

BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ
CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 24.2020



TIN TỨC SỰ KIỆN

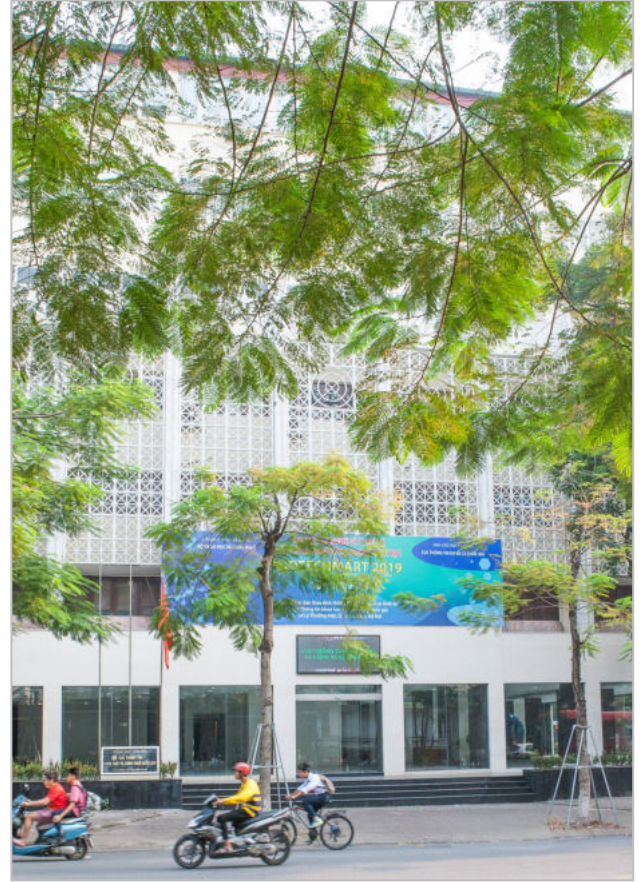
- 01 Startup Wheel 2020 công bố top 100 Bảng Việt Nam
- 02 Bất chấp Covid-19, startup Việt sau vẫn được rót vốn “khủng” trong nửa đầu 2020
- 03 Dự án khởi nghiệp sáng tạo thanh niên nông thôn xuất sắc sẽ được nhận hỗ trợ 1 tỷ đồng
- 04 Ươm tạo các dự án sáng tạo xã hội thúc đẩy hành động vì khí hậu

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Quản lý rác thải nhờ công nghệ
- 06 Toronto có trở thành “Silicon Valley” thế hệ tiếp theo (Phần cuối)

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Khởi nghiệp công nghệ: đổi mới sáng tạo - Định hướng công nghệ và định hướng thị trường (P2)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Tel: (024) 38262718



STARTUP WHEEL 2020 CÔNG BỐ TOP 100 BẢNG VIỆT NAM

Phapluatmoitruong.vn - Sau 06 tháng phát động, top 100 Bảng Việt Nam Startup Wheel 2020 chính thức được công bố.

Sau 06 tháng phát động, top 100 Bảng Việt Nam Startup Wheel 2020 chính thức được công bố. Phát động từ tháng 02/2020, ngay trong giai đoạn dịch Covid-19 diễn biến phức tạp, mọi hoạt động truyền thông, sơ tuyển cho Startup Wheel 2020 được thực hiện online và offline xen kẽ, tuân thủ nghiêm túc chỉ đạo phòng chống dịch của Chính phủ.

Chung vai cùng cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam đối mặt với những thách thức của thời kỳ hậu Covid-19, Startup Wheel 2020 hướng đến sứ mệnh kết nối nguồn lực trong nước và quốc tế, tạo bệ phóng vững chắc, hỗ trợ cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam phục hồi nhanh chóng và phát triển mạnh mẽ khi bước vào giai đoạn “bình thường mới”.

Vượt qua hơn 1.900 dự án khởi nghiệp Việt Nam và quốc tế từ 20 quốc gia của 5 châu lục trên thế giới, top 100 Startup Bảng Việt Nam Startup Wheel 2020 chính thức có chủ và bước vào giai đoạn chạy nước rút - giai đoạn đào tạo Top 100 để chọn ra Top 60 Bảng Việt Nam và chuẩn bị cho Vietnam Startup Day 2020, dự kiến diễn ra vào ngày 21-22/8/2020.

Trước tình hình Covid-19 vẫn đang diễn biến phức tạp tại các nước trên thế giới, dự kiến vòng Bán kết và Chung kết Bảng quốc tế của Startup Wheel 2020 sẽ được dời lại vào tháng 11/2020. Hiện tại, BTC vẫn tiếp tục tiến hành sơ tuyển Bảng quốc tế qua hình thức online./.



BẤT CHẤP COVID-19, STARTUP VIỆT SAU VẪN ĐƯỢC RÓT VỐN “KHỦNG” TRONG NỬA ĐẦU 2020

Khoinghiepsangtao.vn - Đại dịch Covid-19 gây ảnh hưởng đến nền kinh tế toàn cầu, đặc biệt là các startup trong ngành du lịch, khách sạn... Tuy nhiên, thách thức của người này đôi khi lại là cơ hội đối với người khác. Trong đại dịch, có những startup vẫn gọi vốn thành công hàng triệu USD trong nửa đầu năm 2020 như Siêu Việt Group, Propzy, OnPoint, Edoctor, TopDev...

1. SIÊU VIỆT GROUP

Giá trị đầu tư: 34 triệu USD

Tháng 2 năm nay, Affirma Capital công bố đầu tư 34 triệu USD (khoảng 790 tỷ đồng) vào Công ty Nhân sự Siêu Việt (Siêu Việt Group) - startup cung cấp các dịch vụ tuyển dụng và tìm việc miễn phí cho đối tượng từ doanh nghiệp vừa và nhỏ cho tới các tập đoàn lớn. Hệ thống của Siêu Việt gồm 4 cổng thông tin, bao gồm ViecTotNhat.com, TimViecNhanh.com, ViecLam24h.vn, và gần đây nhất là MyWork.com.vn.

Thương vụ này là khoản đầu tư thứ 5 của Affirma Capital tại Việt Nam kể từ năm 2014, sau N Kid Corporation, Online Mobile, Tập đoàn Lộc Trời và Golden Gate.

2. PROPZY

Giá trị đầu tư: 25 triệu USD

Tháng 6 vừa qua, Propzy.vn – nền tảng công nghệ bất động sản tại Việt Nam công bố đã huy động được 25 triệu USD trong vòng Series A do Gaw Capital và SoftBank Ventures Asia đầu tư, cùng với

các nhà đầu tư hiện tại Next Billion Ventures, RHL Ventures Breeze, FEBE Ventures, RSquare và Insignia.

Ra đời năm 2016, công nghệ của Propzy tham gia vào mọi giai đoạn của một giao dịch bất động sản, từ các trung tâm giao dịch truyền thống đến nền tảng giao dịch trực tuyến, các sản phẩm tài chính như cho vay thế chấp và cuối cùng là phần mềm doanh nghiệp của người quản lý và thuê nhà.

3. ONPOINT

Giá trị đầu tư: 8 triệu USD

Hồi tháng 4, OnPoint – nhà cung cấp dịch vụ hỗ trợ phát triển thương mại điện tử Việt Nam công bố gọi vốn thành công 8 triệu USD trong vòng Series A từ một số nhà đầu tư, trong đó dẫn đầu là Quỹ đầu tư Kiwoom của Hàn Quốc và Quỹ đầu tư Tăng trưởng Việt Nam DAIWA-SSIAM II (DAIWA-SSIAM Vietnam Growth Fund II L.P). Tính đến thời điểm này, tổng số vốn OnPoint huy động được đã lên mức 8 chữ số.

Với nguồn vốn mới, startup này dự kiến tuyển dụng thêm nhân sự, đầu tư phát triển các công nghệ mang tính chiến lược và phát triển năng lực phân tích dữ liệu nhằm cung cấp dịch vụ tốt hơn cho khách hàng.

4. BETA MEDIA

Giá trị đầu tư: 8 triệu USD

Giữa tháng 6 vừa qua, Beta Media công bố thỏa thuận góp vốn trị giá 8 triệu USD từ quỹ đầu tư Nhật Bản – Daiwa PI Partners. Với thỏa thuận này, công ty đạt được mức định giá là 1.000 tỷ đồng.

5. F88

Giá trị đầu tư: 6 triệu USD

Cũng trong tháng 6, F88 – chuỗi cho vay cầm cố tài sản có số lượng phòng giao dịch lớn nhất tại Việt Nam, thông báo nhận thêm 140 tỷ đồng (6 triệu USD) trong vòng đầu tư tăng trưởng thứ 3 từ 2 quỹ tài chính quốc tế Mekong Enterprise Fund III (do

Mekong Capital tư vấn quản lý) và Granite Oak với định giá gần 2.100 tỷ đồng tại thời điểm cuối năm 2019.

6. GO2JOY

Giá trị đầu tư: 2,5 triệu USD

Hồi tháng 2, DealStreetAsia đưa tin, Go2Joy – startup đặt phòng theo giờ tại Việt Nam – đã gọi vốn thành công trong vòng Series A với giá trị 2,5 triệu USD từ STIC Ventures và nhiều nhà đầu tư khác. Những startup nhận được hỗ trợ từ STIC Ventures trước đó gồm: Tiki, Cammsys Việt Nam, Dược Nanogen...

