

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

BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 11.2021



TIN TỨC SỰ KIỆN

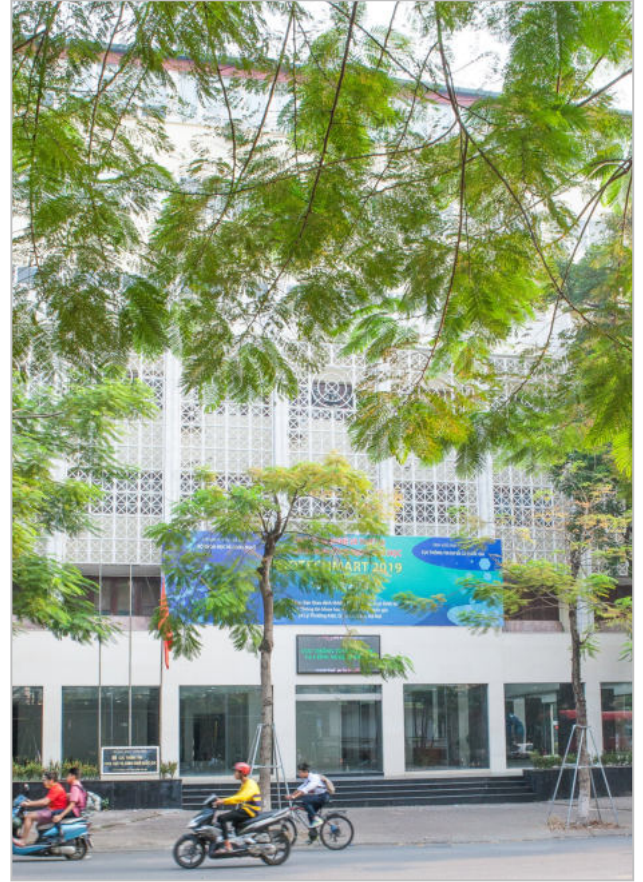
- 01 Hà Nội sẽ là trung tâm đổi mới sáng tạo của khu vực châu Á vào năm 2045
- 02 Thu nhập của nhân sự IT Việt Nam tăng bất chấp Covid-19
- 03 Những startup Việt công bố gọi vốn thành công triệu USD trong quý I
- 04 Gimo nhận vốn đầu tư từ ThinkZone Ventures và BK Fund

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Go Stream - Dự án thành công của chàng trai xứ Nghệ
- 06 12 startup công nghệ hot nhất 2021

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 3 xu hướng có thể tái định hình việc làm sau đại dịch Covid-19



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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

HÀ NỘI SẼ LÀ TRUNG TÂM ĐỔI MỚI SÁNG TẠO CỦA KHU VỰC CHÂU Á VÀO NĂM 2045

Kinhtedothi - Theo mục tiêu vừa được UBND TP. Hà Nội phê duyệt, năm 2045, Hà Nội trở thành một trong những trung tâm sản xuất và dịch vụ thông minh, trung tâm khởi nghiệp của châu Á



2045: Hà Nội sẽ là trung tâm đổi mới sáng tạo của khu vực châu Á

Theo Kế hoạch số 76/KH-UBND được UBND TP. Hà Nội ban hành đến năm 2025, Hà Nội phát triển mạng di động 5G để mọi người dân được truy cập Internet băng rộng với chi phí thấp.

Cơ bản hoàn thành chuyển đổi số trong các cơ quan Đảng, Nhà nước, Mặt trận Tổ quốc, các tổ chức chính trị - xã hội của Thành phố; cung cấp dữ liệu mở của chính quyền Thành phố phục vụ người dân, doanh nghiệp.

Cơ bản hoàn thành xây dựng chính quyền điện tử của Thành phố trước năm 2025, hướng tới hình thành chính quyền số TP. Hà Nội. Hình thành, phát triển một số khu đô thị thông minh trên địa bàn; hoàn thiện hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Thành phố. Phát triển kinh tế số, phần đầu giá trị kinh tế số chiếm 30% tổng sản phẩm trên địa bàn; năng suất lao động tăng bình quân 7-7,5%/năm.

Đến năm 2030, Hà Nội là trung tâm khởi nghiệp

sáng tạo của cả nước. Cơ bản hoàn thành xây dựng chính quyền số TP. Hà Nội. Hà Nội là hạt nhân liên kết mạng lưới đô thị thông minh Vùng kinh tế trọng điểm Bắc Bộ, từng bước kết nối với mạng lưới đô thị thông minh trong khu vực ASEAN.

Kinh tế số phát triển mạnh mẽ, phần đầu giá trị đạt được của kinh tế số chiếm 40% tổng sản phẩm trên địa bàn; năng suất lao động bình quân đạt 7,5%/năm.

Tầm nhìn đến năm 2045, Hà Nội trở thành một trong những trung tâm sản xuất và dịch vụ thông minh, trung tâm khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo của khu vực châu Á. Thành phố có năng suất lao động cao, có đủ năng lực làm chủ và áp dụng công nghệ hiện đại trong các lĩnh vực kinh tế - xã hội, môi trường, quốc phòng, an ninh.

Cũng theo kế hoạch trên, UBND Thành phố nêu rõ 9 nội dung, nhiệm vụ và giải pháp chủ yếu để thực hiện. Cụ thể, để quán triệt tuyên truyền Nghị quyết số 52-NQ/TU, các cấp ủy, tổ chức Đảng, chính quyền, Mặt trận Tổ quốc và đoàn thể chính trị xã hội, các sở, ban, ngành, quận, huyện tổ chức phổ biến, tuyên truyền bằng nhiều hình thức phù hợp với địa phương, đơn vị và từng đối tượng. Nâng cao nhận thức của các cấp ủy Đảng, chính quyền về sự cấp thiết phải chủ động tham gia tích cực và có hiệu quả cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư, coi đó là nhiệm vụ trọng tâm.

Cùng với đó, Hà Nội hoàn thiện cơ chế, chính sách để chủ động tham gia cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư và quá trình chuyển đổi số.../.

THU NHẬP CỦA NHÂN SỰ IT VIỆT NAM TĂNG BẤT CHẤP COVID-19

Theleader - ITviec công bố Danh sách Công ty IT Tốt nhất Việt Nam 2021. Danh sách giúp các nhà tuyển dụng cũng như ứng viên trong lĩnh vực IT hiểu thêm về ngành và môi trường làm việc của những công ty IT đầu ngành.

15 công ty IT được vinh danh trong Danh sách Công ty IT Tốt nhất Việt Nam năm 2021 thực hiện bởi ITviec gồm: Global Fashion Group, Orient Software Development Corp., Netcompany, Vinova, Giao Hàng Tiết Kiệm, POPS Worldwide, Absolute Software (Vietnam) Ltd, Techbase Vietnam, NFQ Asia, Dr.JOY, Nexus Frontier Tech, VNG Corporation, HARAVAN, Restaff, Sun* Inc.

Năm nay số lượng công ty IT Việt Nam xuất hiện nhiều trong danh sách công ty cho thấy sự phát triển của các công ty IT Việt Nam đang được chú trọng, quan tâm hơn. Cụ thể, các tên tuổi lớn ở Việt Nam đã xuất hiện như Giao Hàng Tiết Kiệm, POPS Worldwide, VNG Corporation, HARAVAN.

Qua các năm, số lượng công ty IT Việt Nam càng xuất hiện dày đặc hơn trong danh sách Công ty IT Tốt nhất Việt Nam cũng thể hiện xu hướng rằng rất có thể sang năm, các công ty Việt Nam sẽ chiếm ưu thế so với các công ty trụ sở nước ngoài.

Singapore và Nhật Bản hiện là hai quốc gia có số lượng công ty "lọt" top nhiều thứ 2 trong danh sách. Hai công ty đứng đầu danh sách là Global Fashion Group và Orient Software Development Corp. đều đến từ "đảo quốc sư tử".

