CES, Triển lãm công nghệ tiêu dùng thường niên tại Las Vegas với những màn hình TV cực đại và vô vàn thiết bị tiện ích từ khắp nơi trên thế giới, tạo nên giai điệu mới cho xu hướng công nghệ trong năm.

Do công nghệ ngày càng trở nên gắn kết với đời sống, các buổi triển lãm của CES cũng trở nên gần gũi hơn. Từng là một sự kiện chủ yếu để triển lãm những thiết bị âm thanh và video thể hệ mới, CES giờ đây trở thành một diễn đàn quốc tế giới thiệu các PC thể hệ mới nhất, các hệ thống tự lái, các thiết bị đeo, các thiết bị ngôi nhà thông minh và bất cứ thiết bị nào có gắn chip.

CES năm 2020 được tổ chức vào ngày 7 tháng 1 đặc biệt có sức hút với những màn hình có độ phân giải cao hơn bao giờ hết và những thiết bị có tốc độ

hoạt động cực nhanh. Chưa kể những công nghệ đang trong quá trình chuyển hóa như 5G, trí tuệ nhân tạo và blockchain. Cả ba công nghệ này đều hiện diện rất rõ nét tại triển lãm năm nay. Ngoài ra, năm nay còn chứng kiến sự xuất hiện ngày càng nổi của ngành công nghiệp ô tô và du lịch, công nghệ thực phẩm và đời sống. Dưới đây là 10 xu hướng công nghệ quan trọng nhất tại CES 2020.

1. LÀN SÓNG STREAMING VIDEO MỚI

Cuộc chiến Streaming (phát trực tuyến) đang ngày trở nên nóng và CES 2020 sẽ là một chiến

trường lớn giữa những công ty như Quibi và NBCUniversal, những công ty này sẽ ra mắt dịch vụ Peacock trong năm nay. Cả hai công ty sẽ có cơ hội trình diễn sản phẩm của mình trước khách hàng, nêu chi tiết loại hình nội dung mà dịch vụ phát trực tuyến của họ sẽ cung cấp khi họ ra mắt dịch vụ này vào mùa xuân - và chắc chắn rất nhiều người nổi tiếng sẽ tham dự. Do rất nhiều người đang ngày càng quan tâm tới Netflix, nên các dịch vụ sẽ tăng lên gấp bội. Thật vậy, mọi thứ đang ngày càng trở nên phức tạp hơn, nhưng người tiêu dùng cũng sẽ có nhiều lựa chọn hơn bao giờ hết.

2. DU LỊCH ĐƯỢC NÂNG TẦM

Được gọi là Hiệu ứng Đi xa: Công nghệ luôn giữ vai trò rất quan trọng đối với du lịch, nhưng nhiều khách du lịch ngày nay vừa am hiểu công nghệ lại vừa rất thích môi trường trực tuyến, và tạo ra cơ hội để đổi mới. Sự đổi mới này không chỉ bó gọn ở "hành lý thông minh" với pin và các loại túi đặc biệt để cắm sạc - các công ty vận tải nổi bật như Delta, giờ đây tự coi mình là người bán trải nghiệm và không chỉ là hoạt động từ điểm A đến điểm B mà Delta được kỳ vọng sẽ tận dụng công nghệ để cung cấp tất cả các loại hình dịch vụ chứ không chỉ các chuyến bay.

3. QUYỀN RIÊNG TƯ

Khi những tranh cãi về quyền riêng tư dữ liệu ngày càng kịch liệt, các kỳ CES trước đây vốn có xu hướng gây ảnh hưởng lớn đến các công ty công nghệ không thuộc Hoa Kỳ, lại không chú trọng tới vai trò định hướng của mình. Tuy nhiên, xu hướng này đã thay đổi ở CES 2020, với một số hội thảo bàn tròn phát trực tiếp sẽ giải quyết vấn đề này một cách trực tiếp. Những hội thảo này sẽ bao gồm một hội nghị trực tiếp với sự tham gia của Erin Egan, Giám đốc về lĩnh vực quyền riêng tư của Facebook, và Jane Horvath, Giám đốc cấp cao về quyền riêng tư toàn cầu của Apple. Luật SB-327 của bang California vừa

có hiệu lực từ ngày 1 tháng 1 năm 2020 chắc chắn sẽ được mở xẻ trong hội nghị. Luật này yêu cầu các thiết bị nhà thông minh phải có sự bảo vệ "hợp lý" quyền riêng tư của người dùng.

