

TIN TỨC SỰ KIỆN

01 Hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam vẫn trên đà khởi sắc trong năm 2024

02 Ươm mầm cho hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo

03 Kết nối đầu tư startup công nghệ khí hậu Việt Nam

04 Chung kết Thử thách đổi mới sáng tạo Qualcomm Việt Nam 2024

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

05 Đổi mới sáng tạo trong sản xuất bê tông tính năng cao

06 Hệ sinh thái khởi nghiệp mới nổi của MENAP đã sẵn sàng nở rộ chưa?

XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ

07 Startup triệu đô khởi nguồn từ sứ mệnh cắt giảm lãng phí thực phẩm



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718



HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP VIỆT NAM VẪN TRÊN ĐÀ KHỞI SẮC TRONG NĂM 2024

Theo báo cáo "Chỉ số Hệ sinh thái Khởi nghiệp toàn cầu năm 2024" của StartupBlink, Việt Nam đã lấy lại đà tăng trưởng tích cực trong lĩnh vực khởi nghiệp, vươn lên hai bậc trên bảng xếp hạng toàn cầu, từ vị trí thứ 58 lên thứ 56.

Trong khu vực Đông Nam Á, Việt Nam duy trì ở vị trí thứ 5, đồng thời đứng thứ 12 trong khu vực châu Á Thái Bình Dương và xếp thứ 31 toàn cầu về số lượng startup. Kết quả này thể hiện sự nỗ lực không ngừng của Việt Nam trong việc xây dựng một hệ sinh thái khởi nghiệp mạnh mẽ, hướng tới mục tiêu phát triển bền vững và toàn diện.

Để đạt được kết quả này là nhờ sự nỗ lực của Chính phủ Việt Nam thông qua việc thành lập Trung tâm Đổi mới sáng tạo quốc gia (NIC) thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Trung tâm này không chỉ là một mô hình thúc đẩy tăng trưởng dựa trên khoa học và công nghệ mà còn là cam kết của Việt Nam trong việc hỗ trợ và phát triển các startup. Ngoài ra, Chính phủ cũng đã nỗ lực triển khai hàng loạt chương trình

nhằm hỗ trợ và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp bao gồm: Chương trình SpeedUP hỗ trợ vốn cho các startup tại Việt Nam, nền tảng trực tuyến Startupcity.vn, Chương trình Đối tác Đổi mới sáng tạo Việt Nam - Phần Lan, Quỹ đổi mới công nghệ quốc gia (NATIF). Bộ Khoa học và Công nghệ cũng đã tổ chức rất nhiều sự kiện liên quan đến đổi mới sáng tạo, điển hình như TechFest 2024, Techconnect and Innovation Viet Nam. Bên cạnh đó, các chương trình tạo nguồn vốn vẫn đang tiếp tục được triển khai.

Không chỉ có sự hỗ trợ từ trong nước, các tổ chức quốc tế như USAID và CARE cũng đóng góp đáng kể vào sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam thông qua các chương trình hợp tác và hỗ trợ kỹ thuật.

Trong những tháng đầu năm 2024, hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam được đánh giá là đạt được nhiều thành công và có sự phát triển mạnh mẽ ở nhiều lĩnh vực. Các lĩnh vực nổi bật trong hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam, như thương mại điện tử, công nghệ tài chính, công nghệ thực phẩm, giải pháp doanh nghiệp và dịch vụ công nghệ thông tin, đang thu hút vốn nhiều từ nhà đầu tư. Với các kỳ lân như MoMo và Sky Mavis, Việt Nam đang nổi lên như một trung tâm khởi nghiệp mạnh mẽ tại Đông Nam Á. Đây là những minh chứng cho thấy Việt Nam đã tạo ra môi trường thuận lợi cho khởi nghiệp sáng tạo.

Mặc dù đạt được những kết quả bước đầu đáng khích lệ, các chuyên gia đánh giá rằng hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo của Việt Nam vẫn còn có khoảng cách so với một số nước trong khu vực và trên thế giới, chưa tương xứng với tiềm năng, năng lực của đất nước. Bên cạnh, nhiều thách thức trong hệ sinh thái khởi nghiệp đang cản trở sự gia nhập của các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo và làm giảm tiềm năng tăng trưởng của họ.

TS. Chủ Đức Hoàng, Chánh văn phòng Quỹ Đổi mới công nghệ quốc gia nhận định: hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam năm 2024 vẫn trong lộ trình phát triển khởi sắc. Tuy nhiên, do đặc thù các startup Việt Nam đi sau so với các nước trong khu vực nên còn hạn chế về năng lực. Nguồn vốn đầu tư cho khởi nghiệp cũng vẫn còn hạn chế, số lượng startup thành công còn ít, chính sách hỗ trợ trực tiếp cho đầu tư mạo hiểm để thúc đẩy quá trình phát triển của các startup tại Việt Nam chưa hoàn thiện. Ngoài ra, sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam còn gặp khó khăn do chính sách chưa theo kịp với tốc độ phát triển của thị trường. Mặc dù đã có các văn bản pháp lý như Nghị định 38 và Nghị định 39 hỗ trợ khởi nghiệp, các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ vẫn đang gặp phải tình trạng thiếu vốn, thiếu cơ chế hỗ trợ và thiếu các chuỗi sản xuất.

Để vượt qua những thách thức này và tạo điều

kiện thuận lợi hơn cho sự phát triển của các startup, TS. Chủ Đức Hoàng cho rằng cần có sự kết hợp giữa các yếu tố bao gồm:

Thứ nhất, cần có sự hỗ trợ từ các doanh nghiệp tiên phong, những người có khả năng tạo ra môi trường phát triển cho các startup thông qua việc đưa ra các bài toán thực tiễn để giải quyết.

Thứ hai, về chính sách hỗ trợ cần có sự đồng bộ giữa Chính phủ với các Bộ ngành, trong đó Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Tài chính, Bộ Khoa học và Công nghệ, cùng tạo ra hệ thống hồ sơ đầy đủ cũng như cơ chế chính sách thuận lợi cho các doanh nghiệp phát triển. Đi kèm với đó, các Hiệp hội như Hiệp hội Internet Việt Nam, Hội Trí thức khoa học và công nghệ trẻ Việt Nam hay một số các hội ngành nghề cũng cần tham gia tích cực vào việc hỗ trợ cho startup phát triển.

Cuối cùng, các trường đại học lớn tại Việt Nam cần đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp thông qua việc tạo ra các nhóm nghiên cứu và các sáng kiến đổi mới sáng tạo. Sự kết hợp giữa các yếu tố này sẽ tạo ra một nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững của hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam.

TS. Chủ Đức Hoàng đề xuất các startup nên khai thác các lĩnh vực công nghệ cao như công nghệ sinh học, trí tuệ nhân tạo và chế biến, và các lĩnh vực cụ thể đã được Chính phủ ưu tiên theo Nghị định 76. Ngoài ra, định kỳ hằng tháng, Chính phủ có chiến lược phát triển 6 tháng đầu năm, các startup cần theo dõi sát sao các chiến lược này để định hướng cho hoạt động khởi nghiệp trong tương lai.

Hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam năm 2024 đang trên đà phát triển, song hành cùng với những thách thức và cơ hội mới. Với sự nỗ lực không ngừng và sự hỗ trợ từ Chính phủ, các tổ chức quốc tế và cộng đồng doanh nghiệp, Việt Nam hoàn toàn có thể trở thành một trung tâm khởi nghiệp sáng tạo hàng đầu trong khu vực và trên toàn cầu.



ƯƠM MẦM CHO HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Sáng 16/8, Hội nghị Phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và Tọa đàm nâng cao hiệu quả hợp tác giữa Trường Đại học Điện lực (EPU) và doanh nghiệp đã được tổ chức tại Hà Nội.

Sự kiện này nhằm đẩy mạnh hợp tác giữa trường đại học và doanh nghiệp với mong muốn thúc đẩy tăng trưởng kinh tế - xã hội của đất nước thông qua các hoạt động khuyến khích đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp, thương mại hóa kết quả nghiên cứu và hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong bối cảnh toàn cầu hóa. EPU cũng chủ động kết nối nền tảng trực tuyến hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo của mình với hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo quốc gia, góp phần cung cấp, kết nối nguồn lực của hệ sinh thái; đồng thời cung cấp các dịch vụ hỗ trợ startup sáng tạo.

