

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 47.2019



TIN TỨC SỰ KIỆN

01

Ngày hội Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia 2019 (Techfest Vietnam 2019): Nơi nguồn lực hội tụ

02

Diễn đàn đối thoại chính sách cấp cao và hội nghị quốc tế kết nối nguồn lực phát triển

03

Lý do 1/3 doanh nghiệp Việt khởi nghiệp thất bại

04

Viec.Co đoạt giải quán quân Startup Việt 2019

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

05

Ứng dụng trực tuyến trong du lịch: Gọi tên Tago!

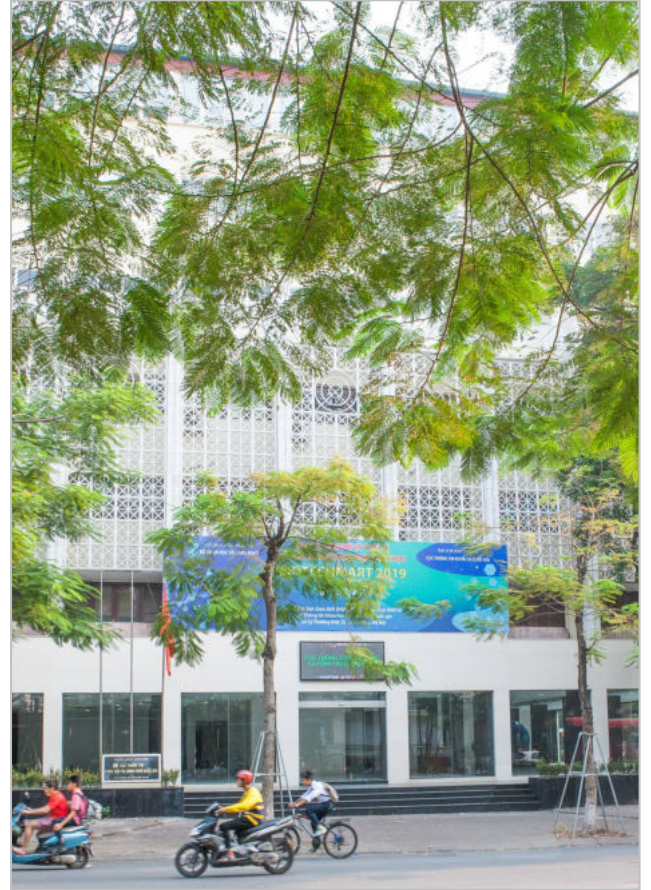
06

Đột phá công nghệ làm thay đổi ngành công nghiệp logistics

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

07

Khởi nghiệp xã hội và đổi mới sáng tạo xã hội (P4)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



Toàn cảnh Lễ khai mạc Tehfest Vietnam 2019

NGÀY HỘI KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO QUỐC GIA 2019: NƠI NGUỒN LỰC HỘI TỤ

Diễn ra tại thành phố Hạ Long (tỉnh Quảng Ninh) từ ngày 4 đến 6/12/2019, TECHFEST Vietnam 2019 với chủ đề “Nguồn lực hội tụ” đã thu hút khoảng 6.000 lượt người tham dự, quy tụ hơn 250 doanh nghiệp khởi nghiệp, cùng 200 nhà đầu tư và diễn giả trong nước và quốc tế.

Phát biểu khai mạc sự kiện, Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Chu Ngọc Anh cho biết vai trò chiến lược và trọng yếu của phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong quá trình phát triển kinh tế - xã hội đã được quán triệt trong rất nhiều Nghị quyết của Đảng như Nghị quyết số 05-NQ/TW về chủ trương, chính sách lớn nhằm đổi mới mô hình tăng trưởng, nâng cao năng suất lao động, sức cạnh tranh của nền kinh tế, Nghị quyết số 23-NQ/TW của Bộ Chính trị về định hướng xây dựng

chính sách phát triển công nghiệp quốc gia đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045 và gần đây nhất là Nghị quyết số 52-NQ/TW của Bộ Chính trị về một số chủ trương, chính sách chủ động tham gia cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư.

Để tiếp tục cụ thể hoá những chủ trương này, Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST quốc gia đến năm 2025” (gọi tắt là Đề án 844) là một trong những giải pháp chính sách của Thủ tướng Chính phủ đã và đang được triển khai quyết liệt trong cả hệ



Đồng chí Vũ Đức Đam, Ủy viên Trung ương Đảng, Phó Thủ tướng Chính phủ phát biểu tại sự kiện

thống chính trị và cộng đồng khởi nghiệp sáng tạo. Đề án xác định việc thúc đẩy sự hình thành và phát triển các loại hình tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp như vườn ươm doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, tổ chức thúc đẩy kinh doanh, co-working space với cơ sở vật chất và lực lượng chuyên gia, cố vấn có năng lực và kinh nghiệm trong nhiều khía cạnh liên quan đến khởi nghiệp sáng tạo là yếu tố tiên quyết cho sự phát triển loại hình doanh nghiệp này.

Sau hơn 3 năm triển khai, hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo quốc gia đã chứng kiến:

Thứ nhất, hành lang pháp lý cho các hoạt động khởi nghiệp sáng tạo, đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo được hình thành thông qua Luật hỗ trợ DNNVV, Luật Chuyển giao công nghiệp năm 2017 và các văn bản hướng dẫn; các chính sách thí điểm cũng đang được các Bộ, ngành tích cực xây dựng, triển khai như: sandbox trong lĩnh vực fintech, trung tâm đổi mới sáng tạo quốc gia, đưa startup tham gia các chương trình huấn luyện tại nước ngoài v.v..

Thứ hai, hệ thống các tổ chức trung gian hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo trong phạm vi cả nước có sự phát triển nhanh về mặt số lượng: 23 tổ chức thúc đẩy kinh doanh với những tên tuổi lớn trên thế giới đã vào Việt Nam như 500 startups, 38 vườn ươm khởi nghiệp, và đặc biệt là trên 170 khu làm việc chung với những thương hiệu đang mở rộng ra thị trường quốc tế như Up, Toong;

Thứ ba, hoạt động khởi nghiệp sáng tạo đã có sự lan tỏa trong toàn quốc và tiếp cận với quốc tế: 52/63 địa phương đã ban hành kế hoạch và bố trí nguồn lực hỗ trợ các hoạt động khởi nghiệp, hơn 300 sự kiện về khởi nghiệp sáng tạo được tổ chức trong cả nước, hơn 10 chương trình truyền hình về khởi nghiệp sáng tạo được phát sóng trong cả nước. Năm 2019, sự kiện Techfest lần đầu tiên được tổ chức tại các quốc gia ngoài lãnh thổ Việt Nam như: Hoa Kỳ, Hàn Quốc, Singapore tạo cơ hội cho các startup tiếp cận với hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo tại các quốc gia phát triển cũng như thu hút các chuyên gia,



Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Chu Ngọc Anh phát biểu khai mạc sự kiện

nhà đầu tư quốc tế tham gia vào các hoạt động đang triển khai tại Việt Nam.

Thứ tư, các trường đại học đã hình thành nhiều những trung tâm đổi mới sáng tạo, trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp và đặc biệt là một số trường đã đưa môn học về khởi nghiệp sáng tạo vào chương trình chính thức là cơ sở cho việc hình thành các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo năng lực tốt trong thời gian tới.

Thứ năm, các quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo hiện có mặt tại Việt Nam năm 2019 là 61 quỹ trong đó có 10 quỹ trong nước. Đáng chú ý là sự gia tăng của các nhà đầu tư Hàn Quốc và Singapore vào hệ sinh thái Việt Nam, với 11 quỹ đến từ Singapore và 13 quỹ Hàn Quốc so với chỉ 6 quỹ trong năm 2018 của cả hai quốc gia. Trong năm nay, các quỹ mới của Việt Nam cũng được thành lập, đưa các nguồn lực mới vào hệ sinh thái như Quỹ Nghiên cứu ứng dụng VinTech (VinTech City) và Next100.

Trong năm 2019, hoạt động khởi nghiệp đổi mới

sáng tạo của Việt Nam đã có những bước phát triển nhanh chóng. Theo báo cáo của ES Capital và Cento Ventures, trong năm 2019 Việt Nam đứng thứ ba trong số sáu quốc gia ASEAN về hệ sinh thái khởi nghiệp, chỉ sau Ấn Độ và Singapo. Đặc biệt, trong 10 tháng đầu 2019, lượng vốn thu hút được từ 29 thương vụ có công bố đã là 751 triệu USD trong đó có những thương vụ quy mô rất lớn như thương vụ đầu tư vào VNLIFE lên tới 300 triệu USD, đứng thứ nhất trong số các thương vụ đầu tư vào các công ty công nghệ tài chính khu vực Đông Nam Á. Quy mô các thương vụ đầu tư lớn ngày càng tăng cho thấy tiềm năng hình thành các kỳ lân mới (các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo được định giá trên 1 tỷ USD) tại Việt Nam là rất thực tế.

Trong bài phát biểu của mình Chủ tịch UBND tỉnh Quảng Ninh Nguyễn Văn Thắng cho biết: qua sự kiện Techfest Vietnam 2019, tỉnh Quảng Ninh rất kỳ vọng sẽ tiếp tục thúc đẩy kết nối, giới thiệu quảng bá

nhiều sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, đồng thời hướng tới gắn kết, thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của Quảng Ninh phát triển và góp phần đưa Việt Nam trở thành một trong những quốc gia hàng đầu trong khu vực về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Phát biểu chỉ đạo tại sự kiện, Phó Thủ tướng Vũ Đức Đam đánh giá cao nỗ lực của Bộ Khoa học và Công nghệ nhiều năm qua có nhiều hoạt động thiết thực, trong đó 5 lần tổ chức ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo giúp cộng đồng khởi nghiệp kết nối các nguồn lực. Năm 2019, Việt Nam đã có bước tiến rất dài phát triển về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, đặc biệt là sự vào cuộc của các doanh nghiệp, cơ quan, tổ chức... song, cần nhìn nhận, dù các startup có điểm riêng nhưng không thể tách khỏi sự phát triển chung của đất nước, với các tiêu chuẩn của đất nước...

Phó Thủ tướng nhấn mạnh, trong bối cảnh Cách mạng công nghiệp 4.0, việc “Kết nối” trong các lĩnh vực từ công nghệ, con người... đặc biệt, trong điều kiện đất nước đang phát triển như Việt Nam thì còn rất nhiều việc cần phải làm để không bị lỡ “con tàu” Cách mạng công nghiệp 4. Theo Phó Thủ tướng, nếu cộng đồng sẵn sàng đưa ra, cổ vũ những ý tưởng mới, chung tay để hiện thực hóa thì nhất định sẽ thành công. Tuy nhiên, Phó Thủ tướng nhấn mạnh: Phát triển nhanh hơn, còn phải bền vững hơn và đặt niềm tin vào hội tụ nguồn lực, đặc biệt là nguồn lực con người.

