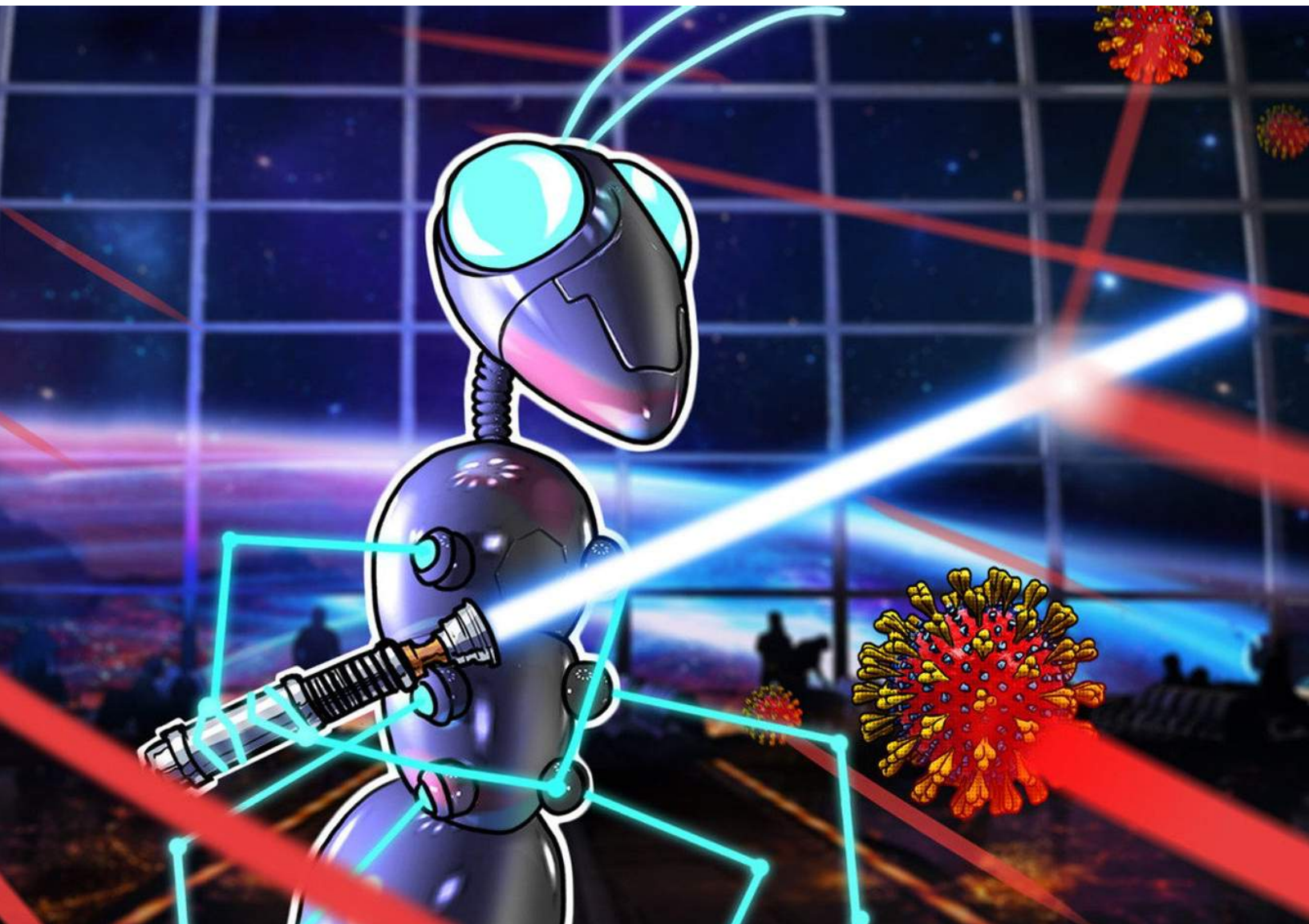


BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ
CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 10.2020



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Thủ tướng Chính phủ yêu cầu tạo điều kiện cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo
- 02 Ứng dụng NCOVI bổ sung tính năng quét mã QR kiểm tra sức khỏe người đối diện
- 03 Ngừng cuộc thi The Venture: Chia đều 1 triệu USD cho 26 start-up
- 04 Tuyển chọn dự án ươm tạo startup công nghệ thông tin

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Medlink: Nền tảng tối ưu cho hoạt động phân phối ngành dược
- 06 Tác động của dịch COVID-19 lên FDI toàn cầu

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Xây dựng văn hóa thử nghiệm (Phần cuối)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



*Trung tâm Đổi mới sáng tạo (NIC) là một trong những dự án sẽ góp phần hỗ trợ giới khởi nghiệp.
Ảnh: Khởi nghiệp trẻ*

THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ YÊU CẦU TẠO ĐIỀU KIỆN CHO DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

Khoinghieptre.vn - Bên cạnh việc tạo hành lang pháp lý thông thoáng cho khởi nghiệp, Thủ tướng chỉ thị hỗ trợ 3 trung tâm đổi mới sáng tạo và thành lập sàn giao dịch vốn cho startup.

Thủ tướng Chính phủ vừa ký ban hành Chỉ thị số 09/CT-TTg yêu cầu tạo điều kiện cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

Nghị quyết số 01/NQ-CP ngày 01/01/2020 của Chính phủ về nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế – xã hội và dự toán ngân sách nhà nước năm 2020 đã nêu việc cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh

tranh quốc gia, phát triển mạnh mẽ doanh nghiệp về cả số lượng, quy mô và chất lượng, đẩy mạnh tái cấu trúc doanh nghiệp, thúc đẩy khởi nghiệp sáng tạo là một trong các giải pháp để thực hiện đột phá chiến lược, đổi mới mô hình tăng trưởng theo chiều sâu trên cơ sở ứng dụng công nghệ hiện đại, tăng năng suất lao động, sử dụng hiệu quả các nguồn lực và nâng cao tính tự chủ của nền kinh tế.

Tuy nhiên, theo phản ánh của cộng đồng khởi nghiệp sáng tạo (startup) đã cho thấy hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo của nước ta còn tồn tại nhiều khó khăn, rào cản, kém sức cạnh tranh so với các nước khác trong khu vực. Các hạn chế chủ yếu do môi trường kinh doanh chưa thực sự thuận lợi cho khởi nghiệp, quy định về điều kiện kinh doanh chưa phù hợp với yêu cầu của cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư; thiếu hỗ trợ về cơ sở vật chất phục vụ nghiên cứu; hỗ trợ tài chính từ ngân sách nhà nước hạn chế, thủ tục phức tạp; chưa có hành lang pháp lý cho các sản phẩm, dịch vụ mới; nhân lực công nghệ bị thiếu hụt cả về chất lượng và số lượng, v.v..

Nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, Thủ tướng Chính phủ yêu cầu Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, Thủ trưởng các cơ quan thuộc Chính phủ, Chủ tịch UBND tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương tập trung chỉ đạo, tổ chức thực hiện có hiệu quả các giải pháp, nhiệm vụ.

Thủ tướng giao Bộ Kế hoạch và Đầu tư đơn đốc, yêu cầu các cơ quan đăng ký kinh doanh tại các địa phương hướng dẫn chi tiết, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong việc đổi chiều, ghi nhận ngành, nghề kinh doanh của doanh nghiệp chưa có trong các mã ngành kinh doanh theo quy định hiện hành vào cơ sở dữ liệu quốc gia về đăng ký doanh nghiệp.

Bộ Kế hoạch và Đầu tư chủ trì, phối hợp với các Bộ, ngành, cơ quan liên quan và Ủy ban Kinh tế của Quốc hội sớm đề xuất Chính phủ việc sửa đổi Luật Đầu tư theo hướng tạo thuận lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài thành lập, góp vốn, mua cổ phần, phần vốn góp của quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam; xây dựng dự thảo Nghị định về cơ chế,

chính sách ưu đãi và khuyến khích đối với Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia, trình cấp có thẩm quyền trong quý I/2020.

Bộ Khoa học và Công nghệ tiếp tục triển khai có hiệu quả Đề án Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025, hoàn thiện cơ chế quản lý nhà nước đối với hoạt động khởi nghiệp sáng tạo; rà soát, xây dựng cơ sở dữ liệu các tổ chức khoa học và công nghệ, trung tâm nghiên cứu, vườn ươm công nghệ, tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo công lập và ngoài công lập trên cả nước; nghiên cứu, đề xuất giải pháp thúc đẩy kết nối, hợp tác giữa các tổ chức với nhau, báo cáo Thủ tướng Chính phủ trong Quý I/2020.

