



BẢN TIN

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 28.2021



## TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Mục tiêu 100.000 doanh nghiệp công nghệ số vào năm 2025
- 02 Startup "xóa cờ chơi lại", vươn lên thành Kỳ Lân hậu COVID-19
- 03 TP. Hồ Chí Minh phát động chương trình tìm kiếm, kết nối giải pháp đổi mới ứng phó đại dịch
- 04 Nền tảng phân phối thực phẩm B2B Kamero huy động 4,6 triệu USD



## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Autorets - Câu chuyện khởi nghiệp của một bạn trẻ không ngại thất bại
- 06 Hệ sinh thái khởi nghiệp Hồng Kông (phần cuối)

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Các xu hướng khởi nghiệp lĩnh vực công nghệ giáo dục toàn cầu (tiếp theo và hết)

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

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





# MỤC TIÊU 100.000 DOANH NGHIỆP CÔNG NGHỆ SỐ VÀO NĂM 2025

*Vneconomy.vn - Phát triển doanh nghiệp số gồm doanh nghiệp công nghệ số và chuyển đổi các doanh nghiệp truyền thống thành doanh nghiệp số...*

Mục tiêu, quan điểm này được đưa ra trong dự thảo Chiến lược quốc gia phát triển kinh tế số và xã hội số đến năm 2025, định hướng đến năm 2030 của Thủ tướng Chính phủ đang được Bộ Thông tin và Truyền thông lấy ý kiến.

Theo dự thảo, phát triển Chính phủ số, kinh tế số và xã hội số có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Trong đó, Chính phủ số dẫn dắt chuyển đổi số quốc gia, phát triển các yếu tố nền tảng mang tính tạo nền móng cơ bản, thúc đẩy kinh tế số và xã hội số.

Kinh tế số và xã hội số là hai mặt không tách rời của quá trình chuyển đổi số cả ở cấp độ quốc gia và cấp độ địa phương. Phát triển kinh tế số mang lại cơ

hội kinh doanh cho người dân, doanh nghiệp, thúc đẩy hình thành xã hội số. Trong phát triển xã hội số, người dân thành thạo kỹ năng số sẽ hình thành thị trường tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ số, từ đó nuôi dưỡng các doanh nghiệp công nghệ số.

Dự thảo chiến lược xác định mục tiêu đến năm 2025, tỉ trọng kinh tế số đạt 20% GDP, tỉ trọng kinh tế số trong từng ngành, lĩnh vực đạt trên 10%. Tầm nhìn đến năm 2030, Việt Nam trở thành quốc gia số với kinh tế số chiếm tối thiểu 30% GDP, tạo nền móng vững chắc để trở thành quốc gia thu nhập cao vào năm 2045, xã hội số an toàn, nhân văn, rộng khắp, cải thiện chất lượng cuộc sống, người dân giàu



hơn, hạnh phúc hơn, góp phần giải quyết các vấn đề thiên niên kỷ về phát triển bền vững, bao trùm.

Dự thảo cũng đặt mục tiêu cụ thể trong phát triển hạ tầng số, dữ liệu số, danh tính số, thanh toán số, kỹ năng số, nhân lực số, doanh nghiệp số, phát triển môi trường số an toàn lành mạnh và cải thiện xếp hạng quốc gia.

***Dự thảo chiến lược xác định mục tiêu đến năm 2025, tỉ trọng kinh tế số đạt 20% GDP, tỉ trọng kinh tế số trong từng ngành, lĩnh vực đạt trên 10%. Tầm nhìn đến năm 2030, Việt Nam trở thành quốc gia số với kinh tế số chiếm tối thiểu 30% GDP...***

Cụ thể, đến năm 2025 đặt mục tiêu đạt 100.000 doanh nghiệp công nghệ số. Tỷ lệ doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp cận nền tảng chuyển đổi số đạt 75%; tỷ lệ doanh nghiệp sử dụng tên miền .vn đạt 75% và tỷ lệ doanh nghiệp sử dụng hóa đơn điện tử đạt 100%.

Dự thảo xác định phát triển doanh nghiệp số gồm doanh nghiệp công nghệ số và chuyển đổi các doanh nghiệp truyền thống thành doanh nghiệp số. Theo đó, sẽ tập trung xây dựng, trình Thủ tướng Chính phủ

phê duyệt và tổ chức triển khai Chiến lược phát triển doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam đến năm 2030.

Xây dựng và ban hành hệ thống tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật về hóa đơn điện tử phù hợp với thông lệ và tiêu chuẩn quốc tế. Xây dựng nền tảng hóa đơn điện tử quốc gia, kết nối, liên thông với toàn bộ các cơ quan thuế, cho phép thanh toán hóa đơn điện tử, rút ngắn thời gian thực hiện giao dịch điện tử.

Cùng với đó sẽ triển khai chương trình hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa chuyển đổi số; khảo sát, phân nhóm các doanh nghiệp nhỏ và vừa theo ngành nghề, lĩnh vực hoạt động và quy mô. Đặc biệt, sẽ đánh giá, giới thiệu các nền tảng số xuất sắc Make in Việt Nam phù hợp cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa theo từng phân nhóm, kết hợp với tư vấn, hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng kế hoạch, chiến lược chuyển đổi số, ... Xây dựng và triển khai kế hoạch hành động theo từng ngành, lĩnh vực và từng địa phương.

Trước đó, tại Diễn đàn Phát triển doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam diễn ra cuối tháng 12/2020, Bộ Thông tin và Truyền thông cho biết, sau một năm Chỉ thị 01 của Thủ tướng về Phát triển doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam ban hành, đã có trên 13.000 doanh nghiệp công nghệ số ra đời, tăng 28%, với cộng đồng trên 58.000 doanh nghiệp./.

# STARTUP “XÓA CỜ CHƠI LẠI”, VƯƠN LÊN THÀNH KỶ LÂN HẬU COVID-19

*Baodautu.vn - COVID-19 là một biến cố mang tính bước ngoặt với startup, giữa lần ranh sống chết, startup vẫn có cơ hội vươn lên trở thành Kỳ Lân nếu biết đi đúng hướng.*



## Cơ hội trong khủng hoảng

Báo cáo Đổi mới sáng tạo và đầu tư công nghệ Việt Nam 2020 mới đây cho thấy, đại dịch COVID-19 đã khiến tổng số vốn đầu tư vào startup tại Việt Nam giảm khoảng 48%, số lượng thương vụ đầu tư vào startup giảm khoảng 17%.

Từ đầu năm 2021 đến nay, đã có khoảng 78.300 doanh nghiệp thành lập mới, tăng 11,9%, nhưng có 59.800 doanh nghiệp ngừng kinh doanh, tăng 23%. COVID-19 đã giáng cú đấm mạnh vào các startup non trẻ, buộc hàng loạt startup phải tạm ngừng hoạt động.

Tại Tọa đàm trực tuyến với chủ đề “*Khởi nghiệp thời khủng hoảng COVID-19*”, ông Hùng Trần, Co-founder Got It cho biết, những doanh nghiệp đang làm ăn yên ổn trở nên lao đao vì đại dịch không phải hiếm gặp. Tuy nhiên, cũng có những startup lại tăng trưởng mạnh nhờ sản phẩm và công nghệ phù hợp với những thay đổi mà đại dịch gây ra với thói quen người dùng.

Chính vì vậy, ông Hùng Trần cho rằng, các founder cần phải xác định được giá trị cốt lõi của

minh, cũng như lựa chọn được những công nghệ phù hợp với xu thế trong tương lai xa, thay vì chỉ giải quyết vấn đề trước mắt.

Theo ông Lê Bá Tân, Phó tổng giám đốc Viettel Networks, các doanh nghiệp vừa phải tìm giải pháp để cầm cự, vừa phải tìm hướng đi cho trung hạn và dài hạn. Đối với các startup mới, việc giải quyết nỗi đau mà COVID-19 gây ra sẽ chỉ mang tính thời điểm, việc chuẩn bị cho thị trường thời hậu COVID-19 mới là mục đích mà các startup mới nên hướng tới.

Dẫn câu chuyện của Viettel, ông Tân cho biết, trước khi đại dịch nổ ra, Viettel đã nhìn thấy thực tế doanh thu viễn thông có xu hướng sụt giảm. Số hóa không chỉ là xu hướng, mà còn là chìa khóa để đảm bảo tăng trưởng. Viettel vẫn tìm ra hướng phát triển với những sản phẩm mới, đáp ứng sự thay đổi về nhu cầu của khách hàng trong đại dịch. Hướng mà Viettel nhắm tới là tự động hóa, robotics đón đầu làn sóng 5G, lĩnh vực mà ở Việt Nam còn khá mới mẻ.

“Những mảng như 5G, Cloud, IoT, Data Analytics... đang được đẩy mạnh, nên những startup có giải pháp trong lĩnh vực này để có cơ hội hợp tác hơn”, ông Tân cho biết.

Còn ông Trần Quang Hưng, đại diện Quỹ đầu tư Vinacapital Ventures cho rằng, blockchain dù đang gây tranh cãi, nhưng là một hướng đi mà các startup có thể nghiên cứu. Thực tế, xu thế chuyển đổi số là tất yếu và các công cụ chuyển đổi số sẽ được chấp nhận nếu chứng minh được hiệu quả.

## Không đầu tư “đốt tiền” cho startup mới

Câu chuyện mà các quỹ đầu tư và startup quan tâm là xu hướng bơm tiền lấy tăng trưởng, khách





hàng, thị phần có tiếp diễn hay không cũng được đặc biệt quan tâm, khi mà khoảng 50% khoản đầu tư mạo hiểm vào các doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam đã mất đi trong thời gian qua.

Dẫn trường hợp cụ thể là mô hình không gian làm việc chung Up Co-working Space, ông Trần Quang Hưng nhận xét: “Tôi có cảm giác rằng, gần một nửa số startup ở Up Co-working Space đang đi tìm việc khác, trong đó, có cả những công ty khởi nghiệp khá lớn. Đó không hẳn là do dịch, mà do mô hình nhận đầu tư rồi đốt tiền đã không còn phù hợp. Các founder có thể nhận ra điều đó và tìm cơ hội mới. Tuy nhiên, cũng có những dấu hiệu tích cực trong lĩnh vực chuyển đổi số, với những startup hoạt động hiệu quả. Sử dụng các công nghệ mới, trong đó có blockchain, nhiều startup đã giải được nỗi đau cũ bằng những giải pháp hoàn toàn mới, giúp tiết kiệm chi phí và nâng cao hiệu quả. Đây là tiền đề quan trọng cho một startup có thể trở thành Kỳ Lân”.

