



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 47.2024



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Đại học khởi nghiệp - Giải pháp giúp thay đổi xu hướng phát triển kinh tế
- 02 “Startup Launchpad” thúc đẩy thanh niên, sinh viên Thủ đô khởi nghiệp
- 03 Xây dựng dữ liệu mạng lưới chuyên gia hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp
- 04 WHISE 2024: Đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp vì sự phát triển bền vững

KHOẢNG NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 ENFARM - Đổi mới sáng tạo kỹ thuật trong nông nghiệp thời kỳ 4.0
- 06 Khởi nghiệp tinh gọn: Những điều doanh nghiệp cần biết

XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ

- 07 8 thất bại công nghệ tồi tệ nhất năm 2024



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

ĐẠI HỌC KHỞI NGHIỆP - GIẢI PHÁP GIÚP THAY ĐỔI XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN KINH TẾ

Đại học khởi nghiệp là giải pháp bảo đảm nguồn lực chất lượng, ổn định cho sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp, góp phần hiện thực hóa mục tiêu đến 2025 có 1,5 triệu doanh nghiệp và đến 2030 có ít nhất 2 triệu doanh nghiệp. Điều này đã được nhấn mạnh trong Hội thảo "Đại học khởi nghiệp - Xu thế của thế giới". Sự kiện diễn ra vào chiều ngày 16/12 do Trường Đại học Nguyễn Tất Thành phối hợp cùng Công ty Đại học khởi nghiệp, Mạng lưới Đổi mới sáng tạo và Khởi nghiệp Đại học và Cao đẳng Việt Nam (VNEI) và các trường đại học, cao đẳng trong cụm 21 đồng tổ chức.

Các doanh nghiệp KNST làm thay đổi xu hướng phát triển kinh tế

Các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo (KNST) mang đến một luồng năng lượng mới, tạo áp lực buộc các ngành công nghiệp truyền thống phải không ngừng đổi mới để bắt kịp yêu cầu của thời đại. Thực tế cho thấy, ở bất kỳ quốc gia nào có số lượng doanh nghiệp KNST lớn, nền kinh tế đều có xu hướng phát triển mạnh mẽ, đồng thời nguồn thu ngân sách cũng gia tăng đáng kể.



Ông Đặng Đức Thành, Chủ tịch Công ty Đại học Khởi nghiệp, nhấn mạnh rằng các doanh nghiệp KNST không chỉ đóng vai trò là động lực thúc đẩy tăng trưởng GDP, mà còn tạo ra hàng ngàn việc làm, góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống của cộng đồng. Đặc biệt, những doanh nghiệp này mang đến sức sống mới, thúc đẩy các ngành công nghiệp truyền thống liên tục cải tiến để đáp ứng yêu cầu của cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0. Tuy nhiên, ông Thành cũng lưu ý, để đạt được thành công, các

doanh nghiệp KNST cần sự hỗ trợ mạnh mẽ từ phía chính phủ, các chính sách đầu tư phù hợp, cùng với nguồn nhân lực chất lượng cao được đào tạo bài bản từ các trường đại học.

Thực tế chứng minh, ở những nước tiên tiến trên thế giới có hệ sinh thái đổi mới sáng tạo phát triển mạnh mẽ có đến 85% doanh nghiệp KNST xuất phát từ trường đại học. Đây chính là minh chứng rõ ràng cho vai trò quan trọng của giáo dục đại học trong việc nuôi dưỡng và phát triển các ý tưởng khởi nghiệp.

Cần một mô hình giáo dục mới, mang tính đột phá, đó là Đại học khởi nghiệp

Hiện các trường đại học tại Việt Nam nói chung và TP. Hồ Chí Minh nói riêng vẫn đang định hướng theo mô hình đại học truyền thống với hai vai trò chính là đào tạo và nghiên cứu. Để có sự thay đổi đáp ứng mục tiêu trên, theo ông Đặng Đức Thành, cần một mô hình giáo dục mới, mang tính đột phá, đó là Đại học khởi nghiệp - nơi không chỉ dừng lại ở đào tạo, nghiên cứu mà còn là bộ phận cho các doanh nghiệp KNST. Nếu các trường đại học, cao đẳng tại TP. Hồ Chí Minh hướng tới mô hình này, sẽ tạo ra nhiều tác động mạnh mẽ đến kinh tế Thành phố và quốc gia.

Đại học khởi nghiệp là giải pháp bảo đảm nguồn lực chất lượng, ổn định cho sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp, góp phần hiện thực hóa mục tiêu đến 2025 có 1,5 triệu doanh nghiệp và đến 2030 có ít nhất 2 triệu doanh nghiệp.

Các trường muốn "chuyển mình" cần bắt đầu từ việc nghiên cứu, lựa chọn mô hình phù hợp

TS. Trần Ái Cẩm - Hiệu trưởng Trường Đại học Nguyễn Tất Thành cho rằng, các trường đại học của Việt Nam không thể tách mình khỏi xu hướng của thế giới, đó chính là xây dựng và phát triển theo mô hình đại học khởi nghiệp, nhất là trong bối cảnh nền giáo dục phải đối mặt với vô vàn thách thức...



Cách đây hơn 4 năm, Đại học Nguyễn Tất Thành đã tiên phong chuyển mình từ mô hình đại học ứng dụng sang đại học khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. TS. Trần Ái Cẩm cho biết, lãnh đạo nhà trường đã chọn hướng đi táo bạo này với tầm nhìn dài hạn, dựa trên khát vọng vươn lên, sự đồng lòng và quyết tâm của toàn bộ đội ngũ.

Từ hành trình đó, TS. Cẩm cũng chia sẻ rằng, các trường muốn "chuyển mình" cần bắt đầu từ việc nghiên cứu, lựa chọn mô hình phù hợp với nội tại đơn vị mình. Tiếp đó, cần chuẩn bị những nguồn lực, từ cơ sở vật chất đến con người cho quá trình này...

Còn theo TS. Hoàng Thịnh Nhân - Phó Giám đốc Trung tâm Sáng tạo và ươm tạo Khởi nghiệp, cốt lõi của sự "chuyển mình" nằm ở việc khơi dậy tinh thần sáng tạo trong sinh viên, giảng viên và kết nối chặt chẽ với doanh nghiệp. Thay vì chỉ đáp ứng nhu cầu hiện tại của thị trường lao động, các trường đại học cần phải đi trước một bước, nghiên cứu và dự đoán những yêu cầu tương lai, đồng thời đào tạo lực lượng lao động có thể cạnh tranh ở cả trong và ngoài nước. Muốn làm được điều đó, chương trình đào tạo

khởi nghiệp dành cho sinh viên cần thay đổi triệt để.

Theo TS. Ngô Đắc Thuần - Chủ tịch IP Group, hiện nay, phần lớn các môn khởi nghiệp trong các trường đại học tại Việt Nam chủ yếu tập trung vào đào tạo lập kế hoạch kinh doanh, trong khi nội dung về đổi mới sáng tạo (innovation) thường chiếm tỷ lệ rất nhỏ, chỉ khoảng 5-10%. Đây là một sự thiếu hụt đáng tiếc, đặc biệt ở các trường có thế mạnh về khoa học tự nhiên và công nghệ.

Trong khi đó, các trường đại học hàng đầu thế giới như Đại học Quốc gia Singapore (NUS) hay Đại học Công nghệ Nanyang (NTU) tại Singapore dành đến 60% chương trình giảng dạy khởi nghiệp cho nội dung về đổi mới sáng tạo và cách triển khai thực tế.

Về góc độ vừa là doanh nhân, vừa là nhà nghiên cứu về mô hình đại học khởi nghiệp, ông Đặng Đức Thành nhấn mạnh, các trường đại học theo mô hình này cần tạo ra môi trường kết nối với các tổ chức và doanh nghiệp trong hệ sinh thái khởi nghiệp. Đồng thời, cần tính toán đến cơ chế, nguồn lực để tạo lập các tổ chức độc lập như quỹ đầu tư, doanh nghiệp... trực thuộc ngay trong trường.



