

THƯƠNG HIỆU VIỆT

TẠP CHÍ CỦA HIỆP HỘI DOANH NGHIỆP KH&CN VIỆT NAM ISSN 2815 - 6250



AI

Gen AI

AI

Big Data

Blockchain

CHÀO MỪNG

ĐẠI HỘI TOÀN QUỐC NHIỆM KỲ II (2025-2030)

HIỆP HỘI DOANH NGHIỆP KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ VIỆT NAM



BUSADCO

CÔNG TY CỔ PHẦN KHOA HỌC CÔNG NGHỆ VIỆT NAM

DOANH NGHIỆP KHOA HỌC CÔNG NGHỆ ĐẦU TIÊN CỦA VIỆT NAM TỪ NĂM 2009



★ Anh hùng Lao động TGD Hoàng Đức Thảo năm 2011 & tập thể BUSADCO năm 2013.

★ Huân chương Lao động Hạng Nhất (2009), Hạng Ba (2010) cho tập thể BUSADCO.

★ Huân chương Lao động Hạng Nhất (2011), Hạng Nhì (2009), Hạng Ba (2008) dành cho cá nhân TGD Hoàng Đức Thảo.

★ Giải thưởng Hồ Chí Minh về KHCN đợt 5 năm 2016 (Giải thưởng cá nhân Hoàng Đức Thảo) tác giả Cụm công trình: “Xây dựng đồng bộ hệ thống hạ tầng kỹ thuật đô thị; nông thôn; bảo vệ môi trường; phòng chống thiên tai và ứng phó với biến đổi khí hậu”.

★ Bằng khen của Thủ tướng chính phủ 10 bằng khen: 3 bằng dành cho tập thể BUSADCO và 7 bằng dành cho cá nhân TGD Hoàng Đức Thảo các năm (2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2012, 2014, 2016)

★ Nhà khoa học Hoàng Đức Thảo đã xác lập kỷ lục Thế giới năm 2020, là nhà khoa học đạt số lượng Bằng Sở hữu trí tuệ nhiều nhất Thế Giới (Với tổng số bằng là 342 bằng, hiện nay có tổng 470 đăng ký Sở hữu trí tuệ và 14 Kỷ lục Việt Nam về khoa học và công nghệ).

★ Công ty CP khoa học công nghệ Việt Nam (Busadco) đã xác lập kỷ lục Thế giới năm 2020, là doanh nghiệp nghiên cứu ứng dụng và thực chứng kết quả đồng bộ tạo ra chu trình khép kín, từ nghiên cứu đến tạo ra sản phẩm về Khoa học công nghệ với số lượng Bằng Sở hữu trí tuệ nhiều nhất Thế Giới.

★ Busadco và AHLĐ Hoàng Đức Thảo được vinh danh Top 1 Ngôi sao sáng chế IPSTAR các năm 2021 (Hà Nội), 2022 (Binh Dương), 2023 (TP. HCM) và 2025 (TP. HCM).

★ AHLĐ Hoàng Đức Thảo được Hội Sáng chế Việt Nam trao tặng danh hiệu Hiệp sĩ Sáng chế – Knight of Invention giai đoạn 2015–2025.

★ 25 giải thưởng trong nước, trong đó có 08 giải thưởng Sáng Tạo Khoa học công nghệ Việt Nam (VIFOTEC).

★ 38 giải thưởng Sáng tạo KHCN Quốc tế, đặc biệt có 05 giải Sáng chế xuất sắc của Tổ chức Sở hữu Trí tuệ Thế giới – WIPO; Giải xuất sắc toàn cầu của tổ chức chất lượng Châu Á Thái Bình Dương năm 2012; Giải thưởng Nhà sáng chế xuất sắc Quốc tế - Nhà khoa học tài năng toàn cầu của Hội đồng công nghệ thương mại toàn cầu Ấn Độ năm 2024

★ Công nghệ Busadco Made in Viet Nam đã được nâng cấp tiêu chuẩn cơ sở Busadco lên tiêu chuẩn Quốc gia (TCVN) là 22 Tiêu chuẩn Quốc gia (TCVN); 14 chứng chỉ ngành, lĩnh vực trực thuộc chính phủ Việt Nam.

Công nghệ Bê tông cốt phi kim (BUSADCO) là công nghệ cao; Sản phẩm chất lượng cao - đã được Thủ Tướng phê duyệt tại quyết định số 38/2020/QĐ-TTg ngày 30/12/2020 đã và đang ứng dụng trên 30/34 tỉnh, thành phố Việt Nam.



Kè Sông Rẫy - HCM



Kè Làng Chài - HCM



Kè Hồ Gươm - Hà Nội



Kè Hồ Võ Thị Sáu - HCM



Kè Cần Giuộc - Tây Ninh

ĐC: Số 6 Đường 3 tháng 2, phường Tam Thắng, TP Hồ Chí Minh - MST: 3500614211

ĐT: 0254.3853.125 - Fax: 0254. 3511.385 - Email: info@busadco.com.vn - web: busadco.com.vn

THƯƠNG HIỆU VIỆT

TẠP CHÍ CỦA HIỆP HỘI DOANH NGHIỆP KH&CN VIỆT NAM

TẠP CHÍ DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

Cơ quan ngôn luận của Hiệp hội Doanh nghiệp
Khoa học và Công nghệ Việt Nam

Ấn phẩm Thương hiệu Việt
số 39-40-41 tháng 11 năm 2025

Giấy phép hoạt động Báo chí
số 512/GP-BTTTT
do Bộ Thông tin và Truyền thông
cấp ngày 11/11/2020

Tổng Biên tập
PHAN HUY HIỂN

Phó Tổng biên tập
NGUYỄN THỊ BÍCH HƯỜNG

Tổng Thư ký Tòa soạn
ĐẶNG ĐỨC HIỆP

Biên tập
NGUYỄN DUY KHÁNH
NGUYỄN ĐỨC

Mỹ thuật
GIA LINH

Địa chỉ
A1.4 (A5A) Khu liên kế, 671 Hoàng Hoa Thám,
phường Ngọc Hà, TP Hà Nội

Email
banbientap@doanhnghiepv.vn

Hotline
024 2216 9595

ẤN PHẨM ĐIỆN TỬ DOANH NGHIỆP VIỆT NAM



ISSN 2815 - 6250

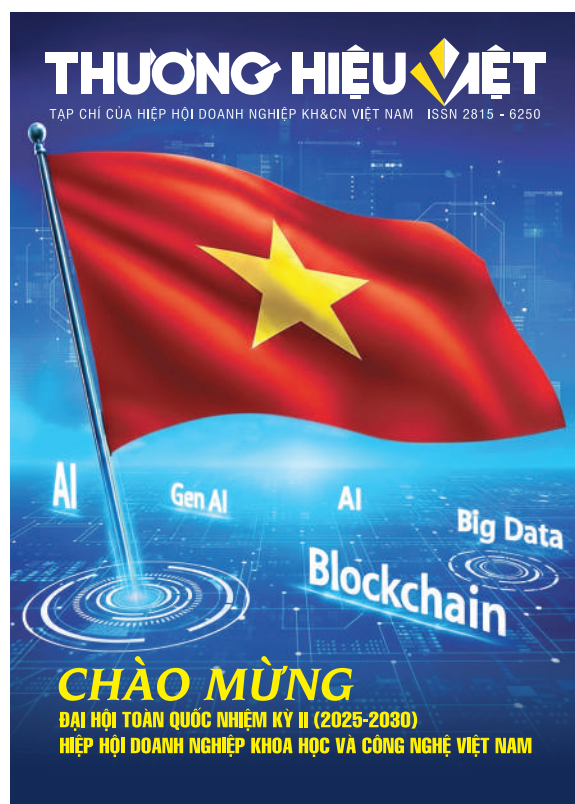
www.doanhnghiepv.vn

In tại Công ty Cổ phần In Công đoàn Việt Nam

Giá: 86.000đ



TRONG SỐ NÀY



CHUYÊN ĐỀ

Hiệp hội Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ Việt Nam: Dấu ấn 5 năm kiến tạo	7
Nghị quyết 57 là bước đột phá phát triển khoa học, công nghệ	11
Busadco: Tiên phong sáng tạo, khẳng định vị thế doanh nghiệp khoa học công nghệ Việt	14
Sao Thái Dương: Từ phòng nghiên cứu đến nhà máy chuẩn quốc tế nâng tầm nền y dược Việt	17
SaVipharma: Lấy R&D làm bệ phóng chinh phục thị trường quốc tế	20
Thai Binh Seed: Hơn nửa thế kỷ kiến tạo giá trị hạt giống Việt	23
Không ngừng cải tiến công nghệ, Minh Long sẵn sàng chinh phục những đỉnh cao mới	25
Tiến Nông: Ba thập kỷ kiến tạo giá trị xanh cho nông nghiệp	28
Kangaroo Việt Nam - Nhật Bản: Bước tiến mới trong hợp tác toàn cầu	30
“Bác sĩ ô tô” và những đột phá công nghệ mang thương hiệu Định vị Bách Khoa	32
Trường Sinh Group: Hơn hai thập kỷ gieo hạt tử tế vì sức khỏe người Việt	35



Yến sào Khánh Hòa: Từ “báu vật biển trời” đến thương hiệu quốc gia.....	38
Thủy sản Đắc Lộc: Tiên phong trong giống sạch và nuôi tôm công nghệ cao	40
Hành trình làm chủ công nghệ tảo xoắn của VASTCOM..	42
Công nghệ đột phá đưa QCM trở thành điểm sáng về cơ khí chính xác	44
Đại Nghĩa và tham vọng nâng tầm máy cày Việt Nam ra thị trường khu vực.....	46
Dương Xuân Quả tiên phong đổi mới công nghệ sau thu hoạch.....	48
TraphacoSapa: Giữ hồn bản địa, chinh phục thị trường quốc tế bằng công nghệ.....	50
Thương vụ hợp tác Dat Bike và Grab: Đòn bẩy phổ cập xe điện bằng “người kiểm chứng” khó tính nhất	52
Delta tiên phong đổi mới công nghệ sản xuất dụng cụ thể thao.....	54

NGHIÊN CỨU & TRAO ĐỔI

Mô hình tăng trưởng mới dưới góc nhìn tối ưu hóa	56
Đề xuất giải pháp thu hút FDI chất lượng cao	58
Đề công nghiệp môi trường vươn lên thành ngành kinh tế độc lập.....	60
4 tư tưởng cốt lõi trong chiến lược phát triển công nghiệp bán dẫn của Việt Nam.....	62
Doanh nghiệp mong chờ đột phá về thể chế.....	64
Vận hành theo mô hình quản trị gia đình, doanh nghiệp tiềm ẩn nhiều rủi ro	66



THỜI CUỘC & KINH DOANH

Thế hệ kế thừa Minh Long: Tầm nhìn mới trên nền giá trị cốt lõi	68
Mở “làn ưu tiên” để sản phẩm công nghệ Việt tăng tốc ra thế giới	70
Khi người Việt làm chủ công nghệ bản sao số 3D/360.....	73
Nên “hé cửa” cho nhà đầu tư chuyên nghiệp trong nước mua tài sản mã hóa.....	76
Thủ tướng chỉ đạo loạt nhiệm vụ triển khai Nghị quyết 68....	78
Khát vọng kiến tạo sân chơi công bằng cho doanh nghiệp “Make in Vietnam”	80

KINH TẾ SỐ

Cú hích chính sách giúp doanh nghiệp khoa học công nghệ cất cánh	83
Lo ngại quy định lưu trữ video livestream tạo chi phí lớn cho doanh nghiệp	85
Lộ dữ liệu giao dịch chứng khoán: Ngành tài chính đứng trước “cuộc tấn công số”	87
“Điểm rơi vàng” cho nhà đầu tư tài sản mã hóa	89
“Cha đẻ Internet Việt Nam” chia sẻ về khát vọng hùng cường..	91
Giải Nobel Kinh tế 2025 giải thích động lực tăng trưởng bền vững từ đổi mới sáng tạo	93

THƯƠNG HIỆU

Doanh nghiệp khó thành công vì vội vã chinh phục thị trường nước ngoài	95
Doanh số tăng vọt 350% nhờ thay đổi bao bì	97
Tiêu chí xác định và công nhận tổ chức, cá nhân đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp sáng tạo	99
Cơ hội bùng nổ cho doanh nghiệp từ làn sóng AI	101

DOANH NGHIỆP & DOANH NHÂN

Gỡ “điểm nghẽn” năng suất cho doanh nghiệp vừa và nhỏ ..	103
Doanh nghiệp Việt ghi dấu bằng những công trình trọng yếu	105
Gỡ “nút thắt” chuyển đổi kép cho doanh nghiệp nhỏ và vừa..	107
3 trụ cột định hình Việt Nam trong kỷ nguyên xanh.....	109
Thách thức trong xây dựng hệ sinh thái nông nghiệp dựa an toàn.....	111

THỊ TRƯỜNG & ĐẦU TƯ

Thay đổi tư duy quản trị hợp tác xã, trao quyền cho nông dân.....	114
Minh Đức Plaza: 6 năm làm mới thị trường bán lẻ Trà Vinh ..	116

THƯ CHÚC MỪNG

CỦA CHỦ TỊCH HIỆP HỘI DOANH NGHIỆP KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ VIỆT NAM NHÂN DỊP ĐẠI HỘI TOÀN QUỐC NHIỆM KỲ II (2025-2030)

Trong không khí trọng thể của Đại hội toàn quốc Hiệp hội Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ Việt Nam nhiệm kỳ II (2025-2030), tôi trân trọng chia sẻ niềm vui, niềm tự hào và lòng biết ơn sâu sắc tới cộng đồng doanh nghiệp hội viên, các cơ quan quản lý, chuyên gia, nhà khoa học và các đối tác đã luôn đồng hành và góp sức xây dựng Hiệp hội trong suốt 5 năm qua.

Hiệp hội Doanh nghiệp KH&CN Việt Nam được thành lập năm 2019 và chính thức đi vào hoạt động năm 2020 - thời điểm đất nước và thế giới đối mặt với những biến động chưa từng có của đại dịch COVID-19. Dẫu khởi đầu giữa vô vàn thử thách, Hiệp hội đã từng bước khẳng định bản lĩnh, tổ chức kiện toàn bộ máy, phát triển mạng lưới rộng khắp và trở thành điểm tựa tin cậy cho cộng đồng doanh nghiệp khoa học và công nghệ. Những thành tựu của nhiệm kỳ I là minh chứng cho sức mạnh hội tụ của trí tuệ, tinh thần sáng tạo và ý chí vượt khó của doanh nghiệp Việt Nam.

Trong suốt chặng đường vừa qua, Hiệp hội đã triển khai hiệu quả nhiều trọng trách quan trọng: mở rộng tổ chức, kết nạp hội viên doanh nghiệp KH&CN tại các địa phương; tổ chức các diễn đàn, sự kiện khoa học và xúc tiến thương mại quy mô lớn; thúc đẩy đổi mới sáng tạo - chuyển đổi số trong doanh nghiệp; thực hiện tốt vai trò phản biện chính sách; tăng cường hợp tác quốc tế thông qua nhiều chương trình kết nối tại Mỹ, Hàn Quốc... cũng như các thị trường tiềm năng khác. Những đóng góp này đã góp phần nâng cao vị thế của doanh nghiệp KH&CN Việt Nam trên trường quốc tế.

Bước vào nhiệm kỳ II, trong bối cảnh đất nước đang chuyển mình mạnh mẽ sang kỷ nguyên số, kinh tế xanh và hội nhập toàn diện, Hiệp hội xác lập tầm nhìn trở thành lực lượng tiên phong triển khai hiệu quả các Nghị quyết chiến lược của Đảng về phát triển khoa học - công nghệ, đổi mới sáng tạo và kinh tế tư nhân. Chúng ta định hướng nâng cao năng lực công nghệ của doanh nghiệp hội viên, đẩy mạnh ứng dụng các công nghệ chủ chốt của Cách mạng công nghiệp 4.0, thúc đẩy khởi nghiệp công nghệ, tăng cường hội nhập quốc tế và tiếp tục khẳng định vai trò là tiếng nói phản biện chính sách uy tín của cộng đồng doanh nghiệp KH&CN.

Con đường phía trước đòi hỏi sự kiên định, đoàn kết và khát vọng vươn lên mạnh mẽ hơn. Tôi tin tưởng rằng, với tinh thần trách nhiệm, sự chung sức đồng lòng của các doanh nghiệp hội viên và sự ủng hộ của các cơ quan quản lý, Hiệp hội Doanh nghiệp KH&CN Việt Nam sẽ tiếp tục gặt hái nhiều thành tựu mới, đóng góp thiết thực vào sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa và phát triển bền vững của đất nước.

Chúc Đại hội nhiệm kỳ II thành công tốt đẹp!

Kính chúc Quý hội viên sức khỏe, trí tuệ và nghị lực để cùng Hiệp hội kiến tạo những bứt phá mới trong giai đoạn 2025-2030.

**Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp
Khoa học và Công nghệ Việt Nam
GS, TS, VS danh dự, AHLĐ Hoàng Đức Thảo**



HIỆP HỘI DOANH NGHIỆP KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ VIỆT NAM

DẤU ẤN 5 NĂM KIẾN TẠO

THU AN

Thành lập năm 2019 và chính thức đi vào hoạt động năm 2020, ngay giữa tâm bão của đại dịch COVID-19 và biến động kinh tế, Hiệp hội Doanh nghiệp KH&CN Việt Nam (VST) đã có hành trình 5 năm đầu tiên ấn tượng, trở thành cầu nối giữa các doanh nghiệp hội viên và cơ quan quản lý Nhà nước. Nhiệm kỳ I (2020-2025) đã đặt những viên gạch nền móng, tạo động lực cho hiệp hội sẵn sàng bước vào nhiệm kỳ mới với những mục tiêu lớn lao hơn.



VST ra đời với mục tiêu tập hợp các doanh nghiệp KH&CN, liên kết hợp tác ứng dụng và chuyển giao công nghệ phục vụ sản xuất kinh doanh hiệu quả. (Ảnh bên)

Đoàn Hiệp hội VST có chuyến xúc tiến thương mại thành công tại Mỹ. (Ảnh dưới)



Bà Phạm Thị Mỹ Yến - Phó Chủ tịch Thường trực kiêm Tổng thư ký VST báo cáo hoạt động của VST tại cuộc họp về chính sách ưu đãi và các vướng mắc của doanh nghiệp tháng 7/2024 tại Hà Nội.



Chủ tịch VST Hoàng Đức Thảo phát biểu tại buổi làm việc giữa Thứ trưởng Bộ Khoa học & Công nghệ Hoàng Minh với hiệp hội tại TP Hồ Chí Minh ngày 14/2/2025.

Dấu ấn qua nhiều hoạt động nổi bật

Thành lập năm 2019 và chính thức đi vào hoạt động năm 2020, Hiệp hội Doanh nghiệp KH&CN Việt Nam mang trong mình sứ mệnh lịch sử: trở thành cầu nối vững chắc giữa doanh nghiệp và các cơ quan quản lý nhà nước, đồng thời là trung tâm thúc đẩy đổi mới sáng tạo, chuyển đổi số và hội nhập quốc tế.

Ngay sau Đại hội lần thứ nhất, Hiệp hội đã nhanh chóng kiện toàn bộ máy, hoàn thiện các thủ tục pháp lý, tạo dựng một cơ cấu tổ chức chuyên nghiệp, sẵn sàng cho những hoạt động quy mô lớn. Với một văn phòng điều hành năng động dưới sự chỉ đạo của Ban Thường vụ, cùng các đơn vị trực thuộc chiến lược như

Tạp chí Doanh nghiệp Việt Nam, Hội đồng Cố vấn, Ban Hội nhập Quốc tế và các Câu lạc bộ Doanh nghiệp KH&CN tại những trung tâm kinh tế lớn như Thanh Hóa, TP Hồ Chí Minh, Hiệp hội đã tạo ra một mạng lưới kết nối đa chiều, hiệu quả.

Trong 5 năm qua, dấu ấn của Hiệp hội được thể hiện rõ nét qua 4 trụ cột hoạt động chính.

Thứ nhất, kết nối và phát triển tổ chức. Không chỉ tổ chức thành công Đại hội nhiệm kỳ I, Hiệp hội đã liên tục mở rộng mạng lưới thông qua việc thành lập các CLB địa phương, ra mắt Tạp chí Doanh nghiệp Việt Nam - cơ quan ngôn luận chính thức của Hiệp hội và duy trì đều đặn các hội nghị thường niên. Đây không chỉ là nơi tổng kết

hoạt động mà còn là diễn đàn để các hội viên chia sẻ kinh nghiệm, tìm kiếm cơ hội hợp tác, tăng cường sự gắn kết trong cộng đồng.

Thứ hai, thúc đẩy đổi mới sáng tạo và xúc tiến thương mại. VST đã trở thành một thương hiệu uy tín trong việc tổ chức và tham gia các sự kiện KH&CN hàng đầu như Techmart Hà Nội, Techfest tại Bình Dương và TP Hồ Chí Minh. Đặc biệt, các chương trình vinh danh thường niên như “Doanh nghiệp Việt Nam Tiêu biểu sáng tạo” và “Doanh nghiệp Việt Nam Đổi mới sáng tạo” đã trở thành nguồn động lực to lớn, tôn vinh những nỗ lực không ngừng của doanh nghiệp trong việc ứng dụng công nghệ, tạo ra các sản phẩm, dịch vụ đột phá.



GS-TS-VS danh dự, AHLĐ Hoàng Đức Thảo - Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty CP Khoa học Công nghệ Việt Nam Busadco được vinh danh “Hiệp sĩ Sáng chế – Knight of Invention 2015–2025”

Thứ ba, phản biện chính sách - tiếng nói của cộng đồng doanh nghiệp. Một trong những vai trò quan trọng nhất của Hiệp hội là đại diện cho tiếng nói của doanh nghiệp trước các cơ quan hoạch định chính sách. Thông qua các hội thảo khoa học chuyên đề, các cuộc họp trực tiếp với lãnh đạo Bộ KH&CN và các đợt khảo sát sâu rộng, Hiệp hội đã tổng hợp nhiều ý kiến, kiến nghị giá trị, góp phần vào việc xây dựng và hoàn thiện các chính sách, nghị định quan trọng, tạo ra một hành lang pháp lý ngày càng thuận lợi hơn cho doanh nghiệp KH&CN phát triển.

Thứ tư, hội nhập quốc tế - vươn ra biển lớn. Nhận thức rõ xu thế toàn cầu hóa, Hiệp hội đã chủ động tổ chức các đoàn xúc tiến thương mại, kết nối doanh

nh nghiệp tại các thị trường chiến lược và giàu tiềm năng công nghệ như Mỹ, Hàn Quốc, Áo. Những chuyến đi này không chỉ mở ra cơ hội xuất khẩu mà còn tạo tiền đề cho các hợp tác chiến lược, tiêu biểu như việc ký kết thỏa thuận “Nền tảng hệ sinh thái phát triển bền vững” tại Hàn Quốc và hợp tác truyền thông tại Mỹ. Những hoạt động này đã góp phần không nhỏ vào việc nâng tầm vị thế và thương hiệu của doanh nghiệp KH&CN Việt Nam trên trường quốc tế.

Tầm nhìn và khát vọng dẫn dắt trong kỷ nguyên số

AHLĐ Hoàng Đức Thảo - Chủ tịch VST cho biết, bước vào nhiệm kỳ II, trong bối cảnh đất nước đang bước vào một kỷ nguyên mới của công nghệ số

và kinh tế xanh, Hiệp hội đặt ra một tầm nhìn lớn lao: trở thành tổ chức tiên phong, dẫn dắt cộng đồng doanh nghiệp hội viên trong việc triển khai các Nghị quyết chiến lược của Đảng, đặc biệt là Nghị quyết 57-NQ/TW về đột phá phát triển KH&CN, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số quốc gia; và Nghị quyết 68-NQ/TW về phát triển kinh tế tư nhân.

Với nền tảng vững chắc từ nhiệm kỳ I, cùng với những điều kiện thuận lợi từ chính sách của Chính phủ và xu thế phát triển công nghệ toàn cầu, VST đặt ra nhiều mục tiêu đến năm 2030. Trong đó, phấn đấu 100% doanh nghiệp thành viên hiểu rõ Nghị quyết 57 vào năm 2026 và trên 80% lãnh đạo doanh nghiệp có tư duy chủ động về ĐMST và CDS vào năm 2030.



Về năng lực công nghệ, mục tiêu đến năm 2027, ít nhất 40% doanh nghiệp thành viên ứng dụng thành công công nghệ 4.0 (AI, IoT, Big Data). Đến năm 2030, có ít nhất 60% thành viên có hoạt động ĐMST thường xuyên và tối thiểu 10 doanh nghiệp được công nhận là doanh nghiệp KH&CN điển hình cấp quốc gia.

Về kết nối và hệ sinh thái, hình thành ít nhất 5 “Cụm liên kết ĐMST” theo các lĩnh vực chiến lược như nông nghiệp số, sản xuất thông minh và hỗ trợ thành công ít nhất 30 dự án khởi nghiệp sáng tạo công nghệ.

Về đóng góp chính sách, trở thành tổ chức tư vấn, phản biện chính sách KH&CN, ĐMST, CDS uy tín, hàng năm gửi ít nhất 2-3 báo cáo kiến nghị có giá trị thực tiễn cao lên các cơ quan nhà nước.

“Để hiện thực hóa tầm nhìn này, Hiệp hội sẽ tập trung vào việc phát triển mạng lưới hội viên lên 450 doanh nghiệp, nâng cao chất lượng dịch vụ hỗ trợ, đẩy mạnh

hội nhập quốc tế, phát triển hệ thống CLB tại địa phương và đặc biệt là tăng cường ứng dụng chuyển đổi số trong chính hoạt động quản lý của Hiệp hội”, Chủ tịch VST chia sẻ.

Tháo gỡ rào cản, kiến tạo tương lai

Từ thực tiễn hoạt động và những khó khăn mà doanh nghiệp thành viên đang đối mặt, Hiệp hội đã đưa ra những kiến nghị tâm huyết, mang tính xây dựng cao. Theo đó, VST đề nghị Nhà nước đẩy mạnh bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ và hỗ trợ doanh nghiệp thẩm định giá trị các phát minh, sáng chế để biến chúng thành tài sản có thể thế chấp, tiếp cận vốn.

Kiến nghị Chính phủ có chính sách cụ thể hướng dẫn và ưu tiên các doanh nghiệp thực hành báo cáo phát triển bền vững (ESG) trong các hoạt động đầu tư công và đấu thầu, coi đây là đòn bẩy để thúc đẩy công nghệ và nâng cao giá trị xuất khẩu.

Đề nghị Bộ KH&CN phối hợp tổ chức các diễn đàn thường niên, sàn giao dịch công nghệ để các doanh nghiệp nhỏ và vừa có cơ hội tiếp cận, đánh giá và ứng dụng các giải pháp công nghệ phù hợp.

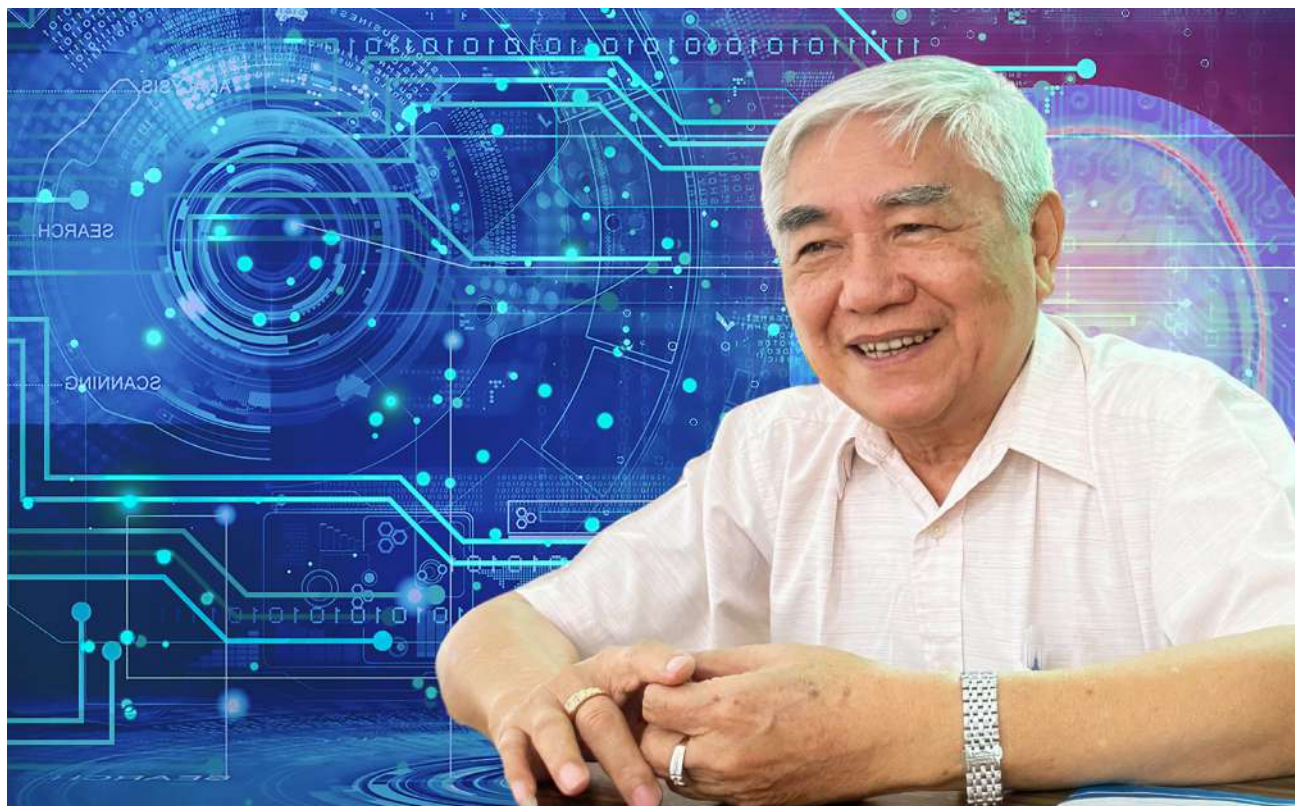
Xây dựng Giải thưởng KH&CN Quốc gia, nâng cấp chương trình vinh danh hiện có, xây dựng Đề án trình Thủ tướng Chính phủ tổ chức thành Giải thưởng KH&CN của Quốc gia, tạo uy tín và sức lan tỏa mạnh mẽ hơn.

5 năm một chặng đường - tuy chưa dài nhưng đủ để Hiệp hội Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ Việt Nam khẳng định được vị thế, uy tín và sức hút của mình.

Với sự đồng hành của Chính phủ, các bộ, ngành và sự chung tay của cộng đồng doanh nghiệp, nhiệm kỳ II (2025-2030) hứa hẹn sẽ là một giai đoạn phát triển rực rỡ, đưa Hiệp hội trở thành trung tâm kết nối tri thức, đổi mới sáng tạo, góp phần quan trọng vào sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

NGHỊ QUYẾT 57 LÀ BƯỚC ĐỘT PHÁ PHÁT TRIỂN KHOA HỌC, CÔNG NGHỆ

HIỀN THẢO



CHUYÊN ĐỀ

Nguyên Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Nguyễn Quân.

Nghị quyết 57-NQ/TW ngày 22/12/2024 của Bộ Chính trị về phát triển khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số đã tạo luồng sinh khí mới cho lĩnh vực này. Tạp chí Thương hiệu Việt đã có buổi trò chuyện với nguyên Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Nguyễn Quân về quyết sách mang tính “cách mạng” và kỳ vọng cho tương lai khoa học - công nghệ nước nhà.

Nghị quyết 57 được kỳ vọng sẽ là cuộc “cách mạng” mới cho khoa học công nghệ nước nhà. Vậy đâu là những điểm đột phá mà Nghị quyết này đem lại, thưa ông?

Nguyên Bộ trưởng Nguyễn Quân: Nghị quyết 57 (NQ 57) có ba điểm đột phá lớn.

Thứ nhất là đột phá về tư duy quản lý khoa học, tuân thủ quy luật kinh tế thị trường và tiệm cận thông lệ quốc tế trong quản lý khoa học công nghệ, đặc biệt là hoạt động nghiên cứu phát triển. Điều này đồng nghĩa với việc phải quan tâm đầu tư lớn cho khoa học công nghệ. NQ 57 đặt ra mục tiêu chi tối thiểu 3% tổng chi ngân sách hàng năm và đến năm 2030 phải có trên 2% GDP quốc gia đầu tư cho nghiên cứu phát triển, trong đó khu vực ngoài nhà nước chiếm trên 60%.



Thứ hai là tài trợ từ ngân sách nhà nước cho khoa học công nghệ phải theo cơ chế quỹ và thông qua các quỹ phát triển khoa học công nghệ. Các nhà khoa học rất mong mỗi điều này bởi cơ chế quỹ góp phần xóa bỏ các “xiềng xích” liên quan tới ngân sách nhà nước, vốn vây quanh các nhà khoa học bấy lâu nay. Cơ chế quỹ có ba đặc thù quan trọng là: Cấp kinh phí từ ngân sách nhà nước thông qua quỹ, tức là “tiền chờ đề tài chứ không phải đề tài chờ tiền”. Thực trạng này lâu nay khiến nhiều đề tài mất tính cấp thiết và làm nản lòng các nhà khoa học; Cơ chế quỹ cho phép quyết toán một lần theo hợp đồng các đề tài, dự án. Trước nay chúng ta phải quyết toán các đề tài khoa học theo năm tài chính giống như tất cả các dự án xây dựng cơ bản; Cơ chế quỹ cho phép chuyển nguồn tự động. Hiện nay, mặc dù kinh phí nghiên cứu khoa học được phép chuyển nguồn, nhưng để chuyển nguồn vẫn mất nhiều thời gian giải trình và làm thủ tục báo cáo tài chính.

Với NQ 57, lần đầu tiên trong nghị quyết của Đảng cho phép chấp nhận rủi ro và đầu tư mạo hiểm về nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ. Lâu nay, các nhà khoa học thường dè dặt khi phải chịu trách nhiệm cho các rủi ro trong quá trình nghiên cứu khoa học sử dụng ngân sách nhà nước, khiến họ không dám thực hiện các hướng nghiên cứu mới, không dám nhận những nhiệm vụ khó. NQ 57 đã tháo gỡ nút thắt này cho các nhà khoa học.

Đột phá **thứ ba** là phát triển nguồn nhân lực khoa học công nghệ. NQ 57 đặt mục tiêu đưa tỉ lệ 12-13 người làm khoa học trên một vạn dân. Trước đây chúng ta đã từng đặt mục tiêu này nhưng không đạt được do quá trình tinh giản biên chế mang tính máy móc, dàn đều, không chọn lọc ngành nghề. Các viện, trường khó tuyển dụng người làm khoa học do không có chế độ đãi ngộ thỏa đáng khiến tỉ lệ này khá thấp, gây khó khăn trong việc thực hiện các nhiệm vụ nghiên cứu khoa học. Bên cạnh đó, NQ

57 cũng đề cập tới việc xây dựng cơ chế Tổng công trình sư cho những dự án công nghệ quy mô lớn. Tổng công trình sư phải là những nhà khoa học có uy tín, có năng lực tập hợp các nhà khoa học giỏi nhất để thực hiện được những dự án công nghệ lớn của đất nước.

Ngoài những điểm đột phá về nội dung, NQ 57 còn có sự đột phá về phương thức chỉ đạo thực hiện. Với NQ 57, lần đầu tiên, Việt Nam thành lập một Ban chỉ đạo thực hiện nghị quyết, do Tổng Bí thư Tô Lâm trực tiếp lãnh đạo. Ban chỉ đạo có sự hỗ trợ đắc lực từ Hội đồng tư vấn gồm các nhà khoa học, nhà quản lý. Đây là những tín hiệu cho thấy quyết tâm thực hiện thắng lợi NQ 57 của Đảng ta.

Theo ông, vai trò của các nhà khoa học và doanh nghiệp khoa học công nghệ trong quá trình chuyển đổi này sẽ ra sao?

Nguyên Bộ trưởng Nguyễn Quân: Để thực hiện NQ 57 thì

những người trực tiếp làm hoạt động khoa học, kể cả các nhà khoa học ở viện trường và các cán bộ kỹ thuật ở các doanh nghiệp khoa học công nghệ là lực lượng chủ yếu. Sau NQ 57 thì có Nghị quyết 68 (NQ 68) về kinh tế tư nhân. NQ 68 có đề cập rằng các thành phần kinh tế tư nhân cũng phải quan tâm phát triển khoa học công nghệ bằng việc đầu tư cho khoa học công nghệ, phải dành một phần lợi nhuận của mình đầu tư trực tiếp cho đổi mới công nghệ của doanh nghiệp cũng như đóng góp vào đầu tư chung của quốc gia. 2% GDP quốc gia dành cho khoa học công nghệ là một con số rất lớn mà ngay cả các nước phát triển nhất cũng phải mất 30 - 40 năm, thậm chí là 50 - 60 năm mới có thể đạt được. Đóng góp cho 2% GDP để phát triển khoa học công nghệ ở các nước phát triển chủ yếu là của khu vực tư nhân. Nhà nước chỉ đầu tư vào những lĩnh vực mà tư nhân không muốn làm hoặc không được làm, hoặc chỉ mang tính vốn “mồi” cho các dự án cần nguồn vốn rất lớn.

Như vậy, đội ngũ cán bộ khoa học công nghệ ở các viện trường cũng như cán bộ kỹ thuật của doanh nghiệp sẽ phải nỗ lực rất nhiều để sử dụng một cách hiệu quả nhất nguồn vốn mà nhà nước và tư nhân đã đầu tư và phải có sản phẩm đem lại hiệu quả thiết thực trong sản xuất, kinh doanh.

Hiện nay, một số doanh nghiệp đã đầu tư cho khoa học công nghệ ở mức tương đối lớn và thực tế chứng tỏ họ rất thành công. Ví dụ, Tập đoàn Vingroup. Họ có các viện nghiên cứu về dữ liệu lớn, về trí tuệ nhân tạo. Những đơn vị nghiên cứu lớn này đã có

các quỹ đầu tư hàng ngàn tỷ đồng và đã xây dựng được những dự án thành công, đã có sản phẩm phục vụ cho chính các ngành công nghiệp mà Vingroup đang đầu tư như công nghiệp ô tô hay trí tuệ nhân tạo.

Nhiều doanh nghiệp khác tuy nhỏ hơn nhưng quan tâm đầu tư đổi mới công nghệ đều rất thành công. Ví dụ như Công ty Cổ phần Bóng đèn phích nước Rạng Đông hay như Tập đoàn Công nghệ Phenikaa. Những doanh nghiệp này có sự đầu tư rất lớn hàng năm và đạt được sự tăng trưởng ngoạn mục, thường là từ 10% đến 20%/năm cả về số doanh thu và lợi nhuận. Mặc dù đầu tư cho công nghệ khiến các công ty phải san sẻ lợi nhuận, nhưng hiệu quả đem lại rất lớn. Tốc độ tăng trưởng của công ty sẽ bù đắp lại các chi phí đầu tư dành cho phát triển khoa học công nghệ.

Đồng thời, những doanh nghiệp này cũng hợp tác với viện, trường đào tạo cho đội ngũ cán bộ khoa học công nghệ của doanh nghiệp cũng như mời gọi các nhà khoa học trực tiếp hỗ trợ doanh nghiệp đổi mới công nghệ, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Việt Nam cần chính sách gì để thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao phục vụ phát triển khoa học - công nghệ, thưa ông?

Nguyên Bộ trưởng Nguyễn Quân: Dù đã có chủ trương từ lâu, nhưng chúng ta vẫn chưa tháo gỡ được các điểm nghẽn trong cơ chế đãi ngộ người tài. Mới đây, Chính phủ lại được yêu cầu phải xây dựng cơ chế để thu hút các nhà khoa học người Việt

ở nước ngoài cũng như các nhà khoa học nước ngoài đến làm việc ở Việt Nam. Tuy nhiên tới nay cơ chế này vẫn chưa được ban hành. Mức đãi ngộ cho những “người tài” này vẫn đang được thảo luận và xin ý kiến.

Theo tôi, chúng ta phải có một chính sách rất tổng thể và ưu đãi rất cao. Ưu đãi bằng thu nhập, bằng tiền lương chỉ là một phần. Quan trọng là chúng ta phải tạo ra môi trường nghiên cứu thuận lợi và tương đương với ở nước ngoài thì mới mời được những nhà khoa học ở Việt Nam ở nước ngoài hoặc các nhà khoa học nước ngoài đến Việt Nam.

Họ phải có các phòng thí nghiệm tốt hiện đại, phải có cơ chế tự chủ rất cao, được quyền mời và trả lương những người cùng làm việc với mình tạo thành một tập thể khoa học mạnh. Họ cũng phải được quyền mua công nghệ, được quyền tham dự các hội nghị khoa học trong lĩnh vực của mình mà không cần phải làm các thủ tục hành chính phức tạp như hiện nay. Họ phải được cấp giấy phép lao động và visa dài hạn, đưa người thân về Việt Nam sinh sống, học tập và làm việc thuận lợi.

Đặc biệt, cần tin tưởng giao việc và miễn trừ trách nhiệm cho những nhân tài này khi dự án không thành công. Bên cạnh đó, các nhà khoa học phải được giao quyền sở hữu, quyền tự định giá kết quả nghiên cứu khoa học của mình khi chuyển giao công nghệ, được thành lập và điều hành doanh nghiệp khởi nghiệp, như vậy họ có thêm điều kiện và động lực nghiên cứu.

Xin cảm ơn ông!

BUSADCO: TIÊN PHONG SÁNG TẠO, KHẮNG ĐỊNH VỊ THẾ DOANH NGHIỆP KHOA HỌC CÔNG NGHỆ VIỆT

THU AN



CHUYÊN ĐỀ



AHLĐ Hoàng Đức Thảo - Chủ tịch Hiệp hội VST, Tổng Giám đốc Busadco.

Với hàng trăm bằng sáng chế, nhiều kỷ lục thế giới và vô số giải thưởng danh giá trong nước và quốc tế, Busadco dưới sự lãnh đạo của AHLĐ Hoàng Đức Thảo đã và đang khẳng định vai trò tiên phong, là nguồn cảm hứng cho cộng đồng doanh nghiệp khoa học công nghệ (KHCN) nước nhà.

Dấu ấn từ những công trình mang tầm thế giới

Trong 5 năm qua, Busadco đã liên tục ghi dấu ấn sâu sắc bằng việc nghiên cứu và triển khai thành công hàng loạt giải pháp công nghệ đột phá trong lĩnh vực hạ tầng đô thị và bảo vệ môi trường. Nổi bật nhất phải kể đến công trình Kè bảo vệ Hồ Hoàn Kiếm bằng công nghệ bê tông cốt phi kim, thành mỏng, khối rỗng, liên kết module. Giải pháp ưu việt này không chỉ bảo vệ di sản văn hóa lịch sử của Thủ đô mà còn được công nhận “Kỷ lục Thế giới” và “Kỷ lục Việt Nam”, trở thành một biểu tượng cho sự sáng tạo của trí tuệ Việt.

Bên cạnh đó, các sản phẩm như bể tách dầu mỡ, bể tự hoại bê tông cốt sợi cùng nhiều giải pháp kỹ thuật cho hệ thống thoát

nước và xử lý chất thải đã được ứng dụng rộng rãi, góp phần giải quyết các vấn đề cấp bách về môi trường tại nhiều đô thị.

Sức sáng tạo không ngừng nghỉ của Busadco được minh chứng qua kho tàng sở hữu trí tuệ đồ sộ: 129 bằng sáng chế, giải pháp hữu ích và 316 bằng kiểu dáng công nghiệp đã được cấp/chấp nhận đơn. Doanh nghiệp cũng vinh dự 3 lần được bình chọn vào Top 10 sự kiện KHCN tiêu biểu của Việt Nam vào các năm 2012, 2015 và 2020, qua đó khẳng định vị thế dẫn đầu trong ngành.

Không chỉ thành công trong nước, giai đoạn 2020 - 2025 còn chứng kiến sự vươn tầm mạnh mẽ của Busadco trên trường quốc tế. Hàng loạt giải thưởng danh giá đã được trao cho các sáng chế của công ty, tiêu biểu



Công trình Kè bảo vệ bờ hồ Hoàn Kiếm của ông Hoàng Đức Thảo được bình chọn là 1 trong 10 sự kiện KHCN của năm 2020.



AHLĐ Hoàng Đức Thảo nhận Kỷ lục Thế giới về KHCN do Tổ chức WorldKings trao tặng.

như: Huy chương Vàng của Tổ chức Sở hữu trí tuệ Thế giới (WIPO), giải Đặc biệt Canada (ICAN) cùng nhiều huy chương vàng, bạc, đồng tại các kỳ triển lãm quốc tế, bộ sưu tập 7 giải thưởng ấn tượng tại Triển lãm Sáng chế Quốc tế Seoul (SIIF 2023), Hàn Quốc. Doanh nghiệp được vinh danh tại Techfest Việt Nam 2023 cho giải pháp sáng chế có tính ứng dụng thực tiễn cao. Đặc biệt, năm 2024, Busadco đã được vinh danh tại Ấn Độ với Huy chương Vàng Phụng sự tình nguyện toàn cầu”.

Những giải thưởng này là sự công nhận xứng đáng cho chất lượng và giá trị thực tiễn mà các sản phẩm KHCN của Busadco mang lại.

Một trong những hướng đi chiến lược và đầy ý nghĩa của Busadco những năm gần đây là nghiên cứu, sáng chế các sản phẩm phục vụ nông dân, nông nghiệp, nông thôn. Các sản phẩm như bể phốt, cầu kiện xây dựng đường nông thôn, hệ thống kênh, mương, máng nội đồng... đã được ứng dụng hiệu quả tại nhiều địa phương.

Người thuyền trưởng tài ba và tâm huyết

Gắn liền với những thành công nổi bật của tập thể Busadco là sự dẫn dắt tài tình và tâm huyết của người “thuyền trưởng”, AHLĐ Hoàng Đức Thảo - Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc công ty, Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ

Việt Nam (VST). Ông là chủ nhân của 464 bằng sáng chế, 14 kỷ lục quốc gia về KHCN, cùng nhiều danh hiệu cao quý như Giải thưởng Hồ Chí Minh về Khoa học công nghệ, danh hiệu AHLĐ (năm 2011).

Tháng 4/2024, AHLĐ Hoàng Đức Thảo vinh dự là người Việt Nam duy nhất được Hội đồng thương mại và công nghệ toàn cầu (GTTCI) trao tặng giải thưởng “Nhà sáng chế xuất sắc quốc tế - Nhà khoa học tài năng toàn cầu”.

Với những cống hiến không mệt mỏi, ông đã được trao tặng học vị Tiến sĩ danh dự (năm 2013), Giáo sư danh dự (năm 2023) và học hàm Viện sĩ danh dự của Trường Đại học Quốc tế Mỹ (IAU) - học hàm cao quý nhất dành cho những cá nhân xuất chúng.