Hỗ trợ 3 trung tâm đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp

Thủ tướng Chính phủ giao Bộ Giáo dục và Đào tạo nghiên cứu, lựa chọn từ những đơn vị có tiềm năng về sáng tạo công nghệ và đã có khởi đầu tích cực, đúng hướng về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp để hỗ trợ phát triển 3 trung tâm hỗ trợ về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp tại 3 trường đại học, phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo của ngành giáo dục, báo cáo Thủ tướng Chính phủ trong quý I/2020.

Đồng thời, nghiên cứu, đề xuất giải pháp khuyến khích khởi nghiệp sáng tạo trong các cơ sở giáo dục đại học, giải pháp kết nối các trường đại học với các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, báo cáo Thủ tướng Chính phủ trong quý I năm 2020.

Bộ Giáo dục và Đào tạo nghiên cứu, đề xuất giải pháp liên quan đến việc phát triển các doanh nghiệp trong các trường đại học, thúc đẩy khởi nghiệp sáng tạo tại các trường đại học, báo cáo Thủ tướng Chính phủ trong quý I/2020; chỉ đạo, hỗ trợ các trường đại học xây dựng mới, mở rộng các chương trình đào tạo ngành công nghệ mới, công nghệ cốt lõi của

Cách mạng công nghiệp lần thứ tư; xây dựng nội dung, chương trình đào tạo để cung cấp kiến thức cho sinh viên về khởi nghiệp, sáng tạo; phát triển các hình thức liên kết đào tạo giữa trường đại học, viện nghiên cứu và doanh nghiệp công nghệ để mở rộng hiệu quả và nâng cao chất lượng đào tạo cho các ngành công nghệ mới.

Thành lập sàn giao dịch vốn cho doanh nghiệp khởi nghiệp

Bộ Tài chính chủ trì, phối hợp với các Bộ, ngành liên quan nghiên cứu, xây dựng Đề án thành lập sàn giao dịch vốn cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, báo cáo Thủ tướng Chính phủ trong năm 2020 – 2021; chủ trì, hướng dẫn hạch toán kế toán cho doanh nghiệp có hoạt động đầu tư khởi nghiệp sáng tạo, công ty thực hiện quản lý quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo, quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo, báo cáo Thủ tướng Chính phủ trong quý II/2020.

Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội hỗ trợ tư vấn chính sách về lao động (việc làm, tiền lương, bảo hiểm xã hội, giáo dục nghề nghiệp, an toàn lao động) cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, báo cáo Thủ tướng Chính phủ trong quý I/2020; chỉ đạo các trường trong phạm vi quản lý tăng cường hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp; quan tâm xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp trong nhà trường; kết nối với các doanh nghiệp, các nhà nghiên cứu, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo để thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp của học sinh, sinh viên, báo cáo Thủ tướng Chính phủ trong quý I/2020.

Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội hướng dẫn, phổ biến rộng rãi quy trình, thủ tục về cấp giấy phép lao động cho người lao động nước ngoài có

trình độ cao đến Việt Nam trong các ngành công nghệ cao, công nghệ thông tin, các công nghệ cốt lõi của cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư. Điều chỉnh các chương trình đào tạo nghề của các trường cao đẳng, trung cấp theo hướng tăng cường đào tạo kỹ năng chuyên môn; đưa nội dung đào tạo khởi nghiệp sáng tạo vào chương trình đào tạo; mở các chương trình đào tạo nghề chuyên ngành công nghệ thông tin mà thị trường lao động đang và sẽ có nhu cầu, báo cáo Thủ tướng Chính phủ trong quý I/2020.

Tạo hành lang pháp lý thuận lợi cho doanh nghiệp công nghệ

Các Bộ, cơ quan ngang Bộ nghiên cứu, xây dựng thể chế cho các ngành, lĩnh vực kinh doanh trên nền tảng công nghệ mới, đã xuất hiện hoặc có tiềm năng xuất hiện, tạo hành lang pháp lý thuận lợi cho doanh nghiệp công nghệ. Ở các ngành có tiềm năng nhưng có mức độ ảnh hưởng cao tới kinh tế, xã hội như tài chính, ngân hàng, nghiên cứu xây dựng cơ chế quản lý thử nghiệm (Regulatory Sandbox) để doanh nghiệp có thể phát triển và thí điểm sản phẩm, dịch vụ mới.

UBND các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương chỉ đạo cơ quan chuyên môn và cơ quan có thẩm quyền tại địa phương tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thực hiện các thủ tục hành chính về đăng ký ngành nghề kinh doanh có điều kiện; xử lý nghiêm theo quy định của pháp luật đối với trường hợp gây khó khăn cho doanh nghiệp trong quá trình thực hiện thủ tục hành chính, trong đó có thủ tục đăng ký doanh nghiệp, đăng ký đầu tư, đăng ký góp vốn, mua cổ phần, phần vốn góp./.



ỨNG DỤNG NCOVI BỔ SUNG TÍNH NĂNG QUÉT MÃ QR KIỂM TRA SỨC KHỎE NGƯỜI ĐỐI DIỆN

Cục An toàn thông tin, Bộ Thông tin và Truyền thông cho biết đã bổ sung thêm tính năng mới – tính năng quét mã QR nhằm hỗ trợ người dùng thực hiện kiểm tra tình trạng sức khỏe của người đối diện.

Ngày 28/3, Cục An toàn thông tin, Bộ Thông tin và Truyền thông cho biết, đơn vị thực hiện ứng dụng khai báo y tế tự nguyện toàn dân NCOVI đã bổ sung thêm tính năng mới – tính năng quét mã QR nhằm hỗ trợ người dùng thực hiện nhanh chóng hơn thao tác chia sẻ tình trạng sức khỏe của bản thân với người xung quanh và kiểm tra tình trạng sức khỏe của người đối diện.

Ngay sau khi khai báo y tế tự nguyện, người dùng sẽ được cấp một mã QR riêng trên ứng dụng NCOVI của Bộ Y tế. Mã QR này sẽ cho biết tình trạng sức khỏe của người dùng dựa trên thông tin đã khai báo. Mỗi lần thay đổi tình trạng sức khỏe trong

phần khai báo y tế tự nguyện, mã QR cũng tự động cập nhật và cho kết quả mới. Người dùng có thể theo dõi tình trạng sức khỏe của mình bằng thao tác nhấn vào mã QR. Các thông tin về tên, tuổi, giấy chứng nhận sức khỏe sẽ hiển thị trên phía dưới ứng dụng có thể chia sẻ lên mạng xã hội hoặc lưu về máy.

Đồng thời, để kiểm tra sức khỏe người khác, người dùng chỉ cần mở ứng dụng, quét mã QR trên điện thoại của người kia thì tình trạng sức khỏe của người bạn đang tiếp xúc sẽ được hiển thị trên điện thoại của mình. Những thông tin này sẽ giúp mọi người để chủ động phòng tránh khi tiếp xúc với mọi người xung quanh.



*Ứng dụng khai báo y tế tự nguyện toàn dân NCOVI
vừa bổ sung tính năng mới Quét mã QR.*

Ra mắt ngày 9/3, ứng dụng khai báo sức khỏe tự nguyện NCOVI dành cho người Việt Nam và ứng dụng Vietnam Health Declaration dành cho người nước ngoài nhập cảnh vào Việt Nam.

Dựa trên dữ liệu được người dùng chia sẻ, hệ thống y tế của Việt Nam sẽ biết được các trường hợp cần chú ý để hỗ trợ nhanh nhất. Việc tham gia sử dụng của người dân là hành động đóng góp thiết thực vào công tác phòng chống dịch.

Tại Việt Nam, ứng dụng NCOVI cũng nhiều lần nằm trong top những ứng dụng thịnh hành, được tải nhiều hơn cả Facebook, Instagram.

Ngoài hai ứng dụng NCOVI và Vietnam Health Declaration, mọi người cũng có thể cài đặt một số ứng dụng khác như: Sức khỏe Việt Nam (của Bộ Y tế), Hà Nội Smartcity (của Hà Nội) để theo dõi được tình hình dịch bệnh, cách phòng tránh lây lan hiệu quả nhất./.



Top 26 tham dự vòng chung kết The Venture 2020.

NGỪNG CUỘC THI THE VENTURE: CHIA ĐỀU 1 TRIỆU USD CHO 26 START-UP

Baodautu.vn - Ngừng tổ chức vòng chung kết cuộc thi Giải thưởng Doanh Nhân Cộng Đồng toàn cầu The Venture 2020 tại Canada, Ban tổ chức cuộc thi cho biết sẽ dành giải thưởng 1 triệu USD từ chương trình chia đều cho 26 start-up lọt vào vòng chung kết.

Dự kiến, vòng Chung kết cuộc thi The Venture năm nay diễn ra vào tháng 06/2020 tại Canada với sự tranh tài của 26 doanh nhân cộng đồng đến từ 26 quốc gia trên khắp 5 châu. Tổng giải thưởng là 1 triệu USD cho đội chiến thắng.