4. CÔNG NGHỆ TV: MICROLED, MINI-LED VÀ 8K

Bạn cho rằng công nghệ TV đạt đỉnh với công nghệ 4K? Hãy nghĩ lại: Các nhà chế tạo TV sẽ luôn tìm ra những cách mới để bán cho bạn những chiếc TV với màn hình lớn hơn, nhiều pixel hơn và các tính năng được cho là ngoại lai. Hầu hết TV hiện tại sử dụng công nghệ LCD hoặc OLED, trong đó công nghệ OLED thường tốt hơn nhưng giá thành cao hơn. Một công nghệ mới hơn có tên MicroLED, đang được Samsung thúc đẩy mạnh mẽ, đang trở thành đối thủ đáng gờm của OLED. Công nghệ này chưa sẵn sàng ra mắt năm ngoái, nhưng dự kiến sẽ đến tay người tiêu dùng vào năm 2020.

Tuy nhiên, tại CES 2020, tập đoàn TCL của Trung Quốc trình làng một công nghệ mới gọi là Mini-LED. Mini-LED thực ra là một phiên bản cải tiến của màn hình LCD có đèn nền LED khá phổ biến hiện nay, nhưng hình ảnh được cải thiện để Tivi màn hình mini-LED giống với Tivi OLED và MicroLED nhưng với giá rẻ hơn nhiều.

Sẽ không có CES nào hoàn hảo nếu không có màn hình TV với độ phân giải "vô lý": các màn hình 8K không mới, nhưng năm nay chúng xuất hiện phổ biến hơn tại CES 2020 hơn bao giờ hết. Mặc dù rất khó sở hữu một chiếc (hầu như không có bất cứ kênh TV nào phát ở màn 8K và ở khoảng cách xem thông thường, mắt người không thể nhận ra những cải tiến), nhưng không nghi ngờ gì nữa, chắc chắn nó sẽ trở thành người kế nhiệm 4K.

5. CẢM BIẾN TIÊN TIẾN THỨC ĐẨY CÔNG NGHỆ Y TẾ THẾ HỆ MỚI

Những tiến bộ của công nghệ chip và không dây



năng lượng thấp đã mang lại lợi ích cho thiết bị đeo và công nghệ y tế. Do đó, CES 2020 tràn ngập các cảm biến tinh vi, bao gồm các thiết bị có thể quét và đo lượng tiêu thụ calo, mức glucose, mức phân tâm của người lái, nhiệt độ cơ thể và thậm chí cả thời điểm đi đại tiện tiếp theo của bạn. Đó còn chưa tính tới công nghệ ngủ, từ đệm thông minh cho tới những thiết bị giảm căng thẳng giúp bạn ngủ nhanh hơn.

6. CÔNG NGHỆ 5G

CES không thực sự là triển lãm về công nghệ di động, nhưng tất cả các công ty công nghệ tham gia vào lĩnh vực thiết bị di động đều có mặt tại triển lãm và công nghệ 5G đang bắt đầu phủ sóng mọi thứ. Mặc dù sẽ không có nhiều mẫu điện thoại mới tại CES, nhưng công nghệ 5G sẽ được nhắc đến nhiều. Tại CES, chúng ta sẽ được nghe về cách 5G được sử dụng trong các ý tưởng có tầm nhìn lớn như thành phố thông minh và các cơ sở hạ tầng khác. Bên cạnh đó, sẽ có những thảo luận nhỏ hơn về modem và điểm nóng 5G mới.

7. SINH TRẮC HỌC

Đây là lần đầu tiên CES cho phép những người đăng ký tham dự nhận diện ID của họ bằng nhận dạng khuôn mặt. Nhưng sự hiện diện của sinh trắc học tại triển lãm không chỉ thể hiện ở mẹo quảng cáo này và việc sử dụng dấu vân tay và các tín hiệu sinh trắc học khác như một biện pháp bảo mật thuận tiện đã vượt ra ngoài điện thoại, khóa cửa, khóa móc, khóa xe đạp hay bất cứ vật gì dùng để khóa. Một nhà cung cấp thậm chí đang tiếp thị một loại khóa cảm ứng "không dấu vân tay".