Với hàng loạt các hội thảo chuyên sâu, các hoạt động kết hợp đầu tư và hội thảo kết nối các nguồn lực trong các lĩnh vực kinh tế khác nhau và Hội nghị cấp cao Liên minh Thiên thần ASEAN (ASEAN Angel Alliance Summit) đầu tiên được tổ chức tại Việt Nam, Techfest Vietnam 2019 có ý nghĩa quan trọng trong việc tạo ra một sự kiện mang tầm quốc tế để các doanh nghiệp khởi nghiệp có thể tiếp cận với khách

hàng tiềm năng, các nhà đầu tư, các chuyên gia, tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp và các cơ quan truyền thông trong nước và quốc tế. Đây cũng là dịp để các bên chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm và liên kết các thành phần của hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của Việt Nam từ Trung ương đến địa phương với hệ sinh thái khởi nghiệp trong khu vực.

TECHFEST VIETNAM 2019

Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia là sự kiện thường niên lớn nhất dành cho cộng đồng khởi nghiệp ĐMST tại Việt Nam do Bộ Khoa học và Công nghệ chủ trì, phối hợp với các Bộ, ngành, các UBND Tỉnh thành, các Sở Khoa học và Công nghệ trong toàn quốc, các tổ chức đầu tư, các Đại sứ quán nước ngoài tại Việt Nam. Đây là sự kiện có ý nghĩa quan trọng trong việc tạo ra một nền tảng liên kết, phát triển mạng lưới chia sẻ giữa các thành phần trong hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam với hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo trong khu vực và trên thế giới; cập nhật tình hình và tiềm năng của hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo, cập nhật xu hướng công nghệ và khởi nghiệp sáng tạo mới nhất; kết nối đầu tư từ quỹ đầu tư mạo hiểm, nhà đầu tư thiên thần, các tập đoàn, doanh nghiệp lớn trong nước và quốc tế cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

Các hoạt động diễn ra trong khuôn khổ Techfest Vietnam 2019

Trước sự kiện

- TECHFEST Vùng (Phú Thọ, Cần Thơ, Lâm Đồng, Bà Rịa Vũng Tàu)
- IMPACT TECHFEST
- Hội thảo chuyên đề
- Hành trình khởi nghiệp đổi mới sáng tạo khu vực châu Á (Hàn Quốc, Hoa Kỳ)
- Investor Bootcamp

Trong sự kiện

- Lễ khai mạc
- Triển lãm
- Hội thảo chuyên sâu
- Kết nối đầu tư
- Cuộc thi tìm kiếm tài năng khởi nghiệp ĐMST quốc gia
- Diễn đàn Đối thoại chính sách Cấp cao về KN ĐMST

Sau sự kiện

- Hội thảo Tổng kết sau Techfest

CÁC LÀNG KHỞI NGHIỆP TẠI TECHFEST VIETNAM 2019

1. Làng Công nghệ du lịch, ẩm thực
2. Làng Công nghệ tài chính
3. Làng Công nghệ giáo dục
4. Làng Công nghệ nông nghiệp
5. Làng Công nghệ tạo tác động xã hội
6. Làng Công nghệ y tế/chăm sóc sức khỏe
7. Làng Công nghệ nền tảng
8. Làng Đô thị thông minh
9. Làng Dịch vụ hỗ trợ startup
10. Làng Đầu tư quốc tế
11. Làng Công nghệ 4.0
12. Làng Địa phương





Các diễn giả tại diễn đàn

DIỄN ĐÀN ĐỐI THOẠI CHÍNH SÁCH CẤP CAO VÀ HỘI NGHỊ QUỐC TẾ KẾT NỐI NGUỒN LỰC PHÁT TRIỂN

MOST - Nằm trong khuôn khổ sự kiện Techfest Việt Nam 2019, ngày 5/12, tại Cung Quy hoạch, Hội chợ và Triển lãm tỉnh đã tổ chức diễn đàn đối thoại chính sách cấp cao và hội nghị quốc tế kết nối nguồn lực phát triển kết nối sáng tạo.

Tham dự diễn đàn có các đồng chí Vũ Thị Thu Thủy, Phó Chủ tịch UBND tỉnh; Trần Văn Tùng, Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ cùng hơn 500 đại biểu, nhà đầu tư, chuyên gia khởi nghiệp trong nước và quốc tế.

Hội nghị quốc tế kết nối hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo lần đầu tiên được tổ chức tại sự kiện Techfest Việt Nam năm 2019 nhằm liên kết các hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo trên thế giới, với sự tham gia và quy tụ của đại diện hệ sinh thái trong khu

vực Đông Nam Á và trên thế giới.

KIẾN TẠO, PHÁT TRIỂN VÀ KẾT NỐI CÁC NGUỒN LỰC LÀ NHỮNG HOẠT ĐỘNG TRỌNG TÂM

Kết nối với chủ đề "Nguồn lực hội tụ" năm nay của Techfesh, Hội nghị tập trung vào vấn đề kết nối các nguồn lực, từ nhân lực, công nghệ, tài chính và các nguồn lực khác ở các nước trong khu vực, qua đó tạo điều kiện thuận lợi cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo phát triển ở tầm khu vực và toàn cầu.

Trên cơ sở đó, Hội nghị tập trung vào 3 nhóm vấn đề chính: thứ nhất là các nguồn lực quốc tế hỗ trợ cho khởi nghiệp sáng tạo, các chương trình, dự án, sáng kiến thúc đẩy, liên kết phát triển khởi nghiệp sáng tạo ở các quốc gia trong khu vực và quốc tế; và thứ hai là thảo luận về việc triển khai sáng kiến liên kết khu vực Đông Nam Á trong phát triển khởi nghiệp sáng tạo, đặc biệt là trong hỗ trợ dịch chuyển tự do (mobility) của nhân lực, công nghệ, thông tin, tài chính trong khu vực.

Phát biểu khai mạc Diễn đàn, Thứ trưởng Bộ KH&CN Trần Văn Tùng đã nhấn mạnh: Kiến tạo, phát triển và kết nối các nguồn lực là những hoạt động trọng tâm để phát triển một hệ sinh thái bền vững. Do đó, việc thu hút nhân tài, tạo lập môi trường kinh doanh thông thoáng, hành lang pháp lý thuận lợi thu hút đầu tư, thúc đẩy chuyển giao công nghệ và đẩy mạnh kết nối quốc tế đang được nhiều quốc gia quan tâm, tạo ra sự cạnh tranh gay gắt.

Tính cạnh tranh toàn cầu này được định danh bằng khả năng phát triển khoa học và công nghệ, đổi mới sáng tạo, khả năng thu hút nguồn lực chất xám cũng như tính khả dụng trong môi trường kinh doanh. Trên cơ sở đó, Thứ trưởng mong muốn tại diễn đàn, các nhà đầu tư, chuyên gia khởi nghiệp hãy cùng chia sẻ, thảo luận, đồng thời đưa ra các khuyến nghị, hành động cụ thể hướng tới mục tiêu hoàn thiện hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia kết nối chặt chẽ khu vực và quốc tế.

ĐỒNG HÀNH, HỖ TRỢ PHÁT TRIỂN CÁC DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO Ở VIỆT NAM

Thể hiện mong muốn được kết nối, chia sẻ của Quảng Ninh, đồng chí Vũ Thị Thu Thủy, Phó Chủ tịch UBND tỉnh khẳng định: Quảng Ninh luôn tích cực xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, nhằm phát huy hơn nữa những tiềm năng, lợi thế để

Cũng trong sáng 5/12, đã diễn ra Hội thảo Nguồn lực khởi nghiệp sáng tạo từ các trường Đại học công nghệ Việt Nam; Hội thảo Mô hình kết nối nguồn lực khởi nghiệp toàn cầu trong cuộc CMCN 4.0; Hội thảo Y tế số và chăm sóc sức khỏe; GEN và Du lịch số; Công nghệ tài chính Việt Nam; Cuộc đua trí tuệ nhân tạo và máy học - AWS DeepRacer...

Đặc biệt, Techfest 2019 với sự vào cuộc và hỗ trợ của VinTech City, một thành viên của Tập đoàn Vingroup, được hình thành với mục tiêu hỗ trợ toàn diện cho hệ sinh thái nghiên cứu ứng dụng và khởi nghiệp công nghệ tại Việt Nam theo mô hình Silicon Valley. Với mục tiêu đó, VinTech City tập trung vào ba yếu tố cốt lõi: Nhân lực công nghệ, Sản phẩm công nghệ và Hệ sinh thái hỗ trợ. Trong đó, nhân lực công nghệ và sản phẩm công nghệ có lợi thế cạnh tranh được xem là bước đi chiến lược đầu tiên. Đây là điểm nhấn cho chương trình năm nay.

bắt kịp đà phát triển của cuộc cách mạng công nghệ lần thứ 4.

Quảng Ninh đã và đang đi đầu trong việc xây dựng chính quyền điện tử, cải cách hành chính, xây dựng thành phố thông minh. Tỉnh đã chủ động ban hành cơ chế, chính sách riêng và dành tối thiểu 4% tổng chi thường xuyên cho phát triển KH&CN, hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; thực hiện quy hoạch Khu công viên CNTT tập trung tại Tuần Châu (TP Hạ Long); tổ chức nhiều cuộc thi sáng tạo khoa học kỹ thuật, thu hút sự tham gia của đông đảo doanh nghiệp, học sinh, sinh viên.

Trên tinh thần đó, tại diễn đàn, đại biểu tham dự đã được các nhà đầu tư, chuyên gia khởi nghiệp trong nước và quốc tế chia sẻ kinh nghiệm khởi nghiệp theo các chuyên đề: Tư duy đổi mới sáng tạo; cơ hội và thách thức sáng kiến quốc gia nhằm thúc đẩy sự chuyển dịch nguồn lực; kinh nghiệm gọi vốn thành công; mô hình khởi nghiệp số tại một số nước Châu Á và thực tiễn Việt Nam.



Các diễn giả tại diễn đàn

Các diễn giả đã tập trung, nhấn mạnh đến sự đồng hành, hỗ trợ phát triển các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam. Cụ thể: Chính phủ và các chính sách của mình chính là thành tố không thể thiếu trong hệ sinh thái, để thúc đẩy khởi nghiệp sáng tạo.