Tuy nhiên, sự bùng phát của Covid-19, ban tổ chức cuộc thi The Venture 2020 đã thống nhất không tổ chức vòng tranh tài toàn cầu và chia sẻ toàn bộ tổng giải thưởng 1 triệu USD đến tất cả các doanh nhân cộng đồng được lựa chọn từ 26 quốc gia.

40.000 USD sẽ được tài trợ cho mỗi doanh nghiệp cộng đồng tham gia vòng chung kết, nhằm tạo ra những đóng góp tích cực đến xã hội trong thời điểm đại dịch đang diễn ra.

Ông Alexandre Ricard, Chủ tịch và Giám đốc điều hành Pernod Ricard, Trưởng ban tổ chức cuộc thi The Venture 2020 cho rằng, hơn bao giờ hết, cả thế giới đang rất cần niềm đam mê và sự cống hiến của các doanh nhân cộng đồng để mang lại sự thay đổi tích cực cho xã hội.



Đó là lý do tại sao Ban tổ chức cuộc thi quyết định cung cấp nguồn tài chính cho mỗi thí sinh đã tiến vào vòng chung kết ngay thời điểm hiện tại, nhằm giúp họ có thể tiếp tục hoạt động và mang đến những tác động tích cực cho cộng đồng bất chấp các điều kiện bất ổn như hiện nay.

Đại diện Việt Nam tại cuộc thi Giải thưởng doanh nhân cộng đồng 2019 là Nguyễn Hồng Ngọc Bích đến từ Cricket One – Doanh nghiệp xã hội ứng dụng công nghệ nuôi đế trong sản xuất Protein, quán quân

Blue Venture Award 2019.

Cricket One cũng là một trong 4 đại diện của khu vực Châu Á cùng với Trung Quốc, Nhật Bản, Thái Lan được lựa chọn tranh tài tại The Venture 2020.

Công ty này chủ yếu phân phối tập trung tại hai thị trường chính Châu Âu và Mỹ. Đến cận thời điểm giao hàng từ giữa tháng 2 đến nay, mọi hợp tác thay đổi hàng ngày và hàng tuần khiến doanh nghiệp khó có thể suy đoán được diễn biến./.



Các dự án được lựa chọn sẽ được đào tạo miễn phí bởi các chuyên gia, có cơ hội nhận được gói hỗ trợ thương mại hóa sản phẩm lên đến hàng chục nghìn USD

TUYỂN CHỌN DỰ ÁN ƯƠM TẠO STARTUP CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

Congthuong.vn - Các dự án được lựa chọn ươm tạo sẽ được đào tạo và hỗ trợ giải quyết các vấn đề mà các startup gặp phải khi triển khai dự án. Ngoài ra, các startup còn có cơ hội được nhận gói hỗ trợ lên đến hàng chục nghìn USD, hỗ trợ thương mại hóa sản phẩm ra thị trường.

Vườn ươm Sông Hàn (Sông Hàn Incubator – SHi) và Sun* Startups vừa ký kết phối hợp triển khai chương trình ươm tạo startup Batch 1: Khởi tạo Startup Công nghệ thông tin (CNTT).

Theo đó, chương trình ươm tạo đã chính thức tiếp nhận hồ sơ đăng ký tuyển chọn và sẽ kết thúc vào ngày 20/4.

Đối tượng tham gia chương trình là các startup tại Hà Nội, đang ở giai đoạn pre-seed hoặc seed có

ứng dụng CNTT. Sau khi được tuyển chọn, các dự án sẽ được ươm tạo trong 2 tháng 5 & 6/2020. Các startup sẽ được huấn luyện các nội dung gồm Đánh giá ý tưởng (idea verification), mô hình kinh doanh (business model); Các vấn đề về nghiên cứu thị trường, thị phần (market research, market share hypothesis); Nhận diện khách hàng (customer persona); Xây dựng hành trình khách hàng (customer journey); Phát triển và quản trị các mối



quan hệ trong kinh doanh; Kênh phân phối (distribution channels); Lập kế hoạch tài chính (financial projection), kỹ năng xây dựng pitch deck, lập kế hoạch và gọi vốn; Đạo đức kinh doanh và trách nhiệm cộng đồng,...

Ngoài ra, các dự án được lựa chọn ươm tạo, huấn luyện còn có cơ hội nhận gói hỗ trợ AWS Promotional Credit trong 2 năm & gói Business Support 1 năm tương đương 11,500USD thông qua đối tác Amazon Web Services; Được cung cấp văn phòng làm việc và các hỗ trợ vận hành liên quan; Tư vấn pháp lý khi thành lập doanh nghiệp; Hỗ trợ kết nối với các quỹ đầu tư trong và ngoài nước trong network của Sun* & SHi; Được SHi tuyển chọn vào chương trình tăng tốc VTS 2020; được tham gia các khóa đào tạo cao cấp dành cho các startup với sự

tham gia của các chuyên gia, đối tác đào tạo hàng đầu về quản trị kinh doanh.

Ông Nguyễn Ngọc Tuấn, Trưởng Ban Hỗ trợ khởi nghiệp (Sun* Startups) cho biết ở giai đoạn khởi tạo, các startup CNTT thường thiếu nhiều nguồn lực nhất, ví dụ như: nguồn lực phát triểngiải pháp, nguồn lực về văn phòng, đội nhóm, tư duy khởi nghiệp,..., vì vậy, Sun* Startups phối hợp với SHi để hỗ trợ startup giải quyết vấn đề này.

"Sau khi tốt nghiệp, các startup được kỳ vọng sẽ có tư duy khởi nghiệp đổi mới sáng tạo gắn với thực tiễn, khả năng hoạch định và tự thẩm định được hướng phát triển tiếp theo cho đội nhóm mình, được các kỹ sư công nghệ tư vấn hoàn thiện sản phẩm mẫu", ông Lý Đình Quân - Giám đốc SHi chia sẻ./.



Tổng Giám đốc Medlink Nguyễn Ngọc Huyền (trái) được vinh danh với ứng dụng phân phối dược phẩm Medlink.

MEDLINK: NỀN TẢNG TỐI ƯU CHO HOẠT ĐỘNG PHÂN PHỐI NGÀNH DƯỢC

Y tế và dược là một trong những lĩnh vực được đánh giá là khó khởi nghiệp, nhưng với niềm đam mê và sự liều lĩnh, cô gái trẻ sinh năm 1995, Nguyễn Thị Ngọc Huyền lại quyết định khởi nghiệp với mong muốn giải quyết bài toán khó của ngành dược thông qua dự án mang tên Medlink.

Là nền tảng B2B đầu tiên ở Việt Nam giúp kết nối các công ty dược - nhà thuốc - người tiêu dùng nhằm cắt giảm chi phí kinh doanh tối đa trong khâu phân phối, Medlink thực sự là một dự án khởi nghiệp về y tế đáng lưu ý trong làn sóng khởi nghiệp đang phát triển sôi động hiện nay ở Việt Nam.

Tại Việt Nam, thị trường dược hoạt động mạnh mẽ, hiện có khoảng 2.000 công ty dược, chi phí mà các công ty này chi cho việc vận chuyển, đội ngũ

kinh doanh chiếm khoảng 35% lợi nhuận, tương đương 1,6 tỷ USD mỗi năm – một con số không nhỏ. Qua thực tế cho thấy, chỉ khoảng 30% nhà thuốc có sử dụng phần mềm kinh doanh nên việc nhập kho cũng như tìm kiếm hàng gặp rất nhiều khó khăn và mất thời gian. Các nhà thuốc còn thiếu chủ động trong việc tìm kiếm khách hàng và không có kênh bán hàng nào khác ngoài bán tại quầy.

Về thị trường dược hiện nay, Ngọc Huyền cho biết: “Dược phẩm là lĩnh vực lớn, tuy nhiên để khai thác một cách tối ưu nhất thị trường này là rất khó. Dù là thị trường tiềm năng nhưng các công ty dược vẫn chưa khai thác hết do tốn nhiều chi phí và việc marketing, bán hàng chưa đạt hiệu quả. Một điều có thể dễ nhận thấy, đó là hiện nay thị trường dược

chưa tận dụng thế mạnh công nghệ 4.0 trong việc quản lý, cung ứng mặt hàng thuốc. Ứng dụng Medlink là một trong những dự án tiên phong đưa ra giải pháp công nghệ để kết nối, giảm thiểu chi phí và tăng hiệu quả doanh thu tại thị trường dược Việt Nam”.

Mô hình kinh doanh của startup gồm website cho công ty dược và ứng dụng điện thoại cho các nhà thuốc. Thông qua Medlink, nhà thuốc có thể đặt hàng trực tiếp với công ty dược để được giao hàng nhanh chóng mà không tốn chi phí trung gian, còn các công ty dược sẽ có nền tảng online để giới thiệu sản phẩm và bán hàng cho hệ thống nhà thuốc, quản lý đội ngũ bán hàng, khách hàng, sản phẩm và tình trạng các đơn hàng online.