Đặc biệt, ITviec đã chứng kiến sự "tăng vọt" trong số lượng tin tuyển dụng được đăng tuyển trong 2 tuần trước và sau Tết 2021 vừa qua. Cụ thể, chỉ trong thời gian 2 tuần, số lượng tin tuyển tăng từ 1.300 tin lên đến hơn 2.100, tăng trưởng tới 160%.

Bất chấp năm 2020 là một năm khó khăn với sự

xuất hiện của dịch bệnh, nhiều công ty thông báo rằng họ vẫn có kế hoạch tiếp tục phát triển cơ cấu tổ chức để mở rộng cơ hội việc làm IT với mức lương sẽ tăng ổn định từ 10 đến 20% trong năm 2021.

Năm 2021 hứa hẹn sẽ là một năm sôi động với thị trường tuyển dụng nhân sự ngành IT. Không còn nỗi lo Covid-19 gây nên tình trạng mất việc, các nhân tài IT đã có thể tự tin và lạc quan hơn khi đi tìm việc trong thời điểm này.

Trong danh sách năm nay, có nhiều cái tên lần đầu tiên xuất hiện như là VNG Corporation tại vị trí 12, công ty Dr.JOY tại vị trí số 10 và Absolute Software (Vietnam) Ltd tại vị trí số 7 cùng nhiều doanh nghiệp IT khác.

Ngoài ra, nhiều công ty đã có sự cải thiện rõ rệt trong thứ hạng khi so sánh với các năm trước, cụ thể: Techbase Vietnam từ vị trí 15 (2020) lên vị trí 8 (2021), Netcompany từ vị trí 10 (2020) lên vị trí 3 (2021).

Điều này cho thấy rất nhiều công ty đang phát triển môi trường làm việc, chất lượng công việc cũng như chế độ phúc lợi cho nhân viên ngày càng tốt hơn để đạt Top Danh sách Công ty IT tốt nhất Việt Nam.

Dưới sức ép của đại dịch Covid, nhiều công ty đã triển khai một chiến lược mới để giữ chân các nhân tài. ITviec gọi "chiến lược" này là Cảm Giác Hạnh Phúc - Developer Happiness. Chiến lược đề cao việc mang đến cảm giác hạnh phúc, sự hài lòng cho nhân viên IT nhằm cải thiện tình trạng làm việc gặp nhiều biến động do đại dịch./.

NHỮNG STARTUP VIỆT CÔNG BỐ GỌI VỐN THÀNH CÔNG TRIỆU USD TRONG QUÝ I

Trong 3 tháng đầu năm 2021, nhiều startup Việt đã công bố gọi vốn thành công số tiền hàng triệu USD. Trong số này, MoMo là startup có thương vụ gọi vốn lớn nhất với số tiền được cho là hơn 100 triệu USD.

VÍ MOMO: HƠN 100 TRIỆU USD



Đầu năm 2021, Ví MoMo công bố hoàn thành vòng gọi vốn thứ tư (Series D), với sự tham gia của các nhà đầu tư đang là cổ đông hiện hữu bao gồm Warburg Pincus, Affirma Capital và Tybourn Capital Management. Vòng gọi vốn này cũng xuất hiện các quỹ đầu tư mới như Goodwater Capital, Kora Management và Macquarie Capital.

Số tiền cụ thể không được MoMo tiết lộ tuy nhiên theo thông tin của *Bloomberg*, con số này lên đến hơn 100 triệu USD.

Theo đại diện MoMo, nguồn vốn mới sẽ được công ty sử dụng để xây dựng nền tảng Siêu ứng dụng (Super App) mới, nâng cấp hệ sinh thái nhằm phục vụ hàng chục triệu người dùng và đối tác kinh doanh tại Việt Nam.

Bên cạnh đó, công ty cũng ra mắt “Quỹ Đầu tư Đổi mới Sáng tạo MoMo” (MoMo Innovation Ventures) nhằm hỗ trợ các công ty khởi nghiệp đổi

mới sáng tạo phát triển và tìm được thị trường thông qua việc kết nối với hệ sinh thái có lượng người dùng lớn của MoMo.

ELSA: 15 TRIỆU USD

Theo thông tin từ *Bloomberg*, ứng dụng học tiếng Anh ELSA đã huy động thành công 15 triệu USD trong vòng gọi vốn Series B, do Vietnam Investments Group và SIG đồng dẫn đầu. Các nhà đầu tư trước đó bao gồm Gradient Ventures (quỹ chuyên dành cho AI của Google), SOSV và Monk’s Hill Ventures cũng tham gia vào vòng này.

ELSA - viết tắt của English Language Speech Assistant - thành lập năm 2015 bởi cô gái Việt Văn Đình Hồng Vũ (Văn Vũ) và Tiến sĩ người Bồ Đào Nha Xavier Anguera, chuyên gia trí tuệ nhân tạo và nhận diện giọng nói.

Cùng với với Anguera, Văn Vũ đã triển khai dịch vụ tại Việt Nam trước khi mở rộng sang Ấn Độ và Nhật Bản. Ứng dụng ELSA có 13 triệu người dùng và doanh thu của công ty tăng gần 300% vào năm 2020. Với nguồn vốn mới, ELSA có kế hoạch thâm nhập các nước Mỹ Latin và tăng tốc mở rộng khắp châu Á trong năm nay.

GOT IT: 6 TRIỆU USD

VNG - công ty game lớn nhất của Việt Nam vừa công bố thương vụ đầu tư vào Got It - doanh nghiệp cung cấp nền tảng quà tặng điện tử cao cấp, với giá trị đầu tư là 6 triệu USD.

Đây cũng là khoản đầu tư triệu USD đầu tiên của VNG vào startup trong năm 2021. Trước đó, cuối

năm 2020, "kỳ lân" đầu tiên của Việt Nam đã đầu tư 20% cổ phần vào Công ty CP Công nghệ Ecotruck – một startup hoạt động chính là sản xuất phần mềm và hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải.

Got It thành lập năm 2015, hiện đã phát hành hơn 20 triệu thẻ quà tặng, được sử dụng tại hơn 160 thương hiệu với 12.000 địa điểm tại Việt Nam. Startup này vừa trở thành đại diện duy nhất của Việt Nam giành chiến thắng trong cuộc thi khởi nghiệp Startup-O's Asia All Stars dành cho các công ty khởi nghiệp châu Á.

GENETICA: 2,5 TRIỆU USD



Dịch vụ xét nghiệm gen cho Người Việt

Trong 30 ngày, Genetica gọi thành công 2,5 triệu USD

Genetica là công ty công nghệ chuyên về giải mã gen có trụ sở đặt tại San Francisco (Mỹ), sáng lập và dẫn dắt bởi ông Cao Anh Tuấn. Startup này vừa huy động được 2,5 triệu USD trong vòng pre-series A từ các nhà đầu tư tại Silicon Valley như: Dave Strohm, Craig Sherman, Guy Miasnik để mở rộng hoạt động tại Đông Nam Á.

Công ty đang triển khai dự án kết hợp với bệnh viện Nhiệt đới Trung ương, đánh giá nguy cơ nhiễm Covid-19 dựa trên các đặc điểm di truyền của người Việt Nam. Sau khi được Bộ Y tế phê duyệt sẽ công bố rộng rãi góp phần vào ngân hàng dữ liệu gen lớn của thế giới.

GOSTREAM: 1 TRIỆU USD

Ngay trong tháng 1, VinaCapital Ventures thông báo đầu tư 1 triệu USD vào GoStream – quán quân Techfest 2020 với sản phẩm GoStudio. Trước đó, vào năm 2019, startup này từng nhận được 200.000 USD vốn đầu tư của VinaCapital Ventures và Zone Startups Việt Nam ở vòng hạt giống.