7. BUYMED

Giá trị đầu tư: 2,5 triệu USD

Cuối tháng 4, BuyMed – một startup B2B về phân phối dược phẩm trực tuyến (thuocsi.vn) công bố nhận được khoản đầu tư trị giá 2,5 triệu USD trong vòng tiền Series A. Dẫn đầu vòng gọi vốn này là chương trình tăng tốc khởi nghiệp Surge của Sequoia Capital Ấn Độ và Genesis Ventures.

8. JOBHOPIN

Giá trị đầu tư: 2,45 triệu USD

Hồi tháng 5, startup tuyển dụng ứng dụng AI và máy học JobHopin của Việt Nam công bố gọi vốn thành công 2,45 triệu USD trong vòng Series A, nâng tổng số tiền huy động được lên hơn 3 triệu USD. Năm 2018, startup này từng được đầu tư 710.000 USD trong vòng hạt giống.

9. WAVES

Giá trị đầu tư: 1,2 triệu USD

Hồi tháng 2, Waves - nền tảng nội dung chuyên về âm thanh do Kevin Cao và Ben Minh Le thành lập năm ngoái – công bố gọi vốn thành công 1,2 triệu USD trong vòng hạt giống từ đối tác Singapore, Insignia Ventures Partners. Các nhà đầu tư khác bao gồm quỹ Hustle Fund và Skystar Capital.

10. JUPVIEC

Giá trị đầu tư: triệu USD

Hồi đầu tháng 3, Tech in Asia đưa tin STI vừa hoàn tất khoản đầu tư chiến lược vào startup JupViec. Không tiết lộ con số cụ thể nhưng ông Trần Tuấn Tài – Giám đốc đầu tư STI cho biết số tiền đầu tư lên tới hàng triệu USD. Sau thương vụ STI trở thành cổ đông lớn nhất của JupViec.

11. HOOZING

Giá trị đầu tư: triệu USD

Tháng 05/2020, startup công bố gọi vốn thành công triệu USD từ Quỹ đầu tư mạo hiểm Hàn Quốc – SmileGate Investment (SGI). Trước đó, năm 2015, Hoozing nhận vốn đầu tư bởi quỹ Expara, Singapore Hoozing là nền tảng mua bán bất động sản với mục đích minh bạch hóa thị trường bất động sản, kết nối nhanh chóng người có nhu cầu mua/thuê bất động sản với chủ sở hữu. Khoản đầu tư, theo Giám đốc điều hành và đồng sáng lập Hoozing, Hai Le, sẽ được sử dụng để đảm bảo doanh nghiệp sẵn sàng hỗ trợ nhu cầu của chủ nhà và khách hàng ở giữa đại dịch COVID-19.

12. VOIZ FM

Giá trị đầu tư: Không tiết lộ

Tháng 05/2020, Voiz FM tiết lộ họ đã huy động thành công khoản đầu tư vòng hạt giống từ quỹ đầu tư mạo hiểm 500 Startups Vietnam. Với số tiền trong vòng gọi vốn lần này, Voiz FM dự tính sẽ nâng cao trải nghiệm nghe của người dùng bằng việc ra mắt thuật toán gợi ý (recommendation) vào đầu tháng 7 dựa trên hành vi nghe của họ. Đồng thời, startup không giấu tham vọng mở rộng ra toàn Đông Nam Á trong vòng 12 tháng tới.

13. TOPDEV

Giá trị đầu tư: Không tiết lộ

Tháng 02/2002, nền tảng tuyển dụng IT TopDev công bố hoàn thành vòng gọi vốn đầu tư chiến lược đến từ SaraminHR, nền tảng tuyển dụng việc làm số một tại Hàn Quốc. SaraminHR là công ty niêm yết trên sàn KOSDAQ, được biết đây là thương vụ đầu tư chiến lược của họ cho kế hoạch phát triển toàn cầu. Giá trị đầu tư không được tiết lộ, nhưng được biết đây là thương vụ lên đến 7 con số USD.

14. SAPO

Giá trị đầu tư: Không tiết lộ

Tháng 05/2020, Sapo công bố hoàn tất vòng gọi vốn và nhận đầu tư lên tới 7 chữ số USD từ Quỹ Smilegate Investment (Hàn Quốc) và Quỹ Teko Ventures (Việt Nam). Trước đó, tháng 1/2014, Sapo từng nhận được khoản đầu tư lớn từ Cyberagent Nhật Bản dành cho những công ty nhiều tiềm năng phát triển đang hoạt động trong lĩnh vực Internet.

15. EDOCTOR

Giá trị đầu tư: Hơn 1 triệu USD

Ngày 31/3/2020, startup cung cấp dịch vụ y tế và chăm sóc sức khỏe ứng dụng công nghệ di động eDoctor cho biết đã nhận vốn đầu tư từ 4 quỹ lớn là CyberAgent Ventures, Genesia Ventures (Nhật Bản), Bon Angels và Nextrans (Hàn Quốc).

Với nguồn vốn mới, startup sẽ tập trung hoàn thiện mô hình chăm sóc sức khỏe với các dịch vụ: khám chữa bệnh từ xa (telemedicine), chăm sóc sức khỏe tại nhà (home healthcare) và chăm sóc sức khỏe chủ động (preventive healthcare)/.



DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO THANH NIÊN NÔNG THÔN XUẤT SẮC SẼ ĐƯỢC NHẬN HỖ TRỢ 1 TỶ

Khởi nghiệp.org - Cuộc thi Dự án khởi nghiệp sáng tạo thanh niên nông thôn do Trung ương Đoàn tổ chức sẽ được diễn ra với 3 vòng thi: Đi tìm ý tưởng mô hình; Hỗ trợ hoàn thiện ý tưởng, xây dựng dự án; Chung kết toàn quốc.

Cuộc thi sẽ được diễn ra từ tháng 6 đến tháng 10/2020. Đối tượng dự thi là đoàn viên, thanh niên có tuổi đời từ 18 đến 35 có ý tưởng, đề án sản xuất, kinh doanh về các lĩnh vực: Trồng trọt, chăn nuôi, thủy sản, lâm nghiệp, diêm nghiệp, công nghiệp bảo quản, chế biến, làng nghề,...

Để tham dự cuộc thi, thí sinh phải xây dựng một sản phẩm quảng bá trực quan giới thiệu về sản phẩm dự án; thuyết trình dự án trước hội đồng giám khảo và các nhà đầu tư, sau đó trả lời câu hỏi của Ban giám khảo. Giải Nhất sẽ nhận được Bằng khen của Trung ương Đoàn, 50 triệu đồng tiền mặt và đặc

biệt là được hỗ trợ nguồn vốn từ Quỹ Quốc gia về việc làm với mức tối đa 1 tỷ đồng.

Đây là hoạt động nhằm xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp trong lĩnh vực nông nghiệp, do Ban Thanh niên nông thôn (Trung ương Đoàn) phối hợp với Trung tâm Nghiên cứu kinh doanh và Hỗ trợ doanh nghiệp (BSA) tổ chức. Qua 2 năm triển khai, đã có 404 ý tưởng, dự án của thanh niên nông thôn tham gia dự thi. Sau các cuộc thi, 20 thí sinh đã được Ban tổ chức hỗ trợ vay vốn hơn 4 tỷ đồng từ nguồn Quỹ Quốc gia về việc làm, qua kênh Trung ương Đoàn./.



ƯƠM TẠO CÁC DỰ ÁN SÁNG TẠO XÃ HỘI THỨC ĐÃY HÀNH ĐỘNG VÌ KHÍ HẬU

Moitruongvadothi.vn - Sáng 28/6, tại Thành phố Hồ Chí Minh, Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo thành phố - Saigon Innovation Hub (SIHUB) thuộc Sở Khoa học và Công nghệ Thành phố Hồ Chí Minh phối hợp cùng Quỹ nhi đồng Liên hợp quốc tại Việt Nam (UNICEF) tổ chức Ngày hội sáng tạo dành cho thanh thiếu niên với chủ đề “Hành động vì khí hậu - Climate Action.”

Đây là một trong những hoạt động của dự án vươn lên (UPSHIFT), thuộc Dự án sáng kiến thành phố thân thiện với trẻ em, nhằm tạo sân chơi cho các em thanh thiếu niên phát huy ý tưởng, mang lại giải pháp sáng tạo, giải quyết vấn đề về môi trường, biến đổi khí hậu.

Theo Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo thành phố, ngày hội năm nay tập trung giới thiệu 5 dự án của các nhóm thanh thiếu niên được UPSHIFT bình chọn.

Trong đó, nhóm TOFU TREE với dự án “Kênh

truyền thông chia sẻ kiến thức cho giới trẻ về sử dụng thực phẩm xanh góp phần bảo vệ môi trường và sức khỏe”; nhóm UPRIVER với dự án “Ứng dụng các sản phẩm tận dụng bằng vải vụn thay thế túi ni – lông cho học sinh cấp 2, 3”; nhóm Bitbo với dự án “Cải thiện chất lượng không khí thông qua sử dụng tảo trong lọc CO2” và nhóm FRIDGE với dự án “Xây dựng cộng đồng sử dụng đủ lượng thực phẩm tránh dư thừa qua ứng dụng kiểm soát hàng ngày”.

