

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 45.2019



Social
Entrepreneurship

TIN TỨC SỰ KIỆN

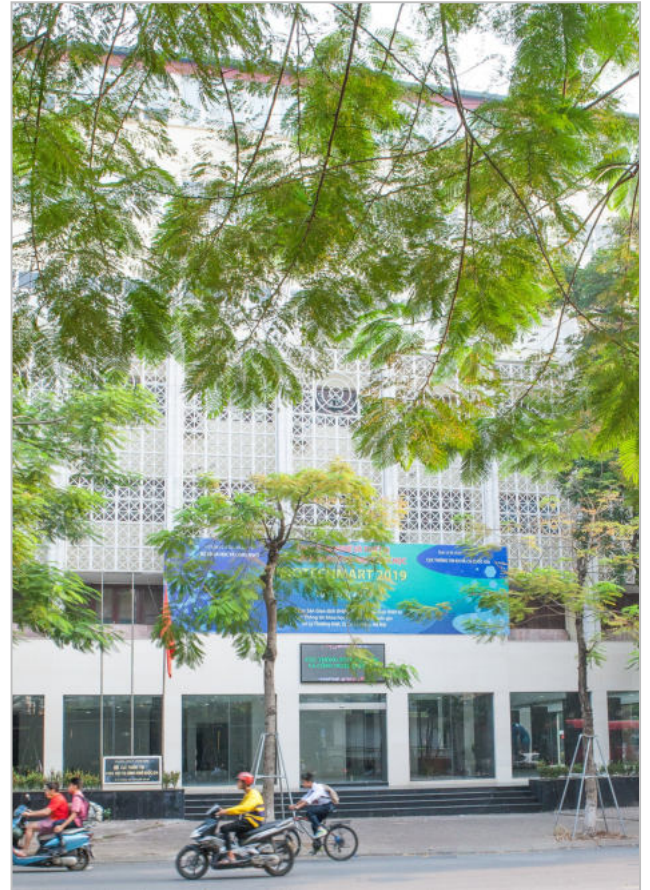
- 01 Logistics sẽ là thiên đường cho khởi nghiệp sáng tạo
- 02 Techfest 2019: Kỳ vọng đưa Việt Nam trở thành quốc gia hàng đầu khu vực về khởi nghiệp sáng tạo
- 03 FE Xcelerate kết nối fintech startup với chuyên gia đầu ngành
- 04 Nhà nước nên là khách hàng đầu tiên của startup

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Câu chuyện khởi nghiệp của cô giáo vùng cao
- 06 Tổng quan các xu hướng công nghệ thông tin năm 2019 (P1)

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 khởi nghiệp xã hội và đổi mới xã hội (P2)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ phát biểu tại diễn đàn

LOGISTICS SẼ LÀ THIÊN ĐƯỜNG CHO KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

(Chính phủ) - Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ cho rằng việc Chính phủ thúc đẩy logistics và các doanh nghiệp đầu tư vào lĩnh vực này còn có ý nghĩa quan trọng đối với việc giảm chi phí, giá thành hàng hóa...

Bộ Công Thương, Thời báo Kinh tế Việt Nam phối hợp tổ chức Diễn đàn logistics Việt Nam 2019 với chủ đề Logistics nâng cao giá trị nông sản đang diễn ra tại Đà Nẵng.

Tham dự hội nghị có Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ, Bộ trưởng Bộ Công Thương Trần Tuấn Anh, Bộ trưởng Bộ NN&PTNT Nguyễn Xuân Cường, lãnh đạo các bộ, ngành trung ương, các tổ chức quốc tế và các doanh nghiệp logistics trong và ngoài nước.

Cục trưởng Cục chế biến và phát triển thị trường nông sản (Bộ NN&PTNT) Nguyễn Quốc Toàn cho biết một trong những giải pháp để Việt Nam trở thành trung tâm chế biến nông sản của khu vực là cần phát triển ngành logistics để đóng góp vào chuỗi giá trị của ngành nông nghiệp, từ các khâu sản xuất, nguyên liệu, thu mua đầu vào, chế biến, lưu thông, xuất khẩu, tạo ra giá trị cho các doanh nghiệp liên quan, người dân và nhà nước.

Chi phí logistics của Việt Nam chiếm khoảng 20,9% giá trị hàng hóa, cao gấp đôi so với các nền kinh tế phát triển, trong đó chi phí vận tải chiếm tới 60%. Chi phí logistics cho rau quả chiếm 30% và tương đương đối với gạo. Ví dụ tổng giá trị xuất khẩu gạo năm 2018 là 3,1 tỷ USD thì chi phí logistics đã chiếm tới khoảng 1 tỷ USD, làm tăng giá nông sản, giảm khả năng cạnh tranh.

Bộ trưởng Bộ NN&PTNT Nguyễn Xuân Cường khái quát rằng: Hàng hóa nông sản Việt Nam là “to”- cồng kềnh, “thô”- không qua chế biến và “rẻ”- giá trị thấp do thiếu sự tham gia logistics. Nhưng ông Cường cho rằng không nên coi logistics là ngành trung gian mà phải là một ngành kinh tế, mang lại giá trị gia tăng cho các thành phần liên quan.

Trong khi đó, Bộ trưởng Bộ Công Thương Trần Tuấn Anh thì cho rằng chi phí để 1kg tôm từ miền Nam tới tay người tiêu dùng miền Bắc còn cao hơn chi phí 1kg tôm từ Ecuador (châu Mỹ) về Việt Nam.

Trong khi đó, chuyên gia nghiên cứu cao cấp của Ngân hàng Thế giới Phạm Minh Đức dẫn một báo cáo mới công bố gần đây của tổ chức này khẳng định chuỗi giá trị nói chung và chuỗi nông sản là yếu tố thúc đẩy tăng trưởng và phát triển của toàn cầu.

Phát biểu tại diễn đàn, Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ nhấn mạnh Nghị quyết Đại hội Đảng XII và Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 2011- 2020 đã xác định mục tiêu tốc độ tăng trưởng dịch vụ nói chung phải cao hơn tốc độ tăng GDP và trong phát triển dịch vụ thì ưu tiên phát triển các loại hình dịch vụ có giá trị gia tăng cao, hiện đại và có tính hội nhập quốc tế, trong đó có dịch vụ logistics. Thủ tướng Chính phủ cũng ra Quyết định số 200/QĐ-TTg ngày 14/2/2017 ban hành Kế hoạch hành động nâng cao năng lực cạnh tranh logistics tới năm 2025.

Tuy nhiên, thực trạng ngành kinh tế này ở Việt

Nam đang “ngược” so với thế giới khi chi phí xã hội bỏ ra thì cao (chiếm khoảng 20% giá trị hàng hóa) nhưng đóng góp cho GDP thì lại không tương xứng (ước chỉ 2, 3% - PV).

Đồng tình với ý kiến của các đại biểu tại diễn đàn, Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ cho rằng việc Chính phủ thúc đẩy logistics và các doanh nghiệp đầu tư vào lĩnh vực này còn có ý nghĩa quan trọng đối với việc giảm chi phí, giá thành hàng hóa nói chung, trong đó có nông sản và nâng cao thu nhập cho người nông dân.

Phó Thủ tướng tin tưởng rằng công nghệ thông tin sẽ làm logistics “cắt cánh” được ở Việt Nam trên các nền tảng robot tự làm, định vị dẫn đường, giám sát, ứng dụng quét mã vạch trong quản lý kho bãi, tối ưu hóa tồn kho dựa trên công nghệ điện toán đám mây, tích hợp dịch vụ quản lý đơn hàng, bán hàng trực tuyến,...

“Ngoài các ứng dụng công nghệ thì các doanh nghiệp cần thay đổi mô hình, phương thức kinh doanh là rất quan trọng để tiết giảm tối đa chi phí, tối ưu hóa lợi ích. Logistics sẽ là thiên đường cho khởi nghiệp sáng tạo”, Phó Thủ tướng nhấn mạnh và cho biết Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt Đề án thúc đẩy mô hình kinh tế chia sẻ và Chính phủ sẽ đưa vào dự án Luật Đầu tư (sửa đổi) cơ chế sandbox để cho phép thử nghiệm các mô hình kinh doanh mới.

Về hạ tầng để phát triển logistics, Phó Thủ tướng cho rằng cần tập trung hoàn thiện kết nối Bắc- Nam, ưu tiên cho cao tốc đường bộ tới từng tỉnh trong giai đoạn 2021- 2025. Bên cạnh đó là quan tâm tới kết nối Đông - Tây để sử dụng hiệu quả hệ thống cơ sở hạ tầng khu công nghiệp, đường bộ, cảng biển của các vùng và cả nước cũng như các quốc gia trên Hành lang kinh tế Đông - Tây,...



Thủ trưởng Bộ KH&CN Trần Văn Tùng phát biểu tại buổi họp báo

TECHFEST 2019: KỲ VỌNG ĐƯA VIỆT NAM TRỞ THÀNH MỘT TRONG NHỮNG QUỐC GIA HÀNG ĐẦU KHU VỰC VỀ KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

MOST - Với chủ đề “Nguồn lực hội tụ”, Techfest Vietnam 2019 sẽ tạo ra cơ hội cho các thành phần của hệ sinh thái tập trung thúc đẩy các trụ cột lớn, cũng là nhu cầu phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo: Nhân lực, tài chính và công nghệ. Qua sự kiện này, Ban Tổ chức cũng kỳ vọng sẽ tiếp tục thúc đẩy kết nối, giới thiệu quảng bá nhiều sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, đồng thời hướng tới gắn kết, đưa Việt Nam trở thành một trong những quốc gia hàng đầu trong khu vực về khởi nghiệp sáng tạo.