Việt Nam được đánh giá có hệ sinh thái, môi trường khởi nghiệp khá tốt với nguồn lực về con người, sự quan tâm về chính sách của các nhà quản lý; đã hình thành được hành lang pháp lý cho các hoạt động khởi nghiệp sáng tạo; hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo trong phạm vi cả nước có sự phát triển nhanh; 52/63 địa phương đã ban hành kế hoạch và

bố trí nguồn lực hỗ trợ các hoạt động khởi nghiệp; số lượng các quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo tăng nhanh; số lượng startup Việt Nam hiện đang nằm trong top 3 Đông Nam Á...

Tuy nhiên đến nay, chưa có nhiều doanh nghiệp được trang bị các kỹ năng cần thiết để phát triển mô hình kinh doanh bền vững đi vào chiều sâu, chưa có nhiều mô hình doanh nghiệp khởi nghiệp tạo tác động xã hội. Trên cơ sở đó, các diễn giả đã cùng thảo luận, làm rõ hơn, đưa ra các khuyến nghị, hành động cụ thể hướng tới mục tiêu hoàn thiện hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia kết nối chặt chẽ khu vực và quốc tế.



Thứ trưởng Trần Văn Tùng cho rằng, gợi ý của các diễn giả sẽ giúp doanh nghiệp khởi nghiệp thành công trong bối cảnh chuyển đổi số

LÝ DO 1/3 DOANH NGHIỆP VIỆT KHỞI NGHIỆP THẤT BẠI

VnExpress - Nhiều dự án khởi nghiệp do thiếu kiến thức, kinh nghiệm nên thất bại ngay trong quá trình ươm tạo.

Số liệu từ Đề án Hỗ trợ Hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025 dựa trên tiền đề là Đề án VSV năm 2013, Vietnam Silicon Valley cho thấy, đã có 80 dự án được ươm tạo, 1/3 trong số này thất bại ngay trong quá trình ươm tạo, 1/3 trở thành các công ty vừa và nhỏ. 28/80 startup còn lại đã gọi vốn thành công ở các vòng gọi vốn tiếp theo.

Dù tỷ lệ gọi vốn cao hơn so với mặt bằng chung của thế giới (khoảng 10%), tuy nhiên thực tế tỷ lệ thất bại của doanh nghiệp Việt đang là cao trong bối cảnh

chuyển đổi số. Tại hội thảo "Cơ hội và thách thức cho khởi nghiệp sáng tạo trong bối cảnh chuyển đổi số" tổ chức chiều 4/12 tại Quảng Ninh, các diễn giả đã phân tích những thách thức mà các startup Việt đang phải đối mặt.

Ông Hoàng Công Đoàn, Chủ tịch Câu lạc bộ đầu tư và khởi nghiệp cho biết, từng đi khắp đất nước, thấy khởi nghiệp nhiều nhưng cách làm thiếu kiến thức và kinh nghiệm nên tỷ lệ thất bại lớn. "Khởi nghiệp sáng tạo thì phải có sản phẩm, hướng đi khác biệt tốt hơn những người đã đi trước, mới hy vọng

thành công dù đó là lĩnh vực nào", ông Đoàn nói.

Thực tế chuyển đổi số đang diễn ra ở các lĩnh vực: tài chính ngân hàng, y tế, giáo dục, giao thông, nông nghiệp... Theo Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Trần Văn Tùng, Bộ đã triển khai Đề án 844 trong đó có mảng hỗ trợ thúc đẩy chuyển đổi số. Thực tế cơ hội và môi trường thuận lợi đã được hình thành, song trong cuộc chạy đua chuyển đổi số thách thức vẫn rất lớn.

Nhìn từ những mô hình khởi nghiệp thành công, điểm chung lớn là tạo ra những sản phẩm khác biệt và "cung cấp thứ xã hội đang cần". Minh chứng từ Tik Tok năm 2019 từng thử nghiệm quảng bá về cảnh đẹp của Việt Nam thông qua các video ngắn. Chỉ sau 2 tháng ứng dụng tạo video trên nền tảng mobile đã được người dùng đón nhận và tạo ra được 40.000 video điểm đến, thu hút 350 triệu lượt sử dụng tại Việt Nam.

Đại diện đơn vị này cho rằng, hướng đi này đón đầu xu hướng của người dùng ngại gõ text mà chỉ muốn xem hình ảnh. Khi người dùng quá bận rộn và bối cảnh thông tin ngập tràn thì chỉ có những câu chuyện hay được giới thiệu mới đủ sức thu hút.

Ông Phạm Đình Vũ, Chánh văn phòng Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam cho biết, những năm gần đây, từ khóa chuyển đổi số, khởi

ngiệp đổi mới sáng tạo ở đâu cũng thấy. Thủ tướng đã phát động "quốc gia khởi nghiệp" và nhiều chính sách tạo môi trường, xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp được triển khai. Tuy nhiên "nếu không có tinh thần, khát vọng khởi nghiệp thì có hỗ trợ tạo thuận lợi cũng không thể có quốc gia khởi nghiệp", ông Vũ nói.

Để thích ứng với sự chuyển động này, PGS Tạ Hải Tùng, Đại học Bách khoa Hà Nội cho rằng, trong xu hướng dịch chuyển "gia công đến nghiên cứu sáng tạo sản phẩm" đòi hỏi nhân lực chất lượng, có nền tảng kiến thức tốt, làm chủ công nghệ "lõi". Các nhà khởi nghiệp cũng cần kỹ năng nghiên cứu độc lập, tự học tốt đảm bảo nền tảng cho cập nhật công nghệ. Cùng với đó là kỹ năng làm việc nhóm và tiếng Anh tốt, kỹ năng khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo. "Việc đào tạo nguồn nhân lực khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong chuyển đổi số" đang được triển khai để đáp ứng nhu cầu này", PGS Tạ Hải Tùng nói.

Hội thảo "Cơ hội và thách thức cho khởi nghiệp sáng tạo trong bối cảnh chuyển đổi số" được tổ chức trong khuôn khổ Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Quốc gia Techfest Vietnam 2019 do Bộ Khoa học và Công nghệ chủ trì, tổ chức tại Quảng Ninh trong 3 ngày từ 4 - 6/12.



Phan Xuân Cảnh - nhà sáng lập startup Viec.Co trở thành quán quân Startup Việt 2019

VIEC.CO ĐOẠT GIẢI QUÁN QUÂN STARTUP VIỆT 2019

VnExpress - Startup cung cấp nền tảng kết nối nhà tuyển dụng và người làm việc tự do chiếm cảm tình của giám khảo nhờ giải pháp khả thi, đường phát triển rộng mở.

Gala Startup Việt 2019 là sự kiện bình chọn khởi nghiệp thường niên do Báo VnExpress tổ chức. Chương trình đã trải qua 8 tháng từ giai đoạn đăng ký, nộp hồ sơ trực tuyến, vòng huấn luyện đến vòng bình chọn để tìm ra top 25 và top 15 startup xuất sắc nhất 2019.

Với chủ đề "Hành trình kỳ lân - Unicorn to be", Gala Startup Việt 2019 đã diễn ra vào ngày 2/12 tại Gem Center (quận 1, TP. HCM), chứng kiến màn so

tài giữa top 5 gồm TripHunter, Liberzy, Viec.CO, Tez và Sphacy vào thuyết trình và phản biện trực tiếp trước ban giám khảo để tìm ra quán quân cuộc thi.

TripHunter là đội thuyết trình đầu tiên. Đây là công cụ xây dựng lịch trình du lịch phát triển trên nền tảng ứng dụng và web. Công cụ sẽ tạo lịch trình tự động, người dùng có thể tự điều chỉnh kế hoạch dựa trên lịch trình đã tạo. Ứng dụng còn giúp người dùng so sánh giá giữa các đại lý du lịch trực tuyến (Online

Travel Agent - OTA). Người dùng có thể đặt và quản lý tất cả dịch vụ như mua vé máy bay, đặt khách sạn, vé tham quan... trên cùng một ứng dụng.

Tiếp đó startup thư viện trực tuyến Tez trình bày về nền tảng giáo dục cung cấp hệ thống bài giảng, tài liệu học trực tuyến một cách đầy đủ cho người dạy và người học tất cả các cấp với mong muốn tạo ra một "mạng xã hội" kết nối học sinh - giáo viên và toàn cộng đồng để chia sẻ kiến thức dễ dàng, thuận tiện và rộng mở hơn. Mô hình kinh doanh của Tez gồm hai kênh, bán tài khoản người dùng và doanh thu từ quảng cáo. 85% doanh thu của Tez đến từ người dùng và 15% đến từ dịch vụ quảng cáo cho các trường, viện, tổ chức tiếng Anh. Sau 10 tháng hoạt động, 83.000 bài giảng, 115.000 tài liệu, 175.000 thành viên đăng ký. Doanh thu 8,3 tỷ đồng. Trang có hơn 18 triệu lượt truy cập.

Hoạt động tương tự như nền tảng gọi xe Grab hay các ứng dụng đặt đồ ăn, Sphacy phát triển ứng dụng đặt hàng dược phẩm. Đây là ứng dụng cho phép người dùng mua thuốc mọi lúc, mọi nơi qua đặt hàng - giao hàng bằng cách sử dụng ứng dụng di động. Hiện tại cách sử dụng dược phẩm của người đang tồn tại nhiều vấn đề như không rõ nguồn gốc thuốc, sử dụng không đúng liều lượng, mức kháng kháng sinh cao... Để giải quyết những bài toán trên, Sphacy mang đến giải pháp đặt mua thuốc kết nối trực tiếp giữa các đơn vị cung cấp dược phẩm kể cả bán buôn và bán lẻ đến với người dùng. Cùng với đó là giải pháp kiểm soát chất lượng dược phẩm.

Còn startup Viec.Co tập trung hoạt động trong lĩnh vực thương mại việc làm cho các lao động tự do. Nền tảng này mang đến trải nghiệm chỉ cần chạm là có người, có nguồn lực để làm việc cho bạn. Qua đó nhà tuyển dụng có công cụ đánh giá, tuyển chọn người với chi phí thấp nhất, thủ tục đơn giản nhất. Viec.Co hiện đã gắn API vào hệ sinh thái Momo để cung cấp giải pháp trả thù lao qua ví điện tử thuận

tiện, đơn giản. Startup hướng đến nguyên tắc hoạt động đơn giản - thuận tiện - tức thời. Sau một năm vận hành, doanh nghiệp tăng trưởng 30% một tháng, trên 40.000 người đăng ký, 10.000 người sẵn sàng làm việc, 30 khách hàng trả tiền.