GoStream cung cấp công cụ livestream đa nền tảng dành cho người bán hàng, tiếp thị và sáng tạo nội dung trên mạng xã hội. Công ty khởi nghiệp này thành lập năm 2017, tập trung vào nhóm khách hàng doanh nghiệp và có khoảng 100.000 lượt phát livestream trực tiếp mỗi ngày.

GoStream sẽ đại diện cho Việt Nam tham dự cuộc thi khởi nghiệp toàn cầu Startup World Cup 2021.

CITICS: 1 TRIỆU USD

Citics - một nền tảng công nghệ bất động sản của Việt Nam vừa công bố huy động được 1 triệu USD trong vòng pre-series A từ một nhóm các nhà đầu tư trong nước và quốc tế, bao gồm Vulpes Investment Management, Nextrans và TheVentures.

Trước đó, Citics đã huy động được 700.000 USD từ các nhà đầu tư thiên thần, nhiều người trong số họ cũng tiếp tục tham gia vòng gọi vốn này.

Citics do ông Trần Minh Long thành lập vào tháng 11 năm 2018. Trước đó, ông Long có hơn 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực bất động sản và là Giám đốc điều hành khu vực miền Nam của CenGroup. Ông Long từng lọt vào danh sách 30 gương mặt dưới 30 tuổi tiêu biểu (30 under 30) năm 2018 do Tạp chí Forbes Việt Nam bình chọn.

Ngoài ông Long, đội ngũ lãnh đạo của Citics cũng bao gồm 2 gương mặt khác từng lọt vào Top 30 under 30 là ông Nguyễn Hải Ninh - nhà sáng lập và cựu CEO The Coffee House và Phạm Anh Đức - nhà sáng lập startup y tế ViCare./.

GIMO NHẬN VỐN ĐẦU TƯ TỪ THINKZONE VENTURES VÀ BK FUND

Baodautu - Gimo, startup trong lĩnh vực công nghệ tài chính (fintech) gọi vốn thành công vòng hạt giống (Seeding) từ ThinkZone Ventures, BK Fund và một số nhà đầu tư thiên thần. Giá trị thương vụ chưa được tiết lộ.

Gimo là nền tảng ứng lương tức (EWA) thì cho người lao động Việt Nam do hai doanh nhân trẻ thuộc thế hệ 8X, Nguyễn Văn Ngọc và Nguyễn Anh Quân, thành lập từ cuối năm 2019, tại Hà Nội.

Gimo cho phép người lao động tạm ứng thu nhập tức thì trước ngày trả lương định kỳ của doanh nghiệp. Số tiền tạm ứng được tính dựa vào dữ liệu chấm công thực tế của người lao động trong tháng. “Chúng tôi nhận thấy thị trường dành cho Gimo nói riêng và nền tảng ứng lương tức thì vô cùng rộng. Quan trọng hơn, chúng tôi đánh giá cao sự khác biệt mà họ tạo ra cho những người lao động đang chật vật tiếp cận vốn từ ngân hàng. ThinkZone Ventures sẽ nỗ lực hỗ trợ Gimo “phổ cập” giải pháp công nghệ này, cũng như tăng cường khả năng tiếp cận vốn của người dân Việt Nam trong thời gian tới”, ông Bùi Thành Đô, thành viên sáng lập/ giám đốc điều hành ThinkZone cho biết.

Theo Cơ sở Dữ liệu Toàn cầu về Phổ cập Tài chính (Findex) của Ngân hàng Thế giới năm 2017, gần 2/3 người trưởng thành ở Việt Nam không có tài khoản ngân hàng hoặc ít có cơ hội tiếp cận với nguồn vốn vay chính thống, mức cao nhất ở Đông Nam Á. Họ thường phải tìm đến các dịch vụ tài chính có chi phí cao như các khoản vay ngân hàng số tiền lớn, kỳ hạn dài hoặc vay theo ngày với lãi suất cao để giải quyết nhu cầu chi tiêu khẩn cấp. Ông Nguyễn Anh Quân cho biết, Gimo là công ty tiên phong trong mảng EWA ở Việt Nam và kỳ vọng sẽ “lấp đầy” khoảng trống thị trường bằng cách giải quyết nhu cầu tài chính tức thời của hàng chục triệu người lao

động; đồng thời bảo đảm phúc lợi, giúp họ an tâm làm việc và gắn bó lâu dài với doanh nghiệp. “Không chỉ người lao động mà doanh nghiệp cũng có lợi. Chế độ, quyền lợi cho người lao động toàn diện sẽ kéo theo tỷ lệ thôi việc và các chi phí liên quan như phí tuyển dụng và đào tạo giảm. Hạnh phúc của nhân viên chính là tiền đề cho sự thành công của doanh nghiệp”, Anh Quân bổ sung.

Giai đoạn đầu, người dùng Gimo có thể yêu cầu ứng lương và theo dõi thu nhập của mình thông qua một ứng dụng di động được tích hợp vào hệ thống quản lý nhân sự và chi trả lương của công ty. Mọi giao dịch đều minh bạch và cập nhật theo thời gian thực. Trong tương lai, công ty này dự kiến sẽ xây dựng và vận hành một “siêu ứng dụng” với sự tham dự của nhiều bên như doanh nghiệp, ngân hàng và các tổ chức tài chính, nhà bán lẻ, công ty bảo hiểm... bổ sung thêm nhiều tính năng tiện lợi cho người lao động như mua sắm trực tuyến và quản lý tài chính cá nhân.

“BK Fund kỳ vọng sẽ phối hợp cùng Gimo để mở rộng phạm vi tiếp cận và tầm ảnh hưởng của giải pháp này thông qua mạng lưới cựu sinh viên, doanh nghiệp và cộng đồng đối tác của chúng tôi ở Việt Nam. Chúng tôi rất tự hào khi thấy ngày càng xuất hiện nhiều startup về công nghệ tài chính như Gimo tập trung vào việc giải quyết các vấn đề cấp thiết của xã hội”, ông Phạm Đình Đoàn, Chủ tịch Tập đoàn Phú Thái kiêm Chủ tịch BK Fund, một quý đầu tư mạo hiểm thuộc Đại học Bách Khoa Hà Nội chia sẻ./.

GO STREAM - DỰ ÁN THÀNH CÔNG CỦA CHÀNG TRAI XỨ NGHỆ

Được chọn lọc từ hơn 250 hồ sơ và vượt qua 10 startup xuất sắc, công ty công nghệ GoStream - với nền tảng GoStudio hỗ trợ phát video trực tiếp (livestreaming) trên mạng xã hội giúp công việc kinh doanh online của cá nhân, doanh nghiệp trở nên hiệu quả hơn đã trở thành quán quân cuộc thi “Tìm kiếm tài năng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia” (Techfest 2020). Năm 2019, GoStream được Facebook đưa vào danh sách 1 trong 30 nền tảng được sử dụng để livestream nhiều nhất trong 30 ngày trên thế giới. Startup này cũng đã nhận vốn đầu tư của Quỹ mạo hiểm VinaCapital Ventures ở vòng seeding và sau đó được Zone Startups Việt Nam đầu tư. CEO của dự án là một chàng trai trẻ đến từ mảnh đất xứ Nghệ.

GIAN NAN CON ĐƯỜNG KHỞI NGHIỆP CỦA CHÀNG TRAI XỨ NGHỆ

Sinh ra và lớn lên tại thành phố Vinh, tỉnh Nghệ An, tốt nghiệp Đại học Bách khoa Hà Nội chuyên ngành công nghệ phần mềm, Nghiêm Tiến Viễn đã bắt đầu ý tưởng từ năm thứ nhất Đại học Bách Khoa Hà Nội (2008). Sản phẩm đầu tiên là một website chia sẻ hình ảnh dành cho người Việt Nam. Qua quá trình phát triển, dự án này nhanh chóng trở thành trang chia sẻ hình ảnh lớn nhất Việt Nam lúc bấy giờ. Tuy nhiên, sau khi Flickr hay Facebook vào Việt Nam thì dự án không còn giữ được vị thế của mình nữa...