Đầu tư cho tăng trưởng bền vững đang là sự lựa chọn của các quỹ đầu tư, nhà đầu tư trong bối cảnh

mới. Vinacapital Ventures cho biết, đã thành lập một quỹ đầu tư mới nhằm rót vốn cho các startup. Quỹ sẽ tập trung vào thúc đẩy những công nghệ mới, thay vì “đốt tiền” lấy tăng trưởng. Bên cạnh đó, họ cũng sẵn sàng bù đắp những điểm còn thiếu, chẳng hạn như văn phòng, hỗ trợ kỹ thuật, hay các mối quan hệ để startup có thể tập trung vào phát triển sản phẩm.

Ông Lê Bá Tân cũng tiết lộ, Viettel đang đầu tư 2 phòng nghiên cứu IoT hiện đại nhất Đông Nam Á tại Hà Nội và TP. HCM. Các phòng nghiên cứu này sẽ sẵn sàng hỗ trợ hoàn toàn miễn phí cho những ý tưởng khởi nghiệp mà Hội đồng đánh giá cao về tiềm năng ứng dụng cũng như ý nghĩa với xã hội, doanh nghiệp. Đối với các startup muốn được hỗ trợ, họ chỉ cần chứng minh được tiềm năng, hiệu quả thì sẽ nhận được sự hỗ trợ hoàn toàn miễn phí từ Viettel trên 4 lĩnh vực then chốt như AI, IoT, Cloud và Big Data. Việc xây dựng các phòng lab này không chỉ để tri ân xã hội, mà còn vì chính bản thân Viettel. Khi các giải pháp trở nên có giá trị, Viettel cũng sẽ có khách hàng./.

**HIS-COVID**  
HCMC INNOVATIVE SOLUTION

**TÌM KIẾM VÀ KẾT NỐI GIẢI PHÁP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO ỨNG PHÓ DỊCH COVID-19 TẠI TP.HCM NĂM 2021**

**Đăng ký ngay**  
Thời hạn 15/08/2021

**ĐƠN VỊ PHỐI HỢP VÀ THAM GIA**

Logos of partner organizations: BSSC, Saigon, HCMUT-TH, SHTP, ZONE STARTUPS VIETNAM, UEH, AHBI, QISC, INNOVATION CATALYTIC MANAGEMENT.

# TP. HỒ CHÍ MINH PHÁT ĐỘNG CHƯƠNG TRÌNH TÌM KIẾM, KẾT NỐI GIẢI PHÁP ĐỔI MỚI ỨNG PHÓ ĐẠI DỊCH

*Nhipcaudautu.vn - Sở Khoa học và Công nghệ (KH&CN) TP. Hồ Chí Minh vừa công bố thông tin về chương trình “Tìm kiếm và kết nối các giải pháp đổi mới sáng tạo ứng phó COVID-19 năm 2021”.*

Trong bối cảnh dịch COVID-19 đang diễn biến rất phức tạp, Thành phố phải thực hiện giãn cách xã hội theo nội dung Chỉ thị số 16/CT-TTg của Thủ tướng Chính phủ, việc này đang ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố, việc hỗ trợ doanh nghiệp để có sự thích ứng và có chiến lược phát triển phù hợp với từng diễn biến khác nhau của dịch bệnh là hết sức cần thiết.

Với ý nghĩa như vậy, Sở Khoa học và Công nghệ TP. HCM triển khai chương trình “Tìm kiếm và kết nối các giải pháp đổi mới sáng tạo ứng phó dịch

COVID-19 tại TP. HCM năm 2021” (HCMC Innovative Solution - COVID 2021, sau đây được gọi tắt là HIS - COVID 2021). HIS-COVID 2021 được xem như “Quỹ vaccine về giải pháp đổi mới sáng tạo” giúp Thành phố nâng cao “kháng thể” đối phó COVID-19.

**HIS-COVID 2021** - “Quỹ vaccine về giải pháp đổi mới sáng tạo” chào đón sự đóng góp và đăng ký tham gia của các cá nhân, nhóm, tổ chức, doanh nghiệp có các giải pháp đổi mới sáng tạo, ứng dụng công nghệ, chuyển đổi số,... và đã có sản phẩm hoàn thiện, có khả năng hỗ trợ TP. HCM ứng phó đại dịch COVID-19. Sở KH&CN sẽ hỗ trợ truyền thông

và giới thiệu các giải pháp đổi mới sáng tạo đã có sản phẩm hoàn thiện và sẵn sàng chuyển giao cho Chính quyền TP. HCM, sở ban ngành và các hiệp hội doanh nghiệp trên địa bàn TP. HCM.

Một trong những giá trị lớn nhất của HIS-COVID 2021 là: TP. HCM sẽ là địa phương tập hợp, triển khai thí điểm các giải pháp đổi mới sáng tạo và ứng dụng công nghệ từ sự tham gia và đóng góp của cộng đồng, từ đó, đánh giá hiệu quả, tác động triển khai, rút kinh nghiệm, đóng gói và chuyển giao sáng kiến không chỉ cho TP. HCM mà còn cho các tỉnh thành khác trên cả nước. Cả nước đoàn kết đồng lòng kết nối nguồn lực, tạo nên “chiến dịch tiêm vaccine toàn dân” với mục tiêu tạo ra “miễn dịch cộng đồng” chống lại sức tàn phá của COVID-19 đang đánh trực diện vào đời sống xã hội và nền kinh tế Việt Nam.

Sở KH&CN TP.HCM khuyến khích những sáng tạo dù rất nhỏ nhưng có thể ứng dụng được trong quá trình chăm sóc bệnh nhân, kiểm soát, truy vết,

điều tiết nguồn lực xã hội, tạo ra giá trị cho cộng đồng hay cung cấp các giải pháp công nghệ cho doanh nghiệp để duy trì và phát triển trong tình hình dịch bệnh diễn biến phức tạp,... Tất cả đều có thể tham gia, hiến kế và đóng góp. Bên cạnh đó, với tầm nhìn dài hạn hơn, Sở KH&CN TP. HCM sẽ tiếp tục thu thập, tổng hợp tất cả các giải pháp trên như một nguồn dữ liệu công nghệ và giải pháp đổi mới sáng tạo quý giá từ tâm huyết của cộng đồng để chung tay cùng TP. HCM ứng phó với dịch bệnh và truyền thông đến cộng đồng xã hội.

Các giải pháp đổi mới sáng tạo của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo hoặc đang trong giai đoạn dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo có nhu cầu được hỗ trợ tiếp sẽ được tạo điều kiện đăng ký tham Chương trình Speedup của Sở KH&CN TP. HCM và được kết nối để có cơ hội nhận được các gói đầu tư cho giai đoạn tiếp theo.

Thời hạn nộp hồ sơ tham gia Chương trình HIS-COVID 2021: từ 26/7/2021 đến hết ngày 15/8/2021./.

Đăng ký tham gia HIS-COVID 2021 nếu cá nhân, nhóm, tổ chức, doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố có:

- Giải pháp có tính sáng tạo;
- Công nghệ, giải pháp, sản phẩm đã sẵn sàng áp dụng, có tính khả thi nhằm ứng phó tình hình dịch COVID-19;
- Dự án mang lại hiệu quả kinh tế-xã hội giúp ứng phó với diễn biến phức tạp dịch bệnh.

Sở KH&CN TP. HCM sẽ chọn ra 20 giải pháp, công nghệ tốt nhất được tham gia huấn luyện và tư vấn hoàn thiện kỹ năng trình bày trước hội đồng tuyển chọn. Sau đó, sẽ chọn ra 10 giải pháp xuất sắc được vinh danh trong Tuần lễ đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh năm 2021 - WHISE 2021 và có cơ hội nhận được các ưu tiên sau:

- Các giải pháp đổi mới sáng tạo xuất sắc, phù hợp sẽ được Sở KH&CN TP. HCM giới thiệu cho Ủy ban nhân dân Thành phố, các sở ban ngành, quận, huyện và hiệp hội doanh nghiệp Thành phố triển khai đến các đối tác có nhu cầu;
- Doanh nghiệp có giải pháp đổi mới sáng tạo xuất sắc sẽ được ưu tiên xem xét để được công nhận là doanh nghiệp khoa học và công nghệ để được nhận nhiều chính sách ưu đãi từ TP. HCM.



# NỀN TẢNG PHÂN PHỐI THỰC PHẨM B2B KAMERO HUY ĐỘNG 4,6 TRIỆU USD

*Baodautu.vn - Khoản vốn đầu tư lần này vào Kamero do Tập đoàn CPF dẫn dắt cùng các quỹ đầu tư mạo hiểm Quest Ventures và Genesis Ventures thực hiện.*

Kamero là nền tảng phân phối thực phẩm B2B áp dụng công nghệ nhằm tối ưu hóa các hoạt động tìm kiếm nguồn hàng (sourcing) và giao dịch mua hàng (purchasing) trong ngành dịch vụ nhà hàng và quầy uống (F&B). Công ty này kết nối người mua với người sản xuất nông nghiệp một cách nhanh chóng, đồng thời, hỗ trợ các bên đẩy nhanh tiến độ cung cấp trái cây và rau củ đến các nhà hàng. Trong vòng 12 tháng qua, Kamero tăng trưởng 15% mỗi tháng.



Taku Tanaka, đồng sáng lập kiêm CEO Kamero (thứ ba từ trái sang) cùng đội ngũ quản lý công ty (Ảnh: DNCC).

Theo ban lãnh đạo Kamero, kết quả này có được nhờ những lợi thế như ngành F&B trong nước phát triển nhanh chóng với tốc độ tăng trưởng kép hàng năm ổn định trên 10%; nhận thức về hàng hóa có nguồn gốc bền vững và đạo đức của các doanh nghiệp F&B ngày một nâng cao,...

