



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 31.2024



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Startup công nghệ Việt lựa chọn phát triển lĩnh vực AI
- 02 Việt Nam - Hàn Quốc tăng cường hợp tác khởi nghiệp
- 03 Xu hướng chuyển đổi xanh của các startup Việt
- 04 Startup công nghệ carbon đang được quan tâm

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Rebo Education - dự án khởi nghiệp học tập qua thực tế ảo
- 06 Nuôi dưỡng một hệ sinh thái khởi nghiệp sôi động và toàn diện ở Vương Quốc Anh

XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ

- 07 Người tiêu dùng có xu hướng ngày càng thân thiện với môi trường



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718



STARTUP CÔNG NGHỆ VIỆT LỰA CHỌN PHÁT TRIỂN LĨNH VỰC AI

Hiện nay, trí tuệ nhân tạo (AI) đang trở thành một xu thế dần đi vào đời sống và sản xuất trên thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng. Nhiều startup công nghệ ra đời gần đây đã chọn AI để đáp ứng nhu cầu thị trường và dễ thu hút đầu tư.

Vbee ra đời từ năm 2018, chuyên phát triển giải pháp xử lý ngôn ngữ tự nhiên và trí tuệ nhân tạo đàm thoại. Trợ lý ảo AI của họ có khả năng nghe, hiểu và phản hồi bằng tiếng nói (callbot) hoặc văn bản (chatbot). Hiện tại, startup này đã thu hút được hơn 2 triệu người dùng cuối, hơn 300 doanh nghiệp sử dụng sản phẩm và giải pháp nền tảng hội thoại AI, chủ yếu trên nền điện toán đám mây. Tại chung kết Thử thách đổi mới sáng tạo Qualcomm Việt Nam (QVIC 2024) vừa qua, Vbee là quán quân và nhận được giải 100.000 USD.

Tương tự, Olli Technology gần đây đã ứng dụng trí tuệ nhân tạo tạo sinh (GenAI) để phát triển "BuddyOS for AI Toys" - một hệ điều hành dùng giúp các nhà sản xuất tạo đồ chơi thông minh có khả năng tương tác với trẻ em.

Hải Tạ, đồng sáng lập kiêm CEO Olli cho biết, ứng dụng AI là xu hướng, công cụ giúp dự án tạo khác biệt. Sức mạnh của GenAI giúp phát triển ngôn ngữ, tương tác thông minh giữa trẻ em và đồ chơi. Hệ điều hành này đang trong giai đoạn thương thảo với một số đối tác chiến lược để tích hợp vào sản phẩm.

Trí tuệ nhân tạo gây chú ý thời gian qua nhờ các tiến bộ trong công nghệ máy học (machine learning), học sâu (deep learning). Điều này giúp AI, đặc biệt là GenAI, đạt được các bước tiến trong nhiều lĩnh vực như nhận diện hình ảnh, xử lý ngôn ngữ tự nhiên, thu hút quan tâm của các tập đoàn công nghệ và giới đầu tư.

Tại Việt Nam, AI trở thành một trong các xu hướng ứng dụng của các startup gần đây. Chỉ riêng

tại QVIC 2024, 70% các giải pháp tham dự ở nhiều lĩnh vực khác nhau như AI, IoT (Internet vạn vật), tự động hóa, công nghệ y tế, đô thị thông minh,... đều ứng dụng AI. Hơn nữa dự án trong top 10 của cuộc thi này ứng dụng AI.

Bà Nguyễn Thanh Thảo, Giám đốc phát triển kinh doanh cấp cao Qualcomm Việt Nam, thành viên Ban giám khảo QVIC 2024 cho biết các startup tận dụng AI nhằm tối ưu hóa giải pháp và tăng cạnh tranh cho sản phẩm. Điều đó cho thấy các startup Việt đã bắt kịp xu thế và sẵn sàng cho đấu trường quốc tế.

AI là cộng hưởng của nhiều năm nghiên cứu và phát triển. Hầu hết các tập đoàn công nghệ lớn hiện đều xác định AI là một định hướng chiến lược phát triển, cải tiến giải pháp và sản phẩm để đáp ứng nhu cầu thị trường. Điều này dẫn đến các startup cũng không nằm ngoài định hướng này.

Song song đó, ứng dụng AI cũng giúp startup thu hút sự quan tâm của giới đầu tư. Thống kê của tổ chức đầu tư mạo hiểm Innoma cho biết 2,5 tỷ USD đã rót vào các startup chuyên về AI tại Đông Nam Á trong hai năm qua. Một báo cáo bởi chuyên gia Albert J Rapha tại Safer Internet Lab, thuộc Đại học Katholieke Leuven (Bỉ) cho biết khoảng 95 triệu USD vốn mạo hiểm rót vào AI tại Việt Nam.

Theo nền tảng dữ liệu Statista (Đức), tính đến tháng 5, OKXE, Mfast, Teky, Infoplus và Jobhopin là 5 startup AI nhận được nhiều vốn mạo hiểm nhất của Việt Nam, với quy mô gây quỹ 8-15 triệu USD mỗi dự án.

Tại GenAI Summit 2024 mới đây ở TP. Hồ Chí Minh, các chuyên gia tại Google cho rằng ngành công nghiệp AI và hệ sinh thái startup AI của Việt Nam có thuận lợi về nhân lực và chính sách. Sinh viên Việt Nam có đam mê toán học, đó là thế mạnh vượt trội trong kỷ nguyên của AI.

Tuy nhiên, cuộc chơi startup AI cũng không dễ dàng. "Nhà nhà làm AI" khiến mức độ cạnh tranh rất cao. Hải Tạ của Olli cho rằng thách thức lớn nhất khi ứng dụng trí tuệ nhân tạo là việc doanh nghiệp phải

liên tục đổi mới và cải tiến công nghệ để luôn dẫn đầu thị trường.

Điều này đòi hỏi phải đầu tư không ngừng vào nghiên cứu và phát triển, cũng như xây dựng một đội ngũ chuyên gia giỏi về AI. Tuy nhiên, chính thách thức này mang đến cho các startup cơ hội phát triển mạnh mẽ, bởi AI là lĩnh vực còn nhiều tiềm năng chưa được khai thác hết.

Vbee cũng tốn nhiều công sức và chi phí để tạo thói quen người dùng chịu trả tiền cho các giải pháp AI ở Việt Nam như chi phí để 'đào tạo' thị trường về việc sử dụng và trả phí cho các sản phẩm, giải pháp AI.

Trong bức tranh lớn hơn, AI là cuộc chơi của những gã khổng lồ công nghệ toàn cầu. Ví dụ với GenAI, các tập đoàn lớn đã bỏ hàng tỷ USD để có cơ sở dữ liệu khổng lồ, mô hình tối ưu trên nhiều thiết bị được phát triển bởi chuyên gia đầu ngành trong thời gian dài.

Do đó, các startup cần tầm nhìn xa, tìm hiểu thị trường sát hơn để định vị và tìm được lối đi riêng. "Với nguồn lực hữu hạn, startup cần thấy được thị trường ngách của mình, giải quyết những bài toán cụ thể và thiết thực để có thể tận dụng được những nền tảng đã phát triển hiện có", bà Thảo khuyến nghị. Và một trong những cách đó là "đứng lên vai người khổng lồ", tức là tận dụng các nền tảng và phần cứng của các tập đoàn lớn, hợp tác chiến lược cùng phát triển.

Ngoài ra, để có hệ sinh thái AI mạnh mẽ, các chuyên gia tại GenAI Summit 24 đề xuất việc hợp tác giữa các trường đại học, doanh nghiệp và chính phủ. Họ dự kiến Việt Nam cần thêm 100.000 chuyên gia AI trong vòng 5 năm tới.

Tuy vậy, bà Thảo cho rằng cơ quan quản lý cần có chính sách cụ thể để tránh tác động tiêu cực từ AI, bên cạnh sự chủ động từ các startup. Bà khuyến nghị startup nên làm đúng từ đầu, chuẩn hóa quy trình, hành động rõ ràng, hướng đến phát triển bền vững và hợp tác lâu dài" /.

VIỆT NAM - HÀN QUỐC TĂNG CƯỜNG HỢP TÁC KHỞI NGHIỆP

Ngày 4/9, trong khuôn khổ sự kiện Tuần lễ Đầu tư và Khởi nghiệp Hàn Quốc 2024, quan hệ hợp tác giữa Việt Nam và Hàn Quốc tiếp tục được thắt chặt thông qua việc ký kết Biên bản ghi nhớ (MOU) giữa Trung tâm Kinh tế sáng tạo và Đổi mới Daejeon (DCCEI) và Mạng lưới Đổi mới sáng tạo và Khởi nghiệp Đại học và Cao đẳng Việt Nam (VNEI) với nhiều nội dung quan trọng.

Sự kiện này đánh dấu bước tiến mới trong quan hệ hợp tác lâu dài và ngày càng sâu rộng giữa hai quốc gia trong lĩnh vực khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo.

Phát biểu tại sự kiện, Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Hoàng Minh kháng định vai trò then chốt của khoa học và công nghệ trong việc phát triển kinh tế và thúc đẩy hợp tác quốc tế. Ông nhấn mạnh, quan hệ hợp tác giữa Việt Nam và Hàn Quốc đã không ngừng phát triển trong suốt 30 năm qua, đặc biệt là trong lĩnh vực khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo. Thứ trưởng kêu gọi các nhà đầu tư Hàn Quốc tăng cường đầu tư vào hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam. Ông nhấn mạnh, hiện nay Việt Nam đã có hơn 4.000 doanh nghiệp khởi nghiệp, trong đó có 3 kỳ lân và hơn 10 doanh nghiệp đã gọi được vốn trên 100 triệu USD. Đây là những bước tiến quan trọng khẳng định sức hút của Việt Nam với tư cách là một điểm đến đầu tư chiến lược trong lĩnh vực công nghệ và khởi nghiệp.