Đặc biệt, dự án “Đảm bảo an toàn sức khỏe cho người thu gom rác thông qua bảo hộ lao động và bảo

hiếm sức khỏe tại Bình Tân” của nhóm Tân Tạo A gồm các em học sinh trường Trung học cơ sở Tân Tạo A thực hiện thu hút được nhiều người quan tâm.

Trong đó, 3 giải pháp chính của dự án là thiết kế đồ bảo hộ (đôi găng tay) phù hợp với công việc thực tế; tạo lập quỹ và hoạt động thăm khám sức khỏe của những người thu gom rác có hoàn cảnh khó khăn trong hợp tác xã; tuyên truyền tới người dân khu dân cư về phân loại rác, xử lý rác gây nguy hại tới người thu gom.

Em Nguyễn Thị Thanh Trúc (trưởng dự án) chia sẻ, thấy được những vất vả và nhiều nguy hiểm của các cô chú công nhân nên nhóm hình thành nên đề tài.

Mục tiêu chính của dự án là tạo ra sản phẩm bảo hộ cho người lao động; tuyên truyền trong cộng đồng phân loại rác tại nhà và vận động các nguồn lực chăm lo sức khỏe cho người lao động ở các ngành nghề nguy hiểm, độc hại...

Theo ông Huỳnh Kim Tước, Giám đốc Điều hành Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo thành phố, ngày hội dịp để các nhóm giao lưu, triển lãm, thuyết trình kết quả thử nghiệm.

Việc hỗ trợ, hướng dẫn và kết nối các bạn trẻ với hệ sinh thái đổi mới sáng tạo xã hội rộng lớn hơn không chỉ giúp các em trải nghiệm mà còn hình thành những kỹ năng cơ bản, là tiền đề để khi các em bước vào môi trường đại học có thể bắt đầu khởi nghiệp thực sự.

“UPSHIFT tạo cơ hội cho các em phát triển và tôi luyện tinh thần vượt qua khó khăn, thử thách thông qua quá trình xây dựng và triển khai dự án. Từ đây, các em có thêm cơ hội để kết nối các đối tác liên quan và cộng đồng đổi mới sáng tạo; thu hút các nhà

đầu tư tiềm năng, duy trì mở rộng ý tưởng sáng tạo, chia sẻ truyền cảm hứng, khuyến khích thanh thiếu niên hình thành ý tưởng và giải pháp mang lại lợi ích cho cộng đồng”, ông Huỳnh Kim Tước chia sẻ.

Đến với UPSHIFT, các em thanh thiếu niên bắt đầu từ tiếp cận cộng đồng đến đào tạo chuyên sâu và cuối cùng là ươm tạo. Ở mỗi giai đoạn, các em đều được trang bị các kỹ năng thiết yếu và hướng dẫn hỗ trợ bởi các chuyên gia nhiều lĩnh vực liên quan.

Theo bà Marianne Oehlers, Trưởng Văn phòng hợp tác chương trình UNICEF tại Thành phố Hồ Chí Minh, việc triển khai thành công nhiều mùa UPSHIFT đã giúp nhân rộng phương pháp tiếp cận này tại thành phố và nhiều địa phương khác trên cả nước thông qua mô hình câu lạc bộ sáng tạo xã hội nhằm tiếp cận nhiều thanh thiếu niên. “Với sự hỗ trợ từ các đối tác nhằm xây dựng kỹ năng và ươm tạo, các em đã làm việc cùng nhau để thiết kế, xây dựng, thử nghiệm và hiện thực hóa mô hình.

Các giải pháp của các em đã góp phần xây dựng thành phố phát triển toàn diện, an toàn và đáng sống, nhất là qua việc giải quyết ô nhiễm không khí, ô nhiễm chất thải nhựa và vấn đề lãng phí thực phẩm,” bà Marianne Oehlers chia sẻ.

Được tổ chức lần đầu tiên tại Việt Nam vào năm 2015, cho đến nay, UPSHIFT đã thu hút sự tham gia trực tiếp của hàng ngàn bạn trẻ và tiếp cận hàng chục ngàn người trong cả nước quan tâm.

Các hội thảo về tư duy thiết kế, xác định vấn đề của UPSHIFT trong giai đoạn tiếp cận cộng đồng đã mang lại lợi ích cho hơn 5.000 thanh thiếu niên, trong đó có những người trẻ tuổi bị thiệt thòi, dễ bị tổn thương và khuyết tật./.



QUẢN LÝ RÁC THẢI NHỜ CÔNG NGHỆ

Rác thải sinh hoạt đang là mối nguy hại đối với môi trường và cuộc sống của con người. Với sự phát triển nhanh chóng của thế giới hiện tại, rác thải ngày càng được sinh ra nhiều hơn. Nhiều chất thải cũng đồng nghĩa với ô nhiễm môi trường ngày càng trầm trọng. Vì vậy, việc phân loại rác thải là việc làm hết sức cần thiết, giúp cho môi trường trên hành tinh ngày càng xanh-sạch-đẹp hơn. Tuy nhiên, không phải ai cũng thực hiện nghiêm túc công việc này. Nhiều người đã quen với việc loại bỏ rác thải chỉ trong một chiếc túi nilon, điều này gây ảnh hưởng không nhỏ đến công tác bảo vệ môi trường. Trước thực tế này, nhiều đơn vị đã nghiên cứu và đưa ra giải pháp nhằm hỗ trợ việc phân loại rác thải.

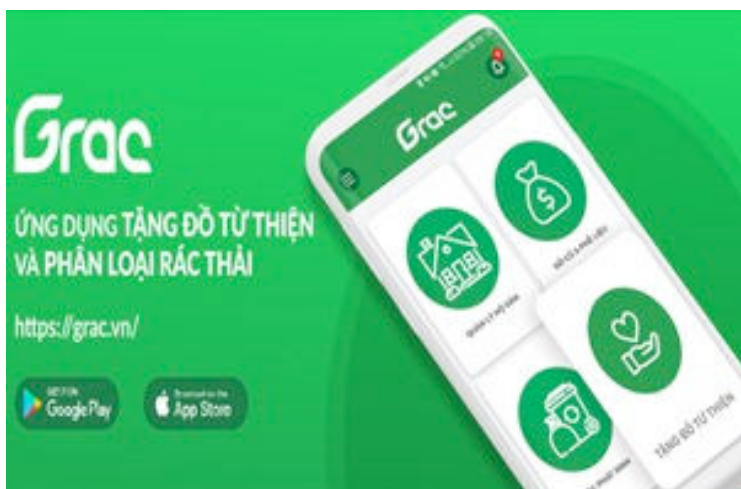
TỪ GRAC TẠI THÀNH PHỐ MANG TÊN BÁC

Tại thành phố Hồ Chí Minh, mới đây có một ứng dụng được nhiều người dân biết đến mang tên GRAC do các cán bộ tại Trung tâm ứng phó sự cố an toàn môi trường Tp. Hồ Chí Minh thực hiện. Giới

thiệu về ứng dụng mới mẻ này, anh Nguyễn Trọng Minh-Giám đốc Trung tâm cho biết: "GRAC có nghĩa là Gom rác, được ứng dụng trên hai nền tảng: web và thiết bị di động nhằm quản lý rác thải thông minh. Ứng dụng có nhiều tính năng như: Thanh toán tiền rác online, theo dõi lịch trình thu gom rác, vị trí phương tiện thu gom, mạng lưới mua bán ve chai công nghệ, trao đổi đồ cũ, hướng dẫn thực hiện phân loại rác, gửi phản ánh vấn đề vệ sinh môi trường... Ý tưởng ra đời của dự án là trong thực tiễn, nhóm nhận thấy chưa có sự kết nối chặt chẽ giữa chính quyền, người dân, với các đơn vị thu gom rác và dường như các bên cũng chưa quan tâm nhiều đến vấn đề quản lý rác thải. Nhận thấy những bất cập trên và nhóm đã đưa ra ý tưởng xây dựng ứng dụng kết nối người dân, chính quyền và đơn vị thu gom rác. Mục đích thứ hai là giúp tuyên truyền phân loại hiệu quả hơn, dù hiện nay việc thông tin đã có trên báo, đài, truyền hình, internet... nhưng thường theo đợt phát động

như: Ngày Môi trường thế giới, ngày Rừng thế giới, ngày Nước thế giới, Giờ trái đất...

Điểm đặc biệt của ứng dụng chính là tính năng phân loại rác. Cụ thể, ứng dụng sẽ cung cấp cho người dân những hướng dẫn, thông báo chính xác nhất căn cứ theo các văn bản quy phạm pháp luật còn hiệu lực do Nhà nước ban hành về phân loại rác tại nguồn nói riêng và thu gom rác nói chung. Với các tính năng này, các hộ gia đình sẽ nắm được lịch trình cụ thể, khoảng thời gian di chuyển và loại rác sẽ thu gom trong ngày, từ đó chủ động phân loại rác. Đối với các loại rác thải điện tử hay rác thải xây dựng, các gia đình chỉ cần đăng tải thông tin lên ứng dụng, các công ty xử lý rác sẽ biết để đến thu gom.



Với phế liệu, nhóm nghiên cứu thiết lập hệ thống mạng lưới ve chai công nghệ. Tiện ích này giúp những người mua vỏ chai sẽ biết được ở đâu đang có loại phế liệu gì và đến tận nơi thu gom. Ngoài ra có nhiều tính năng đi kèm như tặng đồ từ thiện, ứng phó với sự cố môi trường.