Hội nghị có sự tham dự của TS. Đàm Quang Thắng - Chủ tịch Hội đồng cố vấn khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Quốc gia; đại diện Cục Phát triển thị trường doanh nghiệp khoa học và công nghệ (Bộ Khoa học và Công nghệ); PGS.TS. Vũ Đình Ngọc - Chủ tịch Hội đồng trường EPU, PGS. TS. Nguyễn Lê Cường - Phó Hiệu trưởng EPU, cùng đại diện lãnh đạo một số cơ sở đào tạo thuộc Bộ Công Thương, Đại học Sao Đỏ, Đại học Công nghiệp Hà Nội, Đại học Công nghiệp Việt - Hung,... cùng các chuyên gia và hơn 80 doanh nghiệp, cán bộ, giảng viên, sinh viên của EPU.



PGS.TS Vũ Đình Ngô, Chủ tịch Hội đồng trường Đại học Điện lực phát biểu tại chương trình

PGS.TS. Vũ Đình Ngô - Chủ tịch Hội đồng EPU cho biết: Trường vinh dự được Bộ Khoa học và Công nghệ giao là tổ chức chủ trì thực hiện nhiệm vụ Đề án 844 “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025”. Hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam vẫn đang đối mặt với nhiều thách thức lớn, do đó sự kiện là cơ hội để các bên cùng nhau trao đổi, lắng nghe những ý kiến đóng góp từ nhiều phía; từ đó tìm ra những giải pháp thiết thực và hiệu quả nhất để phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo của Việt Nam.

EPU luôn xác định rõ hợp tác giữa Nhà trường và doanh nghiệp là một trong những nhiệm vụ quan trọng hàng đầu. Gắn kết đào tạo giữa Nhà trường và doanh nghiệp là yêu cầu khách quan, là xu hướng tất yếu nhằm đáp ứng nhu cầu của xã hội, thực hiện định hướng mang tính thực tiễn của các chương trình đào tạo tại EPU và nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Với phương châm: “Nhà trường đào tạo cái xã hội cần mà không phải đào tạo cái Nhà trường có”, những năm qua, hoạt động hợp tác giữa EPU và doanh nghiệp là một trong những hoạt động quan trọng được Nhà trường quan tâm và đẩy mạnh. Hoạt động hợp tác với doanh nghiệp được triển khai thực hiện

một cách chặt chẽ, thường xuyên, đồng bộ, có trọng tâm, trọng điểm.

Phần đầu của sự kiện là Hội nghị "Kết nối giải pháp thách thức phát triển Hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo", TS. Đàm Quang Thắng - Chủ tịch Hội đồng cố vấn khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia cho biết: sau quá trình xây dựng, đã có các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp nhỏ và vừa tham gia hỗ trợ hệ sinh thái. Đặc biệt, tới nay Hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo đã có sự tham gia của hầu hết trường đại học; trên 100 trường đại học đưa đổi mới sáng tạo vào hoạt động của nhà trường.



Ươm mầm cho hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo

Tại Tọa đàm, các đại biểu cùng chia sẻ kinh nghiệm, lắng nghe những ý kiến đóng góp từ nhiều phía để tìm ra các giải pháp thiết thực nhằm nâng cao hiệu quả hợp tác giữa EPU và doanh nghiệp. Từ đó, cải thiện chất lượng đào tạo, nâng cao khả năng thích ứng của sinh viên với thị trường lao động, đáp ứng nhu cầu nhân lực chất lượng cao của doanh nghiệp, xác định những cơ hội và phương thức hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp, như các chương trình thực tập, nghiên cứu ứng dụng, hoặc hợp tác phát triển chương trình đào tạo, tạo ra nguồn nhân lực chất lượng cao, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của thị trường lao động trong thời kỳ cách mạng công nghiệp 4.0.

KẾT NỐI ĐẦU TƯ STARTUP CÔNG NGHỆ KHÍ HẬU VIỆT NAM

Nhằm hiện thực hoá các cam kết của Việt Nam về khí hậu, Hoa Kỳ sẽ tiếp tục hợp tác với các đối tác Việt Nam để hỗ trợ khởi nghiệp về khí hậu...

Chương trình nhằm tăng cường phối hợp hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp, phát triển doanh nghiệp qua đó nâng cao hiệu quả trong thực hiện chủ trương của Đảng, chính sách pháp luật của Nhà nước về phát triển kinh tế tập thể, hợp tác xã, hỗ trợ doanh nghiệp phát triển, đặc biệt là các doanh nghiệp, hợp tác xã do phụ nữ tham gia quản lý, tạo nhiều việc làm cho lao động nữ.

Phát biểu tại Lễ Ký kết, Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Nguyễn Chí Dũng cho biết, hiện nay, cả nước có khoảng 930.000 doanh nghiệp đang hoạt động, đóng góp hơn 60% GDP, tạo việc làm cho khoảng 30% lao động trong nền kinh tế. Trong số đó, có hơn 20% là các doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ. Cùng với đó, khu vực kinh tế tập thể, mà nòng cốt là gần 34.000 hợp tác xã, 160 liên hiệp Hợp tác xã và 73.000 Tổ hợp tác đang từng bước mở rộng và phát triển.

“Tuy nhiên, bên cạnh một số kết quả đạt được, các doanh nghiệp, hợp tác xã nói chung trong đó có các doanh nghiệp, hợp tác xã do phụ nữ làm chủ còn nhiều hạn chế về quy mô, nguồn vốn, năng lực cạnh tranh thấp, hiệu quả hoạt động chưa cao, chưa tham gia được vào các chuỗi cung ứng của khu vực và toàn cầu”, Bộ trưởng cho biết.

Vì vậy, Bộ trưởng kỳ vọng thông qua các hoạt động phối hợp, góp phần nâng cao năng lực tổ chức thực hiện của các cấp Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam trong tổ chức thực hiện các nội dung, hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp, tạo nhiều việc làm cho lao động nữ,... sẽ góp phần thực hiện thắng lợi mục tiêu phát triển doanh nghiệp; phát triển kinh tế tập thể, hợp tác

xã và mục tiêu bình đẳng giới cho phụ nữ trong lĩnh vực kinh tế, lao động, việc làm.



Theo đó, Chương trình gồm 4 nội dung chính: (i) Xây dựng, đề xuất các chính sách; nâng cao nhận thức của hội viên, phụ nữ về các chủ trương, chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước trong hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp, phát triển doanh nghiệp và phát triển kinh tế tập thể; (ii) Phối hợp thực hiện các hoạt động hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp, phát triển doanh nghiệp; (iii) Phối hợp thực hiện hỗ trợ phát triển kinh tế tập thể, hợp tác xã do phụ nữ tham gia quản lý, tạo việc làm cho lao động nữ; và (iv) Phối hợp thực hiện nghiên cứu, giám sát, đánh giá, sơ kết, tổng kết các hoạt động thuộc Chương trình phối hợp và chức năng, nhiệm vụ của hai Bên.

Sau khi văn bản được ký kết, căn cứ nội dung phối hợp và chức năng, nhiệm vụ của mỗi bên, Bộ Kế hoạch và Đầu tư và Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam sẽ phối hợp chặt chẽ, chủ động thực hiện, chỉ đạo theo ngành dọc triển khai Chương trình phối hợp bảo đảm hiệu quả, đúng mục đích đề ra.

Qualcomm
Vietnam Innovation
Challenge

Program Partner
BSSC

THÚC ĐẨY ĐỔI MỚI SÁNG TẠO CÙNG QUALCOMM

CHUNG KẾT THỬ THÁCH ĐỔI MỚI SÁNG TẠO QUALCOMM VIỆT NAM 2024

Với tổng giải thưởng lên đến hơn 225.000 USD, Top 10 QVIC 2024 đến từ các lĩnh vực công nghệ tiên phong như trí tuệ nhân tạo (AI), thành phố thông minh, robot, tự động hóa, Internet vạn vật (IoT), và nhiều lĩnh vực khác, sẽ có cơ hội giới thiệu sản phẩm và trình bày các kế hoạch kinh doanh trước hàng ngàn khách tham quan và nhà đầu tư tiềm năng.

