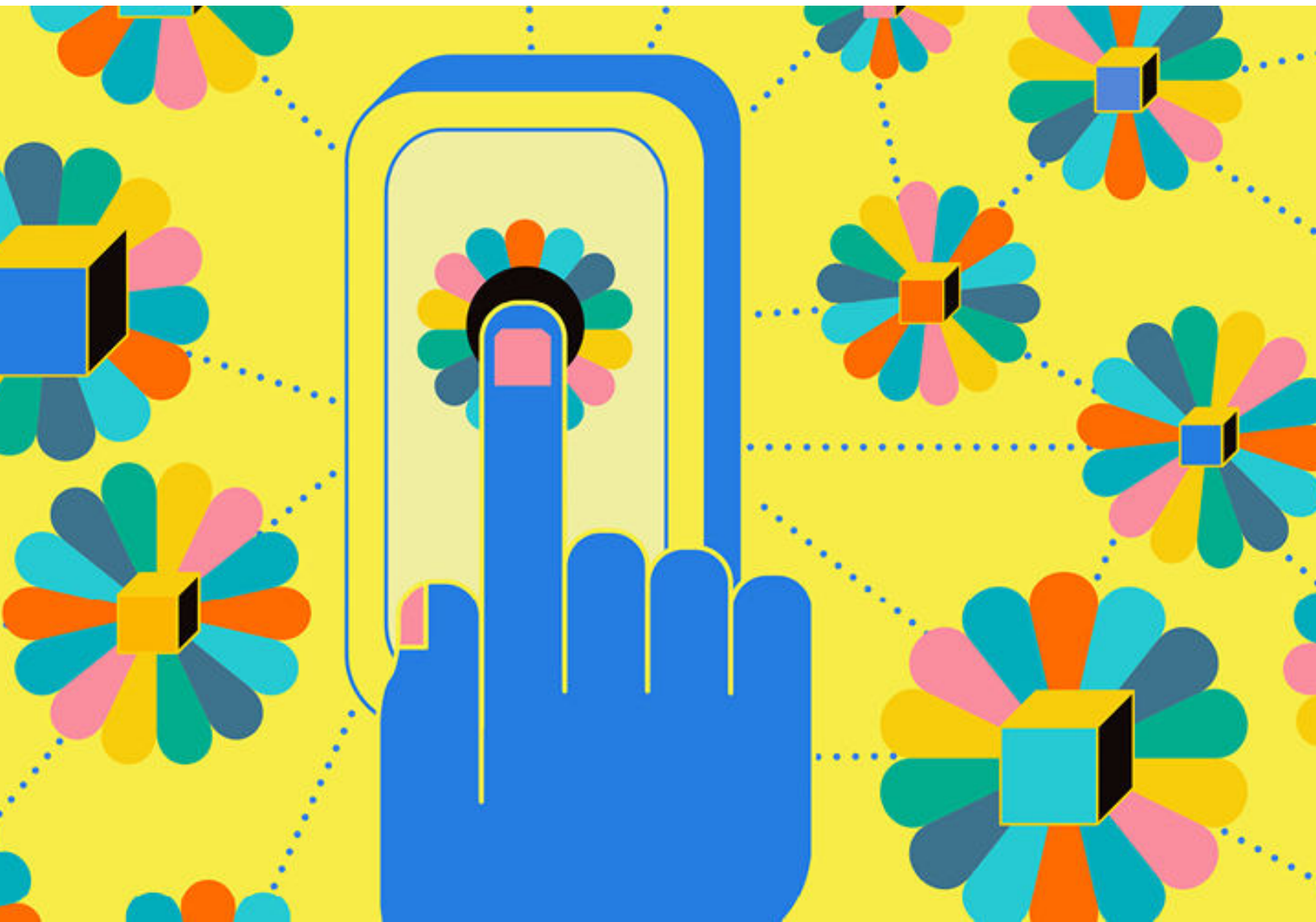


BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ  
CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

BẢN TIN

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 9.2021



## TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 TP. Hồ Chí Minh sẽ trao thưởng hàng trăm triệu đồng cho các công trình khởi nghiệp sáng tạo.
- 02 Bản đồ đầu tiên về hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam.
- 03 Những gương mặt startup Việt nào đã gia nhập thành công hệ thống vườn ươm tạo 'kỳ lân' cho thế giới Endeavor?
- 04 Đại học Đà Nẵng phát động cuộc thi Khởi nghiệp công nghệ trong sinh viên.

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Con đường khởi nghiệp của chàng nông dân nơi "Núi vàng".
- 06 Một số nét chính của hệ sinh thái khởi nghiệp châu Á.

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Sáu quy tắc vàng giúp các doanh nghiệp hệ sinh thái giành thắng lợi tại Việt Nam.



### **CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA**

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

# TP. HỒ CHÍ MINH SẼ TRAO THƯỞNG HÀNG TRĂM TRIỆU ĐỒNG CHO CÁC CÔNG TRÌNH KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

*DNVN - Các công trình khởi nghiệp sáng tạo bao gồm công trình, giải pháp, mô hình khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của tác giả (nhóm tác giả) có hiệu quả cao, đóng góp vào sự phát triển chung của TP. Hồ Chí Minh.*

Với mục đích tôn vinh các tổ chức, cá nhân có các công trình nghiên cứu, giải pháp, tác phẩm sáng tạo đóng góp tích cực cho sự phát triển của thành phố. Đồng thời kịp thời động viên, khuyến khích, tạo điều kiện cho các cơ quan, đơn vị, doanh nghiệp và các tầng lớp nhân dân thành phố tham gia hưởng ứng các hoạt động sáng tạo, Sở Thông tin và Truyền thông đã ban hành Kế hoạch tổ chức Giải thưởng sáng tạo TP. Hồ Chí Minh lần thứ 2 - năm 2021 trên lĩnh vực truyền thông.

Theo Kế hoạch và thể lệ tổ chức, đối tượng đăng ký tham gia giải thưởng là tác giả (nhóm tác giả) của các công trình nghiên cứu, giải pháp, tác phẩm phù hợp với lĩnh vực truyền thông, đã được áp dụng, triển khai trên địa bàn thành phố, mang lại hiệu quả.

Trên cơ sở các công trình, tác phẩm đăng ký tham gia, Sở Thông tin và Truyền thông sẽ tổng hợp và gửi đầy đủ hồ sơ lên Hội đồng xét tặng Giải thưởng cấp thành phố (thông qua Ban Thi đua khen thưởng - Cơ quan Thường trực Giải thưởng).

Giải thưởng sáng tạo trên lĩnh vực truyền thông năm nay sẽ xét tặng 5 giải cho các ứng dụng Thông tin và Truyền thông (ICT) của tác giả (nhóm tác giả) thực hiện tốt công tác truyền thông giữa chính quyền, tổ chức, doanh nghiệp và người dân, có tác động mạnh mẽ đến phát triển kinh tế, chính trị, văn hóa, xã hội, an ninh, quốc phòng của thành phố. Trong đó,

giải Nhất có mức tiền thưởng là 200 triệu đồng; Giải Nhì: 150 triệu đồng; Giải ba: 80 triệu đồng.

Theo Sở Thông tin và Truyền thông thành phố, việc tổ chức xét tặng Giải thưởng bảo đảm dân chủ, khách quan, khoa học; bảo đảm quyền sở hữu trí tuệ của tác giả (nhóm tác giả) và tuân thủ các quy định của pháp luật.

Ngoài ra, các công trình nghiên cứu, giải pháp, tác phẩm đăng ký tham gia phải có tính mới và đã được ứng dụng vào thực tiễn, có hiệu quả trên các lĩnh vực kinh tế, văn hóa - xã hội, quốc phòng - an ninh ít nhất 2 năm trở lên, góp phần giải quyết các vấn đề cấp bách trong xây dựng và phát triển thành phố.

