



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 15.2023



TIN TỨC SỰ KIỆN

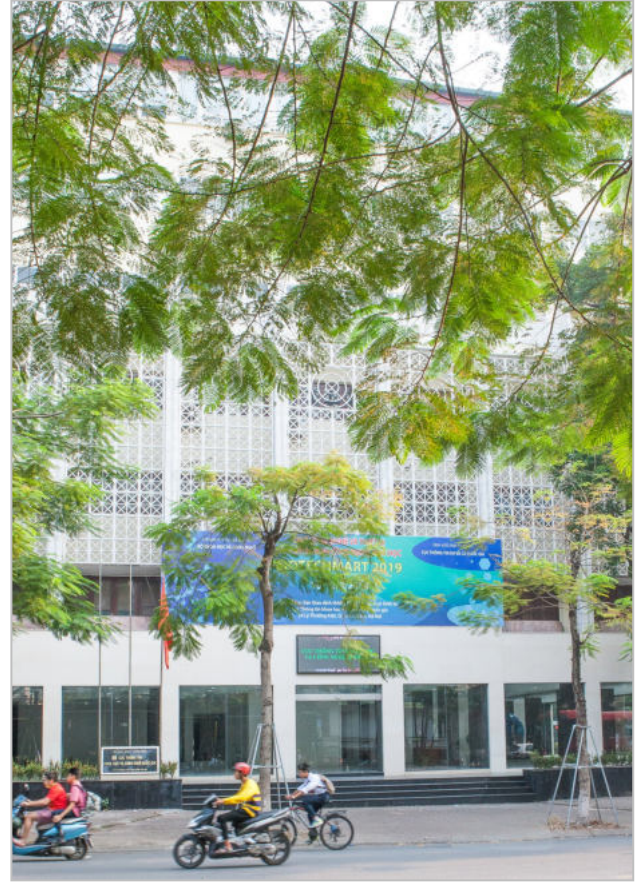
- 01 Giải pháp khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo thúc đẩy năng suất lao động quốc gia
- 02 Dự án Metaverse của sinh viên HUI nhận đầu tư gần 10 tỷ đồng
- 03 Đội sinh viên đại diện Việt Nam thi tài khởi nghiệp từ ý tưởng sáng tạo
- 04 Sắp diễn ra TECHFEST Vùng Đồng bằng sông Hồng 2023

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 SaleMall - Ước mơ chấp cánh bay xa
- 06 Những giải pháp cho lộ trình Hệ sinh thái khởi nghiệp Malaysia 2021-2030 (Bài cuối)

XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ

- 07 Alexandr Wang đã biến đội quân clickworkers thành AI Unicorn trị giá 7,3 tỉ USD như thế nào?



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

GIẢI PHÁP KHOA HỌC, CÔNG NGHỆ VÀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO THÚC ĐẨY NĂNG SUẤT LAO ĐỘNG QUỐC GIA

Ngày 26/4, tại Hà Nội, Tổng cục Tiêu chuẩn Đo lường và Chất lượng tổ chức Hội thảo “Giải pháp khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo nhằm nâng cao năng suất lao động”. Đây là một nhiệm vụ quan trọng của Bộ Khoa học và Công nghệ (KH&CN) thực hiện chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ tại Nghị quyết số 50/NQ-CP ngày 08/4/2023 tại Phiên họp Chính phủ thường kỳ tháng 3/2023 về việc khẩn trương, nghiên cứu, hoàn thiện Đề án về giải pháp khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo nhằm nâng cao năng suất lao động.

Hội thảo có sự tham dự của hơn 100 đại biểu là các chuyên gia, nhà khoa học đến từ Tổ chức Năng suất Châu Á (APO), các Bộ, ngành Trung ương, địa phương và các đơn vị liên quan. Thông qua Hội thảo, các đại biểu đã kiến nghị những giải pháp khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo nhằm nâng cao năng suất lao động trong giai đoạn tới.

Nâng cao năng suất lao động: yếu tố then chốt để thúc đẩy tăng trưởng

Phát biểu khai mạc hội thảo, Thứ trưởng Bộ KH&CN Lê Xuân Định nhấn mạnh, trong nền kinh tế thị trường hiện đại và phát triển, yếu tố quan trọng nhất quyết định sự tăng trưởng của mọi quốc gia chính là KH&CN, trong đó năng suất, chất lượng là yếu tố đảm bảo cho mọi thành công. Ngoài ra, KH&CN còn là yếu tố có thể giúp các nền kinh tế đang phát triển thoát khỏi bẫy “thu nhập trung bình”, chuyển đổi mô hình tăng trưởng kinh tế từ chiều rộng sang chiều sâu. Có thể nói, trong kinh tế thị trường, giải pháp đổi mới sáng tạo nhằm nâng cao năng suất lao động quốc gia là yếu tố then chốt để tăng trưởng và phát triển. Nếu một quốc gia, tổ chức, doanh nghiệp có giải pháp đổi mới sáng tạo nhằm nâng cao năng suất lao động tốt sẽ đưa đất nước phát triển, ngược lại nếu không có các giải pháp hoặc giải pháp không hiệu quả thì sẽ bị lạc hậu và tụt lại phía sau.

Tại hội thảo, Tổng Thư ký APO Indra Pradana

Singawinata cho rằng, cùng với sự hỗ trợ của tổ chức APO, kế hoạch tổng thể về nâng cao năng suất lao động thông qua khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo đã có nhiều tăng trưởng tuy nhiên vẫn tồn tại hạn chế. Chính vì vậy, để tăng năng suất lao động, Chính phủ Việt Nam cần đặt ra mục tiêu dài hạn, trong đó vai trò của nâng cao năng suất cần được chú trọng nhiều hơn và cần sự tham gia, phân công cụ thể giữa các bộ, ngành chủ trì thực hiện.

Phó Tổng cục trưởng phụ trách Tổng cục Tiêu chuẩn Đo lường và Chất lượng Hà Minh Hiệp đã có bài trình bày tổng quan về Dự thảo Đề án về giải pháp khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo nhằm nâng cao năng suất lao động tập trung vào các nội dung chính: sự cần thiết; thực trạng; các hoạt động thúc đẩy năng suất; một số hạn chế; kinh nghiệm quốc tế; quan điểm; mục tiêu và giải pháp; tổ chức thực hiện...

Bên cạnh đó, Dự thảo đặc biệt nhấn mạnh đến 6 mục tiêu, giải pháp nhằm tăng trưởng năng suất lao động giai đoạn 2021 - 2030 gồm: xây dựng cơ chế, chính sách thúc đẩy năng suất lao động dựa trên khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo; thúc đẩy giải pháp vĩ mô góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế nâng cao năng suất; tăng cường thúc đẩy các hoạt động nghiên cứu phát triển, ứng dụng chuyển giao công nghệ tăng năng suất lao động; phát triển hạ tầng chất lượng quốc gia để thúc đẩy nâng cao năng

ĐẠI PHÁP KHOA HỌC CÔNG NGHỆ VÀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO NHẪM NÂNG CAO NĂNG SUẤT LAO ĐỘNG

Hà Nội, ngày 25 tháng 4 năm 2023



Tổng Thư ký APO Indra Pradana Singawinata trao tặng sách cho Thứ trưởng Bộ KH&CN Lê Xuân Định.

suất lao động; đào tạo, bồi dưỡng và thúc đẩy truyền thông nâng cao nhận thức về năng suất; và đẩy mạnh hợp tác quốc tế về năng suất.

5 lý do, 4 động cơ giúp nâng cao năng suất lao động vượt bậc

Trong bài trình bày về “Kế hoạch tổng thể nâng cao năng suất Việt Nam đến 2045 - đề xuất cải cách và các khuyến nghị chính sách”, PGS.TS. Vũ Minh Khương - Chuyên gia APO, Đại học Quốc gia Singapore đã chỉ ra 4 động cơ: Engagement (Sự cộng hưởng), Enlightenment (Sự khai sáng), Engineering (Sự kiến tạo), Evolution (Sự cải tiến) và 5 lý do cấp bách giúp năng suất lao động của một quốc gia phát triển vượt bậc: năng suất lao động của Việt Nam còn thấp so với bình quân khu vực và thế giới; nhịp độ tăng năng suất lao động của Việt Nam trong 30 năm qua khá cao nhưng còn thấp so với tiềm năng và các nền kinh tế phát triển; dân số già; hiệu quả khai thác nguồn lực và cơ hội còn thấp; và mục tiêu trở thành quốc gia có thu nhập cao vào năm 2045. Bên cạnh đó, bài trình bày khuyến nghị 3

kế hoạch hành động để Việt Nam tạo bước tiến vượt bậc thúc đẩy tăng năng suất bao gồm: xây dựng chiến lược năng suất quốc gia cho giai đoạn 2023-2030, tầm nhìn 2045; thiết lập các thiết chế phối thuộc và thực hiện các sáng kiến thúc đẩy tăng năng suất; và đưa ra chương trình hành động để nâng cao năng suất của toàn xã hội và trên mọi ngành kinh tế.