Chung kết Thử thách đổi mới sáng tạo Qualcomm Việt Nam - QVIC 2024 mùa 4 hứa hẹn là sân chơi đẳng cấp cho các tài năng khởi nghiệp công nghệ Việt Nam tại Triển lãm Đổi mới sáng tạo hàng đầu Đông Nam Á - InnoEx 2024, diễn ra ngày 23/8 tại ThiskyHall Sala, TP. Hồ Chí Minh.

Tại không gian triển lãm riêng biệt của InnoEx 2024, các startup này cùng với các đối tác trong và ngoài nước đưa các giải pháp công nghệ tiên tiến lên trên nền tảng Qualcomm.

Các giải pháp công nghệ hàng đầu của cuộc thi năm nay mang đến sự đổi mới từ hạ tầng đến sản phẩm công nghệ thực tiễn, được ứng dụng trong nhiều lĩnh vực: quản lý tòa nhà, trợ lý ảo chăm sóc sức khỏe, thiết bị giám sát không dây trong nhà máy sản xuất, robot công nghiệp, xe điện thông minh, ứng dụng AI trong sản xuất đồ chơi trẻ em, phân tích dữ liệu khách hàng tại các cửa hàng bán lẻ, máy bay

không người lái “made in Vietnam,” chat bot thể hệ mới, và kiểm soát năng lượng trong logistics.

Top 10 QVIC 2024 sẽ trình bày những đổi mới sáng tạo và kết quả của chương trình ươm tạo trước Hội đồng Ban giám khảo vào ngày 23/8. Các công ty chiến thắng sẽ nhận được các giải thưởng hấp dẫn: giải nhất trị giá 100.000 USD, giải nhì 75.000 USD và giải ba 50.000 USD.

Tại sự kiện Chung kết, các startup còn có cơ hội tiếp cận với đối tác trên diện rộng tại không gian triển lãm hàng đầu Đông Nam Á - InnoEx.

Sau hành trình ươm tạo kéo dài 6 tháng trong khuôn khổ Thử thách Đổi mới sáng tạo Qualcomm, Top 10 đội thi được hỗ trợ phát triển sản phẩm, hoàn thiện kế hoạch kinh doanh và đưa sản phẩm ra thị trường. Theo Ban tổ chức, một số dự án đã tiếp cận được các nguồn vốn đầu tư lớn bên cạnh khoản hỗ trợ tiền mặt trị giá 10.000 USD mỗi đội từ Qualcomm.



ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TRONG SẢN XUẤT BÊ TÔNG TÍNH NĂNG CAO

Cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 với những đột phá về công nghệ mới đã tác động mạnh mẽ đến ngành xây dựng truyền thống và mang đến những thay đổi đáng kể trong việc bảo đảm độ chính xác cũng như an toàn. Ứng dụng công nghệ trong sản xuất vật liệu xây dựng đã chế tạo được những loại vật liệu mới, hỗ trợ cho hoạt động xây dựng, tạo ra các giải pháp giúp giảm thiểu sức lao động của con người, từ đó rút ngắn được tiến độ và nâng cao chất lượng công trình thi công. Hạ tầng giao thông trong đô thị Việt Nam hiện nay đang được quan tâm đầu tư và phát triển. Điều này đòi hỏi nguồn kinh phí lớn để xây dựng và cải tạo lại một cách bền vững. Trong quá trình xây dựng và phát triển đô thị hiện đại, khang trang và bền vững, giải pháp sử dụng bê tông tính năng cao luôn được ưu tiên lựa chọn hàng đầu để chế tạo cấu kiện tạo tính thẩm mỹ. Đây cũng là một giải pháp tiết kiệm chi phí hiệu quả.

Bê tông tính năng cao là loại bê tông xi măng với các đặc tính cơ bản như cường độ chịu nén, chịu kéo khi uốn, mô đun đàn hồi rất cao, bền vững ổn định dưới các tác động xâm thực bất lợi của môi trường, phát huy hiệu quả cao trong xây dựng hạ tầng giao thông đô thị.

Việc nghiên cứu, ứng dụng các loại vật liệu có các tính năng phù hợp để tạo ra các sản phẩm mới thay thế các loại vật liệu xây dựng truyền thống, có chất lượng tốt hơn dưới tác động của môi trường, mỹ quan và có giá thành hợp lý là việc làm cần thiết.

Công nghệ sản xuất tấm bê tông có tính năng cao ngậm đá tự nhiên, sử dụng hoàn toàn các loại nguyên vật liệu, máy móc và thiết bị sản xuất trong nước, tận dụng được phế liệu ở các mỏ đá địa phương, đã được vinh danh tại Giải thưởng Sáng tạo khoa học và công nghệ Việt Nam năm 2023.

Trong lĩnh vực xây dựng, các tấm lát bằng bê tông hoặc đá ốp lát tự nhiên được sử dụng khá nhiều. Nhược điểm của các tấm ốp lát bằng bê tông là bị phai màu và xuống cấp sau một thời gian khai thác, làm giảm tính thẩm mỹ của công trình. Trong

khi, việc dùng các tấm đá ốp lát tự nhiên để lát lối đi hoặc ốp tường thì giá thành khá cao, kích thước lớn thì dễ vỡ do tính giòn của vật liệu đá tự nhiên. Với sản phẩm ốp tường bằng đá tự nhiên, chi phí nhân công cũng khá cao và mất nhiều thời gian, có hiện tượng bong tách đá ốp lát sau một thời gian khi vữa xi măng gắn kết bị xuống cấp. Hiện nay, quá trình sản xuất tại các làng nghề làm đá ở Đà Nẵng thường phát sinh nhiều vật liệu thải như mùn đá hay đá vụn, phải tìm nơi chôn lấp.

Do đó, việc tạo ra các tấm bê tông có tính năng cao phục vụ lĩnh vực xây dựng hạ tầng đô thị là ý tưởng đã thôi thúc Kỹ sư Mai Triệu Quang và các cộng sự của Công ty cổ phần tư vấn và đầu tư xây dựng ECC.

Kỹ sư Mai Triệu Quang cho biết: “Bê tông tính năng cao là một khái niệm không mới trên thế giới. Ở Việt Nam cũng có nhiều nơi sử dụng sản phẩm này. Với bê tông tính năng cao, sẽ có yêu cầu về sản xuất như có tính chống thấm tốt hơn, cường độ, độ bền và tính thẩm mỹ cao hơn. Ở Việt Nam, loại bê tông này được sử dụng nhiều ở các dự án về nhà cửa, giao thông, cầu đường, hạ tầng đô thị. Hiện nay, có nhiều nhà máy sản xuất được bê tông có cường độ cao (70-80MPa), đặc biệt có nơi áp dụng loại bê tông siêu cao với cường độ lên đến trên 1.000 MPA. Việt Nam có tín hiệu rất tích cực từ thị trường sau thời gian đánh giá về hiệu quả cũng như ứng dụng sản phẩm bê tông tính năng cao hoặc rất cao”.

Từ năm 2018, các nghiên cứu về vật liệu mới đã được Viện kỹ thuật xây dựng hạ tầng thuộc Công ty cổ phần tư vấn và đầu tư xây dựng ECC triển khai thực nghiệm tại Khu công nghệ cao Đà Nẵng. Sau thời gian nghiên cứu và chế tạo, sản phẩm gạch lát và bó vỉa hè đô thị bằng bê tông tính năng cao đã được sản xuất thành công. Các đơn vị thi công trên địa bàn Đà Nẵng và các tỉnh thành lân cận đã được công ty chuyển giao công nghệ, tham gia vào quá trình sản xuất vật liệu mới thân thiện với môi trường.

Kỹ sư Quang cho biết, từ khi có ý tưởng đến lúc hoàn thiện sản phẩm mất khoảng 2 tháng để có đủ thời gian thí nghiệm các chỉ tiêu đầu vào. Còn khi sản xuất đại trà sẽ phải tiến hành song song, vừa thử nghiệm và vừa làm nên sẽ mất khoảng 3 tháng.

Ngoài những ứng dụng trong hạ tầng, một lĩnh vực đang được áp dụng bê tông tính năng cao khá dễ dàng, đó là những sản phẩm bê tông đúc sẵn, dùng cho hạ tầng khu đô thị như viên lát, bó vỉa, cửa thu nước hay những nắp hố ga, nếu sử dụng bê tông truyền thống sẽ có tuổi thọ thấp. Thời gian tới, bê tông tính năng cao có thể triển khai ở những cấu kiện lớn hơn như các tấm tường cho nhà lắp ghép trên đảo, nơi cần có loại bê tông bền vững với môi trường. Khi số lượng công trình tăng lên, việc ứng dụng sản phẩm bê tông tính năng cao góp phần tiết kiệm chi phí cho dự toán công trình.

