

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 26.2018



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Khu CNC Đà Nẵng được lựa chọn thí điểm nâng cao tính năng sáng tạo, khởi nghiệp
- 02 Startup Việt giành quán quân 'Cuộc chiến khởi nghiệp' tại Hong Kong
- 03 Cơ hội phát triển startup game Việt cùng Google
- 04 Startup Binkabi thiết kế lại chuỗi giá trị nông nghiệp với sàn giao dịch blockchain

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Startup khởi nghiệp với thực phẩm từ rau chùm ngây
- 06 Blockchain cải thiện quản lý dữ liệu ở khu vực hành chính công (P1)

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Các giai đoạn phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp: Giai đoạn ý tưởng (tiếp theo)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



KHU CNC ĐÀ NẴNG ĐƯỢC LỰA CHỌN THÍ ĐIỂM NÂNG CAO TÍNH NĂNG SÁNG TẠO, KHỞI NGHIỆP

Công thương - Chiều 23/7, tại Đà Nẵng, UBND TP. Đà Nẵng phối hợp với Tổ Tư vấn kinh tế của Thủ tướng Chính phủ, Bộ Khoa học và Công nghệ, Viện Hàn lâm Khoa học Xã hội Việt Nam tổ chức hội thảo “Nâng cao tính năng sáng tạo, khởi nghiệp, tạo động lực thúc đẩy kinh tế” với sự tham dự của 250 đại biểu đến từ các Bộ, ngành, trường đại học, viện nghiên cứu, đại diện các doanh nghiệp trên địa bàn thành phố.... Phó Thủ tướng Chính phủ Vũ Đức Đam dự và phát biểu chỉ đạo tại Hội thảo.

Hội thảo nhằm nhận diện vị trí, vai trò của sáng tạo, khởi nghiệp và giải pháp nâng cao tính năng sáng tạo khởi nghiệp của các Khu Công nghệ cao quốc gia nhằm tận dụng cơ hội cách mạng công nghiệp 4.0, thực hiện chiến lược tăng trưởng kinh tế dựa trên đổi mới, sáng tạo. Từ đó, đề xuất thể chế, cơ chế, giải pháp thúc đẩy sáng tạo khởi nghiệp tại Khu CNC Đà Nẵng, báo cáo Thủ tướng Chính phủ.

Phát biểu khai mạc hội thảo, Chủ tịch UBND TP. Đà Nẵng Huỳnh Đức Thơ cho biết, thời gian qua, Đà Nẵng đã có sự đầu tư và quan tâm đến nâng cao tính năng sáng tạo, khởi nghiệp, tuy nhiên, hiệu quả vẫn chưa được như kỳ vọng. Các Khu Công nghiệp của thành phố trong thời gian qua đã làm tốt vai trò góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế của thành phố, tuy nhiên, các doanh nghiệp chủ yếu hoạt động ở các

ngành thâm dụng lao động, giá trị gia tăng tạo ra chưa cao. Đà Nẵng đang hướng đến phát triển các ngành công nghiệp CNC ứng dụng khoa học công nghệ, tạo ra giá trị gia tăng cao và không gây ô nhiễm môi trường.

Khu CNC Đà Nẵng có diện tích 1.128,4 ha với 7 phân khu chức năng. Trong đó, phân khu nghiên cứu – phát triển, đào tạo và ươm tạo doanh nghiệp có diện tích hơn 100 ha. Khu CNC hiện có khoảng 400 ha đất sạch với đầy đủ hạ tầng kỹ thuật, sẵn sàng phục vụ nhà đầu tư, đã thu hút được 15 dự án với tổng vốn đầu tư gần 390 triệu USD, sử dụng 82 ha.

Trên thực tế, Khu CNC chỉ mới phát triển mạnh trong hơn 2 năm trở lại đây, nhất là khâu xúc tiến đầu tư và xây dựng hạ tầng kỹ thuật. Các chương trình hoạt động sáng tạo, khởi nghiệp tại Khu CNC Đà Nẵng mới bắt đầu khởi động. Trong năm 2018 sẽ triển khai xây dựng Trung tâm Ươm tạo doanh nghiệp CNC từ ngân sách thành phố với kinh phí ban đầu 10 tỷ đồng (trong tổng vốn đầu tư 102 tỷ đồng).

Hiện tại hoạt động sáng tạo, khởi nghiệp tại Khu CNC chưa có tổ chức, mô hình hoạt động, chưa có cơ chế chính sách hỗ trợ, chưa có đầu vào. Thậm chí, chưa có kinh phí để đầu tư xây dựng Trung tâm Nghiên cứu ứng dụng và Phát triển công nghệ, Trung tâm Đào tạo thuộc BQL Khu CNC. Bên cạnh đó, các hoạt động nghiên cứu - phát triển của các nhà đầu tư vào Khu CNC và hoạt động liên kết, hợp tác với các trường đại học trong nước và quốc tế về sáng tạo, khởi nghiệp còn yếu và mờ nhạt.

Tại hội thảo, các đại biểu đã cùng trao đổi, thảo luận về kinh nghiệm quốc tế xây dựng phát triển các Khu CNC quốc gia gắn với phát triển tính năng sáng tạo, khởi nghiệp; đề xuất thí điểm phương án nâng cao tính sáng tạo, khởi nghiệp tại Khu CNC Đà Nẵng; vai trò của đổi mới sáng tạo đối với đổi mới mô hình tăng trưởng kinh tế; các giải pháp áp dụng và triển khai đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp trong công cuộc

phát triển của Đà Nẵng....

Phát biểu chỉ đạo tại Hội thảo, Phó Thủ tướng Chính phủ Vũ Đức Đam cho rằng, Hội thảo là cần thiết trong bối cảnh cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đang lan tỏa mạnh mẽ. Cơ hội nhiều đồng nghĩa với thách thức lớn. Muốn tận dụng được các cơ hội của CMCN 4.0 cần thiết phải tăng cường đổi mới sáng tạo.

Thu nhập kinh tế đầu người tại Việt Nam đứng thứ 124 trên thế giới. Có nhiều lý do giải thích cho vị trí đó, nhưng quan trọng là cơ cấu lao động. "Cơ cấu lao động của chúng ta quá lạc hậu, sau 30 năm đổi mới chúng ta mới chuyển đổi được 30% lao động sang lao động công nghiệp và dịch vụ. Hiện Việt Nam còn hơn 30% dân số lao động trong lĩnh vực nông nghiệp. Trong khi tại các nước tiên tiến trên thế giới con số này chỉ là 5%" - Phó Thủ tướng nói.

Thêm vào đó, môi trường kinh doanh, đầu tư trong thời gian qua đã được cải thiện nhưng chưa thực sự đáp ứng được yêu cầu phát triển. Nếu trước đây chỉ tập trung tạo ra doanh nghiệp thì bây giờ phải nhận diện được là tạo ra doanh nghiệp rồi sản phẩm bán đi đâu, bán như thế nào.

Phó Thủ tướng lưu ý phát triển kinh tế phải bền vững. Tăng trưởng kinh tế không bền vững gây ra những hệ lụy rất lớn về môi trường mà phải mất hàng chục năm để khắc phục vấn đề này và chi phí cho nó cũng rất lớn. Lớn hơn nữa là phát triển kinh tế phải chú ý đến vấn đề xã hội. Vì để khắc phục vấn đề này phải mất cả thể hệ và hệ lụy của nó cũng rất lớn. Vì vậy, làm sao để đi nhanh hơn nhưng phải đảm bảo bền vững.

Phó Thủ tướng nhấn mạnh việc lựa chọn Đà Nẵng nói chung, Khu CNC Đà Nẵng nói riêng trở thành nơi thí điểm nâng cao tính năng sáng tạo, khởi nghiệp là sự lựa chọn đúng vào thời điểm này. Bởi Đà Nẵng là thành phố đặc biệt. Đây là nơi có tỷ lệ cư dân đô thị lớn nhất, có hạ tầng văn hóa, khoa học,

giáo dục hoàn chỉnh và nhiều nơi không thể có. Quan trọng nhất là Đảng bộ, Chính quyền và Nhân dân TP. Đà Nẵng có quyết tâm xây dựng Đà Nẵng trở thành thành phố Đáng sống - xu thế mà cả thế giới đang hướng đến. Bên cạnh đó, còn có thể kể đến Đà Nẵng luôn nằm trong Top đầu về cải cách hành chính, cải thiện môi trường đầu tư - kinh doanh...

Nhấn gửi cho Khu CNC Đà Nẵng, Phó Thủ tướng Vũ Đức Đam mong muốn đây sẽ là nơi tạo ra giá trị, tạo ra công nghệ mới, lan tỏa giá trị và lan tỏa công nghệ.

