

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



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 26.2023



TIN TỨC SỰ KIỆN

01

Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ đề xuất xây dựng Trung tâm Khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo Vùng Đồng bằng Sông Hồng

02

Hack4Future biến ý tưởng khởi nghiệp thành hiện thực

03

Hỗ trợ 100 dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của sinh viên

04

Khởi nghiệp Fintech và ứng dụng ở vùng nông thôn: tiềm năng lớn, cần ý tưởng khác biệt

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

05

Start Global: bản đồ số cho mọi không gian

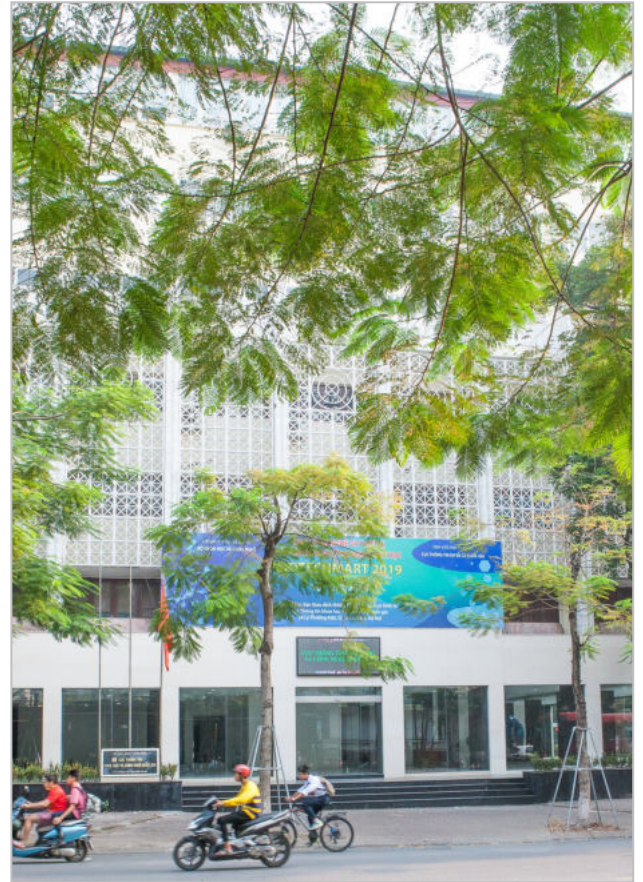
06

Các chương trình hỗ trợ phát triển Kỳ Lân ở Ấn Độ: môi trường, cơ hội và thách thức (Phần cuối)

XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ

07

Ba mô hình kinh doanh thành công mới



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718



Hội nghị Hội đồng Điều phối vùng đồng bằng Sông Hồng.

BỘ TRƯỞNG BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ ĐỀ XUẤT XÂY DỰNG TRUNG TÂM KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG HỒNG

Việc xây dựng trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo vùng Đồng bằng sông Hồng có thể tạo đột phá cho tiềm lực Khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo của vùng. Trung tâm này nhất thiết phải có sự kết nối với các trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia, nhất là Trung tâm Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đặt tại Khu Công nghệ cao Hòa Lạc.

Đề xuất được Bộ trưởng Huỳnh Thành Đạt nêu tại hội nghị Hội đồng điều phối vùng đồng bằng sông Hồng lần thứ nhất tổ chức sáng ngày 20/7. Hội nghị do Thủ tướng Phạm Minh Chính chủ trì.

Tiềm lực KH&CN và đổi mới sáng tạo đứng đầu cả nước

Theo Bộ trưởng Huỳnh Thành đạt, vùng Đồng bằng Sông Hồng (ĐBSH) có tiềm lực khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo đứng đầu cả nước với số

tổ chức nghiên cứu và phát triển của vùng chiếm trên 50% của quốc gia. Tại đây, có trên 150 cơ sở giáo dục trình độ đại học; 14/17 phòng thí nghiệm trọng điểm quốc gia hơn 500 tổ chức KH&CN công lập và ngoài công lập, sàn giao dịch công nghệ thiết bị. Đầu tư ngân sách cho hoạt động khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo giai đoạn 2016-2020 chiếm gần 30% toàn quốc. Đây cũng là địa bàn hoạt động của nhiều tập đoàn kinh tế lớn với các dự án

công nghệ cao trong lĩnh vực công nghiệp và nông nghiệp. Các khu công nghệ cao, khu nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao đóng vai trò đầu tàu, mở đường cho việc đưa nhanh tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất.



Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Huỳnh Thành Đạt trình bày tham luận tại Hội nghị.

Trong giai đoạn vừa qua, hoạt động khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo đã có nhiều đóng góp tích cực trong phát triển kinh tế-xã hội cũng như bảo đảm quốc phòng an ninh của vùng. Các khu công nghệ cao, khu nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao đóng vai trò đầu tàu, mở đường cho việc đưa nhanh tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất. Bên cạnh đó, các hoạt động quản lý nhà nước về lĩnh vực KH&CN ngày càng được củng cố, tăng cường, từng bước đáp ứng được yêu cầu thực tiễn.

Tuy nhiên, kết quả hoạt động khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo trong thời gian qua chưa xứng với tiềm năng, lợi thế của vùng. Vì vậy, việc thành lập Trung tâm khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo "có khả năng tạo đột phá cho tiềm lực khoa học công nghệ của vùng".

Xây dựng và phát triển các khu, trung tâm khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo

Để vùng ĐBSH có thể trở thành trung tâm khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo hàng đầu của cả nước, Bộ Khoa học và Công nghệ đề xuất nhiều

giải pháp, trong đó, giải pháp về lập và tổ chức thực hiện quy hoạch về cơ sở nghiên cứu khoa học trong vùng được coi giải pháp có tính căn cơ, dài hạn.

Bộ trưởng lý giải, hiện nay, số lượng các cơ sở nghiên cứu trong Vùng tuy nhiều (thuộc nhóm cao nhất nước), nhưng chưa hình thành được mạng lưới các tổ chức khoa học và công nghệ mạnh. Bên cạnh đó, năng lực thương mại hóa kết quả nghiên cứu còn hạn chế; số lượng sáng chế, giải pháp hữu ích chưa nhiều; chưa thu hút, đào tạo được nhân lực chất lượng cao.

Thời gian tới, cần xây dựng và phát triển các khu, trung tâm khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo, trí tuệ nhân tạo tại Hà Nội, Hải Phòng, Hà Nam..., trong đó, Hà Nội trở thành trung tâm đổi mới sáng tạo, nghiên cứu, phát triển, chuyển giao công nghệ với hạt nhân là Khu Công nghệ cao Hoà Lạc, các viện nghiên cứu, trường đại học; Hải Phòng trở thành trung tâm quốc tế về đào tạo, nghiên cứu, ứng dụng khoa học công nghệ về biển...

"Đây là các định hướng Bộ Khoa học và Công nghệ đã đưa vào dự thảo Quy hoạch mạng lưới các tổ chức KH&CN công lập đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045, đang trình Thủ tướng Chính phủ xem xét, quyết định", Bộ trưởng Huỳnh Thành Đạt cho biết.

Đối với giải pháp về đầu tư phát triển, cần tập trung việc phát triển các khu công nghệ cao và các khu nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao.

Tạo không gian cho nghiên cứu cơ bản

Cũng theo Bộ trưởng Huỳnh Thành Đạt, để trở thành trung tâm khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo, vùng ĐBSH cũng cần khai thác lợi thế về tiềm lực khoa học và công nghệ của vùng để đẩy mạnh các hoạt động nghiên cứu cơ bản, nhất là các nghiên cứu cơ bản định hướng ứng dụng để tiến tới sáng tạo, tự chủ và cạnh tranh về công nghệ ở những lĩnh vực then chốt.