Theo biên bản ghi nhớ giữa Trung tâm Kinh tế sáng tạo và Đổi mới Daejeon (DCCEI) và Mạng lưới Đổi mới sáng tạo và Khởi nghiệp Đại học và Cao đẳng Việt Nam (VNEI), hai tổ chức sẽ phối hợp thực hiện các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp như lập kế hoạch và tham gia các sự kiện chính thức, cung cấp thông tin mở rộng cơ hội kinh doanh, hỗ trợ các chuyên thăm ngành và thực hiện các dự án chung nhằm nâng cao năng lực toàn cầu của các startup.

Hàn Quốc sẽ hỗ trợ các chương trình ươm tạo tại VNEI, đồng thời chia sẻ kinh nghiệm và chuyển giao kiến thức từ DCCEI đến các startup Việt Nam.



Lễ ký kết biên bản ghi nhớ giữa Trung tâm kinh tế Sáng tạo và Đổi mới Daejeon (DCCEI) và Mạng lưới Đổi mới sáng tạo và Khởi nghiệp Đại học và Cao đẳng Việt Nam.

Ông Park Dae Hee, Chủ tịch DCCEI, bày tỏ sự kỳ vọng về tương lai của mối quan hệ hợp tác này. Ông nhấn mạnh: “Chúng tôi rất vui mừng về cơ hội hợp tác này và tin rằng việc ký kết MOU sẽ tạo ra nhiều cơ hội mới cho cả hai bên. Sự kết hợp giữa nguồn lực và chuyên môn của chúng tôi sẽ đóng góp vào sự phát triển mạnh mẽ của hệ sinh thái khởi nghiệp”.

Cùng chung nhận định, TS. Nguyễn Trung Dũng, Chủ tịch VNEI chia sẻ: “Việc ký kết MOU là một bước quan trọng trong việc tăng cường mối quan hệ hợp tác giữa hai bên. Chúng tôi hy vọng sự hợp tác này sẽ đem lại nhiều lợi ích cho cộng đồng startup tại Việt Nam và Hàn Quốc”./.



XU HƯỚNG CHUYỂN ĐỔI XANH CỦA CÁC STARTUP VIỆT

Trung tâm Ươm tạo doanh nghiệp nông nghiệp công nghệ cao phối hợp với trường Đại học Công Thương TP. Hồ Chí Minh phát động chương trình “Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo cùng sinh viên trường Đại học Công Thương TP. Hồ Chí Minh” với chủ đề “Chuyển đổi xanh ESG hướng tới phát triển nông nghiệp bền vững”.

Chương trình nhằm truyền cảm hứng cho sinh viên hiện thực hóa những ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo và trang bị cho sinh viên những kiến thức, kỹ năng về khởi nghiệp; giới thiệu về các chính sách hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo tại TP. Hồ Chí Minh; giao lưu, chia sẻ các kiến thức về khởi nghiệp hướng đến phát triển nông nghiệp bền vững; cung cấp cái nhìn tổng quan về môi trường, xã hội và quản trị (ESG), xác định thực trạng ESG tại Việt Nam và các chủ trương chính sách của nhà nước.

Chuyển đổi xanh là một trong những giải pháp toàn cầu hướng đến giảm thiểu tác động của con người đối với môi trường, phát triển kinh tế bền vững kết hợp hài hòa giữa hiệu quả kinh tế với trách nhiệm xã hội, bảo vệ tài nguyên và môi trường.

Tại Việt Nam, xu hướng chuyển đổi xanh ESG

đang được các startup tích cực nghiên cứu và áp dụng, tập trung vào việc chuyển đổi sang sử dụng nguồn năng lượng sạch và có thể tái tạo, thân thiện với môi trường. Điều này không chỉ thúc đẩy tăng trưởng xanh ESG mà còn nâng cao sức cạnh tranh, góp phần vào sự lớn mạnh và phát triển bền vững. Đồng thời các doanh nghiệp cũng xây dựng chuỗi giá trị liên kết từ sản xuất đến chế biến, góp phần nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm nông nghiệp.

Ngoài ra, thông qua Chương trình, các doanh nghiệp, sinh viên được học hỏi thêm kiến thức tổng quan về ESG, xác định thực trạng ESG tại Việt Nam và các chủ trương chính sách của nhà nước. Từ đó, nâng cao nhận thức về vai trò của doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh phù hợp với các tiêu chuẩn mới về trách nhiệm và môi trường./.

STARTUP CÔNG NGHỆ CARBON ĐANG ĐƯỢC QUAN TÂM

Xu hướng công nghệ carbon đang mở ra cánh cửa mới cho startup tại Việt Nam. Với sự hỗ trợ từ Chính phủ và dòng vốn đầu tư ngày càng tập trung vào lĩnh vực xanh, các startup công nghệ carbon đang đứng trước cơ hội lớn để phát triển và dẫn đầu thị trường.

Nhằm hướng tới mục tiêu phát thải ròng bằng 0 (Net Zero), ngay từ năm 2012, Việt Nam đã tích cực chuẩn bị cho quá trình hình thành, phát triển thị trường carbon trong nước, tiến tới hội nhập với khu vực và thế giới. Theo Nghị định 06/2022/NĐ-CP về giảm nhẹ phát thải khí nhà kính và bảo vệ tầng ozone, lộ trình phát triển, thời điểm triển khai thị trường carbon trong nước đã được vạch rõ, dự kiến thí điểm từ năm 2025, hoàn thiện khung pháp lý vào năm 2027 và vận hành sàn giao dịch tín chỉ carbon từ năm 2028. Việc tham gia vào thị trường carbon vừa là trách nhiệm, vừa mở ra cơ hội cho các doanh nghiệp xem chuyển đổi xanh như một lợi thế cạnh tranh và chiến lược phát triển lâu dài.

Để chuẩn bị, trước hết doanh nghiệp cần xây dựng, thực hiện các biện pháp giảm phát thải hoặc xây dựng tiêu chuẩn phát thải đối với sản phẩm kinh doanh của mình. Vì đây là lĩnh vực tương đối mới nên quá trình chuyển đổi xanh trong doanh nghiệp vẫn còn nhiều thách thức, đặc biệt thách thức liên quan đến công nghệ. Thực tế, công nghệ của nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nước vẫn còn lạc hậu khiến họ khó tiếp cận thị trường carbon, trong khi công nghệ nước ngoài thường tốn kém. Đây chính là cơ hội cho các doanh nghiệp, nhất là các startup trong nước nghiên cứu, triển khai các công nghệ carbon “made in Vietnam”, có chi phí hợp lý và có thể đi đường dài.

Tuy nhiên, công nghệ liên quan đến carbon do Việt Nam phát triển chưa có nhiều, trong khi nhu cầu ngày một tăng cao. Cung - cầu không đáp ứng được dẫn đến việc hình thành “cơ khát” công nghệ carbon trên thị trường. Nếu biết nắm bắt, đây chính là cơ hội

phát triển cho các startup đổi mới sáng tạo ở lĩnh vực này. Nhất là trong bối cảnh, dòng vốn đầu tư nước ngoài đang ưu tiên chảy vào các lĩnh vực kinh tế xanh, tăng trưởng xanh, khởi nghiệp xanh vì vậy cũng nhận được nhiều hỗ trợ hơn hẳn các lĩnh vực khác.

Những cơ hội cho các startup công nghệ carbon

Ý thức được thị trường đang hội tụ đủ thiên thời, địa lợi, nhân hòa, nhiều đơn vị bắt tay vào nghiên cứu và phát triển công nghệ carbon. Đáng chú ý, một số đơn vị với giải pháp công nghệ carbon đột phá, có tiềm năng thương mại cao đã “lên sàn” tại các cuộc thi khởi nghiệp và giành được những giải thưởng danh giá.



Sản phẩm NetZero Pallet của AirX Carbon giành giải nhất cuộc thi Start-up Wheel 2024.

Đơn cử như AirX Carbon với sản phẩm pallet xơ dừa polimer NetZero Pallet đã đạt được nhiều giải thưởng về khởi nghiệp xanh và phát triển bền vững như: top 1 Bảng Việt Nam Startup Wheel 2024, top 1 Net Zero Challenge hạng mục Kinh tế tuần hoàn và Quản lý rác thải, 1st runner up tại Techfest VN 2023.



AirX Carbon được thành lập để sản xuất và nghiên cứu giải pháp thay thế nhựa bằng phế phẩm nông nghiệp bị vứt bỏ, nhằm giải quyết các vấn đề ô nhiễm rác thải nhựa và phát thải carbon từ ngành nhựa. Startup này đã cho ra đời NetZero Pallet được làm từ 100% phế phẩm nông nghiệp bị vứt bỏ như vỏ dừa, vỏ trái, vỏ cà phê, vụn gỗ,... có tải trọng và độ bền tương tự như pallet (kệ kê hàng) thông thường.

NetZero Pallet không chỉ là giải pháp logistics bền vững thay thế cho pallet gỗ và nhựa truyền thống mà còn có những lợi thế ưu việt hơn về kinh tế và môi trường cho doanh nghiệp. Cụ thể như giá rẻ hơn 20%, thúc đẩy kinh tế tuần hoàn, tránh thực trạng phá rừng do khai thác gỗ làm pallet,...

Một cái tên khác trong ngành khởi nghiệp xanh đã giành top 1 Net Zero Challenge hạng mục Năng lượng tái tạo và Trung hòa Carbon là startup khí hậu Alterno với dự án phát triển giải pháp lưu trữ năng lượng bằng pin cát phục vụ cho nông nghiệp, giảm phát thải carbon. Hệ thống này sử dụng một công nghệ đã được đăng ký bản quyền chứa cát cách nhiệt với các ống dẫn nhiệt đặc chế.

Tương tự các hệ thống pin cát trên thế giới, pin cát Alterno lấy năng lượng từ các nguồn tái tạo tại chỗ như điện gió, điện mặt trời mái nhà, thậm chí cả điện lưới. Khi sử dụng, nhiệt từ pin cát sẽ được chuyển qua đường ống dẫn để phục vụ nhu cầu sấy, sưởi ấm hoặc gia nhiệt.