“Đó là sự cộng hưởng từ nhiều yếu tố, trong đó có nội lực của tập thể người lao động và sự giúp đỡ của các ban ngành đoàn thể. Bản thân tôi đã hy sinh cống hiến và tôi đã dẫn dắt tất cả cộng sự, người lao động Busadco đồng lòng hợp sức với mình”, AHLĐ Hoàng Đức Thảo chia sẻ.

Nhìn lại chặng đường đã qua, Busadco không chỉ là một doanh nghiệp thành công về mặt kinh doanh mà còn là một hình mẫu về tinh thần đổi mới sáng tạo, phụng sự xã hội.

Những thành tựu của Busadco và người “thuyền trưởng” Hoàng Đức Thảo cho thấy tiềm năng và khát vọng vươn lên của các doanh nghiệp KHCN Việt Nam, là nguồn động lực to lớn cho các thành viên của VST trước thêm nhiệm kỳ mới.

SAO THÁI DƯƠNG: TỪ PHÒNG NGHIÊN CỨU ĐẾN NHÀ MÁY CHUẨN QUỐC TẾ NÂNG TẦM NỀN Y DƯỢC VIỆT

ĐƯỜNG LÂM



CHUYÊN ĐỀ



Nhà máy sản xuất Sao Thái Dương sở hữu cơ sở hạ tầng, trang thiết bị hiện đại.

Lấy nghiên cứu khoa học làm nền tảng và chất lượng làm kim chỉ nam, Sao Thái Dương - thành viên Hiệp hội Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ Việt Nam (VST) đã khẳng định vị thế tiên phong trong ngành y dược, đồng thời thể hiện sức mạnh của đổi mới sáng tạo và khát vọng đưa thương hiệu Việt vươn tầm quốc tế.

Hàng loạt bằng sáng chế, giải pháp hữu ích độc quyền

Không chỉ là một cái tên quen thuộc trong lĩnh vực dược mỹ phẩm, Công ty Cổ phần Sao Thái Dương (Sao Thái Dương) đã ghi dấu ấn đậm nét là một doanh nghiệp khoa học và công nghệ (KH&CN) hàng đầu với chiến lược đầu tư bài bản và kiên định vào nghiên cứu và phát triển (R&D). Sức mạnh cốt lõi của

doanh nghiệp đến từ năng lực đổi mới sáng tạo, được bảo chứng bằng hàng loạt bằng sáng chế và giải pháp hữu ích độc quyền tại Việt Nam.

Chỉ trong giai đoạn 2020-2025, Sao Thái Dương đã được cấp 19 bằng sáng chế và giải pháp hữu ích, đồng thời bảo hộ thành công 234 nhãn hiệu tại Việt Nam. Những thành tựu này không chỉ nằm trên giấy

tờ mà đã được thương mại hóa thành công, tạo nên 36 dòng sản phẩm chủ lực hình thành từ kết quả KH&CN, gắn liền với các thương hiệu nổi tiếng như Tây Thi, Rocket 1H, Big 1, Hoa Nhũ Khang, Kovir...

Thành tựu nổi bật nhất, ghi danh Sao Thái Dương trên bản đồ y học thế giới, chính là công trình nghiên cứu và phát triển Sunkovir - thuốc thảo dược đầu tiên và

GLOBAL PERFORMANCE EXCELLENCE AWARDS (GPEA)

Best In Class Winners

St. Petersburg State Unitary Enterprise for Servicing
Foreign Representatives "Inpredservice", Russia
Sao Thái Dương Joint Stock Company, Vietnam
Witty International School, India



Bà Nguyễn Thị Hương Liên - CEO Sao Thái Dương nhận giải thưởng Chất lượng Xuất sắc châu Á - Thái Bình Dương 2025 tại Bắc Kinh, Trung Quốc ngày 16/10/2025.

duy nhất tại Việt Nam được cấp phép điều trị COVID-19 thể nhẹ và các bệnh do virus lây qua đường hô hấp. Được phát triển qua 14 nghiên cứu chuyên sâu, Sunkovir là kết quả của sự đầu tư nghiêm túc, được công nhận qua 3 nghiên cứu lâm sàng đăng tải trên Pubmed và hơn 700 bài báo quốc tế. Thành công này đã được vinh danh tại Hội thảo Pharma R&D (Boston, Mỹ) và giành giải nhì tại Giải thưởng Sáng tạo KH&CN Việt Nam (Vifotech).

Bên cạnh đó, Sao Thái Dương còn là đơn vị chủ trì nhiều dự án nghiên cứu cấp quốc gia và cấp bộ, như dự án sản xuất Nattokinase tái tổ hợp quy mô công nghiệp, dự án phát triển sinh phẩm realtime LAMP phát hiện SARS-CoV-2, cùng hơn 300 công trình nghiên cứu tiền lâm sàng và lâm sàng được công bố trong và ngoài nước.

Từ phòng nghiên cứu đến nhà máy chuẩn quốc tế

Triết lý “Chất lượng là nền móng - Uy tín là linh hồn” được Sao Thái Dương hiện thực hóa bằng một hệ thống sản xuất hiện đại, quy mô. Với 3 nhà máy đặt tại khu công nghiệp (KCN) Đồng Văn và KCN Châu Sơn, doanh nghiệp sở hữu các dây chuyền sản xuất đạt những tiêu chuẩn khắt khe nhất trong nước và quốc tế như GMP-WHO, ISO 9001:2015, ISO 14001:2015, ISO 22000:2018 và đặc biệt là chứng nhận nhà máy sản xuất được phẩm do Cục quản lý Dược - Thực phẩm Mỹ (FDA) cấp.

Đây chính là bộ phóng vững chắc để Sao Thái Dương không chỉ chinh phục thị trường nội địa mà còn tự tin vươn ra thế giới, đưa các sản phẩm “Made in Vietnam” với chất lượng toàn

cầu đến tay người tiêu dùng quốc tế. Nhãn hiệu Thái Dương và Nature Queen đã được bảo hộ tại 60 quốc gia, minh chứng cho khát vọng và tầm nhìn toàn cầu của doanh nghiệp.

Nhờ sự kết hợp giữa khoa học tiên tiến và chất lượng vượt trội, Sao Thái Dương đã liên tiếp gặt hái những giải thưởng danh giá, bao gồm Thương hiệu Quốc gia Việt Nam (năm 2022, 2024) và Giải Vàng Chất lượng Quốc gia (năm 2021, 2023).

Dưới sự dẫn dắt của nhà sáng lập, CEO Nguyễn Thị Hương Liên, đồng thời là Phó Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp KH&CN Việt Nam (VST), Sao Thái Dương luôn thể hiện vai trò là một hội viên nòng cốt, tích cực và có trách nhiệm. Trong nhiệm kỳ 2020-2025, công ty đã tích cực tham gia xây dựng Hiệp hội, đóng góp



Ông Nguyễn Hữu Thắng và bà Nguyễn Thị Hương Liên - hai nhà sáng lập Sao Thái Dương được Chủ tịch nước phong tặng danh hiệu cao quý “Thầy thuốc ưu tú”.

ý kiến xây dựng phương hướng hoạt động, tham gia tổ chức các sự kiện lớn như Techfest Việt Nam, hội nghị thường niên, các đoàn xúc tiến hợp tác quốc tế. Hỗ trợ các doanh nghiệp KH&CN trẻ, kết nối doanh nghiệp trong và ngoài nước, đóng góp ý kiến xây dựng các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số.

Không chỉ vậy, Sao Thái Dương còn tích cực tham gia các chương trình quốc gia về phát triển dược liệu bền vững, khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, và đồng hành cùng Hội đồng Doanh nhân nữ Việt Nam (VWEC) thúc đẩy bình đẳng giới, phát triển nữ doanh nhân.

Đằng sau những thành công của Sao Thái Dương là hình ảnh của người đồng sáng lập Nguyễn Thị Hương Liên. Với bà, giá trị lớn nhất vẫn là “bền bỉ trên con đường phụng sự y học cổ truyền bằng TÂM - TRÍ - LỰC”.

Hơn 25 năm qua, bà đã dẫn thân vào con đường đưa tri thức khoa học hiện đại song hành cùng y



Sản phẩm của Sao Thái Dương có chất lượng vượt trội nhờ ứng dụng khoa học - công nghệ tiên tiến.

học cổ truyền. Bà chọn cách trả lời bằng hành động: làm khoa học một cách nghiêm túc, làm thương hiệu một cách tử tế. Từ vài sản phẩm ban đầu, bà đã cùng đội ngũ xây dựng nên một hệ sinh thái hơn 100 sản phẩm dược mỹ phẩm, khẳng định trí tuệ Việt trên bản đồ y dược toàn cầu. Bà chính là người thấp lùn và giữ cho ngọn lửa lý tưởng của Sao Thái Dương chưa bao giờ tắt.

Hành trình hơn 25 năm của Sao Thái Dương là một câu chuyện

truyền cảm hứng về sự kiên định theo đuổi khoa học, lấy chất lượng làm nền tảng và không ngừng đổi mới.

Với vị thế của một doanh nghiệp KH&CN tiên phong, Sao Thái Dương không chỉ tạo ra những sản phẩm giá trị cho sức khỏe người tiêu dùng mà còn góp phần quan trọng vào sự phát triển của cộng đồng doanh nghiệp KH&CN Việt Nam, khẳng định trí tuệ và bản lĩnh Việt Nam trong kỷ nguyên hội nhập.

SaVipharm: Lấy R&D làm bộ phận chinh phục thị trường quốc tế

KHÁNH TRANG



Thầy thuốc ưu tú, TS, Dược sĩ CKII Trần Tựu - Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược Phẩm SaVi (SaVipharm)

Hiện thực hóa tầm nhìn bằng khoa học công nghệ

Thầy thuốc ưu tú, TS, Dược sĩ CKII Trần Tựu - Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Dược Phẩm SaVi (SaVipharma) từng chia sẻ: “Thuở nhỏ, khi bố tôi qua đời sớm vì bệnh mà không có thuốc, tôi chỉ có mơ ước lớn lên đi học để làm ra thuốc chữa bệnh cứu người”. Ước mơ đó đã trở thành kim chỉ nam cho cả sự nghiệp của ông.

Để biến ước mơ “làm ra thuốc chất lượng” thành hiện thực, người đứng đầu SaVipharma đã chọn một con đường khác biệt và đi trước nhiều doanh nghiệp khác, đó là đầu tư mạnh mẽ vào khoa học công nghệ. Trong khi phần lớn doanh nghiệp dược Việt chỉ dành 1-3% doanh thu cho nghiên cứu và phát triển (R&D), SaVipharma đã táo bạo dành tới 10%.

Trong khi đa số doanh nghiệp dược chỉ dành 1-3% doanh thu cho R&D, SaVipharma mạnh dạn đầu tư tới 10%, giúp tự chủ sản xuất thuốc phức tạp và tạo bộ phóng để vươn vào các thị trường khó tính như Nhật Bản và châu Âu.

Minh chứng rõ nhất cho chiến lược này là sự ra đời của Trung tâm Nghiên cứu Phát triển Công nghệ cao với vốn đầu tư hơn 200 tỷ đồng. Trung tâm này đã giúp SaVipharma hoàn toàn tự chủ trong việc nghiên cứu các công nghệ bào chế phức tạp như pellet, vi hạt, viên nén nhiều lớp, thuốc phóng thích có kiểm soát... Đây là nền tảng vững chắc để công ty phát triển bền vững và cạnh tranh sòng phẳng với các sản phẩm nhập khẩu.

Tại SaVipharma, Thầy thuốc ưu tú Trần Tựu không chỉ là một Tổng Giám đốc mà còn được đội ngũ nhân viên kính trọng gọi là “Tổng Giáo sư”. Với triết lý “trong tương lai, con người làm việc để học”, ông đã xây dựng một môi trường làm việc sáng tạo, nơi mỗi cá nhân được khuyến khích phát triển và cống hiến. Dù đã ngoài 70 tuổi, ngọn lửa đam



CHUYÊN ĐỀ



Thầy thuốc ưu tú Trần Tựu và đội ngũ SaVipharma đã góp phần đưa dược Việt vươn tầm thế giới.

mê và tinh thần ham học hỏi của ông vẫn là nguồn cảm hứng bất tận cho toàn thể công ty.

Những thành quả xứng đáng

Sự kết hợp giữa chiến lược đầu tư đúng đắn và tầm nhìn của người lãnh đạo đã mang lại những thành quả xứng đáng. Hiện SaVipharma đã có hơn 300 sản phẩm chất lượng cao thuộc 12 nhóm điều trị, được tin dùng tại các bệnh viện lớn trên toàn quốc. Quan trọng hơn, SaVipharma là một trong số ít doanh nghiệp tại Việt Nam đạt đồng thời cả hai tiêu chuẩn sản xuất khắt khe hàng đầu thế giới là GMP Nhật Bản và GMP châu Âu.

Chất lượng được công nhận đã mở ra cánh cửa xuất khẩu. Từ năm 2011, SaVipharma đã tiên phong đưa dược phẩm Việt sang thị trường Nhật Bản, sau đó liên tục mở rộng sang các nước Đông Nam Á và đang tiến vào

thị trường châu Âu. Sự hợp tác chiến lược với các tập đoàn đa quốc gia như GlaxoSmithKline (GSK) càng khẳng định vị thế và uy tín của thương hiệu trên trường quốc tế.

Tự hào là một trong những doanh nghiệp sản xuất dược phẩm hàng đầu tại Việt Nam, SaVipharma luôn chủ trương phát triển bền vững theo hướng ứng dụng các thành tựu khoa học công nghệ tiên tiến - hiện đại. Cùng với việc phát triển các dược phẩm hiệu quả - an toàn - chất lượng cao do Trung tâm Nghiên cứu Phát triển CNC SaVipharma thực hiện, SaVipharma luôn sẵn sàng đón nhận sự hợp tác sản xuất dược phẩm, chuyển giao công nghệ tiên tiến, nhượng quyền kinh doanh ở các thị trường tiềm năng. Đồng thời, công ty cũng chủ động tìm kiếm và mong muốn được hợp tác với các đối tác tin cậy trong và ngoài nước sản xuất thuốc hiệu quả - an toàn

- chất lượng phục vụ cộng đồng, góp phần thúc đẩy cuộc sống tốt đẹp hơn.

Để tiếp tục hành trình phát triển bền vững, SaVipharma kiên định với chiến lược 3 trụ cột rõ ràng. Thứ nhất, tập trung tối ưu hóa chuỗi cung ứng để đáp ứng nhanh và hiệu quả nhu cầu thị trường. Thứ hai, cam kết duy trì các tiêu chuẩn chất lượng cao nhất, đồng thời linh hoạt thích ứng với các yêu cầu kinh doanh mới. Thứ ba, tiếp tục là trụ cột cốt lõi, đầu tư mạnh mẽ vào các xu hướng tiên tiến, đổi mới sáng tạo để khẳng định vị thế dẫn đầu về công nghệ trong ngành.

Với nền tảng vững chắc và tầm nhìn xa, Thầy thuốc ưu tú Trần Tựu và đội ngũ SaVipharma đã cùng nhau viết nên câu chuyện thành công, góp phần nâng tầm ngành công nghiệp dược Việt Nam trên bản đồ thế giới.



SaVipharma luôn chủ trương phát triển bền vững theo hướng ứng dụng các thành tựu khoa học công nghệ tiên tiến - hiện đại.

THAIBINH SEED: HƠN NỬA THẾ KỶ KIẾN TẠO GIÁ TRỊ HẠT GIỐNG VIỆT

KHÁNH VÂN

Hơn 50 năm qua, từ một doanh nghiệp nhỏ của tỉnh Thái Bình (nay là Hưng Yên), ThaiBinh Seed đã trở thành một trong những thương hiệu giống cây trồng hàng đầu cả nước. Với định hướng phát triển dựa trên trí tuệ và công nghệ, cùng dấu ấn của người lãnh đạo Trần Mạnh Báo, tập đoàn đã đóng góp quan trọng vào việc nâng cao năng suất, chất lượng và sự bền vững của ngành nông nghiệp Việt Nam.

Hơn nửa thế kỷ đặt nền móng cho giống cây trồng Việt

Trong ngành giống cây trồng Việt Nam, ThaiBinh Seed được xem là một trong những thương hiệu tiên phong đặt nền móng cho nông nghiệp hiện đại, dựa trên khoa học - công nghệ và tầm nhìn chiến lược. Từ một đơn vị nhỏ được thành lập năm 1972, đến nay ThaiBinh Seed đã trở thành tập đoàn hàng đầu về nghiên cứu, chọn tạo và sản xuất giống



Ảnh hùng Lao động Trần Mạnh Báo - Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc ThaiBinh Seed được mệnh danh là “nhà doanh nghiệp của những mùa vàng”.

cây trồng, đóng góp quan trọng vào việc nâng cao năng suất, chất lượng lúa gạo và nhiều loại cây trồng chủ lực của Việt Nam.

Đứng sau hành trình ấy là ông Trần Mạnh Báo - Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc, người được mệnh danh là “nhà doanh nghiệp của những mùa vàng”, cũng là Anh hùng Lao động vì những đóng góp bền bỉ cho ngành giống cây trồng. Dưới sự dẫn dắt của ông, ThaiBinh Seed không chỉ là doanh nghiệp thương mại mà đã trở thành trung tâm khoa học - công nghệ

về giống, kết nối giữa nghiên cứu, sản xuất và thị trường.

ThaiBinh Seed được thành lập trong bối cảnh đất nước còn khó khăn, khoa học nông nghiệp chưa phát triển đồng bộ và nhu cầu cải thiện giống lúa là cấp bách. Trải qua nhiều giai đoạn thay đổi mô hình kinh tế, công ty luôn kiên định với sứ mệnh: tạo ra giống tốt cho nông dân, góp phần bảo đảm an ninh lương thực quốc gia.

Trong suốt nhiều thập kỷ, ThaiBinh Seed đã lai tạo thành công hàng chục giống lúa chất



CHUYÊN ĐỀ



Thai Binh Seed đầu tư mạnh vào hệ thống nhà máy chế biến hạt giống, nhà máy gạo, kho bảo quản, dây chuyền sấy - làm sạch - phân loại đạt chuẩn quốc tế.



Trong suốt nhiều thập kỷ, Thai Binh Seed đã lai tạo thành công hàng chục giống lúa chất lượng cao.

lượng cao, trong đó có nhiều giống trở thành chủ lực ở Đồng bằng sông Hồng, Bắc Trung Bộ và một phần miền Trung. Theo thống kê, có thời điểm giống lúa của Thai Binh Seed chiếm khoảng 20% diện tích sản xuất lúa cả nước, thể hiện vai trò quan trọng của doanh nghiệp trong hệ thống giống quốc gia.

Không chỉ có lúa, công ty còn phát triển thêm nhiều giống cây trồng mới như ngô lai, lạc và rau màu để đáp ứng nhu cầu sản xuất ngày càng đa dạng của nông dân.

Trụ cột cho những mùa vàng mới

Điểm đặc biệt tạo nên thương hiệu Thai Binh Seed chính là sự đầu tư bài bản vào khoa học - công nghệ. Tập đoàn hiện sở hữu Viện Nghiên cứu Cây trồng với

hệ thống thí nghiệm, đồng ruộng mẫu và các vùng khảo nghiệm rộng hàng trăm hecta. Đây là “trái tim” của tập đoàn, nơi chọn tạo giống mới, đánh giá khả năng chống chịu, chất lượng gạo và năng suất cây trồng trong nhiều điều kiện khí hậu.

Nhờ nền tảng nghiên cứu mạnh, Thai Binh Seed đang sở hữu hơn 30 giống cây trồng có bản quyền, gồm lúa thuần, lúa lai, ngô, lạc và một số giống rau. Các giống nổi bật luôn đáp ứng ba tiêu chí: năng suất cao - chống chịu tốt - chất lượng gạo ngon, phù hợp nhu cầu thị trường và định hướng xuất khẩu.

Trong bối cảnh biến đổi khí hậu ngày càng tác động rõ rệt đến sản xuất nông nghiệp, Thai Binh Seed chủ động tham gia các

dự án quốc tế như AgResults - AVERP, với mục tiêu giảm phát thải khí nhà kính trong canh tác lúa. Với các giải pháp canh tác bền vững, doanh nghiệp đã giành giải thưởng 750.000 USD, khẳng định năng lực đổi mới và tiệm cận tiêu chuẩn quốc tế.

Song song với nghiên cứu giống, Thai Binh Seed đầu tư mạnh vào cơ sở hạ tầng: hệ thống nhà máy chế biến hạt giống, nhà máy gạo, kho bảo quản, dây chuyền sấy - làm sạch - phân loại đạt chuẩn quốc tế. Đây là bước tiến đưa doanh nghiệp từ mô hình sản xuất truyền thống sang mô hình nông nghiệp công nghệ cao, hoàn thiện chuỗi giá trị từ giống đến sản phẩm lương thực chất lượng cao.

Đội ngũ khoa học và hệ thống phân phối rộng khắp giúp Thai Binh Seed chuyên giao kỹ thuật trực tiếp đến nông dân, bảo đảm giống mới được ứng dụng đúng cách và mang lại giá trị tối ưu cho người trồng. Đây cũng là lý do thương hiệu Thai Binh Seed duy trì được niềm tin mạnh mẽ trong cộng đồng người sản xuất.

Hơn 40 năm gắn bó với ngành giống, ông Trần Mạnh Bảo đã trở thành biểu tượng của tinh thần kiên trì, đổi mới và đặt lợi ích của nông dân ở vị trí trung tâm. Ông Bảo định hướng ba giá trị cốt lõi cho Thai Binh Seed: Trí tuệ - Công nghệ - Quan hệ, coi đây là chìa khóa để doanh nghiệp tiếp tục phát triển đến năm 2030-2040.

Từ một doanh nghiệp địa phương nhỏ bé, Thai Binh Seed ngày nay đã trở thành thương hiệu có tầm ảnh hưởng quốc gia, đóng góp thiết thực vào việc nâng cao chất lượng nông nghiệp Việt Nam.



Không ngừng cải tiến công nghệ, Minh Long sẵn sàng chinh phục những đỉnh cao mới

LINH BĂNG

Bằng nỗ lực cải tiến công nghệ, khánh thành bảo tàng gốm sứ, công bố bộ nhận diện thương hiệu mới nhân dịp kỷ niệm hành trình 55 năm của Minh Long, hãng gốm sứ hàng đầu Việt Nam khẳng định vị thế của một thương hiệu luôn tiên phong, viết tiếp câu chuyện “Tinh hoa từ đất - Tinh xảo từ người”.

Chinh phục đỉnh cao công nghệ

Hành trình 55 năm của Công ty TNHH Minh Long I khởi nguồn từ giấc mơ của một cậu bé 12 tuổi. Đó là ông Lý Ngọc Minh, nhà sáng lập, Chủ tịch Hội đồng thành viên công ty. Khoảnh khắc lần đầu tiên nhìn thấy những tác phẩm gốm sứ tinh xảo tại một triển lãm ở Lái Thiêu đã thắp lên trong ông Lý Ngọc Minh “ước mơ tạo ra cuộc cách mạng cho ngành gốm sứ Việt”.

Ước mơ ấy sẽ chỉ là ước mơ nếu không có hành động. Bước ngoặt lớn nhất đến khi mẹ ông quyết định dành ra 3 lượng vàng, gần như toàn bộ tài sản gia đình khi ấy để ông gây dựng “phòng thí nghiệm” đầu tiên. Từ đó, vị nghệ nhân trẻ bắt đầu hành trình tự học, tự nghiên cứu, rong ruổi khắp các cường quốc gốm sứ như Đức, Nhật Bản, Trung Quốc để học hỏi tinh hoa.

“Hành trình này bắt đầu khi nhà máy đầu tiên được dựng nên từ



Những tác phẩm sứ tuyệt đẹp được tạo nên từ những con người tài hoa.



Nghệ nhân Lý Ngọc Minh - nhà sáng lập, Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Minh Long I.



Tranh sứ nặn tay mang tên Hoa sen bốn mùa trưng bày tại bảo tàng.

những chất liệu đơn sơ nhất: tranh, tre, lá, tôn. Tôi chưa từng học cách xây dựng hay vận hành một nhà máy bài bản, chỉ đơn giản là vừa học vừa làm, từng đập bỏ 5-6 lần để sửa sai và hoàn thiện dần”, nghệ nhân Lý Ngọc Minh nhớ lại.

Sự kiên trì và khát vọng đổi mới đã biến nhà xưởng đơn sơ ngày nào thành một tổ hợp sản xuất hiện đại bậc nhất. Sau ba thập

niên nghiên cứu, Minh Long đã làm chủ hoàn toàn công nghệ nung một lần ở nhiệt độ 1.380°C theo tiêu chuẩn cao nhất của Đức.

Điểm khác biệt của Minh Long nằm ở khả năng tự chủ toàn bộ quy trình sản xuất khép kín từ A đến Z: tự sản xuất đất, men, khuôn, giấy hoa cho đến điện cơ khí. Đây là một hệ thống khép kín mà khó có hãng nào trên thế

giới làm được. Công nghệ này không chỉ tối ưu chi phí mà còn tạo ra những sản phẩm có chất lượng vượt trội.

Về độ trắng và độ cứng của sản phẩm thì trên thị trường thì Minh Long là số một. Cũng chưa có sản phẩm gốm nào trên thế giới sở hữu nhiều gam màu như vậy. Đặc biệt, ở phân khúc nung nhiệt độ cao, Minh Long là đơn vị duy nhất có thể tạo ra đầy đủ gam màu để thể hiện một bức tranh chân thực như ảnh chụp.

Khi đã chinh phục đỉnh cao công nghệ, Minh Long tiếp tục mở rộng sứ mệnh của mình sang dòng sứ dưỡng sinh. Với các sản phẩm đột phá như nồi sứ chịu sốc nhiệt 900°C dùng được trên bếp từ, đĩa sứ, ly dưỡng sinh... Minh Long mong muốn góp phần nuôi dưỡng sự sống, cải thiện sức khỏe cộng đồng và hướng tới tương lai bền vững.



Cánh buồm cho hành trình mới

Đầu năm 2025, để ghi dấu chặng đường 55 năm, Minh Long đã khánh thành Bảo tàng Gốm sứ trong khuôn viên 120.000m². Đây không chỉ là một showroom mà là một công trình văn hóa lưu giữ di sản Việt với những tác phẩm kỹ lục được chế tác trong suốt 20 năm: bức phù điêu dài 99m, chén ngọc đúc liền khối 4,5m, đèn chùm sứ nặng 1 tấn...

“Tôi kỳ vọng thế giới sẽ biết rằng Việt Nam cũng có những tác phẩm sứ tuyệt đẹp, được tạo nên từ những con người tài hoa. Từ đây, người Việt Nam hoàn toàn tự hào về văn hóa và kỹ thuật gốm sứ của đất nước mình”, nhà sáng lập Minh Long chia sẻ.

Cũng trong dịp này, Minh Long đã chính thức công bố logo thương hiệu mới. Biểu tượng cánh buồm no gió được cách điệu từ những chiếc đĩa sứ xếp chồng thể hiện trọn vẹn triết lý của thương hiệu: luôn bám rễ vào

di sản truyền thống nhưng không ngừng đổi mới để vươn ra biển lớn. Logo mới là lời khẳng định cho một hành trình tiếp theo, nơi Minh Long tiếp tục lan tỏa tinh hoa gốm sứ Việt ra thế giới.

Thành công của Minh Long được xây dựng trên nền tảng đầu tư mạnh mẽ cho khoa học - công nghệ. Doanh nghiệp đã đầu tư mạnh mẽ cho KH&CN, ứng dụng thành công nhiều công nghệ tiên tiến: robot tự động tạo hình và tráng men, công nghệ sấy áp lực giúp giảm 30% thời gian sản xuất, công nghệ nung tiết kiệm năng lượng và hệ thống xử lý khí thải đạt chuẩn châu Âu.

Doanh nghiệp đã đăng ký và được cấp bằng sáng chế về công nghệ phối liệu xương sứ chịu nhiệt cao, sáng chế về men nano kháng khuẩn và giải pháp tạo hình ép áp lực lớn. Những thành tựu này giúp sản phẩm có độ bền, độ tinh xảo vượt trội, đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế.

Từ 2020 đến 2025, Minh Long liên tục được bình chọn “Hàng Việt Nam chất lượng cao”, “Thương hiệu quốc gia”.

Năm 2022, doanh nghiệp được trao Giải thưởng Đổi mới sáng tạo, năm 2023 được vinh danh Top 10 Doanh nghiệp Khoa học & Công nghệ tiêu biểu toàn quốc, đồng thời nhận Giải thưởng Kinh tế xanh vì những đóng góp trong sản xuất sạch.

Công ty còn được Chính phủ, Bộ Công Thương và UBND các tỉnh tặng nhiều bằng khen, ghi nhận thành tích nổi bật trong nghiên cứu và phát triển sản phẩm.

Với tầm nhìn dài hạn, sau chặng đường 55 năm, Minh Long vẫn kiên định với 5 giá trị cốt lõi: Dung dưỡng, lưu truyền, son sắt, ấm êm, giao hảo. Với nền tảng vững chắc và khát vọng lớn lao, cánh buồm Minh Long đang căng tràn gió, sẵn sàng cho hành trình chinh phục những đỉnh cao mới.



Toàn cảnh trước Bảo tàng Gốm sứ Minh Long.



Mô hình doanh nghiệp Tiến Nông tiên phong đã giúp chuyển nhận thức nông dân từ sản xuất truyền thống sang canh tác khoa học.

Tiến Nông: Ba thập kỷ kiến tạo giá trị xanh cho nông nghiệp

AN NHIÊN

Hơn 30 năm đồng hành cùng người nông dân, Công ty Công Nông nghiệp Tiến Nông đã trở thành biểu tượng của một nền nông nghiệp Việt Nam hiện đại, nơi tri thức, công nghệ và khát vọng “làm nông bằng tư duy mới” được kết hợp hài hòa. Từ khởi đầu khiêm tốn tại Thanh Hóa, Tiến Nông nay đã vươn lên trở thành một trong những doanh nghiệp dẫn đầu trong lĩnh vực dinh dưỡng cây trồng, góp phần chuyển mình cho nông nghiệp Việt theo hướng xanh và bền vững.

Ra đời năm 1995, Công ty CP Công Nông nghiệp Tiến Nông được xây dựng trên triết lý “Phụng sự để nông dân giàu có, Việt Nam thịnh vượng”. Trải qua hơn ba thập kỷ, doanh nghiệp vẫn kiên định theo đuổi sứ mệnh phụng sự nhà nông bằng khoa học, công nghệ và tinh thần sáng tạo, lấy hiệu quả bền vững làm thước đo thành công.

Lan tỏa tri thức nông nghiệp

Tầm nhìn “Sáng tạo dẫn đầu trong dinh dưỡng cây trồng” là kim chỉ nam trong mọi hoạt động của Tiến Nông. Hai nhà máy hiện đại tại Bim Sơn và Hoàng Hóa được đầu tư tự động hóa cao, ứng dụng công nghệ kiểm soát chất lượng tiên tiến, bảo đảm tiêu chuẩn quốc tế cho toàn bộ quy trình sản xuất.

Các dòng sản phẩm chủ lực của Tiến Nông như phân bón chuyên dùng, phân bón hữu cơ sinh học, NPK đa yếu tố và chế phẩm dinh dưỡng thông minh được nghiên cứu phù hợp với từng loại đất, từng vùng khí hậu và từng mùa vụ. Không chỉ cung cấp sản phẩm, Tiến Nông còn trực tiếp đồng hành cùng nông dân thông qua các chương trình “Đồng hành

cùng nhà nông”, hội thảo kỹ thuật, mô hình trình diễn, giúp bà con áp dụng đúng quy trình canh tác, tăng năng suất, giảm chi phí và bảo vệ môi trường.

Mô hình doanh nghiệp mà Tiến Nông tiên phong xây dựng đã góp phần thay đổi nhận thức của nông dân, từ sản xuất truyền thống sang tư duy canh tác khoa học. Với hàng trăm buổi tập huấn và hàng nghìn mô hình canh tác hiệu quả, Tiến Nông thực sự trở thành cầu nối giữa nghiên cứu và thực tiễn, giữa doanh nghiệp và người nông dân.

Hướng đến nông nghiệp thông minh

Xác định khoa học - công nghệ là động lực của mọi bước tiến, Tiến Nông hợp tác chặt chẽ với các viện nghiên cứu, trường đại học trong và ngoài nước để ứng

dụng công nghệ sinh học, trí tuệ nhân tạo (AI) và dữ liệu lớn (Big Data) vào sản xuất, quản lý và phân tích dinh dưỡng cây trồng.

Năm 2024, doanh nghiệp đạt sản lượng hơn 210.000 tấn sản phẩm, doanh thu gần 1.700 tỷ đồng, tạo việc làm ổn định cho hơn 460 lao động với thu nhập bình quân 15 triệu đồng/tháng. Năm 2025, Tiến Nông đặt mục tiêu nâng sản lượng lên 260.000 tấn, doanh thu đạt 2.000 tỷ đồng và mở rộng thị trường xuất khẩu sang Đông Nam Á, Nam Á và châu Phi.

Không chỉ chú trọng hiệu quả kinh doanh, Tiến Nông còn duy trì các hoạt động xã hội như học bổng “Tiến Nông tiếp sức đến trường”, chương trình “Nông nghiệp xanh vì cộng đồng”, hỗ trợ sinh kế và bảo vệ môi trường tại các vùng canh tác.

Hiện nay, Tiến Nông đang đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số trong quản lý sản xuất và phân phối, từng bước xây dựng hệ sinh thái nông nghiệp thông minh, giúp nông dân dễ dàng tiếp cận tri thức và tư vấn kỹ thuật trực tuyến.

Những ứng dụng này mở đường cho một giai đoạn phát triển mới của nông nghiệp Việt Nam, nơi công nghệ trở thành người bạn đồng hành cùng người nông dân.

Ba mươi năm kiên định, Tiến Nông đã thể hiện là một doanh nghiệp Việt có thể đi đầu trong sáng tạo, phụng sự và phát triển bền vững. Hành trình ấy không chỉ mang lại sự thịnh vượng cho người nông dân mà còn góp phần vào mục tiêu chung: xây dựng một nền nông nghiệp xanh - thông minh - bền vững, vững bước hội nhập cùng thế giới.



Ba mươi năm kiên định, Tiến Nông đã thể hiện là một doanh nghiệp Việt có thể đi đầu trong sáng tạo, phụng sự và phát triển bền vững.

Kangaroo Việt Nam - Nhật Bản: Bước tiến mới trong hợp tác toàn cầu

VÂN KHÁNH

Năm 2024, nhà máy Kangaroo đã chính thức được Tổ chức Kỷ lục Việt Nam xác lập là “Nhà máy sản xuất máy lọc nước có tổng diện tích sử dụng lớn nhất Việt Nam”, mở ra một dấu mốc mới cho sự phát triển của thương hiệu nói riêng và trong ngành sản xuất gia dụng tại Việt Nam nói chung.

Với diện tích sử dụng hơn 100.000m², nhà máy Kangaroo đã được Tổ chức Kỷ lục Việt Nam xác lập là “Nhà máy sản xuất máy lọc nước có tổng diện tích sử dụng lớn nhất Việt Nam” ngay trong lễ khánh thành vào tháng 1/2024. Nhà máy được đầu tư hàng ngàn tỷ đồng và được xây dựng theo chuẩn quốc tế, hướng đến năng lực sản xuất lên đến 10 triệu sản phẩm mỗi năm. Đây là nơi hội tụ các dòng sản phẩm chủ lực của Kangaroo gồm máy lọc nước, bình nước nóng và thiết bị gia dụng, đáp ứng cả thị trường trong nước và xuất khẩu quốc tế.

Điểm nổi bật nhất trong quá trình xây dựng và vận hành chính là sự

hợp tác chiến lược với Tập đoàn Noritz - Nhật Bản, thương hiệu hơn 70 năm trong ngành gia dụng. Các chuyên gia Nhật Bản đã trực tiếp tham gia tư vấn, giám sát từ khâu thiết kế, lựa chọn trang thiết bị, đến quy trình tự động hóa sản xuất. Nhờ đó, toàn bộ quy trình sản xuất và kiểm soát chất lượng tại nhà máy Kangaroo tuân thủ chuẩn mực quốc tế về chất lượng và an toàn. Đây là những yếu tố tạo nên niềm tin vào sản phẩm chất lượng Nhật Bản.

Không chỉ đầu tư vào sản xuất, Kangaroo còn đầu tư mạnh mẽ vào Nghiên cứu và Phát triển. Viện Nghiên cứu và Ứng dụng Kangaroo được đặt ngay trong



Nhà máy Kangaroo đạt kỷ lục nhà máy sản xuất máy lọc nước có diện tích sử dụng lớn nhất Việt Nam.

Tại Kangaroo, máy lọc nước hydrogen ion kiềm là sản phẩm chiến lược. Kangaroo hiện là doanh nghiệp duy nhất tại Việt Nam sở hữu bằng sáng chế độc quyền về thiết bị tạo nước hydrogen ion kiềm, mang lại nguồn nước tốt cho sức khỏe. Sản phẩm được sản xuất và kiểm soát nghiêm ngặt tại Nhà máy Kangaroo theo chuẩn Nhật Bản, bảo đảm độ bền và an toàn. Với năng lực nghiên cứu và quy mô sản xuất hiện đại, Kangaroo tiếp tục cung cấp các dòng máy lọc nước chất lượng Nhật Bản, thể hiện cam kết tiên phong công nghệ và dẫn dắt thị trường Việt Nam.



Nhiều chuyên gia Nhật Bản hợp tác làm việc tại Kangaroo.



Không chỉ đầu tư vào sản xuất, Kangaroo còn đầu tư mạnh mẽ vào nghiên cứu và phát triển.



Mẫu máy lọc nước được sản xuất và kiểm soát nghiêm ngặt theo tiêu chuẩn Nhật Bản.

khuôn viên nhà máy. Đây là nơi hội tụ đội ngũ chuyên gia Nhật Bản và các kỹ sư, liên tục nghiên cứu, thử nghiệm và đưa ra các công nghệ mới, đột phá. Nhiều sáng chế và công nghệ độc đáo từ Viện đã giúp Kangaroo trở thành Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ Việt Nam và lọt Top 10 doanh nghiệp sở hữu nhiều bằng sáng chế nhất cả nước. Thành quả này đã góp phần đưa ra thị trường các sản phẩm tiên phong như máy lọc nước hydrogen, tủ đông, tủ mát, bình nước nóng, thiết bị nhà bếp và nhiều sản phẩm gia dụng thông minh khác.

Khẳng định vị thế là doanh nghiệp gia dụng hàng đầu, tiên phong trong lĩnh vực máy lọc

nước tại Việt Nam, đại diện Kangaroo chia sẻ, để dẫn đầu thị trường, không chỉ cần quy trình sản xuất quy mô lớn mà còn phải kiểm soát chất lượng nghiêm ngặt và luôn đổi mới, sáng tạo trong công nghệ. Đó là lý do Kangaroo đầu tư trang thiết bị hiện đại, đồng thời giám sát chặt chẽ mọi khâu sản xuất để mang đến cho người tiêu dùng những sản phẩm tốt nhất.

Với năng lực sản xuất lớn cùng sự phối hợp từ chuyên gia Nhật Bản và sức mạnh sáng tạo của viện nghiên cứu, Kangaroo đang tiếp tục khẳng định vị thế tiên phong tại Việt Nam, đồng thời ngày càng mở rộng ra nhiều thị trường quốc tế.



“Bác sĩ ô tô” và những đột phá công nghệ mang thương hiệu Định vị Bách Khoa

MINH THU



Ông Hà Quang Thành - Chủ tịch HĐQT Công ty CP Thiết bị Điện - Điện tử Bách Khoa nhận cúp và giấy chứng nhận giải thưởng Sao Khuê 2024.

Với giải pháp độc quyền “Bác sĩ ô tô”, Công ty CP Thiết bị Điện - Điện tử Bách Khoa tạo lợi thế cạnh tranh và khẳng định vị thế tiên phong trong công nghệ giám sát hành trình. Thương hiệu Định vị Bách Khoa không chỉ dẫn dắt thị trường trong nước mà còn vươn ra quốc tế bằng các giải pháp công nghệ đột phá và văn hóa đổi mới sáng tạo liên tục.



BK10 DVR - Thiết bị giám sát hành trình hợp chuẩn cao cấp.

Những sản phẩm công nghệ đột phá và giải pháp độc quyền

Khởi nghiệp với sứ mệnh tư vấn, thi công các hệ thống an ninh công nghệ cao và cung cấp thiết bị điện, tự động hóa, Công ty Cổ phần Thiết bị Điện - Điện tử Bách Khoa đã sớm xây dựng được nền tảng kỹ thuật vững chắc. Tuy nhiên, bước ngoặt thực sự đến vào năm 2009, khi công ty nắm bắt chủ trương của Đảng, Nhà nước và Bộ Giao thông vận tải về việc xây dựng hệ thống quản lý phương tiện

vận tải bằng giải pháp giám sát hành trình.

Nhận thấy đây là một cơ hội lớn, Ban lãnh đạo công ty đã quyết định đầu tư mạnh mẽ vào nghiên cứu và phát triển (R&D), tập hợp đội ngũ nhân lực lập trình giỏi cùng hệ thống trang thiết bị hiện đại. Sau một thời gian dồn toàn lực, thương hiệu Định vị Bách Khoa đã chính thức ra đời cùng hệ thống phần mềm giám sát trực tuyến và các thiết bị phần cứng “Made in Vietnam” chất lượng cao. Sản phẩm nhanh

chóng được cơ quan quản lý cấp Giấy chứng nhận hoạt động, mở ra một chương mới trong lịch sử phát triển của công ty.

Trải qua 20 năm hình thành và phát triển, Định vị Bách Khoa đã khẳng định năng lực và vị thế qua nhiều dòng sản phẩm giám sát hành trình (GSHT) tiên tiến.

Đặc biệt, công ty đã tạo ra một lợi thế cạnh tranh tuyệt đối trên thị trường với “Giải pháp Bác sĩ ô tô” được tích hợp trên các dòng sản phẩm mới như BK79, BK79G, BK88. Đây là giải pháp độc quyền, giúp chủ xe chẩn đoán, theo dõi và quản lý tình trạng kỹ thuật của phương tiện một cách tối ưu. Sáng kiến này đã được Cục Sở hữu trí tuệ cấp “sáng kiến độc quyền” và giúp công ty được Sở Khoa học và Công nghệ Hải Phòng chứng nhận là “Doanh nghiệp Khoa học Công nghệ”.

Không dừng lại ở đó, Định vị Bách Khoa liên tục cho ra đời những sản phẩm công nghệ đột phá, giải quyết các bài toán thực tiễn của ngành vận tải và các lĩnh vực khác.

Trong đó, BK10VN - Giải pháp giám sát hành trình ô tô 4G là sản phẩm thành công nhất của công ty với hơn 80.000 đầu xe đã lắp đặt, BK10VN nổi bật với khả năng định vị siêu nhạy, tính năng “chống cắt” độc quyền cảnh báo khi có tác động ngoại lực, và khả năng tích hợp linh hoạt. Chất lượng của BK10VN không chỉ được các đối tác lớn như Công ty CP Di chuyển Xanh và Thông minh GSM (Tập đoàn Vingroup) tin dùng mà còn được xuất khẩu và đón nhận tại các thị trường Indonesia, Philippines, Lào.



BK88VN - Thiết bị giám sát hành trình tàu cá cho ngành thủy sản.

BK10-DVR - Thiết bị giám sát hành trình cao cấp hợp chuẩn Nghị định 10 là thiết bị đầu ghi duy nhất trên thị trường có khả năng kết nối đồng thời camera hành trình và camera giám sát, tích hợp công nghệ eSIM 4G, phát WiFi trực tiếp và kết nối cảm biến nhiên liệu. Sản phẩm này là giải pháp toàn diện giúp doanh nghiệp vận tải tối ưu hóa chi phí và quản lý đội xe hiệu quả.

BK88VN - Giải pháp giám sát hành trình tàu cá thể hiện trách nhiệm xã hội và năng lực công nghệ. BK88VN ra đời nhằm hỗ trợ ngành thủy sản Việt Nam gỡ “thẻ vàng” của Ủy ban châu Âu (EC). Đây là giải pháp đầu tiên trên thị trường được Ban Cơ yếu Chính phủ chứng nhận đáp ứng yêu cầu bảo mật vị trí tàu cá theo tiêu chuẩn quốc tế, góp phần quan trọng vào việc quản lý hoạt động đánh bắt và bảo vệ chủ quyền biên đảo.

Những thành quả ấn tượng

Để có được một hành trình đáng tự hào trong 2 thập kỷ vừa qua, với khát vọng và tầm nhìn của Ban lãnh đạo, Định Vị Bách Khoa luôn đề cao yếu tố con người trong quá trình phát triển và sản xuất sản phẩm. Qua đó chú trọng vào công tác đào tạo nội bộ cũng như cử các nhân sự xuất sắc học tập tại Nhật Bản, Singapore, Hà Lan, Indonesia, Malaysia...

Qua đó xây dựng đội ngũ nhân sự có cả chất và lượng, với các kỹ sư có thâm niên và kinh nghiệm hàng đầu trong lĩnh vực công nghệ thông tin, lập trình, kỹ thuật điện và điện tử tại Việt Nam.

Trong 5 năm qua, công ty đã có những thành tựu khoa học công nghệ nổi bật. Hơn 600 sáng kiến cải tiến kỹ thuật được áp dụng, riêng năm 2023 có 286 sáng kiến và dự kiến năm 2024 tăng lên 635 sáng kiến. Các sáng kiến này

giúp tăng doanh thu hàng chục tỷ đồng, tiết kiệm chi phí sản xuất và cải thiện môi trường lao động. Doanh nghiệp duy trì môi trường làm việc theo tiêu chuẩn 5S, khuyến khích tinh thần sáng tạo liên tục ở mỗi cán bộ, nhân viên.

Những nỗ lực không ngừng nghỉ đã mang về cho công ty nhiều giải thưởng, danh hiệu cao quý: Huân chương Lao động hạng Nhất do Chủ tịch nước trao tặng (2022); Giải thưởng Sao Khuê 2024 của Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ CNTT Việt Nam; Top 20 Sản phẩm chất lượng vàng vì quyền lợi người tiêu dùng 2021; Top 10 Thương hiệu, nhãn hiệu nổi tiếng của Hội Sở hữu trí tuệ Việt Nam.

Ngoài ra, doanh nghiệp còn giành được nhiều cờ thi đua, bằng khen của UBND tỉnh vì thành tích xuất sắc trong sản xuất kinh doanh và đóng góp cho an sinh xã hội.

Từ vị thế đơn vị đứng đầu tại Hải Phòng, Định vị Bách Khoa đang từng bước vươn lên dẫn đầu cả nước trong lĩnh vực GSHT. Với hơn 40.000 khách hàng tại 34 tỉnh, thành và sự hiện diện tại nhiều quốc gia, vùng lãnh thổ, công ty đã trở thành đối tác tin cậy của nhiều doanh nghiệp lớn như VinFast, Taxi Xanh GSM, An Tín Logistics, Nam Traco...