Khởi nghiệp từ đam mê

“Bản thân mình tốt nghiệp ngành kinh tế của Đại học Ngoại thương nhưng luôn có đam mê mãnh liệt với khởi nghiệp, nhất là lĩnh vực y tế và giáo dục, điều mà mọi người thường ví von là trồng người và chăm sóc sức khỏe con người. Sau khi tốt nghiệp ra trường, Huyền đã làm cho một công ty hoạt động trong lĩnh vực y tế và quá trình làm việc, Huyền nhận thấy những vấn đề trong y tế nói chung và dược nói riêng. Sau quá trình tìm hiểu thị trường và làm việc với các đối tác, Huyền quyết định sẽ thực hiện dự án thông qua việc xây dựng đội nhóm, sản phẩm để giải quyết những vấn đề mình cho là ngành y dược đang gặp phải. Sản phẩm bên Huyền giúp thay đổi khâu phân phối dược phẩm, giảm vấn đề hàng giả, hàng nhái trong phân phối đến nhà thuốc và từ nhà thuốc đến người tiêu dùng” Ngọc Huyền đã chia sẻ khi giới thiệu về ý tưởng ra đời của dự án.

Với Ngọc Huyền, quan điểm khởi nghiệp cũng rất đơn giản: Công ty khởi nghiệp về bản chất cũng chỉ là một công ty thông thường, mục đích cuối cùng là có nhiều khách hàng và lợi nhuận nhưng bên cạnh đó, với dự án khởi nghiệp, ngoài lợi nhuận thì những

người thực hiện còn mong muốn tạo ra giá trị gì đó để mang lại những điều tốt đẹp đến cho người sử dụng. Và chỉ có những giá trị thực sự mới có thể giúp doanh nghiệp phát triển bền vững và lâu dài.

Medlink đưa ứng dụng công nghệ cho phép các nhà thuốc và công ty dược kết nối trực tiếp với nhau không thông qua các kênh trung gian. Nếu như trước đây, khi một công ty dược phải thông qua rất nhiều kênh trung gian để đưa một sản phẩm tới nhà thuốc, thì với nền tảng Medlink, họ có thể trực tiếp kết nối với nhau. Medlink cung cấp phiên bản (platform) cho phép các nhà thuốc có thể đặt hàng trực tiếp tới các công ty dược và ngược lại, công ty dược có thể quản lý toàn bộ đơn hàng, giá trị hàng hóa theo yêu cầu. Điều này cũng có nghĩa, các công ty dược có thể dễ dàng giới thiệu, quảng bá các sản phẩm, còn với nhà thuốc, bằng giao diện dễ nhìn, có thể biết được hàng tồn kho, số lượng hàng đã bán, doanh thu để từ đó có kế hoạch nhập bổ sung kịp thời.

Cùng với nhiều ứng dụng đang có trên thị trường, sự tham gia của Medlink đã cung cấp thêm một giải pháp, công nghệ hiệu quả giúp hỗ trợ giảm chi phí, tăng doanh thu cho nhà thuốc, giải quyết vấn đề phân phối dược phẩm. Thị trường dược có nhiều vấn đề phải giải quyết, trong đó khâu phân phối sản phẩm khiến các công ty gặp nhiều trở ngại, do đó Ngọc Huyền dành nhiều thời gian cho khâu này và đã giúp giảm 70% chi phí, các công ty dược không mất nhiều “hoa hồng” cho các bên tham gia để tiếp cận với các nhà thuốc. Hơn nữa, nhà thuốc cũng có thể đặt rất nhiều sản phẩm từ nhiều công ty cùng một lúc nên rất thuận tiện. Tất cả các sản phẩm do Medlink kết nối đều có giá tốt nhất, do vậy đến nhà thuốc cũng hợp lý và xa hơn nữa là người tiêu dùng cũng được hưởng lợi.

Vậy với một nền tảng ứng dụng như này có dễ dàng bị sao chép, cạnh tranh hay không? làm cách nào để có thể giữ được thị phần, khách hàng? Ngọc



Huyền cho biết: “Việc sao chép, bắt chước là quy luật thị trường không thể ngăn được, vì thế để tồn tại không chỉ riêng Medlink mà cũng như nhiều doanh nghiệp khác, cần phải giữ được uy tín trong lòng khách hàng, phải chăm sóc khách hàng thật tốt, đáp ứng mọi yêu cầu và giải quyết ngay lập tức những khó khăn, thắc mắc của khách hàng.

Những thành công và kế hoạch trong tương lai

Sau một thời gian triển khai, hiện Medlink đã cộng tác với 20 hãng dược cùng 4.000 nhà thuốc trên cả nước và có nguồn doanh thu nhất định. Dự án đã được cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam và khu vực đánh giá cao với nhiều giải thưởng uy tín như giải Nhì tại Techfest 2018 và giải Nhất tại Techsauce Global Summit in Asia 2018. Đặc biệt, giữa tháng 9 vừa qua, tại Cuộc thi Khởi nghiệp dành cho người Việt toàn cầu - Vietchallenge 2019, vượt qua 400 dự án khởi nghiệp của người Việt trên toàn thế giới, Medlink - nền tảng kết nối nhà thuốc với công ty dược đã xuất sắc giành ngôi quán quân.

Chia sẻ về kế hoạch trong thời gian tới, CEO Medlink cho biết, Medlink đặt mục tiêu chiếm 30% thị trường dược trong nước vào năm 2020. Sau khi xây

dựng được thị trường vững chắc ở Việt Nam, Medlink sẽ mở rộng ra khu vực Đông Nam Á. Ngọc Huyền cũng tiết lộ, hiện tại, Medlink đang trong quá trình gọi vốn vòng tiếp theo. Ở vòng hạt giống trước đó, startup này đã được các quỹ đầu tư của Singapore và Mỹ rót vốn.

“Tốc độ tăng trưởng đơn hàng giao dịch bình quân của Medlink hiện là 20%/tháng, nên cần có thêm nguồn lực hỗ trợ để có thể duy trì và phát triển. Do vậy, ở vòng tiếp theo, Công ty mong muốn được các quỹ đầu tư từ Singapore và trong nước rót vốn, hỗ trợ mở rộng thị trường. Rất nhiều quỹ đã tiếp cận, nhưng tôi kỳ vọng, VinaCapital sẽ đầu tư trong vòng tiếp theo”, Ngọc Huyền bày tỏ.

Bên cạnh đó, Ngọc Huyền cho biết, hiện Medlink chủ yếu hoạt động theo mô hình B2B nhưng sắp tới, công ty sẽ phát triển thêm mô hình B2C (cung cấp cho khách hàng cuối).

Từ khi ra đời, Medlink đã đóng góp hiệu quả trong công cuộc xây dựng thị trường dược hiện đại ở Việt Nam nói chung và trong việc chăm sóc sức khỏe cho cộng đồng nói riêng./.

Minh Phượng



TÁC ĐỘNG CỦA DỊCH COVID-19 LÊN FDI TOÀN CẦU

Covid-19 sẽ tác động lên FDI như thế nào?

Tác động kinh tế của Covid-19 sẽ không đồng đều, với những tác động gây ra bởi cú sốc cầu tiêu cực sẽ tập trung ở những nền kinh tế bị ảnh hưởng nặng nề nhất bởi dịch bệnh, còn những tác động do ngừng sản xuất và gián đoạn chuỗi cung ứng cũng hiện diện rõ đặc biệt là ở các nền kinh tế được tích hợp chặt chẽ trong chuỗi giá trị toàn cầu (GVC) tập trung quanh Trung Quốc, Hàn Quốc và Nhật Bản, cũng như các nền kinh tế Đông Nam Á.

Tác động đầu tư sẽ còn mang tính tập trung hơn nữa. Nó sẽ mạnh nhất ở những quốc gia buộc phải thực hiện các biện pháp quyết liệt nhất để ngăn chặn sự lây lan của virus. Sự bùng nổ của Covid-19 sẽ làm chậm chi tiêu vốn của các tập đoàn đa quốc gia (MNE) và các chi nhánh nước ngoài của họ. Các

điểm sản xuất bị đóng cửa hoặc hoạt động với công suất thấp hơn sẽ tạm thời ngừng đầu tư mới vào tài sản vật chất và trì hoãn mở rộng. Các dự án đầu tư mới (greenfield investment) đang được triển khai cũng sẽ bị ảnh hưởng bởi điều này. Tuy nhiên, do các dự án đầu tư mới có thời gian “thai nghén” dài và vòng đời có thể kéo dài hàng thập kỷ, nên tác động tức thời lên đầu tư và các dự án đầu tư hiện đang được xây dựng có thể sẽ không rõ rệt.

