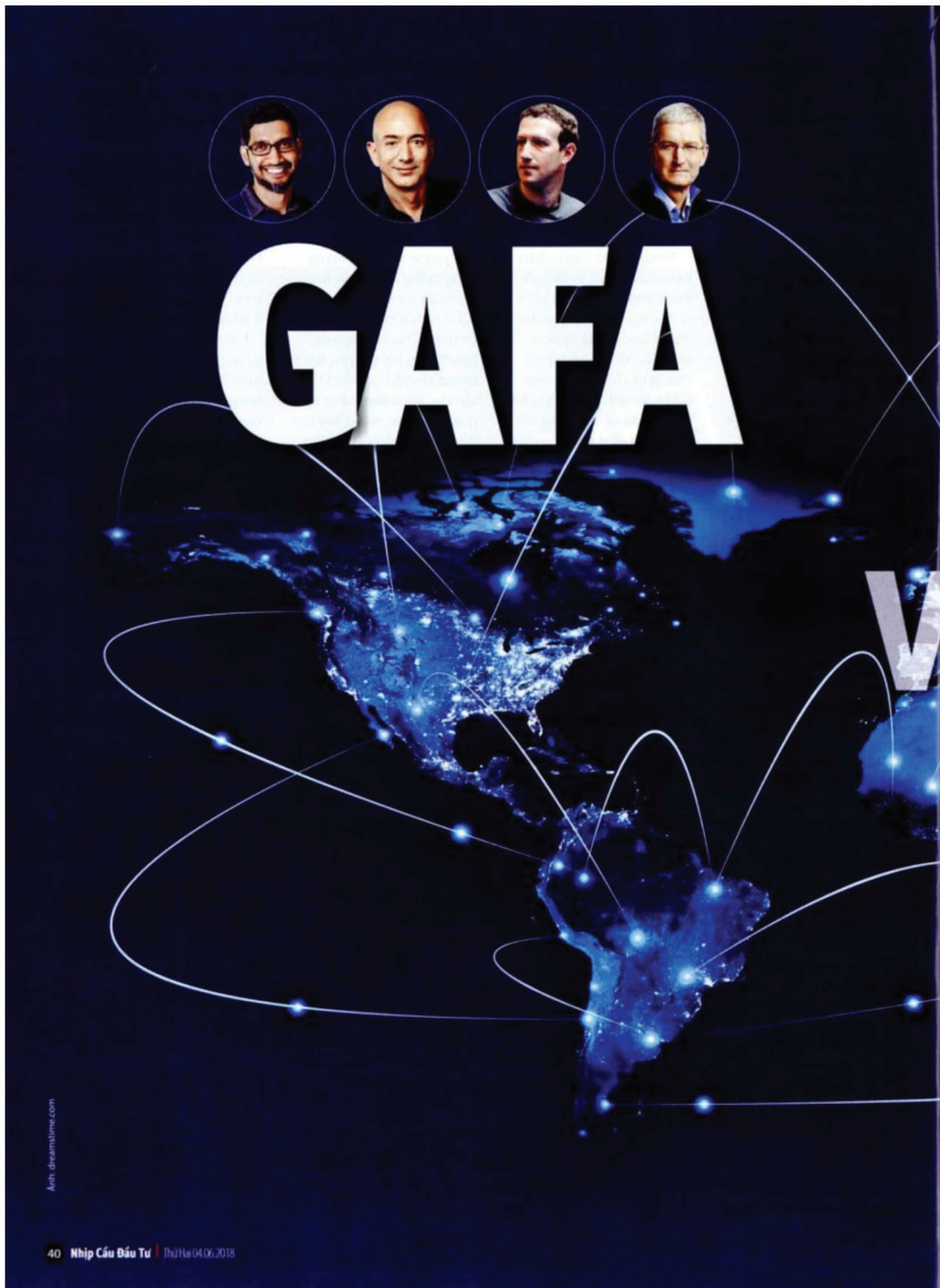


Tiêu đề: Cuộc chiến Mỹ-Trung: GAFA v.s BATX

Tác giả: Công Sang-Bảo Ngọc

Nguồn: Tạp chí Nhịp Cầu Đầu Tư xuất bản ngày 04/06/2018



Tiêu đề: Cuộc chiến Mỹ-Trung: GAFA v.s BATX

Tác giả: Công Sang-Bảo Ngọc

Nguồn: Tạp chí Nhịp Cầu Đầu Tư xuất bản ngày 04/06/2018



Tiêu đề: Cuộc chiến Mỹ-Trung: GAFA v.s BATX

Tác giả: Công Sang-Bảo Ngọc

Nguồn: Tạp chí Nhịp Cầu Đầu Tư xuất bản ngày 04/06/2018

BỘ TƯ CÔNG NGHỆ CỦA TRUNG QUỐC ĐANG BẰNG NHIỀU CON ĐƯỜNG THÁCH THỨC TRỰC TIẾP BỘ TƯ CÔNG NGHỆ MỸ VÀ HỌ SẼ MỞ MỘT "CON ĐƯỜNG TỰ LỰA TRÊN INTERNET".

NƯỚC MỸ TỪNG TỰ HÀO VỚI BỘ TƯ GOOGLE, FACEBOOK, AMAZON VÀ APPLE THÔNG TRỊ THẾ GIỚI CÔNG NGHỆ và chưa có đối thủ.

Nhưng các dấu hiệu gần đây cho thấy niềm kêu hãnh của họ có thể bị đe dọa bởi các đối thủ đến từ Trung Quốc.

Dưới sự hỗ trợ của chính phủ, bộ tư BATX (Baidu - Alibaba - Tencent - Xiaomi) từ những doanh nghiệp startup đã có những bước phát triển thần tốc và trở thành những đơn vị công nghệ dẫn đầu ở Trung Quốc. Giờ đây, nhóm này đang gia tăng sự ảnh hưởng của mình ở châu Á - Thái Bình Dương.

CUỘC ĐỐI ĐẦU GIỮA HAI BỘ TƯ

Tháng 5 vừa qua, truyền thông thế giới háo hức với thông tin Xiaomi sẽ trở thành "nhà máy sản xuất tỉ phú" khi có thêm 3-5 người gia nhập câu lạc bộ tỉ phú USD toàn cầu từ thương vụ IPO của hãng công nghệ này. Ước tính sơ bộ cho thấy Xiaomi đang được định giá ở mức 50 tỉ USD, nếu thị trường hứng thú hơn với hãng phần cứng này, mức định giá của họ có thể tăng lên gấp đôi.