Hành trình của Công ty Cổ phần Thiết bị Điện - Điện tử Bách Khoa thể hiện tinh thần dám nghĩ, dám làm của doanh nghiệp Việt. Bằng việc lấy công nghệ làm lõi, đổi mới sáng tạo làm động lực, Định vị Bách Khoa không chỉ tạo ra những sản phẩm chất lượng mà còn góp phần vào sự phát triển chung của ngành giao thông vận tải và kinh tế đất nước.

Trường Sinh Group: Hơn hai thập kỷ gieo hạt tử tế vì sức khỏe người Việt

MINH THẮNG



CHUYÊN ĐỀ

Khởi đầu không phải từ nhà máy hiện đại hay nguồn vốn lớn, mà từ niềm tin mãnh liệt vào cây dược liệu, sự bền bỉ của người nông dân Tây Nguyên và một ước mơ cháy bỏng: tạo ra những sản phẩm chăm sóc sức khỏe thật sự giá trị cho cộng đồng. Từ niềm tin đó, ông Phan Thanh Thiên và Trường Sinh Group đã đi một hành trình hơn 20 năm để xây dựng nên một thương hiệu dược liệu xanh - sạch - bền vững.



Ông Phan Thanh Thiên - Tổng Giám đốc Công ty TNHH Phát triển Khoa học Quốc tế Trường Sinh (Trường Sinh Group).



Trường Sinh đầu tư mạnh mẽ vào vùng trồng và bao tiêu sâm Ngọc Linh, loại sâm “quốc bảo” của Việt Nam.

Để xây dựng nên Trường Sinh Group, ông Phan Thanh Thiên - Tổng Giám đốc Công ty TNHH Phát triển Khoa học Quốc tế Trường Sinh (Trường Sinh Group) đã dành nhiều năm trời miệt mài nghiên cứu công dụng của hàng ngàn cây thảo dược. Ông tìm tòi trong các bài thuốc dân gian, sách cổ và học hỏi từ những thầy thuốc y học cổ truyền khắp cả nước. Chính từ sự chuẩn bị bài bản và tầm nhìn xa, năm 2004, ông thành lập Trường Sinh với định hướng rõ ràng.

“Chúng tôi xác định 3 mảng kinh doanh chính: thuốc thủy sản từ thảo dược, rượu bổ và các sản phẩm hỗ trợ chăm sóc sức khỏe”, ông Thiên chia sẻ.

Mỗi lĩnh vực đều xuất phát từ trăn trở với thực tế. Với ngành thủy sản, ông nhận thấy việc lạm dụng kháng sinh đang cản trở con đường xuất khẩu và gây hại cho sức khỏe người tiêu dùng. Do đó, thuốc thủy sản từ thảo dược chính là hướng đi đột phá. Ông mong muốn tạo ra những sản phẩm rượu bổ, dinh dưỡng để dung hòa giữa nhu cầu xã hội và việc bảo vệ sức khỏe. Cuối cùng, các sản phẩm chăm sóc sức khỏe từ thảo dược là mảng mà ông dồn nhiều tâm huyết nhất, với triết lý tạo ra những sản phẩm minh bạch - chất lượng - hiệu quả thật.

Để sản xuất sản phẩm chất lượng cao với số lượng lớn, ông Thiên đã đi học hỏi kinh nghiệm về dây chuyền công nghệ tại các quốc gia có nền y học cổ truyền phát triển như Trung Quốc, Đài Loan, Nhật Bản, Ấn Độ.

Từ nền tảng nghiên cứu vững chắc đó, năm 2016, Trường Sinh Group đã tạo nên một dấu ấn lịch



Trường Sinh Group giới thiệu sản phẩm tại Hội chợ Thương mại ASEAN-Trung Quốc lần thứ 22 tháng 9/2025.

sử khi xây dựng nhà máy chế biến dược liệu công nghệ cao chuẩn GMP đầu tiên tại Gia Lai và Tây Nguyên, với tổng vốn đầu tư 700 tỷ đồng.

Bước ngoặt lớn nhất đến trong đại dịch COVID-19, khi Trường Sinh Group trở thành “điểm sáng” với nhiều sản phẩm hỗ trợ phòng và điều trị viêm phổi cấp. Đây chính là cột mốc khẳng định vị thế của công ty trong ngành dược Việt Nam.

“Hành trình 20 năm với nhiều thăng trầm đã giúp chúng tôi khẳng định sức sống mạnh mẽ và tinh thần quyết liệt của một doanh nghiệp Gia Lai”, ông Thiên tự hào nói.

Không chỉ dừng lại ở sản xuất, Trường Sinh Group còn đầu tư mạnh mẽ vào vùng nguyên liệu sạch rộng gần 100ha, đặc biệt là sâm Ngọc Linh và sâm Lai Châu. Công ty đầu tư vốn cho nông dân, bao tiêu sản phẩm để đảm bảo nguồn nguyên liệu đầu vào chất lượng, đồng thời bảo tồn và phát triển các loại thảo dược quý hiếm. Hiện nay, tất cả sản phẩm bảo vệ sức khỏe của

Trường Sinh đều có thành phần sâm Ngọc Linh.

Đặc biệt, công ty đã xây dựng thành công một chuỗi sản xuất khép kín tuần hoàn: đầu tư trồng dược liệu, bao tiêu đầu ra, sau đó tận dụng xác dược liệu để sản xuất phân bón hữu cơ sinh học. Mô hình này không chỉ tối ưu hóa giá trị kinh tế mà còn thể hiện cam kết mạnh mẽ với môi trường.

Hiện nay, Trường Sinh Group sở hữu một cụm nhà máy hiện đại với diện tích hơn 7.000m², sẵn sàng đáp ứng mọi nhu cầu gia công đa dạng. Nhưng hơn cả một doanh nghiệp sản xuất, Trường Sinh Group đã trở thành một phần không thể thiếu của cộng đồng, tạo ra việc làm ổn định cho hơn 500 lao động địa phương.

Với tầm nhìn đến 2030, Trường Sinh hướng tới trở thành một tập đoàn đa ngành hàng đầu Việt Nam, nhưng trọng tâm vẫn là chuỗi giá trị xanh, khai thác bền vững đa dạng sinh học, ứng dụng y học cổ truyền Việt Nam, sản xuất sản phẩm dược liệu - thực phẩm bảo vệ sức khỏe chất lượng

quốc tế. Qua đó góp phần bảo vệ môi trường và nâng cao sức khỏe cộng đồng

Với sứ mệnh đưa dược liệu Việt vươn tầm quốc tế, Trường Sinh Group không chỉ phát triển sâm Ngọc Linh bền vững, mà còn trở thành điểm tựa sinh kế cho người dân và nguồn cảm hứng khởi nghiệp cho thế hệ trẻ. Những nỗ lực cống hiến này đã được ghi nhận với nhiều bằng khen cao quý từ UBND tỉnh Gia Lai, Ủy ban Mặt trận Tổ quốc Việt Nam tỉnh, Hội Doanh nhân trẻ Việt Nam và Liên đoàn Công nghiệp và Thương mại Việt Nam (VCCI).

Có thể nói, Trường Sinh không chỉ sản xuất dược liệu mà còn đang gieo những mầm xanh của niềm tin, sức khỏe, sinh kế cho cộng đồng và niềm tự hào về cây thuốc Việt.

Như lời tâm niệm của người “thuyền trưởng” Phan Thanh Thiên: “Làm doanh nghiệp là hành trình gieo hạt. Gieo điều tử tế hôm nay, ngày mai sẽ nở thành phồn thịnh. Trường Sinh Group đã có hơn 20 năm bền bỉ vì sức khỏe cộng đồng”.

YẾN SÀO KHÁNH HÒA: TỪ “BÁU VẬT BIỂN TRỜI” ĐẾN THƯƠNG HIỆU QUỐC GIA

DUY LONG

Gắn với những vách đá ngoài khơi Nam Trung Bộ, yến sào Khánh Hòa từ lâu được xem là báu vật thiên nhiên của vùng biển này. Từ nhiệm vụ quản lý nguồn yến đảo, Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa đã xây dựng mô hình phát triển bền vững, đưa sản phẩm yến Việt Nam vươn ra quốc tế và trở thành một trong những thương hiệu cao cấp tiêu biểu, đóng góp lớn cho kinh tế địa phương.

Quản lý nguồn yến đảo với trách nhiệm bền vững

Yến sào Khánh Hòa được ghi nhận là quần thể chim yến tự nhiên lớn và quý hiếm bậc nhất Việt Nam. Nhận thấy tầm quan trọng của nguồn tài nguyên này, UBND tỉnh Khánh Hòa đã thành lập đơn vị chuyên trách quản lý, bảo vệ và khai thác nguồn yến đảo. Trên cơ sở đó, Công

ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa chính thức hình thành, được giao nhiệm vụ quản lý hệ thống đảo yến, các hang tự nhiên và tổ chức khai thác theo quy trình khoa học.

Trong nhiều năm qua, doanh nghiệp duy trì khảo sát định kỳ từng khu vực đảo, đánh giá môi trường sống, nhịp sinh sản và sự biến động của quần thể chim yến. Mỗi mùa khai thác đều được tính toán dựa trên chu kỳ làm tổ tự nhiên để bảo đảm không xâm hại đến sự tái tạo của đàn yến. Đây là cơ sở giúp sản lượng yến đảo Khánh Hòa giữ được sự ổn định, đồng thời duy trì được chất lượng tổ yến. Đây là yếu tố được người tiêu dùng trong và ngoài nước đánh giá cao.

Công tác bảo tồn luôn được đặt lên hàng đầu. Nhiều khu vực đảo

được bảo vệ nghiêm ngặt để ngăn chặn săn bắt trái phép, xâm hại hang đảo và các yếu tố có thể ảnh hưởng đến sinh trưởng tự nhiên. Những nỗ lực này góp phần giữ gìn một nguồn tài nguyên thiên nhiên quý giá, đồng thời tạo nền tảng để phát triển thương hiệu yến sào Khánh Hòa mang tính bền vững, đúng với định hướng của tỉnh trong việc khai thác tài nguyên ven biển.

Song song với bảo tồn, công ty triển khai các biện pháp kỹ thuật nhằm mở rộng quần thể chim yến, nghiên cứu điều kiện sinh thái thích hợp để hình thành hang yến mới. Đây là hướng đi đòi hỏi sự đầu tư nghiêm túc và những đánh giá khoa học tỉ mỉ, thể hiện vai trò tiên phong của doanh nghiệp trong công tác bảo vệ tài nguyên gắn với phát triển kinh tế.



Yến sào Khánh Hòa đã đầu tư mạnh mẽ vào hệ thống nhà máy chế biến hiện đại theo chuẩn HACCP, GMP và ISO...

Nâng tầm giá trị bằng khoa học - công nghệ và thương hiệu

Nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường và nâng cao giá trị của sản phẩm, Yến sào Khánh Hòa đã đầu tư mạnh mẽ vào hệ thống nhà máy chế biến hiện đại theo chuẩn HACCP, GMP và ISO. Quy trình tinh chế, phân loại, sấy và đóng gói tổ yến được thực hiện trong môi trường kiểm soát nghiêm ngặt, giúp bảo toàn hàm lượng dinh dưỡng tự nhiên của yến đảo.

Không chỉ phát triển sản phẩm tổ yến tinh chế, công ty đã sớm mở rộng sang nhóm sản phẩm đồ uống yến sào cao cấp như Sanest và Sanvinest. Với dây chuyền tự động hóa, kiểm soát chất lượng chặt chẽ và khẩu vị phù hợp người tiêu dùng, các sản phẩm này nhanh chóng trở thành thương hiệu quen thuộc tại Việt Nam. Nhờ lợi thế từ nguồn nguyên liệu yến đảo tự nhiên và quy trình sản xuất hiện đại, nước yến Sanest hiện có mặt tại nhiều hệ thống bán lẻ, nhà thuốc, siêu thị và đã xuất khẩu sang một số thị trường quốc tế như Mỹ, Nhật Bản và Hàn Quốc.

Bên cạnh sản xuất, công ty còn đẩy mạnh các nghiên cứu về sinh học quần thể yến, điều kiện môi trường hang đảo, hướng gió, độ ẩm và các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng tổ yến. Việc kết hợp nghiên cứu khoa học với kinh nghiệm truyền thống tạo ra lợi thế khác biệt, giúp sản phẩm của Yến sào Khánh Hòa duy trì được tiêu chuẩn cao về dinh dưỡng và độ tinh khiết.

Đến nay, công ty đã phát triển hơn 60 dòng sản phẩm cao cấp, tiêu thụ khắp 34 tỉnh, thành trong cả nước, với hơn 500.000 điểm bán



Yến sào Khánh Hòa còn được đánh giá là mô hình doanh nghiệp nhà nước hoạt động hiệu quả.

và 1.000 nhà phân phối, khẳng định vị thế thương hiệu Yến sào Khánh Hòa trên thị trường Việt Nam. Công ty đã được Đảng, Nhà nước và các tổ chức uy tín trong nước, quốc tế ghi nhận qua những danh hiệu cao quý như: Anh hùng Lao động; Huân chương Lao động hạng Nhất, Nhì, Ba; Cờ thi đua của Thủ tướng Chính phủ; nhiều năm liền đạt Thương hiệu Quốc gia, Giải vàng Chất lượng Quốc gia, 16 năm liên tiếp giữ vững danh hiệu Hàng Việt Nam chất lượng cao, Giải thưởng Chất lượng Quốc tế châu Á - Thái Bình Dương hạng mục world class, Top 10 Thương hiệu mạnh ASEAN, Top 10 Doanh nghiệp Việt Nam điển hình sáng tạo, Top 10 thương hiệu phát triển bền vững châu Á - Thái Bình Dương; Top 10 Thương hiệu Nổi tiếng ASEAN...

Không chỉ mạnh về sản xuất và thương mại, công ty còn được đánh giá là mô hình doanh nghiệp nhà nước hoạt động hiệu quả. Trong giai đoạn 2020-2025, doanh thu của Yến sào Khánh Hòa đạt gần 13.000 tỷ đồng, đóng góp lớn vào nguồn thu ngân

sách tỉnh. Thành quả này thể hiện khả năng điều hành minh bạch, khoa học và định hướng phát triển đúng đắn của doanh nghiệp.

Song song với phát triển kinh tế, công ty đẩy mạnh hoạt động cộng đồng: hỗ trợ gia đình chính sách, đồng hành cùng ngư dân, xây dựng nhà tình nghĩa, tham gia chương trình bảo vệ môi trường biển và giữ gìn văn hóa nghề yến. Những hoạt động này giúp doanh nghiệp gắn kết chặt chẽ với cộng đồng và tạo nên giá trị bền vững vượt ra ngoài phạm vi kinh doanh.

Với sự kết hợp hài hòa giữa bảo tồn thiên nhiên, đầu tư công nghệ và chiến lược xây dựng thương hiệu dài hạn, Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa đã đưa sản phẩm bản địa trở thành đại diện tiêu biểu của ngành thực phẩm cao cấp Việt Nam. Trong bối cảnh thị trường dinh dưỡng cạnh tranh mạnh, Yến sào Khánh Hòa tiếp tục khẳng định vai trò tiên phong, đưa “báu vật biển trời” của Việt Nam vươn xa, giữ trọn giá trị và uy tín qua nhiều thế hệ.



Thủy sản Đặc Lộc: Tiên phong trong giống sạch và nuôi tôm công nghệ cao

TUẦN AN

Từ một cơ sở sản xuất giống nhỏ tại Phú Yên, Thủy sản Đặc Lộc đã phát triển thành doanh nghiệp thủy sản công nghệ cao, dẫn đầu khu vực Nam Trung Bộ về giống sạch bệnh và mô hình nuôi tôm tiên tiến. Với chiến lược ứng dụng khoa học - công nghệ và đầu tư bài bản, doanh nghiệp đang trở thành điểm sáng trong ngành thủy sản Việt Nam, đóng góp mạnh mẽ vào kinh tế địa phương và nâng cao vị thế tôm Việt trên thị trường.

Giống sạch bệnh nhờ công nghệ chuẩn hóa

Thủy sản Đặc Lộc được thành lập năm 2006, hoạt động chủ lực trong lĩnh vực sản xuất tôm giống, nuôi tôm thương phẩm và cung ứng vật tư thủy sản. Bước ngoặt quan trọng của doanh nghiệp diễn ra khi tỉnh Phú Yên cũ (nay là tỉnh Đắk Lắk) giao triển khai khu sản xuất giống thủy sản công nghệ cao rộng 50ha tại xã Xuân Hải, TX Sông Cầu. Đây là một trong những dự án lớn của ngành, được xây dựng đồng bộ từ hệ thống nhà uôm, trại bố mẹ, khu xử lý nước đến phòng thí nghiệm đạt chuẩn quốc tế.

Hiện doanh nghiệp sở hữu 3 trại nuôi tôm bố mẹ, 11 trại sản xuất giống với công suất hàng tỷ postlarvae (giai đoạn hậu ấu

trùng, hay còn gọi là tôm bột) mỗi năm, cung cấp chủ lực cho miền Trung và Tây Nam Bộ. Công nghệ xử lý nước UF, hệ thống vi sinh thay thế kháng sinh, nuôi cấy vi tảo sạch, kiểm soát môi trường tự động... giúp toàn bộ quy trình sản xuất giống được khép kín, an toàn và minh bạch.

Điểm nổi bật của Thủy sản Đặc Lộc là kiểm soát dịch bệnh bằng khoa học. Phòng xét nghiệm đạt chuẩn ISO 17025 cho phép công ty chủ động tầm soát virus, vi khuẩn và ký sinh trùng trên tôm giống trước khi xuất bán. Nhờ đó, mỗi mẻ giống đều đạt tiêu chuẩn giống sạch bệnh (SPF), nâng cao tỉ lệ sống khi nuôi thương phẩm.

Những năm gần đây, công ty còn đầu tư mạnh vào nghiên

cứu mô hình nuôi tôm siêu thâm canh trong bể tròn trên bờ, kết hợp hệ thống sục khí - tuần hoàn nước để giảm thiểu dịch bệnh và nâng năng suất. Việc biến vùng cát trắng ven biển Phú Yên thành khu nuôi hiệu quả là bước đi táo bạo, thể hiện tư duy đổi mới của doanh nghiệp. Chính nhờ các mô hình này, Phó Giám đốc Lê Hữu Tình đã được vinh danh “Nhà khoa học của nhà nông 2025”, ghi nhận đóng góp lớn cho ngành.

Xây dựng thương hiệu mạnh, hướng tới phát triển bền vững

Không chỉ tập trung vào công nghệ và sản phẩm, Thủy sản Đặc Lộc còn chú trọng xây dựng thương hiệu “Đặc Lộc - giống sạch bệnh, tôm khỏe mạnh”. Với quy trình hiện đại, sản phẩm của công ty liên tục được các thị trường đánh giá cao. Doanh nghiệp nhiều lần đạt các danh hiệu uy tín như Thương hiệu Vàng nông nghiệp Việt Nam, Doanh nghiệp KH&CN tiêu biểu, Doanh nghiệp nông nghiệp công nghệ cao.

Mô hình nuôi tôm thương phẩm của Đặc Lộc cũng phát huy hiệu quả rõ rệt, tạo thêm nguồn cung



Mô hình nuôi tôm thương phẩm của Đắc Lộc phát huy hiệu quả rõ rệt, tạo nguồn cung lớn cho thị trường.

lớn cho thị trường và giúp người dân địa phương tiếp cận kỹ thuật tiên tiến. Sự kết hợp giữa vùng giống chất lượng cao và vùng nuôi chuẩn hóa đã tạo nên chuỗi sản xuất khép kín, nâng cao giá trị thương phẩm và tính ổn định của sản phẩm tôm.

Thủy sản Đắc Lộc còn tích cực thực hiện trách nhiệm với cộng đồng: hỗ trợ học sinh khó khăn, đồng hành với Quỹ người nghèo, Quỹ nạn nhân chất độc da cam, tạo việc làm ổn định cho hàng trăm lao động địa phương. Đồng thời, công ty áp dụng nhiều giải pháp bảo vệ môi trường như xử lý nước tuần hoàn, hạn chế xả thải trực tiếp ra biển, cải tạo vùng đất cát thành vùng nuôi sinh thái.

Thủy sản Đắc Lộc cũng phối hợp với chính quyền địa phương triển khai Trung tâm Giao dịch Thủy sản, tạo không gian kết nối cho doanh nghiệp trong và ngoài tỉnh, thúc đẩy lưu thông hàng hóa và nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành thủy sản của tỉnh.



Hiện Đắc Lộc sở hữu 3 trại nuôi tôm bố mẹ, 11 trại sản xuất giống với công suất hàng tỷ con tôm bột mỗi năm

Trong bối cảnh ngành thủy sản Việt Nam đang đối mặt nhiều thách thức như thời tiết cực đoan, dịch bệnh và biến động thị trường, sự xuất hiện của những doanh nghiệp mạnh về công nghệ như Đắc Lộc mang lại hướng đi bền vững hơn cho chuỗi nuôi - giống - chế biến.

Với chiến lược dài hạn dựa trên khoa học - công nghệ - bền

vững, Thủy sản Đắc Lộc đang không chỉ nâng cao giá trị của con tôm Việt mà còn góp phần thay đổi mô hình nuôi trồng tại khu vực Nam Trung Bộ. Từ giống sạch bệnh đến vùng nuôi công nghệ cao, doanh nghiệp đã tạo dựng nền tảng vững chắc để tiếp tục vươn xa, đưa thương hiệu thủy sản Phú Yên đến gần hơn thị trường trong nước và quốc tế.

Hành trình làm chủ công nghệ tảo xoắn của VASTCOM

NHẬT NAM



CHUYÊN ĐỀ

Trong quá trình chuyển đổi nông nghiệp Việt Nam theo hướng xanh và dựa trên tri thức, Công ty Cổ phần Khoa học Công nghệ Tảo VN (VASTCOM) nổi lên như một điểm sáng. Từ vùng đất nắng gió Nghệ An, doanh nghiệp đã xây dựng chuỗi sản xuất - tinh chế tảo xoắn Spirulina hiện đại, góp phần đưa “Tảo Việt” trở thành sản phẩm mang dấu ấn công nghệ cao.

VASTCOM được thành lập năm 2012 tại Quỳnh Lưu, Nghệ An, trong bối cảnh tiềm năng của vi tảo đang dần được nhận diện trên thế giới nhưng ở Việt Nam vẫn còn là lĩnh vực mới. Việc lựa chọn nuôi trồng loại siêu thực phẩm giàu dinh dưỡng như tảo xoắn Spirulina là bước đi táo

bạo, đòi hỏi không chỉ vốn mà cả tri thức, công nghệ và sự kiên trì nghiên cứu. Để phát triển thành công, doanh nghiệp đã đầu tư hệ thống nuôi trồng khép kín, ứng dụng khoa học công nghệ sinh học, từ khâu nhân giống cấp, nhân sinh khối đến thu hoạch, sấy và tinh chế.

Trong suốt quá trình hoạt động, VASTCOM xác định khoa học và công nghệ là nền tảng quan trọng nhất. Đơn vị cùng đội ngũ chuyên môn đã xây dựng quy trình nuôi trồng dựa trên điều kiện tự nhiên của địa phương, tận dụng nguồn năng và độ mặn đặc trưng của vùng biển miền Trung



Trong suốt quá trình hoạt động, VASTCOM xác định khoa học và công nghệ là nền tảng quan trọng nhất.

để tạo ra dòng tảo xoắn có giá trị dinh dưỡng cao. Kỹ thuật nuôi được phát triển theo hướng thân thiện môi trường, hạn chế tối đa chất thải và hướng đến mô hình kinh tế tuần hoàn.

Một dấu ấn quan trọng trong hành trình của VASTCOM là việc doanh nghiệp được lựa chọn tham gia dự án FIRST (Chương trình đổi mới sáng tạo do Ngân hàng Thế giới hỗ trợ). Dự án giúp VASTCOM tiếp cận các chuyên gia, công nghệ và phương pháp nghiên cứu tiên tiến, từ đó nâng cao năng lực sản xuất và hoàn thiện quy trình tạo ra các hoạt chất tinh khiết từ tảo. Đến nay, doanh nghiệp đã làm chủ công nghệ sản xuất hai hoạt chất có giá trị cao là Phycocyanin và Chlorin e6. Những chất này trước đây Việt Nam phải nhập khẩu với chi phí lớn.

Phycocyanin là sắc tố xanh đặc trưng của tảo xoắn, được nhiều quốc gia sử dụng trong thực phẩm chức năng, mỹ phẩm và dược phẩm. Việc tinh chế thành công hoạt chất này ở quy mô công nghiệp cho phép VASTCOM chủ động nguồn nguyên liệu trong nước, đồng thời mở ra cơ hội xuất khẩu sang các thị trường đang tăng nhu cầu với sản phẩm sạch, an toàn và có nguồn gốc tự nhiên. Tương tự, Chlorin e6, một hoạt chất có tiềm năng ứng dụng trong y sinh học, đang được doanh nghiệp nghiên cứu để mở rộng hướng sử dụng trong tương lai.

Điểm đáng chú ý ở VASTCOM không chỉ nằm ở công nghệ mà còn ở tư duy phát triển. Doanh nghiệp không dừng lại ở việc sản xuất nguyên liệu thô mà hướng đến xây dựng hệ sinh thái sản phẩm từ tảo xoắn: bột tảo, viên nén, sữa chua tảo xoắn, thực



Sản phẩm tảo xoắn Spirulina của Tảo VN được ưa chuộng trên thị trường.

phẩm bổ sung và các sản phẩm chăm sóc sức khỏe. Tất cả sản phẩm đều được kiểm nghiệm chất lượng, công bố theo quy định và hướng tới phục vụ nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng Việt Nam.

Việc phát triển chuỗi giá trị tảo xoắn trong nước cũng mang lại ý nghĩa lớn đối với ngành nông nghiệp Việt Nam. Đây là một trong số ít lĩnh vực mà Việt Nam có thể xây dựng lợi thế cạnh tranh từ tri thức và công nghệ, thay vì dựa vào khai thác tài nguyên hay lao động giá rẻ. Mô hình của VASTCOM góp phần thúc đẩy nông nghiệp công nghệ cao, đồng thời tạo việc làm cho lao động địa phương, từng bước hình thành chuỗi sản xuất - chế biến - thương mại bền vững.

Không chỉ vậy, “Tảo Việt” cũng mang theo kỳ vọng về việc nâng cao sức khỏe cộng đồng. Trong bối cảnh nhiều thực phẩm chức năng trên thị trường phụ thuộc vào nguồn nhập khẩu, sự xuất hiện của các sản phẩm trong nước, được nghiên cứu và sản xuất theo chuẩn quốc tế, tạo ra sự chủ động và giảm chi phí cho người tiêu

dùng. Từng sản phẩm không chỉ là kết quả của công nghệ mà còn gắn với tâm huyết nghiên cứu dài lâu của các nhà khoa học và đội ngũ kỹ thuật Việt Nam.

Sau hơn một thập kỷ phát triển, VASTCOM đã đạt nhiều giải thưởng và chứng nhận, trong đó có danh hiệu “Top 10 Thương hiệu nổi tiếng quốc gia”, “Sản phẩm vàng vì sức khỏe cộng đồng” và nhiều sản phẩm được công nhận là sản phẩm công nghiệp nông thôn tiêu biểu. Những thành tựu đó cho thấy hướng đi đúng đắn trong việc kết hợp khoa học công nghệ với tài nguyên bản địa.

Hành trình phát triển của Công ty Cổ phần Khoa học Công nghệ Tảo VN cho thấy tiềm năng lớn của việc ứng dụng tri thức vào nông nghiệp. Từ vùng đất Nghệ An, doanh nghiệp đã tạo dựng được thương hiệu “Tảo Việt” với giá trị kinh tế, khoa học và xã hội rõ rệt. Trong xu hướng nông nghiệp hiện đại, mô hình này không chỉ mang lại sản phẩm chất lượng mà còn thể hiện bản lĩnh làm chủ công nghệ của doanh nghiệp Việt Nam.



Công nghệ đột phá đưa QCM trở thành điểm sáng về cơ khí chính xác

BÌNH MINH



Xưởng sản xuất của QCM.

Từ một phát minh đoạt giải của WIPO, QCM đã vươn lên trở thành đối tác chiến lược trong gia công cơ khí chính xác và chế tạo máy cho nhiều tập đoàn lớn như Viettel, Canon, Panasonic, VinFast. Hành trình này cho thấy năng lực kỹ sư Việt, nơi công nghệ và khát vọng chinh phục các tiêu chuẩn quốc tế được kết tinh trong từng sản phẩm.

Năm 2015, khi ngành chế biến thủy sản Việt Nam vẫn còn phụ thuộc nhiều vào lao động thủ công hoặc máy móc nhập khẩu đắt đỏ, kỹ sư Nguyễn Thành Chương cùng các cộng sự đã tạo ra một cuộc cách mạng. Chiếc máy phân cỡ tôm điện tử đầu tiên “Made in Vietnam” ra đời đã giải quyết triệt để bài toán nan giải: vừa bảo đảm năng suất cao, vừa đạt độ chính xác gần như tuyệt đối, điều mà các phương pháp thủ công hay cơ khí trước đây không thể làm được.

Ông Nguyễn Thành Chương - Giám đốc Công ty Cổ phần Công nghệ QCM (QCM) chia sẻ: “Chúng tôi nhận thấy việc phân

loại tôm bằng tay tốn quá nhiều nhân công, còn máy cơ khí lại không đủ chính xác cho các sản phẩm giá trị cao. Máy phân cỡ tôm điện tử của chúng tôi đã kết hợp cả hai yếu tố đó, giúp doanh nghiệp tăng năng suất và giảm chi phí đầu tư đáng kể”.

Sự đột phá này đã nhanh chóng được ghi nhận. Sáng chế không chỉ đạt giải nhất Cuộc thi Sáng tạo Kỹ thuật Toàn quốc năm 2015 mà còn vinh dự nhận giải thưởng “Giải pháp xuất sắc nhất” từ Tổ chức Sở hữu trí tuệ Thế giới (WIPO). Đây chính là bước khởi đầu đầy ấn tượng, đặt nền móng vững chắc cho thương hiệu QCM - doanh nghiệp thành viên Hiệp hội Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ Việt Nam (VST).

Không dừng lại ở thành công ban đầu, với đội ngũ kỹ sư nòng cốt có hơn 10 năm kinh nghiệm từ các tập đoàn hàng đầu như Abbott (Mỹ), QCM đã mở rộng năng lực, cung cấp các giải pháp máy móc tự động hóa cho nhiều lĩnh vực.

Trong lĩnh vực thủy sản, bên cạnh máy phân cỡ tôm, QCM còn chế tạo hàng loạt thiết bị chuyên dụng như máy xẻ tôm sushi, máy

đánh vảy cá áp lực cao, máy khò da cá hồi... giúp tối ưu hóa dây chuyền chế biến.

Trong ngành nông nghiệp, công ty tiên phong ứng dụng công nghệ cao vào sản xuất với máy sấy vi sóng cho nông sản, dây chuyền sản xuất phân bón vi sinh, hệ thống chiết rót và đóng bao tự động. Với ngành thực phẩm, QCM cung cấp giải pháp toàn diện từ tư vấn, thiết kế đến chế tạo các dây chuyền sản xuất như máy chiên công nghiệp, dây chuyền đóng gói cháo tự động, máy nướng bánh...

Mỗi sản phẩm đều được tích hợp công nghệ điều khiển hiện đại qua màn hình cảm ứng HMI, ngôn ngữ lập trình tiếng Việt thân thiện, giúp việc vận hành, vệ sinh và bảo trì trở nên dễ dàng.

Để hiện thực hóa những giải pháp phức tạp này, QCM đã đầu

tư mạnh mẽ vào cơ sở hạ tầng. Năm 2017, công ty được Sở KH&CN Đà Nẵng chứng nhận là doanh nghiệp Khoa học Công nghệ. QCM đã được cấp phép xây dựng nhà máy quy mô lớn trên diện tích 5.300m² tại Khu Công nghệ cao Đà Nẵng với tổng vốn đầu tư 50 tỷ đồng.

Năng lực sản xuất của QCM được khẳng định với hệ thống hơn 70 máy CNC cao cấp, bao gồm các trung tâm gia công 5 trục thế hệ mới, có khả năng gia công các chi tiết phức tạp với dung sai chỉ ± 0.005 mm; công nghệ tiên tiến từ cắt laser CNC, máy phay CNC, đến thiết bị điều khiển PLC, thiết kế board mạch riêng biệt và kết nối dữ liệu sản xuất về máy chủ. Tất cả đều được làm chủ hoàn toàn bởi đội ngũ kỹ sư Việt.

Với phương châm “Làm đến nơi - hoàn thiện đến chốn - cam kết đến

cùng”, QCM đã xây dựng được niềm tin vững chắc với các đối tác là những tập đoàn hàng đầu trong và ngoài nước như Viettel, Canon, Panasonic, VinFast... Sự tin tưởng này không chỉ đến từ chất lượng sản phẩm mà còn từ tinh thần trách nhiệm và cam kết đồng hành cùng sự phát triển của khách hàng.

Lãnh đạo QCM tin rằng, chất lượng chính là nền tảng của niềm tin, và niềm tin tạo nên thương hiệu. Sứ mệnh của QCM là tối ưu hóa giá trị sản xuất cho khách hàng thông qua công nghệ gia công chính xác và quy trình quản trị chất lượng toàn diện.

Từ ý tưởng thiết kế đến chế tạo hoàn thiện, mỗi sản phẩm mang thương hiệu QCM không chỉ là một cỗ máy mà còn là biểu tượng cho năng lực, trí tuệ và khát vọng nâng tầm ngành cơ khí chế tạo của Việt Nam trên trường quốc tế.



Máy cắt khoanh, sợi mực tự động

Máy ứng dụng để cắt khoanh, cắt sợi mực.



Máy cắt đầu cá tự động

Máy cắt đầu cá, dễ dàng điều chỉnh góc và tốc độ.



Máy lạng da tự động có rulo

Máy này được thiết kế để tích hợp vào dây chuyền chế biến cá tự động hoặc hoạt động độc lập



Máy fillet cá tự động

Phi lê cá thành 3 mảnh, hai phần thịt cá và loại bỏ



Máy mổ ruột cá và làm sạch nội tạng



Máy phân loại trọng lượng

Máy ứng dụng cân và phân loại tự động, có thể dùng



Đại Nghĩa và tham vọng nâng tầm máy cấy Việt Nam ra thị trường khu vực

NGUYỄN DUY



Doanh nghiệp Đại Nghĩa duy trì đầu tư cho nghiên cứu và phát triển nhiều mẫu sản phẩm mới.

Doanh nghiệp khoa học công nghệ Đại Nghĩa đang đẩy mạnh nghiên cứu, cải tiến máy cấy lúa và mở rộng xuất khẩu, thể hiện mong muốn đưa máy cấy Việt hiện diện rõ nét hơn trên thị trường khu vực.

Thành lập năm 2016 từ một cơ sở cơ khí nhỏ, Công ty TNHH Sản xuất và Kinh doanh Đại Nghĩa định hướng phát triển dựa trên khoa học công nghệ và kiên trì theo đuổi mục tiêu tạo ra những thiết bị nông nghiệp phù hợp với điều kiện canh tác trong nước. Đến nay, doanh nghiệp đã sở hữu nhiều cải tiến kỹ thuật trong chế tạo máy cấy lúa và được công nhận là doanh nghiệp khoa học công nghệ.

Năm 2024, dù đối mặt với biến động chung của thị trường và giá vật tư tăng cao, Đại Nghĩa vẫn duy trì hoạt động ổn định nhờ chủ động về kỹ thuật và bám sát nhu cầu thực tế của nông dân. Trong năm, doanh nghiệp đã cung ứng 760 máy cấy các loại, từ máy không dùng động cơ, máy dùng động cơ điện đến máy dùng động cơ xăng. Sản phẩm được phân phối

tại nhiều tỉnh thành như Thanh Hóa, Ninh Bình, Hưng Yên, Hải Phòng, Điện Biên... và tiếp tục xuất khẩu sang Philippines. Công tác bảo dưỡng cho các máy đã sử dụng 3-4 năm cũng được chú trọng, với khoảng 200 máy được tiếp nhận bảo dưỡng trong năm.

Đáng chú ý, doanh nghiệp duy trì đầu tư mạnh cho nghiên cứu và phát triển. Nhiều mẫu sản phẩm

Doanh nghiệp cũng từng bước nâng cấp công nghệ sản xuất. Máy móc gia công hiện đại được đưa vào sử dụng nhằm tăng độ chính xác của chi tiết, giảm hao mòn và nâng cao tuổi thọ sản phẩm. Các vật liệu chống ăn mòn, chịu lực tốt và phù hợp với điều kiện môi trường ẩm ướt được ưu tiên, giúp máy vận hành bền bỉ trong nhiều vùng canh tác khác nhau.

Đại Nghĩa cũng kiến nghị được tiếp cận các nguồn vốn hỗ trợ dành cho doanh nghiệp khoa học công nghệ nhằm đầu tư thêm máy móc hiện đại, mở rộng quy mô sản xuất và nâng cao năng lực cạnh tranh. Ban lãnh đạo công ty Đại Nghĩa cho rằng, nếu được hỗ trợ kịp thời, doanh nghiệp hoàn toàn có cơ sở để phát triển thêm các dòng máy nông nghiệp chuyên sâu và đưa thương hiệu máy cấy Việt Nam vươn xa hơn.



Đại Nghĩa đặt mục tiêu tiếp tục cải tiến kỹ thuật, hoàn thiện các dòng sản phẩm mới và mở rộng thị trường xuất khẩu.

mới được hoàn thiện, trong đó có máy cấy lúa đa năng vừa cấy vừa bón phân. Đây là loại máy giúp tiết kiệm nhân công, tăng hiệu quả sản xuất và phù hợp với bối cảnh lực lượng lao động nông nghiệp ngày càng giảm. Song song, Đại Nghĩa đang nghiên cứu máy phun thuốc trừ sâu công suất lớn, vận hành từ bờ bằng dây điều khiển để tăng độ an toàn cho người sử dụng.

Năm 2025, Đại Nghĩa đặt mục tiêu tiếp tục cải tiến kỹ thuật, hoàn thiện các dòng sản phẩm mới và mở rộng thị trường xuất khẩu. Ngoài Philippines, doanh nghiệp đang tìm kiếm cơ hội tiếp cận Indonesia, Lào, Ấn Độ và một số quốc gia châu Phi như Sri Lanka. Những thị trường này có đặc thù trồng lúa nước, phù hợp với sản phẩm của công ty.

Sau gần một thập kỷ hoạt động, Công ty TNHH Sản xuất và Kinh doanh Đại Nghĩa đã từng bước khẳng định vai trò của mình trong lĩnh vực chế tạo máy cấy lúa nội địa. Với sự kiên trì đầu tư cho nghiên cứu, am hiểu thực tế đồng ruộng và chú trọng tính ứng dụng, doanh nghiệp đang đóng góp thiết thực cho tiến trình cơ giới hóa nông nghiệp Việt Nam.

Dương Xuân Quả tiên phong đổi mới công nghệ sau thu hoạch

HỒNG LAM



Ông Dương Xuân Quả được mệnh danh là “vua lò sấy” miền Tây.

Công ty TNHH MTV Công nghệ sau thu hoạch Dương Xuân Quả được thành lập tại An Giang, là doanh nghiệp khoa học và công nghệ chuyên nghiên cứu, chế tạo thiết bị sấy và phát triển các sản phẩm chế biến sâu từ nông sản. Ông Dương Xuân

Quả là Chủ tịch kiêm Giám đốc công ty. Trải qua hơn 20 năm hoạt động, doanh nghiệp đã xây dựng được hệ thống sản phẩm đa dạng, sở hữu nhiều bằng sáng chế, giải pháp hữu ích và trở thành một trong những đơn vị tiên phong trong lĩnh vực

công nghệ sau thu hoạch tại Việt Nam.

Công ty Dương Xuân Quả đã phát triển nhiều thiết bị phục vụ trực tiếp cho khâu sấy và bảo quản nông sản, trong đó nổi bật là quạt lò sấy, lò sấy cải tiến

Trong bức tranh nông nghiệp Việt Nam hiện đại hóa mạnh mẽ, vẫn có những doanh nghiệp âm thầm đảm nhận vai trò quan trọng ở khâu ít được chú ý, đó là công nghệ sau thu hoạch. Tại An Giang, công ty Dương Xuân Quả là một trong những đơn vị kiên trì theo đuổi hướng đi dựa trên nghiên cứu, sáng tạo và hiểu rõ nhu cầu thực tế, nhằm nâng cao giá trị nông sản.

không trở mẻ và hệ thống sấy tĩnh vĩ ngang. Các sản phẩm này giúp khắc phục tình trạng sấy không đồng đều, giảm công lao động và nâng cao chất lượng hạt nông sản sau thu hoạch. Không chỉ có mặt tại nhiều tỉnh thành trên cả nước, thiết bị của doanh nghiệp còn được xuất khẩu sang Lào, Myanmar và Campuchia, cho thấy tính ứng dụng cao và sự phù hợp với nhiều điều kiện sản xuất.

Nền tảng của hệ thống sản phẩm đa dạng ấy là bộ sưu tập bằng độc quyền sáng chế và giải pháp hữu ích được Cục Sở hữu trí tuệ cấp trong nhiều năm. Các sáng chế về lò sấy, quy trình sấy tĩnh vĩ ngang, quy trình sản xuất gạo sữa hay chế biến hạt mắc ca cho thấy việc doanh nghiệp đầu tư bài bản, liên tục vào khoa học công nghệ. Đây cũng chính là lợi thế giúp công ty tạo ra những sản phẩm khác biệt, có giá trị gia tăng cao và đóng góp trực tiếp vào công nghệ xử lý nông sản Việt Nam.

Bên cạnh thiết bị sấy, doanh nghiệp còn mạnh dạn mở rộng sang lĩnh vực chế biến sâu. Giai đoạn mà công nghệ quyết định chất lượng và giá trị cuối cùng của nông sản. Một trong những sản phẩm tiêu biểu là gạo sữa Dương Xuân Quả, được phát triển từ giống lúa OM4900 canh tác an toàn. Áp dụng công nghệ sấy ở độ ẩm thấp dưới 12%, doanh nghiệp đã tạo nên loại gạo có màu trắng đục đặc trưng, cơm dẻo, thơm và giữ được vị ngon lâu.

Tiếp nối hướng đi chế biến sâu, doanh nghiệp phát triển dòng tinh chiết mắc ca Dương Xuân Quả, chính thức thương mại hóa

từ năm 2024. Bộ sản phẩm gồm tinh dầu, tinh bột, nhân rang và bơ mắc ca. Điểm đặc biệt nằm ở quy trình chế biến giữ nguyên dưỡng chất quý của nhân mắc ca như Omega 3-6-7-9, vitamin E, vitamin B và các acid béo tốt cho sức khỏe.

Nhờ vậy, tinh dầu mắc ca của doanh nghiệp được người dùng đánh giá cao khi mang lại hiệu quả rõ rệt trong dưỡng tóc, phục hồi tóc hư tổn, làm mềm da, giảm kích ứng và hỗ trợ làm lành tổn thương ngoài da. Đây là hướng đi đầy tiềm năng khi nhu cầu tiêu dùng tự nhiên - an toàn ngày càng tăng.

Trong bối cảnh diện tích mắc ca của Việt Nam đang tăng nhanh, nhu cầu về công nghệ sau thu hoạch và chế biến sâu trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Doanh nghiệp Dương Xuân Quả đặt mục tiêu phát triển các giải pháp công nghệ giúp nâng cao giá trị hạt mắc ca, loại nông sản có tiềm năng trở thành “tỷ đô” và góp phần xây dựng chuỗi giá trị bền vững cho ngành hàng này. Đây cũng là định hướng chiến lược dài hạn của doanh nghiệp trong giai đoạn tới.

Dù sở hữu nhiều sản phẩm và sáng chế, doanh nghiệp vẫn đối mặt với những khó khăn chung của ngành công nghệ sau thu hoạch. Nhất là lĩnh vực này còn ít được đầu tư và thiếu cơ chế hỗ trợ phù hợp. Công ty kỳ vọng nhận được sự quan tâm của các cơ quan chức năng và Hiệp hội Doanh nghiệp KH&CN Việt Nam để tiếp cận nguồn vốn ưu đãi, mở rộng sản xuất và nhân rộng mô hình chế biến sâu nhằm đưa nhiều hơn các sản phẩm công nghệ cao vào thực tiễn.

Ở một lĩnh vực ít được chú ý nhưng có ý nghĩa lớn với nông nghiệp, công ty Dương Xuân Quả đang bền bỉ tạo ra những thay đổi tích cực. Hành trình hơn 20 năm từ thiết bị sấy đến tinh chiết nông sản, cho thấy sức mạnh của đổi mới sáng tạo khi được nuôi dưỡng bằng tri thức, sự tận tâm và khát vọng nâng tầm giá trị nông sản Việt.



Doanh nghiệp Dương Xuân Quả phát triển dòng tinh chiết mắc ca Dương Xuân Quả, chính thức thương mại hóa từ năm 2024.



TraphacoSapa: Giữ hồn bản địa, chinh phục thị trường quốc tế bằng công nghệ

TRÂM ANH

Trong bối cảnh thị trường quốc tế đặt ra tiêu chuẩn ngày càng khắt khe, đổi mới công nghệ đã trở thành điều kiện tiên quyết để các doanh nghiệp dược liệu Việt Nam phát triển bền vững. Với TraphacoSapa, công nghệ không chỉ là công cụ nâng cấp chất lượng sản phẩm mà còn là cầu nối giúp tinh hoa thảo dược Sa Pa từng bước vươn ra thế giới, nhưng vẫn giữ trọn giá trị truyền thống vùng cao.

Gìn giữ tinh hoa bản địa

TraphacoSapa là doanh nghiệp gắn bó chặt chẽ với nguồn dược liệu bản địa Sa Pa, nơi có khí hậu và thổ nhưỡng đặc biệt phù hợp cho nhiều loài cây thuốc quý. Từ Actiso, chè dây cho tới đông trùng hạ thảo, mỗi sản phẩm mang trong mình câu chuyện của người dân bản địa, những người đã gìn giữ tri thức truyền thống

qua nhiều thế hệ. Chính tính bản địa ấy tạo nên sự khác biệt của TraphacoSapa trên thị trường dược liệu trong nước.

Tuy nhiên, khi doanh nghiệp đặt mục tiêu mở rộng thị trường và tiến tới xuất khẩu, bài toán đặt ra là làm thế nào để giữ được bản sắc vùng cao mà vẫn đáp ứng được tiêu chuẩn khắt khe về chất lượng, độ ổn định và truy xuất nguồn gốc. Từ đó, TraphacoSapa bắt đầu lộ trình chuyển đổi công nghệ mang tính chiến lược: hiện đại hóa toàn bộ hệ thống nhưng vẫn gìn giữ tinh hoa thủ công của Sa Pa.

Doanh nghiệp xây dựng vùng trồng Actiso và dược liệu đạt chuẩn GACP-WHO, quy hoạch quy trình thu hái - sơ chế - vận chuyển khoa học hơn, đồng thời vẫn bảo đảm sự tham gia của người dân địa phương. Đây là mắt xích quan trọng để vừa nâng chuẩn chất lượng, vừa tạo sinh kế bền vững cho cộng đồng.

