



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 47.2022



TIN TỨC SỰ KIỆN

01

eJoy đoạt giải Quán quân Startup Việt 2022

02

"Đánh thức khát vọng khởi nghiệp" trong sinh viên

03

Năm 2022, TP.Hà Nội có khoảng 30.000 doanh nghiệp thành lập mới

04

Vốn đầu tư vào khởi nghiệp Việt Nam giảm gần 18%

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

05

Hasu: cầu nối xã hội cho người cao tuổi

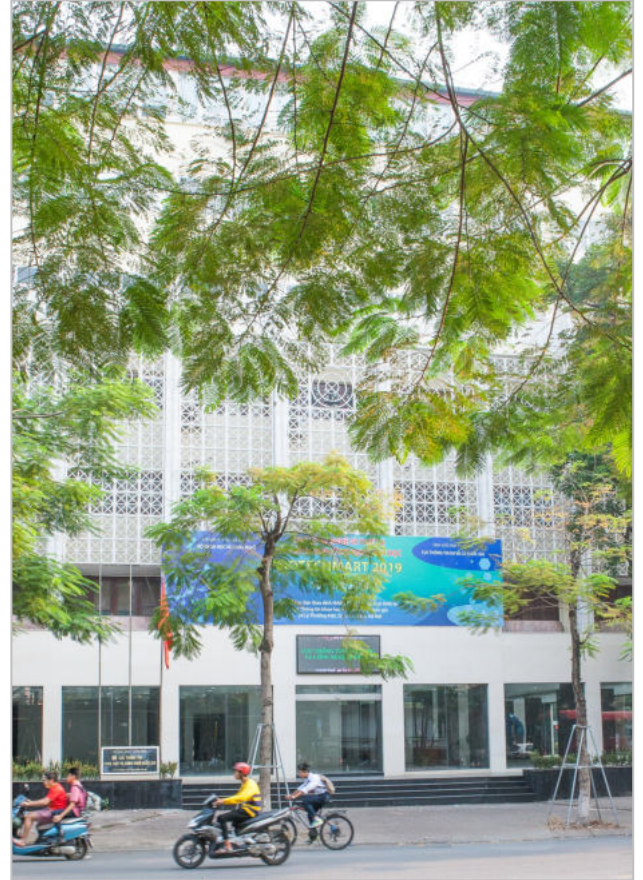
06

Hệ sinh thái khởi nghiệp Berlin 2022 (Phần 2)

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

07

Các mẫu hình của sự đột phá (Phần 2)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718



Ứng dụng học tiếng Anh eJoy đã trở thành quán quân của Startup Việt 2022.

EJOY ĐOẠT GIẢI QUÁN QUÂN STARTUP VIỆT 2022

Baodautu.vn - Vượt qua 5 đối thủ trong vòng Chung kết, eJoy đã trở thành đội vô địch chương trình Startup Việt 2022 và nhận giải thưởng 50 triệu đồng tiền mặt cùng gói truyền thông trị giá 200 triệu đồng.

Vòng chung kết và Gala vinh danh quán quân Startup Việt 2022 với chủ đề “Unlock The Future”, vừa diễn ra tại TP.HCM.

Kết quả, vượt qua 5 đối thủ trong vòng Chung kết, eJoy đã trở thành đội vô địch chương trình Startup Việt 2022 và nhận giải thưởng 50 triệu đồng tiền mặt cùng gói truyền thông trị giá 200 triệu đồng.

Thông tin cho biết, từ hơn 300 dự án ở vòng sơ loại, qua ba vòng thi, 20 ứng viên có màn thể hiện xuất sắc vào vòng chung kết. Ban giám khảo sẽ chọn

ra top 5 dự án tạo ấn tượng ở vòng phỏng vấn diễn ra từ tháng 10 để trình bày ý tưởng trước nhà đầu tư ngay tại sân khấu sự kiện chung kết. Mỗi nhà khởi nghiệp sẽ có 15 phút thuyết trình, chứng minh tính khả thi và hiệu quả khi bước chân vào thị trường.

Năm nay, 5 startup thuộc các lĩnh vực thương mại điện tử, fintech, giáo dục, quản trị doanh nghiệp đã được xướng tên tại Chung kết Startup Việt 2022. Đó là Gadget (Callio), eJoy, Metain, SaleMall và SSSmarket.

Trong số này, Callio ra mắt thị trường vào tháng 7/2020, là sản phẩm của Công ty cổ phần Giải pháp công nghệ Gadget. Đây là phần mềm tổng đài thông minh tích hợp CRM, giúp bộ phận telesale của doanh nghiệp tiết kiệm thời gian lãng phí ở các công đoạn như bấm số, chờ đổ chuông, báo cáo, đồng thời tăng tăng gấp đôi số cuộc gọi một ngày.

Sau hơn hai năm, Callio hiện có hơn 1.500 khách hàng trả phí, phục vụ hơn 20.000 người dùng thường xuyên và doanh thu năm 2022 dự kiến đạt hơn 23 tỷ đồng. Trong khi đó, eJoy phát triển hệ sinh thái đa nền tảng học ngoại ngữ, tập trung vào tiếng Anh. Sản phẩm được cung cấp thông qua ứng dụng điện thoại, web, tiện ích mở rộng trên trình duyệt.

eJoy phát triển theo hướng cá nhân hóa trải nghiệm học tập, bằng cách giúp người dùng luyện ngoại ngữ ngay trong lúc đang sử dụng những nội dung tiếng Anh đó như: đọc báo, truyện online, xem phim, đọc tài liệu chuyên môn tiếng Anh...

Metain là giải pháp đầu tư bất động sản thông qua ứng dụng blockchain. Giá trị của bất động sản sẽ được chia nhỏ và đại diện bởi một NFT, giúp các khoản đầu tư hợp túi tiền cá nhân, minh bạch và tự động. Dự án gọi vốn thành công 1,8 triệu USD từ quỹ IDG Capital Việt Nam đầu năm nay.

Còn SaleMall thành lập năm 2018, cung cấp giải pháp quản lý bán hàng và phần mềm cho hệ thống marketing. Sản phẩm hướng tới khách hàng là doanh nghiệp nhỏ và vừa, người bán hàng online, với các công cụ tích hợp như quản lý marketing, tự động chốt đơn, theo dõi đơn hàng, thanh toán online trên

chat stream, tích điểm... Sau gần 5 năm, SaleMall có hơn 170.000 khách hàng.

SSSmarket ra đời vào cuối năm 2020 với ý tưởng giúp người trẻ bán lại những món đồ thời trang không sử dụng đến. Giải pháp ứng dụng công nghệ để kết nối những người cùng sở thích, từ đó tăng hiệu quả trao đổi.



Top 20 Startup Việt 2022 nhận giải thưởng tại cuộc thi.

Sau 1 năm phát triển, đến giữa năm 2021, SSSmarket cán mốc hơn 700.000 người dùng, hàng chục nghìn món đồ được mua bán và trao đổi. Dự án cũng gọi vốn thành công 6 triệu USD từ nhà đầu tư Goodwater vào tháng 4.

Sau quá trình đánh giá, chấm điểm, Ban tổ chức đã công bố eJoy - ứng dụng học tiếng Anh trên đa nền tảng, đã trở thành quán quân Startup Việt 2022, nhận giải gồm 50 triệu đồng tiền mặt và gói truyền thông trị giá 200 triệu đồng. Các đơn vị còn lại là SSSMarket, Gadget, SaleMall và Metain, được trao gói truyền thông trị giá 150 triệu đồng trên báo điện tử VnExpress, gói giải pháp công nghệ từ FPT SmartCloud trị giá 80 triệu đồng, gói giải pháp nhân sự từ TOP CV Việt nam trị giá 23 triệu đồng./.

Startup Việt 2022 là sự kiện thường niên do VnExpress tổ chức nhằm tìm kiếm các dự án khởi nghiệp tiềm năng tại Việt Nam.

Trong năm thứ 6, chương trình có chủ đề “Kỹ nguyên sáng tạo - The New Era of Innovation”. Tổng giải thưởng của cuộc thi là gần hai tỷ đồng, được trao cho các đội trong Top 20.

“ĐÁNH THỨC KHÁT VỌNG KHỞI NGHIỆP” TRONG SINH VIÊN

Baodautu.vn - Sau gần 5 tháng với 3 vòng thi đấu, chung khảo cuộc thi “Sinh viên Trường Đại học Phenikaa với ý tưởng sáng tạo và khởi nghiệp” năm 2022 đã hoàn thành chặng đua cuối cùng.

Cuộc thi “Sinh viên Đại học Phenikaa với ý tưởng sáng tạo và khởi nghiệp” năm 2022 do Trường Đại học Phenikaa tổ chức nhằm mục đích nâng cao nhận thức về sáng tạo khởi nghiệp, ươm mầm ý tưởng kinh doanh độc đáo cho doanh nghiệp, tạo sân chơi mới cho sinh viên trong việc phát huy khả năng sáng tạo, kỹ năng, giúp nhìn nhận rõ ràng hơn về ý tưởng sáng tạo khởi nghiệp, nắm bắt được cụ thể hơn về các giai đoạn phát triển cần có để một ý tưởng khởi nghiệp trở thành những dự án tiềm năng, mang lại giá trị cho bản thân và xã hội.

