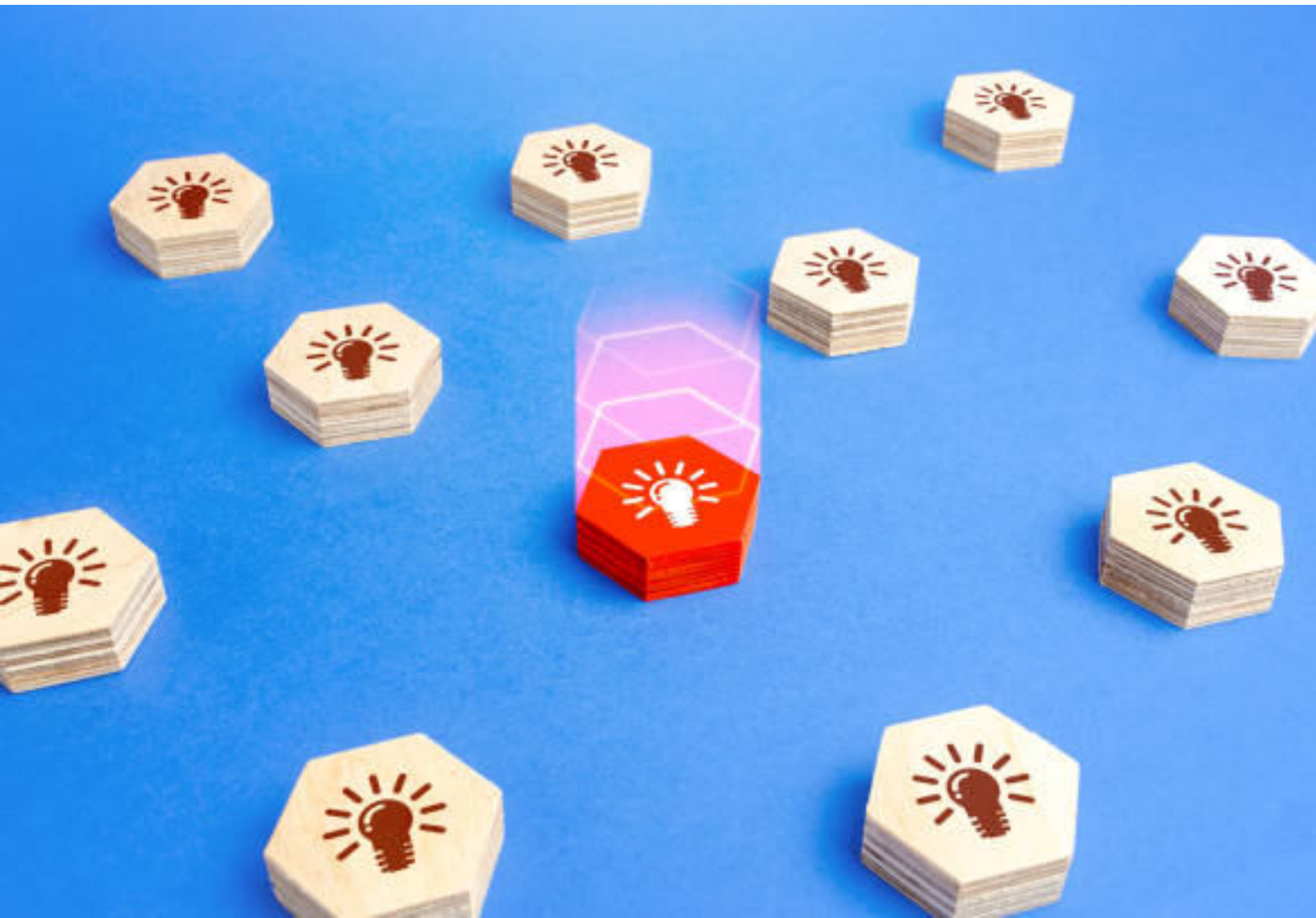




BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 35.2022



TIN TỨC SỰ KIỆN

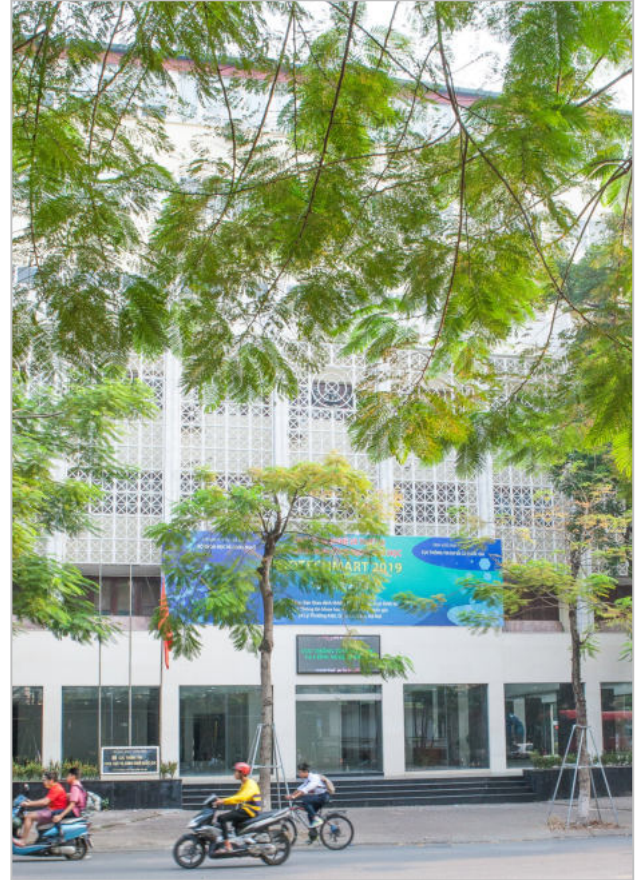
- 01 Khởi động dự án Báo cáo Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Việt Nam 2022: vùng đất sáng tạo
- 02 Quỹ đầu tư 3 tỷ USD GSR Ventures chốt thương vụ rót vốn đầu tiên ở Việt Nam
- 03 MFast ẵm trọn hai giải Top 10 doanh nghiệp fintech và khởi nghiệp số năm 2022
- 04 AB InBev ra mắt "Chương trình 100+ Labs tại Việt Nam", hỗ trợ các công ty khởi nghiệp về đổi mới bền vững

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Nuôi dưỡng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, cần bắt đầu từ chính sách
- 06 Các công ty khởi nghiệp sáng tạo của Indonesia là chất xúc tác để tăng cường đầu tư

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Kinh nghiệm giành vị thế độc tôn của các SME Nhật Bản nhờ đổi mới không ngừng theo nhu cầu của khách hàng



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

KHỞI ĐỘNG DỰ ÁN BÁO CÁO HỆ SINH THÁI ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ VIỆT NAM 2022: VÙNG ĐẤT SÁNG TẠO

Lễ khởi động Dự án Phát hành “Báo cáo Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo mở Việt Nam 2022” (Báo cáo) chính thức diễn ra ngày 08/09/2022 tại Bộ Khoa học và Công nghệ. Đây là năm thứ hai Báo cáo được thực hiện nhằm mang đến bức tranh hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo mở tại Việt Nam.



Lễ khởi động Dự án Phát hành “Báo cáo Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo mở Việt Nam 2022”.

Báo cáo, do Nền tảng Kết nối đổi mới sáng tạo BambuUP thực hiện, được phát hành dưới sự bảo trợ của Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ (Cục PTTTĐN) và Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo quốc gia (NSSC). Tiếp nối thành công của Báo cáo năm 2021 với hơn 800 startup ghi danh, hơn 150 cơ quan báo chí trong nước và quốc tế đưa tin, hơn 2.000 lượt tải và hơn 25.000 người tiếp cận tại 20 quốc gia, Báo cáo Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo mở Việt Nam 2022 đánh dấu sự trở lại của nguồn dữ liệu toàn diện, đa chiều về hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST mở của Việt Nam.

“Lấy chủ đề là “Vùng đất sáng tạo” - InnoNation (kết hợp của Innovation và Nation), Báo cáo thể hiện khát vọng về một Việt Nam đổi mới sáng tạo được kiến tạo bởi các “cư dân” - chính là các công ty khởi nghiệp, doanh nghiệp, nhà đầu tư, viện trường, các tổ chức thúc đẩy đổi mới sáng tạo,... Báo cáo là bức tranh toàn cảnh, kết nối và thúc đẩy cơ hội hợp tác giữa doanh nghiệp và các công ty khởi nghiệp; giúp

khởi thông đầu tư từ các nhà đầu tư trong và ngoài nước; và giúp Chính phủ và chính quyền địa phương hoạch định các chính sách hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp và ĐMST”, Bà Phạm Thị Thu Hằng - Chủ tịch HĐQT Nền tảng kết nối Đổi mới sáng tạo BambuUP chia sẻ.