Sau hội thảo, Tổ Nghiên cứu xây dựng Phương án nâng cao tính năng sáng tạo, khởi nghiệp thí điểm

tại Khu CNC Đà Nẵng và Tổ Tư vấn Kinh tế của Thủ tướng Chính phủ sẽ chủ trì cuộc họp trao đổi thảo luận kế hoạch và đề cương chuẩn bị xây dựng phương án nâng cao tính năng sáng tạo, khởi nghiệp thực hiện thí điểm tại Khu CNC Đà Nẵng.

Trước đó, sáng 23/7, cũng đã diễn ra cuộc họp bên lề trao đổi về phát triển nguồn nhân lực ở lĩnh vực công nghệ cao, công nghệ thông tin giữa UBND TP. Đà Nẵng với Tổ Tư vấn Kinh tế của Thủ tướng Chính phủ, đại diện các trường đại học trên toàn quốc và Ban Quản lý các Khu Kinh tế Khu vực miền Trung - Tây Nguyên./.



STARTUP VIỆT GIÀNH QUÁN QUÂN ‘CUỘC CHIẾN KHỞI NGHIỆP’ TẠI HONG KONG

VnExpress - Logivan vượt qua hơn 8.000 dự án, trở thành quán quân cuộc thi tại Hội nghị công nghệ và khởi nghiệp quốc tế RISE ở Hong Kong.

Logivan là một trong 80 công ty có cơ hội thuyết trình trực tiếp trên sân khấu cuộc thi PITCH - The Startup Battle - Cuộc chiến khởi nghiệp tại Hội nghị công nghệ và khởi nghiệp quốc tế RISE ở Hong Kong. Ngay trước khi thuyết trình và giành ngôi quán quân, startup từ Việt Nam đã nhận được đề nghị hợp tác đầu tư với số tiền một triệu USD.

"Logivan đang làm những điều tuyệt vời trong ngành vận tải và thể hiện được sứ mệnh của mình. Tôi rất trông đợi vào những hoạt động tiếp theo của họ", Paddy Cosgrave, đồng sáng lập và CEO RISE nói tại sự kiện.

RISE là một trong những hội nghị công nghệ có tiếng tại châu Á, đưa diễn giả từ các công ty lớn trên thế giới đến gần các startup khắp nơi tụ hội tại Hong Kong. Năm nay, sự kiện thu hút hơn 15.000 người đăng ký tham gia.

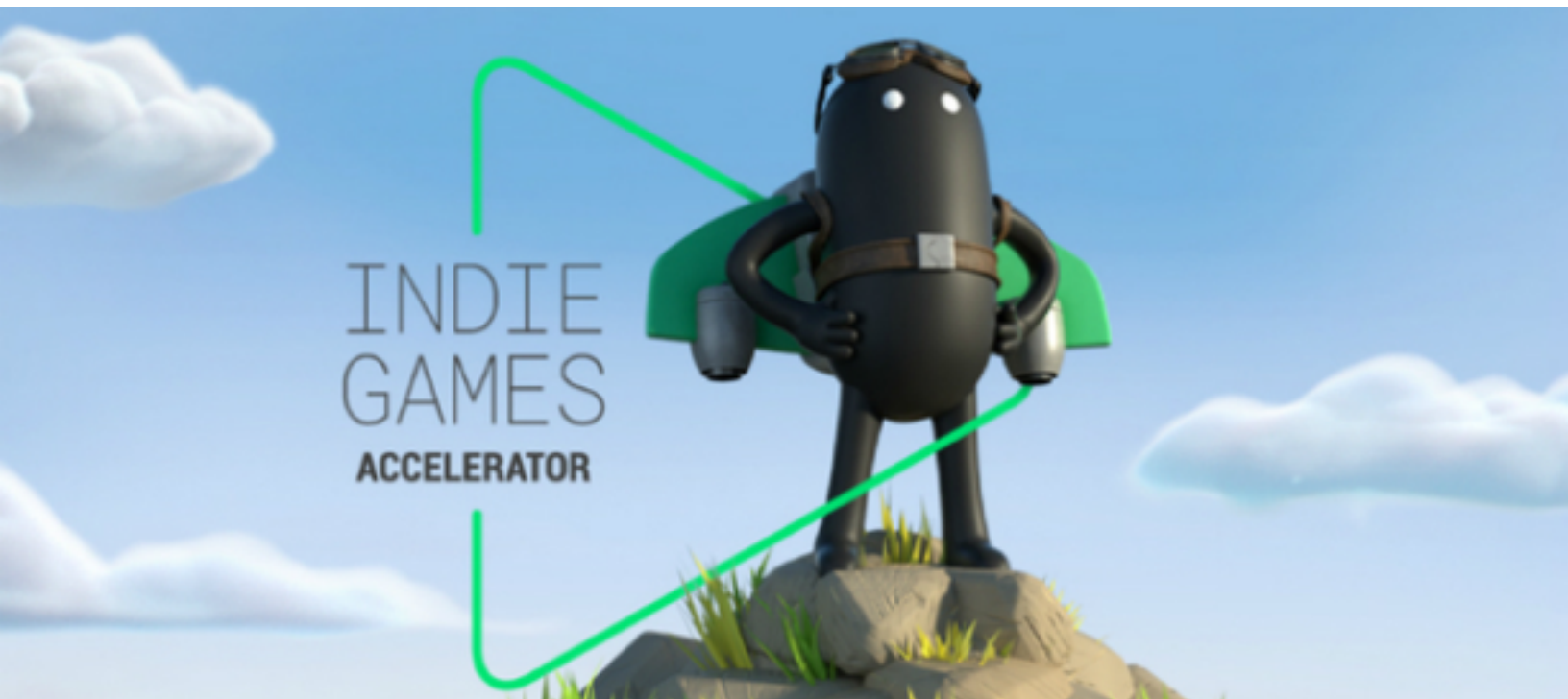
Logivan là giải pháp công nghệ giúp doanh nghiệp tìm kiếm và quản lý xe tải, xe container online. Ý tưởng khởi nguồn từ chính thực tế nhà sáng lập Phạm Khánh Linh nhận thấy ở công việc kinh doanh của gia đình nhiều năm qua. Cô nhìn thấy cần một nền tảng kết nối thị trường vận tải và đưa Logivan đi vào hoạt động vào tháng 9/2017, với vốn khởi đầu là

25.000 USD. Dự án nhận được đầu tư từ quỹ đầu tư mạo hiểm Insignia Venture Partners của Singapore. Hiện hệ thống Logivan có hơn 4.000 xe tải với tốc độ phát triển dao động 50-100% mỗi tháng, với đội ngũ nhân sự gần 40 thành viên.

Linh tốt nghiệp ngành Khoa học Tự nhiên tại Đại học Cambridge và từng là chuyên viên phân tích công nghệ tại Goldman Sachs. Trước dự án này, cô từng xây dựng chatbot Giki - ứng dụng hỗ trợ ghi nhớ từ vựng tiếng Anh. Nữ sáng lập gốc Hà Nội thường đưa các dự án của mình tham gia nhiều sự kiện quốc

tế. Theo cô, nhờ đó mà các công ty và báo chí nước ngoài biết đến công ty.

"Tôi đi nhiều sự kiện để các công ty quốc tế biết đến sứ mệnh của Logivan là giảm chi phí ngành vận tải tại Việt Nam và Đông Nam Á. Điều này cũng gián tiếp giúp các công ty của họ phát triển hơn vì giảm chi phí logistic. Trong thời gian tới, tôi muốn tiếp tục mang dịch vụ và công nghệ của dự án để phục vụ nhiều bác tài hơn, mang lại nhiều đơn đặt hàng hơn cho các bác tài nhỏ lẻ ở mọi vùng miền", Linh chia sẻ dự định./.



CƠ HỘI PHÁT TRIỂN STARTUP GAME VIỆT CÙNG GOOGLE

Chương trình cung cấp cho các startup được chọn cơ hội đào tạo miễn phí hai tuần tại Singapore, 20.000 USD sử dụng dịch vụ cùng nhiều phúc lợi khác.

Google Play mới đây ra mắt chương trình đào tạo dành cho các nhà phát triển game tại châu Á. Theo đó, chương trình có tên Indie Games Accelerator kéo dài 4 tháng nhằm đào tạo những startup làm game tiềm năng từ các nước Việt Nam, Singapore, Thái Lan, Indonesia, Ấn Độ, Pakistan,...

Đây là cơ hội cho các nhà phát triển hoàn thiện sản phẩm game di động trên nền tảng Android với chương trình đầu tiên của Google Play. Hạn đăng ký tham gia trước ngày 31/7.