Lễ phát động Cuộc thi diễn ra vào đầu tháng 8 vừa qua. Cuộc thi đã thu hút 51 đề tài của gần 300 sinh viên đến từ 20 trường đại học trên địa bàn thành phố Hà Nội tham gia.

Trong chặng đường của cuộc thi kéo dài 5 tháng, Ban tổ chức tiến hành các hoạt động đào tạo, hướng dẫn cho các đội thi từ giai đoạn viết ý tưởng đến hoàn thiện đề án, triển khai đề án với sự hỗ trợ nhiệt tình từ các diễn giả có uy tín về sáng tạo và khởi nghiệp. Đồng thời, các nhóm sẽ được hỗ trợ kỹ thuật từ các mentor từ các trường đại học, các trung tâm khởi nghiệp.

Đến với chặng đua cuối cùng này, Cuộc thi đã gọi tên 10 dự án gồm: RiFix - Nền tảng kết nối thợ sửa chữa và khách hàng; Mũ bảo hiểm thông minh; Ứng dụng ER Emotional Rescue; Trung tâm dịch vụ tư vấn và chăm sóc sức khỏe cộng đồng; Gel peptid Phenikaa Beauty chống lão hoá; Nước rửa đa năng PHENIKAA -W từ rác thải hữu cơ; Bộ kit thí nghiệm

hóa học; UpAI-Nền tảng giải pháp và công việc trí tuệ nhân tạo; Xe ô tô đi trên mặt nước; PKA Green Device.

Để tiến tới nhà vô địch cho cuộc thi năm nay, các đội thi đã trải qua 2 vòng thi với 5 chương trình tập huấn, 3 khóa đào tạo ngắn hạn về khởi nghiệp cùng nhiều hoạt động bên lề hấp dẫn. Bên cạnh đó, với sự góp mặt của các nhà đầu tư dày dặn kinh nghiệm, các đội thi đã học hỏi thêm rất nhiều thông qua những lời nhận xét và phản biện để có thêm kiến thức và sự tự tin vững bước trên hành trình khởi nghiệp.

PGS.TS Nguyễn Phú Khánh - Phó Hiệu trưởng, Trưởng Ban Giám khảo khẳng định ý nghĩa lớn nhất của cuộc thi, tạo ra môi trường học tập và rèn luyện đầy năng động cho sinh viên, tạo ra một nguồn động lực vô cùng lớn để sinh viên dám làm, dám thể hiện những ý tưởng của mình ngay khi còn đang ngồi trên ghế nhà trường.

Trưởng Ban Giám khảo hy vọng những năm tiếp theo cuộc thi sẽ nhân rộng hơn nữa, các ý tưởng có chất lượng hơn, tính khả thi cao hơn đáp ứng đúng tiêu chí bổ ích, làm giàu kinh nghiệm cho sinh viên trong quá trình khởi nghiệp.

Kết quả chung cuộc, “Sinh viên Trường Đại học Phenikaa với ý tưởng sáng tạo và khởi nghiệp” năm 2022 gọi tên Quán quân dự án Ứng dụng ER Emotional Rescue. Ý tưởng được yêu thích nhất PUSTARTUP2022 thuộc về dự án Bộ kit thí nghiệm hóa học với lượt bình chọn cao nhất qua Fanpage chính thức của trường./.



Dự kiến năm 2022, có khoảng 30.000 doanh nghiệp thành lập mới, tăng 25%.

NĂM 2022, TP.HÀ NỘI CÓ KHOẢNG 30.000 DOANH NGHIỆP THÀNH LẬP MỚI

Baodautu.vn - Dự kiến năm 2022, có khoảng 30.000 doanh nghiệp thành lập mới, tăng 25%. Lũy kế tổng số doanh nghiệp đăng ký thành lập trên địa bàn thành phố đạt 351.000 doanh nghiệp.

Phát biểu tại Hội nghị “Tiếp xúc, đối thoại doanh nghiệp năm 2022”, Phó Giám đốc Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.Hà Nội Lê Văn Quân cho biết, trong năm 2022, TP.Hà Nội đã bố trí 221,72 tỷ đồng để triển khai các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp.

Ông Quân cho biết, từ đầu năm 2022, tình hình thế giới biến động nhanh, phức tạp, chưa có tiền lệ và khó đoán định. TP.Hà Nội đã chỉ đạo các sở ngành, địa phương triển khai thực hiện nhiều giải pháp hỗ trợ, tháo gỡ khó khăn, đồng hành cùng doanh nghiệp trên nhiều lĩnh vực, thông qua những

chương trình cụ thể. Điển hình như chương trình Hỗ trợ đào tạo kiến thức nâng cao nguồn nhân lực cho doanh nghiệp nhỏ và vừa và hộ kinh doanh trên địa bàn TP.Hà Nội; Hỗ trợ thúc đẩy chuyển đổi số cho các doanh nghiệp thành lập mới; Hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện thủ tục hành chính về đăng ký doanh nghiệp; Biên soạn và phát hành Sách trắng doanh nghiệp; Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo trên địa bàn TP.Hà Nội.

Bên cạnh đó, TP.Hà Nội cũng đã triển khai nhiều chương trình hỗ trợ kinh phí nghiên cứu khoa học

cho các doanh nghiệp; kinh phí xây dựng và phát triển tài sản trí tuệ; Hỗ trợ sử dụng đường bộ cho đơn vị tham gia cung ứng dịch vụ vận tải hành khách công cộng bằng xe buýt có trợ giá. Song hành với đó là hỗ trợ các doanh nghiệp hoạt động khuyến công, xúc tiến thương mại và du lịch...

Công tác tiếp xúc, đối thoại chính quyền với doanh nghiệp được các sở, ban ngành của Hà Nội quan tâm, thực hiện. Riêng Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội đã tổ chức 2 hội nghị, 31 hội thảo tập huấn, phổ biến, cập nhật thông tin, cơ chế, chính sách, pháp luật cho doanh nghiệp, hộ kinh doanh. Sở Công Thương TP.Hà Nội tổ chức hàng chục hội nghị kết nối cung-cầu tiêu thụ sản phẩm hỗ trợ doanh nghiệp, chủ thể sản xuất, kinh doanh... Cùng với đó, các sở ngành, quận, huyện, thị xã của TP.Hà Nội đã tập trung rà soát và thực hiện tốt các nhiệm vụ về tiếp nhận và giải quyết thủ tục hành chính; đơn giản hoá các nội dung giải quyết thủ tục hành chính theo thẩm quyền. Các đơn vị thực hiện nghiêm ý công khai, rõ ràng, đầy đủ và thường xuyên cập nhật kịp thời thủ tục hành chính để các doanh nghiệp nắm bắt. Đồng thời, hỗ trợ tối đa để doanh nghiệp rút ngắn thời gian gia nhập thị trường.

Mặc dù, dịch bệnh COVID-19 đã ảnh hưởng đến hầu hết các lĩnh vực kinh tế-xã hội, nhưng kinh tế Thủ đô vẫn đạt được những kết quả khả quan. Số doanh nghiệp hoạt động trở lại là 8.922 doanh nghiệp, tăng 2,4%. Dự kiến năm 2022 có khoảng 30.000 doanh nghiệp thành lập mới, tăng 25%. Lũy kế tổng số doanh nghiệp đăng ký thành lập trên địa bàn Thành phố đạt 351.000 doanh nghiệp.

Đối với hoạt động cho vay đầu tư từ Quỹ Đầu tư phát triển thành phố, Quỹ Đầu tư phát triển đã đẩy mạnh công tác cho vay, bảo lãnh vay vốn tới các doanh nghiệp đủ điều kiện. Ước năm 2022 chấp thuận cho vay khoảng 668,18 tỷ đồng cho các lĩnh vực nhà ở, cụm công nghiệp, năng lượng, giáo dục.

Giải ngân cho vay ước 108,69 tỷ đồng. Lũy kế chấp thuận cho vay từ khi hợp nhất đến cuối năm 2022 ước đạt 1.987,61 tỷ đồng, phát huy vai trò “vốn mồi” khi huy động được 5.144,24 tỷ đồng các nguồn vốn khác đầu tư vào các dự án.

Ông Quân nhấn mạnh, với tinh thần đồng hành cùng doanh nghiệp, tiếp tục cải thiện môi trường đầu tư, nâng cao năng lực cạnh tranh, hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp theo tinh thần chỉ đạo của Chính phủ, thời gian tới, TP.Hà Nội sẽ tiếp tục chỉ đạo các Hiệp hội doanh nghiệp, các sở ngành, địa phương tăng cường đối thoại với doanh nghiệp; chủ động nắm bắt tình hình, kịp thời tổng hợp những khó khăn, vướng mắc và kiến nghị của doanh nghiệp để giải quyết và kiến nghị các cơ quan có thẩm quyền giải quyết.