Cùng với lĩnh vực truyền thông, Giải thưởng Sáng tạo TP. Hồ Chí Minh còn có 6 nhóm lĩnh vực: phát triển kinh tế; quốc phòng, an ninh; quản lý nhà nước; văn học nghệ thuật; khoa học kỹ thuật; khởi nghiệp sáng tạo. Các tập thể, cá nhân đạt giải sẽ được UBND thành phố tặng Bằng khen và Biểu trưng Giải thưởng. Dự kiến thời gian tổ chức trao Giải thưởng vào ngày 19/5/2021./







## BẢN ĐỒ ĐẦU TIÊN VỀ HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP VIỆT NAM

*TheLEADER - Các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp trong bản đồ được chia làm 5 nhóm: Nguồn vốn, Hỗ trợ khởi nghiệp, Cung cấp dịch vụ, Mạng lưới, và Nguồn nhân lực. Dựa vào đây, người đọc sẽ có hình dung sơ bộ về vị trí và vai trò của các tổ chức đang hoạt động trong hệ sinh thái, để từ đó tìm kiếm các quan hệ đối tác thích hợp.*

Theo thống kê của Tạp chí Echelon (Singapore), Việt Nam hiện có khoảng 3.000 công ty khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo (ĐMST). Con số này tăng gần gấp đôi so với số liệu ước tính vào năm 2015 (khoảng 1.800 doanh nghiệp).

Đề án "Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST quốc gia đến năm 2025" (Đề án 844) được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt theo Quyết định 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016 đánh dấu động thái của Chính phủ phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Đề án 844 có mục tiêu tạo lập môi trường thuận

lợi để thúc đẩy, hỗ trợ quá trình hình thành và phát triển loại hình doanh nghiệp có khả năng tăng trưởng nhanh dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới.

Vừa qua, Văn phòng Đề án 844 đã công bố bản đồ đầu tiên về các thành phần trong Hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia năm 2021, tập hợp các tổ chức, doanh nghiệp đang tham gia xây dựng hệ sinh thái trong nước.

Theo thông tin từ Văn phòng Đề án 844, Bản đồ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam với vai trò trung tâm của startup, bao gồm các thành



phần được lựa chọn dựa trên một số tiêu chí như có nhiều đóng góp cho cộng đồng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; hoạt động tích cực và phối hợp với Đề án 844 trong việc xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia; đảm bảo đa dạng ngành nghề, lĩnh vực.

Trung tâm bản đồ là khu vực Startup bao gồm 30 doanh nghiệp tiêu biểu đã có nhiều bước tiến đáng kể trong thời gian qua. Các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp được chia làm 5 nhóm: Nguồn vốn, Hỗ trợ khởi nghiệp, Cung cấp dịch vụ, Mạng lưới, và Nguồn nhân lực.

Bên cạnh đó, bản đồ cũng được kỳ vọng giúp đối tác, đơn vị quốc tế nắm bắt được các đơn vị nổi bật trong hệ sinh thái hiện tại, qua đó được kỳ vọng giảm bớt khó khăn trong việc tìm kiếm đầu mối liên lạc tại Việt Nam.

Dựa vào bản đồ này, người đọc sẽ có hình dung sơ bộ về vị trí và vai trò của các tổ chức đang hoạt động trong hệ sinh thái, để từ đó tìm kiếm các quan hệ đối tác thích hợp.

Ở giai đoạn hiện tại, Đề án 844 tập trung hỗ trợ các Tổ chức trung gian hỗ trợ khởi nghiệp như Vườn ươm; Tổ chức thúc đẩy kinh doanh, đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo (KNST); Tổ chức cung cấp dịch vụ cho KNST; Đơn vị truyền thông cho khởi nghiệp; Trường đại học hay các Cơ sở đào tạo cho KNST.

Đến năm 2025, Đề án 844 dự kiến hỗ trợ phát triển 2.000 dự án khởi nghiệp ĐMST; 600 doanh nghiệp khởi nghiệp ĐMST; 100 doanh nghiệp tham gia Đề án gọi được vốn đầu tư từ các nhà đầu tư mạo hiểm, thực hiện mua bán và sáp nhập, với tổng giá trị ước tính khoảng 2.000 tỷ đồng./.

# NHỮNG GƯƠNG MẶT STARTUP VIỆT NÀO ĐÃ GIA NHẬP THÀNH CÔNG HỆ THỐNG VƯỜN ƯƠM TẠO ‘KỶ LÂN’ CHO THẾ GIỚI ENDEAVOR?

*Doanh nghiệptiepthi - Sau hơn 2 năm hoạt động tại Việt Nam, tổ chức Endeavor đã tuyển chọn được 7 startup vào hệ thống Endeavor toàn cầu, là: Giao Hàng Nhanh, The Coffee House, Topica, Ecomobi, Trusting Social, ELSA và mới nhất là NextPay. Ngoài ra, họ cũng đang bảo trợ cho 9 doanh nhân Việt trẻ bao gồm các founder và CEO của các thành viên trong danh mục.*



Endeavor là một trong những tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp được nhiều startup tại Việt Nam mong ước được gia nhập làm thành viên. Bởi nếu đã là thành viên của Endeavor, startup sẽ được hỗ trợ miễn phí về tiếp cận thị trường, tiếp cận nguồn vốn và tiếp cận nhân tài trên phạm vi toàn cầu. Một trong những nhiệm vụ quan trọng của Endeavor chính là ươm tạo ‘kỳ lân’ cho thế giới.

Nói chung, bạn không mất gì mà chỉ được và sau khi thành công rồi, bạn có thể quay lại Endeavor thực hiện truyền thống Đáp đền tiếp nối - Pay it forward, hỗ trợ những startup khác như mình trước đây. Tuy nhiên, gia nhập hệ thống Endeavor là điều không hề

dễ dàng. "Chúng tôi tìm kiếm doanh nhân lãnh đạo các công ty đổi mới đang giải quyết các vấn đề thực sự ở quy mô đáng kể. Endeavor cung cấp một nền tảng mở dành cho tất cả các doanh nhân dám ước mơ lớn và tạo ra các công ty tăng trưởng nhanh.

Chúng tôi gặp một số nhà sáng lập từ sớm và theo dõi họ thông qua các chương trình tăng quy mô tại địa phương nhằm xây dựng hệ thống tìm kiếm và tuyển chọn. Chúng tôi cũng gặp những công ty đã huy động được vốn và cả những công ty đã trở thành ‘kỳ lân’ nhưng vẫn còn có thể phát triển.

Khi đánh giá các ứng cử viên cho Endeavor, chúng tôi bám vào các câu hỏi sau:

- Những doanh nhân này có thể mở rộng quy mô công ty họ lên ít nhất 10 lần so với hiện tại không (hoặc thậm chí hơn 10 lần nếu doanh nghiệp hiện có doanh thu hằng năm dưới 5 triệu USD)?
- Họ có mang tư duy tăng trưởng và những giá trị của cộng đồng Endeavor toàn cầu không?
- Liệu các doanh nhân này có nhân rộng tác động của họ thông qua việc học cách trở thành những nhà lãnh đạo tư tưởng và hình mẫu tiêu biểu, đồng thời sử dụng nền tảng của chúng tôi để đóng góp cho các thế hệ đi sau?", Endeavor nêu cụ thể trên website của mình.