Ngày nay, nhu cầu nhiệt năng trong ngành nông nghiệp tăng cao nhằm đối phó với tình hình biến đổi khí hậu cực đoan, việc tìm kiếm các nguồn năng lượng sạch, bền vững là vô cùng quan trọng. Pin cát do Alterno phát triển đã phần nào đáp ứng được nhu cầu trên. Hiện Alterno tiếp tục phát triển các phiên bản công nghiệp của pin cát với công suất lớn, từ 250kWh đến 1,8MWh. Điều này sẽ giúp nông trại và các doanh nghiệp trong ngành nông nghiệp tiết kiệm năng lượng đáng kể, đồng thời không gây ô nhiễm môi trường như pin Lithium mà còn góp phần giảm phát thải carbon hằng năm.

Đặc biệt, không chỉ phát triển phần cứng, Alterno còn tích hợp vào hệ thống một phần mềm do chính họ viết ra, có khả năng tính toán lượng carbon mà nhà máy giảm phát thải ra môi trường. Hiện tại, Việt Nam chưa triển khai thị trường carbon bắt buộc nhưng với tầm nhìn của Alterno hệ thống pin cát tích hợp phần mềm tính toán có sẵn có thể giúp các doanh nghiệp đủ dữ liệu để phát hành tín chỉ carbon tương ứng, giúp doanh nghiệp Việt Nam tăng tính cạnh tranh trên trường quốc tế với các sản phẩm đáp ứng tiêu chuẩn xanh của thế giới.

Nhiều chuyên gia nhận định, hướng tới mục tiêu Net Zero vào năm 2025 là bất khả thi nếu như không có sự hỗ trợ của công nghệ. Nếu muốn công nghệ dẫn đường, Việt Nam cần đẩy mạnh một số chiến lược quan trọng như tạo điều kiện cho khởi nghiệp



Nỗ lực thực hiện mục tiêu Net Zero

công nghệ xanh nói chung và công nghệ carbon nói riêng.

Thách thức của các dự án khởi nghiệp công nghệ carbon

Hiện nay, một trong những thách thức lớn nhất đối với các dự án khởi nghiệp công nghệ carbon là việc tìm kiếm và huy động nguồn vốn đầu tư. Các dự án công nghệ này thường đòi hỏi một khoản đầu tư ban đầu đáng kể và có chu kỳ hoàn vốn kéo dài, điều này làm cho việc thu hút đủ vốn để phát triển và duy trì hoạt động trở nên khó khăn. Để vượt qua khó khăn này, nhiều dự án đã chủ động tìm kiếm nguồn đầu tư cả trong và ngoài nước, đồng thời tham gia vào các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp của Chính phủ.

Tại Việt Nam, Trung tâm Đổi mới sáng tạo quốc gia (NIC), Bộ Kế hoạch và Đầu tư, luôn nhận định chuyển đổi xanh là yêu cầu tất yếu. Do đó, NIC đã đưa ra nhiều sáng kiến, hoạt động cụ thể nhằm giúp đỡ doanh nghiệp trong lĩnh vực này, chẳng hạn như triển khai dự án tài trợ cho những sản phẩm Việt Nam phục vụ cho phát triển bền vững, bao gồm các lĩnh vực tiết kiệm năng lượng, xử lý môi trường. Đồng thời, Chương trình Thách thức đổi mới sáng tạo Việt Nam và một số không gian ươm tạo đã được triển khai nhằm hỗ trợ cho các dự án khởi nghiệp.

Những cuộc thi khởi nghiệp xanh nổi bật như Net

Zero Challenge, Cuộc thi khởi nghiệp xanh và Startup Wheel cũng là cơ hội cho hàng trăm doanh nghiệp công nghệ carbon. Các cuộc thi này không chỉ có giá trị giải thưởng lên đến hàng chục tỷ đồng, còn cung cấp cơ hội kết nối với các nhà đầu tư, giúp doanh nghiệp khởi nghiệp có thêm nguồn lực cần thiết để phát triển và mở rộng.

Cùng với vốn đầu tư, một dự án khởi nghiệp cần phải có đội ngũ có năng lực, hội tụ đầy đủ các tiêu chí cần thiết để đảm bảo sự thành công và bền vững của dự án. Đó là đội ngũ am hiểu các khía cạnh cơ bản, như pháp lý, thị trường, kỹ thuật - công nghệ, quản lý - vận hành, tài chính - kế toán,... Khởi nghiệp thành công không chỉ chú trọng vào phát triển sản phẩm, mà còn phải chú trọng đến việc đưa sản phẩm ra thị trường. Đội ngũ nhân sự có năng lực, chuyên môn giúp nâng tầm cơ hội cạnh tranh trên thị trường công nghệ carbon trong nước, trước sự du nhập của các công nghệ nước ngoài.

Với mục tiêu lấy công nghệ là “chìa khóa” giảm lượng khí thải và thu hẹp khoảng cách giữa tiến bộ và tính bền vững, điều quan trọng nhất của một dự án khởi nghiệp vẫn là phát triển công nghệ carbon mang lại lợi ích môi trường rõ ràng. Các dự án cần tập trung vào nghiên cứu, phát triển các giải pháp công nghệ mới và khác biệt để khẳng định giá trị riêng trong một thị trường rộng lớn./.

REBO EDUCATION - DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP HỌC TẬP QUA THỰC TẾ ẢO

Vượt qua nhiều dự án triển vọng khác, startup Rebo Education đã giành Quán quân Vietnam Youth Startup với giá trị giải thưởng 30 triệu đồng của cuộc thi khởi nghiệp Startup Wheel năm 2024 - một trong những cuộc thi khởi nghiệp thường niên quy mô quốc tế.

Rebo Education là một startup EdTech hướng đến việc chuyển đổi cách thức học tập và giảng dạy thông qua việc tích hợp các công nghệ tiên tiến như 3D, Thực tế tăng cường (AR) và Trí tuệ nhân tạo (AI). Sản phẩm của Rebo bao gồm ứng dụng Rebo App cho phép học sinh tương tác với các bài học 3D và AR trên thiết bị di động, cùng nền tảng Rebo Studio giúp giáo viên và học sinh tạo ra các bài giảng 3D sống động và hấp dẫn. Với tích hợp AI và AR, Rebo tạo ra những trải nghiệm học tập độc đáo, giúp học sinh hiểu và ghi nhớ các khái niệm phức tạp dễ dàng hơn. Dự án được xây dựng bởi các chàng trai trẻ: Võ Nguyễn Đình Trí, Nguyễn Quang Đức, Trần Anh Quân, Phan Đình Cường, Lê Văn Anh Tín và Hoàng Trọng Gia Huy.

Ý tưởng được nung nấu từ trên ghế phổ thông

Trí và Đức là đôi bạn thân, bắt đầu lên ý tưởng thực hiện Rebo vào tháng 1/2019 khi còn là học sinh trường THPT Phan Châu Trinh (Đà Nẵng). Thời điểm đó, đôi bạn chuẩn bị thi học kỳ I lớp 12. Thấy nhiều bạn không quan tâm đến những môn phụ và sách giáo khoa các môn này có phần khô khan, nhiều lý thuyết, hai bạn muốn tạo ra công cụ để học sinh yêu thích và hứng thú học tập hơn.

Lý giải việc chọn Sinh học 10 là môn đầu tiên biên soạn bằng công nghệ thực tế ảo, Trí chia sẻ hai lý do. Thứ nhất, là muốn học sinh hứng thú học tập ngay từ lớp 10 để tạo ra nền tảng cho những lớp sau. Thứ hai, Sinh học 10 có nhiều nguồn hình ảnh để nghiên cứu và tạo ra nhiều mô hình 3D thú vị.

Hai học sinh thực hiện ngay tháng 1/2019, hoàn

thành ba chương đầu của sách sau hai tháng. Sinh học 10 ứng dụng công nghệ thực tế ảo được biên soạn theo chuẩn kiến thức sách giáo khoa của Bộ Giáo dục và Đào tạo, trình bày sinh động bằng đồ họa, sơ đồ tư duy, phương pháp ghi chú sketchnote với màu sắc bắt mắt.



Đình Trí (bên trái) và Quang Đức (bên phải) cùng dự án sách REBO của mình.

Khi mới hoàn thiện, sách của Trí và Đức phải sử dụng các thẻ bài đi kèm. Mỗi chương có 10 thẻ với màu sắc tương ứng với bài học, có chức năng hiển thị hình ảnh 3D khi sử dụng ứng dụng Rebo trên điện thoại. Trí lấy ví dụ, nếu học đến phần tế bào, học sinh sẽ quan sát được hình ảnh 3D về nhân, cấu trúc tế bào trên màn hình điện thoại để quan sát chi tiết và trực quan.

Giải thưởng đầu tiên Trí và Đức giành được cùng Rebo là giải nhất cuộc thi Tin học trẻ 2019 cấp thành phố. Với danh hiệu này, nhiều học sinh biết đến dự án, tìm gặp Trí và Đức để mượn sản phẩm về dùng thử. Tuy nhiên, vì bận ôn thi đại học, đôi bạn chưa

hoàn thiện được dự án để công bố ở quy mô rộng.

Tháng 8/2019, khi Đức sang Canada du học cũng là lúc dự án Rebo chững lại. Trí thừa nhận đó là khoảng thời gian muốn bỏ cuộc nhất vì thiếu đi người bạn đồng hành và cảm thấy sản phẩm không đủ sáng tạo. “Nếu chỉ bám theo nội dung sách giáo khoa cùng bộ thực hành linh kính kèm theo, sản phẩm của bọn em chỉ dừng ở mức sách tham khảo vốn có rất nhiều trên thị trường. Em và Đức cần tìm ra hướng phát triển mới để Rebo trở nên khác biệt nhưng vẫn giữ mục đích là góp phần thay đổi phương pháp dạy và học trong xu hướng công nghệ 4.0”, Trí chia sẻ.