Bên cạnh đó, TP.Hà Nội sẽ đẩy mạnh triển khai có hiệu quả các kế hoạch, chương trình công tác của TP.Hà Nội về hỗ trợ doanh nghiệp giai đoạn 2023-2025. Tập trung tháo gỡ khó khăn, vướng mắc cho doanh nghiệp về thủ tục, đặc biệt là chú trọng tháo gỡ khó khăn cho các dự án đầu tư có sử dụng đất, dự án chậm triển khai nhiều năm. Tiếp tục triển khai những chính sách hỗ trợ doanh nghiệp thành lập mới, và tích hợp các dịch vụ tiện ích trong quá trình thực hiện thủ tục hành chính về đăng ký kinh doanh. Đề xuất các cấp có thẩm quyền giãn, hoãn, giảm thực hiện nghĩa vụ thuế, hoặc cho phép chậm nộp các loại thuế liên quan cho đơn vị hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu.

TP.Hà Nội cũng sẽ tăng cường hoạt động xúc tiến thương mại, mở rộng thị trường. Đề xuất Chính phủ, các bộ ngành triển khai giải pháp thúc đẩy sản xuất - kinh doanh, tiêu thụ sản phẩm, đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu. Đồng thời, xây dựng, hoàn thiện khung khổ pháp lý thuận lợi cho sự ra đời và phát triển của các mô hình kinh doanh dựa trên đổi mới sáng tạo.../.

VỐN ĐẦU TƯ VÀO KHỞI NGHIỆP VIỆT NAM GIẢM GẦN 18%

Trong 9 tháng đầu năm 2022, tổng số vốn đầu tư mạo hiểm vào hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam đạt 494 triệu USD, thấp hơn so với cùng kỳ năm ngoái (đạt khoảng 600 triệu USD)...



biệt trong quý 3/2021, đầu tư vào công nghệ Việt Nam chứng kiến sự sụt giảm mạnh.

Tuy nhiên, nhìn chung bức tranh thị trường vẫn có những điểm sáng với số lượng thương vụ đầu tư giai đoạn cuối lại giữ ổn định và số tiền đầu tư vào vòng Series B đạt mức cao kỷ lục.

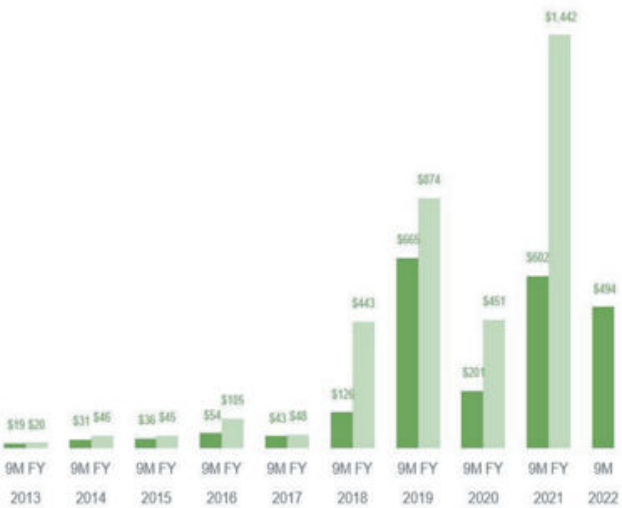
Thông tin từ Quỹ Do Ventures & Cento Ventures Research cho biết, 9 tháng đầu năm 2022 đã chứng kiến kỷ lục về số lượng giao dịch với quy mô gọi vốn đạt 10-50 triệu USD, gần bằng với cả năm 2021. Điều đó cho thấy các công ty đã huy động vốn vòng trước Series A (Pre-A) và Series A vào năm 2021 đã tăng trưởng sang bước giai đoạn tiếp theo. Số lượng thương vụ có giá trị 3-10 triệu USD và lớn hơn 50 triệu USD ngang nhau.

Theo Báo cáo Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo mở Việt Nam 2022 vừa công bố, trong 9 tháng đầu năm 2022, đầu tư công nghệ tại Việt Nam chứng kiến sự giảm nhẹ so với năm 2021, nhưng vẫn duy trì như mức độ trước đại dịch COVID-19.

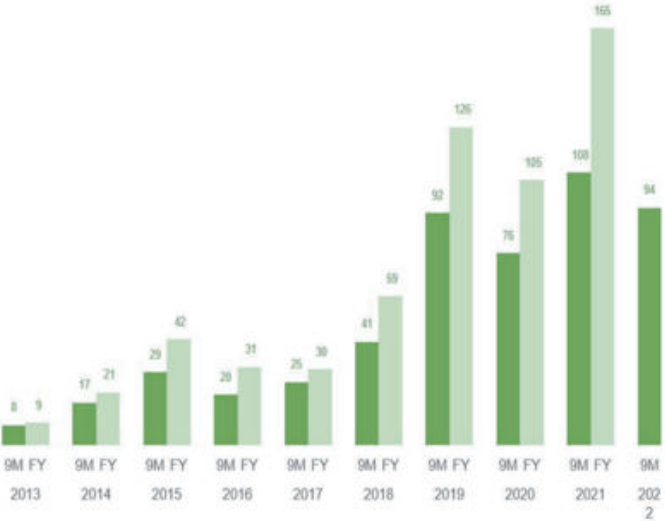
Theo đó, tổng số vốn đầu tư được rót ra đã giảm 17,9%, trong đó số lượng thương vụ giảm 13%. Đặc

Tổng vốn và số thương vụ đầu tư trong 9 tháng.

Số vốn đầu tư (triệu USD)



Số thương vụ đầu tư



Nguồn- Do Ventures & Cento Ventures research

3 -10 triệu USD



10 -50 triệu USD



>50 triệu USD



Nguồn- Do Ventures & Cento Ventures research

Mặc dù giảm 20% so với cùng kỳ năm ngoái nhưng thương vụ có giá trị 500.000 USD đến 3 triệu USD có số lượng giao dịch lớn nhất trong số tất cả các quy mô gọi vốn. Còn số lượng thương vụ vòng tiền hạt giống (Pre-Seed) với số tiền nhỏ hơn 5.000 USD đã giảm 19%.

Bên cạnh đó, số tiền đầu tư vào series B trong 9 tháng đầu năm 2022 cao kỷ lục. Giá trị giao dịch trong phạm vi 10-50 triệu USD tăng gần gấp đôi so với cùng kỳ năm ngoái, đạt mức cao lịch sử trong khoảng thời gian 9 tháng đầu năm. Những thương vụ lớn có giá trị lớn hơn 50 triệu USD giảm 55%, do thị trường suy thoái khiến các nhà đầu tư lo ngại về định giá trị công ty cao.

Các chuyên gia cho biết, xu hướng đầu tư năm 2022 có sự thay đổi lớn trong tiêu chí lựa chọn đầu tư, các nhà đầu tư thiên thần và quỹ đầu tư mạo hiểm thận trọng hơn trong việc lựa chọn các dự án rót vốn.



Tổng vốn đầu tư theo nhóm ngành, triệu USD

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	9 tháng đầu năm 2022	Tổng
Thanh toán	12	10	1	29	10	100	300	101	450	-	1,014
Bán lẻ	1	15	1	18	15	105	195	83	469	188	1,091
Nhân sự	-	0	0	0	0	1	3	36	4	3	47
Bất động sản và công trình	1	-	0	-	7	6	16	26	29	8	93
Dịch vụ tài chính	-	0	1	2	0	3	40	25	61	162	293
Tự động hóa quy trình kinh doanh	-	-	0	-	0	1	60	18	55	8	141
Dịch vụ địa phương	0	0	4	2	0	4	5	10	4	1	30
Dịch vụ lữ hành - Nhà hàng khách sạn	-	1	0	4	1	5	23	9	4	0	46
Giáo dục	0	3	6	1	5	53	32	8	55	24	187
Giải trí / Gaming	-	-	-	-	-	0	9	6	175	8	198
Hậu cần (Logistics)	-	-	0	1	-	5	58	4	8	9	85
Y tế	-	-	0	-	0	0	12	3	37	36	88
Giải trí ngoài Gaming	-	-	0	-	-	-	1	2	10	2	15
Công nghệ Quảng cáo & Tiếp thị	6	7	30	1	6	3	15	2	-	1	72
Truyền thông & Cộng đồng	-	0	-	-	-	0	-	1	7	1	9
Lĩnh vực đa chiều	-	-	-	-	-	-	29	-	42	-	71
Khác	-	-	0	-	-	-	-	-	33	43	76

Nguồn- Do Ventures & Cento Ventures research

Trong số những ngành được lựa chọn đầu tư, ngành bán lẻ tiếp tục vị thế nhóm dẫn đầu về số lượng vốn đầu tư đổ vào, tiếp đó là các lĩnh vực dịch vụ tài chính (fintech).