Sản phẩm bê tông ngậm đá được sản xuất theo công nghệ rót rung: “Hai loại vật liệu kết hợp với nhau theo tỷ lệ thích hợp sẽ phát huy được ưu thế của từng loại vật liệu. Bê tông tính năng cao có tính bền chắc, dễ đúc khuôn, tạo ra các hình dạng khác nhau với chi phí thấp, còn đá tự nhiên hoặc sỏi bên trên có độ cứng, chống mài mòn tốt, chống thấm nước đổi màu, áp dụng cho các dự án cải tạo và làm mới các công trình đô thị”, Kỹ sư Quang giải thích.

Anh cho biết thêm: “Nguyên liệu đầu vào để phục vụ cho sản phẩm bê tông tính năng cao đòi hỏi phải sạch, được kiểm soát tốt các chỉ tiêu như lượng bùn sét, hàm lượng hạt mê ca phải thấp, v.v... Trong quá trình làm những viên lát bê tông hoặc những tấm bê tông tính năng cao, chúng tôi cũng đã nghiên cứu và tối ưu hóa quy trình sản xuất để bảo đảm phục vụ mục tiêu chung, đó là đưa những loại bê tông mang tính xanh, giảm lượng xi măng trong bê tông (gián tiếp giảm lượng khí thải nhà kính phát sinh trong công nghệ bê tông). Sản phẩm thay thế 30-40% xi măng bằng xỉ lò nghiền mịn từ ngành công nghiệp thép. Điều này không chỉ giúp giảm khí thải nhà kính

khi trộn bê tông mà còn giúp xử lý những sản phẩm phụ từ các ngành công nghiệp khác thải ra”.

Sản phẩm bê tông ngậm đá được sản xuất theo phương pháp rót rung có cường độ chịu nén đến 80 MPA và cường độ chịu kéo khi uốn là trên 12 MPA, được ngậm chặt các viên đá ốp lát, có tính năng chống trơn trượt, tính thẩm mỹ cao, kích thước và mẫu mã sản phẩm đa dạng, tạo điều kiện để các kỹ sư thiết kế linh hoạt cho từng dự án.

Quy trình sản xuất các tấm bê tông tính năng cao ngậm đá tự nhiên, sử dụng hoàn toàn các loại nguyên vật liệu và máy móc trong nước, tận dụng nguồn phế liệu ở các mỏ đá địa phương, thúc đẩy ngành cơ khí chế tạo và công nghiệp sản xuất xi măng phát triển.



Kỹ sư Mai Triệu Quang - Giám đốc Công ty cổ phần tư vấn và đầu tư xây dựng ECC

Anh Quang chia sẻ: “Hiện nay, công ty đang sản xuất ra những dòng bê tông tính năng cao với cường độ chịu nén 80 MPA đã tốt hơn rất nhiều loại bê tông bình thường. Tuy nhiên, để tăng thêm giá trị sản phẩm cũng như ổn định lâu dài, chúng tôi đang có kế

hoạch nâng cường độ lớp mặt lên 100-120MPA, cứng hơn đá Granits. Với cách làm như thế, quá trình vận hành hiện có, giá thành sản phẩm chỉ tăng lên khoảng 10%. Tuy nhiên, có thể tạo ra những sản phẩm có độ bền gấp nhiều lần so với cách đang làm”.

Ở Đà Nẵng hiện có nhiều làng nghề đá ở Hòa Sơn, khi cắt những viên đá xuất đi các nơi, phần còn lại rìa viên đá phải tìm chỗ để đổ đi rất lãng phí và cũng là vấn đề môi trường cho địa phương. Quá trình nghiên cứu, anh Quang và cộng sự thấy rằng hoàn toàn có thể kết hợp những vĩa đá thừa vào sản phẩm bê tông tính năng cao, điều này có thể giải quyết nhiều bài toán như vấn đề vật liệu phế thải, tạo công ăn việc làm cho người dân địa phương mà song song với đó là tạo ra sản phẩm có tính bền vững, tính kinh tế và sâu xa là giảm lượng khí thải nhà kính trong quá trình sản xuất.

Công trình nghiên cứu ứng dụng bê tông tính năng cao để sản xuất các loại cấu kiện đúc sẵn dùng cho hạ tầng đô thị của Công ty cổ phần tư vấn và đầu tư xây dựng ECC đã đạt hiệu quả cao trong đời sống xã hội. Không chỉ là vật liệu mới với nhiều ưu điểm vượt trội mà hơn hết chính là góp phần không nhỏ vào việc xử lý được mùn đá, giảm được vật liệu thải ở các làng nghề đá ốp lát, tạo công ăn việc làm địa phương. Công trình đã được vinh danh trong lễ trao Giải thưởng Sáng tạo khoa học và công nghệ Việt Nam năm 2023 (VIFOTEC).

Các công trình khoa học phát triển vật liệu mới được các tác giả trong nước nghiên cứu thành công đã góp phần quan trọng trong việc bổ sung nguồn vật liệu mới thân thiện với môi trường, thay thế vật liệu truyền thống đang bị thiếu hụt. Các sản phẩm đổi mới sáng tạo này là các giải pháp xanh thúc đẩy quá trình phát triển kinh tế tuần hoàn.

Minh Phượng (tổng hợp)

HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP MỚI NỔI CỦA MENAP ĐÃ SẴN SÀNG NỞ RỘ CHƯA?

Là khu vực tự hào có một số nhà đầu tư toàn cầu giàu có và năng động nhất thế giới, hệ sinh thái khởi nghiệp khu vực Trung Đông, Bắc Phi và Pakistan (MENAP) trong quá khứ còn tương đối non trẻ và chưa phát triển. Một số nhà đầu tư mạo hiểm giàu có nhất thế giới coi khu vực này là nơi lý tưởng để đầu tư, nhưng nơi đây lại không phải là điểm nóng thu hút sự tham gia đầu tư của các công ty khởi nghiệp. Tuy nhiên, gần đây có một số dấu hiệu đáng khích lệ cho thấy sự mất cân bằng giữa cung và cầu vốn có xu hướng bắt đầu giảm dần, môi trường kinh doanh của khu vực sẵn sàng trở lại. Tất cả các chủ thể liên quan trong hệ sinh thái đều đang nỗ lực khắc phục những thách thức vẫn còn tồn tại trong khu vực. Dân số hơn 600 triệu người của MENAP là những người trẻ tuổi, có kiến thức về lĩnh vực kỹ thuật số và ngày càng có xu hướng thích nghi với cuộc sống hiện đại; họ có khả năng nắm bắt công nghệ với tư cách là người tiêu dùng và nhà đổi mới. Đồng thời, các chính phủ đang đánh giá các cơ hội hiện đại hóa và đa dạng hóa nền kinh tế của họ theo những cách có thể mang lại lợi ích cho hệ sinh thái khởi nghiệp thông qua các chiến lược quốc gia và nỗ lực điều tiết phối hợp.