Cũng tại hội thảo, các đại biểu được nghe phần giới thiệu về APO và hoạt động của APO tại Việt Nam. Theo chia sẻ của ông Arsyoni Buana - Ban Thư ký APO, trong năm nay, một số dự án như: Xây dựng kế hoạch phát triển năng lực thể chế cho các tổ chức phi lợi nhuận; Diễn đàn năng suất quốc gia; Nhiệm vụ nghiên cứu về năng suất xanh hay nghiên cứu về thực hành quản lý tốt sẽ được tiếp tục triển khai.

Trong khuôn khổ Hội thảo, Tổng Thư ký APO Indra Pradana Singawinata đã trao tặng sách “Chiến lược và Khuyến nghị nâng cao năng suất Việt Nam” cho Thứ trưởng Bộ KH&CN Lê Xuân Định./.

DỰ ÁN METARVERSE CỦA SINH VIÊN HUFI NHẬN ĐẦU TƯ GẦN 10 TỶ ĐỒNG

Dự án Hệ thống giáo dục ảo Metaverse của nhóm sinh viên Trường Đại học Công nghiệp thực phẩm TP. Hồ Chí Minh (HUFI) lọt vào Top 10 dự án xuất sắc nhất Chương trình Phát triển Dự án Khởi nghiệp Quốc gia năm 2022 đã nhận đầu tư 400.000 USD từ công ty Công nghệ Tessa (Tessa).

Trong những năm qua, phong trào khởi nghiệp luôn được lãnh đạo trường HUFI quan tâm, đầu tư có chiều sâu và chiến lược dài hạn. Sinh viên của trường được tạo điều kiện, trao cơ hội để thể hiện khát vọng cũng như chứng minh bản thân thông qua chương trình giảng dạy của trường. Ngoài ra, các chương trình khởi nghiệp do nhà trường tổ chức luôn đi kèm với sự định hướng đầu tư, bài học kinh doanh của những doanh nhân thành đạt.

Tại Chương trình Phát triển dự án khởi nghiệp quốc gia 2022, Dự án Hệ thống giáo dục ảo Metaverse (Metaverse) của nhóm sinh viên HUFI lọt vào Top 10 dự án xuất sắc nhất để tiếp tục tham gia chương trình huấn luyện chuyên sâu (coaching) và để chuẩn bị cho Top 10 tham dự cuộc thi CUP khởi nghiệp toàn cầu (EWC). Dự án nhận được nhiều quan tâm từ các doanh nghiệp, nhà đầu tư,... Cụ thể, trong hành trình huấn luyện chuyên sâu (coaching 1:1), Dự án đã được Công ty cổ phần Công nghệ Tessa (Tessa) đầu tư mua lại toàn bộ và cam kết đồng hành cùng tiếp tục phát triển.

Hệ thống giáo dục ảo Metaverse (Metaverse) là một dự án mang tính đột phá với sự kết hợp cùng Virtual Reality (VR) tham gia vào một môi trường thế giới ảo nhằm hỗ trợ học sinh, sinh viên có nơi để kết nối, học tập trực tuyến một cách sinh động, dễ dàng giao tiếp và tương tác với nhau, vừa học tập vừa giải trí hiệu quả.

Dự án cũng chú trọng trong việc xây dựng tối đa các cơ sở vật chất, các nhân vật NPC (Non-Player Character - NPC) và whitepaper, từ đó, giúp đưa ra

những trải nghiệm học tập đầy thú vị và hiệu quả, trong đó, người dùng vừa là “khách hàng” vừa là “nhà thiết kế” cho các hoạt động học tập của chính mình. Bên cạnh đó, việc ứng dụng rộng rãi Metaverse sẽ giúp các bài giảng trở nên thực tế, sinh động hơn, giúp người học tiếp thu kiến thức tốt hơn, giảm thiểu chi phí học tập, xóa bỏ sự ngăn cách vùng miền, địa lý... tạo cơ hội học tập bình đẳng cho mọi người. Với nguồn vốn mới của Tessa, dự án lên kế hoạch tập trung cho việc phát triển nền tảng, nghiên cứu cũng như phát triển các tính năng mới. Ngoài ra, dự án còn dự định đưa ra những trải nghiệm học tập độc đáo hơn tới người dùng.

Theo TS. Thái Doãn Thanh - Phó Hiệu trưởng Trường Đại học Công nghiệp thực phẩm TP. Hồ Chí Minh chia sẻ: Nhà trường sẽ đóng vai trò là cầu nối, truyền thông tích cực, cũng như sẽ tạo ra môi trường giới thiệu dự án và hỗ trợ các vấn đề pháp lý, giúp các nhà đầu tư dễ dàng tiếp cận để thực hiện đầu tư dự án. Bên cạnh đó, nhà trường tiếp tục hỗ trợ cho nhóm sinh viên thực hiện việc khởi nghiệp bằng việc đầu tư, thu hút đầu tư đủ để tạo ra sản phẩm hoàn chỉnh, cũng như thành lập doanh nghiệp khởi nghiệp.

Với những thành quả đạt được, trường đại học HUFI hy vọng nhận được nhiều hơn nữa sự đầu tư các quỹ đầu tư trong và ngoài nước cho Dự án Metaverse, đồng thời, với sự đồng hành của Tessa, Dự án sẽ ngày càng phát triển và lan toả để trở thành ứng dụng về giáo dục hàng đầu tại Việt Nam và vươn tầm thế giới./.

ĐỘI SINH VIÊN ĐẠI DIỆN VIỆT NAM THI TÀI KHỞI NGHIỆP TỪ Ý TƯỞNG SÁNG TẠO

Ngày 02/5, *Đội RMIFConquerors* đến từ Trường Đại học RMIT Việt Nam gồm: sinh viên Hồ Nguyễn Vân Anh, Lê Nguyễn Phương Vy (ngành Truyền thông Chuyên nghiệp) và Vũ Quang Vinh (ngành Marketing Kỹ thuật số) - quán quân L'Oréal Brandstorm 2023 Việt Nam - đã tham dự vòng thi quốc tế trực tuyến, cùng tranh tài với các đại diện đến từ 72 quốc gia và vùng lãnh thổ để đoạt giải thưởng khởi nghiệp uy tín.



Mô hình dự án được giải nhất cuộc thi năm nay.

Sân chơi độc đáo và phù hợp xu hướng

Sau 4 tháng tranh tài gay gắt trong cuộc thi khởi nghiệp từ ý tưởng sáng tạo của sinh viên L'Oréal Brandstorm 2023 Việt Nam, đội RMIFConquerors (Trường Đại học RMIT) đã giành chiến thắng ở vòng chung kết hôm 05/4/2023.

Với ý tưởng khởi nghiệp "Also Artist", các sinh viên Trường Đại học RMIT Việt Nam đã xuất sắc vượt qua 7 đội thi trong vòng chung kết đến từ Trường Đại học Tài chính - Marketing, Trường Đại học Ngoại thương (cơ sở TP. Hồ Chí Minh), Trường Đại học Công nghệ thông tin (Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh), Trường Đại học Ngoại thương (cơ sở Hà Nội), Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh, Trường Đại học Kinh tế quốc dân.

"Also Artist" là công nghệ giúp lưu giữ bản quyền tác phẩm của các nghệ sĩ trang điểm bằng cách chuyển đổi từng tác phẩm cụ thể thành NFT (tài sản

số không thể thay thế). Trong 4 năm L'Oréal Brandstorm được tổ chức ở Việt Nam, Trường Đại học RMIT Việt Nam có hai đội sinh viên đăng quang trong cuộc thi tại Việt Nam.

