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

BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 08.2022

TIN TỨC SỰ KIỆN

01 "Kỷ nguyên vàng" của các startup VIệt

02 Chính thức phát động "Ngày hội khởi nghiệp quốc gia ngành làm đẹp Việt Nam 2022"

03 Kỳ Lân khát nhân lực

04 Startup Việt sáng chế thiết bị tiết kiệm điện cho điều hoà

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

05 Đầu tư vào khởi nghiệp lĩnh vực Proptech của Việt Nam năm 2021

06 Yếu tố thúc đẩy phát triển hệ sinh thái công nghệ ở Singapore

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

07 Bốn năng lực quan trọng của các startup nông nghiệp trong Cách mạng Công nghiệp lần thứ 4

CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

Wavemaker Partners (quỹ đầu tư mạo hiểm có trụ sở chính tại Mỹ và Singapore) đã rót vốn vào 5 startup, gồm Foodmap, DatBike, Vigo Retail, MindX và Medici.

"KỶ NGUYÊN VÀNG" CỦA CÁC STARTUP VIỆT

Diendandoanhnghiep.vn - Với tiềm năng phát triển cùng khả năng bắt nhịp làn sóng công nghệ, các startup Việt đang trở thành tâm điểm chú ý của các quỹ đầu tư mạo hiểm nước ngoài cũng như nhà đầu tư trong nước.

Thị trường hấp dẫn

Trong cuộc phỏng vấn nhanh với Bloomberg Asia vào đầu năm nay, ông Bình Trần, đồng sáng lập, kiêm đại diện Quỹ Ascend Vietnam Ventures cho rằng, "kỷ nguyên vàng" của các startup Việt đã đến.

Theo quỹ này, hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ tại Việt Nam mới chỉ khoảng 5 năm tuổi, nhưng thị trường đã tăng trưởng mạnh khi nhận được sự hỗ trợ toàn diện từ Chính phủ, nguồn nhân lực từ nước ngoài cùng yếu tố kinh tế tăng trưởng ổn định…

Với hệ sinh thái công nghệ dễ tiếp cận, giúp các startup trưởng thành nhanh, chi phí sinh hoạt thấp, môi trường an toàn và ổn định, đội ngũ kỹ sư phần mềm tài năng với mức lương phải chăng so với các nước trong khu vực, Việt Nam được đánh giá là "nơi thử nghiệm" lý tưởng cho các công ty công nghệ nhắm đến thị trường châu Á mới nổi.

Ông Bình Trần cho biết, một số quỹ đầu tư hàng đầu nước ngoài như Andreessen Horowitz (a16z), Goodwater, Altos… đang rất quan tâm đến các cơ hội tại Việt Nam.

Cơ hội lớn đang nằm trong các startup ứng dụng

công nghệ mới, như trò chơi ứng dụng blockchain, DeFi (ứng dụng tài chính xây dựng bằng blockchain) và tiền điện tử. Theo một báo cáo của Chainalysis, Việt Nam đứng đầu danh sách 154 quốc gia và vùng lãnh thổ về tỷ lệ chấp nhận tiền điện tử và đứng số 2 về DeFi.

Trao đổi với phóng viên Báo Đầu tư, ông Rajan Anandan, Giám đốc điều hành Sequoia Capital và Surge đánh giá, Việt Nam đang nhanh chóng nổi lên như một trung tâm quan trọng cho các công ty khởi nghiệp ở Đông Nam Á.

Các công ty khởi nghiệp mà họ quan sát đã cho thấy sự trưởng thành hơn, tạo đòn bẩy cho nền kinh tế số của Việt Nam - được kỳ vọng đạt giá trị khoảng 57 tỷ USD vào năm 2025 và đứng thứ hai ở Đông Nam Á vào năm 2030 với giá trị khoảng 220 tỷ USD.

"Chúng tôi đánh giá cao tiềm năng của Việt Nam trong việc trở thành một trung tâm đổi mới sáng tạo lớn ở khu vực và rất mong muốn gặp gỡ những người sáng lập tại địa phương", ông Rajan Anandan chia sẻ.

Bà Trần Hoài Phương, Quản lý đầu tư tại Việt Nam của Wavemaker Partners (quỹ đầu tư mạo hiểm có trụ sở chính tại Mỹ và Singapore) cho rằng, ở Đông Nam Á, Việt Nam chỉ đứng sau Indonesia về mức độ hấp dẫn trong mắt các quỹ đầu tư mạo hiểm về tiềm năng xuất hiện của các "Kỳ Lân".

Quỹ nội bắt tay quỹ ngoại

Tại Việt Nam, Wavemaker Partners đã rót vốn vào 5 startup, gồm Foodmap, DatBike, Vigo Retail, MindX và Medici. Bà Hoài Phương tiết lộ, trong năm nay, Quỹ sẽ đầu tư vào 3 đến 4 công ty khởi nghiệp tại Việt Nam.

Không đứng ngoài "cuộc chơi", Sequoia Capital và Surge cũng đã "nhanh chân" tìm kiếm cơ hội hợp tác, rót vốn vào hàng loạt công ty khởi nghiệp trên nhiều lĩnh vực tại Việt Nam như Rino, Trusting Social, Solscan, Galaxy Fight Club, Telio, Infina, Thuocsi, HelloMida, Virtual Internships và Epsilo.

Chia sẻ về "cuộc đua" giữa các quỹ nội và quỹ ngoại trong "săn tìm" startup để rót vốn, ông Bùi Thành Đô, Giám đốc điều hành ThinkZone nêu quan điểm: ThinkZone không phải đối thủ cạnh tranh, mà là mảnh ghép để cùng các quỹ ngoại đầu tư cho startup tại Việt Nam.

"ThinkZone sẽ là người bạn mà các quỹ ngoại rất muốn cùng đầu tư trong các thương vụ", ông Đô nói.

Theo ông Đô, các quỹ ngoại có thế mạnh về quy mô vốn và kinh nghiệm phát triển, kinh doanh ở thị trường quốc tế, nhưng có điểm hạn chế là nguồn lực tại thị trường nội địa và đây lại là lợi thế của các quỹ đầu tư nội. Được thành lập bởi các doanh nhân tại thị trường Việt Nam, nên các quỹ nội có sự hiểu biết sâu sắc về thị trường, cùng mạng lưới đối tác và nguồn lực lớn trong giới kinh doanh, nên có thể hỗ trợ thực để các startup phát triển tại thị trường nội địa.

Ngoài ra, ở trong nước, ngày càng có nhiều doanh nhân đi trước thành công quan tâm đầu tư cho thế hệ trẻ, nên lượng vốn của nhà đầu tư nội dành cho cộng đồng khởi nghiệp đang tăng lên, thậm chí có những khoản đầu tư không thua kém về quy mô so với quỹ ngoại./.

CHÍNH THỨC PHÁT ĐỘNG "NGÀY HỘI KHỞI NGHIỆP QUỐC GIA NGÀNH LÀM ĐẸP VIỆT NAM 2022"

Giadinhonline.vn - Nhằm thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp, trang bị kiến thức, kỹ năng khởi nghiệp cho học sinh, sinh viên nói chung và ngành làm đẹp nói riêng, Hội Giáo dục chăm sóc sức khỏe cộng đồng Việt Nam chỉ đạo Ban vận động thành lập Khối Chăm sóc sức khỏe sắc đẹp và Spa thẩm mỹ Việt Nam tổ chức thực hiện chương trình "Ngày hội khởi nghiệp quốc gia ngành làm đẹp Việt Nam 2022".

Thực hiện đề án Hỗ trợ học sinh - sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025 theo quyết định số 1665 của Thủ tướng Chính phủ, Bộ Giáo dục và Đào tạo đã và đang đưa ra nhiều phương án để thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp cho học sinh sinh viên (HSSV), đó là những buổi đào tạo nâng cao kiến thức và kỹ năng khởi nghiệp.

Chung tay xây dựng Việt Nam trở thành một quốc gia khởi nghiệp như chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ tại QĐ số 1665/QĐ-TTg ngày 30/10/2017 về phê duyệt Đề án "Hỗ trợ HSSV khởi nghiệp đến năm 2025", Hội Giáo dục chăm sóc sức khỏe cộng đồng Việt Nam sau khi nhận tờ trình của Ban vận động thành lập Khối Chăm sóc sức khỏe sắc đẹp và Spa thẩm mỹ Việt Nam (thành lập theo QĐ số 134/2021/QĐ-TWH ngày 12/10/2021) đã đồng ý cho phép Ban vận động thành lập Khối Chăm sóc sức khỏe sắc đẹp và Spa thẩm mỹ Việt Nam tổ chức thực hiện chương trình "Ngày hội khởi nghiệp quốc gia ngành làm đẹp Việt Nam 2022" trên phạm vi toàn quốc.

Khởi nghiệp - Dám nghĩ, dám làm

Trong những năm gần đây các doanh nghiệp, học

viện thẩm mỹ và các spa hoạt động trong lĩnh vực chăm sóc sắc đẹp đã phát triển nhanh chóng và cũng có thể gọi "ăn nên làm ra". Nhu cầu hoàn thiện sắc đẹp, chăm sóc nhan sắc của xã hội với nhu cầu ngày càng cao thì cơ hội tìm kiếm việc làm với mức thu nhập tốt là vô cùng dễ dàng. Với tiềm năng phát triển rất mạnh của những nghề làm đẹp trong tương lai, đây sẽ là nghề được nhiều học sinh chọn để học và làm việc.

Theo bà Đào Thị Lan Phương - Chủ tịch Khối chăm sóc sức khỏe sắc đẹp và spa thẩm mỹ Việt Nam Vchea: “Khởi nghiệp thực ra chẳng có gì to tát, có thể hiểu là người học sau khi tốt nghiệp có thể lập nghiệp riêng hoặc đi làm thuê một thời gian để lấy kinh nghiệm sau đó tự đứng ra làm riêng để làm chủ. Tuy nhiên, khởi nghiệp trong giới trẻ ở Việt Nam phần lớn rất khó khăn và có thể dẫn đến thất bại. Có người thất bại không lâu sau khi khởi nghiệp, có người cầm cự được 2-3 năm, chỉ có rất ít người thành công.