Những thông báo về các dự án đầu tư mới (thường được báo cáo trong dữ liệu của UNCTAD với mục đích dự đoán xu hướng trong tương lai) có thể bị trì hoãn. Tương tự, hoạt động sáp nhập và mua lại (M & A) cũng có thể chậm lại. Giống các dự án đầu tư mới, M & A thường là các cam kết dài hạn với thị trường nước ngoài. Tuy nhiên, dữ liệu tháng 2

cho thấy tỷ lệ hoàn thành các vụ thu mua xuyên biên giới giảm mạnh, xuống dưới 10 tỷ đô la so với giá trị hàng tháng thông thường là 40-50 tỷ đô la.

Covid-19 sẽ ảnh hưởng đến đầu tư tìm kiếm thị trường, hiệu quả và tài nguyên. Các dự án đầu tư tìm kiếm thị trường và các dự án FDI trong các ngành khai thác có thể bị trì hoãn trên toàn thế giới do cú sốc cầu tiêu cực. Hiện tại, cú sốc cầu nghiêm trọng nhất ở Trung Quốc; ví dụ, Toyota báo cáo giảm 70% doanh số bán hàng tại Trung Quốc vào tháng Hai. Nhưng tác động đã biểu hiện rõ rệt ở các thị trường lớn ngoài Trung Quốc, đặc biệt là trong các ngành công nghiệp đối mặt với người tiêu dùng như du lịch, bán lẻ và bán buôn; và các ngành hàng tiêu dùng theo chu kỳ.

Tác động tiêu cực đến đầu tư tìm kiếm hiệu quả - ở các cơ sở sản xuất được tích hợp chặt chẽ trong chuỗi giá trị toàn cầu (GVC) - sẽ tập trung chủ yếu trước hết ở Trung Quốc, Đông và Đông Nam Á. Tuy nhiên, chúng có thể nhanh chóng lan ra ngoài khu vực thông qua các mối liên kết GVC. Lan truyền sẽ liên quan đến cả các nền kinh tế cung cấp hàng hóa và dịch vụ trung gian cho lĩnh vực xuất khẩu của Trung Quốc và những nền kinh tế phụ thuộc vào đầu vào trung gian từ Trung Quốc. Ví dụ, hãng ô tô Fiat Chrysler đã tạm thời ngừng sản xuất mẫu Fiat 500L tại một nhà máy ở Serbia do gián đoạn nguồn cung các bộ phận hệ thống âm thanh từ Trung Quốc.

Lợi nhuận MNE thấp đi, thu nhập tái đầu tư thấp đi

Ngoài tác động chính lên FDI của các MNE cụ thể là làm trì hoãn chi tiêu vốn, một cơ chế (gián tiếp) khác mà qua đó các dòng vốn FDI có thể bị ảnh hưởng trong giai đoạn tới là thông qua lợi nhuận thấp đi ở các chi nhánh nước ngoài dẫn đến thu nhập tái đầu tư thấp đi, vốn là một thành phần của FDI. Ở các

nền kinh tế chịu ảnh hưởng nhiều nhất của Covid-19, thu nhập tái đầu tư chiếm khoảng 40% tổng dòng vốn FDI. (trung bình khoảng 50% lợi nhuận ở các chi nhánh nước ngoài được giữ lại ở nước sở tại).

Các MNE trong Top 100 của UNCTAD – những MNE lớn nhất thế giới dựa trên tài sản nước ngoài, doanh số nước ngoài và nhân viên nước ngoài được công bố hàng năm trong Báo cáo Đầu tư Thế giới – cho thấy tác động mà Covid-19 có thể gây lên với các xu hướng đầu tư.

Trong Top 100 (năm 2019), 69 tập đoàn đưa ra tuyên bố về tác động của Covid-19 lên hoạt động kinh doanh của họ. Trong đó, 41 tập đoàn đưa ra cảnh báo lợi nhuận hoặc báo hiệu rủi ro gia tăng, 10 tập đoàn dự đoán doanh số thấp hơn, 12 tập đoàn dự kiến những tác động tiêu cực do gián đoạn sản xuất hoặc chuỗi cung ứng và 19 tập đoàn dự kiến sẽ bị ảnh hưởng bởi cả hai.

Các MNE ô tô trong Top 100 dường như bị ảnh hưởng nhiều nhất, với tất cả 12 tập đoàn đưa ra những thông báo tiêu cực (8 trong số 12 tập đoàn do gián đoạn chuỗi sản xuất hoặc cung ứng). Chín trong số 13 MNE trong lĩnh vực thiết bị và linh kiện điện tử cũng đưa ra những thông báo tương tự. Hầu hết các MNE ngành công nghiệp khai thác và các vật liệu cơ bản và hóa chất, cũng như các công ty hàng tiêu dùng trong top 100, đều đưa ra cảnh báo về sốc cầu tiêu cực.

Đến nay, 23 trong số 100 MNE hàng đầu đã đưa ra các cảnh báo lợi nhuận cụ thể với vai trò là hậu quả trực tiếp của dịch Covid-19. Hầu hết dính líu tới các công ty phải đối mặt với người tiêu dùng, cho thấy rằng hiện tại, cú sốc cầu dự kiến sẽ có tác động trực tiếp đến thu nhập nhiều hơn so với gián đoạn sản xuất hoặc chuỗi cung ứng.

Rất ít công ty trong Top 100 đưa ra hướng dẫn cụ

thể về tác động lợi nhuận dự kiến. Hon Hai/Foxconn, nhà sản xuất hợp đồng điện tử cung cấp cho các công ty công nghệ lớn trên toàn thế giới và có công suất sản xuất lớn ở Trung Quốc, cho đến nay đã hạ thấp kỳ vọng tăng trưởng doanh số toàn cầu trong năm 2020 từ 3-5% xuống còn 1-3%.

Nhìn vào tập hợp mẫu rộng hơn gồm 5000 MNE hàng đầu toàn cầu, dự báo thu nhập cho năm tài khóa 2020 đã được điều chỉnh giảm xuống trong tháng trước tới trung bình 9% (Bảng 1).

Phần lớn top 5000 (theo doanh thu) đã có các điều chỉnh về thu nhập kể từ ngày 1 tháng 2 (cho đến ngày 5 tháng 3); thu nhập dự kiến được điều chỉnh giảm xuống, đặc biệt là trong các lĩnh vực năng lượng, vật liệu cơ bản và hàng tiêu dùng theo chu kỳ; các ngành công nghiệp ô tô và du lịch chịu tác động tồi tệ nhất. Những công ty trong các lĩnh vực và ngành công nghiệp này thường là những nhà đầu tư vốn quan trọng.

Những điều chỉnh cho đến nay có thể mang tính

BẢNG 1: ĐIỀU CHỈNH THU NHẬP VÀ CHI TIÊU VỐN CỦA TOP 5000

Ngành/công nghiệp	Số lượng các công ty có thu nhập điều chỉnh	Điều chỉnh thu nhập trung bình (%)	Tỷ phần chi tiêu vốn (%)
Vật liệu cơ bản	389	-13	8
Tiêu dùng theo chu kỳ	671	-16	16
Hàng không	45	-42	2
Khách sạn, Nhà hàng và Giải trí	111	-21	2
Tiêu dùng không theo chu kỳ	351	-4	6
Năng lượng	243	-13	20
Y tế	195	0	3
Công nghiệp	739	-9	14
Ô tô và bộ phận ô tô	142	-44	9
Công nghệ	358	-3	11
Các dịch vụ viễn thông	105	1	11
Phụ trợ	175	-5	10
Tổng lớn	3226	-9	100

thủ cựu. Hiện tại, những điều chỉnh tiêu cực đáng kể nhất trong ngành công nghiệp ô tô là từ các nhà sản xuất phụ tùng có trụ sở tại các khu vực bị ảnh hưởng nhất ở Đông Nam Á, trong khi các nhà sản xuất ô tô hàng đầu tại các nền kinh tế phát triển vẫn chưa báo cáo về những tác động tiêu cực. Tuy vậy, tác động tiêu cực của virus có khả năng lây lan và gia tăng hơn nữa.

Trên khắp các nền kinh tế phát triển, điều chỉnh thu nhập đã tương đối nhẹ cho đến nay (Bảng 2). Trung bình, các công ty Nhật Bản điều chỉnh thu

nhập khoảng 9%, phù hợp với mức trung bình toàn cầu; tỷ lệ này có lẽ đánh giá thấp nhất tác động đối với các MNE Nhật Bản xét trên sự gần gũi và tích hợp GVC của họ với các thị trường châu Á mới nổi. Cần lưu ý rằng các con số đang thay đổi nhanh chóng, với những điều chỉnh cho các công ty lớn của Nhật Bản vẫn chưa phản ánh đầy đủ tác động của Covid-19. Ví dụ, báo cáo doanh số giảm của Toyota ở Trung Quốc đã không được phản ánh trong dự báo thu nhập.