Đôi bạn lên kế hoạch, thảo luận qua điện thoại nhiều lần trước khi đi đến quyết định xây dựng Rebo tập trung trên nền tảng công nghệ, phù hợp với xu thế thời đại. Khi chốt được hướng đi, Đức và Trí xây dựng Rebo bằng cách “đưa này ngủ thì đưa kia làm vì lệch múi giờ”.



T toàn bộ mô hình REBO gồm: Sách, ứng dụng thực tế ảo, kính hiển vi giấy Foldscope, 30 bộ tiêu bản, origami và chatbot.

Sau quá trình cải tiến, hai nam sinh đã nâng cấp Rebo bằng việc tạo ra một ứng dụng trên nền tảng công nghệ, loại bỏ công cụ linh kính đi kèm. Trong giờ học, nếu được sự cho phép của giáo viên, học sinh có thể sử dụng điện thoại, truy cập ứng dụng để xuất hiện hình ảnh 3D của bài học. Hình ảnh này có thể xem trực tiếp trên điện thoại hoặc kết nối với slide trình chiếu. Về quy trình làm việc, Đức đảm nhận việc

thiết kế mô hình 3D. Em phải đọc, hiểu rõ nội dung, cấu trúc của bài học và cấu tạo của các bộ phận. Sau khi Đức hoàn thành phần việc của mình, Trí sẽ mã hóa và đưa hình ảnh 3D vào ứng dụng. Kiến thức có được về thiết kế 3D, xây dựng nội dung, lập trình, định hướng - khảo sát thị trường,... đều do đôi bạn tự học, tìm hiểu trên mạng và học hỏi từ các anh chị có chuyên môn.

Trí chia sẻ, chi phí để làm ra một quyển sách ứng dụng công nghệ thực tế ảo không nhiều, chỉ khoảng vài trăm nghìn đồng. Tuy nhiên, cả hai mất nhiều thời gian nghiên cứu, lập trình để tạo ra hình ảnh 3D ưng ý, phần mềm chạy trơn tru nên sản phẩm có thể gọi “của một đồng, công một nén”. Sản phẩm được hơn 200 giáo viên, học sinh của trường THPT Phan Chu Trinh và THPT FPT (Đà Nẵng) sử dụng thử, nhận được phản hồi tích cực. Sau môn Sinh học, hai nam sinh lên kế hoạch tìm thêm cộng sự ứng dụng công nghệ thực tế ảo để biên soạn sách Lịch sử, Địa lý, Hóa học, Vật lý,...

Những chặng đường phát triển dự án

Sau khi tốt nghiệp THPT, Võ Nguyễn Đình Trí theo học tại trường ĐH FPT Đà Nẵng. Vì khoảng cách địa lý nên Đức đã rút khỏi dự án. Thời gian này, Trí đã tìm thấy Phan Đình Cường và Trần Anh Quân - đều là sinh viên trường ĐH Công nghệ thông tin Việt Hàn, và hai học sinh Trường THPT Phan Châu Trinh, TP. Đà Nẵng, triển khai tiếp ý tưởng về dự án Rebo. Cả 5 chàng trai thừa nhận rằng trong những tiết học online không ít lần các bạn đã ngủ quên trước màn hình máy tính khi giáo viên vẫn giảng bài.

Đình Trí chia sẻ: “Minh nhận thấy bản thân người học còn khá thụ động khi học qua phần mềm học trực tuyến. Giáo viên hỏi thì trả lời. Tiết học online ít tương tác giữa thầy và trò dẫn đến việc học kém hiệu quả hơn nhiều”. Vì bản thân là “nạn nhân” của việc sao nhãng, Trí suy nghĩ phải làm thế nào để việc học online hiệu quả hơn.

Trước khi triển khai, nhóm đã thực hiện khảo sát hàng trăm học sinh. Hai thành viên nhỏ tuổi nhất nhóm là Lê Văn Anh Tín, Hoàng Trọng Gia Huy (học sinh lớp 12) đảm nhận trọng trách đó. Anh Tín cho biết cứ hễ có thời gian giữa giờ, ra chơi là cậu lại chạy đi khảo sát.

Qua khảo sát nhóm nhận ra rằng khi người học sử dụng nhiều giác quan để học thì việc học sẽ trở nên thú vị và hiệu quả hơn, thay vì thụ động lắng nghe bài qua thiết bị công nghệ số tại nhà. Từ chính những nhu cầu, mong muốn thực tế, nhóm đã đi đến thực hiện tạo phần mềm nâng cao hiệu quả, chất lượng việc học online và mở rộng hơn cho việc học truyền thống.

Vượt qua trở ngại

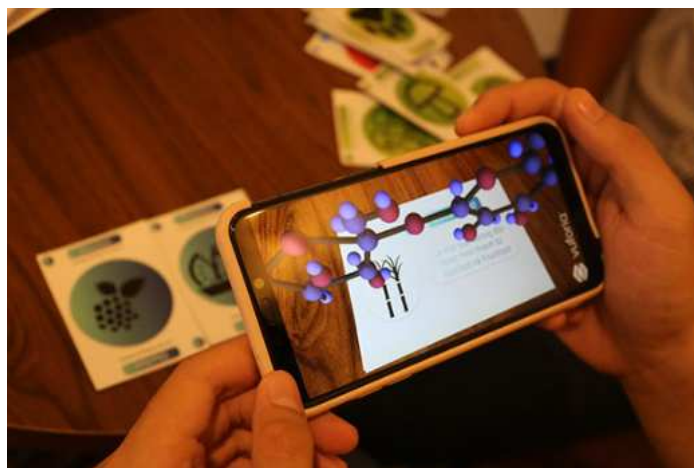
Với định hướng Rebo là nền tảng hỗ trợ giáo viên soạn bài giảng trực tuyến với các chức năng nổi bật: hệ thống câu hỏi phong phú tích hợp vào bài giảng; khả năng đánh giá tại chỗ năng lực học sinh; công nghệ thực tế ảo tăng cường (AR) sinh động, trực quan, cung cấp thư viện bài giảng với khả năng tự cập nhật và phân loại, tích hợp với hình ảnh 2D và các mô hình 3D. Thông qua nền tảng này, giáo viên có thể tham khảo, soạn, chia sẻ giáo án, tạo nên kho tàng kiến thức khổng lồ, giá trị. Vì thế, nhóm đã tích cực triển khai dù biết phía trước còn rất nhiều khó khăn và thách thức.

Đầu tiên, nhóm tích hợp chức năng tạo loại câu hỏi trắc nghiệm ngay trên bài giảng giúp học sinh kiểm tra, trả lời, tương tác với giáo viên. Công cụ này giúp giáo viên thống kê được năng lực học sinh ngay tại lớp học.

“Nhiều người nghĩ tương tác qua câu hỏi là cách cổ điển nhưng thực tế việc quản lý học sinh, sinh viên không cần phải quá đao to búa lớn mà chỉ cần thông qua những câu hỏi như thế thôi. Ở mỗi slide sẽ có một câu hỏi nên học sinh phải theo dõi bài giảng để trả lời câu hỏi đó. Như vậy giáo viên cũng “kiểm soát” một cách tinh tế học sinh” - Trí bày tỏ.

Trí lý giải, vì bài giảng bình thường giáo viên thiết kế trên PowerPoint, phần mềm này không có chức năng phục vụ riêng cho giáo dục nên đa số chỉ là ảnh và chữ. Nhóm sẽ tạo ra phần mềm bổ sung các chức năng dành riêng cho giáo dục.

Phần mềm mới của nhóm được ứng dụng công nghệ AR - thực tế ảo tăng cường và phương pháp tiếp cận mô hình 3D để giúp bài giảng sinh động hơn và học sinh quan sát trực quan, tiếp thu kiến thức dễ dàng hơn.



Hình ảnh 3D của cấu trúc phân tử đường đôi.

Nền tảng mới sẽ tạo điều kiện cho những người không chuyên công nghệ vẫn có thể thiết kế một bài giảng đẹp nhất, sinh động nhất có thể. Phần mềm mới cũng giúp chính người học có thể thiết kế phần thuyết trình của mình. Cứ như thế nhóm ngày càng hoàn thiện dần những tính năng mới cho bài giảng.

Những quả ngọt cho sự nỗ lực

Sau khi tốt nghiệp trường ĐH FPT, Đình Trí sang Singapore một thời gian ngắn. Không theo con đường truyền thống trở thành lập trình viên mà quyết định dấn thân vào lĩnh vực khởi nghiệp giáo dục, với những kinh nghiệm quý báu tích lũy từ vị trí Product Operation Analyst tại một startup về Defi Fintech Web ở Singapore (Treehouse Finance), sau một thời gian làm việc, anh trở về Việt Nam với quyết tâm thay đổi tích cực cho giáo dục nước nhà.

“Minh rất may mắn khi nhận được sự ủng hộ từ

nhiều đồng nghiệp và bạn bè trong quá trình xây dựng Rebo. Chính những phản hồi tích cực từ giáo viên và học sinh đã là động lực để mình cùng đội ngũ phát triển các sản phẩm như Rebo App và công cụ thiết kế bài giảng 3D NoraClass,” Trí chia sẻ.



Lễ trao giải Trí thức trẻ vì giáo dục 2022

Bắt đầu hành trình với Rebo Education từ khi còn sơ khai trên ghế nhà trường THPT, Đình Trí đã nhanh chóng khẳng định mình trong cộng đồng startup Việt Nam. Trong suốt chặng đường xây dựng và phát triển dự án, Rebo Education đã nhận được những phần thưởng của các chương trình khởi nghiệp, cụ thể: Dự án được vinh danh là một trong năm công trình xuất sắc chương trình Trí thức trẻ vì giáo dục 2019, nhận giải thưởng 100 triệu đồng. Hai tháng sau đó, dự án giành giải nhất cuộc thi Hult Prize on Campus của TP Đà Nẵng. Đến năm 2020, vượt qua 1.000 công trình và sáng kiến khắp cả nước, dự án tiếp tục lọt vào top 15 công trình, sáng kiến xuất sắc nhất chương trình “Trí thức trẻ vì giáo dục” năm 2020, do Trung ương Đoàn TNCS Hồ Chí Minh và Bộ Giáo dục và Đào tạo phối hợp tổ chức.