Vòng thi quốc tế L'Oréal Brandstorm 2023 được tổ chức theo hình thức trực tuyến với chủ đề tập trung vào ý tưởng sử dụng sức mạnh công nghệ để "mở khóa những quy tắc mới nhằm hướng đến cái đẹp". Những người tham gia được khuyến khích sử dụng các công cụ như công nghệ thực tại tăng cường (AR), thực tại ảo (VR), trí tuệ nhân tạo (AI) và vũ trụ ảo (metaverse) để phát triển sáng kiến của riêng mình.

Nếu giành chiến thắng, đội RMIFConquerors sẽ có cơ hội ở lại Pháp 3 tháng để thực hiện ý tưởng sáng tạo của mình dưới sự hướng dẫn của các nhà quản lý cấp cao từ Tập đoàn L'Oréal.

L'Oréal Brandstorm Việt Nam đã tạo nên một sân chơi độc đáo và phù hợp xu hướng, thu hút sự tham gia của hơn 2.200 sinh viên từ 70 trường đại học trên toàn quốc.

Kỳ vọng cho vòng thi quốc tế

Chia sẻ với phóng viên Báo Thanh Niên, đội RMIFConquerors của Trường Đại học RMIT Việt Nam kỳ vọng sáng kiến "Also Artist" của đội có thể chứng minh bản quyền tác phẩm của những nghệ sĩ trang điểm, đồng thời, NFT (Non-fungible token - tài sản không thể thay thế) của họ có thể lên sàn giao dịch và chuyển nhượng./.

SẮP DIỄN RA TECHFEST VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG HỒNG 2023

Ngày hội Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo vùng Đồng bằng sông Hồng 2023 (TECHFEST vùng Đồng bằng sông Hồng 2023) là sự kiện lớn nằm trong chuỗi hoạt động nhằm thúc đẩy phát triển khoa học, công nghệ và khởi nghiệp đổi mới sáng tạo năm 2023 tại tỉnh Nam Định do UBND tỉnh Nam Định, Bộ Khoa học và Công nghệ (KH&CN), Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) phối hợp tổ chức từ ngày 10/5 đến ngày 12/5/2023.



Với chủ đề “Thành Nam khơi nguồn sáng tạo - Đồng bằng sông Hồng kiến tạo tương lai”, ngày hội được kỳ vọng là nơi hội tụ, giới thiệu cũng như kết nối các sản phẩm khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo của tổ chức, cá nhân trong và ngoài vùng, khuyến khích hoạt động nghiên cứu phát triển và đổi mới sáng tạo.

TECHFEST Vùng Đồng bằng sông Hồng 2023 diễn ra trong 3 ngày với chuỗi các hoạt động: trưng bày trực tiếp hơn 1.000 sản phẩm khoa học công

nghệ - đổi mới sáng tạo, sản phẩm chủ lực địa phương của trên 100 tổ chức, doanh nghiệp; Diễn đàn cấp cao về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo vùng đồng bằng sông Hồng; Lễ Khai mạc TECHFEST vùng đồng bằng sông Hồng 2023; Hội nghị giao ban khoa học và công nghệ Vùng đồng bằng sông Hồng lần thứ XIII. Ngoài ra, trong khuôn khổ của sự kiện, các chủ thể trong hệ sinh thái đổi mới sáng tạo của các tỉnh sẽ tổ chức chuỗi các hoạt động liên quan đến chủ đề hỗ trợ khởi nghiệp, kết nối và phát triển công nghệ.

Việc tham gia giới thiệu, quảng bá các sản phẩm, dịch vụ khoa học công nghệ và sản phẩm chủ lực đến người tiêu dùng, nhà quản lý, nhà khoa học, cộng đồng doanh nghiệp trong vùng Đồng bằng sông Hồng sẽ góp phần thúc đẩy phát triển, mở rộng thị trường, định hướng phát triển cho các sản phẩm, dịch vụ của các doanh nghiệp thành phố trong thời gian tới./.

Lễ khai mạc TECHFEST Vùng Đồng bằng sông Hồng 2023 diễn ra vào tối ngày 11/5/2023 sẽ được tường thuật trực tiếp trên sóng của Đài Phát thanh và Truyền hình tỉnh Nam Định. Chương trình sử dụng công nghệ Hologram 3D lần đầu tiên được giới thiệu và trình diễn tại Nam Định, hứa hẹn sẽ mang đến những trải nghiệm ấn tượng cho mỗi khách mời tham dự sự kiện.
Để đăng ký tham dự chuỗi các hoạt động của sự kiện, các cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp liên hệ theo địa chỉ Email: techfestdbsh@gmail.com.
Hotline: 091.255.9392 (Mr. Khánh)./.

SALEMALL - ƯỚC MƠ CHẮP CÁNH BAY XA

Là một trong 5 dự án startup lọt vào vòng chung kết cuộc thi khởi nghiệp, SaleMall đã gây ấn tượng lớn với ban giám khảo về khả năng cung cấp giải pháp quản lý bán hàng và phần mềm cho hệ thống marketing. Sản phẩm hướng tới khách hàng là doanh nghiệp nhỏ và vừa, người bán hàng online, với các công cụ tích hợp như quản lý marketing, tự động chốt đơn, theo dõi đơn hàng, thanh toán online trên chat stream, tích điểm... Và người đứng sau những thành công này là CEO của dự án - anh Nguyễn Việt Đức.



Nguyễn Việt Đức thuyết trình dự án tại vòng chung kết cuộc thi khởi nghiệp Startup Việt 2022.

CEO với bản CV khủng

Nguyễn Việt Đức từng theo học IT và Ngoại thương, tốt nghiệp hai trường là Đại học Giao thông Vận tải và Đại học Ngoại Thương. Từ năm 2006, anh đã trải qua khá nhiều nghề, rồi mới bắt đầu tham gia khởi nghiệp về công nghệ lần đầu vào 2009 với Công ty Phần mềm Nhật Hải và lần thứ hai là vào năm 2019 với Công ty Cổ phần Salemall. Trước khi đầu tư và khởi nghiệp tại Salemall, Nguyễn Việt Đức đã làm Giám đốc kinh doanh của các công ty lớn như Tập đoàn Ringier Thụy Sĩ và Tập Đoàn Novaon Digital. Với kinh nghiệm đã phục vụ hàng ngàn khách hàng lớn nhỏ ở mảng tiếp thị kỹ thuật số (digital marketing) và kinh doanh trực tuyến, đặc biệt là tầm nhìn về sự phát triển của ngành Thương mại điện tử (TMĐT) tại Việt Nam nên khi khởi nghiệp với Salemall, anh khá tự tin.

Trải qua hơn chục doanh nghiệp từ nhà nước, tư nhân đến doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp từ

nước ngoài (FDI), trong hơn 16 năm làm việc, cũng đã 4-5 lần chung vốn với bạn bè khởi nghiệp, có lần thành công nhưng không bền, có lần thất bại ngay từ đầu nhưng anh Đức tự nhận, mỗi lần sai lầm là anh học được khá nhiều thứ nên nơi nào với anh cũng đều có kỉ niệm tốt đẹp. Đặc biệt anh ấn tượng nhất là mô hình của Ringer Việt Nam với hệ sinh thái về DSP (một hệ thống giúp người sử dụng có thể mua quảng cáo một cách tự động thông qua hình thức đấu giá thời gian thực - Demand Side Platform) và các trang classify (trang web được phân loại) như Muabannhadat.vn, elle.vn, marry.vn, marrybabe.vn, ... Đây là nơi đào tạo và dẫn dắt anh vào nghề digital marketing từ năm 2015. Theo Nguyễn Việt Đức đánh giá, đây là Tập đoàn rất có chiều sâu với hơn 130 ấn phẩm kinh doanh toàn cầu, đầu tư rất bài bản và đứng top 1, top 2 ở những mảng thị trường họ làm. Cách họ đầu tư bài bản khiến Đức cảm thấy khâm phục và học hỏi được rất nhiều thứ giá trị cho hành trình tiếp theo của mình.

