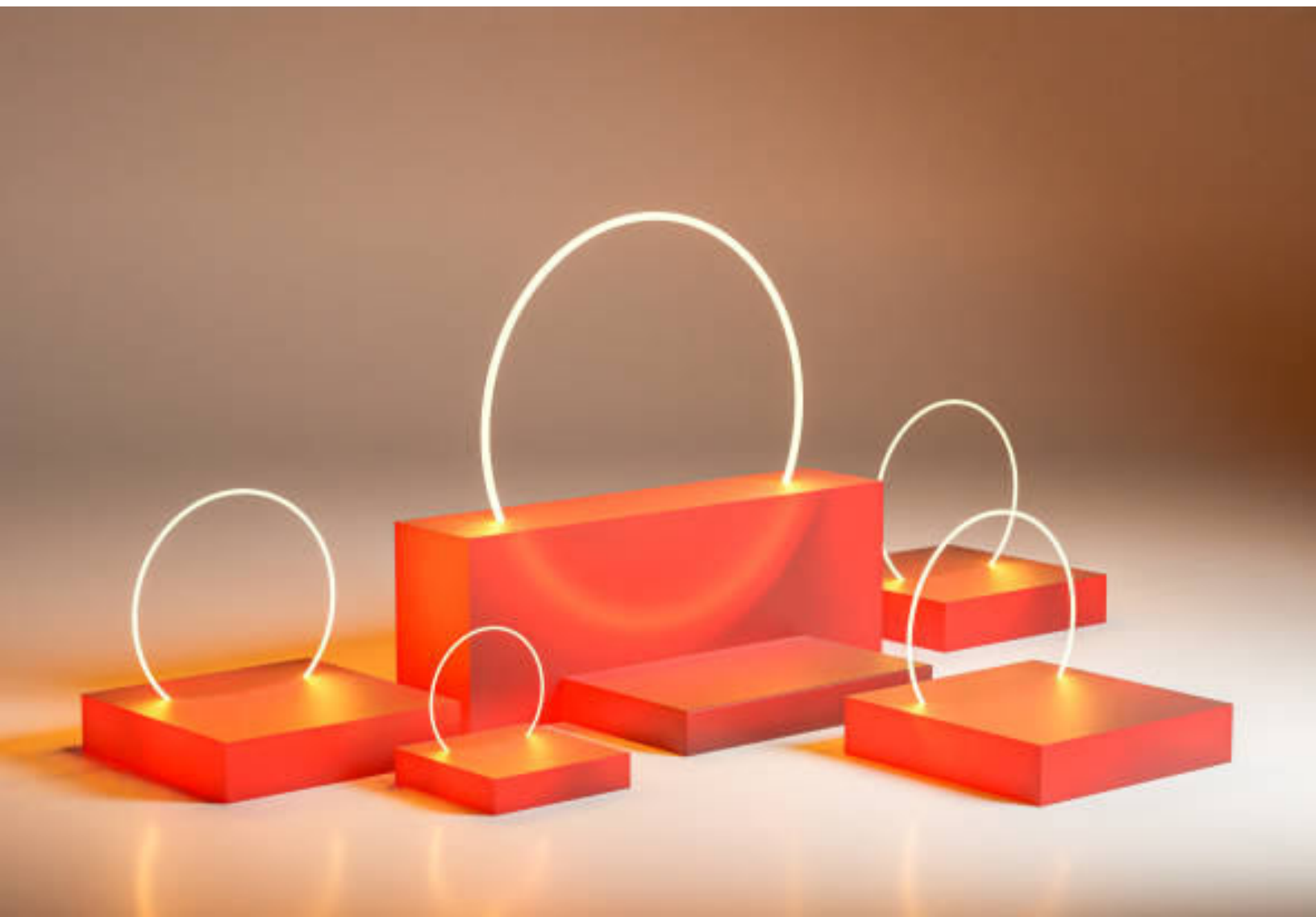




BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 13.2023



TIN TỨC SỰ KIỆN

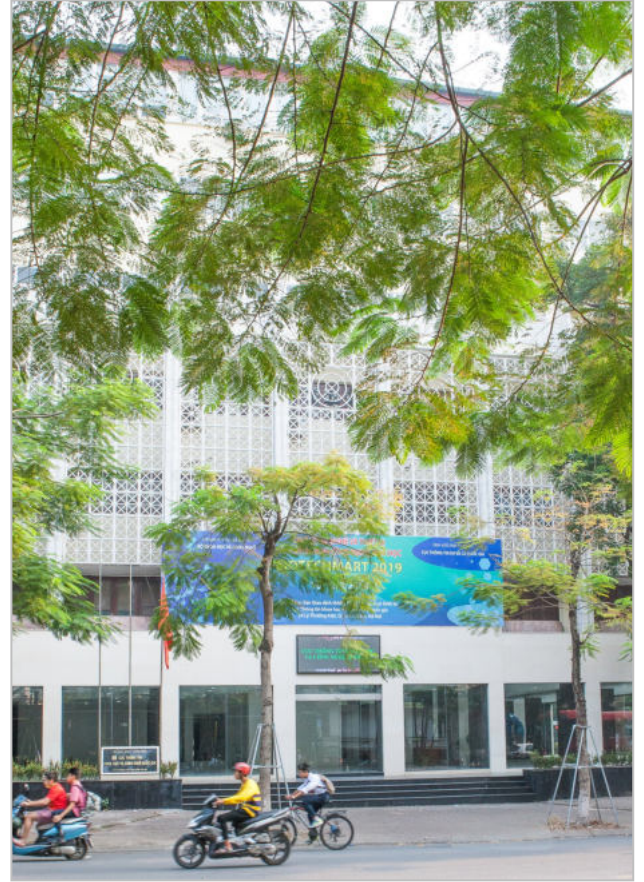
- 01 Kết nối quốc tế, đưa startup Việt Nam vươn tới sân chơi toàn cầu
- 02 Startup nền tảng giao tiếp "Make in Vietnam" được quỹ ngoại rót vốn mở rộng thị trường tại Mỹ và Ấn Độ
- 03 Môi trường khởi nghiệp dành cho phụ nữ ở Việt Nam đang rất năng động
- 04 Cảm hứng khởi nghiệp từ Tuổi trẻ Start-up Award 2023

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Callio: khởi nghiệp là một lựa chọn sống
- 06 Lộ trình Hệ sinh thái khởi nghiệp Malaysia 2021-2030 (Bài cuối)

XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ

- 07 Các xu hướng phát triển mới của công nghiệp hoá sau đại dịch (Phần 1)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

KẾT NỐI QUỐC TẾ, ĐƯA STARTUP VIỆT NAM VƯƠN TỚI SÂN CHƠI TOÀN CẦU

Ngày 13/4/2023, tại Hàn Quốc, đã diễn ra Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (TECHFEST) quốc tế. Đây là lần thứ hai, TECHFEST quốc tế được tổ chức tại Hàn Quốc. Sự kiện đánh dấu sự quay trở lại của các hoạt động kết nối quốc tế đối với hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam, góp phần đưa doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam tới sân chơi toàn cầu.

Kết nối hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST trong nước với thế giới

TECHFEST quốc tế tại Hàn Quốc được tổ chức nhân dịp đoàn đại biểu của Bộ Khoa học và Công nghệ (KH&CN) do Thứ trưởng Trần Văn Tùng dẫn đầu, đến thăm và làm việc trong khuôn khổ chương trình trao đổi kiến thức (Knowledge Sharing Program - KSP) về phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (ĐMST). Chương trình là hoạt động hợp tác giữa Chính phủ hai nước với nguồn viện trợ không hoàn lại từ Chính phủ Hàn Quốc nhằm dành cho Việt Nam nâng cao năng lực phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST.

Phát biểu tại Lễ khai mạc TECHFEST Hàn Quốc 2023, Thứ trưởng Bộ KH&CN Trần Văn Tùng cho biết, những năm qua, hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của Việt Nam có hướng phát triển tích cực. Đầu tư mạo hiểm vào khởi nghiệp ở Việt Nam năm 2021 tăng gấp 9 lần so với năm 2015, đạt hơn 1,5 tỷ USD.

Bộ trưởng khẳng định: “Đây là dịp để quảng bá hình ảnh hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST Việt Nam cởi mở, năng động; đồng thời, là cầu nối các doanh nghiệp, các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp ĐMST tiêu biểu của Việt Nam với các nguồn lực trên thế giới và chuẩn bị cho TECHFEST quốc gia diễn ra vào cuối năm. "Năm nay, sau khoảng thời gian phục hồi hậu đại dịch COVID-19, chúng tôi quyết định mang TECHFEST quốc tế trở lại Hàn Quốc - một trong những quốc gia có hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST

phát triển mạnh mẽ nhất trong khu vực và có mối quan hệ đối tác chặt chẽ với hệ sinh thái của Việt Nam. Sự kiện cũng góp phần xây dựng và phát triển quan hệ hợp tác đối tác toàn diện giữa Việt Nam và Hàn Quốc”, Bộ trưởng chia sẻ



Thứ trưởng Bộ KH&CN Trần Văn Tùng phát biểu tại Lễ khai mạc TECHFEST Hàn Quốc 2023.