Đặc biệt, dự án cấp Nhà nước về đông trùng hạ thảo nuôi cấy bán tự nhiên, được nghiệm thu xuất sắc, đã mở ra hướng đi mới cho sản phẩm giá trị cao. Điều đó thể hiện cho khả năng làm chủ công nghệ của doanh nghiệp.



Traphacosapa đã triển khai mã QR truy xuất nguồn gốc cho vùng trồng Actiso Sa Pa, giúp minh bạch toàn bộ quá trình trồng, chăm sóc, thu hoạch, chế biến.

Phát huy đòn bẩy công nghệ

Cùng với việc chuẩn hóa vùng trồng, TraphacoSapa đầu tư mạnh mẽ vào công nghệ chế biến hiện đại. Các dây chuyền chiết tách và cô đặc khép kín giúp kiểm soát chính xác nhiệt độ, thời gian và lưu trình, từ đó giữ lại tối đa hoạt chất thiên nhiên trong dược liệu. Công nghệ sấy phun được áp dụng cho các sản phẩm cao khô, tạo ra nguyên liệu đạt độ tinh sạch cao để phục vụ

đa dạng sinh học, chia sẻ lợi ích với cộng đồng, tôn trọng quyền sử dụng đất và giảm thiểu tác động môi trường. Nhà máy của công ty đạt chuẩn GMP-WHO, bảo đảm quy trình sản xuất xanh, tiết kiệm tài nguyên và giảm chất thải. Đây là những tiêu chí bắt buộc khi doanh nghiệp hướng tới thị trường quốc tế lâu dài.

Hiện đại hóa không chỉ diễn ra trong sản xuất mà còn trong quản trị. TraphacoSapa đã hoàn thiện



Nhờ đổi mới công nghệ, sản phẩm của TraphacoSapa đạt các tiêu chuẩn quan trọng như GMP, HALAL, FDA.

sản xuất viên nang, siro hay các dạng bào chế lỏng.

Công nghệ nuôi cấy đông trùng hạ thảo bán tự nhiên tại Sa Pa là một thành tựu khác, tạo ra sản phẩm có hoạt chất cao, thơm tự nhiên và ổn định, đáp ứng yêu cầu của cả thị trường trong nước lẫn quốc tế. Với ưu thế khí hậu vùng cao, kết hợp công nghệ hiện đại, TraphacoSapa đã tạo lập được dòng sản phẩm đặc sắc, có tiềm năng lớn về giá trị xuất khẩu.

Song song với sản xuất, doanh nghiệp chú trọng đến yếu tố phát triển bền vững. TraphacoSapa là thành viên của UEBT (liên minh thương mại sinh học có đạo đức) đáp ứng các tiêu chí về bảo tồn

hệ thống chuyển đổi số với phần mềm kế toán, quản trị nhân sự, vận hành và truy xuất nguồn gốc. Việc số hóa toàn bộ dữ liệu vùng nguyên liệu và chuỗi cung ứng giúp doanh nghiệp đáp ứng nhanh các yêu cầu minh bạch từ đối tác quốc tế. Những năm gần đây, TraphacoSapa tăng tốc thương mại điện tử xuyên biên giới, đưa sản phẩm lên Alibaba và gia công cho đối tác bán hàng trên Amazon. Năm 2025, công ty đã giao lô hàng trị giá 60.000 USD cho khách quốc tế, mở ra hướng tiếp cận thị trường mới với chi phí tối ưu.

Đáng chú ý, hoạt động marketing số với hình ảnh vùng nguyên liệu Sa Pa, dây chuyền hiện đại, cùng câu chuyện về người dân bản địa

đã giúp doanh nghiệp ghi dấu ấn mạnh mẽ. TraphacoSapa cũng liên tục đón các đoàn sinh viên quốc tế và đối tác đến thăm quan, tạo điều kiện để thương hiệu dược liệu Sa Pa được biết đến rộng rãi hơn.

Nhờ đổi mới công nghệ, sản phẩm của TraphacoSapa đạt các tiêu chuẩn quan trọng như GMP, HALAL, FDA, đồng thời đáp ứng tốt các yêu cầu truy xuất nguồn gốc theo chuẩn quốc tế. Chất lượng ổn định, hình ảnh chuyên nghiệp và dữ liệu minh bạch đã giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận đối tác nước ngoài. Một số dòng Actiso Sa Pa đã được đưa ra nước ngoài dưới dạng quà tặng doanh nghiệp và mẫu thử nghiệm, bước khởi đầu quan trọng trong chiến lược xuất khẩu dài hạn.

Dù còn đối mặt với nhiều thách thức như vốn đầu tư lớn, thiếu nhân lực công nghệ cao hay yêu cầu chuẩn hóa liên tục, TraphacoSapa xác định con đường phát triển bền vững chỉ có thể là công nghệ. Khi truyền thống được nâng đỡ bởi hiện đại, giá trị bản sắc không mất đi, mà còn được nâng tầm, trở thành sức mạnh giúp dược liệu Việt vươn ra thị trường thế giới.



Thương vụ hợp tác Dat Bike và Grab: Đòn bẩy phổ cập xe điện bằng “người kiểm chứng” khó tính nhất

HUY HOÀNG



Đại diện Grab Việt Nam và CEO Dat Bike ký biên bản thỏa thuận hợp tác.

Mới đây, Grab Việt Nam và Dat Bike đã ký kết Biên bản thỏa thuận hợp tác nhằm thúc đẩy lộ trình chuyển đổi xanh, tập trung vào việc hỗ trợ và khuyến khích đối tác tài xế Grab chuyển sang sử dụng xe máy điện.



Đối tác tài xế Grab lái thử xe điện Dat Bike.

Thương vụ được đánh giá là bước đi chiến lược, vừa hỗ trợ Grab tiến đến mục tiêu Net Zero, vừa mở ra cơ hội phổ cập xe máy điện quy mô lớn thông qua những “người kiểm chứng” đáng tin cậy nhất: đội ngũ tài xế công nghệ.

Những người kiểm chứng tin cậy

Trong ngành vận tải đô thị, tài xế công nghệ là nhóm sử dụng xe máy với cường độ nặng nhất: chạy liên tục nhiều giờ, di chuyển quãng đường dài mỗi ngày, chở tải lớn và yêu cầu phương tiện phải bền bỉ, tiết kiệm, ổn định. Sự chấp nhận của họ được xem là thước đo chính xác nhất cho khả năng thương mại hóa của bất kỳ dòng xe điện nào.

Chính vì vậy, việc Grab - một nền tảng đa dịch vụ lớn nhất Việt Nam lựa chọn Dat Bike là đối tác chiến lược không phải sự ngẫu nhiên. Đây là sự ghi nhận cho những nỗ lực công nghệ của thương hiệu xe điện “Made in Vietnam” trong việc giải quyết các lo ngại phổ biến về xe máy điện: quãng đường, thời gian sạc, hiệu suất và chi phí vận hành.

Khi xe điện có thể đáp ứng được yêu cầu vận hành khắc nghiệt

nhất, nó trở thành lựa chọn thuyết phục để thay thế xe xăng trong đời sống hằng ngày. Sự chuyển đổi của đội ngũ tài xế Grab vì thế đang tạo nên một hiệu ứng xã hội tích cực, thúc đẩy giao thông xanh lan tỏa rộng rãi hơn.

Giải pháp tăng thu nhập và hiệu suất cho tài xế

Sự hợp tác giữa Grab và Dat Bike dựa trên nền tảng hiệu năng mạnh mẽ, công nghệ vượt trội và lợi ích kinh tế rõ rệt mà Dat Bike mang lại cho tài xế. Ba yếu tố nổi bật nhất gồm quãng đường vận hành dài, chi phí vận hành thấp và hiệu suất thực tế được chứng minh qua trải nghiệm của chính tài xế.

Trước hết, khả năng vận hành liên tục là yếu tố quyết định với tài xế công nghệ. Với quãng đường tối ưu lên đến 285 km cho mỗi lần sạc của dòng Quantum-S, tài xế có thể hoàn thành trọn vẹn ca làm việc mà không cần phải sạc dậm. Đây là lợi thế rất lớn, bởi bất kỳ điểm dừng sạc nào trong ngày đều đồng nghĩa với giảm thu nhập.

Anh Trần Văn Hùng - đối tác tài xế Grab tại TP Hồ Chí Minh cho biết, nhờ quãng đường 285 km này, anh không còn lo việc gián đoạn giữa ca hay mất thời gian tìm điểm sạc. Bên cạnh đó, xe Dat Bike có thể sạc trực tiếp tại ổ điện gia đình 220V, giúp tài xế chủ động hoàn toàn về hoạt động nạp điện.

Một lợi thế khác đến từ hiệu quả tài chính. Khi chuyển sang xe điện, tài xế tiết kiệm được toàn bộ chi phí xăng, dầu nhớt và phần lớn chi phí bảo dưỡng. Khoản tiết kiệm lên đến hàng triệu đồng mỗi tháng đã giúp thu



Hiệu năng mạnh mẽ và công nghệ vượt trội trên xe điện Dat Bike là giải pháp giúp tối ưu hóa thu nhập, hiệu suất vận hành và sức khỏe cho đội ngũ tài xế công nghệ.



Trung tâm Dịch vụ Bảo dưỡng xe điện Dat Bike tại TP Hồ Chí Minh.

nhập của nhiều tài xế tăng thêm khoảng 20% so với khi chạy xe xăng. Ngoài ra, xe điện vận hành êm ái hơn, giúp giảm các vấn đề thường gặp như đau lưng, mỏi tay hay mệt mỏi do rung động kéo dài từ động cơ đốt trong.

Hiệu năng thực tế cũng là yếu tố then chốt xóa bỏ những định kiến về xe điện. Các dòng xe Dat Bike sử dụng động cơ công suất lên tới 7000W, kết hợp với công nghệ Hill Assist và Cruise Control tương tự ô tô, giúp xe leo dốc tốt, chở tải nặng và duy trì tốc độ ổn định trên những cung đường dài. Điều này khiến xe điện Dat Bike trở thành phương tiện phù hợp cho nhóm tài xế vốn cần sự ổn định và độ bền cao.

Những “đại sứ” giao thông xanh

Thỏa thuận Grab - Dat Bike không chỉ là hợp tác thương mại đơn thuần, mà còn là bước thiết lập một hệ sinh thái hỗ trợ toàn diện, bao gồm truyền thông, chính sách ưu đãi mua xe, chăm

sóc hậu mãi và phát triển dịch vụ dài hạn cho người dùng xe điện.

Với quy mô tài xế Grab lên đến hàng trăm nghìn người, sự chuyển đổi sang xe điện của nhóm này có thể tạo ra hai hiệu ứng lớn. Thứ nhất là hiệu ứng tiết kiệm: khi tài xế chứng minh được tính kinh tế vượt trội và độ bền đáng tin cậy. Chẳng hạn như độ bền pin lên đến 25 năm của Dat Bike, việc chuyển đổi sang xe điện sẽ trở nên hấp dẫn với mọi nhóm người dùng. Thứ hai là hiệu ứng niềm tin: tài xế trở thành “đại sứ xanh”, trực tiếp chia sẻ trải nghiệm thực tế về hiệu suất, độ bền và lợi ích kinh tế của xe điện Dat Bike, từ đó lan tỏa niềm tin đến cộng đồng.

Trong dài hạn, sự hợp tác này được kỳ vọng sẽ tạo thành đòn bẩy mạnh mẽ, thúc đẩy chuyển đổi giao thông xanh tại Việt Nam, đồng thời mở ra cánh cửa phổ cập xe điện bằng cách sử dụng chính lực lượng tài xế công nghệ làm trung tâm dẫn dắt.

Delta tiên phong đổi mới công nghệ sản xuất dụng cụ thể thao

KHÁNH MAI



Delta Giáo dục đầu tư mạnh vào hệ thống trường học với 2 trường mầm non đạt chuẩn quốc tế và dự án Trường liên cấp Quốc tế Delta trị giá hơn 150 tỷ đồng.

Trong bức tranh công nghiệp thể thao Việt Nam đang đổi mới mạnh mẽ, Công ty CP Dụng cụ Thể thao Delta nổi lên như doanh nghiệp tiêu biểu với hướng đi bền bỉ dựa trên khoa học - công nghệ và năng lực tự nghiên cứu. Từ nền tảng máy móc lạc hậu ban đầu, Delta đã vươn mình trở thành một trong ba nhà sản xuất dụng cụ thể thao lớn nhất Việt Nam và là thương hiệu có mặt tại nhiều thị trường phát triển trên thế giới.

Từ nền tảng lạc hậu đến chiến lược đổi mới công nghệ

Delta được thành lập vào những năm đầu thế kỷ XXI, với điểm xuất phát là dây chuyền sản

xuất bóng đá cũ chuyển giao từ Hungary. Máy móc nặng nề, công nghệ da thật đã lỗi thời và quy trình sản xuất đòi hỏi nhiều lao động thủ công khiến doanh nghiệp đối diện vô số thách thức

ngay từ ngày đầu hoạt động. Tuy nhiên, thay vì vận hành cầm chừng, ban lãnh đạo công ty xác định con đường duy nhất để tồn tại và phát triển chính là đổi mới công nghệ.

Một phòng cải tiến công nghệ được thành lập để từng bước nghiên cứu, thay đổi các chi tiết, linh kiện và từng công đoạn trong dây chuyền sản xuất. Tới năm 2006, Delta đưa ra quyết định mang tính bước ngoặt: tự đầu tư gần 300 tỷ đồng trong 5 năm để nghiên cứu công nghệ và vật liệu mới cho sản xuất bóng đá. Đây là

dự án đầy tính tiên phong ở thời điểm mà phần lớn doanh nghiệp Việt Nam còn phụ thuộc vào dây chuyền nhập khẩu.

Kết quả của quá trình nghiên cứu bền bỉ là sự ra đời của dòng bóng đá làm từ da nhân tạo năm 2010. Đây sản phẩm đánh dấu kỷ nguyên mới cho cả Delta lẫn ngành sản xuất bóng trong nước. Sản phẩm nhanh chóng được thị trường quốc tế đón nhận, đáp ứng tốt các yêu cầu về kỹ thuật, độ bền và mẫu mã. Năm 2012-2013, công trình nghiên cứu này giành giải nhì Hội thi Sáng tạo Kỹ thuật toàn quốc Vifotec, khẳng định năng lực đổi mới của Delta.

Hệ sinh thái phát triển mạnh

Hơn hai thập kỷ phát triển đã đưa Delta trở thành một hệ sinh thái doanh nghiệp đa lĩnh vực,

với bốn chi nhánh và ba công ty thành viên, tạo việc làm cho gần 3.000 lao động. Trong đó, chi nhánh sản xuất bóng thể thao Delta tập trung gần 400 lao động, chuyên sản xuất bóng đạt tiêu chuẩn FIFA. Chi nhánh Delta Sài Gòn quản lý thị trường nội địa và hệ thống 21 cửa hàng showroom trên cả nước. Hai chi nhánh Đầu tư xây dựng và Thương mại dịch vụ cũng góp phần quan trọng trong hoạt động vận hành của doanh nghiệp.

Ở nhóm công ty thành viên, Delta Hậu Lộc sở hữu nhà máy dệt may quy mô gần 1.000 lao động; Delta Hoàng Long tập trung vào sản xuất bao bì carton và túi giấy; trong khi Delta Giáo dục đầu tư mạnh vào hệ thống trường học với 2 trường mầm non đạt chuẩn quốc tế và dự án Trường liên cấp Quốc tế Delta trị giá hơn 150 tỷ

đồng, dự kiến hoạt động từ năm học 2026-2027. Sự phát triển đa ngành này cho thấy nỗ lực của Delta trong việc xây dựng hệ sinh thái bền vững, kết hợp giữa sản xuất - thương mại - giáo dục để tạo giá trị lâu dài cho cộng đồng.

Song song với mở rộng quy mô, Delta liên tục nghiên cứu và ứng dụng nhiều giải pháp kỹ thuật mang lại hiệu quả rõ rệt. Hệ thống điều hòa trung tâm bằng hơi nước giúp giảm đến 70% năng lượng tiêu thụ so với phương pháp truyền thống; công nghệ sử dụng không khí khô để tách nước cho bán thành phẩm bóng giúp tiết kiệm 60-65% điện năng. Dây chuyền viên nén mùn cưa tận dụng phụ phẩm nông lâm nghiệp không chỉ mang lại lợi ích kinh tế mà còn giảm thiểu tác động môi trường.

Năm 2020, Delta được Bộ KH&CN giao chủ trì nhiệm vụ cấp quốc gia: “Hoàn thiện công nghệ sản xuất bóng đá đạt tiêu chuẩn FIFA từ vật liệu da nhân tạo”. Sau hai năm nghiên cứu và thử nghiệm, dự án được nghiệm thu loại Xuất sắc, tiếp tục khẳng định năng lực làm chủ công nghệ của doanh nghiệp Việt trong lĩnh vực có tiêu chuẩn khắt khe.

Không chỉ chú trọng đổi mới khoa học - công nghệ, Delta còn quan tâm sâu sắc tới trách nhiệm xã hội. Công ty đầu tư xây dựng nhà ở công nhân, trường mầm non dành cho con em lao động, tạo môi trường làm việc và sinh hoạt ổn định cho hàng nghìn gia đình tại huyện Hoằng Hóa. Nhiều năm liền, doanh nghiệp và lãnh đạo công ty được vinh danh bằng Huân chương Lao động hạng Nhì, hạng Ba và danh hiệu Công dân tiêu biểu của tỉnh Thanh Hóa.



Kết quả của quá trình nghiên cứu bền bỉ Delta là sự ra đời của dòng bóng đá làm từ da nhân tạo năm 2010.



Mô hình tăng trưởng mới dưới góc nhìn tối ưu hóa

DUY LỘC

Trong không khí cả nước hướng về Đại hội XIV của Đảng, TS Hoàng Xuân Vinh - Trường Đại học Kinh tế - ĐHQGHN cho rằng, đây là thời điểm bản lề để Việt Nam định hình một mô hình tăng trưởng mới, hiệu quả hơn, sáng tạo hơn và bền vững hơn.



TS Hoàng Xuân Vinh - Chủ nhiệm bộ môn Quản trị Kinh doanh và Phát triển doanh nghiệp, Viện Quản trị Kinh doanh, Trường Đại học Kinh tế - ĐHQGHN.

Việc Đảng ta công khai dự thảo văn kiện đại hội để lấy ý kiến nhân dân, giới khoa học và trí thức thể hiện tinh thần cầu thị và khát vọng đổi mới mạnh mẽ, hướng đến một tầm nhìn phát triển dài hạn cho đất nước. Với tinh thần “Đồng hành cùng những ý tưởng mới” của Đại hội, nhóm nghiên cứu AI - Tối ưu trong Kinh tế và Kinh doanh thuộc Viện Quản trị Kinh doanh, Trường Đại học Kinh tế - ĐHQGHN đã tổ chức hội thảo khoa học “Mô hình tăng trưởng mới theo Dự thảo Văn kiện Đại hội XIV dưới góc nhìn tối ưu hóa”.

Sự kiện quy tụ các nhà khoa học trong và ngoài nước, trong đó có những chuyên gia quốc tế tham dự trực tuyến, cùng bàn luận về hướng tiếp cận tối ưu trong xây dựng mô hình phát triển kinh tế.

Chuyển mình để bắt nhịp thời đại mới

TS Hoàng Xuân Vinh - Chủ nhiệm bộ môn Quản trị Kinh doanh và Phát triển doanh nghiệp, Viện Quản trị Kinh doanh, Trường Đại học Kinh tế - ĐHQGHN cho biết, mô hình tăng trưởng của Việt Nam trong

suốt gần 40 năm qua đã mang lại những thành tựu to lớn, song cũng bộc lộ không ít hạn chế. Nền kinh tế chủ yếu dựa vào vốn, tài nguyên và lao động giá rẻ, trong khi năng suất tổng hợp (TFP) tăng chậm, đổi mới sáng tạo và khoa học công nghệ chưa thực sự trở thành động lực chính. Việc mở rộng đầu vào thông qua đầu tư công, tín dụng ngân hàng, khai thác đất đai và tài nguyên, đã giúp tăng GDP trong ngắn hạn nhưng không tạo được nền tảng bền vững.

TS Vinh nhấn mạnh, mô hình này từng mang lại sự tăng trưởng ấn tượng nhưng đang dần chạm giới hạn.

“Khi hiệu quả đầu tư thấp, tài nguyên suy giảm, chi phí lao động tăng, thì tăng trưởng dựa vào mở rộng quy mô không còn khả thi. Chúng ta cần một mô hình mới, mô hình tối ưu hóa để tạo ra tăng trưởng thông minh”, TS Hoàng Xuân Vinh nói.

Cũng theo TS Vinh, mô hình tăng trưởng cũ phụ thuộc nhiều vào khu vực bất động sản và xây dựng, dẫn tới sự lệch hướng của nguồn vốn.

“Kinh tế bất động sản không chỉ là một ngành, mà là “một cơ chế tăng trưởng tạm thời”. Khi vốn tín dụng dồn vào tài sản, tạo nên



‘sóng giá’ và tăng GDP ảo, nền kinh tế dễ rơi vào rủi ro nợ xấu và bong bóng tài sản”, TS Vinh phân tích.

Những đánh giá này cũng được phản ánh trong Dự thảo Văn kiện Đại hội XIV, khi Đảng khẳng định, cần “xác lập mô hình tăng trưởng mới”, một trong những định hướng mang tính chiến lược của giai đoạn phát triển tới. Mô hình này hướng đến mục tiêu chuyển dịch từ tăng trưởng theo chiều rộng sang tăng trưởng theo chiều sâu, từ khai thác tài nguyên sang khai thác tri thức, từ mở rộng đầu vào sang tối ưu hóa hiệu quả đầu ra.

Tăng trưởng thông minh cho giai đoạn mới

Theo TS Hoàng Xuân Vinh, mô hình tăng trưởng mới được xác định trong Dự thảo Văn kiện là bước ngoặt tư duy sâu sắc. Thay vì chỉ đo bằng tốc độ tăng GDP, tăng trưởng nay được nhìn nhận qua hiệu quả sử dụng vốn, năng suất lao động, năng lực sáng tạo và hàm lượng công nghệ trong mỗi sản phẩm.

TS Vinh cho rằng, tăng trưởng thông minh là con đường duy nhất để Việt Nam thoát khỏi “bẫy thu nhập trung bình”. Ba trụ cột chính của mô hình này là khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số.

Trong đó, khoa học công nghệ là nền tảng vật chất giúp tăng năng suất; đổi mới sáng tạo là yếu tố mềm thể hiện qua thể chế và văn hóa kinh doanh; còn chuyển đổi số là công cụ then chốt giúp liên kết toàn bộ hệ thống sản xuất và tiêu dùng, tiết kiệm chi phí và nâng cao năng lực cạnh tranh.

TS Vinh cho rằng mô hình mới không chỉ tập trung vào tăng trưởng nhanh mà còn hướng đến phát triển bền vững, xanh và bao trùm. Bên cạnh đó, chuyển đổi số và chuyển đổi xanh là hai xu thế tất yếu, bổ trợ cho nhau.

“Chuyển đổi số giúp tối ưu hóa mọi quy trình, còn chuyển đổi xanh giúp chúng ta phát triển hài hòa với tự nhiên. Cả hai cùng tạo ra giá trị bền vững cho nền kinh tế”, TS Hoàng Xuân Vinh phân tích.

Bên cạnh đó, việc phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao được coi là trung tâm của mọi chiến lược. Việt Nam cần tập trung vào giáo dục và đào tạo kỹ năng số, năng lực nghiên cứu và tư duy sáng tạo để tạo ra lực lượng lao động đáp ứng được yêu cầu mới của nền kinh tế tri thức.

Đặc biệt, cần xây dựng hệ sinh thái đổi mới sáng tạo quốc gia, nơi nhà nước, doanh nghiệp, viện nghiên cứu và trường đại học hợp tác chặt chẽ. Đây chính là nền tảng để chuyển giao công nghệ, thương mại hóa kết quả nghiên cứu và hình thành lực lượng sản xuất mới có khả năng cạnh tranh toàn cầu.

Trong Dự thảo Văn kiện, ba đột phá chiến lược được nhấn mạnh gồm thể chế phát triển; khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo; cùng với hạ tầng hiện đại. TS Vinh phân tích, thể chế là khung xương bảo đảm nền kinh tế vận hành hiệu quả, trong khi hạ tầng số, hạ tầng năng lượng và hạ tầng giao thông đa phương thức là “mạch máu” của mô hình tăng trưởng mới.

Ở góc nhìn tối ưu hóa, TS Vinh cho rằng mọi chính sách cần

hướng đến nguyên tắc “tối ưu nguồn lực - tối thiểu rủi ro - tối đa giá trị”. Để làm được điều đó, Chính phủ cần duy trì sự ổn định lâu dài của chính sách thuế, đầu tư, tiền lương và an sinh xã hội; đồng thời xây dựng không gian hạ tầng kết nối khu vực và quốc tế để mở rộng không gian phát triển.

Trích dẫn nghiên cứu của TS Khúc Văn Quý - giảng viên Trường Đại học Kinh tế, ĐHQGHN, TS Vinh cho rằng, bốn hướng chuyển đổi trọng tâm (bộ tứ chuyển đổi) gồm chuyển đổi xanh, chuyển đổi số, chuyển đổi sạch và chuyển đổi sáng tạo sẽ là bốn trụ cột cần được triển khai đồng bộ để hình thành nền tảng phát triển chất lượng cao và bền vững.

Từ góc nhìn của một nhà nghiên cứu tối ưu, TS Hoàng Xuân Vinh cho rằng, việc vận dụng công nghệ mới như trí tuệ nhân tạo, dữ liệu lớn và mô hình quản trị sáng tạo sẽ giúp Việt Nam rút ngắn khoảng cách phát triển. Tối ưu hóa không chỉ là bài toán kỹ thuật, mà còn là triết lý phát triển, giúp định hướng mọi quyết sách dựa trên dữ liệu, hiệu quả và bền vững.

“Mô hình tăng trưởng mới theo tinh thần của Đại hội XIV không chỉ là bước điều chỉnh kỹ thuật, mà là một tầm nhìn lớn, mở đường cho Việt Nam bước vào giai đoạn phát triển dựa trên tri thức, sáng tạo và công nghệ. Đó là con đường duy nhất để đất nước đạt được tăng trưởng thông minh - bền vững - bao trùm và vươn lên sánh vai cùng các quốc gia phát triển trong thế kỷ XXI”, TS Hoàng Xuân Vinh nhấn mạnh.

Đề xuất giải pháp thu hút FDI chất lượng cao

QUỐC TRUNG

Cho rằng “cơn khát” nhân lực chất lượng cao đang là thách thức lớn nhất cản trở sự phát triển, Chủ tịch VCCI Hồ Sỹ Hùng đã đề xuất những giải pháp căn cơ để tạo ra nguồn nhân lực số, nhân lực xanh, qua đó biến các dự án FDI chất lượng cao thành động lực tăng trưởng bền vững thực sự.

Theo ông Hồ Sỹ Hùng - Chủ tịch Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), nếu chỉ dựa vào hệ thống giáo dục công lập thì việc thay đổi và thích ứng sẽ không đủ nhanh. Vì vậy, cần khuyến khích hệ thống giáo dục tư nhân tham gia sâu hơn, bởi đây là khu vực năng động và có khả năng điều chỉnh rất nhanh.

Đồng thời, cần có sự phối hợp chặt chẽ giữa hệ thống giáo dục chuyên nghiệp và doanh nghiệp.

“Đào tạo là để phục vụ doanh nghiệp, theo nhu cầu của doanh nghiệp. Do vậy, phải kết hợp đào tạo chuyên nghiệp với đào tạo tại chỗ để người lao động, kỹ thuật viên có thể làm việc được ngay sau khi tốt nghiệp”, ông Hùng nhấn mạnh.

Một giải pháp quan trọng khác là khuyến khích các chuyên gia người Việt ở nước ngoài, đặc biệt trong các lĩnh vực thế mạnh như công nghệ số và kinh tế xanh, quay trở về Việt Nam. Họ sẽ



FDI chỉ bền vững khi kết nối được với sức mạnh nội sinh của doanh nghiệp Việt Nam.



Ông Hồ Sỹ Hùng - Chủ tịch Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI).

công hiến cho các hoạt động của doanh nghiệp FDI, với điều kiện có sự chuyển dịch dần các vị trí nhân sự cấp cao này cho người Việt Nam.

Với vai trò là cầu nối, VCCI có thể kết nối hệ thống giáo dục chuyên nghiệp với nhu cầu của doanh nghiệp thông qua các khảo sát và chương trình kết nối.

“Nếu được các cơ quan quản lý tạo điều kiện, chúng tôi hoàn toàn có thể triển khai, thậm chí tự tổ chức các chương trình để đáp ứng nhu cầu thực tế của cả hai bên”, ông Hùng cho biết.

Chủ tịch VCCI hoàn toàn đồng tình với nhận định rằng FDI chỉ bền vững khi kết nối được với sức mạnh nội sinh của doanh nghiệp Việt Nam. Thực tế, nhiều dự án vẫn chưa lan tỏa

công nghệ hay kết nối hiệu quả với chuỗi cung ứng trong nước. Đây là thời điểm rất quan trọng để việc thâm thấu công nghệ từ FDI vào nền kinh tế Việt Nam đem lại chất lượng và hiệu quả tốt hơn.

Để giải quyết vấn đề này, người đứng đầu VCCI cho rằng các yếu tố như chuỗi cung ứng và cụm liên kết ngành nên được đưa ra thành những tiêu chí bắt buộc để doanh nghiệp FDI tham gia xây dựng tại Việt Nam.

Điều này sẽ giúp các doanh nghiệp FDI chất lượng cao cùng doanh nghiệp nội địa kiểm soát, cung ứng và đảm bảo sản phẩm cho cả thị trường trong nước và quốc tế.

Về phía nhà nước, cần có các chính sách ưu đãi cho những

doanh nghiệp FDI cam kết xây dựng chuỗi cung ứng và cụm liên kết ngành tại Việt Nam.

Song song đó, chính quyền địa phương phải quan tâm, hỗ trợ các doanh nghiệp trên địa bàn tham gia vào các chuỗi cung ứng này. Đây là nội dung rất quan trọng để đảm bảo năng lực thực sự cho doanh nghiệp địa phương.

Cũng theo ông Hùng, cần có những giải pháp để tôn vinh các doanh nghiệp FDI hoạt động hiệu quả, đem lại công ăn việc làm và tạo ra kết nối giá trị cho các doanh nghiệp Việt Nam.

“Chúng ta cần đánh giá cao và cảm ơn sự đóng góp của họ. Sự ghi nhận này là điều mà các doanh nghiệp FDI thực sự cần khi hoạt động và gặt hái thành công tại Việt Nam”, ông Hùng nêu.



Để công nghiệp môi trường vươn lên thành ngành kinh tế độc lập

QUANG DŨNG



TS Trần Văn Lượng - Chủ tịch Hiệp hội Công nghiệp môi trường Việt Nam.

Doanh nghiệp yếu thế trên sân chơi công nghệ cao

Ngành công nghiệp môi trường được xác định có vai trò đặc biệt quan trọng trong bối cảnh tái cơ cấu ngành Công Thương và đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Tuy nhiên, để ngành này thực sự trở thành một ngành kinh tế độc lập và có sức cạnh tranh, cần có những giải pháp đột phá về chính sách và nguồn lực.

Mới đây, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 1894/QĐ-TTg, phê duyệt “Chương trình phát triển ngành công nghiệp môi trường Việt Nam giai đoạn 2025-2030”. Chương trình đặt ra mục tiêu đầy tham

vọng: đưa công nghiệp môi trường phát triển mạnh mẽ thành một ngành kinh tế độc lập, đóng góp quan trọng vào cơ cấu kinh tế quốc dân.

Theo giới chuyên gia, mặc dù đã hình thành từ những năm 2000, ngành công nghiệp môi trường Việt Nam vẫn đang đối mặt với nhiều thách thức lớn. Năng lực của các doanh nghiệp trong nước còn hạn chế, chủ yếu chỉ sản xuất được các thiết bị cơ bản và trung cấp. Phần lớn là doanh nghiệp vừa và nhỏ, thiếu vốn và khó tiếp cận các nguồn tài chính để đầu tư vào công nghệ cao. Trong khi đó, các liên doanh và nhà đầu tư nước ngoài lại chiếm ưu thế vượt trội về tài chính và kinh nghiệm quản trị.

Quyết tâm đưa công nghiệp môi trường trở thành ngành kinh tế độc lập đã được Chính phủ khẳng định. Tuy nhiên, thực tế cho thấy các doanh nghiệp và nhà khoa học Việt Nam vẫn đang trong một hành trình “mày mò, thử nghiệm” đầy gian nan, chỉ đáp ứng được một phần nhỏ nhu cầu của thị trường.

TS Trần Văn Lượng - Chủ tịch Hiệp hội Công nghiệp môi trường Việt Nam cho rằng, công nghệ và thiết bị của ngành hiện nay đang bị chi phối bởi quy luật thị trường, khiến doanh nghiệp trong nước gặp nhiều khó khăn.





“Ngành công nghiệp môi trường là một lĩnh vực tích hợp công nghệ từ nhiều ngành như chế tạo máy, hóa chất, xử lý nước, nhiệt học... đòi hỏi sự tổng hợp cao độ. Tuy nhiên, thị trường Việt Nam vẫn là một thị trường ngách, khiến sân chơi công nghệ cao vẫn chủ yếu thuộc về các nhà đầu tư và nhà cung cấp nước ngoài”, ông Lượng giải thích.

Theo Chủ tịch Hiệp hội Công nghiệp môi trường Việt Nam, các doanh nghiệp và nhà khoa học trong nước vẫn đang ở giai đoạn mảy mò, thử nghiệm; năng lực công nghệ mới chỉ đáp ứng được các yêu cầu trung bình - thấp, trong khi phân khúc công nghệ cao vẫn chủ yếu do các nhà cung cấp quốc tế nắm giữ.

Từ thực trạng này, TS Lượng nhấn mạnh sự cần thiết phải có những thay đổi mạnh mẽ, trong đó, tăng cường hợp tác quốc tế, thu hút đầu tư và chuyên gia nước ngoài, đồng thời kết hợp hiệu quả với nguồn lực sẵn có trong nước là những giải pháp trọng tâm.

“Nếu chúng ta cứ tự mảy mò từ đầu, chắc chắn sẽ không theo kịp và tiêu tốn rất nhiều nguồn lực”, ông Lượng nhìn nhận.

Cần giải pháp đột phá

Để hiện thực hóa mục tiêu tự chủ công nghệ, TS Trần Văn Lượng cho rằng cần có những giải pháp đồng bộ và quyết liệt từ phía Nhà nước.

“Mục tiêu đặt ra là một thách thức lớn, nhưng cũng là động lực để doanh nghiệp vươn lên. Điều quan trọng là doanh nghiệp thấy được sự quan tâm và sẵn sàng hỗ trợ từ Nhà nước”, ông Lượng nói.

Quyết định của Thủ tướng đã định hướng rõ việc hỗ trợ thông qua các hình thức như đặt hàng, chỉ định thầu. Theo ông Lượng, đây là một cú hích cực kỳ quan trọng, tạo ra một sân chơi thuận lợi cho doanh nghiệp trong giai đoạn mới phát triển. Bên cạnh đó, cần hoàn thiện hành lang pháp lý với các quy chuẩn, tiêu chuẩn rõ ràng và một cơ chế xác nhận minh bạch cho sản phẩm công nghiệp môi trường.

Tuy nhiên, yếu tố then chốt nhất chính là nguồn lực con người. “Công nghệ có thể nhập khẩu, nhưng phải có người đủ năng lực để tiếp nhận và phát triển. Hiện nay, các chương trình đào tạo chuyên sâu còn hạn chế và các

nhà khoa học tài năng vẫn hoạt động tản mác. Cần có cơ chế để tập hợp nguồn lực trí tuệ này”, ông Lượng nhấn mạnh.

Chương trình giai đoạn 2025-2030 cũng đề ra các chính sách ưu đãi cho doanh nghiệp trong việc tiếp nhận chuyển giao công nghệ, mua bán sáng chế, thuê chuyên gia. Đây là thông tin được các doanh nghiệp đón nhận tích cực.

Theo Chủ tịch Hiệp hội Công nghiệp môi trường Việt Nam, đề các chính sách này đi vào cuộc sống, cần đưa lĩnh vực sản xuất công nghiệp môi trường vào luật để tạo sự yên tâm và định hướng lâu dài cho nhà sản xuất. Triển khai các chương trình đào tạo, nâng cao năng lực cho doanh nghiệp. Tạo điều kiện tiếp cận công nghệ bằng việc hỗ trợ doanh nghiệp kết nối, chia sẻ và tiếp cận công nghệ từ nước ngoài.

Đồng thời tăng cường hoạt động xúc tiến thương mại, tạo điều kiện cho sản phẩm trong nước phát triển và vươn ra thị trường quốc tế.

Ông Lượng cũng chia sẻ, Hiệp hội nhận thức rõ trách nhiệm của mình trong việc kết nối doanh nghiệp với các cơ quan xúc tiến thương mại và góp phần phản biện chính sách, như đã được Thủ tướng Chính phủ giao nhiệm vụ.

“Chúng tôi rất phấn khởi và nhận thức rõ trách nhiệm to lớn của mình. Với sự vào cuộc quyết liệt của Chính phủ và sự nỗ lực của cộng đồng doanh nghiệp, chúng tôi tin rằng ngành công nghiệp môi trường Việt Nam sẽ đạt được những mục tiêu đã đề ra trong thời gian ngắn nhất”, ông Lượng bày tỏ.



Cần cơ chế đặc thù để công nghiệp môi trường trở thành ngành kinh tế độc lập.



4 tư tưởng cốt lõi trong chiến lược phát triển công nghiệp bán dẫn của Việt Nam

HÀ THÚY



Thủ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Bùi Hoàng Phương.

Phát biểu tại Triển lãm ngành công nghiệp bán dẫn Việt Nam 2025 (SEMIExpo 2025) diễn ra mới đây, Thủ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Bùi Hoàng Phương cho biết Việt Nam xác định bán dẫn là công nghệ chiến lược, đóng vai trò then chốt trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và khẳng định vị thế quốc gia.

Theo Thứ trưởng Bùi Hoàng Phương, Việt Nam sở hữu nhiều yếu tố tiềm năng, phù hợp để ngành công nghiệp bán dẫn phát triển. Việt Nam chỉ cách các trung tâm sản xuất bán dẫn hàng đầu như Đài Loan và Hàn Quốc khoảng 3 - 4 giờ bay, tạo điều kiện thuận lợi để đón dòng dịch chuyển của chuỗi cung ứng toàn cầu. Bên cạnh đó, Việt Nam hội nhập quốc tế sâu rộng thông qua hơn 17 Hiệp định Thương mại Tự do (FTA) đã ký kết. Năng lực công nghiệp điện tử cũng rất đáng chú ý khi kim ngạch xuất khẩu phần cứng năm 2024 đạt hơn 132,3 tỷ USD; lực lượng lao động trong lĩnh vực công nghệ thông tin và công nghệ số hiện có hơn 1,9 triệu người.

Cùng với đó, Đảng và Chính phủ đã ban hành nhiều nghị quyết, luật, quyết định về khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số, trong đó có lĩnh vực bán dẫn, tạo hành lang pháp lý và các ưu đãi thúc đẩy phát triển. Thủ tướng Chính phủ đã ký quyết định thành lập Ban Chỉ đạo quốc gia về Phát triển ngành công nghiệp bán dẫn, thể hiện cam kết và sự ưu tiên ở cấp cao nhất đối với lĩnh vực này.

Hiện nay, Việt Nam hiện có khoảng trên 170 dự án đầu tư nước ngoài trong ngành công nghiệp bán dẫn với tổng vốn đăng ký gần 11,6 tỷ USD, tập trung chủ yếu vào công đoạn thiết kế chip bán dẫn và đóng gói, kiểm thử. Ngoài ra, Việt Nam có 58 doanh nghiệp thiết kế, trong đó có 13 doanh nghiệp Việt Nam, 45 doanh nghiệp nước ngoài. Có 8 dự án đóng gói, kiểm thử cũng đang được triển khai. Một số doanh nghiệp sản xuất, cung cấp nguyên vật liệu, thiết bị cho công nghiệp bán dẫn như Coherent, VLD... đã có mặt tại Việt Nam.

Về định hướng phát triển, Thứ trưởng Bùi Hoàng Phương cho biết ngành công nghiệp bán dẫn Việt Nam đang được triển khai theo Chiến lược phát triển công nghiệp bán dẫn đến năm 2030,

tầm nhìn đến năm 2050, dựa trên bốn trụ cột cốt lõi:

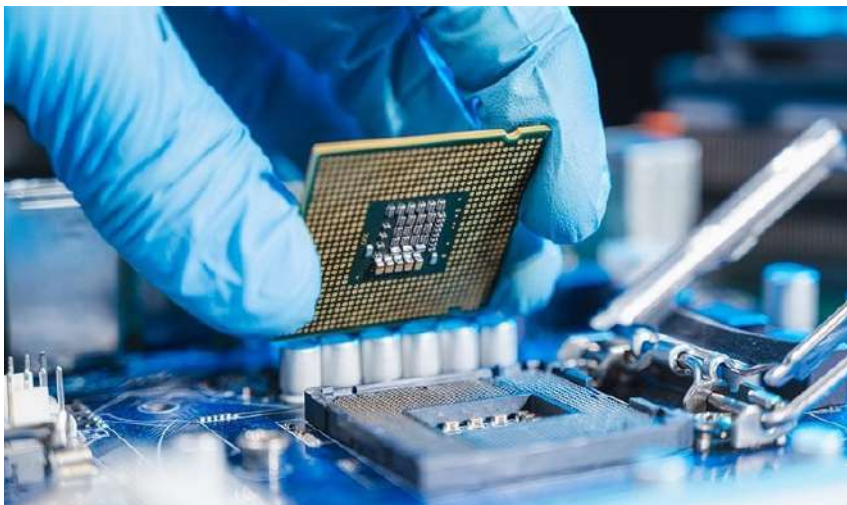
Thứ nhất, phát triển công nghiệp bán dẫn phải gắn liền với phát triển công nghiệp điện tử và chuyển đổi số; nằm trong tổng thể phát triển công nghiệp điện tử và các công nghệ cốt lõi của Cách mạng công nghiệp lần thứ 4, đặc biệt là trí tuệ nhân tạo.

Thứ hai, ưu tiên đầu tư phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao, đưa Việt Nam trở thành trung tâm nhân lực bán dẫn toàn cầu, có khả năng tham gia sâu vào các công đoạn của ngành công nghiệp bán dẫn; đây là bước đi đầu tiên để Việt Nam phát triển lĩnh vực này.

Thứ ba, tận dụng vị thế địa chính trị và quan hệ hợp tác chiến lược với các cường quốc bán dẫn như một thời cơ để Việt Nam trở thành điểm “+1” trong chiến lược đa dạng hóa chuỗi cung ứng “X + 1” của các quốc gia dẫn đầu.

Cuối cùng, tập trung nguồn lực và áp dụng cơ chế ưu đãi đặc biệt để nghiên cứu, thiết kế, sản xuất các sản phẩm bán dẫn chuyên dụng, góp phần thúc đẩy phát triển bền vững những ngành, lĩnh vực như công nghiệp điện tử, chuyển đổi số, AI hóa thiết bị điện tử, IoT và AI hóa thiết bị IoT.

Đánh giá cao vai trò của Hiệp hội Bán dẫn toàn cầu (SEMI), đặc biệt thông qua việc tổ chức SEMIExpo Việt Nam, Thứ trưởng Bùi Hoàng Phương kỳ vọng SEMI sẽ “đóng vai trò cầu nối và trở thành lực đẩy quan trọng trong quá trình phát triển ngành công nghiệp bán dẫn tại Việt Nam và khu vực”.





Doanh nghiệp mong chờ đột phá về thể chế

GIA HÂN

Sẵn sàng mang nguồn lực, công nghệ và chuyên môn để đồng hành cùng Chính phủ, cộng đồng doanh nghiệp đang đặt kỳ vọng lớn vào những đột phá chính sách trong thời gian tới.

Thời cơ vàng cho doanh nghiệp vươn tầm

Tại diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam (VBF) năm 2025 với chủ đề “Doanh nghiệp đồng hành với Chính phủ chuyển đổi xanh trong kỷ nguyên số” mới đây ở Hà Nội, Bộ trưởng Bộ Tài chính Nguyễn Văn Thắng cho biết, trong 10 tháng đầu năm 2025, kinh tế Việt Nam tiếp tục là điểm sáng của khu vực. Các chỉ số ấn tượng như tăng trưởng GDP quý III tăng 8%, tổng vốn FDI đăng ký vượt 31,5 tỷ USD, tăng 15,6%. Đây là minh chứng cho thấy niềm tin của nhà đầu tư vào tiềm năng và sự ổn định của Việt Nam.

Theo người đứng đầu Bộ Tài chính, thành công này có được từ sự quyết tâm của cả hệ thống chính trị và sự đóng góp không

nhỏ của cộng đồng doanh nghiệp. Chính phủ đã chuyển mình mạnh mẽ từ vai trò quản lý hành chính sang kiến tạo phát triển, ban hành hàng loạt nghị quyết chiến lược, tạo ra một hệ sinh thái chính sách đồng bộ, mở ra “thời cơ vàng” cho doanh nghiệp vươn tầm quốc tế.

Từ góc nhìn của đối tác quốc tế, bà Mariam Sherman - Giám đốc Quốc gia Ngân hàng Thế giới (WB) tại Việt Nam, Campuchia và Lào nhấn mạnh, thông báo gần đây của FTSE Russell về việc nâng hạng Việt Nam lên thị trường mới nổi không chỉ là thay đổi phân loại mà còn mở ra cánh cửa cho dòng vốn dài hạn chảy vào các khoản đầu tư hiệu quả, bền vững. Đây là kết quả đáng ghi nhận của những nỗ lực cải cách bền bỉ, cho thấy thế giới đang ghi



nhận và tin tưởng vào hành trình phát triển của Việt Nam.

Tuy nhiên, cả đại diện Chính phủ và WB đều nhìn nhận con đường phía trước còn nhiều thách thức. Để đạt khát vọng trở thành quốc gia thu nhập cao vào năm 2045, Việt Nam cần một cú hích về năng suất và chất lượng tăng trưởng.

Gỡ khó trong chuyển đổi kép

Ông Hồ Sỹ Hùng - Chủ tịch Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), đồng Chủ tịch Liên minh VBF khẳng định, cộng đồng doanh nghiệp cả trong nước và quốc tế cam kết là đối tác tin cậy, chủ động mang đến nguồn lực, công nghệ và chuyên môn quốc tế để cùng Chính phủ giải quyết các bài toán lớn của quốc gia, hiện thực hóa các mục tiêu phát triển.

Tại diễn đàn này, VBF đã tổng hợp hàng trăm kiến nghị tâm huyết, tập trung vào 4 điểm nghẽn cần Chính phủ chỉ đạo tháo gỡ để thúc đẩy chuyển đổi xanh và chuyển đổi số.