Để bắt tay vào một dự án khởi nghiệp, mỗi HSSV cần trang bị rất nhiều kiến thức và kỹ năng. Từ kiến thức chuyên sâu về sản phẩm khởi nghiệp đến cách tạo dựng sản phẩm, marketing sản phẩm, bán sản phẩm, chăm sóc khách hàng hay như cách kêu gọi vốn đầu tư, cách chia cổ phần và hưởng lợi nhuận. Để đưa được một dự án khởi nghiệp từ trên trang giấy ra đến thực tế cần trải qua rất nhiều quy trình. Mỗi quy trình lại đòi hỏi những kỹ năng khác nhau. Chúng ta gọi đó là một hành trình khởi nghiệp”.

Tham gia hành trình khởi nghiệp theo chương trình của Bộ Giáo dục và Đào tạo (GDĐT), HSSV có cơ hội được trải nghiệm và thử thách bản thân. Có được tư duy về khả năng thành công cũng như thất bại để sẵn sàng đối mặt. Tạo nền tảng để phát triển các dự án khởi nghiệp sau này.

Khởi nghiệp là một hành trình đầy thách thức và thú vị

Để khởi nghiệp thành công thì cần rất nhiều yếu tố. Nghề chăm sóc sắc đẹp là một nghề phục vụ, dịch vụ. Nhiệm vụ là mang đến cái đẹp và sự thoải mái cho khách hàng. Giúp khách hàng cảm thấy thư giãn, giải tỏa được những áp lực của đời sống. Chính vì là nghề phục vụ nên người học phải trong tâm thế của một người phục vụ.

Ngoài yếu tố chuyên môn vững, người học phải rèn luyện được thái độ luôn lịch sự, nhã nhặn, tác phong phục vụ phải hòa nhã, chu đáo, chuyên nghiệp. Do đó, người học cần phải có tính chịu khó, kiềm chế và nhẫn nại thì mới có thể theo học nghề chăm sóc sắc đẹp lâu dài và thành công.

Về việc tổ chức chương trình "Ngày hội khởi nghiệp quốc gia của HSSV ngành làm đẹp Việt Nam năm 2022" và chuỗi các sự kiện đi kèm, Hội GDCSSKCĐ Việt Nam chủ trì triển khai tổ chức các hoạt động theo kế hoạch của Hội, Bộ GDĐT sẽ phối hợp cùng Hội để triển khai Chương trình. Đồng thời, Bộ GDĐT sẽ xem xét đưa vào Thể lệ cuộc thi "HSSV với ý tưởng khởi nghiệp" năm 2022, do Bộ GDĐT chủ trì với chủ đề "Y tế - Công nghệ chăm sóc sức khỏe và thẩm mỹ, làm đẹp" để việc phối hợp đạt hiệu quả cao hơn.

Khởi nghiệp không chỉ tạo ra công ăn việc làm và thu nhập cho bản thân mà còn mang lại công ăn việc làm và thu nhập cho người khác. Khi tham gia hành trình khởi nghiệp, HSSV sẽ có được “tâm đức” của người khởi nghiệp. Vừa giúp cho bản thân có được một công việc như mong muốn, lại giúp sức được cho những người xung quanh có mong muốn khởi nghiệp hoặc lập nghiệp khác.

Tham gia hành trình khởi nghiệp, HSSV sẽ càng hiểu rõ hơn về khởi nghiệp. HSSV sẽ nhận được sự hỗ trợ của các bên tham gia đề án Hỗ trợ HSSV khởi nghiệp đến năm 2025 của Bộ GDĐT. Ngoài ra, đây còn là cơ hội để giao lưu cọ xát với các bạn HSSV khác đang xây dựng các dự án khởi nghiệp. Từ đó, có thêm động lực và tinh thần để nỗ lực hơn trong dự án khởi nghiệp của riêng mình./.

KỲ LÂN KHÁT NHÂN LỰC

Diendandoanhnghiep.vn - Cơn sốt nhân lực diễn ra cùng với làn sóng khởi nghiệp, chuyển đổi số, cũng như vốn FDI đổ vào lĩnh vực công nghệ ngày càng tăng.

Việc đón nhận dòng vốn vào các công ty khởi nghiệp công nghệ ngày càng nhiều vừa nâng vị thế Việt Nam trong mắt nhà đầu tư nhưng đồng thời cũng là gánh nặng cho nguồn nhân lực đã khan hiếm nay càng khan hiếm.

OpenCommerce, nền tảng thương mại điện tử xuyên biên giới, là thương vụ mới nhất công bố huy động vốn thành công ở thị trường Việt Nam. Theo thống kê của Nhịp cầu đầu tư, đây là công ty startup Việt Nam thứ 12 công bố trong 2 tháng đầu năm 2022, với tổng quy mô hơn 30 triệu USD. Dù quy mô nguồn vốn huy động thấp hơn so với cùng kỳ năm ngoái nhưng tổng số thương vụ tăng gấp 3 lần. Đây được coi là tín hiệu tốt cho cộng đồng startup Việt Nam khi năm 2022 vừa mới bắt đầu nhưng lại kèm theo những tiếng thở dài của không ít doanh nghiệp công nghệ.

"Tìm người mùa này thật khó! Phần lớn các công ty khởi nghiệp sau khi gọi vốn đều đầu tư vào sản phẩm, tăng cường tuyển dụng khiến thị trường nhân lực đã hiếm nay càng hiếm hơn", Giám đốc một công ty khởi nghiệp có văn phòng ở quận 3 TP. HCM chia sẻ. Tình trạng này đã bắt đầu từ năm 2021, theo báo cáo của TopDev, có hơn 117.000 việc làm công nghệ thông tin được tạo ra, tăng hơn 36% so với năm 2020. Nếu trước đây, nhu cầu chỉ đến từ các công ty thuần công nghệ thì nay còn có thêm các doanh nghiệp truyền thống (Sovico, Nova Group, các doanh nghiệp bất động sản) và nhóm các công ty blockchain.

***"Dưới tác động của chuyển đổi số và đặc biệt là đại dịch, chúng tôi nhận thấy nhu cầu tuyển dụng cho các vị trí lĩnh vực công nghệ thông tin, sở hữu kỹ năng số đang tăng nhanh và mạnh hơn bao giờ hết"**, *bà Nguyễn Thu Trang, ManpowerGroup Việt Nam.*

Có một sự thật rằng nguồn cung nhân lực trong lĩnh vực IT vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu và tốc độ phát triển dự kiến của ngành. Việc số lượng lập trình viên được đào tạo mỗi năm không đủ đáp ứng nhu cầu nhân lực ngày càng tăng đã tạo ra nhiều thách thức và cạnh tranh cho ngành tuyển dụng.

Từ năm 2021, các công ty công nghệ sẽ tiếp tục cạnh tranh gay gắt hơn nhiều để lấp đầy các vị trí IT ngày một tăng trong thời gian ngắn hơn, báo cáo này viết. Cụ thể, đánh vào thu nhập và mức thưởng cao là cách các công ty thu hút nguồn lực công nghệ. Báo cáo năm 2022 từ Adecco cho thấy tỉ lệ này ở công ty công nghệ là 90% tăng quỹ lương và 70% tăng quỹ thưởng.

Thống kê của Navigos Group, mức lương nhân sự chủ chốt công nghệ thông tin dao động từ 30-90 triệu đồng, riêng lương kỹ sư mới ra trường ở lĩnh vực trí tuệ nhân tạo (AI) ở mức 1.000-2.000 USD/ tháng; chưa kể với những lĩnh vực này, nhân sự còn có thể làm freelance cho nhiều công ty khác.

Thiếu nhân lực là khó khăn chung của doanh nghiệp công nghệ toàn cầu. Tình trạng này tại Việt Nam có phần nặng nề hơn khi cùng lúc đón nhu cầu tuyển dụng từ nhiều bên. Đặc biệt là làn sóng của các doanh nghiệp FDI vào Việt Nam để xây dựng các trung tâm sản xuất, nghiên cứu và phát triển công nghệ.

Bà Nguyễn Thu Trang, Giám đốc Dịch vụ Tuyển dụng cấp cao và Tư vấn nhân sự ManpowerGroup Việt Nam, cho biết, theo Khảo sát Xu hướng tuyển dụng quý I và II/2022 do ManpowerGroup Việt Nam thực hiện vào tháng 12/2021, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thông tin đứng thứ 2 trong số các đơn vị có ý định gia tăng hoạt động tuyển dụng trong nửa đầu năm 2022.

Để giải quyết bài toán nhân lực bền vững, cần sự đào tạo từ trường học, nhưng theo một quỹ đầu tư không muốn nêu tên, các trường đại học hiện bắt nhịp khá chậm với nhu cầu của thị trường. Qua đó, cần sự đóng góp của nhóm tư nhân để cùng giải quyết bài toán này. Đó là lý do vì sao các trường đào tạo công nghệ ở Việt Nam đã lọt vào khẩu vị của các quỹ đầu tư trong thời gian qua. Trong năm 2021, MindX huy động được 3 triệu USD và CoderSchool huy động được hơn 2 triệu USD.

Tính đến thời điểm hiện tại, mạng lưới MindX có 13 trung tâm toàn quốc và đào tạo hơn 25.000 học viên thông qua hình thức online kết hợp offline. Trong khi đó, CoderSchool cho biết đã hỗ trợ hơn 1.600 trong tổng số 2.000 học viên tìm được công việc có thu nhập hấp dẫn tại các công ty công nghệ lớn ở Việt Nam.

Tuy nhiên, sự đóng góp của các đơn vị này hiện vẫn chưa xoa dịu được cơn khát nhân lực. Không còn cách nào khác, doanh nghiệp Việt Nam phải chịu tình trạng khan hiếm nhân sự trong thời gian tới và các công ty huy động vốn thành công sẽ có lợi thế hơn trong "mùa" chuyển nhượng hiện nay so với các đối thủ hoặc doanh nghiệp cùng ngành./.

Trong năm 2021, Việt Nam cần 450.000 nhân lực IT. Tuy nhiên, tổng số lập trình viên hiện tại là 430.000, có nghĩa là 20.000 vị trí lập trình này sẽ không được lấp đầy trong tương lai gần.

STARTUP VIỆT SÁNG CHẾ THIẾT BỊ TIẾT KIỆM ĐIỆN CHO ĐIỀU HÒA

Benkon SmartAir do nhóm tự phát triển cả phần cứng, phần mềm, giúp tối ưu hóa hoạt động của điều hòa.