Bộ Khoa học và Công nghệ đề nghị các tỉnh trong vùng quan tâm, tạo không gian cho nghiên cứu cứu cơ bản thông qua việc tài trợ cho các nhiệm vụ nghiên cứu cứu cơ bản, do đây là loại hình nghiên cứu không thể có ứng dụng và lợi ích thương mại trong ngắn hạn, nhưng rất quan trọng trong việc nâng cao tiềm lực quốc gia và đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao.

Các địa phương trong vùng cũng cần quan tâm, đặt hàng thực hiện các nhiệm vụ nghiên cứu, ứng dụng khoa học và công nghệ phục vụ bảo tồn và phát huy giá trị di sản thiên nhiên thế giới, các di tích lịch sử-văn hóa và danh lam thắng cảnh, di sản văn hóa vật thể, phi vật thể, các khu văn hóa tín ngưỡng lớn, di sản văn hóa, tín ngưỡng đặc trưng của vùng.

Bộ trưởng Huỳnh Thành Đạt cũng cho biết, trong 6 tháng cuối năm 2023, Bộ Khoa học và Công nghệ sẽ tập trung hoàn thiện và trình Chính phủ ban hành nghị định về khu công nghệ cao, trong đó có các nội dung về thu hút vốn xã hội phát triển các khu công nghệ cao. Nghị định này cũng quy định về việc phát triển các khu nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao. Bộ cũng đang tập trung hoàn thiện Quy hoạch mạng lưới các tổ chức khoa học và công nghệ công lập giai đoạn đến năm 2030, tầm nhìn tới năm 2050.

Bộ đề nghị Hội đồng điều phối vùng ĐBSH xem xét việc xây dựng đề án thành lập trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo vùng ĐBSH. Đây là giải pháp đã được nêu tại Nghị quyết 14/NQ-CP ngày 8/2/2023 của Chính phủ thực hiện Nghị quyết 30-NQ/TW của Bộ Chính trị về phát triển kinh tế-xã hội và bảo đảm quốc phòng, an ninh vùng ĐBSH đến

năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045.

"Đây là điểm mới, có khả năng tạo đột phá cho tiềm lực khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo của vùng. Hiện nay, Bộ Khoa học và Công nghệ đang phối hợp với các bộ, ngành liên quan tập trung xây dựng 3 trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia tại 3 vùng (Bắc, Trung, Nam) theo chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ", Bộ trưởng Huỳnh Thành Đạt cho hay.



Nhà máy số 3 của Công ty cổ phần Kỹ thuật công nghiệp Á Châu tại Khu công nghệ cao Hòa Lạc.

Tại miền Bắc, Trung tâm Đổi mới sáng tạo quốc gia trực thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư (NIC) đặt tại Hòa Lạc đã cơ bản hoàn thành và có nhiều chính sách nổi trội nhằm khuyến khích hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và có năng lực kết nối chặt chẽ với hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của khu vực và thế giới. Do đó, việc xây dựng và hình thành trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo vùng ĐBSH nhất thiết phải có sự kết nối với các trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia, nhất là Trung tâm Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đặt tại Khu Công nghệ cao Hòa Lạc./.

Hiện nay, đã có 5 tỉnh trong vùng ĐBSH có sàn giao dịch thiết bị và công nghệ, đó là Hải Phòng, Nam Định, Ninh Bình, Thái Bình, Quảng Ninh. 5 sàn này đã kết nối với nhau vào tháng 6/2019.

Ngoài ra, Hà Nội sẽ khai trương sàn giao dịch thiết bị và công nghệ vào quý III/2023. Và có một sàn giao dịch thiết bị và công nghệ quốc gia do Bộ Khoa học và Công nghệ (Cục Thông tin Khoa học và Công nghệ quốc gia) vận hành ở Hà Nội.

HACK4FUTURE BIẾN Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP THÀNH HIỆN THỰC

Sáng 20/7, chương trình 'Hack4Future & Chuỗi Hackathon 2023' với chuỗi sự kiện về công nghệ và đổi mới sáng tạo dành cho giới trẻ Việt Nam đã chính thức được phát động tại Hà Nội.



Chương trình "Hack4Future & Chuỗi Hackathon 2023" do Thành Đoàn - Hội Sinh viên Việt Nam TP.Hà Nội tổ chức nhằm mục đích tạo ra sân chơi quốc tế cho giới trẻ Việt Nam, đồng thời, mở ra các cơ hội học hỏi, thử thách, hội nhập và cống hiến cho nước nhà và hệ sinh thái đổi mới sáng tạo quốc gia.

Bên cạnh đó, chương trình cũng thúc đẩy các bạn sinh viên tạo ra những sáng kiến giá trị và giải pháp công nghệ mang tính ứng dụng cao, có tiềm năng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; tìm kiếm, ươm mầm, hỗ trợ và phát triển nguồn nhân lực công nghệ chất lượng cao để phát triển đất nước.

'Hack4Future & Chuỗi Hackathon 2023' được tổ chức với 3 nội dung: cuộc thi công nghệ Hackathon, Demo Day 2023 - Cuộc thi khởi nghiệp dành cho sinh viên và Chuỗi hội thảo chuyên đề "Coding as a language", trong đó:

Chương trình "Hack4Future & Chuỗi Hackathon 2023" dự kiến thu hút hơn 15.000 thí sinh tham gia và hơn 200 khách mời đại diện các doanh nghiệp, tổ chức công nghệ hàng đầu trong nước tham dự./.

Hackathon: là cuộc thi làm việc theo nhóm trong vòng 48 giờ để xây dựng dự án, hiện thực hóa dự án từ ý tưởng thành sản phẩm thực tế. Sản phẩm phải ở dạng công nghệ như website, ứng dụng di động, phần mềm... Các thí sinh tham gia cuộc thi này sẽ trải qua 2 vòng thi: vòng hồ sơ, tạo nhóm và vòng thi chung kết (từ 15/9 đến 17/9/2023) tại Đại học Bách khoa Hà Nội. 10 đội chiến thắng phần đề thi sẽ được lựa chọn tham gia vòng thuyết trình. Đội vô địch sẽ nhận tấm vé vàng tham gia Junction Hackathon quốc tế tổ chức tại Phần Lan vào tháng 11.

Demo Day: là sự kiện quy tụ các dự án và ý tưởng khởi nghiệp dành cho các bạn sinh viên, góp phần truyền cảm hứng và tạo nên phong trào khởi nghiệp cho sinh viên trên cả nước. Sau vòng lọc hồ sơ và phỏng vấn trực tuyến vào tháng 8, vòng chung kết của cuộc thi sẽ được tổ chức vào ngày 30/9/2023 tại Trường đại học Kinh tế quốc dân (Hà Nội). 5 đội thi xuất sắc nhất sẽ trình bày dự án trực tiếp trước toàn bộ ban giám khảo, các đại diện từ doanh nghiệp, tổ chức và khán giả tham dự chương trình.

Chuỗi hội thảo "Coding as a language": bao gồm 15 buổi chia sẻ và thảo luận về công nghệ bao gồm: AI, Data, Cloud, Biotech... với sự góp mặt của 100 doanh nghiệp và tổ chức tham gia.

HỖ TRỢ 100 DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO CỦA SINH VIÊN

Theo báo cáo tại Hội nghị Ban Chấp hành Trung ương Hội Sinh viên Việt Nam lần thứ 8 và Hội nghị Ban Chấp hành mở rộng lần thứ 7, khóa X nhiệm kỳ 2018-2023, Hội Sinh viên Việt Nam đề ra một số chỉ tiêu cơ bản như: 90% sinh viên được tiếp cận các hoạt động nâng cao năng lực số; 70% sinh viên sử dụng dịch vụ công trực tuyến; 80% sinh viên sử dụng tài khoản thanh toán điện tử.