Liberzy là startup cuối cùng thuyết trình tại Gala. Đây là nền tảng tạo lịch trình và cung cấp các thông tin hữu ích về chuyến đi, tập hợp những người có chung sở thích du lịch. Liberzy kết hợp giữa hai từ Liberty và Easy, diễn tả việc đi du lịch tự do và dễ dàng. "Ngoài ra, chữ 'S' của từ 'Easy' được đổi thành 'Z' để thể hiện, đây là nền tảng du lịch dành cho thế hệ Z, một thế hệ hướng đến đi du lịch tự túc và ưa thích sử dụng công nghệ trong chuyến đi", Thắng giải thích.

Tại Liberzy, người dùng có công cụ để thiết kế chuyến đi theo nhu cầu, đồng thời hành trình và các ghi chép được hiển thị trực quan trên bản đồ. Mỗi người dùng có một trang cá nhân riêng để chia sẻ những điểm đến, trải nghiệm và kết nối với cộng đồng đam mê xe dịch thông qua bình luận, tương tác. Ngoài ra, dựa trên lịch trình của người dùng, Liberzy còn kết nối với các nhà cung cấp để gợi ý các dịch vụ như vé máy bay, khách sạn, nhà hàng... phù hợp.

Sau khi các startup giới thiệu dự án và phản biện với Ban giám khảo, kết quả chung cuộc Viec.Co đã trở thành quán quân Startup Việt 2019 với số điểm 29,75 - cao nhất trong Top 5. Chương trình cũng công bố Thinsulin là startup được khán giả bình chọn nhiều nhất. Đồng thời độc giả Bùi Thị Ngọc Thảo đã trúng thưởng iPhone 11 Pro Max khi tham gia chương trình bình chọn Top 25 Startup Việt 2019.

Cũng trong khuôn khổ Gala, đã diễn ra chuỗi hoạt động kết nối trực tiếp Speed Dating, tạo điều kiện cho startup Việt có cơ hội gặp gỡ và trình bày ý tưởng, dự án khởi nghiệp của mình với các nhà đầu tư.



ỨNG DỤNG TRỰC TUYẾN TRONG DU LỊCH: GỌI TÊN TAGO!

Theo một báo cáo của Tổ chức du lịch thế giới, Việt Nam đứng trong top 6 quốc gia có tốc độ tăng trưởng khách du lịch nhanh nhất thế giới, đứng đầu khu vực châu Á. Năm 2018, du lịch Việt Nam tiếp tục có được những kết quả ấn tượng với mức tăng trưởng vượt bậc, đóng góp vào sự phát triển chung của đất nước. Để du lịch Việt Nam phát triển bứt phá, việc ứng dụng những thành tựu vượt bậc của CNTT là vô cùng quan trọng. Chủ trương này đã được Ông Vũ Quốc Trí, Chánh Văn phòng Tổng cục Du lịch khẳng định thêm tại Hội thảo Ứng dụng CNTT trong phát triển du lịch được tổ chức mới đây rằng: “nếu nâng mục tiêu phát triển du lịch ở nhóm hàng đầu khu vực bằng cách truyền thống thì khó nhưng nếu sử dụng CNTT thì chúng ta có cơ hội, làm tăng lợi thế cạnh tranh từ những thành tựu của công nghệ, ngành du lịch có cơ hội tối ưu hóa hiệu quả công tác xúc tiến, quảng bá và mở rộng thị trường, đẩy mạnh du lịch trực tuyến và thương mại điện tử. Những thành tựu trong CNTT đã và đang mang lại nhiều ý tưởng ứng dụng cho các startup ngành du

lịch”.

Anh Trịnh Đình Minh, người sáng lập và điều hành Tago, một trong những dự án khởi nghiệp tiêu biểu trong việc ứng dụng công nghệ vào ngành du lịch. Mặc dù tốt nghiệp ngành Điện tử viễn thông nhưng Trịnh Đình Minh lại dồn hết nhiệt huyết của mình để theo đuổi du lịch khi anh nhận ra tiềm năng phát triển của lĩnh vực này. Hơn 8 năm làm việc trong ngành, anh đã gấn bó, hỗ trợ và đem tới cho khách hàng rất nhiều chuyến du lịch tuyệt vời và cũng trong khoảng thời gian này, anh cũng hiểu rất rõ những khó khăn và nhu cầu của một bộ phận khách hàng có mong muốn đi du lịch tự túc. Và ý tưởng khởi nghiệp với Tago cũng được nhen nhóm từ đây.

Khi được hỏi về lý do ra đời của Tago, Minh chia sẻ: “Sau một thời gian làm du lịch mình thấy ngoài du lịch theo tour thì du lịch tự túc theo gia đình hoặc nhóm nhỏ ngày càng cao. Hơn nữa nhu cầu du lịch cũng là nhu cầu phổ biến trong cuộc sống bận rộn hiện nay. Để có giải pháp giúp khách hàng đi du lịch tự túc có thể tìm được những gói du lịch vừa phải,



Anh Trịnh Đình Minh - CEO dự án Tago trong một buổi giới thiệu sản phẩm mới

dịch vụ tốt và tiện ích, giúp khách hàng lập kế hoạch cho chuyến đi (về lịch trình, điểm tham quan, mua sắm, ẩm thực...) thì trên thị trường hiện chưa có sản phẩm nào thỏa mãn tất cả các nhu cầu của khách hàng như trên. Đó đó mình nghĩ đến phát triển một ứng dụng nào đó để giải bài toán này”.

Ra đời từ năm 2017, Tago là nền tảng đặt kỳ nghỉ tự túc (holiday package booking), được vận hành bởi đội ngũ chuyên gia du lịch, giúp khách hàng muốn du lịch tự túc có thể đặt lịch, lên kế hoạch để tận hưởng kỳ nghỉ theo trải nghiệm xuyên suốt. Đây là mô hình dựa trên sự kết hợp giữa nền tảng của công nghệ và phương thức truyền thống cùng với sự phát triển đồng bộ của hệ thống hạ tầng phục vụ du lịch để tiếp cận thông tin một cách nhanh chóng và đa dạng nhất thông qua website Tago.vn. Nhiều chức năng cho chuyến du lịch được tích hợp trong ứng dụng như đặt chỗ, lập kế hoạch du lịch hay hỗ trợ du lịch khách trong suốt hành trình.

Giới thiệu “kỹ” hơn về Tago, Minh cho biết: “Bước

đầu tiên áp dụng công nghệ là nhóm chuẩn hóa quy trình làm việc, tất cả các công việc như đặt phòng, chăm sóc khách hàng... đều được xử lý trên nền tảng CNTT để mọi người đều có thể làm việc trên đó. Một ví dụ đơn giản, nếu khách hàng lên kế hoạch tự túc thông thường mất 3-4 ngày để tìm hiểu (đặt vé máy bay, thuê khách sạn, tìm kiếm địa điểm vui chơi hay quán ăn ngon, v.v...) nhưng với những chức năng sẵn có trên Tago, những người đi du lịch sẽ được lo trọn gói. Điểm đặc biệt hơn của Tago so với các sản phẩm du lịch trực tuyến khác là phần mềm còn có chức năng lên lịch trình cho chuyến đi với những gói theo sở thích cá nhân khách hàng. Những sản phẩm của các “ông lớn” nước ngoài thường tập trung vào thị trường rộng lớn gồm nhiều phân khúc từ giá rẻ đến cao cấp. Đối tượng của Tago hướng đến là những người có thu nhập trung bình khá, là những người làm văn phòng bận rộn, không có nhiều thời gian lập kế hoạch cũng như tìm kiếm các gói du lịch cho gia đình. Và Tago là địa chỉ gợi ý cho các gói du

lịch phù hợp”.

Một nền tảng với nhiều tiện ích cũng là kết quả hành trình khởi nghiệp đầy khó khăn của Trịnh Đình Minh và các cộng sự. Trong bối cảnh du lịch trực tuyến còn khá mới mẻ ở thị trường Việt Nam, việc tạo niềm tin cho khách hàng sử dụng sản phẩm, dịch vụ là vô cùng quan trọng. Vấn đề thay đổi thói quen cũ của người tiêu dùng khiến cho các thành viên của Tago mất khá nhiều thời gian và công sức. Trong thời gian đầu, khách hàng còn bỡ ngỡ với sản phẩm mới bởi du lịch trực tuyến mới phát triển và bùng nổ ở Việt Nam trong vài năm gần đây, số lượng khách hàng tin tưởng đặt chuyến đi tương đối ít. Đa số khách hàng vẫn muốn được gọi điện thoại để gặp tư vấn viên cụ thể do tâm lý lo lắng có thể bị lừa nên không dám đặt chỗ trực tuyến. Hơn nữa, sản phẩm dịch vụ cũng dễ sử dụng bao nhiêu thì càng là bài toán khó với người kiến tạo.

Bên cạnh quá trình nâng cao trải nghiệm của khách hàng, các thành viên của Tago còn phải thường xuyên tìm kiếm, thuyết phục cũng như đàm phán với các đối tác để đem lại gói du lịch với giá hợp lý nhất dành cho khách hàng.

Minh cho biết: “Mong muốn các chuyến đi ưu đãi cho khách hàng, nhóm phải đàm phán với các nhà cung cấp dịch vụ để có những chính sách giá tốt cho khách hàng, đây cũng là vấn đề khó khăn. Thời gian đầu, khách hàng chưa nhiều nên việc thuyết phục các nhà cung cấp để có những chương trình ưu đãi là rất khó, do vậy mình phải cam kết dần dần và sau 2 năm, Tago tự tin có những đối tác lớn như chuỗi du lịch của FLC, Vinpearl, Flamingo... Các Tập đoàn du lịch trên cũng nhận thấy những tiềm năng mà Tago đem lại và kết quả là những năm gần đây, Tago đã đàm phán được những gói giá rất tốt cho khách hàng”.

Mỗi dự án khởi nghiệp trong quá trình hình thành

và phát triển đều có những khó khăn riêng theo đặc thù của từng ngành, lĩnh vực nhưng song hành với đó là những vấn đề mà startup nào cũng gặp phải, đó là vận hành, là vốn, là nhân sự... Với Trịnh Đình Minh, anh cũng không ít lần trải qua những thời điểm mệt mỏi mà mốc thời gian anh cảm thấy stress nhất là vào tháng 4/2018 khi nhân sự của dự án biến động mạnh, đà tăng trưởng vì thế cũng chậm lại đáng kể. Nhưng niềm tin vào sản phẩm và thị trường đã giúp Minh vực dậy. Khi trao đổi với khách hàng, anh nhận ra rằng đúng là Tago giúp xử lý những vấn đề mà khách hàng đang gặp phải và số lượng khách hàng cũng vô cùng lớn đồng nghĩa với việc đây là thị trường đầy tiềm năng để Minh theo sản phẩm đến cùng.