Thiết bị gắn cạnh điều hòa, điều khiển bằng điện thoại có thể giảm tối đa 40% điện năng bằng việc điều chỉnh các chỉ số nhiệt độ, độ ẩm, phù hợp môi trường xung quanh và nhu cầu người dùng.

Sản phẩm có tên Benkon SmartAir do nhóm gồm 20 bạn trẻ là startup Việt đang ươm tạo tại Vườn ươm Khu công nghệ cao TP. HCM phát triển từ tháng 3/2021 nhằm tối ưu hóa hoạt động và khả năng tiêu thụ điện năng của điều hòa. Nhóm đặt mục tiêu biến một điều hòa thường trở nên thông minh với khả năng tiết kiệm tối đa 40% năng lượng tiêu thụ.

Nhóm đã phát triển hệ thống phần cứng và phần mềm là một thiết bị nhỏ gọn gắn cạnh điều hòa sử dụng nguồn điện trực tiếp từ máy lạnh. Thiết bị này có gắn các cảm biến về nhiệt độ, độ ẩm, theo dõi dòng điện điều hòa. Các thông số này được cập nhật lên phần mềm bằng công nghệ Bluetooth Mesh (kết nối không dây tiết kiệm năng lượng). Với phần mềm này, người dùng có thể điều khiển điều hòa và cài đặt các tùy chỉnh như chế độ hoạt động, thời gian mở tắt, nhiệt độ...

Căn cứ vào những thông số về môi trường xung quanh, công suất tiêu thụ, thời gian hoạt động của điều hòa... hệ thống thông minh có thể tự động điều chỉnh hoạt động, giúp tiết kiệm năng lượng.

Thái Văn Chánh, 32 tuổi, Trưởng nhóm kỹ thuật dự án chia sẻ, nhiều người khi sử dụng điều hòa ban đêm thường để nguyên một chế độ. Với các dòng điều hòa có biến tần (inverter) sẽ tự điều chỉnh giảm công suất sau một thời gian sử dụng. Tuy nhiên, sản phẩm của nhóm có thể tối ưu hơn nữa việc điều chỉnh nhiệt độ, công suất hoạt động thông qua các chỉ số môi trường thực tế và phân tích thói quen người dùng. Những thói quen không phù hợp của người sử dụng khiến điều hòa tiêu tốn điện cũng được đề xuất điều chỉnh để vừa mang lại sự thoải mái, vừa tiết kiệm năng lượng.

"Từ giám sát các chỉ số của điều hòa có thể xác định tình trạng hoạt động, những bất thường của máy, hệ thống gửi thông báo cần vệ sinh, bảo trì đến điện thoại. Đây cũng là yếu tố giúp điều hòa tiết kiệm điện năng, tăng tuổi thọ hơn", Chánh chia sẻ.

Hệ thống có thể tương thích với hầu hết các loại điều hòa và phần mềm có thể sử dụng trên điện thoại, máy tính bảng, đồng hồ đeo tay... Hiện, sản phẩm đã bán ra thị trường cho gần 10 khách hàng là các chuỗi cà phê, nhà hàng. Sắp tới nhóm sẽ sản xuất đại trà khoảng 100.000 sản phẩm, trong đó, sẽ phân phối cho một số đơn vị đặt trước. Giá mỗi bộ thiết bị dự kiến khoảng 79 USD (khoảng 1,8 triệu đồng) và có thể giảm hơn khi sản xuất số lượng lớn.

Bùi Tiến Dũng, đồng sáng lập dự án chia sẻ, điều hòa thường chiếm 40%-60% lượng tiêu thụ điện một gia đình. Nhóm hy vọng sản phẩm không chỉ giải quyết bài toán kinh tế mà còn giúp mỗi người dùng có trải nghiệm tốt nhất, bởi sử dụng hiệu quả điều hòa là cách gián tiếp chăm sóc sức khỏe cho gia đình./.

ĐẦU TƯ VÀO KHỞI NGHIỆP LĨNH VỰC PROPTECH CỦA VIỆT NAM NĂM 2021

Không đứng ngoài xu hướng toàn cầu về ứng dụng công nghệ vào bất động sản, Việt Nam đang chứng kiến những công nghệ thông minh lan tỏa đến nhiều khía cạnh của thị trường bất động sản.

TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG

Proptech đang thay đổi triển vọng toàn cảnh bất động sản địa phương cũng như cải thiện trải nghiệm của người dùng theo cách thông minh và hiệu quả trong mọi hoạt động, từ các hoạt động bán, cho thuê hoặc tiếp thị bất động sản đến quản lý bất động sản.

Các công ty khởi nghiệp Proptech tại Việt Nam đã và đang thay đổi thị trường bất động sản bằng cách áp dụng các mô hình kinh doanh mới phù hợp với nhu cầu của thế hệ khách hàng mới.

Thị trường bất động sản của Việt Nam còn nhiều dư địa để phát triển sẽ trở lại mạnh mẽ hơn sau đại dịch. Theo Hiệp hội Bất động sản Việt Nam, tỷ trọng ngành bất động sản Việt Nam đến năm 2020 đạt 20,89 tỷ USD, chiếm 7,7% GDP cả nước. Trong khi đó, ở các nước phát triển, tỷ trọng này thường chiếm 20-25% GDP.

Mặc dù các công ty khởi nghiệp Proptech tại Việt Nam vẫn còn non trẻ nhưng đầy tiềm năng, các nhà đầu tư mạo hiểm đã quan tâm đến việc nắm bắt thị trường của Việt Nam. Ước tính có gần 160 công ty khởi nghiệp Proptech, 80% trong số đó là các công ty nước ngoài hoặc được tài trợ bởi các nhà đầu tư nước ngoài. Có tới 40% công ty Proptech đang hoạt động tại Việt Nam phục vụ 2 lĩnh vực trong phân khúc thị trường co-working và co-living.

BỐI CẢNH THỊ TRƯỜNG

Bản đồ hệ sinh thái Proptech Việt Nam

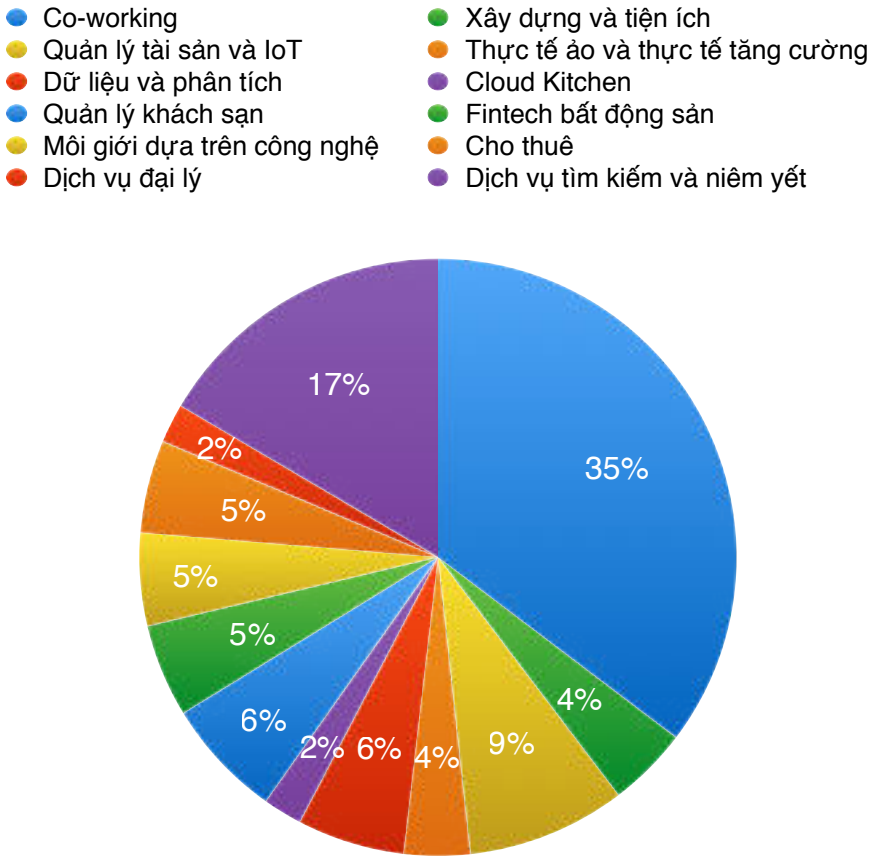
Trong số các phân khúc Proptech, nổi bật nhất có thể kể đến phân khúc Co-working và Co-living. Đây là phân khúc mà cả người mua, người bán và nhà đầu tư đều rất quan tâm, chưa kể, phân khúc này đang chiếm gần 40% thị trường Proptech hiện tại và dự kiến sẽ được quan tâm nhiềuhơn trong thời gian tới.

Bản đồ hệ sinh thái Proptech Việt Nam

Proptech được ứng dụng phổ biến nhất vào phân khúc nhà ở, nổi bật nhất là các website giới thiệu, niêm yết bất động sản nhà ở, tư vấn giao dịch, mua bán, cho thuê và quản lý dự án. Proptech cũng được ứng dụng rộng rãi trong phân khúc quản lý tài sản, khi thị trường phát triển nhanh chóng và mạnh mẽ, công nghệ thông minh đóng vai trò rất quan trọng giúp chủ nhà và người thuê tối ưu hóa thời gian cần thiết để kiểm soát tài sản của mình.

Proptech tại Việt Nam cũng chứng kiến sự gia tăng của các công ty khởi nghiệp trong phân khúc Quản lý bất động sản và IoT (chiếm gần 7,7%) và sự xuất hiện mới của các thiết bị thực tế ảo và thực tế tăng cường trong ngành bất động sản.

Hình 1. Protech tại Việt Nam chia theo phân khúc



Những giao dịch đáng chú ý trong năm 2021

- ***Rever:*** gần đây nhất, vào tháng 8 năm 2021, công ty khởi nghiệp Rever đã huy động thành công 10,2 triệu USD từ Mekong Enterprise Fund IV và 2,3 triệu USD từ GEC-KIP. Quỹ Công nghệ và Đổi mới VinaCapital Ventures cũng công bố khoản đầu tư 4 triệu USD vào công ty này. Được thành lập vào năm 2016, Rever là một trong những công ty công nghệ trong lĩnh vực môi giới bất động sản tại Việt Nam. Rever hoạt động theo mô hình trực tuyến và ngoại tuyến, áp dụng nền tảng công nghệ, đồng hành cùng đội ngũ môi giới để phục vụ mọi đối tượng khách hàng có nhu cầu về bất động sản. Đến nay, Rever đã trở thành một trong những đơn vị môi giới dẫn đầu về số lượng căn hộ xác thực với hơn 50.000 sản phẩm được niêm yết.