Anh Đức chia sẻ, ở mỗi doanh nghiệp anh đều chọn một người tốt để học hỏi. Trong hành trình khởi nghiệp anh đã học qua rất nhiều thầy như thầy Lê Thẩm Dương từng truyền đạt kiến thức lúc anh đôi mươi, còn lúc mới vào làm về digital marketing thì có bạn Bùi Quang Tinh Tú - CMO của Ringer truyền cảm hứng về nghiên cứu digital marketing. Và bây giờ khi đã là CEO thì mình luôn học hỏi theo các CEO khác thành công hơn. Hình tượng nữa là Jack Ma - CEO và Chủ tịch Alibaba (giai đoạn trước 2020

và giai đoạn khởi nghiệp 18 năm của tập đoàn Alibaba). Có rất nhiều bài học kinh nghiệm, cảm hứng rút ra từ đó...”

Và hành trình của SaleMall

SaleMall là dự án Nguyễn Việt Đức khởi xướng vào đầu 2018 (với việc thành lập công ty iNet), cung cấp giải pháp quản lý bán hàng và phần mềm cho hệ thống marketing. Sản phẩm hướng tới khách hàng là doanh nghiệp nhỏ và vừa, người bán hàng online, với các công cụ tích hợp như quản lý marketing, tự động chốt đơn, theo dõi đơn hàng, thanh toán online trên chat stream, tích điểm.... SaleMall nằm trong hệ sinh thái của Inet Group, một Group trên 10 năm tuổi với hệ sinh thái đa dạng về Công nghệ thông tin từ Tên miền, Hosting, VAT, Website, Đào tạo trực tuyến,...

Giới thiệu kỹ hơn về dự án, anh Đức cho biết: “SaleMall là hệ thống tiếp thị liên kết (Affiliate Network) hàng đầu ở Việt Nam, là cổng kết nối các nhà cung cấp sản phẩm (Vendor), các website bán hàng online (Merchant) với hàng triệu khách hàng tiềm năng thông qua đội ngũ bán hàng (Affiliate + Sale + Shipper). SaleMall có sẵn hệ thống xử lý đơn hàng, cổng thanh toán online (Visa, Internet banking, thẻ cào, Paypal), và có kết nối tới các dịch vụ ship: Viettel, VN Post, Shipchung, GiaoHangNhanh,... Hệ thống tiếp thị liên kết SaleMall là cổng mua sắm liên kết với hơn 100 trang TMĐT và các website bán hàng online uy tín và phổ biến hiện nay như Unica, Lazada, shopee, FPT Shop, Tiki, Adayroi, ...

SaleMall có hơn 10.000 sản phẩm, hơn 200 nhà cung cấp, hơn 30,000 Affiliate. Cơ hội hợp tác phân phối kiếm tiền bằng blog, kiếm tiền với website hàng đầu tại Việt Nam. Do đó SaleMall là nền tảng tiếp thị liên kết, kênh trung gian kết nối công ty bán hàng và cung cấp dịch vụ với khách hàng. Tiếp thị liên kết còn khá mới mẻ với người Việt nhưng với thế giới đây là hình thức kiếm tiền online hiệu quả và bền vững, là nguồn thu nhập chính cho rất nhiều người.

SaleMall đã tạo nên một hệ sinh thái bao gồm nhiều phần mềm như: Fchat, Salekit.com, Salekit.io, SaleMall Academy, Checkout.vn, logistics”. Sau hơn 10 năm khởi nghiệp trong lĩnh vực marketing điện tử và kinh doanh trực tuyến, điều đã tạo nên sự tự tin, bản lĩnh và điều tâm đắc nhất với anh Đức là “Khởi nghiệp cần nghĩ lớn, làm nhỏ, học và sửa nhanh” (*Think big, Do small, Learn fast, Fail fast*).



Nguyễn Việt Đức thay mặt nhóm khởi nghiệp nhận giải thưởng “Nền tảng chuyển đổi số”.

Anh chia sẻ: “Mình học được rất nhiều bài học từ những cuốn sách hay, những đồng nghiệp, những người đi trước. Quá trình khởi nghiệp rất khó khăn, gian khổ và cô đơn. Nhưng đã nghĩ thì phải nghĩ lớn, làm nhỏ phải làm từng bước và đi cùng đó là tốc độ làm, sai thì sửa, nhưng phải nhanh không thì tụt hậu với thị trường. Cuốn sách yêu thích nhất của anh là “Quốc gia khởi nghiệp”. Lý do là nó truyền được ba tầng cảm hứng, từ cảm hứng cá nhân, động lực phát triển khi khởi nghiệp, tới cảm hứng của ông chủ khi đã thành công, có một chút thành tựu. Đặc biệt là cách vận hành, khởi nghiệp trong môi trường lớn như một quốc gia khởi nghiệp. Thực tế là tại Việt Nam đã phát động phong trào đó từ 2017 nhưng nhịp độ và tốc độ, sự truyền thông, cảm hứng của lớp doanh nhân đi trước đều đang bị chậm và tụt dần đều, ko còn máu lửa như năm 2017” - Anh Đức cho biết..

Theo anh Đức, quá trình Khởi nghiệp của mình có thể đúc kết ở 3 chữ: “LỖ”: vì vấp ngã quá nhiều lần, rồi lại học bài học từ thất bại, lại tích góp và khởi

nghiệp tiếp. “Nhanh”: Dù U40 nhưng vẫn cảm thấy học hỏi các thứ mới rất nhanh nhẹn và chịu học kiến thức mới, “update” liên tục để không thua các bạn trẻ 9X và 2K; “Nhẫn”: chữ này thì anh tự nhận chưa hẳn chính xác hoàn toàn, nhưng anh đã và đang học hỏi để trau dồi không ngừng về nhẫn nại trong kinh doanh, trong cảm xúc, trong quan hệ với khách hàng, nhân viên,...

Khi được hỏi về khó khăn hay biến cố lớn nhất trong chặng đường khởi nghiệp anh từng trải qua và cách anh đã đối mặt với nó, anh Đức cho biết: “Mình đã từng thành công, có khá nhiều tiền trước khi lập gia đình, nhưng rồi khởi nghiệp thất bại, ly hôn và bắt đầu lại từ con số âm. Nhưng may mắn đã tìm được người vợ, người bạn đồng hành trong lúc khó khăn nhất, và giờ mình đã khởi nghiệp lại lần hai, đã có gia đình hạnh phúc. Thế là đủ. Không có cách gì đặc biệt, chỉ là tạm nghỉ và bước tiếp thôi, muốn đi tới đích thì bắt buộc phải đi. Và hành trình chúng ta đang đi sẽ là hạnh phúc”.

Định hướng công việc trong thời gian sắp tới, anh cho biết: “Mình đã xây dựng Salemall, Fchat và Salekit cũng như hệ sinh thái được 3 năm. Hiện giờ Startup của mình cũng có một chút giá trị và đã được quỹ đầu tư lớn rót vốn, đồng thời việc kinh doanh đã mở rộng không chỉ ra Đông Nam Á mà còn ra cả toàn cầu. Trong những năm tới, mình sẽ cố gắng x100 giá trị và trở thành một trong những doanh nghiệp dẫn đầu (TOP Market leader) trong lĩnh vực phần mềm, hệ sinh thái về TMĐT tại Việt Nam và khu vực Đông Nam Á”. Từ kinh nghiệm của bản thân, anh cũng có lời khuyên với các bạn trẻ khởi nghiệp, đó là: “Đôi khi trong cuộc sống, sẽ có lúc vấp ngã, khó khăn, cuộc đời người đàn ông 3X tuổi trong tay không có sự nghiệp, không có tiền và không có gia đình cũng khá đáng sợ và buồn tẻ. Nhưng nếu trí vững, thì mọi sự sẽ thành công ở những lần tiếp theo. Chẳng có gì đáng sợ cả”./.

Minh Phụng
(tổng hợp)

Nền tảng tiếp thị liên kết (Affiliate Marketing)

Tiếp thị liên kết được biết đến là kênh marketing online sử dụng cộng tác viên hoặc đối tác bán chéo sản phẩm cho nhau. Người làm tiếp thị liên kết giới thiệu khách hàng cho người bán và được hưởng hoa hồng trên mỗi hành động của khách hàng. Tiếp thị liên kết đã sớm được áp dụng trong ngành TMĐT trên thế giới và dần trở thành mảnh đất màu mỡ tại Việt Nam với các tên tuổi như Amazon, Lazada, Tiki, Zalora...

Fchat.vn

Fchat là phần mềm quản lý tin nhắn và quản lý bán hàng đa kênh trên mạng xã hội, website bán hàng, ứng dụng điện thoại và các nền tảng TMĐT. Fchat hỗ trợ doanh nghiệp quản lý nhiều hạng mục như quảng cáo tiếp thị kỹ thuật số, tự động chốt đơn, theo dõi đơn hàng, thanh toán online trên chat stream và tính năng tích điểm cho khách hàng.