Một hệ sinh thái đang phát triển nhưng vẫn ngại rủi ro

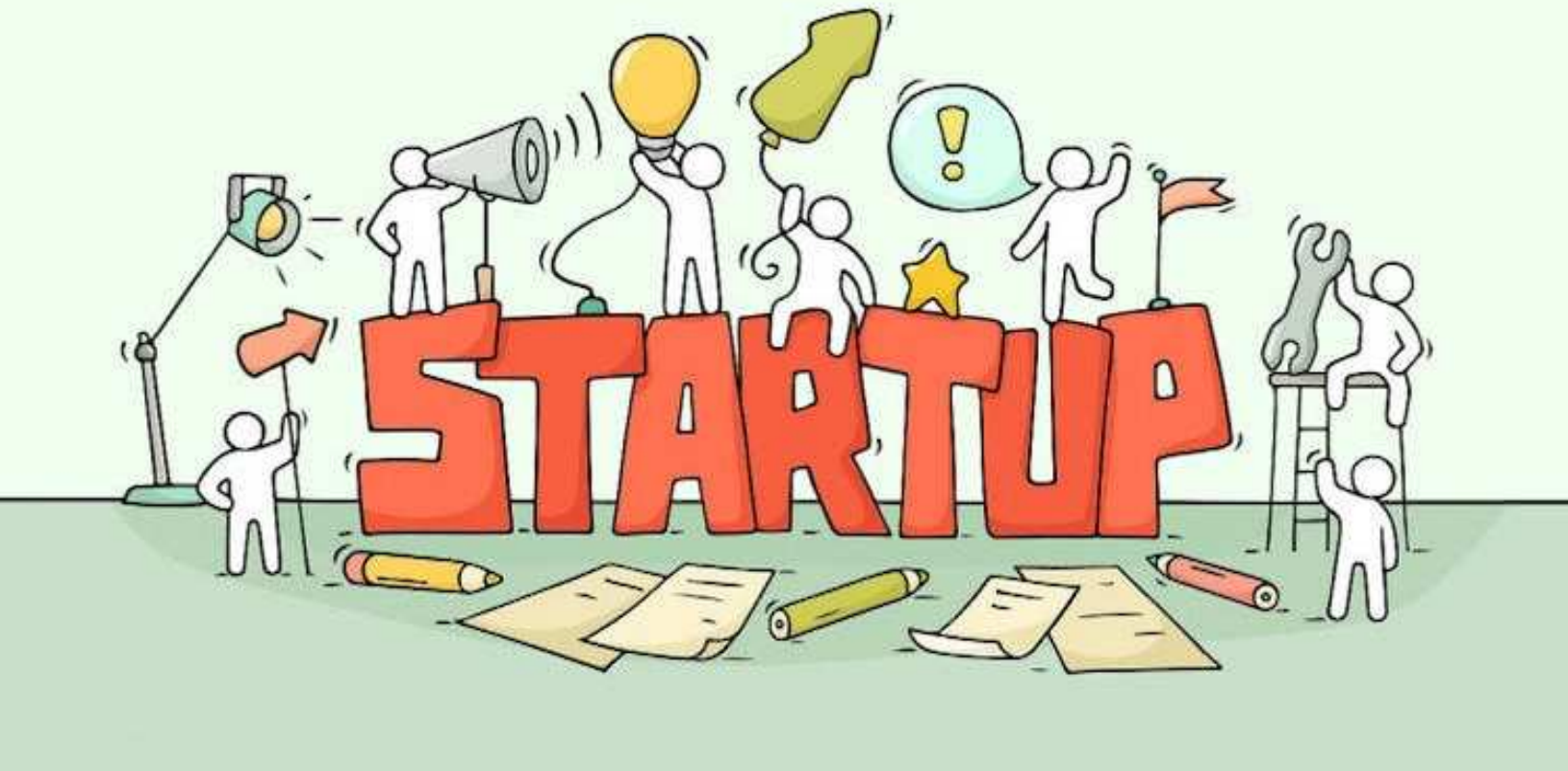
Là điểm đến của các tổ chức đầu tư, MENAP vẫn là một hệ sinh thái còn non trẻ với giá trị vốn hóa thị trường đại chúng ở mức 32% GDP so với 98% trên toàn cầu và giá trị đầu tư mạo hiểm ở mức 0,1% GDP so với 0,8% trên toàn cầu.

Tuy nhiên, ở một số khía cạnh, bối cảnh đầu tư mạo hiểm ở MENAP gần đây đã có những bước tiến lớn. Nguồn vốn đầu tư mạo hiểm (VC) hàng năm đã tăng gấp 5 lần kể từ năm 2017, đạt 3,45 tỷ USD vào năm 2022. Kể từ năm 2019, 8 công ty khởi nghiệp đã đạt mốc định giá hơn 1 tỷ USD, với khoảng thời gian trung bình cần thiết để đạt được trạng thái “kỳ lân” giảm từ 12 năm xuống còn khoảng ba năm. Thành công vang dội của Careem, kỳ lân đầu tiên trong khu vực, đã góp phần xây dựng niềm tin giữa các nhà sáng lập và nhà đầu tư, thúc đẩy làn sóng hoạt động khởi nghiệp mới. Careem đứng sau hơn 50 công ty khởi nghiệp MENAP, đã huy động được số vốn đầu tư tổng cộng hơn 2,3 tỷ USD. MENAP hiện được coi là quê hương của khoảng 15 nhà xây dựng quỹ đầu

tư mạo hiểm, hỗ trợ hơn 230 công ty khởi nghiệp trên toàn khu vực.

Ngoài ra, hệ sinh thái khởi nghiệp MENAP còn rất nhiều dư địa để phát triển nếu xét đến các điểm nóng thị trường mới nổi khác. Ví dụ, tỷ trọng đầu tư mạo hiểm trong GDP ở khu vực Đông Nam Á và Mỹ Latinh lần lượt là 0,8% và 0,4%. Với mức 0,1%, MENAP vẫn có tiềm năng tăng trưởng gấp 4 đến 8 lần trong những năm tới. Hệ sinh thái cũng cho thấy khả năng phục hồi tương đối ổn định trong bối cảnh hoạt động đầu tư mạo hiểm trên toàn cầu suy thoái gần đây. Nguồn vốn tài trợ MENAP trong quý 4 năm 2022 ở mức gấp 9 lần so với quý 1 năm 2017 và đạt đỉnh vào quý 1 năm 2022 gấp 13 lần, trong khi nguồn vốn đầu tư mạo hiểm toàn cầu giảm xuống chỉ còn một nửa so với mức của quý 1 năm 2017, giảm từ mức đỉnh điểm là 5,7 lần trong quý 4 năm 2021.

Nhiều nhà đầu tư mạo hiểm vẫn đang “chơi” an toàn trong hệ sinh thái khu vực. Họ thường bị thu hút bởi “những đối tượng được mong đợi thông thường” (usual suspects); top mười công ty khởi nghiệp hàng đầu chiếm 35 đến 55% nguồn tài trợ



mỗi năm, so với khoảng 10% ở Mỹ, và tám công ty khởi nghiệp tương tự đã nhiều lần xuất hiện trong top 10 trong 5 năm qua. Mức độ tập trung vốn thể hiện thông qua nguồn tài trợ tăng 7% vào năm 2022, số lượng giao dịch thực tế đã giảm từ 725 xuống 703.

Một dấu hiệu khác cho thấy sự miễn cưỡng chấp nhận những rủi ro đáng kể cũng như đón nhận những nhà đổi mới thể hiện thông qua sự tăng trưởng nguồn tài trợ ở mức ổn định hơn nhiều ở giai đoạn giữa và cuối. Từ năm 2017 đến năm 2021, số giao dịch trong vòng Series B tăng khoảng 34% và giá trị giao dịch trung bình tăng 17% mỗi năm. Để so sánh, trong cùng thời kỳ, số lượng giao dịch ở giai đoạn đầu chỉ tăng 7% mỗi năm, trong khi số lượng giao dịch trong vòng series A giảm 1%. Để khu vực trở thành hệ sinh thái đổi mới sáng tạo thực sự (chứ không phải là fast follower hay kẻ bắt chước), cần thiết phải có một hệ thống nhất quán hơn bao gồm các công ty khởi nghiệp mới và các nhà đầu tư sẵn sàng hỗ trợ họ.

Các nước dẫn đầu khu vực MENAP

Mặc dù thị trường đầu tư mạo hiểm của MENAP thường được coi là một khối nhưng nó chưa phải là một thể thống nhất. Về môi trường đầu tư mạo hiểm, khu vực này có ba loại hình quốc gia khác nhau. Đầu tiên, Qatar và Kuwait, được coi là hai quốc gia “giàu vốn” do quy mô dân số và diện tích tương đối nhỏ nhưng lại đóng góp GDP dựa vào tài nguyên đáng kể. Trong khi đó, những quốc gia khác, đáng chú ý nhất là Ai Cập và Pakistan, được xếp vào nhóm quốc gia “giàu cơ hội” vì dân số đông và ngày càng có xu hướng tăng lên, đặc biệt, đa phần họ là những người trẻ tuổi và có kiến thức, hiểu biết trong lĩnh vực kỹ thuật số. Cuối cùng là loại hình quốc gia “lai” như Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất (UAE) và Vương quốc Ả Rập Saudi (KSA) với dân số, nguồn vốn, đất đai dồi dào.