- ***Go2Joy:*** khoản đầu tư bổ sung 1,3 triệu USD mới nhất của Go2Joy, ứng dụng đặt phòng khách sạn theo giờ có trụ sở tại Việt Nam, trong vòng Series A đã khuấy động thị trường Proptech trong

bối cảnh COVID-19. HB Investment cùng với Platform Partners Asset Management đã trở thành những nhà đầu tư mới vào Go2Joy. Sau gần 4 năm có mặt trên thị trường, Go2Joy đã thu hút hơn 500.000 người dùng, đạt được vị thế nhất định trong ngành Đại lý du lịch trực tuyến (Online Travel Agent - OTA) và nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường đặt phòng theo giờ qua ứng dụng.

- ***Citics:*** đã huy động thành công 1 triệu USD trong vòng Pre-series A từ một nhóm các nhà đầu tư quốc tế và trong nước vào tháng 3. Các nhà đầu tư bao gồm Vulpes Investment Management, một nhà đầu tư hạt giống tại các công ty Kỳ Lân PropertyGuru, Nextrans và TheVentures của Hàn Quốc có trụ sở tại Singapore. Bằng cách số hóa nhiều nguồn dữ liệu phân mảnh, Citics đặt mục tiêu xây dựng nền tảng dữ liệu bất động sản toàn diện đầu tiên tại Việt Nam để giúp các giao dịch liên quan đến bất động sản (định giá, mua, bán, thuê, cho vay, đầu tư…) nhanh chóng và hiệu quả hơn.

- ***Homebase:*** vừa huy động được 30 triệu USD từ các quỹ đầu tư mạo hiểm hàng đầu như Y Combinator, Partech Partners, Goodwater Capital, Ace and Company, Emles Advisors và nhiều nhà đầu tư tên tuổi khác. Trước đó, Homebase cũng đã huy động vốn thành công từ VinaCapital Ventures, Brian Ma (Đồng sáng lập kiêm cựu CEO của Divvy Homes); Troy Steckenrider III (Cựu CEO của ZeroDown) và Darius Cheung (Nhà sáng lập & CEO của www.99.co - cổng thông tin bất động sản lớn nhất tại Singapore và Indonesia). Với vòng gọi vốn mới, Homebase cho biết họ có kế hoạch phát triển thêm công nghệ độc quyền, chiếm lĩnh và mở rộng thị trường, đồng thời thiết lập nhiều quan hệ đối tác hơn với các nhà đầu tư và nhà môi giới tại các thị trường mới.

CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC

Cơ hội

Các công ty Proptech tại Việt Nam đã bắt đầu hợp tác với các Fintech và phân khúc nhà ở được kỳ vọng sẽ trở thành cầu nối đầu tiên giữa Proptech và Fintech. Có thể thấy, các công ty quản lý bất động sản đang tìm cách kết nối và tích hợp ví điện tử vào ứng dụng quản lý của mình để cải thiện dịch vụ và trải nghiệm người dùng. Các trang web giao dịch bất động sản cũng đã thông báo bắt tay với các nhà cung cấp ví điện tử, nhằm tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp trong việc đóng và thu phí. Tuy nhiên, các thương vụ hội nhập này sẽ mất nhiều thời gian vì Việt Nam vẫn là quốc gia giao dịch chủ yếu bằng tiền mặt, thẻ tín dụng chưa được phổ biến rộng rãi trên cả nước.

Nhờ công nghệ, hiện nay hầu hết các công cụ quản lý tài sản đều được lập trình với giao diện lập trình ứng dụng (API); hay việc sử dụng 5G giúp kết nối các ứng dụng công nghệ thông minh, cảm biến camera trong nhà một cách tiện lợi, nhanh chóng và rõ nét ...

Có thể nói, cùng với cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, Proptech đang trong giai đoạn phát triển thứ 3 với những công nghệ hiện đại như dữ liệu lớn (Big Data), trí tuệ nhân tạo (AI), công nghệ thực tế ảo (VR) và blockchain. Thị trường proptech tại Việt Nam tuy còn sơ khai nhưng được đánh giá là có tiềm năng lớn và là một lĩnh vực màu mỡ cho các nhà đầu tư.

Bất chấp những rào cản vốn có về định kiến và niềm tin vào ngành bất động sản, thị trường Việt Nam vẫn kỳ vọng vào một bức tranh Proptech tươi sáng phía trước nhờ có lực lượng dân số trẻ và am

hiểu công nghệ cùng dòng tiền lớn. Nguồn vốn đầu tư luôn sẵn sàng đổ vào các công ty khởi nghiệp tại Việt Nam. Tuy nhiên, Chính phủ cần tăng cường hỗ trợ để thúc đẩy văn hóa khởi nghiệp, giúp các công ty mới tham gia thị trường công nghệ dễ dàng hơn. Chi phí sau đó sẽ giảm khi có nhiều nhà đầu tư mới tham gia vào thị trường trong nước. Để Proptech thực sự phát triển, Việt Nam cũng cần nâng cấp chất lượng đường truyền mạng.

Trong khi chưa có nhiều chủ đầu tư triển khai các dự án bất động sản thông minh, do đó, đây là thời điểm tốt để các nhà đầu tư hoặc doanh nghiệp mới tham gia thị trường định vị thương hiệu với các khoản đầu tư Proptech tại Việt Nam.

Làn sóng Proptech đầu tiên tại Việt Nam bắt đầu với sự gia tăng nhu cầu mua nhà của tầng lớp trung lưu nhờ sự phát triển tích cực của nền kinh tế. Phân khúc này của Proptech vẫn là phổ biến nhất, với sự tập trung cao độ của các công ty khởi nghiệp tìm kiếm bán, mua và cho thuê.

Bắt đầu từ hơn mười năm trước, Batdongsan, MuaBanNhaDat, Chợ Tốt, Homedy đã thay đổi trải nghiệm nghiên cứu người tiêu dùng và người mua nhà tìm kiếm trực tuyến ngày càng nhiều. Thông qua hệ thống trực tuyến này, mọi người có thể tìm thấy bất động sản bán hoặc cho thuê theo diện tích và giá cả một cách minh bạch nhưng các giao dịch phức tạp và không hiệu quả. Điều đó mang đến cơ hội cho các công ty khởi nghiệp cung cấp các giải pháp sáng tạo giúp đơn giản hóa và số hóa quy trình giao dịch. Ví dụ trong lĩnh vực này là Rever và Propzy.

Sự hợp tác và liên kết giữa các ngành cho phép giải quyết các vấn đề xã hội nghiêm trọng trong Proptech. Công nghệ cung cấp các nguồn lực cho sự hợp tác và giao tiếp thông minh, nơi chia sẻ kiến thức là động lực chính dẫn đến thành công. Cụ thể, trong thị trường Proptech, sự tương tác là điều kiện cần để thúc đẩy sự phát triển. Hợp tác với Fintech, hóa ra là một phân ngành được gọi là Fintech bất động sản (RE Fintech), là một động thái chiến lược và động thái này sẽ được hỗ trợ nhiều hơn nữa với sự trỗi dậy mới của cả hai ngành, để các công ty khởi nghiệp ở Việt Nam có thể phục vụ khách hàng của họ tốt hơn. Có nhiều cách mà các công ty bất động sản truyền thống có thể hưởng lợi từ các giải

pháp mà các công ty RE Fintech cung cấp. Họ có thể cung cấp các nền tảng có thể mở rộng và đa dạng hóa cơ sở người cho vay và cho phép nhiều cá nhân và tổ chức hơn tiếp cận với bất động sản. Đối với các mô hình B2B, các công ty khởi nghiệp có thể cung cấp các nền tảng đầu tư và tài trợ sáng tạo RE Fintech cho phép các công ty tiếp cận vốn. Ngoài ra, các công ty cũng có thể hợp tác với RE Fintech để giúp đáp ứng nhu cầu tài chính và đầu tư của họ. Hơn nữa, các công ty bất động sản có thể đầu tư vào RE Fintech và hưởng lợi từ sự tăng trưởng của họ.

Thách thức

Thách thức trong việc tạo ra một chiến lược tăng trưởng bền vững

Một thách thức khác là tạo ra một chiến lược tăng trưởng bền vững để đảm bảo thành công. Bất động sản là một thị trường phức tạp, được định hình bởi nhiều yếu tố khác nhau. Thị trường hoàn toàn có thể biến động do các yếu tố khách quan như đại dịch nên chiến lược tăng trưởng bền vững sẽ tác động rất lớn đến các công ty Proptech. Hơn nữa, trong khi cơ hội trong lĩnh vực Proptech là rất nhiều, việc tìm kiếm sản phẩm phù hợp cho thị trường mới là rất quan trọng cho sự bền vững lâu dài. Hầu hết các sản phẩm đều hướng tới khả năng tiếp cận và chúng cũng cần nhận được sự chấp thuận của ít nhất một bộ phận khách hàng trên thị trường.

Thách thức trong việc thâm nhập cho các dự án lớn

Về 'thành phố thông minh', các công ty thường tìm cách làm việc với chính quyền trung ương/địa phương trong quy hoạch tổng thể về thành phố thông minh và đô thị hóa của họ. Trên thực tế, rất khó cho các công ty mới tham gia vào thị trường này. Các kế hoạch tổng thể cho các dự án thành phố thông minh quan trọng trên khắp Việt Nam đang thiếu vốn và đôi khi thiếu sự phối hợp tổng thể và khuôn khổ cần thiết để đưa các ý tưởng vào thực tế. Làm việc trực tiếp với các nhà tích hợp hệ thống hỗ trợ chính quyền cấp tỉnh hoặc thành phố trong việc thiết kế và triển khai các khuôn khổ thành phố thông minh là con đường khả dĩ nhất để gia nhập.