Từ ngày 04/12-06/12/2019, tại thành phố Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh, Bộ KH&CN sẽ tổ chức Ngày hội Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia năm 2019 - Techfest Vietnam 2019. Phát biểu tại buổi họp báo, Thủ trưởng Trần Văn Tùng cho biết: Với định hướng

chủ đạo “**Nguồn lực hội tụ**”, mục tiêu của Techfest Vietnam 2019 là trở thành nền tảng liên kết, phát triển mạng lưới chia sẻ giữa các thành phần trong hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam với hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo trong khu vực và trên thế

giới; cập nhật tình hình và tiềm năng của hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo, cập nhật xu hướng công nghệ và khởi nghiệp sáng tạo mới nhất; kết nối đầu tư từ quỹ đầu tư mạo hiểm, nhà đầu tư thiên thần, các tập đoàn, doanh nghiệp lớn trong nước và quốc tế cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

Đây là sự kiện thường niên lớn nhất dành cho cộng đồng khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam trong khuôn khổ Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025” được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt ngày 18/5/2016 tại Quyết định số 844/QĐ-TTg. Được tổ chức lần đầu tiên vào năm 2015, đến nay, Techfest Vietnam đã thu hút đông đảo sự quan tâm và tham gia của các tổ chức trong hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và tạo được tiếng vang lớn với cộng đồng khởi nghiệp trong nước và quốc tế.

Để mọi nguồn lực được **“hội tụ”** về Techfest quốc gia, năm nay, Bộ KH&CN đã phối hợp với các địa phương tổ chức các sự kiện Techfest tại 4 vùng kinh tế trọng điểm: Vùng Đông Nam Bộ (tại Bà Rịa - Vũng Tàu, từ 23-24/9); Vùng Đồng bằng sông Hồng và Trung du miền núi phía Bắc (tại Hà Nội, từ 16-17/10); Vùng Đồng bằng sông Cửu Long (tại Cần Thơ, từ 22-23/10); Vùng Tây Nguyên và Duyên hải Nam Trung Bộ (tại Lâm Đồng, từ 30-31/10).

Đồng thời, để quảng bá hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo của Việt Nam ra thế giới và thu hút các nguồn lực quốc tế đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo của Việt Nam, Bộ KH&CN đã tổ chức các kỳ Techfest quốc tế tại Hoa Kỳ (từ 07-14/9); Hàn Quốc (từ 03-09/11) và Singapore (từ 10-14/11).

TẠO RA NỀN TẢNG KẾT NỐI CÁC ĐỐI TƯỢNG CỦA HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP Ở VIỆT NAM

Ông Phạm Hồng Quát, Cục trưởng Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp KH&CN cho biết:

- Ít nhất 250 doanh nghiệp khởi nghiệp tiềm năng kết nối và đẩy mạnh sự tương tác;
- Gần 200 nhà đầu tư trong nước và quốc tế;
- Khoảng 150 doanh nghiệp lớn, tập đoàn kinh tế và các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp tham dự;
- Dự kiến có hơn 300 lượt kết nối đầu tư;
- Gần 100 nhà báo trong nước và quốc tế đến dự và đưa tin về sự kiện;
- Thu hút gần 6.000 lượt người tham dự

Techfest Vietnam 2019 sẽ là sân chơi kết nối và đẩy mạnh sự tương tác của ít nhất 250 doanh nghiệp khởi nghiệp tiềm năng. Techfest Vietnam 2019 sẽ tập trung thảo luận về các vấn đề nhằm thu hút các nguồn lực trong nước, nước ngoài để phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST và thúc đẩy hoạt động của các tổ chức, cá nhân trong hệ sinh thái khởi nghiệp diễn ra hiệu quả; thảo luận về các xu hướng công nghệ trên thế giới; chia sẻ của các điển hình khởi nghiệp thành công; chia sẻ kinh nghiệm của những nhà đầu tư, diễn giả, chuyên gia hàng đầu về phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp và đầu tư cho khởi nghiệp.

Sự kiện cũng tạo ra nền tảng kết nối các đối tượng của hệ sinh thái khởi nghiệp ở Việt Nam với nhau và với cộng đồng khởi nghiệp trong khu vực và trên thế giới, là cơ hội để các chuyên gia về công nghệ và khởi nghiệp ĐMST chia sẻ kinh nghiệm, các sáng kiến và công cụ hỗ trợ khởi nghiệp; hình thành một cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam gắn kết, khẳng định được tiềm năng và thu hút sự quan tâm của các đối tác nước ngoài. Không gian Techfest Vietnam 2019 được tổ chức xoay quanh các hội thảo, hội nghị, diễn đàn, tọa đàm chuyên sâu, theo 12 Làng công nghệ, các khu kết nối đầu tư, cuộc thi tìm kiếm

tài năng khởi nghiệp và các khu trình diễn công nghệ.

Với chủ đề “**Nguồn lực hội tụ**”, Techfest Vietnam 2019 tạo ra cơ hội cho các thành phần của hệ sinh thái tập trung thúc đẩy các trụ cột lớn, cũng là nhu cầu phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo: Nhân lực, tài chính và công nghệ. Qua sự kiện này, Ban Tổ chức cũng kỳ vọng sẽ tiếp tục thúc đẩy kết nối, giới thiệu quảng bá nhiều sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, đồng thời hướng tới gắn kết, đưa Việt Nam trở thành một trong những quốc gia hàng đầu trong khu vực về khởi nghiệp sáng tạo.

Tại sự kiện cũng diễn ra nhiều hoạt động nổi bật khác như Cuộc đua trí tuệ nhân tạo Deep Racer do Công ty Amazon Web Services tổ chức; Diễn đàn Sáng tạo Mở; Thuyết trình tạo cảm hứng TED@Techfest; Chung kết Cuộc thi Tài năng khởi nghiệp sáng tạo quốc gia.../.

TechFest Vietnam 2019 có sử dụng mã QR để đăng ký tham gia hoạt động của sự kiện như: check-in đăng ký tham dự, cập nhật tài liệu trực tuyến và cập nhật thông tin trước, trong và sau các hoạt động một cách nhanh chóng. Bên cạnh đó, thông qua Hệ thống Chatbot trả lời tự động, các nhà báo có thể tìm hiểu về sự kiện và các vấn đề liên quan.



Mã QR có logo Techfest dành cho người có sử dụng Facebook



Mã QR dành cho người không dùng Facebook



Ông Basker chia sẻ về chương trình FE Xcelerate

FE XCELERATE KẾT NỐI FINTECH STARTUP VỚI CHUYÊN GIA ĐẦU NGÀNH

VnExpress - Tham gia chương trình hỗ trợ khởi nghiệp của FE Credit, các startup trong lĩnh vực fintech được tiếp cận các chuyên gia và nhà đầu tư tại các buổi tư vấn riêng.

Vừa qua, FE Credit phối hợp với công ty đa quốc gia Medici ra mắt chương trình FE Xcelerate nhằm tìm kiếm các giải pháp công nghệ từ các công ty khởi nghiệp về Fintech tại Việt Nam và trên thế giới. Từ phía lãnh đạo của đơn vị tổ chức, ông Basker Rangachari - Giám đốc Tiếp thị (CMO) tại FE Credit đã có những chia sẻ cụ thể về chương trình này.

- Ý nghĩa và thông điệp của chương trình FE Xcelerate muốn gửi đến các startup trong lĩnh

vực fintech tại Việt Nam?

- Ngày nay có đến 80% startup tại Việt Nam không thể tồn tại quá 2 năm, mặc dù những sản phẩm - dịch vụ của họ tiềm năng. Trong khi đó, điều kiện để phát triển công nghệ tài chính đang được đánh giá rất cao. Các thế hệ công dân trẻ am hiểu công nghệ rất quan tâm đến lĩnh vực tài chính.

Vi thế FE Xcelerate ra đời với mong muốn mang đến cho các startup một nền tảng và sự hỗ trợ tốt

nhất, giúp họ phát triển toàn diện từ khâu ý tưởng đến giới thiệu sản phẩm ra thị trường và trải nghiệm một chương trình đào tạo bài bản với quy mô toàn cầu và có cơ hội trở thành đối tác chiến lược với FE Credit - một trong những đơn vị dẫn đầu về lĩnh vực tài chính tiêu dùng tại Việt Nam.

Thứ hai là chúng tôi còn có một mạng lưới lớn các nhà đầu tư nước ngoài quan tâm đến FE Credit, vì thế giả sử các startup có giải pháp thần kỳ nào đó có tiềm năng nhân rộng, chúng tôi có thể giúp họ kết nối với các nhà đầu tư này.

- FE Credit mong đợi gì ở các công ty khởi nghiệp?

- Đầu tiên là các startup cần nghiên cứu thật kỹ 8 vấn đề mà FE Credit đang cần tìm kiếm giải pháp trên trang đăng ký tham dự chương trình để biết đâu là định hướng mà họ cần đưa ra.

Thứ hai, những công ty này cần đảm bảo họ đã có tối thiểu một sản phẩm khả thi trên thị trường vì chúng tôi không chỉ tìm kiếm ý tưởng, mà cái chúng tôi cần tìm là những công ty có sản phẩm phù hợp, giúp giải quyết các khía cạnh mà chúng tôi thật sự quan tâm.

Thứ ba là các bạn trẻ hãy tham vọng hơn và tự tin tham dự chương trình. Đôi lúc, các bạn có thể chưa thấm thía hết được 8 đề bài để đưa ra giải pháp tối ưu nhưng chúng tôi vẫn đánh giá hồ sơ một cách toàn diện để thấy được tiềm năng từ các công nghệ mà bạn đang sở hữu. Từ đó chúng tôi có thể cung cấp những tư vấn chuyên môn để bạn trau chuốt hơn về các công nghệ này.

Nhìn chung, nhiều startup có công nghệ nhưng không biết dùng để làm gì trong khi các công ty lâu năm lại gặp nhiều vấn đề nhưng chưa tìm ra giải pháp. Vì thế chương trình FE Xcelerate sẽ giúp rút ngắn khoảng cách đó.