Ngoài ra, Trung ương Hội Sinh viên Việt Nam cũng đặt ra các mục tiêu, bao gồm: 100 dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của sinh viên được Hội Sinh viên các cấp hỗ trợ, hiện thực hóa; giới thiệu việc làm cho 200.000 sinh viên; 60 tỉ đồng được các cấp bộ Hội huy động trao học bổng, hỗ trợ sinh viên tiếp cận nguồn vốn tín dụng...

Đặc biệt, Trung ương Hội Sinh viên Việt Nam sẽ tổ chức các chương trình tư vấn, đồng hành và hỗ trợ sinh viên như: "Hành trình Sinh viên số", chuỗi talkshow về kỹ năng số, năng lực số cho hội viên các trường đại học và cao đẳng trên cả nước; Xây dựng nền tảng trực tuyến đào tạo kỹ năng thực hành xã hội, tư vấn tâm lý cho sinh viên trên website của Trung ương Hội Sinh viên Việt Nam (trong cả năm học); Hoàn thiện Đề án hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp, lập nghiệp; Đề án đồng hành, hỗ trợ tài chính sinh viên...

Hội Sinh viên cấp tỉnh, ngoài nước và các trường trực thuộc sẽ thành lập câu lạc bộ tư vấn tâm

lý cho sinh viên; thường xuyên gặp gỡ, trao đổi nhằm kịp thời chia sẻ, nắm bắt tâm tư, tình cảm và giúp bạn trẻ tránh các bệnh lý về tâm lý.

Theo đánh giá của Trung ương Hội Sinh viên Việt Nam, năm học 2022-2023, công tác Hội và phong trào sinh viên đã đạt nhiều kết quả nổi bật. Theo đó, Trung ương Hội đã tổ chức xét chọn và tuyên dương 85 "Sinh viên 5 tốt", 30 "Tập thể Sinh viên 5 tốt" cấp Trung ương./.



Các đơn vị nhận Cờ thi đua xuất sắc của Trung ương Hội Sinh viên Việt Nam.

Trong năm học 2022-2023, hơn 494.000 sinh viên đăng ký phấn đấu đạt danh hiệu "Sinh viên 5 tốt" cấp trường. Các cấp bộ Hội đã tuyên dương 3.037 "Sinh viên 5 tốt" cấp tỉnh, thành, đại học khu vực; 24.835 "Sinh viên 5 tốt" cấp trường, 1.620 tập thể "Sinh viên 5 tốt" cấp trường và cấp tỉnh.

Bên cạnh đó, 682 hoạt động hỗ trợ sinh viên nghiên cứu khoa học với 8.703 đề tài đã được các cấp phối hợp đặt hàng; Vận động được hơn 3,7 tỉ đồng kinh phí hỗ trợ sinh viên nghiên cứu khoa học với 28.072 hội viên, sinh viên được hỗ trợ.



KHỞI NGHIỆP FINTECH VÀ ỨNG DỤNG Ở VÙNG NÔNG THÔN: TIỀM NĂNG LỚN, CẦN Ý TƯỞNG KHÁC BIỆT

Khởi nghiệp công nghệ tài chính (Fintech) và ứng dụng ở vùng nông thôn còn rất nhiều dư địa, tiềm năng lớn, nhưng cũng mạo hiểm, đòi hỏi các startup phải có ý tưởng tốt, khác biệt cũng như một hành lang pháp lý chặt chẽ, chính sách hỗ trợ thuận lợi hơn.

Đây là ý kiến của các chuyên gia tham dự Hội nghị "Thúc đẩy khởi nghiệp công nghệ tài chính Fintech và ứng dụng ở vùng nông thôn" do Báo Nông thôn ngày nay (Dân Việt) phối hợp Cục Phát triển Thị trường và Doanh nghiệp Khoa học Công nghệ (Bộ KH&CN) tổ chức ngày 18/7.

Fintech là một trong số gần 30 làng công nghệ chủ chốt tại Ngày hội Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (TECHFST) năm nay, góp phần tạo ra cộng đồng công nghệ bền vững trong hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam.

Theo Báo cáo thị trường Fintech Việt Nam 2021,

số lượng công ty Fintech đã tăng lên 4 lần, từ 39 công ty vào cuối năm 2015 lên đến hơn 154 công ty vào cuối năm 2021. Trong số các công ty Fintech tại Việt Nam, có khoảng 70% là công ty khởi nghiệp. Tuy nhiên, việc phát triển thị trường Fintech Việt Nam cũng còn nhiều vấn đề như hầu hết các công ty Fintech còn khá trẻ; ứng dụng Fintech mới đang phổ biến ở thành phố lớn, còn ở khu vực nông thôn, vùng sâu vùng xa vẫn gặp những khó khăn. Bên cạnh đó, hệ sinh thái Fintech chưa có sự liên kết, phối hợp chặt chẽ giữa các chủ thể (cơ quan quản lý nhà nước, tổ chức tài chính, công ty khởi nghiệp

Fintech, công ty phát triển công nghệ...) cũng như khuôn khổ pháp lý quản lý lĩnh vực Fintech chưa được đồng bộ.



Hội nghị "Thúc đẩy khởi nghiệp công nghệ tài chính Fintech và ứng dụng ở vùng nông thôn".

Ông Trần Duy Khanh, Viện trưởng Viện nghiên cứu và Đào tạo doanh nhân APEC cho biết, bức tranh tổng thể về khởi nghiệp nói chung ở Việt Nam đang rất sôi động, trên tất cả các lĩnh vực. "Chúng ta từng đặt kỳ vọng có 1 triệu doanh nghiệp, trong khi, hiện mới có trên 800.000 doanh nghiệp. Như vậy, có thể thấy, dư địa cho khởi nghiệp là rất lớn. Trong khi đó, Nhà nước có rất nhiều chính sách hỗ trợ cho khởi nghiệp", ông Trần Duy Khanh nói.

Cũng theo ông Trần Duy Khanh, khởi nghiệp đã khó, khởi nghiệp trong lĩnh vực Fintech lại càng khó hơn. Startup trong lĩnh vực này cần có kiến thức về công nghệ, về tài chính, tín dụng ngân hàng và thực sự đam mê.

Liên hệ với câu chuyện của Tập đoàn Viettel, ông Trần Duy Khanh cho rằng chính sự khác biệt và sự sáng tạo về mặt tư duy đã giúp Viettel gặt hái

thành công lớn như hiện nay. Thay vì hướng tới các khách hàng tại khu vực thành thị như cách làm của các "ông lớn" thời bấy giờ là Vinaphone hay Mobiphone thì Viettel lại chọn nông thôn là thị trường chính để phát triển. Bởi lẽ, đa số người trẻ ở thành phố đều cần liên lạc với gia đình, người thân ở nông thôn. Đối với khởi nghiệp cũng thế, không có sự khác biệt rất khó thành công, đây có thể coi là bài học cho các doanh nghiệp khởi nghiệp.