Khi các nhu cầu về thanh toán đang ngày càng trở nên phổ biến, các công ty dịch vụ tài chính cũng

trở nên nổi bật hơn với các mô hình kinh doanh đầy tiềm năng, như quản lý tài sản, bảo hiểm, nền tảng ứng dụng lương tức thì.

Đầu tư vào nhóm ngành y tế đứng thứ 3, ngang bằng so với năm 2021, còn lĩnh vực giáo dục là nhóm ngành có mức đầu tư cao đứng thứ 4./.

Ước tính, cả nước đang có khoảng 3.800 startup đang hoạt động, trong đó, đã có 3 Kỳ Lân là VNG, VNLife và MoMo. Việt Nam hiện đứng thứ 54/100 quốc gia trong bảng xếp hạng về hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu; đứng thứ 48/132 quốc gia về chỉ số đổi mới sáng tạo toàn cầu./.



HASU: CẦU NỐI XÃ HỘI CHO NGƯỜI CAO TUỔI

Hiện nay, trên thế giới mức độ già hóa dân số ngày càng nhiều ở các quốc gia. Nhịp sống hiện đại khiến những người cao tuổi rất dễ rơi vào trạng thái căng thẳng, cô đơn, lạc lõng và khó tiếp cận với những điều mới mẻ. Tâm lý đó khiến cho họ ngại giao tiếp và sống thu mình hơn. Vậy làm cách nào để người cao tuổi cảm thấy sống vui và sống khỏe là một vấn đề thu hút được sự quan tâm của xã hội. Tuy nhiên, lựa chọn phương pháp nào giúp cho người cao tuổi có thể dễ dàng tiếp cận với sự phát triển của xã hội, tiếp cận khoa học công nghệ, đó cũng là bài toán mà nhiều nhà nghiên cứu đang cố gắng tìm hiểu và chọn ra các giải pháp.

Thế giới có khoảng hơn 1 tỷ người cao tuổi. Vậy làm thế nào để người cao tuổi có thể theo kịp cùng xã hội hiện đại? Vấn đề cần quan tâm có lẽ là làm sao giúp họ tiếp cận được với những ứng dụng công

nghệ. Công nghệ có thể giúp nhanh chóng phá bỏ rào cản và đưa người cao tuổi đến gần với thế giới hiện đại hơn.

Khi tình cảm gia đình là nơi xuất phát ý tưởng

“Người cao tuổi, đặc biệt là những người từ 50 tuổi trở lên, gặp rất nhiều vấn đề về sức khỏe. Khi già, cơ thể sinh học thay đổi về nội tiết tố, tâm sinh lý và việc tiếp cận với thế giới hiện đại là thách thức lớn. Điều này thôi thúc chúng mình xây dựng một phần mềm ứng dụng dành riêng cho người cao tuổi. Khi bước sang giai đoạn tuổi già, những thay đổi tâm lý của mỗi người mỗi khác. Chính vì vậy, nếu có được sự quan tâm của cộng đồng và xã hội thì người cao tuổi sẽ có cuộc sống an vui hơn rất nhiều” - Đó là lời mở đầu của một CEO dự án khởi nghiệp mà chúng tôi muốn giới thiệu trong số này.

Xuất phát từ tình cảm đối với người ông của mình, chị Ngô Thùy Anh - một doanh nghiệp trẻ đã tạo nên một ứng dụng có tên gọi Hasu. Đây có thể được xem là một trong những ứng dụng đầu tiên của Việt Nam được xây dựng và phát triển với mục tiêu đem lại giá trị tốt đẹp nhất cho người cao tuổi. Tuy Hasu là một ứng dụng dành riêng cho người cao tuổi nhưng điều bất ngờ khi chúng tôi gặp người sáng lập lại là một cô gái còn rất trẻ. Điều gì đã thu hút cô say mê với đề tài này đến vậy?



Chị Ngô Thùy Anh - CEO Dự án Hasu.

Tốt nghiệp với tấm bằng MBA loại giỏi, năm 2017 - khi mới 23 tuổi, Ngô Thùy Anh đã có một quyết định mà có lẽ làm nhiều người phải bất ngờ khi từ chối làm ở tập đoàn tài chính ở phố Wall (New York - Mỹ) mà trở về Việt Nam khởi nghiệp.

Startup đầu tiên của cô là nền tảng dạy kỹ năng mềm về phòng chống xâm hại trẻ em thông qua phim hoạt hình tương tác Aligo Kids. Sau đó là công ty truyền thông chuyên mảng hoạt hình về các vấn đề xã hội Aligo Media và hiện nay là ứng dụng Hasu. Lựa chọn công nghệ làm nền tảng cho các startup của mình, Thùy Anh nhận ra vấn đề, công nghệ đang giúp ích cho cuộc sống rất nhiều nhưng vô hình chung cũng tạo ra một khoảng cách rất lớn giữa các thế hệ trong gia đình.

“Tôi tin bất kỳ người sáng lập nào cũng có những câu chuyện đi từ cá nhân để có một ý tưởng sáng lập dự án. Và tôi cũng không phải ngoại lệ. Tôi

cũng bắt đầu với những tình cảm đối với gia đình mình, đó là ông bà - những người đã nuôi lớn tôi khi bố mẹ phải đi làm xa. Hầu hết tuổi trẻ tôi sống với ông bà. Đặc biệt, ông là người dạy tôi mọi thứ... và sau này khi ở trên giường bệnh trong một thời gian dài, ông có nói một câu khiến tôi nhớ mãi “Ông rất sợ sống lâu!”. Tôi cũng thắc mắc nhưng giờ mới hiểu, với tuổi già khi không có điều kiện đi lại, giao tiếp với mọi người để tạo nên những giá trị như họ đã tạo cho con cháu lúc khỏe mạnh thì họ rất cô đơn. Nay tôi không muốn bố mẹ mình trong tình trạng tương tự. Điều đó thôi thúc tôi và cộng sự phải làm một điều gì đó cho người cao tuổi...” - Thùy Anh nhớ lại khi nói về ý tưởng của dự án.

Vài nét về dự án Hasu

Hasu làm ứng dụng chăm sóc tinh thần, thể chất và kết nối xã hội dành cho những người từ 50 tuổi trở lên. Sản phẩm ra đời vào năm 2020 giữa thời điểm dịch COVID-19 đang diễn ra phức tạp. Có thể thấy, chính lúc dịch bệnh là lúc người cao tuổi bị ảnh hưởng nhiều nhất. Vậy, làm thế nào để phá vỡ rào cản giữa người cao tuổi với công nghệ, giúp cho người cao tuổi cảm thấy đơn giản, thân thiện.

Hasu làm rất nhiều hoạt động online và offline. Trong những tháng dịch cao điểm, Hasu hoạt động, tập luyện, chia sẻ cùng hơn 15.000 người cao tuổi trên ứng dụng và nền tảng zoom mỗi ngày. Tiêu chí của Hasu là thiết kế ứng dụng sao cho phải dễ sử dụng nhất, chữ và nút bấm to nhất và thao tác cũng đơn giản nhất để cho người cao tuổi có thể dễ dàng dùng một ngón tay bấm khi sử dụng. Công nghệ phải vừa đơn giản, thuận tiện, lại có nhiều tính năng để phục vụ cho những người cao tuổi nhiều nhất.

“Dịch COVID-19 khiến chúng mình cùng với toàn xã hội phải thực hiện việc cách ly, phong tỏa nên công tác tổ chức các sự kiện, lớp tập huấn cho người cao tuổi gặp khó khăn. Tuy nhiên, trong “nguy” lại có “cơ”, chúng mình nghĩ phải tạo nên một

nền tảng, một ứng dụng giúp người cao tuổi, chăm sóc người cao tuổi về thể chất, tinh thần và giao tiếp xã hội...” - Chị Thùy Anh chia sẻ thêm.

Thông qua một ứng dụng di động với giao diện và tính năng hết sức thân thiện, người cao tuổi chỉ cần chạm nhẹ vào chuyên mục mình quan tâm là có thể dễ dàng luyện tập nâng cao sức khỏe, tham gia các khóa học như học hát, học vẽ, học nấu ăn, giải trí... cùng rất nhiều sách đọc, sách nói, video luyện tập như khí công hay nghệ thuật. Đồng thời hướng dẫn theo phương pháp trực quan sinh động, dễ học, dễ hiểu. Những gì mà Hasu đem lại đã góp phần cải thiện rất nhiều chất lượng cuộc sống của người cao tuổi. Những giải pháp của Hasu đã giúp những nhóm người ở độ tuổi này tiếp cận gần hơn với thay đổi của xã hội hiện đại và có được sự chia sẻ, gần gũi và gắn bó hơn với những người xung quanh như lớp trẻ, gia đình hay những người có cùng độ tuổi trong xã hội.

Không chỉ là một ứng dụng online để tập luyện, học và kết nối mà Hasu còn sử dụng yếu tố công nghệ cho rất nhiều dịch vụ trợ giúp cho người cao tuổi sống vui và ý nghĩa hơn mỗi ngày. Có thể kể đến là ứng dụng dịch vụ viết hồi ký giúp cho người cao tuổi ghi lại những kỷ niệm đáng nhớ trong cuộc đời và những bài học để lại cho con cháu qua hình thức viết sách.