- 8 vấn đề cụ thể mà doanh nghiệp cần tìm

Tham gia vào FE Xcelerate, các startup không chỉ trở thành đối tác chiến lược của FE Credit - công ty tài chính tiêu dùng dẫn đầu thị trường Việt Nam với hơn 50% thị phần, mà còn được nhận hỗ trợ từ các chuyên gia và cố vấn đầu ngành, tiếp cận cơ sở dữ liệu khách hàng lớn, mở rộng quy mô doanh nghiệp với cơ sở hạ tầng tiên tiến, nhận được sự cố vấn tích cực từ các chuyên gia trong ngành và các nhà đầu tư toàn cầu thông qua các buổi tư vấn riêng (one-on-one) trong suốt thời gian diễn ra chương trình.

Đăng ký tham gia [tại đây](#).

giải pháp là gì?

Để giúp các startups hình dung rõ ràng tiêu chí của các dự án tham gia cuộc thi, sau đây là 8 vấn đề mà chúng tôi đang cần tìm giải pháp.

Thứ nhất là số hóa hệ thống quản lý thông tin và dữ liệu khách hàng tiềm năng. FE Credit đang thu thập dữ liệu khách hàng qua các kênh khác nhau. Việc tổng hợp tất cả các thông tin này từ nhiều nguồn để kết nối với khách hàng là một bài toán mà chúng tôi đang tìm kiếm giải pháp.

Thứ hai là số hóa dịch vụ khách hàng đa kênh. Ngày nay, để thuyết phục được khách hàng quyết định chọn mua là cả một quá trình mà đòi hỏi doanh nghiệp phải đáp ứng được những yêu cầu đặc thù trong từng giai đoạn. FE Credit mong muốn hợp tác với các startup để tìm ra giải pháp giúp dịch vụ chăm sóc khách hàng trở nên xuyên suốt trên tất cả các kênh hiện có.

Thứ ba là chiến lược truyền thông siêu cá nhân hóa. Khách hàng ngày càng mong đợi dịch vụ được cá nhân hóa và sẽ luôn chọn một nhà cung cấp dịch vụ có thể là người bạn đồng hành thấu hiểu họ. Đó cũng là cách FE Credit đang hướng đến.

Thứ tư là nền tảng phân tích và quản lý dữ liệu tổng quan. Trong bối cảnh dữ liệu là sức mạnh như

hiện nay, làm sao để quản lý và sử dụng hiệu quả nguồn lực này là bài toán khó với mọi tổ chức, ngành nghề.

Thứ năm là đổi mới phương pháp chấm điểm tín dụng. Dữ liệu chấm điểm tín dụng thay thế là giải pháp giúp các khách hàng này được tiếp cận các sản phẩm một cách hợp lý và có trách nhiệm, từ đó cũng cố điểm tín dụng của họ.

Thứ sáu là tăng cường tương tác nhân sự. Nhân viên là tài sản quý giá của doanh nghiệp. Vì thế, thấu hiểu năng lực cũng như mức độ hài lòng với công việc của nhân viên là những thông tin thiết yếu của một tổ chức.

Thứ bảy là nâng cao hiệu suất bán hàng và phân phối. Giải pháp bán hàng theo định hướng công nghệ với các tính năng tiên tiến, giúp quản lý nhân viên tốt hơn cũng là điều FE Credit đang tìm kiếm.

Cuối cùng là kết nối ứng dụng di động với các hệ sinh thái trong ngành. FE Credit luôn mong muốn tạo ra một hệ sinh thái công nghệ và cung cấp các dịch

vụ đa ngành với quy trình tinh giản và tối ưu.

- Ông nhận xét như thế nào về các startup trong lĩnh vực fintech tại Việt Nam?

- Tôi nghĩ hệ sinh thái fintech ở Việt Nam đang có nhiều chuyển biến đáng kinh ngạc. Các fintech startup tại Việt Nam đã có thể kêu gọi được vốn đầu tư ban đầu từ các nước khác. Do đó, trong 5-6 năm tới sẽ có nhiều nhà đầu tư nước ngoài như Softbank, Sequoia... sẽ đến Việt Nam. Tôi rất lạc quan vì năng lực của các startup Việt Nam rất đáng kinh ngạc mà có thể nhiều người vẫn chưa nhận ra.

FE Credit rất vui mừng được tham gia vào dòng chảy này để cùng tạo ra một hệ sinh thái fintech. Việc hợp tác chiến lược với các đối tác công nghệ sẽ giúp FE Credit hỗ trợ thêm nhiều đối tượng người tiêu dùng được tiếp cận các giải pháp tín dụng một cách nhanh chóng hơn và phù hợp hơn. Chúng tôi sẽ cân nhắc ngân sách đầu tư dựa trên chất lượng và độ hiệu quả của các giải pháp mà các startup gửi tới./.

NHÀ NƯỚC NÊN LÀ KHÁCH HÀNG ĐẦU TIÊN CỦA STARTUP

Baodauthau.vn - Các khó khăn lớn nhất của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo - startup là có được đơn hàng đầu tiên, là thương mại hóa sản phẩm, thâm nhập thị trường.

Trong khi đó, các cơ quan nhà nước hàng năm vẫn chi hàng trăm nghìn tỷ đồng để đầu tư phát triển, mua sắm tài sản. Nếu có cơ chế tháo gỡ vướng mắc cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tham gia gói thầu mua sắm công thì bước khởi đầu cho công nghệ Việt lớn mạnh sẽ bớt nan giải hơn rất nhiều.

CÔNG NGHỆ TRONG NƯỚC ĐẠT CHUẨN, CƠ QUAN NHÀ NƯỚC CÓ MUA KHÔNG?

“Hiện chúng ta đã làm được ô tô, vậy nếu xe Việt Nam đạt tiêu chuẩn sản phẩm quốc gia, các cơ quan nhà nước có mua để sử dụng không?”, Thứ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư (KH&ĐT) Vũ Đại Thắng nêu vấn đề tại cuộc làm việc của Ban Chỉ đạo các chương trình khoa học và công nghệ quốc gia diễn ra giữa tuần trước.

Vấn đề mà Thứ trưởng Vũ Đại Thắng đặt ra cũng là mối quan tâm của rất nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Bởi “vạn sự khởi đầu nan”, thương mại hóa sản phẩm là bài toán khó đối với nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

Đại diện một DN trong lĩnh vực xử lý rác thải chia sẻ rằng, công nghệ mới của họ đã được Bộ Khoa học và Công nghệ (KH&CN) chứng nhận, đã vận hành thử nghiệm thành công, nhưng khi tham gia đấu thầu dự án đầu tư theo hình thức đối tác công tư (PPP) hoặc gói thầu sử dụng vốn nhà nước lại không thể đáp ứng yêu cầu của hồ sơ mời thầu (HSMT).

Ví dụ, quy định về hợp đồng tương tự đã gạt ngay doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo mà công

nghệ chưa thương mại hóa; hay nhiều điều kiện trong HSMT quy định rõ về công nghệ sử dụng cũng sẽ chặn cơ hội của công nghệ mới; đối với những gói thầu, dự án lớn thì quy định bảo đảm dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng cũng là những chi phí rất lớn mà doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo khó xoay sở được... doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo vướng phải chuyện con gà - quả trứng: công nghệ mới chưa thương mại hóa cần hợp đồng đầu tiên để có thể thương mại hóa, đi vào vận hành, nhưng đấu thầu lại yêu cầu phải có năng lực và kinh nghiệm.

Tại Diễn đàn Thanh niên khởi nghiệp 2018 với chủ đề “Tìm giải pháp đột phá cho khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam” diễn ra ngày 29/11/2018, nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo đã đề nghị Chính phủ tiếp tục hỗ trợ thiết thực để hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đạt hiệu quả, trong đó có quy định mở về đấu thầu, mua sắm công khi mua các công nghệ của startup. Chia sẻ tại Diễn đàn, Thủ tướng Chính phủ chỉ đạo các bộ, ngành nghiêm túc tiếp thu các đề xuất và “cần thiết kế chính sách theo tinh thần Chính phủ kiến tạo và khởi tạo. Khởi tạo ở đây là chấp nhận và chia sẻ một phần rủi ro với các DN đổi mới sáng tạo, vì đây là một lĩnh vực đầu tư mạo hiểm và nhiều rủi ro”.

LỢI ĐÔI ĐƯỜNG

Theo số liệu của Bộ KH&ĐT, có 221 nghìn gói thầu thực hiện trong năm 2017 với tổng giá trị trúng thầu hơn 520 nghìn tỷ đồng. Nếu như các doanh

ngành khởi nghiệp sáng tạo có thể tham gia chỉ một phần nhỏ trong số này thì cơ hội thương mại hóa sản phẩm và thị trường cho công nghệ Việt sẽ lớn hơn.

Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong mua sắm công đã được áp dụng ở nhiều nước. Nghiên cứu của Ban Pháp chế thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) cho thấy, biện pháp hỗ trợ startup phổ biến nhất ở các nước Nam Mỹ là chính phủ tạo điều kiện để startup tham gia các gói thầu công, tổ chức đấu thầu qua thi thiết kế ý tưởng.

Bộ KH&CN cũng cho rằng, một trong những giải pháp hỗ trợ startup là Nhà nước nên trở thành người mua của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Nhiều nước trên thế giới đã có những chính sách về mua sắm công dành cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo như Anh, Australia, Hoa Kỳ, Canada. Ví dụ, chương trình hỗ trợ DN SBIR của Hoa Kỳ kết hợp giữa việc tài trợ không hoàn lại và mua sắm công từ DN nhỏ và vừa sáng tạo. Nhà nước đưa ra các vấn đề cần giải quyết về mặt công nghệ và cung cấp tài trợ cho những đề xuất tốt từ nhiều startup. Sau đó

theo sát quá trình phát triển công nghệ, phát triển mô hình kinh doanh của startup, lựa chọn những startup có giải pháp hoàn thiện, phù hợp nhất để giải quyết các vấn đề của Chính phủ và sản phẩm của startup đó sẽ được Chính phủ mua lại.