Tại sự kiện, những doanh nghiệp khởi nghiệp ĐMST đã giành được kết quả cao trong các cuộc thi Tìm kiếm tài năng khởi nghiệp (trong khuôn khổ TECHFEST quốc gia), có thể kể đến: Gostream, FINA, Sobanhang... đã có cơ hội thuyết trình với hơn 30 quỹ đầu tư mạo hiểm của Hàn Quốc.

Bên cạnh đó, sự kiện cũng là dịp để các cơ quan quản lý về khởi nghiệp ĐMST, các đơn vị đang vận hành, các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp cùng nhiều tổ chức hỗ trợ liên quan thảo luận, trao đổi kinh nghiệm nâng cao chất lượng hoạt động. /.

STARTUP NỀN TẢNG GIAO TIẾP “MAKE IN VIETNAM” ĐƯỢC QUỸ NGOẠI RÓT VỐN MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG TẠI MỸ VÀ ẤN ĐỘ

Startup về nền tảng giao tiếp Stringee vừa công bố nhận vốn Series A từ Quỹ đầu tư tăng trưởng Việt Nam DAIWA-SSIAM III (DSVGF) do Công ty TNHH Quản lý quỹ SSI (SSIAM) đồng quản lý cùng Daiwa Corporate Investment Co., Ltd (Tập đoàn Daiwa Securities- Nhật Bản).

Ra mắt vào năm 2017, Stringee là nền tảng giao tiếp (SDK/API) cung cấp tính năng Nghe/Gọi (thoại/video), Chat, SMS để có thể tích hợp nhanh chóng vào ứng dụng hoặc website (app/web) có sẵn của doanh nghiệp. Ngoài ra, startup này còn cung cấp phần mềm Contact Center StringeeX (tổng đài chăm sóc khách hàng đa kênh) giúp doanh nghiệp giao tiếp với khách hàng từ nhiều kênh (hotline, video call, SMS, chat, Facebook, Zalo, Email,...) trên một phần mềm duy nhất. Ngay sau đó chỉ một năm, năm 2018, Stringee tham dự giải thưởng Nhân tài Đất Việt, và đã xuất sắc nhận giải Nhì. Và sau 3 năm thành lập, startup này đã có sự phát triển tăng trưởng bùng nổ, cung cấp giải pháp chuyển đổi số lĩnh vực giao tiếp cho hơn 800 doanh nghiệp lớn và vừa ở các ngành như tài chính, ngân hàng, bảo hiểm..., trong đó có những doanh nghiệp nằm trong top Fortune 500.

Ông Nguyễn Bá Luân, COO Stringee cho biết, vòng gọi vốn này là một bộ phận vững mạnh giúp startup tiếp tục đầu tư vào đội ngũ nhân sự, không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm để tạo ra phần mềm đẳng cấp quốc tế. Hiện Stringee đã có văn phòng cũng như khách hàng tại Mỹ và Ấn Độ, nguồn vốn mới huy động thành công cũng sẽ được sử dụng để mở rộng kinh doanh tại 2 thị trường này.

Ông Shigeki Kanemoto, đại diện Daiwa Corporate Investment cho biết, Quỹ đầu tư vào Stringee vì đặc biệt ấn tượng bởi quá trình tăng trưởng cũng như nền tảng công nghệ vững chắc

của startup này. Với bề dày kinh nghiệm và mạng lưới toàn cầu, DSVGF sẽ hỗ trợ Stringee trong chặng đường phát triển tới. Khoản đầu tư mới này sẽ củng cố đáng kể vị thế dẫn đầu thị trường của Stringee, đồng thời đưa công ty lên vị trí số một về lĩnh vực CPaaS (Communication Platform as a Service) tại Việt Nam.

Stringee hiện đang phục vụ hơn 1000 khách hàng doanh nghiệp với 55 triệu người dùng cuối. Với nguồn vốn này, startup này sẽ tổng lực phát triển sản phẩm lên tầm cao mới để hỗ trợ doanh nghiệp Việt số hóa quy trình giao tiếp và chăm sóc khách hàng, đồng thời triển khai kinh doanh thị trường Mỹ và Ấn Độ...

DSVGF là quỹ đầu tư vốn tư nhân thứ 3 được thành lập và đồng quản lý bởi 2 định chế tài chính hàng đầu Việt Nam và Nhật Bản với mục tiêu gia tăng lợi ích tốt nhất cho các doanh nghiệp tư nhân tiêu biểu hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, dịch vụ, tiêu dùng. Các công ty được DSVGF quyết định đầu tư không những được nhận nguồn vốn phát triển cần thiết, mà còn được hỗ trợ nâng cao chất lượng quản trị, hệ thống tài chính, thực thi tầm nhìn chiến lược và hưởng lợi từ mạng lưới đối tác của SSI và Daiwa.

Trước khi có sự tham gia của DSVGF, startup về nền tảng lập trình giao tiếp này từng nhận vốn từ Quỹ Zone Startups Ventures (Canada) và 2 triệu USD tại vòng Pre-series A, giúp doanh nghiệp tăng trưởng tới 400%./.

MÔI TRƯỜNG KHỞI NGHIỆP DÀNH CHO PHỤ NỮ Ở VIỆT NAM ĐANG RẤT NĂNG ĐỘNG

Chiều 17/4, 11 công ty khởi nghiệp và doanh nghiệp trẻ có ý tưởng kinh doanh xuất sắc tham gia tranh tài trong vòng chung kết cuộc thi Thử thách Khởi nghiệp toàn quốc của Học viện đào tạo nữ doanh nhân Việt Nam (AWE) năm 2023.

Phát biểu khai mạc cuộc thi, Đại sứ Hoa Kỳ tại Việt Nam, Marc Knapper, bày tỏ sự ấn tượng và chúc mừng 11 công ty có ý tưởng lọt vào vòng chung kết với những tiềm năng về đổi mới, sáng tạo cũng như những tác động tích cực mà các dự án có thể đem lại cho cộng đồng. Các công ty khởi nghiệp kinh doanh nhiều lĩnh vực như sản phẩm nông nghiệp, may mặc, chăm sóc sức khỏe, môi trường, ứng dụng công nghệ,... 11 mô hình được chọn từ 110 đội dự thi đến từ 21 tỉnh, thành phố trên toàn quốc.

Bà Kate Barlett, Tùy viên văn hóa Đại sứ quán Hoa Kỳ tại Việt Nam bày tỏ sự vui mừng vì hiện nay, Việt Nam đã quan tâm đến việc cải thiện số lượng và chất lượng các công ty khởi nghiệp do phụ nữ làm chủ. Bà chia sẻ: “Tôi nhìn thấy những điều rất thiết thực cho cuộc sống của chúng ta, từ trang phục, bảo vệ môi trường, nông nghiệp, giảm căng thẳng... Khởi nghiệp, đổi mới, tạo ra một sản phẩm và đưa vào thị trường là điều không dễ dàng và điều này nói lên sự dũng cảm của các bạn khi đã đi xa được đến đây”.

Bà nhấn mạnh môi trường khởi nghiệp dành cho phụ nữ ở Việt Nam rất năng động và phát triển. Nhiều phụ nữ đảm nhận vai trò lãnh đạo, đưa ra ý tưởng, phát triển sản phẩm cho phụ nữ rất tuyệt vời. Vì điều này không những tạo ra tính đa dạng trong các sản phẩm được đưa ra thị trường, mà còn tạo ra những sản phẩm với cái nhìn của phụ nữ. Ngoài ra, bà cho rằng các sản phẩm đều rất tiềm năng và có thể được nhiều người nước ngoài quan tâm.

Theo bà Ngô Hồng Điệp, đại diện WISE, từ tháng 10 năm ngoái, AWE lần đầu tiên được triển khai tại

Việt Nam. Nhóm học viên đầu tiên gồm 80 phụ nữ ở Hà Nội và Cần Thơ đã tốt nghiệp chương trình gồm các khóa học về kinh doanh, tiếng Anh thương mại, hướng dẫn về quản lý tài chính và giao tiếp, các buổi tham quan học tập cùng hoạt động khác.