Được thành lập vào năm 2018, đội ngũ sáng lập và vận hành Kamero muốn tái định nghĩa lĩnh vực kinh doanh thực phẩm. Mục tiêu của công ty là giúp

các đầu bếp và chủ nhà hàng tập trung vào chuyên môn chế biến và phục vụ khách hàng, bằng cách hỗ trợ họ trong khâu đàm phán với nhà cung cấp, xử lý và quản lý đơn hàng. Trong vòng 3 năm, Taku đã đưa thương hiệu phát triển chỉ từ một cửa hàng nhỏ tại TP. HCM lên đến 10 cửa hàng trên toàn quốc.

Đội ngũ Kamero hiện có khoảng 100 nhân viên, sẵn sàng đáp ứng nhu cầu của hơn 400 khách hàng thường xuyên của nền tảng.

Khi được hỏi về những tố chất cần có ở đội ngũ nhân sự Kamero, nhà sáng lập Taku cho rằng, có kinh nghiệm là một phần và ông sẽ chú trọng hơn đến tư duy của nhân viên. “Kamero cần đội ngũ nhân lực hiểu rõ và sẵn sàng giải quyết những khó khăn, có tư duy sáng tạo và đổi mới, không ngại va vấp. Họ cũng cần phải trung thực và minh bạch, và nhìn nhận sự thay đổi như một cơ hội”, Taku chia sẻ.

Chú trọng vào phát triển đội ngũ nên nguồn vốn đầu tư mới nhận được, Kamero sẽ dành phần lớn cho việc tuyển chọn nhân tài. Ngoài tăng cường nhân lực để có thể đáp ứng số lượng người dùng ngày càng tăng, nguồn vốn mới nhận cũng sẽ giúp Kamero mở rộng phạm vi hoạt động ra Hà Nội vào năm tới, và xây dựng hệ thống quản lý kho nhằm tối ưu hóa các hoạt động hàng ngày.

Startup này đang lên kế hoạch mở rộng dòng sản phẩm cung cấp. Trước mắt, sẽ cung cấp sản phẩm thịt được thu mua thông qua quan hệ đối tác với Tập đoàn CP Việt Nam.

Về lâu dài, Kamero đặt mục tiêu trở thành một hệ thống trung tâm mua sắm lớn dành cho các doanh nghiệp F&B./.



## AUTORETS - CÂU CHUYỆN KHỞI NGHIỆP CỦA MỘT BẠN TRÈ KHÔNG NGẠI THẤT BẠI

*Để đạt tới thành công xây dựng được hệ thống rửa xe ô tô tự động made in Việt Nam, Minh đã trải qua nhiều lần tưởng như sắp... thất bại.*

### **Những thất bại trong buổi đầu tìm hướng cho tương lai**

Tốt nghiệp cấp 3, thiếu hai điểm để vào khoa Chế tạo Máy, Đại học Bách khoa, chàng trai trẻ sinh năm 1985 Đỗ Quốc Minh khăn gói theo học khoa Động lực trường Công nghiệp. Cũng giống nhiều bạn trẻ khi không xác định được phương hướng cho tương lai, Minh từng có thời nổi loạn, ham chơi tới mức bị treo bằng. Trong quãng thời gian bị treo bằng, Minh bươn chải với đủ nghề để mưu sinh: từ làm cho công ty bồn nước Sơn Hà, diệt mối khử trùng, buôn bán máy đóng gói CKD, thậm chí đi bán hoa ở chợ hoa Mê Linh. Cuối năm 2007, sau khi sốc lại tinh thần và thi lấy bằng, Minh mở quán cơm cung cấp suất ăn

văn phòng. Công việc tạm ổn và bắt đầu có lợi nhuận thì tới năm 2008 Hà Nội bị ngập lụt, quán cơm ế ẩm, chàng trai trẻ đành dừng quán cơm văn phòng và ra chợ trời làm thuê. Công ty đầu tiên nhận Minh làm ở vị trí nhân viên kinh doanh phụ tùng ô tô. Được một tháng, Minh bị công ty cho nghỉ bởi không đáp ứng được yêu cầu. Công ty thứ hai là Quốc Đạt khá có tên tuổi ở Hà Nội thời bấy giờ với 5-6 cửa hàng ở chợ trời. Minh được xếp làm nhân viên giao nhân trong 3 tháng thử việc với mức lương 1,5tr/tháng. Khi vào làm chính thức, Minh nhận ra đây là công việc phù hợp nên bắt đầu quan tâm tới ô tô và hệ thống điều hòa ô tô. Hầu như các mã sản phẩm được công ty nhập về chỉ sau 1 tháng là Minh đã thuộc lòng.



Làm tại Quốc Đạt trong 1 năm, Minh cũng bị cho nghỉ vì “cả gan” đòi tăng lương. Mặc dù bị thôi việc, nhưng thành quả Minh nhận được là kinh nghiệm và các đầu mối nhập hàng. Minh nhận ra hầu như việc nhập hàng của các công ty trên chợ đều thông qua đầu mối ở TP. Hồ Chí Minh, chứ ít khi được nhập trực tiếp từ nước ngoài. Với vốn tiếng Anh chuyên ngành từ thời đại học, Minh liên hệ thử với các đầu mối nhập hàng ở nước ngoài như Singapo, Hàn Quốc, Thái Lan và nhận thấy giá nhập chỉ bằng 1/2 giá bán ra. Vậy là, Minh bắt đầu nhập hàng và bán buôn lại cho thị trường chợ trời và các công ty lớn. Tới năm 2010, Minh quyết định thành lập công ty CP Kinh doanh và Xuất nhập khẩu Hoàng Gia, chính thức nhập khẩu và phân phối phụ tùng điều hòa ô tô.



*Đỗ Quốc Minh, nhà sáng lập hệ thống rửa xe ô tô không chạm Autorets*

### **Thành công chưa phải là đích cuối**

Năm 2016-2017, sau khi giành được vị trí số 1 về thương mại phụ tùng phụ kiện điều hòa ô tô tại thị trường Hà Nội với doanh số trung bình mỗi năm đạt trên 40 tỷ, công việc kinh doanh buôn bán phụ tùng điều hòa ô tô của công ty chững lại, doanh số không tăng lên và lợi nhuận bắt đầu giảm đi. Tìm hiểu nguyên nhân, Minh nhận thấy ngành buôn bán và xuất nhập khẩu phụ tùng ô tô trên thị trường bắt đầu có dấu hiệu bão hòa. Trong khi đó, hầu như rất ít công ty tính tới việc sản xuất, đặc biệt với ngành phụ tùng điều hòa ô tô mà Minh đã kinh doanh buôn bán 10 năm nay. Là người có kinh nghiệm dày dặn trong ngành, có mối quan hệ sâu rộng với các đối tác trong

và ngoài nước, Minh nảy sinh ý định xây dựng nhà máy sản xuất phụ tùng điều hòa ô tô. Đầu năm 2018, Minh hợp tác với 1 đối tác có liên kết rộng với các nhà máy bên Trung Quốc và bắt đầu mở thêm 1 cửa hàng chuyên bán phụ tùng, phụ kiện của Trung Quốc (trước đó công ty của Minh chủ yếu kinh doanh các mặt hàng của Hàn Quốc, Singapo, Thái Lan). Sau đó, Minh bắt đầu tìm hiểu các mô hình sản xuất phụ tùng điều hòa của Trung Quốc, Thái Lan và Hàn Quốc bằng những chuyến đi thực địa tới các đối tác để học tập, tìm hiểu về mô hình, phân tích ưu nhược điểm, lợi thế cạnh tranh nếu sản xuất ở Việt Nam...

### **Khó khăn làm nảy sinh ý tưởng táo bạo**

Đầu năm 2019, Minh và một số cổ đông quyết định mở công ty mới, tiến hành đi tìm nhà xưởng để thuê đất, xây dựng nhà máy sản xuất phụ tùng phụ kiện điều hòa và xây dựng chuỗi dịch vụ, cung cấp đầu ra cho nhà máy sản xuất trong nước. Dựa vào mối quan hệ có sẵn của Minh và các cổ đông cùng nguồn lực kinh tế dồi dào kêu gọi được khi đó, tháng 4 năm 2019, Minh thuê được nhà xưởng rộng hơn 2800m<sup>2</sup> tại KCN Tân Quang và bắt đầu sửa chữa, xây dựng lại nhà xưởng. Trong thời gian đó, do nắm được đặc thù mang tính thời vụ của ngành buôn bán và sửa chữa điều hòa ô tô (mùa đông ít việc, mùa hè nhiều việc) nên các cổ đông quyết định triển khai thêm dịch vụ chăm sóc xe (Detailing), sửa chữa nhanh (Quick service), lắp đặt đồ chơi, phụ kiện (Accessories) và sửa chữa điều hòa (Repair air conditioning) đi kèm hệ thống rửa xe tự động không chạm (Autorets). Đồng thời, Minh và đồng nghiệp sang Malaysia học tập và xin độc quyền phân phối hóa chất, dung dịch chăm sóc xe của hãng OSREN Malaysia tại Việt Nam.

Trong thời gian này, Minh và các cổ đông thành lập thêm 2 công ty con bao gồm: Cooling Group Vietnam (chuyên về buôn bán, sản xuất phụ tùng, phụ kiện điều hòa) và Autorets Detailing Vietnam (xây dựng chuỗi dịch vụ) vừa làm xưởng sửa chữa, vừa làm trung tâm giao dịch khách hàng và kho bãi bán



buôn phụ tùng phụ kiện điều hòa ra khắp các tỉnh thành và đại lý trên cả nước. Cùng với việc nhập khẩu máy rửa xe tự động từ đối tác Trung Quốc, công ty thuê địa điểm rộng hơn 800m<sup>2</sup> mặt bằng và gồm 2 tầng ở Long Biên làm văn phòng giao dịch.