Chia sẻ về những ngày đầu tiên dự án GRAC ra đời, Hoàng Thị Kim Phụng, một thành viên trong dự án cho biết: “Ban đầu, tiêu chí của GRAC cũng đơn giản là phân loại và thanh toán tiền rác nhưng quá trình triển khai, dự án đã nhận được nhiều đóng góp ý kiến của nhân dân, từ đó mở rộng các tính năng như checking lịch trình thu gom rác, các loại rác nào thu gom vào ngày nào (vô cơ, hữu cơ...). Với tính

năng phế liệu, đây có thể coi là một platform công nghệ tương tự như gọi xe khi kết nối những người thu gom và những người có phế liệu.

Ngoài các tính năng trên, sự thuận tiện chính là yếu tố quan trọng mà đội ngũ phát triển ứng dụng GRAC hướng tới. Đó là việc xây dựng giao diện thân thiện, dễ sử dụng, thanh toán online nên ngay cả với những người không thông thạo về công nghệ cũng có thể dễ dàng sử dụng ứng dụng. Đặc biệt hữu ích cho những cán bộ công nhân viên hay những người bận rộn thường hay quên thời điểm thu gom rác hay đóng phí vì ứng dụng sẽ báo lên hệ thống như một dạng tin nhắn điện thoại.

Hiện ứng dụng đã được triển khai tại Phường 6, Quận 3. Qua đó nâng cao ý thức của người dân trong việc phân loại rác, tái sử dụng, tái chế những sản phẩm còn hữu dụng, thực hiện theo chủ trương của TP Hồ Chí Minh. Sau 6 tháng triển khai, kết quả toàn phường đã thực hiện phân loại rác thành công, đạt 70%. Đội ngũ dự án GRAC đang tiếp tục triển khai dự án tại quận Phú Nhuận và dự kiến đến hết năm 2022 sẽ triển khai áp dụng trên toàn thành phố.

Về những khó khăn khi xây dựng dự án, anh Nguyễn Trọng Minh cho biết: “Khi ứng dụng hoàn thành cũng là thời điểm những chính sách của thành phố thay đổi liên tục. Vì vậy, việc cập nhật và chỉnh sửa liên tục và cho đến giờ vẫn đang tiếp tục. Thực tế với nhiều app, từ khi lên ý tưởng đến thực tế cũng phải chỉnh sửa nhiều lần, đây lại là app trong lĩnh vực đặc thù nên cũng có nhiều khó khăn. Khuynh hướng của GRAC là tạo ra ứng dụng gần gũi hơn nữa với người dùng khi triển khai trên diện rộng”.

ĐẾN ỨNG DỤNG “ĐỒ RÁC TÍCH ĐIỂM” MGREEN TẠI THỦ ĐÔ

Đến khu chung cư Dương Nội, tôi bất ngờ khi thấy người dân tập trung nhận các vỏ nhựa đựng rác. Thay vì vứt các loại chai lọ, kim loại, pin, giấy, nhựa... vào trong 1 túi như trước, giờ đây các loại rác thải sẽ được làm sạch và để riêng vào các vỏ đựng rác. Khi



ỨNG DỤNG PHÂN LOẠI RÁC TẠI NGUỒN ĐƯỢC TÍCH ĐIỂM ĐỔI QUÀ

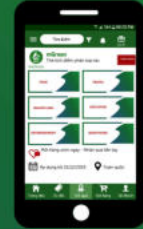
BƯỚC 1: CÀI ĐẶT ỨNG DỤNG PHÂN LOẠI RÁC MGREEN



BƯỚC 2: PHÂN LOẠI RÁC THEO HƯỚNG DẪN GHI TRONG APP



BƯỚC 3: TÍCH ĐIỂM - ĐỔI QUÀ



hỏi người dân thì được biết, hoạt động này nằm trong dự án thu gom rác thải tái chế tại các khu Chung cư có tên gọi mGreen.

Để sử dụng ứng dụng mGreen, người tham gia sẽ được cấp thẻ tích điểm điện tử và được hướng dẫn cách nhận biết, phân loại rác tái chế vào thùng nhựa. Đến khi đầy thùng, chỉ bằng một thao tác nhấn kết nối tới bên thu gom, dựa vào lượng rác thải tái chế do bên thu gom xác định, hộ dân sẽ được tích điểm vào thẻ để có thể mua sắm.

Chia sẻ cụ thể về dự án, bạn Trần Thị Thoa - Đồng sáng lập dự án mGreen cho biết: “Từ năm 2020-2022, dự án sẽ mở rộng ra các khu vực dân cư tại các khu chung cư. Sở dĩ chọn các khu chung cư vì đây thường tập trung các đối tượng, gia đình trẻ, vì vậy việc nhận thức cũng nhanh hơn và đặc biệt các gia đình trẻ sẽ có cơ hội giáo dục, tuyên truyền cho

con cái với mục tiêu hướng đến là công dân toàn cầu”.

Trên thế giới, quan niệm về đô thị thông minh hiện nay là phải gắn liền với việc phân loại rác thải tại nguồn. Vì vậy, xử lý rác thải đang là vấn đề mà các thành phố lớn luôn muốn huy động các nguồn lực để chung tay xử lý.

Chính vì thế, các sáng kiến như GRAC hay còn gọi là mGreen được nhiều người ủng hộ. Khởi nghiệp công nghệ đối với lĩnh vực vệ sinh môi trường là một hướng đi mới đầy khó khăn, thử thách bằng việc tìm tòi phát triển công nghệ phần mềm, tìm kiếm xu thế người sử dụng..., các nhóm nghiên cứu đã tạo nên nền tảng phát triển Hệ sinh thái công nghệ xanh góp phần xây dựng đô thị thông minh trong tương lai./.

Minh Phượng (Tổng hợp)



TORONTO CÓ TRỞ THÀNH “SILICON VALLEY” THẾ HỆ TIẾP THEO (PHẦN CUỐI)

Trung tâm công nghệ của Canada đang tự quảng cáo là giải pháp cho các xung lực tồi tệ nhất của ngành công nghiệp. Nhưng điều đó sẽ đòi hỏi những gì?

MỘT THỬ NGHIỆM MANG TÍNH XÂM CHIẾM

Người Canada nổi tiếng là lịch sự và thường tránh không chỉ trích những người hàng xóm phương Nam của họ. Mặc dù vậy, chủ nghĩa dân tộc đang bùng cháy sâu thẳm dưới nhiều hình thức có thể làm tổn hại nhiều khía cạnh văn hóa Mỹ. Đó là trường hợp khi Sidewalk Labs đến thị trấn. Vào tháng 3 năm 2017, Waterfront Toronto, một cơ quan chính phủ chịu trách nhiệm tái phát triển dải đất công nghiệp rộng 2.000 mẫu Anh (800 ha) dọc theo bờ hồ Ontario, đã yêu cầu đề xuất xây dựng một quận thành phố thông minh trên mảnh đất rộng 12 mẫu Anh có tên gọi là Quayside. Thủ tướng Trudeau đã chủ trì một

buổi lễ long trọng vào tháng 10 để công bố người chiến thắng: đó là Sidewalk Labs, một công ty đổi mới sáng tạo đô thị có trụ sở tại New York, thuộc sở hữu của Alphabet, công ty mẹ của Google. Sidewalk được chọn trong số các công ty Canada nộp đơn, nhưng người đứng đầu Ontario, thị trưởng Toronto, và Eric Schmidt chủ tịch của Alphabet khi đó đã phát biểu về kế hoạch xây dựng một vùng cận kề “từ internet”.

Chẳng mấy chốc đã có cuộc thảo luận về việc mở rộng phát triển sang Port Lands, 800 mẫu đất công nghiệp vô chủ nằm cạnh Quayside. Đây được cho là sáng kiến thành phố thông minh đầy tham vọng nhất

trên thế giới, bao gồm các kế hoạch sử dụng cảm biến và giám sát để tạo ra một lượng lớn dữ liệu có thể được sử dụng để phục vụ nhu cầu của các hộ gia đình và nơi làm việc, hỗ trợ vận chuyển và thậm chí thu phí của người dân theo các loại rác họ thải ra. Ý tưởng là phát triển kiến trúc kỹ thuật số cho một hệ điều hành đô thị sau đó có thể được xuất khẩu ra toàn cầu, mở rộng sự thống trị thị trường của Alphabet từ không gian ảo sang không gian công cộng. Đó sẽ là một thành tựu đáng nể không chỉ đối với Sidewalk, mà còn đối với Alphabet và chính phủ Canada.

Một số nhà công nghệ Canada như Jim Balsillie, tỷ phú từng là đồng giám đốc điều hành của Research ở Motion cho đến năm 2012, đã phát động một chiến dịch đặc biệt để phá vỡ dự án.

Quayside không phải là một “thành phố thông minh” mà là một thử nghiệm xâm chiếm trong chủ nghĩa tư bản giám sát. Theo quan điểm của Balsillie, mạng lưới các cảm biến được đề xuất cho Quayside, mà Sidewalk Labs cho rằng cần để vận hành bộ sưu tập thùng rác robot, các hệ thống tiện ích hiệu quả cao và các cải tiến kỹ thuật số khác, chẳng qua là trò chơi quyền lực độc quyền, cung cấp thông tin riêng tư của người Canada (vị trí, thói quen mua hàng, v.v.) cho cái “hàm” dói dữ liệu của Google.