“Khi làm việc nhiều với người cao tuổi, chúng mình nhận thấy nhu cầu tất yếu của người cao tuổi, họ sợ sẽ không còn tạo giá trị cho gia đình, họ mất đi hình ảnh vốn có... Họ cảm thấy có nhu cầu phải chia sẻ, ghi lại và viết lại những suy nghĩ của mình. Thế là dịch vụ viết hồi ký của Hasu ra đời và phát triển. Dịch vụ giúp người cao tuổi cả online và offline. Cụ thể, những người có khả năng thì trực tiếp giao tiếp với ứng dụng bằng những câu hỏi phỏng vấn, qua đó chúng mình thu thập thông tin để hỗ trợ viết một cuốn sách. Sau đó, họ có thể lên đọc online

hoặc nhận bản giấy” - Thùy Anh hào hứng giới thiệu về dịch vụ. Những gì mà Hasu đã và đang thực hiện như một nhịp cầu nối giữa các thế hệ giúp cho mọi người có thể hiểu nhau hơn, cảm thông, chia sẻ cùng nhau những tâm tư, tình cảm cũng như những khát vọng, mơ ước rất thầm kín mà bao nhiêu lâu họ - những người cao tuổi cất giữ cho riêng mình.

Khi được hỏi về dự định tương lai, Thùy Anh cho biết: “Ứng dụng của chúng mình hiện đang tiếp tục phát triển thêm rất nhiều tính năng mới để có thể hỗ trợ tối đa cho đối tượng này. Thời gian tới, chúng mình tập trung thêm những giải pháp khác như kết hợp với các đơn vị làm cân điện tử thông minh hoặc máy đo huyết áp thông minh để khi sử dụng thì những thông số sẽ được thể hiện trên ứng dụng và có thể chuyển cho con cháu người dùng...”.

Hiện Hasu cũng có tiếng nói trên toàn cầu khi được Chương trình Phát triển Liên hợp quốc (UNDP) và Samsung toàn cầu lựa chọn là 1 trong 16 mô hình đại diện để quảng bá cho mục tiêu phát triển bền vững. Đây là điển hình tiêu biểu duy nhất của Việt Nam được lựa chọn với nội dung đảm bảo cuộc sống khỏe mạnh cho mọi người ở mọi lứa tuổi và được giới thiệu như một ví dụ tiêu biểu về tác động xã hội trên thế giới.

Việc khởi nghiệp từ khi còn rất trẻ của Ngô Thùy Anh cho thấy, không gì là không thể nếu bạn có đủ quyết tâm, dám nghĩ và dám thực hiện ước mơ của mình thì chắc chắn có những thành quả tốt đẹp và mang lại lợi ích rất lớn cho cộng đồng. Sự ra đời của ứng dụng Hasu đã có ảnh hưởng khá lớn, thu hút được sự quan tâm của nhiều người. Hasu giúp cho người cao tuổi phát triển toàn diện, cả về thể chất lẫn tinh thần và kết nối với xã hội tốt hơn. Qua ứng dụng này, cuộc sống cũng như tư duy của người cao tuổi được nâng cao và cải thiện, từ đó chất lượng cuộc sống của họ cũng có những đổi thay./.

Minh Phương

HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP BERLIN 2022 (PHẦN 2)

Các công ty khởi nghiệp là chìa khóa cho tương lai của nền kinh tế Berlin, cho dù đó là sự đổi mới, tính bền vững hay tài năng và sự đa dạng. Và, tất nhiên, đó là tạo ra việc làm, cơ hội và công việc tốt, bền vững.

DẤU ÁN KINH TẾ CỦA CÔNG TY KHỞI NGHIỆP

Các công ty khởi nghiệp cũng đang viết nên một câu chuyện thành công tuyệt vời ở Berlin từ góc độ chính sách kinh tế và việc làm.

Nền kinh tế số cung cấp sự định hướng

Tỷ lệ đóng góp của các công ty mới thành lập trong tăng trưởng kinh tế của Berlin chỉ có thể được ước lượng vì các công ty khởi nghiệp không được thống kê chính thức thành một danh mục riêng. Theo Investitionsbank Berlin, các công ty khởi nghiệp hiện chiếm 2-3% trong số gần 168.000 công ty đóng thuế doanh nghiệp ở Berlin. Số nhân viên của các công ty khởi nghiệp ở Berlin chiếm lên tới 8% trong số khoảng 2 triệu nhân viên. Trong số khoảng 4.600 công ty ở Berlin có hơn 50 nhân viên, các công ty khởi nghiệp có hơn 50 nhân viên chiếm khoảng 4%.

Phần lớn các công ty khởi nghiệp có thể được coi là một phần của nền kinh tế kỹ thuật số. Nhưng nền kinh tế kỹ thuật số không có sự phân biệt về độ tuổi của các công ty và không thu hút các công ty khởi nghiệp có ngành không được tính là một phần của nền kinh tế kỹ thuật số. Kết quả điều tra cho thấy năm 2020, tổng số 108.905 việc làm được tạo ra trong nền kinh tế kỹ thuật số của Berlin; đến cuối năm 2021, con số này tăng lên 118.172 người. Từ năm 2008 đến năm 2020, tổng cộng 77.363 việc làm đã được tạo ra trong lĩnh vực nền kinh tế kỹ thuật số. Điều này có nghĩa là nền kinh tế kỹ thuật số đã tăng trưởng nhanh hơn gấp 3 lần so với các khu vực còn lại của nền kinh tế Berlin (9,3% so với 2,8%/

năm). Cứ mỗi 6 việc làm mới ở Berlin được tạo ra thì có 1 việc làm thuộc nền kinh tế kỹ thuật số. Doanh thu của 11.423 công ty kỹ thuật số lên tới 17,3 tỷ EUR (năm 2020 là 13,7 tỷ EUR); tổng giá trị gia tăng lên tới 8,2 tỷ EUR (năm 2020 là 6,4 tỷ EUR). Nền kinh tế kỹ thuật số chỉ tạo ra dưới 18% tăng trưởng kinh tế của Berlin trong 7 năm qua.