Sau khi thất bại, từ năm 2008-2012, bản thân CEO Nghiêm Tiến Viễn đã chuyển sang làm cho công ty Naiscorp, một trong những startup Nghệ An nổi tiếng ở thời điểm đó - chuyên về streaming video, cách hoạt động tương tự Youtube. Dự án này cũng thất bại sau 3 năm hoạt động do sự cạnh tranh từ nhiều dịch vụ khác tương tự. Cũng trong khoảng thời gian đó, năm 2009, anh là người đồng sáng lập trang upanh.com - là trang chia sẻ hình ảnh lớn nhất Việt Nam.

Thất bại ở 2 dự án ban đầu, không làm cho những chàng trai đam mê công nghệ nhụt chí mà chính điều đó đã giúp anh có được những kiến thức

và kinh nghiệm trong ngành media online; nuôi dưỡng thêm niềm đam mê để tiếp tục khởi nghiệp sau này.

Tích lũy được một số kinh nghiệm cộng với tinh thần khởi nghiệp “đã ngấm vào máu”, năm 2016 CEO Nghiêm Tiến Viễn quyết định về Nghệ An để làm startup và năm 2017 chính thức thành lập GoStream.

Những ngày đầu tiên, Viễn và người bạn cùng lớp, cùng quê là Nguyễn Trọng Hoàn cùng nhau xây dựng kế hoạch. Sau đó, cả hai nhận thấy mình đều xuất thân kỹ thuật, không có nền tảng cũng như kiến thức về bán hàng, về sale, marketing cũng như các mối quan hệ. Vì thế, họ đã tìm đến anh Phạm Ngọc Duy Liêm thông qua một người bạn chung để bù đắp phần thiếu hụt này. “Ba chúng mình tuy có lúc bất đồng quan điểm nhưng cuối cùng vẫn đi đến sự thống nhất. Mỗi người đều có thể mạnh riêng để hỗ trợ cho nhau và đặc biệt là hoàn toàn tin tưởng nhau. Vì thế mình cho rằng, chữ “hòa” trong nhân hòa là quan trọng nhất để xây dựng nên một GoStream như ngày hôm nay” - Viễn cho biết khi được hỏi về sự phối hợp trong nhóm.

Nhớ lại giai đoạn đầu khởi nghiệp, khi đó sản phẩm còn chưa hoàn thiện và có nhiều lỗi, 3 người

sáng lập phải làm việc không lương và tự mình vừa phát triển sản phẩm vừa chăm sóc khách hàng. “Nhiều khi đang ăn cũng phải mở máy tính ra để sửa lỗi và hướng dẫn cho khách hàng sử dụng. Tuy có chút vất vả nhưng những ngày tháng đó, chúng mình không thể quên và rất vui vì sản phẩm của mình giúp được cho công việc kinh doanh của nhiều người,” Viễn cho biết.

Nhưng khó khăn nhất vẫn là thời điểm ứng dụng bị tấn công bởi các đối thủ ở Việt Nam. Đó là thời gian rất mệt mỏi và căng thẳng với đội ngũ sáng lập. “Tuy nhiên, chúng mình đã xác định sẽ luôn cạnh tranh công bằng với các đối thủ bằng dịch vụ chất lượng cao chứ không cần các chiêu trò”.

GO STREAM - ĐÀI TRUYỀN HÌNH THU NHỎ



Ba nhà sáng lập của Gostream

GoStream là một công cụ live-stream giúp hỗ trợ cho công việc kinh doanh online hiệu quả hơn. Qua GoStream, các nhà bán hàng dễ dàng tạo nên các kênh bán hàng online với chi phí từ 100 nghìn đồng/tháng trở lên, dựa trên hạ tầng các mạng xã hội phổ biến trên thế giới như Facebook, YouTube, Twitter.

Ra mắt từ năm 2017, thời điểm thương mại điện tử bắt đầu phát triển mạnh mẽ, GoStream đã nắm bắt được cơ hội đó và tiếp cận bài toán theo một cách rất khác những sản phẩm cùng thời. “Thay vì phải xây dựng một nền tảng live-stream riêng biệt - một việc rất tốn thời gian và nhiều chi phí duy trì,

chúng mình đã chọn cách đồng hành cùng những mạng xã hội lớn như Facebook và Youtube”, Tiến Viễn giải thích.

Theo anh, hướng đi này có nhiều cái lợi: Thứ nhất, là lợi cho GoStream khi không phải xây dựng một hệ thống cơ sở hạ tầng đồ sộ phục vụ cho việc truyền dẫn video live-stream mà sử dụng ngay hệ thống của các tập đoàn lớn một cách miễn phí. Thứ hai, là lợi cho khách hàng khi không phải thu hút người xem vào một nền tảng mới mà sử dụng ngay lượng ‘follow’ đã có trên mạng xã hội. Nhờ hướng đi khác biệt này mà GoStream đã tạo ra doanh thu ngay từ khi ra mắt và phát triển mạnh mẽ cho đến hiện nay.

Viễn cho biết, ứng dụng GoStream giống như một “đài truyền hình thu nhỏ” với đầy đủ các chức năng giúp cho người dùng tạo ra một buổi live-stream chuyên nghiệp mà không cần nhiều máy móc đắt tiền. Ví dụ, người dùng có thể chèn logo, hình ảnh, chữ chạy lên màn hình live-stream như thường thấy trên truyền hình; có thể mời một người ở xa cùng tham gia vào live-stream như cầu truyền hình; có thể sử dụng nhiều điện thoại đặt ở nhiều góc khác nhau để buổi phát trực tiếp không bị nhàm chán.

Với những tính năng này, khách hàng của GoStream đã ứng dụng live-stream vào các lĩnh vực như bán hàng, dạy học, trình diễn, giải trí... Quan trọng nhất, Viễn cho rằng một yếu tố quan trọng giúp “start-up” của cậu tiến tới thành công, đó là ứng dụng do người Việt sáng tạo, vì thế cách sử dụng dễ dàng với bất cứ ai có khả năng sử dụng điện thoại di động.

“Đây là thứ mà người dùng ở Việt Nam rất cần, do các phần mềm tương tự đều của nước ngoài và khó sử dụng. Phần mềm GoStream đi theo hướng dịch vụ, không cần phải cài đặt gì lên máy tính mà chỉ cần vào website là sử dụng được ngay”, Viễn nói.

Những kết quả ban đầu và chiến lược tương lai
Hiện tại, GoStream đang có khoảng 500.000 người dùng, với khoảng 100.000 người dùng thường

xuyên – trong đó có 8.000 người chấp nhận trả phí hàng tháng. Doanh thu 15 tỷ đồng, lợi nhuận ròng 4,5 tỷ tính riêng năm 2020, đội ngũ 45 nhân viên và cộng tác viên, 10.000 người dùng thực hiện live-stream bán hàng mỗi ngày... là một số thành tựu mà Nghiêm Tiến Viễn và các cộng sự đạt được sau 3 năm phát triển ứng dụng GoStream. Hiện người dùng GoStream đang tăng trưởng 15% mỗi tháng.



Để tiếp nối đà tăng trưởng này, Viễn và các cộng sự đang có kế hoạch mở rộng sang thị trường nước ngoài. Cụ thể, trong năm nay, ứng dụng sẽ tập trung vào thị trường Đông Nam Á trước bởi ở đây có môi trường kinh doanh tương tự Việt Nam. Trong năm sau, Viễn dự định tiếp cận những thị trường khó tính hơn như châu Âu và Mỹ. “Mong muốn của chúng tôi là đưa sản phẩm Việt Nam chinh phục thị trường quốc tế”.

“Ở những thị trường này, đã có những sản phẩm tương tự, tuy nhiên qua khảo sát, chúng mình tin rằng mình hoàn toàn đủ năng lực để cạnh tranh với những sản phẩm này, cả về công nghệ và giá thành” - Viễn tự tin khẳng định.