Năm nay, Báo cáo Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo mở Việt Nam 2022 sẽ có những điểm mới:

1. Cung cấp thông tin chuyên sâu và đa chiều về thực trạng khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo tại Việt Nam theo các lĩnh vực và nhóm ngành kinh tế;
2. Phân tích về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp trong 5 lĩnh vực trọng điểm: Sản xuất thông minh (Smart Manufacturing), Công nghệ tài chính & Công nghệ bảo hiểm (Fintech & Insurtech), Công nghệ Nông nghiệp & thực phẩm (Agtech & Foodtech), Công nghệ Tiếp thị và Bán hàng (Martech & Salestech), Công nghệ Blockchain/Tokenomics/Metaverse;
3. Lần đầu tiên khảo sát đánh giá mức độ sẵn sàng của Hệ sinh thái Đổi mới Sáng tạo Mở theo tỉnh thành;
4. Công bố những đề bài, thách thức của doanh nghiệp và tập đoàn lớn để mời gọi sáng kiến công nghệ, đổi mới sáng tạo từ các công ty khởi nghiệp và hệ sinh thái;

Thông tin của báo cáo được nghiên cứu, thu thập và tổng hợp từ các nguồn nghiên cứu uy tín của Cục PTTTĐN và Trung tâm NSSC, Văn phòng Đề án 844 (Bộ KH&CN), kết hợp với số liệu thống kê. Đặc biệt, nội dung báo cáo năm nay được hỗ trợ bởi hơn 60

chuyên gia hàng đầu trong các lĩnh vực kinh tế trong và ngoài Việt Nam, trong đó bao gồm hơn 20 Trưởng Làng và Đồng Trưởng Làng đến từ TECHFEST Vietnam 2022.

Phát biểu tại Lễ khởi động, Ông Phạm Hồng Quát - Cục Trưởng Cục PTTTĐN dành nhiều kỳ vọng cho Báo cáo năm nay: “Báo cáo cần tiếp tục mở rộng về phạm vi và đối tượng được tiếp cận để có cái nhìn đa chiều và khai thác đúng thực trạng hệ sinh thái. Đồng thời mang được những dữ liệu đầu tư và lời khuyên bổ ích từ chuyên gia cổ vấn đến các địa phương, tiến tới xây dựng chỉ số Đổi mới sáng tạo của địa phương để từng nơi có chiến lược phát triển phù hợp. Không chỉ trong nước, Báo cáo cần hướng ra quốc tế thông qua các mạng lưới chuyên gia người Việt ở nước ngoài để giới thiệu bức tranh khởi nghiệp tại Việt Nam và tích cực thu hút nguồn lực quốc tế. Năm nay, Báo cáo kỳ vọng có thêm sự tham gia đồng đảo và sâu sắc hơn từ cộng đồng, bổ sung đối tượng tham gia xây dựng, cung cấp nhiều đánh giá, bình luận khách quan về cơ chế, thể chế, chính sách hay về cơ hội, thách thức của hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST”

Phát biểu tại sự kiện, đại diện đối tác, Bà Lê Hoàng Uyên Vy - Giám đốc Quỹ đầu tư DO Ventures

chia sẻ: “Tôi tin rằng các doanh nghiệp ĐMST là động lực của nền kinh tế số. Có thể thấy, năm 2021 thu hút được tổng vốn cam kết đầu tư lên tới 1,5 tỷ USD - một con số rất ấn tượng. Năm nay, với sự nỗ lực không ngừng, đặc biệt từ các nhà sáng lập, các đơn vị hỗ trợ hệ sinh thái như BambuUP, các chuyên gia cổ vấn khởi nghiệp sáng tạo, chính quyền từ Trung ương đến địa phương, con số đầu tư cho hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam kỳ vọng sẽ còn lớn hơn nữa.”

Trong khuôn khổ lễ khởi động, BambuUP đã tiến hành ký kết thỏa thuận hợp tác cùng với hàng loạt các đối tác chiến lược: BK Holdings, Sunwah Innovations, Startup Vietnam Foundation, AIT - Viện Công Nghệ Châu Á AIT tại Việt Nam, SongHan Incubator, Quỹ đầu tư mạo hiểm Do Ventures, Quỹ đầu tư WeAngels và Quỹ đầu tư Quest Ventures (Singapore). Đây là minh chứng cho thấy sự nỗ lực của BambuUP và các đơn vị đối tác chiến lược trong việc kết nối, lan tỏa tinh thần đổi mới sáng tạo mở rộng khắp, đồng thời mở rộng thêm nguồn lực và cơ hội để khởi nghiệp Việt vươn xa, kiến tạo một kỷ nguyên bứt phá cho hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST mở của nước nhà./.

Báo cáo năm nay có sự tham gia tư vấn của đội ngũ hơn 50 chuyên gia đầu ngành cùng nhiều startup uy tín hàng đầu, tập trung phân tích chuyên sâu vào 5 ngành: Sản xuất thông minh - Fintech & Insurtech - Agtech & Foodtech - Martech & Saletech - Blockchain/Metaverse/Tokenomics, với mục tiêu mang đến cơ sở dữ liệu uy tín, toàn diện, đa chiều về hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo mở của Việt Nam cho các doanh nghiệp và các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

Báo cáo dự kiến phát hành chính thức vào cuối tháng 11/2022 tại Ngày hội Khởi nghiệp sáng tạo Quốc gia TECHFEST Việt Nam năm 2022 (Bình Dương) dưới hai định dạng: bản in và bản mềm.

Báo cáo cũng sẽ được gửi tặng đến các doanh nghiệp nhà đầu tư nước ngoài thông qua mạng lưới đối tác toàn cầu của BambuUP.

Thông tin sự kiện trực tiếp tại:

- Fanpage Trung tâm NSSC: <https://www.facebook.com/nsscviệtnam>
- Fanpage BambuUp: <https://www.facebook.com/bambuupnetwork>.

QUỸ ĐẦU TƯ 3 TỶ USD GSR VENTURES CHỐT THƯƠNG VỤ RÓT VỐN ĐẦU TIÊN Ở VIỆT NAM

Vneconomy.vn - Coolmate là thương vụ đầu tư đầu tiên của GSR Ventures tại Việt Nam sau khi hỗ trợ hàng loạt startup unicorn như Didi, Ele.me, Xiaohongshu.

Thành lập vào năm 2004, GSR Ventures là một trong những quỹ đầu tư mạo hiểm giai đoạn đầu thành công nhất trên thế giới, với quy mô hơn 3 tỷ USD và văn phòng tại Singapore, Thung lũng Silicon và Bắc Kinh.

Quỹ tập trung vào các công ty công nghệ giai đoạn đầu có khả năng phát triển các phần mềm doanh nghiệp, nền tảng tiêu dùng, và công nghệ y tế có tính đột phá. Đội ngũ GSR bao gồm những nhà sáng lập, chuyên gia kỳ cựu trong ngành, và cùng các nhà điều hành doanh nghiệp dày dặn kinh nghiệm.

GSR Ventures rót 2,3 triệu USD cho vòng Series vào Coolmate là khoản đầu tư đầu tiên tại Việt Nam. Trước đó, quỹ này đã từng hỗ trợ hàng loạt startup unicorn, bao gồm: Didi, Ele.me, Xiaohongshu. Vòng gọi vốn mở rộng này còn có sự tham gia của quỹ đầu tư nội địa Do Ventures.

Số vốn 2,3 triệu USD, bao gồm cổ phần phát hành mới và từ các cổ đông hiện hữu, được Coolmate tiếp tục huy động sau vòng gọi vốn Series A trị giá 2 triệu USD diễn ra vào tháng 5/2022, với sự dẫn dắt của Access Ventures cùng sự tham gia của Do Ventures, CyberAgent Capital, và DSG Consumer Partners.

Theo CEO tại Coolmate, Phạm Chí Nhu, GSR Ventures có kinh nghiệm dẫn dắt các startup giai đoạn đầu trở thành Kỳ Lân (startup có định giá trên 1 tỷ USD). Coolmate đã quyết định mở rộng vòng Series A để có cơ hội đồng hành cùng GSR, học hỏi thêm những kiến thức và kinh nghiệm trong xây dựng chuỗi cung ứng để đưa Coolmate đến giai đoạn phát

triển đột phá.