KẾT LUẬN

Khi nói đến dòng tiền đầu tư toàn cầu, rõ ràng là ngày càng nhiều nhà đầu tư mạo hiểm hàng đầu đang chuyển sang công nghệ bất động sản hoặc Proptech để có cơ hội chín muồi cho lợi nhuận hấp dẫn và sự gián đoạn trên quy mô toàn cầu. Vô số lĩnh vực phụ trong Proptech nơi các công ty khởi nghiệp mới thú vị đang xuất hiện đề cập đến cơ hội lạc quan cho tất cả các đối tác tham gia cuộc chơi. Kể từ đầu năm 2021, COVID dù chưa hạ nhiệt nhưng thị trường đã ghi nhận các thương vụ đầu tư, góp vốn, M&A trong lĩnh vực Proptech. Đặc biệt với các thương vụ đáng chú ý từ Homebase hay Citics vào năm 2021, đáng chú ý là các công ty khởi nghiệp Proptech tại Việt Nam vẫn còn dư địa để phát triển hơn nữa, thu hút thêm vốn từ các nhà đầu tư và cung cấp các giải pháp sáng tạo để cách mạng hóa ngành bất động sản, không chỉ ở Việt Nam mà còn tại các thị trường tiềm năng khác ở nước ngoài. Ngành Proptech tại Việt Nam tuy còn non trẻ và sơ khai nhưng là cơ hội chín muồi để các nhà đầu tư hướng tới trong tương lai gần./.

Nguyễn Lê Hằng

(Vietnam industry report 2021)

YẾU TỐ THÚC ĐẨY PHÁT TRIỂN HỆ SINH THÁI CÔNG NGHỆ Ở SINGAPORE

Bài viết trên báo The Straits Times nhận định, bất chấp những "cơn gió ngược" về kinh tế do đại dịch COVID-19 gây ra, các công ty công nghệ của Singapore vẫn đạt được mức tăng trưởng đáng kể.

Theo bài viết, bức tranh khởi nghiệp ở Singapore trong năm 2021 có nhiều điểm sáng, với một chuỗi các "Kỳ Lân" ấn tượng. Bất chấp những ảnh hưởng về kinh tế, nhiều công ty công nghệ, có thể kể đến: Patsnap, Carro, Nium và các công ty khác đã đạt được tốc độ tăng trưởng đáng kể, giành được những vị trí thống trị trong khu vực và thậm chí là trên toàn cầu, trong những lĩnh vực như thương mại điện tử, sở hữu trí tuệ, công nghệ tài chính, công nghệ sinh học và tài sản.

Theo sau bước chân của các "gã khổng lồ" về công nghệ Grab và Sea, các công ty khởi nghiệp Singapore hiện đang có những bước tiến tự tin, từ các vòng gọi vốn "Series A", là vòng gọi vốn cho phép các công ty khởi nghiệp mở rộng hoạt động, thuê thêm nhân viên, mua thiết bị và theo đuổi các mục tiêu tăng trưởng, cho đến việc niêm yết công khai nổi bật. Một cách tập thể, cộng đồng công nghệ - mà một số người gọi là Singapore Tech Inc - đang bay cao với màu cờ sắc áo.

Câu hỏi đặt ra lúc này là Singapore đã làm được điều này như thế nào và nước này cần phải đảm bảo thành công trên mặt trận ra sao?

Singapore có thể không có một thị trường lớn cho phép các công ty khởi nghiệp nhanh chóng mở rộng quy mô trong một khu vực pháp lý duy nhất - yếu tố quan trọng đã giúp cho các công ty công nghệ trở nên lớn mạnh ở Mỹ, Trung Quốc, Ấn Độ và Khu vực

sử dụng đồng euro (Eurozone).

Tuy nhiên, ý thức về sự hạn chế quy mô cũng có thể thúc đẩy Singapore tích cực hơn trong việc đạt được những phẩm chất khác, vốn có ý nghĩa quan trọng đối với hệ sinh thái công nghệ ở nước này.

Một số yếu tố đã tạo ra nền tảng cho sự thịnh vượng của Singapore trong nhiều thập kỷ bao gồm dân số được giáo dục tốt, thành phố an toàn và sôi động, sự tôn trọng pháp trị và một nền kinh tế mở.

Những điều kiện sẵn có cho khởi nghiệp tại Singapore

Vào khoảng năm 2010, khi Scott Anthony - đối tác quản lý của hãng tư vấn Innosight nổi tiếng toàn cầu, đồng thời là tác giả của cuốn Sách đen về sáng tạo - có kế hoạch chuyển đến Singapore để quản lý các hoạt động đầu tư và ươm mầm của Innosight tại Singapore, bối cảnh khởi nghiệp ở quốc đảo này không có gì hấp dẫn, nhưng những điều kiện sẵn có lại rất chín muồi cho một làn sóng khởi nghiệp.

Singapore, với các ngôn ngữ chính thức là tiếng Anh, Quan thoại, Malayu (Mãlai) và Tamil, có được khả năng tiếp nhận những người lao động có tay nghề từ nhiều nền văn hóa trên khắp châu Á - Thái Bình Dương.

Mặc dù chỉ là một đảo quốc với dân số 5,5 triệu người, Singapore tự hào khi có số công dân giàu nhất thế giới, với GDP bình quân đầu người đạt 71.310 USD/năm, cho thấy sức chi tiêu lớn của người dân. Và điều quan trọng nhất là vị trí đía lý cho phép nước này trở thành cửa ngõ của Đông Nam Á, khu vực có dân số gần 600 triệu người.

Giống như Thung lũng Silicon (Mỹ), Singapore có những viện nghiên cứu tốt và ít hạn chế nhân viên sau khi nghỉ việc sử dụng kiến thức hoặc kỹ năng trong kinh doanh, điều mà các học giả cho rằng có thể là động cơ chính thúc đẩy sáng tạo.

Giống như Israel, Singapore rất nhỏ, với những nguồn lực tự nhiên hạn chế, đồng nghĩa với việc để tăng trưởng kinh tế đòi hỏi phương pháp tiếp cận vĩ mô và sáng tạo.

Cả hai nước đều có chính sách nhập cư cởi mở với những nhân công lành nghề, và cả cùng có chế độ bắt buộc tòng quân với tất cả nam giới, và Dan Senor và Saul Singer (tác giả của cuốn Quốc gia khởi nghiệp) cho rằng chế độ quân sự của Israel chính là nền tảng tạo ra sáng tạo cho quốc gia khởi nghiệp này.

Bên cạnh đó, nhập cư không chỉ là chủ đề nóng đối với các quốc gia phát triển phương Tây mà cả Singapore, nhưng Singapore tạo điều kiện cho những cá nhân có học thức và kỹ năng cao nhập cư và làm việc tại nước này.

Singapore được đánh giá là có môi trường kinh doanh thân thiện, thường xuyên được xếp là một trong số những thành phố dễ dàng nhất trên thế giới để bắt đầu công việc kinh doanh, dù có những quy định phải tuân theo, nhưng chúng được trình bày rõ ràng và dễ dàng thực thi.

Các quy định phù hợp

Các quy định có xu hướng được thiết kế để ngăn chặn các hành vi không mong muốn từ phía các công ty. Điều này cũng đúng với các nguyên tắc cơ bản trong công nghệ. Tuy nhiên, trong công nghệ, các quy định khuyến khích đổi mới sáng tạo thường được coi là mục tiêu trung tâm. Không nơi nào điều này thể hiện rõ ràng hơn trong lĩnh vực công nghệ tài chính, do bản chất được quản lý chặt chẽ của ngành tài chính.

Để hỗ trợ cho việc tìm ra những cách thức cung cấp tài chính mới, Cơ quan tiền tệ Singapore (MAS, Ngân hàng Trung ương) đã đưa ra các quy định nhằm nuôi dưỡng các dịch vụ công nghệ tài chính mới đi trước thời đại và đi trước các quốc gia khác.

Một ví dụ là bộ quy tắc về công nghệ tài chính cho phép MAS cấp giấy phép cho các công ty trẻ chứng minh được khả năng biến ý tưởng thành hành động, được vận hành một cách trơn tru và an toàn.

Một ví dụ khác về quy định tiến bộ là cho phép các công ty sử dụng nền tảng nhận dạng kỹ thuật số quốc gia MyInfo để giới thiệu người dùng mới và

thực hiện kiểm tra Nhận diện khách hàng của bạn. Điều này làm giảm chi phí và giúp các công ty khởi nghiệp mở rộng quy mô.

Trong khi đó, việc điều tiết theo cách thức thúc đẩy đổi mới sáng tạo và cạnh tranh là một lợi thế so sánh của kế hoạch tổng thể về công nghệ của Singapore. Khi các lĩnh vực công nghệ mới xuất hiện, chẳng hạn như trí tuệ nhân tạo (AI) và tiền điện tử, Singapore sẽ cần duy trì thương hiệu của các quy định cân bằng, trong đó, chú trọng cả tính ổn định và tính sáng tạo.

Hệ sinh thái quỹ đa dạng cung cấp vốn tiền mặt và vốn kinh nghiệm

Các công ty khởi nghiệp chưa sẵn sàng để thu hút các nhà đầu tư trên thị trường đại chúng - nhiều công ty thậm chí vẫn còn non yếu. Vì thế, họ thu hút vốn từ một hệ thống các quỹ sẵn sàng đặt cược vào các công ty đột phá, mà nếu thành công sẽ có ảnh hưởng lớn đến xã hội, với khả năng hoàn trả gấp 10, 100 thậm chí 1.000 lần số tiền đầu tư khi cuối cùng những công ty này thực hiện phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng (IPO).

Singapore đã đưa ra các chính sách ưu đãi phù hợp để các quỹ này chuyển đến "đảo quốc sư tử", tạo ra một trung tâm quỹ đầu tư mạo hiểm, cổ phần tư nhân và các văn phòng gia đình. Các quỹ đầu tư là ví dụ về một loại thực thể mới được các cơ quan có thẩm quyền Singapore triển khai trong những năm gần đây để thu hút vốn toàn cầu bằng việc đưa ra sự linh hoạt hơn trong cách thức cấu trúc quỹ.

Một hệ sinh thái quỹ đa dạng có ý nghĩa sống còn, vì đây không chỉ là vốn tiền mặt mà các công ty khởi nghiệp công nghệ cần mà còn là vốn kinh nghiệm. Một quỹ đầu tư mạo hiểm có thể chuyên về các nền tảng thương mại điện tử, dành nhiều năm để phân tích không gian và phát triển trực giác tốt về việc ý tưởng thương mại điện tử nào có thể trở thành hiện thực và ý tưởng nào có thể không. Một quỹ đầu tư mạo hiểm khác lại có thể tập trung vào công nghệ bảo hiểm và một quỹ khác nữa lại có thể chuyên tâm vào xe điện. Ngày nay, một cộng đồng gây quỹ khởi nghiệp công nghệ mạnh mẽ đang tồn tại ở Singapore và việc phát triển sâu rộng cộng đồng này cần thiết phải được tiếp tục.