Đặc biệt, Võ Nguyễn Đình Trí đã dẫn dắt Rebo giành giải Quán quân hạng mục Vietnam Youth Startup tại cuộc thi Startup Wheel 2024, chứng minh

sự đổi mới và quyết tâm của đội ngũ Rebo trong việc cung cấp những giải pháp giáo dục đột phá. “Khi bắt đầu với Rebo, chúng mình đối mặt với nhiều khó khăn, từ việc xây dựng đội ngũ đến phát triển sản phẩm và tiếp cận thị trường. Tuy nhiên, mình luôn tin tưởng vào giá trị mà sản phẩm mang lại cho giáo dục, và đó là động lực lớn nhất để vượt qua mọi thử thách,” Trí nhớ lại.

Với tầm nhìn chiến lược và sự kiên trì, Trí đã đưa Rebo Education từ một dự án khởi nghiệp nhỏ trở thành một công ty có sản phẩm được công nhận rộng rãi trong cộng đồng giáo dục. Dưới sự lãnh đạo của anh, Rebo không ngừng biến thử thách thành cơ hội, luôn đổi mới để thích ứng với những thay đổi của thị trường. Đặc biệt, trong giai đoạn đại dịch Covid-19, khi học trực tuyến trở thành xu hướng tất yếu, Trí đã nhanh chóng điều chỉnh chiến lược, tập trung phát triển các sản phẩm như Rebo App và NoraClass, mang lại những giải pháp công nghệ giáo dục thiết thực và hiệu quả cho giáo viên và học sinh.

“Con đường khởi nghiệp đầy thử thách, nhưng mình luôn tin rằng, chỉ cần có đam mê và quyết tâm, mọi giấc mơ đều có thể trở thành hiện thực. Rebo đã làm được, và mình tin rằng, bất cứ ai cũng có thể làm được điều đó nếu không ngừng nỗ lực và sáng tạo,” Trí chia sẻ.

Võ Nguyễn Đình Trí là một tấm gương trẻ Việt Nam về tinh thần dám nghĩ, dám làm và dám đổi mới. Từ một sinh viên ngành Kỹ thuật phần mềm, anh đã bước ra thế giới với khát vọng lớn, mong muốn mang lại những giá trị tốt đẹp hơn cho giáo dục Việt Nam. Hành trình của anh không chỉ là câu chuyện về những thành tựu cá nhân, mà còn là lời khẳng định mạnh mẽ về tinh thần không ngừng học hỏi, phát triển và sáng tạo, mang lại giá trị cho cộng đồng Việt Nam./.

Minh Phương (tổng hợp)



NUÔI DƯỠNG MỘT HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP SÔI ĐỘNG VÀ TOÀN DIỆN Ở VƯƠNG QUỐC ANH

Vương quốc Anh được biết đến là quốc gia có hệ sinh thái khởi nghiệp sôi động với số lượng lớn các nhà đầu tư giàu có, nguồn nhân tài dồi dào cũng như khuôn khổ pháp lý và quy định được tôn trọng. Trong nhiều năm qua, nước này luôn được đánh giá là một trong những nơi tốt nhất để khởi nghiệp trên toàn cầu. Tuy nhiên, bên cạnh đó vẫn còn tồn tại những khó khăn, rào cản, đặc biệt đối với các doanh nghiệp nước ngoài. Bài viết này tập trung làm rõ các chủ đề chính được thảo luận tại phiên điều trần gần đây của Ủy ban Ngân sách Hạ viện về bối cảnh đầu tư mạo hiểm của Vương quốc Anh, bao gồm các nội dung sau: Giải quyết những thách thức trong việc tiếp cận nguồn tài trợ và vốn đầu tư; vai trò quan trọng của chính phủ và chính sách trong việc trao quyền và hỗ trợ doanh nghiệp; xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp công bằng và đa dạng hơn, bao gồm tập trung nhiều hơn vào các khu vực và sự đa dạng hơn giữa những người sáng lập và nhà đầu tư.

Giải quyết những thách thức trong việc tiếp cận nguồn tài trợ và vốn đầu tư

Tìm kiếm và xác định đặc điểm của nhà tài trợ mục tiêu

Đối với các nhà đầu tư, chủ động tiếp cận chào hàng (hình thức gửi email hoặc gọi điện chào hàng) là một chiến lược phổ biến, mang lại hiệu quả một

cách đáng ngạc nhiên và được các doanh nghiệp khởi nghiệp áp dụng để bảo đảm tiếp cận nguồn vốn. Tuy nhiên, do số lượng yêu cầu quá lớn nên các công ty khởi nghiệp khó có thể gây sự chú ý để thu hút các nhà đầu tư. Khi đó, việc tạo một kịch bản quảng cáo chiêu hàng hấp dẫn cùng nội dung trình bày rõ ràng, trong đó, đề xuất giá trị riêng, độc đáo

của doanh nghiệp là chìa khóa quan trọng trong việc tạo ấn tượng và thuyết phục các nhà đầu tư.

Các nhà đầu tư có xu hướng quan tâm đến các mô hình kinh doanh tài sản nhẹ (loại hình kinh doanh đòi hỏi ít hoặc không cần nhiều vốn đầu tư để bắt đầu và duy trì hoạt động), đặc biệt là trong lĩnh vực phần mềm và dịch vụ tài chính. Họ thường tìm kiếm các mô hình kinh doanh có khả năng mở rộng với tiềm năng tăng trưởng cao. Những công ty khởi nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực này, với khả năng rủi ro thấp hơn cùng tiềm năng thu được lợi nhuận đáng kể, có nhiều khả năng thu hút sự quan tâm của nhà đầu tư hơn.

Hơn nữa, các khía cạnh lĩnh vực đầu tư và ngành nghề giữ vai trò thu hút sự quan tâm của nhà đầu tư. Các nhà đầu tư có xu hướng tập trung vào các lĩnh vực đang phát triển mạnh ở các khu vực cụ thể, từ đó, nâng cao cơ hội huy động vốn tập trung. Trong khi đó, những công ty khởi nghiệp hoạt động trong các ngành ngoài các lĩnh vực trọng tâm này có thể gặp khó khăn hơn trong việc thu hút đầu tư. Chính vì vậy, nỗ lực thúc đẩy một hệ sinh thái khởi nghiệp đa dạng và cân bằng hơn về mặt địa lý là rất cần thiết.

Tính linh hoạt và khả năng tiếp cận vốn mạo hiểm

Đại dịch COVID-19 đã mang lại những thay đổi tích cực đáng kể về khả năng tiếp cận nguồn tài chính cho các công ty khởi nghiệp. Các cuộc họp trực tiếp đã được thay thế bằng các hình thức tương tác trực tuyến, cho phép công ty khởi nghiệp kết nối với các nhà đầu tư tiềm năng từ mọi nơi. Sự thay đổi này làm tăng khả năng tiếp cận đầu tư cũng như tiếp cận cơ hội tài trợ, phá bỏ rào cản địa lý.

Tuy nhiên, một trong những thách thức lớn nhất mà nhiều startup thường gặp phải là việc tìm kiếm nhà đầu tư và nguồn vốn khởi nghiệp. Nhiều nhà sáng lập sử dụng tài sản cá nhân hoặc nguồn tài chính từ các tổ chức tín dụng để hỗ trợ hoạt động kinh doanh. Do đó, việc khuyến khích văn hóa đầu tư vốn mạo hiểm và nêu bật đề xuất giá trị của công ty

khởi nghiệp là rất quan trọng để vượt qua những khó khăn này.

Tính linh hoạt trong giai đoạn định giá và cấp vốn rất quan trọng, đặc biệt là đối với các công ty ở giai đoạn đầu khởi nghiệp. Những lựa chọn tài chính thay thế như các mô hình vay chuyển đổi, cho phép chuyển đổi khoản vay thành vốn góp cho doanh nghiệp, mang lại sự linh hoạt hơn và giảm áp lực trước mắt đối với việc định giá vốn cổ phần. Những lựa chọn thay thế này giúp bảo đảm nguồn tài trợ trong khi điều hướng các giai đoạn phát triển ban đầu của các công ty khởi nghiệp.

Vốn trong và ngoài nước

Mặc dù Vương quốc Anh thu hút đầu tư đáng kể từ vốn nước ngoài, việc khuyến khích đầu tư vốn trong nước theo hướng đầu tư mạo hiểm là hết sức cần thiết. Những nỗ lực đang được thực hiện nhằm thu hút thêm vốn đầu tư của Vương quốc Anh vào hoạt động mạo hiểm và điều chỉnh các quy định nhằm khuyến khích đầu tư trong nước, bảo đảm sự tăng trưởng và phát triển của các công ty khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở Vương quốc Anh trong thời gian dài.

Đầu tư dài hạn và các ngành công nghệ sâu

Các ngành công nghệ sâu, như công nghệ tổng hợp hạt nhân, đòi hỏi các cam kết đầu tư dài hạn do tính chất phức tạp và khung thời gian để đạt được lợi nhuận kéo dài. Vì vậy, tăng cường quan hệ hợp tác với các chính trị gia và nhà lập pháp đóng vai trò quyết định trong việc tìm kiếm các giải pháp tài chính sáng tạo và cung cấp hỗ trợ cho các ngành này. Rất cần có giải pháp cân bằng sự thiếu kiên nhẫn vì lợi nhuận trước mắt với sự kiên trì để đạt được lợi nhuận lâu dài để hỗ trợ phát triển các ngành công nghệ sâu, đồng thời, thúc đẩy đổi mới sáng tạo trong các công nghệ tiên tiến nhất.

Tăng hỗ trợ từ các quỹ hưu trí địa phương

Các quỹ hưu trí địa phương được khuyến khích xem xét đầu tư vốn mạo hiểm vì những đóng góp



đáng kể trong việc hỗ trợ sự phát triển của các công ty khởi nghiệp. Nguồn vốn dài hạn từ quỹ hưu trí đóng một vai trò quan trọng trong việc mang nguồn vốn ổn định và hỗ trợ cho các công ty khởi nghiệp.