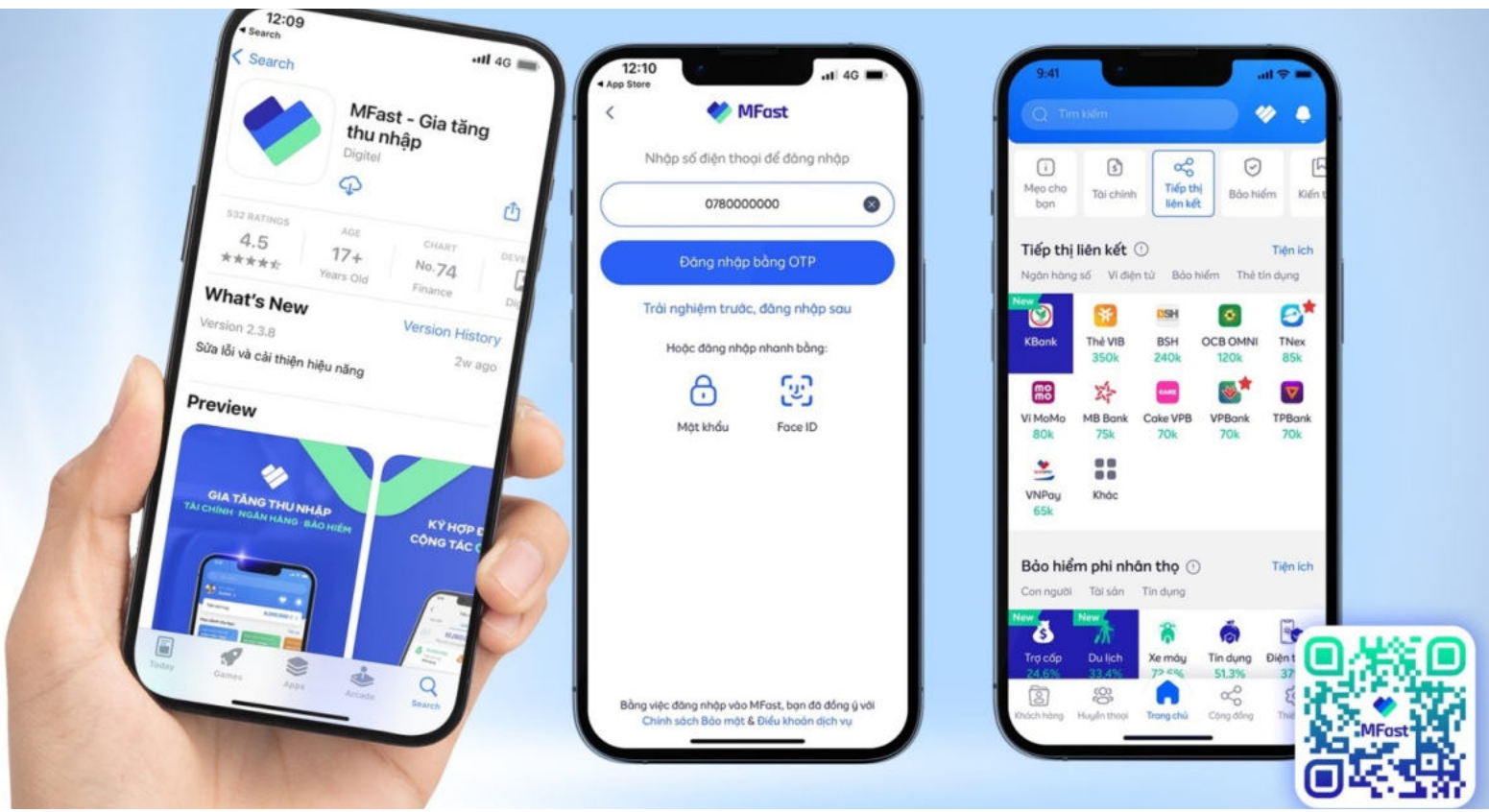
Thành lập vào đầu năm 2019, Coolmate đi theo mô hình thương mại điện tử D2C (cung cấp sản phẩm trực tiếp qua kênh trực tuyến), nhằm cắt giảm chi phí phân phối trong bán lẻ truyền thống.

Sản phẩm Coolmate được sản xuất 100% tại Việt Nam từ vải và phụ liệu chất lượng cao. Mô hình thương mại điện tử D2C cho phép Coolmate thường xuyên kết nối và lắng nghe những nhu cầu của khách hàng, từ đó, mang đến cho người dùng trải nghiệm mua sắm tốt nhất.

Sau ba năm hoạt động, từ một công ty với chỉ hơn 2.000 đơn hàng mỗi tháng, đến nay Coolmate đã xử lý hơn 10.000 đơn hàng mỗi ngày. Trong đó, hơn 50% lượng đơn hàng đến từ các khách hàng cũ. Với mức tăng trưởng doanh thu hơn ba lần mỗi năm, Coolmate đang trên đà đạt mốc doanh thu 19 triệu USD trong năm 2022.

Với số vốn và sự hỗ trợ từ GSR Ventures và Do Ventures, Coolmate sẽ nhanh chóng hoàn thiện chuỗi cung ứng cho dòng sản phẩm may mặc của mình, từ việc tìm kiếm nguồn nguyên liệu và công nghệ sản xuất mới, đến việc trực tiếp làm việc với các nhà cung cấp về vải, may và nguyên phụ liệu quy mô lớn hơn và đa dạng hơn.

Trong bối cảnh thương mại điện tử Việt Nam đang phát triển mạnh mẽ, cùng với việc ngành dệt may nước nhà có cơ hội chuyển biến tích cực bằng việc quy tụ chuỗi giá trị thay vì hoạt động rời rạc, Coolmate sẽ tận dụng các nguồn lực một cách hiệu quả để hiện thực hóa mục tiêu doanh số năm 2022, tiến tới IPO vào năm 2025./.



MFAST ẨM TRỌN HAI GIẢI TOP 10 DOANH NGHIỆP FINTECH VÀ KHỞI NGHIỆP SỐ NĂM 2022

ThanhNien.vn - Trong những năm trở lại đây, không chỉ thế giới mà ở Việt Nam, thị trường Fintech đã có những bước phát triển vượt bậc về số lượng và chất lượng. Fintech đang tăng trưởng mạnh mẽ với hàng loạt dòng vốn đầu tư lớn rót vào các dự án công nghệ tài chính.

Theo phân tích của các chuyên gia tài chính, thị trường Fintech Việt Nam có tốc độ tăng trưởng nhanh thứ 2 trong khu vực Đông Nam Á, chỉ sau Singapore và dự kiến sẽ đạt 18 tỉ USD vào năm 2024. Một trong những cái tên nổi bật, tạo được tiếng vang lớn trên thị trường Fintech Việt Nam hiện nay đó là MFast - ứng dụng công nghệ tài chính đến từ Công ty DigiPay JSC.

Ngày 10/9/2022 vừa qua, tại lễ công bố và vinh danh Top 10 doanh nghiệp Công nghệ thông tin Việt Nam 2022 được tổ chức bởi Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ CNTT Việt Nam (VINASA), ứng dụng tài chính công nghệ MFast cùng nhiều tên tuổi “nặng

ký” trong ngành đã lọt top 10 Doanh nghiệp Fintech và top 10 Doanh nghiệp Khởi nghiệp số. Đây là một minh chứng chuẩn xác nhất cho những thành tựu mà MFast đạt được chỉ sau 3 năm hoạt động.

Ra đời như một “bản hit” trong thị trường Fintech đầy cạnh tranh, MFast tạo nên một làn sóng mới trong giới công nghệ tài chính. Tiên phong trong hành trình chuyển đổi số dịch vụ tài chính và bảo hiểm, MFast là ứng dụng tài chính đầu tiên kết nối thành công các cộng tác viên là người dùng MFast với các tổ chức tài chính, bảo hiểm uy tín trên toàn quốc. Từ đó, giúp các cộng tác viên giới thiệu và phân phối các sản phẩm tài chính và gói bảo hiểm



tới người dân (người dùng cuối) khi họ có nhu cầu.

Điểm nổi bật của MFast đến từ khả năng giúp đỡ người dùng gia tăng thu nhập, dù họ là ai, làm việc ở ngành nghề, lĩnh vực nào, vẫn có thể “tay ngang” tham gia vào MFast. Tùy vào nhu cầu và năng lực mà họ có thể tham gia một hoặc nhiều công việc khác nhau như: tư vấn, giới thiệu cho người có nhu cầu mua bảo hiểm; hướng dẫn mở tài khoản ngân hàng, thẻ tín dụng, vay vốn;... Sau mỗi đầu công việc được xác nhận hoàn thành, người dùng sẽ nhận ngay thù lao “khủng” tương xứng. Tính đến nay, MFast đã tạo ra vô số cơ hội việc làm, gia tăng thu nhập cho hơn 100.000 cộng tác viên trên khắp 63 tỉnh thành. Tổng số “hoa hồng” MFast đã chi trả cho cộng tác viên lên đến hơn 60 tỉ đồng mỗi năm.

Ứng dụng tài chính công nghệ MFast đang là đối

tác của các ngân hàng, tổ chức tài chính, công ty bảo hiểm uy tín hàng đầu Việt Nam như: Mirae Asset, SHB Finance, CIMB, MCredit, EasyCredit, KBank, BSH, VNI, PTI, PVI,... Ngoài ra, người dùng MFast được bảo mật thông tin và quyền riêng tư theo tiêu chuẩn quốc tế về Bảo Mật An Ninh Thông Tin ISO 27001:2013.

Với những điểm khác biệt vượt trội cùng sự nhạy bén, linh hoạt trong phương thức hoạt động, MFast đã tự hào ghi tên mình vào Top 10 Doanh nghiệp CNTT lĩnh vực Fintech và Top 10 Doanh nghiệp CNTT lĩnh vực Khởi nghiệp số năm 2022. Khẳng định vị thế vững mạnh của ứng dụng tài chính công nghệ MFast trong lĩnh vực Fintech, cổ vũ tinh thần cho đội ngũ MFast sẵn sàng bứt phá những mục tiêu lớn hơn trong tương lai./.

MFast - Hơn cả một ứng dụng gia tăng thu nhập được phát triển bởi công ty công nghệ DigiPay JSC chuyên phân phối các sản phẩm dịch vụ tài chính và bảo hiểm của các đơn vị chính thống đến tất cả mọi người thông qua mạng lưới người dùng MFast (MFast agent network). Là ứng dụng chuyển đổi số dịch vụ tài chính và bảo hiểm đầu tiên tại Việt Nam, MFast tạo cơ hội việc làm và gia tăng thu nhập cho hơn 100.000 người dùng, nuôi dưỡng đam mê trở thành chuyên viên tài chính và bảo hiểm chuyên nghiệp.



AB INBEV RA MẮT "CHƯƠNG TRÌNH 100+ LABS TẠI VIỆT NAM", HỖ TRỢ CÁC CÔNG TY KHỞI NGHIỆP VỀ ĐỔI MỚI BỀN VỮNG

Baodautu.vn - Các công ty khởi nghiệp được chọn sẽ nhận được tấm vé vàng tham gia Global 100+ Accelerator, được cố vấn, đào tạo và tài trợ lên đến 340 triệu đồng để thực hiện dự án thử nghiệm với một số thương hiệu được yêu thích nhất trên thế giới.

AB InBev hợp tác cùng 5Desire sẽ ra mắt Chương trình 100+ Labs tại Việt Nam, chương trình hỗ trợ khởi nghiệp đầu tiên của một tập đoàn đa quốc gia dành cho các doanh nghiệp khởi nghiệp bền vững.