Thu hút nhân tài

Một khi các quy định và nguồn vốn đã có, thì con người mới có những giấc mơ sẽ biến những giấc mơ đó thành hiện thực. Họ là những kỹ sư và lập trình

viên, những người mà chúng ta sẽ dễ dàng nghĩ đến là những nhân tài về công nghệ. Tuy nhiên, đằng sau mỗi công ty khởi nghiệp công nghệ đang mở rộng là một đội ngũ lớn hơn, bao gồm các nhà quản lý sản phẩm, nhà thiết kế UX/UI, nhà tiếp thị kỹ thuật số và nhà phân tích dữ liệu.

Rất nhiều chuyên gia công nghệ này hiện đang làm việc tại Singapore. Những người khác có thể đang làm việc tại các trung tâm như Thung lũng Silicon, Bắc Kinh, Mumbai hay London. Để thành công, Singapore cần thu hút một nhóm rộng rãi các chuyên gia. Những kế hoạch như Tech.Pass - thị thực dành cho các nhà lãnh đạo và chuyên gia công nghệ - có sức mạnh cả về thực chất lẫn mang tính biểu tượng. Kế hoạch này có vai trò như một tuyên bố về những tham vọng công nghệ của Singapore.

Cùng với thời gian, ngày càng nhiều bậc phụ huynh và học sinh Singapore có khát vọng được làm những công việc này và nhiều người đã làm. Các trường đại học cũng cần hợp tác với các công ty công nghệ để thiết kế các chương trình giảng dạy không quá chú trọng vào lý thuyết mà cần vẽ lên một bức tranh thực tế và thú vị về những gì các công ty khởi nghiệp công nghệ đang làm.

Văn hóa ngưỡng mộ đổi mới sáng tạo về công nghệ

Một hệ sinh thái công nghệ chỉ có thể phát triển mạnh nếu các quy định, nguồn vốn và nhân tài được nuôi dưỡng trong một nền văn hóa có sự ngưỡng mộ đổi mới sáng tạo về công nghệ. Cần có sự đánh giá cao về công nghệ trong dân chúng, không chỉ vì các công ty khởi nghiệp về công nghệ đạt được thành công, mà còn vì sự khác biệt mà họ có thể tạo ra cho cuộc sống của chúng ta. Mỗi dịch vụ thông suốt do công nghệ mang lại là kết quả của sự bền bỉ và khéo léo của một công ty khởi nghiệp ở đâu đó. Nếu công ty khởi nghiệp đó là của Singapore, thì người Singapore có tự hào về điều đó hay không? Về lâu dài, một nền tảng hỗ trợ vững chắc sẽ làm cho sự phát triển của hệ sinh thái công nghệ ở Singapore trở nên bền vững hơn.

Lợi thế khi chọn Singapore để khởi nghiệp

Các công ty mới có thể được thành lập tại Singapore dễ dàng chỉ sau vài giờ, nếu không nói là vài phút, các tài sản sở hữu trí tuệ được tôn trọng và bảo vệ, luật lệ của Singapore vô cùng minh bạch.

Năm 2015 là năm thứ 10 liên tiếp Singapore đứng đầu trong bảng xếp hạng về môi trường kinh doanh hàng năm của Nhóm Ngân hàng Thế giới và đảo quốc Sư tử được mệnh danh là "Thung lũng Silicon của châu Á".

Với những thế mạnh đó, Singapore có được vị thế độc nhất vô nhị ở châu Á để có thể mang đến sự thịnh vượng và phát triển cho các doanh nghiệp mới. Vào năm 2010, rất khó tìm ra những doanh nghiệp tốt để đầu tư ở Singapore, nhưng nước này đã chuyển mình hoàn toàn vào thời điểm năm 2015.

Hiện tại, có hơn 400 nhà đầu tư chủ động rót vốn khởi nghiệp ở Đông Nam Á tìm kiếm cơ hội đầu tư mới và Singapore nằm trong danh sách các điểm đến mục tiêu, và với 12 doanh nghiệp gần đây đã bán được cổ phần và số lượng lớn doanh nghiệp khởi nghiệp được định giá cao, hệ sinh thái khởi nghiệp của Singapore có điều kiện để phát triển hơn nữa. Có hàng tá, nếu như không muốn nói là cả trăm doanh nghiệp khởi nghiệp, tập trung trong toà nhà Block 71, một toà nhà gần INSEAD, trường đại học kinh doanh hàng đầu, trường Đại học quốc gia Singapore và các khu vực nghiên cứu và phát triển sáng tạo được Chính phủ bảo trợ như Fusionopolis and Biopolis.

Tờ The Economist đã đánh giá Block 71 là "hệ sinh thái khởi nghiệp đông đúc nhất thế giới" và đây có thể được xem là một biểu tượng nổi tiếng nhất về sự phát triển của Singapore với vai trò một trung tâm khởi nghiệp.

Các bài báo về bức tranh khởi nghiệp của nước này trên truyền thông thế giới thường đề cao cộng đồng doanh nhân đầy hứng khởi đang làm việc trong hàng trăm doanh nghiệp khởi nghiệp ở Block 71 và các tòa nhà gần kề mới hơn là 75 và 79 và có thể nói, hệ sinh thái khởi nghiệp của Singapore đã thay đổi mạnh mẽ trong thập niên qua, đặc biệt trong năm năm qua.

Và sự đồng hành của Chính phủ

Vấn đề trước đây của Singapore là vài ba quỹ lớn có lợi nhuận ra đời cách đây vài chục năm thường chỉ đầu tư cho các doanh nghiệp đã trưởng thành, hoạt động được vài năm và nhận đầu tư lớn 1-5 triệu USD, còn các doanh nghiệp khởi nghiệp ở giai đoạn đầu chỉ cần vài chục đến vài trăm nghìn USD thì không mấy quan tâm.

Quỹ Nghiên cứu quốc gia Singapore (NRF) đã đưa ra hai chương trình khắc phục điều này: một là Quỹ đầu tư mạo hiểm giai đoạn đầu (Early Stage Ventures Fund-ESVF), theo đó, các quỹ tư nhân sẽ được Chính phủ đầu tư đối ứng 10 triệu đô la Singapore (SGD) theo tỷ lệ 1:1 (tức là, nếu nhận được 10 triệu SGD, họ sẽ phải gọi vốn thêm 10 triệu SGD nữa, nâng tổng giá trị của quỹ là 20 triệu SGD) và hai là Chương trình ươm tạo công nghệ (Technology Incubation Scheme-TIS) với lời "đề nghị" hấp dẫn hơn nữa, Chính phủ đầu tư nửa triệu SGD vào một quỹ đầu tư theo tỷ lệ đối ứng 6:1, với điều kiện quỹ phải tích cực cung cấp người cố vấn và hướng dẫn cho doanh nghiệp. ESVF và TIS đã góp phần tạo ra một chu kỳ hoạt động của các doanh nghiệp khởi nghiệp trong nhiều năm, với sự bổ trợ của các sáng kiến khác của Cơ quan phát triển công nghệ viễn thông và SPRING Singapore.

TIS, chương trình hỗ trợ cho 16 vườn ươm khởi nghiệp được chọn, có một ảnh hưởng nổi bật nhất và nhà đầu tư Leslie Loh của Red Dot Ventures (một trong 16 vườn ươm này) gọi đó là "nhân tố thay đổi cuộc chơi". Người sáng lập ra nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp Eddie Chau miêu tả TIS là động cơ của hệ sinh thái khởi nghiệp.

TIS dựa trên một chương trình tương tự được thực hiện ở Israel vào những năm 1990 mà nhờ đó Israel đã trở thành một quốc gia khởi nghiệp. Trong số 145 doanh nghiệp khởi nghiệp được 16 vườn ươm của TIS đầu tư, khoảng 61 doanh nghiệp đã thu hút được vốn đối ứng, 34 đã bán được cổ phần và 29 (20%) dừng hoạt động, một kết quả không tồi cho một chương trình mới. Dù có thể sẽ có thêm các doanh nghiệp phá sản trong tương lai, con số 20% là rất thấp so với tỷ lệ thất bại chung là 70%. Quan trọng hơn là TIS đã cung cấp một đòn bẩy đầu tư hào phóng và do đó, giảm rủi ro đầu tư và Chính phủ Singapore đã thành công trong việc thu hút một con số ấn tượng các nhà điều hành doanh nghiệp giàu kinh nghiệm và các nhà đầu tư tham gia vào TIS và trở thành một phần của cộng đồng khởi nghiệp. Những cá nhân giàu có này đã đóng một vai trò quan trọng là những "nhà đầu tư thiên thần" và những người cố vấn trong các chương trình khởi nghiệp, đóng góp đáng kể vào sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp.

Mặc dù ưu tiên hình thức đầu tư đối ứng nhưng Chính phủ Singapore vẫn dành một khoản ngân sách để tài trợ cho các đơn vị hỗ trợ khởi nghiệp, chẳng hạn như SPRING (thuộc Bộ Thương mại Singapore) tài trợ 70% kinh phí hoạt động cho các vườn ươm với mục đích tăng không gian làm việc chung và Action Community for Entrepreneurship, một tổ chức phi lợi nhuận do Chính phủ tài trợ (trước đây là cơ quan nhà nước do Bộ trưởng Bộ Thương mại điều hành) kết nối và tổ chức sự kiện cộng đồng startup. Vai trò của các doanh nghiệp khởi nghiệp trong tương lai của Singapore ngày càng được thừa nhận, khi nước này chuyển từ một nền kinh tế phụ thuộc nhiều vào các công ty đa quốc gia tới một mô hình kinh tế khỏe khoắn hơn, với sự hiện diện của các doanh nghiệp vừa và nhỏ nhưng tăng trưởng nhanh.

Trong khi các chi tiết của các chương trình khởi nghiệp và sáng tạo trong kế hoạch RIE2020 trị giá 19 tỷ SGD vẫn chưa được công bố, cộng đồng khởi nghiệp ở nước này có thể lạc quan rằng sự hỗ trợ của chính phủ vẫn được duy trì, ngay cả khi chương trình TIS đã kết thúc tháng 6/2016 và cộng đồng khởi nghiệp ở Block 71 có thể chờ đợi một hệ sinh thái sung sức hơn trong những năm tới./.