BẢNG 2: ĐIỀU CHỈNH THU NHẬP CỦA TOP 5000 VÀ TẦM QUAN TRỌNG TƯƠNG QUAN CỦA THU NHẬP TÁI ĐẦU TƯ Ở FDI, THEO KHU VỰC

Vùng/nền kinh tế	Số lượng các công ty có điều chỉnh thu nhập	Điều chỉnh thu nhập trung bình (%)	Tỷ phân của thu nhập tái đầu tư ở FDI, 2018 (%)
Các nền kinh tế phát triển	2.334	-6	61
Các nền kinh tế đang phát triển	864	-16	40
Châu Phi	42	-1	27
Các nước châu Á đang phát triển	730	-18	41
Singapo	16	-30	
Trung Quốc	259	-26	
Hàn Quốc	121	-20	22
Malaixia	33	-20	
Thái Lan	32	-15	72
Việt Nam	8	-10	
Châu Mỹ Latin và Caribe	92	-6	43
Các nền kinh tế quá độ	28	-10	93
Tổng	3.226	-9	52



Bảng 2 cũng liệt kê tỷ lệ của phân thu nhập tái đầu tư của FDI cho từng khu vực, cho thấy tác động gián tiếp tiềm năng mà tổn thất thu nhập gây ra đối với FDI. Ví dụ, tổn thất thu nhập trung bình -9% dự kiến cho tới nay đối với năm 2020 có thể ảnh hưởng đến 52% dòng vốn FDI (với giả định tổn thất lan tỏa không đồng đều trên khắp các lĩnh vực hoạt động của MNE; trên thực tế nhiều khả năng tổn thất thu nhập sẽ tập trung ở các chi nhánh nước ngoài, làm tăng thêm tác động đến thu nhập tái đầu tư).

Áp lực FDI giảm: Dự báo từ -5% đến -15%

Dự báo của UNCTAD về xu hướng cơ bản trong Báo cáo Đầu tư Thế giới 2019 (đã được xác nhận trong Giám sát Xu hướng Đầu tư Toàn cầu tháng 1 năm 2020) dự báo mức độ ổn định của dòng vốn FDI toàn cầu trong giai đoạn 2020-2021 có tiềm năng tăng + 5% (tương đối cận biên cho FDI).

Dựa trên tác động tăng trưởng GDP dự kiến là -0,5% theo kịch bản Covid-19 sẽ được kiểm soát trong nửa đầu năm 2020; và tác động tiềm năng là -1,5% theo kịch bản dịch bệnh tiếp tục ảnh hưởng đến nền kinh tế toàn cầu trong suốt cả năm-phù

hợp với dự báo của các tổ chức quốc tế khác-UNCTAD dự kiến tác động tiêu cực lên dòng vốn FDI toàn cầu từ -5% đến -15% trong năm 2020 (với tác động của sàng lọc cú sốc cầu đến năm 2021). Việc này dựa trên mô hình dự báo UNCTAD, các chỉ dẫn sớm từ dữ liệu giao dịch hàng tháng và ước tính tác động tiềm năng đối với thu nhập tái đầu tư.

Phần lớn tác động sẽ bị thúc đẩy bởi đầu tư chậm trễ do cú sốc cầu toàn cầu. Tuy nhiên, tác động tiêu cực đáng kể sẽ xảy ra ở các nền kinh tế và các ngành công nghiệp phụ thuộc nhiều vào thương mại GVC. Do đó, dịch Covid-19 sẽ có khả năng thúc đẩy các xu hướng tách rời (nới lỏng các mối quan hệ GVC) và reshoring (là quá trình đưa sản xuất và sản xuất hàng hoá từ các cơ sở ở nước ngoài trở lại nước chính quốc) hiện tại được thúc đẩy bởi mong muốn làm cho chuỗi cung ứng trở nên linh hoạt hơn từ phía các MNE.

Phương Anh

(Impact of the Coronavirus outbreak on global FDI, Investment trends monitor, special issue, 3/2020, UNCTAD)



XÂY DỰNG VĂN HÓA THỬ NGHIỆM (PHẦN CUỐI)

THỬ NGHIỆM DÂN CHỦ HÓA

Như trên đã nói, bất kỳ nhân viên nào tại Booking.com đều có thể chạy thử nghiệm trên hàng triệu khách hàng mà không cần sự cho phép của quản lý. Khoảng 75% trong số 1.800 nhân viên công nghệ và sản phẩm tích cực sử dụng nền tảng thử nghiệm của công ty. Các mẫu chuẩn cho phép họ thiết lập các thử nghiệm mà không phải tốn sức và các quy trình như tuyển người dùng, ngẫu nhiên hóa, ghi lại hành vi của khách truy cập và báo cáo được tự động hóa. Một đội thử nghiệm cốt lõi và 5 đội vệ tinh được sử dụng để cung cấp đào tạo và hỗ trợ cho toàn bộ tổ chức, nhưng vì nhu cầu của công ty phát triển, nên cấu trúc đó gần đây đã được thay đổi thành 4 nhóm tập trung có nhiệm vụ báo cáo cho Vermeer và các chuyên gia (“đại sứ”) ở các đội sản phẩm.

Để mọi việc được triển khai, các cá nhân hoặc nhóm điền vào một biểu mẫu điện tử, hiển thị với mọi người và bao gồm tên của thử nghiệm, mục đích, người thụ hưởng chính (khách hàng hoặc nhà cung cấp), mối liên hệ với các thử nghiệm trong quá khứ và số lần sửa đổi đã thử trong các thử nghiệm A / B, A / B / C hoặc A / B / n thử nghiệm. Khi một thử nghiệm được thực hiện và chạy, nhóm nghiên cứu sẽ theo dõi chặt chẽ trong vài giờ đầu tiên; nếu số liệu chính hoặc phụ của nó tăng nhanh, nhóm có thể dừng thử nghiệm. Sau khoảng thời gian ban đầu đó, nền tảng tiếp tục tự động chạy kiểm tra chất lượng dữ liệu và gửi thông điệp cảnh báo nếu có gì đó lạ. Để khuyến khích tính mở, Booking.com duy trì một kho lưu trữ trung tâm có thể tìm kiếm các thử nghiệm trong quá khứ, với các mô tả đầy đủ về thành công,

thất bại, lặp lại và quyết định cuối cùng. Và mọi người đều có thể thấy thông tin theo thời gian thực được tạo bởi các thử nghiệm đang diễn ra.

Vermeer giải thích, tập trung vào cơ sở hạ tầng thử nghiệm khiến cho việc phân cấp tổ chức của Booking.com trở nên khả thi. Mọi người đều sử dụng các công cụ giống nhau. Điều này thúc đẩy sự tin tưởng vào dữ liệu của nhau, cho phép thảo luận và chịu trách nhiệm. Trong khi một số công ty, như Microsoft, Facebook và Google, có thể tiến bộ hơn về mặt kỹ thuật ở các lĩnh vực như máy học, thì việc sử dụng các bài kiểm tra A / B đơn giản của Booking.com giúp họ thành công hơn trong việc thu hút tất cả mọi người tham gia. Booking.com đã thử nghiệm dân chủ hóa trong toàn tổ chức.

Tất nhiên, dân chủ hóa cũng có những thách thức của nó. Một thách thức là rủi ro khi các nhóm hoặc cá nhân có thể phá vỡ thứ gì đó trên trang web có lưu lượng truy cập cao của Booking.com, khiến nó bị sập. Một điều nữa là mỗi đội phải đặt ra hướng đi riêng và tìm ra vấn đề người dùng nào muốn giải quyết. Điều đó đòi hỏi đào tạo sâu rộng và thảo luận liên tục giữa các thành viên trong nhóm để xác định vấn đề nào đúng. Các cuộc tranh luận được khuyến khích và mọi người tiếp cận với đồng nghiệp nếu họ thấy bất cứ điều gì khiến họ nghi ngờ. Giống như bất cứ ai cũng có thể chạy một thử nghiệm, thì bất kỳ ai cũng có thể dừng một thử nghiệm. Tuy nhiên, điều này chỉ xảy ra trong trường hợp hiếm hoi khi một thử nghiệm diễn ra theo cách tệ hại, chẳng hạn, nếu một nhân viên nào đó ở một mình trong văn phòng vào ban đêm và nhận thấy một thử nghiệm đang khiến số liệu chính như tỷ lệ chuyển đổi của khách hàng giảm xuống và sẽ khiến công ty mất hàng triệu đô la doanh thu nếu nó vẫn tiếp tục chạy.