Chương trình được triển khai nhằm thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp và tạo điều kiện cho các công ty khởi nghiệp Việt Nam tiếp cận với thị trường toàn cầu. Chương trình sẽ cung cấp các cơ hội cố vấn và đào tạo, cơ hội thử nghiệm với giải thưởng lên đến 340 triệu đồng tại Việt Nam và tấm vé vàng tham gia chương trình AB InBev 100+ Accelerator toàn cầu

với chi phí tài trợ cho các công ty khởi nghiệp lên đến hơn 2 tỷ đồng. Chương trình 100+ Accelerator đã hỗ trợ 70 công ty tại hơn 20 quốc gia giải quyết những thách thức trong chuỗi cung ứng với những thách thức cấp bách nhất về tính bền vững trên toàn cầu.

Chương trình 100+Labs tại Việt Nam sẽ mở ra hợp tác giữa các nhà khoa học, nhà sáng kiến, doanh nhân với AB InBev để xác định và thúc đẩy các giải pháp vượt trội để tạo ra một tương lai bền vững và toàn diện. Các tuyên bố mang tính thách thức sẽ phù hợp với các Mục tiêu Bền vững

của một công ty cho đến năm 2025, xoay quanh các vấn đề liên quan đến Nước, Kinh tế toàn diện, Khí hậu, Nông nghiệp, Tăng trưởng và Đa dạng sinh học. Những thử thách này là dành cho tất cả các công ty khởi nghiệp trong tất cả giai đoạn.

Chia sẻ về chương trình này, ông Ashwin Kak, Giám đốc Thu mua và Phát triển Bền vững, khu vực Ấn Độ & Đông Nam Á, AB InBev cho biết: “Tham vọng phát triển bền vững của chúng tôi được xoay quanh tầm nhìn về việc xây dựng một công ty tồn tại hơn 100 năm. Tuy nhiên, chúng tôi nhận ra rằng chúng tôi không thể một mình giải quyết các thách thức về tính bền vững ngày nay. Do đó tôi tin rằng Chương trình 100+ Accelerator nhằm mục đích mang lại sự thay đổi mang tính hệ thống thông qua hợp tác với các nhà khoa học, nhà đổi mới, doanh nhân và công ty thời đại mới”.

“Đối với chương trình năm 2022, chúng tôi kêu gọi các công ty khởi nghiệp với công nghệ và sáng tạo mới, nhằm giải quyết các vấn đề cấp bách nhất trên 6 lĩnh vực phù hợp chặt chẽ với các Mục tiêu Phát triển Bền vững của Liên hợp quốc (SDGs). Chúng tôi sẽ tận dụng các nguồn lực, hệ thống và kiến thức của mình để đẩy nhanh sự chuyển dịch của thế giới sang các giải pháp bền vững và kinh doanh theo cách đúng đắn, chứ không phải theo một cách dễ dàng”.

Các công ty khởi nghiệp được chọn sẽ nhận được khoản tài trợ lên đến 340 triệu đồng để thực

hiện một dự án thử nghiệm với AB InBev nhằm xem xét khả năng phù hợp với tính thị trường của sản phẩm, sau đó sẽ là cơ hội nhận một tấm vé vàng đến với 100+ Accelerator toàn cầu, một chương trình giáo dục có cấu trúc tập trung vào việc tích hợp với một đối tác là công ty lớn và các thực hành tốt nhất để mở rộng quy mô.

Các công ty khởi nghiệp cũng sẽ nhận được sự cố vấn chủ động, đào tạo và lập trình trong việc phát triển sản phẩm, tiếp cận thị trường, vận hành, bán hàng và nhiều hơn thế nữa.

Ông Hoàng Phương, Tổng giám đốc Công ty TNHH Bia AB InBev Việt Nam chia sẻ: “Từ năm 2020, tình hình thế giới tiếp tục diễn biến phức tạp, các vấn đề an ninh phi truyền thống nhất là biến đổi khí hậu, dịch bệnh ngày càng trở nên gay gắt làm gia tăng thách thức trong việc thực hiện các mục tiêu phát triển bền vững như trên, không chỉ ở Việt Nam mà còn ở các nước khác trên thế giới. Do đó, tôi thật sự tin tưởng rằng chương trình 100+ Lab sẽ luôn là trọng tâm cho các mục tiêu, văn hóa và công việc kinh doanh nhằm thúc đẩy những đóng góp của chúng tôi vào một thế giới phát triển hòa nhập và bền vững”.

Nhiều công ty khởi nghiệp bao gồm Kisan Hub, Erthos và Craste đã triển khai thí điểm thành công ở Ấn Độ kể từ phiên bản đầu tiên của chương trình và AB InBev cũng đặt mục tiêu nhân rộng thành công tương tự ở Việt Nam./.



Chương trình sẽ chính thức nhận các bài ứng tuyển từ ngày 13/9 và kết thúc vào ngày 7/10/2022. Sau khi các đơn đăng ký được nộp, sẽ được sàng lọc vòng 1, các bài thi sẽ được lựa chọn và xem xét cẩn thận, sau đó, sẽ công bố danh sách các dự án khả thi nhất.

Để ứng tuyển vào chương trình, bạn vui lòng scan mã QR ở bên hoặc điền thông tin và gửi bản giới thiệu về doanh nghiệp đến [Inesh Singh Inesh.Singh@in.ab-inbev.com](mailto:Inesh.Singh@in.ab-inbev.com) hoặc [Tu Nguyen mytu.nguyen@vn.ab-inbev.com](mailto:Tu.Nguyenmytu.nguyen@vn.ab-inbev.com).



NUÔI DƯỠNG KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO, CẦN BẮT ĐẦU TỪ CHÍNH SÁCH

Nguoiduatin.vn - Hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Việt Nam đã có bước phát triển vượt bậc, đặc biệt giai đoạn COVID-19 và hứa hẹn còn nhiều tiềm năng trong tương lai. Tuy nhiên, để có những bước đột phá, chúng ta vẫn cần có những giải pháp để giải quyết vấn đề còn tồn đọng, đặc biệt về mặt chính sách hỗ trợ.

Bước tăng vọt thần kỳ

Kết thúc năm 2021, Việt Nam có 1,4 tỷ USD vốn đầu tư ngoại dành cho các startup Việt. Có thể thấy, đây là một trong những minh chứng về sức hấp dẫn của các startup Việt Nam trong mắt các nhà đầu tư, đặc biệt các nhà đầu tư quốc tế.

Ông Đàm Quang Thắng, Chủ tịch Hội đồng cố vấn Khởi nghiệp ĐMST Quốc gia lý giải, sự phát triển này phụ thuộc vào nhiều yếu tố. Qua đó, cho thấy tín hiệu tích cực và đầy hứa hẹn của hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (ĐMST) của nước ta.

Thứ nhất, bởi Việt Nam đã có rất nhiều hoạt động nhằm gia tăng chỉ số ĐMST, đây có thể coi là bước chuyển mình rất lớn của hệ sinh thái. Theo đó, khẳng định được vị thế của Hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST ở Việt Nam trong khu vực và trên thế giới.

Thứ hai, các startup Việt có năng lực và nguồn lực đã được cải thiện rất nhiều so với giai đoạn trước. Cụ thể, trong giai đoạn dịch bệnh, nhiều startup đã thực hiện chuyển đổi mô hình rất hiệu quả và tìm kiếm được những giải pháp phù hợp với thị trường, cũng như chuyển biến mô hình kinh doanh

để thích nghi trong điều kiện bất lợi, phục vụ cho mục tiêu tăng trưởng.

Song, cũng chính bởi những yếu tố này, đã giúp các nhà đầu tư có con mắt nhìn khác về thị trường startup tại Việt Nam, mặc dù năm 2019 và 2020 thị trường nước ta có phần chững lại và sụt giảm về số thương vụ cũng như giá trị đầu tư.

Vậy nên, đặc biệt là khoảng cuối năm 2021, sự thay đổi của thị trường Việt Nam được coi như bước nhảy vọt quan trọng dẫn tới con số kỷ lục từ trước đến nay về số thương vụ lẫn giá trị đầu tư mạo hiểm.

Để có góc nhìn sâu hơn, với vai trò “sát sườn chinh chiến” cùng startup, bà Lê Hoàng Uyên Vy, CEO Quỹ Đầu tư Do Ventures cho biết, năm qua, sự bứt phá đến nhiều từ lĩnh vực chuyển đổi số. Đặc biệt, các giải pháp giúp cho doanh nghiệp SMEs (vừa và nhỏ) hay ngay cả doanh nghiệp lớn trong công cuộc chuyển đổi số đã minh chứng rõ ràng trong 2 năm COVID. Trong tương lai, lĩnh vực này cũng sẽ chứng kiến sự phát triển vượt bậc.



Bà lấy ví dụ, Do Ventures đã đầu tư vào một công ty cung cấp giải pháp chuyển đổi số hoá đơn đầu vào cho doanh nghiệp, vậy mà, chỉ trong vòng 2 năm ngắn ngủi, đơn vị này đã phục vụ cho hầu hết doanh nghiệp khách hàng ở mảng bán lẻ. “Đây là chuyện chưa có tiền lệ. Bởi một doanh nghiệp mới ra đời, làm sao có thể hợp tác được với những chuỗi bán lẻ hàng đầu như GS25, Circle K”, bà Vy nhận định.

Tuy nhiên, nhờ xuất phát đúng thời điểm và biết

tận dụng lợi thế thị trường, doanh nghiệp đã sáng tạo đưa ra giải pháp ưu việt, từ đó, gặt hái được thành công ngay cả trong giai đoạn dịch bệnh đầy bất ổn.