Hiện tại, khó khăn lớn nhất của công ty là vấn đề nhân sự. Người sáng lập 30 tuổi cho biết, nhân sự chuyên ngành IT ở Vinh, Nghệ An rất yếu và hiếm. Do đó, để xây dựng được đội ngũ như ngày hôm nay, GoStream đã phải rất vất vả để vừa tuyển dụng vừa đào tạo. Doanh nghiệp trẻ này cũng đưa ra những chính sách tốt để thu hút người từ các thành phố lớn như Hà Nội và TP.HCM về Nghệ An.

“Ngoài ra, chúng mình cũng rất chú trọng đến việc gây dựng phong trào học tập công nghệ thông tin trên địa bàn tỉnh Nghệ An. Chúng mình đã tổ chức các cuộc thi như Hackathon, tài trợ cho các câu lạc bộ lập trình ở địa phương để tạo sân chơi cho học sinh, sinh viên”.

Chia sẻ về khởi nghiệp, Viễn cho rằng làm startup hay đi làm thuê đều có những ưu nhược điểm riêng. “Startup không phải là màu hồng nhưng ở đó, mình được sống với đam mê, có mục tiêu, lý tưởng riêng. Mình đã xác định là mình cần vượt qua vùng an toàn của mình để có những đột phá mới trong công việc cũng như cuộc sống”./.

Minh Phượng (Tổng hợp)

THÀNH TÍCH CỦA GOSTREAM

- Tháng 9/2019: Là 1 trong 4 start-up đã nhận được đầu tư ở vòng seeding từ VinaCapital Ventures.
- Hoàn thành vòng gọi vốn thành công tại Zone Startups Việt Nam.
- Năm 2019: Được Facebook đưa vào danh sách 30 nền tảng được sử dụng để live-stream nhiều nhất trong 30 ngày trên thế giới.
- Quán quân Techfest 2020
- Giải nhất cuộc thi “Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo” tỉnh Nghệ An năm 2019
- Giải Nhì Nhân tài đất Việt năm 2019 lĩnh vực CNTT
- Top 100 Doanh nhân trẻ khởi nghiệp xuất sắc năm 2019
- Là 1 trong 7 Startup xuất sắc nhất Việt Nam sang Mỹ tham dự Techfest 2019, tại Silicon Valley.
- Đại diện Việt Nam tham dự cuộc thi khởi nghiệp Startup World Cup 2021 tổ chức tại Mỹ.
- Top 20 đề cử gương mặt trẻ Việt Nam triển vọng 2020.



12 STARTUP CÔNG NGHỆ HOT NHẤT 2021

Bất chấp một năm đầy khó khăn do bệnh dịch, tài trợ cho các điểm nóng khởi nghiệp trên toàn thế giới được dự báo tăng trên mức trung bình. Theo Gartner, chi tiêu cho CNTT toàn cầu được dự kiến tăng tới 6,2% năm nay, ở mức 3,9 nghìn tỷ USD. Covid-19 đã làm dịch chuyển nhiều ngành công nghiệp. John David Lovelock, phó chủ tịch nghiên cứu của Gartner cho rằng mức độ số hóa cao các quy trình nội bộ, chuỗi cung ứng, các tương tác giữa khách hàng và đối tác cũng như cung cấp dịch vụ đang

Tạp chí Computer World vừa lựa chọn 12 startup công nghệ dự kiến sẽ nổi tiếng nhất năm 2012. Đây là những startup đang xây dựng phần mềm và dịch vụ hướng tới các khách hàng doanh nghiệp lớn

1. COCKROACH LABS

Cockroach Labs là một công ty phần mềm phát triển hệ thống quản lý cơ sở dữ liệu thương mại. Được thành lập vào năm 2015 bởi ba cựu nhân viên của Google, nó được biết đến nhiều nhất với CockroachDB, một cơ sở dữ liệu SQL phân tán, dựa

trên đám mây cung cấp “tính nhất quán thể hệ mới, khả năng phục hồi cực cao, định vị dữ liệu và quy mô lớn cho các ứng dụng đám mây hiện đại”.

Năm 2020, khi đại dịch COVID-19 bùng phát, doanh thu của Cockroach Labs đã tăng gấp đôi, một phần nhờ việc áp dụng đám mây trên diện rộng. Startup này dự kiến sẽ đạt mức tăng trưởng tương tự trong năm nay và tuyên bố sẽ tăng gấp đôi lực lượng lao động từ 200 lên 400 nhân viên vào cuối năm 2021.

Gọi vốn: Cockroach Labs đã huy động được 160 triệu USD vòng gọi vốn Series E vào ngày 12 tháng 1 năm 2021. Vòng này diễn ra chỉ 8 tháng sau khi startup này huy động được 86,6 triệu USD từ vòng tài trợ Series D. Hiện, startup này đạt giá trị khoảng 2 tỷ USD.

2. COHENSITY

Có rất nhiều yếu tố khiến Cohesity trở thành một startup 'hot': công nghệ độc đáo, người sáng lập khởi nghiệp lần thứ hai sau khi đồng sáng lập công ty phần nổi tiếng Nutanix và 250 triệu USD tài trợ từ Quỹ Tầm nhìn của SoftBank.

Startup này ban đầu được pitching với vai trò là một phương pháp rẻ hơn để các doanh nghiệp lưu trữ "dữ liệu thứ cấp" - bản sao lưu, tệp, dữ liệu thử nghiệm/phát triển và phân tích - tất cả đều được giám sát bằng một nền tảng đám mây duy nhất. Từ đó, startup này đã mở rộng sang các lĩnh vực quản lý dữ liệu doanh nghiệp khác, bao gồm phân tích, bảo mật và phục hồi nhanh.

Gọi vốn: Tháng 4 năm 2020, Cohesity đã huy động được 250 triệu USD trong vòng gọi vốn Series E, nâng tổng số tiền huy động được lên 660 triệu USD. Việc này đưa giá trị công ty lên 2,5 tỷ USD.

3. CONFLUENT

Được thành lập bởi những nhà sáng tạo ra mã nguồn mở Apache Kafka, Confluent là phiên bản thương mại của phần mềm giúp các nhà phát triển quản lý hệ thống và ứng dụng nhắn tin với khối lượng lớn và thêm dữ liệu phát trực tuyến theo thời gian thực vào ứng dụng của họ .

Kafka trở nên phổ biến với các công ty như LinkedIn, sử dụng công nghệ cho dữ liệu luồng hoạt động và số liệu hoạt động; Netflix để theo dõi thời gian thực và quy trình xử lý sự kiện của nó; và Spotify, nơi nó được sử dụng như một phần của hệ thống phân phối log của công ty.

Ý tưởng của Confluent là giúp các công ty không

có quá nhiều quyền lực của nhà phát triển có thể khai thác Kafka dễ dàng hơn.

Gọi vốn: Công ty đã công bố vòng tài trợ Series E trị giá 250 triệu USD, nâng tổng số tiền tài trợ cho công ty lên 456 triệu USD và được định giá 4,5 tỷ USD.

4. FRONT

Front được thành lập bởi công dân Pháp Mathilde Collin, hiện là Giám đốc điều hành và Laurent Perrin - Giám đốc công nghệ - sau khi tham dự chương trình tăng tốc khởi nghiệp Y Combinator nổi tiếng ở Thung lũng Silicon. Front hướng tới các ứng dụng dành cho người tiêu dùng thay vì cho doanh nghiệp, dẫn đến có sự so sánh không thể tránh khỏi với Slack.

Ứng dụng Front ban đầu dành cho bất kỳ nhóm nào chia sẻ hộp thư email. Nó đặc biệt hữu ích cho các nhóm hỗ trợ khách hàng, bán hàng và thậm chí cả PR. Nó cho phép các email được ẩn định cho các thành viên trong nhóm và để các nhóm cộng tác trong một không gian chung, làm tăng tốc độ phản hồi.