Chương trình đào tạo sẽ tập trung vào các mảng phát triển game, khả năng lãnh đạo, kinh doanh, nhân sự và văn hóa doanh nghiệp. Các startup được lựa chọn sẽ nhận được hai tuần đào tạo game miễn

phí tại trụ sở chính của Google châu Á ở Singapore do các chuyên gia hàng đầu trong ngành công nghiệp game giảng dạy. Bên cạnh đó là cơ hội để game xuất hiện trên Google Play, nhận 20.000 USD sử dụng nền tảng Google Cloud và Firebase...

Tại đây, các nhóm khởi nghiệp sẽ được đội ngũ Google cùng nhiều chuyên gia trong ngành cố vấn riêng trong suốt quá trình tham dự. Bên cạnh đó, các đội thi còn nhận được những phúc lợi khác bao gồm gói dịch vụ "đám mây" Google Cloud Platform và cơ hội tham dự các sự kiện độc quyền trong ngành hoặc do Google tổ chức. Danh sách các nhà phát triển được lựa chọn tham gia sẽ được công bố vào ngày 8 tháng 8./.



STARTUP BINKABI THIẾT KẾ LẠI CHUỖI GIÁ TRỊ NÔNG NGHIỆP VỚI SÀN GIAO DỊCH BLOCKCHAIN

'VnExpress - Ngày 31/7, Binkabi sẽ ra mắt sàn thương mại điện tử nông sản blockchain và chương trình 'Early Adopter' dành cho nhà xuất nhập khẩu nông sản tại Hà Nội.

Đầu tháng 6, những lời tâm sự của doanh nhân nông sản Nguyễn Thị Thành Thực trong Diễn đàn Nông nghiệp Việt Nam do báo điện tử VnExpress tổ chức thu hút sự chú ý lớn từ dư luận.

Cụ thể, bà Thực nói: "Nếu chúng ta muốn bán hàng thì hãy đi ra chợ, đừng ở nhà chờ người đến hỏi mua. Nông sản Việt đang tự ví mình như cô gái quê danh giá để chờ ai đó đến nhà tán tỉnh và rước đi. Người dẫn dắt thương mại là người quyết định khâu sản xuất, chợ thương mại điện tử là vô cùng quan trọng".

Những nhận định mạnh mẽ của bà Thực chỉ ra một thực tế rằng bao nhiêu năm phát triển nông nghiệp, trồng trọt, sản xuất, ngành nông nghiệp của Việt Nam dường như vẫn thiếu một "sân chơi" chuyên nghiệp để quảng bá thương hiệu, bán hàng. Nông sản Việt thường phải chịu những rủi ro "được mùa mất giá, được giá mất mùa", phụ thuộc vào gần như một thị trường xuất khẩu và chịu thiệt thòi nhất trong chuỗi giá trị nông nghiệp là người nông dân...

Trên thực tế, đó không chỉ là vấn đề của riêng Việt Nam mà còn là bài toán khó với nền nông

ngành của các quốc gia đang phát triển. Đó cũng là vấn đề mà startup công nghệ tài chính như Binkabi đang lắng nghe nghiên cứu, ứng dụng công nghệ blockchain cùng mô hình kinh tế mới để giải quyết.

"Các nước đang phát triển hiện trồng trọt và sản xuất nhiều mặt hàng chủ lực từ gạo đến cà phê. Nhưng nếu tính cả lực lượng trung gian, chuyển đổi ngoại tệ và lãi suất được trả bởi các công ty nhỏ và vừa thì các nước xuất khẩu chỉ giữ được 10% tổng giá trị cho một số sản phẩm nhất định. Còn người nông dân chỉ được nhận 5% cho công sức họ bỏ ra", bà Manrui Tang, COO của Binkabi nhận định.

Sự lệ thuộc vào các trung gian và việc sử dụng USD làm đồng tiền thanh toán có nghĩa là chỉ một số ít các công ty lớn hưởng lợi từ thương mại toàn cầu mặc dù nhu cầu lương thực là phổ biến. Những người nông dân được hưởng lợi rất ít giá trị nhưng phải chịu nhiều rủi ro từ giá cả, thời tiết, năng suất..., bà Manrui bổ sung.

Cụ thể, giải pháp của startup này đưa ra là "chợ thương mại điện tử"- nền tảng giao dịch thông minh Barter Block. Đây là hệ thống thương mại điện tử quốc tế thanh toán bằng nội tệ đầu tiên trên thế giới, cho phép thực hiện các giao dịch quốc tế một cách trực tiếp, an toàn, chi phí thấp qua việc sử dụng công nghệ blockchain. Thông qua cơ chế đổi hàng thông minh, Barter Block phù hợp với các giao dịch liên quan đến blockchain. Giao thức này loại bỏ chi phí trao đổi ngoại tệ và người trung gian, từ đó tạo thêm lợi nhuận cho người nông dân.

Bên cạnh đó, Binkabi cũng sẽ đưa ra các giải pháp quản lý rủi ro về giá và tài trợ thương mại thông qua công nghệ mã hóa tài sản thông thường thành tài sản số trên blockchain. Trong cuộc phỏng vấn trên kênh truyền thông tài chính quốc tế CNBC mới đây, CEO Quân Lê hé mở về việc startup đang cùng một tập đoàn nông nghiệp hàng đầu phát triển sàn giao dịch hàng hoá dựa trên blockchain đầu tiên trên thế

giới tại Nigeria.

Việc này không chỉ giúp người nông dân chủ động và trực tiếp kết nối với thị trường trên toàn cầu mà còn bổ sung vào danh mục các nhà đầu tư tiền mã hóa một loại tài sản mới. Nhờ vậy, các nhà đầu tư tiền mã hóa sẽ giữ được sự cân bằng cho danh mục đầu tư bằng việc tiếp cận với một số hàng hoá, tài nguyên phổ biến nhất trên thế giới.

Theo đó, hệ sinh thái Binkabi được vận hành bởi Binkabi Token (BKBi). BKBi là dạng thẻ hội viên và thẻ giảm giá với tác dụng khuyến khích sự tham gia tích cực của các thành viên, tạo ra sự hài hòa lợi ích, giám sát thực thi hợp đồng và thúc đẩy sự tăng trưởng theo cấp số nhân của hệ thống.

Ứng dụng công nghệ blockchain vào giải quyết những bài toán thực tế, nền tảng, chuỗi giá trị truyền thống một cách đột phá, sáng tạo, mang lại những giá trị trong dòng chảy của nền kinh tế mới luôn là những thách thức của bản thân startup Binkabi nói chung và CEO Quân Lê nói riêng. Trong sự bùng nổ của công nghệ blockchain mà đôi khi mọi thứ được thổi phồng lên so với giá trị thật của nó, Binkabi kiên định với con đường xây dựng cộng đồng người ủng hộ công nghệ và cam kết hành động thực tế để giải quyết vấn đề chuỗi giá trị nông sản.

Tích hợp những công nghệ mới nhất của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 với lý tưởng phát triển hệ sinh thái nơi mỗi người tham gia đều có thể chiến thắng được đánh giá là việc không dễ dàng. Tuy vậy, sử dụng token số hóa mỗi đơn vị hàng hóa cụ thể của thế giới thực như ngô, gạo, đậu nành...rồi chuyển thành tài sản số, xây dựng hệ sinh thái giữa nhà đầu tư tiền mã hóa, người nông dân, thị trường xuất nhập khẩu nông sản và cân đối giữa nền kinh tế truyền thống với kinh tế token là giấc mơ có thể thực hiện được với Binkabi tại thời điểm này.

Mục tiêu chiến lược của công ty là tạo ra một hệ thống kinh tế hàng hóa thịnh vượng và công bằng



COO Manrui Tang trong sự kiện Binkabi tại Hà Nội

hơn thông qua sự cộng tác của các thành viên, được hỗ trợ bởi công nghệ blockchain. Trong đó, Binkabi tài trợ, xây dựng và triển khai các giải pháp công nghệ tài chính phi tập trung trong chuỗi kinh tế hàng hóa của các nước đang phát triển.

"Với nền tảng này, các mặt hàng nông sản chất lượng, được chứng nhận theo tiêu chuẩn VietGAP sẽ tiếp cận được trực tiếp với các thị trường nhập khẩu trên toàn thế giới. Ứng dụng công nghệ blockchain vào nông nghiệp giúp giải quyết nhiều vấn đề hàng dọc theo chuỗi cung ứng hàng hóa bao gồm truy xuất nguồn gốc, chi phí giao dịch cao và sự phụ thuộc vào

USD", ông Quân Lê, CEO startup Binkabi cho biết.

Ngày 31/7, Binkabi sẽ chính thức giải đáp những gì startup này có thể làm để hỗ trợ người nông dân Việt Nam và nhà đầu tư crypto tiếp cận với hàng hóa thực trên khắp thế giới dựa trên nền tảng công nghệ trao đổi hàng hóa dựa trên blockchain đầu tiên trên thế giới tại Hà Nội.