8. TAI NGHE NHIỀU CHỨC NĂNG HƠN

Một cặp tai nghe không dây thực sự là sản phẩm chiến lược của bất kỳ nhà sản xuất tai nghe nào, nhưng để thực sự thách thức sản phẩm AirPods của Apple, những nhà sản xuất này cần phải có nhiều cải tiến hơn. Nhiều nhà sản xuất đang cung cấp những loại tai nghe có tuổi thọ pin tốt hơn, thiết kế thể thao hơn, giảm tiếng ồn tốt hơn và nhiều chức năng tốt hơn. Một tiến bộ lớn trong những năm gần đây là tai

nghe giờ đây có thể gặp đôi giống như máy trợ thính.

9. SẠC SÁNG TẠO

Chừng nào chúng ta còn sử dụng các thiết bị điện tử, chúng ta sẽ cần phải sạc chúng. Các bộ sạc không dây, bộ kết nối mới như USB-C và các cải tiến trong phòng thí nghiệm đang thúc đẩy công nghệ sạc tiến bộ và tại CES 2020 sẽ có tất cả các loại pin và ổ cắm hứa hẹn sẽ sạc thiết bị của chúng ta nhanh hơn từ các phích cắm nhỏ hơn. Ít nhất một nhà cung cấp đang trưng bày những loại pin dẻo, có thể làm cho các thiết bị đeo trong tương lai đẹp hơn.

10. TÍNH BỀN VỮNG LÀ MÀU ĐEN MỚI

Từ robot nhặt rác trên bãi biển cho đến bảng điều khiển trên tầng nóc tạo ra nước từ năng lượng mặt

trời, triển lãm sẽ mang đến cho các công ty có ý thức về vấn đề sinh thái một nơi để tỏa sáng. Đó không chỉ là các công ty khởi nghiệp như John Deere lần đầu tiên xuất hiện ở CES năm ngoái, trở lại với nhiều sản phẩm về việc giảm sử dụng hóa chất trong canh tác. Mà còn cả những công ty như Impossible Food, đang thực hiện nhiệm vụ thay thế thịt từ vật nuôi bằng mô phỏng dựa trên thực vật, cũng sẽ quay trở lại triển lãm để tự tin tuyên bố trở thành một công ty công nghệ trưởng thành trong lĩnh vực này.

Phuong Anh (Theo Forbers)

<https://www.forbes.com/sites/petepachal/2020/01/05/10-tech-trends-to-watch-at-ces-2020/#4caffb5b5a20>



THỨC ĐẨY TINH THẦN KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO: NHỮNG THÁCH THỨC VÀ LỰA CHỌN CHÍNH SÁCH (P1)

Khu vực doanh nghiệp năng động, đặc biệt là các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo, được công nhận là động lực dẫn dắt nền kinh tế, ngày càng phụ thuộc vào nghiên cứu và phát triển (NC&PT) và thương mại hóa các kết quả của nó. Mục tiêu tạo ra các điều kiện pháp lý, quy định và thể chế có lợi cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo là một thách thức đặc biệt đối với các nền kinh tế kế hoạch tập trung để tái thiết một lần nữa các thiết lập cho nền kinh tế thị trường.

TỔNG QUAN

Trong các nền kinh tế thị trường mới nổi (các quốc gia đang chuyển đổi) của khu vực UNECE, tăng trưởng kinh tế bền vững dựa trên đổi mới sáng tạo đã được coi là mục tiêu chính của chính sách của chính phủ. Ở các nước giàu tài nguyên, các nhà hoạch định ngày càng nhận ra rằng phát triển kinh tế dựa trên xuất khẩu khó có thể bền vững do sự biến động nhu cầu và giá cả của thị trường bên ngoài. Ở

các quốc gia nghèo tài nguyên, không có lựa chọn nào khác ngoài phát triển dựa trên đổi mới sáng tạo khi bắt đầu chuyển đổi.

Trong nền kinh tế thị trường, thương mại hóa kết quả NC&PT là trung tâm của quá trình đổi mới liên tục. Thương mại hóa kết quả NC&PT có thể được định nghĩa là quá trình để một sáng chế trở thành một sản phẩm hoặc dịch vụ có thể được bán trên thị trường mang lại lợi nhuận đầu tư cho công ty thương

mại hóa. Thương mại hóa liên tục nuôi dưỡng quá trình đổi mới, đó là mấu chốt của tăng trưởng kinh tế bền vững.