Một là đột phá về hoàn thiện thể chế và nâng cao chất lượng thực thi. Doanh nghiệp mong muốn một khung khổ pháp lý ổn định, minh bạch và nhất quán, giải quyết dứt điểm các vướng mắc về thuế, hải quan, đất đai.

Hai là cơ chế cho chuyển đổi xanh. Cần ưu tiên tháo gỡ rào cản về “tính khả thi tài chính” cho các dự án năng lượng quy mô lớn như LNG, điện gió ngoài khơi để hiện thực hóa Quy hoạch điện VIII. Thị trường tín chỉ carbon và tài chính xanh phải sớm đi vào thực chất.



Ông Hồ Sỹ Hùng - Chủ tịch Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), đồng Chủ tịch Liên minh VBF.

Ba là hạ tầng “mềm” cho kỷ nguyên số. Các vấn đề về quản lý dữ liệu, an ninh mạng và đơn giản hóa thủ tục thương mại điện tử là chìa khóa. Đặc biệt, “con khát” nhân lực chất lượng cao là thách thức lớn nhất.

Bốn là khơi thông dòng vốn. Cần đẩy nhanh việc nâng hạng thị trường chứng khoán, tạo điều kiện cho doanh nghiệp FDI niêm yết và phát triển các sản phẩm tài chính đa dạng.

Theo Chủ tịch VCCI, cộng đồng doanh nghiệp tại diễn đàn VBF như hai trụ cột song hành, không thể tách rời. Trong đó, sự tham gia then chốt của cộng đồng doanh nghiệp FDI, đại diện bởi các hiệp hội doanh nghiệp quốc tế, mang đến nguồn vốn lớn, công nghệ cao và các chuẩn mực toàn cầu. Còn sức mạnh nội sinh của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam vốn là nền tảng để hấp thụ công nghệ, kết nối chuỗi cung ứng và lan tỏa phát triển bền vững, như tinh thần Nghị quyết

68 của Bộ Chính trị và các Nghị quyết 138, 139 của Chính phủ đã khẳng định.

Nhấn mạnh yêu cầu cải cách thủ tục hành chính, ông Bruno Jaspert - Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp châu Âu tại Việt Nam (EuroCham) cho biết, EuroCham ghi nhận và đánh giá cao tốc độ cải cách mạnh mẽ của Việt Nam trong thời gian qua, một tốc độ ấn tượng hiếm thấy.

Tuy vậy, theo Chủ tịch EuroCham, các vấn đề như hoàn thuế giá trị gia tăng thủ tục thông quan, quyền sử dụng đất, cấp phép xây dựng và bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ cũng là những mấu chốt quyết định khả năng vận hành, mở rộng và tạo dựng niềm tin của nhà đầu tư.

“Một doanh nghiệp phải chờ đợi quá lâu để hoàn thuế, hoặc đối mặt với rủi ro pháp lý về đất đai, sẽ khó lòng quyết định mở rộng quy mô đầu tư”, ông Bruno Jaspert chia sẻ.



Vận hành theo mô hình quản trị gia đình, doanh nghiệp tiềm ẩn nhiều rủi ro

NGUYỄN NAM

Theo bà Trịnh Thị Tuyết Anh - Giám đốc phụ trách kinh doanh và đối ngoại quốc tế của Grant Thornton Việt Nam, phần lớn các doanh nghiệp vẫn đang vận hành theo mô hình quản trị gia đình, thiếu hệ thống kiểm soát nội bộ và tồn tại sự thiếu minh bạch trong tài chính - kế toán.



Bà Hồ Thị Quyên - Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP Hồ Chí Minh.

Phát biểu tại sự kiện tập huấn “Nâng cao năng lực quản trị tài chính và nguồn nhân lực trong kỷ nguyên số - Quy định pháp lý và thực tiễn doanh nghiệp” diễn ra cuối tháng 11 tại TP Hồ Chí Minh, bà Hồ Thị Quyên - Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP Hồ Chí Minh (ITPC) cho biết, các lĩnh vực quan trọng như tài chính, kế toán, nhân sự, an toàn dữ liệu... đang chuyển đổi mạnh mẽ dưới tác động của trí tuệ nhân tạo, điện toán đám mây, tự động hóa và phân tích dữ liệu. Song song đó, hệ thống pháp luật liên quan - từ Luật Lao động, Luật An

ninh mạng, Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân... đến các quy định thuế đang được hoàn thiện để phù hợp với môi trường số mới.

“TP Hồ Chí Minh đang hướng tới mô hình phát triển xanh - thông minh - bền vững, do đó năng lực quản trị tài chính và nguồn nhân lực hiện đại là yêu cầu then chốt để doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh”, bà Quyên khẳng định.

Ông Nguyễn Tất Năm - Trọng tài viên Hội đồng trọng tài lao động TP Hồ Chí Minh cho biết, hướng tới giai đoạn 2026 - 2030

cần phát triển theo mô hình HR 5.0, là sự kết hợp giữa công nghệ tiên tiến và yếu tố nhân văn, lấy người lao động làm trung tâm.

Để hiện thực hóa điều này, ông Năm kiến nghị hai nhóm giải pháp trọng tâm. Thứ nhất là hoàn thiện chính sách và khung pháp lý, bao gồm việc công nhận hợp đồng lao động điện tử, chữ ký số, đồng thời xây dựng Cơ sở dữ liệu Quốc gia về lao động tích hợp với VNeID để quản lý và dự báo tốt hơn. Đặc biệt, cần bổ sung quy định về an sinh xã hội cho lao động trên nền tảng số (freelance, gig work). Nhóm giải



Bà Trịnh Thị Tuyết Anh - Giám đốc phụ trách Kinh doanh và đối ngoại quốc tế của Grant Thornton Việt Nam.

pháp thứ hai tập trung vào đào tạo và phát triển nguồn nhân lực thông qua các chương trình “học song hành”, phát triển văn hóa học tập số và chính sách tín dụng đào tạo lại để người lao động có thể cập nhật kỹ năng ngắn hạn.

Bà Võ Thị Thu Trang - Giám đốc Toàn quốc Công ty TNHH Elitez Asia Việt Nam đã phác họa chi tiết vai trò của nhân sự trong từng trụ cột của ESG. Đặc biệt, diễn giả nhấn mạnh mô hình “4 đòn bẩy tạo giá trị” (4R) là công cụ thiết yếu để đội ngũ nhân sự có thể triển khai và vận hành hóa chiến lược ESG một cách hiệu quả. Đòn bẩy thứ nhất là rủi ro (risk), tập trung vào việc nhân sự giúp tổ chức quản lý và tránh được các rủi ro pháp lý do không tuân thủ quy định, đặc biệt là các yếu tố xã hội thường dễ bị xem nhẹ. Đòn bẩy thứ hai là danh tiếng (reputation), nơi nhân sự đóng vai trò quan trọng trong việc xây dựng thương hiệu tuyển dụng vững mạnh bằng cách tích

hợp sâu rộng các cam kết ESG vào chính sách nội bộ.

Tiếp theo, mối quan hệ (relationships) được coi là đòn bẩy thứ ba, cho phép nhân sự kết nối và cân bằng nhu cầu đa dạng của các bên liên quan, từ đội ngũ nhân viên đến các nhà đầu tư chiến lược. Cuối cùng, lợi ích (returns) khẳng định rằng ESG không đơn thuần là một trách nhiệm, mà là một cơ hội kinh doanh khi nhân sự có thể tạo ra giá trị kinh tế rõ ràng thông qua việc tối ưu hóa vận hành và thành công trong việc giữ chân nhân tài có chất lượng cao.

Về hợp đồng lao động điện tử, Luật sư Trần Ngọc Thích - Công ty Luật TNHH Thích và các cộng sự, đã hệ thống hóa các khái niệm nền tảng về hợp đồng trong bối cảnh số hóa. Một trong những nội dung trọng tâm được Luật sư Thích nhấn mạnh là giá trị pháp lý của thông điệp dữ liệu trong giao kết hợp đồng.

TP Hồ Chí Minh có hơn 350.000 doanh nghiệp đang hoạt động, trong đó phần lớn là doanh nghiệp nhỏ và vừa - nhóm chịu nhiều tác động nhất từ những thay đổi nhanh chóng của công nghệ, thị trường và chính sách. Thành phố đang đi đầu trong triển khai chính quyền số, kinh tế số và xã hội số.

LS Thích khẳng định, thông tin trong thông điệp dữ liệu không bị phủ nhận giá trị pháp lý chỉ vì nó

được thể hiện dưới dạng điện tử. Trong trường hợp pháp luật yêu cầu thông tin phải được thể hiện bằng văn bản, thông điệp dữ liệu hoàn toàn đáp ứng yêu cầu này nếu thông tin đó có thể truy cập và sử dụng để tham chiếu. Hơn nữa, thông báo dưới dạng thông điệp dữ liệu trong quá trình giao kết và thực hiện hợp đồng cũng có giá trị pháp lý tương đương với thông báo bằng văn bản giấy.

Trong khi đó, bà Trịnh Thị Tuyết Anh - Giám đốc phụ trách Kinh doanh và đối ngoại quốc tế của Grant Thornton Việt Nam, phác họa bức tranh thực trạng của các doanh nghiệp tư nhân tại Việt Nam với những vấn đề nội tại đáng lo ngại. Theo bà Tuyết Anh, một bộ phận lớn doanh nghiệp vẫn đang vận hành theo mô hình quản trị gia đình, thiếu hệ thống kiểm soát nội bộ và tồn tại sự thiếu minh bạch trong tài chính - kế toán. Hệ thống công nghệ thông tin không phù hợp cùng việc chưa tuân thủ các quy định về thuế đang đẩy doanh nghiệp đối mặt với rủi ro pháp lý và khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn từ ngân hàng hoặc nhà đầu tư.

Bà Tuyết Anh nhấn mạnh nguyên nhân của vấn đề không nằm ở kỹ thuật mà nằm ở văn hóa quản trị và tư duy của người chủ doanh nghiệp. Vì thế, bà khuyến nghị các doanh nghiệp khi triển khai thay đổi không nên “đại tu” tất cả cùng một lúc mà cần có lộ trình từng bước, bắt đầu từ việc thay đổi nhận thức và văn hóa quản trị từ chủ doanh nghiệp tới các trưởng bộ phận. Doanh nghiệp nên thiết lập các mục tiêu khả thi và theo dõi tiến độ hàng tháng để đảm bảo quá trình chuyển đổi diễn ra hiệu quả và bền vững.





Thế hệ kế thừa Minh Long: Tầm nhìn mới trên nền giá trị cốt lõi

THÙY DƯƠNG

Trong bối cảnh nhiều doanh nghiệp gia đình Việt Nam đối mặt với bài toán chuyển giao thế hệ, Minh Long trở thành trường hợp đáng chú ý khi thế hệ trẻ tiếp quản bằng tư duy thực tế, từng bước hiện đại hóa doanh nghiệp mà vẫn giữ được bản sắc truyền thống. Ông Lý Huy Bửu - Tổng Giám đốc Công ty Minh Long, là một trong những gương mặt đại diện cho hành trình ấy.

Giữ di sản - đổi mới cách làm

Trong gần sáu thập kỷ, Minh Long được biết đến như một thương hiệu gồm sứ tiêu biểu của Việt Nam, xây dựng dựa trên nền tảng văn hóa và tay nghề thủ công của nhiều thế hệ nghệ nhân. Khi bước vào giai đoạn chuyển giao, câu hỏi quan trọng nhất của doanh nghiệp là làm thế nào để thế hệ kế tiếp có thể tiếp tục phát triển trong một môi trường kinh doanh đã khác xa trước đây.

Với ông Lý Huy Bửu, thách thức lớn nhất không nằm ở việc duy trì di sản, mà ở khả năng vận hành



Ông Lý Huy Bửu - Tổng Giám đốc Công ty Minh Long.

doanh nghiệp theo tiêu chuẩn của thị trường hiện đại. Tốt nghiệp và trưởng thành trong môi trường giáo dục quốc tế, ông mang lại cho Minh Long một cách tiếp cận

mới: dữ liệu, công nghệ và tư duy thiết kế trải nghiệm người dùng. Điều này trở thành nền tảng cho quá trình chuyển đổi của công ty, từ mô hình sản xuất truyền thống



Tác phẩm tượng thiếu nữ bằng sứ cao 1m70 trưng bày tại Bảo tàng Gốm sứ Minh Long.

sang hệ thống quản trị tích hợp, tự động hóa và nhà máy số.

Chuyển giao thế hệ: từ sự tin tưởng đến thay đổi thực chất

Sự tiếp nối thành công của Minh Long có được nhờ sự gặp nhau giữa kinh nghiệm của thế hệ sáng lập và góc nhìn mới của thế hệ trẻ. Các con của doanh nhân Lý Ngọc Minh không chỉ thừa hưởng thành quả lao động dài lâu của cha, mà còn nhận thức rõ những giới hạn của mô hình cũ - nơi sản xuất thủ công là yếu tố then chốt nhưng cũng là rào cản cho sự mở rộng quy mô.

Ông Bửu cùng đội ngũ trẻ đã triển khai nhiều thay đổi mang tính hệ thống: số hóa quy trình, nâng cấp công nghệ sản xuất, mở rộng các bộ phận nghiên cứu - phát triển, và thiết lập các tiêu chuẩn quản trị mới. Những bước đi này không nhằm phá vỡ truyền thống, mà để đưa truyền thống vận hành hiệu quả hơn trong bối cảnh kinh tế hiện đại.

Đáng chú ý, sự chuyển giao tại Minh Long diễn ra không theo mô hình “cha giao - con nhận”, mà theo tinh thần hợp tác. Người

cha trao niềm tin; người con chứng minh năng lực bằng kết quả thực tế. Điều này được xem như nền tảng của một tiến trình chuyển giao ít biến động hơn so với nhiều doanh nghiệp tư nhân khác ở Việt Nam

Ba trụ cột phát triển: văn hóa - thị trường - công nghệ

Dưới sự điều hành của ông Lý Huy Bửu, Minh Long định vị lại chiến lược dựa trên ba trụ cột rõ ràng.

Thứ nhất là văn hóa. Với ông, văn hóa Việt Nam là chất liệu và linh hồn của sản phẩm gốm sứ. Yếu tố này không chỉ thể hiện trong hoa văn hay tạo hình, mà được đưa vào toàn bộ trải nghiệm sử dụng. Định hướng này kế thừa trực tiếp triết lý của thế hệ đi trước, đồng thời mở rộng để phù hợp với cảm quan thẩm mỹ của người tiêu dùng ngày nay.

Thứ hai là thị trường trẻ. Nhóm khách hàng trẻ được xem là động lực tiêu dùng mới: có gu thẩm mỹ hiện đại, quan tâm chất lượng và giàu trải nghiệm. Để tiếp cận nhóm này, ông Bửu thúc đẩy các dòng sản phẩm tối giản, hiện đại

và đa tầng cảm xúc, nhưng không đánh mất dấu ấn Việt Nam trong chất liệu và thiết kế.

Thứ ba là đổi mới công nghệ. Minh Long đầu tư mạnh vào tự động hóa, quản trị dữ liệu và tối ưu vận hành. Đặc biệt, công nghệ nung một lần ở nhiệt độ 1.380°C - điểm khác biệt cốt lõi của Minh Long - tiếp tục được ông Bửu xem là nền tảng kỹ thuật quan trọng. Việc làm chủ kỹ thuật khó này giúp sản phẩm đạt độ bền, độ kết khối và tính an toàn cao hơn, đồng thời tối ưu năng lượng và rút ngắn chu kỳ sản xuất. Bên cạnh đó, hệ thống nhà máy số và dây chuyền khép kín cho phép doanh nghiệp nâng cao chất lượng, kiểm soát nguyên liệu và đáp ứng linh hoạt hơn nhu cầu thị trường trong và ngoài nước.

Hướng ra tương lai với biểu tượng mới

Sự thay đổi của Minh Long không chỉ dừng lại ở công nghệ hay sản phẩm, mà còn thể hiện ở bộ nhận diện thương hiệu mới. Logo hình cánh bướm no gió đánh dấu một bước chuyển mình: thế hệ mới chủ động mở rộng ra thị trường quốc tế, mang theo khát vọng đưa sản phẩm gốm sứ Việt Nam ra thế giới trên nền tảng công nghệ và bản sắc văn hóa Việt.

Với quan điểm thực tế, ông Lý Huy Bửu không xem sự kế thừa là một danh phận, mà là trách nhiệm đối với thành quả của thế hệ trước và yêu cầu của thời đại mới. Việc giữ được tinh hoa và đổi mới cách làm là hai yếu tố song hành, giúp Minh Long bước vào giai đoạn tăng trưởng mới mà không đánh mất giá trị cốt lõi đã làm nên tên tuổi của mình.





Mở “làn ưu tiên” để sản phẩm công nghệ Việt tăng tốc ra thế giới

NGUYỆT MINH

Một hành lang ưu tiên xúc tiến thương mại quy mô quốc gia vừa được mở ra cho các doanh nghiệp có các sản phẩm, dịch vụ có uy tín, chất lượng là kết quả từ hoạt động khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số. Với Quyết định 2210/QĐ-BCT, Bộ Công Thương kỳ vọng sẽ tạo đòn bẩy để các sản phẩm hàm lượng tri thức cao của Việt Nam chinh phục thị trường toàn cầu.



Ông Lê Hoàng Tài - Phó Cục trưởng Cục Xúc tiến thương mại (Bộ Công Thương).

Mới đây, Bộ Công Thương ban hành Quyết định 2210/QĐ-BCT quy định tiêu chí ưu tiên quảng bá và xúc tiến thương mại trong Chương trình Xúc tiến thương mại quốc gia cho các sản phẩm, dịch vụ uy tín - chất lượng, hình thành từ hoạt động khoa học, công nghệ (KHCN), đổi mới sáng tạo (ĐMST) và chuyển đổi số (CĐS) của doanh nghiệp Việt.

Tạp chí Thương hiệu Việt đã có cuộc trao đổi với ông Lê Hoàng Tài - Phó Cục trưởng Cục Xúc tiến

thương mại (Bộ Công Thương) để làm rõ hơn về chính sách này.

Thưa ông, Quyết định 2210 cụ thể hóa Nghị quyết 57 và được cộng đồng doanh nghiệp, nhất là doanh nghiệp KHCN, đánh giá cao. Mục tiêu lớn nhất của Bộ Công Thương khi ban hành bộ tiêu chí ưu tiên này là gì?

Ông Lê Hoàng Tài: Quyết định số 2210 được Bộ Công Thương ban hành với mục tiêu then chốt là định hướng và tập trung nguồn lực hỗ trợ xúc tiến thương mại

cho những doanh nghiệp có sản phẩm hình thành từ hoạt động KHCN, ĐMST và CDS.

Đây là nhóm doanh nghiệp có tiềm năng tạo ra giá trị gia tăng cao, mang lại sức cạnh tranh bền vững cho nền kinh tế, đồng thời hiện thực hóa tinh thần của Nghị quyết số 57-NQ/TW trong việc khuyến khích phát triển các doanh nghiệp KHCN.

Bộ Công Thương mong muốn tạo điều kiện thuận lợi nhất để các doanh nghiệp trong nước. Đặc biệt là các doanh nghiệp đầu tư mạnh vào KHCN và ĐMST - có cơ hội mở rộng thị trường quốc tế, nâng cao năng lực xuất khẩu và khẳng định vị thế trong chuỗi giá trị toàn cầu thông qua việc tham gia vào Chương trình cấp quốc gia về xúc tiến thương mại. Chương trình hứa hẹn sẽ

đem lại nhiều cơ hội giao thương và mở rộng kết nối cho các doanh nghiệp đang tập trung phát triển các sản phẩm KHCN trong nước.

Bên cạnh đó, việc ban hành bộ tiêu chí này còn hướng tới mục tiêu nâng cao nhận thức và tư duy của cộng đồng doanh nghiệp về tầm quan trọng của KHCN, ĐMST và CDS. Chúng tôi kỳ vọng chính sách này sẽ khuyến khích ngày càng nhiều doanh nghiệp đầu tư cho nghiên cứu, ứng dụng công nghệ mới, góp phần thực hiện các mục tiêu quốc gia của Nghị quyết 57 của Bộ Chính trị.

Xa hơn, thông qua việc ưu tiên quảng bá và xúc tiến thương mại cho các sản phẩm KHCN và ĐMST, chúng ta đang từng bước kiến tạo hình ảnh, thương hiệu mới cho hàng hóa, dịch vụ Việt Nam trên thị trường quốc tế.

Các sản phẩm, dịch vụ được chọn sẽ nhận những hỗ trợ xúc tiến thương mại nào từ chương trình, thưa ông?

Ông Lê Hoàng Tài: Các sản phẩm, dịch vụ được lựa chọn theo Quyết định số 2210 sẽ được ưu tiên tham gia vào các hoạt động xúc tiến thương mại phát triển ngoại thương thuộc Chương trình cấp quốc gia về Xúc tiến thương mại hằng năm. Việc hỗ trợ được thực hiện thông qua nhiều hình thức đa dạng và linh hoạt, tùy theo đặc thù của từng hoạt động như: hỗ trợ doanh nghiệp tham gia các hội chợ triển lãm quốc tế, tổ chức đoàn doanh nghiệp giao thương tại các thị trường tiềm năng, hoặc tổ chức hội chợ quốc tế tại Việt Nam nhằm thu hút đối tác, nhà đầu tư và người tiêu dùng quốc tế để giao thương với các doanh nghiệp trong nước...



Đoàn doanh nghiệp Việt Nam khảo sát thị trường Nhật Bản hồi tháng 4/2025 với hỗ trợ kinh phí từ Cục Xúc tiến thương mại.

Bộ Công Thương xác định việc hỗ trợ các doanh nghiệp có sản phẩm KHCN, ĐMST và CDS là nhiệm vụ chiến lược, dài hạn nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và giá trị thương hiệu của doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường quốc tế. Đồng thời, việc tận dụng khung pháp lý sẵn có của Chương trình xúc tiến thương mại cấp quốc gia sẽ tránh làm phát sinh thêm quy định, thủ tục hành chính mới cho doanh nghiệp KHCN, tập trung phát huy tối đa nội lực của chương trình theo hướng làm mới những động lực tăng trưởng cũ. Từ đó thúc đẩy sự phát triển nhanh và bền vững của các doanh nghiệp trong lĩnh vực KHCN, ĐMST và CDS quốc gia.

Doanh nghiệp được chứng nhận là doanh nghiệp KH&CN có lợi thế gì khi nộp hồ sơ xét duyệt theo Quyết định 2210?

Ông Lê Hoàng Tài: Doanh nghiệp KH&CN sẽ được điểm tối đa trong nhóm tiêu chí về KHCN theo quy định tại Quyết định 2210, tạo điều kiện thuận lợi để được ưu tiên tham gia các hoạt động xúc tiến thương mại phát triển ngoại thương trong chương trình xúc tiến thương mại cấp quốc gia của Bộ Công Thương.

Có thể nói, Quyết định 2210/QĐ-BCT không chỉ tạo hành lang chính sách để các doanh nghiệp KH&CN được hưởng ưu tiên trong xúc tiến thương mại, mà còn thể hiện tầm nhìn dài hạn của Bộ Công Thương trong việc nuôi dưỡng và phát triển một lực lượng doanh nghiệp mới. Đây là nhóm các doanh nghiệp dựa trên tri thức, công nghệ và đổi mới sáng tạo, đóng vai trò hạt nhân

trong tiến trình chuyển đổi mô hình tăng trưởng và nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia.

Ông kỳ vọng gì về sự thay đổi của hàng hóa Việt Nam trên thị trường quốc tế sau khi Quyết định 2210 được triển khai? Liệu nhiều thương hiệu “Made in Vietnam” có thể sớm vươn tầm thế giới nhờ cú hích này?

Ông Lê Hoàng Tài: Tôi cho rằng Quyết định số 2210 là một bước đi quan trọng, mang tính nền tảng trong quá trình tái định vị hình ảnh hàng hóa và thương hiệu Việt Nam trên thị trường quốc tế. Về dài hạn, mục tiêu ở đây không chỉ là hỗ trợ các doanh nghiệp KH&CN quảng bá sản phẩm, mà là tạo nên một chuyển dịch căn bản trong cấu trúc xuất khẩu của Việt Nam, từ việc dựa vào lợi thế chi phí và gia công, sang dựa vào năng lực sáng tạo, chất lượng công nghệ và giá trị tri thức.

Tôi kỳ vọng, khi bộ tiêu chí này được triển khai đồng bộ, diện mạo hàng hóa Việt Nam sẽ dần mang những dấu ấn mới. Đó là những sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao, thân thiện với môi trường, gắn với chuyển đổi số và đổi mới sáng tạo, được quốc tế ghi nhận không chỉ bởi giá cả cạnh tranh, mà còn bởi chất lượng, độ tin cậy và triết lý phát triển bền vững mà doanh nghiệp Việt theo đuổi.

Nếu chúng ta duy trì được hướng đi này, kết hợp với chính sách đúng đắn, sự hỗ trợ của nhà nước và nỗ lực của cộng đồng doanh nghiệp, trong tương lai gần, những thương hiệu công nghệ “Made in Vietnam” hoàn toàn có thể vươn tầm khu vực và thế giới.

Thông điệp ông muốn gửi đến cộng đồng doanh nghiệp KH&CN Việt Nam?

Ông Lê Hoàng Tài: Các doanh nghiệp KH&CN chính là những người tiên phong trên con đường chuyển đổi mô hình tăng trưởng của đất nước, là lực lượng đang từng ngày biến tri thức, sáng tạo và công nghệ thành động lực phát triển mới cho nền kinh tế Việt Nam.

Trong bối cảnh toàn cầu đang chuyển mình mạnh mẽ theo hướng kinh tế số và kinh tế xanh, doanh nghiệp KH&CN Việt Nam không chỉ mang trong mình trách nhiệm kinh doanh, mà còn sứ mệnh quốc gia - khẳng định trí tuệ, năng lực sáng tạo và bản lĩnh Việt Nam trên bản đồ kinh tế thế giới.

Tôi hiểu rằng hành trình này không dễ dàng, đòi hỏi nhiều nỗ lực, kiên trì và cả niềm tin vào con đường mình đang đi. Nhưng chính những bước đi bền bỉ hôm nay sẽ tạo nên nền tảng vững chắc cho một Việt Nam tự cường về công nghệ và sáng tạo trong tương lai.

Chúng tôi cam kết sẽ đồng hành, hỗ trợ, tạo điều kiện thuận lợi nhất để doanh nghiệp mở rộng thị trường, khẳng định vị thế, và từng bước chinh phục người tiêu dùng quốc tế bằng sản phẩm mang đậm dấu ấn trí tuệ Việt Nam.

Tôi tin rằng, với quyết tâm, tầm nhìn và sự đồng lòng của cả hệ sinh thái đổi mới sáng tạo, những thương hiệu công nghệ “Made in Vietnam” không chỉ là khát vọng, mà sẽ sớm trở thành niềm tự hào của quốc gia.

Khi người Việt làm chủ công nghệ bản sao số 3D/360

NGUYỄN TƯỜNG VY ANH



THỜI CUỘC & KINH DOANH

Chuỗi thành tựu của Startup StarGlobal 3D được ghi nhận qua hàng loạt giải thưởng uy tín.

Trong làn sóng chuyển dịch mạnh mẽ sang mô hình vận hành dựa trên dữ liệu không gian số, một doanh nghiệp Việt Nam đã làm chủ trọn vẹn công nghệ bản sao số 3D/360 và được cấp bằng sáng chế độc quyền tại Mỹ. Hệ sinh thái công nghệ này đang được triển khai rộng rãi ở hơn 12 lĩnh vực, góp phần khẳng định năng lực sáng tạo của người Việt trên bản đồ công nghệ thế giới.

Nền tảng công nghệ lõi do Việt Nam phát triển

Khi nhiều quốc gia đầu tư hàng tỷ USD để xây dựng hạ tầng số ba chiều phục vụ đô thị thông minh, công nghiệp và an ninh, nhu cầu số hóa không gian 3D/360 và mô hình bản sao số (Digital Twin) ngày càng trở nên cấp thiết. Mô hình này giúp rút ngắn tới 70% thời gian ra quyết định trong quản lý đô thị, giảm khoảng 40% chi phí vận hành công nghiệp, đồng thời mở ra những trải nghiệm mới trong đào tạo, văn hóa và du lịch.

Tại Việt Nam, Công ty Cổ phần Giải pháp Chuyên gia StarGlobal 3D là một trong những đơn vị tiên phong theo đuổi lĩnh vực này từ năm 2016. Doanh nghiệp đã tự nghiên cứu toàn bộ nền tảng công nghệ và xây dựng hệ sinh thái giải pháp 3D/360 tương tác thông minh dựa trên sáng chế “Hệ thống quản lý thông minh tích hợp dữ liệu thời gian thực bằng bản đồ số hóa 3D/360”. Phát minh này được Cơ quan Sáng chế và Nhãn hiệu Mỹ (USPTO) cấp bằng sáng chế độc

quyền số US10922881B2 năm 2021 và được bảo hộ tại Việt Nam năm 2024.

Nền tảng do StarGlobal 3D phát triển cho phép thu thập và tái dựng không gian thực thông qua ảnh 360 độ kết hợp dữ liệu đám mây điểm (point cloud). Trên mô hình số dựng lại, hệ thống tích hợp đa tầng dữ liệu, từ bản vẽ kỹ thuật, hồ sơ tài sản, thông tin vận hành cho đến các cảm biến IoT và camera giám sát thời gian thực. Tất cả được truyền tải trực tiếp qua nền tảng Web-App, không cần cài đặt phần mềm chuyên dụng.

Điểm khác biệt của hệ sinh thái này nằm ở khả năng tương tác và truy xuất thông tin ngay trên vật thể số hóa: người dùng có thể xoay - phóng - di chuyển không gian, mở bản vẽ, xem video, dữ liệu kỹ thuật ngay trên đúng vị trí của chúng trong mô hình 3D/360. Đây chính là nền tảng cốt lõi để hình thành bản sao số có tính trực quan cao, dễ triển khai và dễ mở rộng.

Hệ thống cũng được tích hợp Trợ lý ảo AI, giúp mô hình số “biết

nói, biết hướng dẫn và biết phân tích”. Người dùng có thể đặt câu hỏi, yêu cầu dẫn đường, thuyết minh nội dung hoặc truy vấn dữ liệu bằng giọng nói. Tính năng hỗ trợ đa ngôn ngữ giúp không gian số trở thành điểm truy cập mở 24/7 cho mọi đối tượng, từ người vận hành đến khách tham quan trong nước và quốc tế.

Ứng dụng rộng rãi nhiều lĩnh vực

Đến nay, hệ sinh thái số hóa 3D/360 của StarGlobal 3D đã được triển khai trong hơn 350 dự án trên cả nước, phủ hơn 12 lĩnh vực khác nhau.

Trong công nghiệp, công nghệ được sử dụng để số hóa dây chuyền sản xuất, kho bãi, nhà máy điện, khu công nghiệp. Doanh nghiệp có thể đào tạo nhân sự, mô phỏng sự cố, hướng dẫn an toàn hay kiểm tra vận hành ngay trên không gian số. Mọi biến động từ cảm biến IoT như điện, nước, môi trường đều hiển thị thời gian thực, hỗ trợ ra quyết định nhanh và chính xác.

Trong lĩnh vực quy hoạch và đô thị thông minh, StarGlobal 3D xây dựng bản đồ 3D/360 tích hợp GIS, giúp cơ quan quản lý nắm bắt hiện trạng, kiểm tra hạ tầng, đối chiếu hồ sơ kỹ thuật và theo dõi biến động đô thị một cách trực quan, thay thế cho phương pháp giám sát truyền thống vốn tốn kém thời gian và nhân lực.

Du lịch, văn hóa và di sản là lĩnh vực ghi nhận sự chuyển đổi mạnh mẽ. Công nghệ cho phép tái dựng bảo tàng, di tích, làng nghề, danh thắng dưới dạng “bản đồ du lịch số 3D/360”, kết hợp thuyết minh tự động bằng Trợ lý



CÔNG DỤNG SẢN PHẨM - ỨNG DỤNG ĐA MỤC ĐÍCH

TIẾP THỊ & BÁN HÀNG

- Giới thiệu chuyên tham quan ảo
- Truyền thông & truyền thông mới
- Bộ bán hàng 3D/360
- Độ tin cậy thương hiệu
- Hỗ trợ truy cập ảo
- Khách hàng mua lại sản phẩm

VẬN HÀNH

- Giám sát an ninh (camera thời gian thực)
- giám sát vận hành
- Tích hợp dữ liệu mạng IoT
- Tài liệu hoàn công 3D/360 cho Kỹ thuật/ Bảo trì/ Vận hành...



QUẢN LÝ

- Hệ thống quản lý nội dung (CMS)
- Quản lý tài sản
- Quản lý cơ sở
- Hệ thống quản lý ERP dựa trên 3D

ĐÀO TẠO

- Đào Tạo Định Hướng
- Đào Tạo Cơ Sở
- Huấn Luyện An Toàn
- Quy Trình Đào Tạo
- Đào Tạo Theo Công Việc, Đào Tạo Vận Hành



ảo AI. Những điểm đến nổi tiếng có thể được đưa ra thế giới chỉ bằng một đường link, giúp mở rộng phạm vi quảng bá và thu hút khách quốc tế.

Trong giáo dục, các trường học và cơ sở đào tạo sử dụng công nghệ để tạo ra thư viện ảo, phòng thí nghiệm số, tour tuyển sinh 3D/360, mang đến trải nghiệm trực quan và hiện đại cho học sinh - sinh viên.

Một trong những ứng dụng nổi bật nhất là dự án “Triển lãm A80 Tương tác thông minh 3D/360” tại Đại lễ 80 năm thành tựu kinh tế - xã hội Việt Nam, tổ chức tại Trung tâm Triển lãm Quốc gia (VEC) tháng 8/2025 vừa qua. Toàn bộ không gian triển lãm được số hóa 3D/360, kèm Trợ lý ảo AI dẫn dắt hành trình tham quan, mở ra trải nghiệm trực tuyến 24/7, góp phần lan tỏa thành tựu quốc gia

đến đông đảo công chúng trong và ngoài nước.

Góp phần xây dựng hạ tầng số quốc gia

Tác động kinh tế - xã hội của công nghệ số hóa 3D/360 không chỉ thể hiện ở hiệu quả kỹ thuật mà còn ở vai trò thúc đẩy hạ tầng số quốc gia. Việc tích hợp dữ liệu đa tầng và trí tuệ nhân tạo vào bản sao số giúp các tỉnh thành, ngành kinh tế xây dựng nền tảng vận hành dựa trên dữ liệu, một yêu cầu trọng yếu trong chuyển đổi số.

StarGlobal 3D cũng phát triển hệ thống “Bản đồ du lịch thông minh 3D/360 tích hợp Trợ lý số AI” cho nhiều địa phương. Đây là công cụ quan trọng để quảng bá hình ảnh Việt Nam ra thế giới, đóng góp vào mục tiêu tăng trưởng kinh tế số và thúc đẩy tiêu dùng tại chỗ thông qua du lịch.

Chuỗi thành tựu này được ghi nhận qua hàng loạt giải thưởng uy tín như Sao Khuê, Chuyển đổi số Việt Nam, Top Công nghiệp 4.0, Thành phố Thông minh Việt Nam, i-STAR, Made by Vietnam... Công nghệ bản sao số 3D/360 tích hợp AI của StarGlobal 3D cũng thuộc danh mục 11 ngành nghề chiến lược quốc gia được nêu trong Quyết định 1131/Ttg ngày 12/6/2025, ở nhóm “Trí tuệ nhân tạo - Bản sao số - Thực tế ảo/AR”.

Sự trưởng thành của công nghệ này cho thấy Việt Nam hoàn toàn có khả năng tạo ra sản phẩm công nghệ lõi mang tầm quốc tế. Hệ sinh thái giải pháp đã chứng minh hiệu quả qua hàng trăm dự án thực tiễn, là nền tảng để Việt Nam xây dựng những mô hình đô thị thông minh, nhà máy thông minh và trải nghiệm số thế hệ mới trong tương lai gần.



Nên “hé cửa” cho nhà đầu tư chuyên nghiệp trong nước mua tài sản mã hóa

VĨNH LINH



Ông Tô Trần Hòa - Phó Trưởng ban Phát triển thị trường chứng khoán
(Ủy ban Chứng khoán Nhà nước).

Theo các chuyên gia, việc chỉ cho phép nhà đầu tư nước ngoài tham gia mua tài sản mã hóa trong giai đoạn đầu theo quy định tại Nghị quyết 05 sẽ khiến Việt Nam tự đánh mất tiềm năng nội lực.

Ngày 9/9/2025, Chính phủ ban hành Nghị quyết 05/2025/NQ-CP về thí điểm thị trường tài sản mã hoá. Nghị quyết này được xem là nền tảng quan trọng cho việc hình thành thị trường tài sản mã hoá trong nước, không chỉ mở đường cho đổi mới sáng tạo mà còn đóng vai trò như “bộ lọc”, loại bỏ những mô hình tiềm ẩn rủi ro.

Tại tọa đàm “Tài sản mã hoá: Từ vùng xám đến thí điểm - Giải pháp đảm bảo minh bạch, an toàn, hiệu quả” mới đây, trả lời câu hỏi vì sao nhà đầu tư trong nước chưa được tham gia thị trường ở giai đoạn đầu, ông Tô Trần Hòa - Phó Trưởng ban Phát triển thị trường chứng khoán (Ủy ban Chứng khoán Nhà nước) cho biết quyết định này xuất phát từ tinh thần thận trọng tối đa.

“Mục tiêu hàng đầu là bảo vệ nhà đầu tư và kiểm soát rủi ro”, ông Hòa nhấn mạnh.

Dù thống kê cho thấy Việt Nam có 19 - 21 triệu tài khoản liên quan đến tài sản số, song con số này không phản ánh chính xác thực tế khi nhiều người sở hữu nhiều tài khoản. Quan trọng hơn, mật bằng

kiến thức tài chính của nhà đầu tư trong nước còn hạn chế, trong khi các vụ lừa đảo liên quan đến tài sản số từng gây thiệt hại lớn.

“Tiền bị chuyển đi trong tích tắc, việc truy hồi gần như bất khả thi nếu xảy ra gian lận. Vì vậy, mở cửa thị trường phải đi kèm khả năng giám sát và xử lý hiệu quả”, ông Hòa phân tích.

Theo đó, giai đoạn đầu ưu tiên nhà đầu tư nước ngoài nhằm thu hút vốn quốc tế, đồng thời tạo “khoảng lặng” cần thiết để Việt Nam hoàn thiện khung pháp lý và nâng cao nhận thức công chúng. Sức hấp dẫn của thị trường không nằm ở việc mở cửa ngay lập tức, mà nằm ở chất lượng sản phẩm, tính minh bạch và mức độ an toàn.

Trong khi đó, TS Cấn Văn Lực - Chuyên gia kinh tế trưởng BIDV cho rằng việc loại bỏ hoàn toàn nhà đầu tư trong nước sẽ khiến Việt Nam tự hạn chế nội lực.

“Chúng ta cần phát triển từng bước nhưng không nên hạn chế cực đoan. Tôi đề nghị cho phép các nhà đầu tư chuyên nghiệp trong nước được tham gia”, ông Lực nói.

Tiêu chí “chuyên nghiệp” có thể được mở rộng, không chỉ dựa vào kinh nghiệm chứng khoán mà còn yêu cầu chứng chỉ, bằng cấp đào tạo về tài sản số, kể cả từ các khóa học quốc tế.

Ông Lực cũng nhấn mạnh các vấn đề chiến lược khác cần được thúc đẩy. Trong đó, Ngân hàng Nhà nước cần đẩy nhanh nghiên cứu và thử nghiệm tiền số của Ngân hàng Trung ương (CBDC), vì thanh toán bằng đồng tiền kỹ



TS Cấn Văn Lực - Chuyên gia kinh tế trưởng BIDV.

thuật số là xu thế tất yếu. Chứng khoán mã hoá cũng không nên bị loại khỏi phạm vi thí điểm, bởi đây là kênh huy động vốn minh bạch, dễ tiếp cận với nhà đầu tư nhỏ lẻ. Đồng thời, cần thành lập quỹ đào tạo về báo chí và chuyên gia tài sản số để giúp xã hội có góc nhìn đúng đắn hơn về thị trường mới mẻ này.

“Thị trường tài sản số là xu hướng không thể đảo ngược. Vấn đề không phải là cho phép hay không, mà là quản lý thế nào cho an toàn và hiệu quả”, ông Lực nhấn mạnh.

Dưới góc độ hiệp hội, ông Phan Đức Trung - Chủ tịch Hiệp hội Blockchain và Tài sản số Việt Nam cho rằng, yếu tố phòng ngừa rủi ro và bảo vệ nhà đầu tư cần đặt lên hàng đầu. Từ kinh nghiệm Singapore, Việt Nam cần có quy định chặt chẽ về cấp phép và phân loại nhà đầu tư theo năng lực tài chính và mức độ hiểu biết.

“Các tổ chức tài chính phải có trách nhiệm hướng dẫn khách

hàng phân bổ danh mục hợp lý, chỉ nên dành một tỷ trọng nhỏ cho sản phẩm rủi ro cao”, ông Trung nêu.

Đồng quan điểm, TS Cấn Văn Lực đề xuất yêu cầu bắt buộc: các sản giao dịch phải tách biệt tài khoản tiền và tài sản của khách hàng, đồng thời thực hiện ký quỹ để có nguồn bồi thường khi xảy ra sự cố.

Các ý kiến tại tọa đàm, từ hành lang pháp lý, cảnh báo rủi ro, đến đề xuất cơ chế thí điểm đều mang tính thực tiễn, gợi mở nhiều hướng tiếp cận cho cơ quan quản lý và giới truyền thông.

Nhu cầu về một “sân chơi mới” là rất lớn, khi ngày càng nhiều nhà đầu tư trẻ và doanh nghiệp công nghệ mong muốn có cơ hội thử nghiệm, đầu tư và tạo ra giá trị mới cho nền kinh tế số. Nếu được quản lý đúng hướng, tài sản mã hoá có thể trở thành kênh hấp dẫn dòng vốn và đóng góp vào động lực tăng trưởng mới.



Thủ tướng Chính phủ chỉ đạo loạt nhiệm vụ triển khai Nghị quyết 68

KHÁNH LINH

Dù đạt những kết quả tích cực bước đầu sau gần 6 tháng triển khai Nghị quyết 68, nhưng theo Thủ tướng Phạm Minh Chính, khối lượng công việc còn rất lớn trong khi thời điểm cuối năm chỉ còn 2 tháng. Do đó, các bộ, ngành, chính quyền địa phương và cộng đồng doanh nghiệp cần tập trung cao độ để hoàn thành các nhiệm vụ quan trọng.

Những chuyển biến tích cực

Mới đây, Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính chủ trì phiên họp lần thứ hai của Ban Chỉ đạo quốc gia triển khai Nghị quyết số 68-NQ/TW về phát triển kinh tế tư nhân.

Các báo cáo tại phiên họp cho thấy bức tranh khởi sắc của khu vực kinh tế tư nhân. Đáng chú ý, số lượng doanh nghiệp thành lập mới và quay trở lại hoạt động tăng mạnh. Từ tháng 5/2025, trung bình mỗi tháng có hơn 18.000 doanh nghiệp thành lập mới, tăng gần 43% so với 4 tháng đầu năm.

Tính chung 10 tháng đầu năm 2025, cả nước có gần 262.000 doanh nghiệp đăng ký thành lập mới và quay trở lại hoạt động, tăng gần 30% so với cùng kỳ 2024. Tổng vốn bổ sung vào nền kinh tế ước đạt hơn 5,1 triệu tỷ đồng, tăng gần 99%.

Những kết quả này đã nâng tổng số doanh nghiệp đang hoạt động lên hơn 1 triệu doanh nghiệp, đóng góp tích cực cho ngân sách nhà nước. Ước tính 9 tháng đầu năm, thu ngân sách từ khu vực kinh tế tư nhân vượt 338.000 tỷ đồng, tăng hơn 121% so với cùng kỳ.

Sự bứt phá đến từ nỗ lực cải cách mạnh mẽ của Chính phủ và các địa phương. Đến nay, 34/34 địa phương và 21 bộ, ngành đã ban hành kế hoạch hành động. Đặc biệt, công tác cắt giảm, đơn

giản hóa thủ tục hành chính đạt kết quả rõ rệt: 2.941 thủ tục liên quan đến sản xuất - kinh doanh được cắt giảm, đơn giản hóa (đạt 60,2%); 2.263 điều kiện kinh doanh được gỡ bỏ (đạt 31%); chi phí tuân thủ thủ tục hành chính giảm hơn 34,2 nghìn tỷ đồng/năm.

Những chuyển biến này thể hiện sự dịch chuyển từ tư duy “xin - cho” sang “kiến tạo - hỗ trợ - phục vụ”, qua đó tạo niềm tin và động lực cho cộng đồng doanh nghiệp.

Nhiều nhiệm vụ cấp bách phải hoàn thành trong năm 2025

Phát biểu kết luận, Thủ tướng Phạm Minh Chính biểu dương các kết quả đạt được nhưng nhấn mạnh khối lượng công việc còn rất lớn. Trước thời hạn cuối năm đang đến gần, Thủ tướng yêu cầu các bộ, ngành tập trung cao độ, quyết liệt hoàn thành các nhiệm vụ trọng tâm, đặc biệt là khẩn trương hoàn thiện các cơ chế, chính sách then chốt để tạo cú hích cho doanh nghiệp.

Trong đó, chính sách hỗ trợ lãi suất 2% cho các dự án xanh, tuần hoàn được yêu cầu phải



Thủ tướng Phạm Minh Chính chủ trì phiên họp lần thứ hai của Ban Chỉ đạo quốc gia triển khai Nghị quyết số 68-NQ/TW về phát triển kinh tế tư nhân.



hoàn thành trong tháng 11. Bộ Tài chính và Ngân hàng Nhà nước được giao hoàn thiện, trình các nghị định hướng dẫn ngay trong tháng này. Bộ Tài chính cũng phải dứt điểm cơ chế thử nghiệm phát triển kinh tế tuần hoàn trong tháng 11 và trình nghị định về hoạt động Quỹ Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trong tháng 12.

Ở lĩnh vực đất đai - môi trường, Thủ tướng yêu cầu Bộ Tài nguyên và Môi trường hoàn thiện cơ sở dữ liệu đất đai kết nối với trung tâm dữ liệu quốc gia; đồng thời trình quyết định hướng dẫn xác định dự án xanh, tuần hoàn trước tháng 12. Song song, Bộ Công Thương cần nhanh chóng sửa đổi, bổ sung các nghị định về cạnh tranh và quản lý cụm công nghiệp để tạo cơ chế thuận lợi hơn cho doanh

nh nghiệp công nghệ cao và doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Thủ tướng yêu cầu lấy đầu tư công dẫn dắt đầu tư tư, sử dụng nguồn lực nhà nước để kích hoạt mọi nguồn lực xã hội. Với đề xuất của doanh nghiệp tư nhân về việc tham gia các dự án lớn, quan trọng quốc gia, gồm cả dự án đường sắt, lĩnh vực quốc phòng. Thủ tướng cho biết các bộ, ngành đã chủ động chuẩn bị và làm việc với doanh nghiệp.