Đó là lý do, chỉ sau 2 năm, họ mới chỉ tuyển chọn được 7 startup vào hệ thống toàn cầu của mình. Đợt

đầu tiên gồm: Giao Hàng Nhanh, The Coffee House, Topica, Ecomobi. Đợt thứ hai là vào năm ngoái và chỉ có 3: Trusting Social, ELSA và NextPay. Tất nhiên, họ chính là những startups hàng đầu của thị trường khởi nghiệp Việt Nam. Trong đó, NextPay chỉ vừa mới chính thức gia nhập mạng lưới Endeavor vào 11/2020. NextPay là một trong hai công ty (cùng với ShopFully - Ý) đã chính thức gia nhập mạng lưới Endeavor sau vòng tuyển chọn ISP trực tuyến lần thứ 9.



Sau khi gia nhập mạng lưới, Founder kiêm CEO NextPay - Nguyễn Hữu Tuất sẽ nhận được các hình thức hỗ trợ riêng biệt từ Endeavor, bao gồm việc được kết nối với các cố vấn và lãnh đạo doanh nghiệp cấp cao trong nước và quốc tế, những người sẽ giúp họ giải quyết các khó khăn mà doanh nghiệp đang gặp phải. NextPay cung cấp giải pháp chuyển đổi số cho cửa hàng/doanh nghiệp, giúp bán hàng hiệu quả và xã hội hóa thanh toán không dùng tiền mặt. Các doanh nghiệp sử dụng nền tảng NextPay bao gồm từ các chuỗi bán lẻ lớn, các tập đoàn cho đến các nhà bán lẻ nhỏ, riêng lẻ. Trong thời gian tới,

NextPay sẽ mở rộng quy mô thị trường cũng như mạng lưới đối tác tại thị trường trong nước và quốc tế, với hơn 30 tổ chức tài chính, 10 đối tác thanh toán và 6 mạng lưới thanh toán bao gồm Visa, MasterCard, JCB, UnionPay và WechatPay. Chưa hết, trong 7 thành viên kể trên, Giao Hàng Nhanh là dự án đang phát triển tốt hơn cả. Với đà phát triển như hiện tại, 'kỳ lân' sẽ là đích đến không còn xa của doanh nghiệp này.

Còn The Coffee House, trong năm nay họ đang chững lại bởi tác động xấu của Covid-19.

Topica đang gặp nhiều khó khăn nhất với nhiều quyết định chưa sáng suốt của CEO Phạm Minh Tuấn trong thời gian vừa qua.

Văn Đình Hồng Vũ - founder kiêm CEO ELSA là thành viên nữ duy nhất trong danh mục.

Phần Ecomobi, vào cuối tháng 11/2020, sau nhiều vòng tuyển chọn gắt gao, startup này đã xuất sắc vượt qua 30 startups tham gia chương trình hỗ trợ khởi nghiệp chuyên sâu do SK Group tổ chức và trở thành startup nhận tài trợ trị giá 50.000 USD. Ecomobi là một nền tảng hỗ trợ bán hàng trực tuyến (hay còn gọi là social selling platform) uy tín hàng đầu tại các quốc gia Đông Nam Á và các thị trường mới nổi.

Mặc dù Nguyễn Hải Ninh và Nguyễn Trần Thi đã rời The Coffee House và Giao Hàng Nhanh, song cả hai vẫn được Endeavor tiếp tục hỗ trợ họ thực hiện những dự án khởi nghiệp mới. Thế nên, danh mục doanh nhân Endeavor toàn cầu tại Việt Nam lên con số 9: ngoài CEO của 7 thành viên, còn có Hải Ninh và Trần Thi.

Endeavor hiện hỗ trợ 2.109 doanh nhân, dẫn dắt 1.319 công ty tại 37 thị trường trên thế giới. Doanh nhân Endeavor đã mang lại hơn 4,1 triệu việc làm, tạo doanh thu 26,8 tỉ USD trong năm 2019 và giúp xây dựng các mô hình tăng trưởng bền vững tại quốc gia họ./.





# ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG PHÁT ĐỘNG CUỘC THI KHỞI NGHIỆP CÔNG NGHỆ TRONG SINH VIÊN

*SGGP - Ngày 3-3, Đại học Đà Nẵng cho biết, đơn vị vừa phát động cuộc thi “Khởi nghiệp công nghệ trong sinh viên” lần thứ nhất năm 2021.*

Theo đó, cuộc thi dành cho sinh viên các trường đại học, cao đẳng, trung cấp, phổ thông trung học trên địa bàn thành phố; đoàn viên, thanh niên có ý tưởng khởi nghiệp. Các thí sinh có thể dự thi theo hình thức đội nhóm (số lượng thành viên mỗi đội nhóm từ 5-7 người). Sản phẩm dự thi gồm các lĩnh vực: khoa học, công nghệ; công nghiệp, chế tạo sản phẩm; nông, lâm, ngư nghiệp; giáo dục, y tế; dịch vụ, du lịch; tài chính, ngân hàng; kinh doanh tạo tác động xã hội.

Cuộc thi gồm 3 vòng, gồm: vòng sơ khảo (từ ngày 1-3 đến 14-3) để chọn ra 25 đề tài xuất sắc tham gia vào vòng 2 (từ ngày 29-3 đến 15-4). 10 đề tài đáp ứng đủ điều kiện sẽ được Ban giám khảo lựa

chọn bước vào vòng chung kết, dự kiến diễn ra vào ngày 15-5-2021. Các nhóm đề tài, dự án sẽ có 3-5 phút trình bày trước Ban giám khảo trong vòng chung kết. Kết quả điểm số cuối cùng của đội dự thi sẽ được tính bằng tổng điểm của Ban giám khảo.

Cuộc thi nhằm hướng đến mục tiêu tạo nguồn ý tưởng có chất lượng, có tính mới, tính ứng dụng khả thi, là đầu vào kiến tạo doanh nghiệp khởi nghiệp và các sáng lập khởi nghiệp tiềm năng cho hệ sinh thái khởi nghiệp tại Đà Nẵng và miền Trung. Đồng thời tăng cường cơ hội hợp tác, kết nối giữa doanh nghiệp và nhà trường trong nâng cao chất lượng đào tạo sinh viên – nguồn lao động tương lai./.



## CON ĐƯỜNG KHỞI NGHIỆP CỦA CHÀNG NÔNG DÂN NƠI “NÚI VÀNG”

Vài năm gần đây, khi nghề thủ công mỹ nghệ đan cói đã dần bão hòa, các chủ doanh nghiệp đã tìm hướng đi mới cho mình tại các thị trường châu Âu, châu Á với các sản phẩm làm từ bèo bông, do chất lượng bền, đẹp và đặc biệt thân thiện với môi trường. Cũng từ đó, nghề đan bèo bông song hành phát triển cùng nghề đan hàng cói và đang có xu hướng phát triển ổn định và bền vững hơn.



Giám đốc 8x Trần Văn Dương

Kim Sơn là một huyện ven biển nằm ở phía Nam của tỉnh Ninh Bình. Theo dân gian, tên gọi Kim Sơn có nghĩa là núi vàng. Khi nghề dệt chiếu cói truyền thống hàng trăm năm ở huyện Kim Sơn dần mai một, thợ thủ công đã tìm cho mình hướng đi mới. Việc sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ với nguyên liệu bèo tây vừa cho thu nhập cao, vừa giữ được nghề đan lát truyền thống nên được người dân phát triển.

Không chỉ làm giàu trên chính quê hương mình bằng các nguyên liệu sẵn có mà còn tạo công ăn việc làm cho nhiều người dân lao động trong khu vực, chặng đường khởi nghiệp của anh Trần Văn Dương tại xã Quang Thiện, huyện Kim Sơn, tỉnh Ninh Bình đã bước đầu đạt được những kết quả rất tích cực.