Chủ quyền dữ liệu - Ý tưởng rằng dữ liệu quốc gia nên được lưu giữ trên các máy chủ bên trong đường biên giới của mình, chịu sự chi phối của luật pháp và cuối cùng bởi các giá trị của nó đã thu được sức hút trên toàn thế giới. Quy định bảo vệ dữ liệu chung (GDPR) của EU, có hiệu lực từ năm 2018, chủ yếu dựa trên nguyên tắc này, kiểm soát các thông tin thu thập được từ công dân của mình khỏi tay gã khổng lồ công nghệ và luật pháp Mỹ chi phối chúng. Balsillie kêu gọi các nhà lập pháp Canada làm theo. “Facebook và Google là các công ty được xây dựng dựa trên nguyên tắc giám sát hàng loạt” ông nói với

quốc hội Canada tại phiên điều trần năm 2018 về vụ bê bối Cambridge Analytica, nơi ông đấu tranh với một giám đốc điều hành của Google. “Lịch sử đã từng có những bài học nghiêm túc về các xã hội thực hành giám sát hàng loạt”.

Một loạt tit báo tiêu cực bám lấy Sidewalk Labs trong suốt năm đầu tiên. Các ủy viên hội đồng thành phố và các thành viên của Quốc hội bắt đầu lên tiếng chống lại dự án. Khi phạm vi của kế hoạch thu thập dữ liệu của công ty trở nên rõ ràng, cựu ủy viên quyền riêng tư của Ontario, người đã được Sidewalk Labs giữ lại làm tư vấn, đã từ chức. Bà tuyên bố “Tôi muốn một thành phố riêng tư thông minh, chứ không phải là một thành phố giám sát thông minh”.

Vào tháng 10 năm 2019, Waterfront Toronto tiết lộ một thỏa thuận sửa đổi với Sidewalk Labs, giới hạn phạm vi trong 12 mẫu ban đầu, chứ không phải 800 mẫu và việc thu thập dữ liệu sẽ vẫn thuộc quyền kiểm soát của chính phủ, chứ không phải của công ty. Sau đó, vào tháng Năm năm nay, Sidewalk Labs tuyên bố họ rút lui. Công ty viện dẫn kinh tế suy thoái do đại dịch là lý do cho quyết định này. Balsillie tuyên bố với hãng thông tấn AP, đây là một chiến thắng quan trọng cho những công dân có trách nhiệm, những người đã chiến đấu để bảo vệ quyền dân chủ, dân sự và kỹ thuật số của Canada.

DÙ CHƯA PHẢI LÀ ĐIỂM ĐẾN LÝ TƯỞNG ...

Communitech, trung tâm công nghệ của Kitchener, là điểm khởi đầu của bối cảnh công nghệ đất nước. Được thành lập vào năm 1997, nơi đây đã phát triển thành huyền thoại quốc gia, nơi các startup nhỏ tiếp xúc với các giám đốc điều hành Google - gã khổng lồ của Silicon Valley tổ chức một vườn ươm khởi nghiệp trong tòa nhà từ năm 2013.

Vào những năm 1980, hai thành phố song sinh Kitchener và Waterloo, cách Detroit không xa, được coi là một phần của Vành đai Rust Belt của Canada, một khu vực ngập tràn các nhà máy bị đóng cửa do



toàn cầu hóa. Một điểm sáng là Đại học Waterloo, nơi chương trình kỹ thuật máy tính đang phát triển. Đó là nơi mà chàng sinh viên gốc Hy Lạp - Thổ Nhĩ Kỳ tên Mike Lazaridis theo học trước khi thôi học năm 1984 để khởi nghiệp Research in Motion.

Một cách thần kỳ, sau đó một vài doanh nghiệp công nghệ thành công khác đã xuất hiện trong vùng, bao gồm OpenText, nơi tạo ra phần mềm quản lý thông tin cho các công ty lớn và gần đây hơn là ứng dụng nhắn tin Kik. Những người sáng lập của các công ty này đã thành lập trung tâm Communitech khác với kiểu tập trung vốn và đổi mới sáng tạo khác (Toronto không phải là trung tâm tài chính như ngày nay), những công ty này dựa vào nhau để được hỗ trợ. Đó là căn nguyên hoàn toàn khác với Silicon Valley, với văn hóa cát cổ và gốc rễ từ phức hợp quân đội - công nghiệp thay vì các cộng đồng di cư thuộc tầng lớp lao động. Cơ bản là một tổ chức thành viên, Communitech đã chứng kiến một sách ban đầu gồm 23 công ty phát triển lên hơn 1.400 và đã tạo ra một mạng lưới quốc gia gồm 29 trung tâm hoạt động

theo cùng một mô hình. Với hàng trăm công ty công nghệ mới xuất hiện mỗi năm, Waterloo tự hào có mật độ startup cao nhất trên thế giới chỉ sau Silicon Valley. Iain Klugman, Giám đốc điều hành của Communitech, cho biết đã đến lúc khu vực này nên bỏ danh hiệu “Silicon Valley phương Bắc” để khẳng định bản sắc duy nhất của Canada.

Nhưng ngay cả khi Canada muốn tận dụng bản sắc phi Silicon Valley của mình, vậy thì sự thay thế chính xác ở đây là gì? Klugman cho rằng, đối lập với Facebook về cơ bản không chỉ là có thể tạo dựng bản sắc này không mà là có nên tạo dựng bản sắc này và chịu trách nhiệm về tác động của nó không.

Nói thì dễ, Google, Facebook và các công ty khởi nghiệp còn lại đều khởi đầu với tầm nhìn hợp tác cao quý của riêng họ. Điều doanh nhân tại Silicon Valley không nói giống nhau vào năm 1995, hay 2000, hay 2005 là gì? Có lẽ sự thiếu thành công của Canada đã khiến cho việc cách xa trở nên dễ dàng hơn: trong khi những người lạc quan về công nghệ của Mỹ đã có cơ hội bán linh hồn cho quỷ dữ khi giá cổ phiếu của họ

tăng vọt đến mức chóng mặt, thì rất ít đối tác Canada thất bại. Và đặt danh tiếng thiên thần sang một bên, người Canada không tránh khỏi những thiếu sót về đạo đức: trên thực tế, một số kỳ lân biển bị thổi phồng nhất đã gây tranh cãi. Vào những năm 2000, Research in Motion bị dính vào vụ bê bối quyền chọn cổ phiếu. Ứng dụng nhắn tin Kik khoe có 300 triệu người dùng nhưng công ty lại đột ngột đóng cửa vào năm ngoái trong bối cảnh bê bối tài chính và những khiếu nại rằng ứng dụng này cho phép bọn ấu dâm rình rập người dùng tuổi teen. Có rất ít ý kiến cho rằng một công ty công nghệ nhỏ của Canada sẽ có khả năng biến thành một tập đoàn độc quyền nếu phát triển đủ lớn.

... NHƯNG CẦN PHẢI CÓ NƠI NÀO ĐÓ ĐỂ ĐẾN

Tuy nhiên, vị trí lạc quan và đối kháng đó đang chứng tỏ là một thời nam châm hút tài năng. Người Canada đã phàn nàn về việc chảy máu chất xám trong nhiều thập kỷ qua, những kỹ sư phần mềm, nghệ sỹ và diễn viên giỏi nhất thường di cư tới phương Nam, nhưng luồng di cư này đối với lĩnh vực công nghệ thì ngược lại. Từ năm 2013 đến 2018, chỉ riêng Toronto đã chứng kiến mức tăng ròng của gần 58.000 nhân viên công nghệ, nhiều hơn bất kỳ thành phố nào ở Bắc Mỹ được khảo sát. Trong khi San Francisco và Seattle tiếp tục tăng thêm các công việc công nghệ trong khung thời gian đó, thì nhiều trung tâm khác của Mỹ lại giảm số việc làm, bao gồm New York (mất 9.000 việc làm ròng), Raleigh-Durham (10.000) và Boston (34.000).

Đôi khi luồng việc làm này rất rõ ràng và có ý nghĩa. Ví dụ, những người có thị thực H-1B đã bị cho nghỉ hoặc sa thải và có 60 ngày để rời khỏi Mỹ. Những người đó phải đi đâu? Irfhan Rawji, Giám đốc điều hành của MobSquad, công ty được ông thành lập năm 2018 tại Calgary để hút những người lao động như vậy đến Canada.

MobSquad thuê những người có visa H-1B nhưng không thể gia hạn thị thực, trao cho họ visa Canada tương đương, cho mỗi người một bàn trong không gian làm việc tại Calgary và ký hợp đồng lại với chủ lao động Mỹ ban đầu của họ với vai trò là những nhân viên ảo. Trang web MobSquad, với vai trò giải pháp cho cuộc khủng hoảng tài năng kỹ thuật phần mềm của Mỹ, quảng cáo cấp thị thực Canada trong vòng bốn tuần và quyền công dân trong vòng bốn năm. Rawji nói rằng ông đã nhận được hơn 30.000 đơn trong 18 tháng đầu tiên và hiện tại công ty của ông “bận hơn bao giờ hết”

Trong khi đó, chính phủ Canada đã thực hiện các tác động mạnh vào mô hình kinh doanh Valley, bao gồm một luật mới yêu cầu các nền tảng internet theo dõi và công bố danh tính của bất kỳ ai mua quảng cáo theo định hướng chính trị. (Google, tuyên bố quy định này quá nặng nề và không chạy quảng cáo bầu cử.)