Mặt khác, ở mảng giáo dục, tất cả giáo viên, học sinh và cả phụ huynh đều rất khó khăn để chống chọi với đại dịch COVID bởi việc học và dạy đã bị đảo ngược hoàn toàn. Nhưng trong năm qua, rất nhiều doanh nghiệp đặc biệt là doanh nghiệp về giáo dục trực tuyến đã có những bước phát triển thần kỳ. Có doanh nghiệp chỉ với quy mô dưới 10 người, nhưng họ đã nhanh chóng thích ứng và phát triển nền tảng công nghệ trực tuyến giúp giáo viên có thể giao, kiểm tra và chấm bài tập rất dễ dàng.

“Theo thống kê, gần như lượng sử dụng của họ đang dẫn đầu Việt Nam ở mảng giáo dục. Phát triển trong khoảng thời gian dưới 1 năm, tôi cho rằng đây là những điều kỳ diệu với một công ty khởi nghiệp”, CEO Do Ventures nhấn mạnh.

Người ta thường nói: “Thời thế tạo anh hùng”, COVID là hoàn cảnh bất ngờ và đặc biệt khó khăn với tất cả, nên doanh nghiệp chỉ có hai sự lựa chọn, một là đầu hàng, hai là bứt phá vượt qua. Từ đó, thị trường mới chứng kiến nhiều “cú lội ngược dòng” ấn tượng. Vậy sang 2022 thì sao? Mọi thứ đã dần trở lại quỹ đạo, liệu chúng ta có thể kỳ vọng vào điều gì để hệ sinh thái này vẫn tiếp tục phát triển mà không có điểm trùng?

Hậu COVID, trông đợi vào điều gì?

Theo ông Đàm Quang Thắng, về cơ bản, startup Việt Nam được đánh giá ở mức khá giỏi bởi không chỉ nhanh nhạy về công nghệ số, mà còn có óc sáng tạo, tối ưu nguồn lực rất nhanh. Mặt khác, hiện tại, startup mảng công nghệ của Việt Nam đang trên đà tăng trưởng tốt, ông đưa ra dự đoán, trong năm 2022, mảng edtech (công nghệ giáo dục) sẽ phát triển mạnh và được quan tâm nhiều.

Bên cạnh mảng về y tế, hay những công nghệ mới nổi như metaverse, nếu có môi trường phát



Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính cùng lãnh đạo các Bộ, ngành và đại diện cộng đồng khởi nghiệp trong và ngoài nước cùng thực hiện nghi thức Dấu ấn TECHFEST - 2021.

triển thuận lợi, ta đều có thể hy vọng xuất hiện thêm những Kỳ lân. Để phát huy những thế mạnh đó, đồng thời tiếp thêm năng lượng cho cộng đồng này, chúng ta cần làm nhiều hơn thế.

Ông cho biết thêm, chúng ta đã có đà rất mạnh từ năm 2021, điển hình như Đề án 844 của Bộ KH&CN, cũng như những nền móng chắc chắn cho việc đào tạo, nâng cao năng lực cho hệ sinh thái, bên cạnh đó, còn tập trung xây dựng mạng lưới hỗ trợ từ mạng lưới các nhà đầu tư để hỗ trợ về vốn, cho tới mạng lưới huấn luyện viên để hỗ trợ năng lực và cả các chuyên gia nghiên cứu...

Đó chính là minh chứng và là cơ sở để hệ sinh thái phát triển hơn nữa trong năm 2022. Năm 2022 sẽ là năm hứa hẹn tiếp nối nền tảng thành công từ năm 2021. Chúng ta có thể tin tưởng rằng 2022 sẽ chứng kiến nhiều thành tựu hơn nữa khi Việt Nam hiện tại đã có 3 Kỳ lân công nghệ, cùng rất nhiều startup được định giá triệu đô.

Đồng tình với quan điểm trên, CEO DO Ventures cho rằng năm 2022, bên cạnh những khó khăn còn tồn đọng từ đại dịch, lĩnh vực công nghệ ứng dụng vào hoạt động quản lý là lĩnh vực mà DO Ventures

nhận thấy sẽ có mức tăng trưởng cao. Đồng thời, khởi nghiệp lĩnh vực công nghệ giáo dục, y tế đang là những mảng có nhiều điểm sáng và có cơ hội thu hút đầu tư.

Tuy nhiên, có rất nhiều yếu tố để quyết định sự phát triển một doanh nghiệp.

Trước tiên, là về vấn đề nguồn vốn cho. Làm sao để các nhà đầu tư hiểu được văn hoá của người Việt - thị trường tiêu thụ sản phẩm, là điều quan trọng đối với mỗi một dự án.

Bà Vy lý giải, có rất nhiều ý tưởng, sản phẩm sáng tạo được đưa ra bởi các startup Việt, nhưng để nhà đầu tư tin tưởng vào khả năng không phải điều đơn giản. Nên cần có những sự đảm bảo, cam kết rõ ràng, minh bạch từ nhiều bên cho việc này, qua đó tạo niềm tin trong mắt các nhà đầu tư.

Bên cạnh đó là vấn đề nhân lực. Việc thu hút nhân tài cho lĩnh vực khởi nghiệp ĐMST cũng góp phần tạo nên một thị trường bùng nổ hơn trong tương lai. Qua đó, bà đưa ra ý kiến đóng góp chính sách giảm thuế cho những doanh nghiệp khởi nghiệp để thúc đẩy sáng tạo mô hình kinh doanh, hoặc có cơ chế nào đó để những doanh nghiệp đi

đầu như MoMo hay VNG có thể quay ngược trở lại, thành những nhà đầu tư cho startup nhỏ.

Cuối cùng, là yếu tố chính sách. Bà nhìn nhận rằng, thời gian qua Nhà nước đã nỗ lực có rất nhiều khung chính sách, cố gắng giúp đỡ nhiều công ty có thể phát huy tiềm lực của mình, nên đây là một tín hiệu khả quan.

“Tuy nhiên, lại có một nghịch lý rằng, nếu chúng ta còn là một lĩnh vực mới thì pháp lý khó khăn là điều đương nhiên, nên cần phải cùng nhau hoàn thiện, xây dựng. Đây là vấn đề đã và đang được giải quyết”, bà Vy bày tỏ.

Việt Nam sẽ trở thành “thời nam châm” nếu

...

Bức tranh tươi sáng cho năm 2022 là vậy. Tuy nhiên, để đạt được những điểm nhấn, những bước đột phá đó, Chủ tịch Hội đồng cố vấn Khởi nghiệp ĐMST quốc gia cho rằng, chúng ta vẫn cần có những giải pháp để giải quyết vấn đề còn tồn đọng, đặc biệt về mặt chính sách hỗ trợ.

Mặc dù Việt Nam đã nỗ lực nhiều trong những hoạt động, nhưng vẫn chưa có nhiều sáng kiến tầm quốc gia để thu hút nguồn lực về Việt Nam. Để có được những sáng kiến tốt, trước hết ta cần nhìn nhận và tìm ra vấn đề, từ đó mới có giải pháp phù hợp. Chính vì vậy, cần có sự vào cuộc nhanh chóng của các Bộ ngành, cơ quan cấp Chính phủ, để sao cho những sáng kiến đưa ra đều phù hợp với thị trường và đóng góp cho môi trường phát triển thuận lợi nhất cho doanh nghiệp.

Ví dụ, khi nói tới ĐMST và công cuộc xây dựng hệ sinh thái, chúng ta cần bàn rất nhiều về việc xây dựng chính sách, tạo hành lang pháp lý tốt nhất để thu hút nguồn lực bên ngoài: từ các startup nước ngoài, nhà đầu tư, tổ chức hỗ trợ... để họ sẵn sàng tham gia vào hệ sinh thái, cũng như hoạt động tại thị trường Việt Nam.

Có thể kể đến các thị trường các nước đã có nhiều sáng kiến hay trong lĩnh vực này như Mỹ,

Israel, Hàn Quốc, Nhật Bản..., họ đã tạo được những sandbox - mô hình thử nghiệm để hỗ trợ cho các startup.

Đồng thời, những chương trình thu hút nhân tài được đẩy mạnh triển khai không chỉ từ ngoài nước mà ngay trong nước để tạo ra những mô hình kinh doanh tăng trưởng, đóng góp cho hệ sinh thái khởi nghiệp. Điểm sáng có thể kể đến là chương trình visa khởi nghiệp, cư trú khởi nghiệp ở Canada, Nhật Bản, đã thu hút được rất nhiều nhân tài từ nước ngoài tới đất nước họ để khởi nghiệp, từ đó thúc đẩy sự phát triển kinh tế và tạo ra việc làm cho chính người bản địa.

Việt Nam hoàn toàn có thể triển khai thí điểm mô hình này, nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc đi lại, cư trú cho các startup muốn phát triển tại thị trường Việt Nam. Bởi đã là khởi nghiệp, thì không quan trọng bạn đến từ quốc gia nào, miễn là doanh nghiệp có thể mang lại mô hình kinh doanh, sản phẩm có giá trị cho cộng đồng, người tiêu dùng cũng như quốc gia, đều là điều tốt.

Mặt khác, những mô hình liên quan đến kết nối giữa Chính phủ, trường đại học và ngành, để khối liên kết có thể phát huy tối ưu được những thành tựu nghiên cứu từ các trường đại học, từ đó, nuôi dưỡng và hình thành nhân tài ngay từ khi còn trên ghế nhà trường.