Xiaomi là thành viên cuối cùng của nhóm "bộ tư" công nghệ của Trung Quốc niêm yết trên sàn chứng khoán của nước ngoài. Những thành viên đi trước là Baidu, Alibaba và Tencent. Bộ tư của Trung Quốc đang đối đầu trực tiếp với bộ tư quyền lực của Mỹ là Google, Amazon, Facebook và Apple hay còn gọi là GAFA, căng thẳng không kém cuộc chiến thương mại giữa Trung Quốc và Mỹ đang diễn ra. Trong



Lãnh đạo các

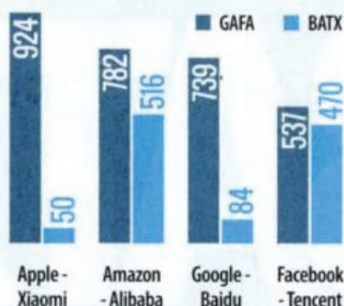
mạng tìm kiếm là cuộc đối đầu của Baidu - Google, thương mại điện tử là Amazon - Alibaba, mạng xã hội là Facebook-Tencent và cuối cùng là mảng phần cứng là cuộc đối đầu giữa Apple - Xiaomi.

Từng được xem là chuyên gia sao chép các sản phẩm Apple ở Trung Quốc nhưng với giá cạnh tranh hơn một nửa, Xiaomi nhanh chóng giành được thị phần ở quốc gia này và vươn ra thế giới. Không những thế, hiện nay, hãng công nghệ này còn mở rộng sang thị trường các thiết bị kết nối internet khác

như máy hút bụi, xe đạp, đèn ngủ... Nổi bật nhất trong BATX là Alibaba, với trang thương mại điện tử cùng tên, nhưng ít ai ngờ doanh thu lớn nhất của Alibaba đến từ dịch vụ cho vay tài chính Ant Financial, chiếm gần 80% tổng doanh thu. Tiền thân của Ant Financial là dịch vụ thanh toán trực tuyến Alipay, việc sở hữu trong tay hàng tỉ giao dịch trực tuyến giúp Ant Financial tính toán được túi tiền của khách hàng, từ đó áp dụng các khoản vay tín chấp lãi suất 15%/năm với mức rủi ro thấp nhất.