"Các tổ chức này có thể "đặt đề bài" với các dự án khởi nghiệp của sinh viên, giảng viên, rót vốn trực tiếp cho các dự án thực hiện giai đoạn thử nghiệm đến khi phát triển. Khi đó, các ý tưởng sẽ phù hợp với nhu cầu của doanh nghiệp, giải quyết được các bài toán của xã hội, đồng thời tăng khả năng thương mại hoá và phát triển thành công", ông Thành đưa giải pháp./.

“STARTUP LAUNCHPAD” THÚC ĐẨY THANH NIÊN, SINH VIÊN THỦ ĐÔ KHỞI NGHIỆP

Thành đoàn, Hội Sinh viên thành phố Hà Nội vừa tổ chức Vòng chung kết Cuộc thi "Bệ phóng khởi nghiệp lần thứ II", năm 2024. Cuộc thi quy tụ gần 50 dự án xuất sắc, đoạt giải cao trong các cuộc thi khởi nghiệp giúp giải quyết các vấn đề cộng đồng, từ 17 trường đại học, cao đẳng tại thành phố.

Tiếp nối thành công ở lần tổ chức đầu tiên vào năm 2023, Thành đoàn, Hội Sinh viên Thành phố Hà Nội triển khai mùa thứ 2 Cuộc thi “Bệ phóng khởi nghiệp (Startup Launchpad)” nhằm tạo sân chơi thường niên, bổ ích về khởi nghiệp, khuyến khích sinh viên nghiên cứu khoa học, công nghệ gắn với ứng dụng thực tiễn.

Theo Phó Bí thư Thành đoàn, Chủ tịch Hội Sinh viên Thành phố Hà Nội Nguyễn Tiến Hưng, năm nay, Cuộc thi có sự tham gia của gần 50 dự án xuất sắc từ 17 trường đại học, cao đẳng, học viện trên địa bàn Thủ đô, đã giành giải cao trong các cuộc thi khởi nghiệp khác như “Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp” toàn quốc 2023; “Sáng tạo khởi nghiệp công nghệ - Techstart 2024”, "Lead the Change 2024", “Ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo quốc gia - R&D to Startup” hay “Vietnam Youth Start-Up Challenge (VYSC) 2024”...

Tại vòng sơ khảo, Ban tổ chức đã tìm ra được 10 đại diện tiêu biểu với các ý tưởng, dự án xuất sắc nhất để triển khai vòng chung kết Cuộc thi "Bệ phóng khởi nghiệp" 2024.

Để chuẩn bị cho vòng tranh tài cuối cùng của Cuộc thi, 10 dự án, ý tưởng trên đã được tham gia chuỗi hội thảo đào tạo, hoàn thiện ý tưởng, sản phẩm giúp các đội thi nâng cao kiến thức về vòng đời sản phẩm, chiến lược triển khai sản phẩm ra thị trường; quản lý tài chính, kỹ năng thuyết trình, gọi vốn, thấu hiểu nhà đầu tư, khách hàng...

Tại vòng chung kết, dự án Awake Drive - Hệ thống giám sát và duy trì độ tỉnh táo cho tài xế bằng

công nghệ sóng não của đội Neural of Things (Đại học Bách khoa Hà Nội) đã giành giải quán quân.



Được biết, tất cả các dự án giành giải tại vòng chung kết Cuộc thi “Bệ phóng khởi nghiệp” lần thứ 2 đều được nhận một phần thưởng đặc biệt, đó là trở thành đại sứ trong các cuộc thi liên quan đến khởi nghiệp do Thành đoàn, Hội Sinh viên Thành phố Hà Nội tổ chức trong năm 2025 tới đây.

Đây không chỉ là một sân chơi để thỏa mãn niềm đam mê khởi nghiệp, sáng tạo của các sinh viên, mà còn là cầu nối giữa những ý tưởng, dự án khởi nghiệp xuất sắc, có tính khả thi cao của sinh viên với các nguồn lực, hỗ trợ thiết thực nhằm tạo một bệ phóng đưa các ý tưởng, dự án ấy đến gần hơn với thị trường và cộng đồng, góp phần xây dựng một hệ sinh thái khởi nghiệp mạnh mẽ, hiện đại và bền vững cho Thủ đô./.



XÂY DỰNG DỮ LIỆU MẠNG LƯỚI CHUYÊN GIA HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP

Theo Khảo sát về thực trạng và kết quả triển khai Đề án 844 "Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025" - nhằm tạo lập môi trường thuận lợi để thúc đẩy và hỗ trợ quá trình hình thành và phát triển các loại hình doanh nghiệp có khả năng tăng trưởng nhanh, dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ và mô hình kinh doanh mới - kết quả cho thấy có 38,5% doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo có nhu cầu hỗ trợ về vốn, chiếm tỷ lệ cao nhất so với các nhu cầu hỗ trợ về thị trường, chính sách và hạ tầng phục vụ R&D...

Các doanh nghiệp trong lĩnh vực khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đa phần đều là doanh nghiệp có quy mô nhỏ, với 40,5% doanh nghiệp có dưới 10 nhân sự và 49,1% doanh nghiệp là có từ 10-50 nhân sự. Số doanh nghiệp có quy mô nhân sự trên 100 người chỉ chiếm tỷ lệ rất nhỏ, khoảng 4,4% số doanh nghiệp được điều tra.

Đáng chú ý, các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đều ở giai đoạn pre-seed và seed

(67,4%) nên đặt ra thách thức lớn về huy động vốn ban đầu và chứng minh năng lực để tiếp cận các nguồn vốn tiếp theo. Vì vậy, có tới 87,5% doanh nghiệp hiện tự bỏ vốn kinh doanh, chỉ có rất ít doanh nghiệp thu hút vốn được từ nhà đầu tư thiên thần, ngân hàng, tài trợ chính phủ, vườn ươm...

Vì vậy, chiếm tỷ lệ cao nhất, 38,5% doanh nghiệp được khảo sát bày tỏ mong muốn được hỗ trợ về tài chính để giải quyết bài toán vốn, quản trị dòng tiền và thực hiện R&D cho các sản phẩm mới... Bên cạnh đó là nhu cầu hỗ trợ về thị trường (16,7%), cơ chế và chính sách (14,6%), hạ tầng phục vụ R&D (9,4%) và các hỗ trợ khác.

Trước những đòi hỏi từ thực tế phát triển của doanh nghiệp, tại Hội thảo "Chiến lược Dữ liệu quốc gia - Kết nối mạng lưới cố vấn khởi nghiệp toàn cầu" được tổ chức ngày 23/12, ông Nguyễn Mạnh Đông, Phó Chủ nhiệm Ủy ban Nhà nước về người Việt Nam ở nước ngoài, cho biết việc triển khai Chương trình Cố vấn khởi nghiệp toàn cầu (GMPV) dựa trên hình

thức cố vấn 1:1 giữa chuyên gia người Việt Nam trên toàn cầu (mentor) với các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo được lựa chọn (mentee) giữa Bộ Ngoại giao và Bộ Khoa học và Công nghệ nhằm giúp các doanh nghiệp hoàn thiện công nghệ, mô hình kinh doanh và phát triển thị trường quốc tế.

Chương trình hướng tới ba mục tiêu:

Thứ nhất, hưởng ứng và phát huy phong trào khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo đang lan rộng trên khắp đất nước Việt Nam cũng như trong cộng đồng người Việt Nam trên toàn thế giới.

Thứ hai, phát huy tối đa xu thế liên kết, hình thành các mạng lưới đổi mới, sáng tạo của người Việt Nam ở nước ngoài như tại châu Âu, Đức, Australia, Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và các nơi khác. Các mạng lưới này hình thành tự phát, nhưng qua sự bảo trợ của Trung tâm Đổi mới sáng tạo quốc gia, Bộ Ngoại giao, Bộ Khoa học và Công nghệ đã kết nối được với nhau và với trong nước.

Thứ ba, biến tất cả những tiềm năng này thành cơ hội thực sự, kết nối tất cả các nguồn tri thức, chuyên gia với các doanh nghiệp khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo, tạo sân chơi, và từ sân chơi dẫn đến những kết quả thực chất, những thỏa thuận hợp tác, những bản hợp đồng đem lại lợi ích chung cho tất cả các bên, đóng góp cho sự phát triển của đất nước và cộng đồng.

Mặc dù Chương trình được tiến hành trong 3 năm qua trong bối cảnh đại dịch Covid làm ngừng trệ hầu như hoàn toàn đời sống kinh tế - xã hội nhưng những kết quả đạt được cho thấy chương trình đã đi đúng hướng và những kết quả này cần được phát huy, nhân rộng.