Giai đoạn đầu khi mới mở, công việc cực kì thuận lợi nhờ lợi thế về diện tích, địa điểm, mặt bằng và uy tín tạo dựng lâu năm trên thị trường của Minh và các cổ đông trong ngành. Cơ sở Long Biên hoạt động nhộn nhịp ngày đêm ở cả nơi buôn bán phụ tùng và nơi cung cấp dịch vụ. Có những ngày, dịch vụ rửa và chăm sóc xe đạt hơn 100 xe vì sự hiếu kì với hệ thống tự động không chạm hiện đại của công ty thời điểm đó. Các đối tác trong ngành dịch vụ cũng bắt đầu để ý, quan tâm và muốn triển khai nhân rộng mô hình tổng hợp này.

Sang năm 2020, Minh và các cổ đông đang hào hứng với kế hoạch kinh doanh và xây dựng đại lý trong tay thì đại dịch COVID-19 bùng phát. Ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 tại Hà Nội khiến dịch vụ của Autorets buộc phải tạm dừng, việc buôn bán hàng hóa thương mại phụ tùng điều hòa cũng bị ảnh hưởng theo. Trong quá trình vận hành xưởng dịch vụ, các cổ đông cùng phân tích và đánh giá tính hiệu quả của chiếc máy rửa xe tự động nhập khẩu từ Trung Quốc và nhận thấy có rất nhiều nhược điểm như: giá thành cao, áp lực yếu không rửa sạch được hốc bánh, gầm xe. Hơn nữa, với điều kiện đường sá và đô thị ở Việt Nam, sau mỗi lần đi mưa về, vết bẩn có lẫn dầu nên hầu như việc rửa xe bằng máy tự động không sạch. Dung dịch rửa phải nhập khẩu từ chính đối tác cung cấp máy nên rất bất tiện. Trên thị trường Việt Nam, không có loại dung dịch phù hợp với việc chạy máy rửa để đạt hiệu quả tối nhất. Từ đó, nhóm bắt đầu đặt ra câu hỏi về việc tại sao không sản xuất chiếc máy này tại Việt Nam.

### **Sẽ thất bại nếu đồng đội không cùng tiếng nói**

Tháng 3 năm 2020, sau khi tìm hiểu, phân tích chiếc máy và phân tích thị trường, đồng thời hướng tới xuất khẩu đi các nước trong khu vực Đông Nam Á

nếu chế tạo được chiếc máy rửa xe hoạt động hiệu quả và khắc phục được các nhược điểm của máy Trung Quốc, hội đồng quản trị của công ty quyết định kí hợp đồng sản xuất với 1 đơn vị trong nước (là công ty của 2 bạn sinh viên Bách Khoa tốt nghiệp loại xuất sắc). Sau khi trao đổi ý tưởng và kế hoạch triển khai sản xuất, đối tác tự tin khẳng định có thể sản xuất được, đồng thời, kí hợp đồng cam kết sau 6 tháng sẽ bàn giao toàn bộ bản vẽ, máy móc, quy trình sản xuất... với giá trị hợp đồng lên tới 800 triệu cho phiên bản demo.



Cũng trong thời gian này, một đối tác ở Huế sau khi tìm hiểu mô hình kinh doanh đã bay ra Hà Nội gặp Minh và cộng sự để đặt vấn đề triển khai mô hình trong Huế. Để giảm thời gian và ép tiến độ triển khai công việc sản xuất máy, cũng như muốn kí hợp đồng nhanh chóng với đối tác Huế nên Minh đã mắc sai lầm khi đề xuất thỏa thuận lại với hai bạn sinh viên Bách Khoa chia bớt phần việc gia công cơ khí của máy cho một công ty khác, còn phần điện và lập trình vẫn sẽ do hai bạn sinh viên Bách Khoa thực hiện. Trong lúc này, đối tác ở Huế sau khi xem xét, phân tích và tìm hiểu mô hình đã kí hợp đồng và đặt cọc, chính thức triển khai đồng thời hệ thống này tại thành phố Huế.

Tưởng rằng việc ép tiến độ bằng cách chia tách ra để 2 đơn vị làm cho nhanh, nhưng Minh và đồng đội đã chủ quan, không tìm hiểu kĩ về 2 đối tác và cũng do một phần ảnh hưởng của dịch bệnh, sau 3 tháng, việc sản xuất cơ khí và điện đều bị chậm. Cả 2 bên đối tác đều tìm cách đổ lỗi cho nhau. Trong lúc này, nội bộ công ty cũng bắt đầu xuất hiện một vài

vấn đề liên quan tới tài chính, chi phí hoạt động, mâu thuẫn lợi ích cá nhân và lợi ích tập thể cũng như công việc hoạt động của đơn vị cũng chậm lại và đình trệ do ảnh hưởng bởi dịch COVID-19.



Sau các cuộc họp đàm phán và động viên cổ đông bỏ thêm vốn tiếp tục dự án sản xuất máy, tới tháng thứ 4, việc dựng máy móc để bắt đầu test demo cũng được chính thức tiếp tục. Máy hoạt động được, thế nhưng, hàng loạt các lỗi về tính toán gia công cơ khí, về lập trình, về hệ thống cấp dung dịch, bơm nước, hệ thống điện điều khiển.... bắt đầu lộ ra, do rất nhiều nguyên nhân và cũng do hạn chế của bản demo.

Đối tác Huế sau khi kí hợp đồng liên tục thúc giục công ty của Minh hoàn thành chiếc máy, nếu không sẽ phạt chậm tiến độ, hủy hợp đồng và không tiếp tục triển khai công việc nữa, nên trong quá trình đợi sản xuất máy, công ty đã quyết định nhập khẩu một máy khác và bàn giao trước cho đối tác trong Huế để khai trương.

Để tiếp tục triển khai và hoàn thiện bản demo, nhóm của Minh đã đàm phán lại với cả 2 đơn vị, chịu thiệt và lại tiếp tục rót vốn cho chi phí chỉnh sửa, thiết kế, cơ khí. Tới tháng 10 năm 2020, chiếc máy cũng đã chạy được cơ bản, nhưng không hiệu quả như cả nhóm kì vọng. Các cổ đông bắt đầu phàn nàn về quyết định sản xuất máy của nhóm lãnh đạo. Khó khăn nổi tiếp khó khăn khi tình hình kinh doanh

không ổn định, nguồn tài chính góp thêm cũng dần cạn kiệt, hàng hóa tồn đọng, ...

Lúc này, những kiến thức học tập được từ những ngày dùi mài kinh sử tại khoa Động lực trường đại học Công nghiệp Hà Nội của Minh đã phát huy. Sau khi xem xét và tìm hiểu kĩ nguyên nhân, Minh tự tin tuyên bố trước các cổ đông, nếu công ty không tiếp tục triển khai dự án, cá nhân Minh sẽ tự bỏ tiền ra để tiếp tục theo đuổi dự án này.

### **Đôi khi đồng đội lại là những người bạn hoàn toàn không nghĩ đến**

Rất may cho Minh, trong quá trình triển khai sản xuất máy rửa xe, Minh đã tự nghiên cứu và phát triển chiếc máy xúc rửa tuần hoàn hệ thống điều hòa trên ô tô. Trước đây, việc làm sạch và vệ sinh hệ thống điều hòa trên ô tô cực kì khó khăn đối với người thợ, vì họ vừa phải tháo bung cả taplo (với dàn lạnh) và vừa phải tháo bung cả ba dờ sóc, quạt và két nước (với dàn nóng phía đầu xe) để thay thế hoặc bảo dưỡng, sửa chữa. Với ý tưởng sản xuất chiếc máy vệ sinh tuần hoàn bên trong để giảm thời gian, tăng tính hiệu quả cho người thợ, đồng thời, không phải mất quá nhiều công đoạn để vệ sinh hệ thống điều hòa. Minh vẽ ý tưởng ra giấy và đăng lên các hội nhóm cơ khí. Khi đó có hai bạn cũng là sinh viên đại học Bách khoa còn chưa ra trường đã nhận dự án này của Minh. Một bạn chuyên ngành về Hóa và một bạn chuyên ngành về cơ khí. Trao đổi xong Minh quyết định chuyển tiền và kí hợp đồng với 2 bạn này. Hai bạn bàn giao đúng tiến độ chiếc máy xúc rửa tuần hoàn hệ thống điều hòa, với những thông số về cơ khí, kết cấu, mẫu mã, hiệu quả đều đạt yêu cầu. Khi đó, Minh chia sẻ với 2 bạn về ý tưởng sản xuất máy rửa xe và dung dịch rửa xe không chạm để bán kèm theo chiếc máy để kể cả nếu không sản xuất được chiếc máy thì cũng không phải nhập khẩu dung dịch rửa xe từ Trung Quốc.

Sau 1 tuần xem xét chiếc máy bị hai đối tác bỏ dở, hai bạn sinh viên đã bổ sung thêm một đồng đội có kiến thức về lập trình vào nhóm và quyết định tiếp

tục tham gia triển khai dự án dở dang này. Nhóm chia làm hai nhánh, một nhánh tiếp tục nghiên cứu và sản xuất máy rửa xe theo ý tưởng cải tiến của Minh còn một nhánh tiến hành nghiên cứu sản xuất các loại hóa chất phụ trợ. Nhánh sản xuất máy rửa xe sau khi nghiên cứu, mổ xẻ và phân tích mọi vấn đề đã quyết định làm mới toàn bộ chứ không sử dụng bất kì bản vẽ, kết cấu hoặc phương án nào của phiên bản cũ. Các bạn tự tin sẽ hoàn thành chiếc máy trong ba tháng và đảm bảo chiếc máy sẽ chạy tốt.

Tháng 10 năm 2020, dự án sản xuất máy rửa xe mới chính thức được triển khai. Trong giai đoạn này công ty của Minh cũng kí được thêm 3 hợp đồng lắp đặt chiếc máy rửa xe này ở 3 tỉnh thành Hải Dương, Điện Biên và Cây Xăng Thanh Oai. Trong thời gian đợi chiếc máy hoàn thành, công ty của Minh lại tiếp tục nhập khẩu máy từ Trung Quốc và lắp đặt bàn giao cho đối tác để đúng tiến độ hợp đồng. Ban đầu các đối tác rất hào hứng về hệ thống máy hiện đại, nhưng chỉ chạy được khoảng 1-2 tháng thì đối tác nào cũng thất vọng về tính hiệu quả của chiếc máy, khách hàng phản hồi rửa máy không sạch. Lòng tin của đối tác, cổ đông và áp lực “muốn tồn tại phải thay đổi” đã trở thành động lực để nhóm sản xuất chiếc máy của Minh nỗ lực, cố gắng làm ngày đêm cho kịp tiến độ test bản demo.