Theo nghĩa rộng, tiềm năng đổi mới sáng tạo chịu ảnh hưởng của phạm vi NC&PT, đây là yếu tố quyết định các sáng chế và đổi mới sáng tạo được thương mại hóa; số lượng và chất lượng nguồn nhân lực NC&PT, điều này phụ thuộc vào số lượng trường đại học và các tổ chức nghiên cứu và chất lượng giáo dục; môi trường pháp lý và thể chế có lợi cho đổi mới sáng tạo, bao gồm quyền sở hữu ổn định; sự độc lập của tư pháp; các quy tắc minh bạch và đơn giản, và chi phí đăng ký và hoạt động của doanh nghiệp thấp; và sử dụng rộng rãi các công nghệ thông tin và truyền thông (CNTT-TT). Những yếu tố này ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh của các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo và do đó xác định nhu cầu đổi mới.

Các dữ liệu tìm được cho thấy có một khoảng cách nhất định giữa tiềm năng đổi mới sáng tạo của hầu hết các nền kinh tế thị trường mới nổi (EME) và của các nền kinh tế thị trường phát triển. Mặc dù có truyền thống tốt về giáo dục đại học ngành khoa học tự nhiên, những vị trí tiên tiến trong một số lĩnh vực nghiên cứu cũng như một đội ngũ mạnh mẽ các nhà khoa học được đào tạo bài bản, các nền kinh tế kế hoạch tập trung trước đây tụt hậu so với các nước OECD về số lượng các nhà nghiên cứu, tuyển sinh đại học và mức chi tiêu cho NC&PT trên mỗi người dân. Khoảng cách này, các điều kiện khác là như nhau, làm hạn chế những đổi mới sáng tạo được thương mại hóa.

Đồng thời, sự khác biệt giữa hai nhóm nền kinh tế này vượt xa các chỉ số đo lường đầu vào trong quá trình đổi mới. Các nền kinh tế thị trường mới nổi cũng tụt hậu về hiệu quả của việc chuyển đổi các yếu tố đầu vào thành các đổi mới sáng tạo được thương mại hóa.

Môi trường kinh doanh nói chung, thường được đặc trưng bởi gánh nặng hành chính cho các doanh nghiệp, vi phạm quyền sở hữu và tham nhũng, tạo ra những khuyến khích kém hiệu quả cho khởi nghiệp và thương mại hóa nghiên cứu.

Một trở ngại lớn cho đổi mới sáng tạo và thương mại hóa dường như là sự liên kết và hợp tác không đầy đủ giữa cộng đồng khoa học và ngành công nghiệp. Đây là một thiếu sót đáng kể vì trong các nền kinh tế hiện đại, mô hình đổi mới tuyến tính đã trở nên không hiệu quả và sự tương tác giữa các bên liên quan tham gia vào đổi mới sáng tạo là chìa khóa cho thành công. Ngoài ra, các liên kết yếu kém giữa ngành công nghiệp và cộng đồng khoa học, các rào cản pháp lý và quyền tài sản không rõ ràng đã kìm hãm đầu tư tư nhân vào NC&PT, dẫn đến việc bằng sáng chế cho những đổi mới sáng tạo của các trường đại học và tổ chức nghiên cứu thấp không tương xứng. Mối liên kết giữa ngành công nghiệp và cộng đồng khoa học cần được tăng cường để đảm bảo rằng hoạt động nghiên cứu dự đoán và tận dụng được nhu cầu của thị trường.

Thúc đẩy chuyển giao công nghệ (thông qua cấp phép hoặc bán quyền sở hữu trí tuệ) từ các trường đại học cho các công ty tư nhân sẽ tạo điều kiện cho sự hợp tác giữa cộng đồng khoa học và doanh nghiệp. Việc thành lập văn phòng chuyển giao công nghệ tại các trường đại học có thể đóng góp cho nỗ lực này. Các biện pháp khuyến khích tinh thần kinh doanh của các trường đại học có thể là một biện pháp không kém phần quan trọng. Để thúc đẩy các doanh nghiệp phái sinh (spin-off), các trường đại học nên có chính sách rõ ràng về quyền sở hữu đối với bằng sáng chế, có các khuyến khích tài chính cho các nhà nghiên cứu thành công. Những khuyến khích này có thể được đưa vào trong một thỏa thuận giữa tổ chức nghiên cứu và nhà sáng chế để chia sẻ doanh thu được tạo ra bởi sáng chế được cấp bằng

sáng chế.