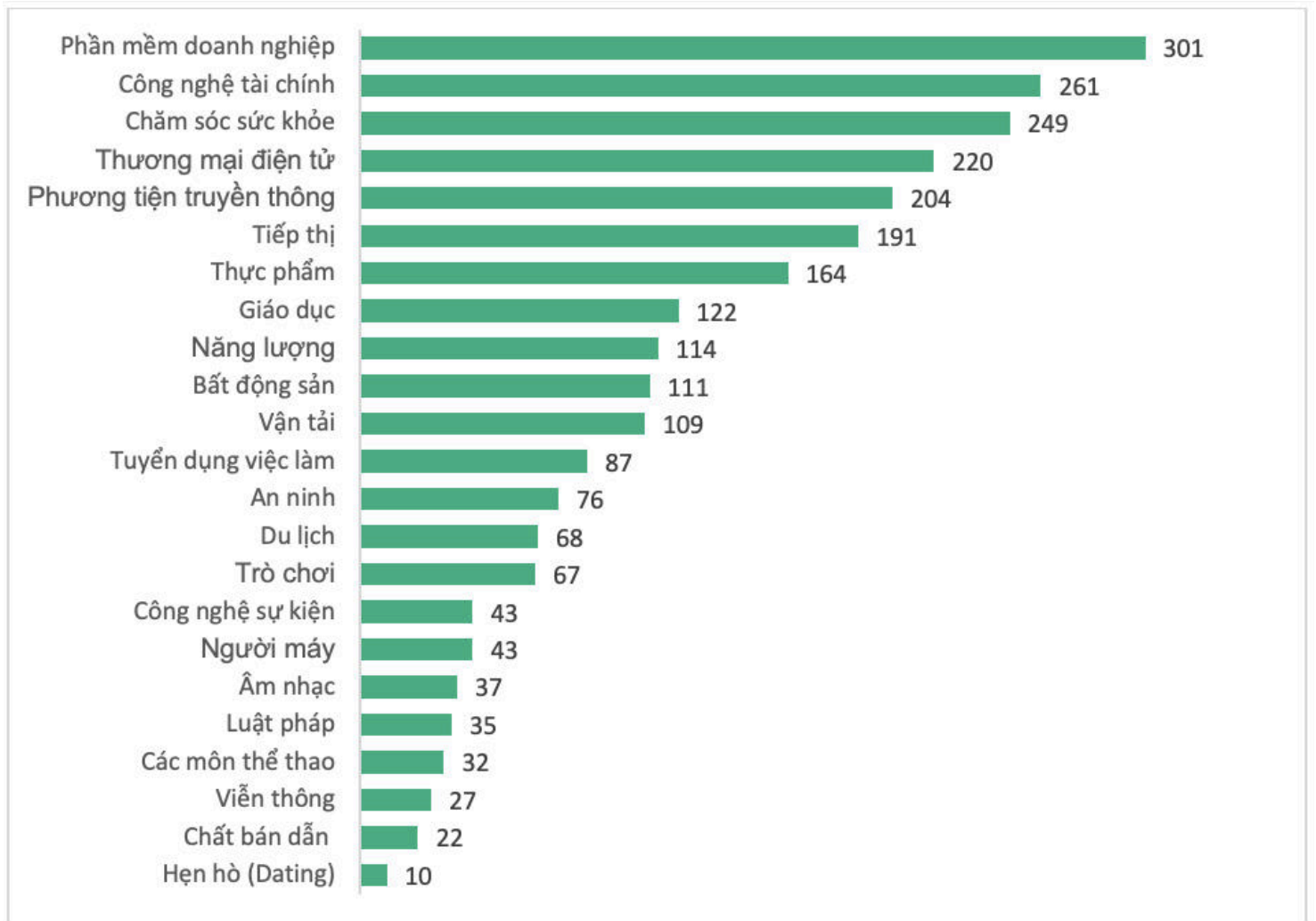
Chuyển dịch các ngành trọng điểm

Tổng quan về các công ty khởi nghiệp ở Berlin được dựa trên Bản đồ Khởi nghiệp của Bộ Kinh tế, Năng lượng và Doanh nghiệp Công. Cơ sở dữ liệu này hiện có khoảng 4.500 công ty khởi nghiệp, có thể được lọc và phân tích theo nhiều tiêu chí khác nhau, chẳng hạn như ngành hoặc thời gian thành lập. Các công ty khởi nghiệp cung cấp "Phần mềm dạng dịch vụ - SaaS" và tập trung vào khách hàng doanh nghiệp (B2B). Fintech và các công ty khởi nghiệp tập trung vào lĩnh vực chăm sóc sức khỏe hiện đang thống trị Berlin và đã vượt qua các lĩnh vực hàng đầu trước đây như thương mại điện tử, phương tiện truyền thông, tiếp thị và thực phẩm.

Mô hình kinh doanh

Đứng đầu nhóm người tiêu dùng tư nhân là khách hàng doanh nghiệp (B2B), đây là nhóm mục tiêu của các công ty khởi nghiệp. Theo "Berlin Startup Monitor 2020" do Hiệp hội Khởi nghiệp Đức hợp tác với Berlin Partner, giải pháp SaaS và nền tảng trực tuyến là 2 mô hình kinh doanh quan trọng nhất ở Berlin: "Hơn 1/4 tổng số công ty khởi nghiệp ở Berlin (26,8%) hoạt động trong lĩnh vực SaaS - chuyên cung cấp cơ sở hạ tầng CNTT và phần mềm dạng dịch vụ cho khách hàng và các công ty khác".

Hình 1. Số lượng công ty khởi nghiệp ở Berlin theo ngành.



Doanh nghiệp khởi nghiệp

Theo báo cáo năm 2021 của startupdetector, có 741 được thành lập ở Berlin trong số 3.348 công ty khởi nghiệp được ghi nhận ở Đức, tương đương khoảng 1/4 (22%). Năm 2020 có 711 và năm 2019 có 616 doanh nghiệp khởi nghiệp được thành lập ở Berlin.

VIỆC LÀM VÀ TÌM KIẾM NHÂN TÀI

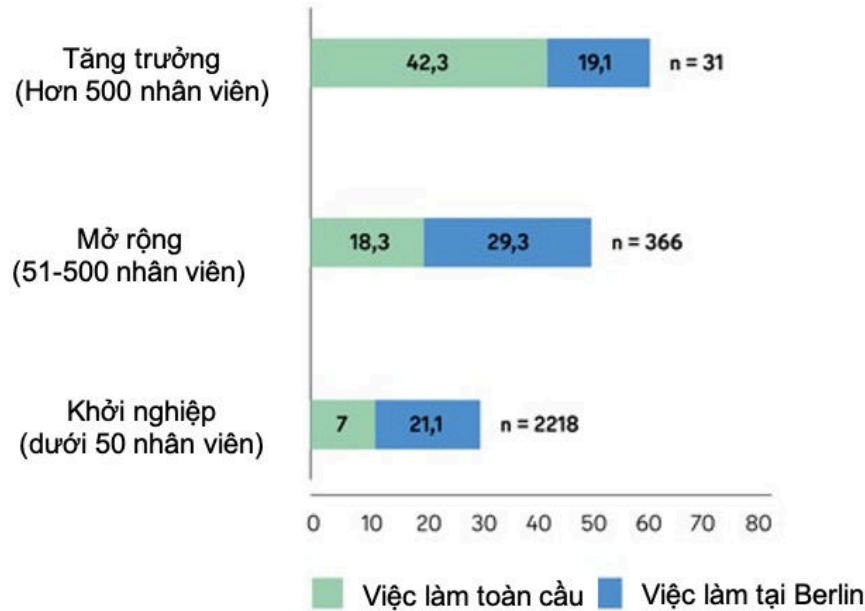
Việc tìm kiếm nhân công lành nghề/"nhân tài" hiện đang trở thành thách thức lớn nhất đối với hệ sinh thái khởi nghiệp Berlin.

Việc làm trong các doanh nghiệp khởi nghiệp

Chính xác có bao nhiêu việc làm mà các công ty

khởi nghiệp tạo ra phụ thuộc vào sự khác biệt và định nghĩa về "doanh nghiệp khởi nghiệp" được áp dụng. Các công ty khởi nghiệp có trụ sở tại Berlin tạo ra khoảng 70.000 việc làm chỉ riêng ở Berlin; còn ở các địa điểm bên ngoài Berlin của các công ty có trụ sở ở Berlin, con số này cao gần gấp đôi (khoảng 137.000). Điều này tương ứng với khoảng 2.615 công ty khởi nghiệp (chỉ xét những công ty có từ 2 nhân viên trở lên). Cơ quan Giám sát khởi nghiệp toàn quốc (DSM) thuộc Hiệp hội Khởi nghiệp Đức xác định các công ty khởi nghiệp ở Berlin có trung bình hơn 50 nhân viên mỗi công ty. Trên toàn quốc, các công ty khởi nghiệp có trung bình 17,6 nhân

Hình 2. Việc làm của các công ty khởi nghiệp ở Berlin - và bên ngoài Berlin (nghìn).



viên. Theo DSM 2021, hơn 1/4 số nhân viên làm việc ở Berlin đến từ nước ngoài và các công ty ở Berlin phần nhiều là công ty quốc tế.

Việc làm toàn cầu và tại Berlin

Đặc biệt, các công ty khởi nghiệp lớn (mở rộng quy mô) có mức độ quốc tế hóa cao và sử dụng một phần đáng kể nhân viên của họ ở nước ngoài. Ví dụ: trong báo cáo thường niên của mình, Delivery Hero báo cáo tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2020, số nhân viên của tập đoàn trên toàn thế giới là 35.528 người và số nhân viên tại các trụ sở chính ở Berlin là 1.726 người.

Mục tiêu quốc tế hóa nên được định hướng ngay từ đầu, không chỉ khi các công ty khởi nghiệp bước vào giai đoạn mở rộng và tăng trưởng. Định hướng này rõ ràng hơn ở các công ty khởi nghiệp ở Berlin so với mức trung bình của cả nước, nhưng vẫn còn chỗ để cải thiện. Bởi vì các công ty khởi nghiệp có tầm nhìn toàn cầu về thị trường của họ ngay từ đầu sẽ phát triển nhanh hơn nhiều.

"Ba phần tư (76,4%) các công ty khởi nghiệp ở Berlin có kế hoạch quốc tế hóa hơn nữa. Trên toàn quốc, con số này chỉ ở mức 66,2%." Ngoài ra, mở

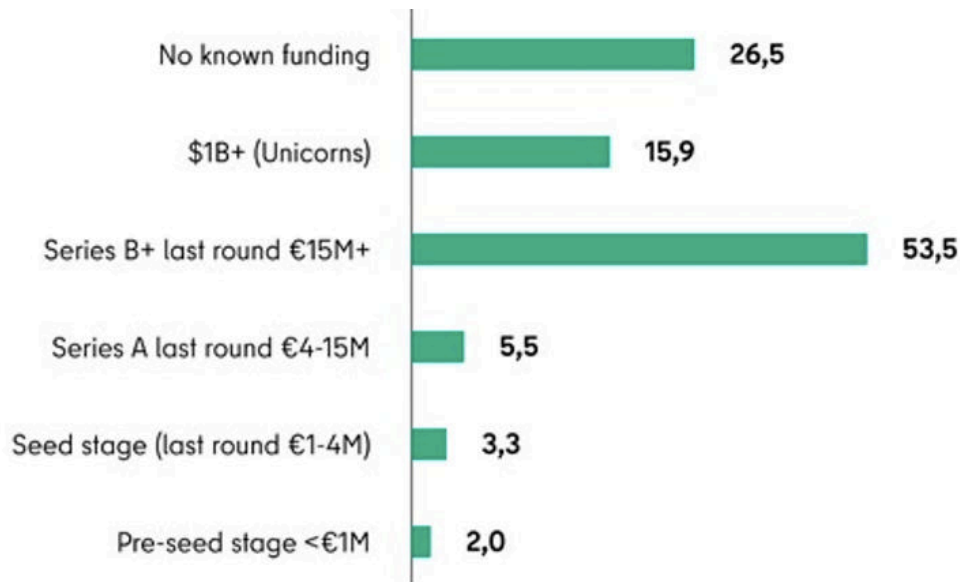
rộng thị trường sang EU (88%), Bắc Mỹ (37%) và Châu Á (31%) là những thị trường mục tiêu quan trọng nhất.