### **Thành công đến và niềm vui vỡ òa..**

Sau 4 tháng miệt mài làm việc, tới tháng 3 năm 2021, bản demo chính thức được lắp đặt hoàn thiện và chạy thử nghiệm. Niềm vui vỡ òa, mọi công sức, cố gắng của cả nhóm đã được đền đáp, hệ thống thử nghiệm cơ khí trơn tru, chuyển động, vận hành, hệ thống điều khiển, cảm biến cảm nhận kích thước chiều dài chiều rộng xe hoạt động cực chính xác, đầu phun nước phun ra áp lực cực tốt... dù mới chỉ sử dụng công suất bơm ở mức 60%. Ngày 30/4/2021 là mốc quan trọng đánh dấu ngày đơn vị Autorets Mechanicals Vietnam chính thức được sinh ra.

Với đội sản xuất hóa chất, công việc diễn ra dễ dàng hơn. Từ tháng 10 năm 2020 tới tháng 4 năm

2021, nhóm đã nghiên cứu và sản xuất 7 sản phẩm và tới tháng 6 năm 2021, chính thức được cấp đăng kí lưu hành ra thị trường bao gồm cả dung dịch rửa xe không chạm phù hợp cho máy rửa xe.

Cũng trong tháng 4 năm 2021, Công ty kí hợp đồng với một đối tác ở Quảng Ninh. Đội ngũ Autorets Mechanicals đã quyết định lắp đặt chiếc máy demo này cho đối tác Quảng Ninh. Trong thời gian chờ setup và xây dựng nhà xưởng, nhóm đã cho máy chạy liên tục, đồng thời, test tính ổn định của máy, khắc phục một vài lỗi phụ... Tháng 6 năm 2021, hệ thống máy chính thức được khai trương và lắp đặt tại Quảng Ninh.

Trong buổi khai trương dưới sự chứng kiến của các đối tác khách mời lớn trong nước, các hãng xe trong khu vực, cổ đông, khách hàng, ..., hệ thống hoạt động trơn tru, ổn định và đạt hiệu quả rất cao. Quảng Ninh là nơi có nhiều xe đi từ mỏ than về, khách hàng tới rửa xe đều khen máy rửa sạch...

Giờ đây, khi những khó khăn phần nào đã được vượt qua, nghĩ lại quãng thời gian lăn lộn với quá trình tìm hướng đi, tìm đồng đội, với những nghi ngờ và nhiều lúc tưởng như thất bại trong tầm tay, Minh vẫn thấy quãng thời gian đó rất hạnh phúc. Vì hạnh phúc với Minh đôi khi chỉ đơn giản là được cống hiến hết mình, được sống với đam mê, khao khát, với những ý tưởng và nỗ lực biến ý tưởng thành hiện thực. Với Minh nói riêng và cả nhóm nói chung, còn quá nhiều ý tưởng và dự định nghiên cứu trong tương lai, nhưng Minh tin rằng nhóm sẽ luôn mãi mãi giữ vững ngọn lửa đam mê cháy bỏng, xây dựng hệ sinh thái về ngành công nghiệp phụ trợ ô tô của người Việt./.

**Phuong Anh (NASATI)**







## **HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP HỒNG KÔNG (PHẦN CUỐI)**

### **Khả năng tiếp cận thị trường**

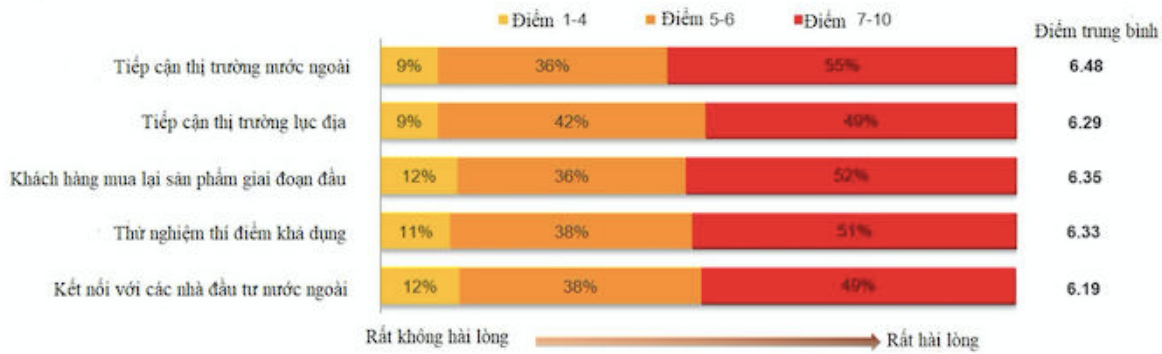
Về khả năng tiếp cận thị trường, các công ty khởi nghiệp ở trong nước ấn tượng nhất nhờ lợi thế của Hồng Kông trong việc giúp họ tiếp cận thị trường nước ngoài. Họ đánh giá yếu tố này trung bình là 6,48. Các công ty khởi nghiệp trong nước có thể kết nối với những người mua ở nước ngoài thông qua chương trình ươm tạo Incu-Tech do các Công viên Khoa học và Công nghệ và Cyberport điều hành. Họ

cũng có thể tham gia vào các đoàn công tác nước ngoài do HKTDC tổ chức để nắm bắt tình hình phát triển mới nhất ở thị trường nước ngoài.

Vi vậy, việc mở rộng thị trường đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển của các công ty khởi nghiệp, lợi thế về khả năng tiếp cận thị trường của Hồng Kông mang lại cho Hồng Kông một nền tảng quan trọng trong việc chuyển sang định vị mình như một trung tâm khởi nghiệp.

**Những công ty khởi nghiệp địa phương đã công nhận Hồng Kông như một sàn giao dịch, họ có thể tiếp cận với các thị trường nước ngoài mà không có rào cản.**

**Hình 1.** Khả năng tiếp cận thị trường



Nguồn: HKTDC Startup survey 2020

Tuy nhiên, điều đáng chú ý là các công ty khởi nghiệp trong nước ít hài lòng hơn với khả năng tiếp cận thị trường đại lục, xếp hạng 6,29. Khi được hỏi về những khó khăn và rào cản mà các công ty khởi nghiệp đang phải đối mặt khi muốn mở rộng sang thị trường Vùng Vịnh lớn Quảng Đông - Hồng Kông - Macao (GBA), 43% người được hỏi cho biết do sự khác biệt về hệ thống thể chế (ví dụ như luật pháp, thuế) giữa đại lục và Hồng Kông, trong khi 39% lo ngại về điều kiện thị trường không chắc chắn ở đó. Theo ý kiến của các công ty khởi nghiệp trong cuộc khảo sát, chính quyền Hồng Kông nên nỗ lực hơn nữa để giải thích cho các doanh nghiệp trong nước về sự khác biệt giữa chính sách của các thành phố GBA đại lục khác nhau, để nâng cao lòng tin của họ về việc mạo hiểm tham gia vào GBA.

Các công ty khởi nghiệp trong cuộc khảo sát đồng ý rằng hệ sinh thái khởi nghiệp trong nước giúp họ có được khách hàng ở giai đoạn đầu, đánh giá ở mức 6,35. Là một nền tảng thương mại quốc tế, Hồng Kông đưa các doanh nghiệp, người mua và thương nhân từ khắp nơi trên thế giới lại với nhau và là bàn đạp cho các thương hiệu quốc tế muốn thâm nhập thị trường châu Á. Đối với các công ty khởi nghiệp địa phương, Hồng Kông là cơ sở lý tưởng để tiếp thị thử nghiệm các sản phẩm và dịch vụ mới. Một công ty khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ sinh

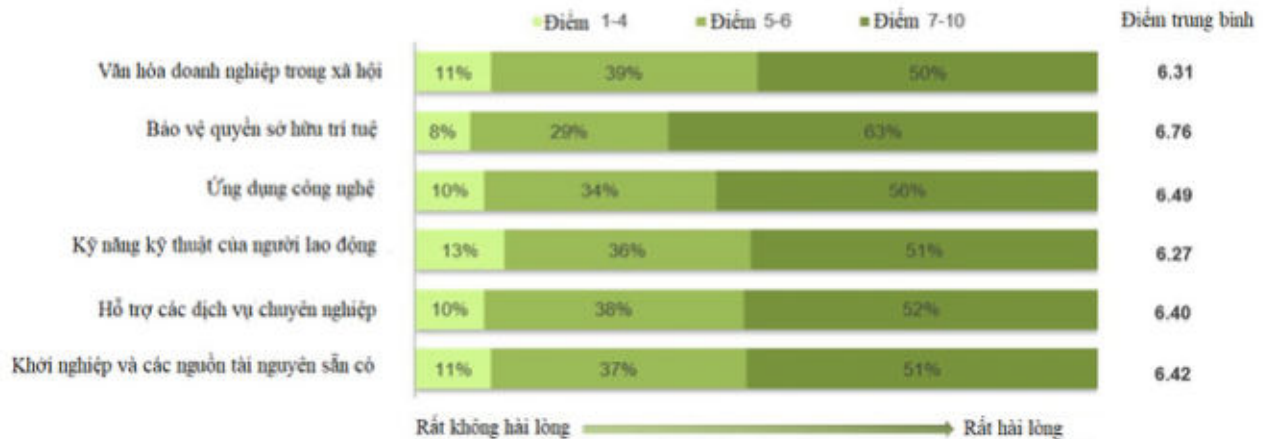
học trong khảo sát cũng chỉ ra rằng, đối với các sản phẩm y tế và chăm sóc sức khỏe, việc được gắn nhãn “Sản xuất tại Hồng Kông” có thể giúp chiếm được lòng tin của khách hàng nước ngoài.