### Hoài bão của chàng trai 8X

Anh Trần Văn Dương (SN 1989) sinh ra và lớn lên ở vùng đất có truyền thống dệt chiếu cói - Quang Thiện, Kim Sơn, Ninh Bình. Từ nhỏ, anh đã biết đi phụ việc cho các xưởng dệt hoặc nhận đồ về nhà làm, phụ giúp kinh tế cho bố mẹ. Gia đình làm nông nghiệp nên cuộc sống lúc nào cũng vất vả. Học hết cấp 3, chàng trai 8X không thi đại học mà theo bố đi làm thuê cho 1 cơ sở sản xuất đồ thủ công mỹ nghệ từ cói với đồng lương 3 triệu/tháng. Trong thời gian làm thuê, anh Dương thấy như vậy chỉ đủ ăn, không thể khá giả. Anh đã ấp ủ hoài bão khởi nghiệp từ chính nghề truyền thống của quê hương. Anh chịu khó học hỏi cách quản lý, nhập hàng, sản xuất hàng, cách thuê nhân công...

Nhận thấy cây bèo tây có rất nhiều tại địa phương, anh Dương đã tìm hiểu và xác định đây thực sự là một loại nguyên liệu tiềm năng để phát triển ngành thủ công mỹ nghệ. Anh cho biết: “Bèo tây (tên gọi khác là bèo lục bình hay lộc bình) là thực vật thủy sinh, thân mọc, sống trôi nổi trên mặt sông. Mỗi cây bèo tây trưởng thành thường dài 60-90 cm. Sau khi thu hoạch, người thợ sẽ cắt bỏ phần gốc và phần lá rồi phơi nắng cho thật khô để làm nguyên liệu đan các mặt hàng xuất khẩu. Dù bèo tây sinh trưởng quanh năm nhưng công đoạn phơi chỉ thực hiện được trong mùa nắng nên nhiều người phải bỏ cả tháng trời đi cắt bèo về phơi, dự trữ đan dần trong

năm. Nghề đan bèo tây xuất hiện ở Ninh Bình từ năm 2005, nhưng phát triển mạnh mẽ vài năm gần đây. Một phần do được thị trường nước ngoài mở rộng, một phần do thu nhập cao nên thợ thủ công tham gia đan lát ngày càng nhiều”.



*Túi thời trang đi biển sản xuất từ bèo tại cơ sở của anh Dương*

Năm 2016, sau khi vững tay nghề, anh quyết định vay tiền mở công ty sản xuất thủ công mỹ nghệ từ bèo tây. Anh Dương là giám đốc điều hành. Hai bố con và một số người quen làm số lượng nhỏ lẻ. Anh mang đi các tỉnh thành chào hàng. Nhiều nơi thấy anh trẻ, không muốn kết hợp làm ăn. Một vài công ty đồng ý đặt hàng của anh nhưng lại đòi hạ giá thành và chỉ lấy số lượng nhỏ. Nếu trừ đi nhân công, nguyên liệu, vận chuyển, anh thấy có khi còn lỗ. Trước tình thế khó khăn, anh Dương quay lại các địa điểm đã từ chối mình, thuyết phục họ lấy hàng bán thử. Khi nào bán hết, anh mới lấy tiền. Những đơn hàng nhỏ, anh huy động gia đình, người thân làm, xin mọi người hỗ trợ, chỉ nhận lương tượng trưng. Một số đơn hàng chuyển đi, bị trả lại do lỗi, anh vẫn vui vẻ chấp nhận. Anh coi như là bài học cho mình, tìm cách khắc phục.

Bước đầu khó khăn, anh Dương còn phải học cách quản lý tài chính, quản lý nhân công... qua mạng, sách kinh doanh và những nơi có thể. Vượt

qua quãng thời gian đó, CEO 8X từng bước xây dựng được thương hiệu, sản phẩm làm ra ngày càng đẹp. Uy tín anh tạo dựng cũng được đền đáp, nhiều doanh nghiệp làm xuất khẩu kết nối, đặt số hàng lớn xuất đi nước ngoài.

### **Doanh thu 20 tỷ/năm, tạo việc làm cho hàng chục lao động**

Anh Dương chia sẻ, nguyên liệu anh mua từ các hộ dân. Họ đi vớt bèo tươi, về sơ chế, lấy thân cây rồi mang đi phơi khô. Mỗi tháng trung bình anh nhập 4 - 5 tấn bèo. Các sản phẩm làm ra được phơi, sấy chống mốc, cắt gọt, làm sạch. Cuối cùng là sơn bóng hoặc sơn đen và gắn mác Made in VietNam. Công đoạn sấy khô, các sản phẩm được đưa vào lò sấy chuyên dụng. Trung bình mỗi ngày, một công nhân làm được 3 - 4 sản phẩm. Các sản phẩm chủ yếu là: Giỏ, làn, túi xách, hộp đựng đồ, hộp đựng khăn giấy, thảm trang trí... Nếu muốn sản phẩm có màu sắc bắt mắt, công nhân sẽ cho nhuộm màu. “Kỹ thuật đan bèo bồng cũng không quá phức tạp, tập trung vào các kiểu đan cơ bản như đan mạng nhện, đan xương cá hoặc đan hạt gạo, xoắn quẩy...”, anh Dương nói.

Mỗi thành phẩm có giá dao động từ 40 - 50 nghìn đồng. Tuy nhiên, khi các công ty xuất khẩu đưa sang các nước, chúng thường có giá từ 200 - 500 nghìn đồng. “Tôi là đơn vị sản xuất. Họ là bên trung gian, mua lại hàng của tôi, đóng tem mác tên họ và xuất đi. Doanh nghiệp họ mua lại của tôi với giá gốc vài chục nghìn, còn bán đi thế nào là do tính toán lời lãi của bên họ. Hai bên thương thảo điều này trong hợp đồng từ đầu”, anh nói.

Bình quân 1 năm doanh thu ở công ty khoảng 20 tỷ đồng. Sau khi trừ các khoản chi phí như: Tiền lương công nhân, tiền nguyên liệu, điện nước, vận chuyển..., thu nhập của anh thuộc diện khá của địa phương. Bên cạnh cải thiện đời sống cho mình, công ty của anh góp phần giải quyết được số lượng lao động dư thừa. Mùa cao điểm, mỗi ngày xưởng sản

xuất của công ty có 60 nhân công, còn bình thường có 30 nhân công làm việc. Mức lương của họ là 4 triệu đồng/tháng.



*Sản phẩm gắn mác "Made in VietNam", được thị trường nước ngoài ưa chuộng*

Ngoài những người chọn nghề đan bèo bông, nhiều người chọn việc vớt bèo bông, phơi khô bán cho người làm nghề, cũng cho thu nhập hàng trăm nghìn đồng/ngày. Từ nghề phụ này, không chỉ góp phần nâng cao đời sống cho từng gia đình mà còn gắn kết tính cộng đồng trong mỗi người dân về ý thức làng xã, tình nghĩa xóm giềng. Bởi khi làm nghề, thường có nhiều người, nhiều nhà trong xóm, trong làng tập trung nhau tại một gia đình hoặc nhà văn hóa thôn xóm, cùng chia sẻ với nhau cách làm, đan những sản phẩm mới, vừa làm nghề vừa trò chuyện về công việc nhà nông, về cuộc sống..., từ đó tình nghĩa xóm giềng thêm gắn bó, anh Dương hào hứng cho biết khi được hỏi về ý nghĩa của việc lấy nguyên liệu quê hương là hướng đi cho việc khởi nghiệp của mình

Sau gần 5 năm hoạt động, anh Dương cho biết, các sản phẩm thủ công mỹ nghệ từ bèo tây tiêu thụ khá tốt bên nước ngoài. Các sản phẩm chế biến từ nguyên liệu tự nhiên như bèo tây, cói được thị trường Nhật Bản, Mỹ, Đức, Đan Mạch... ưa chuộng do bền, đẹp và đặc biệt là thân thiện với môi trường. Sản

phẩm do người thợ Kim Sơn làm rất đa dạng, như: thảm, giỏ đựng đồ, kệ đựng báo, khay giấy, bình hoa, ghế salon...