Berlin Partner, chương trình quốc tế hóa của Bộ Kinh tế, Năng lượng và Doanh nghiệp Công của Thượng viện, và các sáng kiến như Asia Berlin hỗ trợ các công ty khởi nghiệp trong quá trình quốc tế hóa của họ.

Nhân tài ngày càng khan hiếm

Các công ty khởi nghiệp vẫn duy trì trụ sở tại Berlin ngay cả khi họ tiếp tục mở rộng. Các doanh nghiệp đều rất hài lòng về Berlin. Điều này được thể hiện rõ ràng cả trong nghiên cứu và trong các cuộc trò chuyện với các nhà sáng lập. TS. Sophie Chung, người sáng lập kiêm Giám đốc điều hành Qunomedical, cho biết: "Với bối cảnh khởi nghiệp quốc tế, Berlin đưa ra nhiều yếu tố quan trọng để khởi nghiệp thành công. Không nên đánh giá thấp yếu tố văn hóa trong tất cả những điều này: Berlin với tư cách là một thành phố đơn giản là rất hấp dẫn và đó là một điểm cộng rõ ràng về vấn đề nhân tài." Việc tuyển dụng và hội nhập của nhân lực và những người sáng lập quốc tế được hỗ trợ bởi chương

Hình 3. Việc làm trên mỗi vòng cấp vốn (nghìn)



trình Berlin Partner. Vì vậy, một mặt, các điều kiện đã sẵn sàng để các công ty khởi nghiệp đang phát triển tiếp tục tạo việc làm, mặt khác, rõ ràng là việc tìm kiếm nhân viên mới, được gọi là “nhân tài” theo quan điểm của nhiều startup hiện đang trở thành thách thức lớn nhất, đặc biệt thiếu các nhà phát triển phần mềm đến tại Berlin. Tình hình đã trở nên trầm trọng hơn do đại dịch COVID-19 và các hạn chế đi lại liên quan, dòng lao động nước ngoài có tay nghề cao đến Berlin đã giảm, với lượng người nhập cư vào Berlin giảm gần 30% từ dưới 100.000 đến dưới 70.000 vào năm 2020.

Các rào cản đối với các công ty khởi nghiệp trong việc thuê những công nhân lành nghề không đến từ Liên minh Châu Âu là rất lớn. Tuy nhiên, các vấn đề không phát sinh tại Berlin, nhưng, ở các cơ quan có thẩm quyền của Đức ở nước ngoài, theo các công ty khởi nghiệp, yêu cầu thời gian xử lý kéo dài trong vài tháng và không thể đạt được, khi quy trình cấp thị thực làm việc ở Berlin bắt đầu cho một công nhân đến từ một quốc gia không thuộc Châu Âu. Christian Miele kêu gọi quy trình cấp thị thực nhanh không quá 4 tuần sau khi hợp đồng lao động

được ký kết: "Chúng ta nên có tham vọng rằng mọi người từ khắp nơi trên thế giới đến Đức để thực hiện những ý tưởng đột phá của họ ở đây." Mặc dù tình trạng thiếu lao động lành nghề có thể được giải quyết chủ yếu thông qua hình thức di cư có mục tiêu và các điều kiện khung cần thiết ở cấp liên bang, tuy nhiên, một số các sáng kiến đang tập trung nhiều hơn vào việc hòa nhập người dân địa phương với dân di cư.

Điều này sẽ không chỉ thu hút những người lao động lành nghề mà còn đa dạng hơn. Một ví dụ là Earlybird's Vision Lab hợp tác với Bain, Egon Zehnder và Handelsblatt, để hỗ trợ "những người sáng lập di cư" ở Đức trong giai đoạn rất sớm: Chương trình cung cấp tiền hạt giống tài trợ cho 10 nhóm khởi nghiệp cùng một lúc trong 6 tháng, tiếp theo là trường hợp tốt nhất bằng cách tiếp tục tài trợ hạt giống với các nhà đầu tư từ mạng Earlybird. Mục tiêu là tăng khả năng hiển thị của chủ đề và tạo ra các ví dụ thành công với "những người sáng lập di cư đã tạo ra chủ đề đó"./.

Nguyễn Lê Hằng
(Berlin: startup report 2022)

CÁC MẪU HÌNH CỦA SỰ ĐỘT PHÁ (PHẦN 2)



Tại sao cái mới lạ ngày hôm qua lại có thể là đột phá của ngày mai?

Năm 1975, Kodak phát minh ra máy ảnh kỹ thuật số. Vào thời điểm đó, công ty đã chọn không theo đuổi phát minh này. Đó là một quyết định kinh doanh hợp lý tại thời điểm đó: Kodak đã không chuyển dòng sản phẩm của mình sang máy ảnh kỹ thuật số hoặc giảm dần đầu tư vào máy ảnh phim. Trong hai thập kỷ sau đó, Kodak vẫn hoạt động rất tốt. Tại sao máy ảnh kỹ thuật số năm 1975 không gây đột phá, hoặc được nhận diện, trong khi, máy ảnh kỹ thuật số của năm 2005 lại hạ gục một gã khổng lồ Mỹ?

Cho dù nhìn từ góc độ tiềm năng của một sự đổi mới hay điểm yếu của công ty lâu năm, thì bối cảnh chính là chìa khóa. Những mối đe dọa và cơ hội tiềm năng thực sự phụ thuộc vào thời gian, thị trường và công ty lâu năm. Việc những công ty dẫn đầu ở một thị trường bị hạ gục hoàn toàn tại một thời điểm nhất định, ở một thị trường khác hoặc một thời điểm khác, có thể lại chỉ đơn thuần là tiến bộ công nghệ và làm tăng kỳ vọng của khách hàng, buộc toàn bộ thị trường phải tiến lên.

Thứ nhất, môi trường mà các doanh nghiệp hoạt động và trong đó các cá nhân làm việc và tiêu dùng là độc nhất tại một thời điểm và đôi khi là ở một địa điểm. Các sản phẩm mới và những công ty mới

tham gia xuất hiện trong những xu hướng lớn hơn, trên toàn nền kinh tế và trên toàn cầu. Những lực của Bước chuyển lớn (tỷ lệ giá ngày càng tăng của các công nghệ kỹ thuật số cốt lõi cùng với xu hướng tự do hóa các chính sách quản lý lưu lượng tài nguyên) và các tác động tiếp theo (chuyển giá trị từ trữ lượng sang lưu lượng, tăng sức mua của người tiêu dùng, tăng áp lực cạnh tranh) đã định hình lại môi trường kinh doanh toàn cầu trong vài thập kỷ qua. Với việc tăng tiếp cận tới các công cụ sản xuất và các cách thức tổ chức và kinh doanh mới nổi, các rào cản từng cấm cản việc gia nhập đang giảm đi đến nỗi một công ty mới gia nhập có quy mô khiêm tốn giờ đây cũng có thể giải quyết về mặt kinh tế các phân khúc nhu cầu tiêu dùng bị phân tán. Còn tác động thì cũng đang tăng lên khi những tiến bộ của các công nghệ cơ bản tăng nhanh. Trong khi mối đe dọa đột phá mà Kodak phải đối mặt phải mất khoảng 30 năm mới phát tác, thì giờ đây chúng ta có thể thấy một số doanh nghiệp lâu niên bị đe dọa chỉ trong vài năm hoặc thậm chí vài tháng sau khi công bố công nghệ mới hoặc xuất hiện một công ty kỳ lân mới (Bảng 1). Tất cả những điều này thách thức các hoạt động kinh doanh và truyền thống được thực hiện từ thế kỷ 20. Các lực của Bước chuyển lớn tạo xúc tác để đột phá diễn ra và cả các lực của Bước chuyển lớn lẫn các sự kiện đột phá đều không diễn ra mau chóng trên tất cả các ngành hay thị trường.

Các điều kiện thị trường

Mỗi thị trường đều có những điều kiện riêng quyết định các động lực cạnh tranh ở thị trường đó. Các điều kiện thị trường tại một thời điểm cụ thể sẽ ảnh hưởng đến loại hình đe dọa xuất hiện, cách chúng được nhận thức và cách phản ứng của những công ty lâu năm.