Từ đó, có thể thấy, nếu chúng ta có được chính sách hỗ trợ tốt, sẽ là điều hết sức cần thiết trong giai đoạn hiện nay, khi thị trường khởi nghiệp ĐMST đang ở độ nở rộ.

Song, ông Thắng cũng kết luận thêm: “Đã là sáng kiến thì có thể thành công nhưng cũng có thể thất bại, có thể chưa hiệu quả ở thời điểm này, nhưng lại phát huy ở thời điểm khác. Tuy nhiên, quan trọng hơn cả, vẫn phải có sandbox thử nghiệm ở một vài lĩnh vực cụ thể trước mắt như công nghệ. Từ đó, tạo nên sức hút đối với các nhà đầu tư trong giai đoạn tới”./.



CÁC CÔNG TY KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO CỦA INDONESIA LÀ CHẤT XÚC TÁC ĐỂ TĂNG CƯỜNG ĐẦU TƯ

Trong những năm gần đây, sự phát triển bùng nổ của bối cảnh khởi nghiệp ở Indonesia đã thu hút sự chú ý trên toàn cầu. Thủ đô Jakarta đứng thứ ba trong danh sách “Các hệ sinh thái mới nổi” năm 2021 theo Startup Genome với tổng định giá khởi nghiệp là 34 tỷ USD. Phần lớn chú ý tới sự thành công của các Kỳ lân trong nước, có tổng cộng 8 Kỳ lân tính đến năm 2021. Các tên tuổi như GoTo (Gojek và Tokopedia) và Bukalapak đã được gia nhập bởi những người mới tham gia vào năm 2021, bao gồm nền tảng giao dịch chứng khoán trực tuyến Ajaib và nền tảng thương mại điện tử JD.id.

Bất chấp tình trạng bất ổn định về kinh tế do đại dịch COVID-19 và căng thẳng thương mại toàn cầu, xu hướng tăng trưởng GDP vẫn bền vững, dài hạn và sự thâm nhập internet nhanh chóng đã khuyến khích sự tin tưởng của các nhà đầu tư vào tiềm năng của các công ty khởi nghiệp tập trung vào công nghệ của Indonesia. Theo Tracxn, vốn đầu tư vào các công ty công nghệ Indonesia trong năm 2020 và 2021 đạt mức cao lịch sử 3,4 tỷ USD trong hai năm.

Nền tảng của các số liệu thống kê này là những xu hướng đổi mới độc đáo phát triển trong bối cảnh khởi nghiệp Indonesia. Đầu tiên, làn sóng khởi nghiệp phát triển nhanh, đi chệch với xu hướng tiêu dùng truyền thống của khu vực Greater Jakarta. Tận dụng tiềm năng của các thành phố cấp 2 và cấp 3, các công ty khởi nghiệp và nhà đầu tư đang chuyển đổi hoạt động kinh doanh cũng như các chiến lược tiếp cận thị trường và tài trợ để phát triển mạnh trong bối cảnh bị chia cắt nặng nề. Những phát triển

gần đây cho thấy sự xuất hiện của một hệ sinh thái khởi nghiệp trưởng thành ở Indonesia, một hệ sinh thái tự duy trì và tạo ra động lực đáng kể cho tinh thần khởi nghiệp.

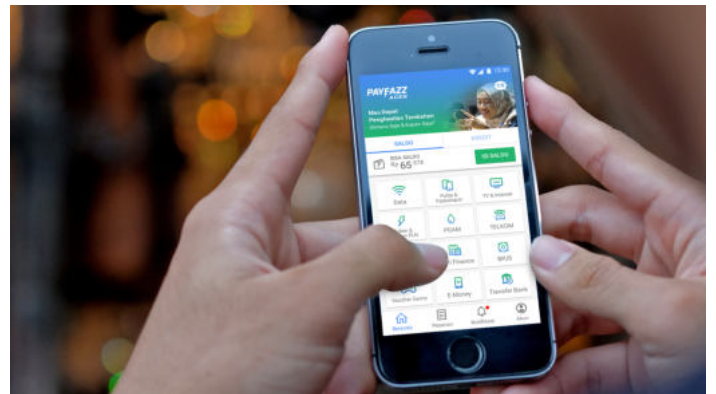
Giải quyết những thách thức hiện nay ở Indonesia

Đổi mới sáng tạo nảy sinh từ việc tạo ra những giải pháp khả thi để giải quyết các vấn đề tồn tại lâu dài - và điều này đúng với làn sóng khởi nghiệp mới của Indonesia. Nhiều công ty đang hướng tới giải quyết hai vấn đề cơ bản tại thị trường Indonesia.

Đầu tiên là sự khác biệt về địa lý. Với dân số 273 triệu người của Indonesia trải rộng trên 6.000 hòn đảo có thể sinh sống và việc duy trì tính toàn vẹn về hậu cần và hoạt động trong khoảng cách dài vẫn là một vấn đề quan trọng đối với các doanh nghiệp địa phương. Điều này đã dẫn đến sự chênh lệch đáng kể về giá giữa các khu vực, với giá hàng hóa tiêu dùng cao hơn ở các thành phố vệ tinh cấp 2 và cấp 3 và các khu vực nông thôn. Để giữ giá bán lẻ ở mức thấp, các công ty khởi nghiệp thương mại xã hội Super và Evermos đang thực hiện cách tiếp cận “siêu địa phương” để kết nối thương hiệu với người bán lại ở các thành phố cấp 2.

Cả hai công ty khởi nghiệp đều vận hành mạng lưới kho hàng và hỗ trợ khách hàng thông qua mạng xã hội để quản lý các đơn đặt hàng theo lô, giúp loại bỏ việc người bán lại phải chịu chi phí tồn kho cao, đồng thời cho phép quản lý bán hàng một cách linh hoạt. Đáng chú ý, Evermos chọn tập trung vào các sản phẩm halal (Là giấy chứng nhận, xác nhận rằng sản phẩm không có các chất cấm theo yêu cầu Shari'ah Islamiah (luật Hồi giáo)), cho phép công ty kiểm soát chất lượng và tính xác thực của sản phẩm đồng thời đáp ứng nhu cầu của người Hồi giáo Indonesia, chiếm 90% dân số cả nước. Đồng thời, điều này khắc phục vấn đề mất niềm tin vào thương mại điện tử bắt nguồn từ việc gia tăng của các sản phẩm giả mạo.

Vấn đề thứ hai là sự mất cân đối về tài chính. Quốc gia này có tỷ lệ sở hữu tài khoản ngân hàng quốc gia dưới 50%, điều này gây mất kết nối giữa các dịch vụ kỹ thuật số, người bán và người tiêu dùng, đồng thời cũng gây bất lợi cho các công ty về sau, vì họ không đủ khả năng mua các mặt hàng BTI (Big-Ticket Item - là những sản phẩm có giá bán và biên lợi nhuận cao hơn đáng kể so với các sản phẩm khác trong cửa hàng) hoặc hưởng lợi từ các dịch vụ tài chính truyền thống.



Công ty khởi nghiệp về thanh toán hóa đơn Payfazz.

Payfazz, được thành lập năm 2016, có trụ sở tại Jakarta, là mạng lưới giúp cho nhiều người Indonesia tiếp cận các dịch vụ tài chính hơn. Payfazz hiện đang phục vụ 10 triệu người dùng hoạt động hàng tháng. Mạng lưới của Payfazz bao gồm khoảng 250.000 đại lý trên toàn quốc. Đây là mạng lưới đầu tiên của chương trình tăng tốc Y Combinator, Indonesia nhằm cung cấp các dịch vụ tài chính chính thức cho người tiêu dùng không có ngân hàng.

Công ty khởi nghiệp fintech cung cấp giải pháp thanh toán và ngân hàng cho những người Indonesia không có ngân hàng, đồng thời cung cấp các dịch vụ cho các công việc thường ngày như thanh toán hóa đơn và các khoản vay. Nhận thấy rằng có tới 95% người Indonesia chọn thực hiện các giao dịch ngoại tuyến hàng ngày thông qua warung, là các quầy hàng đường phố do gia đình sở hữu, đóng vai trò là trung tâm, Payfazz sử dụng các doanh nghiệp siêu nhỏ để



làm đại lý giới thiệu dịch vụ ngân hàng kỹ thuật số trực tiếp đến người tiêu dùng. Với vòng gọi vốn Series B gần đây là 74,1 triệu USD, Payfazz đang trên đà mở rộng ra ngoài danh mục đầu tư hiện tại gồm 50 triệu người tiêu dùng và 5 triệu đại lý.

Một giải pháp khác được những người Indonesia không có ngân hàng ưa chuộng là thông qua các dịch vụ “mua trước, trả sau” (BNPL). Theo một báo cáo gần đây của DSInnovate, BNPL là sản phẩm fintech được sử dụng nhiều thứ hai ở Indonesia, với tỷ lệ chấp nhận là 72,5%. Một công ty khởi nghiệp đang phát triển trong lĩnh vực này là Akulaku, được thành lập vào năm 2016 và quản lý các giao dịch hàng năm trên 1,5 tỷ USD. Công ty cung cấp một loạt các sản phẩm trả góp không lãi suất để làm cho các mặt hàng BNPL phù hợp túi tiền của những người chưa có quyền tiếp cận vào các khoản vay hoặc tín dụng thông thường của ngân hàng.