Anh cũng liên hệ với một số doanh nghiệp trong nước, đưa sản phẩm của mình đến các tỉnh thành phát triển du lịch như: Đà Nẵng, TP Hồ Chí Minh, Hà Nội. Ngoài ra, CEO 8X tự mở rộng thị trường, đưa sản phẩm đến một số hội chợ thương mại, tìm đối tác.

Theo đại diện Phòng Công thương huyện Kim Sơn, 100% làng, xã trong huyện tham gia làm sản phẩm thủ công mỹ nghệ từ cói và bèo tây với doanh thu mỗi năm trên 200 tỷ đồng. Nghề đan thủ công mỹ nghệ giải quyết việc làm cho gần 25.000 lao động với thu nhập ổn định 2-5 triệu đồng mỗi tháng, góp phần tạo thêm việc làm, giảm tỷ lệ hộ nghèo, nâng cao tiêu chí thu nhập trong xây dựng nông thôn mới tại các địa phương.

#### **Minh Phụng (tổng hợp)**

Ông Bùi Đức Phi - Chủ tịch UBND xã Quang Thiện thông tin: “Doanh nghiệp của anh Trần Văn Dương tuy không phải là cơ sở sản xuất thủ công mỹ nghệ lớn nhưng cũng góp phần giải quyết được lượng lao động cho địa phương. Doanh nghiệp cũng chấp hành đầy đủ các chính sách của pháp luật, thực hiện nghĩa vụ thuế đầy đủ. Hàng năm, anh Dương tham gia các chương trình thiện nguyện, đóng góp vào quỹ khuyến học, giúp đỡ người có hoàn cảnh khó khăn trong xã. Hiện doanh nghiệp chưa có mặt bằng kang trang, chỗ làm nằm trong khuôn viên gia đình. Địa phương luôn ủng hộ và động viên các thanh niên trẻ làm giàu cho gia đình và phát triển kinh tế xã hội.”



# STARTUP ASIA

## MỘT SỐ NÉT CHÍNH CỦA HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP CHÂU Á

*Cho đến nay, hệ sinh thái khởi nghiệp châu Á lớn nhất và đông nhất trên thế giới, với quy mô kinh tế phát triển nhanh và đạt mức GDP lục địa cao nhất.*

Đặc tính của hệ sinh thái khởi nghiệp châu Á chịu ảnh hưởng bởi khu vực địa lý rộng lớn trải dài hơn 45 quốc gia, và tầng lớp trung lưu ngày càng tăng. Điều này thể hiện đặc biệt rõ ở Trung Quốc và Ấn Độ, những quốc gia dự kiến sẽ thống trị các xu hướng thị trường trong tương lai và đồng thời tầng lớp trung lưu mới nổi cũng sẽ chiếm mức đáng kinh ngạc là 87% vào năm 2030 của châu Á.

Rõ ràng là các hệ sinh thái khởi nghiệp ở châu Á đang phát triển vững mạnh và cho thấy tiềm năng phát triển lớn trong tương lai ngay cả khi hiện giờ họ không đứng đầu.

***Các quốc gia khởi nghiệp tốt nhất ở Châu Á***

Sự đa dạng của lĩnh vực khởi nghiệp đang phát triển mạnh ở châu Á được phản ánh bởi mức không đồng nhất của các quốc gia và hệ sinh thái được trình bày trong Báo cáo xếp hạng toàn cầu năm 2020 mới nhất của Startupblink. Nó bao gồm 118 hệ sinh thái khởi nghiệp có mặt trong Top 100 từ 19 quốc gia khác nhau. Những nước xếp hạng cao nhất bao gồm các quốc gia tỷ dân như Trung Quốc và Ấn Độ, các quốc gia có thu nhập cao như Australia, Singapore và Nhật Bản, cũng như các nền kinh tế nhỏ hơn ở Đông Nam Á đang bùng nổ. Dưới đây là một số quốc gia liên tục đứng đầu và đang có động lực cũng như hoạt động phát triển mạnh.

## **Trung Quốc**

Trung Quốc có kiểu hệ sinh thái của riêng mình, với một thị trường hướng nội, trái ngược với hầu hết các hệ sinh thái hàng đầu khác tăng trưởng được là nhờ vào mạng lưới toàn cầu của mình. Với việc tập trung chủ yếu vào thị trường tiêu dùng, Trung Quốc cũng trở thành một lựa chọn hấp dẫn và là nơi hái ra tiền cho các nhà đầu tư nước ngoài muốn đặt trụ sở công ty tại Trung Quốc hoặc mở rộng và hướng vào thị trường nội địa Trung Quốc. Các lĩnh vực công nghệ sâu, tự động hóa, robot và AI hấp dẫn nhất đối với các nhà đầu tư mạo hiểm, ngay cả trong thời điểm bùng phát virus corona chưa từng có này. Tuy nhiên, sức mạnh của thị trường nội địa cũng là một trong những hạn chế lớn nhất, khiến cho việc thu hút nhân tài quốc tế trở nên khó khăn. Một số hệ sinh thái khởi nghiệp tăng trưởng nhanh nhất năm 2020 xuất phát từ Trung Quốc, với các thành phố Thượng Hải, Thâm Quyển, Hàng Châu và Quảng Châu thể hiện bước nhảy vọt kỳ trong bảng xếp hạng. Sự hội nhập kinh tế của Hồng Kông vào hệ sinh thái Trung Quốc cũng được dự kiến mang lại những thay đổi cho lĩnh vực khởi nghiệp với việc đối xử ưu đãi và miễn trừ chính sách giữa Hồng Kông và Hoa Kỳ đang được đàm phán lại. \_

## **Singapore**

Singapore từ lâu đã được coi là cường quốc trong lĩnh vực khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo ở châu Á nhờ sự ổn định và các chính sách ưu đãi cho kinh doanh. Mặc dù có quy mô và dân số nhỏ, nước này vẫn giữ được danh tiếng là nơi giao thương hàng hóa và có các liên kết thương mại quốc tế có lợi nhuận và lâu bền. Có vị trí địa lý thuận lợi, Singapore đã đầu tư mạnh vào cơ sở hạ tầng nhằm tạo ra một trung tâm công nghiệp và tài chính mạnh mẽ. Theo Ngân hàng Thế giới, Singapore cũng được xếp hạng thứ 2 trên thế giới về mức độ dễ dàng khởi nghiệp, chỉ sau New Zealand và tự hào có một trong những lực lượng lao động được đào tạo tốt nhất trên thế

giới. Sự phát triển nhanh chóng của giáo dục ở Singapore là kết quả trực tiếp của các chính sách cải cách, coi trọng sự đổi mới và lãnh đạo, với các tiêu chuẩn đầy tham vọng, giảng dạy xuất sắc và khao khát cải tiến và tăng trưởng, đặc biệt là trong các lĩnh vực công nghệ. Ngoài ra, Singapore vẫn giữ được tính năng động đa văn hóa và cởi mở, với thị trường việc làm và mức chi phí sinh hoạt cạnh tranh cao mà mọi người luôn hướng tới, do mức lương cao và chất lượng cuộc sống cao nhất Đông Nam Á.