Chính sách mua sắm công như vậy là rất hiệu quả trong việc hỗ trợ startup có khách hàng đầu tiên, chứng minh được chất lượng sản phẩm của mình trên thị trường, từ đó dễ dàng hơn trong thu hút các nguồn vốn đầu tư tiếp theo từ tư nhân. Ngoài ra, việc Nhà nước mua sắm từ startup sẽ rất có lợi cho Nhà nước khi được tiếp cận các công nghệ, giải pháp phù hợp với các vấn đề quan trọng một cách nhanh chóng và với chi phí thấp hơn nhiều so với việc mua các giải pháp có sẵn, đặc biệt là giải pháp công nghệ từ nước ngoài.

Theo Bộ KH&CN, Việt Nam nên xem xét ban hành hành lang pháp lý và các chính sách liên quan đến mua sắm công từ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, đặc biệt trong các lĩnh vực quan trọng ở cấp quốc gia lẫn địa phương như môi trường, giáo dục, y tế...



CÂU CHUYỆN KHỞI NGHIỆP CỦA CÔ GIÁO VÙNG CAO

“Nếu bạn có một ý tưởng vững chắc, có niềm đam mê theo đuổi và tiếp cận được nguồn tài nguyên bạn cần để hoàn thành công việc, bạn cũng có thể trở thành một doanh nhân thành công, dù bạn là ai và bạn đang làm gì...” - Triết lý về khởi nghiệp cách đây gần 5 năm dường như không liên quan đến công việc hàng ngày của cô giáo Lê Thị Vân. Nhưng giờ đây, câu nói đó như “vận” hoàn toàn vào cuộc sống của chị khi chị bén duyên với loài cây Sacha inchi.

Với một ý tưởng táo bạo, niềm đam mê và quyết tâm xây dựng với cây Sacha inchi, từ một cô giáo giờ đây chị Lê Thị Vân đã là một doanh nhân thành đạt của vùng đất Hòa Bình.

CÔ GIÁO GẮN LIỀN VỚI HAI CHỮ SACHA INCHI

Là một cô giáo, chị Lê Thị Vân mang sẵn trong mình niềm đam mê học hỏi, tìm tòi những điều mới. Được tiếp cận với nguồn đề tài mới do chồng chị dày công nghiên cứu về loài cây Sacha inchi xa lạ, chị đã

gắn bó với loài cây này từ lúc nào không hay.

Chị Vân nhớ lại, đó là thời điểm năm 2012, 2013, khi nghe ông xã - người đồng sáng lập Công ty Cổ phần Inca Việt Nam sau này nhắc đến cây Sacha inchi (loài thực vật họ thầu dầu xuất xứ từ Nam Mỹ) bàn với chị là sẽ thử nghiệm trồng, chị đã không ủng hộ ngay lập tức. Lý do bởi trước đó, chồng chị đã thất bại khi trồng nhiều loại cây mới tại Việt Nam vì nhiều lý do khác nhau. Nhưng khi được đối tác của công ty chồng chị giới thiệu về cây Sacha tại xứ sở

Chùa Vàng, như một động lực vô hình, chị bắt đầu tìm hiểu về giống cây lạ lẫm này.

Bất ngờ trước những giá trị mà cây Sacha inchi đem lại (trong hạt Sacha inchi có chứa 48 - 54% axit Omega-3, giúp phát triển và nâng cao trí tuệ, giảm cholesterol, điều hòa huyết áp, cân bằng tế bào thần kinh, giảm các nguy cơ đột tử do bệnh tim mạch), cộng thêm những khả thi trong tương lai nếu trồng tại Việt Nam vì cùng điều kiện khí hậu và có nhiều thuận lợi, chị quyết định cùng chồng chuyển hướng công việc. Đó là lúc sự nghiệp của chị rẽ sang một hướng khác, trở thành nữ doanh nhân.

Tim hiểu kỹ hơn, chị được biết cây Sacha inchi có xuất xứ từ rừng núi nhiệt đới Amazone (Nam Mỹ), nơi những người dân Inca đã dùng lá và hạt từ trên 3.000 năm trước như một loại thực phẩm cung cấp dinh dưỡng nâng cao sức khỏe và kéo dài tuổi thọ.

Chị Lê Thị Vân chia sẻ thêm: “Bản thân mình thuần là giáo viên THCS, không va chạm với kinh doanh, cũng không biết nhiều về nông nghiệp. Nhưng chồng mình lại làm về lĩnh vực nông nghiệp, anh cũng trăn trở với nhiều loại cây trồng nhưng chưa thành công. Khi anh nói về loài cây Sacha inchi, không biết vì lý do gì mà mình rất tò mò và muốn tìm hiểu. Biết được công dụng tuyệt vời của cây, mình cũng tự tin muốn mang giá trị của cây đến cộng đồng cũng như quyết định dẫn thân phát triển vùng nguyên liệu sản xuất kinh doanh từ Sacha inchi”.

Kể từ 2015, ở thời điểm mà công việc của chị đang ổn định, chị vẫn từ giả sự nghiệp cao quý dẫn thân vào đam mê nhưng nhiều thử thách trước mắt. Chưa từng học qua trường lớp nào liên quan đến nghề dược, nghề y hay nông nghiệp nhưng với chị, Sacha Inchi khiến chị không thể dứt khỏi đam mê. Cùng với sự giúp đỡ của PGS.TS Nguyễn Thị Trâm (nguyên Phó Viện trưởng Viện Sinh học) và chồng chị, những người dành phần lớn cuộc đời của mình

để nghiên cứu loài cây Sacha inchi, chị đã thành lập Công ty cổ phần Inca Việt Nam.

Sacha inchi còn gọi là Sachi inca hay Sachi, là cây trồng đa tác dụng, vừa là cây lâm nghiệp, nông nghiệp và cũng là cây dược liệu. Sacha Inchi là loại thực phẩm giúp tăng cường sức khỏe, kéo dài tuổi thọ. Loài cây này được ví là siêu thực phẩm mới hay “Vua của các loại hạt”. Quả của Sacha inchi có hàm lượng dinh dưỡng cao, nhất là Omega 3-6-9. Bên cạnh đó, đây cũng là loài thực vật chứa hàm lượng Oxi hóa rất cao, tinh dầu Sacha inchi cho lượng Omega gấp 10 lần từ cá hồi.

Nghiên cứu về cây Sacha Inchi mới thấy nhiều ưu điểm tuyệt vời. Từ đó chị Vân cùng đồng nghiệp có những quyết định táo bạo: xây dựng thí điểm vùng nguyên liệu Sacha inchi trên diện tích 10 hecta tại xã Cao Sơn (huyện Đà Bắc, tỉnh Hòa Bình). Doanh nghiệp tuyên truyền vận động người dân làm và đồng thời đầu tư 100% vật tư, cây giống. Tuy nhiên, bước đi đầu tiên của kế hoạch trồng cây Sachi của chị Vân đã thất bại.

Diện tích triển khai trồng vào những tháng cuối của năm 2015 thì vào thời điểm tháng 1/2016, miền Bắc hứng chịu một đợt rét đậm, rét hại lịch sử. Toàn bộ diện tích Sachi bị chết cồng, rụng hết lá. Vì muốn cứu vãn, PGS.TS Trâm và chị đã vận động bà con cắt sát gốc phần cành chết rồi tiến hành ủ ấm gốc chờ đến mùa Xuân cây sẽ nảy mầm. Tuy nhiên, lúc này người dân đã không tin, tiến hành phát dọn đi trồng thay thế cây khác hoặc bỏ mặc. Chỉ còn 3 vườn làm theo là cho thu quả vào năm sau.

Sau vụ đầu tiên, chị vẫn thấy rằng, ngoài yếu tố thời tiết, thất bại đến do chưa có phương pháp làm và thiếu về kinh nghiệm. Thực tế, mỗi sản phẩm khi cho ra thị trường phải trải qua từ 5 đến 7, thậm chí 10 lần thử nghiệm. Sau lần thất bại, chị Vân khá bẽ tắc, trăn trở và mất ngủ. Để vực dậy động lực, niềm tin,

CÔNG TY CỔ PHẦN INCA VIỆT NAM



Phần thưởng lớn nhất của chị Lê Thị Vân chính là được thị trường đón nhận

chị đã đi tìm, gặp gỡ bạn bè, các nhà khoa học, đối tác kinh doanh để xin tư vấn cũng như bàn bạc giải pháp tháo gỡ khó khăn.

Lê Thị Vân thừa nhận về những khó khăn trong những ngày đầu: “Mình chưa có công bố chính thức về cây trồng này tại Việt Nam, hơn nữa phương thức trồng chủ yếu là khảo nghiệm với diện tích ít, người dân chưa nắm được đặc tính sinh học nên việc chăm sóc chưa đảm bảo yêu cầu. Tuy nhiên, sau khảo nghiệm, mình thấy cây trồng có đặc tính nổi trội, hầu hết trồng theo phương pháp hữu cơ nên rất thuận lợi cho việc đầu tư cũng như phát triển ở các tỉnh miền núi”.

Sự bền bỉ của một nhà giáo đã giúp chị vực dậy niềm tin vào cây Sacha inchi một lần nữa tiếp thêm sức mạnh để chị có thêm tinh thần mới. Triển khai từ lý thuyết đến thực tế là cả một lộ trình, Công ty cổ phần Inca đã mất hàng chục hecta trồng bị thất bại nhưng khi tìm ra nguyên nhân thất bại, cá nhân chị và đồng nghiệp thấy tự tin hơn. “Nguyên nhân thất

bại không phải từ cây trồng mà ở cách chúng ta ứng dụng KH&CN, thiếu kiến thức hoặc chưa đủ kiến thức để triển khai. Thực ra, với những sản phẩm có giá trị, có tiềm năng lớn, xứng đáng để chúng mình dám đánh đổi, dám đầu tư, dám mạo hiểm để làm và phát triển”, chị Vân cho biết.