Trong sự kiện, sàn giao dịch sẽ được chạy thử nghiệm, bên cạnh đó là chương trình "Early Adopter", ưu đãi dành cho những người đầu tiên tham gia hệ thống và nhà đầu tư tiền mã hóa./.



Anh Lê Doãn Bắc (áo xanh) và anh Trương Thế Tiến (áo kẻ) là 2 đồng sáng lập startup MoFan

STARTUP KHỞI NGHIỆP VỚI THỰC PHẨM TỪ RAU CHÙM NGÂY

Sau hơn một năm xây dựng và triển khai mô hình làm bún, mì, phở bánh từ rau chùm ngây, đến nay startup mang tên MoFan với giá trị cốt lõi là cung cấp thực phẩm sạch, đủ dinh dưỡng tới cho người tiêu dùng, không vì lợi nhuận mà đánh đổi chất lượng đã có tới 6 sản phẩm được đưa ra thị trường.

KIỂM ĐỊNH NGUỒN GỐC TỪ NGUYÊN LIỆU NHỎ NHẤT

Vào cuối tháng 5 vừa qua, trên trang cá nhân Lê Doãn Bắc gửi lời xin lỗi tới các khách hàng khi không thể ra mắt gói gia vị ăn liền dành cho mì gói đúng hẹn. Nguyên nhân được đưa ra là MoFan đang trong giai đoạn xử lý vùng nguyên liệu sạch tự nhiên và phải mất thêm 1 tháng nữa để hoàn chỉnh.

Giải thích thêm về lý do này, anh Lê Doãn Bắc chia sẻ thêm rằng: “Gói gia vị của MoFan được lựa chọn kỹ lưỡng từ 5 gia vị thảo dược, được kiểm

duyet kỹ từ những vùng nguyên liệu đảm bảo an toàn cho người tiêu dùng. Chúng tôi phải thay đổi thời gian ra mắt 1 tháng vì chúng tôi phải kiểm soát nguồn gốc mới tự tin cung ứng cho người dùng”.

Không phải gói gia vị là ưu điểm nổi bật của sản phẩm mì ăn liền, mà chính là sợi mì từ rau củ mà anh Lê Doãn Bắc tự tin khẳng định rằng, trong 1kg mì tôm có tới 500gram từ rau chùm ngây tươi được sử dụng để chiết xuất dưới dạng các hạt phân tử nano để thẩm thấu hòa quyện vào sợi mì.

Nhiều người sử dụng cho biết, mì chùm ngây

thông thường ăn khá bở, không dai và có mùi nồng, ngậy khó sử dụng, anh Bắc chia sẻ: “Mỳ MoFan có tỷ lệ chuyển đổi rau củ lớn nên tính dai không phải yếu tố cốt lõi. Tuy nhiên, khác với các loại mỳ khác để lâu dễ bị nở, mỳ của chúng tôi dù để lâu vẫn không sao, giữ được mùi thơm đặc trưng. Ngoài ra, nhờ quá trình gia nhiệt, xử lý tinh chất nano chuyển hóa quyện đều với tinh bột, mùi vị dễ chịu, dễ sử dụng với cả người lớn và trẻ em”.

Chị Nguyễn Thị Hoa - một người tiêu dùng ở TP Hồ Chí Minh cho biết: “Tôi vốn bị nóng mỗi khi sử dụng mỳ ăn liền nhưng với mỳ chùm ngây MoFan, tôi sử dụng thoải mái. Sợi mỳ không dai, không bở, ăn vừa miệng và có vị thanh đậm tự nhiên từ màu xanh bóng loáng của vắt mỳ cho tới gói gia vị”.

Với giá thành khoảng 7.000 đồng cho mỗi miếng mỳ chưa kèm gia vị, anh Bắc cho rằng đây là mỳ của mình ở phân khúc cao so với sản phẩm cùng loại. Tuy nhiên, nếu tính giá của một bữa ăn, thì mức giá này hoàn toàn chấp nhận được bởi xu hướng tiêu dùng đang hướng sản phẩm sạch và đảm bảo dinh dưỡng, nhiều người sẵn sàng chi tiền cho những sản phẩm có lợi cho sức khỏe.

HỆ THỐNG SẢN PHẨM TỪ RAU CHÙM NGÂY

Là người mê làm thực phẩm sạch, nhưng ít ai biết rằng, Lê Doãn Bắc là sinh viên trường ĐH Ngoại thương Hà Nội, ngành thương mại quốc tế. Sau một thời gian làm việc tại Unilever, Bắc quyết định dấn thân vào con đường này cùng với người cộng sự là anh Trương Thế Tiến, người có nhiều năm kinh nghiệm trong việc trồng và xuất khẩu chùm ngây ra nước ngoài.

Bắc nói: “Chùm ngây có giá trị dinh dưỡng tốt nhưng bài toán đặt ra là làm sao để đưa các tinh chất đó vào thực phẩm hàng ngày, thay vì nấu canh như chúng ta vẫn làm. Khoảng năm 2016 khi công nghệ chế biến bột mịn matcha của Nhật Bản thịnh hành, chúng tôi nghĩ tới nghiên cứu công nghệ để biến chùm ngây thành các hạt phân tử nano siêu nhỏ”.

Với công nghệ đã làm chủ được, vấn đề còn lại là làm phong phú các sản phẩm. Tính đến thời điểm này, MoFan đã có 3 sản phẩm bán ra thị trường gồm mỳ ăn liền, mỳ vắt và bún tươi và 2 sản phẩm chuyển giao một đơn vị phân phối độc quyền là bánh gạo và bún khô. Trong tháng 7 tới đây, phở khô, cháo ăn liền và bánh phồng tôm sẽ tiếp tục được ra mắt thị trường.

Riêng với sản phẩm bún tươi, startup này đã lên kế hoạch trích một phần lợi nhuận để thu hồi bún không tiêu thụ hết trong ngày, để đảm bảo khách được ăn sản phẩm tươi hoàn toàn. Hằng ngày, người giao hàng có trách nhiệm tới các cửa hàng thu hồi lại bún chưa tiêu thụ hết để mang về tiêu hủy. Sau 2 tháng, bún tươi chùm ngây đã được phân phối đến hơn 50 cửa hàng thực phẩm sạch và nhiều quán ăn sáng, nhà hàng. “Chúng tôi làm điều này vì muốn giữ nguyên giá trị tươi và sạch cho bún của mình, phát huy tinh thần tiên phong sáng tạo cho bún Việt”, anh Bắc khẳng định.

Mỳ ăn liền dù mới phân phối ở thị trường Hà Nội đã liên tục cháy hàng. Bắc cho biết, đây là điều anh và nhiều người trong công ty không ngờ tới. Khách hàng liên tục phản hồi về chất lượng ngon, tốt và đúng vị tự nhiên, không bị nóng.

Để tiếp cận gần hơn với khách hàng, anh Lê Doãn Bắc còn tính tới cho khách hàng trải nghiệm dịch vụ nhà phân phối online độc quyền (B2C) tại Hà Nội và TP Hồ Chí Minh. Thay vì phải tới cửa hàng, 6 tháng một lần, các bà nội trợ chỉ cần chuyển khoản số tiền 816 nghìn đồng, và chọn một ngày cố định trong tháng, nhân viên giao hàng sẽ giao tới nhà theo lịch hẹn, kèm theo 1 lọ gia vị dạng matcha đủ cho nhà pha chế với mỳ.

Trước câu hỏi, nếu đơn đặt hàng qua lớn và vượt ra ngoài khả năng cung cấp của nguyên liệu và sức sản xuất, anh sẽ xử lý thế nào?, anh Bắc không ngần ngại nói rằng: “Tôi sẵn sàng xin lỗi khách hàng và chỉ giao hàng đúng tiêu chuẩn chất lượng”.

Là startup mới ra đời khoảng hơn 1 năm, MoFan dự kiến sẽ tiến hành cổ phần hóa, gọi vốn để có thêm cơ hội tăng trưởng vào cuối năm nay. Cái khó nhất của MoFan là tìm kiếm nguồn nguyên liệu đầu vào sạch, đảm bảo tiêu chuẩn. Vì thế, những người tâm

huyết với thực phẩm sạch như Lê Doãn Bắc hay Trương Thế Tiến muốn tìm kiếm những nhà đầu tư đam mê lĩnh vực này, sẵn sàng nói không với gian dối vì lợi nhuận.