Để đảm bảo thương mại hóa hiệu quả hơn và thúc đẩy khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, các bên liên quan trong các nền kinh tế thị trường mới nổi cần khuyến khích các liên kết cộng đồng khoa học - ngành công nghiệp. Những cách thức và phương tiện để đạt được điều này bao gồm phát triển hợp tác trong NC&PT thông qua các dự án đổi mới sáng tạo mở hoặc liên doanh nghiên cứu. Cộng đồng doanh nghiệp nên tham gia tích cực hơn trong việc tư vấn chương trình giảng dạy đại học và các cơ hội việc làm hiện tại và trong tương lai. Đồng thời, chương trình giảng dạy các môn khoa học nên bao gồm các khóa học về đào tạo khởi nghiệp. Việc lưu động nhân sự giữa các tổ chức nghiên cứu và các công ty tư nhân cũng có thể đóng góp cho sự hợp tác hiệu quả của họ.

Nhu cầu huy động vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) và các doanh nghiệp phái sinh đổi mới sáng tạo có thể được đáp ứng thông qua nhiều nguồn khác nhau, phản ánh nhu cầu thay đổi của các công ty đổi mới sáng tạo ở các giai đoạn phát triển khác nhau. Các trung gian tài chính chuyên biệt, như các thiên thần kinh doanh và các công ty đầu tư mạo hiểm, đã xuất hiện ở các nền kinh tế thị trường phát triển để giải quyết những thách thức tài chính cụ thể của các công ty đổi mới sáng tạo. Tuy nhiên, các hình thức tài chính này chưa được phát triển tốt ở các nền kinh tế thị trường mới nổi và cần sự hỗ trợ của chính phủ.

Chính phủ nên tạo điều kiện phát triển các mạng lưới thiên thần kinh doanh quốc gia và những liên kết của họ với các tổ chức nghiên cứu và trường đại học. Các quy định cũng nên khuyến khích sự tham gia của các công ty đầu tư mạo hiểm vào tài trợ giai đoạn đầu, bao gồm cả thông qua các quỹ công-tư. Chính phủ cần tạo điều kiện cho sự hợp tác chặt chẽ hơn

giữa các loại hình nhà đầu tư khác nhau để đảm bảo việc tài trợ liên tục, phù hợp với nhu cầu của các công ty khởi nghiệp ở các giai đoạn khác nhau trong vòng đời của họ. Đầu tư vốn mạo hiểm của công ty cũng nên được thúc đẩy vì nó có thể giúp thu hẹp khoảng cách tài chính do thiếu sự phát triển trên thị trường tài chính. Các khoản tài trợ công nên được sử dụng làm vốn hạt giống, đặc biệt là ở các thị trường mới nổi, nơi các nguồn tài chính tư nhân có thể đặc biệt khan hiếm.

Kinh nghiệm quốc tế cho thấy các DNNVV công nghệ cao phát triển và trưởng thành nhanh hơn khi có các tổ chức hỗ trợ đổi mới sáng tạo hiệu quả. Các vườn ươm doanh nghiệp và công viên khoa học, là trụ cột ở giai đoạn đầu phát triển của DNNVV, nên được thành lập có tính đến đặc thù của nền kinh tế địa phương. Đặc biệt, các công viên khoa học, có lợi thế giống như các trường đại học, cho phép các nền kinh tế địa phương gặt hái hiệu quả hiệp lực của việc liên kết các doanh nghiệp nhỏ đổi mới sáng tạo, các tổ chức nghiên cứu công cộng và các công ty lớn.

Khuyến khích đổi mới sáng tạo và thương mại hóa kết quả NC&PT nên là một phần quan trọng trong chính sách của chính phủ trong các lĩnh vực khoa học, giáo dục, sở hữu trí tuệ và khởi nghiệp. Nỗ lực này có thể là công cụ thúc đẩy nền kinh tế thị trường cạnh tranh trong thế kỷ XXI.