Sau khi xây dựng được nhóm nữ doanh nhân thông qua các hoạt động đào tạo và cố vấn, AWE dự kiến tiếp tục tiếp cận hỗ trợ một cộng đồng lớn hơn, không chỉ của những người tham gia học viện mà còn cả những phụ nữ khác đang có doanh nghiệp khởi nghiệp. Mục tiêu hướng đến xây dựng một hệ sinh thái các nữ doanh nhân và kết nối họ với những người đã thành công và phát triển mạnh tại Việt Nam. Thử thách khởi nghiệp toàn quốc năm 2023 là cuộc thi do Phái đoàn Ngoại giao Hoa Kỳ tại Việt Nam phối hợp với Sáng kiến hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp kinh doanh (WISE) thực hiện, đã triển khai tại hơn 100 quốc gia với 25.000 người tham gia trên khắp thế giới.

Trong vòng chung kết, các đại diện dự án sẽ trình bày ý tưởng và trả lời câu hỏi của ban giám khảo để giành giải thưởng cuối cùng./.

CẢM HỨNG KHỞI NGHIỆP TỪ TUỔI TRẺ START-UP AWARD 2023

40 dự án khởi nghiệp có tầm nhìn khác biệt, bền vững, có tác động đến xã hội đã lọt vào vòng chung kết chương trình Tuổi Trẻ Start-Up Award 2023. Đây là sân chơi nhằm khích lệ tinh thần khởi nghiệp cho startup trên cả nước do Hội Liên hiệp Thanh niên Việt Nam TP.Hồ Chí Minh (TP.HCM) và báo Tuổi Trẻ phối hợp tổ chức.

Chiều 17/4, Ban tổ chức chương trình Tuổi Trẻ Start-Up Award 2023 đã họp báo tại khách sạn Sheraton Saigon (quận 1, TP.HCM), công bố một loạt hoạt động trong chuỗi sự kiện này. Chương trình có 3 hoạt động chính: diễn đàn “Cảm hứng khởi nghiệp” trên báo Tuổi Trẻ Online tại địa chỉ tuoitre.vn - nơi các nhà khởi nghiệp trẻ cập nhật các thông tin hữu ích, là sân chơi để các bạn trẻ giao lưu và đưa ra nhiều ý tưởng hấp dẫn trong lĩnh vực khởi nghiệp; các hoạt động thường niên về giải golf khởi nghiệp và đặc biệt là hoạt động talk-show truyền cảm hứng khởi nghiệp.

Phát biểu tại buổi họp báo, nhà báo Trần Xuân Toàn - Phó Tổng biên tập Báo Tuổi Trẻ, Trưởng Ban tổ chức Tuổi Trẻ Start-Up Award 2023, khẳng định mong muốn lớn nhất của ban tổ chức khi thực hiện chương trình là lan tỏa tinh thần khởi nghiệp, tiếp nối tinh thần khởi nghiệp mà Chính phủ đã đặt ra.

Ông Phạm Phú Ngọc Trai, thành viên hội đồng thẩm định cho biết, 40 dự án là 40 sáng kiến đặc biệt, có chiều sâu, giải quyết được những bài toán rất cụ thể về kinh tế, xã hội.

Trong khi đó, ông Don Lam, Tổng Giám đốc và cố đồng sáng lập VinaCapital cho biết điểm sáng của chương trình năm nay là có nhiều đơn vị mới tham

dự, có những sáng kiến quan tâm đến môi trường, lan tỏa những giá trị tích cực đến xã hội, tuy nhiên, vẫn còn ít dự án khởi nghiệp liên quan đến nông nghiệp. Ông Don Lam tiết lộ trong 20 startup được lựa chọn để vinh danh, đã có 3 startup được quý này nhắm đến và xem xét đến khả năng đầu tư.

Diễn đàn “Cảm hứng khởi nghiệp” là nơi các nhà khởi nghiệp trẻ có thể cập nhật các thông tin hữu ích trong lĩnh vực khởi nghiệp, cũng là sân chơi để các bạn trẻ có thể giao lưu và đưa ra nhiều ý tưởng hấp dẫn liên quan đến chương trình. Sau gần hai tháng phát động, đã có hàng trăm dự án gửi về tham dự. Ngoài việc được vinh danh trên mặt báo, những câu chuyện khởi nghiệp sẽ có cơ hội tiếp cận với nhiều quỹ đầu tư cũng như được truyền thông, quảng bá hình ảnh đến với công chúng.

Talk-show “Cảm hứng khởi nghiệp” với chủ đề “Trong khủng hoảng, tìm thấy cơ hội?” dự kiến sẽ diễn ra tại Trường đại học Kinh tế TP.HCM vào ngày 26/4. Ngoài ra, giải golf thường niên Golf Tournament for Start-Up Award cũng tiếp tục được tổ chức vào ngày 21/4 tại sân golf Thủ Đức, TP.HCM. Giải đấu với quy mô giá trị giải thưởng lên đến gần 10 tỉ đồng và quỹ startup gần 500 triệu đồng./.

Sau thành công của ba mùa (2019-2022), chuỗi sự kiện lần 4 đã chính thức quay trở lại, nhằm tạo sân chơi ý nghĩa và khích lệ tinh thần cho các startup trong cả nước. Theo đó, đây là sân chơi mà các nhà khởi nghiệp trẻ có thể tham gia, bên cạnh được vinh danh trên mặt báo, còn có cơ hội tiếp cận với nhiều quỹ đầu tư cũng như được truyền thông, quảng bá hình ảnh của mình đến với công chúng.



CALLIO: KHỞI NGHIỆP LÀ MỘT LỰA CHỌN SỐNG

Giang Thiên Phú quyết định khởi nghiệp để có cuộc sống tốt đẹp hơn, sống theo đúng đam mê.

Giang Thiên Phú (sinh năm 1989) hiện là nhà sáng lập kiêm CEO của Công ty Callio - Giải pháp tổng đài thông minh tích hợp CRM, với kinh nghiệm hơn 10 năm làm lãnh đạo công nghệ tại nhiều startup, tập đoàn công nghệ lớn ở Việt Nam. Anh là chuyên gia về IoT, Big Data, phần cứng, tự động hóa, thiết kế và tối ưu hệ thống lớn nhiều người dùng. Năm 2020, Callio lọt vào Top 10 doanh nghiệp khởi nghiệp - chương trình Top 10 ICT do VINASA tổ chức. Năm 2022, anh được vinh danh là 1 trong 10 nhà lãnh đạo công nghệ trẻ tài năng nhất. Giải thưởng này ghi nhận những nỗ lực không ngừng trong suốt một năm qua của anh và các cộng sự, đặc biệt là trong bối cảnh nền kinh tế cần phải phục hồi nhanh sau đại dịch COVID-19. Bên cạnh việc

duy trì kết quả kinh doanh khả quan, Gadget liên tục thích ứng, chuyển mình linh hoạt với nhiều thay đổi tích cực về đội ngũ nhân sự, chiến dịch marketing, không ngừng nâng cấp phần mềm Callio,.. thực hiện các hoạt động gắn với mục tiêu phát triển bền vững mang lại giá trị cho các doanh nghiệp.

Callio giúp xử lý hàng trăm nghìn giao dịch, hàng chục nghìn mã đại lý. Sản phẩm ứng dụng AI trong tổng đài ảo, đồng thời tích hợp sẵn quy trình chăm sóc khách hàng như qua telesale, SMS Brand Name, Email cùng tính năng quản lý nhân viên bằng KPI. Thông qua đó, các doanh nghiệp có thể tối ưu trải nghiệm khách hàng cũng như tăng doanh thu. Từ đó, Callio từng bước củng cố vị thế thương hiệu trên thị trường, là giải pháp công nghệ số thiết yếu

để các doanh nghiệp thực hiện quản trị hoạt động tiếp thị tổng đài tối ưu nhất.

Tìm bài toán tăng trưởng bằng công nghệ

Bên cạnh những giám đốc công nghệ nổi bật thuộc thế hệ 7x, nhiều lãnh đạo công nghệ trẻ thuộc thế hệ kế cận cũng đang có nhiều đóng góp tích cực cho sự phát triển và định hình doanh nghiệp thời đại mới. Giang Thiên Phú là một trong số đó. Anh tìm ra bài toán tăng trưởng bằng công nghệ, mang lại hiệu quả cho hoạt động kinh doanh của công ty mình. Giải pháp tổng đài thông minh tích hợp CRM (quản lý quan hệ khách hàng) của Callio ra đời 2 năm trước, khi COVID-19 bùng phát.

“Trong khi các startup tương tự thường mất 1-3 năm để đạt được tốc độ tăng trưởng như kỳ vọng, thì chúng tôi có tốc độ phát triển rất nhanh và xây dựng sản phẩm chỉ trong 2 tháng, có ngay 100 khách hàng lớn trả phí sau 6 tháng và có lãi sau 2 năm hoạt động”, Giang Thiên Phú chia sẻ.