SaleKit.com

Là giải pháp ALL-IN-ONE cho người kinh doanh Online, giúp CEO quản lý bán hàng dễ hơn, nhàn hơn. Đặc biệt, nền tảng phù hợp với mọi quy mô từ một cửa hàng tới chuỗi cửa hàng và bán hàng đa kênh. Khi sử dụng sẽ tăng doanh số nhờ tiếp thị liên kết - Khách hàng cũ và đối tác giới thiệu khách hàng mới.

NHỮNG GIẢI PHÁP CHO LỘ TRÌNH HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP MALAYSIA 2021-2030 (BÀI CUỐI)

Năm 2021, Bộ Khoa học, Công nghệ và Đổi mới sáng tạo Malaysia (MOSTI) đã khởi động Lộ trình Hệ sinh thái Khởi nghiệp Malaysia (SUPER) 2021-2030 với 16 giải pháp và 5 động lực chính của Hệ sinh thái. Đây là bước đệm để đạt tầm nhìn Malaysia nằm trong Top 20 Hệ sinh thái Khởi nghiệp toàn cầu.

3. Đổi mới sáng tạo

Malaysia đặt mục tiêu tăng GERD/GDP lên 3,5%, tăng từ 1,04% năm 2018; số lượng bằng sáng chế đạt 10.000 vào năm 2030, tăng từ mức 1.182 của năm 2020; tăng số lượng startup lên 5.000 vào năm 2025, tăng so với ước tính năm 2020 khoảng 800 - 1.200 startup; và nằm trong Top 20 về Kết quả Tri thức & Công nghệ trong Chỉ số Đổi mới Sáng tạo Toàn cầu (GII) vào năm 2030, tăng từ vị trí thứ 38 vào năm 2020.

Một hạn chế quan trọng của Hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Malaysia là thiếu mối liên kết giữa ý tưởng và thương mại hóa. Các startup trong hệ sinh thái chưa nhận thức đầy đủ về tầm quan trọng của sở hữu trí tuệ và cách nó giúp củng cố các sáng chế của họ và củng cố niềm tin của nhà đầu tư. Vì vậy, mặc dù Malaysia hỗ trợ tốt cho các startup ở giai đoạn ý tưởng, nhưng con đường dẫn đến thương mại hóa không hoàn toàn rõ ràng và các startup thường gặp khó khăn trong việc mở rộng quy mô. Do đó, Malaysia sẽ tập trung vào thương mại hóa và xác định các lĩnh vực tăng trưởng nhanh. Một trong số đó là công nghệ sâu, nơi những tiến bộ trong lĩnh vực này sẽ mang lại cơ hội đổi mới cho các startup để thúc đẩy tăng trưởng. Đột phá công nghệ, năng lực nghiên cứu và quyền sở hữu trí tuệ là chìa khóa để các startup công nghệ sâu thành công và thúc đẩy thế hệ Kỳ Lân tiếp theo.

Những giải pháp này sẽ tạo ra một luồng kiến thức và đổi mới mở có khả năng đưa đến các giải pháp công nghệ sâu và các mô hình kinh doanh

hàng đầu. Để giải quyết vấn đề này, Malaysia tập trung vào việc thúc đẩy đổi mới công nghệ sâu để đạt được giá trị thị trường và cung cấp một lộ trình rõ ràng để thương mại hóa thông qua các chương trình nâng cao và sự tham gia của tất cả các bên liên quan trong hệ sinh thái.

Để thúc đẩy đổi mới công nghệ sâu đạt được giá trị thị trường, Malaysia đề ra các giải pháp:

(7) *Tăng cường các chương trình ươm tạo doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ sâu của các doanh nghiệp hàng đầu*, tập trung vào:

- Xác định, tạo điều kiện và cố vấn cho các startup công nghệ sâu trên toàn quốc nhằm hỗ trợ các doanh nhân có ý tưởng liên quan đến công nghệ trong giai đoạn đầu của nghiên cứu và phát triển (NC&PT) để giảm rủi ro của dự án và cung cấp kiến thức chuyên môn để chứng minh tính khả thi của ý tưởng công nghệ.

- Xây dựng và nâng cao các chương trình hiện có nhằm vào các startup công nghệ sâu. Malaysia sẽ tăng cường các chương trình hiện có như Virtual Deep Tech Bootcamp của MaGIC, nơi cung cấp cho các nhà sáng lập công nghệ cơ hội đi sâu vào việc tinh chỉnh ý tưởng của họ cho các giải pháp kinh doanh sáng tạo khả thi, nhằm tạo ra một sản phẩm khả thi tối thiểu (MVP) phù hợp để thương mại hóa.

- Tăng tốc các startup công nghệ sâu bằng cách tăng các ứng dụng thương mại ngoài NC&PT cũng như tăng bằng sáng chế về công nghệ sâu, đặc biệt là trong các lĩnh vực trọng tâm, quan trọng, bao gồm: Nông nghiệp, Giáo dục, Khoa học Đời sống và



Năng lượng.

(8) *Hỗ trợ các startup và doanh nghiệp thương mại hóa tài sản trí tuệ dựa trên nghiên cứu thông qua phương pháp tiếp cận “đảo ngược”*. Giải pháp này tập trung vào:

- Cung cấp lộ trình rõ ràng để thương mại hóa tài sản trí tuệ dựa trên nghiên cứu và tăng cường hợp tác giữa các nhà nghiên cứu, startup và doanh nghiệp. Hệ sinh thái khởi nghiệp Malaysia vẫn còn thiếu một mối liên kết giữa các sản phẩm và giải pháp để chuyển dịch từ giai đoạn nghiên cứu sang thương mại hóa và đây là lúc cách tiếp cận “đảo ngược” có thể tạo ra cơ hội. Tại đây, các nhà lãnh đạo công ty trình bày các vấn đề và nhu cầu đổi mới của họ cho các nhà nghiên cứu thay vì các nhà nghiên cứu giới thiệu công nghệ và giải pháp cho các đối tác tiềm năng. Cách tiếp cận ‘đảo ngược’ cho phép các công ty trình bày vấn đề của họ với các nhà nghiên cứu và startup, đây là một cách tiếp cận vẫn chưa được khai phá đầy đủ.

- Tận dụng các chương trình hiện có để thúc đẩy thương mại hóa như chương trình IPHatch của MDEC. Đây là một thách thức đổi mới mở trong khu

vực, nơi các chủ sở hữu bằng sáng chế như Nokia, Panasonic và Ricoh cung cấp bằng sáng chế cho các đề xuất kinh doanh đoạt giải thưởng từ các startup và doanh nhân. Bên cạnh đó, MYHackathon của Cradle Fund là một chuỗi các cuộc thi hackathon trên toàn quốc, mỗi cuộc thi được thúc đẩy bởi một chủ đề cụ thể và một tập hợp các tuyên bố vấn đề phù hợp để đưa ra nhiều giải pháp đa dạng nhất từ một sự kiện.

(9) *Tăng cường các doanh nghiệp spin-off dựa trên nghiên cứu thông qua tăng cường các chính sách tại các cơ sở giáo dục đại học* nhằm tăng số lượng đăng ký sở hữu trí tuệ thông qua:

- rà soát các chính sách hiện hành về thương mại hóa tài sản trí tuệ tại các cơ sở giáo dục đại học. Điều này sẽ cung cấp cấu trúc, khả năng dự đoán và môi trường phù hợp để biến nhiều kết quả nghiên cứu hơn thành các giải pháp kinh doanh giúp hỗ trợ một hệ sinh thái khởi nghiệp toàn diện với định hướng, chiến lược và mục tiêu rõ ràng, cho phép các trường đại học thúc đẩy nhiều hoạt động khởi nghiệp hơn thương mại hóa kết quả nghiên cứu và thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp dựa trên

nghiên cứu.