Theo Bloomberg, dư nợ vay tiêu dùng của Ant Financial hiện nay là 95 tỉ USD, lớn gấp 3,7 của Ngân hàng Xây dựng Trung Quốc, 1 trong 4 ngân hàng của nước này. Thông tin gần đây nhất cho thấy Ant Financial được định giá 150 tỉ USD. Không nổi bật như Alibaba hay Xiaomi, Tencent (xuất thân là công ty phân phối game trực tuyến) khá kín tiếng nhưng giá trị vốn hóa của đơn vị này không kém cạnh bao nhiêu so với Facebook. Nếu như mạng xã hội lớn nhất hành tinh trị giá gần 537 tỉ USD, thì Tencent từng lọt vào "câu lạc bộ 500 tỉ USD" khi cổ phiếu tăng vọt.

Sản phẩm đối đầu với Facebook, WeChat thống trị thị trường nội địa nhờ vào lệnh cấm Facebook tại Trung Quốc.



VỐN HÓA THỊ TRƯỜNG CỦA GAFA VÀ BATX TÍNH ĐẾN NGÀY 30.5.2018

Đơn vị: tỉ USD - Nguồn: Yahoo Finance

Tiêu đề: Cuộc chiến Mỹ-Trung: GAFA v.s BATX

Tác giả: Công Sang-Bảo Ngọc

Nguồn: Tạp chí Nhịp Cầu Đầu Tư xuất bản ngày 04/06/2018

WeChat tích hợp tất cả các dịch vụ cần thiết cho người sử dụng từ nhắn tin, gọi xe, đặt lịch khám bệnh... Cùng với Alipay, WeChat đã thúc đẩy thị trường thanh toán trực tuyến ở Trung Quốc thay thế mặt chỉ trong 3 năm. Ra đời từ 2011, WeChat hiện có 902 triệu người dùng

thường khi đang đặt cược vào công nghệ trí tuệ nhân tạo (AI) bằng việc cam kết đầu tư 1,5 tỉ USD vào công nghệ này và hiện là đơn vị đầu ở Trung Quốc.

Sự bành trướng của bộ tứ BATX đã thể hiện tham vọng cực lớn trong việc phát triển Trung Quốc thành một siêu cường

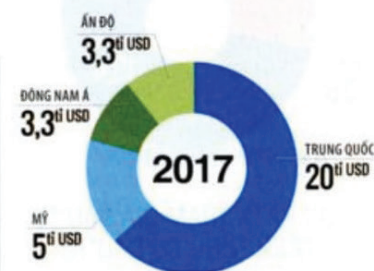


công ty "bộ tứ" tại Trung Quốc: Robin Li (Baidu) - Jack Ma (Alibaba) - Ma Huateng (Tencent) - Lei Jun (Xiao mi)

hàng ngày, với 38 tỉ tin nhắn được gửi đi mỗi ngày.

Năm ngoái, Tencent đã thêm vào một chợ ứng dụng bên trong WeChat, biến nó thành một nền tảng sôi động hơn trong đó có dịch vụ ngân hàng. WeChat tại Trung Quốc phổ biến đến nỗi nó gần như bắt buộc phải có trên mỗi chiếc điện thoại và mỗi chiếc điện thoại cài WeChat đều có thể giải quyết được mọi vấn đề. WeChat ở vị thế "chẳng có gì ở các quốc gia khác có thể sánh bằng". Năm ngoái, dữ liệu của 1 tỉ người sử dụng WeChat thuộc Tencent đã tích hợp vào với dữ liệu của JD. Sự kết hợp này làm JD tiếp cận được với tương đương 13% dân số thế giới!