### Cơ sở hạ tầng xã hội

Bởi vì các công ty khởi nghiệp tập trung vào đổi mới sáng tạo, họ coi trọng sở hữu trí tuệ hơn các doanh nghiệp truyền thống. Cuộc khảo sát cho thấy các công ty khởi nghiệp địa phương hài lòng với cơ chế bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ ở Hồng Kông, cho điểm trung bình là 6,76, điểm cao nhất được trao cho bất kỳ yếu tố hỗ trợ nào. Một số người được hỏi chỉ ra rằng vì các tài liệu sở hữu trí tuệ của Hồng Kông được sử dụng song ngữ bằng tiếng Anh và tiếng Trung, nên chúng có thể áp dụng ở cả thị trường trong nước và nước ngoài. Hơn nữa, lệ phí đăng ký thấp và thủ tục đơn giản. Tại các cuộc phỏng vấn của công ty, không ai trong số các công ty khởi nghiệp bày tỏ sự không hài lòng với cơ chế bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ của địa phương.

Nhìn chung, những người được hỏi đều đồng ý rằng, so với các thị trường châu Á khác như Trung Quốc đại lục, Đài Loan và Đông Nam Á, Hồng Kông có vẻ dè dặt hơn trong việc chấp nhận các sản phẩm và dịch vụ sáng tạo. Trong những năm gần đây, với sự phát triển văn hóa doanh nhân ở Hồng Kông cùng ảnh hưởng của Đề án Phiếu công nghệ và Đề án thử

**Hình 2. Cơ sở hạ tầng xã hội**



Nguồn: HKTDC start-up survey 2020

nghiệm lĩnh vực công (*Technology Voucher Scheme and Public Sector Trial Scheme*) do chính phủ phát động, thị trường địa phương trở nên dễ chấp nhận hơn đối với công nghệ và đổi mới sáng tạo. Các công ty nằm trong cuộc khảo sát đã đánh giá mức độ chấp nhận công nghệ địa phương trung bình là 6,49. Điều đáng chú ý là các lĩnh vực khác nhau đã đưa ra những xếp hạng khác nhau, với 71% các công ty khởi nghiệp về công nghệ sinh học và chăm sóc sức khỏe cho điểm đánh giá từ 7 đến 10 đối với việc chấp nhận công nghệ địa phương, tuy nhiên, chỉ có 45% các công ty bán lẻ mới và 42% các công ty dịch vụ mới đưa ra cùng xếp hạng.

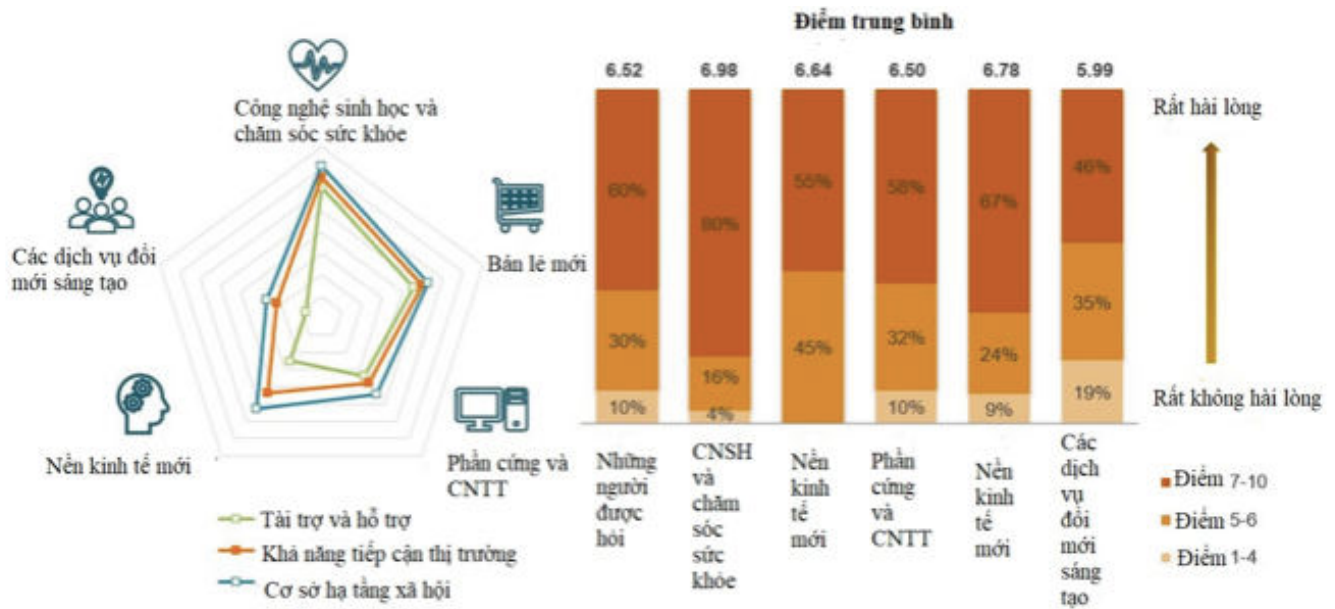
Các công ty khởi nghiệp nhìn chung hài lòng với dịch vụ hỗ trợ chuyên nghiệp tại địa phương, cho điểm trung bình là 6,4. Các dịch vụ chuyên nghiệp và dịch vụ hỗ trợ công nghiệp và thương mại khác là một trong bốn ngành công nghiệp trụ cột ở Hồng Kông, đóng góp hơn 10% vào GDP của lãnh thổ và

sử dụng hơn 500.000 người. Lực lượng lao động này cung cấp các dịch vụ kế toán, pháp lý và tư vấn theo tiêu chuẩn quốc tế cho nhiều tập đoàn đa quốc gia. Tuy nhiên, mặc dù họ cung cấp hàng loạt các dịch vụ chuyên nghiệp, nhưng cần phải cải thiện tính linh hoạt. Michael Choi - Giám đốc công nghệ của Cypress Bio-Tech Co Ltd cho biết, công ty của ông đã lên kế hoạch thành lập một phòng thí nghiệm ở Hồng Kông, nơi tiến hành thử nghiệm các sản phẩm chống muỗi. Tuy nhiên, họ nhận thấy rằng các dịch vụ thử nghiệm sẵn có tại địa phương thiếu tính linh hoạt và tốn nhiều thời gian và chi phí. Cuối cùng họ phải chuyển sang lựa chọn ở nước ngoài. Để đưa ra một ví dụ khác về sự thiếu linh hoạt này, Frank Ho và Walter Cheung, đồng sáng lập Contrendian Limited chỉ ra rằng, họ đã phải dành rất nhiều thời gian để tìm kiếm các công ty luật địa phương sẽ cung cấp cho họ báo giá cho đơn đăng ký bằng sáng chế cho nền tảng công nghệ đầu tư của họ.

**Những công ty khởi nghiệp Hồng Kông hài lòng với cơ chế bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ nhưng chưa hài lòng với khả năng kỹ thuật của người lao động**



**Hình 3.** Toàn hệ sinh thái



Nguồn: HKTDC start-up survey 2020

Những người được hỏi đã đánh giá mức độ thành thạo kỹ thuật của lực lượng lao động địa phương là khá thấp, điểm trung bình là 6,27. Edward Li, người sáng lập công ty thương mại điện tử địa phương Starlity Limited cho biết, do Hồng Kông tập trung vào việc đào tạo các chuyên gia kinh doanh nhiều hơn là đào tạo nhân tài công nghệ, vì vậy, những nhân tài công nghệ địa phương hiện nay đang thiếu hụt. Việc tuyển dụng nhân tài từ nước ngoài liên quan đến các thủ tục hồ sơ phức tạp. Trước tình hình chi phí trả cho nhân tài ở Hồng Kông cao, một số công ty khởi nghiệp nằm trong khảo sát cho biết, họ đã chuyển hoạt động nghiên cứu và phát triển của mình sang các thành phố đại lục.

### Tổng quan về mức độ hài lòng

Nhìn chung, các công ty khởi nghiệp ở Hồng Kông phần lớn hài lòng với hệ sinh thái khởi nghiệp trong nước, với mức điểm trung bình là 6,52. Một nửa số người được hỏi cho điểm đánh giá từ 7 đến 10, trong khi, chỉ 11% cho điểm từ 1 đến 4. Các ngành có xu hướng liên quan đến công nghệ sinh học và chăm sóc sức khỏe, nền kinh tế mới và bán lẻ mới, đạt điểm trung bình lần lượt là 6,98, 6,78 và 6,64. Mức độ hài lòng của các ngành không nằm trong xu hướng thấp hơn. Các công ty trong lĩnh vực công nghệ thông tin và sản xuất phần cứng xếp hạng trung bình là 6,5, trong khi các công ty trong lĩnh vực dịch vụ sáng tạo đạt điểm 5,99.

**Các doanh nghiệp Hồng Kông rất hài lòng với hệ sinh thái khởi nghiệp trong nước, đặc biệt đối với các lĩnh vực “xu thế”.**

**BẢNG 1. BẢNG CÂU HỎI KHẢO SÁT**

Nội dung	Tỷ lệ phần trăm các công ty tham gia khảo sát
<b>Lĩnh vực</b>	
Công nghệ sinh học và sức khỏe (bao gồm công nghệ sinh học, công nghệ thực phẩm, sức khỏe và y tế, công nghệ bền vững/ công nghệ xanh)	19%
Công nghệ thông tin và sản xuất phần cứng (bao gồm thông tin, máy tính, công nghệ và sản xuất phần cứng liên quan như internet vạn vật, in 3D, thiết bị đeo được)	24%
Các dịch vụ đổi mới sáng tạo (bao gồm thiết kế, dịch vụ chuyên nghiệp và tư vấn, phân tích dữ liệu)	27%
Nền kinh tế mới (bao gồm fintech, robot/ sản xuất thông minh, thành phố thông minh)	18%
Bán lẻ mới (bao gồm thương mại điện tử, công nghệ hậu cần, quản lý chuỗi cung ứng, công nghệ bán lẻ)	13%
<b>Giai đoạn kinh doanh hiện tại</b>	
Giai đoạn hạt giống - Công ty bắt đầu tiếp thị và bán sản phẩm của mình	55%
Giai đoạn đầu phát triển - Công ty có sức hút trên thị trường, cải thiện quy trình và tăng tuyển dụng	41%
Tăng trưởng/ đáo hạn - Công ty thể hiện sự tăng trưởng mạnh mẽ, với dòng tiền tốt và lợi nhuận ổn định	4%
Công ty tìm kiếm IPO/ mua lại	0%
<b>Số năm thành lập</b>	
5 – 8 năm	20%
3 – 4 năm	43%
Dưới 2 năm	37%

Trong số các khía cạnh khác nhau của hệ sinh thái khởi nghiệp trong nước, những người được hỏi hài lòng nhất với cơ sở hạ tầng xã hội, tiếp theo là khả năng tiếp cận thị trường, nhưng nhìn chung, ít hài lòng nhất là về nguồn vốn và hỗ trợ. Thay vì hỗ trợ tiền tệ, họ muốn nhận được nhiều hỗ trợ phi tiền tệ hơn từ chính phủ và lĩnh vực tư nhân, chẳng hạn như tiếp thị và ứng dụng các sản phẩm và dịch vụ sáng tạo tại địa phương. Sự hỗ trợ phi tiền tệ này có thể giúp các công ty khởi nghiệp ở Hồng Kông tự vượt qua đại dịch và thúc đẩy tăng trưởng lâu dài.