Hiện tại, công ty đang tìm cách chuyển đổi trải nghiệm email cho tất cả nhân viên văn phòng sau.

Gọi vốn: Front đã huy động được 59 triệu USD từ vòng tài trợ Series C vào đầu năm 2020.

5. FUNNEL

Funnel, startup SaaS (phần mềm như một dịch vụ) của Thụy Điển chuyên về kết hợp và thu dọn dữ liệu tiếp thị và quảng cáo cho khách hàng, bất kể họ cư trú ở đâu, để có thể nắm bắt thông tin chi tiết tốt hơn về khách hàng.

Phần mềm được định giá trên cơ sở phân cấp tùy thuộc vào chi tiêu quảng cáo hàng tháng, bắt đầu từ 499 USD một tháng. Khách hàng tham khảo bao gồm Skyscanner, Samsung và Ubisoft.

Fredrik Skantze, nhà đồng sáng lập và Giám đốc điều hành Funnel nói với TechCrunch : "Việc trực quan hóa được thực hiện tốt trong các công cụ tình

báo kinh doanh hiện có một khi dữ liệu được chuẩn bị đúng cách. Chúng tôi có thể tự tin nói rằng chúng tôi là người giỏi nhất trong lĩnh vực này”.

Gọi vốn: Funnel đã bảo đảm được vòng tài trợ Series B trị giá 47 triệu USD vào tháng 1 năm 2020. Startup này đang có kế hoạch mở rộng sang Mỹ.

6. GITLAB

GitLab là trình quản lý kho lưu trữ Git mã nguồn mở được xây dựng bởi Dmitriy Zaporozhets và Valery Sizov. Không nên nhầm lẫn với kho lưu trữ mã của nhà phát triển GitHub, startup này đã có một vài năm thành công khi các doanh nghiệp và nhà đầu tư quan tâm nhiều đến các nhà phát triển.

Công ty đã phát triển từ chỗ chỉ là một kho lưu trữ git để giúp các nhà phát triển theo dõi, quản lý và cộng tác trên mã với chức năng CI / CD được tích hợp sẵn.

Gọi vốn: GitLab đã đóng vòng huy động vốn 268 triệu USD vào tháng 9 năm 2019. Tính đến tháng 1 năm 2021, công ty được định giá 6 tỷ USD.

7. GRAPHCORE

Startup Graphcore của Vương quốc Anh phát triển các bộ xử lý được thiết kế đặc biệt cho tải trọng công việc AI, được gọi là đơn vị xử lý thông minh (IPU).

Được thành lập vào năm 2016 và có trụ sở chính tại Bristol, startup này đã sản xuất chuỗi công cụ đồ thị đầu tiên trên thế giới (vào năm 2016) được thiết kế cho trí thông minh máy móc có tên là Poplar Software Stack. Vào năm 2017, công ty đã thêm chip Colossus GC2 vào thư viện sản phẩm của mình và vào tháng 7 năm 2020, họ đã công bố phần cứng sử dụng bộ vi xử lý thế hệ thứ hai có tên GC200. GC200 là một mạch tích hợp 59 tỷ bóng bán dẫn, rộng 823 mm vuông với 1472 lõi tính toán và 900 MB bộ nhớ cục bộ.

Gọi vốn: Graphcore đã huy động được một vòng

tài trợ Series E khổng lồ vào tháng 12 năm 2020 trị giá 222 triệu USD.



8. HOPIN

Startup sự kiện ảo Hopin có trụ sở tại London đã có một năm 2020 thành công rực rỡ. Được thành lập vào tháng 6 năm 2019, Hopin muốn “tái tưởng tượng các sự kiện ảo từ đầu và làm cho chúng tốt đến mức chúng không còn là một lựa chọn bên lề mà trở thành một điểm đến chính”. Các nhà đầu tư và khách hàng đều tin tưởng rằng Hopin sẽ đạt được mục tiêu của mình, với việc startup này đạt kỷ lục ở Vòng Series B lớn thứ tư châu Âu vào năm 2020.

Đại dịch đã góp phần vào thành công của Hopin trong năm 2020. Tính đến tháng 11, startup này tuyên bố có 3,5 triệu người dùng tại hơn 50.000 tổ chức, bao gồm Liên hợp quốc, NATO, UCLA và Miro. Lực lượng lao động của Hopin cũng đã có mức tăng trưởng vượt bậc trong 10 tháng qua, khởi đầu năm 2020 với đội ngũ 23 người và kết thúc năm với 215 người.

Gọi vốn: Hopin đã huy động được 125 triệu USD vòng Series B, với mức định giá 2,1 tỷ USD. Ra mắt chỉ 8 tháng trước, hiện startup này đã huy động được tổng cộng 170 triệu USD, trở thành một trong những công ty khởi nghiệp phát triển nhanh nhất ở châu Âu.

9. SNYK

Chỉ bằng cách kết hợp một số từ thông dụng yêu thích (buzzword) cho các nhà đầu tư với bảo mật và mã nguồn mở, Snyk đã tăng vọt lên mức định giá 1 tỷ USD kể từ khi nó được thành lập ở London vào năm 2015.

Được thành lập bởi các kỹ sư phần mềm Guy Podjarny, Danny Grander và Assaf Hefetz, Snyk giúp các nhà phát triển tự động phát hiện các lỗ hổng trong mã nguồn mở mà họ vận hành.

Gọi vốn: Snyk đã huy động được vòng đầu tư 200 triệu USD vào tháng 9 năm 2019. Tiếp theo là khoản huy động vốn tháng 1 năm 2020 trị giá 150 triệu USD, khiến tổng số tiền huy động được là 450 triệu USD và định giá tư nhân đạt 2,6 tỷ USD.

10. TANIUM

Chuyên gia an ninh mạng Tanium được thành lập vào năm 2007 bởi bộ đôi cha con David và Orion Hindawi, người đã bán startup đầu tiên của họ, BigFix, cho IBM vào năm 2010. Tại BigFix, hai nhà sáng lập đã phát triển một phương thức để lập bản đồ và quản lý các mạng phức hợp. Với Tanium, họ tập trung vào việc bảo mật các mạng doanh nghiệp lớn với các thiết bị được kết nối.



Thay vì tường lửa và phần mềm bảo mật đóng gói sẵn, Tanium thực hiện cách tiếp cận mạng đầu tiên, lập bản đồ các điểm cuối mạng của tổ chức - bất kỳ phần cứng nào có hỗ trợ internet trên mạng công ty - và sau đó giám sát các vi phạm ở cấp thiết bị.

Gọi vốn: Tanium đã gác lại kế hoạch IPO sau khi

huy động được 200 triệu USD vào tháng 10 năm 2018. Startup này tiếp tục huy động thêm vốn trong những năm tiếp theo, tổng trị giá hơn 1 tỷ USD cho đến nay.

11. TESSIAN

Trước đây được gọi là CheckRecipient, Tessian là một công ty khởi nghiệp của Vương quốc Anh giúp các tổ chức tránh rủi ro từ những email bị gửi nhầm.

Nền tảng này phân tích hàng triệu điểm dữ liệu trên mạng email của tổ chức để phát hiện các kiểu hành vi và email được gửi sai địa chỉ. Nếu thuật toán máy học phát hiện một địa chỉ email bất thường hoặc phát hiện thông tin nhạy cảm tiềm ẩn trong nội dung, nó sẽ nhắc người gửi kiểm tra kỹ trước khi gửi.

Các tổ chức như Schrodgers, Man Group, Dentons và hơn 70 công ty luật của Anh sử dụng nền tảng này để bảo vệ mạng email của họ.

Gọi vốn: Tessian đã huy động được 42 triệu USD trong vòng tài trợ Series B. Số tiền này đang được dành cho việc mở rộng trên toàn cầu, đặc biệt là hướng tới. Startup hiện đã huy động được 60 triệu USD.