- Hợp lý hóa các chính sách thương mại hóa tài sản trí tuệ của tất cả các cơ sở giáo dục đại học. Quá trình thương mại hóa NC&PT có thể mang tính quan liêu và hạn chế các nhà nghiên cứu, những người cần phản ứng nhanh với các cơ hội hợp tác tiềm năng. Từ những phản hồi thu thập được, các chính sách thương mại hóa kết quả nghiên cứu của trường đại học được cho là nghiêm ngặt và thường rời rạc. Do đó, Kế hoạch hành động khởi nghiệp cho các tổ chức giáo dục đại học (EAP-HEI 2021-2025) sẽ là một sáng kiến quan trọng để thực hiện giải pháp này và sẽ được cải tiến liên tục.

4. Chính sách và Quy định

Malaysia đặt mục tiêu thu hút tổng cộng 5 Kỳ Lân trong nước vào năm 2025; nằm trong Top 20 về “Khởi nghiệp” trong Bảng xếp hạng Năng lực cạnh tranh thế giới IMD, tăng từ hạng 52 năm 2020; và tăng số lượng startup lên 5.000 vào năm 2025 từ mức ước tính năm 2020 khoảng 800 - 1.200 startup vào năm 2020.

Malaysia đã đi một chặng đường dài trong việc tạo ra một môi trường thuận lợi cho các doanh nghiệp phát triển và điều quan trọng là Malaysia phải duy trì năng lực cạnh tranh của mình và tiếp tục quỹ đạo đi lên này. Malaysia cần tạo ra một hệ sinh thái với các chính sách thân thiện với startup, cho phép những người tham gia hệ sinh thái thiết lập, vận hành, đầu tư và huy động vốn một cách nhanh chóng. Giải pháp cho vấn đề này là sự điều hướng các chính sách và bối cảnh pháp lý.

Các yếu tố thành công bao gồm cải thiện phản ứng của cơ quan quản lý đối với sự đổi mới và gián đoạn bằng cách tạo ra các lộ trình để thay đổi các quy định và thích ứng với môi trường sau khi thực hiện cơ chế thử nghiệm. Một kho lưu trữ trung tâm chứa mọi nội dung liên quan đến các startup với quyền truy cập bình đẳng vào thông tin và kiến thức sẽ làm tăng thêm sức hấp dẫn của hệ sinh thái. Tất

cả những người chơi trong hệ sinh thái cần phải tham gia để cung cấp sự hỗ trợ vững chắc và tận tâm nhằm định vị và xây dựng thương hiệu Malaysia như một Trung tâm khởi nghiệp toàn cầu. Để thực hiện mục tiêu này, Malaysia đưa ra các giải pháp để điều hướng các chính sách và bối cảnh pháp lý. Cụ thể, Malaysia:

(10) *Thiết lập một cổng thông tin duy nhất cho các startup với các dịch vụ hỗ trợ để điều hướng hệ sinh thái* thông qua hợp lý hóa thông tin cho các startup bằng cách tập trung vào:

- Thành lập một tổ chức hỗ trợ từ đầu đến cuối để tạo thuận lợi cho quá trình khởi nghiệp ở Malaysia. Cradle Fund với vai trò là đầu mối quản lý sự phát triển của các startup trong hệ sinh thái sẽ là đầu mối liên hệ duy nhất để các doanh nghiệp nhận được tư vấn về định hướng hệ sinh thái khởi nghiệp tại Malaysia, kết hợp các nguồn lực của các mạng lưới thông tin rời rạc. Điều này cho phép tích hợp thông tin giữa các bộ và cơ quan liên quan đến khởi nghiệp, giảm bớt các quy trình và dịch vụ hiện không có trong hệ sinh thái và được hướng dẫn bởi các chương trình hỗ trợ công nghệ.

- Thu thập dữ liệu và sử dụng khung giám sát và đánh giá cho hệ sinh thái để đưa ra quyết định sáng suốt và thúc đẩy sự linh hoạt liên tục. Nhìn chung, dữ liệu hiện có về các startup vẫn còn bị phân mảnh do đó, tổ chức đầu mối cũng sẽ chịu trách nhiệm thu thập và đối chiếu dữ liệu về số lượng startup (bao gồm số lượng startup mới mỗi năm, thuộc loại nào, ứng dụng công nghệ nào, tỷ lệ phần trăm, tỷ lệ khởi nghiệp từ DNVVN và tỷ lệ tồn tại của startup sau 5 năm); cũng như dữ liệu về nhóm các nhà sáng lập và tài năng, chẳng hạn như số lượng sinh viên tốt nghiệp ngành STEM, tỷ lệ người sáng lập startup từ những người tốt nghiệp ngành STEM, v.v..

- Tăng cường hợp tác liên mạch giữa các nền tảng hiện có và các cơ quan hỗ trợ. Malaysia thúc đẩy sự hợp tác sâu sắc hơn giữa các nền tảng và



sáng kiến hiện có. Ví dụ: Nền tảng hỗ trợ khởi nghiệp của MaGIC là một nền tảng đầu cuối, nơi người dùng có thể chọn tham gia học tập có hướng dẫn thông qua lộ trình học tập được trò chơi hóa để bắt đầu hành trình khởi nghiệp của họ, trong khi Chương trình Trung tâm khởi nghiệp của tôi (MSH) là một chương trình hạ cánh an toàn dành cho các startup sáng tạo toàn cầu từ khắp nơi trên thế giới để thành lập một trung tâm kinh doanh tại Malaysia. Ngoài ra còn có Chương trình GAIN của MDEC, được thành lập để thúc đẩy các công ty công nghệ tiềm năng cao có trụ sở chính tại Malaysia vươn ra toàn cầu.

(11) Tăng cường lộ trình quy định thân thiện cho các startup thông qua cơ chế thử nghiệm Đổi mới sáng tạo và Công nghệ quốc gia (NTIS). Mặc dù NTIS đã đạt được thành công ban đầu, nhưng việc tăng cường lộ trình này nhằm:

- Nâng cao và củng cố sáng kiến NTIS:

Sáng kiến NTIS cho phép các startup hoạt động trong môi trường trực tiếp, nơi họ có thể thử nghiệm các sáng chế, giải pháp và sản phẩm của mình dưới các thông số quy định. NTIS cũng cung cấp sự hỗ

trợ để tạo thuận lợi cho việc thu hút sự tham gia của các cơ quan quản lý, cơ quan và Bộ của chính phủ. Tuy nhiên, các lộ trình để được phê duyệt theo quy định vẫn cần được cải thiện cho phép các startup mở rộng quy mô. Ví dụ: các cơ quan quản lý ở cấp tiểu bang cũng cần công nhận NTIS để những người đăng ký hoạt động được ở tất cả các tiểu bang.

- Đảm bảo tính liên tục cho các startup đã 'tốt nghiệp' NTIS:

Việc tạo lộ trình dẫn đến những thay đổi quy định lâu dài sau thời gian tham gia cơ chế thử nghiệm là cần thiết để đảm bảo sự phát triển liên tục và không bị cản trở cho những người tham gia.

(12) Nỗ lực có mục tiêu và phối hợp để xây dựng thương hiệu Malaysia như một Trung tâm khởi nghiệp toàn cầu. Các bộ, cơ quan đầu tư xuyên biên giới, cộng đồng khởi nghiệp và nhà đầu tư quốc tế tại Malaysia sẽ hợp tác để tạo ra một "thương hiệu" thành công cho hệ sinh thái, giới thiệu các chương trình và sáng kiến của hệ sinh thái trên cả nền tảng địa phương và quốc tế. Điều này sẽ được nhắm mục tiêu và phối hợp để định vị Malaysia là lựa chọn đầu tiên trong việc bắt đầu, phát triển và tìm kiếm lối

thoát cho các startup. Bên cạnh đó, giải pháp này cũng nhằm củng cố và nâng cao các sáng kiến 'xây dựng thương hiệu' đang diễn ra để có thông điệp rõ ràng và hợp lý hơn. Sự chú ý chặt chẽ hơn sẽ được dành cho việc tăng cường các sáng kiến hiện có và nhân rộng thành công của chúng. Một số sáng kiến hiện có bao gồm Hội nghị E-Nation hàng năm của MaGIC về các khả năng trong tương lai xung quanh công nghệ và đổi mới hay Dự án Heart of Digital ASEAN của MDEC để định vị Malaysia là trung tâm của ASEAN cho nền kinh tế kỹ thuật số.