Đáng chú ý, Callio gọi vốn thành công ngay từ năm hoạt động đầu tiên. Với khoản rót vốn định giá lên tới 6 con số (USD) của Chủ tịch Quỹ đầu tư VIC Partners Đinh Viết Hùng, Callio được cho là có sự sáng tạo và tính khả thi cao, đáp ứng được nhu cầu cấp thiết của doanh nghiệp khi chuyển đổi số trong cuộc cách mạng 4.0. Mục tiêu của Callio là trở thành đơn vị công nghệ cung cấp nền tảng CRM và tổng đài ảo cho doanh nghiệp số 1 tại Đông Nam Á.

Theo Phú, Callio được xác định ngay từ đầu là công ty công nghệ. Vì vậy, mọi vấn đề tại Công ty đều được ưu tiên giải quyết bằng công nghệ và giảm công việc tay chân. Nhờ vậy, chỉ với hơn 20 nhân sự, Callio có thể đáp ứng hàng chục ngàn khách hàng.

Ý tưởng thành lập Callio ra đời sau nhiều năm Phú làm việc tại các startup, công ty, tập đoàn lớn. Trong quá trình làm việc, Phú luôn tìm kiếm giải pháp quản lý tập trung toàn bộ kênh giao tiếp và thông tin khách hàng trên một phần mềm, mà không

có giải pháp nào vừa ý. “Callio giải quyết vấn đề đó, được xây dựng dựa trên trải nghiệm thực tế làm quản lý ở nhiều môi trường doanh nghiệp”, Phú nói.

Ra đời trong bối cảnh đại dịch, Phú cũng phải gồng mình lèo lái startup của mình vượt sóng gió. Tháng 7/2021, khi dịch bệnh căng thẳng nhất, Hà Nội, TP.HCM và nhiều thành phố khác bị phong tỏa, kéo theo 20% khách hàng của Callio ngừng hoạt động, doanh thu sụt giảm tới 30% trong hơn 3 tháng. Phú phải tiết kiệm mọi chi phí, trong điều kiện làm việc đối mặt thách thức lớn hơn, như làm việc, quản lý từ xa. “Chúng tôi đã vượt qua khủng hoảng, nhưng nhân sự chỉ còn khoảng 1/3”, Phú cho hay.

Thay đổi để tồn tại

Trước khi thành công với Callio, Phú từng khởi nghiệp thất bại từ khi mới tốt nghiệp cấp 3. Tiếp tục khởi nghiệp lần 2 vào năm 2011 và rồi cũng thất bại. Từ năm 2012, Phú làm nhiều công việc khác nhau, từ dạy lập trình, làm tại nhiều công ty khởi nghiệp và công ty, tập đoàn lớn để học hỏi. Tới năm 2017, anh tiếp tục khởi nghiệp và lại thất bại. Liên tục cố gắng cho tới nay mới có được một công ty khởi nghiệp có thể tự tồn tại được. Các mô hình kinh doanh không rõ ràng, quyết khởi nghiệp và chọn mô hình kinh doanh vì sở thích cá nhân nhiều hơn là những lý do khiến Phú thất bại. Sau này, khi có gia đình riêng, Phú buộc phải thay đổi, suy nghĩ và lắng nghe nhiều hơn, làm việc nhiều hơn, kỷ luật hơn, nên khởi nghiệp lần này mới có thể tồn tại được.

Theo Phú, lãnh đạo công ty công nghệ phải hiểu và giỏi về công nghệ. Tiếp theo là khả năng phát hiện và khơi dậy tiềm năng của nhân sự giỏi. Khả năng truyền cảm hứng và tổ chức đội ngũ cũng cực kỳ quan trọng. Ngoài ra, cần không ngừng học, cầu thị, quyết đoán, kiên trì, bình tĩnh, lạc quan. Ngược lại, kiểm soát quá chi li từng chi tiết nhỏ, vô tổ chức, chỉ trích thái quá, thiếu kiên nhẫn... là những điểm hạn chế của các ông chủ tại các công ty công nghệ. Phú đều thấy bóng dáng của mình trong các yếu tố

LỄ KÝ KẾT



Quý đầu tư VIC Partners đã quyết định rót vốn vào startup công nghệ Callio dựa vào sự sáng tạo và khả năng phát triển mạnh mẽ của nền tảng.

đó. Nhưng Phú cho rằng, các điểm hạn chế đó cũng có tính hai mặt. Chẳng hạn, lãnh đạo kiểm soát quá chi li từng chi tiết nhỏ là không tốt, nhưng cần tập trung cao độ và làm chi tiết các việc quan trọng. Vô tổ chức là không tốt, nhưng môi trường công ty công nghệ cần sự linh hoạt và thoải mái nhất định. Cần thường phạt phân minh và sát sao với nhân viên, nhưng hạn chế chỉ trích công khai và không nên chỉ trích nhắm vào cá nhân. Thiếu kiên nhẫn là biểu hiện của trách nhiệm công việc và stress, chúng ta cần cân bằng cuộc sống, suy nghĩ tích cực và kiên nhẫn với con đường mình chọn.

Với vai trò giám đốc công nghệ và sáng lập, điều hành startup, Phú đang sống cuộc sống cân bằng giữa công việc, gia đình và sở thích cá nhân. Là người thích trải nghiệm nhiều thử thách, nên Phú không cảm thấy phải đánh đổi điều gì. Phú luôn nỗ lực hoàn thiện, từ văn hóa, tác phong, lộ trình đào tạo để giữ chân và phát huy tối đa năng lực của nhân sự. Phú luôn khuyến khích các đồng nghiệp giữ tinh thần lạc quan. Tuy nhiên, Phú chỉ có thể

khuyến khích và tạo điều kiện, chứ không thể thay đổi ai, vì đây là chuyện cá nhân mỗi người. “Tôi ưu tiên chọn những cá nhân phù hợp, hơn là cố gắng thay đổi người khác”, “Với tôi, startup không phải mục tiêu, mà là một lựa chọn sống. Không cần phải đợi Công ty của mình được 5 - 10 năm, có kết quả, tôi mới vui vẻ, mà ngay hiện giờ, được thay đổi Công ty hàng ngày, giúp đỡ anh em trong Công ty phát triển, tạo ra sản phẩm cho khách hàng... là hạnh phúc của tôi”, Phú chia sẻ.

Năm 2022, Giang Thiên Phú được vinh danh trong top 10 Lãnh đạo trẻ xuất sắc. Bình chọn Lãnh đạo công nghệ trẻ là chương trình được VnExpress tổ chức thường niên nhằm tìm kiếm những tài năng dưới 35 tuổi, là người Việt Nam, có thành tích nhất định trong lĩnh vực công nghệ, thúc đẩy ứng dụng công nghệ, tìm ra bài toán tăng trưởng bằng công nghệ, mang lại hiệu quả cho hoạt động kinh doanh của công ty./.

Minh Phượng
(Tổng hợp)

LỘ TRÌNH HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP MALAYSIA 2021-2030 (BÀI CUỐI)