Ngọc Vũ



BLOCKCHAIN CẢI THIỆN QUẢN LÝ DỮ LIỆU Ở KHU VỰC HÀNH CHÍNH CÔNG (P1)

Một chức năng quan trọng của chính phủ là duy trì thông tin tin cậy về các cá nhân, tổ chức, tài sản và hoạt động. Cơ quan các cấp từ trung ương tới địa phương có trách nhiệm duy trì hồ sơ, ví dụ về ngày sinh và ngày tử hoặc thông tin về tình trạng hôn nhân, giấy phép kinh doanh, chuyển giao tài sản, các hoạt động tội phạm, thuế. Quản lý và sử dụng những dữ liệu này rất phức tạp, kể cả đối với chính phủ các nước tiên tiến. Một số hồ sơ chỉ dưới dạng giấy và nếu có thay đổi ở đăng ký, thì người dân sẽ phải đích thân xuất hiện để thực hiện. Bên cạnh đó, mỗi một cơ quan thường có xu hướng xây dựng các kho dữ liệu và các giao thức quản lý thông tin riêng của họ, khiến

cho các cơ quan khác của chính phủ gặp khó khăn khi sử dụng những nguồn thông tin này. Điều quan trọng nhất, những dữ liệu này phải được bảo vệ tuyệt đối khỏi truy cập hoặc thao tác trái phép.

Công nghệ Blockchain (chuỗi khối) có thể đơn giản hóa việc quản lý thông tin tin cậy, giúp các cơ quan chính phủ dễ dàng truy cập và sử dụng những dữ liệu công quyền quan trọng trong khi vẫn duy trì tính bảo mật của thông tin này. Một Blockchain là một sổ cái kỹ thuật số được mã hóa, được lưu trữ trên nhiều máy tính trong một mạng công cộng hoặc riêng tư. Cuốn sổ cái này bao gồm các biểu ghi dữ liệu hay “các khối”. Khi những khối này được tập hợp trong

một chuỗi, chúng không thể bị thay đổi hoặc xóa bởi một tác nhân đơn lẻ; thay vào đó, chúng được xác thực và quản lý bằng cách sử dụng các giao thức quản trị tự động và chia sẻ.

Cho tới nay, ngân hàng, các nhà cung cấp dịch vụ thanh toán và các công ty bảo hiểm rất quan tâm và đầu tư vào blockchain. Các cơ quan nhà nước cũng sẽ gặt hái được nhiều lợi ích nhờ sử dụng và triển khai công nghệ này một cách chiến lược thông qua các dự án thí điểm. Về lâu dài, blockchain có thể giúp các cơ quan số hoá các hồ sơ hiện có và quản lý chúng trong một cơ sở hạ tầng an toàn, hay tạo ra một số hồ sơ "thông minh". Các phòng ban Công nghệ thông tin (CNTT) ở các cơ quan nhà nước cũng có thể tự tạo ra những quy định hay thuật toán cho phép dữ liệu trong một blockchain được tự động chia sẻ với các bên thứ ba một khi đáp ứng được các điều kiện đã được xác định trước. Trong tương lai, công nghệ này thậm chí có thể cho phép các cá nhân và tổ chức có quyền kiểm soát trực tiếp tất cả thông tin mà chính phủ lưu giữ về mình. Đổi lại, mức độ minh bạch này sẽ giúp các cơ quan nhà nước dễ dàng giành được sự tin tưởng để tạo ra các dịch vụ công kết nối.

BLOCKCHAIN HOẠT ĐỘNG NHƯ THẾ NÀO?

Khi nói đến blockchain, người ta sẽ nghĩ tới các *giao dịch*. Các cơ quan thường có truyền thống ghi lại các giao dịch vào những quyển sổ cái rồi cất giữ chúng trong các tủ hồ sơ. Những quyển sổ cái này thường được cất giữ để đảm bảo tính chính xác của chúng và khi tiến hành kinh doanh mỗi một công ty sẽ lưu lại những bản ghi của riêng mình để xác thực thông tin một cách độc lập. Về cơ bản, blockchain cũng là một quyển sổ cái, nhưng với một điểm khác biệt cơ bản: đó là sự tin nhiệm tự thân. Blockchain là một quyển sổ cái đồng thuận phân tán (distributed consensus ledger), cùng một lúc vừa được chia sẻ mà vẫn có độ tin cậy cao. Tạo nên sự tin cậy phân tán thông qua một giao thức đồng thuận dựa trên sự

nhất trí mang tính tập thể sẽ có khả năng biến đổi, giải phóng sổ cái khỏi sự cô lập bắt buộc, giống như cách mà Internet đã giải phóng thông tin và cách thức liên lạc làm biến đổi cách thức kinh doanh, hoạt động của chính phủ và cuộc sống của con người.

Blockchain là một quyển sổ cái đồng thuận phân tán được chia sẻ, do đó tạo thành một quyển sổ cái số hóa về các giao dịch tin cậy được duy trì giữa các người tham gia. Thay vì phải có nhiều quyển sổ cái độc lập và cô lập, sẽ chỉ có một bản ghi được chia sẻ duy nhất được phân tán cho mọi bên tham gia giao dịch. Mỗi giao dịch, dù là giao dịch đã diễn ra hay đang chờ xử lý, được đổ khuôn và lưu trữ trong một cấu trúc cố định được gọi là một *khối*.

Khi một khối được xác thực là "đúng và đáng tin cậy" thông qua giao thức đồng thuận, nó được đăng lên cùng lúc trên bản sao sổ cái phân tán của mỗi thành viên. Mỗi khối có một *khóa băm* (hash key) duy nhất được tính toán dựa trên nội dung chính xác của tất cả các giao dịch trong khối. Nếu phần nhỏ nhất của dữ liệu trong khối bị sửa chữa, khóa băm ngay lập tức trở nên vô hiệu, khiến cho việc giả mạo ngay lập tức lộ rõ. Khi khối mới được đăng trên sổ cái, nó sẽ được liên kết với khối cũ bằng cách sử dụng các khóa băm tương ứng với chúng. Việc này hình thành nên một biểu ghi không bị làm giả, xác thực và hoàn toàn có thể theo dõi được trong một chuỗi - do đó gọi là blockchain (chuỗi khối). Từ bất kỳ một khối, đều có thể truy cập tới tất cả các khối trước đó hoặc tiếp theo được liên kết với nhau trong chuỗi. Vì vậy: Một cơ sở dữ liệu blockchain lưu giữ lại lịch sử đầy đủ và không thể xóa của tất cả các giao dịch, nội dung và hướng dẫn được thực hiện kể từ lần đầu tiên. Với điều này, blockchain cho phép các bên tham gia, và chỉ những thành phần này, chia sẻ thông tin có thể truy cập, minh bạch và đáng tin cậy.

Những lợi ích về bảo mật, tính hiệu quả và tốc độ của Blockchain mang tính ứng dụng cao đối với các cơ quan nhà nước. Trong đó, ba tính chất sau của



blockchain có thể giải thích cho:

1. Phân cấp và phân phối - Lưu trữ và tính toàn vẹn của số cái

- Sổ cái nhân rộng giữa các bên, mỗi bên giữ một bản ghi đầy đủ các giao dịch
- Hoạt động hệ thống phân tán, không có điểm lỗi duy nhất
- Giao dịch được xác thực theo cách mã hóa và được cập nhật ngay lập tức trên tất cả các bên
- Ghi lại sự thực có căn cứ theo một cách kịp thời và không gián đoạn

2. Không thể đảo ngược và không thể thay đổi - Mỗi biểu ghi giao dịch không thể tẩy xóa được

- Sổ cái chỉ được nối thêm, các lỗi giao dịch vô hiệu được biểu hiện và bị từ chối – đối chiếu ngay lập tức
- Tất cả các giao dịch được mã hóa và bao gồm thời gian, ngày tháng, người tham gia và mốc giá trị bám đến các khối trước đó
- Sự tin cậy được kích hoạt thông qua các giao thức đồng thuận, mật mã học và sổ kế toán tập thể
- Cho phép trao đổi giá trị tin cậy

3. Gần như là theo thời gian thực - Các giao dịch được xác thực và giải quyết trong vài phút so với ngày

- Các bên tương tác trực tiếp - không có bên trung gian bên thứ ba
- Chuyển các bên từ trao đổi thông tin sang trao đổi giá trị
- Một giao dịch có thể bao gồm mã để chạy đối với sổ cái
- Cho phép tự động hóa và thực thi hợp đồng thông minh

CHÍNH PHỦ TRÊN KHẮP THẾ GIỚI BẮT ĐẦU DÀNH QUAN TÂM ĐẶC BIỆT TỚI BLOCKCHAIN

Nếu chỉ 3 năm trước đây, Blockchain còn là một công nghệ xa lạ và gần như chỉ gắn với những khái niệm về tiền ảo, thì giờ đây phạm vi ứng dụng của Blockchain đã lan rộng và vươn tới cả lĩnh vực quản lý hành chính công. Hiện nay, các cơ quan của hàng chục quốc gia, bao gồm Canada, Vương quốc Anh, Braxin, Trung Quốc và Ấn Độ, đang thực hiện những chương trình kiểm tra, thử nghiệm, thí điểm để nghiên cứu việc áp dụng rộng rãi công nghệ với vai

trò là nền tảng cung cấp dịch vụ của chính phủ lẫn việc mua và phát triển từng ứng dụng dựa trên blockchain riêng lẻ để sử dụng nội bộ. Các ứng dụng này, thường được phát triển cho những nhu cầu đặc biệt của một quốc gia, thành phố hay vùng đô thị, đang phát triển trên khắp thế giới và ngày càng mở rộng phạm vi tác động.