Sau vụ đầu tiên, chị và đồng nghiệp đã tập trung phân tích nguyên nhân, bắt cập để khắc phục. Đặc biệt, trong suốt năm 2016, chị phối hợp cùng PGS. TS Nguyễn Thị Trâm nghiên cứu, hình thành quy trình phát triển vùng nguyên liệu. Cùng với đó, chị đi khắp các huyện, thành phố trong tỉnh, kể cả tỉnh bạn để truyền truyền vận động mọi người tham gia trồng.

Cho đến nay, vùng nguyên liệu Sacha Inchi đã mở rộng 10/11 huyện, thành phố của Hòa Bình với diện tích trên 50 hecta và vùng ngoài tỉnh là 50 hecta nữa. Quy trình trồng cây Sacha Inchi không phức tạp, người dân hoàn toàn có thể làm chủ phương pháp trồng trong thời gian ngắn. Cây phù hợp với mọi loại đất (trừ đất ngập úng), chịu nóng được đến

48°C và chịu lạnh đến 1°C. Năng suất thu hoạch từ 1,6-17 tấn quả và 7-8 tạ hạt trên 1 ha trong năm đầu tiên. Cây ra quả quanh năm, từ khi trồng đến tháng thứ 8-9 có thể cho thu hoạch. Có thể thu hoạch cả ngọn, lá và quả, quy trình thu hoạch đơn giản, thủ công nên hiệu quả kinh tế rất cao.

Đây là loài cây canh tác hữu cơ 100%, không sử dụng thuốc trừ sâu, vì vậy người dân hoàn toàn yên tâm về sức khỏe khi trồng. Cây Sacha inchi đã bước đầu tạo niềm tin với nông dân nhờ mang đến thu nhập và đầu ra ổn định cho người lao động. Với các nhóm hộ, công ty tổ chức thu mua toàn bộ nguyên liệu với thời hạn hợp đồng lên đến 10 năm. Không chỉ thu mua quả Sacha inchi như các doanh nghiệp khác, Công ty Inca Việt Nam thu mua cả lá, người trồng Sacha Inchi yên tâm vì có lợi ích lâu dài bởi chu kỳ thu hoạch dài, đầu ra không phải lo, thu nhập từ Sacha Inchi cao hơn từ 3-5 lần so với ngô, lúa.

TỪ NHỮNG Ý TƯỞNG MỚI...

Có 3 sản phẩm cao cấp làm từ Sacha inchi được cả thế giới biết đến với công dụng tuyệt vời tốt cho sức khỏe là dầu Sacha inchi, viên nang Omega, hạt rang sấy. Những sản phẩm này được chế biến, chiết xuất từ nguyên liệu quả, nhưng với chị Vân, Sacha inchi được khai thác triệt để mọi thành phần.

Bước vào sản xuất, bên cạnh 3 sản phẩm cao cấp kia, chị đã nghĩ rằng tại sao không lấy chính lá bọc của nó để tạo ra hương vị mới lạ cho hạt rang sấy. Chính từ đây, chị nghiên cứu và sáng tạo ra sản phẩm hạt bọc socola, hạt bọc trà xanh.

Là cây trồng đa tác dụng, Sacha inchi vừa là dược liệu, thực phẩm chức năng, vừa có thể dùng làm mỹ phẩm. Ngọn Sacha inchi là loại rau đặc sản còn quả non có thể ăn sống. Trước hết, Sacha inchi là cây thảo dược quý, lâu nay người ta mới chỉ biết đến sản xuất từ quả mà bỏ quên đi lá - nguồn nguyên liệu rất dồi dào.

Đứng trước thử thách mới, người phụ nữ đam



Dầu Omega 3-6-9 làm từ Sacha inchi - một sản phẩm tiêu biểu của công ty

mê với cây Sacha inchi một lần nữa đặt mình vào tình thế thử thách. Chị Vân đem kết quả phân tích của chuyên gia, ngoài các thành phần dinh dưỡng như ở quả nhưng có tỷ lệ thấp hơn, thì trong thân và lá Sacha inchi còn có hàm lượng dinh dưỡng cao. Nhờ ý kiến tư vấn của các công ty dược, chị quyết định đầu tư làm thử trà thảo mộc Sacha inchi. Khi sản phẩm này có mặt trên thị trường đã trở thành sản phẩm bán chạy, được người tiêu dùng yêu thích nhất. Trên đà thử nghiệm thành công, chị tiếp tục đưa ý tưởng vào thử nghiệm làm trà matcha Sacha inchi và siro Sacha inchi.

Sau 14 tháng đi vào sản xuất, doanh nghiệp của chị đã đưa ra 10 sản phẩm làm từ Sacha inchi trong đó có tới 5 sản phẩm được làm từ ý tưởng sáng tạo của chị, đó là trà thảo mộc, trà matcha Sacha inchi, siro Sacha inchi, hạt bọc socola và hạt bọc trà xanh. Trong đó, 4 sản phẩm đã đưa ra thị trường, 1 sản phẩm là siro Sacha inchi đang chờ kiểm định về an toàn thực phẩm. Doanh nghiệp đã có doanh thu bước đầu trên 1 tỷ đồng kể từ khi đưa sản phẩm tiếp cận thị trường cho đến nay.

ĐẾN ƯỚC VỌNG TƯƠNG LAI...

Đối với thị trường, sản phẩm từ cây Sacha inchi

của chị Vân đã được quan tâm, đón nhận. Đặc biệt, vừa qua Sàn giao dịch nông nghiệp sạch toàn cầu GCA Eco đã về tận vườn để khảo sát và ký hợp đồng tiêu thụ lâu dài với Công ty. Bên cạnh đó, chị đã có nhiều chứng nhận về giá trị của cây Sacha Inchi tại Việt Nam, đồng thời cũng nhận được nhiều bằng khen, giải thưởng về nghiên cứu của mình với cây Sacha inchi nhưng có lẽ phần thưởng lớn nhất đối với chị chính là sự đón nhận của thị trường với những sản phẩm tâm huyết mà chị tạo ra.

Hiện vùng nguyên liệu của Công ty Cổ phần Inca Việt Nam có khoảng 100ha và đang tiếp tục mở rộng để đáp ứng nhu cầu sản xuất. Để hướng tới mở rộng quy mô sản xuất, năm 2019 doanh nghiệp đặt mục tiêu tăng diện tích thêm 300 ha. Chị Vân cho biết, Công ty đang trong quá trình sản xuất thử nghiệm, về

đầu ra sản phẩm có đến 10 đầu mỗi xuất khẩu nhưng mới chỉ có thể đáp ứng được số lượng hàng mẫu cho 4 đầu mỗi là khách hàng Hàn Quốc.

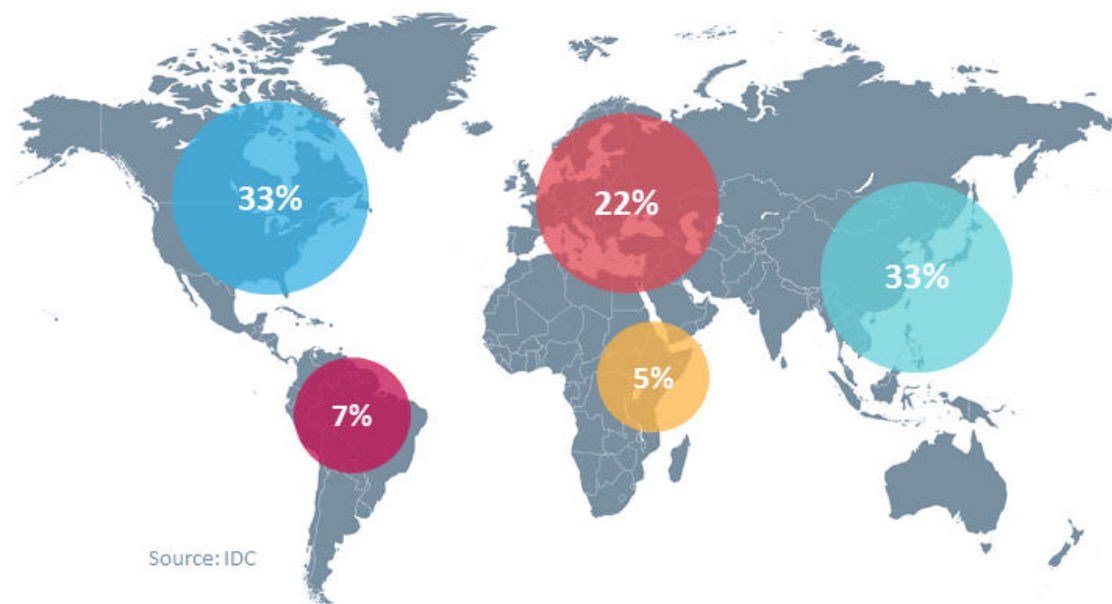
Chị đặt mục tiêu đến năm 2023 sẽ vững vàng ở top 3 các doanh nghiệp trồng và chế biến, xuất khẩu Sacha inchi. Cũng theo lộ trình đến năm 2023, doanh nghiệp đầu tư thêm dây chuyền chế biến và mở rộng sản xuất với tổng mức đầu tư huy động trên 10 tỷ đồng. Đồng thời, tạo công ăn việc làm cho hàng trăm lao động ổn định.

Bất cứ ai có niềm say mê và sự nghiêm túc đều có thể khởi nghiệp thành công. Cô giáo Lê Thị Vân là minh chứng rõ nét cho một tinh thần khởi nghiệp, dám nghĩ, dám làm, bền bỉ vượt khó khăn để trở thành một nữ doanh nhân thành đạt.