12. TRIP ACTIONS

Được thành lập vào năm 2015, TripActions muốn trở thành Expedia hoặc Kayak của du lịch lữ hành, cung cấp nền tảng người tiêu dùng để nhân viên tìm kiếm và đặt chuyến du lịch, đồng thời cho phép người quản lý đặt các ngưỡng chi tiết cho hạng du lịch hoặc loại khách sạn. Nền tảng cũng cung cấp cho nhân viên thẻ quà tặng Amazon khi họ tiết kiệm cho công ty tiền đi du lịch bằng cách đặt một khách sạn rẻ hơn.

Gọi vốn: Vào ngày 21 tháng 1, startup đã huy động được 155 triệu USD vòng Series E, đưa mức định giá đạt 5 tỷ USD.

Phương Anh (Theo Computerworld)



3 XU HƯỚNG CÓ THỂ TÁI ĐỊNH HÌNH HÌNH VIỆC LÀM SAU ĐẠI DỊCH COVID-19

COVID - 19 đã thúc đẩy 3 nhóm xu hướng tiêu dùng và kinh doanh có các tác động lâu dài và tiềm ẩn đối với lực lượng lao động có thể tồn tại sau khi đại dịch rút đi, làm gián đoạn cách thức và vị trí công việc được thực hiện. Đó là sự dịch chuyển sang làm việc từ xa và tương tác ảo; sự gia tăng sử dụng thương mại điện tử và các nền tảng kỹ thuật số; và gia tăng việc triển khai tự động hóa và AI.

1. Làm việc từ xa và các cuộc họp trực tuyến có khả năng sẽ tiếp tục được áp dụng (mặc dù với tần suất thấp hơn so với thời kỳ đỉnh điểm của đại dịch) với các tác động trực tiếp đến bất động sản, du lịch và các trung tâm đô thị

Có lẽ tác động rõ ràng nhất của Covid - 19 đối với lực lượng lao động là sự gia tăng đáng kể nhân viên làm việc từ xa. Mặc dù làm việc từ xa đã có thể thực hiện được trong nhiều năm, nhưng công việc từ xa trong thời kỳ đại dịch đã được hỗ trợ bởi việc triển khai nhanh chóng các giải pháp kỹ thuật số

mới, chẳng hạn như hội nghị truyền hình, các công cụ chia sẻ tài liệu và mở rộng năng lực điện toán đám mây. Các quốc gia nhanh chóng chỉ định những công nhân cần thiết phải có mặt tại nơi làm việc và yêu cầu những người khác ở nhà. Thực tế đó đã chứng minh một số lợi ích của làm việc từ xa, bao gồm sự linh hoạt hơn cho người lao động và hiệu quả hơn cho doanh nghiệp. Mức độ gắn bó là không chắc chắn, nhưng người sử dụng lao động và nhân viên có thể làm việc tại nhà đồng ý rằng công việc từ xa - ít nhất là trong một phần của tuần làm việc -

được chấp nhận rộng rãi.

Để xác định mức độ công việc từ xa có thể tồn tại sau đại dịch như thế nào, các nhà nghiên cứu đã phân tích tiềm năng của nó trong hơn 2.000 nhiệm vụ trong khoảng 800 ngành nghề trên 8 quốc gia trọng điểm (Trung Quốc, Pháp, Đức, Ấn Độ, Nhật Bản, Tây Ban Nha, Vương quốc Anh và Hoa Kỳ). Đại dịch đã chứng minh rằng nhiều công việc có thể được thực hiện từ xa hơn người ta tưởng, bao gồm bán hàng qua điện thoại, phân xử và xét xử pháp lý, thăm khám bác sĩ, học các chương trình của nhà trường, tham quan bất động sản và thậm chí là chuyên gia sửa chữa máy móc phức tạp nhất thế giới được thực hiện với sự trợ giúp của tai nghe thực tế ảo.

Chúng tôi cũng nhận thấy rằng một số công việc về mặt kỹ thuật có thể được thực hiện từ xa tốt nhất nên được thực hiện trực tiếp. Ví dụ, việc đi học được đưa lên mạng trong thời kỳ khủng hoảng, nhưng cha mẹ và giáo viên đều ghi nhận sự mất hiệu quả, đặc biệt là trong việc hướng dẫn trẻ nhỏ và học sinh có nhu cầu đặc biệt. Đàm phán, các quyết định kinh doanh quan trọng, các phiên động não, cung cấp phản hồi nhạy cảm và giới thiệu nhân viên mới là những ví dụ về các hoạt động có thể mất một số hiệu quả khi được thực hiện từ xa.

Chỉ xem xét công việc từ xa có thể được thực hiện mà không làm giảm năng suất, các nhà nghiên cứu thấy rằng khoảng 20 - 25% lực lượng lao động ở các nền kinh tế tiên tiến có thể làm việc tại nhà từ 3 - 5 ngày một tuần. Các nền kinh tế tiên tiến, với tỷ lệ việc làm lớn hơn ở lĩnh vực văn phòng sử dụng máy tính, có tiềm năng làm việc từ xa cao hơn so với các nền kinh tế mới nổi.

Mặc dù những người có thể làm việc tại nhà từ 3-5 ngày một tuần là thiểu số, nhưng họ đại diện cho việc làm từ xa gấp 4-5 lần so với thời điểm trước đại dịch và hiệu ứng gợn sóng của việc nhiều

nhân viên làm việc tại nhà hơn có thể có những tác động lớn đối với thành thị và các trung tâm. Nhu cầu về nhà hàng và bán lẻ ở các khu vực trung tâm thành phố và các phương tiện giao thông công cộng có thể giảm. Một số công ty đang có kế hoạch chuyển đổi thậm chí nhanh hơn sang không gian làm việc linh hoạt, giảm không gian tổng thể cần thiết nếu ít nhân công hơn vào bất kỳ ngày nào tại văn phòng. Một cuộc khảo sát với 278 giám đốc điều hành của McKinsey vào tháng 8 năm 2020 cho thấy diện tích văn phòng theo kế hoạch giảm trung bình là 30%. Làm việc từ xa gia tăng cũng có thể dẫn đến sự thay đổi lớn hơn về địa lý làm việc, khi các cá nhân và công ty chuyển ra khỏi các thành phố lớn nhất đến vùng ngoại ô và các thành phố nhỏ hơn.

Ngoài ra, việc sử dụng rộng rãi hội nghị truyền hình trong thời kỳ đại dịch đã mở ra một sự chấp nhận mới về các cuộc họp trực tuyến và các khía cạnh khác của công việc, mà nhiều công ty mong đợi sẽ thay thế một số chuyến đi công tác sau đại dịch. Trong khi du lịch giải trí và du lịch có thể sẽ phục hồi khi đại dịch kết thúc, như đã xảy ra ở Trung Quốc, việc đi công tác có thể được thực hiện theo cách khác. McKinsey ước tính rằng khoảng 20% các chuyến đi công tác có thể không trở lại sau đại dịch. Điều này sẽ có tác động đáng kể đối với việc làm trong ngành hàng không vũ trụ thương mại và sân bay, khách sạn và dịch vụ ăn uống.

2. Thương mại điện tử và các giao dịch trực tuyến khác đang bùng nổ, tạo ra nhu cầu gia tăng đối với việc làm ngắn hạn theo thời vụ (gig work)

Nhiều người tiêu dùng đã phát hiện ra sự tiện lợi của thương mại điện tử, giao hàng được đặt qua ứng dụng và các hoạt động trực tuyến khác trong thời kỳ đại dịch. Vào năm 2020, thị phần của thương mại điện tử trong doanh số bán lẻ đã tăng với tốc độ

gấp 2-5 lần so với trước Covid -19, làm tăng tỷ trọng của thương mại điện tử trong tổng doanh thu bán lẻ. Hơn nữa, 3/4 người sử dụng các kênh kỹ thuật số lần đầu tiên trong thời kỳ đại dịch nói rằng họ sẽ tiếp tục sử dụng chúng khi mọi thứ trở lại “bình thường”. Dữ liệu từ các quốc gia nơi nền kinh tế đang phục hồi, chẳng hạn như Trung Quốc, cho thấy việc sử dụng các kênh kỹ thuật số vẫn tiếp tục cao.