Vì vậy, đại diện Ủy ban Nhà nước về người Việt Nam ở nước ngoài đề xuất, cần tiếp tục tăng cường và đa dạng hóa hơn nữa các hình thức kết nối mạng lưới chuyên gia, trí thức người Việt Nam ở nước ngoài; tăng cường liên kết, xây dựng dữ liệu về mạng

lưới chuyên gia, trí thức trên khắp các châu lục; đặc biệt tìm cách biến những nỗ lực kết nối này thành nhiều kết quả thực tiễn hơn nữa, không dừng ở mức sân chơi, mà cần biến những hoạt động hỗ trợ đổi mới sáng tạo thành thị trường, thương trường mới.

Theo bà Lê Nguyễn Thiên Nga, Viện trưởng Viện Quản trị Chính sách và Phát triển, đồng thời là Nghiên cứu trưởng Chiến lược Dữ liệu Quốc gia, mặc dù có sự hiện diện của mạng lưới chuyên gia trong và ngoài nước tham gia hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo nhưng lại phân tán, thiếu sự liên kết chặt chẽ. Do vậy, bà Nga đề xuất xây dựng mạng lưới chuyên gia một cách toàn diện với từng lĩnh vực để phát triển không gian sáng tạo liên kết nhiều nguồn lực. Mạng lưới này dựa trên sự kết nối dữ liệu dân cư và việc triển khai hệ thống định danh cho người nước ngoài.

Cụ thể hơn, dữ liệu mạng lưới này sẽ là cơ sở dữ liệu chi tiết, bao gồm các thông tin về chuyên môn, kinh nghiệm, lĩnh vực hoạt động, địa chỉ liên hệ... Nhờ đó, cộng đồng doanh nghiệp có thể nhanh chóng tiếp cận đúng chuyên gia theo nhu cầu, trong khi các cơ quan quản lý Nhà nước sẽ dễ dàng kết nối họ với các dự án phát triển cụ thể, góp phần thúc đẩy sự hợp tác và phát triển đồng bộ.

Với câu chuyện về hỗ trợ tài chính, một trong những nhu cầu bức thiết nhất hiện nay của doanh nghiệp đổi mới sáng tạo, đại diện Viện Quản trị Chính sách và Phát triển cho biết trong Chiến lược phát triển Việt Nam, hệ thống các ngân hàng đang tích cực hỗ trợ vốn phát triển, thiết kế nhiều sản phẩm đặc thù dành cho khách hàng đặc thù và triển khai các danh mục đa dạng cho phát triển bền vững.

Song để thúc đẩy các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo phát triển mạnh mẽ hơn, các ngân hàng cần đồng hành với doanh nghiệp thông qua việc áp dụng lãi suất ổn định và các chương trình tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa ở các ngành ưu tiên./.

WHISE 2024: ĐỔI MỚI SÁNG TẠO VÀ KHỞI NGHIỆP VÌ SỰ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Ngày 17/12, Tuần lễ Đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp TP. Hồ Chí Minh 2024 (WHISE 2024) với chủ đề “Đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp vì sự phát triển bền vững” đã khai mạc. WHISE 2024 do UBND TP. Hồ Chí Minh tổ chức, Sở Khoa học và Công nghệ TP. Hồ Chí Minh phối hợp các đơn vị thực hiện.

Phát biểu khai mạc chương trình, Phó Chủ tịch UBND TP. Hồ Chí Minh Trần Thị Diệu Thúy cho biết, năm 2024, Tổ chức Sở hữu trí tuệ Thế giới (WIPO) đã công bố Báo cáo Chỉ số Đổi mới sáng tạo toàn cầu năm 2024. Theo đó, Việt Nam được xếp hạng 44/133 quốc gia, nền kinh tế tăng 2 bậc so với năm 2023; xếp thứ 2 trong số 38 nền kinh tế thuộc nhóm thu nhập trung bình thấp; xếp thứ 10 trong số 17 nền kinh tế tại Đông Nam Á, Đông Á và châu Đại Dương.

Còn theo đánh giá của Startup Blink, hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo của TP. Hồ Chí Minh tiếp tục tăng trưởng, xếp hạng 111/1.000 thành phố toàn cầu và đứng thứ ba trong khu vực Đông Nam Á. Những con số này khẳng định sức hấp dẫn của hệ sinh thái khởi nghiệp tại TP. Hồ Chí Minh, nơi không ngừng nuôi dưỡng những ý tưởng đột phá và thúc đẩy các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo phát triển vươn tầm quốc tế.

Sau gần một năm triển khai Nghị quyết số 98/2023/QH15 về thí điểm một số cơ chế, chính sách đặc thù phát triển TP. Hồ Chí Minh, các chính sách này nhận được sự hưởng ứng mạnh mẽ từ cộng đồng khởi nghiệp sáng tạo, góp phần đưa Thành phố trở thành trung tâm đổi mới sáng tạo hàng đầu khu vực. Ngoài ra, sự ra đời của Trung tâm Khởi nghiệp sáng tạo TP. Hồ Chí Minh là một bước ngoặt quan trọng trong định hướng xây dựng mô hình đô thị sáng tạo.

Phó Chủ tịch UBND TP. Hồ Chí Minh Trần Thị Diệu Thúy nhấn mạnh: “Quyết tâm thực hiện hiệu quả Chuyển đổi số và Nghị quyết 98/2023 của Quốc

hội, chính quyền Thành phố cam kết luôn đồng hành cùng cộng đồng đổi mới sáng tạo trong mọi giai đoạn phát triển, đồng thời phát huy tối đa vai trò định hướng, dẫn dắt, kết nối, hợp tác và chia sẻ. Đây không chỉ là nhiệm vụ mà còn là tầm nhìn chiến lược nhằm thúc đẩy sự đổi mới sáng tạo, góp phần định vị TP. Hồ Chí Minh là trung tâm sáng tạo hàng đầu của khu vực và thế giới”.



WHISE 2024 diễn ra từ ngày 16 đến 22/12/2024 với hơn 15 sự kiện. Điểm nhấn là khai mạc WHISE 2024 kết hợp triển lãm sản phẩm/dịch vụ đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp quy tụ hơn 150 gian hàng.

Bên cạnh đó, các diễn đàn và hội thảo quốc tế như: Diễn đàn Quốc tế về Đại học Khởi nghiệp; Hội thảo về trí tuệ nhân tạo và ứng dụng cho hành chính công; Hội thảo về phát triển bền vững và các ứng dụng công nghệ giáo dục AI; Chung kết Cuộc thi Smart City 2024; Chung kết Cuộc thi Thiết kế vi mạch cho đô thị thông minh lần 2 năm 2024; trao giải I-Star 2024; các chương trình kết nối hệ sinh thái./.



• Phát đáp enfarmF

• Cảm biến enfarm S3
• Cảm biến enfarm S7

• Ứng dụng enfarm

ENFARM – ĐỔI MỚI SÁNG TẠO KỸ THUẬT TRONG NÔNG NGHIỆP THỜI KỲ 4.0

Hưởng ứng chủ đề “Chung tay phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam,” Cuộc thi Tìm kiếm Tài năng Khởi nghiệp Sáng tạo Việt Nam 2024 (TECHFEST 2024) đã mở ra cơ hội kết nối nguồn lực tài chính, chia sẻ kiến thức và học hỏi kinh nghiệm của các doanh nghiệp khởi nghiệp nhằm phát huy hiệu quả nguồn lực và thúc đẩy phát triển kinh tế. Kết quả Cuộc thi đã tìm ra 3 đội xuất sắc nhất để trao giải, trong đó dự án Enfarm đã giành giải Nhì.

Được sáng lập bởi anh Nguyễn Đỗ Dũng - một chuyên gia quốc tế trong lĩnh vực quy hoạch và thiết kế đô thị, cùng sự đồng hành của chuyên gia Hồ Long Phi, Enfarm Agritech tập trung phát triển công nghệ bón phân thông minh, giúp nông dân nâng cao hiệu quả canh tác, hướng đến mục tiêu phát triển nông nghiệp bền vững.