Minh Phượng

The Global Information Technology Industry: \$4.8 Trillion

Estimated 2018 spending at constant currency, according to IDC | Encompasses hardware, software, services and telecommunications



TỔNG QUAN CÁC XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ THÔNG TIN NĂM 2019 (P1)

Hiệp hội Công nghiệp Công nghệ Máy tính (CompTIA) là tiếng nói hàng đầu luôn hỗ trợ cho hệ sinh thái công nghệ thông tin toàn cầu trị giá 5 nghìn tỷ USD; và hơn 50 triệu chuyên gia công nghệ và công nghiệp chuyên thiết kế, thực hiện, quản lý và bảo vệ ngành công nghệ cung cấp năng lượng cho nền kinh tế thế giới. Tổng quan Ngành công nghiệp của CompTIA cung cấp viễn cảnh về các xu hướng hình thành ngành công nghiệp, lực lượng lao động và mô hình kinh doanh của nó. Năm 2019, CompTIA đưa ra 12 xu hướng chính chi phối sự phát triển của ngành công nghiệp công nghệ thông tin.

1. ĐIỆN TOÁN Đám Mây, ĐIỆN TOÁN BIÊN VÀ 5G HÌNH THÀNH NÊN HẠ TẦNG NỀN KINH TẾ HIỆN ĐẠI

Có rất nhiều tên được dùng để gọi những làn sóng công nghệ gần đây nhất đang định hình lại nền kinh tế và xã hội, và một trong những cái tên này là “Cách mạng công nghiệp lần thứ tư”. Điều này cho thấy không chỉ có sự thay đổi mạnh ở cách thức thực hiện công việc, mà còn cả ở hạ tầng nền tảng

mới để vận hành công việc đó. Giống như các thời đại công nghiệp trước đây được thúc đẩy bởi sự xuất hiện của đường sắt, mạng điện thoại và lưới điện, nền kinh tế kỹ thuật số hiện đại dựa trên một nền tảng được xây dựng từ ba bộ phận. Thứ nhất là điện toán đám mây, một mô hình mang lại mức linh hoạt và kiểm soát các hoạt động CNTT cao hơn. Thứ hai là điện toán biên, mở rộng các nguyên tắc của điện toán đám mây từ một vị trí tập trung sang những nơi

có dữ liệu đang được thu thập. Cuối cùng, các mạng 5G cung cấp kết nối nhanh và mạnh mẽ giữa mỗi nút. Mỗi một lĩnh vực này đều mang lại cơ hội đổi mới sáng tạo cho các công ty. Kết hợp với nhau, chúng báo hiệu một cách tư duy mới về các ứng dụng CNTT. Ngày nay, hầu hết các doanh nghiệp đều có rất nhiều kinh nghiệm về điện toán đám mây, nhưng kinh nghiệm đó mới chỉ tập trung vào việc chuyển các ứng dụng hiện có cho một nhà cung cấp đám mây. Sự chuyển đổi thực sự sẽ được bắt đầu với việc xây dựng lại các ứng dụng để tận dụng các tính chất độc đáo của điện toán đám mây và sự chuyển đổi này sẽ diễn ra nhanh hơn khi những các ứng dụng cũng giữ vai trò trong việc nhận thức vị trí của điện toán biên và các năng lực linh hoạt của mạng 5G. Những ứng dụng được phát triển đầy đủ sẽ là các cơ chế cho hoạt động kinh tế mới; và các kỹ năng CNTT cũng sẽ phát triển để hỗ trợ cho cấu trúc mới này.

2. INTERNET VẠN VẬT (IOT) VÀ TRÍ TUỆ NHÂN TẠO (AI) MỞ RA NHỮNG NĂNG LỰC MỚI CỦA ĐIỆN TOÁN XUNG QUANH (AMBIENT COMPUTING)

Đối với nhiều người, những biến đổi diễn ra ở hạ tầng CNTT sẽ xảy ra ở đầu cuối (back-end) tuy nhiên cũng sẽ có những biến đổi ở trải nghiệm đầu nguồn (front-end). Với các thiết bị di động và mạng di động, đó chính là sự thay đổi nhận thức về nơi diễn ra điện toán. Điện toán không chỉ còn bị giới hạn trong một văn phòng hoặc căn hộ, mà ngày càng được xem như có thể thực hiện ở bất kỳ vị trí nào. Mặc dù vậy, điện toán vẫn bị ràng buộc chặt với một thiết bị điện toán. Do IoT vẫn tiếp tục phát triển, nên bất cứ một vật thể nào cũng đều có tiềm năng trở thành một thiết bị điện toán, thu thập dữ liệu và mang lại những năng lực mới. Với sức lan tỏa rộng của năng lực điện toán, trí tuệ nhân tạo sẽ tự động hóa các nhiệm vụ để giảm độ phức tạp và “quét” toàn bộ môi trường để hiểu bối

DỰ BÁO NĂM 2019

- Ngành công nghiệp Thông tin Toàn cầu: 5 nghìn tỷ USD
- Tăng trưởng toàn cầu: 4%
- Việc làm công nghệ rỗng toàn cầu: 50 triệu
- Thị trường toàn cầu công nghệ mới nổi dự kiến sẽ tăng gấp đôi trong 5 năm từ 2017-2022, lên tới 1,4 nghìn tỷ USD

cảnh. Kết quả cuối cùng sẽ là điện toán xung quanh, trong đó các hoạt động từng bị giới hạn ở một thiết bị, hiện có thể diễn ra một cách liền mạch với sự tương tác tối thiểu của người dùng. Ví dụ, đối với bóng đèn thông minh. Tương tác đầu tiên của bóng đèn thông minh là bóng đèn được kết nối với Internet và có thể được kiểm soát thông qua một ứng dụng. Tương tác thứ hai liên quan đến việc xây dựng thủ công một số dạng tự động hóa. Với điện toán xung quanh, bóng đèn thông minh sẽ tự động hóa, nhận ra khi các thiết bị xâm nhập vào một căn phòng hoặc hoạt động theo một lịch trình được xây dựng thông qua nhận dạng mẫu. Điều này sẽ thúc đẩy thay đổi hành vi, vì người dùng cuối có thể tận dụng lợi thế của những hiệu ứng mới nhưng cũng phải nhận thức được những hiệu ứng gây khó chịu liên quan đến bảo mật hoặc quyền riêng tư. Trong tòa nhà trải nghiệm kỹ thuật số mới, các chuyên gia CNTT và các nhà cung cấp giải pháp sẽ cần phải cân nhắc cẩn thận về hành vi người dùng, xem xét các giao diện mới và giảm thiểu các nhược điểm tiềm tàng. Các hành vi mới biểu hiện ở front-end cùng với những thay đổi đáng kể ở back-end sẽ cùng thúc đẩy biến chuyển lớn ở vai trò hỗ trợ của CNTT, và hỗ trợ của CNTT sẽ tiếp tục chuyển từ bảo trì chiến thuật sang tạo điều kiện chiến lược.

3. CÁC MÔ HÌNH CÔNG NGHỆ PHÂN TÁN THÁCH THỨC CÁC CẤU TRÚC HIỆN CÓ

Năm qua không có gì đặc biệt với blockchain và các công nghệ sổ cái phân tán khác (DLT). Giá trị tiền điện tử đã giảm mạnh và các ứng dụng “sát thủ” vẫn chưa xuất hiện. Các dạng khác của công nghệ phân tán, chẳng hạn như cơ sở dữ liệu phân tán hoặc trình duyệt Tor, đang tận dụng các mạng phân tán để mở rộng các khái niệm kiến trúc đã được thiết lập. DLT đưa mọi thứ lên một nấc cao hơn, mang lại một cách tiếp cận kết cấu hoàn toàn mới được thực hiện bởi các mạng phân tán và mã hóa. Về lý thuyết, DLT cung cấp một phương pháp cải tiến để ghi lại nhiều loại giao dịch kỹ thuật số. Trên thực tế, câu hỏi vẫn là liệu những cải tiến này có đủ quan trọng để thay thế các mô hình hiện có. Trọng tâm của DLT hầu như vẫn dành cho lĩnh vực tài chính, nơi đang diễn ra mô hình điển hình cho công nghệ đột phá. Ở các thị trường có cấu trúc tài chính vững chắc, công nghệ đang cố gắng phá vỡ các cơ chế thành đã được hình thành vững chắc. Ở các thị trường tài chính có hạ tầng kém ổn định, DLT cung cấp một giải pháp trước đây chưa từng có. Mô hình này cũng có thể được mở rộng cho các ứng dụng khác, và rất khó để xác định được nơi nào thì DLT có nhiều khả năng đột phá hơn. Tuy vậy, có thể chắc chắn là DLT hoàn toàn có tiềm năng để trở thành một bộ phận của hạ tầng kỹ thuật số hiện đại, nơi giá trị chính không phải là công nghệ sổ cái mà là các ứng dụng phân tán có thể được xây dựng trên đầu. Mặc dù để đạt đến điểm này sẽ cần những cú đột phá hơn nữa ở những khía cạnh nhất định, ví dụ như tốc độ giao dịch hoặc phương thức xây dựng đồng thuận. Các nhà cung cấp giải pháp và những lợi thế CNTT cần chắc chắn nắm vững DLT vì họ đang theo đuổi một loạt xu hướng mới nổi, mặc dù về lâu dài có thể chỉ có một số ví dụ mục tiêu cần các kỹ năng sâu, như với các

công nghệ tiềm năng khác. DLT nhanh chóng nổi lên như một công nghệ cách mạng, và sẽ tiếp tục thể hiện mức độ hoạt động cao kể cả với những khe hở không thể tránh khỏi ở thời điểm trong chu kỳ kỳ vọng.