Tổng hợp: Bnews, Ictnews

BỐN NĂNG LỰC QUAN TRỌNG CỦA CÁC STARTUP NÔNG NGHIỆP TRONG CÁCH MẠNG CÔNG NGHIỆP LẦN THỨ TƯ

Đối với các startup nông nghiệp, áp dụng các công nghệ mới đòi hỏi phải tập trung vào bốn năng lực quan trọng.

Công nghệ nhận dạng khuôn mặt Bovine, được phát triển thông qua hợp tác chiến lược giữa Cargill và một công ty công nghệ của Ailen tên là Cainthus, đã trang bị cho các nông trại những chiếc máy ảnh thông minh có thể nhận dạng từng con bò trong đàn chỉ trong một vài giây dựa trên các đặc điểm khuôn mặt và mẫu ẩn. Được liên kết với phần mềm máy học, hệ thống sẽ xác định xem liệu con bò có ăn uống đủ hay có mắc bệnh không và có thể cảnh báo cho người nông dân thông qua ứng dụng điện thoại thông minh. Hệ thống này cũng có thể xem xét toàn bộ hành vi của đàn bò để xác định cách cấp thức ăn tốt nhất hoặc lên lịch nhốt hoặc thả bò ra đồng. Theo thời gian, nền tảng này học hỏi từ những gì nó quan sát và bắt đầu tự động hóa hơn việc chăm sóc cho mỗi con vật hàng ngày. Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư (4IR) đang bắt đầu thay đổi cách mọi thành phần tham gia vào nông nghiệp, từ nông hộ cho tới tập đoàn toàn cầu, sản xuất thực phẩm và các sản phẩm liên quan. Sự lan tỏa của tám công nghệ thiết yếu - bao gồm cả trí tuệ nhân tạo (AI), blockchain, máy bay không người lái (drone) và Internet vạn vật (IoT) - tới lĩnh vực nông nghiệp đã dẫn đến tăng sản lượng, giảm chi phí và tác động môi trường. Những công cụ này cũng tạo điều kiện để các trang trại áp dụng những sáng tạo mới dựa trên thực vật và tăng năng lực đối phó với những hiện tượng thời tiết khắc nghiệt và biến đổi khí hậu.

Nguồn đầu tư vào nông nghiệp cũng ngày càng tăng. Năm 2018, các startup công nghệ nông nghiệp (agritech) huy động được 16,9 tỷ USD, tăng 43% so với năm trước. Khi công nghệ tương thích và mạng không dây tốc độ cao lan tỏa nhanh hơn - các nhà khai thác viễn thông dự kiến sẽ đầu tư tới 1 nghìn tỷ USD vào cơ sở hạ tầng 5G tới năm 2025 - thì việc áp dụng công nghệ liên quan đến nông nghiệp cũng sẽ tăng tốc. Tuy nhiên, cuộc cách mạng trong nông nghiệp này cũng đặt ra những yêu cầu mới đối với các nhà sản xuất và các tổ chức hỗ trợ họ.

Để phát triển mạnh tới năm 2030 và xa hơn nữa, các công ty nông nghiệp phải cẩn thận lựa chọn công nghệ mới, để tránh lãng phí thời gian và tiền bạc hoặc tệ hơn là bỏ lỡ những cơ hội quan trọng. Nhiều công ty cũng sẽ cần thay đổi cách tự tổ chức và ngành nghề kinh doanh để sử dụng tốt nhất các công nghệ này. Giải pháp thích hợp nhất cho tất cả những thách thức này đòi hỏi các công ty xác định vị trí của họ trong thế giới nông nghiệp số hóa, sau đó xác định và phát triển hệ thống năng lực phù hợp để có thể thành công.

Các nền tảng kỹ thuật số cho gia súc trang trại và các bầy robot

Chúng ta không thể biết chính xác thế giới sẽ như thế nào vào năm 2030, nhưng những xu hướng lớn hiện tại cho thấy con người sẽ sống ở thành phố nhiều hơn; thời tiết khắc nghiệt và nhiều thiên tai hơn; áp lực về nước ngọt, đất trồng trọt và các tài nguyên thiên nhiên khác lớn hơn; đánh bắt quá mức, thời tiết trở nên nóng hơn và nước biển dâng cao. Tương lai có vẻ ảm đạm, nhưng với cách tiếp cận đúng đắn, các công ty nông nghiệp hoàn toàn có khả năng nuôi sống hành tinh trong tương lai gần, đồng thời giảm áp lực lên tài nguyên. Một loạt các công nghệ hiện đang được phát triển. Ví dụ, một công ty Braxin cung cấp một hệ thống sử dụng drone và cảm biến IoT để thu thập dữ liệu về các con lợn và môi trường của chúng. Hệ thống này cho phép người chăn nuôi lợn nhập thêm thông tin, chẳng hạn như trọng lượng của con lợn hoặc sinh con, vào hệ thống bằng cách đơn giản là nói vào điện thoại của họ. Phân tích, được đồng bộ hóa trên toàn bộ hoạt động của người chăn nuôi lợn, cung cấp hình ảnh trực quan trên mọi công đoạn sản xuất. Nông dân có thể chia sẻ thông tin với các nhà cung ứng thức ăn và thuốc, hoặc thiết lập các chỉ số hiệu suất chính cho người giám sát và quản lý.

Sử dụng robot và AI trong sản xuất nông nghiệp

Một số công nghệ nông nghiệp 4IR dường như bước ra từ khoa học viễn tưởng. Một công ty đang phát triển một bầy robot thu nhỏ tự trị có thể gieo hạt. Được điều khiển bởi máy tính bảng cầm tay của nông dân, vận hành với sự trợ giúp của các vệ tinh và phần mềm dựa trên điện toán đám mây, bầy robot này sẽ đặt từng hạt giống vào đúng vị trí với độ chính xác cao hơn các phương pháp hiện tại. Công nghệ này sẽ loại bỏ nhu cầu cần các thanh trồng, máy kéo và nhân viên lái máy kéo. Bởi vì bầy robot có thể điều chỉnh vị trí hạt giống đối với các điều kiện thay đổi, làm tăng năng suất, chi phí thấp hơn, tốc độ trồng nhanh hơn và giảm tác động đến môi trường. Có quá nhiều công nghệ, sản phẩm và dịch vụ mới xuất hiện đến nỗi làm biến đổi toàn bộ lĩnh vực nông nghiệp. Để sẵn sàng thích ứng với tương lai này, các công ty nông nghiệp phải thực hiện các bước đi phù hợp từ ngay bây giờ.

Không chỉ là số hóa các mô hình kinh doanh hiện tại

Phản ứng phổ biến nhất của các công ty thường là gắn công nghệ mới vào các mô hình kinh doanh

cũ, với hy vọng cải tiến các mô hình đó bằng các công cụ thông minh hơn và nhiều dữ liệu hơn. Nhưng chiến thuật đó rất thiếu sót, khiến cho các mô hình cũ hoạt động tốt hơn là không đủ - không phải khi nào các công nghệ làm xuất hiện những mô hình hoàn toàn mới thì đều khiến cho các mô hình cũ đều trở nên lỗi thời.

Ví dụ, nhiều công ty thuốc trừ sâu và phân bón đang sử dụng các công nghệ 4IR để cung cấp các sản phẩm tốt hơn và bán chúng nhanh hơn. Điều này tưởng chừng như là một câu chuyện kinh doanh thành công, nhưng "canh tác chính xác" - sử dụng cảm biến IoT, hình ảnh trên không 3D có độ phân giải cao từ drone, và phân tích AI để phân tích các đặc tính của đất và hành vi của cây trồng tới từng centimet vuông - sẽ sớm làm giảm đáng kể nhu cầu phân bón và thuốc trừ sâu.

Cách tiếp cận tốt hơn cho các công ty sản xuất này đó là khám phá và phát triển những mô hình kinh doanh mới này, từ đó tạo ra các thị trường mới. Thay vì tìm kiếm một sản phẩm tốt hơn, các công ty nên tìm các giải pháp tốt hơn cho những vấn đề mà khách hàng của họ gặp phải, cho dù những khách hàng đó là nông dân, nhà cung ứng nông nghiệp hay người tiêu dùng cuối. Nhiều giải pháp thành công sẽ tập hợp các sản phẩm và dịch vụ từ nhiều công ty, thay vì chỉ sử dụng các sản phẩm được sản xuất bởi một nhà cung cấp giải pháp.

Để xác định cung cấp giải pháp nào và cung cấp giải pháp theo cách nào, các công ty cần hiểu hoàn toàn về vị thế cạnh tranh hiện tại của họ, bao gồm cả điểm mạnh và điểm yếu. Sau đó, các nhà lãnh đạo có thể xác định phân khúc họ muốn cạnh tranh trong hệ sinh thái nông nghiệp trong tương lai. Dù chọn vị trí cạnh tranh nào, họ sẽ cần những năng lực phù hợp để giành chiến thắng. Đổi mới hữu cơ, liên doanh, ươm tạo và mua lại đều nên được xem xét áp dụng để trở thành được một doanh nghiệp có tinh thần học hỏi và phát triển.

Bốn năng lực cần thiết để startup nông nghiệp thành công trong tương lai

Các công ty sẽ cần những năng lực khác nhau, tùy thuộc vào vị trí cạnh tranh mà họ chọn. Nhưng đối với hầu hết mọi thành phần tham gia vào lĩnh vực nông nghiệp, bốn năng lực chính sau sẽ giữ vai trò là nền tảng để đạt tới thành công.

- Tạo ra "gì đó" từ dữ liệu thông qua hoạt động số hóa và phân tích nâng cao

Số hóa có lẽ là ví dụ rõ ràng nhất về cách các có thể và sẽ vượt lên khỏi việc đơn giản là làm cho các mô hình kinh doanh truyền thống hoạt động tốt hơn. Các công nghệ mới đang định hướng một chuỗi giá trị nông nghiệp hoàn toàn mới, với các doanh nghiệp kỹ thuật số tại mỗi liên kết của chuỗi đang khai thác các luồng doanh thu mới. Các công ty nông nghiệp nhìn xa trông rộng này không chỉ nắm bắt và khai thác dữ liệu. Họ còn giúp khách hàng tìm ra dữ liệu họ cần và cách có được dữ liệu đó; họ cũng giúp chuẩn hóa và phân tích dữ liệu để nhận dạng các mẫu và đưa ra các khuyến nghị.