Những khó khăn chưa bao giờ làm Trịnh Đình Minh và các cộng sự từ bỏ ý chí khởi nghiệp, mà mỗi lần vượt qua khó khăn lại là bài học để anh xây dựng dự án của mình thành công hơn. Là một nền tảng hội tụ nhiều ưu điểm nổi trội, ngay trong năm đầu tiên hoạt động (2017), Tago đã thu hút trên 9.500 lượt khách hàng với doanh thu đạt trên 27 tỷ đồng. Duy trì sự tăng trưởng đó, năm 2018 Tago thu hút 15.000 lượt khách hàng sử dụng nền tảng với doanh số 42 tỷ đồng. Hệ thống của Tago tích hợp được các chuyến bay của 4 hãng hàng không lớn nhất Việt Nam và trên 9.000 phòng khách sạn trên toàn quốc. Đó chính là những thành quả mà Tago đạt được trong hai năm đi vào hoạt động theo tiêu chí: *“Bạn chỉ cần xách balo lên và đi, mọi việc đã có Tago”*. Nền tảng dần trở thành một người bạn thân thiết đối với nhiều cá nhân, nhóm bạn và gia đình, chinh phục được cả những vị khách khó tính nhất. Những phản hồi tốt từ khách hàng cũng là động lực to lớn để các thành viên của Tago luôn vững bước trên con đường khởi nghiệp.

Không chỉ giúp du khách có kỳ nghỉ trọn gói, tiết



Du lịch tự túc-xu hướng của một bộ phận không nhỏ mà Tago hướng tới

kiệm chi phí và thời gian, Tago còn đem lại nhiều lợi ích cho đối tác. Trịnh Đình Minh biết rõ vấn đề của đối tác khi hợp tác, đó là tối đa hóa phòng trống, ghé trống... Tuy nhiên, đôi khi một số đơn vị gặp vấn đề nhạy cảm về giá công khai, nghĩa là họ không thể giảm giá quá sâu để lấp đầy những phòng trong thời gian thấp điểm nhưng khi hợp tác với Tago, Tago sẽ kết hợp với vé máy bay, phương tiện di chuyển... giá phòng thấp có thể ẩn đi. Nhờ đó, họ có thể hạ giá phòng mà không bị xung đột với giá công khai hoặc với các đối tác khác. Đây thực sự là một kênh để các địa điểm nghỉ dưỡng có thể tối ưu hóa phòng trống của mình với giải pháp của Tago.

Trong tương lai, Trịnh Đình Minh mong muốn xây dựng nền tảng lớn mạnh hơn nữa, hiệu quả hơn nữa. Cụ thể, năm 2019 Tago lên kế hoạch mở rộng ra các nước Đông Nam Á với số phòng lên đến

20.000 với khách sạn từ 3 đến 5 sao và doanh thu đến năm 2021 là 500 tỷ đồng.

Những cơ hội mới đã đặt ngành du lịch trước yêu cầu chuyển đổi số, phù hợp với xu hướng phát triển thông minh. Nắm bắt xu thế đó, startup của Trịnh Đình Minh đã bước đầu gạt hái được những thành công, ứng dụng công nghệ vào sản phẩm, dịch vụ của mình để xây dựng một mô hình du lịch tuyệt vời cho những người có nhu cầu đi du lịch tự túc. Câu chuyện khởi nghiệp của Tago chính là minh chứng cho khát vọng khởi nghiệp của tuổi trẻ, luôn khao khát tìm hiểu, nhạy bén với thị trường và thử sức với những ý tưởng mới lạ thì bất cứ thời điểm nào cũng là điểm khởi đầu cho hành trình khởi nghiệp, đem lại giá trị cho cộng đồng.

Minh Phương



ĐỘT PHÁ CÔNG NGHỆ LÀM THAY ĐỔI NGÀNH CÔNG NGHIỆP LOGISTICS

Công nghệ đang làm biến đổi mọi khía cạnh vận hành của các công ty logistics. 'Thành thạo Kỹ thuật số' sẽ là điều kiện tiên quyết để thành công: người chiến thắng sẽ là những người biết cách khai thác toàn bộ công nghệ mới, từ phân tích dữ liệu tới tự động hóa và các giải pháp nền tảng. Những người không có khả năng này sẽ phải đối mặt với sự tụt hậu. Nhưng với việc có quá nhiều công nghệ cạnh tranh, thì việc xác định một chiến lược kỹ thuật số rõ ràng được tích hợp vào chiến lược kinh doanh sẽ là yếu tố thiết yếu.

KỸ THUẬT SỐ VẪN LÀ MỘT THÁCH THỨC ĐỐI VỚI LĨNH VỰC LOGISTICS

Không một ngành công nghiệp nào mà nhiều chuyên gia trong ngành đề cao tầm quan trọng của dữ liệu và phân tích hơn lĩnh vực vận tải và logistics (T&L) - 90% so với mức trung bình 83%. Lĩnh vực này chưa bao giờ được truy cập vào nhiều dữ liệu. Ở đây, có rất nhiều cơ hội để cải thiện hiệu suất và phục

vụ khách hàng tốt hơn, còn các nhà cung cấp dịch vụ Logistics (LSP) vốn là một phần của chuỗi giá trị tích hợp số có thể hưởng lợi từ việc cải thiện mạnh công tác dự đoán cho tới tăng hoặc giảm công suất quy mô và lập kế hoạch tuyến đường. Bổ sung thêm các kỹ thuật máy học và trí tuệ nhân tạo vào phân tích dữ liệu có thể cung cấp việc định tuyến một cách thực sự linh hoạt.

Công nghệ điện toán đám mây có thể thúc đẩy các giải pháp nền tảng, những giải pháp này lại khiến cho việc sử dụng mô hình kinh doanh mới trở nên khả thi, chẳng hạn như “giao nhận vận tải ảo”. Nó cũng có thể mang lại sự linh hoạt và khả năng mở rộng quy mô, cũng như các quy trình chuẩn hóa và đồng bộ trên toàn doanh nghiệp. Điều này đặc biệt quan trọng đối với những LSP hoặc công ty vận chuyển, những công phát triển thông qua việc mua lại và hiện đang dựa vào mảnh chắp vá các hệ thống kế thừa.

Tiềm năng là rất lớn, nhưng ngành công nghiệp này vẫn đang chậm chạp trong việc nắm bắt cơ hội. Trong một nghiên cứu Công nghiệp 4.0 gần đây của PwC, tỷ lệ các công ty T&L tự xếp hạng là “tiên tiến” về số hóa chỉ là 28%. Một số khách hàng của ngành công nghiệp đã tiến xa so với mức này: 41% các công ty ô tô và 45% các công ty điện tử đã tự đánh giá là “tiên tiến”. Vì vậy, thiếu “văn hóa kỹ thuật số” và đào tạo là thách thức lớn nhất đối với các công ty T&L. Các công ty T&L đang liên kết chặt chẽ với những ngành công nghiệp khác cũng đang dự định đầu tư 5% doanh thu hàng năm của họ tới năm 2020. Nhưng vài năm tới sẽ rất quan trọng: những công ty không khởi đầu sớm sẽ có nguy cơ tụt hậu vĩnh viễn.

TỰ ĐỘNG HÓA CÓ THỂ ĐỊNH HÌNH LẠI LỰC LƯỢNG LAO ĐỘNG

Lực lượng lao động là một yếu tố quan trọng của bất kỳ mô hình vận hành logistics nào, và cho đến bây giờ, luôn luôn có một sự bù trừ giữa cấp độ dịch vụ và chi phí. Nhưng tự động hóa đang phá vỡ phương trình này, cho phép các công ty vừa cung cấp dịch vụ tốt hơn lại đồng thời tiết kiệm tiền hơn. Một số quy trình cần nhiều sức lao động nhất của ngành công nghiệp đang trên đường được tự động hóa hoàn toàn hoặc một phần, từ nhập kho cho tới giao hàng dặm cuối. Các giải pháp tự động trong kho đã được thực hiện với mức độ phức tạp ngày càng

tăng. Ví dụ, các hệ thống xếp hàng và dỡ hàng tự động đã có sẵn, nhưng trong tương lai những hệ thống này có khả năng vượt qua chướng ngại vật và điều chỉnh tuyến đường một cách tự động. Những tiến bộ trong lĩnh vực xử lý dữ liệu và quang học cho phép thực hiện một cách tự động các nhiệm vụ trước đây từng bị cho là quá phức tạp - như chất hàng lên xe tải và dỡ hàng ở tốc độ chấp nhận được.

Giao hàng cũng có thể tận dụng tự động hóa nhiều hơn, thông qua những đổi mới sáng tạo như các phương tiện tự hành hoặc giao hàng bằng máy bay không người lái (drone). Google đã bắt đầu nghiên cứu các tủ hàng (locker) tự lái và ngành công nghiệp vận tải đang hợp tác với các nhà sản xuất thiết bị gốc (OEM) nghiên cứu các đoàn xe tải bán tự động. Thậm chí kể cả khi các giải pháp cơ bản hơn phải mất thời gian dài mới được áp dụng, thì các công nghệ khác khiến cho tài xế hoạt động hiệu quả hơn, cũng sắp bùng nổ, ví dụ như như các giải pháp thực tế tăng cường cung cấp cho tài xế thêm nhiều thông tin về môi trường xung quanh và liệu các kiện hàng vẫn an toàn trong khoang. PwC đã chỉ ra một số công nghệ quan trọng nhất trong Bảng dưới đây.

NHỮNG THÀNH PHẦN MỚI THAM GIA VÀO NGÀNH CÔNG NGHIỆP

Công nghệ nền tảng đã phát triển các mô hình kinh doanh mới, được thúc đẩy bởi các startup tham gia lĩnh vực logistics. Mô hình kinh doanh “chia sẻ” có thể tác động đến ngành công nghiệp mạnh chẳng kém các công nghệ mới. Khách hàng hiện tại và nhà cung cấp của ngành công nghiệp cuối cùng lại có thể trở thành những thành phần lớn nhất gia nhập vào ngành công nghiệp.