Vai trò quan trọng của Chính phủ và chính sách trong việc trao quyền và hỗ trợ doanh nghiệp

Sự hỗ trợ và sáng kiến của chính phủ

Vương quốc Anh đã xây dựng một số kế hoạch, chính sách và sáng kiến được đánh giá cao, cho phép nguồn tài trợ và trợ cấp của chính phủ giữ vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ hoạt động đầu tư mạo hiểm. Ngoài ra, chính phủ Anh cũng đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong việc tạo ra môi trường thuận lợi cho các công ty khởi nghiệp thông qua các hình thức cung cấp hỗ trợ tài chính, phát triển cơ sở hạ tầng và thúc đẩy văn hóa đổi mới sáng tạo.

Ngân hàng Doanh nghiệp Anh (BBB) vận hành Trung tâm Tài chính với vai trò là nguồn tài nguyên quý giá cho các doanh nhân, cung cấp những hướng dẫn về hình thức lựa chọn tài trợ và tổ chức các sự

kiện kết nối nhằm tăng cường hợp tác giữa các công ty khởi nghiệp với các nhà đầu tư tiềm năng. Bên cạnh đó, những sáng kiến của chính phủ như chương trình Trợ giúp phát triển và nhiều nguồn lực khác nhau được xây dựng nhằm hỗ trợ và trao quyền cho các doanh nhân trong hành trình khởi nghiệp của họ.

Nhiều nỗ lực đang được thực hiện nhằm giải quyết những thất bại thị trường trong việc tiếp cận vốn mạo hiểm đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Chính phủ Anh nhận thấy tầm quan trọng của việc bình đẳng hóa sân chơi và bảo đảm rằng các công ty khởi nghiệp ở tất cả các khu vực đều có cơ hội bình đẳng trong việc tiếp cận nguồn tài trợ và hỗ trợ hoạt động kinh doanh.

Khoảng cách tài trợ, chính sách và giải pháp tài chính sáng tạo

Trên thực tế, có rất nhiều công ty khởi nghiệp thường phải đối mặt với những thiếu hụt về nguồn vốn khi muốn mở rộng quy mô hoạt động. Huy động vốn liên tục trở thành điều cần thiết để hỗ trợ tăng

trường của doanh nghiệp, vì bảo đảm đầu tư đáng kể ở mỗi giai đoạn phát triển đều có thể được xem là một thách thức cần vượt qua.

Cần có những thay đổi về chính sách để giải quyết các vấn đề về cơ cấu, những thành kiến và hạn chế trong quá trình cấp vốn. Các khuyến nghị bao gồm thúc đẩy hoặc tăng giới hạn đầu tư để thu hút nhiều khoản đầu tư, giảm gánh nặng viện trợ của nhà nước để hỗ trợ các công ty khởi nghiệp ở tất cả các lĩnh vực đầu tư, ngành nghề, cắt giảm tín dụng thuế R&D để khuyến khích đổi mới và dỡ bỏ các hạn chế liên quan đến thời gian hoạt động vốn được xem là yếu tố gây bất lợi cho các doanh nghiệp trong khu vực (kinh doanh trong khu vực thường mất nhiều thời gian hơn để mở rộng quy mô).

Ngoài ra, cần xem xét các chính sách nhằm nâng cao tính thanh khoản và sức hấp dẫn của Thị trường đầu tư thay thế (AIM) như một nền tảng huy động vốn cho các công ty khởi nghiệp.

Các chương trình đầu tư như Chương trình đầu tư doanh nghiệp (EIS) và Chương trình đầu tư doanh nghiệp hạt giống (SEIS) đóng vai trò thiết yếu trong cung cấp nguồn vốn đầu tư giai đoạn đầu cũng như ưu đãi thuế cho các nhà đầu tư. Những chương trình này cần được duy trì và cải thiện để hỗ trợ hiệu quả hơn cho các công ty khởi nghiệp.

Các giải pháp tài chính đổi mới cũng được xây dựng nhằm thu hẹp khoảng cách tài trợ, đồng thời, hỗ trợ các công ty khởi nghiệp trong quá trình phát triển. Các lựa chọn thay thế như các khoản vay chuyển đổi, tài trợ dựa trên doanh thu và nền tảng huy động vốn từ cộng đồng mang lại sự linh hoạt trong các giai đoạn định giá và cấp vốn. Những giải pháp này cung cấp thêm cho startup những cách thức tiếp cận vốn và điều chỉnh các lựa chọn tài chính cho phù hợp với nhu cầu cụ thể của họ.

Mạng lưới và cộng tác

Sự hợp tác giữa ngành công nghiệp, chính phủ

và học thuật là rất quan trọng để thúc đẩy đổi mới sáng tạo và hỗ trợ tăng trưởng khởi nghiệp. Thông qua thúc đẩy quan hệ đối tác mạnh mẽ, các công ty khởi nghiệp có thể khai thác chuyên môn, nguồn lực và mạng lưới của các tổ chức đã thành lập, góp phần tăng cường chia sẻ kiến thức và đổi mới sáng tạo.

Những nỗ lực bao gồm các sáng kiến nhằm kết nối các công ty khởi nghiệp, nhà đầu tư và các tổ chức hỗ trợ trên khắp các vùng khác nhau của đất nước, đang được thực hiện nhằm thu hẹp sự mất cân bằng trong khu vực thông qua việc thúc đẩy hợp tác bên ngoài London cũng như khuyến khích sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp ở các khu vực khác. Bằng cách tăng cường mối quan hệ cộng tác và chia sẻ những phương pháp hiệu quả nhất, các công ty khởi nghiệp có thể hưởng lợi từ việc chia sẻ các quan điểm, cơ hội và nguồn lực đa dạng.

Các cuộc gặp gỡ trực tiếp và kết nối mạng đóng một vai trò quan trọng trong việc kết nối các doanh nhân với các nhà đầu tư tiềm năng, thúc đẩy sự hợp tác và tạo điều kiện trao đổi kiến thức.

Quan hệ đối tác trong ngành cung cấp cho công ty khởi nghiệp những hiểu biết sâu sắc, nguồn lực và khả năng tiếp cận thị trường có giá trị. Những lợi ích của việc hợp tác với các công ty đã thành lập mang lại cho các công ty khởi nghiệp bao gồm sự cố vấn, hướng dẫn chiến lược và khả năng tiếp cận mạng lưới khách hàng. Sự hợp tác này không chỉ góp phần nâng cao cơ hội khởi nghiệp thành công của doanh nghiệp khởi nghiệp mà còn thúc đẩy chuyển giao kiến thức và đổi mới sáng tạo trong toàn ngành.

Sự hỗ trợ và tham gia của chính phủ là vô cùng cần thiết để tạo ra một môi trường thuận lợi cho các công ty khởi nghiệp. Những sáng kiến và chính sách của chính phủ cần tập trung vào việc giảm bớt gánh nặng pháp lý, đơn giản hóa các quy trình và cung cấp các ưu đãi tài chính cho các công ty khởi nghiệp. Bằng cách hợp tác với các công ty khởi nghiệp,

chính phủ có thể nuôi dưỡng một hệ sinh thái thúc đẩy tăng trưởng, tạo công ăn việc làm và thịnh vượng kinh tế.

Thúc đẩy quan hệ đối tác với các học viện cũng không kém phần quan trọng vì các trường đại học và tổ chức nghiên cứu là những trung tâm kiến thức và đổi mới. Việc hợp tác với các tổ chức học thuật cho phép các công ty khởi nghiệp tận dụng nghiên cứu tiên tiến, tiếp cận chuyên môn chuyên ngành và khai thác nguồn tài năng. Thông qua các dự án nghiên cứu chung, chương trình ương tạo khởi nghiệp và sáng kiến chuyển giao công nghệ, các công ty khởi nghiệp có thể đẩy nhanh quá trình phát triển và đạt được lợi thế cạnh tranh.

Những sự kiện kết nối, hội nghị ngành và cộng đồng khởi nghiệp mang lại cơ hội vô giá nhằm kết nối doanh nghiệp với các nhà đầu tư, đối tác và cố vấn tiềm năng. Những nền tảng này tạo điều kiện thuận lợi cho việc trao đổi ý tưởng, kinh nghiệm và các phương pháp hiệu quả nhất, từ đó, thúc đẩy một hệ sinh thái khởi nghiệp hỗ trợ và hợp tác.

Thực tiễn đầu tư mạo hiểm minh bạch

Các hoạt động đầu tư mạo hiểm minh bạch và dễ tiếp cận được coi là một phần không thể thiếu trong chính sách hỗ trợ doanh nghiệp. Những nỗ lực đang được thực hiện nhằm chia sẻ các quy tắc và hướng dẫn đầu tư một cách cởi mở, thúc đẩy sự công bằng và cơ hội bình đẳng cho tất cả các doanh nhân. Sự minh bạch trong thực tiễn đầu tư mạo hiểm tạo ra một sân chơi bình đẳng, bảo đảm khả năng tiếp cận vốn một cách công bằng.

Việc các công ty khởi nghiệp chấp nhận đối mặt với những thách thức bảo đảm nguồn vốn đầu tư cho thấy sự cần tính linh hoạt, minh bạch và hiệu quả trong các quy trình cấp vốn. Những yếu tố này thúc đẩy môi trường hỗ trợ cho phép các startup tiếp cận được nhà đầu tư và nguồn vốn họ cần.

Xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp công bằng và đa dạng hơn

Mất cân bằng khu vực và xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp

Có nhiều lo ngại rằng sự tập trung của hoạt động khởi nghiệp ở London và Đông Nam Bộ, thường làm lu mờ các cơ hội ở các khu vực khác. Sự mất cân bằng khu vực đòi hỏi thực hiện những nỗ lực phối hợp nhằm xây dựng một hệ sinh thái hỗ trợ trên khắp Vương quốc Anh, vượt ra ngoài giới hạn của “Tam giác vàng”.