4. NHỮNG NỖ LỰC PHÁT TRIỂN CÁC CÔNG NGHỆ CÓ KHẢ NĂNG GHEP (STACKABLE TECHNOLOGIES)

Khái niệm “ghép” là một quy ước phổ biến để mô tả cách các khối xây dựng Lego kết hợp với nhau để tạo thành một khối tổng thể. Các bó phần mềm, chẳng hạn như LAMP hoặc MEAN, hoặc các bộ kỹ năng, chẳng hạn như nhà phát triển đa năng (full-stack developer) hoặc Chuyên gia Hạ tầng bảo mật CompTIA (CISE), thường là những ví dụ tiêu biểu. Đưa ý tưởng này lên một bước cao hơn sẽ thu được các công nghệ ghép. Được thể hiện ngay từ cái tên, các công nghệ ghép cho phép doanh nghiệp ghép các thành phần lại với nhau để đạt tới một mục tiêu cuối cùng. Mặc dù đây không hoàn toàn là một khái niệm mới, nhưng những tiến bộ trong một số lĩnh vực, từ các nền tảng và bộ chứa đám mây hỗ trợ API, đến thiết kế phần cứng mô-đun và các quy trình kinh doanh, đã tạo điều kiện để ghép các công nghệ lại một cách tinh vi và hiệu quả hơn. Tất nhiên, điều này dẫn đến mức độ số hóa và chuyển đổi kinh doanh cao hơn. Ví dụ, có thể cần các công nghệ ghép trong một lĩnh vực cụ thể, chẳng hạn như agtech (công nghệ nông nghiệp), nơi “dịch vụ bay không người lái” có thể kết hợp các yếu tố của phần cứng, thị giác máy tính, IoT và phân tích để tự động hóa việc chăm sóc cây trồng. Hoặc, công nghệ ghép có thể giúp một doanh nghiệp cung cấp một trải nghiệm khách hàng liền mạch và gắn kết hơn thông qua kết hợp thanh toán di động, AR và nhân viên ảo. Đối với các giám đốc công nghệ, lãnh đạo doanh nghiệp, hoặc đối tác công nghệ, sẽ rất cần kết nối

các công nghệ hiện có và mới nổi.

5. CÔNG NGHỆ MỚI NỔI THỨC ĐẨY CẢI TIẾN KÊNH BÁN HÀNG

Blockchain, AI, VR, IoT, drone - đó là một vài công nghệ mới nổi, đầy hứa hẹn làm rung chuyển cách các doanh nghiệp và người tiêu dùng duyệt thông tin theo cách của họ thông qua vô số khía cạnh của cuộc sống và công việc. Đối với doanh nghiệp, sự cường điệu so với thực tế của các công nghệ này là như thế nào. Thực sự có hai điểm chính để các doanh nghiệp xem xét: đó là, những công nghệ mới nổi nào phù hợp với hoạt động kinh doanh của họ nhất và cần những nguồn lực và đào tạo cần thiết nào trang bị cho nhân viên kỹ thuật và bán hàng để tích hợp một cách hiệu quả những làn sóng mới này vào kinh doanh. Rõ ràng, đây là những thách thức điển hình về việc bổ sung thêm bất kỳ giải pháp hoặc kỹ năng mới nào vào danh mục đầu tư. Một số giải pháp sẽ giống các công nghệ tạo điều kiện hơn là các sản phẩm. Ví dụ như trí tuệ nhân tạo. AI thường là tính năng được đưa vào các sản phẩm, giải pháp, trang web, Không hoạt động độc lập, AI là một thành phần mà doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này sẽ cần phải “nhúng” vào sản phẩm bán cuối cùng. Thách thức, nhưng cũng là cơ hội. Một công nghệ mới nổi như AI rất có thể tạo nên giá trị gia tăng hoặc là yếu tố khác biệt để chốt lại giao dịch với khách hàng khi được lồng ghép vào sản phẩm hoặc giải pháp.

6. HỢP TÁC KẾT NỐI NHỮNG KHOẢNG TRỐNG TRONG TRONG HỆ SINH THÁI CÔNG NGHỆ MỚI

Hợp tác đối tác với đối tác (P2P) luôn luôn là yếu tố then chốt của ngành công nghiệp. Là cách để lấp

đầy khoảng trống kỹ năng, là cách góp phần thể hiện sự toàn diện hơn với khách hàng, là cách để có thể tăng trưởng hơn, nhưng rất nhiều sự cộng tác đối tác với đối tác lại không hoạt động. Hiện tại quan hệ đối tác ngày càng đạt được sự lạc quan hơn, do nhu cầu mở rộng hệ sinh thái nên những thành phần của thế giới SaaS (phần mềm là dịch vụ) đều mong muốn được liên kết với các thành phần hạ tầng truyền thống. Trong một thế giới ngày càng tập trung vào ứng dụng, các công ty cơ sở hạ tầng bao gồm nền tảng cũ đều cần lấp đầy khoảng trống kỹ năng phần mềm để thu hút khách hàng. Tương tự như vậy, Các công ty SaaS mới hơn thường thiếu phần cứng, mạng và sự nhạy bén an ninh, thiếu nhân viên mới và kỹ năng về các lĩnh vực chuyên ngành mới. Quan hệ đối tác là giải pháp lý tưởng. Những quan hệ đối tác này không chỉ diễn ra riêng với các công ty SaaS và nhà cung cấp phần mềm khác. Ngày nay, những công ty công nghệ không cốt lõi như công ty luật, công ty kế toán, kỹ thuật số nhà tiếp thị, tư vấn, và thậm chí các công ty hàng tiêu dùng (ví dụ như P&G, IKEA, Kohler,) cũng đang cung cấp hoặc tác động đến các dịch vụ công nghệ. Mặc dù những công ty mới tham gia thị trường có thể bị coi là đối thủ cạnh tranh, nhưng họ cũng có thể giúp những nhà cung cấp giải pháp truyền thống giành được chỗ đứng việc chuyên môn hóa ngành công nghiệp theo chiều dọc.

Phuong Anh

Theo Industry Outlook, Comptia, 2019



SOCIAL ENTREPRE- NEURSHIP.

KHỞI NGHIỆP XÃ HỘI VÀ ĐỔI MỚI XÃ HỘI (P2)

Xem xét lý thuyết khởi nghiệp xã hội và một số ví dụ về khởi nghiệp xã hội cho thấy sự đa dạng của các hình thức khởi nghiệp này.

Sự khác biệt giữa một doanh nhân khởi nghiệp thương mại (người tạo việc làm và cung cấp hàng hóa và dịch vụ, rõ ràng cũng có tác động xã hội) và một doanh nhân khởi nghiệp xã hội đó là các doanh nhân khởi nghiệp xã hội thành lập doanh nghiệp của họ để tạo ra một tác động xã hội (hoặc để giải quyết một ngoại tác tích cực bị lãng quên). Giải quyết những thách thức xã hội là mục tiêu được khấp nổi rõ ràng của họ và toàn bộ dự án kinh doanh được xây dựng xung quanh mục tiêu này. Đối với các doanh nhân khởi nghiệp xã hội, tác động xã hội không chỉ là hệ quả của hoạt động kinh doanh của họ, như thường thấy đối với các doanh nhân khởi nghiệp thương mại, mà còn là mục tiêu chính của

hoạt động kinh doanh. Thay đổi xã hội (dù là triệt để hay hạn chế), không phải là khai thác một cơ hội thị trường để tăng sự giàu có của cá nhân, là mục tiêu rõ ràng của các doanh nhân khởi nghiệp xã hội và sứ mệnh kinh doanh của họ.

Vì vậy, có thể nói rằng các doanh nhân khởi nghiệp xã hội tạo ra giá trị nhưng không bị thúc đẩy bởi sự chiếm dụng giá trị đó: “Những gì phân biệt khởi nghiệp xã hội với khởi nghiệp thương mại là sự tập trung chủ yếu vào việc tạo ra giá trị chứ không phải là chiếm dụng giá trị. ... Mặc dù các cá nhân có thể có nhiều mục tiêu, các tổ chức cần sự rõ ràng về mục đích để tham gia vào môi trường của họ theo những cách nhất quán. Họ cần lựa chọn giữa việc

HỢP 1. “QUAN ĐIỂM” CỦA KHỞI NGHIỆP XÃ HỘI TRONG LĨNH VỰC VÌ LỢI NHUẬN

Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (Corporate social responsibility - CSR) là một khái niệm khác biệt với khái niệm khởi nghiệp xã hội; hai ý tưởng này không trùng nhau. Tuy nhiên, một số doanh nghiệp thương mại có thể có các sáng kiến CSR quan trọng trong lĩnh vực khởi nghiệp xã hội, đặc biệt là nếu họ hỗ trợ cho sự phát triển của lĩnh vực này. Một ví dụ điển hình là Banca Prossima ở Ý, được Intesa Sanpaolo, một tập đoàn ngân hàng lớn của Ý, thành lập vào tháng 11 năm 2007. Nhiệm vụ của nó là tạo ra giá trị xã hội, hoạt động “như một ngân hàng”, có nghĩa là bằng cách nhận tiền gửi, cho vay và cung cấp các dịch vụ tài chính khác, chứ không phải bằng các phần thưởng - dành riêng cho khu vực phi lợi nhuận. Trong việc bị hạn chế đối với tiền gửi và cho vay, nó khác với hầu hết các ngân hàng làm việc với các tổ chức phi lợi nhuận. Phần lớn việc tạo giá trị xã hội của Banca Prossima có được thông qua hoạt động cho vay. “Ngân hàng” này đã phát triển hệ thống tính điểm riêng của mình, được sử dụng cùng với hệ thống xếp hạng theo Hiệp ước Basel-2 của tập đoàn trong việc đánh giá tình trạng tín dụng của khách hàng. Điều này có tính đến các yếu tố như khả năng gây quỹ trong cộng đồng nói chung, khả năng thu hút các khoản tài trợ công hoặc tài trợ cơ bản, quản trị nội bộ và chia sẻ doanh thu thông qua các giao dịch thị trường - quan trọng để đánh giá các tổ chức phi lợi nhuận với tài sản cận biên có thể được thế chấp làm tài sản thế chấp.