Năm 2019, chính phủ Trudeau đã công bố một “hiến chương kỹ thuật” số 10 điều, tuyên bố người Canada có quyền kiểm soát dữ liệu của họ. Tuy nhiên, chính phủ đã không ban hành luật để đem lại hiệu lực cho những tuyên bố đó. Nhưng là một quốc gia có 36 triệu dân với GDP nhỏ hơn nhiều so với California, Canada khó có thể được kỳ vọng dẫn đầu về cải cách quy định.

Ana Serrano, một thành viên của Liên minh Khỏi phòng chống Sidewalk Labs, cho rằng tầm nhìn khác của Canada không phải là những gì nó chống lại, mà là các mô hình kinh doanh khả thi và vẫn còn trong giai đoạn hình thành. Bà cho rằng, Canada có cơ hội dẫn đầu làn sóng phát triển tiếp theo của công nghệ. Còn rất nhiều câu hỏi chưa có lời giải để xác định chắc chắn đường hướng của Canada, nhưng dù có là gì, thì nó cần phải xuất phát từ ý thức về sự hào phóng, hiểu được những thách thức mà mọi người đang gặp phải hiện nay cũng như nhu cầu có cuộc

StartUp TORONTO

HERE

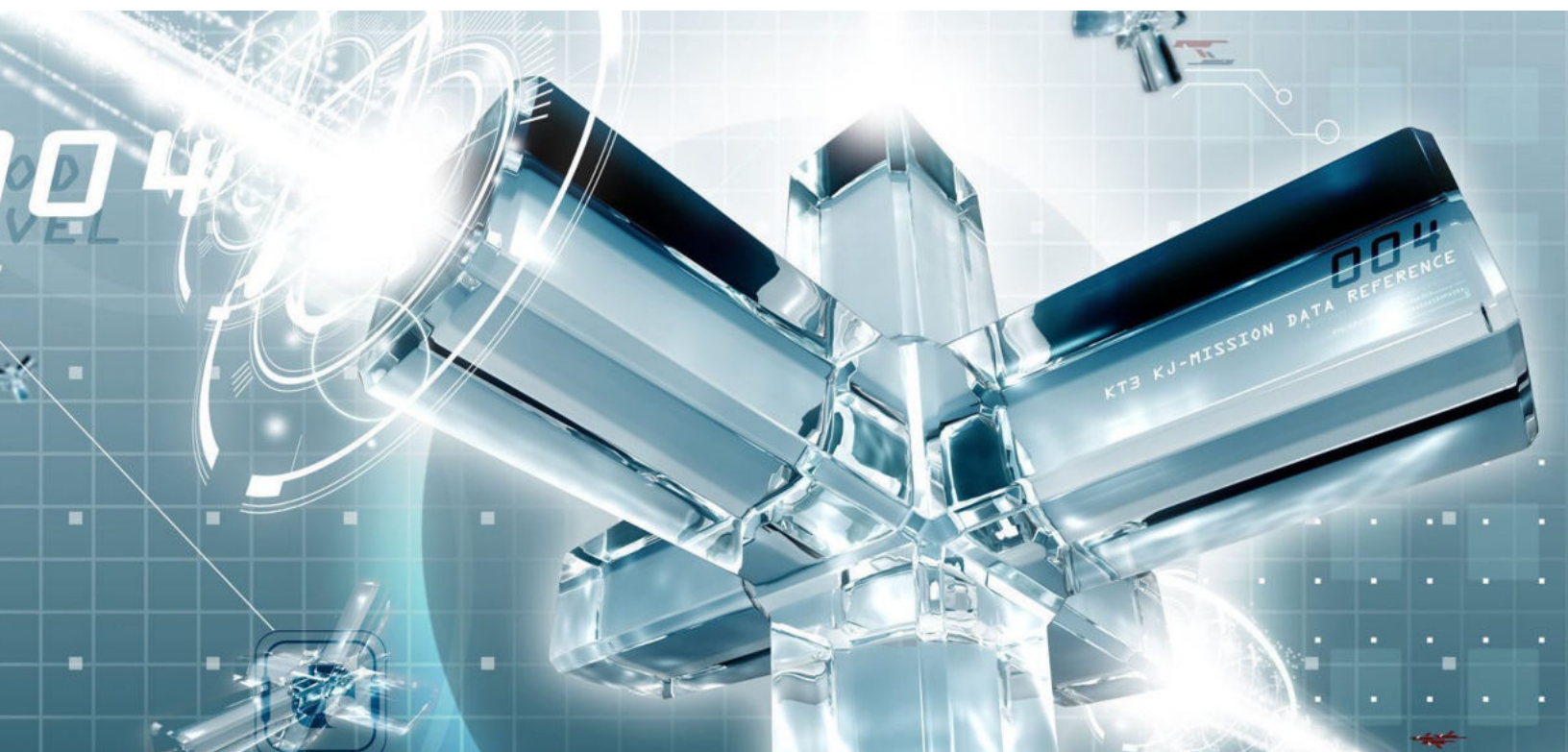
sống có ý nghĩa của họ./.

Một người đang theo đuổi để làm rõ “đường hướng của Canada” sẽ như thế nào, ít nhất là đối với lĩnh vực thành phố thông minh chính là Kurtis McBride, Giám đốc điều hành của Miovision, chuyên về quản lý giao thông công nghệ cao. McBride đã từng là thành viên của nhóm tư vấn cho Waterfront Toronto về dự án Quayside; Ông cũng là chủ tịch hội đồng quản trị của Open City Network, trước đại dịch, đang phát triển các tiêu chuẩn và kiến trúc kỹ thuật số cho các thành phố thông minh, bao gồm các hướng dẫn về quản trị dữ liệu. (Hiện tại đã chuyển sang xây dựng một nền tảng mà các khu vực công và tư nhân

có thể chia sẻ dữ liệu.) Theo McBride, khiến cho mọi thứ theo nguồn mở khiến cho nó chống lại độc quyền, trái ngược với cách tiếp cận của Sidewalk Labs trong việc trao quyền kiểm soát kiến trúc kỹ thuật số cho công ty internet lớn nhất thế giới. sẽ có một cơ hội để viết nên các quy tắc của một nền kinh tế sẽ chi phối cách thức dữ liệu được tạo ra từ các địa điểm công cộng và không gian vật lý được sử dụng,.

Với John Ruffolo, nhà đầu tư mạo hiểm và chỉ trích Sidewalk, điều đó đơn giản hơn: “Canada có thể trở thành Thụy Sĩ của quyền riêng tư”./.

Phuong Anh (Theo MIT Technology Review)



KHỞI NGHIỆP CÔNG NGHỆ: ĐỔI MỚI SÁNG TẠO ĐỊNH HƯỚNG CÔNG NGHỆ VÀ ĐỊNH HƯỚNG THỊ TRƯỜNG (P2)

Kể từ khi xảy ra khủng hoảng thế chấp dưới chuẩn ở Hoa Kỳ và khủng hoảng nợ công ở châu Âu dẫn đến cuộc Đại suy thoái, rất ít doanh nghiệp trưởng thành trong lĩnh vực chế tạo và dịch vụ có thể duy trì mức lợi nhuận mà họ đã được hưởng ngay từ đầu thế kỷ 21. Hơn nữa, kinh tế Trung Quốc tăng trưởng chậm lại gây ra sự sụt giảm lớn về lợi nhuận trong các lĩnh vực hàng hóa như khai thác mỏ và sản xuất dầu. Tuy nhiên, trong bối cảnh đó, việc Apple và Google vẫn trở thành những công ty có giá trị hàng đầu thế giới cho thấy cam kết khởi nghiệp là một chiến lược hiệu quả nhất để duy trì việc tạo ra của cải cho các doanh nghiệp cũng như toàn thế quốc gia.

TINH THẦN KHỞI NGHIỆP

Nhà kinh tế học người Pháp Jean-Baptiste Say thường được ghi nhận là người đầu tiên sử dụng thuật ngữ “tinh thần khởi nghiệp” (entrepreneurship) vào đầu thế kỷ 19. Vào thời điểm đó, khái niệm này không được các nhà kinh tế chính thống coi trọng vì họ cho rằng những thay đổi trong việc tạo ra sự giàu có bị ảnh hưởng chủ yếu bởi các yếu tố như tăng

dân số và thay đổi tỷ lệ tiết kiệm. Mãi đến những năm 1920, nhà kinh tế học người Áo Joseph Schumpeter đề xuất một mô hình thay thế cho lý thuyết kinh tế cổ điển để giải thích cho sự thay đổi kinh tế cơ bản. Năm 1934, Schumpeter tập trung vào các sự kiện xoay quanh cuộc cách mạng công nghiệp đầu tiên. Ông lưu ý rằng lợi nhuận giảm khi công nghệ trưởng thành và sự xuất hiện của các công nghệ mới cho

phép các quốc gia khác vượt qua năng lực chế tạo của Anh. Ông mô tả quá trình này là “sự phá hủy mang tính sáng tạo” (creative destruction), đó là khi các doanh nhân khai thác các công nghệ mới làm cơ sở cho việc tạo ra các ngành công nghiệp hoàn toàn mới trong khi các ngành công nghiệp trưởng thành hiện có ngày càng không thể duy trì việc tạo ra sự giàu có.