Cuối cùng và cũng ít được nhắc đến trong thời gian qua là Baidu. Baidu là biểu tượng startup đầu tiên của Trung Quốc, những năm 2000, khi Chính phủ Trung Quốc cấm Google hoạt động ở quốc gia này, công cụ tìm kiếm Baidu đã nhanh chóng chiếm thị phần tuyệt đối. Nhưng so với các đàn em như Alibaba hay Tencent, Baidu khá chậm chân trong việc mở rộng các sản phẩm. Bản thân công cụ tìm kiếm của Baidu cũng đang bị Alibaba và Tencent lấy mất thị phần ở Trung Quốc. Tuy nhiên, đơn vị này không thể xem



VỐN ĐẦU TƯ CỦA BATX TRONG VÀ NGOÀI NƯỚC

Nguồn: NCDT tổng hợp

công nghệ. Từ năm 2014 đến nay, các công ty Trung Quốc đã dành khoảng 100 tỉ USD vào các vụ sáp nhập trong lĩnh vực công nghệ cũng như thu mua nhiều công ty công nghệ nước ngoài, theo tính toán của Dealogic.

THAM VỌNG CHI PHỐI TOÀN CẦU CỦA BATX

Với sức mạnh 3.000 tỉ USD trị giá trên các sản phẩm chứng khoán, GAFA ngày càng mở rộng tầm hoạt động trên nhiều lĩnh vực. Tuy nhiên, BATX đang bám đuổi GAFA

với giá trị vốn hóa hơn 1.100 tỉ USD. Mặc dù vậy, phần lớn doanh thu của BATX vẫn đang ở Trung Quốc và thị trường tài sản này còn quá nhiều tiềm năng. Theo Goldman Sachs, thị trường thương mại điện tử Trung Quốc sẽ đạt 1.700 tỉ USD với thêm 200 triệu khách hàng vào năm 2020. Nhưng các động thái gần đây cho thấy tham vọng xuất ngoại của BATX là khá mạnh mẽ cùng với chính sách "Nhất đối, nhất lộ" của Chính phủ Trung Quốc.

Ngày càng có nhiều tiếng nói cho rằng các tập đoàn công nghệ, internet đang "có ảnh hưởng ngày càng lớn" đối với đời sống của mọi người. Những ứng dụng và hàng loạt các dịch vụ (phim ảnh, âm nhạc, tìm một quán ăn, khách sạn, đặt xe...) các công ty công nghệ đang "điều khiển từ xa cuộc sống" hàng tỉ con người trên Trái đất. Đó chính là lý do Chính phủ Trung Quốc, trong tham vọng siêu cường, hầu như cho các công ty công nghệ nước này bằng mọi giá mở rộng toàn cầu.

Ti phú Jack Ma không giấu tham vọng này khi phát biểu: "Chúng ta nên chuyển con đường tơ lụa sang một con đường thương mại điện tử", trong lễ ra mắt trung tâm dịch vụ logistics ở Kuala Lumpur Malaysia gần đây. Theo Bloomberg, tham vọng lớn nhất của ông chủ của Alibaba là đưa tập đoàn này phủ sóng toàn cầu ra toàn cầu. Mục tiêu doanh thu là vượt GDP của nền kinh tế thứ 5 thế giới, chỉ đứng sau Mỹ, Trung Quốc, Nhật và Liên minh châu Âu (EU) vào năm 2036.

Có một khác biệt cơ bản trong chiến lược mở rộng của những "con rồng" BATX so với những người khổng lồ phương Tây GAFA. Trong khi chiến lược của GAFA là tập trung xoay quanh và mở rộng trên nền tảng các mảng công nghệ chính, thì BATX, với tiềm lực tài chính mạnh mẽ và hậu thuẫn từ chính phủ, không có bất kỳ giới hạn nào về ngành, vùng lãnh thổ và công nghệ. Mỗi BATX lại có một khẩu vị rất riêng, với 150 khoản đầu tư trị giá 30 tỉ USD trải rộng khắp từ Mỹ, châu Âu và châu Á. Trong đó châu Á - Thái Bình Dương là thị trường trọng tâm khi chiếm hơn 6 tỉ USD.

Các khoản đầu tư của BATX chủ yếu tập trung vào các ngành như Fintech, AI, thương mại điện tử và xe tự lái. Tencent là người dẫn đầu với tổng số đầu tư tương đương 59% tổng đầu tư của BATX.