Hai năm sau khi thành lập, Banca Prossima có: Quỹ cổ đông khoảng 120 triệu EUR (một trong những khoản vốn hóa lớn nhất trong lĩnh vực của mình); thu khoảng 380 triệu EUR tiền gửi; cho vay khoảng 170 triệu EUR (và thiết lập các cam kết cho vay thêm 160 triệu EUR); và khoảng 6.500 khách hàng - gần 2/3 trong số đó không phải là khách hàng trước đây của tập đoàn. Banca Prossima một phần hoạt động độc lập và một phần hợp tác với Intesa Sanpaolo, trong các dự án mang lại lợi ích xã hội khác nhau, bao gồm:

- Một dự án tạm ứng các khoản thanh toán từ vùng Campania cho một liên hợp các tổ chức phi lợi nhuận đã thắng cuộc đấu giá khu vực để cung cấp các dịch vụ chăm sóc sức khỏe cho người già và người có hoàn cảnh khó khăn; đây là một trong những dự án đầu tiên như vậy ở miền Nam nước Ý.
- Một dự án trung tâm vườn ươm được đồng điều hành bởi một liên hợp các tổ chức xã hội có thể đào tạo các nhân viên chăm sóc trẻ em, đảm bảo các tiêu chuẩn về chất lượng; Banca Prossima cấp các khoản vay không đòi hỏi sự bảo đảm của cá nhân. Kết quả là mạng lưới này hiện là một trong những mạng lớn nhất ở Ý, phục vụ hơn 8.000 trẻ 3 tuổi và sử dụng hơn 2.000 phụ nữ.
- Một dự án xây dựng trung tâm để trông nom những người bị tâm thần có cha mẹ đã mất.
- Một dự án tài trợ cho các tổ chức tình nguyện, theo đó Banca Prossima cung cấp các khoản vay được bảo đảm lên tới 20% thông qua một quỹ do các trung tâm địa phương thành lập phục vụ các tổ chức tình nguyện ở Lombardy và quỹ Fondazione Cariplo.

Nguồn: Banca Prossima.

tạo ra giá trị hay chiếm dụng giá trị làm trọng tâm chính của họ”.

CÁC THỰC TIỄN KHỞI NGHIỆP XÃ HỘI

Các tổ chức khởi nghiệp xã hội là các tổ chức rất đặc thù (Viện Vi một thế giới khỏe mạnh), cùng với các tổ chức tập thể (như Trung tâm Chăm sóc sức khỏe và xã hội Wonju, Hàn Quốc), các tổ chức từ thiện có đăng ký (như Silai for Skills) và các hiệp hội (như SIEL BLU). Hình thức tổ chức, công cụ và các hệ thống quản trị của họ khác nhau và nhiệm vụ của họ khác nhau tùy theo vấn đề họ giải quyết nhưng mục tiêu chung của họ là giống nhau, đó là cải thiện hoặc giải quyết triệt để một vấn đề xã hội.

Trung tâm Chăm sóc sức khỏe và xã hội Wonju (Hộp 2) là một ví dụ điển hình về những tác động của các tổ chức như vậy đối với địa phương: Trong trường hợp cụ thể này, nhiệm vụ cốt lõi là cung cấp các dịch vụ y tế, đồng thời kết hợp với việc ngăn chặn bệnh tật thông qua một cách tiếp cận rộng hơn với các yếu tố khác nhau ảnh hưởng đến bệnh tật (nhà ở và chế độ ăn uống nghèo nàn).

Hơn nữa, Trung tâm còn nhằm mục đích sử dụng người lao động có hoàn cảnh khó khăn tại địa

phương, do đó góp phần vào tạo việc làm tại địa phương cho các cá nhân là những nhóm người có thể gặp khó khăn trong tìm kiếm việc làm. Trung tâm còn được tích hợp vào một mạng lưới các trung tâm khác và cộng đồng địa phương, để trở thành một chủ thể kinh tế hoàn chỉnh trong cộng đồng thành phố.

Các vấn đề liên quan đến sức khỏe là cốt lõi của sáng kiến của nhà khoa học dược phẩm Victoria G. Hale, người sáng lập Viện Vi một thế giới khỏe mạnh (Hộp 3). Mối quan tâm của Viện là giải quyết vấn đề sức khỏe ở cấp độ toàn cầu thông qua phương pháp tiếp cận của doanh nghiệp khởi nghiệp. Như trường hợp của Tổ chức Wonju, một cách tiếp cận hợp tác được áp dụng ở đây, cả ở Hoa Kỳ và với các công ty và các bệnh viện và các tổ chức phi lợi nhuận ở các nước đang phát triển. Trong khi mục tiêu chính của Viện là sản xuất các loại thuốc có giá cả phải chăng để điều trị các bệnh truyền nhiễm ở các nước đang phát triển, những tác động khác cũng được theo đuổi. Một điều có thể dễ dàng nhận thấy là ngoài các cơ hội xây dựng năng lực cho các nhân viên y tế và các nhà khoa học, Viện còn có những tác động nhất định đối với phát triển kinh tế.

HỘP 2. TRUNG TÂM CHĂM SÓC SỨC KHỎE VÀ XÃ HỘI (WONJU, HÀN QUỐC)

Trung tâm Chăm sóc sức khỏe và xã hội tại Wonju (Hàn Quốc) được thành lập năm 2002 để tạo ra một cộng đồng địa phương lành mạnh và an toàn bằng cách làm việc với những người trải qua hoặc có thể bị tổn thương trước sự loại trừ xã hội, bao gồm người già, những người sống trong nghèo đói, người khuyết tật và người thu nhập thấp có khó khăn về nhà ở. Tổ chức này không chỉ tập trung vào việc cung cấp các dịch vụ chăm sóc sức khỏe mà còn giải quyết các vấn đề sức khỏe rộng hơn, chẳng hạn như nhà ở và chế độ ăn uống nghèo nàn. Một ưu tiên khác là sử dụng lao động có hoàn cảnh khó khăn trong các lĩnh vực cung cấp dịch vụ.

Được hỗ trợ tài chính bởi các tổ chức tín dụng địa phương, các tổ chức hỗ trợ khác và các khoản đóng góp nhỏ từ người dân địa phương, Tổ chức Chăm sóc sức khỏe và xã hội Wonju cũng nhận được hỗ trợ từ cộng đồng địa phương thông qua các hoạt động tình nguyện và chính quyền địa phương và các tổ chức phi lợi nhuận thông qua việc cung cấp các dịch vụ chung. Tổ chức này là một tổ chức dân chủ và nhấn mạnh đáng kể vào sự tham gia của người dân địa phương.

HỘP 3. VIỆN VÌ MỘT THẾ GIỚI KHỎE MẠNH (HOA KỲ)

Viện Vì một thế giới khỏe mạnh (Institute for OneWorld Health) là công ty dược phẩm phi lợi nhuận đầu tiên được thành lập tại Hoa Kỳ. Đây là tổ chức nghiên cứu y học do nhà khoa học dược phẩm Victoria G. Hale thành lập năm 2000 nhằm mục đích giải quyết nhu cầu của các nước đang phát về các loại thuốc có giá cả phải chăng để điều trị các bệnh truyền nhiễm mà nếu không sẽ bị bỏ qua do không có thị trường khả thi.

Viện Vì một thế giới khỏe mạnh phản bác lại giả định cho rằng nghiên cứu và phát triển dược phẩm là quá đắt đỏ đến nỗi không thể bào chế ra các loại thuốc mới cho người nghèo trên thế giới. Thông qua quan hệ đối tác và hợp tác với các nhà khoa học dược phẩm, các bệnh viện phi lợi nhuận ở Hoa Kỳ và nước ngoài, các ngành công nghiệp công nghệ sinh học, các công ty, các trường đại học và các tổ chức, nghiên cứu dược phẩm được đưa từ phòng thí nghiệm ra phòng khám và phê duyệt và sản xuất cho bệnh nhân ở các nước đang phát triển. Một nhóm các nhà khoa học dược phẩm giàu kinh nghiệm được tập hợp để xác định các ứng cử viên thuốc và vắc-xin hứa hẹn nhất sẽ được phát triển thành thuốc. Sau đó, họ hợp tác với các công ty và các bệnh viện và tổ chức phi lợi nhuận ở các nước đang phát triển để tiến hành nghiên cứu y học về các phương pháp chữa bệnh mới, và sản xuất và phân phối thuốc cho nhóm dân cư mắc bệnh. Viện Vì một thế giới khỏe mạnh cũng tạo ra những cơ hội thú vị cho ngành công nghiệp, chính phủ và giới học viện và các đối tác ở các nước đang phát triển. Các ngành công nghiệp dược phẩm và công nghệ sinh học là chìa khóa cho sự thành công của việc phát triển dược phẩm mới; mô hình phi lợi nhuận của Viện Vì một thế giới khỏe mạnh mang lại lợi ích cho ngành công nghiệp bằng cách cung cấp các cơ hội thị trường kếp thông qua vai trò là đối tác phát triển toàn cầu và chịu trách nhiệm về thị trường ở các nước đang phát triển. Nó cũng nhận được các nguồn lực từ các tổ chức tư nhân và chính phủ để tài trợ cho chi phí để đưa một loại thuốc mới ra thị trường các nước đang phát triển và cung cấp kiến thức chuyên môn về các quy định quốc tế để tăng số lượng các quốc gia sử dụng một loại thuốc mới quan trọng. Hơn nữa, Viện Vì một thế giới khỏe mạnh có thể giúp làm cầu nối giữa các nhà nghiên cứu của chính phủ, giới hàn lâm và ngành công nghiệp bằng cách hỗ trợ tiếp cận các tài nguyên công nghiệp chính như các thư viện hóa học, để thúc đẩy nghiên cứu sang phát triển. Cuối cùng, sự hợp tác với các đối tác của các nước đang phát triển trong các thử nghiệm lâm sàng, sản xuất dược phẩm và phân phối thuốc mới cho các bệnh bị bỏ qua là rất quan trọng. Viện Vì một thế giới khỏe mạnh đảm nhận nhiệm vụ này và cũng đóng vai trò là người tài trợ cho các phòng thí nghiệm hàn lâm ở các nước đang phát triển. Viện xây dựng năng lực bằng cách đào tạo nhân viên y tế và các nhà khoa học về phát triển thuốc lâm sàng, từ đó kích thích các lộ trình đường phát triển kinh tế mới.

Nguồn: www.oneworldhealth.org

Nguyễn Lê Hằng

OECD (2019), SMEs, Entrepreneurship And Innovation