Đồng hành cùng nông dân khắc phục những khó khăn

Nguyễn Đỗ Dũng là đồng sáng lập và Tổng Giám đốc của enCity, Công ty cung cấp giải pháp đô thị quốc tế. Ngoài công việc tại enCity, anh Dũng còn là giảng viên cao học tại Đại học Quốc gia Singapore. Cuối năm 2022, anh cùng TS. Hồ Long Phi, một

chuyên gia kỳ cựu về khoa học đất và biến đổi khí hậu, sáng lập Công ty Công nghệ Nông nghiệp Enfarm. Đây là một doanh nghiệp chuyên về công nghệ đo dinh dưỡng trong đất có độ chính xác cao với chi phí thấp và kết hợp AI để tạo thành một trợ lý ảo toàn diện cho nhà nông trên thị trường.

Trong quá trình làm công tác quy hoạch cho các địa phương, đặc biệt là tại các tỉnh như Bến Tre, Bình Phước, Tây Ninh..., Nguyễn Đỗ Dũng nhận thấy, hầu hết nông dân trồng cây dựa trên kinh nghiệm và không có bất kỳ một dữ liệu nào hỗ trợ. Người nông dân rất đơn độc trên con đường làm nông nghiệp, vừa phải đối mặt với rủi ro về mùa màng, khí hậu không thuận lợi..., vừa phải đối mặt với rủi ro về thị trường, được mùa mất giá. Để hỗ trợ nông dân giải quyết vấn đề này, họ quyết tâm xây dựng một công ty ứng dụng Internet vạn vật (IoT) và trí tuệ nhân tạo (AI) nhằm phát triển công nghệ bón phân thông minh với mong muốn tăng thu nhập cho nông dân, bảo vệ môi trường và tạo ra hệ sinh thái nông nghiệp bền vững.

Nguyễn Đỗ Dũng chia sẻ, Enfarm Agritech lựa chọn phát triển công nghệ bón phân thông minh, trước tiên, vì phân bón là yếu tố rất quan trọng trong trồng trọt. Các chuyên gia nông nghiệp ước tính, phân bón đóng góp 40% trong việc gia tăng sản lượng cây trồng ở Việt Nam. Trong khi đó, phân bón lại là khoản chi phí đầu vào rất lớn đối với bà con nông dân. Giá phân bón đã tăng gấp 3 lần trong 3 năm qua, do tác động từ nền kinh tế toàn cầu.

Về tác động của ngành nông nghiệp đến môi trường, theo một nghiên cứu công bố trên cổng thông tin điện tử của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, phân bón hiện chưa được sử dụng hiệu quả và bền vững ở Việt Nam. Hiệu suất bón phân chỉ đạt 40%, tức còn khoảng 60% lượng phân không được cây trồng hấp thụ bị giữ lại trong môi trường.

Từ đó, nông dân phải bỏ thêm phân, gánh thêm chi phí, lại khiến đất càng tăng độ chua. Vòng luẩn

quẩn giữa bón phân và thoái hóa đất sẽ làm giảm thu nhập của hộ nông dân và gây ô nhiễm môi trường. Phần phân bón dư bị rửa trôi theo nước mặt khi mưa xuống, thấm thấu vào tầng nước ngầm, gây ô nhiễm nguồn nước. Tính theo giá phân bón hiện nay, ước tính quy mô thất thoát hằng năm lên tới 3,6 tỷ USD/năm.

“Trong quá trình phát triển công nghệ, IoT và sensor (cảm biến) trong lĩnh vực đô thị thông minh, tôi nhận thấy, đây là cơ hội để giải quyết các vấn đề của nông nghiệp Việt Nam hiện nay”, Tổng Giám đốc Enfarm Agritech chia sẻ mục tiêu theo đuổi tiêu chí xanh và công nghệ của đội ngũ Enfarm Agritech.

Công nghệ là yếu tố cốt lõi

Phát triển giải pháp thiết bị công nghệ bón phân thông minh, giúp đo lường, tiết kiệm phân bón, Enfarm Agritech đặt yếu tố dữ liệu và mức độ tiết kiệm chi phí lên hàng đầu. “Khi có dữ liệu về đất, độ dinh dưỡng, độ ẩm..., AI sẽ khuyến cáo người nông dân bón loại gì, lượng bao nhiêu. Bên cạnh đó, AI cũng đưa ra những khuyến cáo ‘bắt bệnh’ cho cây trồng theo các tiêu chí khoa học mà dữ liệu cung cấp, từ đó giúp nông dân giảm thời gian, chi phí đầu vào và công chăm sóc...”, anh Dũng nói.

Bí quyết giảm chi phí của Enfarm Agritech nằm ở công nghệ xử lý dữ liệu tập trung và đưa ra các khuyến nghị nhờ ứng dụng Enfarm trên điện thoại thông minh. Bộ phân tích thiết bị SF23-01 của Enfarm Agritech gồm 2 cấu phần: thiết bị cảm biến cắm xuống đất sâu 30 cm để thu thập thông tin liên quan đến quá trình sinh trưởng của cây trồng và dinh dưỡng trong đất và thiết bị ghi, truyền dữ liệu về máy chủ đặt tại TP. Hồ Chí Minh với tần suất 15 phút/lần để phân tích, trả thông tin đến người nông dân qua ứng dụng Enfarm. Nhờ xác định hàm lượng phân bón dễ tiêu trong đất theo thời gian thực, SF23-01 có thể khuyến nghị từng nông hộ khi nào cần bón phân, loại gì và liều lượng như thế nào.

Ngoài chức năng thông báo về phân bón, thổ



CEO TS. Hồ Long Phi (trái) và Chủ tịch Nguyễn Đỗ Dũng (phải) của Enfarm Agritech.

nhuững, ứng dụng Enfarm còn được tích hợp thêm nhiều công dụng khác như dự báo thời tiết; cung cấp thông tin về độ ẩm, độ pH, mức tưới tiêu và sức khỏe của cây trồng; quản lý nông trại... Không những thế, Enfarm còn có thể xác định sâu bệnh bằng AI. Cụ thể, chỉ cần chụp hình lá cây, thân cây..., ứng dụng sẽ cho biết cây đang gặp sâu bệnh gì, hướng giải quyết ra sao. Trong tương lai, nhà nông có thể dùng công cụ này để đăng ký các chứng nhận về nông nghiệp xanh, sạch, hữu cơ...

“Như vậy, với Enfarm, người nông dân luôn có một chuyên gia nông nghiệp đồng hành 24/7, vừa giải đáp thắc mắc, vừa cung cấp thông tin nhằm giúp nông dân trở thành chuyên gia nông nghiệp, thông thạo thời tiết, giá cả và thấu hiểu các chỉ số của đất đai. Đây là định hướng của Enfarm Agritech trong giai đoạn tới để hướng đến cuộc cách mạng nông nghiệp xanh”, anh Dũng tự tin nói.

Vị CEO 42 tuổi chia sẻ, trong quá trình hoạt động,

đội ngũ Enfarm Agritech luôn tâm niệm, phải làm ra những sản phẩm hữu ích, dễ sử dụng và xây dựng lòng tin với người nông dân. Đối với lĩnh vực khoa học về đất, nông nghiệp, Enfarm Agritech đang rất tự tin vào sự phối hợp chặt chẽ giữa các nhà khoa học của Viện Khoa học kỹ thuật nông lâm nghiệp Tây Nguyên và chuyên gia nông nghiệp, môi trường của Công ty. Cùng với đó, Enfarm Agritech đang tiếp tục đầu tư công nghệ để phát triển, nâng cấp ứng dụng nhằm truyền tải dữ liệu và đưa ra khuyến cáo có độ chính xác cao, gia tăng độ hữu ích, tạo niềm tin vững chắc đối với nhà nông.

“Đơn cử, nếu chỉ thông báo lượng kali trong đất, thì không có nhiều ý nghĩa. Quan trọng là từ thông tin về lượng kali đó, người nông dân sẽ phải làm gì? Đây là bước chuyển từ việc cung cấp dữ liệu thô sang cung cấp khuyến cáo cho người nông dân. Không những thế, Enfarm đã áp dụng công nghệ AI để xác định được sâu bệnh, khuyến nghị người nông

dân cần làm gì để kiểm soát sâu bệnh cho cây trồng...”, anh Dũng giải thích.