CÁC STARTUP THÚC ĐẨY CÁC MÔ HÌNH KINH DOANH MỚI

Hầu hết những người mới tham gia lĩnh vực logistics là các công ty khởi nghiệp và rất nhiều trong số này đang tìm cách sử dụng công nghệ mới để

MỘT SỐ CÔNG NGHỆ QUAN TRỌNG NHẤT TRONG LĨNH VỰC LOGISTICS

Công nghệ	Tác động	Rủi ro
Internet Vật lý (dựa trên Internet Vạn vật)	<ul style="list-style-type: none"> Cải thiện tính minh bạch của chuỗi cung ứng, an toàn và hiệu quả Cải thiện tính bền vững môi trường (hoạch định nguồn lực hiệu quả hơn) 	<ul style="list-style-type: none"> Kỳ vọng của xã hội về quyền riêng tư và bảo mật dữ liệu có thể bị thay đổi Quy định về bảo mật dữ liệu và quyền riêng tư có thể tăng hoặc được thi hành nghiêm ngặt hơn Sự sẵn sàng và khả năng đầu tư hợp tác của ngành Khả năng các cơ quan quốc tế sẽ thúc đẩy tiêu chuẩn hóa
Các tiêu chuẩn CNTT	<ul style="list-style-type: none"> Thúc đẩy cộng tác theo chiều ngang Hiệu quả và minh bạch hơn 	<ul style="list-style-type: none"> Khả năng sẵn sàng áp dụng của các công ty không chắc chắn do những lo ngại về an ninh dữ liệu
Phân tích dữ liệu	<ul style="list-style-type: none"> Những cải tiến trong trải nghiệm khách hàng và hiệu quả vận hành trong thực tiễn hoạt động Quản lý và hiển thị hàng tồn kho lớn hơn Cải thiện “bảo trì dự đoán” 	<ul style="list-style-type: none"> Tốc độ phát triển của công suất xử lý dữ liệu không rõ ràng Nghi vấn về an ninh dữ liệu Kỳ vọng xã hội về quyền riêng tư và bảo mật dữ liệu có thể thay đổi Quy định về bảo mật dữ liệu và quyền riêng tư có thể tăng hoặc được thi hành nghiêm ngặt hơn
Điện toán đám mây	<ul style="list-style-type: none"> Thúc đẩy các mô hình kinh doanh dựa trên nền tảng mới và tăng hiệu suất 	<ul style="list-style-type: none"> Phát triển chi phí không rõ ràng (một khi đạt đến một quy mô nhất định thì các trung tâm dữ liệu vật chất vẫn có xu hướng rẻ hơn) Những bất ổn xung quanh bảo mật dữ liệu
Blockchain	<ul style="list-style-type: none"> Tăng cường bảo mật chuỗi cung ứng (giảm gian lận) Giảm tắc nghẽn (chứng nhận của bên thứ 3) Giảm lỗi (không cần thêm tài liệu giấy) Tăng hiệu quả 	<ul style="list-style-type: none"> Tỷ lệ ứng dụng không chắc chắn Không rõ liệu sẽ xuất hiện một hoặc hai giải pháp chi phối hay nhiều giải pháp cạnh tranh
Robotics & tự động hóa	<ul style="list-style-type: none"> Giảm nhân lực và tăng hiệu quả trong giao hàng và nhập kho (bao gồm các trung tâm phân loại và phân phối) Chi phí thấp 	<ul style="list-style-type: none"> Tốc độ phát triển công nghệ chưa rõ ràng
Các phương tiện tự động	<ul style="list-style-type: none"> Giảm nhân lực Tăng hiệu quả trong các quy trình giao hàng 	<ul style="list-style-type: none"> Hiện chưa có môi trường pháp lý ở hầu hết các nước Vấn đề trách nhiệm chưa rõ ràng Các câu hỏi đạo đức đặc biệt liên quan đến các tình huống khẩn cấp
UAVs/Drones (thiết bị bay không người lái)	<ul style="list-style-type: none"> Tăng hiệu quả chi phí (các trường hợp sử dụng: hàng tồn kho, giám sát, giao hàng) Giảm lực lượng lao động 	<ul style="list-style-type: none"> Không đủ quy định cho mục đích sử dụng thương mại ở các vùng công cộng như giao hàng ở hầu hết các nước. Những lo ngại về an toàn và quyền riêng tư có thể cản trở sự chấp thuận của thị trường
In 3D	<ul style="list-style-type: none"> Nhu cầu vận tải thấp hơn Hàng hóa vận chuyển sẽ chủ yếu là nguyên liệu thô 	<ul style="list-style-type: none"> Tốc độ, quy mô và phạm vi thu hút bởi ngành công nghiệp khách hàng vẫn chưa rõ

tham gia vào thị trường. Đến nay, hầu hết các công ty này đều nằm trong các bộ phận “ít tài sản” của chuỗi giá trị; ví dụ, giao nhận vận tải ảo. Những doanh nghiệp không có hoặc có ít tài sản thường khai thác công nghệ kỹ thuật số để đưa ra điểm chuẩn tương tác của giá cước vận chuyển, hoặc liên kết các nhà vận chuyển với năng lực sẵn có.

Nhiều startup mới tham gia giao nhận hàng hóa đang điều hành nền tảng dịch vụ của họ dựa trên giá cả linh hoạt hơn. Một số cho phép tàu vận chuyển đấu thầu tải trọng, cho phép họ giảm giá thầu để làm đầy công suất. Họ cũng cung cấp báo giá nhanh hơn và làm tăng mức minh bạch của giá - ví dụ, bằng cách liên kết thông qua API (giao diện lập trình ứng dụng) trực tiếp đến một số lượng lớn các tàu vận tải và cung cấp cho khách hàng các mức giá thương lượng của họ với mỗi tàu vận tải mà họ sử dụng vì vậy họ có thể so sánh giá trực tiếp.

Giao hàng dặm cuối cũng chứng kiến một làn sóng các công ty khởi nghiệp trong những năm gần đây. Một số công ty này đang sử dụng công nghệ để khai thác “nền kinh tế chia sẻ” bằng cách kết nối công suất khả dụng với nhu cầu giao hàng. Uber, hiện là nền tảng chia sẻ đám đông lớn nhất đối với lĩnh vực chở khách, cũng bắt đầu để mắt đến thị trường logistics. Công ty này đã thành lập dịch vụ xe tải UberCARGO tại Hồng Kong, và UberRUSH tại Mỹ đang cung cấp dịch vụ giao nhanh bằng cách nhắm tới các nhà bán lẻ trực tuyến. Dolly, một start-up khác có trụ sở tại Mỹ, cũng có hướng tiếp cận tương tự và giúp khách hàng gửi chuyển phát hàng hóa của họ trong thành phố bằng cách kết nối khách hàng với những lái xe đăng ký. Nimber, một startup của Na Uy đã liên kết các hành khách đi vé tháng và khách du lịch với người dùng đang muốn gửi đồ, cho dù đó là một cây đàn piano, một chiếc ván trượt hay tài liệu.

Các công ty logistics truyền thống phản ứng với những sự đổi mới sáng tạo này như thế nào? Họ biết

cần phải khám phá các cơ hội mà các sản phẩm và dịch vụ mới mang lại - một lĩnh vực mà các công ty khởi nghiệp có lợi thế rõ rệt nhờ những startup này không bị ràng buộc bởi các trình và cấu trúc phân cấp lỗi thời. Tuy nhiên, đầu tư của các LSP truyền thống vào các startup logistics kỹ thuật số chỉ mới chiếm khoảng 6% tổng dòng vốn đầu tư mạo hiểm.

STARTUP KHÔNG PHẢI LÀ NHỮNG THÀNH PHẦN MỚI DUY NHẤT GIA NHẬP THỊ TRƯỜNG

Rất nhiều công ty lớn từ các ngành công nghiệp khác thậm chí còn có nhiều tiềm năng hơn để làm rung chuyển động lực cạnh tranh của ngành công nghiệp logistics. Phương tiện vận tải tự hành là một trong những ví dụ: các công ty công nghệ, hoặc các liên minh công nghệ-ô tô có thể gia nhập thị trường, đặc biệt là với những ý tưởng như "tủ khóa" tự lái, hoặc trạm chuyển hàng máy-máy để giao hàng dặm cuối. Các nền tảng chia sẻ đám đông cũng có thể xuất hiện từ việc phát triển xe tự trị, hoặc độc lập. Do dịch vụ chia sẻ xe hơi tăng, vì vậy có thể sử dụng không gian lưu trữ khả dụng trong những chiếc xe này như một cách mở rộng công suất linh hoạt.

Khách hàng của ngành công nghiệp logistics cũng có thể cũng trở thành những người mới quan trọng tham gia vào thị trường. Amazon là một ví dụ rõ ràng: tập đoàn này tìm cách mở rộng chuyên môn nội bộ trong hoạt động lưu kho cũng như phát triển năng lực giao hàng của chính mình. Do đó tập đoàn này đã mua lại một công ty chuyên về tự động hóa kho hàng và hiện trở thành một phần của đơn vị kinh doanh Robotics Amazon. Công ty thuê 20 máy bay để xử lý các đơn vận chuyển nhiều hơn và đang thí điểm dịch vụ giao hàng trong vòng 30 phút ‘Prime Air’ bằng máy bay không người lái. Bloomberg cũng cho biết Amazon đang lên kế hoạch ra mắt dịch vụ logistic của chính mình, một dự án có tên gọi là “Thuyền rồng”.

Tại châu Á, Alibaba đang cố gắng cải thiện dịch vụ giao hàng cho người bán bằng cách thành lập

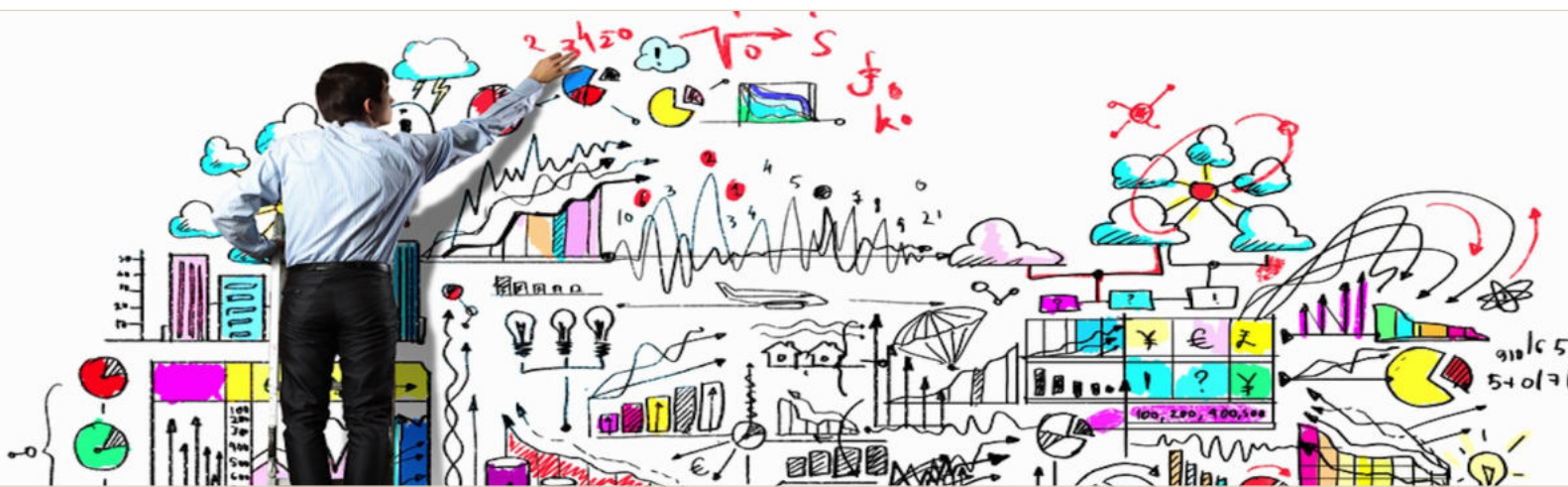


Cainiao, một liên doanh giữa nhiều công ty logistic, cửa hàng bách hóa, công ty đầu tư và công ty có các hoạt động logistic cảng. Lợi thế chính mà các thành viên mạng lưới tạo nên là quyền truy cập vào một nền tảng dữ liệu logistic, giúp họ đạt được hiệu suất để hoàn tất đơn hàng bằng cách tận dụng công suất và năng lực của họ ở quy mô lớn. Tập đoàn này cũng