## **Các thành phố khởi nghiệp phát triển nhanh ở Châu Á**

Ngoài động lực mạnh mẽ của hầu hết các thành phố của Trung Quốc, đặc biệt là Bắc Kinh và Thượng Hải; và hệ sinh thái của Singapore, châu Á còn có nhiều thành phố có thành tích hàng đầu trong khu vực ở lĩnh vực khởi nghiệp.

### **Thành phố Đài Bắc (Trung Quốc)**

Đài Bắc đã đạt một trong những bước tiến đáng kể nhất trong bảng xếp hạng của Báo cáo Toàn cầu năm 2020 của Startupblink, tăng 208 bậc để giành vị trí thứ 42. Khu vực công mạnh và sự hỗ trợ của chính quyền đã đưa thành phố Đài Bắc vươn tới khởi nghiệp toàn cầu, với việc tập trung vào tăng trưởng và các giải pháp mới chưa bao giờ được thể hiện rõ ràng hơn trong đại dịch virus corona. Đài Bắc đã công bố phần mềm đổi mới sáng tạo xã hội kỹ thuật số và các dự án dữ liệu mở, đánh bại virus nhờ quan điểm hợp tác và chia sẻ thông tin. Với tốc độ internet cao nhất trên thế giới, ngoài số người dùng internet ngày càng tăng, số người dân hiểu biết về công nghệ của Đài Loan cũng là một nguồn cung nhân tài kỹ thuật và công nghệ chất lượng cao và được đào tạo bài bản. Điều này đã khiến các nhà đầu tư nước ngoài tiếp tục quan tâm đến tiềm năng của khu vực. Taiwan Tech Arena là một trong những trung tâm khởi nghiệp công nghệ hàng đầu của Đài Loan, cung cấp các đội mới, chương trình tăng tốc, cố vấn và hỗ trợ tài trợ.



### **Manila**

Manila là một trong những thành phố đông dân nhất trên thế giới, với hơn 12 triệu dân và có trình độ tiếng Anh cao nhất ở châu Á chỉ sau Singapore. Trong 20 năm qua, Philippines đã bước vào ngành công nghiệp khởi nghiệp công nghệ một cách chậm rãi nhưng vững chắc, với các công ty được sáng lập bởi các doanh nhân trẻ mọc lên khắp thành phố. Tầng lớp trung lưu tăng nhanh của Philippines và thế hệ người dùng mạng xã hội trẻ năng động nhiệt tình, cùng với chi phí sinh hoạt thấp, mang lại tiềm năng to lớn cho hệ sinh thái. Điều này không chỉ thu hút các nhà đầu tư nước ngoài muốn đặt trụ sở công ty của họ ở Manila và khai thác thị trường lao động giá cả phải chăng, mà còn cả các doanh nhân trong nước. Thiết lập mối quan hệ nồng ấm với phương Tây, Manila là một hệ sinh thái khởi nghiệp đa văn hóa, thân thiện và cởi mở, chào đón các nhà đầu tư nước ngoài. Tuy vậy, thành phố vẫn chưa tận dụng được thị trường nội địa của mình, đặc biệt là trong lĩnh vực fintech và nông nghiệp. Quá trình chuyển từ vị trí là một trung

tâm tự do và gia công sang một trung tâm khởi nghiệp được hỗ trợ bởi nhiều chương trình của chính phủ bao gồm Đạo luật Khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo mới được ký kết gần đây, hỗ trợ và thúc đẩy tăng trưởng trong giáo dục và đổi mới sáng tạo trên toàn quốc, đồng thời dỡ bỏ các trở ngại cho hoạt động và mở rộng. Ngoài ra, QBO Innovation Hub đã hiện diện mạnh mẽ ở nhiều nơi trên toàn quốc, với các chương trình khởi nghiệp, vườn ươm và dịch vụ tư vấn cho phép các doanh nhân nắm bắt các quy định của chính phủ một cách hiệu quả.

### **Điểm mạnh và hạn chế của Hệ sinh thái khởi nghiệp ở Châu Á**

Nhìn chung, hệ sinh thái khởi nghiệp ở châu Á bao gồm các hệ sinh thái trưởng thành và phát triển có vị thế toàn cầu, với tư duy văn hóa đang dần trở thành những nền kinh tế cởi mở và mạnh hơn.

#### **Hạn chế**

Rào cản lớn nhất để các hệ sinh thái châu Á ra nhập vào đội ngũ những hệ sinh thái hàng đầu thế giới là yếu tố văn hóa của các quốc gia khi nói đến tinh thần khởi nghiệp. Cụ thể, tâm lý ngại rủi ro, tuân



thủ các giá trị truyền thống và hệ thống phân cấp trong kinh doanh đều đang kìm hãm tốc độ tăng trưởng. Ngoài ra, việc cố gắng giữ gìn danh tiếng tốt đi ngược lại với những gì mà tư duy của Thung lũng Silicon đã xây dựng nên đế chế của mình. Sự thất bại là một yếu tố lấn át khao khát thành công và do đó con đường tới những ý tưởng mới sẽ chậm hơn và thận trọng hơn.

Ở cấp độ tư duy, thái độ của các nhà khởi nghiệp ở các trung tâm hoạt động có hiệu quả hàng đầu châu Á, bao gồm Singapore, Trung Quốc và Nhật Bản, cũng như các chuyên gia lớn tuổi và nhiều kinh nghiệm nói chung, thường là có phần lo ngại rủi ro. Điều này tạo ra một tình huống rắc rối cho các doanh nhân trong việc tiếp cận cố vấn và góp phần tạo nên môi trường hợp tác và cởi mở để có thể đưa ra những phản hồi cần thiết cho những ý tưởng mới ra đời. Ở các quốc gia như Ấn Độ, nhiều nhà nghiên cứu nhận thấy một kiểu thái độ thận trọng và lo sợ mới về những rủi ro lớn, có thể bắt nguồn từ khả năng tiếp cận nguồn vốn dễ dàng trước đây và mong muốn sao chép các phương thức hoạt động của Silicon Valley. Trái ngược với thể hệ các doanh nhân Ấn Độ trước đây vốn dựa vào các giải pháp năng động và sự kiên trì mặc dù thiếu vốn và hệ thống hỗ trợ. Áp lực từ gia đình và cha mẹ mong muốn con mình có một cuộc sống ổn định thông qua làm việc cho một công ty lâu năm thay vì theo đuổi tinh thần khởi nghiệp cũng là một yếu tố quyết định khác ở những nước như Nhật Bản, nơi mà chính phủ đang thực hiện các bước để chống lại văn hóa e ngại rủi ro của nhóm dân số lớn tuổi.

### **Điểm mạnh**

Hệ sinh thái châu Á cũng được định vị tốt về khía cạnh thế mạnh của mình, có thể đóng góp hơn nữa vào sự phát triển hơn nữa trong khu vực.

### **Kinh tế Kỹ thuật số và Thị trường Tiêu dùng**

Khu vực Đông Nam Á nói riêng đang ở tâm điểm

của cuộc cách mạng kỹ thuật số khi mà người tiêu dùng đang đón nhận một kỷ nguyên mới, nơi mọi thứ đều có thể truy cập thông qua một nút chạm. Từ sự gia tăng sử dụng điện thoại di động và kết nối internet cho đến các ứng dụng chia sẻ xe và các nhà bán lẻ trực tuyến, một loạt các dịch vụ và sản phẩm mới đang gia nhập thị trường và được áp dụng với tốc độ kỷ lục. Cùng với dân số cao và nhân khẩu học trẻ tuổi đã và đang nhiệt tình đón nhận các phương tiện truyền thông xã hội, các chính phủ và doanh nghiệp có thể làm rất nhiều điều để tối đa hóa lợi ích của thời đại này. Châu Á cũng chiếm một tỷ lệ lớn trong số các nước đang phát triển với thị trường dành cho tầng lớp trung lưu năng động, có thể chiếm gần 66% dân số toàn cầu vào năm 2030.