#### **Phụ lục về thông tin cơ bản của cuộc khảo sát**

259 công ty có trụ sở tại Hồng Kông được thành lập trong 8 năm qua đã trả lời cuộc khảo sát bằng

câu hỏi trực tuyến do HKTDC Research thực hiện từ tháng 6 đến tháng 7 năm 2020. Cuộc khảo sát nhằm mục đích hiểu rõ hơn về xu hướng phát triển và hiệu suất của hệ sinh thái khởi nghiệp địa phương, đồng thời, thu thập quan điểm về những cơ hội phát triển ở GBA. Trong cuộc khảo sát, các cuộc phỏng vấn sâu đã được thực hiện với 25 bên liên quan và những phân tích về những trường hợp chính đã được thực hiện. Cuộc khảo sát bao gồm các lĩnh vực chính của hệ sinh thái khởi nghiệp địa phương, bao gồm công nghệ sinh học và y tế, công nghệ thông tin và sản xuất phần cứng, dịch vụ đổi mới sáng tạo, nền kinh tế mới và bán lẻ mới./.

**Minh Phụng** (*Theo research.hktdc.com*)

## XU HƯỚNG KHỞI NGHIỆP LĨNH VỰC CÔNG NGHỆ GIÁO DỤC TOÀN CẦU (TIẾP THEO VÀ HẾT)

Ngành giáo dục toàn cầu đã trải qua một năm đầy biến động do ảnh hưởng của đại dịch COVID-19. Nếu như năm 2019, chúng ta mới chỉ đưa ra những dự đoán cơ hội về thị trường Edtech&Elearning thì 2020 không chỉ còn là cơ hội mà trở thành một năm đặc biệt bùng nổ của công nghệ giáo dục.

### Các phân khúc công nghệ giáo dục toàn cầu năm 2021

Tri thức và nội dung	Quản lý giáo dục	Mô hình truyền thông	Mô hình mới	Học tập trải nghiệm	Giáo dục quốc tế	Hỗ trợ học tập	Đánh giá và chứng nhận	Nhân lực và nhân tài	Kỹ năng và việc làm	Hệ sinh thái
<b>K</b> 1 Khai phá tri thức B2B, B2C	<b>Em</b> 6 Quản lý giáo dục B2B	<b>Pk</b> 11 Trước khi đi học B2C	<b>Mo</b> 16 Tài liệu trực tuyến mở B2C, B2B2C	<b>X</b> 21 XR, AR, VR B2C, B2B2C	<b>L</b> 26 Học ngoại ngữ B2C	<b>Tr</b> 31 Tài nguyên cho g.viên P2P, B2C	<b>A</b> 36 Đánh giá B2B, B2B2C	<b>Wp</b> 41 Lập KH nhân lực B2B	<b>Us</b> 46 Nâng cao kỹ năng B2C, P2P	<b>Gg</b> 51 Gã khổng lồ toàn cầu B2B, B2C
<b>Or</b> 2 Nghiên cứu mở P2P, B2C	<b>Le</b> 7 Môi trường học tập B2C, B2B2C	<b>S</b> 12 Trường học B2C	<b>Pr</b> 17 Trực tuyến độc quyền B2C, B2B2C	<b>Ro</b> 22 Robotics B2C, B2B2C	<b>Lt</b> 27 Kiểm tra ngoại ngữ B2C	<b>Sn</b> 32 Ghi chú học tập B2C, P2P	<b>Po</b> 37 Portfolio B2C, B2B2C	<b>T</b> 42 Thu nhận nhân tài B2B	<b>It</b> 47 Thực tập B2C, B2B2C	<b>I</b> 52 Nhà đầu tư B2B
<b>Cu</b> 3 C. trình giáo dục B2B	<b>Ct</b> 8 Công nghệ lớp học B2B	<b>V</b> 13 Đào tạo nghề B2C	<b>Op</b> 18 Quản lý chtr trực tuyến B2CC	<b>Ai</b> 23 Thoại và chat B2C, B2B2C	<b>Di</b> 28 Khám phá B2B2C, B2C	<b>As</b> 33 Sau giờ học B2C, P2P	<b>C</b> 38 Chứng chỉ B2B2C, B2C	<b>Cd</b> 43 Phát triển năng lực B2B2C	<b>At</b> 48 Học nghề B2C, B2B2C	<b>Ac</b> 53 TC thúc đẩy kinh doanh B2B
<b>Er</b> 4 Tài nguyên giáo dục B2B, B2C	<b>Ad</b> 9 Tuyển sinh B2B	<b>Al</b> 14 Giáo dục thay thế B2C	<b>Bc</b> 19 Bootcamp 2.0 B2C, B2B2C	<b>Ga</b> 24 Trò chơi và mô phỏng B2C, B2B2C	<b>Is</b> 29 Trường học quốc tế B2C	<b>Tu</b> 34 Phụ đạo P2P, B2C	<b>Cp</b> 39 Lập KH nghề nghiệp B2C, B2B	<b>Pm</b> 44 Quảng lý hiệu suất B2B	<b>Gi</b> 49 Việc làm ngắn hạn P2P, B2B2C	<b>Ev</b> 54 Sự kiện B2C, B2B
<b>Qa</b> 5 Nền tảng hỏi đáp P2P	<b>Fi</b> 10 Tài chính B2C	<b>U</b> 15 Trường đại học B2C	<b>Ap</b> 20 Ứng dụng học tập B2C, P2P	<b>St</b> 25 Stem/lập trình B2C, B2B2C	<b>In</b> 30 Giáo dục quốc tế B2C, B2B2C	<b>Tp</b> 35 Ôn thi B2C	<b>Sv</b> 70 Chứng nhận kỹ năng B2B2C, B2C	<b>WI</b> 45 Sức khỏe B2B, B2B2C	<b>Mn</b> 50 Cổ vấn P2P	<b>Aw</b> 55 Giải thưởng B2B, B2C

### Đánh giá và chứng nhận

36. **Đánh giá:** việc thiết kế đánh giá, chấm điểm và phản hồi đã được số hóa đáng kể trong 15 năm qua. Giờ đây, ngoài các ngân hàng câu hỏi trắc nghiệm, các giải pháp công nghệ đang cho phép thực hiện mọi công việc, từ giám thị trực tuyến, chữ viết tay và âm thanh đến văn bản, phân tích đánh giá video, hệ thống chấm điểm chính xác và các công cụ thiết kế đánh giá.

37. **Portfolio:** khi sự nghiệp ngày càng được tạo

dựng từ những công việc dài hạn hay việc làm ngắn hạn, các hệ thống thu thập và ghi lại kết quả công việc (hệ thống portfolio) cung cấp một không gian trực tuyến cá nhân để ghi lại công việc, kiến thức và kỹ năng, thuộc sở hữu của một người chứ không phải của tổ chức. Hệ thống portfolio trở thành 'diện mạo kỹ thuật số' của một cá nhân, làm cho CV truyền thống trở nên lỗi thời và mỗi cá nhân có quyền kiểm soát phạm vi và mức độ truy cập thông tin của mình.



38. *Chứng chỉ*: chứng chỉ truyền thống được các trường đại học và các tổ chức giáo dục khác cấp ít có khả năng đáp ứng được nhu cầu xác minh chi tiết hơn về kiến thức và kỹ năng kỹ thuật, nội dung và chuyên môn cụ thể. Hiện nay đã có một số dịch vụ độc quyền và mở cung cấp các chứng chỉ để quản lý việc thiết kế, phát hành và quản lý các chứng chỉ kỹ thuật số, cho phép các cá nhân chứng minh quá trình học tập của họ và lưu giữ chứng chỉ kỹ thuật số từ các nhà cung cấp khác nhau được đính kèm vào hồ sơ nghề nghiệp và xã hội trực tuyến của họ. Công nghệ chuỗi khối hiện là nền tảng công nghệ của phân khúc này cho phép các bản ghi có tính bảo mật cao, có thể chia sẻ và không thể sửa đổi. Quan hệ đối tác và tích hợp giữa các tổ chức truyền thống và nhà cung cấp chứng chỉ mang lại những khả năng mới.

39. *Định hướng nghề nghiệp*: hướng nghiệp đã vượt ra ngoài văn phòng của các nhà tư vấn nghề nghiệp, với các ứng dụng, công cụ và tài nguyên phức tạp để đánh giá, lập kế hoạch và hướng nghiệp. Các công cụ trong phân khúc này hỗ trợ người tìm việc mới cũng như cung cấp các giải pháp B2B cho chính phủ và ngành quản lý nhân lực lao động. Các nền tảng khác sử dụng trí tuệ nhân tạo để cải thiện hiệu suất tìm việc làm thông qua đánh giá và phản hồi sơ yếu lý lịch tự động, thực hành phỏng vấn trực tuyến với người phỏng vấn robot cũng như phân tích và phản hồi phỏng vấn chuyên sâu. Các công cụ tự khám phá giúp các cá nhân xác định điểm mạnh, sở thích và xác định các khả năng và nghề nghiệp của mình.