Nông nghiệp công nghệ cao và công nghệ số

Nói cách khác, họ tạo ra "gì đó" từ những luồng dữ liệu mà rất nhiều doanh nghiệp khác hiện "chết đuối" trong đó. Trong thực tế, sản xuất ra "gì đó" thường có nghĩa là áp dụng các phân tích để vận hành thiết bị hiệu quả hơn; xác định công thức thức ăn chính xác hơn; quản lý sức khỏe động vật; tạo thị trường; và quản lý logistics tốt hơn, đưa ra giá, hiệu suất của khách hàng, và nhiều hơn nữa. Ví dụ, ngoài bán thiết bị nông trại, startup John Deere còn tăng cường bán kèm dịch vụ quản lý dữ liệu.

Hệ thống Trung tâm hoạt động của startup cho phép nông dân thu thập dữ liệu từ thiết bị (dù thiết bị đó có do Deere sản xuất hay không), xem và phân tích dữ liệu đó trên bảng điều khiển, chia sẻ dữ liệu với các đối tác (bao gồm cả tập hợp các nhà cung cấp dịch vụ như phần mềm, bên thứ ba) và vận hành máy móc từ xa. Đối với Deere và các công ty khác giống như vậy, phân tích dữ liệu không chỉ tập trung vào chi phí và hướng tới cắt giảm, mà nó đã trở thành một năng lực chiến lược có thể tạo ra các mô hình kinh doanh mới.

- Tham gia và dẫn dắt những hệ sinh thái hợp tác mới

Bất kỳ một công ty nào cũng không thể thu thập, quản lý, phát triển và sử dụng tất cả các nguồn dữ liệu và tất cả các công nghệ mới mà các mô hình kinh doanh nông nghiệp mới nổi phụ thuộc. Các siêu trang trại và nhà máy sinh học tự trị có thể sẽ sớm cung cấp thực phẩm cho nhân loại hơn? Những điều này đòi hỏi sự tham gia của nhiều thành phần tham gia, từ các tập đoàn, các startup đến những người nông dân, hợp tác cùng nhau.

Các công ty nông nghiệp hàng đầu sẽ có kỹ năng hợp tác với các công ty khác, dù lớn hay nhỏ, và với các trường đại học và các nguồn đổi mới khác để xác định xu hướng và tận dụng tri thức bên ngoài. Họ sẽ là những tổ chức "hướng ngoại", với tầm nhìn hình thành một cách đồng bộ các hệ sinh thái nông nghiệp mới. Và họ sẽ sử dụng nghiệp vụ mua bán và sáp nhập hoàn thiện các khoảng trống trong các mô hình kinh doanh dựa trên 4IR.

Sự hợp tác phải luôn luôn được bắt nguồn từ đánh giá khách quan của công ty về những điểm mạnh của mình và phân khúc mà công ty sẽ có ưu thế trong việc tận dụng những điểm mạnh của đối tác bên ngoài. Ví dụ, một công ty có thể mạnh về chế biến thực phẩm nhưng cần đối tác có kiến thức về công thức thực phẩm. Công ty khác có thể có R&D tiềm năng nhưng cần các đối tác để đưa các phát minh của mình tới thị trường. Bí quyết ở đây là hiểu được vai trò của mình trong chuỗi giá trị nông nghiệp trong tương lai, rồi sau đó xây dựng các mối quan hệ đối tác và thực hiện các thỏa thuận để tăng

Cargill - Tập đoàn thực phẩm lớn nhất thế giới

cường vai trò đó. Hãy xem xét cách McDonald (ở cuối chuỗi giá trị nông nghiệp) gần đây mua lại một startup AI của Israel có tên Dynamic Yield.

Startup này có năng lực rất giỏi trong việc sử dụng phân tích để cá nhân hóa các tùy chọn của khách hàng. McDonald sẽ sử dụng các công cụ của startup này để thay đổi các menu được định hướng thông qua kỹ thuật số dựa trên thời điểm trong ngày, thời tiết, mức độ bận rộn của nhà hàng và các món đang hot trong thực đơn. Khi một khách hàng đặt món, hệ thống AI sẽ ngay lập tức đề xuất các món kèm khác để bổ sung cho nó. Sử dụng dữ liệu mà nó thu thập, hệ thống sẽ tự cải thiện hiệu suất của chính nó theo thời gian.

- Đổi mới mô hình kinh doanh dựa trên những thế mạnh cốt lõi

Mỗi công ty, dù trong hay ngoài lĩnh vực nông nghiệp, đều muốn được đổi mới hơn. Nhưng, những công ty chiến thắng sẽ là những công ty biết đặt những nỗ lực của họ dựa trên nền tảng hiểu biết đúng đắn về sức mạnh và văn hóa doanh nghiệp hiện tại của họ. Ví dụ, Cargill đã góp phần phát triển một giải pháp blockchain nguồn mở để cung cấp các công cụ kỹ thuật số cho các trường hợp sử dụng chuỗi cung ứng, bao gồm an toàn thực phẩm và truy xuất nguồn gốc. Do hệ thống này là nguồn mở, nên nó không bán độc quyền các sản phẩm của Cargill. Nhưng công ty đang đặt mình vào trọng tâm của đổi mới toàn cầu, kết nối với các nhà cung ứng và khách hàng tiềm năng và vì thế tạo cho mình tiềm năng để giúp định hình blockchain phù hợp với lợi ích của công ty.

Dù chuyên môn là gì đi chăng nữa, các công ty nông nghiệp cũng sẽ phải cần các phương thức để sàng lọc, đánh giá và ưu tiên các công nghệ mới nổi một cách có hệ thống. Họ cũng sẽ cần hợp tác đa chức năng để xác định tốt hơn, nhanh chóng phát triển và thực hiện các ý tưởng tốt nhất; R&D nội bộ và các đơn vị công nghệ có khả năng nhanh chóng xây dựng các chương trình thí điểm; và cách tiếp cận linh hoạt để đưa những ý tưởng hứa hẹn nhất tới thị trường một cách nhanh chóng, dựa trên các vòng phản hồi liên tục tận dụng lợi thế của đầu vào khách hàng trong thế giới thực.

Thử nghiệm một loạt các giải pháp, "thất bại sớm" ở các ý tưởng ít hứa hẹn và tái phân bổ lại vốn và các tài nguyên khác cho người chiến thắng cũng là những yếu tố giữ vai trò rất quan trọng đối với các công ty.

- Kiếm tiền từ tính bền vững

Tính bền vững không chỉ là một ý tưởng tốt mà còn là một trong những cơ hội mang lại lợi nhuận lớn nhất cho ngành nông nghiệp. Một nghiên cứu được Liên hợp quốc hỗ trợ, đã đặt giá trị tiềm năng của các cơ hội kinh doanh liên quan đến thực phẩm và tính bền vững ở mức trị giá 2,3 nghìn tỷ USD tới năm 2030. Những cơ hội như vậy không chỉ dừng ở ngưỡng tiếp thị. Chúng dựa vào việc giảm chất thải thực phẩm; cải cách sản phẩm và bao bì; phát triển phân bón mới và những cách chính xác hơn để cải thiện đặc tính của cây trồng; quản lý trang trại, rừng và đại dương với tác động nhỏ hơn; thúc đẩy tưới vi sinh; và tăng ủ phân và thu năng lượng.

Để thành công với những cơ hội này và các cơ hội khác nữa, các công ty phải hiểu được những kỳ vọng xã hội, những biến đổi sinh thái và tiến bộ công nghệ đằng sau chúng. Họ phải có khả năng định lượng tính bền vững của các sản phẩm và hoạt động của mình và tích hợp tính bền vững vào tất cả các quyết định đầu tư và kinh doanh của họ. Ví dụ, Coca-Cola và Unilever đều đặt ra các mục tiêu bền vững đầy tham vọng và có thể đo lường được: Coca-Cola sẽ thu thập và tái chế lượng thải tương đương với mỗi chai hoặc hộp mà công ty này bán ra trên toàn cầu tới năm 2030, còn Unilever sẽ giảm tác động môi trường của công ty này (được định lượng chẳng hạn như khí nhà kính, sử dụng nước và đóng gói) tới một nửa, cũng vào năm 2030. Định lượng các mục tiêu theo cách này đòi hỏi phải tích hợp các số liệu phi tài chính vào các mô hình kinh doanh và hoạch định chiến lược tầm xa. Đáng chú ý, tính bền vững đòi hỏi cả ba năng lực nền tảng khác: dữ liệu và phân tích hàng đầu, hợp tác xuyên suốt chuỗi giá trị và đổi mới nội bộ.

Các start up nên khởi đầu từ đâu?

Sẵn sàng thích ứng với một thế giới mới là một nhiệm vụ khó khăn, nhưng nhiều công ty nông nghiệp cũng như các công ty công nghệ, công nghiệp và logistics đang nhanh chóng chuyển đổi. Cho dù một công ty đã nỗ lực thực hiện các giải pháp 4IR hay mới chỉ bắt đầu hiểu được nhu cầu, thì bốn bước sau có thể giúp đưa công ty đi đúng hướng và bắt kịp với xu hướng mới trong tương lai.

1. Định vị trong hệ sinh thái nông nghiệp 4IR trong tương lai: nơi bạn sẽ có khả năng cạnh tranh và giành chiến thắng tốt nhất.

2. Đánh giá các lỗ hổng hiện tại ở bốn năng lực chính và các năng lực cụ thể khác.

3. Đề ra phương hướng để thu hẹp những khoảng trống để giành chiến thắng ở chính vai trò của mình trong hệ sinh thái trong tương lai, với một chương trình đầu tư cụ thể, cho dù thông qua tăng trưởng hữu cơ, liên doanh hoặc mua lại.

4. Phát triển văn hóa, dựa trên những thế mạnh hiện có nếu có thể, sắp xếp toàn bộ doanh nghiệp xoay quanh những năng lực mới và tốt hơn. Bằng cách chọn đúng điểm để cạnh tranh trong hệ sinh thái nông nghiệp của tương lai - và xây dựng các năng lực phù hợp để giành chiến thắng - những công ty nông nghiệp thành công có thể tiếp tục phát triển mạnh đến năm 2030 và xa hơn thế nữa./.

Phương Anh

(Theo trategy-business magazine)