5. Môi trường thị trường

Malaysia đặt mục tiêu thu hút tổng cộng 5 Kỳ Lân trong nước vào năm 2025; nằm trong Top 20 về Hiệu quả Tri thức & Công nghệ trong Chỉ số Đổi mới Sáng tạo Toàn cầu (GII) vào năm 2030, tăng từ vị trí thứ 38 vào năm 2020; tăng số lượng startup lên 5.000 vào năm 2025, so với mức năm 2020 từ 800 - 1.200 startup; đồng thời, số lượng bằng sáng chế đạt 10.000 vào năm 2030, tăng từ mức 1.182 của năm 2020.

Một trong những đặc điểm xác định của một startup là khả năng mở rộng quy mô nhanh chóng. Mặc dù Malaysia là nơi sinh sống của 32 triệu người, nhưng chỉ riêng thị trường nội địa của Malaysia là không đủ để các startup thực sự đạt được quy mô hoặc đạt đến trạng thái Kỳ Lân. Đây là lý do tại sao các startup trong nước cần phải có tư duy toàn cầu, có khả năng thâm nhập và mở rộng ra thị trường nước ngoài ngay từ đầu. Mục tiêu của Malaysia là tạo ra một hệ sinh thái địa phương được kết nối toàn cầu, được hỗ trợ bởi các tập đoàn, tổ chức thúc đẩy kinh doanh và vườn ươm do tư nhân lãnh đạo.

Để giải quyết vấn đề này, Malaysia cần tập trung vào việc tạo ra các cơ hội cho phép các hình thức kết nối rộng hơn. Điều này có thể đạt được bằng cách phát triển một mạng lưới quốc tế gồm các liên minh đổi mới và tận dụng các công cụ tăng tốc

thương mại hóa công nghệ (TCA) để giúp các startup phát triển và mở rộng quy mô ra thị trường nước ngoài. Chiến lược tổng thể cho giải pháp này nhằm mở ra cơ hội cho sự kết nối địa phương, khu vực và toàn cầu lớn hơn, bao gồm:

(13) *Thiết lập chương trình mở rộng quy mô MY-Uncorn do các chương trình thúc đẩy kinh doanh khu vực tư nhân thúc đẩy.* Giải pháp này sẽ tập trung vào:

- Tạo ra Kỳ Lân thông qua hỗ trợ có mục tiêu. Malaysia sẽ thiết lập một chương trình mở rộng quy mô MY-Uncorn để hỗ trợ các startup trong giai đoạn từ giữa đến cuối của họ bằng cách quảng bá, xây dựng thương hiệu, đưa tin trên phương tiện truyền thông và hợp tác với các tập đoàn tư nhân lớn để tiếp cận mạng lưới và khách hàng. Chương trình này cũng sẽ giúp các startup tiếp cận với các cố vấn (có chuyên môn về kỹ thuật, kinh doanh, pháp lý hoặc tiếp thị), giúp họ kết nối với các nhà đầu tư trên toàn cầu và khu vực, đồng thời hỗ trợ họ mở rộng thị trường.

- Nhân rộng sự thành công của các chương trình mở rộng quy mô hiện có. Malaysia sẽ làm việc để nhân rộng thành công của các chương trình mở rộng quy mô hiện có, chẳng hạn như Chương trình Thúc đẩy kinh doanh toàn cầu (GAP) của MaGIC. Những người tham gia GAP được chuyển từ chương trình thúc đẩy kinh doanh của tư nhân sang các buổi huấn luyện tùy chỉnh với các tập đoàn lâu đời. ScaleUp Malaysia là một chương trình tăng tốc khác tập trung vào việc trợ giúp các startup được gọi là 'Pegasus', là những công ty có danh mục đầu tư tăng trưởng cao, có lộ trình sinh lời rõ ràng và đang tìm cách mở rộng thị trường trong khu vực.

(14) *Thiết lập một chương trình mua sắm khởi nghiệp.* Giải pháp này sẽ:

- Phát triển mô hình mua sắm chính phủ thân thiện với khởi nghiệp. Một mô hình mua sắm của chính phủ thân thiện hơn với các startup, giống như



chương trình Perolehan Impak Sosial Kerajaan (PPISK) thí điểm mua sắm từ các doanh nghiệp xã hội, sẽ không chỉ mang lại lợi ích cho các startup mà còn cho chính phủ. Giải pháp này sẽ mang đến cơ hội thúc đẩy sự đổi mới, sự khéo léo và năng suất trong các dịch vụ công, với sự hỗ trợ của các nhà sáng lập công nghệ. Các startup sẽ có thể đề xuất các giải pháp đổi mới và giải quyết vấn đề với tốc độ nhanh hơn nhiều so với các doanh nghiệp truyền thống và thậm chí có thể hợp tác phát triển các giải pháp để tăng hiệu quả của các sản phẩm và dịch vụ của chính phủ, đảm bảo chính phủ luôn dẫn đầu về đổi mới và hiệu quả.

(15) Hình thành một chương trình liên minh toàn cầu để thúc đẩy quan hệ đối tác và hợp tác

Chương trình liên minh toàn cầu, được hình thành thông qua giải pháp này sẽ tạo điều kiện hợp tác xuyên biên giới, kết nối và tiếp cận thị trường cho các startup và những người tham gia hệ sinh thái khác.

Các startup địa phương thật sự có nhu cầu tiếp xúc và tiếp cận nhiều hơn với thị trường khu vực và

toàn cầu. Malaysia cần học hỏi từ những thực tiễn tốt nhất ở các quốc gia tiên tiến để có cơ hội kết nối và hình thành liên minh với các hệ sinh thái có hiệu suất và tăng trưởng cao khác. Điều này sẽ mở ra cơ hội thâm nhập thị trường liên quốc gia cùng có lợi. Một liên minh như vậy cũng sẽ củng cố hệ sinh thái khởi nghiệp của Malaysia và kết nối với các trung tâm đổi mới khác trên thế giới.

(16) Tận dụng công cụ tăng tốc thương mại hóa công nghệ (TCA) như một trung tâm đổi mới để phục vụ những người chơi trong hệ sinh thái khởi nghiệp, tạo nên một hệ sinh thái được kết nối, thúc đẩy sự đổi mới cho thị trường và cung cấp các cơ sở tích hợp hiện đại nhất. TCA sẽ là một nền tảng để tạo điều kiện thuận lợi và đẩy nhanh quá trình thương mại hóa các sản phẩm và dịch vụ NC&PT. Thương mại hóa NC&PT sẽ được tăng tốc với giải pháp tích cực và sự tham gia của giới hàn lâm, ngành công nghiệp, chính phủ và xã hội./.

Nguyễn Lê Hằng

*Theo Malaysia startup ecosystem roadmap
2021-2030)*



ALEXANDR WANG ĐÃ BIẾN ĐỘI QUÂN CLICKWORKERS THÀNH AI UNICORN TRỊ GIÁ 7,3 TỶ USD NHƯ THẾ NÀO

Alexandr Wang nhanh chóng trở thành tỷ phú tự thân trẻ nhất thế giới ở tuổi 24 bằng cách cung cấp cho các công ty trí tuệ nhân tạo (AI) một thứ mà tất cả họ cần: con người. Giờ đây, công ty khởi nghiệp Scale AI trị giá 7,3 tỷ USD của cậu đã sẵn sàng kiếm tiền từ sự bùng nổ AI lớn nhất từ trước đến nay.

Năm 2018, trong một chuyến về thăm quê, Alexandr Wang có cơ hội tham dự các buổi thuyết trình ấn tượng về AI của những kỹ sư sáng giá nhất Trung Quốc. Cậu rất ngạc nhiên khi các nhà nghiên cứu luôn né tránh bất kỳ vấn đề nào liên quan tới cách sử dụng AI. Wang, có cha mẹ là người Trung Quốc nhập cư và là nhà vật lý hạt nhân tại Phòng thí nghiệm Quốc gia Los Alamos, nơi những quả bom nguyên tử đầu tiên được thiết kế, đã cảm thấy vô cùng bất an.

Thoạt nhìn, Wang, 26 tuổi, trông lém lỉnh như một cậu sinh viên mới tốt nghiệp đại học. Nhưng

điều đó không quan trọng ở Thung lũng Silicon và DC, nơi cậu là một người trẻ đầy tài năng. Tài năng của cậu bắt đầu bộc lộ qua vụ cược vào năm 2016 của cậu nhằm “gắn nhãn” cho khối lượng dữ liệu khổng lồ cần để cung cấp năng lực cho AI, chủ yếu dành cho ô tô tự hành. Cần đào tạo AI để biết sự khác biệt người đi bộ với các đối tượng khác. Cậu đã nhắm tới thị trường này và hướng Scale vào lĩnh vực AI generative (AI sáng tạo). Đó là một động thái đi trước khôn ngoan đã giúp cậu thu hút được một danh sách khách hàng bao gồm những tên tuổi lớn nhất trong lĩnh vực AI và cả chính phủ Mỹ.