Cần "bàn tay" hỗ trợ

Ông Khanh cho biết khu vực nông thôn chiếm trên 70% dân số cả nước. Đây là dư địa cực kỳ lớn cho các startup. Tuy nhiên, vấn đề về vốn vẫn là khó khăn chung của các startup. Do vậy, để khởi nghiệp Fintech, ngoài ý chí, ý tưởng tốt của các bạn trẻ thì cần phải có cơ chế và chính sách hỗ trợ. Bên cạnh sự tham gia vào cuộc của Nhà nước, cần có thêm quỹ hỗ trợ khởi nghiệp từ các tập đoàn, doanh nghiệp lớn, từ các tổ chức khác để giúp các startup có thêm niềm tin, sức mạnh ở những bước đi khó khăn ban đầu. "Nếu không có sự ươm mầm, bàn tay hỗ trợ ban đầu của Nhà nước, của các doanh nghiệp thì các startup mặc dù ý tưởng tốt cũng rất khó thành công", ông Trần Duy Khanh nhấn mạnh.

Còn theo PGS.TS. Vũ Sỹ Cường, Kinh tế trưởng Viện Công nghệ và Phát triển tài chính, Học viện Tài chính, các công ty Fintech mới chủ yếu tập trung vào khu vực thành thị, trong khi vùng nông thôn là mới là thị trường rộng lớn, cần được khai thác. Vì vậy, muốn mở rộng ở khu vực nông thôn, các công ty Fintech cần có đánh giá thật kỹ về thị trường, đối tượng sử dụng.../.

Hiện nay, còn nhiều khó khăn về mặt pháp lý như: quy định pháp lý về Fintech trên thực tế đã có, tuy nhiên, chưa có hành lang pháp lý chặt chẽ. Các sandbox thử nghiệm sản phẩm mới, lĩnh vực mới cũng chưa triển khai được.

Ngoài ra, chưa có quy định về vấn đề chia sẻ thông tin, bảo mật thông tin giữa các bên; vai trò, nhiệm vụ của các bộ, ngành trong lĩnh vực Fintech cũng chưa rõ ràng...



STAR GLOBAL: BẢN ĐỒ SỐ CHO MỌI KHÔNG GIAN

Cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đang diễn ra vô cùng mạnh mẽ và công nghệ đang góp phần nâng cao hiệu quả công việc một cách đáng kinh ngạc. Công nghệ quét 3D là một ví dụ điển hình khi tốc độ thu thập dữ liệu của máy quét 3D có thể lên đến hàng triệu điểm trên giây, cho phép con người có thể sao chụp và tạo ra một “Bản sao kỹ thuật số 3D” với tỷ lệ 1:1 của bất kỳ đối tượng hoặc công trình hiện hữu nào với thời gian rất nhanh và chính xác hơn nhiều so với phương thức đo đạc và thu thập dữ liệu theo cách làm truyền thống. Là một trong những startup đã đạt được giải thưởng của sự kiện Tuổi Trẻ Start-Up Award 2023, Star Global do anh Trần Duy Hào sáng lập từng bước khẳng định giá trị của thương hiệu trong hành trình khởi nghiệp của người Việt.

Vài nét về chàng trai CEO tài năng

Trần Duy Hào sinh ra ở Nghệ An rồi theo gia đình vào Đồng Nai sinh sống. Ký ức tuổi thơ là những chiều đi chăn bò, mót lúa. Thi đại học, anh đỗ cùng lúc vào cả ba trường: Bách khoa, Kinh tế và Luật. Thời đó mê kinh doanh, muốn làm doanh nhân nhưng cuối cùng anh lại chọn ngành cơ khí Trường ĐH Bách khoa (ĐH Quốc gia TP.HCM).

Nhưng học được thời gian lại “nhảy” sang kỹ

thuật hàng không và nhận được học bổng thực tập tại một hãng hàng không vũ trụ của Pháp theo chương trình hợp tác Việt - Pháp. Trờ về, anh làm kỹ sư bảo dưỡng máy bay cho một hãng hàng không trong nước được khoảng hai năm lại chuyển qua làm dầu khí. Hành trình này đã đưa anh Hào đi qua hơn 20 quốc gia của 4 châu lục.

Từng nhận lương tính bằng hàng chục ngàn đô la Mỹ với công việc một kỹ sư dầu khí. Vậy mà trong

làn sóng khủng hoảng toàn cầu ngành dầu khí những năm 2015, 2016, anh Hào nằm trong danh sách cắt giảm nhân lực và thất nghiệp. Cú sốc ấy khiến anh rơi vào trầm cảm.

Bán hai mảnh đất cứu “đứa con thứ 6”

Star Global ra đời năm 2016. Lúc đó, anh tự nhận định công nghệ số hóa 3D sẽ có tương lai. Đó cũng là đốm sáng duy nhất dẫn anh đi trên con đường mà dường như mọi thứ đều “chống” lại anh: thất nghiệp, không tiền, nợ nần, mất định hướng.

Khi được hỏi cơ duyên nào đưa anh đến lĩnh vực công nghệ số hóa 3D, anh chia sẻ: “Trước đây, mình là một kỹ sư giàn làm việc ở các dự án dầu khí nên thường xuyên phải leo trèo trên giàn khoan để đo đạc thiết kế hệ thống mới. Lúc đó mình chỉ ao ước có một cái máy chụp hình, chụp cái là có thể đo được trên hình, đỡ phải leo trèo nguy hiểm. Đó là lý do vì sao mình phát triển tính năng đo chạm ngay trên app/web mà không cần phải leo trèo. Từ thực tiễn làm việc của bản thân, mình nhận thấy nếu chúng ta có thể đo được trên hình ảnh thì nó cực kỳ tiện lợi, dễ dàng. Và đó cũng chính là lý do vì sao mình khởi nghiệp với mô hình này”.

Tâm nguyện của anh Hào muốn đưa được một sản phẩm giá trị, chất lượng, dịch vụ tốt nhất đến khách hàng. Anh luôn muốn tạo ra sản phẩm hoàn hảo, tỉ mỉ. Trong anh lúc nào cũng thôi thúc suy nghĩ tìm ra những ý tưởng, sáng tạo để tạo ra sản phẩm đặc sắc.

Tên gọi công ty mang theo mong ước các ý tưởng sẽ đi ra toàn cầu với vị thế, tỏa sáng như một vì sao. Mà thực ra hồi mới thành lập, công ty chỉ chuyên tư vấn các giải pháp, kỹ thuật và công nghệ trong lĩnh vực dầu khí - hàng hải chứ chưa theo đuổi công nghệ số hóa 3D.

Ngay cả lúc trở thành nền tảng số hóa 3D/360 được cấp bằng sáng chế độc quyền tại Mỹ, Star Global cũng từng đứng trước bờ vực phá sản. Dù đã chuẩn bị tâm thế khởi nghiệp công nghệ là “cuộc

chơi đốt tiền”, mọi thứ vẫn vượt xa dự kiến của anh. Những năm đầu tốn quá nhiều chi phí đầu tư, cả trượt dài thua lỗ, anh Hào buộc phải bán đi hai mảnh đất của gia đình để “cứu đứa con thứ 6” (anh có 5 người con).



Duy Hào, Founder dự án Star Global vinh dự với bằng phát minh sáng chế độc quyền của cơ quan USPTO (Mỹ).

Giác mơ thời trẻ

Trở thành nhà phân phối chính thức của Tập đoàn công nghệ FARO Technologies Inc với công nghệ scan 3D - quét dữ liệu 3D tầm xa, anh Hào nhận thấy lượng dữ liệu thu về quá “khủng”, lên tới hàng Terabyte (TB). Điều này đồng nghĩa với việc phải có hệ thống máy cấu hình “khủng” tương đương, trong khi không nhiều người có thể xử lý, sử dụng được.

Star Global lúc ra đời vẫn phải dùng máy quét 3D chuyên dụng, camera 360 cùng những thiết bị kỹ thuật số sẵn có. Chiến lược tập trung vào phát triển phần mềm, xem nền tảng sẵn có của thế giới là bàn đạp để đưa trí tuệ Việt bay cao.