Trọng tâm ban đầu của Schumpeter là loại hình khởi nghiệp trong đó một công nghệ mới (chẳng hạn như động cơ đốt trong), thường trong thời kỳ kinh tế có sự biến đổi bất thường, là cơ sở cho các doanh nghiệp nhỏ mới khởi nghiệp và là kết quả của sự phá hủy mang tính sáng tạo có thể theo thời gian trở thành một nguồn lực chính mới tạo ra sự giàu có của quốc gia. Schumpeter nhận thấy các doanh nhân khởi nghiệp không phải là những cá nhân nắm bắt được các cơ hội thị trường, mà là phát triển tầm nhìn cá nhân của họ về những gì sẽ thành công và dựa vào trực giác của họ, khi tung ra sản phẩm mới, nhu cầu thị trường quan trọng cuối cùng sẽ phát triển theo tuyên ngôn của họ. Ông xác định năm loại cơ hội:

1. Chế tạo ra một sản phẩm mới hay những đặc tính hoàn toàn mới cho một sản phẩm đang có
2. Đưa ra một phương pháp sản xuất mới
3. Tạo ra các hình thức tổ chức công nghiệp mới
4. Mở ra thị trường mới
5. Mở ra các nguồn cung cấp mới.

Sau đó vào năm 1954, Schumpeter chuyển sự chú ý sang các công ty lớn hơn hiện có. Kết luận của ông là những loại hình công ty lớn ít có khả năng tham gia vào sự phá hủy mang tính sáng tạo. Thay vào đó, những công ty này có xu hướng tham gia vào “sự tích lũy mang tính sáng tạo”, khai thác tri thức tích lũy của họ trong việc phát triển sản phẩm và dịch vụ mới. Kịch bản thứ hai này được coi là một sự đổi mới sâu sắc dựa trên một số lượng nhỏ các doanh

ngiệp lớn tiếp tục thống trị một ngành công nghiệp thông qua việc khai thác bền vững tri thức vượt trội của họ, từ đó duy trì vị trí dẫn đầu thị trường. Điều này có thể trái ngược với sự phá hủy mang tính sáng tạo liên quan đến việc mở rộng đổi mới sáng tạo thông qua các công ty mới tham gia thị trường và thách thức các công ty đương nhiệm bằng cách khai thác các hình thức công nghệ mới.

MỘT QUAN ĐIỂM KHÁC

Năm 1973, Kirzner, nhà kinh tế học người Mỹ bác bỏ đề xuất của Schumpeter, rằng các doanh nhân khởi nghiệp phát triển các tuyên ngôn mới mà không cần tham khảo ban đầu về ảnh hưởng của các lực thị trường. Quan điểm của Kirzner là các doanh nhân khởi nghiệp đang tham gia vào việc chuyển các nguồn lực từ các khu vực có năng suất thấp sang một lĩnh vực khác, nơi lợi nhuận có tiềm năng cao hơn nhiều. Chất xúc tác cho hành động như vậy là động cơ lợi nhuận và việc nhận ra các cơ hội thị trường mới của doanh nhân khởi nghiệp có thể được khai thác thông qua một số hình thức đổi mới liên về một sản phẩm, dịch vụ hay quy trình công nghiệp. Ngược lại, Schumpeter không xem khởi nghiệp là một quá trình định hướng nhu cầu, mà là buộc phải kết hợp đầu ra và thị hiếu của người tiêu dùng.

Bằng chứng sẵn có dường như chỉ ra rằng các quan điểm của Schumpeter và Kirzner đều có giá trị như nhau. Điều này có thể được nhận thấy trong sự khác biệt giữa khởi nghiệp định hướng công nghệ và khởi nghiệp định hướng thị trường. Khởi nghiệp định hướng công nghệ xảy ra khi các đột phá khoa học và thử nghiệm nghiên cứu và phát triển có trước phân tích cơ hội thị trường và việc phát triển một tuyên ngôn kinh doanh là khả thi. Ngược lại, khởi nghiệp định hướng thị trường bắt đầu bằng việc khách hàng tạo ra áp lực về nhu cầu, cho phép xác định các cơ hội thị trường mới làm cơ sở cho sự đổi mới đi trước khoản đầu tư của một công ty vào các hoạt động

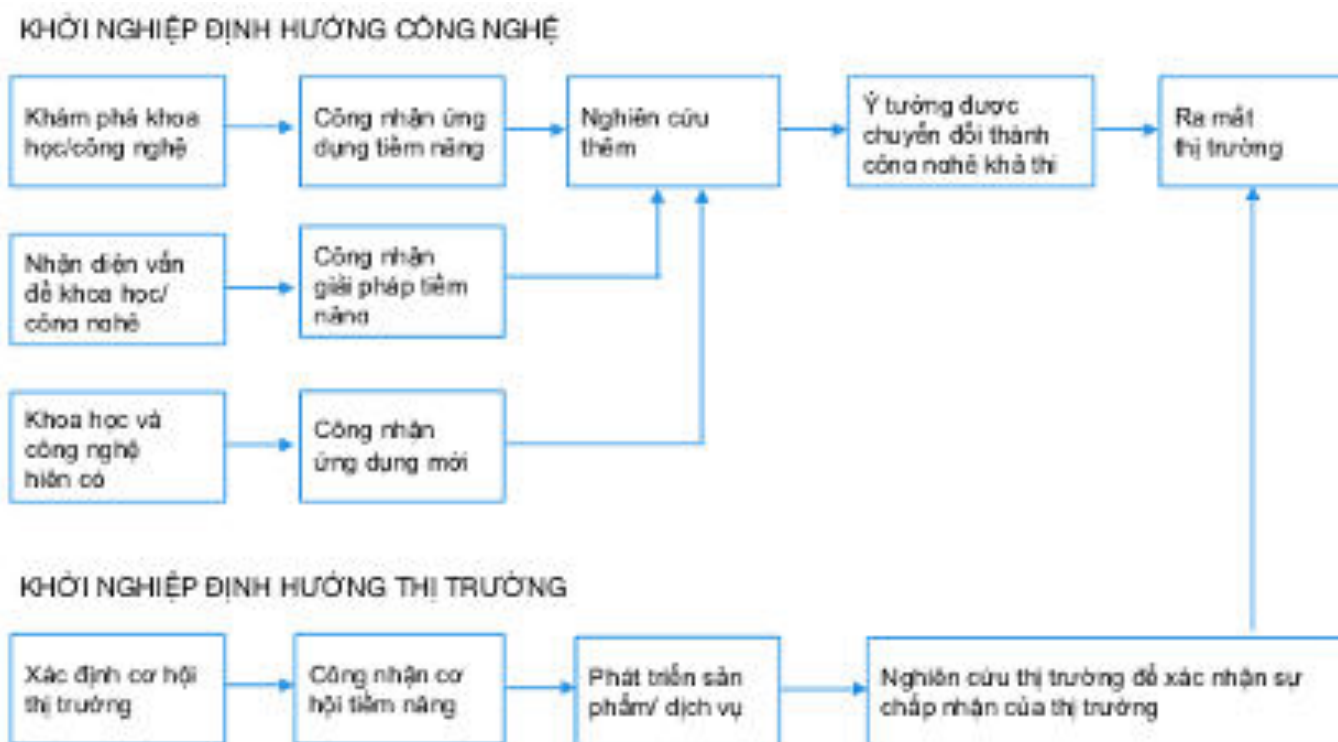
Box 2. Sự phá hủy của doanh nghiệp khởi nghiệp

Mục đích của nghiên cứu là để minh họa sự xuất hiện của nền kinh tế chia sẻ dựa trên Internet của các doanh nghiệp khởi nghiệp đang tác động bất lợi đến các doanh nghiệp dịch vụ lâu đời hiện có.

Những tiến bộ trong điện toán, sự ra đời của Internet và sự xuất hiện của các công nghệ mới như điện thoại thông minh có thể được coi là nền tảng cho cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4. Tình trạng này đã dẫn đến sự xuất hiện của các hình thức phá hủy mang tính sáng tạo mới. Trong số đó, một hình thức phá hủy mang tính sáng tạo đang được tạo ra bởi các công ty mới tham gia vào “nền kinh tế chia sẻ”. Điều này liên quan đến các công ty khởi nghiệp mới như hãng taxi Uber khai thác công nghệ để hỗ trợ các nền tảng Web kết nối giữa người có xe ô tô nhưng không sử dụng hết công suất (sử dụng dưới mức) và người muốn thuê xe trong thời gian ngắn.

Uber bắt đầu khởi sự ở San Francisco dưới hình thức cung cấp dịch vụ xe limousine tư nhân. Sau đó vào năm 2010, công ty này đã tung ra một ứng dụng điện thoại thông minh cho phép khách hàng tìm kiếm gọi xe, nhận báo giá, chấp nhận hoặc từ chối xe đã đặt. Những người cung cấp các chuyến đi đó là những tài xế độc lập trả cho Uber một khoản phí cho việc kết nối với khách hàng. Các quy định áp dụng cho các công ty taxi thông thường thường không áp dụng cho các tài xế Uber, vì vậy những cá nhân này có thể cung cấp cho khách hàng những chuyến đi với chi phí thấp hơn trong những chiếc xe nhỏ hơn, rẻ hơn. Để mở rộng đội ngũ tài xế của mình, Uber còn giúp các tài xế vay tiền mua xe mới để cung cấp dịch vụ. Các lái xe không phải đáp ứng một số quy định liên quan đến việc cung cấp dịch vụ vận chuyển, như bảo hiểm, đào tạo lái xe và giấy phép, có nghĩa là Uber luôn có thể vượt qua các hãng taxi hiện hành. Khả năng này được hiểu là một nguồn phá hủy mang tính sáng tạo đến mức hành động pháp lý để cấm công ty này đã được đưa ra ở một số thành phố trên thế giới. Các tài xế Uber cũng có thể từ chối cung cấp dịch vụ khi họ không thích điểm đến được yêu cầu. Đây cũng là hành vi mà các hãng taxi hiện tại không thể khai thác vì họ có nghĩa vụ cung cấp giá chuẩn và dịch vụ cho bất kỳ ai gọi xe.