Đồng thời, Thủ tướng chỉ đạo Bộ Xây dựng sớm trình nghị quyết để huy động nguồn lực doanh nghiệp vào phát triển nhà ở xã hội, góp phần tăng nguồn cung và giảm giá nhà.

Thủ tướng cũng giao các bộ, ngành hoàn thiện các chương trình hỗ trợ pháp lý, hỗ trợ doanh

nh nghiệp vươn ra thị trường quốc tế, đào tạo 10.000 giám đốc điều hành... Các cơ quan quản lý phải chủ động tháo gỡ vướng mắc, tránh trả lời chung chung và tạo điều kiện tối đa khi doanh nghiệp đã sẵn sàng nhận nhiệm vụ khó.

Thủ tướng đánh giá cao việc Bộ Tài chính xây dựng Hệ thống theo dõi - đánh giá Nghị quyết 68 tại địa chỉ <https://nq68.dkkd.gov.vn>, đồng thời yêu cầu các bộ, ngành khai thác hiệu quả công cụ này nhằm giám sát tiến độ, phát hiện và xử lý kịp thời vướng mắc.

Thủ tướng nhấn mạnh tinh thần chung sức, đồng lòng: “Cùng lắng nghe và thấu hiểu giữa doanh nghiệp - nhà nước - nhân dân; cùng chia sẻ tầm nhìn và hành động; cùng làm, cùng hưởng, cùng thắng và cùng phát triển” vì một Việt Nam hùng cường, thịnh vượng.



Khát vọng kiến tạo sân chơi công bằng cho doanh nghiệp “Make in Vietnam”

MINH NGUYỆT



Ông Nguyễn Văn Dũng - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Hi1 Việt Nam.

Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt trên thị trường thương mại điện tử, nơi các nền tảng ngoại đang chiếm ưu thế, Hi1 Việt Nam xuất hiện cuối năm 2024 như một nhân tố mới. Với mô hình F2C (Factory to Consumer - đưa hàng từ nhà máy đến thẳng người tiêu dùng) và cam kết “không thu phí bán hàng trọn đời”, Hi1 đặt mục tiêu tạo một sân chơi minh bạch, bình đẳng hơn cho doanh nghiệp “Make in Vietnam”.

Tạp chí Thương hiệu Việt đã có cuộc trao đổi với ông Nguyễn Văn Dũng - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Hi1 Việt Nam, để lắng nghe những chia sẻ sâu hơn về tầm nhìn, chiến lược và trách nhiệm xã hội mà nền tảng này đang theo đuổi.

Thưa ông, khi ra mắt cuối năm 2024, Hi1 từng đề cập nguy cơ doanh nghiệp Việt bị các sàn ngoại “nuốt chửng”. Có phải chính mối lo này là động lực khiến Hi1 quyết định tham gia thị trường vào thời điểm cạnh tranh gay gắt đó?

Ông Nguyễn Văn Dũng: Mặc dù nguy cơ cạnh tranh và bị các “ông lớn” ngoại thôn tóm là một thực tế không thể phủ nhận, nhưng đó không phải là động lực duy nhất. Động lực cốt lõi của chúng tôi đến từ tầm nhìn “Make in Vietnam”, khát vọng tạo ra một sân chơi công bằng, minh bạch và hiệu quả cho chính các doanh nghiệp Việt.

Nguy cơ bị “nuốt chửng” chỉ là một phần của bài toán. Quan trọng hơn, chúng tôi nhận thấy một cơ hội vàng khi thị trường đang thực sự “khát” một giải pháp cho vấn nạn hàng giả,

hàng kém chất lượng. Người tiêu dùng ngày càng thông thái hơn, họ muốn sản phẩm chính hãng với giá tốt nhất. Đây chính là thời điểm chín muồi để mô hình F2C phát huy giá trị, giúp nhà sản xuất tối ưu chi phí, và người tiêu dùng được hưởng lợi trực tiếp.

Hi1 là nền tảng đầu tiên tại Việt Nam áp dụng mô hình F2C, vốn đã phổ biến tại Trung Quốc. Hi1 đã rút ra những bài học gì để “Việt hóa” mô hình này? Và đâu là những yếu tố “thiên thời - địa lợi - nhân hòa” tạo cơ hội cho Hi1 thành công?

Ông Nguyễn Văn Dũng: Chúng tôi đã nghiên cứu kỹ mô hình F2C ở một số quốc gia, nhưng điều quan trọng không phải là sao chép, mà là “Việt hóa” để nó thực sự phù hợp với bối cảnh và văn hóa kinh doanh của chúng ta.

Yếu tố “thiên thời” chính là bối cảnh xã hội hiện nay. Hàng loạt bê bối về hàng giả, hàng nhái đã gây hoang mang và làm xói mòn niềm tin của người tiêu dùng. Hi1 ra đời như một giải pháp cấp thiết, cam kết đưa hàng chuẩn chính hãng từ nhà máy đến thẳng tay người tiêu dùng với giá gốc.

“Địa lợi - nhân hòa” đến từ một yếu tố rất đặc biệt. Nghị định 154/2025/NĐ-CP về tinh giản biên chế đã tạo ra một nguồn nhân lực chất lượng, am hiểu sâu sắc địa phương nhưng lại chưa có cơ hội việc làm phù hợp. Hi1 đã nắm bắt cơ hội này, tận dụng chính nguồn lực “thổ địa” đó để xây dựng đội ngũ cộng tác viên kiểm chứng hàng thật tại kho, vận hành điểm nhận/trả hàng, chăm sóc hội viên và thậm chí là các MC livestream được chuẩn hóa.



Hi1 tham gia Hội chợ Mùa thu 2025.

Sự kết hợp hài hòa giữa nhu cầu bức thiết về “hàng thật - giá thật” của xã hội, nguồn nhân lực địa phương dồi dào và sự ủng hộ của cộng đồng doanh nghiệp Việt đã tạo nên một thể “thiên thời - địa lợi - nhân hòa” hiếm có. Đây chính là nền tảng vững chắc để chúng tôi tin rằng Hi1 sẽ phát triển mạnh mẽ.

Cam kết “không thu phí bán hàng” là một tuyên bố rất mạnh mẽ. Vậy Hi1 có cơ chế sàng lọc và hậu kiểm nào để bảo đảm uy tín, không có hàng hóa kém chất lượng?

Ông Nguyễn Văn Dũng: Điểm khác biệt lớn nhất và cũng là cam kết táo bạo nhất của Hi1 chính là chính sách không thu phí bán hàng trọn đời - điều chưa từng có tiền lệ tại Việt Nam. Trong khi

các sàn phổ biến đang áp mức phí rất cao, từ 6% đến 12%, thì việc miễn phí trọn đời của chúng tôi là một cú hích cực lớn cho doanh nghiệp. Họ có thể tối ưu chi phí, đưa ra mức giá cạnh tranh nhất và người mua cuối được tận hưởng giá sỉ công khai vì mọi chi phí trung gian đã được cắt bỏ.

Tuy nhiên, “miễn phí” không có nghĩa là “dễ dãi”. Để không đi vào vết xe đổ của các sàn khác, chúng tôi áp dụng một quy trình sàng lọc và hậu kiểm vô cùng nghiêm ngặt từ bao gồm sàng lọc đầu vào, ứng dụng công nghệ và hậu kiểm liên tục.

Theo đó, mọi nhà sản xuất muốn lên sàn đều phải qua khâu kiểm tra chứng nhận nhà máy, giấy tờ chất lượng sản phẩm. Chúng tôi sử dụng AI để phân tích dữ liệu

sản phẩm, phát hiện các dấu hiệu bất thường. Chất lượng được kiểm soát thông qua hệ thống phản hồi của người dùng, kết hợp với các đợt kiểm tra ngẫu nhiên từ đội ngũ của Hi1.

Mục tiêu của chúng tôi là biến Hi1 thành một nền tảng uy tín tuyệt đối, nơi người tiêu dùng có thể yên tâm mua sắm hàng chính hãng giá rẻ, qua đó giải quyết triệt để vấn nạn hàng giả và phục vụ lợi ích cộng đồng.

Theo ông thách thức lớn nhất với doanh nghiệp công nghệ Việt hiện nay là gì? Và ông có đề xuất chính sách nào gửi tới cơ quan quản lý để hỗ trợ sự phát triển của các doanh nghiệp này?

Ông Nguyễn Văn Dũng: Thách thức lớn nhất hiện nay là hạ tầng pháp lý và cơ chế hỗ trợ đôi khi

chưa theo kịp tốc độ phát triển vũ bão của công nghệ. Để các mô hình mới như F2C có thể phát huy tối đa hiệu quả, chúng tôi có một vài kiến nghị cụ thể.

Một là chuẩn hóa dữ liệu. Cần có một bộ chuẩn dữ liệu quốc gia về truy xuất nguồn gốc sản phẩm, áp dụng thống nhất trên toàn thị trường.

Hai là đồng bộ hóa quy định. Cần sớm có quy định quản lý hoạt động livestream và TMĐT một cách đồng bộ, với các chế tài xử phạt được xây dựng dựa trên mức độ rủi ro.

Ba là thiết lập cơ chế “Sandbox”. Chúng tôi tha thiết mong muốn nhà nước áp dụng cơ chế “sandbox”, môi trường thử nghiệm có kiểm soát cho các mô hình kinh doanh mới. Trong môi trường này, doanh nghiệp được

vận hành trong một khuôn khổ pháp lý linh hoạt hơn nhưng vẫn chịu sự giám sát chặt chẽ. Điều này cho phép chúng tôi nhanh chóng hoàn thiện sản phẩm và chứng minh hiệu quả trước khi triển khai rộng rãi.

Hi1 cũng cam kết sẵn sàng chia sẻ dữ liệu về các gian hàng, cá nhân có dấu hiệu sai phạm từ sản của mình để hỗ trợ lực lượng chức năng, đúng với tinh thần siết chặt quản lý TMĐT mà Chính phủ và Quốc hội đang bàn thảo.

“Hi1 chọn F2C vì một mục tiêu rất giản dị: hàng chuẩn - giá chuẩn - người Việt có việc làm chuẩn. Chúng tôi ra đời đúng lúc hành lang pháp lý đã sẵn sàng và xã hội đang cần một sàn giao dịch minh bạch để lấy lại niềm tin cho người tiêu dùng.

Xin cảm ơn ông!



Hi1 thu hút sự quan tâm của khách hàng tại Hội chợ Mùa thu 2025.

Cú hích chính sách giúp doanh nghiệp khoa học công nghệ cất cánh

HOÀNG HIỀN

Sự ra đời của 6 nghị định hướng dẫn Luật Khoa học, Công nghệ (KH&CN) và Đổi mới sáng tạo (ĐMST), đặc biệt Nghị định 264, 265 và 268/2025/NĐ-CP được đánh giá là tạo khung chính sách toàn diện và đột phá cho doanh nghiệp KH&CN và hệ sinh thái ĐMST. Tạp chí Thương hiệu Việt đã có cuộc trao đổi với ông Trần Xuân Đích - Phó Cục trưởng Cục Khởi nghiệp và Doanh nghiệp Công nghệ (Bộ KH&CN), để làm rõ những thay đổi quan trọng mà các nghị định này mang lại.

Chính phủ vừa ban hành các Nghị định 264, 265 và 268/2025/NĐ-CP hướng dẫn Luật KH&CN và ĐMST. Ông đánh giá thế nào về tác động của các nghị định này đối với doanh nghiệp KH&CN và hệ sinh thái ĐMST?

Ông Trần Xuân Đích: Nghị định 264, 265 và 268/2025/NĐ-CP được Chính phủ ban hành ngày 14/10/2025 nhằm cụ thể hóa Luật KH&CN và ĐMST 2025, tạo khung chính sách đồng bộ và đột



Phó Cục trưởng Cục Khởi nghiệp và Doanh nghiệp Công nghệ Trần Xuân Đích.

phá cho doanh nghiệp KH&CN và hệ sinh thái đổi mới sáng tạo.

Nghị định 264 lần đầu thiết lập hành lang pháp lý cho đầu tư mạo hiểm theo triết lý “đầu tư công, quản trị tư”, dùng vốn nhà nước làm “vốn môi” để dẫn dắt dòng vốn tư nhân, qua đó tạo môi trường thuận lợi cho ĐMST và khởi nghiệp sáng tạo phát triển.

Nghị định 265 bổ sung các cơ chế tài chính linh hoạt, cho phép huy động đa dạng nguồn vốn xã hội (quỹ KH&CN của doanh nghiệp, chi R&D, tài trợ hợp pháp...) song song với ngân sách, đồng thời mở rộng quyền tự chủ và ưu đãi cho doanh nghiệp đầu tư vào KH&CN và ĐMST.

Nghị định 268 tháo gỡ vướng mắc trong công nhận doanh nghiệp

KH&CN bằng cách phân loại tiêu chí theo quy mô, mở rộng phạm vi kết quả KH&CN được chấp nhận và đơn giản hóa thủ tục; từ đó giúp nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và startup công nghệ có cơ hội tiếp cận chứng nhận và ưu đãi.

Như vậy, ba nghị định này tạo tác động toàn diện, khơi thông dòng vốn, hoàn thiện cơ chế tài chính và mở rộng cánh cửa pháp lý cho doanh nghiệp KH&CN. Điều này thể hiện quyết tâm của Chính phủ trong việc đưa KH&CN và ĐMST trở thành động lực tăng trưởng quan trọng.

Trong các nghị định ban hành, Nghị định 268 được đánh giá là tháo gỡ nhiều vướng mắc trong công nhận doanh nghiệp KH&CN. Ông có thể chia sẻ rõ hơn về nghị định này?

Ông Trần Xuân Đích: Nghị định 268/2025/NĐ-CP được đánh giá cao vì tháo gỡ nhiều nút thắt trong điều kiện chứng nhận doanh nghiệp KH&CN. Điểm mới quan trọng nhất là lần đầu tiên phân loại tiêu chí công nhận theo quy mô doanh nghiệp, thay cho một bộ tiêu chí chung trước đây. Nhờ đó, doanh nghiệp nhỏ và startup công nghệ, nhóm khó đáp ứng tiêu chuẩn dành cho doanh nghiệp lớn có thêm cơ hội tiếp cận chứng nhận.

Nghị định cũng mở rộng phạm vi kết quả KH&CN được công nhận, không chỉ giới hạn ở sáng chế hay kết quả nghiên cứu nghiệm thu, mà còn chấp nhận sản phẩm từ phần mềm có bản quyền, giống mới, hay hợp đồng chuyển giao công nghệ đã đăng ký. Điều này giúp doanh nghiệp tận dụng đa dạng tài sản trí tuệ và kết quả nghiên cứu của mình.

Tóm lại, Nghị định 268 vừa bảo đảm tiêu chuẩn cốt lõi, vừa linh hoạt theo quy mô và loại hình kết quả, xử lý dứt điểm nhiều vướng mắc lâu nay và mở rộng cơ hội để doanh nghiệp Việt được chứng nhận doanh nghiệp KH&CN.

Nguồn vốn rất quan trọng với doanh nghiệp KH&CN, nhưng 80-90% gặp khó vì thủ tục phức tạp. Nghị định 264 và 265 đã giải quyết bài toán vốn cho doanh nghiệp KH&CN như thế nào, thưa ông?

Ông Trần Xuân Đích: Nghị định 264 và 265/2025/NĐ-CP đưa ra loạt giải pháp đột phá nhằm giải quyết bài toán vốn cho doanh nghiệp KH&CN, nhóm mà 80-90% từng gặp khó khi tiếp cận hỗ trợ nhà nước do thủ tục phức tạp.

Với Nghị định 264, lần đầu Việt Nam có khung pháp lý cho quỹ đầu tư mạo hiểm. Chính phủ cho phép lập Quỹ đầu tư mạo hiểm

quốc gia và các quỹ địa phương, vận hành theo cơ chế “đầu tư công, quản trị tư”: Nhà nước góp “vốn mồi”, còn quyết định đầu tư do đơn vị quản lý quỹ chuyên nghiệp thực hiện.

Mô hình này giúp giải ngân linh hoạt theo thị trường, thu hút vốn tư nhân cùng tham gia, tạo thêm nguồn vốn mạo hiểm ngay trong nước cho doanh nghiệp KH&CN và startup công nghệ.

Với Nghị định 265, Chính phủ cải cách toàn diện cơ chế tài chính KH&CN: doanh nghiệp được tự chủ sử dụng Quỹ phát triển KH&CN, mở rộng mục đích chi (thuê chuyên gia, mua thiết bị, nhận chuyển giao công nghệ, đầu tư vào startup...). Chi R&D và chi ĐMST được tính vào chi phí hợp lệ khi tính thuế TNDN; các khoản tài trợ cho KH&CN cũng được khấu trừ thuế nếu có hồ sơ đầy đủ. Đồng thời, các quỹ nhà nước (như NAFOSTED, NATIF) được vận hành linh hoạt, minh bạch hơn, giúp doanh nghiệp dễ tiếp cận hỗ trợ.

Ta có thể thấy, Nghị định 264 bổ sung nguồn vốn mạo hiểm mới; Nghị định 265 cởi trói việc sử dụng và tiếp cận các nguồn vốn hiện có. Hai nghị định này tạo lời giải đồng bộ: vốn mới thì có thêm, vốn cũ thì dễ dùng, mở rộng đáng kể cơ hội tài chính cho

doanh nghiệp KH&CN và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

Trước thềm Đại hội Hiệp hội Doanh nghiệp KH&CN, ông có điều gì muốn gửi đến cộng đồng nhóm doanh nghiệp này?

Ông Trần Xuân Đích: Trước thềm Đại hội Hiệp hội Doanh nghiệp KH&CN Việt Nam, chúng tôi xin gửi tới cộng đồng doanh nghiệp một số thông điệp.

Thứ nhất, nhà nước luôn đồng hành cùng doanh nghiệp KH&CN. Luật KH, CN & ĐMST 2025 và các Nghị định 264, 265, 268 khẳng định nỗ lực của Chính phủ trong việc tạo môi trường thuận lợi cho nghiên cứu, đổi mới sáng tạo và sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp cần chủ động tận dụng cơ hội từ khung chính sách mới.

Thứ hai, doanh nghiệp KH&CN là động lực trung tâm của hệ sinh thái ĐMST. Chúng tôi mong doanh nghiệp tiếp tục phát huy tinh thần sáng tạo, nâng cao năng lực nghiên cứu và tăng cường hợp tác với viện trường để nâng sức cạnh tranh quốc gia.

Thứ ba, đối tác công - tư giữ vai trò then chốt. Cơ quan quản lý luôn lắng nghe và hoàn thiện chính sách, đồng thời kỳ vọng doanh nghiệp chủ động đề xuất, phản biện và tham gia triển khai các chương trình KH&CN, thương mại hóa kết quả nghiên cứu.

Nhân dịp Đại hội, chúng tôi chúc Hiệp hội và các hội viên nhiều thành công mới. Nhà nước sẽ tiếp tục đồng hành với doanh nghiệp KH&CN trong xây dựng nền kinh tế dựa trên tri thức và đổi mới sáng tạo.

Xin cảm ơn ông!



Lo ngại quy định lưu trữ video livestream tạo chi phí lớn cho doanh nghiệp

HÀ GIANG

Theo đại biểu Quốc hội, việc quy định các nền tảng thương mại điện tử phải lưu trữ toàn bộ dữ liệu livestream trong ít nhất 1 năm kể từ thời điểm bắt đầu truyền phát vượt xa khả năng của nhiều doanh nghiệp Việt, nhất là doanh nghiệp nhỏ, startup trong lĩnh vực công nghệ thông tin.



Đại biểu Nguyễn Thị Việt Nga (đoàn Hải Phòng).

Mới đây, tại phiên thảo luận về dự án Luật Thương mại điện tử (sửa đổi), các đại biểu Quốc hội đã quan tâm đến hoạt động livestream bán hàng. Nhiều ý kiến cho rằng cần có quy định chặt chẽ hơn để bảo vệ người tiêu dùng, đặc biệt là trẻ em, đồng thời làm rõ trách nhiệm của tất cả các bên liên quan, từ người bán, người livestream đến các nền tảng mạng xã hội.

Lo ngại tăng chi phí cho doanh nghiệp

Nhiều đại biểu đã góp ý về quy định tại Khoản 6 Điều 21, yêu cầu các nền tảng phải lưu trữ toàn bộ dữ liệu livestream trong ít nhất 1 năm kể từ thời điểm bắt đầu truyền phát.

Đại biểu Nguyễn Thị Việt Nga (đoàn Hải Phòng) cho rằng, nên cân nhắc quy định này. Lý do là các video livestream thường có dung lượng rất lớn, thực tế có những phiên live bán hàng có thời gian lên tới vài ngày, mỗi ngày trên một nền tảng thương mại điện tử đều diễn ra rất nhiều phiên livestream.

“Do đó, việc yêu cầu lưu trữ hình ảnh, âm thanh của tất cả các phiên livestream trong thời gian ít nhất một năm sẽ kéo theo chi phí rất lớn đối với doanh nghiệp kinh doanh nền tảng thương mại điện tử. Yêu cầu này vượt xa khả năng của nhiều doanh nghiệp trong nước, nhất là doanh nghiệp nhỏ, các doanh nghiệp startup trong lĩnh vực công nghệ thông tin. Từ đó tạo nên thách thức cạnh tranh

giữa các nền tảng thương mại điện tử của Việt Nam với các nền tảng thương mại điện tử quốc tế xuyên biên giới có nguồn lực vượt trội”, đại biểu nêu.

Đồng thời, theo bà Nga, việc lưu trữ các video sẽ kéo theo vấn đề về bảo mật dữ liệu cá nhân, rò rỉ thông tin. Vì vậy, đối với nội dung này đại biểu đề nghị quy định cho phép lưu trữ có chọn lọc theo loại hàng hóa bán tại các phiên livestream, mức độ rủi ro về khiếu nại của người mua sau phiên livestream; không áp dụng yêu cầu lưu trữ tràn lan và cào bằng đối với tất cả các phiên livestream, các loại hàng hóa.

Bên cạnh đó, có thể cho phép chủ quản nền tảng thương mại điện tử



KINH TẾ SỐ

sử dụng bản ghi tóm tắt để lưu trữ thay vì lưu giữ toàn bộ video và bổ sung quy định về bảo vệ dữ liệu cá nhân trong quá trình lưu trữ.

Ngược lại, theo đại biểu Hoàng Thị Thanh Thúy và Nguyễn Tâm Hùng (TP Hồ Chí Minh), thời hạn lưu trữ 1 năm là chưa đủ và đề nghị mở rộng lên tối thiểu 2 năm để bảo đảm có đủ bằng chứng khi xảy ra tranh chấp kéo dài.

Các đại biểu cũng đề nghị luật phải quy định rõ nghĩa vụ cung cấp bản ghi, bình luận, bằng chứng chốt đơn cho người tiêu dùng hoặc cơ quan quản lý khi có yêu cầu.

Về xử lý vi phạm, các đại biểu đều thống nhất cần có cơ chế thực hiện rõ ràng. Cần quy định cụ thể về hình thức yêu cầu (văn bản hay xác thực điện tử) và thời hạn mà các bên phải thực hiện việc ngăn chặn, gỡ bỏ nội dung vi phạm theo yêu cầu của cơ quan có thẩm quyền, tránh tình trạng thực hiện không thống nhất, gây khó khăn cho cả cơ quan quản lý và doanh nghiệp.

“Vùng trống” cần được lấp đầy

Đại biểu Nguyễn Thị Việt Nga chỉ ra rằng, livestream bán hàng hiện đã vượt ra khỏi khuôn khổ thương mại đơn thuần để trở thành một dạng nội dung giải trí, thu hút lượng lớn người xem, trong đó có không ít trẻ em và trẻ vị thành niên. Tuy nhiên, dự thảo luật hiện vẫn còn “vùng trống” khi chưa có quy định riêng để bảo vệ nhóm đối tượng dễ bị tổn thương này.

“Để bảo vệ trẻ em trước những livestream có nội dung không phù hợp, giới thiệu sản phẩm không



Đại biểu Hoàng Thị Thanh Thúy (đoàn Tây Ninh).

đúng lứa tuổi, thậm chí độc hại, tôi đề nghị luật cần bổ sung quy định yêu cầu nền tảng thương mại điện tử phải kiểm soát, phân loại nội dung livestream theo độ tuổi và hiển thị cảnh báo”, bà Nga đề xuất.

Đại biểu cũng đề xuất có cơ chế báo cáo, phối hợp giữa nền tảng và cơ quan quản lý để gỡ bỏ nhanh những nội dung vi phạm thuần phong mỹ tục, gây hại cho trẻ em.

Nhấn mạnh tình trạng quảng cáo sai sự thật, bán hàng giả, hàng kém chất lượng, đặc biệt khi có sự tham gia của người nổi tiếng, đại biểu Hoàng Thị Thanh Thúy (đoàn Tây Ninh) nêu, dự thảo đã xác định trách nhiệm của 3 chủ thể chính (người bán, người livestream, nền tảng), nhưng vẫn còn nhiều khoảng trống khi đối chiếu với thực tế.

Bà Thúy chỉ ra các vấn đề cụ thể: chưa có cơ chế kiểm soát trước khi phát sóng đối với các mặt hàng ảnh hưởng sức khỏe; chưa có cơ chế xử lý riêng khi người livestream quảng cáo “vượt quá” nội dung đã được xác nhận; và

nền tảng mới chỉ bị ràng buộc về nghĩa vụ gỡ bỏ nội dung vi phạm mà chưa có quy định về kiểm soát thuật toán “seeding ảo” để thao túng niềm tin người mua.

Đồng tình với quan điểm này, đại biểu Nguyễn Thị Việt Nga đề nghị luật cần phân định rõ vai trò và trách nhiệm của từng chủ thể. Trong đó, người bán chịu trách nhiệm chính về chất lượng, nguồn gốc hàng hóa. Người livestream chịu trách nhiệm trong phạm vi nội dung mà họ trình bày, quảng cáo. Còn nền tảng thương mại điện tử chịu trách nhiệm khi không thực hiện các biện pháp kỹ thuật theo quy định, chứ không phải trở thành “cơ quan thẩm định quảng cáo”.

Về vấn đề này, đại biểu Phạm Văn Hòa (đoàn Đồng Tháp) cho biết, chủ quản nền tảng và người tiếp thị trung gian phải có trách nhiệm nắm rõ thông tin về chất lượng, nguồn gốc sản phẩm trước khi livestream. Ông cũng nhấn mạnh sự cần thiết của việc cấp phép cho hoạt động livestream bán hàng và phải có chế tài nghiêm khắc đối với các hành vi vi phạm.



Lộ dữ liệu giao dịch chứng khoán: Ngành tài chính đứng trước “cuộc tấn công số”

NAM PHONG

Dữ liệu của các công ty chứng khoán cho thấy có hơn 11 triệu tài khoản giao dịch được ghi nhận tại Việt Nam đến hết tháng 9/2025. Nhóm này đang trở thành mục tiêu hàng đầu của tội phạm mạng.



Các chuyên gia cảnh báo nếu không có “lá chắn” an ninh mạng hiệu quả, ngành chứng khoán có thể đối mặt nguy cơ đánh cắp dữ liệu quan trọng và sụt giảm uy tín với tốc độ đáng lo ngại.

Theo Tổng Công ty Lưu ký và Bù trừ Chứng khoán Việt Nam (VSDC), tính đến cuối tháng 9/2025, Việt Nam có hơn 11 triệu tài khoản giao dịch chứng khoán

của nhà đầu tư cá nhân và tổ chức. Báo cáo của Công ty An ninh mạng Viettel (VCS) cho thấy, ngành tài chính bao gồm chứng khoán, bảo hiểm và ngân hàng chiếm tới 41,18% tổng số vụ lừa đảo, giả mạo và tấn công mạng.

Ông Lê Quang Hà - Phó Giám đốc Công ty An ninh mạng Viettel nhận định: “Dữ liệu là một tài sản, một tài nguyên chiến lược nhưng có thể bị nhân bản, vì

vậy càng khó bảo vệ hơn các loại tài sản khác. Rủi ro lộ, lọt luôn ở mức cao. Thống kê cho thấy hơn 40% vụ rò rỉ dữ liệu đến từ bên thứ ba, 11% đến từ bên thứ tư. Việc liên thông, kết nối dữ liệu vì vậy tiềm ẩn nhiều thách thức”.

Đại tá, TS Nguyễn Hồng Quân - Giám đốc Trung tâm Huấn luyện (Cục An ninh mạng và Phòng, chống tội phạm sử dụng công nghệ cao - A05, Bộ Công an) cảnh báo, dữ liệu tài chính trong lĩnh vực chứng khoán là dạng nhạy cảm nhất, bao gồm giao dịch, biến động và tăng trưởng tài sản. Nếu không được bảo vệ, dữ liệu cá nhân có thể trở thành “mỏ vàng” cho tội phạm mạng, kéo theo nguy cơ khai thác trái phép, xâm phạm đời tư và tài sản.

Ông Võ Anh Trung - Trưởng ban Công nghệ và Chuyển đổi số (Ủy ban Chứng khoán Nhà nước) cho biết, điểm yếu đáng lo ngại nhất hiện nay là tình trạng lộ, lọt dữ liệu trong quản trị dữ liệu niêm yết, giao dịch và công bố thông tin.

“Các đối tượng tấn công không chỉ nhắm vào hệ thống giao dịch mà còn vào dữ liệu cá nhân, dữ liệu giao dịch của nhà đầu tư,

gây thiệt hại nghiêm trọng về tài chính và niềm tin. Ngoài ra, công nghệ chưa được cập nhật thường xuyên, thiếu nhân lực chất lượng cao, lỗ hổng từ bên thứ ba và hạn chế trong ứng phó sự cố vẫn là thách thức lớn”.

Nhiều công ty chứng khoán vẫn chưa đầu tư đầy đủ vào hệ thống bảo mật. Ông Vũ Ngọc Sơn - Giám đốc Công ty An ninh mạng NCS cho rằng, các nguyên nhân chủ yếu dẫn đến bị tấn công và mất dữ liệu gồm: lỗ hổng kỹ thuật (chậm và lỗi, thiếu giám sát), yếu tố con người, chuỗi cung ứng phụ thuộc bên thứ ba, khác biệt pháp lý quốc tế và thiếu đầu tư cho an ninh mạng.

Để bảo vệ hệ thống dữ liệu chứng khoán, các chuyên gia đề xuất

các nhóm giải pháp như: cập nhật và vá lỗi phần mềm thường xuyên; áp dụng xác thực đa yếu tố (MFA); xây dựng hệ thống giám sát giao dịch bất thường bằng AI; kiểm toán, đánh giá bảo mật định kỳ với đối tác; đào tạo nhân viên nâng cao nhận thức về an ninh mạng.

Về phía cơ quan quản lý, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước đang hoàn thiện thể chế, ban hành các tiêu chuẩn về giao dịch điện tử; yêu cầu các thành viên thị trường tuân thủ nghiêm ngặt tiêu chuẩn an toàn thông tin; kiểm tra định kỳ và vá lỗi hổng kịp thời. Song song đó là các chương trình đào tạo chuyên sâu, tăng năng lực kỹ thuật và triển khai Hệ thống Giám sát an ninh tập trung (SOC).

Đáng chú ý, Thông báo số 552/TB-VPCP ngày 13/10/2025 của Văn phòng Chính phủ kết luận tại Phiên họp thứ tư của Ban Chỉ đạo Chính phủ về phát triển khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo, chuyển đổi số và Đề án 06 rằng: “Bảo đảm an toàn thông tin không còn là lựa chọn, mà là nghĩa vụ pháp lý bắt buộc đối với doanh nghiệp”.

Trong bối cảnh thị trường chứng khoán Việt Nam chuẩn bị nâng hạng vào tháng 1/2026, dự kiến thu hút dòng vốn lớn từ nước ngoài, lượng dữ liệu tài chính sẽ tăng mạnh và trở thành mục tiêu “màu mỡ” cho tội phạm mạng. Việc xây dựng “lá chắn số” không chỉ là nhu cầu, mà là yếu tố sống còn để duy trì niềm tin và ổn định thị trường.



Dữ liệu giao dịch chứng khoán, “mỏ vàng” của hacker, đòi hỏi lá chắn an ninh mạng cấp bách.

“Điểm rơi vàng” cho nhà đầu tư tài sản mã hóa

DUY KHANG



Chuyên gia tài chính Nguyễn Trí Hiếu.

“Quản lý để phát triển, không phải để ngăn cấm” là triết lý cốt lõi của Nghị quyết 05 mà TS Cấn Văn Lực gọi là “điểm rơi vàng” cho thị trường tài sản mã hóa. Chính sách này được kỳ vọng sẽ vừa bảo đảm an toàn cho hàng chục triệu nhà đầu tư, vừa giúp nhà nước tận dụng được nguồn lực tài chính khổng lồ đang chảy ngầm...

Bước ngoặt lịch sử

Thị trường tài sản mã hóa tại Việt Nam đã phát triển với tốc độ chóng mặt, đưa quốc gia vào nhóm 3 hàng đầu thế giới với khoảng 20 triệu người sở hữu và quy mô ước tính hơn 220 tỷ USD. Tuy nhiên, sự thiếu vắng một hành lang pháp lý rõ ràng đã biến mảnh đất màu mỡ này thành nơi hoạt động của tội phạm công nghệ cao.

Hàng loạt dự án tài sản mã hóa đã bị lợi dụng thành công cụ lừa đảo, từ huy động vốn đa cấp, sàn đầu tư ảo đến mô hình “token hóa bất động sản” không có thật. Chỉ trong 5 năm qua, hàng trăm nghìn nhà đầu tư Việt Nam đã

mất hàng chục nghìn tỷ đồng qua các vụ lừa đảo điển hình như AnTex, Ifan, Pincoin, Coolcat...

Số liệu từ Cục An ninh mạng và phòng, chống tội phạm sử dụng công nghệ cao (Bộ Công an) cho thấy, chỉ từ đầu năm 2025 đến nay, gần 1.500 vụ lừa đảo qua mạng đã gây thiệt hại hơn 1.660 tỷ đồng. Trong đó, các hoạt động liên quan đến tiền ảo, tiền mã hóa chiếm tới hơn 1.500 kênh, hội nhóm.

Trước thực tiễn đó, Nghị quyết 05/NQ-CP của Chính phủ về việc triển khai thí điểm thị trường tài sản mã hóa đã ra đời, mở ra một chương mới cho thị trường vốn.

Tại tọa đàm “Tài sản mã hóa từ vùng xám đến thí điểm: Giải pháp bảo đảm minh bạch, an toàn, hiệu quả” diễn ra gần đây, Nhà báo Phùng Công Sương - Tổng Biên tập Báo Tiền phong nhấn mạnh, Nghị quyết số 05 của Chính phủ về thí điểm tài sản mã hóa ra đời đánh dấu bước ngoặt lịch sử, đưa Việt Nam trở thành một trong những quốc gia trong khu vực và trên thế giới chủ động quản lý và thử nghiệm tài sản số trên nền tảng blockchain. Đây là bước đi tiên phong, thể hiện bản lĩnh và tầm nhìn dài hạn của Việt Nam trong việc nắm bắt xu thế tất yếu của kinh tế số toàn cầu.



KINH TẾ SỐ



Theo ông Tô Trần Hòa - Phó Trưởng ban Phát triển thị trường Chứng khoán, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, thị trường tài sản mã hóa Việt Nam có nhiều cơ hội bứt phá, không chỉ về đầu tư mà còn cả về công nghệ. Rất nhiều kỹ sư Việt Nam đang giữ vai trò chủ chốt tại các công ty blockchain quốc tế. Đây là nguồn lực quý giá có thể thu hút về nước khi khuôn khổ pháp lý được định hình rõ ràng.

Ủy ban Chứng khoán Nhà nước đã có nhiều cuộc trao đổi chuyên môn với Hiệp hội Blockchain Việt Nam và tin rằng, dù đi sau nhưng Việt Nam sẽ sớm khẳng định vai trò tại khu vực trong lĩnh vực mới mẻ này.

Chuyên gia kinh tế Nguyễn Trí Hiếu nhận định, Việt Nam đang bước vào giai đoạn mới của kinh tế số, nơi tài sản số trở thành động lực tăng trưởng. Việc mã hóa tài sản, đặc biệt trong lĩnh vực bất động sản, được kỳ vọng tạo ra kênh huy động vốn hiệu quả, giảm phụ thuộc vào tín dụng ngân hàng. Cơ chế này không chỉ giúp doanh nghiệp chủ động dòng vốn, ngân hàng giảm rủi ro, mà còn tạo cơ hội thu hút vốn đầu tư nước ngoài.

“Điểm rơi vàng” cho quản lý và phát triển

TS Cấn Văn Lực - Chuyên gia kinh tế trưởng BIDV đánh giá, dù thị trường tiềm năng nhưng rủi ro mất tiền và thiếu cơ chế bảo vệ có thể khiến không ít nhà đầu tư “trắng tay” mà không biết kêu ai.

Ngoài ra, nguồn thuế từ các giao dịch này đang chảy ra nước ngoài, trong khi Việt Nam lại gánh rủi ro quản lý. Chính vì thế,

Nghị quyết 05 được coi là “điểm rơi vàng”, vừa bảo đảm an toàn cho hàng chục triệu nhà đầu tư, vừa giúp nhà nước huy động nguồn lực tài chính khổng lồ.

Với khoảng 21 triệu nhà đầu tư và doanh số quay vòng vượt 200 tỷ USD, việc đưa dòng tiền khổng lồ này vào khuôn khổ quản lý sẽ giúp bảo vệ nhà đầu tư, tận dụng nguồn lực tài chính cho phát triển và giữ lại nguồn thu thuế cho ngân sách nhà nước.

Theo chuyên gia Cấn Văn Lực, triết lý cốt lõi của Nghị quyết 05 là “quản lý để phát triển, chứ không phải để ngăn cấm”. Khác với chính sách cấm như ở một số nước, Việt Nam chọn hướng vừa kiến tạo, vừa kiểm soát rủi ro, tập trung vào tài sản mã hóa (một phần của tài sản số), phân định rõ vai trò quản lý của Bộ Tài chính và Ngân hàng Nhà nước.

Chuyên gia nhận định, việc quản lý tài sản mã hóa sẽ giúp Việt Nam trở thành quốc gia tiên phong về Fintech. Đây là kênh huy động vốn mới, thông qua mô hình “tokenization”, chia nhỏ tài sản lớn thành hàng triệu phần nhỏ có thể giao dịch. Từ đó hàng triệu nhà đầu tư nhỏ lẻ sẽ được tham gia, mở ra kênh đầu tư hấp dẫn và minh bạch.

Bên cạnh đó, đây là cơ sở tạo nền tảng để Việt Nam tham

gia vào mạng lưới tài chính số quốc tế, hướng tới xây dựng trung tâm tài chính khu vực, với Đà Nẵng là địa điểm thí điểm phù hợp.

Để triển khai Nghị quyết 05 hiệu quả, TS Cấn Văn Lực đề xuất bốn nhóm giải pháp lớn. Thứ nhất, phân loại tài sản mã hóa bằng việc xây dựng hệ thống phân loại chi tiết theo chuẩn quốc tế (IMF, MiCA - EU) để có cơ chế quản lý phù hợp.

Thứ hai, áp dụng chính sách thuế linh hoạt, tức tính thuế theo mức độ rủi ro, với ưu đãi cho các tài sản khuyến khích đầu tư.

Thứ ba, quy định cấp phép và vốn điều lệ minh bạch. Doanh nghiệp phải có vốn điều lệ tối thiểu 10.000 tỷ đồng, có sự tham gia của các định chế tài chính lớn. Giai đoạn thử nghiệm kéo dài 5 năm, đánh giá sau 3 năm.

Thứ tư, cơ chế quản lý liên ngành. Thành lập Ban Chỉ đạo liên ngành để phối hợp quản lý các vấn đề phức tạp như rửa tiền, an ninh mạng, sở hữu trí tuệ.

Bên cạnh đó, việc nâng cao hiểu biết tài chính cho cộng đồng là điều kiện tiên quyết. “Cần sớm đưa giáo dục tài chính và kiến thức về tài sản số vào chương trình học phổ thông và đại học”, chuyên gia kiến nghị.



“Cha đẻ Internet Việt Nam” chia sẻ về khát vọng hùng cường

THẢO HIỀN

Trong năm 2025, Internet Việt Nam ghi dấu bằng hàng loạt thành tích ấn tượng, điều mà ít ai có thể hình dung được khi công nghệ này lần đầu được đưa về nước vào năm 1997 nhờ nỗ lực “cha đẻ Internet Việt Nam” Tiến sĩ Mai Liêm Trực, nguyên Tổng cục trưởng Tổng cục Bưu điện, nguyên Thứ trưởng thường trực Bưu chính Viễn thông, cùng các cộng sự của ông.

Những thành tích ấn tượng sau gần 30 năm kết nối mạng Internet

Tháng 8/2025, thống kê do Ookla, đơn vị đứng sau công cụ Speedtest, công bố cho thấy Việt Nam là một trong những thị trường chứng kiến mức tăng trưởng ấn tượng nhất về mạng Internet cố định, với nhiều tháng liên tục tăng cả về tốc độ và thứ hạng.

Theo đó, Internet cố định trong nước đạt 261,8 Mbps, xếp thứ 10 trong bảng xếp hạng toàn cầu, còn Internet di động đạt tốc độ 152,15Mbps, đứng thứ 16. Tốc độ tăng trưởng này là khá ấn tượng bởi tháng 3/2025, tốc độ Internet cố định của Việt Nam mới đạt 173,6 Mbps, đứng thứ 33. Như vậy là sau gần 30 năm kể từ khi Internet vào Việt Nam (năm 1997), đây là tốc độ cao nhất Việt Nam có được, tiệm cận top 10 thế giới.

Không chỉ về tốc độ, Internet tại Việt Nam tăng trưởng ấn tượng về số lượng người dùng. Tính đến đầu năm 2024 đã có hơn 78,4 triệu người dùng, chiếm khoảng 79,1% dân số. Điều này giúp Việt Nam trở thành một trong những thị trường Internet phát triển nhanh nhất khu vực Đông Nam Á, mở ra nhiều tiềm năng lớn cho thương mại điện tử, công nghệ số và nền kinh tế số.

Trước sự phát triển mạnh mẽ của Internet tại Việt Nam, TS Mai Liêm Trực bày tỏ niềm vui và đánh giá đây là thành quả của nỗ lực rất lớn từ toàn ngành. Ông

cho rằng có hai yếu tố then chốt tạo nên bước tiến vượt bậc này.

Thứ nhất, Việt Nam đã lựa chọn “đi thẳng vào công nghệ hiện đại, đi thẳng vào công nghệ số”. Internet cùng hạ tầng viễn thông phát triển mạnh đã trở thành nền tảng quan trọng thúc đẩy tăng trưởng kinh tế - xã hội.

Thứ hai, theo TS Mai Liêm Trực, chính sự dũng cảm mở cửa thị trường, xóa bỏ độc quyền doanh nghiệp và tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh đã giúp giá cước giảm, chất lượng dịch vụ tốt hơn và phạm vi cung cấp được mở rộng.

“Đây là lý do tỷ lệ sử dụng Internet và điện thoại di động tại Việt Nam nằm trong nhóm cao nhất thế giới”, TS Liêm nhấn mạnh.



Việt Nam đang đẩy mạnh triển khai mạng 5G, mở đường cho kinh tế số, xã hội số.

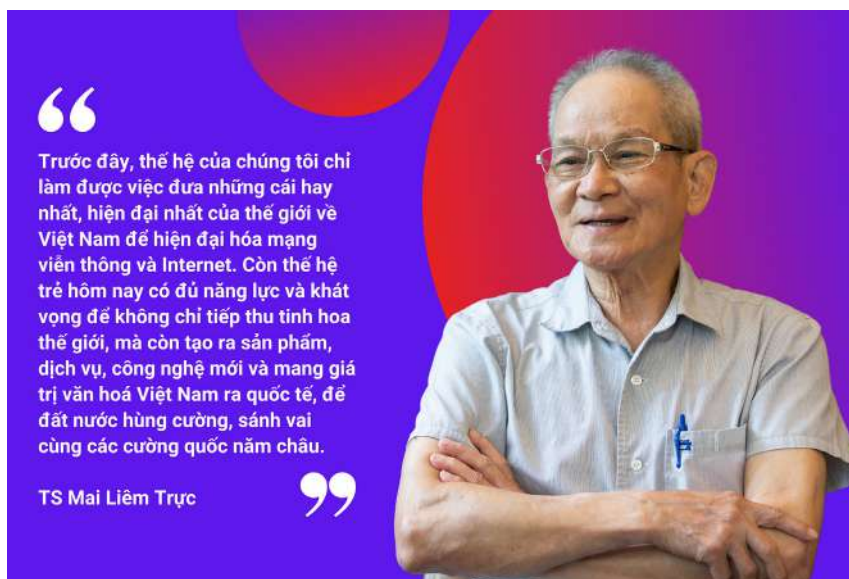


KINH TẾ SỐ

TS Mai Liêm Trực tin rằng cùng với trí tuệ nhân tạo và nhiều công nghệ số mới, Internet sẽ tiếp tục đóng góp quan trọng cho sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước trong hai thập kỷ tới.

Khát vọng Việt Nam hùng cường nhờ Internet

Internet đang trở thành hạ tầng nền tảng cho mọi hoạt động sản xuất - kinh doanh. Các thiết bị, máy móc và cảm biến có thể kết nối, trao đổi dữ liệu theo thời gian thực, giúp doanh nghiệp tối ưu quy trình, tiết kiệm năng lượng và chủ động bảo trì. Với khả năng truyền tải dữ liệu dung lượng lớn, Internet cũng là điều kiện cốt lõi để vận hành Big Data, điện toán đám mây và các mô hình làm việc từ xa, chia sẻ tài nguyên mà không cần đầu tư hạ tầng vật lý. Đây đồng thời là nguồn dữ liệu khổng lồ phục vụ đào tạo và vận hành các mô hình AI, là hạ tầng thiết yếu của quá trình chuyển đổi số.



“

Trước đây, thế hệ của chúng tôi chỉ làm được việc đưa những cái hay nhất, hiện đại nhất của thế giới về Việt Nam để hiện đại hóa mạng viễn thông và Internet. Còn thế hệ trẻ hôm nay có đủ năng lực và khát vọng để không chỉ tiếp thu tinh hoa thế giới, mà còn tạo ra sản phẩm, dịch vụ, công nghệ mới và mang giá trị văn hoá Việt Nam ra quốc tế, để đất nước hùng cường, sánh vai cùng các cường quốc năm châu.

TS Mai Liêm Trực

”

Nói về hành trình chuyển đổi này, TS Mai Liêm Trực cho rằng Việt Nam đang có nhiều lợi thế: ý chí quyết tâm từ cấp lãnh đạo, chính sách được cụ thể hóa mạnh mẽ và đặc biệt là thế hệ trẻ sáng tạo, khát vọng đóng góp cho đất nước. Đồng thời ông cũng tin tưởng với nền tảng công nghệ hiện có, cùng sự dẫn dắt đúng hướng và năng lực của giới trẻ, Việt Nam hoàn toàn có

thể vươn lên mạnh mẽ trong 20 năm tới.