Để giải quyết vấn đề này, BBB đã đặt mục tiêu thành lập các cụm đầu tư khu vực, nhằm thúc đẩy tinh thần kinh doanh, thu hút đầu tư và tạo ra một hệ sinh thái khởi nghiệp cân bằng hơn trên toàn nước Anh. Bằng cách nuôi dưỡng các hệ sinh thái khởi nghiệp bên ngoài các trung tâm truyền thống, Vương quốc Anh có thể khai thác tiềm năng của các công ty khởi nghiệp ở nhiều khu vực khác nhau, đóng góp đáng kể vào tăng trưởng kinh tế và góp phần tạo thêm nhiều việc làm hơn.

Đa dạng giới tính và sắc tộc trong kinh doanh và tài trợ

Thúc đẩy sự đa dạng về giới và sắc tộc trong khởi nghiệp và tài trợ là một khía cạnh quan trọng của việc xây dựng một hệ sinh thái khởi nghiệp toàn diện. Mặc dù đã đạt được nhiều tiến bộ, nhưng để đạt được bình đẳng giới thực sự và thúc đẩy sự cân bằng hơn đối với những nhà sáng lập doanh nghiệp, còn rất nhiều khó khăn cần giải quyết. Ngày nay, nhà sáng lập điển hình chủ yếu vẫn là nam giới và là người da trắng. Sự thiếu đa dạng giới tính và sắc tộc khiến Vương quốc Anh bỏ lỡ những cơ hội quan trọng mà một hệ sinh thái doanh nhân đa dạng hơn có thể tạo ra.

Các sáng kiến như Hiến chương Phụ nữ trong Tài chính đang tích cực thúc đẩy sự đa dạng và hòa



nhập giới trong lĩnh vực tài chính. Nhiều nỗ lực đang được thực hiện nhằm tăng cường sự hiện diện của phụ nữ ở các vị trí lãnh đạo và tạo ra một môi trường hỗ trợ hiệu quả hơn cho các doanh nhân nữ.

Ngoài ra, những thách thức mà người dân tộc thiểu số và các cộng đồng ít đại diện phải đối mặt cũng đang được ghi nhận. Những nỗ lực đang được tiến hành nhằm khuyến khích sự đa dạng trong các công ty đầu tư mạo hiểm và cung cấp hỗ trợ cho các doanh nhân ít được đại diện. Bằng cách thúc đẩy văn hóa hòa nhập, hệ sinh thái khởi nghiệp có thể khai thác sự đa dạng phong phú về tài năng và quan điểm, thúc đẩy đổi mới sáng tạo, đồng thời, tạo ra một sân chơi công bằng hơn.

Giáo dục và khởi nghiệp

Giáo dục luôn đóng vai trò quan trọng trong thúc đẩy tinh thần kinh doanh. Các đề xuất liên quan đến các chủ đề như giải quyết vấn đề thành lập và tài trợ của doanh nghiệp vào chương trình giảng dạy ở trường. Bằng cách thấm nhuần tư duy khởi nghiệp đối với mỗi học sinh ngay từ khi còn nhỏ, giáo dục đóng một vai trò quan trọng trong việc chuẩn bị hành trang cho các thế hệ sáng lập tương lai.

Đặc biệt, giáo dục cũng đóng vai trò quyết định trong việc nuôi dưỡng thế hệ doanh nhân tương lai. Các chương trình và sáng kiến khởi nghiệp góp phần truyền cảm hứng và trang bị cho các cá nhân trẻ những kỹ năng và kiến thức cần thiết.

Tính toàn diện và cơ hội bình đẳng

Các chương trình đầu tư toàn diện và dễ tiếp cận đối với các cá nhân được xem là rất cần thiết nhằm giải quyết tình trạng bất bình đẳng xã hội và thúc đẩy các cơ hội tài trợ. Những nỗ lực thúc đẩy sự đa dạng và toàn diện trong kinh doanh và đầu tư đang được thực hiện nhằm mang lại khả năng tiếp cận vốn một cách công bằng cho các cộng đồng ít được đại diện.

Tóm lại, việc nuôi dưỡng một hệ sinh thái khởi nghiệp sôi động và toàn diện ở Vương quốc Anh đòi hỏi phương thức tiếp cận đa diện. Thông qua giải quyết sự mất cân bằng trong khu vực, thúc đẩy sự đa dạng, tăng cường tiếp cận vốn mạo hiểm và thúc đẩy hợp tác giữa các bên liên quan, Vương quốc Anh có thể khai thác toàn bộ tiềm năng khởi nghiệp, thúc đẩy đổi mới sáng tạo, từ đó, tự khẳng định là quốc gia dẫn đầu toàn cầu trong hệ sinh thái khởi nghiệp./.

Khánh Linh (Theo www.mercia.co.uk)



NGƯỜI TIÊU DÙNG CÓ XU HƯỚNG NGÀY CÀNG THÂN THIỆN VỚI MÔI TRƯỜNG

Trong đại dịch COVID-19, con người có xu hướng trở nên nhạy cảm hơn với tác động môi trường tới từ các quyết định mua sắm của họ. Các công ty cần phải nhanh nhạy nắm bắt xu hướng này.

Vào thời kỳ đỉnh điểm của đại dịch COVID-19, người tiêu dùng phải chịu cảnh hết giấy vệ sinh hoặc bột mì, hay họ phải mòn mỏi tìm kiếm trong vô vọng những chiếc khẩu trang chống khuẩn trên khắp các sàn thương mại điện tử. Chỉ có một thứ là không hề thiếu đối với mọi người trong thời kỳ bị phong tỏa, đó là thời gian. Và khi có nhiều thời gian để suy ngẫm về các hành động và lựa chọn hằng ngày, rất nhiều người bắt đầu chú ý tới tác động môi trường từ các quyết định mua hàng của họ. Trước đại dịch, người tiêu dùng đã bắt đầu quan tâm tới tính bền vững. Trong Khảo sát thông tin chi tiết về người tiêu dùng toàn cầu năm 2019 của PwC, 35% số người được hỏi cho biết họ chọn các sản phẩm bền vững để giúp bảo vệ môi trường, 37% cho biết họ tìm kiếm các sản

phẩm có bao bì thân thiện với môi trường và 41% cho biết họ tránh sử dụng nhựa khi có thể. Tuy nhiên, trong Khảo sát thông tin chi tiết về người tiêu dùng toàn cầu tháng 6 năm 2021 của PwC, một nửa số người tiêu dùng toàn cầu được khảo sát cho biết họ đã trở nên thân thiện với môi trường hơn. Kết quả khảo sát của PwC cho thấy các câu hỏi tương tự có tỷ lệ phần trăm trả lời cao hơn từ 10 đến 20 điểm. Một nghiên cứu của nền tảng nghiên cứu sáng tạo Visual GPS, kết hợp với công ty nghiên cứu thị trường YouGov, cũng chỉ ra sự thay đổi trong đại dịch. Cuộc khảo sát đó cho thấy 81% số người được hỏi mong đợi các công ty có ý thức bảo vệ môi trường trong quảng cáo và truyền thông của họ và 69% số người được hỏi cho biết họ đang làm mọi

cách có thể để giảm thiểu lượng khí thải carbon của mình (tăng từ 63% chỉ một năm trước đó).

Trên toàn thế giới, các nhà lãnh đạo doanh nghiệp và nhà phân tích đã cân nhắc xem hành vi nào được thúc đẩy bởi đại dịch của người tiêu dùng sẽ tiếp diễn và trở nên rõ rệt hơn còn hành vi nào sẽ suy giảm. Cuộc khảo sát của PwC, được thực hiện hơn một năm sau đợt bùng phát đầu tiên của COVID-19, cho thấy chủ nghĩa tiêu dùng thân thiện với môi trường sẽ tồn tại lâu dài.

Các công ty hàng tiêu dùng đóng gói, nhà bán lẻ và cửa hàng tạp hóa từ lâu đã chú ý đến nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng đối với các sản phẩm thân thiện với môi trường. Khi các doanh nghiệp tiếp tục tung ra các cải tiến thân thiện với môi trường trong sản phẩm, bao bì và sản xuất, một số phát hiện từ điều tra về người tiêu dùng của PwC có thể giúp các nhà lãnh đạo vạch ra con đường phía trước.

Những phát hiện chính của cuộc khảo sát

Cuộc khảo sát của PwC cho thấy người tiêu dùng ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương thân thiện với môi trường hơn so với mức trung bình toàn cầu và phần lớn người được hỏi cho biết họ ngày càng trở nên thân thiện với môi trường hơn nữa. Ở Indonesia, con số này là 86%, ở Việt Nam và Philippines là 74%. Xu hướng này cũng phổ biến ở Trung Đông. Ở Ai Cập, 68% cho biết họ thân thiện với môi trường hơn và ở Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất, con số này là 67%. Điều này cho thấy thông điệp về tính bền vững đã được lan tỏa ở những khu vực đó.

Các nhóm nhân khẩu học cũng có sự thay đổi đáng kể trong (xem trong bảng). Thế hệ thiên niên kỷ cho thấy sự thay đổi nhiều nhất. Năm mươi tám phần trăm thế hệ thiên niên kỷ "cốt lõi" (những người từ 27 đến 32 tuổi) trong khảo sát của PwC, cho biết họ đã trở nên thân thiện với môi trường hơn. Thế hệ thiên niên kỷ cốt lõi và "trẻ" (những người từ 23 đến 26 tuổi) cũng đồng ý rằng họ có ý thức cân nhắc đến

tính bền vững khi mua sắm. Cam kết của Thế hệ Z đối với chủ nghĩa tiêu dùng sinh thái chậm hơn so với thế hệ thiên niên kỷ, điều này có thể liên quan đến quan điểm cho rằng mua sắm bền vững tốn kém hơn hoặc khó khăn hơn.

Những người làm việc tại nhà cũng có nhiều khả năng mua sắm bền vững hơn. Hơn một nửa (56%) số người được khảo sát làm việc tại nhà cho biết họ đã trở nên thân thiện với môi trường hơn, so với 48% những người làm việc xa nhà.