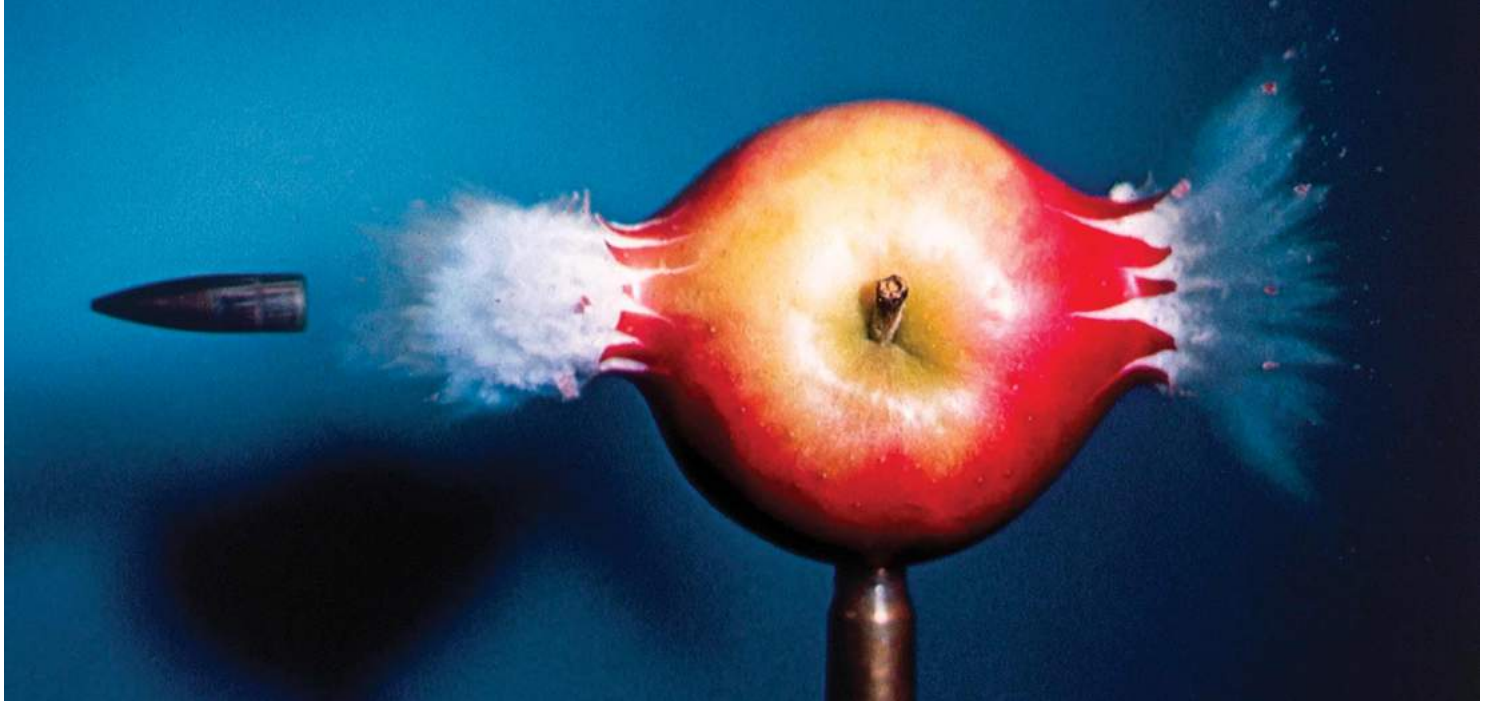
Hệ thống này mang lại cho các đội quyền tự chủ mà họ cần để thử các phương pháp mới mà họ tin là có giá trị và cho phép mọi người trong toàn công ty

giám sát các thí nghiệm và cung cấp phản hồi trong thời gian thực. Hệ thống này thực sự cho phép mọi người tự do thử nghiệm bất kỳ ý tưởng nào để cải thiện hoạt động kinh doanh của Booking.com.

NHẠY CẢM VỀ MẶT ĐẠO ĐỨC

Khi nghiên cứu các thử nghiệm mới, các công ty phải tìm hiểu cẩn thận về việc liệu người dùng có coi các thử nghiệm là phi đạo đức hay không. Khi câu trả lời không phải lúc nào cũng rõ ràng, các tổ chức không làm rõ câu hỏi này sẽ có nguy cơ gây ra phản ứng dữ dội. Hãy lấy ví dụ về thử nghiệm kéo dài hàng tuần mà Facebook đã thực hiện vào năm 2012 nhằm tìm hiểu xem liệu trạng thái cảm xúc có "lây nhiễm" trên nền tảng của nó hay không. Facebook đã tổ chức lại new feed - một danh sách các bài đăng, câu chuyện và hoạt động được quản lý theo thuật toán - để xem liệu nhìn thấy các bài viết tích cực ít đi có khiến mọi người giảm số lượng bài đăng tích cực hay không. Mạng cũng thử nghiệm xem điều ngược lại có xảy ra khi mọi người tiếp xúc với bài viết tiêu cực ít đi. Thử nghiệm có sự tham gia của gần 690.000 người dùng được chọn ngẫu nhiên, khoảng 310.000 người trong số đó tiếp xúc với các biểu hiện cảm xúc bị thao túng trong new feed của họ, trong khi những người còn lại phải kiểm soát những trạng thái trong đó một số lượng tương ứng bài đăng được chọn ngẫu nhiên tương ứng bị bỏ đi.

Khi các nhà nghiên cứu Facebook và Đại học Cornell công bố kết quả trên một tạp chí học thuật, sự phẫn nộ của công chúng nổ ra. Nhóm khoa học dữ liệu Facebook đã chạy thử nghiệm trên người dùng trong nhiều năm mà không gây tranh cãi, nhưng sự thao túng cảm xúc ở đây đã gây chấn động. Các nhà phê bình đưa ra mối lo ngại về việc liệu sự đồng ý của người tham gia với chính sách sử dụng dữ liệu chung của Facebook có hợp lý hay không; họ cảm thấy công ty lẽ ra nên nói rõ hơn rằng người dùng có thể từ chối thử nghiệm và dữ liệu đó được thu thập



để nghiên cứu. Trên góc độ nghiên cứu, thí nghiệm đã thành công: Nó phát hiện ra rằng sự lây nhiễm cảm xúc tồn tại trực tuyến, mặc dù hiệu ứng rất nhỏ. Nhưng một số người dùng cảm thấy rằng Facebook đã khai thác họ dưới danh nghĩa khoa học.

Nghiên cứu cho thấy các công ty thử nghiệm ý tưởng mới phải đối mặt với sự giám sát của khách hàng lớn hơn so với các đối thủ cạnh tranh thực hiện các hoạt động mới mà không tiến hành bất kỳ thử nghiệm nào. Trong một phân tích được công bố về 16 nghiên cứu trong các lĩnh vực như y tế, thiết kế phương tiện, và nghèo đói toàn cầu, nhà sinh vật học Michelle Meyer và cộng tác viên đã kết luận rằng những người tham gia coi các thử nghiệm điều trị A / B đáng nghi ngờ về phương diện đạo đức hơn so với việc thực hiện một hoạt động chưa được kiểm tra (A hoặc B) trên toàn bộ dân số ngay cả khi cả hai phương pháp điều trị đều không bị phản đối.

Rõ ràng, đào tạo về khía cạnh đạo đức và một số loại giám sát là cần thiết. Thách thức là thực hiện giám sát theo cách mà không khiến mọi người thận trọng quá mức hoặc làm mắc trong mớ thủ tục phiền phức. Vì những lý do đó, Booking.com đã tránh xa việc áp đặt các quy tắc từ trên xuống về việc xác định

chạy loại thử nghiệm nào. Thay vào đó, công ty luôn khuyến khích nhân viên đưa ra câu hỏi liệu một thử nghiệm hoặc hoạt động thực hành được đề xuất sẽ hỗ trợ hay làm tổn thương khách hàng.

Cuối cùng, quy trình định hướng của Booking.com cũng bao gồm đào tạo về đạo đức. LinkedIn, một công ty có chương trình thử nghiệm lớn, có cách tiếp cận hơi khác. Công ty này đã đề ra các hướng dẫn nội bộ tuyên bố rằng công ty sẽ không chạy những thử nghiệm nhằm “mục đích truyền bá trải nghiệm tiêu cực của thành viên, có mục tiêu làm thay đổi tâm trạng hoặc cảm xúc của các thành viên, hoặc vi phạm lên các thiết lập hoặc lựa chọn của thành viên hiện tại”.