Tuy nhiên, vẫn có một nhóm tương đối chọn lọc vẫn thu hút được sự chú ý của hầu hết các nhà đầu tư. Bốn trong số 18 quốc gia trong khu vực, bao gồm

UAE, KSA, Ai Cập và Pakistan, đã chiếm được 90% giá trị nguồn vốn tài trợ kể từ năm 2018. Trong đó, UAE thu hút thị phần lớn nhất với mức 34%, với KSA đứng thứ hai với 29%. Trong khi cả bốn thị trường đều đạt mức tăng trưởng ba chữ số từ năm 2020 đến năm 2021 thì KSA, Ai Cập và Pakistan thúc đẩy phần lớn mức tăng trưởng từ năm 2017 đến năm 2020 (tốc độ CAGR - tỷ lệ tăng trưởng kép từ 50 đến 100%); Ngược lại, tốc độ CAGR của UAE chỉ đạt 4% trong cùng thời kỳ.

Sự tăng trưởng ở mỗi quốc gia cũng không giống nhau. Quy mô giao dịch trung bình của UAE vào năm 2021 là 7,7 triệu USD, trong khi của KSA là 6,8 triệu USD, gần gấp đôi so với 16 thị trường lớn khác (2,8 triệu đến 4,4 triệu USD). Tỷ lệ giao dịch ở giai đoạn cuối cao hơn, chủ yếu thúc đẩy quy mô giao dịch lớn hơn. Ngoài ra, mô hình tài trợ giữa các quốc gia cũng khác nhau, tùy theo mô hình kinh doanh. Hoạt động kinh doanh ở Pakistan và KSA lần lượt bị chi phối bởi hai mô hình kinh doanh B2C và B2B, trong khi các nhà đầu tư ở UAE đang tập trung đặt cược vào “các trò chơi hệ sinh thái” với các mô hình kinh doanh kết hợp, chẳng hạn như thị trường trực tuyến, kết nối nhà cung cấp và người tiêu dùng. Ai Cập được là sự kết hợp tương đối đồng đều giữa cả ba mô hình kinh doanh.

Dẫn đầu các ngành hiện nay, nhưng trong bao lâu?

Từ góc độ ngành, 80% nguồn tài trợ kể từ năm 2018 đến từ sản xuất thực phẩm và đồ uống, công nghệ tài chính, vận tải và hậu cần cũng như thương mại điện tử. Sự tập trung này được phản ánh ở mỗi thị trường trong số bốn thị trường chính của MENA, mặc dù khu vực hàng đầu có sự khác biệt, phản ánh các hoàn cảnh kinh tế vĩ mô khác nhau. Ví dụ, sản xuất thực phẩm và đồ uống rõ ràng là các ngành dẫn đầu ở UAE, với dân số chủ yếu là người nước ngoài có thu nhập cao. Đồng thời, fintech - lĩnh vực vốn đòi hỏi quy mô - lại là ngành hoạt động hiệu quả nhất ở

Ai Cập và KSA, do có lực lượng lao động đông hơn.

Nhiều lĩnh vực phổ biến nhất ở MENAP, như vận tải và thương mại điện tử, có xu hướng “kẻ thắng có tất cả” và không thiếu sự cạnh tranh đối với các công ty khởi nghiệp trong khu vực, đặc biệt là khi họ thiếu quy mô tương đối. Các công ty toàn cầu đang ngày càng có xu hướng thâm nhập vào hệ sinh thái khu vực, trong một số trường hợp họ tìm cách mua lại các sản phẩm bất chước của địa phương, chẳng hạn như việc Amazon mua Souq. Mặc dù việc hợp nhất có thể được coi là một chiến lược rút lui hấp dẫn cho các công ty khởi nghiệp và nhà đầu tư, nhưng quá nhiều “kẻ bất chước” cũng có thể trở thành rào cản, hạn chế tiềm năng đột phá, mang tính toàn cầu của các công ty khởi nghiệp trong khu vực.



Khi thị trường phát triển, những lĩnh vực tương tự này có thể sẽ không duy trì được sức hút. Nghiên cứu cho thấy phải mất từ ba đến mười năm để các lĩnh vực mục tiêu VC mới, bắt kịp xu hướng chuyển từ các thị trường toàn cầu trưởng thành hơn sang các thị trường mới nổi như khu vực MENAP. Một phân tích về động lực dòng vốn VC toàn cầu và số lượng giao dịch từ năm 2020 đến năm 2021 đề cập đến bảy chủ đề có động lực cao mới ra đời nhưng có tiềm năng mạnh mẽ để phát triển trong thập kỷ tới, đó là công nghệ nông nghiệp, an ninh mạng, tính bền vững, VR và trò chơi, sắc đẹp và sức khỏe, chăm sóc sức khỏe, vật liệu và sản xuất tiên tiến, nhiều trong số đó đã thu hút được sự quan tâm và hỗ trợ từ khu vực công ở các quốc gia MENAP.

Các nhà đầu tư trong khu vực

Hệ sinh thái MENA có bốn loại hình nhà đầu tư chính và tất cả đều đang phát triển, bao gồm: quỹ

đầu tư mạo hiểm khu vực, nhà đầu tư quốc tế, SWF và các quỹ được chính phủ hỗ trợ, và các văn phòng gia đình.

Các quỹ đầu tư mạo hiểm khu vực, đặc biệt là các quỹ có quy mô, tuy ít nổi bật hơn trong khu vực so với các nhà đầu tư toàn cầu nhưng lại đóng vai trò quan trọng trong việc cung cấp vốn và nguồn vốn ban đầu. Các quỹ này bao gồm các quỹ khu vực “cũ” như BECO Capital, Flat6Labs, Quỹ đầu tư mạo hiểm Trung Đông và Wamda Capital.



Vốn nước ngoài đang bắt đầu đổ vào khu vực, chiếm 43% nguồn tài chính tại MENAP năm ngoái và tạo ra nhiều nguồn tài trợ tiềm năng mới cho các doanh nhân địa phương.

Các chính phủ coi ngành công nghiệp mạo hiểm là một công cụ để phát triển các mục tiêu chiến lược quốc gia, đồng thời, tạo ra cũng như hỗ trợ các quỹ đầu tư mạo hiểm. Các SWF này có xu hướng đầu tư dài hạn hơn và kiên trì hơn với vốn của mình so với các quỹ đầu tư mạo hiểm truyền thống, đây cũng được coi là một lợi thế lớn cho các doanh nhân. Chỉ riêng UAE và KSA đã phân bổ lần lượt hơn 11 tỷ USD và 5,7 tỷ USD cho 15 quỹ để triển khai tại MENAP và nước ngoài. Ví dụ: Công ty Đầu tư Mubadala của Abu Dhabi đã xây dựng một nền tảng Đầu tư Đột phá với trọng tâm là các công ty đang ở giai đoạn đầu ở UAE, trong khi Quỹ Tương lai Dubai đang sử dụng nguồn tài trợ ban đầu trị giá 275 triệu USD để hỗ trợ các công ty khởi nghiệp địa phương. Tương tự, Sanabil, công ty liên doanh tư nhân và tăng trưởng của Quỹ đầu tư công (PIF) của KSA,

cam kết đầu tư hơn 3 tỷ USD mỗi năm, trong khi Saudi Technology Ventures (STV) - công ty liên doanh của Công ty Viễn thông Saudi (STC), đặt mục tiêu mở rộng hệ sinh thái đổi mới và kỹ thuật số của khu vực với số vốn 800 triệu USD.

Các văn phòng gia đình và doanh nghiệp gia đình (FOB), đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế khu vực tư nhân của hệ sinh thái, đang thể hiện sự quan tâm nhiều hơn đến nền kinh tế khởi nghiệp. Các thực thể do gia đình tài trợ này đang thành lập các vườn ươm khởi nghiệp, công ty xây dựng hoặc studio mạo hiểm và các phương tiện đầu tư để triển khai vốn và hòa mình vào hệ sinh thái rộng lớn hơn. Các văn phòng gia đình và FOB ngày càng có xu hướng coi các khoản đầu tư của VC là cách thức tiếp cận các lĩnh vực và khu vực địa lý mới với quy mô vé tương đối nhỏ và tiềm năng tăng trưởng đáng kể. Ví dụ, JIMCO, chi nhánh đầu tư toàn cầu của gia đình Jameel, có kế hoạch cam kết tài trợ hơn 2,5 tỷ USD cho ba quỹ riêng biệt đầu tư vào tài sản chiến lược, công nghệ và khoa học đời sống trên toàn thế giới. Giống như SWF, các văn phòng gia đình thường có tầm nhìn dài hạn hơn với nguồn vốn của họ để đạt được mục đích.