Một nhà cung cấp BNPL khác là MyRobin.id, một công ty khởi nghiệp đã phát triển thị trường lượng lao động như một dịch vụ nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc tiếp cận các cơ hội việc làm và dịch vụ tài chính cho những người lao động

thường là những người lao động chân tay hoặc công nhân (blue-collar workers). Bộ sản phẩm và dịch vụ tài chính nhúng (*embedded finance*) của MyRobin đã thu hút hơn 2,8 triệu công nhân và 250 doanh nghiệp tham gia vào mạng lưới của mình, trong đó, BNPL là một thành phần quan trọng trong việc cung cấp thanh khoản cho những người không có ngân hàng.

Làn sóng khởi nghiệp mới của Indonesia đang lấp đầy khoảng trống bằng cách giải quyết vấn đề chi phí phân phối cao, cũng như cung cấp khả năng tiếp cận hàng hóa và dịch vụ tài chính. Các nhà đầu tư cũng đang nhận ra sự cần thiết và giá trị của cách tiếp cận này. Vào năm 2021, ba ngành dọc khởi nghiệp được tài trợ nhiều nhất ở Indonesia là fintech, logistics và thương mại điện tử.

Tăng cường những lựa chọn tài trợ mạo hiểm trong nước

Sự tăng trưởng của các công ty khởi nghiệp và đầu tư mạo hiểm có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Tại Indonesia, bối cảnh khởi nghiệp nổi lên trong vòng 4 đến 5 năm qua, kết hợp với sự gia tăng của các quỹ trong nước. Với 129 quỹ VC địa phương tính đến năm 2021, Indonesia có thị trường VC lớn thứ

hai ở Đông Nam Á sau Singapore. Các động lực tăng trưởng đáng chú ý của VC bao gồm AC Ventures, mang lại 205 triệu USD trong quá trình gây quỹ cho Quý II vào năm 2021 - gấp đôi mục tiêu ban đầu. Một công ty khác là Alpha JWC, công ty VC giai đoạn đầu đã bảo đảm 433 triệu USD cho quỹ thứ ba của mình vào năm ngoái.



East Ventures - Một trong những công ty đặt nền móng cho hệ sinh thái khởi nghiệp ở Indonesia.

Với cơ hội tăng trưởng đáng kể của các công ty khởi nghiệp Indonesia, các VC địa phương đang tận dụng kinh nghiệm của họ với thị trường để đạt được lợi thế khi đầu tư trong nước. Vào năm 2020, East Ventures, một trong những nhà đầu tư hạt giống có trụ sở tại Indonesia lâu nhất, đã nắm giữ danh mục 300 công ty khởi nghiệp, với 170 công ty có trụ sở tại Indonesia. Các công ty khởi nghiệp trong nước đang hưởng lợi từ việc dễ dàng tiếp cận vốn và chuyên môn trong nước, không giống như một thập kỷ trước khi họ phải tìm kiếm nguồn vốn ở nước ngoài.

Tuy nhiên, nhìn chung Indonesia còn thiếu cơ sở VC chuyên sâu, có kinh nghiệm trong việc tài trợ giai đoạn cuối. Các quỹ địa phương lớn hơn được định hướng theo hướng tài trợ hạt giống và giai đoạn đầu trong khi các nhà đầu tư nước ngoài thu hút các công ty cuối cùng trở thành decacorns (là công ty khởi nghiệp có định giá hiện tại là hơn 10 tỷ đô la) và kỳ lân. Ngoài ra còn có sự siết chặt về mặt quy định đối với các quỹ nhỏ hơn, tập trung vào các vòng tiền hạt

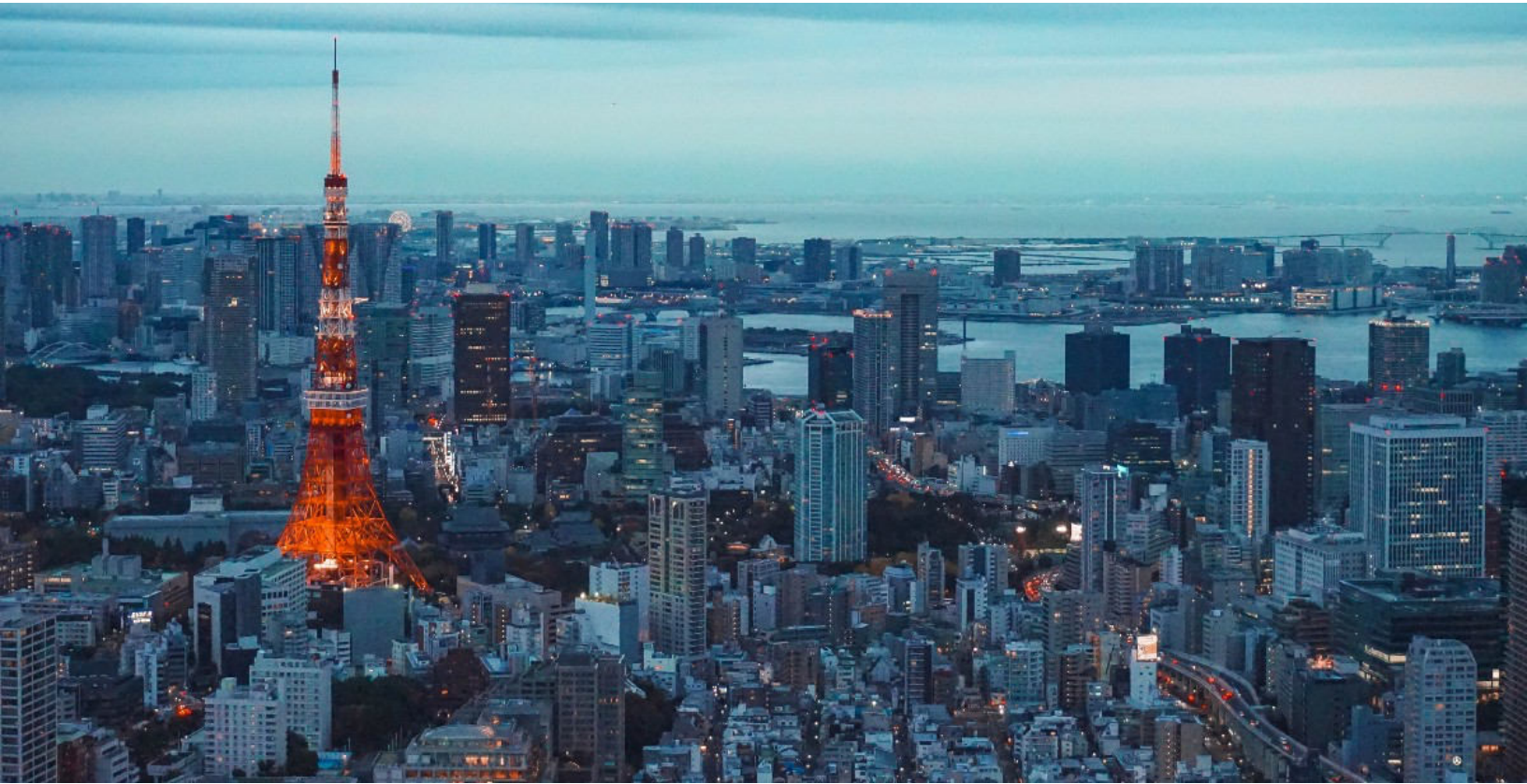
giống, vì yêu cầu vốn tối thiểu 3,4 triệu USD do OJK (Cơ quan Dịch vụ Tài chính Indonesia) yêu cầu vào năm 2021 khiến một nửa số VC hiện tại của Indonesia có nguy cơ không thực hiện được. Do đó, các công ty khởi nghiệp Indonesia đang trong tình trạng khó khăn khi tìm nguồn cung ứng cho các quỹ đầu tư mạo hiểm trong nước.

Mặt thuận lợi là chính phủ và các nhà đầu tư thiên thần đang tham gia lấp đầy khoảng trống trong việc cấp vốn muộn và tiền hạt giống. Vào tháng 12 năm 2021, Tổng thống Joko Widodo tuyên bố ra mắt Quỹ Merah Putih (MPF), một quỹ đầu tư mạo hiểm do doanh nghiệp nhà nước hỗ trợ, nhằm thúc đẩy sự phát triển của các “soonicorn” địa phương với mức định giá hơn 200 triệu USD bằng cách cung cấp từ 10–50 triệu USD.

Tương tự, các mạng lưới đầu tư thiên thần đang gia tăng khi các nhà sáng lập Indonesia tìm cách “hoàn vốn” bằng cách cung cấp vốn xúc tác linh hoạt cho các công ty khởi nghiệp giai đoạn đầu. Kenangan Fund (do các đồng sáng lập Kopi Kenangan tạo ra) và Prasetia Investment (do các CEO của Prasetia Dwidharma tạo ra) huy động vốn từ các quỹ đầu tư thiên thần để hỗ trợ đầu tư chuyên nghiệp của mình.

Các quỹ này cung cấp giao dịch nhanh hơn và linh hoạt hơn so với các quỹ đầu tư mạo hiểm cho các công ty khởi nghiệp hạt giống và có khả năng cung cấp lên tới 100.000 USD để đáp ứng nhu cầu tài trợ. Một quỹ mới tham gia gần đây hơn là Tunnelerate, là quỹ đầu tư mạo hiểm giai đoạn hạt giống và công cụ tăng tốc thu hút các nhà sáng lập trở thành nhà đầu tư thiên thần để cung cấp vốn và chuyên môn nhằm hỗ trợ các nhà sáng lập fintech, agritech và healthtech ở các khu vực thành phố cấp 2 và cấp 3./.