### **Hỗ trợ của Chính phủ**

Sự e ngại của những năm trước trong việc khai phá ra những hướng mới trong lĩnh vực đổi mới sáng tạo thay vì dựa vào các công ty do gia đình điều hành lâu đời và các mối quan hệ hợp tác lớn đang dần mất đi trong khu vực. Hầu hết các chính phủ đều áp dụng chung các cơ chế tài trợ và hỗ trợ mới cho phép các cá nhân có định hướng kinh doanh hoạt động thành công và đang tháo gỡ những trở ngại cản trở hoạt động kinh doanh thuận lợi. Các thị trường của Indonesia, Malaysia, Philippines, Thái Lan và Việt Nam đang ngày càng phát triển về quy mô và tiềm năng, đồng thời tận dụng thị trường tiêu thụ mạnh để triển khai các chương trình hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp trong khu vực của họ. Sự phát triển về cấp độ cơ sở hạ tầng và tái cơ cấu theo hướng thu hút nhân tài quốc tế thay vì trở thành trung tâm làm việc tự do và gia công phần mềm là những dấu hiệu rõ ràng cho thấy mức tăng trưởng và tiềm năng dài hạn của khu vực này vẫn chưa đạt đến đỉnh.

**Phương Anh** (Theo StartupBlink)



## SÁU QUY TẮC VÀNG GIÚP CÁC DOANH NGHIỆP HỆ SINH THÁI GIÀNH THẮNG LỢI TẠI VIỆT NAM

*Tập trung vào gắn kết khách hàng, nhân tài và phân tích dữ liệu có thể mở ra thành công trong nền kinh tế hệ sinh thái mới nổi của đất nước*

### **BA MÔ HÌNH MỚI ĐANG THAY ĐỔI CÁC HỆ SINH THÁI**

Một thế giới hệ sinh thái mới bắt đầu xuất hiện sẽ tác động đáng kể đến toàn bộ các doanh nghiệp, ngay cả những doanh nghiệp không có ý định xây dựng hoặc tham gia vào một hệ sinh thái. Hiện tại, ba mô hình sau đang định hình thực tế mới đối với hầu hết các doanh nghiệp:

**1. Nói rộng danh sách đối thủ cạnh tranh.** Các hệ sinh thái chủ yếu cạnh tranh để giành được sự chú ý và “sự gắn bó” của khách hàng. Khi một hệ sinh thái xây dựng được một tập hợp người dùng trung thành và thường xuyên, điều này sẽ trở thành

lợi thế cạnh tranh, cho phép hệ sinh thái đó thâm nhập vào các ngành mới với chi phí thấp hơn. Trong thế giới hệ sinh thái, danh sách đối thủ cạnh tranh của bất kỳ ngành nào cũng sẽ bị phá vỡ nếu các doanh nghiệp có được chi phí thu hút và giữ chân khách hàng thấp hơn. Trong thế giới này, ai cũng có thể trở thành đối thủ.

**2. Cuộc chiến giành nhân tài trở nên khốc liệt hơn trong một thế giới hệ sinh thái và giữa các ranh giới ngành.** Các công ty Việt Nam khi tìm cách tăng cường nỗ lực đổi mới sẽ cần phải tuyển dụng và ương mằm tài năng - cũng như trao quyền cho họ thông qua phương thức làm việc linh hoạt. Khả năng

hạn chế trong việc tiếp cận nhân tài kỹ thuật số có thể kìm hãm sự tăng trưởng của các hệ sinh thái tại Việt Nam.

**3. Dữ liệu tạo ra giá trị.** Cho dù doanh nghiệp của bạn có kế hoạch xây dựng hoặc tham gia một hệ sinh thái hay đơn giản là bảo vệ hoạt động kinh doanh cốt lõi của mình trong bối cảnh cạnh tranh mới, chìa khóa nằm ở khả năng khai thác và phân tích dữ liệu ở quy mô lớn. Các hệ sinh thái đang cố gắng xây dựng lợi thế cạnh tranh áp đảo bằng cách thu thập, phân tích chéo và kiếm tiền từ dữ liệu trong tất cả các ngành. Các doanh nghiệp cũng cần phải học cách chịu trách nhiệm về dữ liệu người dùng của họ và bảo vệ tài sản này không bị các doanh nghiệp khác khai thác.

### **CÁC GIẢI PHÁP CÓ THỂ GIÚP DOANH NGHIỆP VIỆT NAM GIÀNH THẮNG LỢI TRONG THẾ GIỚI HỆ SINH THÁI**

Việc nắm bắt các hệ sinh thái sẽ đòi hỏi các doanh nghiệp điều chỉnh chiến lược kinh doanh của mình. Sáu nguyên tắc có thể hỗ trợ các nhà điều hành trong quá trình chuyển đổi này.

#### **1. Áp dụng tư duy hệ sinh thái**

Đầu tiên, các doanh nghiệp cần mở rộng góc nhìn của họ về đối thủ cạnh tranh và cơ hội, áp dụng lăng kính đa ngành và xác định các hệ sinh thái và các ngành nơi thay đổi sẽ diễn ra nhanh nhất. Họ cũng nên xác định các nguồn quan trọng mới mang lại giá trị ý nghĩa nhất cho tập người dùng đang ngày càng mở rộng.

Về cơ bản, để phác thảo lộ trình xây dựng hệ sinh thái trong tương lai, các doanh nghiệp cần phải điều chỉnh tầm nhìn phù hợp và đặt câu hỏi cho đội ngũ lãnh đạo của họ:

- Những yếu tố gây bất ngờ hoặc đột biến nào có thể ảnh hưởng đến doanh nghiệp? Làm thế nào để đón đầu chúng? Doanh nghiệp sẽ cần những tài sản và nguồn lực nào?

- Làm thế nào để có thể chuyển các tài sản vật chất và các mối quan hệ khách hàng lâu dài thành những hiểu biết sâu sắc để đảm bảo vị thế của doanh nghiệp trên thị trường đồng thời tạo lợi thế so với các đối thủ, bao gồm cả những gã khổng lồ trong lĩnh vực kỹ thuật số?

#### **2. Khai thác dữ liệu**

Trong một thế giới không biên giới, dữ liệu đóng vai trò như một loại tiền tệ có giá trị. Một hệ sinh thái cạnh tranh hiệu quả phải có khả năng tổng hợp khối lượng dữ liệu khổng lồ cũng như xây dựng năng lực lưu trữ, xử lý và phân tích dữ liệu đó để tạo ra những dữ liệu kinh doanh am tường có thể chuyển hóa thành hành động.

Các doanh nghiệp có thể có được những thông tin dữ liệu sâu sắc hơn từ những ý tưởng mà bề ngoài nghe có vẻ hay nhưng thường không có tiềm năng trở thành mô hình hiệu quả. Ví dụ như các ứng dụng di động tương tác trực tiếp với người tiêu dùng và dành cho khách hàng thân thiết là công cụ tuyệt vời để các doanh nghiệp tiết kiệm đáng kể cho người tiêu dùng và kết nối với khách hàng của họ. Dữ liệu từ các ứng dụng này cho phép các doanh nghiệp khám phá ra các cơ hội phát triển mới, đồng thời hiểu được nhu cầu và sở thích của khách hàng để từ đó phục vụ họ tốt hơn.