Bốn đặc điểm của nhà đầu tư khu vực MENAP, ngoài khả năng cung cấp vốn, nổi bật và đặc biệt có lợi cho khu vực bao gồm:

Cái nhìn sâu sắc đặc quyền. Sự hiện diện tại địa phương mang lại cho các nhà đầu tư sự hiểu biết sâu sắc về khu vực được thúc đẩy bởi các mối quan hệ. Sáu trong số mười quỹ toàn cầu hoạt động tích cực nhất đã có văn phòng, đối tác chung hoặc đối tác địa phương trong khu vực (ví dụ: các văn phòng gia đình địa phương là đối tác địa phương chính).

Chuyên môn địa phương. Các nhà đầu tư hấp dẫn nhất có thể giúp các công ty khởi nghiệp bằng cách tạo điều kiện để họ tiếp cận với khách hàng địa phương, hay sử dụng các loại giấy phép hiện có

(như giấy phép thương mại hoặc ngân hàng), giới thiệu họ với các công ty trong danh mục đầu tư khác, cũng như giúp họ điều hướng môi trường pháp lý dễ dàng hơn.

Mạng lưới toàn cầu. Khả năng cung cấp kiến thức chuyên môn, nhân tài và nguồn vốn bổ sung từ bên ngoài khu vực, cũng như hỗ trợ mở rộng ra quốc tế, là những yếu tố có giá trị đối với các công ty khởi nghiệp địa phương, đặc biệt là những công ty có yêu cầu về nhân sự và kỹ năng cụ thể hoặc tiềm năng toàn cầu.

Chiến lược thoái vốn. Do số thương vụ IPO chỉ chiếm 2%, các nhà đầu tư đề xuất một chiến lược thoái vốn khả thi (chẳng hạn như thông qua hoạt động Mua bán và Sáp nhập (M&A) hoặc bán hàng chiến lược) có thể có sức hấp dẫn mạnh mẽ đối với những người sáng lập công ty khởi nghiệp.



Vai trò của các nhà hoạch định chính sách

Giống như ở bất kỳ thị trường mới nổi nào, các nhà hoạch định chính sách đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển hệ sinh thái MENAP VC để cạnh tranh trên toàn cầu. Ví dụ, các thị trường trưởng thành hơn, như Singapore và Vương quốc Anh, có số lượng cựu giám đốc công nghệ trong lực lượng lao động nhiều gấp khoảng 5 lần so với UAE, thị trường trưởng thành nhất của MENAP. Các chương trình quốc gia nhằm thu hút và phát triển nhân tài công nghệ hàng đầu rất cần thiết trong việc phát triển hệ sinh thái; việc phát triển các nhà sáng lập tương lai cũng vậy, bằng cách cho người lao động tiếp cận các cơ hội tài trợ đổi mới, đào tạo các kỹ năng ưu tiên cần thiết trong các công ty khởi nghiệp, các

chương trình đại học hàng đầu và các sự kiện để kết nối cộng đồng. (Tất nhiên, khu vực tư nhân cũng có vai trò trong việc giáo dục lực lượng lao động thông qua các chương trình phát triển khả năng lãnh đạo, vườn ươm nội bộ và đào tạo chuyên nghiệp - khuyến khích họ theo đuổi các thành tựu kinh doanh cùng với công ty.)

Các nhà hoạch định chính sách cũng có thể hướng dẫn các doanh nhân trình bày rõ ràng các vấn đề cốt lõi các chủ đề đầu tư cũng như xác định và khuyến khích các khoảng trống lớn nơi sự đổi mới đóng vai trò quan trọng.

Để các công ty khởi nghiệp địa phương trở thành những doanh nghiệp đột phá toàn cầu, họ có thể sẽ được hưởng lợi từ việc tiếp cận toàn bộ khu vực để thử nghiệm và nâng cao khả năng cung cấp, đồng thời, thúc đẩy đổi mới; một thị trường rộng lớn và thống nhất như vậy sẽ hấp dẫn hơn đáng kể so với từng quốc gia riêng lẻ trong MENAP. Tương tự như vậy, thị trường vốn mạnh mẽ và tính thanh khoản cao hơn là những yếu tố rất quan trọng để xây dựng những công ty đột phá toàn cầu này. Những thay đổi quy định phối hợp góp phần mở ra các cơ hội xuyên biên giới và làm sâu sắc thêm thị trường vốn.

Mặc dù là quê hương của một số nhà đầu tư mạo hiểm giàu có và tích cực nhất thế giới, khu vực MENAP trong lịch sử không phải là điểm nóng cho các công ty khởi nghiệp hay là thời nam châm thu hút các nhà đầu tư mạo hiểm. Tuy nhiên, khi các xu hướng trở nên mạnh mẽ, từ dân số trẻ, ngày càng hiểu biết về công nghệ đến các chính sách thân thiện với đổi mới hơn, đang làm thay đổi động lực này. Không gian đầu tư mạo hiểm MENAP đang phát triển và có vẻ hứa hẹn hơn, tuy nhiên 3 đến 5 năm tới sẽ là thời điểm rất quan trọng, cần thiết để xây dựng ra một hệ sinh thái khởi nghiệp bền vững và mạnh mẽ có thể phát huy hết tiềm năng của nó./.

Khánh Linh

(Theo www.mckinsey.com)



Flashfood

STARTUP TRIỆU ĐÔ KHỞI NGUỒN TỪ SỨ MỆNH CẮT GIẢM LÃNG PHÍ THỰC PHẨM

Khi tạo ra ứng dụng Flashfood để bán các loại thực phẩm không hoàn hảo với giá ưu đãi, Josh Domingues chỉ nghĩ tới sứ mệnh chứ không hề nghĩ tới lợi nhuận mà ứng dụng đem lại. Nhưng thật bất ngờ, startup từ ý tưởng cắt giảm lãng phí thực phẩm của anh lại trở thành một công ty trị giá triệu đô. Sau đây, chúng ta hãy cùng phá những thành công và thất bại của Domingues; đồng thời rút ra những bài học mà các doanh nhân xã hội khác có thể học hỏi.

Một ngày thứ sáu bận rộn của tháng 10 năm 2016, Josh Domingues phân vân tự hỏi liệu anh có phạm sai lầm khi từ bỏ công việc được trả lương cao là quản lý các cầu thủ khúc côn cầu chuyên nghiệp để bắt đầu dự án kinh doanh mới là bán hàng tạp hóa gần hết hạn với giá chiết khấu. Chỉ mới đó, lần chạy thử ứng dụng Flashfood của vị doanh nhân 27 tuổi này tại một siêu thị ở Toronto đã không diễn ra tốt đẹp, kết thúc bằng sự lộn xộn của khách hàng và thái độ tức giận của người quản lý cửa hàng.

Nhưng Domingues, người ra mắt ứng dụng này sau khi biết rằng lãng phí thực phẩm trên thế giới là tác nhân lớn thứ ba gây ra khí thải nhà kính, vẫn quyết tâm tập trung hết sức cho sứ mệnh giảm thiểu lãng phí của mình. Và, tám năm sau, nỗ lực và mạo hiểm của anh đã được đền đáp.

Ứng dụng Flashfood hiện đang được khách hàng tại hơn 2.000 siêu thị ở Mỹ và Canada khai thác. Ứng dụng này đã ngăn 65 triệu pound sản phẩm, thịt và các mặt hàng thực phẩm khác gần hết hạn bị vứt vào

bãi rác; và gần 130 triệu pound khí thải nhà kính từ những thực phẩm đó thải ra bầu khí quyển.

Domingues là một ví dụ mới về rất nhiều doanh nhân xã hội có phương châm "đặt mục đích lên trên lợi nhuận", như Reza Satchu, Giảng viên cao cấp và doanh nhân nổi tiếng của Trường Kinh doanh Harvard đã báo cáo trong một nghiên cứu điển hình năm 2024 có tên "Flashfood: Phép màu của nỗ lực".