Nhưng một số mối quan tâm lại quan trọng hơn sự bền vững. Theo khảo sát của PwC, người tiêu dùng quan tâm nhiều đến sức khỏe và sự an toàn hơn so với tác động môi trường khi quyết định mua hàng. Đây có thể là do tác động của đại dịch. Khi nói đến việc mua sản phẩm nhựa dùng một lần và các sản phẩm dùng một lần khác (ví dụ: khẩu trang, khăn giấy, khăn lau khử trùng và găng tay), chỉ hơn một nửa (51%) người mua sắm toàn cầu cho biết mối quan tâm của họ về sức khỏe và sự an toàn lớn hơn ý thức về trách nhiệm với môi trường.

Những người hoài nghi về sự bền vững

Mặc dù chủ nghĩa tiêu dùng sinh thái đang tăng lên rõ rệt, nhưng cuộc khảo sát gần đây của PwC cho thấy một số phân khúc người tiêu dùng chưa hoàn toàn chấp nhận mua sắm bền vững: 44% người trả lời khảo sát cho biết họ không có ý kiến hoặc không đồng ý về mua sắm bền vững. Những người tiêu dùng ít có ý thức về môi trường, hay còn gọi là "những người hoài nghi về sự bền vững", có một số đặc điểm chung. Họ nhiều khả năng làm việc xa nhà, còn trẻ và bị thúc đẩy bởi sự tiện lợi khi lựa chọn cách mua sắm, và họ thường không cho là mình đã trở thành người tiêu dùng ở các lĩnh vực khác.

Những người hoài nghi về sự bền vững đưa ra nhiều lý do cho lập trường của họ. Bốn mươi bốn phần trăm cho biết các sản phẩm bền vững có giá quá cao. Những lý do khác mà những người trả lời khảo sát nêu ra để không lựa chọn các sản phẩm

bền vững là kém chất lượng, sản phẩm ít có sẵn và họ không có thời gian để tìm kiếm các sản phẩm thân môi trường.

Dẫn đầu bằng các đổi mới sáng tạo sinh thái

Bất chấp đầu đó vẫn còn những lời phản đối với làn sóng xanh đang dâng cao, rất có thể người tiêu dùng sẽ tiếp tục hưởng ứng những phương thức bền vững hơn, đặc biệt là khi các công ty đưa ra nhiều phương án bền vững với giá cả phải chăng và dễ tiếp cận hơn, đồng thời khi họ nêu gương qua việc trở thành người quản lý có trách nhiệm đối với các nguồn tài nguyên của trái đất.

Thông qua quan hệ đối tác gần đây với Diễn đàn Hàng tiêu dùng (CGF), PwC đã tìm hiểu thêm về các

phương pháp tiếp cận toàn diện mà nhiều công ty hàng tiêu dùng và nhà bán lẻ tạp hóa đang sử dụng để giảm tác động đến môi trường của sản phẩm đồng thời giảm chi phí. CGF và toàn ngành đã đặt ra các mục tiêu đầy tham vọng là cắt giảm khí thải nhà kính, giảm hoặc loại bỏ chất thải nhựa, giảm thiểu lãng phí thực phẩm và cải thiện tính bền vững của cây trồng. Và các công ty đang thực hiện các bước có ý nghĩa khác để trở nên có ý thức hơn về môi trường trong toàn bộ hoạt động của mình.

Ví dụ, Grupo Éxito, một nhà bán lẻ thực phẩm của Colombia, đang khuyến khích những người chăn nuôi gia súc tái tạo rừng trên đất mới được khai hoang. Công ty sử dụng giám sát vệ tinh và kiểm

Sự khác biệt giữa các thế hệ trong chủ nghĩa tiêu dùng thân thiện với môi trường

(Nguồn: Global Consumer Insights Pulse Survey, 6/2021)

| | Thế hệ Z | Thế hệ thiên niên kỷ trẻ (23-26 tuổi) | Thế hệ Thiên niên kỷ cốt lõi (27-32 tuổi) | Thế hệ thiên niên kỷ trưởng thành (33-36 tuổi) | Thế hệ X | Thế hệ bùng nổ trẻ sơ sinh |
|--|----------|---------------------------------------|---|--|----------|----------------------------|
| Tôi chọn sản phẩm có nguồn gốc rõ ràng và minh bạch | 47% | 59% | 60% | 62% | 56% | 48% |
| Tôi mua từ các công ty có ý thức và ủng hộ việc bảo vệ môi trường | 49% | 60% | 61% | 58% | 53% | 47% |
| Tôi cố ý mua những mặt hàng có bao bì thân thiện với môi trường hoặc ít bao bì hơn | 48% | 55% | 60% | 55% | 55% | 51% |
| Tôi đang mua nhiều sản phẩm phân hủy sinh học/thân thiện với môi trường hơn | 48% | 56% | 59% | 58% | 52% | 47% |
| Khi mua sản phẩm, tôi kiểm tra nhãn mác/bao bì để biết chứng nhận bền vững | 47% | 57% | 58% | 53% | 51% | 43% |

toán để xác minh rằng những người chăn nuôi gia súc đang đạt được tiến bộ trong việc trồng cây và tuân thủ các tiêu chuẩn công bằng xã hội và môi trường khác. Những người tuân thủ sẽ được các công ty tiêu dùng trả thêm tiền cho thịt họ bán và được dán nhãn "thịt bền vững", loại thịt mà người mua hàng sẽ sẵn sàng trả thêm tiền.

Một ví dụ khác của cung ứng bền vững là việc áp dụng các loại hình canh tác mới, chẳng hạn như canh tác theo chiều dọc (thực hành trồng trọt theo từng lớp thẳng đứng) và canh tác trong nhà có sự hỗ trợ của AI. Nhà bán lẻ Kroger của Hoa Kỳ đã hợp tác với công ty 80 Acres Farms của Hoa Kỳ để vận hành bốn trang trại trong nhà với các rô-bốt theo dõi cây trồng 24 giờ một ngày, bảy ngày một tuần. 80 Acres Farms cho biết các trang trại của họ sản xuất thực phẩm hơn 300 lần so với trang trại thông thường, sử dụng ít hơn 97% nước và 100% năng lượng tái tạo.

Các công ty cũng đang nghiên cứu về bao bì bền vững. A.S. Watson Group, nhà bán lẻ sản phẩm chăm sóc sức khỏe và sắc đẹp quốc tế, là công ty tiên phong trong lĩnh vực tái chế. Công ty đã loại bỏ vi nhựa trong mỹ phẩm và các sản phẩm chăm sóc cá nhân của mình vào năm 2014 và là công ty đầu tiên sử dụng nhựa tái chế trong hoạt động kinh doanh nước đóng chai tại Hồng Kông. Công ty cũng đưa ra thị trường máy bán hàng tự động đảo ngược đầu tiên, có khả năng thu gom chai nhựa đã qua sử dụng trong thành phố. Năm nay, công ty sẽ tung ra các chai nhôm có thể tái sử dụng và tái chế 100%.

Tập đoàn Alibaba đang cố gắng giải quyết vấn đề rác thải bao bì bằng cách lắp đặt các trạm thu gom trên khắp Trung Quốc, nơi người tiêu dùng có thể nhận hàng. Khách hàng được khuyến khích mở bưu kiện của mình tại chỗ và để lại bao bì ở đó hoặc bỏ các hộp vận chuyển không mong muốn tại một trong hàng nghìn trạm tái chế. Công ty Coca-Cola có sáng kiến "Thế giới không rác thải", nhằm mục đích làm cho bao bì của mình có thể tái chế 100% tới năm

2025, thu gom và tái chế một chai hoặc lon cho mỗi chai được bán ra và sử dụng 50% vật liệu tái chế trong các chai và lon của mình vào năm 2030. Đối với James Quincey, Giám đốc điều hành Coca-Cola, giải pháp là tập trung vào các bộ phận của doanh nghiệp mà với tư cách là một nhà lãnh đạo doanh nghiệp, ông có thể nắm quyền kiểm soát nhiều nhất và có thể tạo ra tác động lớn nhất.

Các công ty hàng tiêu dùng cũng đang cố gắng giảm tác động đến môi trường ngay từ khi bắt đầu vòng đời sản phẩm. Procter & Gamble tuyển dụng hàng trăm nhà hóa học đang làm việc để phát triển các công thức chất tẩy rửa giặt mới cho phép quần áo sạch trong nước lạnh đồng thời giảm hao mòn. Trong một số nghiên cứu, hóa học tiên tiến đang được áp dụng để giải quyết các vấn đề về môi trường, chẳng hạn như giảm hàm lượng nước trong chất tẩy rửa và các sản phẩm khác, tạo ra các sản phẩm sạch hơn không chứa hóa chất đáng lo ngại và chuyển đổi nhiều bao bì nhựa thành giấy. Giám đốc điều hành của P&G, David Taylor lưu ý rằng quy trình làm cho sản phẩm thân thiện với môi trường hơn không phải là thứ có thể bắt buộc. Nó phải được xây dựng ngay từ đầu.

Xu hướng lâu dài

Từ nghiên cứu và bằng chứng thực tế, chúng ta có thể thấy rõ đại dịch đã thúc đẩy và củng cố nhiều xu hướng của người tiêu dùng. Hướng tới các sản phẩm bền vững, thân thiện với môi trường chắc chắn là một trong những xu hướng như vậy. Cả người tiêu dùng và các công ty dường như đều không muốn quay lưng lại với các cam kết về môi trường của họ, đặc biệt là trong bối cảnh biến đổi khí hậu ngày càng trầm trọng hơn. Khi sự chú trọng vào tính bền vững tiếp tục tăng lên, các công ty chắc chắn sẽ tiếp tục tập trung vào những cải tiến làm hài lòng người tiêu dùng và có lợi cho doanh nghiệp trong khi gây ít tác hại nhất có thể cho hành tinh.

Phương Anh (Theo PwC, 21/8/2024)