đang thử nghiệm những ý tưởng mới, ví dụ như một ứng dụng cho phép người dùng yêu cầu nhận hàng từ nhân viên giao hàng trong khu vực.

Phuong Anh

(Theo Shifting patterns: The future of the logistics industry, PwC's future in sight series)



KHỞI NGHIỆP XÃ HỘI VÀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO XÃ HỘI (P4)

Trong thập kỷ qua, khởi nghiệp xã hội và đổi mới sáng tạo xã hội đã thu hút được sự quan tâm đặc biệt của các nhà hoạch định chính sách, các học giả, các nhà thực hành và công chúng. Cả hai lĩnh vực này đều là những công cụ quan trọng để giải quyết các thách thức xã hội và để ứng phó với các thách thức khi thị trường và nhà nước không điều tiết được.

ĐỔI MỚI SÁNG TẠO XÃ HỘI TRONG THỰC TIỄN

Ngân hàng Palmas là một ví dụ điển hình về đổi mới sáng tạo xã hội được thúc đẩy bởi cộng đồng như một phương cách để xóa đói giảm nghèo bền vững ở các khu vực khó khăn. Các ngân hàng cộng đồng đại diện cho một nền kinh tế lai - kết nối địa phương nhưng định hướng thị trường - giúp thúc đẩy sự hấp dẫn của một khu vực và sự phát triển đúng đắn của cộng đồng. Được hỗ trợ bởi Ban Thư ký quốc gia về nền kinh tế thống nhất của Brazil, đối tác của một số ngân hàng truyền thống của Brazil, được hỗ trợ bởi các mạng lưới toàn cầu của các tổ chức kinh tế xã hội; lan rộng khắp Brazil và cả Venezuela (3.600 ngân hàng đã được thành lập theo mô hình Ngân hàng Palmas) và ngay sau đó đến Nam Phi, Mozambique, Panama, Ecuador và Chile, mô hình

phát triển được thiết lập theo mô hình Ngân hàng Palmas đã nổi tiếng là điểm tham chiếu ở Mỹ Latinh và các trung tâm nghiên cứu trên toàn thế giới.

Trái phiếu tác động xã hội đại diện cho một cách rất đổi mới sáng tạo để thu hút các nhà đầu tư tư nhân. Chúng đổi mới sáng tạo theo ba cách. Đầu tiên, chúng mang đến các nhà đầu tư tư nhân; thứ hai, các nhà đầu tư tư nhân đầu tư vào một chương trình hành động nhắm vào một nhóm được lựa chọn (chẳng hạn như những người đã từng người phạm tội); và thứ ba, khoản đầu tư dựa trên cam kết từ chính phủ sử dụng một phần tiền tiết kiệm chi tiêu công là kết quả xã hội được cải thiện để trả lại cho các nhà đầu tư tư nhân, có khả năng nhiều hơn số tiền chi ra ban đầu. Trái phiếu tác động xã hội là một ví dụ về một công cụ tài chính mới để tạo điều kiện cho một thị trường đầu tư xã hội hiệu quả hơn.

Hộp 1. Ngân hàng Palmas (Brazil)

Năm 1998, ngân hàng cộng đồng đầu tiên của Brazil, Ngân hàng Palmas, được mở tại Conjunto Palmeiras, một cộng đồng ở vùng Đông Bắc Brazil với khoảng 30.000 cư dân. Đối mặt với những khó khăn đáng kể của địa phương, bao gồm thiếu các dịch vụ cơ bản như nước, điện, giao thông và dịch vụ y tế, Hiệp hội Cư dân Conjunto Palmeiras đã đề xuất việc thiết lập một ngân hàng cộng đồng như là một cách để giúp đỡ chính họ.

Ngân hàng Palmas có ba đặc điểm chính: (i) Trách nhiệm quản lý do cộng đồng đảm nhận; (ii) có một hệ thống phát triển tích hợp tại địa phương nhằm thúc đẩy tín dụng, sản xuất, thương mại hóa và đào tạo; và (iii) ngân hàng phát hành một loại tiền địa phương (tiền Palmas), bổ sung cho loại tiền chính thức (BRL - Real Brazil) và được các nhà sản xuất, thương nhân và người tiêu dùng địa phương chấp nhận và công nhận, từ đó tạo ra một thị trường thay thế và thống nhất trong cộng đồng này. Đồng tiền Palmas có giá trị tương đương với đồng tiền thật của Brazil (1 Palma có giá trị bằng 1 BRL), cho phép các hoạt động kinh doanh hiệu quả trong cộng đồng này, ví dụ: thương mại, công nghiệp và dịch vụ, để trao đổi tiền tệ mỗi lần cần phải bổ sung các sản phẩm không được sản xuất trong khu vực lân cận.

Ngân hàng cũng đã phát triển một hệ thống kinh tế có hạn mức tín dụng vi mô thay thế (cho người sản xuất và người tiêu dùng), các công cụ khuyến khích tiêu dùng địa phương (thẻ tín dụng và tiền tệ xã hội) và những cách thức thương mại hóa mới (hội chợ, cửa hàng) thúc đẩy việc tạo việc làm và thu nhập của địa phương.

Tiền Palmas được 240 doanh nghiệp chấp nhận, hỗ trợ giảm giá từ 2 -15% để khuyến khích người dân từ các khu dân cư nghèo mua bằng đồng tiền này. Chính quyền địa phương cũng hỗ trợ tiền và trả từ 5 - 20% tiền lương bằng tiền Palmas cho những nhân viên sống trong khu vực lân cận.

Ngoài tiền tệ, Ngân hàng Palmas còn tìm cách giải quyết các nhu cầu của cộng đồng, bằng cách khởi xướng các chương trình đào tạo cho những người trẻ tuổi và phụ nữ dễ bị tổn thương; để nâng cao nhận thức về các lợi ích đối với cộng đồng của việc tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ địa phương, và những lợi ích rộng lớn hơn của một nền kinh tế thống nhất (solidarity economy); để giúp xây dựng một mạng lưới các nhà sản xuất và thương nhân địa phương; và để thúc đẩy sự phát triển của các hợp tác xã địa phương.

Để thúc đẩy ngân hàng đổi mới sáng tạo xã hội, năm 2003, Viện Palmas được thành lập. Hiện nay, Viện này đứng đầu một mạng lưới gồm 47 ngân hàng cộng đồng trên khắp Brazil và được xây dựng theo mô hình của Ngân hàng Palmas. Năm 2005, một thỏa thuận hợp tác với Secretaria Nacional de economia Solidária (Ban thư ký quốc gia về nền kinh tế thống nhất) và Banco Popular do Brasil đã được ký kết. Thỏa thuận này cho phép không chỉ Ngân hàng Palmas mà cả các ngân hàng cộng đồng còn lại được tiếp cận tín dụng và đóng vai trò các đại lý ngân hàng của Banco Popular do Brasil (hiện được tích hợp vào Ngân hàng Brazil) và góp phần vào việc gia tăng tổ lượng ngân hàng cộng đồng ở Brazil.

Những ngân hàng cộng đồng nằm trong các khu vực được đặc trưng bởi nghèo đói và loại trừ tài chính và ngân hàng, chẳng hạn như các khu vực bị chi phối bởi người bản địa và các huyện bị cô lập ở vùng Đông Bắc bán khô cằn và khu vực ngoại vi đô thị. Thông qua quan hệ đối tác với Ngân hàng Brazil, Viện Palmas tổ chức và quản lý một quỹ tín dụng, chuyển khoản tiền khởi nghiệp 30.000 BRL cho mỗi ngân hàng cộng đồng mới được thành lập. Ngoài ra, thông qua quan hệ đối tác với Ngân hàng Brazil, khoản tín dụng trị giá 1,5 triệu BRL (575 000 EUR) có thể được đầu tư trực tiếp vào các khu vực lân cận.

Mỗi ngân hàng cộng đồng hoạt động như một Tổ chức xã hội vì lợi ích cộng đồng (OSCIP) về tín dụng vi mô. Viện Palmas hoạt động như một tổ chức bảo trợ, quản lý mạng lưới cung cấp sự hỗ trợ về mặt pháp lý cho tất cả các ngân hàng cộng đồng; phần lớn trong số này chỉ là các hiệp hội địa phương không có cơ cấu thể chế. Là một OSCIP, Viện Palmas cũng có thể thiết lập quan hệ đối tác với khu vực công và các ngân hàng chính thức, tạo ra các nguồn lực và công nghệ vì lợi ích của các ngân hàng cộng đồng là một phần của mạng lưới này.

Source: www.banquepalmas.fr.

Hộp 2. Quỹ Equisol (Pháp)

Hội đồng khu vực Ile-de-France ra mắt Quỹ Equisol (sự kết hợp giữa từ công bằng và đoàn kết) vào ngày 21 tháng 9 năm 2009. Đây là một quỹ đầu tư đặc biệt nhắm mục tiêu vào các doanh nghiệp xã hội nhằm mục đích tài trợ cho hàng trăm dự án, với mục tiêu xã hội và/hoặc môi trường trong suốt 15 năm tồn tại của nó. Với ngân sách 1,75 triệu EUR do Ile-de-France cung cấp, cộng với nguồn vốn từ các nguồn khác, Equisol cung cấp vốn cho các doanh nghiệp xã hội trong các giai đoạn tạo dựng, hoạt động và phát triển. Ile-de-France có 49% cổ phần của quỹ và đã tìm kiếm các đối tác khác (bao gồm MACIF, Hợp tác xã tín dụng, Crédit Mutuel, ...) để tài trợ cho hoạt động kinh doanh mang lại lợi ích cho xã hội. Với số tiền từ các nguồn này, Equisol có ngân sách gần 4 triệu EUR.