Ví dụ, ở các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất, chính phủ đang thăm dò một loạt các ứng dụng, bao gồm: đăng ký kinh doanh, logistics và các hoạt động ngân hàng trung ương. Chính quyền thành phố hy vọng sẽ trở thành chính phủ blockchain đầu tiên vào năm 2020. Mục tiêu chính của kế hoạch ứng dụng blockchain là tận dụng sức mạnh của công nghệ blockchain trong việc tạo điều kiện gia hạn giấy phép, thanh toán hóa đơn và các đơn xin thị thực. Bằng cách sử dụng công nghệ blockchain cho những nhiệm vụ này, có thể tiết kiệm được rất nhiều nhân lực. Với việc chuyển sang hệ thống giao dịch không cần giấy tờ được lưu trữ hoàn toàn trên blockchain, chính phủ Dubai có thể tiết kiệm tới 1,5 tỷ đô la mỗi năm.

Estonia, quốc gia thường xuyên được trích dẫn trong các báo cáo là một nước đi đầu về mức độ thành thạo công nghệ và dịch vụ điện tử, chính phủ đang thí điểm các giải pháp dựa trên blockchain để bỏ phiếu, quản lý danh tính và y tế. Ngay từ năm 2008, chính phủ Estonia đã tích cực thăm dò các giải pháp dựa trên blockchain bền vững cho nhiều hoạt động của chính phủ. Từ năm 2012, nước này bắt đầu triển khai công nghệ blockchain trong một số hoạt động của chính phủ. Chính phủ cũng thiết lập ID-kaarts, một hệ thống quản lý căn cước quốc gia dựa trên blockchain. ID-kaarts đã có thể làm giảm nạn tham nhũng và cải thiện kịp thời và chất lượng cung cấp dịch vụ của chính phủ cho người dân Estonia.

Chính phủ Gibraltar đã đã vượt mặt nhiều nước khác trong cuộc đua để trở thành trung tâm toàn cầu của các công ty fintech dựa trên blockchain. Thông qua Ủy ban Dịch vụ Tài chính Gibraltar (GFSC), chính

phủ đã ban hành phán quyết cấp giấy phép cho phép các blockchains được sử dụng như các kênh lưu trữ và chuyển giao tài sản số. Giấy phép này về bản chất là cùng một loại giấy phép của các ngân hàng. Nước này cũng là một trong những nước đầu tiên phê duyệt một sàn Giao dịch blockchain. Sàn giao dịch Blockchain Gibraltar (GBX) là công ty con của Sàn Giao dịch chứng khoán của đất nước. GBX cho phép tích hợp công nghệ blockchain với hệ thống giao dịch và thanh toán của quốc gia.

Bang Delaware của Hoa Kỳ, nơi nhiều công ty chọn để đăng ký kinh doanh, đang thử nghiệm hệ thống đăng ký kinh doanh dựa trên blockchain ngoài việc khám phá ứng dụng phát hành cổ phiếu, một ứng dụng đã được luật pháp tiểu bang chấp thuận vào tháng 7 năm 2017, cho phép buôn bán và duy trì cổ phiếu công ty trên một blockchain. Ở những bang khác của Hoa Kỳ, một số cơ quan liên bang, bao gồm cơ quan Quản lý Dịch vụ Tổng hợp, Bộ An ninh Nội địa, và Bộ Y tế và Dịch vụ Nhân sinh, đã công bố các chương trình blockchain. New York, Illinois và Texas nằm trong số các tiểu bang đang thí điểm và/hoặc thử nghiệm các ứng dụng blockchain.

Chính phủ trên khắp các châu lục cũng đang nỗ lực khám phá việc sử dụng blockchain trong lĩnh vực đăng ký đất đai (chỉ trừ tại Nam Cực). Các sự kiện kinh doanh, đăng ký hoặc chuyển giao chứng nhận sở hữu đất hoặc giấy tờ sang nhượng đất, là các giao dịch được ghi trên sổ cái, mang lại tính tất định cho tất cả các bên liên quan. Ngoài ra, các giao dịch về bỏ phiếu ít phức tạp nhưng có giá trị tương đương là trọng tâm của các chương trình thử nghiệm đang được thực hiện hoặc đã hoàn thành tại New York, Texas, Đan Mạch, Estonia, Ukraina, Hàn Quốc và Australia trong năm 2017.

Phương Anh



CÁC GIAI ĐOẠN PHÁT TRIỂN CỦA DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP: GIAI ĐOẠN Ý TƯỞNG

(Tiếp theo)

PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ BÊN TRONG VÀ BÊN NGOÀI ĐỂ ĐÁNH GIÁ MỘT Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP

Có hai cách tiếp cận thường được sử dụng để đánh giá các ý tưởng khởi nghiệp: Cách tiếp cận từ trong ra ngoài và từ ngoài vào trong. Nói cách khác, các doanh nhân khởi nghiệp có thể đánh giá khả năng của mình và sau đó xem xét các sản phẩm hoặc dịch vụ mới mà họ có thể cung cấp cho thị trường (từ trong ra ngoài), hoặc họ có thể tìm kiếm các nhu cầu trên thị trường trước và sau đó liên kết những cơ hội đó với khả năng của họ (từ ngoài vào trong). Tất nhiên, còn có một cách tiếp cận khác là

kết hợp cả hai phương pháp trên.

Điều quan trọng là các doanh nhân khởi nghiệp phải hiểu được những mặt mạnh của hai phương pháp cơ bản này, vì chúng có thể hé lộ các lỗ ý tưởng kinh doanh có thể bị bỏ qua. Ngoài ra, những gì mà một doanh nhân thu được thông qua các phân tích này có thể giúp xác định các cơ hội tiềm năng trong số nhiều ý tưởng kinh doanh khác.

Hãy nhớ rằng, một cơ hội không chỉ là một ý tưởng. Một cơ hội kinh doanh phải phát triển từ một ý tưởng có tiềm năng phát triển thành một doanh nghiệp có cơ hội thành công. Điều này có nghĩa là tất cả các mảnh ghép của một câu đố phải được ghép lại

với nhau và theo đúng thứ tự đúng. Ví dụ, các doanh nhân khởi nghiệp phải có một mối quan tâm nghiêm túc đối với ý tưởng khởi nghiệp mới, cũng như các nguồn lực và năng lực để hiện thực hoá ý tưởng đó.

Phân tích từ ngoài vào trong

Theo nghiên cứu gần đây, các doanh nhân khởi nghiệp thành công hơn khi họ nghiên cứu bối cảnh để tìm ra các ý tưởng kinh doanh và xác định ý tưởng nào trong số này có nhiều khả năng thành công nhất. Phương pháp phân tích từ ngoài vào trong nên xem xét môi trường chung và bối cảnh ngành công nghiệp mà doanh nghiệp khởi nghiệp có thể triển khai công việc kinh doanh của mình. Phân tích này cũng nên xem môi trường cạnh tranh như một nhân tố có khả năng có những tác động đáng kể đến sự thành công của doanh nghiệp. Môi trường chung được tạo thành từ các yếu tố rất rộng, tác động đến tất cả hoặc ít nhất là hầu hết các doanh nghiệp. Trong khi đó, môi trường ngành công nghiệp được xác định hẹp hơn là các yếu tố trực tiếp tác động đến một doanh nghiệp nhất định và tất cả các đối thủ cạnh tranh của nó. Cụ thể hơn, môi trường cạnh tranh tập trung vào thế mạnh, vị trí, khả năng tăng trưởng và các biện pháp đối phó của các đối thủ cạnh tranh trong một ngành công nghiệp.