Nâng tầm giá trị cho nông sản Việt

Sau một hành trình học hỏi, chuẩn bị, có đủ nguồn lực và sự đồng hành của đội ngũ chuyên gia về nông nghiệp, công nghệ thông tin, cuối năm 2022, Enfarm Agritech bắt đầu triển khai kế hoạch thực hiện các thí nghiệm trên hàng ngàn mẫu đất nhằm tìm giải pháp đo chất dinh dưỡng trong đất hiệu quả nhất, tối ưu nhất, với chi phí hợp lý nhất.

Thí nghiệm ứng dụng công nghệ bón phân thông minh với 500 mẫu cà phê trồng trong ống tại TP. Hồ Chí Minh mang lại kết quả khả quan, Enfarm Agritech sẵn sàng lên rẫy để so sánh và kiểm chứng hiệu quả. Tháng 7/2023, những mẫu sản phẩm đầu tiên đã được thử nghiệm tại vườn thực nghiệm của Viện Khoa học kỹ thuật nông lâm nghiệp Tây Nguyên. Đến tháng 9, doanh nghiệp đã thí nghiệm triển khai thiết bị SF23-01 tại 2 hợp tác xã và 10 điểm hộ nông dân trên vùng trồng cà phê có diện tích gần 1.000 ha tại Đắk Lắk. Kết quả thí nghiệm tại Viện Khoa học kỹ thuật nông lâm nghiệp Tây Nguyên ghi nhận, đối với cây cà phê, thiết bị có thể giảm lượng phân bón lên đến 50% so với các kết quả ban đầu.

Anh Dũng cho biết, 50% cũng là một con số khá lớn, khi người nông dân thường phải bỏ ra 30 - 40 triệu đồng phân bón cho mỗi héc-ta cà phê. Như vậy, Enfarm Agritech có thể giúp nông dân giảm được 10 - 15 triệu đồng chi phí phân bón trên mỗi héc-ta. Phương thức bón phân thông minh còn giúp mỗi nông hộ tiết kiệm khoảng 6 triệu đồng trên mỗi héc-ta canh tác, đồng nghĩa với tăng thu nhập gấp rưỡi hoặc gấp đôi cho nông dân. Do đó, Enfarm Agritech tự tin bắt đầu cung cấp sản phẩm cho thị trường và bà con nông dân vào tháng 12/2023.

Cũng theo kết quả thí nghiệm tại Viện Khoa học kỹ thuật nông lâm nghiệp Tây Nguyên, đối với cây cà phê, việc bón phân với công thức phù hợp có thể tăng năng suất đến 20%. Với mức giá khoảng 65 triệu đồng/tấn cà phê nhân hiện nay và năng suất

trung bình 3,5 tấn nhân/ha, thì năng suất gia tăng 20% tương đương 45 triệu đồng/năm.

“Các nhà thu mua cà phê lớn ở Việt Nam như Nestlé đều đặt tiêu chí bảo vệ môi trường khi tìm mua nông sản. Nếu bà con cắt giảm được phân hóa học, thì cà phê được cộng thêm điểm và được mua với giá cao hơn. Mới đây, châu Âu cũng đã có quy định về nông sản nhập khẩu không có nguồn gốc từ đất phá rừng. Với thiết bị cảm biến nằm trong đất của Enfarm Agritech, có thể xác định được nguồn gốc đất, vị trí trồng cà phê..., rất thuận lợi cho việc truy xuất nguồn gốc của sản phẩm xuất khẩu. Vì vậy, Enfarm Agritech hướng đến mục tiêu được cấp chứng chỉ và được công nhận bởi các nước nhập khẩu nông sản, các nhà xuất khẩu nông sản”, CEO Enfarm Agritech chia sẻ.

Trước thách thức của biến đổi khí hậu, chi phí đầu vào cho sản xuất nông nghiệp, nhất là phân bón sẽ gia tăng đáng kể, bên cạnh đó là việc phải cắt giảm khí thải carbon mà phân bón đóng góp 5% toàn cầu, công nghệ đo dinh dưỡng Enfarm sẽ giúp bảo đảm vấn đề an ninh thực cho thế giới, đồng thời giảm tác động tiêu cực tới môi trường. Đây là một bài toán lớn cần giải ở tầm quốc gia và toàn cầu.

Nắm vai trò tiên phong trong bối cảnh chưa có giải pháp tương tự ở Việt Nam và trên giới, Enfarm đã và đang dồn lực để truyền thông mạnh mẽ hơn, cùng với đó đưa được công nghệ đến với nông dân Việt Nam và khu vực trong thời gian ngắn nhất. Thời gian tới, Enfarm Agritech đặt mục tiêu mở rộng và hoàn thành việc áp dụng công nghệ cho từ 1 đến 2 loại cây khác (như sầu riêng, thanh long), tập trung ở Nam Trung bộ, Tây Nguyên và nỗ lực mở rộng đến Đồng bằng sông Cửu Long trong năm 2025. Tuy nhiên, để ứng dụng này có thể mở rộng danh mục ứng dụng trên nhiều loại cây trồng, anh Dũng kỳ vọng nhận được sự hỗ trợ của Nhà nước hay sự giúp sức của các tổ chức muốn thúc đẩy nền nông nghiệp xanh, sạch trong tương lai./.

Minh Phượng (tổng hợp)



**KHỞI NGHIỆP TINH GỌN:
NHỮNG ĐIỀU DOANH NGHIỆP CẦN BIẾT**

Theo nghiên cứu, trong bối cảnh khởi nghiệp năng động, tỷ lệ dự án khởi nghiệp thất bại là 75%. Vì vậy, các doanh nghiệp cả quy mô lớn lẫn nhỏ đang có xu hướng nỗ lực cải thiện cơ hội thành công bằng cách liên tục học hỏi và tìm kiếm sự trợ giúp từ các phương pháp khởi nghiệp, trong đó có một cách thức tiếp cận mới được cho là đang dần làm thay đổi tình thế, đó là khởi nghiệp tinh gọn. Tuy nhiên, mặc dù có ưu điểm là giảm thiểu rủi ro và thúc đẩy thành công cũng như mang lại lợi ích cho các loại hình doanh nghiệp, khởi nghiệp tinh gọn chỉ thực sự hiệu quả nếu được thực hiện hợp lý.

Khái niệm và nguồn gốc của Khởi nghiệp tinh gọn

Khái niệm "khởi nghiệp tinh gọn" hay Lean Startup, một phương pháp tiếp cận nhằm tối ưu hóa quá trình phát triển sản phẩm và giảm thiểu lãng phí được Eric Ries giới thiệu trong The Lean Startup, đang dần thay đổi cách các công ty khởi nghiệp bắt đầu và phát triển doanh nghiệp. Phương pháp này tập trung vào việc học hỏi những thay đổi nhanh chóng từ thị trường để từ đó, đưa ra quyết định điều chỉnh, cải tiến sản phẩm dựa trên những dữ liệu và phản hồi thực tế của khách hàng thay vì lập kế hoạch

hoặc đưa ra những phỏng đoán, giả định. Điều này giúp tối ưu hóa hiệu quả và tăng cơ hội thành công.

Theo đó, thay vì xây dựng các kế hoạch kinh doanh dài hạn, trọng tâm trong quy trình triển khai mô hình Lean Startup chuyển sang bước phát triển Sản phẩm khả thi tối thiểu (MVP) và thử nghiệm các ý tưởng chính trong thời gian nhanh nhất có thể. MVP là phiên bản đầu tiên, tinh gọn nhất của một sản phẩm đã được “học hỏi có kiểm chứng” với các tính năng cơ bản nhất, sử dụng bằng chứng thay vì phỏng đoán thu thập từ dữ liệu, phản hồi của người dùng thực tế thông qua khảo sát và thử nghiệm,

đồng thời, cho phép doanh nghiệp đi hết một vòng lặp phản hồi Xây dựng - Đo lường - Học hỏi với nỗ lực và thời gian ít nhất.

Vòng lặp phản hồi này là cốt lõi và đặc trưng cho mô hình khởi nghiệp tinh gọn, cho phép cải tiến liên tục, phát hiện sớm các vấn đề và phát triển các sản phẩm giải quyết vấn đề thành công.