Bảng 1. Thời gian để đạt tới 50 triệu người dùng

Đài (radio)	38 năm
Tivi	13 năm
Internet	4 năm
Facebook	3,5 năm
Twitter	9 tháng
Instagram	6 tháng
Angry Birds	35 ngày

Nguồn: Bernd Leger, “20 fresh mobile trends”, <http://www.localytics.com/blog/2013/mobile-statistics>.

Mặc dù có nhiều điều kiện thị trường, các đặc điểm của sản phẩm, của nhu cầu và của cơ cấu ngành tỏ ra liên quan nhất tới cách thức phát triển của các mối đe dọa và tác động của chúng đối với thị trường trong các trường hợp được phân tích ở trên. Bảng 2 trình bày một danh sách đại diện các loại điều kiện ảnh hưởng đến việc liệu tung ra một công nghệ hoặc mô hình kinh doanh mới trong một thị trường nhất định có bị từ chối, bị các công ty lâu niên chiếm đoạt hoặc có đủ khả năng hắt cẳng các công ty lâu niên.

Chính các tính chất khiến cho một thị trường hấp dẫn đối với công ty lâu niên, bằng cách hoạt động như là rào cản việc gia nhập, có thể khiến một thị trường dễ bị đột phá hơn. Ví dụ: ở một thị trường rất tập trung (nơi một vài công ty lâu niên lớn đang chiếm phần lớn thị phần) với chi phí chuyển đổi cao, các công ty lâu niên có thể trở nên tự mãn về mối quan hệ khách hàng và mất khả năng nhận biết hoặc phản ứng nhanh chóng với sự thay đổi sở thích của khách hàng. Một thị trường như vậy sẽ dễ bị tổn thương trước những công ty mới tham gia với

cách tiếp cận xác định lại mối quan hệ khách hàng và mang lại giá trị cho khách hàng lớn hơn (hoặc làm giảm) chi phí chuyển đổi.

Các xúc tác

Xúc tác là một sự thay đổi trong môi trường rộng lớn, đóng vai trò như một chỉ báo sớm về đột phá có thể xảy ra. Các xúc tác có thể được coi là sự thay đổi từ các điều kiện lịch sử, phổ biến sang các điều kiện mới. Chúng có thể làm thay đổi mức độ mong muốn của một dịch vụ hoặc khả năng tồn tại của một mô hình kinh doanh bằng cách khiến cho một dịch vụ mới khả thi về mặt kỹ thuật, cho phép dịch vụ mới ngang bằng hoặc vượt trội hơn các tính năng của dịch vụ hiện tại, hoặc bằng cách thay đổi điều kiện thị trường hoặc tính kinh tế của sản xuất/ phân phối sao cho một dịch vụ mới trở nên hấp dẫn ngay cả khi chất lượng hoặc chức năng của nó thua xa các dịch vụ hiện có.

Những xúc tác rộng hơn này đi trước bất kỳ hành động nào mà một công ty riêng lẻ sẽ thực hiện. Do đó, các nhà nghiên cứu của Deloitte đã định nghĩa xúc tác là những thay đổi nằm ngoài tầm kiểm

Bảng 2. Đại diện các điều kiện thị trường

Các tính chất sản phẩm	Tính mô đun Chức năng Sử dụng Định giá và ký kết hợp đồng Thiết kế và phát triển
Các tính chất nhu cầu	Hồ sơ nhu cầu Sở thích của khách hàng Thành phần thị trường
Cơ cấu ngành	Độ phức tạp của chuỗi giá trị Hạn chế về nguồn cung Các hạn chế phân phối Cơ cấu tài sản Điều kiện quy định

soát trực tiếp của công ty hơn là các quyết định do công ty đưa ra. Ví dụ: quyết định sử dụng Amazon để bán hàng trực tuyến của Borders không phải là xúc tác theo định nghĩa được nêu, mặc dù đó là một quyết định kinh doanh có thể góp phần vào sự sụp đổ của công ty. Tương tự, việc Wikipedia tạo ra nền tảng wiki không phải là xúc tác để Wikipedia đột phá thị trường bách khoa có trả phí.

Các xúc tác phù hợp nhất để dự đoán sự đột phá liên quan đến các công nghệ hỗ trợ, kỳ vọng và sở thích của khách hàng, nền tảng, kinh tế vĩ mô và các chính sách công (Bảng 3).

- Công nghệ hỗ trợ (Enabling technology)

Trực tiếp hay gián tiếp, công nghệ - từ máy in đến động cơ hơi nước, điện và bộ vi xử lý - thúc đẩy sự thay đổi trong xã hội và nền kinh tế, cả khía cạnh cá nhân và cộng đồng. Những tiến bộ của công nghệ hỗ trợ cốt lõi là gốc rễ của hầu hết các đột phá tiềm năng mà chúng ta có thể thấy. Với vai trò là xúc

tác, công nghệ hỗ trợ là những công nghệ có thể được áp dụng để thúc đẩy sự thay đổi căn bản ở năng lực, cấu trúc hoặc tính kinh tế của một doanh nghiệp, người dùng hoặc văn hóa.

Những tiến bộ vượt bậc của các công nghệ hỗ trợ được đặc trưng bởi sự phát triển thần tốc của các công nghệ phái sinh tiếp theo. Ví dụ: quá trình chuyển đổi từ âm nhạc analog sang âm nhạc kỹ thuật số cho phép các bài hát và đĩa CD được phân phối trực tuyến; việc này nhanh chóng dẫn đến các giao thức và biện pháp bảo vệ chia sẻ tệp mới, các hệ thống thanh toán mới, cũng như sự phát triển của các dịch vụ phát trực tuyến và thị trường kỹ thuật số chuyên biệt. Tương tự, khi các công nghệ như chế tạo đắp dần (in 3D) cho phép chế tạo quy mô nhỏ trở nên hiệu quả hơn về chi phí, thì những thay đổi về tương tác, sự phụ thuộc và tính kinh tế trong hệ sinh thái sản xuất lớn hơn sẽ thúc đẩy những tiến bộ về công nghệ và cơ sở hạ tầng (ví dụ: các giao thức

Bảng 3. Một số xúc tác đại diện mô tả những chuyển đổi diễn ra

Công nghệ hỗ trợ	Cơ sở hạ tầng kỹ thuật số cung cấp khả năng kết nối phong phú hơn Truy cập tới các công cụ sản xuất tinh vi với giá phải chăng Vận chuyển rẻ hơn, nhanh hơn, đáng tin cậy hơn khiến thế giới trở nên nhỏ hơn Cảm biến giá cả phải chăng làm cho khả kiến trở nên vô hình
Tư duy khách hàng	Từ “mong muốn điều tốt nhất” đến “chấp nhận những điều cơ bản” Từ “chấp nhận tiêu chuẩn hóa” đến “kỳ vọng cá nhân hóa” Từ quyền sở hữu đến quyền truy cập Từ khách hàng thụ động đến khách hàng chủ động
Nền tảng	Nền tảng tổng hợp và xã hội làm giảm sự cô lập Nền tảng tổng hợp giảm chi phí tồn kho và phân phối Nền tảng học tập có thể mở rộng giảm rào cản gia nhập thị trường Nền tảng học tập và tổng hợp làm tăng cường cộng tác
Kinh tế	Cảm giác khan hiếm làm tăng sự sẵn lòng chia sẻ Sức mua có hạn làm giảm sự sẵn lòng trả trước Sức mua giảm làm tăng nhu cầu về các sản phẩm đa năng, giá cả phải chăng Điều kiện kinh tế đầy thách thức làm tăng nhu cầu về “tốt là đủ”
Chính sách công	Tự điều chỉnh và nguồn mở thay cho IP được bảo hộ Cơ cấu pháp lý và quy định áp dụng cách tiếp cận “chờ và xem” Ra quyết định và lập ngân sách địa phương Thay đổi về thuế hoặc luật pháp

sửa đổi và cấp phép thiết kế) để hỗ trợ chúng.

Ngoài ra, khi tốc độ cải thiện tỷ suất giá ở các công nghệ cốt lõi tăng lên, thì các đổi mới sáng tạo kết hợp các công nghệ này theo những cách mới và thú vị cũng tăng lên, làm mờ ranh giới truyền thống giữa các ngành hoặc lĩnh vực. Những đổi mới sáng tạo này chồng chéo lên nhau, với những tiến bộ công nghệ tạo điều kiện cho các lớp đổi mới tiếp theo trong một chu kỳ đổi mới sáng tạo theo cấp số nhân. Ví dụ: Project Cyborg, do nhà sản xuất phần mềm thiết kế hỗ trợ máy tính (CAD) Autodesk lãnh

đạo, đã kết hợp khả năng sử dụng điện toán đám mây để chạy mô hình, mô phỏng và các phân tích phức tạp trên lượng dữ liệu khổng lồ với công nghệ in 3D và những tiến bộ ở khoa học vật liệu để “định hình lại khoa học về các sinh vật sống như một thách thức về thiết kế và kỹ thuật,” có ý nghĩa quan trọng đối với công nghệ sinh học, dược học và kỹ thuật vật liệu./.

(còn nữa)

Phuong Anh

(*Patterns of disruption, Deloitte University Press*)