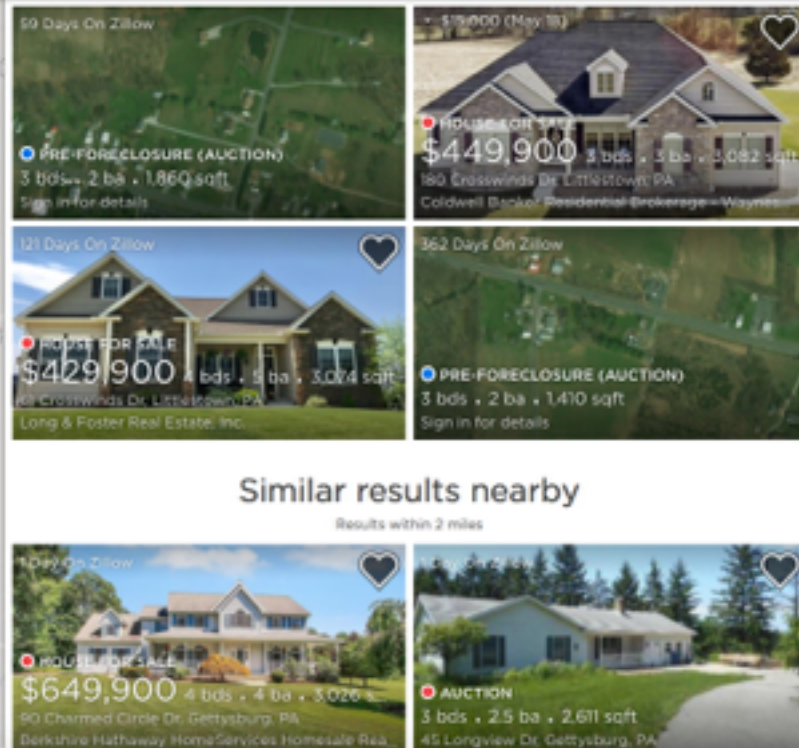
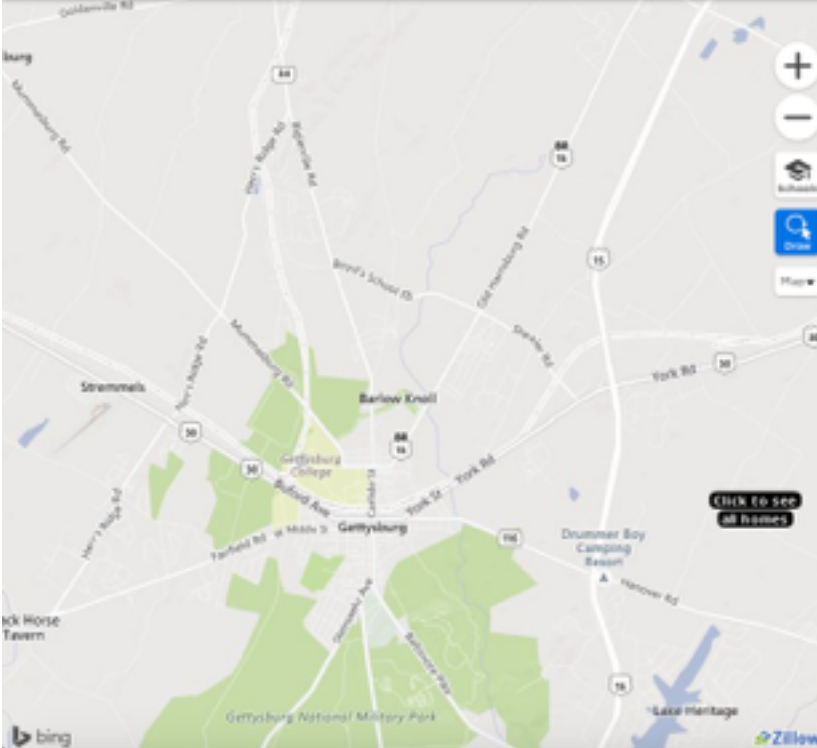
MÔI TRƯỜNG CHUNG. Môi trường chung có một số phân đoạn quan trọng, bao gồm: Kinh tế vĩ mô; văn hoá xã hội; chính trị/pháp luật; toàn cầu; công nghệ; và nhân khẩu học (Hình 1). Các nhân tố trong **phân khúc kinh tế vĩ mô** bao gồm những thay đổi về tỷ lệ lạm phát, lãi suất và thậm chí tỷ giá hối đoái, tất cả đều thúc đẩy hoặc ngăn cản sự tăng trưởng của doanh nghiệp. **Phân khúc văn hóa xã hội** bao gồm các xu hướng xã hội có thể ảnh hưởng đến nhu cầu của người tiêu dùng, mở ra các thị trường mới hoặc dẫn đến sự suy giảm các thị trường hiện tại. Trong **phân khúc chính trị/pháp luật**, những thay đổi về luật thuế quan và quy định của chính phủ (như các quy tắc về an toàn) có thể làm

Hình 1. Môi trường chung



tiêu tan một ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo. **Phân khúc toàn cầu** phản ánh những phát triển quốc tế tạo ra các cơ hội mới để mở rộng thị trường, thuê gia công và đầu tư ra nước ngoài. Khi mọi người và thị trường trên toàn thế giới ngày càng trở nên kết nối, tác động của phân khúc toàn cầu đến các cơ hội khởi nghiệp ngày càng tăng lên.

Phân khúc công nghệ có lẽ là quan trọng nhất đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp, vì sự phát triển trong phân khúc này sẽ tạo ra hoặc xóa sổ nhiều doanh nghiệp mới. Một ví dụ điển hình là sự ra đời của công nghệ camera vệ tinh đã được nhiều doanh nhân khai thác để cung cấp một loạt các dịch vụ chụp ảnh không gian. Tại thời điểm được coi là công cụ thu thập thông tin quân sự, tính khả dụng sẵn có (và miễn phí) của công nghệ này thông qua các dịch vụ như Google Earth và Windows Live Local đưa đến cơ hội cho bất kỳ ai nhận ra và khai thác nó. Ví dụ, Jay Saber, người sáng lập của RoofAds ở Redwood City, California, nhận thấy sự quan tâm đến việc quảng cáo trên nóc các tòa nhà cao tầng tăng lên đột biến khi doanh nghiệp của ông nhận ra rằng logo hoặc các thông điệp được vẽ trên nóc các tòa nhà của họ có thể được nhìn thấy bởi bất kỳ ai có máy tính và kết nối Internet, không chỉ là các hành



Trang [zillow.com](https://www.zillow.com): Bạn chỉ cần nhập địa chỉ ngôi nhà cần mua/bán, bạn sẽ có đầy đủ thông tin và hình ảnh về ngôi nhà đó cũng như giá của các ngôi nhà lân cận

khách đi máy bay.

Không chỉ quảng cáo mà công nghệ mới này còn hứa hẹn sẽ cách mạng hóa một loạt các ngành công nghiệp khác. Ví dụ, [zillow.com](https://www.zillow.com) đã cải thiện đáng kể việc tiếp thị bất động sản của mình. Trang web này cho phép người dùng chỉ cần nhập địa chỉ của ngôi nhà, trên màn hình sẽ xuất hiện bức ảnh vệ tinh của ngôi nhà cùng với giá của ngôi nhà đó và giá của các ngôi nhà lân cận. Bạn cũng có thể nhìn toàn cảnh từ trên xuống ngôi nhà và thậm chí có thể biết các chi tiết khác, chẳng hạn như giá bán ban đầu và thuế hàng năm. Khi công nghệ phát triển hơn nữa, bối cảnh kinh doanh một lần nữa sẽ được cải thiện và các quy tắc sẽ thay đổi.

Với các tính năng như quy mô dân số, cấu trúc tuổi tác, sự pha trộn sắc tộc và phân bổ tiền lương, **phân khúc nhân khẩu học** đóng một vai trò quan trọng trong việc tạo cơ hội cho các công ty khởi nghiệp. Nhiều doanh nhân, ví dụ, nghiên cứu sự già hoá của thế hệ thời bùng nổ dân số (78 triệu người Mỹ được sinh ra từ năm 1946-1964) và nhìn thấy các

ý tưởng có thể kiếm ra tiền. Với số tiền chi tiêu hàng năm là 2 nghìn tỷ USD và sự sẵn lòng chi trả tiền, sự tập trung vào phân khúc này thực sự có thể đem lại lợi nhuận đáng kể. Các sản phẩm và dịch vụ có thể được nhắm mục tiêu đến nhóm tuổi này như điện thoại di động với các phím bấm lớn hơn có thể dễ dàng nhìn thấy trong điều kiện ánh sáng mờ, các câu lạc bộ sức khỏe phục vụ cho những người ngoài 50 tuổi; các loại quần áo kín đáo hơn và các tạp chí tập trung vào các vấn đề sức khỏe trong những năm nghỉ hưu. Đây là những ý tưởng kinh doanh nổi lên từ xu hướng nhân khẩu học.