Tiêu đề: Cuộc chiến Mỹ-Trung: GAFA v.s BATX

Tác giả: Công Sang-Bảo Ngọc

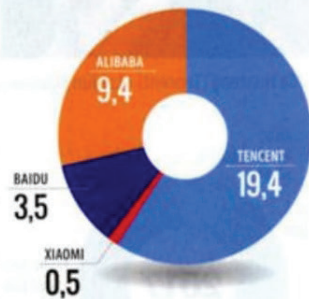
Nguồn: Tạp chí Nhịp Cầu Đầu Tư xuất bản ngày 04/06/2018



Sau Trung Quốc, Ấn Độ cũng là thị trường mà Alibaba và Tencent đang cạnh tranh gay gắt. Cùng với Microsoft và eBay, Tencent đầu tư 1,4 tỉ USD vào một trong những đối thủ mạnh nhất của Alibaba tại Ấn Độ là Flipkart năm ngoái. Alibaba không cũng nhanh chân mua lại vì điện tử lớn nhất tại đây là Paytm. Với 60% sở hữu của Paytm, Alibaba đã biến startup lớn thứ hai Ấn Độ này thành một sàn thương mại điện tử. Cùng với việc đầu tư vào một sàn thương mại điện tử khác là Snapdeal, Alibaba đã có thị phần khá tốt trong ngành thương mại điện tử Ấn Độ được định giá sẽ chạm đến giá trị từ 55-60 tỉ USD vào năm 2020.

Cũng phải nói thêm về mảng đầu tư và mua lại (M&A) các công ty công nghệ, Alibaba đầu tư mạnh nhất trong nhóm BATX ở châu Á - Thái Bình Dương, với thương vụ 1 tỉ USD mua lại công ty thương mại điện tử lớn nhất Đông Nam Á Lazada để kết nối trực tiếp người dùng Singapore đến sàn thương mại điện tử Taobao.

Dù chỉ tập trung vào mảng phần cứng, nhưng Xiaomi cho thấy vị thế xứng đáng trong bộ tứ BATX. Báo cáo hồi quý I/2018 của Công ty Nghiên cứu thị trường IDC cho biết đơn vị này đã xuất xưởng 28 triệu điện thoại trên toàn cầu, xếp thứ 4 trong top 5 nhà sản xuất smartphone lớn nhất thế giới. Trước đó, Công ty Nghiên cứu thị trường Strategy Analytics từng dự báo với tốc độ tăng



CÁC BATX THAM GIA ĐẦU TƯ TRÊN TỔNG SỐ ĐẦU TƯ

Đơn vị: Tỉ USD - Nguồn: NCĐT tổng hợp

trường hiện nay, Xiaomi có thể vượt qua OPPO, Huawei và Apple để trở thành nhà sản xuất smartphone lớn thứ hai thế giới trong năm nay.

Cuối cùng là gã khổng lồ một thời Baidu đặt cược hết vào AI chính là cách có thể bắt kịp Google và Microsoft. Baidu chọn dồn toàn lực vào nghiên cứu AI thông qua cắt giảm các mảng kinh doanh không trọng tâm như Baidu Deliveries và game điện thoại di động. Đơn giản, Chính phủ Trung Quốc đang rất ủng hộ công nghệ AI.

Trong kế hoạch Made in China 2025 - tức sản xuất tại Trung Quốc, tham vọng của quốc gia này đã lộ rõ, đã được Chính phủ Trung Quốc vạch ra không chỉ nằm ở ngành thiết bị bán dẫn mà giới chức Trung Quốc còn muốn đi đầu

trong nhiều lĩnh vực khác, từ y tế, AI cho tới xe chạy điện và hàng không. Trong "Giấc mơ Trung Hoa", Chủ tịch Trung Quốc Tập Cận Bình "muốn biến Trung Quốc thành cường quốc dẫn đầu về khoa học công nghệ vào năm 2049 và sẽ trở thành một siêu cường trí tuệ nhân tạo vào năm 2030".