NẮM BẮT MỘT MÔ HÌNH LÃNH ĐẠO MỚI

Bằng cách dân chủ hóa thử nghiệm và làm theo kết quả thử nghiệm, các công ty có thể cho phép nhân viên tự đưa ra quyết định phù hợp và thúc đẩy đổi mới và cải tiến. Nhưng nếu hầu hết các quyết định được đưa ra theo cách này thì các nhà lãnh đạo cấp cao còn việc gì để làm ngoài việc phát triển định hướng chiến lược của công ty và giải quyết các quyết định lớn như thu mua? Để trả lời câu hỏi này, có ít nhất bốn điều sau:

- Đặt ra một thách thức lớn có thể được chia thành các giả thuyết và các số liệu hiệu suất chính có thể thử nghiệm.

Nhân viên cần biết được các thí nghiệm của họ hỗ trợ mục tiêu chiến lược tổng thể như thế nào. Các nhà lãnh đạo cấp cao của Booking.com đã thách thức các nhân viên thiết kế một trải nghiệm trực tuyến tốt nhất trong ngành công nghiệp. Họ mong đợi một trải nghiệm vượt trội sẽ tạo ra nhiều lưu lượng khách hàng hơn, điều này sẽ thu hút nhiều nhà cung ứng hơn tới nền tảng Booking.com, giúp mở rộng cơ sở khách hàng và hoạt động nhiều hơn nữa. Để khám phá các cách theo đuổi mục tiêu đó, các nhân viên có thể đưa ra các giả thuyết và các số liệu liên quan, ví dụ như gạch chân đoạn text quan trọng sẽ làm tăng tỷ lệ chuyển đổi bằng cách tìm kiếm thông tin quan trọng dễ dàng hơn và tùy chọn hủy bỏ “một lần nhấp, không mất phí” sẽ thúc đẩy tỷ suất người dùng mà không làm cho mức đặt phòng khách sạn rộng giảm.

- Các hệ thống, tài nguyên và hoạch định tổ chức sẵn sàng cho phép thử nghiệm quy mô lớn.

Thử nghiệm khoa học gần như mọi ý tưởng đòi hỏi cơ sở hạ tầng: thiết bị, dòng dữ liệu và nhà khoa học dữ liệu. Một số công cụ và dịch vụ của bên thứ ba giúp dễ dàng thử các thử nghiệm, nhưng để mở rộng quy mô, các nhà lãnh đạo cấp cao phải tích hợp chặt chẽ năng lực thử nghiệm vào các quy trình của công ty. Làm như vậy đòi hỏi phải có sự cân bằng đúng đắn giữa tập trung và phân tán.

Trong các nhóm tập trung, các chuyên gia giàu nhiệt huyết như nhà phát triển, nhà thiết kế giao diện người dùng và nhà phân tích dữ liệu có thể chạy thử nghiệm cho toàn bộ công ty và tập trung vào giới thiệu các phương pháp và công cụ hiện đại. Nhưng nếu thử nghiệm chỉ giới hạn ở một nhóm nhỏ chuyên gia, thì sẽ khó mở rộng quy mô thử nghiệm và làm thay đổi văn hóa công ty. Trong thử nghiệm phi tập trung, các công ty phân bổ các nhóm chuyên gia trên

khắp các đơn vị kinh doanh khác nhau. Mặc dù phương pháp này mở rộng thử nghiệm ra nhiều bộ phận của tổ chức, nhưng nó có thể cản trở việc chia sẻ kiến thức và dẫn đến làm mâu thuẫn các mục tiêu và phối hợp kém đi giữa các chuyên gia. Phân cấp có thể cần để có được tổ chức lớn hơn tham gia lúc đầu, nhưng sau đó, các công ty nên chuyển sang cải thiện năng lực thử nghiệm của họ. Đó chính là những gì mà Booking.com đã làm. Ban đầu, công ty sử dụng các đội vệ tinh để truyền bá thử nghiệm trên toàn công ty nhưng thấy rằng họ quá bận rộn để hỗ trợ người dùng tập trung vào việc xây dựng các năng lực toàn công ty. Để giải quyết vấn đề này và liên kết các nhóm tốt hơn, gần đây, Booking.com đã chuyển sang mô hình trung tâm xuất sắc hỗ trợ các đơn vị kinh doanh, chuẩn hóa phương pháp tiếp cận thử nghiệm của công ty và đảm bảo rằng các phương pháp hay nhất được áp dụng và tuân thủ.

- Hãy là một hình mẫu

Các nhà lãnh đạo phải sống theo cùng quy tắc giống như những nhân viên khác và sẵn sàng thử nghiệm chính các ý tưởng của riêng họ. Người lãnh đạo nên thể hiện sự khiêm tốn về trí tuệ và không ngại thừa nhận “tôi chẳng biết gì cả”. Họ nên nghe theo lời khuyên của Francis Bacon, cha đẻ của phương pháp khoa học: “Nếu con người khởi đầu bằng sự chắc chắn, họ sẽ kết thúc trong sự nghi ngờ; nhưng nếu bắt đầu bằng sự nghi ngờ, họ sẽ kết thúc với sự chắc chắn”.

- Nhận ra rằng chỉ riêng lời nói sẽ chẳng làm thay đổi hành vi.

Cuối cùng, trở thành một nhà lãnh đạo trong một tổ chức dựa trên thử nghiệm có nghĩa là buông bỏ và trao quyền cho nhân viên thực hiện các thử nghiệm của riêng họ, điều không xảy ra chỉ bằng cách đơn giản là nói với mọi người rằng họ có thể làm như vậy. Nó đòi hỏi một nỗ lực phối hợp như IBM. Năm 2015, thử nghiệm không phải là một hoạt động cốt lõi tại IBM; chức năng CNTT của công ty được dùng để



chạy các thử nghiệm, nhưng chúng rất tốn kém, nên đã được quy lại cho các đơn vị kinh doanh và phải tuân theo một quy trình cứng nhắc. Năng lực thử nghiệm chỉ nằm trong tay một chuyên gia, cũng đồng thời là người “gác cổng”. Ông đã từ chối nhiều thử nghiệm được đề xuất bởi vì cảm thấy rằng đó là những thử nghiệm không mấy tiềm năng. Kết quả là, công ty chỉ chạy 97 bài kiểm tra trong năm đó. Sau đó, Ari Sheinkin, người đứng đầu bộ phận phân tích tiếp thị của IBM tại thời điểm đó, đã tiếp quản thử nghiệm và với sự hỗ trợ của giám đốc tiếp thị, đã tạo điều kiện cho hơn 5.500 nhà tiếp thị trên toàn thế giới thực hiện các thử nghiệm của riêng họ. Để khiến họ làm như vậy, Sheinkin đã thực hiện một số bước. Ông đã cài đặt các công cụ dễ sử dụng, thành lập một trung tâm xuất sắc có chức năng hỗ trợ, giới thiệu một khung thực hiện các thí nghiệm có kỷ luật, cung cấp đào tạo cho mọi người và thực hiện các bài kiểm tra trực tuyến miễn phí cho tất cả các nhóm kinh doanh. Ông cũng đã thực hiện hình thức thử nghiệm chớp nhoáng ban đầu “testing blitz”, trong đó các đơn vị tiếp thị phải chạy tổng cộng 30 thử nghiệm trực tuyến trong 30 ngày. Sau đó, ông đã tổ chức các cuộc thi hàng quý cho các thí nghiệm sáng tạo nhất hoặc có khả năng mở rộng nhất. Ông cũng sử dụng

các chiến thuật mạnh mẽ hơn: IBM dành một phần ngân sách của các đơn vị tiếp thị cho các kế hoạch thử nghiệm. Những nỗ lực này đã có hiệu quả. Tới năm 2018, số lượng thử nghiệm hàng năm đã tăng lên 2.822.

KẾT LUẬN

Nhận ra sức mạnh biến đổi của thử nghiệm đòi hỏi một cam kết bền vững. Theo thời gian, các thử nghiệm sẽ dẫn đến hàng ngàn thay đổi mang lại lợi ích chung. Cung cấp các công cụ phù hợp là việc dễ dàng và không đủ để biến thử nghiệm thành văn hóa. Lời khuyên của Vismans là thử nghiệm quy mô lớn không phải là một vấn đề kỹ thuật, đó là văn hóa mà công ty cần phải nắm bắt hoàn toàn. Các công ty cần phải trả lời hai câu hỏi lớn đó là đã sẵn sàng đối đầu với mức độ sai lầm của mình mỗi ngày chưa? Và mức độ công ty sẵn sàng trao quyền tự chủ cho nhân viên như thế nào? Và nếu câu trả lời là công ty không muốn bị chứng minh là sai và không muốn nhân viên quyết định tương lai của sản phẩm thì loại hình văn hóa đó sẽ không hoạt động và công ty cũng sẽ không bao giờ gặt hái được toàn bộ lợi ích của thử nghiệm.

Nguyễn Phương Anh

(Building a Culture of Experimentation, Harvard Business Review, 3-4/2020 issue)