Tuy vậy, TS Trực cũng nhấn mạnh thách thức lớn nhất là đổi mới tư duy và cách làm, trong bối cảnh tốc độ già hóa dân số rất nhanh. “Nếu không làm cấp tập, chúng ta sẽ không kịp thực hiện khát vọng hùng cường của dân tộc”, ông Trực chia sẻ.

Dù vậy, TS Mai Liêm Trực vẫn đặt kỳ vọng lớn vào thế hệ trẻ, những người có khả năng không chỉ tiếp thu cái hay của thế giới mà còn tạo ra sản phẩm, dịch vụ, công nghệ mang dấu ấn Việt Nam và đưa giá trị văn hóa Việt ra toàn cầu.

“Trước đây, thế hệ của chúng tôi chỉ làm được việc đưa những cái hay nhất, hiện đại nhất của thế giới về Việt Nam để hiện đại hóa mạng viễn thông và Internet. Còn thế hệ trẻ hôm nay có đủ năng lực và khát vọng để không chỉ tiếp thu tinh hoa thế giới, mà còn tạo ra sản phẩm, dịch vụ, công nghệ mới và mang giá trị văn hoá Việt Nam ra quốc tế, để đất nước hùng cường, sánh vai cùng các cường quốc năm châu”, TS Mai Liêm Trực kỳ vọng.

Tiến sĩ Mai Liêm Trực được xem là người có ảnh hưởng to lớn trong hành trình đưa Internet về Việt Nam. Năm 1991, trong chuyến tham dự Hội nghị Thông tin vệ tinh tại Mỹ, ông lần đầu tiếp cận khái niệm Internet, thời điểm World Wide Web ra đời và bắt đầu bùng nổ trên thế giới. Nhận thấy đây là xu thế tất yếu, ông quyết tâm đưa công nghệ này về Việt Nam.

Giai đoạn 1991 - 1997, các trung tâm và viện nghiên cứu trong nước liên tục thử nghiệm kết nối Internet. Vào ngày 19/11/1997, Internet chính thức được cung cấp trên toàn quốc đánh dấu cột mốc mở ra kỷ nguyên số cho Việt Nam.

Dù thời kỳ đầu Internet còn chịu nhiều hạn chế quản lý, ông Trực kiên trì quan điểm “năng lực quản lý phải theo kịp yêu cầu phát triển”, không thể siết quá chặt mà kìm hãm đổi mới. Sau quá trình thuyết phục, đến tháng 10/2000, Bộ Chính trị ban hành Chỉ thị 58 về đẩy mạnh ứng dụng và phát triển CNTT, tạo nền tảng cho Internet Việt Nam bứt phá mạnh mẽ.



Giải Nobel Kinh tế 2025 giải thích động lực tăng trưởng bền vững từ đổi mới sáng tạo

LÊ LY

Giải thưởng Nobel Kinh tế 2025 vinh danh Joel Mokyr (Đại học Northwestern, Mỹ), Philippe Aghion (Trường Kinh tế và Khoa học Chính trị London, Anh) và Peter Howitt (Đại học Brown, Mỹ) vì những nghiên cứu giải thích tăng trưởng kinh tế dựa trên đổi mới sáng tạo, đồng thời đưa ra các bài học quan trọng cho lãnh đạo và nhà hoạch định trong việc thúc đẩy phát triển bền vững.



Những nhà khoa học giành giải Nobel Kinh tế năm 2025, từ trái qua phải Joel Mokyr, Philippe Aghion và Peter Howitt.

Ba yếu tố ảnh hưởng tới tăng trưởng bền vững

Công trình của Joel Mokyr tìm lời giải cho câu hỏi vì sao tăng trưởng kinh tế chỉ thực sự xuất hiện từ thế kỷ 18 ở châu Âu thời Khai sáng, dù trước đó vẫn có đổi mới kỹ thuật nhưng kinh tế hầu như không tăng trưởng. Ông chỉ ra ba điều kiện tiên quyết để tăng trưởng được duy trì: khoa học và công nghệ phải cùng phát triển; xã hội có khả năng ứng dụng chúng; và môi trường phải

cởi mở với các thay đổi mang tính đột phá.

Theo Mokyr, nguyên nhân khiến kinh tế đình trệ trong lịch sử là do các đột phá công nghệ lớn không tạo ra được chuỗi cải tiến liên tục, bởi xã hội thiếu hiểu biết về cơ chế vận hành của chính những công nghệ ấy. Từ đó, ông phát triển lý thuyết “tri thức hữu ích” gồm tri thức mệnh đề (các quy luật tự nhiên - khoa học) và tri thức thực nghiệm (cách làm trong thực tế - công nghệ). Tăng

trưởng bền vững chỉ xuất hiện khi hai loại tri thức này tạo thành vòng lặp phản hồi tích cực: khoa học dẫn dắt kỹ thuật, và kỹ thuật lại thúc đẩy khoa học tiến thêm.

Mokyr nhấn mạnh, “xã hội sáng tạo công nghệ là nơi người có học thức cao giao lưu với người có kỹ năng cao”. Ông cho rằng sự cởi mở với ý tưởng mới là điều kiện quyết định, bởi cạnh tranh và phân mảnh chính trị ở châu Âu khiến không có nhà cầm quyền nào đủ khả năng đàn áp tri

thức hay đổi mới trên diện rộng. Chính môi trường này đã giải phóng năng lực sáng tạo lần đầu tiên trong lịch sử.

Nghiên cứu của Mokyr đã thay đổi góc nhìn của sử học kinh tế, đặt tri thức và đổi mới vào trung tâm của tăng trưởng, đồng thời giải thích cách tăng trưởng có thể tự duy trì qua thời gian.

Khái niệm “hủy diệt sáng tạo” giải thích cho sự tăng trưởng bền vững

Trong khi đó, Philippe Aghion và Peter Howitt xây dựng mô hình “hủy diệt sáng tạo” để lý giải cách công nghệ mới liên tục thay thế công nghệ cũ và tạo ra tăng trưởng. Theo mô hình này, đổi mới khiến sản phẩm, kỹ năng hay công nghệ lạc hậu dần và bị thay thế. Tăng trưởng chủ yếu đến từ đổi mới theo chiều dọc, những cải tiến giúp nâng chất lượng hoặc năng suất chứ

không chỉ tạo ra sản phẩm mới tương đương cái cũ.

Mỗi đổi mới thành công làm năng suất tăng thêm một bội số $\gamma > 1$ và đồng thời tạo cho nhà sáng tạo độc quyền tạm thời, đủ để bù đắp rủi ro R&D nhưng không quá dài để cản trở đổi mới tiếp theo. Nhờ đó, công nghệ được thúc đẩy liên tục bởi cạnh tranh giữa những người đổi mới mới và những người đổi mới cũ.

Aghion cảnh báo rằng tăng trưởng sẽ chững lại khi xã hội giảm cởi mở với đổi mới hoặc khi các vị thế độc quyền kéo dài quá lâu, khiến doanh nghiệp chuyển từ đổi mới sang bảo vệ lợi ích hiện tại, làm gián đoạn chu trình “hủy diệt sáng tạo”.

Bài học cho nhà hoạch định chính sách

Các nền kinh tế duy trì được sự cân bằng giữa đổi mới sáng tạo

và cạnh tranh, đồng thời cho phép “hủy diệt sáng tạo” diễn ra tự nhiên, thường tăng trưởng nhanh hơn và phục hồi mạnh hơn sau các cú sốc. Đây là thông điệp quan trọng rút ra từ các công trình nghiên cứu của Philippe Aghion và Peter Howitt.

Theo mô hình “hủy diệt sáng tạo”, đổi mới liên tục làm những công nghệ, sản phẩm hay kỹ năng cũ trở nên lỗi thời, tạo điều kiện cho công nghệ mới xuất hiện và nâng cao năng suất. Tuy nhiên, mô hình này chỉ vận hành hiệu quả khi thị trường bảo đảm cạnh tranh lành mạnh, độc quyền không kéo dài quá lâu và đổi mới không bị kìm hãm.

Chủ tịch Ủy ban Nobel Khoa học Kinh tế John Hassler nhấn mạnh, tăng trưởng kinh tế không phải điều hiển nhiên. Các cơ chế nền tảng cho ‘hủy diệt sáng tạo’ phải được duy trì để tránh rơi vào trì trệ.

Để bảo vệ động lực sáng tạo, các nhà hoạch định chính sách được khuyến nghị tập trung vào ba trọng tâm: tăng đầu tư cho nghiên cứu và phát triển (R&D); duy trì chính sách cạnh tranh hiệu quả nhằm ngăn doanh nghiệp lớn chặn đường đổi mới; và đầu tư vào nguồn nhân lực. Trong đó giáo dục phải nuôi dưỡng khả năng sáng tạo, thích ứng và triển khai công nghệ mới.

Giải Nobel Kinh tế năm 2025 vì vậy được đánh giá là đã góp phần định hình lại cách hiểu về sự thịnh vượng lâu dài: tiến bộ công nghệ và tinh thần sẵn sàng đón nhận thay đổi là điều kiện thiết yếu để bảo đảm sức bật của nền kinh tế trong nhiều thập kỷ tới.



Đổi mới sáng tạo là động lực cho tăng trưởng bền vững.

Doanh nghiệp khó thành công vì vội vã chinh phục thị trường nước ngoài

GIA BẢO

Trong bối cảnh Chính phủ đang thúc đẩy mạnh mẽ chương trình “Go Global” nhằm đưa doanh nghiệp Việt vươn ra thế giới, lãnh đạo Hiệp hội Gõ và Mỹ nghệ TP Hồ Chí Minh (HAWA) cho rằng, chìa khóa thành công không nằm ở việc vội vã chinh phục thị trường mà phải bắt đầu từ việc xây dựng “nội lực” vững chắc.

Bộ Chính trị tại Nghị quyết số 68-NQ/TW và Chính phủ tại Nghị quyết số 138/NQ-CP đã khẳng định quan điểm phát triển mạnh mẽ khu vực kinh tế tư nhân trở thành một động lực quan trọng nhất của tăng trưởng kinh tế, coi đây là một trong những nhiệm vụ trọng tâm trong chiến lược phát triển đất nước giai đoạn mới.

Trên tinh thần đó, Chính phủ xác định khu vực kinh tế tư nhân là một trụ cột quan trọng của nền kinh tế, đóng góp lớn vào tăng trưởng, đổi mới sáng tạo, tạo việc làm và nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia.

Trong định hướng ấy, việc triển khai “Chương trình Vươn ra thị trường quốc tế giai đoạn 2026-2035” (Go Global) thể hiện quyết tâm mạnh mẽ của nhà nước trong việc đồng hành và hỗ trợ doanh nghiệp tư nhân hội nhập sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu. Chương trình hướng tới nâng cao năng lực quản trị, chất lượng sản phẩm và dịch vụ, đồng thời khẳng định thương hiệu Việt Nam trên thị trường quốc tế. Hiện Bộ Công Thương đang lấy ý kiến để hoàn thiện Chương trình Go Global.

Góp ý cho dự thảo chương trình này, bà Dương Thị Minh Tuệ - Phó Chủ tịch Hiệp hội Gõ và Mỹ nghệ

TP Hồ Chí Minh (HAWA) cho rằng, muốn “Go Global”, trước hết doanh nghiệp phải “mạnh từ bên trong”. Do đó, cần có các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp.

Theo bà Tuệ, Nhà nước cần hỗ trợ doanh nghiệp đầu tư vào chuyển đổi số và sản xuất xanh. Việc áp dụng công nghệ số vào quản lý sản xuất sẽ giúp tăng tính minh bạch, tối ưu hóa quy trình. Đồng thời, việc sử dụng nguyên liệu bền vững, thân thiện với môi trường là yếu tố then chốt để xây dựng thương hiệu và năng lực cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

Phát triển nguồn nhân lực và mạng lưới đối tác quốc tế là điều cần được lưu tâm bởi theo Phó Chủ tịch HAWA, để thâm nhập thành công thị trường toàn cầu, con người là yếu tố quyết định.

Về nhân lực trong nước, Việt Nam có một thế hệ trẻ tài năng, có khả năng xây dựng thương hiệu và triển khai thương mại điện tử. Nhiều doanh nghiệp đã bắt đầu tận dụng nguồn lực này.

Về đối tác quốc tế, cần có những “đầu mối” trực tiếp tại thị trường mục tiêu để nghiên cứu thị trường (R&D) và nắm bắt xu hướng. Hiện nay, doanh nghiệp Việt còn khá lúng túng và chủ yếu dựa vào các mối quan hệ sẵn có.



THƯƠNG HIỆU



Theo HAWA, muốn Go Global trước hết doanh nghiệp phải “mạnh từ bên trong”.

“Thông qua các Thương vụ tại nước ngoài và các chương trình triển lãm quốc tế, chúng ta nên xây dựng một mạng lưới các đơn vị xúc tiến thương mại uy tín, giúp kết nối doanh nghiệp Việt với các đối tác phù hợp để cùng nhau phát triển nhanh chóng cả kênh online và offline”, bà Tuệ nói.

Theo Phó Chủ tịch HAWA, doanh nghiệp Việt đã có những thành công nhất định trong việc thiết kế sản phẩm chất lượng cao. Tuy nhiên, chúng ta cần tạo rào cản kỹ thuật, để tránh tình trạng sản phẩm dễ dàng bị sao chép, cần đầu tư sâu hơn vào R&D. Doanh nghiệp Việt còn khá yếu trong việc bảo hộ sở hữu trí tuệ ở nước ngoài. Do vậy, cần có các chương trình đào tạo và hỗ trợ để doanh nghiệp hiểu và thực thi hiệu quả các quy định pháp luật liên quan.

Bàn đến chính sách vĩ mô, bà Tuệ đưa ra một số đề xuất hỗ trợ ngành gỗ phát triển bền vững. Thứ nhất, tự chủ nguồn cung nguyên liệu. Ngành gỗ vẫn phụ thuộc lớn vào nguyên liệu từ Trung Quốc, gây khó khăn khi xuất khẩu sang Mỹ, nguy cơ bị áp thuế chống bán phá giá. Các doanh nghiệp trong ngành mong Chính phủ có chính sách thu hút đầu tư vào mảng nguyên vật liệu để doanh nghiệp có thể tự chủ nguồn cung hợp pháp ngay tại sân nhà.

Thứ 2, giải quyết vấn đề thuế quan với thị trường Mỹ. Hiện nay, các sản phẩm như tủ bếp, tủ vanity đang đối mặt với nguy cơ bị điều tra và áp thuế cao (có thể tăng từ 25% lên 30-50%). Các doanh nghiệp kiến nghị Bộ Công Thương và Chính phủ có tiếng nói mạnh mẽ hơn trong các

kỳ đàm phán để bảo vệ quyền lợi cho doanh nghiệp.

Thứ 3, giảm chi phí logistics. Chi phí logistics của Việt Nam hiện cao hơn Trung Quốc khoảng 30%, làm giảm sức cạnh tranh về giá. Việc Nam cần cải thiện hệ thống vận tải, đặc biệt là kết nối từ các khu công nghiệp đến cảng biển.

“Cuối cùng, tôi hy vọng chương trình “Go Global” sẽ được triển khai rộng rãi. Hiệp hội mong muốn được đồng hành cùng Bộ Công Thương xây dựng một kế hoạch hành động trong 5 năm tới, từng bước cải thiện các điểm yếu để đạt được sự bền vững. Bền vững ở đây có nghĩa là doanh nghiệp chủ động được thị trường, chuỗi cung ứng, nguồn nguyên liệu, công nghệ sản xuất, và sở hữu nguồn nhân lực chất lượng cao”, bà Tuệ chia sẻ.

Doanh số tăng vọt 350% nhờ thay đổi bao bì

THÙY LÂM

Trong khi nhiều doanh nghiệp loay hoay tìm cách tăng trưởng, một thương hiệu đã đạt mức tăng doanh số ấn tượng 350% chỉ bằng một thay đổi duy nhất: thiết kế lại bao bì sản phẩm nhằm hấp dẫn thị giác...

Tại hội nghị “Bao bì và Thương hiệu xuất khẩu 2025”, đăng sau những con số “biết nói” này đã được chuyên gia chia sẻ, mở ra một hướng đi mới cho hàng Việt trên con đường chinh phục thị trường toàn cầu.

Ba xu hướng lớn

Ông Lê Hoàng Tài - Phó Cục trưởng Cục Xúc tiến thương mại (Bộ Công Thương) khẳng định, để hàng hóa Việt Nam đứng vững tại hơn 200 thị trường, bao bì và thương hiệu là hai yếu tố then chốt.

“Bao bì ngày nay là ngôn ngữ của thương hiệu, thể hiện câu chuyện, cam kết và tầm nhìn của doanh nghiệp. Một thiết kế sáng tạo, thân thiện môi trường và phù hợp văn hóa bản địa có thể giúp tăng giá trị sản phẩm xuất khẩu từ 10 đến 30%”, ông Tài nhấn mạnh.



Ông Lê Hoàng Tài - Phó Cục trưởng Cục Xúc tiến thương mại (Bộ Công Thương).

Theo ông, thế giới đang chứng kiến ba xu hướng nổi bật mà doanh nghiệp Việt cần nắm bắt. Thứ nhất, bao bì xanh và bền vững. Các thị trường lớn như EU, Mỹ, Nhật Bản đều ban hành quy định nghiêm ngặt về bao bì thân thiện môi trường. Xu hướng giảm nhựa, tăng vật liệu tái chế, phân hủy sinh học không chỉ là yêu cầu pháp lý mà còn là cam kết đạo đức, tạo ra “cơ hội vàng” để doanh nghiệp Việt khẳng định vị thế trong chuỗi cung ứng xanh toàn cầu.

Thứ 2, số hóa và thông minh hóa bao bì. Công nghệ QR code và các nền tảng số đang biến bao bì thành một công cụ “giao tiếp” trực tiếp với người tiêu dùng. Điều này không chỉ giúp truy xuất nguồn gốc mà còn là cách

kể câu chuyện thương hiệu một cách sinh động, minh bạch và tạo lợi thế cạnh tranh khác biệt.

Thứ 3, bao bì gắn liền với chiến lược thương hiệu. Người tiêu dùng hiện đại không chỉ mua sản phẩm, họ mua giá trị và trải nghiệm. “Bao bì chính là ‘đại sứ thầm lặng’, là điểm chạm đầu tiên giữa doanh nghiệp và khách hàng. Nếu được đầu tư đúng hướng, bao bì sẽ giúp thương hiệu Việt Nam tỏa sáng trong tâm trí người tiêu dùng toàn cầu”, ông Tài nêu.

Những xu hướng này, theo ông Tài, vừa là thách thức, vừa mở ra cơ hội lớn, đặc biệt khi Việt Nam có lợi thế về năng lực sản xuất, chi phí cạnh tranh và nguồn nhân lực trẻ, sáng tạo.



THƯƠNG HIỆU

Với thị trường Mỹ, ông Đỗ Ngọc Hưng - Tham tán thương mại Việt Nam tại Mỹ chỉ ra ba xu hướng cụ thể tại Mỹ: bao bì xanh, truy xuất nguồn gốc và thiết kế gắn liền với bản sắc thương hiệu. Đặc biệt, ông nhấn mạnh tầm quan trọng của việc kể chuyện.

“Bao bì chính là công cụ để ‘kể chuyện’. Các sản phẩm của Việt Nam dù có chất lượng tốt nhưng cần bổ sung thêm yếu tố này. Chúng ta có thể học hỏi từ các nước trong khu vực như Thái Lan, Hàn Quốc.

Để thành công tại Mỹ, ông Hưng khuyến nghị doanh nghiệp nên chủ động tham khảo bộ hướng dẫn từ các “gã khổng lồ” bán lẻ như Walmart, Amazon, Costco. Đồng thời, cần đầu tư vào nhận diện thương hiệu bằng hình ảnh, câu chuyện hấp dẫn và tận dụng hiệu quả các kênh phân phối số.

Hai câu chuyện thành công

Nhấn mạnh sức mạnh của bao bì, bà Đỗ Thị Thanh Xuân - Founder của Xuân Lê Branding đã chia sẻ hai câu chuyện thành công đầy cảm hứng của doanh nghiệp.

Câu chuyện đầu tiên là về Marou Chocolate, thương hiệu đã đưa sôcôla Việt Nam từ vô danh trở thành một sản phẩm xa xỉ trên thị trường quốc tế.

“Marou đã kể câu chuyện Việt Nam bằng ngôn ngữ quốc tế. Họ không đi theo lối mòn ‘có gì vẽ nấy’, mà sử dụng ngôn ngữ thiết kế tối giản, tinh tế, hợp thị hiếu khách hàng châu Âu. Bao bì của họ được làm từ chính vỏ hạt ca cao, sử dụng kỹ thuật in lụa thủ công lấy cảm hứng từ tranh Đông Hồ, tạo ra một sản phẩm bền



Bà Đỗ Thị Thanh Xuân - Founder của Xuân Lê Branding.

vững và giàu cảm xúc”, bà Xuân phân tích.

Nhờ chiến lược này, Marou đã định vị mình là thương hiệu cao cấp, bán với giá cao gấp 5-10 lần sôcôla công nghiệp.

“Dù chi phí đầu tư vào bao bì không nhỏ, tỷ suất hoàn vốn (ROI) lên đến 75% và doanh thu tăng trưởng vượt bậc đã chứng minh đây là một ‘quả ngọt’ xứng đáng”, bà Xuân nói.

Câu chuyện thứ hai còn ấn tượng hơn. Thương hiệu một sản phẩm xịt thơm toàn thân Superdrug đã áp dụng một chiến lược thị giác đơn giản nhưng cực kỳ hiệu quả: thay đổi hoàn toàn đồ họa bao bì. Từ thiết kế cũ mờ nhạt, họ chuyển sang một thiết kế mới (bên phải) với ngôn ngữ đồ họa rõ ràng, rành mạch và hấp dẫn thị giác hơn rất nhiều.

“Chỉ bằng việc thay đổi thiết kế bao bì, doanh số bán hàng của sản phẩm đã tăng vọt 350%. Đây là một minh chứng không thể thuyết phục hơn về tầm quan trọng của bao bì trong quyết định mua hàng của người tiêu dùng”,

Founder Xuân Lê Branding nói.

Theo bà Xuân, hai câu chuyện thành công trên cho thấy bao bì không chỉ là lớp vỏ bọc bên ngoài. Đó là câu chuyện, cảm xúc, là chiến lược định vị và công cụ giao tiếp mạnh mẽ nhất của sản phẩm trên kệ hàng. Đầu tư đúng đắn vào thiết kế bao bì chính là đầu tư vào sự thành công của doanh nghiệp trên con đường chinh phục thị trường toàn cầu.

Còn theo ông Tài, nếu biết kết hợp hài hòa giữa thiết kế - công nghệ - câu chuyện thương hiệu, các doanh nghiệp Việt hoàn toàn có thể thành công hơn trong hành trình đưa phát triển hàng Việt ở cả trong và ngoài nước.

Để đồng hành cùng doanh nghiệp, trong thời gian tới Cục Xúc tiến thương mại sẽ tăng cường các chương trình tư vấn, tập huấn về thiết kế bao bì và phát triển thương hiệu xuất khẩu theo từng nhóm thị trường, ngành hàng; tư vấn doanh nghiệp chuyển đổi sang mô hình bao bì tuần hoàn, thân thiện môi trường, phát triển thương hiệu xuất khẩu Việt Nam bền vững.



Tiêu chí xác định và công nhận tổ chức, cá nhân đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp sáng tạo

BÍCH HẰNG

Nghị định số 268/2025/NĐ-CP vừa ban hành có nội dung trọng tâm là quy định tiêu chí xác định và công nhận tổ chức, cá nhân đổi mới sáng tạo, hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo, tạo cơ sở pháp lý cho việc phát triển mạng lưới trung tâm đổi mới sáng tạo từ trung ương đến địa phương.

Tiêu chí đối với trung tâm đổi mới sáng tạo

Trung tâm đổi mới sáng tạo là tổ chức có vai trò hỗ trợ, kết nối và thúc đẩy các hoạt động đổi mới sáng tạo, chuyển giao công nghệ, phát triển sản phẩm mới, thương mại hóa quyền sở hữu trí tuệ, hỗ trợ khởi nghiệp và chuyển đổi số.

Để được công nhận, các trung tâm đổi mới sáng tạo cần có hạ tầng kỹ thuật phù hợp và đội ngũ nhân lực chuyên môn tối thiểu 7 người, trong đó ít nhất 50% có trình độ đại học trở lên. Trung

tâm cũng phải thiết lập mạng lưới hợp tác với chuyên gia, viện, trường, doanh nghiệp và đạt kết quả hoạt động cụ thể hằng năm như hỗ trợ tối thiểu 10 doanh nghiệp và đạt doanh thu từ 5 tỷ đồng trở lên.

Trung tâm đổi mới sáng tạo cấp tỉnh có yêu cầu nguồn lực cao hơn, với tối thiểu 15 nhân lực cơ hữu và khả năng kết nối với mạng lưới đổi mới sáng tạo trong tỉnh và vùng. Mỗi năm, trung tâm cấp tỉnh phải hỗ trợ ít nhất 30 doanh nghiệp và đạt doanh thu từ 10 tỷ đồng.

Trung tâm đổi mới sáng tạo cấp quốc gia yêu cầu quy mô lớn nhất: tối thiểu 30 nhân lực, mạng lưới liên kết rộng trong và ngoài nước, cùng khả năng tạo ra công nghệ, sản phẩm, mô hình kinh doanh mới có tác động lớn tới phát triển kinh tế - xã hội. Doanh thu hằng năm phải đạt từ 50 tỷ đồng, hỗ trợ ít nhất 50 doanh nghiệp và 30 dự án khởi nghiệp sáng tạo.

Tiêu chí đối với trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo

Các trung tâm này hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp phát triển mô

hình kinh doanh mới, kết nối đầu tư, cung cấp hạ tầng, dịch vụ, tư vấn pháp lý, tài chính, công nghệ.

Yêu cầu cơ bản bao gồm không gian làm việc chung, hạ tầng số, đội ngũ ít nhất 7 người (trong đó 4 người có trình độ đại học trở lên) và mạng lưới tối thiểu 10 chuyên gia hỗ trợ. Về kết quả hoạt động, mỗi năm trung tâm phải hỗ trợ ít nhất 3 dự án, 10 cá nhân hoặc 4 doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, với tổng giá trị kết nối đầu tư đạt tối thiểu 3 tỷ đồng trong hai năm gần nhất.

Theo Nghị định, trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo cấp tỉnh phải có ít nhất 15 người làm việc trực tiếp hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo, trong đó tối thiểu 8 người có trình độ đại học trở lên phù hợp với lĩnh vực hoạt động; có ít nhất 20 chuyên gia thường xuyên hợp tác; có năng lực kết nối, hỗ trợ và hợp tác với các tổ chức, mạng lưới khởi nghiệp sáng tạo trong nước; có khả năng huy động và quản lý nguồn vốn tài trợ từ Nhà nước và khu vực tư nhân.

Mỗi năm, trung tâm phải hỗ trợ ít nhất 10 dự án khởi nghiệp sáng tạo, 30 cá nhân hoặc 15 nhóm, hoặc 10 doanh nghiệp

thông qua đào tạo, ương tạo, tăng tốc khởi nghiệp, cung cấp dịch vụ pháp lý, tài chính, marketing, truyền thông hoặc kết nối đầu tư, với tổng giá trị cam kết đạt tối thiểu 10 tỷ đồng trong hai năm gần nhất.

Trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo cấp quốc gia có yêu cầu cao hơn nữa, với tối thiểu 30 nhân lực làm việc trực tiếp, trong đó ít nhất 15 người có trình độ đại học trở lên; có ít nhất 30 chuyên gia thường xuyên hợp tác; năng lực kết nối và hợp tác với các mạng lưới khởi nghiệp trong nước và quốc tế; có khả năng hỗ trợ phát triển các công nghệ, sản phẩm, mô hình kinh doanh có tầm ảnh hưởng lớn đối với phát triển kinh tế - xã hội, quốc phòng, an ninh; và khả năng huy động, quản lý nguồn tài trợ trong và ngoài nước. Hằng năm, trung tâm cấp quốc gia phải hỗ trợ tối thiểu 40 dự án khởi nghiệp sáng tạo, 100 cá nhân hoặc 40 nhóm, hoặc 30 doanh nghiệp; đồng thời đạt tổng giá trị cam kết đầu

tư ít nhất 30 tỷ đồng trong hai năm gần nhất.

Tiêu chí xác định cá nhân, doanh nghiệp và chuyên gia khởi nghiệp sáng tạo

Cá nhân và nhóm cá nhân khởi nghiệp sáng tạo: Phải là công dân Việt Nam có năng lực hành vi dân sự đầy đủ, thường trú tại Việt Nam. Người nước ngoài cần có xác nhận cư trú hợp pháp.

Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo: Phải được thành lập theo Luật Doanh nghiệp và có dự án khởi nghiệp đã được đầu tư hoặc có cam kết đầu tư bởi các quỹ đầu tư khởi nghiệp, quỹ đầu tư mạo hiểm hoặc nhà đầu tư cá nhân. Điểm mấu chốt là doanh nghiệp được công nhận cần có tốc độ tăng trưởng doanh thu tối thiểu 20% trong hai năm liên tiếp, thể hiện qua thị phần và năng lực cạnh tranh.

Chuyên gia hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo: Cần có ít nhất ba năm

kinh nghiệm trong các hoạt động hỗ trợ (đào tạo, tư vấn marketing, định giá kết quả nghiên cứu, sở hữu trí tuệ, đầu tư, thương mại hóa). Các chuyên gia phải chứng minh đã hỗ trợ ít nhất 20 cá nhân hoặc 10 nhóm hoặc 10 doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong hai năm gần nhất.

Tiêu chí cho nhà đầu tư cá nhân khởi nghiệp sáng tạo

Để được công nhận là nhà đầu tư cá nhân khởi nghiệp sáng tạo, cá nhân phải đáp ứng các tiêu chí quan trọng sau: có năng lực hành vi dân sự đầy đủ, cư trú hợp pháp tại Việt Nam; có thu nhập chịu thuế tối thiểu 1 tỷ đồng mỗi năm trong hai năm gần đây và khả năng duy trì mức thu nhập này trong năm hiện tại; có ít nhất năm năm kinh nghiệm trong lĩnh vực công nghệ, marketing, tài chính, kinh doanh hoặc đầu tư; đã trực tiếp đầu tư vào ít nhất 5 cá nhân hoặc 2 nhóm hoặc 2 doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong hai năm gần nhất.



Cơ hội bứt phá cho doanh nghiệp từ làn sóng AI

DƯƠNG THÙY



Ông Lê Trung Dũng - Phó Trưởng phòng Trung tâm Phát triển thương mại điện tử và Công nghệ số, Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số (Bộ Công Thương).

Theo giới chuyên gia, các xu hướng công nghệ nổi bật như AI, video ngắn, livestream và các mô hình kiếm tiền trực tuyến sẽ tiếp tục bùng nổ trong thời gian tới, mang lại cơ hội lớn cho cả doanh nghiệp và các nhà sáng tạo nội dung.

Trong bối cảnh chuyển đổi số đang diễn ra mạnh mẽ trên toàn cầu, trí tuệ nhân tạo (AI) đã và đang trở thành động lực cốt lõi, định hình lại nhiều ngành công nghiệp.

Tại tọa đàm “Sân chơi công nghệ - AI và đổi mới sáng tạo cho cuộc sống tương lai” do Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số (Bộ Công Thương) phối hợp cùng CTCP Quảng cáo và Hội chợ Thương mại (VINEXAD)

và AccessTrade Việt Nam diễn ra mới đây, ông Lê Trung Dũng - Phó Trưởng phòng Trung tâm Phát triển thương mại điện tử và Công nghệ số (Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số) nhấn mạnh, AI được xem là “chìa khóa vàng” giúp doanh nghiệp Việt Nam nâng cao năng lực cạnh tranh, đổi mới mô hình kinh doanh và phát triển bền vững.

Ông Dũng cho biết, Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số đã và

đang triển khai nhiều chương trình đào tạo, tập huấn nhằm hỗ trợ các bạn trẻ và startup tiếp cận, ứng dụng AI vào thực tế, đặc biệt trong các lĩnh vực thương mại điện tử, truyền thông và sáng tạo nội dung.

“AI không còn là điều gì xa vời, mà đang trở thành một trợ lý mạnh mẽ giúp người dùng dễ dàng triển khai ý tưởng, tối ưu quy trình làm việc và thậm chí xóa bỏ rào cản tâm lý khi sáng tạo nhờ các công cụ thông minh, linh hoạt”, ông Dũng khẳng định.

Dưới góc độ doanh nghiệp, ông Hoàng Mạnh Hà - Phó Tổng Giám đốc AccessTrade Việt Nam cho rằng, AI đang giữ vai trò then chốt trong việc hỗ trợ sáng tạo nội dung, nâng cao năng suất và chất lượng truyền thông.

“Các công cụ AI không chỉ giúp rút ngắn thời gian sản xuất nội dung, mà còn mở ra nhiều không gian sáng tạo mới, giúp doanh nghiệp tối ưu chiến lược và tăng hiệu quả tiếp cận khách hàng”, ông Hà phân tích.

Dự báo về tương lai, ông Hà cho rằng các xu hướng công nghệ nổi bật như AI, video ngắn, livestream và các mô hình kiếm tiền trực tuyến sẽ tiếp tục bùng nổ, mang lại cơ hội lớn cho cả doanh nghiệp và các nhà sáng tạo nội dung.

Do đó, ông Hà khuyến nghị thế hệ trẻ - những nhà sáng tạo nội dung tương lai cần tập trung vào các yếu tố cốt lõi để nắm bắt cơ hội từ kỷ nguyên số. Cụ thể, cần thành thạo công cụ và kỹ năng số để tận dụng tối đa sức mạnh của AI. Đầu tư vào trải nghiệm và học thuật để phát triển chiều



Ông Hoàng Mạnh Hà - Phó Tổng Giám đốc AccessTrade Việt Nam.

sâu nội dung. Xây dựng tầm nhìn rõ ràng về mô hình kinh doanh cá nhân, biến sự sáng tạo thành giá trị bền vững.

Từ góc nhìn của người trực tiếp đào tạo và làm việc với các nhà sáng tạo nội dung, bà Bùi Hoàng Lê - Giám đốc Talent House AccessTrade Việt Nam, đại diện nhóm KOC Việt Nam cho biết, việc ứng dụng các công cụ AI đã giúp KOC (Key Opinion Consumer - người tiêu dùng chủ chốt), đặc biệt là lực lượng sinh viên và thanh niên khởi nghiệp, tối ưu hóa quy trình sản xuất, nâng cao chất lượng hình ảnh và cá nhân hóa trải nghiệm cho người xem.

Là người tiên phong trong lĩnh vực tiếp thị liên kết từ năm 2019 và đã

dẫn dắt nhiều cộng đồng sáng tạo nội dung thành công, bà Lê nhận thấy AI đang mở ra một bước tiến vượt bậc cho mô hình này.

Theo bà Lê, AI giúp người làm nội dung phân tích dữ liệu hiệu quả, tối ưu chiến lược quảng bá và có thể nhân đôi hiệu quả doanh thu. AI chính là trợ lý đắc lực giúp người sáng tạo trẻ tiết kiệm thời gian, khai phá ý tưởng mới và nâng cao năng lực cạnh tranh.

“Sự kết hợp giữa tư duy sáng tạo của con người và công cụ AI sẽ là chìa khóa giúp thế hệ KOC, sinh viên và thanh niên khởi nghiệp gia tăng thu nhập bền vững, khẳng định vị thế trong thị trường nội dung số đầy tiềm năng”, bà Lê kết luận.

Gỡ “điểm nghẽn” năng suất cho doanh nghiệp vừa và nhỏ

DUY KHÁNH



TS Lê Hữu Thi - Viện trưởng Viện Công nghệ và Sức khỏe (HETEC)
- Liên hiệp các Hội Khoa học và Kỹ thuật Việt Nam.

Việt Nam đặt mục tiêu tăng trưởng hai con số giai đoạn 2026-2030 song năng suất của khu vực DNNV vẫn là “điểm nghẽn” lớn. Theo Viện trưởng Viện Công nghệ và Sức khỏe, nếu không chuyển từ chính sách hỗ trợ dàn trải sang kiến tạo năng lực, nhóm doanh nghiệp này khó có thể bứt phá để trở thành động lực thật sự của nền kinh tế.



DOANH NGHIỆP & DOANH NHÂN

Trong bối cảnh Việt Nam đặt mục tiêu tăng trưởng kinh tế hai con số giai đoạn 2026-2030, khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN), chiếm hơn 97% tổng số doanh nghiệp cả nước, được kỳ vọng sẽ trở thành động lực then chốt.

Tuy nhiên, theo TS Lê Hữu Thi - Viện trưởng Viện Công nghệ và Sức khỏe (HETEC), nhiều “điểm nghẽn cấu trúc” đang khiến doanh nghiệp khu vực này chưa thể bứt phá, từ thể chế, tài chính, công nghệ đến nhân lực và liên kết chuỗi giá trị. Nếu không tháo gỡ triệt để, năng suất thấp

sẽ tiếp tục là rào cản khiến doanh nghiệp Việt khó chuyển từ tăng trưởng “chiều rộng” sang “chiều sâu” và mục tiêu tăng trưởng hai con số sẽ khó đạt được.

Mắc kẹt trong bẫy năng suất thấp

Theo TS Lê Hữu Thi, trong hơn hai thập niên qua, tăng trưởng của Việt Nam vẫn chủ yếu dựa vào hai yếu tố truyền thống là vốn và lao động. Tuy nhiên, dư địa cho mô hình này đang dần cạn kiệt, trong khi năng suất nhân tố tổng hợp (TFP), thước đo phản ánh hiệu quả sử dụng nguồn lực, mới chỉ đóng

góp khoảng 38-40% vào tăng trưởng, thấp hơn nhiều so với mức 50-55% ở các nền kinh tế công nghiệp hóa.

Các dữ liệu giai đoạn 2016-2024 cho thấy một nghịch lý: số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa tăng đều, song năng suất lao động và giá trị gia tăng không được cải thiện tương xứng. Chi tiêu cho nghiên cứu-phát triển (R&D) chỉ đạt khoảng 0,4-0,45% GDP, thấp hơn một nửa so với trung bình khu vực ASEAN. Tỷ lệ doanh nghiệp tiếp cận được tín dụng chính thức chỉ đạt 39%.

“DNVVN Việt Nam đang mắc kẹt trong ‘bẫy năng suất thấp’. Dù mở rộng về lượng nhưng không tiến bộ về chất”, TS Thi nhận định.

Viện trưởng Viện HETEC cho rằng, căn nguyên nằm ở cấu trúc phát triển thiếu cân đối giữa thể chế, vốn, công nghệ và nhân lực. Một mặt, thể chế hỗ trợ doanh nghiệp còn phân mảnh, thiếu đồng bộ. Mặt khác, doanh nghiệp lại chưa đủ năng lực để hấp thụ và chuyển hóa chính sách thành năng suất thực tế. Hệ quả là khu vực DNVVN vẫn loay hoay trong vòng luẩn quẩn năng suất thấp dù có nhiều chương trình hỗ trợ.

Trước hết là vấn đề thể chế và thực thi chính sách. Dù Việt Nam đã ban hành Luật Hỗ trợ DNVVN từ năm 2017 cùng nhiều nghị quyết phát triển kinh tế tư nhân, song hiệu quả thực thi vẫn còn hạn chế.

Rào cản thứ hai là khó khăn về tài chính. Khoảng 61% DNVVN vẫn đứng ngoài lề tín dụng chính thức do thiếu tài sản thế chấp hoặc hồ sơ chưa minh bạch. Quỹ bảo lãnh tín dụng hoạt động yếu, còn các công cụ tài chính mới như quỹ đầu tư mạo hiểm hay trái phiếu doanh nghiệp nhỏ chưa phát triển. Thiếu vốn dài hạn khiến nhiều doanh nghiệp không thể đầu tư cho đổi mới công nghệ, yếu tố quyết định năng suất.

Vấn đề thứ ba nằm ở đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số. Theo Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới (WIPO, 2025), Việt Nam đứng thứ 46/132 quốc gia về chỉ số đổi mới sáng tạo toàn cầu. Tuy nhiên, chỉ khoảng 8% doanh nghiệp có hoạt động R&D thường xuyên và

chưa tới 10% triển khai hệ thống quản trị ERP hoặc CRM.

Bên cạnh đó, chất lượng nhân lực và năng lực quản trị còn hạn chế. Khoảng 68% lao động trong DNVVN chưa qua đào tạo nghề chính quy, phần lớn vận hành theo mô hình gia đình, thiếu hệ thống quản trị hiện đại, không có quy trình KPI, quản trị dữ liệu.

Cuối cùng là liên kết chuỗi giá trị còn yếu. Chỉ khoảng 14% DNVVN tham gia chuỗi cung ứng của doanh nghiệp FDI, mức nội địa hóa trong các ngành then chốt như điện tử, cơ khí, ô tô chỉ đạt 35-40%, thấp hơn đáng kể so với Thái Lan hay Malaysia..

Chuyển từ hỗ trợ sang kiến tạo

Theo TS Lê Hữu Thi, để thoát khỏi vòng luẩn quẩn năng suất thấp, Việt Nam cần chuyển từ chính sách “hỗ trợ dãn trải” sang “kiến tạo năng lực”. Tức là giúp doanh nghiệp hình thành và phát triển năng lực nội tại thay vì chỉ nhận hỗ trợ tài chính ngắn hạn.

Trước hết, phải bắt đầu từ cải cách thể chế và thực thi chính sách. Nhà nước cần đóng vai trò kiến tạo, giảm chi phí tuân thủ, minh bạch hóa quy trình và xây dựng hệ thống dữ liệu doanh nghiệp liên thông giữa các bộ, ngành, địa phương. Các chính sách về tài chính, công nghệ và nhân lực phải được thiết kế theo chuỗi đồng bộ thay vì tách rời.

Cùng đó là thúc đẩy đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số. Chính phủ mở rộng các quỹ đồng tài trợ công - tư cho các dự án R&D, hình thành mạng lưới trung tâm đổi mới vùng gắn với viện nghiên cứu, trường đại học. Việc

phổ cập kỹ năng số và quản trị dữ liệu cần trở thành nhiệm vụ trọng tâm trong chương trình quốc gia về năng suất.

Cần mở rộng tiếp cận tài chính cho DNVVN. Việt Nam có thể học hỏi mô hình SME Bank của Hàn Quốc hay SME Corp của Malaysia. Đây là những ngân hàng phát triển chuyên biệt cho doanh nghiệp nhỏ và vừa. Bên cạnh đó, cần tái cấu trúc Quỹ bảo lãnh tín dụng, tạo cơ chế chia sẻ rủi ro giữa ngân hàng và Nhà nước, đồng thời nâng cao minh bạch tài chính, xếp hạng tín dụng để giảm chi phí vốn.

Về nhân lực và quản trị, cần tăng cường liên kết giữa doanh nghiệp-trường nghề-viện nghiên cứu, đào tạo sát với nhu cầu thị trường. Doanh nghiệp nhỏ nên được khuyến khích áp dụng mô hình quản trị hiện đại, dựa trên dữ liệu và đánh giá hiệu quả bằng KPI, qua đó hình thành văn hóa học tập và đổi mới liên tục.

Cuối cùng, phải tăng cường liên kết chuỗi giá trị trong và ngoài nước. Chính phủ cần triển khai chương trình phát triển nhà cung ứng nội địa, hỗ trợ doanh nghiệp đạt các tiêu chuẩn quốc tế như ISO, ESG, HACCP, đẩy mạnh thương mại điện tử xuyên biên giới để mở rộng thị trường xuất khẩu.

TS Thi cho rằng, Việt Nam cần sớm xây dựng một “khung thể chế - năng lực” thống nhất gồm năm trụ cột: thể chế, tài chính, đổi mới - công nghệ, nhân lực - quản trị, và liên kết chuỗi giá trị. Khi năm trụ cột này được vận hành đồng bộ, doanh nghiệp nhỏ và vừa mới có thể bứt phá, nâng cao năng suất một cách bền vững.

Doanh nghiệp Việt ghi dấu bằng những công trình trọng yếu

THU HIỀN



Ông Trịnh Tiến Dũng bên công trình ghi dấu ấn của Tập đoàn Đại Dững tại Trung tâm Triển lãm quốc gia ở Đồng Anh.

Trong khi nhiều doanh nghiệp vẫn đang “tìm đường ra biển lớn” thì một doanh nghiệp về kết cấu thép của Việt Nam đã vinh dự được tham gia vào các dự án tầm cỡ quốc tế, qua đó khẳng định vị thế của doanh nghiệp Việt nói riêng, của trí tuệ Việt nói chung.

Năm 2019, tin tức về việc một nhà thầu Việt Nam trúng thầu gói cung ứng kết cấu thép trị giá 80 triệu USD cho 2 sân vận động Lusail Iconic và sân Ras Abu phục vụ World Cup 2022 từng khiến không ít người bất ngờ.

Nhưng tới nay, cái tên Tập đoàn Đại Dững đã trở nên quen thuộc

với nhiều công trình lớn, có nhiều đóng góp quan trọng cho sự phát triển kinh tế - xã hội. Có thể kể đến công trình mái vòm kết cấu thép cho Trung tâm Hội chợ Triển lãm Quốc gia, công trình Nhà máy lọc hóa dầu Nghi Sơn, Nhà máy nhiệt điện Thái Bình 2, Nhà ga sân bay quốc tế Phú Quốc, Trung tâm Thương mại Vincom Center (TP Hồ Chí Minh)...

Được “chọn mặt gửi vàng” nhờ công nghệ hiện đại, năng lực vượt trội

Chia sẻ với phóng viên Tạp chí Thương hiệu Việt, ông Trịnh Tiến Dũng - Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Tập đoàn Đại Dững không giấu được sự tự hào khi là một trong ba đơn vị đóng góp xây dựng Trung tâm Hội chợ Triển lãm Quốc gia với mái vòm giữ kỷ lục thế giới: “Chúng tôi rất vinh dự vì được Tập đoàn Vingroup tin tưởng và giao cho trọng trách thực hiện dự án. Chúng tôi đã đặt nhiều quyết tâm và sự nỗ lực để hoàn thành đúng hạn mà Vingroup đặt ra là ngày 2/9. Thời gian thiết kế và mua sắm được xác định chỉ có 2 tháng, trong khi việc sản xuất và gia công chế tạo, lắp dựng chỉ có tối đa 5 tháng”.

Để kịp thiết kế, sản xuất và thi công theo đúng tiến độ, ngoài việc huy động một số lượng lớn công nhân và kỹ sư, Tập đoàn Đại Dững còn tận dụng tối đa các công nghệ hiện đại hiện có: sử dụng công nghệ BIM (gồm mô hình 3D, dữ liệu thông tin, và quy trình phối hợp giữa các bên liên quan) để tạo lập và quản lý thông tin của một công trình xây dựng trong suốt vòng đời, sử dụng robot, máy cắt CNC để tự động hóa sản xuất, tăng năng



suất lao động, đảm bảo sự chính xác tuyệt đối, sử dụng máy quét 3D để phát hiện sai sót trong quá trình lắp dựng cùng các thiết bị hàn kết cấu thép hiện đại nhất hiện nay...