Sự tập trung vào AI nằm trong kế hoạch lớn của quốc gia gần 1,4 tỉ dân này, một trong những bước đi quan trọng là hệ thống "xếp loại công dân" sẽ được áp dụng toàn quốc vào năm 2020. Hệ thống xếp loại sẽ dựa vào dữ liệu của BATX và các hệ thống giám sát của nhà nước, để phân loại công dân. Hệ thống này không đơn thuần như hệ thống xếp hạng cho vay tín dụng của Mỹ, mà sẽ phân tích cả những dữ liệu về hành vi người tiêu dùng, những công dân bị xếp loại kém sẽ có khả năng bị cắt giảm tốc độ truy cập internet, cấm vào một số nhà hàng và khu vực công cộng và không thể mua vé tàu xe đi các địa phương khác...

DOANH NGHIỆP ỨNG PHÓ VỚI BATX

"Thật khó mà cạnh tranh với startup Trung Quốc về vốn và quy mô thị trường!", một nhà đầu tư công nghệ bình luận như vậy khi AliPay đang tìm

Tiêu đề: Cuộc chiến Mỹ-Trung: GAFA v.s BATX

Tác giả: Công Sang-Bảo Ngọc

Nguồn: Tạp chí Nhịp Cầu Đầu Tư xuất bản ngày 04/06/2018

cách vào thị trường Việt Nam. Đây nền tảng thanh toán trực tuyến bên thứ 3 do Alibaba sáng lập vào năm 2004, hiện có hơn 400 triệu người dùng tại Trung Quốc.

Với tiềm năng thị trường nội địa còn rất lớn, Ấn Độ và Đông Nam Á vẫn là nơi dạo chơi của BATX trong thời gian tới. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là không có mất mát. Điển hình như mảng phần cứng, nhóm doanh nghiệp Trung Quốc trong đó có Xiaomi đã quét sạch thị phần của các hãng điện thoại nội địa ở Đông Nam Á. Các báo cáo của IDC gần đây cho thấy, tổng thị phần các hãng điện thoại Trung Quốc ở Ấn Độ và Đông Nam Á là hơn 50%. Khi thị phần phần cứng của doanh nghiệp Trung Quốc ngày càng lớn, đó sẽ là nền tảng cho các doanh nghiệp nội dung số.

Các lĩnh vực khác cũng không khá hơn, rõ nét nhất là trong nhóm thương mại điện tử. Thị phần thương mại điện tử hiện nay đã thuộc hoàn toàn về Lazada Group (đơn vị trực thuộc Alibaba Group). Thông qua thương mại điện tử và du lịch, Alibaba và Tencent đang tìm cách đưa công cụ thanh toán trực tuyến vào khu vực Đông Nam Á. Điển hình như tại Nha Trang, một điểm đến khá phổ biến của khách Trung Quốc tại Việt Nam, nhiều cửa hàng bán lẻ đã chấp nhận thanh toán bằng WeChat Pay để phục vụ khách du lịch Trung Quốc.

Tương tự, ở lĩnh vực nóng nhất hiện nay là giao nhận thương mại điện tử, kể từ khi về tay Alibaba, Lazada đã được đầu tư rất lớn vào giao nhận. Hãng giao nhận lớn nhất Trung Quốc là SF Express cũng đã mở rộng sang thị trường Đông Nam Á. Với lợi thế về quy mô, nhóm này sẽ gây áp lực lớn lên giá cả cho các đối thủ trong nước.

Trong thời gian tới, các công ty giao nhận Việt Nam buộc phải thay đổi hoặc chấp nhận làm "vệ tinh" trong hệ thống phân phối của các doanh nghiệp lớn của Trung Quốc dẫn đầu. Ở Việt Nam, với lợi nhuận từ 3-5%, số phận của một "vệ tinh" không dễ thở.

Trao đổi với NCĐT, ông Nguyễn Trần Thi, Tổng Giám đốc Giao Hàng Nhanh, đơn vị trực thuộc Scommerce (điều hành công ty chuyên về giao nhận, kho bãi) cho biết đang mở rộng thị trường giao hàng xuyên biên giới ở Úc, Trung Quốc và Mỹ. Không khó để thấy mở



Ông Đỗ Danh Thanh

Các vấn đề về an ninh mạng, dữ liệu, người dùng là các nội dung quan trọng mà Chính phủ phải cân nhắc xây dựng và ban hành trước khi tiến hành các cải cách.

rộng thị trường là cách công ty thoát khỏi kiếp vệ tinh.