40. *Chứng nhận kỹ năng*: các nhà tuyển dụng đang tìm kiếm bằng chứng về các kỹ năng của ứng viên ngày càng nhiều thay vì chỉ dựa vào trình độ học vấn để đưa ra quyết định tuyển dụng. Sử dụng trí tuệ nhân tạo, các giải pháp trong phân khúc này đánh giá các kỹ năng cần thiết như tư duy sáng tạo và phản biện, giải quyết vấn đề và giao tiếp. Hiệu được sở thích, phong cách, đặc điểm cá nhân và kết

nối với nhu cầu và hồ sơ của nhà tuyển dụng hoặc với văn hóa nhóm cũng là một phần của phân khúc này, với một số ứng dụng tập trung vào việc cho phép sinh viên tốt nghiệp khám phá các kỹ năng của họ và kết nối với nhu cầu của nhà tuyển dụng.

### **Nhân lực và nhân tài**

41. *Hoạch định nhân sự*: các tổ chức trong phân khúc này tập trung vào dữ liệu và phân tích nhân lực lao động. Từ các nền tảng phân tích thị trường lao động giúp chính phủ, trường đại học và người sử dụng lao động đưa ra quyết định và hiểu thị trường lao động địa phương đến các giải pháp khác khai thác thông tin về lực lượng lao động hiện có của tổ chức để xác định khoảng cách năng lực hiện tại và tương lai, đồng thời hiển thị thông tin thị trường lao động thông qua phân tích hàng triệu thông tin tuyển dụng và hồ sơ.

42. *Thu hút nhân tài*: các mô hình mới tận dụng tối đa dữ liệu lớn đang phá vỡ các quy trình tuyển dụng nhân tài truyền thống với các kết quả phù hợp hơn, giảm chi phí tìm kiếm và biến động nhân sự, đồng thời loại bỏ sự thiên vị trong quá trình tuyển dụng. Những tổ chức khác trong phân khúc này đang tập trung vào việc kết nối những tài năng đủ tiêu chuẩn bằng cách luân chuyển các ứng viên không được thuê tại một công ty vào mạng lưới các tổ chức của họ hay kết hợp các giải pháp đào tạo với thuê sinh viên tốt nghiệp tài năng làm tạm thời.

43. *Phát triển năng lực*: các giải pháp trong phân khúc này tập trung toàn diện vào việc hỗ trợ các công ty nâng cao năng lực cần thiết cho lực lượng lao động của họ bất cứ nơi nào và bất cứ khi nào cần thiết. Các giải pháp bao gồm từ các nền tảng quản lý lớp học, hội nghị, huấn luyện viên hoặc nội dung phù hợp với nhu cầu đã xác định của tổ chức đến quảng cáo vi mô trên thiết bị di động để tham gia và nâng cao kỹ năng cho 'toàn bộ tổ chức'.

44. *Quản lý hiệu suất*: các giải pháp khen thưởng, công nhận và quản lý hiệu suất trải dài từ các ứng dụng tập trung vào sự công nhận của cá



nhân và nhóm đối với hiệu suất, đến các hệ thống cung cấp lợi ích và phần thưởng ngoài lương hay các hệ thống quản trị để quản lý thù lao. Các giải pháp mới trong phân khúc này nhằm giảm thiểu sự phức tạp và cung cấp trải nghiệm kỹ thuật số cho nhân viên cũng như sử dụng đầy đủ dữ liệu được thu thập trong các hệ thống này để hỗ trợ công nghệ trí tuệ dự đoán (predictive intelligence) và xác định trước các vấn đề tuân thủ (compliance issues). Các giải pháp khác tập trung vào việc đảm bảo rằng các tổ chức có thể dễ dàng thu thập và hành động dựa trên phản hồi của nhân viên để hỗ trợ văn hóa làm việc tích cực và hiệu suất tổng thể.

**45. Sức khỏe:** theo cách tiếp cận toàn diện để quản lý nhân viên, các giải pháp trong phân khúc này bao gồm từ các quy trình quản lý những lợi ích về sức khỏe, đến các ứng dụng hỗ trợ sự tham gia, động lực và sự phát triển của nhân viên thông qua xây dựng cộng đồng trực tuyến, những thách thức sáng tạo và các công cụ cải thiện thói quen về sức khỏe. Các giải pháp tích hợp cho các công ty cũng bao gồm đánh giá tình trạng sức khỏe, tư vấn về sức khỏe và sàng lọc sinh trắc học. Các công cụ khác cung cấp cơ chế giải quyết xung đột tại nơi làm

việc, đưa ra phản hồi cứng rắn, chuẩn bị cho nhân viên các quy trình đánh giá hiệu suất và các tình huống làm việc căng thẳng khác. Ở phân khúc K12 (từ lớp 1 đến lớp 12) và giáo dục đại học, các giải pháp đang hỗ trợ an toàn mạng, quản lý việc bắt nạt chốn học đường, hỗ trợ sức khỏe thể chất và tinh thần cho trẻ em và thanh niên.

### **Kỹ năng và việc làm**

**46. Nâng cao kỹ năng:** do người lao động trong thế kỷ XXI có thể sẽ có nhiều công việc và nhiều nghề nghiệp trong suốt quãng thời gian trưởng thành của họ, họ sẽ cần liên tục cập nhật kiến thức và kỹ năng để vẫn phù hợp và có thể đáp ứng các yêu cầu công việc luôn thay đổi. Các tổ chức trong phân khúc này đáp ứng nhu cầu như vậy với việc đào tạo theo yêu cầu tất cả các nội dung, từ kỹ năng kỹ thuật số, an toàn và tuân thủ đến sở thích và theo đuổi sáng tạo. Với mô hình B2C, B2B2C và B2B, các công ty đang bắt đầu sử dụng các nhà cung cấp này để quản lý nhu cầu tham gia và đào tạo của toàn bộ lực lượng lao động của họ, được thu hút bởi khả năng bổ sung thêm nội dung được cá nhân hóa.

**47. Thực tập:** thu thập kinh nghiệm thực tế trong một lĩnh vực nghề nghiệp quan tâm vẫn được hầu

hết sinh viên sẵn đón và các trường đại học ngày càng được khuyến khích cung cấp thực tập như một phần của chương trình của họ. Tuy nhiên, cơ hội thực tập rất khó tìm và theo truyền thống chỉ dành cho một số ít người ưu tú. Các nền tảng chuyên thúc đẩy cơ hội thực tập giúp kết nối ứng viên với nhà tuyển dụng và mô hình thực tập ảo, cho phép sinh viên có được kinh nghiệm thực tế khi làm việc từ xa. Các mô hình này ngày càng phổ biến khi các công ty trở nên thành thạo trong việc quản lý lực lượng lao động từ xa và công nghệ có thể hỗ trợ quy trình làm việc và cộng tác nhóm ảo.

**48. Học nghề:** với truyền thống lâu đời là học tập dựa trên thực hành và có người hướng dẫn, học nghề đã thống trị giáo dục nghề nghiệp trong nhiều thế kỷ. Trong 10 năm qua, người ta ngày càng nhận ra tầm quan trọng của đào tạo nghề và thực hành các kỹ năng truyền thống và kỹ năng mới, những kỹ năng cần thiết cho lực lượng lao động trong tương lai. Tuy nhiên, các mô hình học nghề thông thường rất khó mở rộng quy mô và các giải pháp mới đang xuất hiện để giải quyết vấn đề về quy mô. Kết hợp các khóa học trực tuyến, nền tảng cố vấn, đánh giá kỹ năng và đào tạo dựa trên thực hành tại chỗ, các mô hình kết hợp này đang được chấp nhận nhiều hơn. Trong khi đó, công nghệ hiện đang hỗ trợ các yếu tố đáng kể của các chương trình học nghề truyền thống như đào tạo thực tế ảo và video đánh giá kỹ năng.

**49. Việc làm ngắn hạn:** theo ước tính, hơn một nửa lực lượng lao động trên thế giới sẽ là lao động tự do vào năm 2030 và các nền tảng này cung cấp khả năng khám phá, đối sánh và kiểm soát chất lượng để hỗ trợ kết nối và giao dịch giữa những người lao động 'ngắn hạn' và những người cần hoàn thành một dự án hoặc nhiệm vụ. Thông thường tất cả các bên đều có hồ sơ và hệ thống phân loại chung minh bạch và phạm vi thanh toán từ phí cố định, "đấu thầu" công việc hoặc thỏa thuận theo giờ. Các hệ thống như vậy có khả năng trở thành một

phương thức được chấp nhận và phổ biến hơn để hoàn thành các dự án hoặc nhiệm vụ cụ thể vì tình trạng thiếu kỹ năng ở một số vùng được cân bằng bởi một số lượng lớn lao động đã qua đào tạo và sẵn sàng ở các nơi khác trên thế giới, đặc biệt là ở các nền kinh tế mới nổi.



**50. Cố vấn:** các nền tảng cố vấn ngang hàng kết nối cựu sinh viên và sinh viên đang tạo ra các kết nối và quy mô có ý nghĩa mà mô hình bản địa hóa không thể thực hiện trực tiếp. Các nền tảng cho phép các cựu sinh viên chia sẻ câu chuyện, hướng dẫn và truyền cảm hứng cho sinh viên cũng như tạo ra một không gian ảo 'cộng đồng được kết nối'. Các dịch vụ khác kết hợp học tập có cấu trúc với một kèm một, nơi người học làm việc thông qua nội dung và được ghép nối với một cố vấn đã làm việc trong lĩnh vực này. Thị trường theo yêu cầu kết nối các chuyên gia trong các lĩnh vực cụ thể như lập trình, để cho phép phản hồi và huấn luyện dự án. Các nền tảng được thiết kế để hỗ trợ các chương trình cố vấn của tổ chức quản lý sự kết nối, quy trình làm việc, giao tiếp và quản trị, giảm các quy trình thủ công và mở rộng quy mô chương trình cố vấn.

**Nguyễn Lê Hằng**

#### **Tài liệu tham khảo:**

- HoloIQ, 2021 Global Learning Landscape, <https://www.globallearninglandscape.org/>;
- Edtech Vietnam Report 2021;
- Tài liệu hội thảo “Ứng dụng công nghệ 4.0 trong giáo dục” - Edtech Festival 2021.