Đặc điểm của mô hình khởi nghiệp tinh gọn

Việc áp dụng mô hình khởi nghiệp tinh gọn có thể giúp nâng cao tỷ lệ khởi nghiệp thành công. Tập trung vào việc tiết kiệm thời gian và nguồn lực, đồng thời giảm thiểu rủi ro thất bại, các công ty khởi nghiệp nhanh chóng tạo và đưa Sản phẩm khả thi tối thiểu ra thị trường để kiểm tra tính khả thi, thu thập phản hồi người dùng và cải tiến sản phẩm. Điều này giúp tiết kiệm thời gian và chi phí, đồng thời giảm thiểu rủi ro thất bại do sản phẩm không được thị trường chấp nhận.



Việc dựa trên cơ sở học hỏi có kiểm chứng bảo đảm các sản phẩm sẽ đáp ứng được nhu cầu thực sự của người dùng. Bên cạnh đó, tính linh hoạt và khả năng thích ứng của cách tiếp cận này cũng cho phép doanh nghiệp điều chỉnh và cải thiện chất lượng sản phẩm dựa trên phản hồi của khách hàng.

Mặc dù chưa phải là giải pháp hoàn hảo nhưng khởi nghiệp tinh gọn cung cấp cho các công ty khởi nghiệp một cơ sở vững chắc để phát triển sản phẩm linh hoạt, lấy khách hàng làm trung tâm. Sau đây là sáu đặc điểm về mô hình khởi nghiệp tinh gọn:

Vòng lặp phản hồi Xây dựng - Đo lường - Học hỏi

Vòng lặp phản hồi Xây dựng - Đo lường - Học hỏi lặp đi lặp lại, cách mạng hóa việc phát triển sản phẩm truyền thống, cụ thể:

Xây dựng. Phát triển Sản phẩm khả thi tối thiểu (MVP) để kiểm tra tính khả dụng và hiệu quả của ý tưởng cốt lõi của chiến lược thử nghiệm.

Đo lường. Thu thập thông tin hữu ích từ người dùng thông qua các cuộc khảo sát, thử nghiệm và theo dõi và đánh giá mức độ tương tác cũng như nhu cầu thực sự của họ.

Học hỏi. Nghiên cứu dữ liệu thu thập được để từng bước cải thiện MVP, giúp trải nghiệm người dùng tốt hơn và kết hợp các tính năng với những gì người dùng thích, từ đó, giúp phát hiện sớm và giải quyết các vấn đề cũng như sử dụng tài nguyên hiệu quả hơn, tạo ra những sản phẩm mà mọi người thực sự mong muốn.

Học hỏi có kiểm chứng

Trong khi mô hình kinh doanh truyền thống thường chú trọng các giả định, suy đoán và lập luận, thì Lean Startup lại ưu tiên phương pháp tiếp cận khoa học để kiểm tra tính chính xác của các giả định được gọi là học hỏi có kiểm chứng. Thay vì đưa ra những phỏng đoán, trọng tâm của phương pháp khởi nghiệp tinh gọn chuyển sang thu thập dữ liệu trong thế giới thực một cách có hệ thống, học hỏi từ kết quả kiểm tra, thử nghiệm nguyên mẫu và thực hiện khảo sát để cải thiện việc ra quyết định, tăng cơ hội đạt được sự phù hợp giữa sản phẩm và thị trường.

Phản hồi thực tế từ người dùng giúp bảo đảm mức độ chắc chắn, phù hợp với dự đoán của doanh nghiệp. Khi áp dụng học tập có kiểm chứng vào kế hoạch kinh doanh khởi nghiệp tinh gọn, doanh nghiệp sẽ sử dụng dữ liệu để đưa ra quyết định. Điều này giúp tránh lãng phí thời gian và nguồn lực vào những ý tưởng chưa chắc khách hàng đã quan tâm.

Sản phẩm khả thi tối thiểu (MVP)

Khác với các cách tiếp cận truyền thống, phương pháp khởi nghiệp tinh gọn không chú trọng các chu

kỳ phát triển kéo dài mà ưu tiên phát triển MVP. Đây là phiên bản đầu tiên với những tính năng cơ bản có thể đáp ứng nhu cầu của người dùng và nhanh chóng tung sản phẩm ra thị trường để nhận phản hồi, có cơ sở đánh giá..., từ đó, doanh nghiệp có thể kiểm tra và đánh giá ý tưởng cốt lõi của chiến lược thử nghiệm sản phẩm trong thời gian ngắn nhất. Đồng thời, là cách thức để doanh nghiệp nhanh chóng đưa sản phẩm đến với khách hàng và thăm dò phản ứng, mức độ quan tâm thông qua những phản hồi thực tế.

Là một phần quan trọng trong mô hình khởi nghiệp tinh gọn, vòng lặp phản hồi giúp thực hiện các thay đổi dựa trên nhu cầu thực sự của khách hàng. Việc phát triển MVP giúp doanh nghiệp tránh lãng phí tài nguyên so với việc đầu tư nhiều vào sản phẩm hoàn hảo nhưng không được thị trường đón nhận.

Xoay trục (pivot)

Hãy nghĩ đến việc nướng một chiếc bánh theo một công thức (kế hoạch của bạn), nhưng sau đó bạn nhận ra đang thiếu một thành phần quan trọng (phản hồi của khách hàng). Nguyên tắc khởi nghiệp tinh gọn gợi ý một giải pháp: xoay trục. Đây là sự điều chỉnh lộ trình có cấu trúc nhằm kiểm tra một giả thuyết cơ bản mới về sản phẩm, chiến lược và động lực tăng trưởng. Nếu thực hiện đúng, doanh nghiệp có thể khiến 75% khách hàng chi tiêu nhiều hơn. Để làm được điều này, hãy sẵn sàng thay đổi hướng đi dựa trên cơ sở nhu cầu chính xác của khách hàng thông qua thử nghiệm MVP.

Áp dụng giải pháp xoay trục, doanh nghiệp có thể điều chỉnh và cải tiến sản phẩm, thị trường mục tiêu hoặc mô hình kinh doanh để phù hợp hơn với mong muốn của khách hàng. Tính linh hoạt của các nguyên tắc khởi nghiệp tinh gọn giúp mọi người hướng tới thành công bằng cách sử dụng dữ liệu thực tế thay vì tập trung những ý tưởng không hiệu quả.

Triển khai liên tục

Không giống như các phương pháp kinh doanh truyền thống với các bản cập nhật phần mềm hiếm

hoi, các công ty khởi nghiệp tinh gọn sử dụng giải pháp triển khai liên tục, giống như việc bổ sung các thành phần trong quá trình nướng bánh thay vì chờ đợi cho đến khi nướng xong bánh.

Triển khai liên tục có nghĩa là liên tục tương tác với khách hàng, thu thập phản hồi sớm và thường xuyên để điều chỉnh sản phẩm và chiến lược kinh doanh. Đặc biệt, trong trường hợp sản phẩm bị lỗi, việc áp dụng giải pháp triển khai liên tục cho phép bạn sửa lỗi một cách nhanh chóng, giúp đáp ứng nhu cầu của khách hàng tốt hơn.



nghiệm các tính năng mới của sản phẩm trong thời gian thực. Điều này đặc biệt quan trọng, giúp tạo ra các sản phẩm mới mẻ, đột phá, phù hợp và thân thiện với người dùng vốn là những mục tiêu chính được chú trọng trong áp dụng mô hình khởi nghiệp tinh gọn.

Kế toán đổi mới

Các số liệu kinh doanh thông thường thường tập trung vào lưu lượng truy cập trang web, điều này chưa thực sự hiệu quả hay có thể đánh giá hoạt động của doanh nghiệp.

Giải pháp kế toán đổi mới trong mô hình khởi nghiệp tinh gọn xem xét những yếu tố quan trọng như chi phí để thu hút sự quan tâm của khách hàng mới cũng như số tiền mà khách hàng chi tiêu theo thời gian. Đây là cách thức định lượng cho phép xem xét liệu nỗ lực điều chỉnh, cải tiến sản phẩm của doanh nghiệp có thực sự đem lại hiệu quả hay

không, đồng thời, tìm ra giải pháp sử dụng hợp lý tài nguyên, giúp doanh nghiệp phát triển.