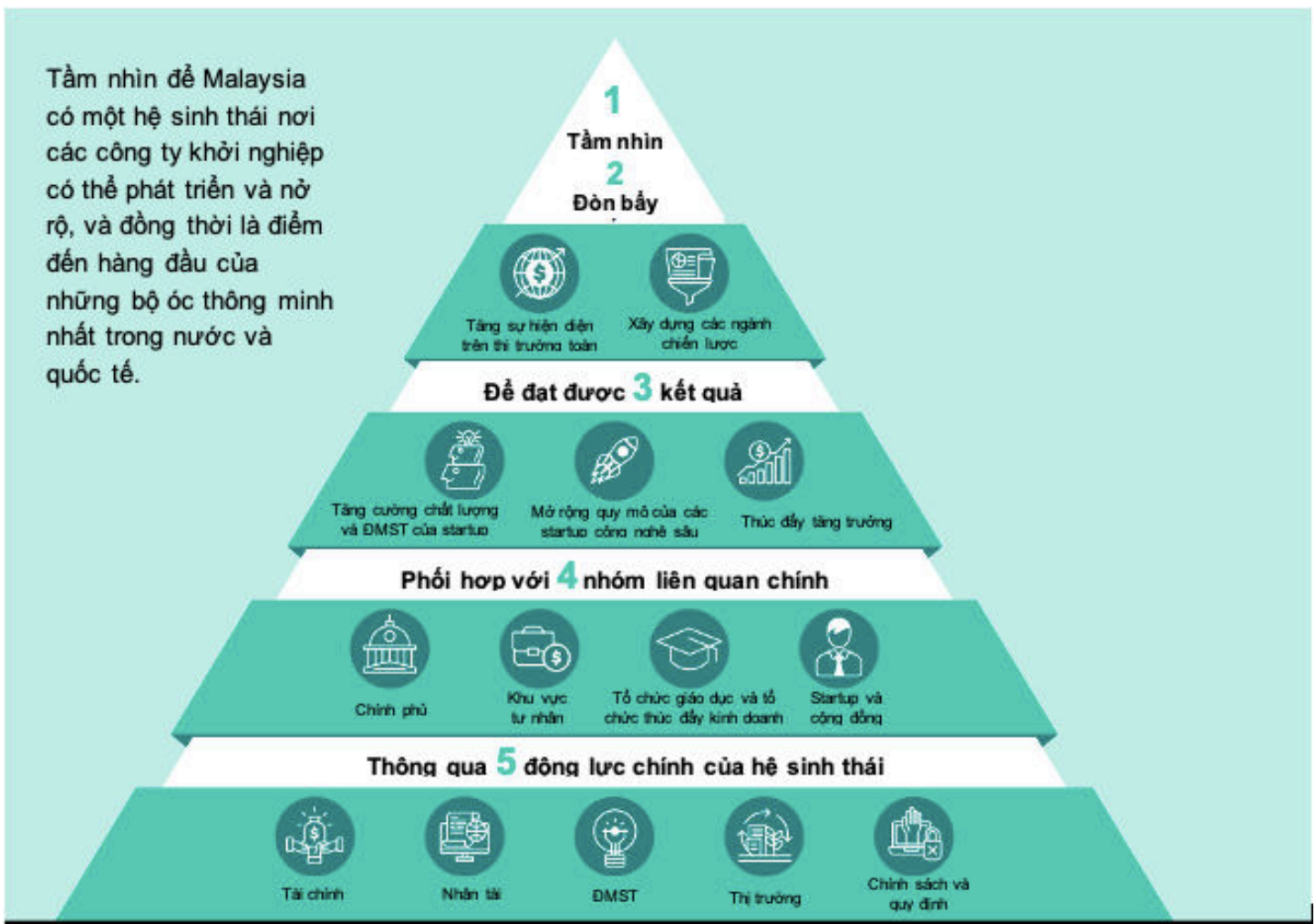
Bộ Khoa học, Công nghệ và Đổi mới sáng tạo Malaysia (MOSTI) đặt mục tiêu hỗ trợ toàn diện cho sự phát triển của các công ty khởi nghiệp ở mọi giai đoạn, đặc biệt là những công ty có tiềm năng, với việc khởi động Lộ trình Hệ sinh thái khởi nghiệp Malaysia (SUPER) 2021-2030 và nền tảng MYStartup.

TẦM NHÌN VÀ ĐÒN BẨY DẪN DẮT

Lộ trình Hệ sinh thái khởi nghiệp Malaysia 2021 - 2030 với tầm nhìn đưa Malaysia nằm trong top 20 Hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu vào năm 2030, một hệ sinh thái tăng trưởng và hưng thịnh ở Giai đoạn hội nhập với 5.000 startup, phần lớn là tự duy trì và thành công rực rỡ, tạo ra sự chuyển giao tri thức và của cải được dẫn dắt bởi 2 đòn bẩy chính, gồm:

(1) Phát triển các startup trong các 4 lĩnh vực thương mại then chốt và tăng cường sự hiện diện trên thị trường toàn cầu, gồm:

- **Dịch vụ tài chính (Fintech):** sự thay đổi trong hành vi của người tiêu dùng đối với các giao dịch không dùng tiền mặt và ngân hàng số dẫn đến giá trị của quy mô thị trường Fintech toàn cầu năm 2019 đạt 5.504,13 tỷ USD, tăng trưởng thị trường được dự đoán sẽ tăng tốc với Tốc độ tăng trưởng kép



hàng năm (CAGR) khoảng 23,5 % và 49,45% thị phần bị chi phối bởi khu vực Châu Á Thái Bình Dương vào năm 2019.

Trong khi đó, Malaysia là thị trường Fintech Hồi giáo lớn nhất khu vực và dẫn đầu thế giới, chiếm 48% thị phần phát hành trái phiếu hồi giáo sukuk toàn cầu vào năm 2019, cao gấp đôi so với Ả Rập Saudi. Theo Báo cáo Fintech Hồi giáo của Tập đoàn Kinh tế kỹ thuật số Malaysia (MDEC), xuất bản tháng 2 năm 2020, 26 nhà cung cấp Fintech Hồi giáo đang hoạt động tại Malaysia vào năm 2019, cao hơn ở Vương quốc Anh, Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất, Indonesia và Hoa Kỳ. Ngoài ra, Malaysia có thị trường Fintech Hồi giáo lớn nhất khu vực, với 149,5 giao dịch thanh toán điện tử trên đầu người tính đến năm 2019, tăng 81% so với 82,6 vào năm 2015 và có 26 nhà cung cấp dịch vụ Fintech Hồi giáo.

- *Dịch vụ CNTT (Nội dung số)*: tầm quan trọng ngày càng tăng của nội dung số trong việc thúc đẩy tăng trưởng của doanh nghiệp dẫn đến tiềm năng tăng trưởng quy mô thị trường của nội dung số trong giai đoạn 2020-2024 được dự đoán đạt 519,83 tỷ USD, trong khi, tốc độ CAGR khoảng 10%, trong đó, 44% tăng trưởng dự kiến đến từ khu vực Châu Á Thái Bình Dương.

Đại dịch COVID-19 đã thúc đẩy mức tiêu thụ kỹ thuật số ở Malaysia, dẫn đến Malaysia trở thành nhà sản xuất và tiêu thụ nội dung kỹ thuật số hàng đầu Đông Nam Á. Một nghiên cứu năm 2020 của Facebook và Bain & Company cho thấy, Malaysia có tỷ lệ người tiêu dùng kỹ thuật số cao nhất, với 83% dân số (độ tuổi từ 15 trở lên), so với mức 70% dự kiến cho khu vực. Người dân Malaysia không chỉ tiêu thụ nội dung mà họ còn đang sản xuất nội dung. Malaysia đứng đầu Đông Nam Á về IP hoạt hình và đứng thứ 21 trên thị trường game thế giới.

- *Dịch vụ CNTT (An ninh mạng)*: nhu cầu về một thế giới kỹ thuật số an toàn đang ngày càng trở nên

phổ biến khi dữ liệu lưu chuyển ở mức chưa từng thấy. Quy mô thị trường dự kiến cho an ninh mạng là 418,3 tỷ USD vào năm 2028. Rủi ro liên quan đến an ninh mạng và quản trị dữ liệu là mối quan tâm hàng đầu của các giám đốc kiểm toán nội bộ và hội đồng quản trị doanh nghiệp.

Malaysia thể hiện sức mạnh và sự chủ động trong việc giải quyết các thách thức về an ninh mạng với vị thế đứng thứ 5 thế giới, thứ 2 Châu Á Thái Bình Dương trong Chỉ số An ninh mạng toàn cầu 2020 - thước đo cam kết của một quốc gia đối với an ninh mạng. Malaysia cũng được xếp hạng cao trong Chỉ số An ninh mạng toàn cầu của Liên minh Viễn thông Quốc tế (ITU) năm 2018, đứng thứ 8 toàn cầu và thứ 2 ở Châu Á Thái Bình Dương. Điều này càng được củng cố với việc thành lập Cơ quan An ninh mạng quốc gia (NACSA) vào năm 2017.

(2) Xây dựng các ngành chiến lược tạo ra tác động xã hội và môi trường. Đòn bẩy này gồm 4 lĩnh vực: khoa học sự sống, giáo dục, nông nghiệp và năng lượng được trình bày trong *Bảng 1*.

KẾT QUẢ KỲ VỌNG

Lộ trình Hệ sinh thái khởi nghiệp 2021-2030 của Malaysia đưa ra 3 kết quả kỳ vọng, bao gồm:

(1) Gia tăng số lượng và chất lượng các startup đổi mới sáng tạo

Nhận thức được nhân tài là huyết mạch của một hệ sinh thái thịnh vượng, Malaysia đề ra mục tiêu đạt tỷ lệ tài trợ giai đoạn đầu trên GDP từ 0,3 - 0,4% vào năm 2030; có 10.000 lập trình viên vào năm 2030; và có 5.000 startup vào năm 2025.

(2) Tăng tốc mở rộng quy mô thông qua sự phát triển của các startup công nghệ sâu

Công nghệ sâu (Deep Tech), đề cập đến những đột phá khoa học hoặc kỹ thuật có tiềm năng thương mại hóa và cấp bằng sáng chế rất lớn, cho phép các startup phát triển sản phẩm để giải quyết các vấn đề thậm chí còn phức tạp hơn. Việc thúc đẩy Deep Tech giúp củng cố hệ sinh thái, đồng thời, mang lại

Bảng 1. Các ngành chiến lược tạo ra tác động xã hội và môi trường.