Cậu cho biết: “Chúng tôi là những phu đào vàng trong cơn sốt AI”. AI đã nhanh chóng trở thành một ngành kinh doanh béo bở cho Scale, công ty cho biết đã thu về 250 triệu USD doanh thu vào năm ngoái, vào thời điểm mà nhiều công ty khởi nghiệp AI vẫn chưa kiếm được xu nào. Công nghệ của họ được chính phủ Mỹ sử dụng để phân tích hình ảnh vệ tinh ở Ukraine và bởi OpenAI để tạo ra ChatGPT, con bot làm rung chuyển thế giới với khả năng trả lời những câu đố và viết thơ. Bret Taylor, cựu đồng giám đốc điều hành của gã khổng lồ phần mềm điện toán đám mây, Salesforce, ví sự trỗi dậy của Scale giống như sự trỗi dậy của cặp đôi điện toán đám mây Snowflake và Datadog. Jeff Wilke, cựu Giám đốc người tiêu dùng của Amazon, một trong những cổ vấn đáng tin cậy nhất của Wang, thậm chí còn có quan điểm nhiệt tình hơn: “Scale có thể trở thành Dịch vụ web của Amazon về AI”.

Các nhà đầu tư định giá Scale đạt 7,3 tỷ USD vào năm 2021, biến Wang trở thành tỷ phú insta mới nhất ở Thung lũng Silicon. Nhưng tài sản của cậu không chỉ được xây dựng hoàn toàn ở thung lũng Silicon, mà nó còn được xây dựng với một lực lượng lao động thuê ngoài khổng lồ thực hiện một nhiệm vụ thô sơ rất quan trọng đối với AI: dán nhãn dữ liệu được sử dụng để huấn luyện nó. Những nhân công này - khoảng 240.000 người trong số họ ở các quốc gia như Kenya, Philippines và Venezuela - làm việc cho Remotasks, một công ty con mà Scale không nhắc đến trong các tài liệu tiếp thị công khai. Nói cách khác, nếu một ngày nào đó AI giải phóng con người khỏi những công việc nhàm chán tại nơi làm việc, thì có lẽ nó đã làm được điều này bằng cách sử dụng vô số công nhân ở Nam bán cầu, nhiều người trong số họ được trả chưa đến 1 USD một giờ. Nói về các nhân viên Remotasks, Wang cho rằng, họ rất quan trọng đối với quá trình xây dựng các hệ thống AI mạnh”. Tuy nhiên, những người lao động này cũng trở thành mối quan ngại về

mặt đạo đức, với những lo lắng về điều kiện làm việc không đạt tiêu chuẩn và mức lương thấp. Trong khi đó, các đối thủ cạnh tranh coi Scale là hang ổ của những kẻ bị sa thải và giảm giá trị trên thị trường thứ cấp trong năm qua, việc này đã tước đi vị thế tỷ phú của Wang. (Những thị trường đó hiện định giá 15% cổ phần của cậu ở mức 630 triệu USD. Scale phản bác cho rằng nó đáng giá gần 890 triệu USD). Manu Sharma, đồng sáng lập của Labelbox, công ty khởi nghiệp đối thủ, cho rằng: “Scale tự tiếp thị mình là công ty công nghệ. Nhưng đối với chúng tôi, họ chẳng khác gì bất kỳ công ty thuê ngoài quy trình kinh doanh nào”. Những công ty công nghệ mới nổi cho rằng họ có thể thực hiện những công việc của Scale tốt hơn, còn những công ty thuê ngoài truyền thống nghĩ rằng họ có thể thực hiện công việc của Scale với chi phí rẻ hơn.

Wang phản đối, cho rằng Scale đã nghiên cứu lĩnh vực này lâu hơn và đã xây dựng được nhiều công nghệ hơn bất kỳ công ty nào khác. Cậu đang cố gắng học theo cách quản lý toàn bộ chuỗi của Amazon, từ kho hàng đến vận chuyển. Đối với Scale, điều này có nghĩa là cả máy móc - ngày càng tự động hóa dữ liệu hoạt động và đội quân nhân lực ngày càng đông đảo hơn.

Trước khi học đại học, Wang chuyển đến Bay Area để làm việc cho startup Internet Quora, nơi CEO Adam D'Angelo đã cho cậu lời khuyên quan trọng: “Bốn năm đại học thì quá thừa mà hai năm đại học lại hơi thiếu”. Cuối cùng, Wang chỉ dành một năm theo học MIT trước khi chuyển sang Y Combinator. Tại đây, cậu hợp tác với Lucy Guo, cựu thực tập sinh của Quora, cũng là sinh viên bỏ học khác, để khởi nghiệp với Scale vào năm 2016.

Scale là cửa hàng “một điểm đến” (one-stop) cung cấp sức lao động của con người thực hiện các nhiệm vụ mà thuật toán không thể thực hiện được. Đối tác Accel, Dan Levine, đã sớm nhìn ra tiềm năng của nó và đề nghị khoản đầu tư ban đầu trị giá 4,5



Hai nhà đồng sáng lập Scale - Lucy Guo và Alexandr Wang.

triệu USD vào tháng 7 năm 2016. Trong vài tháng, Wang và Guo nhận ra rằng Scale là giải pháp khả thi cho vấn đề đang gây khó chịu cho các công ty ô tô tự hành về khía cạnh AI: những công ty này có hàng triệu dặm cảnh quay lái xe trên đường để đào tạo phương tiện tự hành AI của mình nhưng lại gần như không có đủ người để đánh giá và gắn nhãn cho nó. Scale có thể đáp ứng nhu cầu này. Năm 2018, Wang và Guo được ghi tên trong danh sách 30 gương mặt Under 30 của Forbes trong lĩnh vực công nghệ doanh nghiệp. Sau đó, Guo rời công ty “do sự khác biệt về tầm nhìn sản phẩm và lộ trình”.

Nhà đầu tư Mike Volpi lần đầu tiên nghe thấy tên của Scale trong cuộc họp hội đồng quản trị của công ty khởi nghiệp xe tự hành (AV) Aurora năm 2018. Ông hiểu rằng dịch vụ dán nhãn dữ liệu của Scale trở nên rất quan trọng đối với Aurora, giống như đối với Uber và Cruise, công ty con về xe tự hành của General Motors. Volpi đã thuyết phục công ty của mình, Index Ventures, đổ khoản đầu tư trị giá 18 triệu USD vào Scale vào tháng 8 năm đó, khi doanh thu của startup này vẫn còn thấp ở mức 3 triệu USD.

Hiện giờ, danh sách khách hàng của Scale bao

gồm các nhà sản xuất ô tô quốc tế lớn như Toyota và Honda, cũng như những gã khổng lồ ở Silicon Valley như Waymo, công ty con xe tự hành của Google. *Một nguồn tin cho biết, chỉ riêng một thương vụ với đơn vị xe tự hành bí mật của Apple đã mang lại hơn 10 triệu USD, đưa doanh thu hàng năm trên đà vượt qua 40 triệu USD.* Khi Quỹ Người sáng lập của Peter Thiel thực hiện khoản đầu tư 100 triệu USD để biến Scale thành startup Kỳ Lân ở Silicon Valley vào tháng 8 năm 2019, nó đã khởi động một đợt gây quỹ kéo dài 20 tháng, trị giá 580 triệu USD, vòng cuối cùng định giá công ty ở mức 7 tỷ USD. Wang, khi đó 24 tuổi, chỉ mất 5 năm để trở thành tỷ phú tự thân trẻ nhất thế giới.

Gần đây, Scale đã ký kết quan hệ đối tác chiến lược với công ty tư vấn khổng lồ Accenture, công ty này có kế hoạch sử dụng các dịch vụ của mình để giúp hàng trăm công ty xây dựng các mô hình và ứng dụng AI tùy chỉnh. Với gần một phần tư triệu nhân công dán nhãn, Remotasks vẫn còn nhiều tiềm năng để phát triển./.

Phương Anh

(Theo Forbes, The AI 50 2023)