Lợi ích của việc sử dụng phương pháp khởi nghiệp tinh gọn

Bắt đầu khởi nghiệp kinh doanh luôn là một thách thức đối với bất kỳ một doanh nghiệp nào. May mắn là khoảng 50% công ty quan tâm đến áp dụng phương pháp khởi nghiệp tinh gọn và vượt qua thử thách, đi đến thành công. Lý do các công ty công nghệ chủ yếu lựa chọn áp dụng khởi nghiệp tinh gọn là vì nắm lợi ích chính mà phương pháp này mang lại: giảm thiểu rủi ro, tiếp cận thị trường nhanh chóng hơn, tập trung vào khách hàng, tính linh hoạt và đưa ra quyết định dựa trên dữ liệu:

Giảm thiểu rủi ro. Khởi nghiệp trong môi trường đầy biến động luôn tồn tại rất nhiều rủi ro. Phương pháp khởi nghiệp tinh gọn chú trọng vào việc tạo ra và phát triển sản phẩm MVP để nhanh chóng kiểm tra các giả định, giảm thiểu rủi ro và thu thập phản hồi của người dùng. Phương pháp này bảo đảm phân bổ nguồn lực hiệu quả và giảm nguy cơ lỗi sản phẩm.

Thời gian tiếp cận thị trường nhanh hơn. Thông qua việc phát triển MVP và thực hiện vòng lặp phản hồi Xây dựng - Đo lường - Học hỏi, phương pháp khởi nghiệp tinh gọn cho phép các doanh nghiệp tiếp cận thị trường nhanh chóng. Các công ty nhờ đó có thể tận dụng các cơ hội để thu hút sự quan tâm của khách hàng, đạt được lợi thế cạnh tranh.

Lấy khách hàng làm trung tâm. Các mô hình kinh doanh truyền thống thường có xu hướng lên kế hoạch bài bản, suy đoán nhu cầu, mối quan tâm của khách hàng, nhưng khởi nghiệp tinh gọn sử dụng giải pháp học hỏi có kiểm chứng, dựa trên việc thu thập dữ liệu thực tế thông qua khảo sát và thử nghiệm để đối chiếu với giả thuyết kinh doanh ban đầu, từ đó, kiểm tra và đánh giá ý tưởng cốt lõi trong thử nghiệm sản phẩm.

Tính linh hoạt. Các công ty áp dụng phương pháp

Khởi nghiệp tinh gọn thường nắm bắt được nhu cầu và sự thay đổi của thị trường. Việc xoay vòng cho phép doanh nghiệp đo lường và điều chỉnh sản phẩm từ phản hồi thực tế của khách hàng cho đến khi tìm ra phiên bản phù hợp, hoàn hảo nhất và chính thức ra mắt thị trường.



Quyết định dựa trên dữ liệu. Các số liệu thông thường như lưu lượng truy cập trang web là không đủ. Khởi nghiệp tinh gọn sử dụng giải pháp kế toán đổi mới, tập trung vào các số liệu xác thực, có ý nghĩa. Nhờ đó, doanh nghiệp có thể đưa ra quyết định sáng suốt hơn về chiến lược phát triển sản phẩm, tiếp thị và phân bổ nguồn lực hiệu quả.

Mặc dù có nhiều tồn tại nhất định, nhưng phương pháp khởi nghiệp tinh gọn đã được chứng minh mang lại những lợi ích to lớn và tích cực cho nhiều công ty khởi nghiệp. Các doanh nghiệp muốn đi đến thành công cần nắm bắt những thay đổi nhanh chóng của thị trường, sử dụng giải pháp phát triển MVP, học hỏi từ phản hồi thực tế của người dùng và theo dõi dữ liệu quan trọng để liên tục điều chỉnh chiến lược và mô hình kinh doanh của mình. Các bước này giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro, rút ngắn thời gian tiếp cận thị trường, tập trung vào khách hàng, cải thiện tính linh hoạt và sử dụng dữ liệu để ra quyết định.

Nhìn chung, việc nắm bắt được những điều cơ bản này sẽ giúp các công ty khởi nghiệp đối mặt với những thách thức và thành công trong thế giới kinh doanh đầy biến động ngày nay./.

Khánh Linh (Theo: blackstormco.asia)

8 THẤT BẠI CÔNG NGHỆ TỐI TỆ NHẤT NĂM 2024

Có một câu châm ngôn nổi tiếng “thất bại là mẹ thành công”. Vậy thì, chúng ta có thể học hỏi rất nhiều điều từ những thất bại công nghệ nổi bật được công bố trong danh sách năm nay của MIT Technology Review.

Một số thất bại khá buồn cười, như AI “thức tỉnh” khiến Google gặp rắc rối sau khi tạo ra hình ảnh những người da đen theo chủ nghĩa Quốc xã. Một số lỗi gây ra các vụ kiện tụng, như lỗi máy tính của CrowdStrike khiến hàng nghìn hành khách của Delta bị mắc kẹt. Bên cạnh đó còn có những thất bại từ các công ty khởi nghiệp chạy đua để tăng quy mô trong giai đoạn năm 2020 đến 2022, giai đoạn lãi suất cực thấp. Nhưng rồi làn gió kinh tế đổi hướng. Tiền không còn được cấp miễn phí nữa. Kết quả là gì? Phá sản và giải thể diễn ra với hàng loạt công ty có các dự án công nghệ đầy tham vọng, từ trang trại thẳng đứng đến tín dụng carbon. Những công ty này vẫn chưa tạo ra lợi nhuận và có thể sẽ không bao giờ kiếm được lãi.

Sai lầm của AI thức tỉnh

Nhiều người lo lắng thành kiến đang len lỏi vào AI. Nhưng nếu thành kiến cố tình được thêm vào thì sao? Nhờ Google, chúng ta biết điều đó dẫn đến cái gì, đó là: Người Viking da đen và giáo hoàng là phụ nữ. Tính năng Gemini AI hình ảnh của Google, ra mắt vào tháng 2 năm ngoái, đã được điều chỉnh để thể hiện sự đa dạng một cách nhiệt tình thái quá, bất chấp cả sử sách. Nếu yêu cầu Google cung cấp hình ảnh những người lính Đức ở Thế chiến II, nó sẽ tạo ra quảng cáo của hãng Benetton với quân phục Đức quốc xã.

Các nhà phê bình tấn công dữ dội còn Google phải rút lui trong xấu hổ. Google tạm dừng khả năng tạo ra hình ảnh con người của Gemini và đồng ý rằng nỗ lực đầy thiện chí nhằm trở nên toàn diện hơn của họ đã “không đạt được mục tiêu”.

Phiên bản miễn phí của Gemini vẫn không tạo ra

hình ảnh của con người. Nhưng phiên bản trả phí thì có. Khi chúng tôi yêu cầu hình ảnh của 12 CEO của các công ty công nghệ sinh học công, phần mềm đã tạo ra hình ảnh chất lượng của những người đàn ông da trắng trung niên. Vẫn chưa tốt lắm, nhưng gần với sự thật hơn.



Máy bay Boeing Starliner

Có một vấn đề với Boeing. Đó là Starliner, tàu vũ trụ tái sử dụng bị hoãn lâu ngày của hãng, đã khiến các phi hành gia NASA Sunita “Suni” Williams và Barry “Butch” Wilmore mắc kẹt trên Trạm vũ trụ quốc tế.

Nhiệm vụ hồi tháng 6 được cho là chuyển đi khứ hồi nhanh kéo dài tám ngày để thử nghiệm Starliner trước khi bắt đầu các nhiệm vụ dài hơi hơn. Nhưng do bị rò rỉ heli và gặp trục trặc động cơ đẩy, nên nó phải trở về tay không.

Hiện tại, Butch và Suni sẽ không thể trở về Trái Đất cho đến năm 2025, khi một tàu vũ trụ của đối thủ

cạnh tranh của Boeing là SpaceX dự kiến sẽ đưa họ về nhà.



Đúng là Boeing và NASA đã đặt sự an toàn lên hàng đầu. Nhưng đây không phải là sự cố duy nhất của Boeing trong năm 2024. Công ty đã khởi đầu năm mới với một cánh cửa bị thổi bay khỏi một trong những chiếc máy bay của mình ngay giữa chuyến bay, phải đối mặt với cuộc đình công của công nhân, rồi phải chấp nhận nộp khoản phạt lớn vì đã lừa chính phủ về mức độ an toàn của máy bay 737 Max và chứng kiến CEO của công ty từ chức vào tháng 3.