#### **3. Xây dựng gắn kết tình cảm với khách hàng**

Ngày nay, giành được sự trung thành của khách hàng thông qua kết nối cảm xúc được coi là phần thưởng lớn nhất. Các doanh nghiệp đang đầu tư vào các công cụ để làm được điều này, chẳng hạn như dữ liệu giúp tùy chỉnh sản phẩm và dịch vụ, nội dung để thu hút khách hàng và các mô hình số để hỗ trợ hành trình khách hàng liền mạch và giải quyết các khó khăn, bất cập. Bằng cách xây dựng kết nối cảm xúc với khách hàng, các công ty có thể chiếm được không gian hấp dẫn trong các hệ sinh thái quan trọng.





# Company



Đơn cử, Google's và Alibaba đã gây dựng được một tập khách hàng hiện tại lớn của riêng mình. Nhưng họ đã đổi mới và tung ra nhiều sản phẩm khác nhau như Chrome, Gmail, Alipay và nền tảng tài chính Yu'E Bao, bởi vì họ muốn mở rộng ra các phân khúc khách hàng mới ngoài tập khách hàng hiện tại của họ. Với mục đích này, nắm bắt được các nguồn doanh thu mới là một ích lợi bổ sung.

#### **4. Đánh giá cơ chế quản trị và chiến lược nhân tài hiện tại, đồng thời điều chỉnh các mô hình hoạt động theo mô hình mới**

Trong một thế giới hệ sinh thái nơi ranh giới giữa các ngành chuyển dịch nhanh chóng và phân tích dữ liệu trở thành một lợi thế cạnh tranh cốt lõi, các doanh nghiệp cũng sẽ cần phải thu hút nhân tài phù hợp, đồng thời phát triển các mô hình quản trị và cách thức làm việc linh hoạt cần thiết để đổi mới một cách nhanh chóng. Đặc biệt là ở Việt Nam, nơi các nhân tài kỹ thuật số hàng đầu đang được chào đón, các doanh nghiệp ở các ngành khác nhau sẽ cần dành nguồn lực ngày càng nhiều để tuyển, tiếp nhận và đào tạo những nhân tài này, đồng thời đảm

bảo họ được đặt trong một môi trường nơi họ có thể làm việc hiệu quả và mang lại giá trị.

Hơn nữa, các doanh nghiệp Việt Nam cần phải bắt tay vào thực hiện những cách thức mới để thu hút nhân tài. Để đảm bảo đổi mới, ngoài việc định hình lại cách thức quản lý nhân sự nội bộ, các doanh nghiệp nên cân nhắc hợp tác chặt chẽ hơn với bên ngoài như các công ty khởi nghiệp hoặc quỹ đầu tư mạo hiểm - một cách thức hiệu quả để xây dựng tư duy đột phá và tiếp cận nhân tài mới và mang tính đột phá.

#### **5. Thay đổi mô hình quan hệ đối tác**

Nền kinh tế hệ sinh thái mang lại cơ hội mới cho chuyên môn hóa. Để tận dụng lợi thế này, các doanh nghiệp cần nhiều loại hình quan hệ đối tác khác nhau hơn. Trong hàng chục thị trường trên toàn cầu- bao gồm cả Brazil, Nga, Thổ Nhĩ Kỳ, và Việt Nam, nơi các tập dữ liệu hiện không mạnh mẽ bằng các khu vực khác - một làn sóng quan hệ đối tác mới đang được hình thành nhằm tạo ra sức mạnh tổng thể lớn hơn từng cá thể đơn lẻ. Nhiều ngân hàng trên toàn cầu đang trở thành hình mẫu

trong lĩnh vực này, phát triển nhiều quan hệ đối tác với các doanh nghiệp về lối sống để tạo ra công kết nối tài chính cho tất cả các nhu cầu thường nhật của khách hàng (ví dụ như đặt bàn tại nhà hàng hoặc mua vé xem phim).



Bất kể một tổ chức có vị trí địa lý, ngành chính và mức độ sẵn sàng dữ liệu như thế nào, các giám đốc điều hành có thể bắt đầu bằng việc xác định những khoảng trống họ cần lấp đầy, đối tác nào có thể làm việc đó tốt nhất, và các “đề xuất giá trị” đôi bên cùng có lợi. Họ cũng cần xem xét thiết kế cơ sở hạ tầng và khuôn khổ hoạt động sao cho hỗ trợ việc trao đổi dữ liệu, ý tưởng và dịch vụ một cách ổn định với các thực thể bên ngoài - tiếp thêm năng lượng cho đổi mới sáng tạo.

## **6. Tạo sự khác biệt và điều chỉnh chiến lược phù hợp**

Bất kỳ nhà lãnh đạo nào ở Việt Nam sẽ sớm phải đưa ra chiến lược hệ sinh thái của mình, thấu hiểu các gián đoạn trong ngành và đưa ra lựa chọn. Họ có thể bảo vệ doanh nghiệp của mình như hiện trạng, hiện đại hóa và số hóa, hợp tác với các tổ chức khác để phát triển lợi thế cạnh tranh như một hệ sinh thái, hoặc tham gia (hay thậm chí tự xây) một hệ sinh thái riêng. Không phải doanh nghiệp nào cũng có thể trở thành “nhạc trưởng” trong dàn nhạc hệ sinh thái; điều này đòi hỏi họ phải có tập người

dùng mạnh hoặc tài sản giúp dễ dàng thu hút được khách hàng với chi phí thấp. Song các doanh nghiệp vẫn có thể thu được giá trị đáng kể bằng cách trở thành đối tác hoặc nhà cung cấp. Các doanh nghiệp không có ý định hình thành một hệ sinh thái nhưng đang cân nhắc lựa chọn trở thành đối tác sẽ cần đảm bảo rằng họ có một đề xuất giá trị dịch vụ hoặc sản phẩm có thể bảo vệ được mình và khó bị các doanh nghiệp kỹ thuật số khác sao chép, và có thể “kết nối” họ vào các nền tảng kỹ thuật số - coi họ như một kênh.

Trong bối cảnh này, các giám đốc điều hành phải hiểu rõ về nguồn tạo ra giá trị của họ trong ngành, rủi ro và bản chất của gián đoạn kỹ thuật số, cũng như năng lực nội tại của họ. Dựa trên đánh giá này, hầu hết các doanh nghiệp sẽ định hình một chiến lược, hoặc tự thân vận động hoặc thông qua hợp tác đối tác, để giúp định hướng doanh nghiệp trong thế giới hệ sinh thái.

## **KẾT LUẬN**

Sáu quy tắc vàng là những thông lệ tốt nhất trong việc phát triển hệ sinh thái nhằm tạo ra giá trị cao hơn. *McKinsey* cho rằng các nhà lãnh đạo nên thường xuyên đánh giá và tái đánh giá năng lực của họ trong mỗi danh mục này để xây dựng hoặc có được các điều kiện cần thiết để thành công.

Các hệ sinh thái khổng lồ bao gồm các ngành công nghiệp đang gia tăng và lượng giá trị khổng lồ đang chuyển dịch. Các doanh nghiệp trong các ngành công nghiệp truyền thống vốn vẫn khép kín và được bảo hộ từ lâu là những đối tượng dễ bị tổn thương nhất trong cuộc tấn công xuyên biên giới này. Bằng cách đề ra chiến lược và cách tiếp cận phù hợp, các nhà lãnh đạo có thể chủ động tấn công. Bây giờ là chính là lúc thích hợp để thăm dò bối cảnh và bắt đầu định hình và ươm mầm các cơ hội non trẻ.

**Nguyễn Lê Hằng** (theo McKinsey, 12/2020)