	Khoa học sự sống	Giáo dục	Nông nghiệp	Năng lượng
Lĩnh vực	Khoa học sự sống, bao gồm Công nghệ sinh học, Dược phẩm và công nghệ y tế, là những giải pháp quan trọng để cải thiện chất lượng cuộc sống.	Công nghệ giáo dục (Edtech) đang trở nên quan trọng với sự phụ thuộc ngày càng tăng vào học tập từ xa.	Với xu hướng sử dụng Internet vạn vật (IoT) và ứng dụng các công nghệ khác của CMCN 4.0 trong nông nghiệp, tiềm năng xây dựng an ninh lương thực là rất lớn.	Năng lượng sạch là một lĩnh vực mới nổi vì sự phát triển bền vững và giảm tác động môi trường của Malaysia được chú trọng nhiều hơn.
Cơ hội thị trường toàn cầu	Ngành y tế toàn cầu trị giá 8,45 nghìn tỷ USD vào năm 2018 và chỉ tiêu cho chăm sóc sức khỏe toàn cầu dự kiến đạt hơn 10 nghìn tỷ USD vào năm 2022. Điều này mang đến cơ hội lớn cho các công ty chăm sóc sức khỏe của Malaysia.	Quy mô thị trường toàn cầu cho Edtech, trị giá 76,4 tỷ USD vào năm 2019, dự kiến sẽ tăng trưởng với tốc độ CAGR là 18,1% giai đoạn 2020-2027. Trong bối cảnh ngày càng nhiều sinh viên và người học trưởng thành sử dụng công nghệ để học tập tại nhà, đây là một lĩnh vực mới nổi có tiềm năng rất lớn.	Thị trường nông nghiệp thông minh toàn cầu năm 2018 được định giá khoảng 6,45 tỷ USD và dự kiến sẽ tăng trưởng với tốc độ CAGR là 13,09%, đạt 19,6 tỷ USD vào năm 2027.	Thị trường năng lượng tái tạo toàn cầu được định giá 881,7 tỷ USD vào năm 2020 và dự kiến đạt 1,98 nghìn tỷ USD vào năm 2030, tăng trưởng với tốc độ CAGR là 8,4% giai đoạn 2021-2030.
Vị trí của Malaysia	Theo ASEAN Briefing, thị trường chăm sóc sức khỏe của Malaysia được dự báo sẽ đạt giá trị 30 tỷ USD vào năm 2027 nhờ tăng cơ hội cho các dịch vụ chăm sóc sức khỏe.	Thị trường giáo dục Malaysia dự kiến đạt giá trị khoảng 10 tỷ USD vào năm 2023, với những mô hình giáo dục tương tác mới khai thác các nền tảng trực tuyến, công nghệ mới nổi và thực tại tăng cường (AR).	Ngành nông nghiệp là một trong những ngành cung cấp việc làm và đóng góp kinh tế chính cho quốc gia, đóng góp 7,1% GDP (2019).	Năng lượng, đặc biệt là năng lượng sạch, là một lĩnh vực tăng trưởng quan trọng của nền kinh tế Malaysia, chiếm gần 20% tổng GDP của Malaysia trong những năm gần đây.

cho các startup lợi thế cạnh tranh và lợi thế trong thế giới công nghệ đang phát triển nhanh chóng này. Do đó, Malaysia đã đặt mục tiêu: tăng số lượng bằng sáng chế lên 10.000 vào năm 2030, tăng GERD/GDP lên 3,5%.

(3) Tăng số lượng Kỳ Lân trong nước và quốc tế

Có được các doanh nghiệp Kỳ Lân là điều mong muốn của tất cả các quốc gia do kỳ lân không chỉ mang lại giá trị kinh tế mà còn có khả năng gây ra hiệu ứng lan tỏa. Chỉ riêng ở Ấn Độ, 44 Kỳ Lân của nước này trong thập kỷ qua đã tạo ra hơn 106 tỷ USD, hơn 1,4 triệu việc làm trực tiếp và gián tiếp hàng năm. Malaysia nhận thấy tiềm năng to lớn của các Kỳ Lân và đặt mục tiêu: Nằm trong Top 25 Chỉ số Khởi nghiệp toàn cầu về Chỉ số phụ Năng lực doanh nhân và Giá trị trụ cột, đến năm 2025; nằm trong Top 20 về “Khởi sự kinh doanh” trong Bảng xếp hạng Năng lực cạnh tranh thế giới của IMD; nằm trong Top 20 về Kiến thức & Trụ cột Đầu ra công nghệ trong Chỉ số Đổi mới sáng tạo toàn cầu (GII) đến năm 2030; có 5 Kỳ Lân trong nước vào năm 2025.

CÁC BÊN LIÊN QUAN CHÍNH TRONG LỘ TRÌNH HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP MALAYSIA

Sự thành công của hệ sinh thái khởi nghiệp của Malaysia và Lộ trình hệ sinh thái khởi nghiệp Malaysia 2021-2030 sẽ phụ thuộc vào nỗ lực phối hợp của 4 bên liên quan chính, gồm:

(1) Chính phủ

Đóng vai trò quan trọng và là động lực của Lộ trình hệ sinh thái khởi nghiệp Malaysia 2021-2030, Chính phủ Malaysia cần:

- Cải thiện sự thuận lợi trong kinh doanh;
- Cho phép tạo ra và phát triển các nhóm các startup chất lượng;
- Thiết lập những khung pháp lý linh hoạt tạo thuận lợi cho việc tiếp thu các xu hướng, công nghệ

và khởi nghiệp mới;

- Giảm thiểu rủi ro khi triển khai công nghệ và đổi mới sáng tạo bằng cách tập trung tài trợ cho các startup ở giai đoạn tiền hạt giống (giai đoạn nguyên mẫu hoặc bằng chứng về khái niệm);

- Tăng cường cơ chế, quy định khuyến khích khu vực tư nhân đầu tư vào khởi nghiệp;

- Tận dụng các mạng lưới của chính phủ để tạo cơ hội cho startup tiếp cận những cơ hội khu vực và quốc tế.

(2) Khu vực tư nhân

Sự hợp tác giữa các tập đoàn (khu vực tư nhân) và các startup mang lại lợi ích to lớn cho cả hai bên. Các startup sẽ được hưởng lợi từ nguồn vốn cũng như nguồn lực của các tập đoàn, đồng thời, giành được quyền tiếp cận khách hàng, trong khi, các tập đoàn có thể đổi mới để vượt lên và triệt tiêu các đối thủ cạnh tranh, từ đó, dễ dàng tiếp cận với các công nghệ mới mà các startup cung cấp. Vì vậy, các tập đoàn nên:

- Tham gia vào hệ sinh thái khởi nghiệp với tư cách là người hỗ trợ trong các lĩnh vực như cố vấn, tiếp cận thị trường, chia sẻ cơ sở hạ tầng và tận dụng mạng lưới (chẳng hạn như nhà cung cấp và khách hàng);

- Trở thành khách hàng đầu tiên của một startup, thông qua đổi mới đồng sáng tạo hoặc thuê ngoài đổi mới;

- Các nhà đầu tư rót tiền vào các startup, đặt niềm tin và sự tin tưởng vào họ và giúp họ tăng tốc quy mô và thành công. Đổi lại, các startup cung cấp lợi tức đầu tư (ROI) cho các nhà đầu tư của mình.

Nhà đầu tư có thể:

- Thúc đẩy đầu tư của khu vực tư nhân vào hệ sinh thái khởi nghiệp Malaysia;

- Tăng cường hoạt động đầu tư thiên thần vào hệ sinh thái khởi nghiệp Malaysia;

- Phối hợp với chính phủ để cải thiện môi trường



đầu tư thông qua các nỗ lực thu hút và xúc tiến.

(3) Tổ chức giáo dục & thúc đẩy kinh doanh

Tinh thần kinh doanh và các kỹ năng kỹ thuật cần thiết cho sự phát triển của startup thường bắt đầu trong lớp học. Các tổ chức giáo dục đóng một vai trò quan trọng trong việc bồi dưỡng nguồn nhân tài thông qua chương trình giảng dạy có mục tiêu và một môi trường định hướng đổi mới.

Các cơ sở giáo dục có thể:

- Có Văn phòng Chuyển giao công nghệ (TTO) cho các startup để thương mại hóa các ý tưởng được phát triển trong trường đại học;

- Tuyển dụng các doanh nhân có chuyên môn kỹ thuật và kinh doanh để thực hiện hoạt động kinh doanh;

Việc giáo dục cần được bổ sung bằng các vườn ươm và tổ chức thúc đẩy kinh doanh, nhằm:

- Giúp các startup mở rộng và tiếp cận thị trường trong khu vực và quốc tế bằng cách hình thành mạng lưới liên minh;

- Tạo nhận thức rộng hơn về tiềm năng của hệ sinh thái khởi nghiệp Malaysia để thu hút sự hiện diện và hoạt động của các chương trình xây dựng

hệ sinh thái và hướng dẫn sinh viên.