Hệ thống Star Global có thể số hóa các nguồn dữ liệu, chuyển đổi lên không gian mạng dưới dạng digital 3D với độ chính xác 100% như ngoài đời thực. Hệ thống tích hợp dữ liệu và thông tin đa phương tiện ở nhiều dạng khác nhau: văn bản, hình ảnh, âm thanh, video, bản vẽ, mô hình 3D đồng thời

dùng công nghệ AI thuyết minh không gian, vật thể đa ngôn ngữ từ dữ liệu nguồn.

Đến nay, khi sóng gió qua đi, công nghệ của Star Global dần hoàn chỉnh, anh đã ký hợp đồng những đơn hàng tiền tỉ. Năm 2022, doanh thu đã tăng 600% so với 2020 và vẫn đang trên đà đi tới.

Tháng 2/2021, sau 5 năm với hàng chục lần kiểm tra, chỉnh sửa, phúc đáp từ trực tuyến đến trực tiếp, giải pháp “Hệ thống quản lý tương tác thông minh tích hợp thông tin thời gian thực bằng bản đồ số hóa 3D/360” của Star Global được Cơ quan Sáng chế và Thương hiệu Mỹ (USPTO) cấp bằng phát minh sáng chế độc quyền.

Ngoài ra, Star Global 3D đã được sở Khoa học và Công nghệ TP.HCM cấp chứng nhận Doanh nghiệp khoa học và công nghệ và đã được Cục Bản quyền tác giả thuộc Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch cấp chứng nhận bản quyền tác giả đối với hệ sinh thái phần mềm tương tác thông minh như Du lịch tương tác thông minh 3D/360, Di sản tương tác thông minh 3D/360, Bảo tàng tương tác thông minh 3D/360, Nhà máy tương tác thông minh 3D/360, Khu công nghiệp tương tác thông minh 3D/360, Hạ tầng tương tác thông minh 3D/360, Trang trại tương tác thông minh 3D/360...

Khởi nghiệp khác biệt tạo ưu thế

Anh Hào dẫn khách ra cầu Thủ Thiêm 2 (TP.HCM), trong thoáng chốc, mọi thứ được thu gọn trong lòng bàn tay, chi tiết qua màn hình điện thoại. “Chào mừng quý khách đến với hệ sinh thái chuyển đổi số 3D của Star Global” - giọng khá ấm của AI phát ra. 12 hình khối tượng trưng cho hệ sinh thái trên nền tảng này hiện ra: di sản, khu công nghiệp, nhà máy, trang trại, hạ tầng, bất động sản, thành phố, văn phòng, showroom, triển lãm và bảo tàng..

Bản đồ số của Star Global dẫn người dùng “đi” vào các không gian, tương tác trên thực tế ảo. Chẳng hạn tham quan bảo tàng, Star Global dẫn vào trong, tới từng đồ vật đang trưng bày, có thể tương

tác, chạm vào đồ vật đó qua màn hình, nghe đọc thông tin, dữ liệu liên quan...

Đối với anh Duy Hào, quá trình khởi nghiệp chưa bao giờ dễ dàng. Khó khăn nói chung đối với anh là luôn phải cố gắng duy trì cân cân công việc và gia đình. Đặc biệt giai đoạn gây dựng doanh nghiệp và tăng tốc quyết liệt, anh phải đối diện những bài toán về sự đánh đổi. “Chẳng ai nói khởi nghiệp không vất vả, nhưng ngay cả những lúc bấp bênh và khó khăn nhất, mình luôn trấn trở tìm cách vượt qua. Người ta khởi nghiệp từ con số 0 là từ bàn tay trắng đi lên, nhưng với mình thì bắt đầu khởi nghiệp từ con số âm, từ một đồng nợ trên đầu, và để leo được lên con số 0 đã là một quá trình cực kỳ nỗ lực, nhưng mình cảm thấy hạnh phúc khi nhìn đi nhìn lại chính những thất bại, những vấp ngã biến thành cơ hội đẩy mình lên, không có gì quật ngã được mình. Cuộc đời cho mình vấp ngã khi mình còn sức để đứng dậy tốt hơn rất nhiều là cho mình thuận lợi đến lúc cuối đời rồi cho mình ngã xuống”, anh Hào chia sẻ.

Với ý chí dám nghĩ, dám làm, không nản lòng trước những khó khăn là bí quyết thành công của doanh nhân trẻ Trần Duy Hào. Để tạo dựng một startup có nhiều yếu tố và mỗi người có một cách riêng, đối với anh hào, có lẽ bài học lớn nhất mà anh học được là thành công không phải là thành quả của một cá nhân, đó là nỗ lực của cả một tập thể.

Anh Hào cho biết, anh thật may mắn vì hiện tại anh đã có một đội nhóm những con người tuyệt vời. Đam mê, nhiệt huyết và cùng chung những giá trị cốt lõi là Star Global đang hướng tới. “Thành công không ở đâu xa, thành công nằm trong thành quả mỗi ngày mà chúng ta đang cùng nhau tạo dựng”, đó là những lời nhắn gửi hết sức sâu sắc mà anh Hào muốn gửi đến các bạn đang có ý định bắt đầu khởi nghiệp./.

Minh Phụng
(tổng hợp)

CÁC CHƯƠNG TRÌNH HỖ TRỢ PHÁT TRIỂN KỶ LÂN Ở ẤN ĐỘ: MÔI TRƯỜNG, CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC (PHẦN CUỐI)

Theo Báo cáo Khảo sát kinh tế 2022-2023 được Chính phủ Ấn Độ công bố đầu năm nay, Ấn Độ hiện có hệ sinh thái khởi nghiệp lớn thứ 3 thế giới. Để có được kết quả này, Chính phủ Ấn Độ đã đặc biệt quan tâm đến việc phát triển cơ sở công nghiệp để tạo cơ hội không chỉ trong các phân khúc như tạo việc làm, mà còn phát triển các doanh nhân triển vọng, giảm thiểu bất bình đẳng khu vực, tạo ra các giải pháp địa phương, giảm áp lực nhập khẩu hàng hóa, v.v.. Ấn Độ hiện có 70 Kỳ Lân và hơn 60.000 doanh nghiệp đang hoạt động. Chính phủ Ấn Độ tích cực thúc đẩy các doanh nghiệp khởi nghiệp và chủ doanh nghiệp bằng cách đưa ra một số sáng kiến và chương trình đào tạo cũng như hỗ trợ về tài chính, kỹ thuật, trợ cấp và các dịch vụ cần thiết khác cho các chủ doanh nghiệp và doanh nghiệp khởi nghiệp để khuyến khích họ phát triển.

Hệ thống hỗ trợ của Chính phủ Ấn Độ để phát triển Kỳ Lân

(5) Chương trình Phát triển doanh nghiệp sữa (Dairy Entrepreneurship Development Scheme - DEDS)

Cục Chăn nuôi, Bơ sữa và Thủy sản khởi động Chương trình đầu tư mạo hiểm cho ngành sữa và gia cầm từ năm 2004. Đến năm 2010, Chính phủ Ấn Độ đổi tên Chương trình thành Chương trình Phát triển doanh nghiệp sữa (DEDS). Hiện, Cục Chăn nuôi, Bơ sữa và Thủy sản và Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (NABARD) đảm nhận việc triển khai DEDS.

Mục tiêu của DEDS là đẩy mạnh việc xây dựng các trang trại chăn nuôi bò sữa hiện đại để sản xuất sữa sạch; khuyến khích nuôi bê cái để bảo tồn đàn giống tốt; mang lại những thay đổi về cơ cấu để quá trình chế biến sữa ban đầu có thể được thực hiện ở cấp làng xã; nâng cấp chất lượng và công nghệ truyền thống để xử lý sữa ở quy mô thương mại; cung cấp cơ sở hạ tầng và tạo việc làm cho khu vực phi tổ chức.