Các loại giao dịch trực tuyến khác như khám bệnh từ xa, ngân hàng trực tuyến và giải trí trực tuyến cũng đã thành công. Tư vấn bác sĩ trực tuyến thông qua Practo, một công ty viễn thông ở Ấn Độ, đã tăng hơn 10 lần từ tháng 4 đến tháng 11 năm 2020. Tại Trung Quốc, Ping An Good Doctor đã tăng hơn gấp đôi doanh thu trong lĩnh vực kinh doanh chăm sóc sức khỏe trực tuyến của mình trong nửa đầu năm 2020. Việc sử dụng y tế từ xa có thể giảm phần nào do các nền kinh tế mở cửa trở lại nhưng có khả năng tiếp tục cao hơn mức đã thấy trước đại dịch.

Sự chuyển dịch sang giao dịch kỹ thuật số này đã thúc đẩy gia tăng các công việc giao hàng, vận chuyển và kho hàng, đồng thời tạo ra sự sụt giảm giữa các công việc bán lẻ tại cửa hàng như thu ngân. Khi doanh số bán lẻ trực tuyến tăng vọt, các nhà bán lẻ đang đóng cửa các địa điểm truyền thống. Macy's và Gap nằm trong số nhiều nhà bán lẻ đã công bố kế hoạch đóng cửa hàng trăm cửa hàng

trên khắp Hoa Kỳ. Trong khi đó, Amazon đã thuê hơn 400.000 công nhân trên toàn thế giới trong thời kỳ đại dịch. Tại Trung Quốc, lĩnh vực thương mại điện tử, giao hàng và mạng xã hội đã tăng hơn 5,1 triệu việc làm trong nửa đầu năm 2020.

Nhiều công việc được tạo ra trong lĩnh vực vận chuyển đường dài và giao hàng chặng cuối thông qua nền kinh tế Gig (nền kinh tế mà trong đó mọi người thường làm việc bán thời gian hoặc tạm thời, còn các công ty có xu hướng thuê những người làm việc độc lập và tự do thay vì nhân viên toàn thời gian) và các nhà thầu độc lập. Do đó, sự phát triển của thương mại điện tử và các giao dịch kỹ thuật số khác có thể dẫn đến sự chuyển dịch sang các công việc hợp đồng trong lực lượng lao động độc lập.

Công việc độc lập cung cấp sự linh hoạt cho nhiều người lao động và trong thời kỳ đại dịch, nó là một mạng lưới an toàn cho những cá nhân bị cuốn vào các công việc khác. Nhưng làm việc độc lập - đặc biệt là các công việc trên nền tảng Gig - không đem lại con đường sự nghiệp rõ ràng cho người lao động theo tăng kỹ năng và thu nhập của họ. Những người lao động độc lập ở một số quốc gia cũng không được nghỉ ốm được trả lương hoặc các quyền lợi khác. Các nhà hoạch định chính sách lần đầu tiên mở rộng một số quyền lợi cho người lao động tự do và lao động hợp đồng trong thời kỳ đại dịch, nhưng sẽ cần nhiều việc làm hơn để làm cho các chương trình này tồn tại vĩnh viễn.

3. COVID - 19 có thể thúc đẩy việc áp dụng tự động hóa và AI nhanh hơn, đặc biệt là trong các lĩnh vực việc làm có cự ly tiếp xúc gần

Kinh nghiệm cho thấy trong giai đoạn suy thoái, tỷ lệ việc làm chủ yếu là các nhiệm vụ thường ngày giảm xuống do các doanh nghiệp tìm cách kiểm soát chi phí của họ trong khi giải quyết áp lực về lợi nhuận và giảm thiểu sự không chắc chắn bằng cách nâng cao hiệu quả. Hai cách mà họ đã làm là áp

dụng công nghệ tự động hóa và thiết kế lại quy trình làm việc.

Tăng đầu tư cho tự động hóa và AI

Ví dụ, khi chúng ta nhìn vào hậu quả của cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, chúng ta nhận thấy sự sụt giảm lâu dài trong việc làm thường xuyên trên khắp Hoa Kỳ và một số quốc gia thuộc Liên minh Châu Âu.

Mặc dù nhiều công ty đã tìm kiếm chi tiêu gia tăng trong đại dịch, nhưng bằng chứng đang xuất hiện cho thấy đầu tư vào tự động hóa có thể tăng lên trong quá trình phục hồi. Trong cuộc khảo sát toàn cầu 800 giám đốc điều hành cấp cao vào tháng 7 năm 2020 của McKinsey, 2/3 cho biết họ đang đẩy mạnh đầu tư vào tự động hóa và AI một phần hoặc đáng kể. Phản ánh điều này, giá cổ phiếu của các công ty chế tạo robot và AI công nghiệp toàn cầu tăng nhanh hơn nhiều so với mức chung thị trường vào năm 2020. Và trong khi số liệu sản xuất robot ở Trung Quốc giảm vào đầu năm 2020, chúng đã vượt quá mức trước đại dịch vào tháng 6 năm 2020.



Nghiên cứu của McKinsey cho thấy việc áp dụng nhanh hơn các công nghệ tự động hóa, AI và kỹ thuật số có khả năng tập trung vào các trường hợp sử dụng cụ thể, phản ánh các ưu tiên của công ty liên quan đến COVID - 19.

Một ví dụ đã từng được thấy trong thời kỳ đại dịch là việc triển khai các công nghệ để đáp ứng sự

gia tăng nhu cầu. Điều này bao gồm tự động hóa trong các nhà kho và hậu cần cho phép các công ty đối phó với khối lượng thương mại điện tử cao hơn hoặc trong các nhà máy sản xuất để tăng cường sản xuất các mặt hàng có nhu cầu tăng đột biến, chẳng hạn như thực phẩm và đồ uống, điện tử tiêu dùng, khẩu trang và các phương tiện bảo vệ cá nhân khác.

Sử dụng công nghệ để giảm mật độ nơi làm việc

Ví dụ, các nhà máy đóng gói thịt và gia cầm, thuộc lĩnh vực sản xuất và kho bãi trong nhà, đã đẩy nhanh việc triển khai robot. Các robot dịch vụ cũng đã được sử dụng để cung cấp nguồn cung cấp trong bệnh viện và các đơn đặt hàng phục vụ phòng trong khách sạn. Các công ty đã triển khai thêm chế độ tự thanh toán tại các cửa hàng tạp hóa và nhà thuốc để đáp ứng nhu cầu của khách hàng về dịch vụ không tiếp xúc. Nhu cầu về các ứng dụng đặt hàng trong nhà hàng và khách sạn cũng tăng tương tự. Cuối cùng, các công ty đã thể hiện sự quan tâm nhiều hơn đến việc sử dụng tự động hóa quy trình bằng robot để xử lý thủ tục giấy tờ và giảm mật độ trong không gian văn phòng. Ví dụ, một số ngân hàng đã áp dụng công nghệ này để xử lý sự gia tăng trong các đơn xin vay từ các chương trình kích cầu của chính phủ.

Đặc điểm chung của các trường hợp sử dụng công nghệ tự động hóa này là mối tương quan của chúng với điểm số cao về sự tương tác của con người, bao gồm cự ly tiếp xúc gần với người khác, tần suất tương tác và mức độ tiếp xúc với những người lạ. Nghiên cứu của McKinsey cho thấy các lĩnh vực việc làm có mức độ tương tác cao của con người cũng có khả năng chứng kiến một số khả năng tăng tốc lớn nhất trong việc áp dụng tự động hóa và AI.

Nguyễn Lê Hằng (Theo McKinsey, 2011)