(4) Startup & Cộng đồng

Các startup phát triển mạnh trong một cộng đồng gồm những người sáng lập và đổi mới có cùng chí hướng. Do đó, một hệ thống hỗ trợ bao gồm các doanh nhân khởi nghiệp và nhà sáng tạo là rất quan trọng. Cộng đồng khởi nghiệp có thể:

- Hình thành một nơi để một nhóm doanh nhân chia sẻ ý tưởng và câu chuyện khởi nghiệp, thiết lập kết nối và bình thường hóa việc thất bại;

- Hợp tác với các tổ chức thúc đẩy kinh doanh để tạo cơ hội cho các doanh nhân học hỏi liên tục.

Trong khi đó, các startup cần:

- Tập trung vào các ý tưởng kinh doanh chất lượng, có khả năng mở rộng ra quốc tế;

- Khám phá, đổi mới hoặc sử dụng các công nghệ mới như công nghệ sâu để giải quyết vấn đề hoặc giải quyết nhu cầu và xác nhận với thị trường;

- Tăng khả năng phục hồi kinh doanh thông qua kiến thức và tiếp xúc./.

Nguyễn Lê Hằng

(theo Malaysia startup ecosystem roadmap

2021-2030)



CÁC XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN MỚI CỦA CÔNG NGHIỆP HÓA SAU ĐẠI DỊCH (PHẦN 1)

Đại dịch COVID-19 đã cho thấy tầm quan trọng chiến lược của một số phân khúc trong lĩnh vực công nghiệp có khả năng bảo vệ các quốc gia và cộng đồng trước các cuộc khủng hoảng và sự kiện y tế tương tự trong tương lai.

Các công ty và quốc gia nên thích ứng với các xu hướng lớn, ví dụ, bằng cách tiếp tục đầu tư vào hiệu suất năng lượng và sản xuất năng lượng tái tạo, đồng thời tích lũy các năng lực công nghiệp đã được chứng minh là thành công trong việc quản lý đại dịch. Những năng lực này bao gồm năng lực sản xuất nói chung, năng lực sản xuất các sản phẩm thiết yếu và giải pháp kỹ thuật số, từ hệ thống kiểm tra và theo dõi đến tự động hóa cấp nhà máy. Không có những năng lực này thậm chí sẽ không thể giải quyết được các cuộc khủng hoảng kinh tế và y tế do COVID-19 gây ra.

Để đạt được những mục tiêu phát triển bền vững trong một thế giới hậu đại dịch đòi hỏi các khoản đầu tư vốn đáng kể do chính phủ chỉ đạo và tích lũy nguồn nhân lực về khoa học và công nghệ (KH&CN), và các kỹ năng và năng lực cấp doanh nghiệp trong sản xuất chế tạo và đổi mới sáng tạo. Không một chương trình hồi phục kinh tế-xã hội nào có thể được duy trì nếu không có năng lực công nghiệp phù hợp với mục đích. Cuối cùng, các quốc gia cũng sẽ cần xem xét làm thế nào để gia nhập một cách chiến lược vào nền kinh tế toàn cầu luôn thay đổi, đồng thời đảm bảo khả năng tiếp cận bình

đăng tới các hàng hóa thiết yếu trong nước.

Sự phối hợp giữa công nghiệp hóa và y tế cộng đồng

Khả năng đối phó với tình trạng y tế khẩn cấp do COVID-19 gây ra của một quốc gia đã góp phần rất lớn vào việc giải thích sự khác biệt về tác động kinh tế xã hội của đại dịch trên toàn cầu. Các quốc gia có hệ thống kiểm tra và theo dõi hoạt động tốt, cơ sở y tế có nguồn lực tốt, khả năng tiếp cận rộng rãi tới thiết bị bảo hộ cá nhân (PPE) và sử dụng hiệu quả các biện pháp cách ly đã xoay sở để vượt qua các tác động kinh tế liên quan đến cú sốc COVID-19 tốt hơn so với các quốc gia khác. Do đó, việc củng cố các hệ thống y tế công trên toàn cầu là ưu tiên chính cho nền kinh tế hậu đại dịch.

Có nhiều hình thức quản trị khác nhau để tổ chức và quản lý các hệ thống y tế ở các quốc gia. Bất chấp sự đa dạng về quản trị này, một yếu tố mà các hệ thống y tế công hiệu quả có điểm chung là năng lực sản xuất mạnh mẽ và chuỗi cung ứng nội địa đáng tin cậy. Ở nhiều nơi trên thế giới, đại dịch COVID-19 bùng phát kéo theo tình trạng mua sắm hoảng loạn và thiếu hụt hàng hóa y tế, bao gồm khẩu trang bảo hộ, găng tay và các sản phẩm vệ sinh cá nhân. Thương mại hàng hóa y tế cũng bị

ảnh hưởng, với tình trạng thiếu hụt nguồn cung xuất hiện do nhu cầu toàn cầu tăng cao. Những nước kém phát triển vốn phụ thuộc nhiều vào các sản phẩm y tế nhập khẩu để đáp ứng nhu cầu chăm sóc sức khỏe, đã bị ảnh hưởng nặng nề.

Ngược lại, ở các quốc gia có năng lực công nghiệp mạnh, nguồn cung các mặt hàng y tế thiết yếu phục hồi nhanh chóng. Các nhà cung cấp trong nước nhìn chung có thể giải quyết tình trạng thiếu hụt ban đầu và đảm bảo khả năng tiếp cận bình đẳng đối với khẩu trang, sản phẩm vệ sinh cá nhân và máy thở. Việc sử dụng chiến lược các công cụ chính sách công nghiệp, bao gồm mua sắm công, đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo khả năng tiếp cận ổn định nguồn cung cấp y tế trong thời kỳ đại dịch. Hàn Quốc là một ví dụ điển hình về nền kinh tế đã quản lý thành công điều này (xem *Hộp 1*) và là nền kinh tế có sự phối hợp rõ ràng giữa chính sách công nghiệp và y tế.

Trong ngắn hạn, việc đảm bảo khả năng tiếp cận nguồn cung cấp vắc xin ổn định và đáng tin cậy có lẽ là ưu tiên cấp bách nhất, đặc biệt là ở các nền công nghiệp đang phát triển và mới nổi và các nước kém phát triển. Khi đại dịch COVID-19 tiếp tục diễn ra, sự bất bình đẳng trong phạm vi bao phủ tiêm chủng

Hộp 1. Mua sắm công ở Hàn Quốc trong đại dịch COVID-19

Tại Hàn Quốc, tình trạng thiếu khẩu trang bảo hộ bắt đầu vào tháng 1 năm 2020, trước khi COVID-19 lan rộng khắp cả nước. Tranh cướp mua khẩu trang bắt đầu diễn ra khi ca COVID-19 đầu tiên được xác định. Để giải quyết tình trạng thiếu hụt, chính phủ trực tiếp can thiệp vào thị trường khẩu trang bảo vệ và thực thi các biện pháp mua sắm công bắt buộc. Xuất khẩu khẩu trang ra nước ngoài tạm thời bị cấm và 80% sản xuất trong nước phải được trưng mua công. 20% còn lại của doanh số bán khẩu trang phải được báo cáo với Bộ An toàn Thực phẩm và Dược phẩm Hàn Quốc.

Ngoài ra, việc thu mua khẩu trang được quản lý bởi một cơ quan chính phủ duy nhất, đó là Tổng cục mua sắm công. Do đó, Hàn Quốc đã quốc hữu hóa một cách hiệu quả toàn bộ quá trình sản xuất và phân phối khẩu trang mặt nạ và đến tháng 3 năm 2020, đã có thể cung cấp tới 10 triệu chiếc khẩu trang bảo vệ hàng ngày cho người dân và các chuyên gia y tế, tế - tăng gấp mười lần so với chỉ một tháng trước đó.

giữa các quốc gia và khu vực là mối đe dọa nghiêm trọng đối với triển vọng phục hồi của nền kinh tế toàn cầu. Cần có sự phối hợp quốc tế để giải quyết tình trạng thiếu hụt nguồn cung đang nổi lên đối với các yếu tố đầu vào quan trọng, chẳng hạn như hoạt chất được sử dụng để sản xuất vắc-xin, và cho phép sản xuất vắc-xin phát triển mạnh trên toàn cầu. Các mặt hàng thiết yếu khác cần được ưu tiên sản xuất và phân phối trong bối cảnh phục hồi ngay sau đại dịch bao gồm thuốc sinh học miễn dịch, trang thiết bị chăm sóc đặc biệt và dịch vụ xét nghiệm, theo dõi đột biến virus.