Thông qua Equisol, Ile-de-France - nơi có 15% doanh nghiệp xã hội ở Pháp - sẽ là khu vực đầu tiên của Pháp đáp ứng tất cả các nhu cầu tài chính của khu vực doanh nghiệp xã hội. Được thiết kế để bổ sung cho ưu đãi tài chính tổng thể đã có ở Ile-de-France, Equisol đảm bảo rằng sẽ có một loạt các công cụ tài chính, bao gồm tín dụng vi mô, các khoản tạm ứng có thể hoàn trả và bảo lãnh ngân hàng, dành cho các doanh nghiệp xã hội.

Để đủ điều kiện, các hoạt động hoặc trụ sở của một doanh nghiệp xã hội phải được đặt tại khu vực Ile-de-France. Khoản tài trợ từ 10.000 - 100.000 EUR có thể được cấp trong khoảng thời gian từ 5 - 10 năm.

Tính nguyên bản của mỗi quan hệ đối tác này được xây dựng xung quanh mối quan hệ đối mới sáng tạo của các bên liên quan, điều này một lần nữa cho thấy đổi mới sáng tạo xã hội thường là kết quả của các mạng lưới và quan hệ đối tác. Quỹ Equisol đã áp dụng hình thức quan hệ đối tác tài chính công - tư và đã được mở rộng cho mạng lưới của các tổ chức kinh tế xã hội.

Source: www.iledefrance.fr.

Hộp 3. Trái phiếu tác động xã hội (Vương quốc Anh)

Ngân hàng Tài chính xã hội được Ủy ban về tài sản chưa được xác nhận, do Sir Ronald Cohen, một nhà đầu tư mạo hiểm xã hội hàng đầu, sáng lập. Ủy ban này khuyến nghị rằng một Ngân hàng Đầu tư xã hội cần được thành lập để đẩy nhanh dòng vốn phi chính phủ để giải quyết các vấn đề xã hội.

Ngân hàng Tài chính xã hội cung cấp quyền tiếp cận các nguồn vốn mới để giải quyết những vấn đề đó. Trong một số lĩnh vực, chi tiêu của chính phủ bị trói buộc trong việc trả chi phí cao cho các hậu quả của những vấn đề xã hội nghiêm trọng; ít chi cho việc giải quyết vấn đề nội tại. Ví dụ, tài trợ được rót đáng kể vào hệ thống nhà tù thay vì để ngăn chặn tái phạm.

Ngân hàng Tài chính xã hội đã phát triển một sản phẩm đầu tư xã hội mới, trái phiếu tác động xã hội, để giải quyết các vấn đề xã hội như vậy. Các trái phiếu này huy động đầu tư cho các chương trình phòng ngừa tái phạm của quỹ. Các nhà đầu tư nhận được lợi nhuận từ chính phủ khi các mục tiêu được đáp ứng dựa trên kết quả xã hội được cải thiện, chẳng hạn như giảm tái phạm, giúp tiết kiệm chi phí cho chính phủ. Điều này sẽ thúc đẩy đầu tư đáng kể vào việc giải quyết các nguyên nhân của những vấn đề xã hội sâu xa và tạo ra một phương thức làm việc mới giữa chính phủ và các nhà đầu tư xã hội. Trái phiếu tác động xã hội có thể được áp dụng cho một loạt các vấn đề xã hội dài hạn, bao gồm tăng cường sức khỏe cho người già, trốn học và loại trừ trường học, và tái phạm. Vào tháng 3 năm 2010, trái phiếu tác động xã hội đầu tiên đã được thỏa thuận với Bộ Tư pháp. Nó sẽ được sử dụng để các tù nhân bị kết án giảm tái phạm và tiền lãi sẽ được lấy từ khoản tiết kiệm của chính phủ.

Source: www.socialfinance.org.uk/downloads/SIB_report_web.pdf.

Hộp 4. ammado: Nền tảng toàn cầu khai thác phương tiện truyền thông xã hội cho hàng hóa xã hội

ammado là một nền tảng toàn cầu kết nối các tổ chức phi lợi nhuận, các doanh nghiệp xã hội và các cá nhân tham gia vào một môi trường lợi ích chung độc đáo. Nó cung cấp các công cụ cần thiết để hỗ trợ chiến dịch, gây quỹ, tham gia và truyền thông trực tuyến. Nền tảng toàn cầu này đã tạo ra một sân chơi bình đẳng để nhận và quyên góp, khai thác hiệu năng của Web 2.0.

ammado được thành lập như một doanh nghiệp vì lợi nhuận, dựa trên nhiệm vụ, tại Dublin vào năm 2005 bởi một doanh nhân nổi tiếng, Peter Conlon và Tiến sĩ Anna Kupka, người đã đi du lịch khắp thế giới để tiếp xúc, gặp gỡ hơn 1.500 công ty và tổ chức phi lợi nhuận để hiểu nhu cầu và thách thức của họ trong việc khai thác phương tiện truyền thông xã hội cho hàng hóa xã hội.

Sau 4 năm xây dựng nền tảng ammado, trang web này đã được ra mắt vào tháng 6 năm 2008 và hiện có 12 ngôn ngữ (tiếng Hà Lan, tiếng Anh, tiếng Pháp, tiếng Đức, tiếng Ý, tiếng Nhật, tiếng Hàn, tiếng Ba Lan, tiếng Bồ Đào Nha, tiếng Tây Ban Nha và tiếng Trung giản) kết nối các cá nhân từ 130 quốc gia và hơn 4.000 tổ chức phi lợi nhuận trên toàn thế giới. Các tổ chức phi lợi nhuận này bao gồm các tổ chức lớn, nổi tiếng quốc tế như Tổ chức Ân xá Quốc tế, Hội Chữ thập đỏ Hoa Kỳ, Cao ủy Liên Hợp Quốc về người tị nạn, Quỹ Quốc tế Bảo vệ Thiên nhiên, Môi trường sống cho Nhân loại, và cả các tổ chức nhỏ làm việc với các cộng đồng trên toàn thế giới. ammado cung cấp nền tảng cho:

- các tổ chức phi lợi nhuận để thúc đẩy (các) mục tiêu của họ và thu hút quyên góp;
- các công ty để quản lý các hoạt động có trách nhiệm với xã hội của doanh nghiệp (cả nội bộ và bên ngoài); và
- các cá nhân để nghiên cứu, tham gia và hỗ trợ các mục tiêu và các tổ chức.

Việc tích hợp các hồ sơ công ty, các công cụ web rộng lớn và đa dạng và giao diện quyên góp an toàn có tên "Giving Circle" đã biến ammado thành một "cửa hàng một cửa". ammado tạo điều kiện cho các khoản đóng góp từ thiện từ mọi người trên toàn thế giới, bằng 33 loại tiền tệ sử dụng hầu như mọi phương thức thanh toán. Khả năng thực hiện quyên góp vi mô củng cố cách tiếp cận "sự quý giá của từng giọt nước" (every-drop-counts), vì người ta có thể quyên góp trực tuyến cho tổ chức lựa chọn của mình ở bất cứ đâu trên thế giới.

Trước đây, các tổ chức phi lợi nhuận ở cơ sở thường không thể sử dụng hầu hết các công cụ gây quỹ trực tuyến do nhiều hạn chế (quốc gia, tiền tệ, ngôn ngữ, phương thức thanh toán). Nền tảng này không chỉ được áp dụng cho các quốc gia ở xa nhà tài trợ hay các nền kinh tế đang phát triển mà còn cho các tổ chức ở các nước phát triển: ví dụ như Hội Chữ thập đỏ Ý (IRC). Vào thời điểm trận động đất lớn làm rung chuyển khu vực Abruzzo, IRC không được tích hợp để nhận quyên góp trên ammado. Làn sóng phản ứng từ người Ý và những người khác trên khắp thế giới muốn gửi cứu trợ ngay lập tức bị cản trở bởi một loạt những khó khăn trên trang web của IRC, từ ngôn ngữ cho đến các phương thức thanh toán được chấp nhận. Hội Chữ thập đỏ Ailen và Hội chữ thập đỏ Hoa Kỳ đã chấp nhận quyên góp thông qua ammado và truyền bá về sáng kiến của họ. Nếu IRC năng động, họ có thể đã nhận được những đóng góp khẩn cấp đầu tiên từ khắp nơi trên thế giới sau khi trận động đất xảy ra.

Ngoài khả năng quyên góp trực tuyến, ammado còn cung cấp các chứng từ và khả năng tương tác với các mạng xã hội khác như Facebook và Twitter. Các tổ chức phi lợi nhuận có thể thêm hộp "quyên góp tại đây" vào các trang Fanpage trên Facebook của họ.

Tiện ích quyên góp của ammado là một trong những tính năng mới nhất của nền tảng. Phần mềm quyên góp vi mô tiên tiến là một không gian nhỏ gọn, sống động, cùng kích thước với màn hình iPhone và có thể tích hợp vào bất kỳ trang web, blog hoặc hồ sơ mạng xã hội nào có thể chấp nhận HTML. Bằng cách nhấp vào ô "quyên góp", họ được đưa qua quy trình quyên góp ngay sau đó mà không cần rời khỏi trang web/blog.

Năm 2008, Edelman Goodpurpose đã công bố một nghiên cứu về "Tiếp thị cùng có lợi: Tại sao doanh nghiệp và thương hiệu cần có mục đích tốt", trong đó tuyên bố rằng, những phát hiện mới ... cho thấy gần 7 trong số 10 (68%) người tiêu dùng sẽ trung thành với thương hiệu trong thời kỳ suy thoái nếu thương hiệu này hỗ trợ một mục đích tốt. Một nghiên cứu tương tự đã tuyên bố rằng, 76% người tiêu dùng trên toàn cầu muốn mua hàng từ các thương hiệu quyên góp cho các mục đích xứng đáng.

Vào tháng 6 năm 2009, ammado đã được vinh dự nhận giải thưởng của Chương trình Vinh danh Thế giới Máy tính vì thành tích trong việc ứng dụng công nghệ thông tin để thúc đẩy thay đổi tích cực về kinh tế, xã hội và giáo dục.

Sources: www.ammado.com/.