Tương tự, Haravan, đơn vị cung cấp các giải pháp kinh doanh thương mại điện tử cũng đang tìm cách mở rộng thị trường ở Đông Nam Á bởi giải pháp công ty cung cấp sớm hay muộn vấp phải cạnh tranh từ các công ty con thuộc BATX. Song song đó, với kinh nghiệm am hiểu thị trường địa phương, Haravan bắt đầu mở rộng tập khách hàng là các công ty lên sàn niêm yết ở Việt Nam như Vinamilk, Thiên Long... "Kinh nghiệm và quy mô sẽ giúp chúng tôi có lợi thế trên bàn đàm phán", ông Huỳnh Lâm Hồ, sáng lập kiêm Giám đốc Điều hành Haravan, cho biết.

Ông Đỗ Danh Thanh, Giám đốc, Dịch vụ Tư vấn Công nghệ Thông tin Công ty PwC Việt Nam, cho rằng vẫn có cơ hội cho các công ty địa phương, điển hình như Grab (Malaysia), Go-jek, Tokopedia, Traveloka (Indonesia), Sea (Singapore)... "Có những thứ nhà khởi nghiệp cần phải sáng tạo mới hoàn toàn để nổi bật và thành công, nhưng có những thứ chỉ cần làm tốt hơn và mang lại những trải nghiệm khác biệt", ông Thanh nói.

Đối diện với làn sóng này trong cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, cộng đồng doanh nghiệp cần phải nhanh nhạy và liên tục cập nhật xu thế mới. Các xu thế mới về AI, phân tích dữ liệu lớn (Big Data), robot, cung cấp cho các tech start-up rất nhiều công cụ để sáng tạo. Nhà khởi nghiệp cũng nên chọn và định hướng cung cấp các sản phẩm dịch vụ theo một thị trường mục tiêu nhất định, từ đó nhân rộng lên.

"Có hai cách tiếp cận để đón làn sóng công nghệ trong cuộc cách mạng 4.0 này: một là lựa chọn đầu tư riêng về công nghệ mới, hai là tìm cách hợp tác lâu dài với một công ty công nghệ để cùng xây dựng các nền tảng công nghệ phục vụ quá trình sản xuất ra sản phẩm, hàng hóa", Giám đốc Dịch vụ Tư vấn PwC Việt Nam, nhận định. Hiện nay, có rất nhiều quỹ đầu tư lớn sẵn sàng đầu tư vào các công ty tech start-up. Gần đây nhất là Softbank với Quỹ đầu tư Vision Fund, với mục tiêu huy động 900 tỉ USD để đầu tư vào khoảng 1.000 hãng công nghệ trong 10 năm tới.

Theo ông Thanh, Chính phủ cần phải có những thay đổi, thậm chí là cải cách để phù hợp với cuộc cách mạng công nghiệp này. Một hành lang quy định pháp lý và thủ tục hành chính thuận lợi, đơn giản để các công ty start-up có thể hiện thực hóa ý tưởng kinh doanh của mình. Ngoài ra, các chính sách ưu đãi về thuế, phí, nguồn nhân lực, tiếp cận và ưu tiên vốn..., sẽ thực sự cần thiết.

"Tuy nhiên, đối diện với làn sóng công nghệ thay đổi ngày càng nhanh và mạnh thì việc xây dựng các khung quản trị rủi ro là một bước đi không thể thiếu", ông Thanh nói. "Các vấn đề về an ninh mạng, dữ liệu, người dùng là các nội dung quan trọng mà Chính phủ phải cân nhắc xây dựng và ban hành trước khi tiến hành các cải cách". Nhìn chung, dựa trên lịch sử đầu tư của nhóm BATX, nếu các doanh nghiệp Việt Nam có sản phẩm bổ trợ cho hệ sinh thái và kinh nghiệm địa phương thì vẫn có cơ hội phát triển, thậm chí là được đầu tư mạnh. Ngược lại, các doanh nghiệp khởi nghiệp sẽ chịu cạnh tranh rất khốc liệt về giá, quy mô và kinh nghiệm vận hành của các công ty nằm hệ sinh thái của BATX. NCĐT