Phát triển năng lực trong ngành cung ứng dược phẩm và y tế cũng rất quan trọng trong dài hạn để đối phó với tác động của đại dịch và dịch bệnh trong tương lai. Đây là trường hợp tiêu biểu ở những quốc gia mà cho đến nay, nhu cầu chăm sóc sức khỏe vẫn chưa được đáp ứng bởi cả khu vực tư lẫn khu vực công, khiến những nước này dễ bị tổn thương trước những đợt bùng phát dịch bệnh mới. Tình trạng hoạt động kém hiệu quả của hệ thống y tế ở các nền kinh tế công nghiệp đang phát triển và mới nổi và dân số già ở các nền kinh tế công nghiệp là hai xu hướng có khả năng đảm bảo tăng trưởng nhu cầu trong ngành thiết bị y tế, ngay cả khi không có dịch bệnh và đại dịch.

Vắc xin, thuốc sinh học miễn dịch và thiết bị y tế có mức độ công nghệ phức tạp khác nhau và liên quan đến nhiều lĩnh vực khoa học, ngành và công nghệ. Ví dụ, các thiết bị y tế bao gồm từ những sản phẩm có độ phức tạp tương đối thấp như thiết bị bảo vệ dùng một lần như khẩu trang và găng tay, cho đến các sản phẩm đòi hỏi năng lực sản xuất tinh vi hơn, chẳng hạn như dụng cụ phẫu thuật, thiết bị trị liệu và chẩn đoán. Tuy nhiên, ngay cả trong trường hợp thiết bị dùng một lần, công nghệ sản xuất những sản phẩm như vậy ở quy mô, tốc độ và độ tin cậy cũng có thể cực kỳ phức tạp. Do đó, bước nhảy vọt trong ngành thiết bị y tế là một thách thức.

Tuy nhiên, đối với những công ty tham gia vào lĩnh vực này ở các nền kinh tế công nghiệp mới nổi và đang phát triển, sẽ có rất nhiều cơ hội học tập. Ví dụ, trường hợp của Costa Rica (xem Hộp 2) nêu bật cách các nền kinh tế công nghiệp mới nổi và đang phát triển thúc đẩy đầu tư trong nước và nước ngoài để nâng cấp công nghệ, kỹ năng và cơ sở hạ tầng trong ngành thiết bị y tế và khai thác nhu cầu ngày càng tăng của thế giới đối với các sản phẩm y tế. Hiệu ứng cấp số nhân từ chiến lược này không đáng kể. Có thể thiết lập mối liên kết ngược với một số ngành, chẳng hạn như ngành hóa chất, cao su và dệt may, trong khi nhu cầu về máy móc có thể kích thích các ngành như máy công cụ và điện tử.

Chẩn đoán là một ngành công nghiệp khác mà các nước đang phát triển phải đối mặt với thách thức nhưng đồng thời cũng tìm thấy cơ hội để xây dựng năng lực sản xuất trong nước. Tình trạng thiếu bộ dụng cụ chẩn đoán trong thời kỳ đại dịch đã khiến nhiều quốc gia chuyển sang sản xuất trong nước để đạt được các giải pháp để tiếp cận với giá cả phải chăng. Một số quốc gia đã chọn tăng dần sản xuất trong nước; những nước khác đã dựa vào sản xuất trong nước hiện có. Dự kiến, các bộ dụng cụ chẩn đoán COVID-19 sẽ tiếp tục có nhu cầu quan trọng nhưng thấp hơn sau đại dịch. Trong bối cảnh này, câu hỏi đặt ra là làm thế nào để mở rộng trải nghiệm chẩn đoán COVID-19 thành công để phát triển các sản phẩm và giải pháp sử dụng cho nhiều loại bệnh và liên quan đến triển khai đa phương thức, xử lý chất thải nguy hại và vật liệu tái chế. Tăng cường năng lực sản xuất, cùng với cơ sở hạ tầng chất lượng, quy định, logistics và phối hợp thu mua, sẽ rất quan trọng nếu các nước muốn gạt hái những lợi ích kinh tế và y tế từ việc sản xuất hiệu quả các thiết bị chẩn đoán.

Dược phẩm tiên tiến và các thiết bị và dụng cụ y tế tinh vi hơn đòi hỏi năng lực trong nhiều lĩnh vực khoa học rộng hơn, từ vật lý đến hóa học và khoa

Hộp 2. Phát triển ngành công nghiệp thiết bị y tế ở Costa Rica

Costa Rica nổi lên như một trung tâm thiết bị y tế toàn cầu trong những năm thập niên 1980 với hơn 70 công ty chuyên môn, bao gồm cả các công ty đa quốc gia hàng đầu, chẳng hạn như Baxter và Medtronic. Ngành công nghiệp thiết bị y tế đã mở rộng, đa dạng hóa và phát triển mạnh kể từ đó, chuyển từ tập trung vào thiết bị y tế loại I (chẳng hạn như thiết bị dùng một lần) sang thiết bị y tế Loại III (chẳng hạn như dụng cụ phẫu thuật). Vì vậy, Costa Rica đã chuyển từ một trung tâm sản xuất công nghệ thấp sang một hệ sinh thái R&D và sản xuất tiên tiến. Trên thực tế, từ năm 2007 đến 2018, xuất khẩu thiết bị y tế tăng gấp ba lần và trở thành mặt hàng xuất khẩu lớn nhất của Costa Rica.

Chính sách công nghiệp đã đóng một vai trò quan trọng trong việc hình thành lĩnh vực này: từ cuối những năm 1980, chính phủ Costa Rica đã nhắm rõ ràng đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào các ngành công nghệ cao. Hãng thiết bị y tế Baxter xây dựng một nhà máy ở Costa Rica vào năm 1987 và Intel đã chọn Costa Rica là một trong ba địa điểm để sản xuất bộ vi xử lý.

Sau đó, chính phủ và cơ quan xúc tiến đầu tư (CINDE) đã quyết định chuyển khỏi lĩnh vực điện tử, do sự biến động của ngành và tiềm năng lợi nhuận thấp của các nhà lắp ráp. Ngành công nghiệp thiết bị y tế được hưởng lợi, và từ kinh nghiệm với Baxter và Intel, chính phủ đã phát triển một chính sách khuyến khích và kết hợp chính sách này với các khoản đầu tư có mục tiêu vào việc phát triển các năng lực. Trong những năm qua, sự chú trọng của chính phủ vào đầu tư để nâng cấp công nghệ đã biến đất nước thành một trung tâm nghiên cứu hàng đầu trong lĩnh vực này.

học đời sống, cũng như các ngành và công nghệ hiện có thể nằm ngoài tầm với của một số nước. Tuy nhiên, đối với các nền kinh tế công nghiệp mới nổi, nhu cầu về một loạt những năng lực khiến ngành dược phẩm và thiết bị y tế trở nên thách thức nhưng đồng thời cũng rất hấp dẫn. Các mối liên kết tiềm năng với các hoạt động khác, từ các dịch vụ công như điều dưỡng đến các hoạt động công nghệ cao hơn như nghiên cứu khoa học đời sống, cũng có thể được phát triển thông qua sự kết hợp giữa hiệu ứng cung và cầu. Khi các nước tìm cách thúc đẩy quá trình công nghiệp hóa của mình, việc phát triển năng lực chuỗi cung ứng và công nghiệp liên quan đến y tế cần phải đi kèm với những cải tiến về cơ sở hạ tầng. Trường hợp sản xuất oxy dùng trong y tế ở Ấn Độ minh họa rõ điều này. Trong đại dịch COVID-19, nước này đã thành công trong việc tăng cường sản xuất oxy công nghiệp rất nhanh trong vòng 2 đến 3 tuần. Sự linh hoạt này đòi hỏi nỗ lực phối hợp của

nhiều ngành công nghiệp và khu vực công, các cơ sở, cơ quan hành chính và đường sắt nhà nước để có thể giao hàng trên toàn quốc. Chính sách công nghiệp một lần nữa là yếu tố then chốt, giúp có thể ngừng sử dụng oxy trong công nghiệp, điều chỉnh lại và tăng lượng oxy công nghiệp để bao gồm cả việc sử dụng y tế, lưu trữ và vận chuyển chất lỏng. Tuy nhiên, mặc dù sản xuất công nghiệp có thể thực hiện một cách hiệu quả, nhưng các nút nghẽn ở cơ sở hạ tầng chặng cuối đã làm phức tạp việc đáp ứng nhu cầu gia tăng vào những thời điểm quan trọng trong thời kỳ đại dịch. Đa dạng hóa công nghiệp hơn và nhân sự lành nghề hoặc đầu tư vào cơ sở hạ tầng phi tập trung có thể tạo điều kiện cho việc phát triển sâu hơn cơ sở công nghiệp trong dài hạn./.

Phương Anh

(Industrial development report 2022: The future of industrialization in a post-pandemic world, UNIDO)