Các cơ hội của chương trình sẽ bao gồm cải thiện sản xuất sữa, vận chuyển, thu mua, chế biến, bảo quản và tiếp thị bằng cách cung cấp cho các

ứng cử viên trong danh mục chung nguồn vốn hỗ trợ 33,33% kinh phí của các dự án khả thi (25% tổng kinh phí dự án cho các hạng mục chung) dưới dạng trợ cấp cuối cùng. Tính đến năm 2020-2021, có 23.060 người thụ hưởng từ chương trình.

(6) Chương trình đăng ký một điểm (Single Point Registration Point - SPRS)

Nền kinh tế Ấn Độ từ lâu đời đã nhận được sự hậu thuẫn của các doanh nghiệp vừa, nhỏ và siêu nhỏ (MSME). MSME đóng một vai trò quan trọng trong việc mở rộng các cơ sở công nghiệp, tạo việc làm, thúc đẩy đổi mới trong phát triển sản phẩm cũng như mở rộng cơ sở hạ tầng công nghiệp, v.v.. Do Chính phủ Ấn Độ đánh giá cao vai trò của MSME và tất cả các MSME đều cần một hệ thống hỗ trợ để phát triển, từ năm 2003, Tổng công ty Công nghiệp nhỏ quốc gia (NSIC) đã triển khai Chương trình Đăng ký một điểm (SPRS) nhằm đẩy nhanh hoạt động mua sắm của Chính phủ từ khu vực MSME. Các MSME đăng ký tham gia chương trình sẽ nhận được chứng nhận của Chương trình có giá trị trong 2 năm và có thể được gia hạn tùy thuộc vào năng lực của MSME. Những lợi ích khi tham gia SPRS bao gồm:

- Nhận miễn phí tài liệu đấu thầu;

The Venture Capital Assistance Scheme



- Không phải đóng tiền đặt cọc (Bảo đảm dự thầu);

- Ưu tiên tham gia đấu thầu: các MSME báo giá trong khoảng L1+ 15% (L1 là doanh nghiệp tham gia dự thầu với giá thấp nhất không phải MSME) khi tham gia đấu thầu được phép cung cấp 20% giá trị gói thầu với điều kiện phải giảm giá dự thầu xuống ngang mức L1 đưa ra;

- Mua sắm từ MSME: tất cả các ban, bộ trung ương hoặc các doanh nghiệp thuộc sở hữu của Chính phủ, các tập đoàn thuộc sở hữu của Chính phủ, các tập đoàn theo luật định hoặc các tập đoàn được quốc hữu hóa phải dành ít nhất 20% ngân sách mua sắm hằng năm cho các nhà thầu là MSME.

Tính đến nay, các MSME được phép mua độc quyền hơn 358 mặt hàng và có hơn 130.000 MSME đăng ký tham gia SPRS.

(7) Chương trình Hỗ trợ vốn mạo hiểm (Venture Capital Assistance Scheme - VCAS):

Chương trình Hỗ trợ vốn mạo hiểm (VCAS) là một trong những nỗ lực của Chính phủ Ấn Độ nhằm thúc đẩy tinh thần kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp

thông qua hình thức các khoản vay không lãi suất lên tới 40% kinh phí thực hiện dự án. Chương trình do Hiệp hội Kinh doanh nông nghiệp nhỏ (SFAC) thực hiện. Các dự án đủ điều kiện tham gia Chương trình bao gồm: dự án thuộc lĩnh vực nông nghiệp; dự án cung cấp thị trường đảm bảo cho nhà sản xuất hoặc nông dân; dự án được các ngân hàng hoặc các tổ chức tài chính chấp nhận cho vay; dự án khuyến khích nông dân sản xuất các loại cây trồng có giá trị cao để tăng thu nhập cho nông dân.

Tính đến năm 2021, tổng giá trị hỗ trợ của chương trình là 9004,2 tỷ Rupee, trong đó, giá trị dự án là 105,6464 tỷ Rupee trên tổng số 3.164 dự án, mang lại lợi ích cho khoảng 270.000 nông dân. Số tiền cho vay cao nhất được cung cấp theo chương trình này là 50 triệu Rupee.

(8) Chương trình chứng nhận nâng cao chất lượng (zero defect zero effect certification scheme - ZED): Chương trình ZED được Chính phủ Ấn Độ triển khai từ năm 2016 nhằm:

- Khuyến khích và tạo điều kiện cho MSME sản xuất các sản phẩm có chất lượng bằng cách sử dụng các công nghệ mới nhất, đồng thời, liên tục

nâng cấp các quy trình nhằm đạt được năng suất và chất lượng cao, cũng như giảm thiểu tình trạng ô nhiễm môi trường;

- Phát triển một Hệ sinh thái ZED trong các MSME, để nâng cao năng lực cạnh tranh và tạo điều kiện cho xuất khẩu;

- Thúc đẩy việc nâng cao chất lượng và ghi nhận nỗ lực của các MSME thành công;

- Nâng cao nhận thức của cộng đồng về việc yêu cầu đối với ZED thông qua Cổng thông tin Giải quyết khiếu nại và Xếp hạng ZED.

Chứng nhận được cấp ở 5 mức: đồng, bạc, vàng, kim cương và bạch kim, dựa trên các thông số được xác định đơn giản, minh bạch về chất lượng, an toàn, sản xuất, độ sạch, năng lượng, môi trường, ... Các MSME tham gia chương trình được hỗ trợ tài chính trong thử nghiệm/chứng nhận chất lượng/sản phẩm; trợ cấp nâng cấp công nghệ cho các giải pháp hiệu quả.

Thông qua hành trình của ZED, Chính phủ Ấn Độ kỳ vọng các MSME có thể giảm đáng kể lãng phí, tăng năng suất, mở rộng thị trường, có nhiều quyền sở hữu trí tuệ hơn, phát triển sản phẩm và quy trình mới, v.v.. và áp dụng văn hóa làm việc tiêu chuẩn hóa cho các sản phẩm, quy trình của họ. Tính đến nay có 31.239 MSME đã đăng ký theo chương trình, được tài trợ 57,7 triệu Rupee.

Cơ hội và thách thức

Hiện, nền kinh tế Ấn Độ đang trong đà phục hồi và mở rộng. Điều này tạo ra cơ hội chưa từng có cho các công ty khởi nghiệp ở Ấn Độ trong việc đổi mới và sản xuất nhiều hàng hóa và dịch vụ cho nhu cầu quốc gia. MSME và doanh nghiệp khởi nghiệp đã nhận được nhiều hỗ trợ khác nhau và Chiến lược Ấn Độ tự cường là động lực đằng sau tất cả những điều này.

Trên thực tế, cơ hội cho các công ty khởi nghiệp và Kỳ Lân đang có tiềm năng trong các lĩnh vực như

đổi mới đột phá, định hướng công nghệ và tập trung vào người tiêu dùng, giá cả phải chăng, dựa trên phần mềm là rất lớn. Trong đó, một trong những phân khúc cơ hội quan trọng là Chính phủ với tư cách là thị trường tiêu dùng cho các mặt hàng khác nhau do các công ty khởi nghiệp quy mô nhỏ sản xuất. Đây được xem là bước rất quan trọng do Chính phủ Ấn Độ khởi xướng.