Khẳng định trí tuệ Việt

Đặt ra sứ mệnh “Đưa Việt Nam ra thế giới” cùng tầm nhìn trở thành tập đoàn giải pháp kết cấu thép và cơ khí chế tạo hàng đầu thế giới, Đại Dững Corp đã dần khẳng định vị thế thương hiệu trên toàn cầu trong 30 năm qua.

Bí quyết của sự thành công được Chủ tịch Tập đoàn Đại Dững hé lộ, muốn thay đổi thế giới, trước hết phải thay đổi bên trong của chính mình. Tức là phải thay đổi tư duy, thay đổi cách làm.

“Tập đoàn Đại Dững đã thay đổi mạnh mẽ trong tư duy và cách làm, nhất là trong quản trị doanh nghiệp. Công ty đề cao tính sáng tạo, tinh thần làm việc tích cực và sự đồng lòng của toàn bộ nhân viên. Với mọi nhiệm vụ, doanh nghiệp không xem khó khăn là lý do để thoái lui, mà luôn tìm cách khắc phục và đưa ra giải pháp để hoàn thành”, ông Dững cho biết.

Được biết, những kỹ sư của Đại Dững phần lớn đến từ các trường đại học lớn nhất Việt Nam, nơi chuyên đào tạo các kỹ sư về kết cấu thép như Đại học Bách Khoa, Đại học Xây dựng, Đại học Giao thông Vận tải TP Hồ Chí Minh...

Đội ngũ kỹ sư này thường xuyên được tạo điều kiện hợp tác, giao lưu để học hỏi từ các giảng viên đại học cũng như từ các kỹ sư tới từ những quốc gia phát triển trong lĩnh vực kết cấu thép nói riêng, trong xây dựng nói chung



Bảo tàng Misk Ilmi mà Tập đoàn Đại Dững mới trúng thầu.

như Nga, Đức, Nhật. Chính nhờ môi trường thường xuyên học hỏi này mà Đại Dững mới có thể phát triển như ngày nay.

Đại Dững đã khẳng định dấu ấn của mình trên trường quốc tế khi góp mặt tại hàng loạt các công trình nổi bật trên thế giới như Shiplift Platform - hệ thống sàn nâng lớn hàng đầu thế giới, phục vụ cho quân đội Mỹ với tải trọng 25.000 tấn; Fehmarn Belt Fixed Link - đường hầm xuyên biển dài nhất thế giới, với tổng chiều dài 18km, kết nối đảo Lolland (Đan Mạch) và đảo Fehmarn (Đức) dưới đáy biển Baltic, cho phép cả xe lửa lẫn ô tô lưu thông, rút ngắn thời gian di chuyển giữa hai nước từ 45 phút xuống còn 7 phút; North - South Railway Station - dự án hạ tầng quy mô lớn và quan trọng bậc nhất tại Philippines, với tổng chiều dài hơn 147km, tổng vốn đầu tư là 15,6 tỷ USD, phục vụ hơn 800.000 hành khách mỗi ngày...

Mới đây, Đại Dững được tin tưởng giao thực hiện dự án Bảo tàng Misk Ilmi trị giá 700 triệu USD tại Riyadh (Saudi Arabia).

Ở dự án này, Đại Dững đảm nhận 7.000 tấn kết cấu thép, thiết kế toàn bộ bản vẽ Tekla Structures, cung cấp và thi công lắp dựng với tổng giá trị gói thầu 52 triệu USD, khoảng 1.300 tỷ đồng. Công trình có mái vòm uốn cong tích hợp năng lượng sạch, tạo nên không gian rộng lớn.

Tại Diễn đàn Kinh tế tư nhân Việt Nam 2025, ông Trịnh Tiến Dững đã thu hút sự chú ý khi công bố kế hoạch phát triển dài hạn đến năm 2030 của Tập đoàn. Theo đó, Đại Dững đặt mục tiêu tham gia vào ít nhất 10 dự án quốc tế quy mô lớn, tập trung vào các lĩnh vực quan trọng như hạ tầng giao thông, năng lượng tái tạo và công nghiệp nặng. Tập đoàn kỳ vọng đến năm 2030 đạt doanh thu lên đến tỷ USD và gia nhập top 10 doanh nghiệp hàng đầu châu Á trong lĩnh vực kết cấu thép.

Trong thời gian tới, Đại Dững sẽ tiếp tục hành trình đưa Việt Nam ra thế giới “bằng các sản phẩm trí tuệ, bằng sự sáng tạo của người Việt”, góp phần tăng sức cạnh tranh của thương hiệu Việt trên trường quốc tế.

Gỡ “nút thắt” chuyển đổi kép cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

TUẤN HIỂN



Hình ảnh tại Diễn đàn “Chuyển đổi kép - Động lực cho tăng trưởng kinh tế: Góc nhìn từ chính sách đến thực tiễn”.

Được xác định là yếu tố then chốt, điểm tựa cho doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững, quá trình chuyển đổi kép đang ngày càng nhận được sự quan tâm của doanh nghiệp nhỏ và vừa. Tuy vậy, để thực hiện chuyển đổi kép thành công, doanh nghiệp phải vượt qua rất nhiều thách thức.

Chuyển đổi kép là khái niệm mô tả quá trình kết hợp hai xu hướng lớn là chuyển đổi số và chuyển đổi xanh, nhằm đạt mục tiêu phát triển bền vững cho doanh nghiệp. Với doanh nghiệp, chuyển đổi số là công cụ để tăng hiệu suất, giảm chi phí, mở rộng thị trường và nâng cao trải nghiệm khách hàng.

Trong khi đó, chuyển đổi xanh giúp tiết kiệm năng lượng, giảm phát thải, tối ưu tài nguyên và đáp ứng các tiêu chuẩn ESG (là bộ tiêu chí để đánh giá sự phát

triển bền vững của doanh nghiệp dựa trên ba yếu tố: Môi trường (Environmental), Xã hội (Social) và Quản trị (Governance)) đang ngày càng khắt khe của thị trường toàn cầu.

Trong bối cảnh công nghệ và môi trường có sức ảnh hưởng mạnh mẽ tới hoạt động sản xuất và kinh doanh, sự kết hợp này được coi là chiến lược tất yếu để đáp ứng các yêu cầu khắt khe của thị trường hiện đại, đồng thời bảo đảm tính bền vững về lâu dài.

Áp lực đè nặng lên doanh nghiệp nhỏ và vừa

Năm 2023, ngành dệt may Việt Nam chần động vì bị mất đơn hàng vào tay Bangladesh và có nguy cơ bị quốc gia này lấy lại vị trí số 2 thế giới. Một trong những nguyên nhân là một số doanh nghiệp Việt Nam chậm chuyển đổi xanh.

Tương tự, một doanh nghiệp đã đầu tư 20 tỷ cho tự động hoá cách đây 11 năm nhưng tới nay vẫn chịu áp lực cạnh tranh rất lớn bởi cuộc đua hiện giờ đã là cuộc đua chuyển đổi kép. Lấy ví dụ trên, ông Nguyễn Mạnh Cường - Phó Tổng thư ký Hội Tự động hóa Việt Nam, cho rằng các doanh nghiệp nhỏ và vừa đang gặp quá nhiều thách thức khi trên vai mang nặng sức ép của “S” là số, “X” là xanh.

Theo các chuyên gia, phần lớn các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam vẫn đang khá mù mờ và loay hoay cả về định hướng, nguồn lực tài chính, nhân lực lẫn kiến thức về chuyển đổi kép xanh và số. TS Tô Văn Tuấn - Trường đại học Hàng hải Việt Nam cho biết, có đến 92% doanh nghiệp nhỏ và vừa chưa hiểu rõ về chuyển đổi số và 72% không biết bắt đầu từ đâu. Sự chuyển biến nhanh chóng từ chuyển đổi xanh vài năm trước đây sang chuyển đổi kép (cả



xanh, cả số) khiến không ít doanh nghiệp hoang mang:

“Chưa hết khó vì số, nay lại đến xanh. Và giờ lại kếp! Biết chọn chuyển đổi nào làm trước?”, TS Tô Văn Tuấn đặt vấn đề.

Cùng với đó, sự phát triển nhanh của AI đang khiến quá trình chuyển đổi số dần dịch chuyển thành chuyển đổi AI, khi công nghệ này thâm nhập ngày càng sâu vào sản xuất và cung cấp dịch vụ nhằm nâng cao năng suất và tạo lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp. Chẳng hạn trong ngành dệt may, khâu kiểm tra sản phẩm lỗi hiện vẫn tốn rất nhiều nhân công, nhưng hoàn toàn có thể được thay thế bằng hệ thống camera tích hợp AI thị giác máy tính. Tuy nhiên, việc tự nghiên cứu và phát triển một giải pháp AI chỉ để phục vụ bài toán phát hiện lỗi lại là gánh nặng quá lớn về chi phí và trở nên lãng phí đối với phần lớn doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Chuyển đổi kếp dạng “con nhà nghèo”

Chi phí dành cho chuyển đổi kếp là bài toán khó dành cho những doanh nghiệp nhỏ và vừa như Công ty cổ phần Bóng đèn Phích nước Rạng Đông. Việc tận dụng triệt để thành quả của Cách mạng công nghiệp 4.0 cùng việc ứng dụng tự động hoá và AI hoá trong quá trình sản xuất, kinh doanh, điều hành và mô hình tăng trưởng đã giúp Rạng Đông gặt hái được nhiều thành tựu trong những năm qua.

Sau 5 năm chuyển đổi số, giai đoạn 2020-2023, Công ty đạt mức tăng trưởng doanh thu 20,4%/năm, bất chấp đây là giai đoạn đại dịch COVID-19 ảnh

hưởng mạnh mẽ tới sự phát triển của các doanh nghiệp trên toàn thế giới, trong đó có các doanh nghiệp Việt Nam. Rạng Đông đã tạo lập được mặt bằng tăng trưởng mới ở mức 15-20% so với thời kỳ trước khi thực hiện chuyển đổi số là 8-10%.

Theo ông Nguyễn Đoàn Kết - Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị, Phó Tổng giám đốc Rạng Đông, công ty đã AI hoá quá trình sản xuất dạng “con nhà nghèo”, tức tự lắp đặt, tự thiết kế để nâng cao năng suất lao động. Các mô hình sản xuất, kinh doanh, điều hành và tăng trưởng “đều là đi học ở nước ngoài rồi tự thay đổi cho phù hợp với Việt Nam”. Bên cạnh đó, Rạng Đông cũng chủ động hợp tác với nhiều trường đại học và viện nghiên cứu trong nước để chuyển giao kết quả nghiên cứu và đưa vào ứng dụng sản xuất.

Doanh nghiệp lớn phát huy vai trò dẫn dắt

Trong bối cảnh nhiều doanh nghiệp nhỏ và vừa còn loay hoay giữa hai yêu cầu chuyển đổi số và chuyển đổi xanh, các chuyên gia cho rằng doanh nghiệp lớn cần phát huy mạnh mẽ vai trò dẫn dắt.

Thượng tá Nguyễn Đình Tuấn - Phó Tổng Giám đốc, Tổng Công ty Viễn thông Mobifone gợi ý, các doanh nghiệp lớn như Mobifone, MISA có sứ mệnh đầu tư “bộ não AI”, là các trung tâm dữ liệu AI (AI DC) để phát triển các giải pháp sử dụng AI cho những vấn đề mà doanh nghiệp nhỏ và vừa gặp phải. Các giải pháp này sau đó sẽ được chuyển giao cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa sử dụng.

Ông Tuấn viện dẫn, chẳng hạn với bài toán tiết kiệm năng lượng

cho doanh nghiệp, Mobifone có thể sử dụng công nghệ Internet vạn vật (IOT) kết hợp với mạng 5G để kiểm toán năng lượng của các doanh nghiệp. Những dữ liệu này sau khi được đưa về trung tâm dữ liệu sẽ được phân tích, xử lý để tìm ra các khuyến cáo tốt nhất cho doanh nghiệp khi sử dụng năng lượng.

Ông Nguyễn Hồng Hiền - Vụ trưởng Vụ Khoa học Công nghệ, Đổi mới sáng tạo và Chuyển đổi số (Ban Chính sách, Chiến lược Trung ương) cho rằng, việc biến các giải pháp AI thành dịch vụ mang lại lợi ích lớn cho doanh nghiệp nhỏ và vừa. Doanh nghiệp lớn có thể phát triển hạ tầng, nền tảng và phần mềm dạng dịch vụ trên Cloud, như mô hình MISA AMIS, sau đó, doanh nghiệp nhỏ và vừa chỉ cần đăng ký và sử dụng, vừa đáp ứng yêu cầu chuyển đổi kếp, vừa giảm đáng kể chi phí đầu tư.

Tuy nhiên, để xây dựng được các AI DC và đưa vào triển khai, doanh nghiệp vẫn cần sự hỗ trợ đắc lực từ nhà nước về cơ chế, về nguồn vốn, để doanh nghiệp nhỏ và vừa có “chống lưng” vững chắc trong quá trình chuyển đổi số, nâng cao sức cạnh tranh trên trường quốc tế.

Chuyển đổi kếp không còn là lựa chọn, mà là lối thoát duy nhất để doanh nghiệp nhỏ và vừa giữ được sức cạnh tranh trong một nền kinh tế đang thay đổi từng ngày. Nhưng để hành trình ấy không trở thành gánh nặng, doanh nghiệp nhỏ và vừa cần một hệ sinh thái hỗ trợ thực chất hơn về vốn, về khung pháp lý và về công nghệ số... từ nhà nước và từ cả những doanh nghiệp lớn trên thị trường.

3 trụ cột định hình Việt Nam trong kỷ nguyên xanh

THÙY MAI

Để Việt Nam thực sự bứt phá và biến vị thế “ngôi sao sáng” thành lợi thế cạnh tranh bền vững, cần có những hành động quyết liệt, tập trung vào ba trụ cột cốt lõi: cải cách thể chế, thúc đẩy hệ sinh thái xanh và trao quyền thực chất cho chính quyền địa phương.

Phát biểu tại Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam (VBF) 2025 mới đây tại Hà Nội, ông Đậu Anh Tuấn - Phó Tổng thư ký Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) cho biết, thế giới đang bước vào một giai đoạn chuyển mình sâu rộng, nơi các biến động địa chính trị, xu hướng bảo hộ, khủng hoảng khí hậu và làn sóng số đang định hình lại cấu trúc kinh tế toàn cầu.

Trong bối cảnh đó, Việt Nam đang nổi lên như một “ngôi sao sáng” của khu vực châu Á. Việt Nam đang được nhìn nhận là điểm đến tiềm năng trong chuỗi giá trị toàn cầu mới, nơi doanh nghiệp quốc tế tìm đến không chỉ để sản xuất, mà còn để mở rộng thị trường và tìm kiếm các giá trị phát triển bền vững.

Tuy nhiên, Phó Tổng thư ký VCCI cũng thẳng thắn chỉ ra rằng, cơ hội chỉ trở thành lợi thế khi được chuyển hóa bằng hành động cụ thể. Những thách thức về thể chế, chất lượng thực thi chính sách, năng lực cạnh tranh xanh và khả năng thu hút đầu tư giá trị cao vẫn là những rào cản cần được tháo gỡ quyết liệt.

Từ thực tiễn kinh doanh, VCCI chỉ ra hai xu hướng lớn: yêu cầu đổi mới mạnh mẽ trong thu hút FDI và quá trình chuyển đổi

xanh dù đã khởi động nhưng cần một cú hích về chính sách và thực thi. Kết quả điều tra Chỉ số Xanh cấp tỉnh (PGI) của VCCI cho thấy nỗ lực của các địa phương là đáng ghi nhận, nhưng gánh nặng thủ tục hành chính, chi phí không chính thức và sự thiếu đồng bộ trong thực thi vẫn là trở ngại lớn.

Để hiện thực hóa mục tiêu xây dựng một Việt Nam xanh và năng động, VCCI đã kiến nghị ba nhóm giải pháp trọng tâm.

Thứ nhất, cải cách thể chế. VCCI kiến nghị cần tiếp tục đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính trong các lĩnh vực then chốt như đầu tư, đất đai, môi trường và xây dựng. Việc số hóa toàn diện quy trình, công khai tiến độ xử lý và thiết lập cơ chế một cửa liên thông sẽ giúp giảm chi phí tuân thủ, nâng cao tính minh bạch.

Song song đó, hoạt động thanh tra, kiểm tra cần được cải thiện theo nguyên tắc quản lý rủi ro, tránh chồng chéo và giảm thiểu can thiệp không cần thiết. Việc xây dựng một nền tảng dữ liệu quốc gia thống nhất về doanh nghiệp và lịch sử tuân thủ cũng được đề xuất để kết nối các bộ, ngành, địa phương và hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận chính sách thuận lợi hơn.





Ông Đậu Anh Tuấn - Phó Tổng thư ký Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI).

Thứ 2, thúc đẩy hệ sinh thái xanh từ tài chính đến doanh nghiệp. VCCI đề xuất Nhà nước cần phát triển thị trường tín chỉ carbon, trái phiếu xanh, và tạo cơ chế bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) tiếp cận các khoản vay xanh. Bên cạnh đó, cần sớm ban hành bộ tiêu chí quốc gia về dự án đầu tư xanh, làm cơ sở cho việc cấp phép và áp dụng các ưu đãi về thuế, đất đai.

Thứ 3, để chính sách không nằm trên giấy, VCCI nhấn mạnh vai trò then chốt của chính quyền địa phương. Cần lồng ghép các chỉ số như PGI vào công cụ điều hành và đánh giá hiệu quả quản lý. Việc công bố kế hoạch hành động xanh

hàng năm, gắn với chỉ tiêu định lượng, sẽ tạo động lực cải cách minh bạch và thực chất hơn.

Về nguồn lực, cơ chế phân bổ ngân sách cần mang tính khuyến khích, có thể thí điểm “ngân sách linh hoạt” cho các địa phương có kết quả chuyển đổi xanh tích cực. Cuối cùng, việc thành lập các tổ công tác chuyển đổi xanh với sự tham gia của doanh nghiệp, chuyên gia và chính quyền sẽ thúc đẩy mô hình hợp tác công - tư hiệu quả hơn.

“Một Việt Nam xanh, năng động và sẵn sàng trong kỷ nguyên mới đòi hỏi tư duy cải cách mạnh mẽ, hành động quyết liệt và sự đồng hành thực chất giữa Nhà nước và doanh nghiệp”, ông Tuấn nhấn mạnh.

Theo Phó Tổng thư ký VCCI, có ba trụ cột chính để định hình giai đoạn phát triển tiếp theo của Việt Nam. Một là thể chế minh bạch, công bằng, hiệu quả. Hai là doanh nghiệp xanh, tài chính xanh, thị trường xanh. Ba là chính quyền địa phương chủ động, có trách nhiệm và được trao quyền thực sự.

“Chúng tôi tin rằng, với sự lãnh đạo nhất quán của Chính phủ, cùng sự đồng hành của cộng đồng doanh nghiệp và các đối tác phát triển, Việt Nam hoàn toàn có thể bứt phá trở thành hình mẫu quốc gia đang phát triển đi đầu trong chuyển đổi xanh và hội nhập bền vững”, ông Đậu Anh Tuấn bày tỏ.

Thách thức trong xây dựng hệ sinh thái nông nghiệp dừa an toàn

THÁI CƯỜNG

Trước những thách thức từ biến đổi khí hậu, dịch hại mới nổi, ô nhiễm môi trường và biến động thị trường quốc tế, việc xây dựng một hệ sinh thái nông nghiệp dừa an toàn đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ của bốn chủ thể: nhà nước, nhà khoa học, hiệp hội dừa và doanh nghiệp.

Đây là nhận định của bà Nguyễn Thị Kim Thanh - Chủ tịch Hiệp hội Dừa Việt Nam, tại diễn đàn “Truyền thông quản lý sức khỏe cây dừa Việt Nam” đáp ứng yêu cầu sản xuất gắn với người tiêu dùng”.

Tái cấu trúc theo hướng “xanh”

Theo bà Thanh, giải pháp an toàn trong canh tác và bảo vệ thực vật cho cây dừa không chỉ là yêu cầu kỹ thuật nhằm phòng trừ sâu bệnh hay nâng cao năng suất, mà còn là định hướng chiến lược để tái cấu trúc ngành dừa Việt Nam theo hướng sinh thái - tuần hoàn - ít phát thải.

Đây là con đường duy nhất giúp ngành dừa hội nhập sâu với thị

trường toàn cầu, đáp ứng các tiêu chuẩn “xanh” và “trách nhiệm xã hội” ngày càng khắt khe.

Chủ tịch Hiệp hội Dừa Việt Nam cho rằng, trước những thách thức từ biến đổi khí hậu, dịch hại mới nổi (như sâu đầu đen), ô nhiễm môi trường và biến động thị trường quốc tế, việc xây dựng một hệ sinh thái nông nghiệp dừa an toàn đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ của bốn chủ thể: nhà nước giữ vai trò hoạch định chính sách, ban hành tiêu chuẩn, hỗ trợ tín dụng xanh và giám sát chất lượng nông sản.

Trong khi đó, các viện, trường và nhà khoa học đảm nhiệm nghiên cứu, chuyển giao công nghệ, phát triển giống dừa kháng bệnh, quy trình IPM và mô hình canh tác thích ứng sinh thái. Hiệp hội dừa là trung tâm kết nối, điều phối chiến lược, phản biện chính sách và thúc đẩy thương hiệu quốc gia. Còn doanh nghiệp và hợp tác xã trực tiếp tổ chức vùng nguyên liệu, áp dụng công nghệ sinh học, truy xuất nguồn gốc, chế biến sâu và tạo việc làm bền vững cho cộng đồng.



“Khi các lực lượng này cùng vận hành trong một chuỗi giá trị thống nhất, giải pháp an toàn không chỉ dừng lại ở biện pháp kỹ thuật phòng trừ sâu bệnh, mà trở thành một triết lý phát triển “Lấy an toàn làm nền - lấy bền vững làm mục tiêu - lấy con người và sinh thái làm trung tâm”.

Về lâu dài, hướng đi này sẽ góp phần xây dựng thương hiệu “Dừa Việt Nam xanh và an toàn”, tạo vị thế cạnh tranh quốc tế, đồng thời giúp nông dân thoát khỏi vòng luẩn quẩn sản xuất nhỏ lẻ, hướng đến một nền nông nghiệp dừa sinh thái, có trách nhiệm và hội nhập - phù hợp với tinh thần của chiến lược phát triển nông nghiệp sinh thái, tuần hoàn, ít phát thải đến năm 2050”, Chủ tịch Hiệp hội Dừa Việt Nam lý giải.

Về phía doanh nghiệp, ông Nguyễn Hoàng Kiệt - Giám đốc Hợp tác xã Dừa Tiền Giang cho biết, hiện nay đơn vị đang gặp nhiều khó khăn trong việc thu gom dừa do giá cả bấp bênh, thường xuyên biến động theo thị trường. Các nhà máy chế biến dừa cũng rơi vào tình trạng “ngâm vốn”, chậm thanh toán, khiến hợp tác xã thiếu nguồn lực duy trì hoạt động và mở rộng sản xuất.

“Mặc dù đã nhiều lần kiến nghị, song việc tiếp cận vốn tín dụng ưu đãi cho nông dân và hợp tác xã vẫn chưa có giải pháp cụ thể từ phía ngân hàng”, ông Kiệt nêu.

Tăng cường hỗ trợ doanh nghiệp

Đại diện các nhà khoa học, PGS. TS Phạm Anh Tuấn - Viện trưởng Viện Cơ điện Nông nghiệp và Công nghệ sau thu hoạch (Bộ



Bà Nguyễn Thị Kim Thanh - Chủ tịch Hiệp hội Dừa Việt Nam trình bày về 4 chủ đề trong hệ sinh thái dừa an toàn tại diễn đàn.

Nông nghiệp và Môi trường) cho biết, Việt Nam có diện tích trồng dừa hơn 200.000ha (ĐBSCL chiếm 80%), mỗi năm cả nước sản xuất hơn 2 triệu tấn dừa, đưa Việt Nam trở thành quốc gia đứng thứ 4 khu vực châu Á - Thái Bình Dương và thứ 5 thế giới về xuất khẩu dừa.

Kết quả điều tra của viện cho thấy, cả nước có 854 cơ sở sản xuất, chế biến dừa, với tổng công suất thiết kế 7.088 tấn/ngày (thực tế 5.355 tấn/ngày), các nhà máy chế biến lớn tập trung ở các tỉnh Bến Tre, Trà Vinh và Tiền Giang. Việt Nam có thuận lợi là điều kiện tự nhiên và kinh nghiệm truyền thống sản xuất và chế biến sản phẩm từ

quả dừa, thị trường quốc tế có nhu cầu lớn và liên tục được mở rộng. Xu hướng tiêu dùng các sản phẩm “tự nhiên”, “xanh”, “hữu cơ” ngày càng phổ biến.

Tuy nhiên, ngành dừa vẫn đối mặt nhiều thách thức, như chế biến chỉ khoảng 30% sản phẩm hiện được chế biến sâu theo chuỗi giá trị. Các sản phẩm chủ yếu gồm nước dừa, sữa dừa, dầu dừa, cơm dừa nạo sấy, kẹo dừa, bánh dừa, than hoạt tính từ gáo dừa, cùng các sản phẩm thủ công mỹ nghệ và vật liệu từ xơ dừa như thảm, nệm, lưới trồng cây.

Một số công nghệ tiên tiến đã được ứng dụng như tiệt trùng nhiệt độ cao (UHT) cho nước



Ông Nguyễn Quý Dương - Phó Cục trưởng Cục Trồng trọt và Bảo vệ thực vật (Bộ Nông nghiệp và Môi trường).

dừa, đóng gói vô trùng và tách chiết dầu tinh khiết bằng công nghệ ly tâm lạnh, song phần lớn thiết bị vẫn phải nhập khẩu.

Theo PGS.TS Phạm Anh Tuấn, để nâng cao năng lực ngành dừa, cần xác định rõ đối tượng, sản phẩm chủ lực và quy mô sản xuất phù hợp với từng vùng sinh thái. Đánh giá khả năng đầu tư, nguồn nguyên liệu và thị trường tiêu thụ để lựa chọn hướng phát triển bền vững. Hỗ trợ doanh nghiệp lựa chọn công nghệ, thiết bị và thiết kế xây dựng nhà xưởng chế biến đạt chuẩn quốc tế, đáp ứng các yêu cầu khắt khe của các thị trường lớn như Mỹ, EU, Nhật Bản.

Ông Tuấn đề xuất, nhà nước và các cơ quan chuyên môn tăng

cường hỗ trợ doanh nghiệp trong cải tiến kỹ thuật, tiếp nhận chuyên giao công nghệ quốc tế và kết nối hợp tác với doanh nghiệp nước ngoài. Tổng hợp nhu cầu đổi mới công nghệ đề xuất và triển khai các nhiệm vụ khoa học - công nghệ phù hợp, từ đó kết nối giải quyết các vấn đề từ giống, gen đến thị trường tiêu thụ.

Phó Cục trưởng Cục Trồng trọt và Bảo vệ thực vật (Bộ Nông nghiệp và Môi trường) Nguyễn Quý Dương đánh giá, diễn đàn có ý nghĩa đặc biệt, bởi ngành dừa hiện đã trở thành một ngành hàng tỷ đô, đóng vai trò quan trọng trong cơ cấu nông nghiệp và xuất khẩu của Việt Nam.

Theo ông Nguyễn Quý Dương, các ý kiến tập trung nhiều vào

hai lĩnh vực then chốt như: phát triển giống dừa chất lượng cao, phù hợp cho cả tiêu dùng tươi và chế biến, có năng suất tốt, khả năng thích nghi với biến đổi khí hậu, phục vụ định hướng mở rộng vùng nguyên liệu.

Đồng thời đổi mới công nghệ chế biến, bảo quản và sau thu hoạch, nhằm gia tăng giá trị sâu cho sản phẩm dừa, đáp ứng nhu cầu tiêu thụ trong nước và xuất khẩu.

Ông Dương khẳng định, sẽ tiếp thu và đưa các nội dung được thảo luận từ đại diện các chủ thể trên vào kế hoạch làm việc, kể cả những chương trình chuyên sâu hơn, nhằm thúc đẩy phát triển cây dừa Việt Nam nói chung và đặc biệt là vùng Đồng bằng sông Cửu Long.



Thay đổi tư duy quản trị hợp tác xã, trao quyền cho nông dân

LONG VÂN

FFT không chỉ mang tính dự án hỗ trợ các hợp tác xã, mà tạo ra sự chuyển đổi tư duy: từ sản xuất theo thói quen sang sản xuất theo nhu cầu thị trường và người tiêu dùng. Khi sản phẩm phù hợp nhu cầu, chính nông dân sẽ quyết định giá trị sản phẩm, thay vì bị động theo giá thị trường như trước.



Bà Cao Xuân Thu Vân - Chủ tịch Liên minh Hợp tác xã Việt Nam.

Đây là nhận định của bà Cao Xuân Thu Vân - Chủ tịch Liên minh Hợp tác xã Việt Nam tại hội thảo tổng kết chương trình “Chuyển đổi lấy nông dân làm trọng tâm” (Farmers Focused Transformation - FFT) giai đoạn 2021 - 2025, do Stichting Agriterra Hà Lan phối hợp Liên minh Hợp tác xã Việt Nam và Liên minh Hợp tác xã TP Cần Thơ tổ chức mới đây.

FFT là sáng kiến toàn cầu của Agriterra, triển khai tại 13 quốc gia châu Phi và châu Á, hướng đến hỗ trợ 1 triệu nông dân và huy động 60 triệu Euro cho phát triển hợp tác xã. Chương trình hoạt động trên ba trụ cột chính: phát triển kinh doanh do nông dân làm chủ; cung cấp dịch vụ bền vững cho thành viên hợp tác xã và thúc đẩy đối

thoại chính sách giữa nông dân và nhà nước

Tại Việt Nam, từ năm 2017, Agriterra đã đồng hành cùng hơn 60 hợp tác xã 16 liên minh hợp tác xã tỉnh/thành và hội nông dân tại 16 địa phương, mang lại lợi ích cho khoảng 80.000 nông dân. Riêng giai đoạn 2021 - 2025, chương trình tập trung hỗ trợ 35

hợp tác xã trên các lĩnh vực: nâng cao năng lực quản trị, chuyển đổi số, thích ứng biến đổi khí hậu, phát triển dịch vụ và tăng cường vai trò phụ nữ - thanh niên.

Đại diện Sở Nông nghiệp và Môi trường TP Cần Thơ đánh giá, hợp tác xã đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong kết nối nông dân sản xuất nhỏ với thị trường. Tuy nhiên, hợp tác xã vẫn gặp nhiều rào cản như: năng lực quản trị còn hạn chế, khó tiếp cận nguồn lực và khoảng cách giữa chính sách thực thi. FFT đã góp phần giải quyết từng nút thắt thông qua nâng cao năng lực và thúc đẩy đổi mới chính sách.

Về quá trình đổi mới của đơn vị trong thời gian tham gia FFT, ông Huỳnh Đăng Khoa - Giám đốc Hợp tác xã Nông nghiệp Rạch Lọp (xã Hùng Hòa, tỉnh Vĩnh Long) cho biết, đơn vị thành lập năm 2016, hiện có 519 thành viên, bộ máy gồm hội đồng, ban kiểm soát và ban giám đốc cùng nhiều tổ chuyên môn như: tổ sản xuất, tổ phun xịt, tổ cung ứng vật tư, tổ tưới tiêu và tổ dịch vụ bay drone. Hiện, hợp tác xã định hướng hoàn thiện chuỗi giá trị lúa gạo, gắn sản xuất lúa thông minh với đề án 1 triệu ha lúa chất lượng cao, phát thải thấp.

Theo ông Khoa, thời gian qua hợp tác xã đạt được nhiều kết quả

tốt nhờ FFT gồm: 51 thành viên hưởng lợi trực tiếp, thu nhập bình quân tăng đáng kể. Tổng doanh thu năm đạt 15 tỷ đồng, lợi nhuận 9 tỷ đồng, giảm chi phí đầu vào nhờ mua vật tư chất lượng với giá hợp lý.

Giá trị sản phẩm nhờ liên kết thị trường, ký kết hợp đồng bao tiêu tăng. Đổi mới dịch vụ: cung cấp dịch vụ sau thu hoạch, drone, tưới tiêu...

“Điều quan trọng nhất là thay đổi tư duy quản trị, từ mô hình truyền thống sang mô hình lấy thị trường làm định hướng, tăng vai trò của thành viên, minh bạch tài chính và chuyên nghiệp trong vận hành”, ông Khoa nhấn mạnh.

Chủ tịch Liên minh Hợp tác xã Việt Nam Cao Xuân Thu Vân cho rằng, FFT không chỉ mang tính dự án hỗ trợ, mà tạo ra sự chuyển đổi tư duy: từ sản xuất theo thói quen sang sản xuất theo nhu cầu thị trường và người tiêu dùng. Khi sản phẩm phù hợp nhu cầu, chính nông dân sẽ quyết định giá trị sản phẩm, thay vì bị động theo giá thị trường như trước.

Hợp tác xã là tổ chức kinh tế nhưng mang tính xã hội rõ nét, lấy lợi ích thành viên làm trọng tâm. Khác với doanh nghiệp, quyền quyết định của hợp tác

xã không phụ thuộc vào mức vốn góp. Vì vậy, nâng cao năng lực thành viên chính là chìa khóa giúp hợp tác xã phát triển bền vững.

“Chương trình còn giúp các hợp tác xã xây dựng kế hoạch kinh doanh, cải thiện quản trị tài chính, áp dụng chuyển đổi số và phát triển dịch vụ. Nhiều mô hình tạo tiếng vang, như hợp tác xã trồng cà phê tại khu vực miền Trung ứng dụng công nghệ đo đạc, theo dõi cây trồng, truy xuất nguồn gốc với mục tiêu gắn mỗi tấn cà phê với chứng chỉ carbon, tối ưu giá bán ra thị trường.

Ở nhiều địa phương, đặc biệt tại Hậu Giang, Cần Thơ, Vĩnh Long... chương trình hỗ trợ hợp tác xã tăng năng lực kinh doanh để tiếp cận nguồn lực, tham gia đề án phát triển hợp tác xã theo nghị quyết trung ương. Chuyển đổi số cũng là điểm nhấn, khi nhiều hợp tác xã mạnh dạn áp dụng ứng dụng quản lý sản xuất, giám sát chất lượng, ghi chép điện tử, sử dụng drone để giảm chi phí và nâng cao hiệu quả. Một số hợp tác xã thậm chí đã tiến đến mô hình sản xuất theo “bản đồ số hóa cây trồng”, kết nối với doanh nghiệp xuất khẩu và chuẩn bị tham gia thị trường tín chỉ carbon - hướng đi mới của nông nghiệp bền vững”, bà Vân dẫn chứng.



Minh Đức Plaza: 6 năm làm mới thị trường bán lẻ Trà Vinh

THÚY AN

Ra đời cuối năm 2018 với tổng vốn đầu tư 34 tỷ đồng, Trung tâm mua sắm tổng hợp Minh Đức Plaza được xem là một trong những mô hình thương mại hiện đại tiên phong tại Trà Vinh thời điểm đó. Chỉ sau 9 tháng xây dựng khẩn trương, trung tâm chính thức đi vào hoạt động, mang theo kỳ vọng trở thành điểm đến mua sắm - giải trí mới, phục vụ nhu cầu đa dạng của người dân địa phương.

Với tiêu chí “đa dạng - chất lượng - giá phải chăng”, Minh Đức Plaza hướng đến nhóm khách hàng rộng lớn, từ hộ gia đình, học sinh - sinh viên, công nhân, viên chức đến người lao động. Các mặt hàng chủ đạo như quần áo, giày dép, ba lô, cặp

sách... đều được tuyển chọn kỹ lưỡng, có nguồn gốc xuất xứ rõ ràng và niêm yết giá minh bạch.

Ông Trần Trọng Trí - đại diện Minh Đức Plaza chia sẻ: “Tất cả mặt hàng tại trung tâm đều được kiểm soát chặt chẽ về nguồn gốc,

mẫu mã liên tục được cập nhật theo xu hướng. Chúng tôi muốn khách hàng đến đây đều tìm được sản phẩm phù hợp, chất lượng và vừa túi tiền”.

Không chỉ là nơi mua sắm, Minh Đức Plaza còn trở thành điểm



Sự kiên trì và linh hoạt làm nên thương hiệu Minh Đức Plaza.



Minh Đức Plaza: Không gian mua sắm cuối tuần dành cho mọi gia đình.

đến thân thuộc của nhiều gia đình vào dịp cuối tuần, nơi trẻ em có thể vui chơi và người lớn có thể chọn lựa những sản phẩm thiết yếu cho sinh hoạt hằng ngày.

Giai đoạn 2020 - 2021 được xem là thử thách lớn chưa từng có đối với các doanh nghiệp bán lẻ. Đại dịch COVID-19 khiến chuỗi cung ứng gián đoạn, thị trường biến động mạnh. Minh Đức Plaza không tránh khỏi ảnh hưởng khi lượng hàng hóa khan

hiếm, giá cả biến động, sức mua giảm mạnh.

Thế nhưng, sau khi dịch bệnh được kiểm soát, trung tâm nhanh chóng tái cấu trúc hoạt động: từ đổi mới mẫu mã, tăng cường tìm nguồn hàng ổn định, đến đào tạo lại nhân sự và cải tiến khâu phục vụ. Những nỗ lực đồng bộ này giúp Minh Đức Plaza lấy lại phong độ, dần phục hồi và tiếp tục giữ được niềm tin của khách hàng.

Sau 6 năm hoạt động, Minh Đức Plaza đã trở thành điểm mua sắm quen thuộc của người dân Trà Vinh (cũ), góp phần làm phong phú đời sống thương mại đô thị. Trung tâm luôn cam kết thực hiện đầy đủ các quy định về quản lý thị trường: hóa đơn - chứng từ hợp lệ, nguồn gốc xuất xứ rõ ràng, kiểm soát chất lượng hàng hóa bảo đảm an toàn cho người tiêu dùng.

Trong bối cảnh kinh tế thị trường nhiều biến động, đại diện Minh Đức Plaza cho biết doanh nghiệp xác định hướng đi rõ ràng: không ngừng cải tiến sản phẩm và dịch vụ; hoạt động minh bạch, tuân thủ đầy đủ quy định của nhà nước; sẵn sàng thích ứng với các chính sách thuế mới dự kiến triển khai từ năm 2026; đồng hành cùng chính quyền trong các chương trình kích cầu, phát triển thương mại - dịch vụ trên địa bàn.

Sự tồn tại và phát triển của Minh Đức Plaza sau nhiều biến động đã cho thấy mô hình bán lẻ địa phương hoàn toàn có thể cạnh tranh nếu biết giữ chữ tín, nâng cao chất lượng và kịp thời đổi mới. Với nền tảng đã xây dựng, trung tâm đặt mục tiêu tiếp tục mở rộng danh mục sản phẩm, cải thiện hạ tầng dịch vụ và mang đến trải nghiệm mua sắm ngày càng hoàn thiện hơn cho người dân.

Minh Đức Plaza tọa lạc tại 75 - 77 Nguyễn Thiện Thành, khóm 4, phường Hoà Thuận, tỉnh Vĩnh Long. Trung tâm không chỉ là nơi bán hàng, mà còn là hình ảnh của một doanh nghiệp địa phương kiên trì, linh hoạt và luôn chọn con đường phát triển bền vững - minh bạch - đặt lợi ích người tiêu dùng lên hàng đầu.



Công ty TNHH Sản xuất - Chế biến Nông sản Cát Tường được thành lập vào tháng 11/2015, hoạt động trong lĩnh vực thu mua nông sản của nông dân các tỉnh, thành miền Tây Nam Bộ và Nam Trung Bộ để chế biến, xuất khẩu sang nhiều thị trường như: Mỹ, Nhật Bản, Châu Âu, Hàn Quốc, Trung Quốc và các thị trường khác trên thế giới.

Với quỹ đất 96 ha, Cát Tường đã xây dựng nhà máy đóng gói đạt tiêu chuẩn Mỹ, trang bị hệ thống xử lý nhiệt hiện đại, phòng Lab nuôi cấy mô, nhà màng, cùng các trang trại trồng thanh long, khóm, chanh dây, hoa kiểng... Đội ngũ Tiến sĩ, Kỹ sư giàu tâm huyết của công ty liên tục được UBND tỉnh Tiền Giang trước đây (nay là tỉnh Đồng Tháp) giao thực hiện các đề tài nghiên cứu, nhân giống cây trồng có năng suất cao để cung cấp cho bà con nông dân.

Trong những năm qua, Cát Tường đã phát triển thị trường, xây dựng chuỗi liên kết giá trị nông sản theo tiêu chuẩn Global GAP, góp phần tiêu thụ nông sản cho nông dân và tạo việc làm cho gần 1.000 lao động. Đặc biệt, trong 2 năm (2018 và 2019), Cát Tường đã xuất khẩu gần 77 nghìn tấn hàng hóa sang các thị trường quốc tế, thu về hơn 58 triệu ngoại tệ cho đất nước.

Với sự phát triển bài bản và chiến lược kinh doanh hiệu quả, Công ty TNHH Sản xuất - Chế biến Nông sản Cát Tường hiện nằm trong nhóm doanh nghiệp hàng đầu về nông sản tại Việt Nam, vừa góp phần nâng cao thu nhập cho nông dân, vừa đóng góp đáng kể vào ngân sách địa phương, đồng thời nâng tầm giá trị nông sản Việt Nam trên thị trường thế giới.



CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT - CHẾ BIẾN NÔNG SẢN CÁT TƯỜNG
212 Quốc lộ 50, xã Đạo Thạnh, tỉnh Đồng Tháp
Tel: 0273 3888 179 - Website: cattuongagrico.com

CÔNG TY CỔ PHẦN CẦU ĐƯỜNG 10 - CIENCO1

Trụ sở chính: Km 83 QL5, An Hưng, An Dương, Hải Phòng.
Điện thoại : 0313.850708. Fax : 0313.850431
Các văn phòng đại diện Hà Nội, miền Trung và Tây Nam Bộ.



Công ty Cầu đường 10 trước đây được thành lập trên cơ sở hợp nhất giữa Xí nghiệp đường 132 và Xí nghiệp Cầu đường 18 theo quyết định thành lập công ty: số 322/QĐ/TCCBLĐ, do Bộ Giao thông vận tải trước đây cấp ngày 4/3/1993.

Nay chuyển đổi loại hình doanh nghiệp thành Công ty Cổ phần Cầu đường 10 - Cienco1.

NGÀNH NGHỀ KINH DOANH TRUYỀN THỐNG:

Với tiền thân từ Xí nghiệp đường 132 và Xí nghiệp Cầu đường 18, nên các ngành nghề truyền thống về xây dựng các công trình cầu đường, bến cảng, san lấp mặt bằng, xây dựng dân dụng và đúc kết cấu kiện bê tông đã có bề dày trên 45 năm kinh nghiệm.

Riêng lĩnh vực giao thông công ty có đầy đủ năng lực, thiết bị và đội ngũ kỹ sư giỏi, công nhân có tay nghề sẵn sàng tham gia các cấp loại công trình giao thông với mọi địa hình như: giao thông nông thôn, giao thông miền núi, giao thông qua vùng đồng bằng, có xử lý đất yếu, giao thông đô thị, đường cao tốc, đường sân bay, đường nội bộ cảng...



Ban Giám đốc cùng tất cả các cán bộ nhân viên, công nhân lao động CIENCO1 xin kính lời cảm ơn chân thành nhất đến quý khách hàng các tỉnh thành trên cả nước đã đồng hành ủng hộ công ty suốt thời gian qua và xin kính chúc quý vị nhiều sức khỏe, hạnh phúc may mắn thành công!

Thay mặt Ban lãnh đạo
Trần Quang Thịnh - Giám đốc

Công ty cổ phần cầu đường 10 cam kết không ngừng cải thiện phương pháp quản lý. Liên tục đầu tư thiết bị phù hợp hoàn thiện công nghệ thi công. Liên tục nâng cao trình độ cán bộ công nhân viên, nhằm cung cấp các công trình giao thông đảm bảo chất lượng cao và đúng tiến độ, thỏa mãn mọi yêu cầu của khách hàng.

Để thực hiện mục tiêu trên, CIENCO1 xây dựng thực hiện, duy trì và liên tục cải tiến hệ thống quản lý chất lượng ISO 900-2000. Toàn thể cán bộ công nhân viên trong toàn công ty thấu hiểu chính sách chất lượng, phát huy hết khả năng trí tuệ của mình vào mục tiêu phát triển chung của công ty.



ĐỊNH VỊ BÁCH KHOA

Hành trình của niềm tin

DN VIỄN THÔNG - DN KH&CN SỐ 1 TRONG NGÀNH GSHT TẠI VIỆT NAM

GSHT TÀU CÁ BK88VN

- Đáp ứng yêu cầu của Nghị định 37/2024
- Bảo mật vị trí tàu cá, giúp ngư dân an tâm bám biển
- Duy nhất có giao diện **NGƯỜI - MÁY**: LCD 4,5", bàn phím đa chiều, loa cảnh báo



GSHT ÔTÔ

BK10-DVR / BK10VN

- 4G siêu tốc - Phát Wifi, cập nhật vị trí tức thời, chính xác
- Đáp ứng yêu cầu ND 10/2020 & ND 86/2014
- Có mặt tại 34 tỉnh thành Việt Nam và 04 quốc gia



CẢM BIẾN NHIÊN LIỆU BÁCH KHOA

- Cảm biến điện dung bền bỉ, sai số đến 1%, kiểm soát chính xác tới hàng lít nhiên liệu.
- Quy trình lắp đặt chuyên nghiệp, uy tín số 1 thị trường



GIẢI PHÁP BÁC SĨ Ô TÔ

- Cấp bằng sáng chế độc quyền bởi Cục Sở hữu trí tuệ Việt Nam
- Đọc mã lỗi xe ô tô từ xa, tiết kiệm thời gian & chi phí khi xe gặp sự cố



GIẢI PHÁP CAMERA BÁCH KHOA ND10

Camera giám sát đáp ứng Nghị định 10/2020, sắc nét cả ngày lẫn đêm với độ phân giải 2 Mega Pixel, quản lý phương tiện qua hình ảnh rõ ràng



ĐỐI TÁC CỦA VINFAST TẠI 34 TỈNH THÀNH & 04 QUỐC GIA



VINFAST



CÔNG TY CP THIẾT BỊ ĐIỆN - ĐIỆN TỬ BÁCH KHOA

Trụ sở: 561 Nguyễn Bình Khiêm, Phường Đồng Hải, Tp. Hải Phòng
Hệ thống Văn phòng, Đại lý tại 34 tỉnh thành, 04 Quốc gia
Tổng đài: 1900.5555.13
Hotline: 0775.225.222
Website: dinhvibachkhoa.vn