Một ví dụ khác về nền kinh tế chia sẻ là Airbnb. Công ty này bắt đầu khởi sự vào năm 2007 tại San Francisco khi những người sáng lập có phòng trống cho thuê và quyết định cung cấp nệm hơi, giường và bữa sáng giá rẻ cho những người tham dự một hội nghị được tổ chức tại địa phương. Họ đã tạo ra một trang web nhắm mục tiêu vào các thành phố tổ chức hội nghị và những người có phòng trống đăng ký lên đó. Sau đó, công ty đã mở rộng hoạt động bằng cách cung cấp dịch vụ cho bất cứ ai tìm kiếm chỗ ở giá rẻ. Đến tháng 9 năm 2014, Airbnb có tới 800.000 phòng tại 190 quốc gia và công bố đã thu hút được 17 triệu khách hàng. Điều này đạt được là do công ty đã mở rộng quy mô phòng cho thuê, hiện bao gồm từ phòng nghỉ giá rẻ cho đến các nhà nghỉ sang trọng. Không có gì đáng ngạc nhiên khi ngành công nghiệp khách sạn đã phản ứng mạnh mẽ với mối đe dọa này bằng cách yêu cầu các cơ quan quản lý thành phố hành động để ngăn chặn những gì có thể vi phạm các quy định về việc cho thuê lại phòng nghỉ. Cũng có khả năng xảy ra tổn thất lớn về doanh thu thuế ở những thành phố này, nơi có một số lượng lớn khách sạn tạo ra mức thuế giá trị gia tăng cao. Một vấn đề tương tự tồn tại ở cấp quốc gia vì các công ty bắt buộc phải trả thuế doanh nghiệp và có thể một số nhà khai thác Airbnb không khai báo nguồn thu nhập này cho chính phủ.



Hình 1: So sánh các quá trình khởi nghiệp

phát triển sản phẩm hoặc dịch vụ. Hình thức thay đổi định hướng khởi nghiệp này thường xuất hiện khi một thị trường ban đầu được tạo ra do kết quả của việc khởi nghiệp dựa trên công nghệ mang tính phá hủy đã trưởng thành và khởi nghiệp định hướng thị trường dựa trên mô hình kinh doanh sửa đổi trở thành một chiến lược có khả năng duy trì thành công liên tục của công ty.

Tiến sĩ Habtay của Đại học Greenwich, Anh, đề xuất rằng yếu tố khởi đầu cho khởi nghiệp định hướng thị trường là phát hiện các tuyên ngôn giá trị khách hàng mới khả thi. Yếu tố thứ hai là xác định phân khúc khách hàng khả thi. Yếu tố thứ ba là một cấu trúc thị trường cho phép tạo ra một mô hình kinh doanh bao gồm một hệ thống các hoạt động phụ thuộc lẫn nhau cho phép doanh nghiệp địa phương khai thác hiệu quả cơ hội thị trường đã xác định. Yếu tố thứ tư là xác định một chiến lược mang lại lợi thế bền vững so với đối thủ cạnh tranh. Do đó đổi mới

mô hình kinh doanh thành công là lấy khách hàng làm trung tâm. Tuy nhiên, bản chất chính xác của tuyên ngôn giá trị khách hàng có thể không được xác định trước khi tung ra thị trường, nhưng thay vào đó sẽ phát triển theo thời gian khi công ty hiểu rõ hơn về nhu cầu của khách hàng tiềm năng.

Như minh họa trong Hình 1, trong trường hợp khởi nghiệp định hướng công nghệ, đó là tri thức khoa học hay công nghệ mới thúc đẩy sự phát triển, cuối cùng dẫn đến một kết quả khả thi về mặt thương mại. Khởi nghiệp dựa trên cơ hội thị trường có thể được coi là một quá trình định hướng kéo bởi vì sự thừa nhận nhu cầu của khách hàng tiềm năng là chất xúc tác thúc đẩy hoạt động phát triển. Tuy nhiên, chúng ta cũng cần phải nhận ra rằng để ứng phó với sức kéo của thị trường, việc khai thác tri thức khoa học hay công nghệ mới có thể được yêu cầu để tạo ra một giải pháp thương mại khả thi.

Box 2. Sự phá hủy của doanh nghiệp khởi nghiệp

Mục đích của nghiên cứu là để minh họa sự xuất hiện của nền kinh tế chia sẻ dựa trên Internet của các doanh nghiệp khởi nghiệp đang tác động bất lợi đến các doanh nghiệp dịch vụ lâu đời hiện có.

Những tiến bộ trong điện toán, sự ra đời của Internet và sự xuất hiện của các công nghệ mới như điện thoại thông minh có thể được coi là nền tảng cho cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4. Tình trạng này đã dẫn đến sự xuất hiện của các hình thức phá hủy mang tính sáng tạo mới. Trong số đó, một hình thức phá hủy mang tính sáng tạo đang được tạo ra bởi các công ty mới tham gia vào “nền kinh tế chia sẻ”. Điều này liên quan đến các công ty khởi nghiệp mới như hãng taxi Uber khai thác công nghệ để hỗ trợ các nền tảng Web kết nối giữa người có xe ô tô nhưng không sử dụng hết công suất (sử dụng dưới mức) và người muốn thuê xe trong thời gian ngắn.

Uber bắt đầu khởi sự ở San Francisco dưới hình thức cung cấp dịch vụ xe limousine tư nhân. Sau đó vào năm 2010, công ty này đã tung ra một ứng dụng điện thoại thông minh cho phép khách hàng tìm năng gọi xe, nhận báo giá, chấp nhận hoặc từ chối xe đã đặt. Những người cung cấp các chuyến đi đó là những tài xế độc lập trả cho Uber một khoản phí cho việc kết nối với khách hàng. Các quy định áp dụng cho các công ty taxi thông thường thường không áp dụng cho các tài xế Uber, vì vậy những cá nhân này có thể cung cấp cho khách hàng những chuyến đi với chi phí thấp hơn trong những chiếc xe nhỏ hơn, rẻ hơn. Để mở rộng đội ngũ tài xế của mình, Uber còn giúp các tài xế vay tiền mua xe mới để cung cấp dịch vụ. Các lái xe không phải đáp ứng một số quy định liên quan đến việc cung cấp dịch vụ vận chuyển, như bảo hiểm, đào tạo lái xe và giấy phép, có nghĩa là Uber luôn có thể vượt qua các hãng taxi hiện hành. Khả năng này được hiểu là một nguồn phá hủy mang tính sáng tạo đến mức hành động pháp lý để cấm công ty này đã được đưa ra ở một số thành phố trên thế giới. Các tài xế Uber cũng có thể từ chối cung cấp dịch vụ khi họ không thích đi đến được yêu cầu. Đây cũng là hành vi mà các hãng taxi hiện tại không thể khai thác vì họ có nghĩa vụ cung cấp giá chuẩn và dịch vụ cho bất kỳ ai gọi xe.

Một ví dụ khác về nền kinh tế chia sẻ là Airbnb. Công ty này bắt đầu khởi sự vào năm 2007 tại San Francisco khi những người sáng lập có phòng trống cho thuê và quyết định cung cấp nệm hơi, giường và bữa sáng giá rẻ cho những người tham dự một hội nghị được tổ chức tại địa phương. Họ đã tạo ra một trang web nhắm mục tiêu vào các thành phố tổ chức hội nghị và những người có phòng trống đăng ký lên đó. Sau đó, công ty đã mở rộng hoạt động bằng cách cung cấp dịch vụ cho bất cứ ai tìm kiếm chỗ ở giá rẻ. Đến tháng 9 năm 2014, Airbnb có tới 800.000 phòng tại 190 quốc gia và công bố đã thu hút được 17 triệu khách hàng. Điều này đạt được là do công ty đã mở rộng quy mô phòng cho thuê, hiện bao gồm từ phòng nghỉ giá rẻ cho đến các nhà nghỉ sang trọng. Không có gì đáng ngạc nhiên khi ngành công nghiệp khách sạn đã phản ứng mạnh mẽ với mối đe dọa này bằng cách yêu cầu các cơ quan quản lý thành phố hành động để ngăn chặn những gì có thể vi phạm các quy định về việc cho thuê lại phòng nghỉ. Cũng có khả năng xảy ra tổn thất lớn về doanh thu thuế ở những thành phố này, nơi có một số lượng lớn khách sạn tạo ra mức thuế giá trị gia tăng cao. Một vấn đề tương tự tồn tại ở cấp quốc gia vì các công ty bắt buộc phải trả thuế doanh nghiệp và có thể một số nhà khai thác Airbnb không khai báo nguồn thu nhập này cho chính phủ./.

Nguyễn Lê Hằng

*(Technological Entrepreneurship: Technology - Driven vs Market - Driven Innovation, Ian Chaston,
University of Auckland Auckland, New Zealand)*