Tuy nhiên, bất chấp môi trường hỗ trợ và văn hóa xã hội đang ngày càng thay đổi hướng tới các Kỳ Lân và khởi nghiệp ở Ấn Độ, có rất nhiều thách thức đặt ra đối với sự tăng trưởng và phát triển của các công ty khởi nghiệp ở Ấn Độ. Những khó khăn chủ yếu mà các doanh nghiệp ở khu vực thành thị gặp phải là: tài chính, thiếu cơ sở hạ tầng phù hợp, rào cản về quy định, tuân thủ, tỷ lệ thành công thấp hơn, thiếu đổi mới kinh doanh, thị trường Ấn Độ không cạnh tranh.

Khoảng cách kỹ thuật số giữa nông thôn và thành thị cùng những thay đổi trong hành vi của người tiêu dùng và mức tiêu thụ dịch vụ được các chuyên gia dự đoán khi nhu cầu tăng trưởng theo cấp số nhân trong khung thời gian dài hơn, đây có thể là ước tính quá cao dựa trên doanh nghiệp và định giá./.

Nguyễn Lê Hằng
(tổng hợp)



BA MÔ HÌNH KINH DOANH THÀNH CÔNG MỚI

Để phát triển một mô hình kinh doanh có lợi nhuận cao nhằm thu hút khách hàng mục tiêu, mỗi công ty đều có hai lựa chọn cơ bản: (1) tăng giá trị khách hàng hoặc (2) giảm chi phí phục vụ (hoặc chọn cả hai). Việc này phức tạp do cần phải chuyển đổi từ mục tiêu thị trường rộng trước đây sang mục tiêu theo phân khúc cụ thể mới. Điểm khởi đầu trong việc xác định một mô hình kinh doanh mới là làm rõ phân khúc lợi nhuận hiện tại của công ty.

Khi các công ty sử dụng những số liệu và phân tích mới, chi tiết, dựa trên giao dịch (tạo nên một báo cáo kết quả kinh doanh tổng hợp cho mọi dòng hóa đơn), họ có thể sớm thấy rằng khách hàng của họ thuộc ba phân khúc lợi nhuận rộng:

- “Lợi nhuận đỉnh”: những khách hàng có doanh thu cao, lợi nhuận cao (thường khoảng 20% khách hàng tạo ra 150% lợi nhuận);
- “Thất thoát lợi nhuận”, những khách hàng có doanh thu cao, lợi nhuận thấp/thua lỗ (thường là khoảng 30% khách hàng làm xói mòn khoảng 50%

lợi nhuận);

- “Lợi nhuận cạn kiệt”, những khách hàng có doanh thu thấp, lợi nhuận thấp tạo ra lợi nhuận tối thiểu nhưng tiêu thụ khoảng 50% nguồn lực của công ty.

Một công ty có thể định hình mô hình kinh doanh mới của mình để hướng đến bất kỳ phân khúc lợi nhuận nào của mình, mặc dù rất khó để thu hút nhiều hơn một phân khúc. Những công ty sau đây đã tạo ra lợi nhuận bền vững cao bằng cách hướng đến các phân khúc lợi nhuận cụ thể với các mô hình

kinh doanh sáng tạo nhằm tăng giá trị khách hàng hoặc giảm chi phí phục vụ.

Lợi nhuận đỉnh

- *Tăng giá trị.* Cách đây vài năm, đơn vị động cơ máy bay của công ty GE nảy ra một quan điểm mới làm thay đổi hoàn toàn ngành công nghiệp của mình. Trước đây, công ty đã bán động cơ, phụ tùng thay thế và dịch vụ chủ yếu trên cơ sở độc lập. Mỗi phân khúc ngày càng dễ bị tác động bởi cạnh tranh giá từ các đối thủ cạnh tranh theo phân khúc ngành.

Bước đột phá của ban lãnh đạo GE là hiểu rằng các khách hàng hãng hàng không của họ thực sự muốn có những chiếc máy bay hoàn hảo chứ không phải các phụ tùng để lắp ráp nên những chiếc máy bay hoàn hảo. Vì thế, họ đã phát triển một mô hình kinh doanh mới, OnPoint, được bán dưới dạng “công suất theo giờ”. Hãng hàng không không trả tiền cho động cơ mà thay vào đó là trả cho thời gian động cơ hoạt động.

Giờ đây, nhà sản xuất động cơ này không chỉ có một động lực mạnh để cải thiện độ tin cậy của động cơ, mà họ còn có một đòn bẩy mạnh mẽ để thúc đẩy các nhà cung cấp bảo trì thứ ba. Về cơ bản, GE đã loại bỏ các đối thủ cạnh tranh bằng cách xác định lại lĩnh vực của mình, và trong quá trình đó, lĩnh vực kinh doanh hàng không của GE đã trở thành một trong những phân khúc phát triển nhanh nhất (mặc dù đại dịch COVID-19 đã dẫn đến việc phần lớn ngành công nghiệp này phải đóng cửa, nhưng mức tăng trưởng cao dự kiến sẽ tiếp tục trở lại khi đại dịch được kiểm soát).

- *Giảm chi phí.* Swagelok sản xuất các thiết bị điều khiển lưu lượng. Đơn vị ở Silicon Valley có hai phân khúc khách hàng chính: các phòng thí nghiệm của trường đại học và các nhà máy chế tạo linh kiện bán dẫn. Các phòng thí nghiệm của trường đại học có tỷ suất lợi nhuận gộp cao, còn phân khúc chế tạo linh kiện bán dẫn có tỷ suất lợi nhuận gộp thấp, vì vậy mãi lực nghiêng về các phòng thí nghiệm.

Khi công ty bắt đầu sử dụng các thông số lợi nhuận dựa trên giao dịch, họ rất ngạc nhiên khi nhận thấy các phòng thí nghiệm có lợi nhuận ròng thấp, còn nhà chế tạo lại có lợi nhuận ròng cao. Vấn đề của phòng thí nghiệm là mỗi đơn đặt hàng dành cho một thử nghiệm khác biệt, đòi hỏi nhiều thời gian kỹ thuật và khiến nhiều đơn bị trả lại. Mặt khác, các nhà máy chế tạo đã đưa ra các đơn đặt hàng chung tiêu chuẩn kéo dài cả năm mà hầu như không đòi hỏi phải trả thêm chi phí. Đối với vấn đề này, công ty quyết định đẩy nhanh doanh số bán hàng của nhà máy chế tạo và về phía phòng thí nghiệm, thuê và đào tạo các sinh viên sau đại học ở mỗi trường đại học để tư vấn cho các nhà nghiên cứu về việc lựa chọn sản phẩm, giúp hầu như loại bỏ chi phí kỹ thuật và đơn ế. Lợi nhuận tăng vọt.

Thất thoát lợi nhuận

- *Tăng giá trị.* Nalco sản xuất và phân phối hóa chất cho các hệ thống xử lý nước. Các sản phẩm hàng hóa của công ty đang chịu sức ép về giá từ các đối thủ cạnh tranh. Nalco quyết định lắp đặt màn hình không dây trong các bể chứa hóa chất của khách hàng để họ có thể đọc được lượng hóa chất bị rút đi. Thông tin này cho phép Nalco giảm chi phí giao hàng và họ cũng nhận thấy rằng nó cho phép họ giảm chi phí sản xuất.

Tuy nhiên, các nhà quản lý của Nalco đã có một tầm nhìn sâu sắc: bằng cách theo dõi tốc độ rút đi thực tế của hóa chất và so sánh nó với tốc độ mà hệ thống đạt được nếu nó hoạt động hiệu quả, họ có thể xác định liệu hệ thống của khách hàng có gặp sự cố vận hành hay không. Khi nhận thấy có vấn đề, họ sẽ thông báo cho các kỹ sư của khách hàng

Do chi phí của một hệ thống hoạt động kém sẽ gấp nhiều lần chi phí hóa chất, nên Nalco trở thành một đối tác chiến lược quan trọng; và một khi họ lắp đặt thiết bị giám sát trong bể chứa của khách hàng và thiết lập mối quan hệ chặt chẽ với các kỹ sư của khách hàng, họ giành được lợi thế là người đi đầu



PROFIT

mà các đối thủ không thể vượt qua. Các cuộc chiến về giá đã biến mất.