Một số người tin rằng việc đánh giá môi trường chung chỉ phù hợp với các doanh nghiệp lớn nhưng các doanh nghiệp nhỏ cũng có thể hưởng lợi từ việc phân tích như vậy. Ví dụ, các doanh nhân khởi nghiệp đã chú ý đến việc nhiều người đang cố gắng giảm cân. Trên thực tế, số liệu thống kê của chính phủ Mỹ cho thấy vấn đề này ngày càng trở nên trầm trọng. Ngày nay, hơn 60 triệu người Mỹ mắc bệnh béo phì, tăng từ 23 triệu vào năm 1980 và con số

này vẫn tiếp tục tăng. Điều gì đang xảy ra? Các chuyên gia cho rằng xu hướng phát triển này phần lớn là kết quả có thể dự đoán được của sự kết hợp không lành mạnh ba xu hướng xã hội: Sự tiêu thụ nhiều hơn các loại thực phẩm rẻ hơn, béo hơn; sự gia tăng số các hộ gia đình có thu nhập kép, dẫn đến việc mọi người thích ăn ngoài hàng hơn là tự nấu ăn; và một sự dịch chuyển từ cuộc sống đô thị năng động sang lối sống nhàn nhã xem T.V ở các vùng ngoại ô. Các doanh nhân khởi nghiệp đã nhận ra có thể có vô số cơ hội kinh doanh dựa trên những xu hướng dẫn đến bệnh béo phì, từ các dịch vụ giảm cân đến các sản phẩm giúp những người thừa cân sống thoải mái hơn. Trong số nhiều doanh nghiệp được thành lập dựa trên con số thống kê số lượng người béo phì là các doanh nghiệp khởi nghiệp cung cấp thất lưng an toàn trên máy bay có thể nới rộng hơn, các mặt hàng thời trang kích thước lớn và đồ nội thất quá khổ. Nói cách khác, các doanh nhân đã chứng minh rằng việc xem xét rất cẩn trọng các xu hướng trong môi trường chung là điều rất quan trọng.

MÔI TRƯỜNG CÔNG NGHIỆP. Một doanh nghiệp khởi nghiệp thậm chí còn bị ảnh hưởng trực tiếp bởi ngành công nghiệp hơn là môi trường chung. Trong cuốn sách kinh điển lợi thế cạnh tranh, Michael Porter liệt kê 5 yếu tố xác định tính chất và mức độ cạnh tranh trong một ngành công nghiệp:

- **Đối thủ mới.** Làm thế nào để các đối thủ cạnh tranh mới có thể dễ dàng tham gia vào ngành công nghiệp này?

- **Sản phẩm/dịch vụ thay thế.** Khách hàng có thể chuyển sang các sản phẩm/dịch vụ khác để thay thế những sản phẩm hoặc dịch vụ mà ngành công nghiệp đang cung cấp không?

- **Sự cạnh tranh.** Mức độ cạnh tranh mạnh mẽ giữa các đối thủ cạnh tranh hiện tại trong ngành như thế nào?

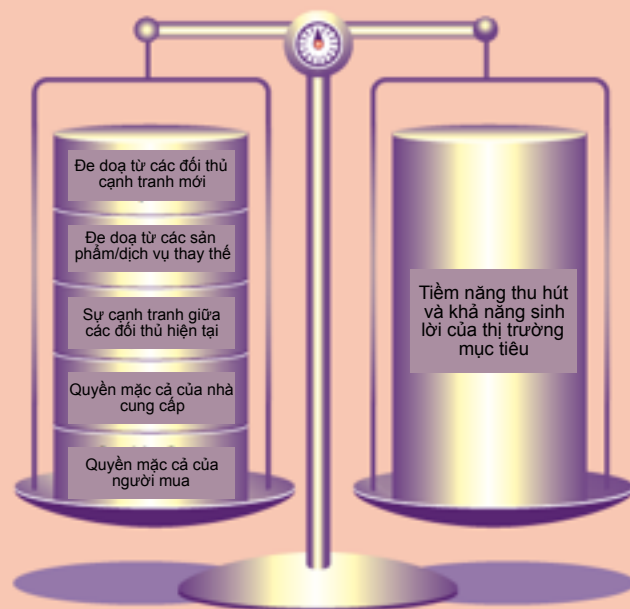
- **Các nhà cung cấp.** Các nhà cung cấp trong ngành có mạnh đến nỗi họ sẽ áp đặt giá đầu vào

cao, do đó làm tăng chi phí và làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp hay không?

- **Người mua.** Các khách hàng trong ngành có mạnh đến mức họ sẽ buộc các doanh nghiệp phải đưa ra giá sản phẩm/dịch vụ thấp, do đó làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp hay không?

Hình 2 cho thấy 5 yếu tố này là trọng số bù trừ cho tiềm năng thu hút và khả năng sinh lời của một ngành công nghiệp mục tiêu. Nó minh họa cho cách lợi nhuận trong một ngành công nghiệp có xu hướng liên quan nghịch với sức mạnh của những yếu tố này như thế nào - đó là, các yếu tố mạnh mang lại lợi nhuận thấp, trong khi các yếu tố yếu mang lại lợi nhuận cao.

Hình 2. Năm yếu tố xác định tính chất và mức độ cạnh tranh trong một ngành công nghiệp



Các doanh nhân khởi nghiệp hiểu được những ảnh hưởng của ngành công nghiệp có thể đánh giá tốt hơn các cơ hội thị trường và có biện pháp đối phó với các mối đe dọa đối với doanh nghiệp của họ. Rõ ràng, các yếu tố thống trị một ngành công nghiệp phụ thuộc vào những hoàn cảnh đặc thù của nó; các doanh nhân khởi nghiệp phải nhận ra và hiểu được

các yếu tố này để định vị doanh nghiệp theo cách tận dụng tối đa những gì ngành công nghiệp mang lại. Nói cách khác, việc phân tích 5 yếu tố của ngành công nghiệp của Porter sẽ cung cấp một cái nhìn tổng quan tốt về bối cảnh cạnh tranh.

MÔI TRƯỜNG CẠNH TRANH. Trong bất kỳ ngành công nghiệp nào, điều quan trọng là phải xác định được thế mạnh, vị trí và khả năng ứng phó của các doanh nghiệp cạnh tranh. Trong thực tế, các chuyên gia nhấn mạnh các phân tích như vậy là rất quan trọng để có được các kế hoạch kinh doanh hiệu quả. William A. Sahlman đến từ Đại học Harvard cho rằng khi xây dựng kế hoạch kinh doanh, doanh nhân cần trả lời một số câu hỏi sau về môi trường cạnh tranh:

- Các đối thủ cạnh tranh hiện tại của doanh nghiệp mới là ai?
- Họ kiểm soát tài nguyên nào?
- Điểm mạnh và điểm yếu của họ là gì?
- Họ sẽ phản ứng như thế nào trước quyết định tham gia vào ngành công nghiệp của doanh nghiệp mới?
 - Doanh nghiệp mới có thể đối phó như thế nào?
 - Ai khác có thể quan sát và khai thác cùng một cơ hội?
 - Có cách nào để thành lập liên minh để đối phó với các đối thủ cạnh tranh tiềm năng không?

Phân tích này giúp một doanh nhân đánh giá bản chất và mức độ cạnh tranh và điều chỉnh các kế

hoạch trong tương lai. Nó cũng có thể giúp xác định các cơ hội kinh doanh dựa trên tình hình cạnh tranh.

Hãng xe máy Big Dog biết giá trị của sự hiểu biết về cạnh tranh khi phác thảo chiến lược kinh doanh. Trong phân khúc sản xuất xe máy phân khối lớn, Harley-Davidson là nhà vô địch là điều không thể tranh cãi. Tuy nhiên, có một thời điểm khi nhu cầu xe máy phân khối lớn vượt quá khả năng sản xuất của Harley, dẫn đến việc chậm cung cấp một số mẫu xe trong vòng hai năm. Đó là khi Hãng xe máy Big Dog bước chân vào ngành công nghiệp này. Sheldon Coleman đã khởi sự doanh nghiệp này vào năm 1994 để đáp ứng nhu cầu mà Harleys không đáp ứng được và nó đã có doanh thu hơn 400.000 USD trong năm đầu tiên. Với tiềm năng thị trường chưa được khai thác, Big Dog tập trung vào việc cung cấp các xe máy phân khối lớn theo yêu cầu của khách hàng với mức giá cao. Các con số đã tự nói lên hiệu quả của chiến lược này, cụ thể, Hãng đã sản xuất chiếc xe máy thứ 20.000 của mình vào tháng 5 năm 2006. Với 300 nhân viên, Big Dog đã phát triển vượt trội và nó cũng cung cấp nguồn cảm hứng cho các công ty khác đang muốn khởi nghiệp. Và sự thành công của Hãng xe máy Big Dog chứng minh giá trị của việc nắm được những điểm yếu của đối thủ cạnh tranh và việc nhận diện các cơ hội kinh doanh.

(Còn nữa)

N.L.H.