KHOẢNG NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO LÀ NHÂN TỐ CHÍNH CHO PHÁT TRIỂN KINH TẾ

Theo OECD, đổi mới sáng tạo là việc thực thi một sản phẩm (hàng hóa hay dịch vụ) hay quy trình mới hoặc được cải tiến đáng kể, một phương pháp tiếp thị mới hay một phương pháp tổ chức mới trong thực tiễn kinh doanh, trong tổ chức và quản lý hay trong quan hệ với bên ngoài công ty. Nói cách khác, đổi mới sáng tạo diễn ra không chỉ khi công nghệ được phát triển mà còn trong thực tiễn kinh doanh, trong tổ

chức và quản lý và quan hệ đối ngoại của công ty. Đổi mới sáng tạo có thể bắt nguồn từ NC&PT trong hoặc ngoài các trung tâm nghiên cứu của công ty.

Các đặc trưng chính của đổi mới sáng tạo bao gồm:

(i) liên quan đến sự không chắc chắn về kết quả của các hoạt động đổi mới sáng tạo. Người ta không biết trước kết quả của các hoạt động này sẽ là gì, ví dụ: liệu NC&PT sẽ dẫn đến việc phát triển thành công một sản phẩm có thể bán được trên thị trường hay cần bao nhiêu thời gian và nguồn lực để thực hiện quy trình sản xuất mới, phương pháp tiếp thị hoặc tổ chức và mức độ thành công của các hoạt động này.

(ii) liên quan đến đầu tư. Đầu tư cho đổi mới sáng tạo có thể bao gồm mua lại tài sản cố định và vô hình cũng như các chi phí đầu tư khác (như tiền lương, hoặc mua vật liệu hay dịch vụ) có thể mang lại lợi nhuận tiềm năng trong tương lai.

(iii) về sự lan tỏa. Những lợi ích của đổi mới sáng tạo hiếm khi được công ty tạo ra chiếm đoạt hoàn toàn. Các công ty đổi mới sáng tạo bằng cách áp dụng đổi mới có thể được hưởng lợi từ sự lan tỏa tri thức cũng như từ việc sử dụng đổi mới ban đầu. Đối với một số hoạt động đổi mới sáng tạo, chi phí bắt chước (imitation costs) thấp hơn đáng kể so với chi phí phát triển, do đó có thể cần một cơ chế sở hữu độc quyền hiệu quả để cung cấp một động lực để đổi mới sáng tạo.

(iv) liên quan đến việc sử dụng tri thức mới, hoặc

sử dụng mới hoặc kết hợp tri thức hiện có. Tri thức mới có thể được tạo ra bởi công ty đổi mới sáng tạo trong quá trình đổi mới sáng tạo của mình (tức là thông qua NC&PT nội bộ) hoặc có được từ bên ngoài thông qua các kênh khác nhau (ví dụ: mua công nghệ mới). Việc sử dụng tri thức mới hoặc kết hợp tri thức hiện có đòi hỏi những nỗ lực sáng tạo có thể được phân biệt với các thói quen được tiêu chuẩn hóa.

(v) nhằm mục đích cải thiện hiệu suất của doanh nghiệp bằng cách đạt được lợi thế cạnh tranh (hoặc đơn giản là duy trì năng lực cạnh tranh) bằng cách thay đổi đường cầu (demand curve) sản phẩm của công ty (ví dụ như thông qua việc tăng chất lượng sản phẩm, cung cấp sản phẩm mới hoặc mở ra thị trường hoặc nhóm khách hàng mới) hoặc đường chi phí (cost curve) của công ty (ví dụ thông qua việc giảm chi phí đơn vị sản xuất, mua, phân phối hoặc giao dịch); hoặc bằng cách cải thiện khả năng đổi mới của công ty (ví dụ: tăng khả năng phát triển các sản phẩm hoặc quy trình mới hoặc để đạt được và tạo ra kiến thức mới).

Mặc dù một định nghĩa rộng bao gồm một loạt các loại hình đổi mới sáng tạo, theo nghĩa hẹp hơn, đổi mới sáng tạo có thể liên quan đến một hoặc nhiều hình thức của nó, ví dụ như đổi mới sản phẩm và quy trình.

Nguyễn Lê Hằng

*(Fostering innovative entrepreneurship:
Challenges and policy options, UNECE 2012)*