- *Giảm chi phí.* Taggart Brothers là một nhà bán lẻ các sản phẩm điện tử tiêu dùng. Khi các nhà quản lý tiến hành phân tích lợi nhuận dựa trên giao dịch, họ phát hiện ra rằng khoảng một nửa lợi nhuận của công ty đã bị thất thoát bởi các cửa hàng có doanh thu thấp nhất trong quý cuối cùng của vòng đời sản phẩm theo mùa.

Khi các nhà quản lý thực hiện các cuộc điều tra thêm, họ phát hiện ra rằng vấn đề không phải là các quản lý cửa hàng bút toán giảm những sản phẩm cũ vào cuối chu kỳ, mà thay vào đó, là họ đang trì hoãn giảm giá những sản phẩm này với hy vọng rằng thời kỳ bán chạy sẽ quay lại. Điều này khiến họ không thể bày bán các sản phẩm mới vào thời điểm cao điểm của mùa bán sản phẩm mới. Đây được xem là nguồn thất thoát lợi nhuận thực sự. Khi họ liên hệ với trung tâm phân phối, những người quản lý cửa hàng bổ sung giải thích rằng chính sách tái bổ sung hàng trong kho cuối chu kỳ của họ là chuyển sản phẩm đến các cửa hàng theo nhu cầu lịch sử cho đến khi kho hết hàng.

Những cửa hàng công suất lớn có thể bán

những sản phẩm này, nhưng ở những cửa hàng công suất thấp, chúng chôn kín trên các kệ hàng. Câu trả lời rất đơn giản và không tốn kém: giảm bớt khối lượng hàng đến các cửa hàng có công suất thấp một tháng trước khi dừng chuyển hàng đến các cửa hàng có công suất lớn hơn. Lợi nhuận tăng vọt.

Cạn kiệt lợi nhuận

- *Tăng giá trị.* SKF là nhà sản xuất và phân phối vòng bi. Hoạt động kinh doanh OEM thống trị doanh số bán hàng của công ty, trong khi hoạt động kinh doanh hậu mãi của nó thì lại đang bị tụt hậu. Để giải quyết vấn đề này, các nhà lãnh đạo công ty đã thành lập một bộ phận hậu mãi mới. Giám đốc hậu mãi mới nhận thấy rằng bộ phận này có hai phân khúc rất khác nhau. Phân khúc hậu mãi công nghiệp cung cấp vòng bi cho máy móc, còn phân khúc hậu mãi ô tô bán vòng bi cho thợ sửa chữa ô tô. Các khách hàng hậu mãi công nghiệp cần giảm thiểu thời gian chết máy để thay thế vòng bi, còn khách hàng hậu mãi ô tô cần xác định loại vòng bi phù hợp cho công việc và có được các hướng dẫn và phụ kiện cần thiết để thực hiện công việc.

Để đáp lại, đội ngũ quản lý đã phát triển các bộ dụng cụ bảo trì (bao gồm chất làm kín và chất tẩy

rửa) cho các khách hàng công nghiệp để kéo dài tuổi thọ vòng bi. Đối với khách hàng ô tô, đội ngũ đã phát triển hàng trăm bộ dụng cụ dành riêng cho công việc, bao gồm các bộ phận, công cụ, phụ kiện và hướng dẫn. Lợi nhuận đã tăng lên hai con số.

- *Giảm chi phí.* Pacific Distributors (không tiết lộ tên thật) chuyên phân phối bia, rượu và các loại đồ uống khác. Khi các nhà quản lý xem xét số liệu lợi nhuận dựa trên giao dịch, họ hài lòng khi thấy rằng các thương hiệu “đỉnh” bán chạy của họ (ví dụ: Budweiser, Miller) có tỷ suất lợi nhuận gộp thấp nhưng lợi nhuận cao. Nhưng họ đã bị sốc khi thấy rằng các loại bia thủ công phát triển nhanh, lợi nhuận gộp cao của họ đang thua lỗ.

Họ ngay lập tức cho rằng vấn đề là do họ giao hàng hằng ngày cho các nhà bán lẻ lớn. Tuy nhiên, khi xem xét kỹ hơn, họ phát hiện ra rằng rất nhiều khách hàng nhỏ của họ - các cửa hàng tạp hóa và cửa hàng tiện lợi - đang gây ra thiệt hại. Vấn đề là Pacific giao hàng vài lần mỗi tuần cho từng cửa hàng nhỏ.

Trong khi các thương hiệu đỉnh khối lượng lớn tạo ra đủ tỷ suất lợi nhuận gộp để trả cho chi phí chọn và giao hàng, thì các loại bia thủ công khối lượng thấp có chi phí chọn và giao hàng vượt xa tỷ suất lợi nhuận gộp. Khi họ hỏi các đại diện bán hàng tại sao giao hàng thường xuyên như vậy, các đại diện trả lời rằng họ có dịch vụ tốt: mọi đơn đặt hàng đều được chuyển vào ngày hôm sau. Khi các nhà quản lý hỏi tại sao họ nhận nhiều đơn đặt hàng như vậy, các đại diện trả lời rằng giám đốc bán hàng của họ cạnh tranh bởi số lượng đơn hàng mà các đại diện nhận mỗi ngày, vì vậy họ tranh nhau nhận càng nhiều đơn hàng càng tốt. Bằng cách chỉ nhận hai đơn đặt hàng mỗi tuần thay vì ba đơn đặt hàng, toàn bộ phân khúc này lại đã thu được lợi nhuận cao.

Kết luận

Để thành công, bạn cần phải làm đúng hai điều: nhắm vào một phân khúc thị trường có thể bảo vệ

được và phải tạo ra một mô hình kinh doanh cho phép bạn chiến thắng các đối thủ cạnh tranh đang theo đuổi phân khúc mục tiêu của bạn. Hơn hết, bạn phải lựa chọn khách hàng của mình, nói không với những người không phù hợp. Và bạn phải tạo ra một mô hình kinh doanh sáng tạo, có lợi nhuận cao dựa trên việc cung cấp cho khách hàng mục tiêu thêm nhiều giá trị khách hàng hoặc chi phí phục vụ thấp hơn (hoặc cả hai).



Amazon lớn mạnh nhờ khả năng phục hồi, tầm nhìn và tinh thần không bao giờ từ bỏ của vị CEO tài ba Jeff Bezos.

Bài học từ thành công của Amazon không phải là công ty nhắm đến những khách hàng mà các công ty khác đã bỏ qua. Đó là Amazon, cùng với những gã khổng lồ kỹ thuật số khác, nhắm vào phân khúc thị trường khách hàng ngách mà các công ty khác đều đã có, các công ty khác đã thất bại trong việc thúc đẩy những khách hàng này đổi mới chuyên sâu. Mặt khác, Amazon đã xây dựng một mô hình kinh doanh thành công, toàn diện để nắm bắt phân khúc và tập trung vào việc cải thiện nó.

Thị trường thay đổi và theo đó mô hình kinh doanh cũng luôn phải thay đổi. Thành công phụ thuộc vào việc đổi mới mô hình kinh doanh liên tục. Bằng cách tập trung ổn định vào việc nhắm đúng phân khúc với mô hình kinh doanh phù hợp, bạn sẽ tạo ra nhiều năm tăng trưởng có lãi./.

Phuong Anh

(Theo Harvard Business Review)