Sau thảm họa Starliner, Boeing đã sa thải giám đốc đơn vị vũ trụ và quốc phòng. Tuyên bố trong một bản ghi nhớ, CEO mới của Boeing, Kelly Ortberg, phát biểu: "Vào thời điểm quan trọng này, ưu tiên của hãng là khôi phục lòng tin của khách hàng và đáp ứng các tiêu chuẩn cao của khách hàng để thực hiện các chuyến bay quan trọng trên khắp thế giới".

Sự cố CrowdStrike

Phương châm của công ty an ninh mạng CrowdStrike là "Chúng tôi ngăn chặn vi phạm". Và điều đó là sự thật: Không ai có thể xâm nhập vào máy tính của bạn nếu bạn không thể khởi động máy.

Đó chính xác là những gì đã xảy ra với nhiều người vào ngày 19 tháng 7, khi hàng ngàn máy tính

Windows tại các hãng hàng không, đài truyền hình và bệnh viện bắt đầu hiển thị "màn hình xanh chết chóc".

Nguyên nhân không phải là tin tặc hay mã độc tống tiền. Thay vào đó, những máy tính đó bị kẹt trong vòng lặp khởi động của một bản cập nhật xấu do chính CrowdStrike cung cấp. CEO George Kurtz nhảy bổ lên X để tuyên bố rằng đã xác định được "vấn đề" là "lỗi" trong một tệp máy tính duy nhất.

Vậy ai phải chịu trách nhiệm? Khách hàng của CrowdStrike là hãng Delta Airlines. Hãng này đã phải hủy 7.000 chuyến bay và đang kiện đòi bồi thường 500 triệu USD. Họ cáo buộc rằng công ty an ninh đã gây ra "thảm họa toàn cầu" khi thực hiện "các lỗi tắt chưa được chứng nhận và chưa được kiểm tra".

CrowdStrike phản kiện. Họ cho rằng ban quản lý của Delta phải chịu trách nhiệm về những rắc rối của hãng và hãng chỉ có thể được hoàn tiền.

Trang trại thẳng đứng

Trồng rau xà lách trong các tòa nhà bằng cách sử dụng robot, thủy canh và đèn LED. Đó là những gì Bowery, một công ty khởi nghiệp "nông trại thẳng đứng", đã huy động được hơn 700 triệu USD để thực hiện ý tưởng.



Tuy nhiên vào tháng 11, Bowery phá sản, khiến nó trở thành công ty khởi nghiệp thất bại lớn nhất

trong năm, theo nhận định của công ty phân tích kinh doanh CB Insights.

Bowery tuyên bố rằng các trang trại thẳng đứng “có năng suất cao hơn 100 lần” trên mỗi feet vuông so với các trang trại truyền thống, vì các giá đỡ cây có thể được xếp chồng lên nhau cao tới 40 feet. Trên thực tế, rau xà lách của công ty đắt hơn, và khi một loại bệnh nhiễm trùng thực vật cứng đầu lan rộng khắp các cơ sở ở Bồ Đào Nha, thì Bowery gặp khó khăn trong việc cung cấp sản phẩm xanh ở mọi mức giá.

Máy nhắn tin phát nổ

Chúng kêu bíp bíp, rồi nổ tung. Trên khắp Lebanon, những ngón tay và khuôn mặt bị xé nát trong cái được gọi là “đòn mở màn bất ngờ của Israel trong một cuộc chiến toàn diện nhằm cố gắng làm tê liệt Hezbollah”. Cuộc tấn công chết người này cực kỳ thông minh. Israel đã thành lập các công ty bình phong để bán hàng nghìn máy nhắn tin chứa đầy thuốc nổ cho phe Hồi giáo. Những người phe này vốn rất lo ngại điện thoại của họ đang bị theo dõi.



Đây rõ ràng là một điệp vụ tinh vi nhưng cũng nhuộm màu tội ác chiến tranh của điệp viên Israel. Một hiệp ước năm 1996 cấm cố ý sản xuất “những vật thể có vẻ vô hại” được thiết kế để phát nổ. Tờ New York Times cho biết cô bé Fatima Abdullah, chín tuổi, đã chết khi máy nhắn tin có gắn bẫy của cha cô bé reo và cô bé chạy đến để mang nó đến cho cha.

23andMe

Công ty tiên phong trong lĩnh vực xét nghiệm gen trực tiếp cho khách hàng này đang chìm rất nhanh. Giá cổ phiếu của công ty đang tiến về số 0, còn kế hoạch tạo ra các loại thuốc có giá trị đã bị phá sản sau khi cả nhóm bị sa thải vào tháng 11 này.



23andMe từng có hào quang của người nổi tiếng, tắm mình trong những lời tán dương của báo chí. Nhưng bây giờ thì bị báo chí lên án. Công ty gặp khó khăn dưới sự kiểm soát của người sáng lập độc đoán, Anne Wojcicki, sau khi các giám đốc độc lập của công ty từ chức hàng loạt vào tháng 9 năm nay. Khách hàng bắt đầu lo lắng về những gì sẽ xảy ra với dữ liệu DNA của họ nếu 23andMe phá sản.

23andMe tuyên bố họ đã tạo ra “nền tảng cộng đồng lớn nhất thế giới cho nghiên cứu di truyền”. Đúng vậy, chỉ là họ không bao giờ tìm ra cách để kiếm được lợi nhuận.

AI slop

Slop là cám thải và thức ăn thừa mà lợn ăn. “AI slop” là thứ mà bạn và tôi ngày càng phải tiêu hóa trực tuyến nhiều hơn khi mà mọi người làm ngập Internet với văn bản và hình ảnh do máy tính tạo ra.

Theo tờ New York Times, AI slop là “đáng ngờ”; còn theo Wired, AI slop mang tính chất “nổi loạn”. Nó thường rất mang tính chất kỳ lạ, giống như ảnh chúa Jesus mình Tôm; hoặc mang tính chất lừa dối, như



hình ảnh một cô gái run rẩy trên chiếc thuyền mái chèo, được cho là thể hiện phản ứng yếu kém của chính phủ Mỹ đối với cơn bão Helene.

AI slop thường mang tính giải trí và thường làm lãng phí thời gian của bạn. AI slop không được kiểm tra mức độ chính xác mà tồn tại chủ yếu để câu view. AI slop là tài khoản được đánh dấu kiểm màu xanh trên X đăng các chủ đề (thread) gồm 10 phần về việc AI tuyệt vời như thế nào. Các chủ đề này do AI viết.

Trên hết, AI slop sẽ rất, rất phổ biến. Năm nay, các nhà nghiên cứu tuyên bố rằng khoảng một nửa các bài dài đăng trên LinkedIn và Medium là do AI tạo ra một phần.

Thị trường carbon tự nguyện

Doanh nghiệp của bạn tạo ra khí thải góp phần gây ra hiện tượng nóng lên toàn cầu. Vậy tại sao không trả tiền để trồng một vài cái cây hoặc mua một bếp nấu ăn hiệu quả hơn cho ai đó ở châu Phi? Sau

đó, bạn có thể đạt được mức phát thải ròng bằng không và giúp cứu hành tinh.

Ý tưởng hay, nhưng ý định tốt là chưa đủ. Năm nay, thị trường carbon Nori đã đóng cửa, và sau đó là Running Tide, một công ty đang cố gắng đưa carbon xuống đại dương. Viết trong thư chia tay, CEO của Running Tide giải thích “vấn đề với thị trường carbon tự nguyện chính là sự tự nguyện” hay nói rõ hơn là thị trường này không có cầu.

Trong khi các công ty thích đổ lỗi cho nhu cầu thấp, thì đó không phải là vấn đề duy nhất. Công nghệ sơ sài, tín dụng đáng ngờ và bù trừ giả tạo đã khiến cho thị trường carbon không mấy uy tín. Tháng 10 năm nay, các công tố viên Mỹ đã kết tội hai người đàn ông có kế hoạch lừa đảo trị giá 100 triệu USD liên quan đến việc bán các khoản tiết kiệm khí thải không tồn tại./.

Phương Anh (Theo *Technology review*)