Minh Phụng
(kr-asia.com)



KINH NGHIỆM GIÀNH VỊ THẾ ĐỘC TÔN CỦA CÁC SME NHẬT BẢN NHỜ ĐỔI MỚI KHÔNG NGỪNG THEO NHU CẦU KHÁCH HÀNG

Cách tiếp cận không bao giờ bỏ cuộc của các doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME) Nhật Bản đã khiến các công ty của nước này trở thành những nhà lãnh đạo độc lập trong việc tạo ra các vật liệu độc đáo.

Khi một công ty điện tử lớn yêu cầu nhà sản xuất dệt may Amaike tạo ra một vật liệu bảo vệ mới cho tivi màn hình plasma của họ, không ai tưởng tượng được kết quả sẽ là một bước đột phá thời trang. Cam kết đáp ứng khách hàng của Amaike đã đưa công ty này đến một giải pháp vượt xa kỳ vọng.

Nhật Bản từ lâu đã nổi tiếng về dịch vụ khách hàng, nhưng cam kết này vượt xa khỏi sự hiếu khách và tạo ra sự vui vẻ cho khách hàng của các chủ cửa hàng bán lẻ và nhân viên khách sạn Nhật Bản. Nhiều sáng kiến đổi mới sáng tạo đã khiến Nhật Bản trở thành nhà lãnh đạo công nghiệp toàn

cầu là kết quả nỗ lực của các SME làm việc để đáp ứng nhu cầu đặc biệt của khách hàng doanh nghiệp của họ. Xây dựng trên những đổi mới sáng tạo này để đáp ứng hơn nữa nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng, các SME này đã biến Nhật Bản trở thành nhà cung cấp hàng đầu hoặc duy nhất rất nhiều vật liệu có khả năng biến thế giới trở nên hiện đại hơn rất nhiều.

Sáng tạo từ nhu cầu của khách hàng

Amaike Mototsugu, Giám đốc điều hành của nhà sản xuất dệt may tổng hợp Amaike cho biết, nhu cầu của khách hàng chính là động lực chính cho

NC&PT của công ty. Khách hàng đến với công ty để tìm nguyên liệu có những đặc tính mà không tồn tại ở bất cứ nơi nào khác. Động lực này có thể dẫn đến việc phát minh ra các vật liệu hoàn toàn mới. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, ngay cả khách hàng cũng không lường trước được sản phẩm sẽ được sử dụng như thế nào. Đây là trường hợp của Amaike Super Organza, ban đầu được phát triển bởi Amaike theo yêu cầu của một nhà sản xuất đang tìm kiếm vật liệu bảo vệ điện tử cho TV plasma. Khi công nghệ plasma trở nên lỗi thời, Amaike bắt đầu giới thiệu loại vải này cho giới thời trang. Chỉ nặng có 5g/m², Amaike Super Organza là loại vải nhẹ nhất hiện nay (để so sánh, sợi của nó còn mảnh hơn năm lần so với sợi tóc). Và nó đã khơi dậy trí tưởng tượng của các nhà thiết kế thời trang ở Pháp và Ý. Ngày nay, có thể thấy loại vải này trong trang phục cho các tác phẩm điện ảnh và sân khấu, bao gồm các buổi biểu diễn tại nhà hát Opéra National de Paris. Amaike tiếp tục phát triển các vật liệu mới cho khách hàng trên toàn thế giới, sử dụng cho cả thời trang và công nghiệp.

Làm thay đổi cách thế giới hoạt động

“Khách hàng của chúng tôi liên tục tìm kiếm thông số kỹ thuật tốt hơn, thời gian sản xuất nhanh hơn và tất nhiên là chi phí thấp hơn. Điều này có nghĩa là mỗi sản phẩm mà chúng tôi tạo ra sẽ được thay thế trong một vài năm do chúng tôi đáp ứng với nhu cầu mới của khách hàng”. Đó là mô tả của ông Kondo Naotaka, Giám đốc điều hành của công ty Toyo Tanso chuyên về graphite. Sản phẩm của công ty đã trở nên không thể thiếu cho các ứng dụng hiệu suất cao. “Chúng tôi sản xuất linh kiện graphite cho các thiết bị gia dụng, thiết bị y tế, ô tô, xe lửa, máy bay. Các bộ phận của công ty thậm chí đã được sử dụng trong tàu thăm dò không gian Hayabusa 2”. Toyo Tanso là một trong những công ty đầu tiên có thể sản xuất hàng loạt graphite đẳng hướng, hiện chiếm tới 30% thị phần thế giới. Trọng lượng nhẹ,

ma sát thấp và khả năng chịu nhiệt của graphite đã khiến cho nó không thể thiếu đối với các giải pháp năng lượng thế hệ mới, cho phép khách hàng của Toyo Tanso trên toàn thế giới trở thành những người đi đầu trong các công nghệ điện gió, mặt trời, nhiệt và hạt nhân.

Các vật liệu được sử dụng trong các thiết bị điện tử, có vai trò định hình tương lai giống như những vật liệu khác đã từng có vai trò này. Tuy nhiên, những thiết bị điện tử thông thường đã đạt đến giới hạn, khi các nhà phát triển chạy đua để đạt được năng lực tính toán lớn hơn ở kích thước nhỏ hơn với việc sử dụng năng lượng hạn chế. Họ đã hy vọng một điều, đó là một số vật liệu hoặc kỹ thuật mới sẽ cho phép họ vượt qua những hạn chế này để tạo ra các thiết bị nhỏ hơn, mạnh hơn và hiệu quả nhiều hơn. Đối với một nhóm nghiên cứu, công trình của họ về một vấn đề khác biệt hoàn toàn sẽ dẫn đến một giải pháp. Hitora Toshimi giải thích: “Những sinh viên tại Đại học Kyoto đã phát triển một phương pháp tạo ra các bộ lọc gồm bằng oxit gallium. Nhưng khi thấy công trình của họ, tôi nhận ra rằng phương pháp này có thể được áp dụng để chế tạo các thiết bị năng lượng với oxit gallium làm chất bán dẫn. Điều này sẽ khiến cho các bộ phận điện tử với vai trò là các nguồn năng lượng không chỉ tiết kiệm năng lượng hơn, mà còn có khối lượng nhỏ hơn nhiều so với trước đây”. Hitora, cùng với nhóm nghiên cứu học thuật gồm 15 thành viên, đã sáng lập ra công ty Flosfia. Công nghệ MISTDRY là thành quả của họ đã cho phép họ chế tạo ra các điốt và bóng bán dẫn chỉ cần sử dụng một phần mười khối lượng nguồn điện so với trước đây. Công ty đang có kế hoạch mở rộng quy mô để chuyển sang giai đoạn sản xuất đại trà trong năm nay.

Cam kết đổi mới liên tục

Khi khách hàng của Amaike yêu cầu một vật liệu mới, một nhóm gồm 40 thành viên của họ được thành lập để phát minh ra nó hoàn toàn theo nghĩa



đen. Nói về nhóm này, Amaike cho biết “Mỗi năm, chúng tôi sản xuất từ 50 đến 100 nguyên liệu mới làm mẫu cho khách hàng của chúng tôi”. Nhóm của ông đã tạo ra các loại vải có các đặc tính độc đáo mà không một nhà sản xuất nào có khả năng cung cấp. NC&PT luôn luôn quan trọng, nhưng ở đỉnh cao của công nghệ, đó là sự cần thiết tuyệt đối. Các công ty phát triển vật liệu mới ở Nhật Bản đã đầu tư rất nhiều vào NC&PT, điều này có thể được quy cho trọng tâm mà họ đặt vào việc lắng nghe nhu cầu của khách hàng. Hầu hết những công ty này phụ thuộc vào mô hình bán hàng B-B (doanh nghiệp với doanh nghiệp), và khách hàng của họ, những người cũng đang nỗ lực cải thiện khả năng của chính mình, tiếp cận họ với những yêu cầu rất cụ thể. Điều này tạo ra một vòng luân chuyển hiệu quả trong đó các nhà sản xuất vật liệu tự đổi mới để đáp ứng nhu cầu khách hàng của họ.

Đối với Toyo Tanso, trở thành một người tiên phong trong lĩnh vực của mình thường có nghĩa là thiết bị để phát triển những cải tiến mới thậm chí còn chưa tồn tại. Theo ông Kondo, việc đi trước thời đại có nghĩa là các công ty Nhật Bản sẽ có thể có

những bước đi sai lầm, nhưng vì không bao giờ bỏ cuộc, nên họ sẽ đạt được những gì mà không ai có thể làm được.

Các công ty Nhật Bản đã đầu tư một phần rất lớn lợi nhuận kiếm được từ các sản phẩm thành công của họ để phát triển thế hệ tiếp theo. Các công ty này, mặc dù đang giải quyết các vật liệu khác nhau, đều có chung một tầm nhìn: đó là những đổi mới sáng tạo của họ không chỉ phục vụ cho nhu cầu của khách hàng, mà còn cho nhu cầu của toàn xã hội. Ông Hitora cho rằng, mục tiêu của công ty trong vòng 10 đến 20 năm tới là góp phần giải quyết các vấn đề xã hội. Họ đã nghiên cứu các giải pháp tiên tiến giúp giảm chất thải, ô nhiễm và tiêu thụ năng lượng, đồng thời giảm chi phí, những giải pháp này đều có thể tới tay của người dân. Để đạt được điều này, họ đang tìm kiếm hợp tác toàn cầu. Kondo cho biết, cùng với các văn phòng của công ty trên khắp thế giới, công ty sẽ cần phải gần gũi hơn với tất cả các khách hàng của mình để có thể đáp ứng các yêu cầu chính xác của họ./.

Phương Anh
(Theo Forbers)