"Điều đáng chú ý không phải là ý tưởng của Josh" Satchu, thầy dạy Domingues khi còn là sinh viên trong chương trình NEXT Canada nhiều năm trước, cho biết. "Mà là cậu ấy tin tưởng vào phán đoán của mình để giải quyết một vấn đề nhức nhối trong xã hội. Josh đã quyết tâm khởi nghiệp với một ý tưởng hoàn toàn không độc quyền,... trong một không gian cạnh tranh với biên lợi nhuận mỏng như dao. Nhưng cậu ấy đã biến nó thành hiện thực và giờ có khách hàng khắp Bắc Mỹ"



'Mọi người cần việc này'

Giống như nhiều doanh nhân xã hội khác, con đường đến thành công của Domingues không hề dễ dàng. Anh đã trải qua một chặng đường quanh co từ việc chơi cho một đội khúc côn cầu hạng dưới ở Canada đến làm việc trong ngành tư vấn quản lý trước khi thử, thất bại và thử lại để thành công với ứng dụng Flashfood.

Domingues không hề để tâm đến lãng phí thực phẩm cho đến năm 2016, khi chị gái anh, một nhà tổ chức tiệc/sự kiện, nói với anh rằng cô phải vứt bỏ số thực phẩm thừa trị giá 4.000 USD từ sự kiện của một

công ty. Cảm thấy phiền lòng vì sự lãng phí, anh đã nghiên cứu vấn đề này và biết rằng lượng thực phẩm lãng phí trên thế giới có thể nuôi sống 800 triệu người. Để thử nghiệm ý tưởng bán những sản phẩm không hoàn hảo với giá ưu đãi, anh đã mua 200 USD thực phẩm "không đẹp mắt", bày một bàn bán hàng tại một ngã tư đông đúc ở Toronto và bán hết tất cả các mặt hàng với giá 1 USD mỗi món trong 20 phút. Anh nhận ra rằng "Mọi người cần việc này".

Khi được phỏng vấn trong nghiên cứu của Reza Satchu, Domingues cho biết "Một cựu giám đốc điều hành tại một trong những chuỗi cửa hàng tạp hóa lớn ở Canada đã nói với tôi rằng năm ngoái 39 cửa hàng của họ đã vứt đi khoảng 110 triệu USD thực phẩm. Tôi nhớ lúc ấy đã rất sốc và nghĩ "Các ông đang làm cái quái gì vậy?"

Ngay sau đó, Domingues bắt đầu quảng cáo ý tưởng của mình tới các chuỗi cửa hàng tạp hóa: khách hàng sẽ sử dụng ứng dụng di động để mua thực phẩm với giá chiết khấu trước khi thực phẩm bị vứt bỏ. Do đó, khách hàng có thể mua thực phẩm với giá rẻ hơn trong khi các cửa hàng tạp hóa có thể thu được lợi nhuận từ thực phẩm mà lẽ ra họ sẽ phải vứt bỏ. Domingues tính phí dịch vụ 5% cho các cửa hàng.

Sau một loạt lần bị từ chối, anh đã thuyết phục được chủ sở hữu Farm Boy, một chuỗi cửa hàng tạp hóa cao cấp của Canada, cho phép anh bán thực phẩm cũ với giá bằng một nửa ở ki-ốt bên trong một cửa hàng. Domingues thuê một công ty dịch vụ công nghệ thiết kế ứng dụng và hai tuần sau, anh đã ra mắt Flashfood.

Satchu nói: "Cậu ấy không có chuyên môn về thực phẩm, cũng chẳng biết cách xây dựng ứng dụng di động. Cậu ấy không có nguồn lực hoặc vốn. Nhưng bằng cách nào đó, cậu ấy đã rất quyết tâm và chính nhờ quyết tâm đó mà phép màu đã xảy ra".

Đến lúc bỏ cuộc?

Phải mất một thời gian để phép màu thành hiện

thực. Chương trình thử nghiệm Farm Boy đã bị thất bại vào ngày thứ ba, vì hầu hết khách hàng đều tới thẳng ki-ốt trong cửa hàng chứ không tải ứng dụng. Tình trạng tắc nghẽn do người mua sắm thường xuyên và khách hàng ki-ốt gây ra khiến Domingues phải nghe quản lý cửa hàng thuyết giảng, còn các đối tác quyết định tạm dừng chương trình thử nghiệm.

Trong những tháng tiếp theo, Domingues nghiên cứu hai cách khả thi khác để bán thức ăn thừa: thu gom thức ăn thừa từ các nhà hàng hoặc hợp tác với một trong những trang trại nhà kính lớn nhất Canada để phát triển hình thức bán hàng trực tiếp từ trang trại đến khách hàng. Anh nhanh chóng nhận ra rằng nhà hàng làm nảy sinh ra hai vấn đề: chi phí vận chuyển và trách nhiệm pháp lý, vì hầu hết thức ăn sẽ là thức ăn thừa từ các món của thực khách. Còn mô hình từ trang trại đến khách hàng rất hấp dẫn, nhưng sẽ mất thời gian để mở rộng. Sau nhiều lần cân nhắc, Domingues quyết định gắn bó với ứng dụng tạp hóa.

Nói về ứng dụng này, Satchu giải thích: “Cậu ấy có thể mở rộng quy mô nhanh hơn nhiều, có thể mở rộng lên tới 100 hoặc 1.000 cửa hàng”. Domingues cũng biết rằng điều quan trọng là phải trở thành công ty đầu tiên hợp tác với một chuỗi siêu thị vì “một khi bạn đã tham gia, sẽ rất khó bị thay thế bởi một đối thủ cạnh tranh”.

Tính đến tháng 12 năm 2023, Flashfood đã có mặt tại hơn 2.000 siêu thị, bao gồm 700 cửa hàng Loblaws tại Canada và 300 siêu thị Stop & Shop tại New England, New York và New Jersey. Stop & Shop của Ahold Delhaize đã hợp tác với Flashfood vào năm 2021 và công ty cho biết kể từ đó, họ đã tiết kiệm được một triệu pound thực phẩm khỏi bị ném ra bãi rác và giúp người mua sắm tiết kiệm được hơn 2 triệu USD cho các mặt hàng tạp hóa. Tính đến năm 2023, Flashfood có hơn 100 nhân viên và doanh thu khoảng 15 triệu USD. Đánh dấu một giai đoạn mới

trong quá trình phát triển của công ty, Domingues đã từ chức CEO vào đầu năm nay và hiện giữ chức chủ tịch điều hành.

Bài học về tinh thần khởi nghiệp xã hội

Theo Satchu, kinh nghiệm của Domingues mang lại ba bài học quan trọng cho những nhà sáng lập tương lai đang tìm cách tác động tới xã hội:

1. Không có con đường lý tưởng nào dẫn đến thành công. “Mọi người cho rằng có con đường tối ưu để trở thành người sáng lập, nhưng điều đó không đúng”, Satchu nói. “Là người sáng lập là phải tối đa hóa việc học và học là phải đưa ra những quyết định có hệ quả.”

2. Hãy hành động theo tầm nhìn của bạn ngay bây giờ, chứ không phải sau này. “Nhiều người đi học trường kinh doanh và tuyên bố ‘Tôi sẽ kiếm được nhiều tiền, và sau đó tôi sẽ tập trung vào doanh nghiệp xã hội.’ Nhưng bạn có thể không bao giờ thực sự đạt đến điểm mà có thể làm những điều bạn muốn, vì vậy tốt hơn là hãy thực hiện ngay khi có ý tưởng.”

3. Ý thức về sứ mệnh và mục đích là tài sản. “Phép màu xảy ra khi bạn quyết tâm vì đó là lúc mọi người muốn giúp bạn nhất. Họ nghĩ rằng bạn muốn biến thế giới thành một nơi tốt đẹp hơn, vì vậy họ đặt cược vào bạn và là nhân viên đầu tiên của bạn, khách hàng đầu tiên của bạn.”

Satchu nhấn mạnh tầm quan trọng của việc các doanh nhân là khám phá những ý tưởng mới, ngay cả những ý tưởng ban đầu có vẻ xa vời. “Một người như Josh luôn có rất nhiều ý tưởng. Cậu ấy có thể ngay lập tức bác bỏ những ý tưởng đó... hoặc có thể dành 20 phút để khám phá chúng. Đó có thể là một ý tưởng ngớ ngẩn, trong trường hợp đó cậu ấy đã lãng phí 20 phút cuộc đời mình. Nhưng, nó cũng có thể là Flashfood tiếp theo.”

Phương Anh

(Theo Harvard Business School, 8/2024)