



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 8.2023



TIN TỨC SỰ KIỆN

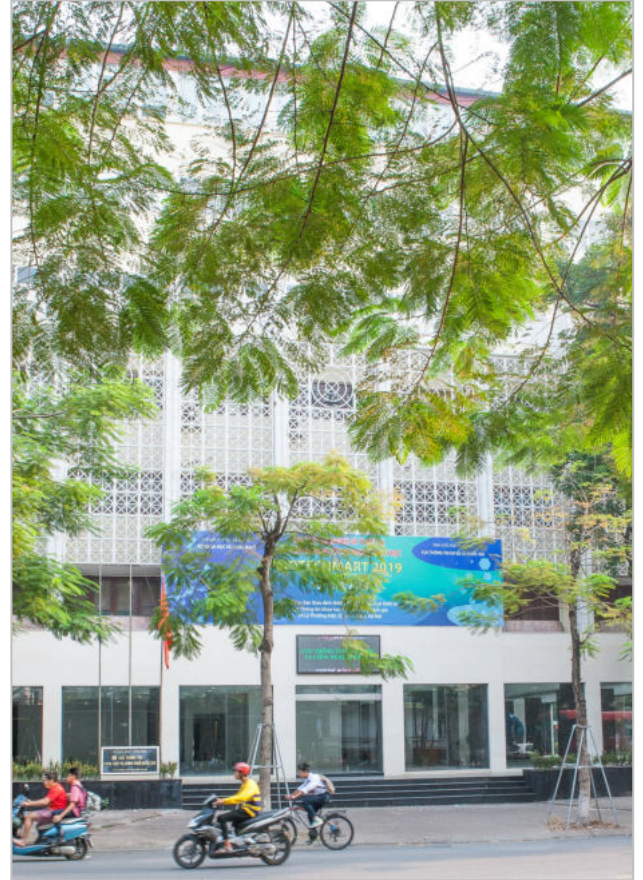
- 01 Cuộc thi "Người Nhân văn khởi nghiệp mùa 2" - Quán quân thuộc về dự án "Stu-Travel"
- 02 Ra mắt "Thung lũng khởi nghiệp": hệ sinh thái Tập đoàn CEO Việt Nam Global của ông Ngô Minh Tuấn có gì?
- 03 Truyền cảm hứng khởi nghiệp cho học sinh, sinh viên
- 04 Khởi động 'Tuổi trẻ Startup Award' 2023

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Tiến sĩ AI về Việt Nam khởi nghiệp từ quần áo cũ
- 06 Hỗ trợ chính sách để Nhật Bản trở thành cường quốc khởi nghiệp

XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ

- 07 Các loại hệ thống quản lý tri thức



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

CUỘC THI "NGƯỜI NHÂN VĂN KHỞI NGHIỆP MÙA 2" - QUÁN QUÂN THUỘC VỀ DỰ ÁN "STU-TRAVEL"

Vòng chung kết của cuộc thi "Người Nhân Văn Khởi nghiệp" mùa 2 năm 2022, do Trường Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn, Đại học Quốc gia TP.HCM cùng Đoàn Thanh niên - Hội Sinh viên, Ban liên lạc Cựu sinh viên trường đồng tổ chức, vừa chính thức khép lại với ngôi vị Quán quân thuộc về dự án "Stu-Travel".



Dự án "Stu-Travel": Người đồng hành cùng khách du lịch của nhóm Chilling đã xuất sắc trở thành quán quân của cuộc thi "Người Nhân văn Khởi Nghiệp mùa 2".

Đây được xem là sân chơi bổ ích nhằm cung cấp kiến thức, tạo cơ hội cho sinh viên, học viên tiếp cận với khởi nghiệp, đưa ý tưởng vào thực tế; đóng góp cho sự phát triển của xã hội, cũng như kết nối nhà đầu tư với các dự án, ý tưởng khởi nghiệp của sinh viên TP.HCM để hỗ trợ phát triển.

Cuộc thi thu hút sự tham gia của các sinh viên, học viên cao học đến từ các trường đại học và cao đẳng trên địa bàn thành phố, với 25 ý tưởng, dự án tranh tài.

Các đội dự thi đã có phần trình bày và phản biện tự tin, sâu sắc, ấn tượng và đầy sáng tạo. 7 nhóm khởi nghiệp thắng cuộc vào vòng chung kết gồm: Dự án Bột mặt nạ Mono (nhóm Mono); Dự án Loveladies (nhóm The Angels); Mô hình không gian trải nghiệm khám phá tâm lý (nhóm Rủ Rỉ Rủ Rỉ); Dự án Digital Library (nhóm Flib); Dịch vụ Stu Travel

- Người đồng hành (nhóm Chilling); Dự án Jobtech (nhóm ED-Factors); Dự án Orien Art (Nguyễn Minh Hoàng).

Dự án "Stu-Travel": Người đồng hành cùng khách du lịch" của nhóm Chilling đã xuất sắc trở thành quán quân của cuộc thi "Người Nhân văn Khởi Nghiệp mùa 2". Hai giải Nhì của cuộc thi thuộc về Dự án Jobtech (nhóm ED-Factors) và Dự án Loveladies (nhóm The Angels). Ban Tổ chức cũng lần lượt trao giải Ba, giải Khuyến khích cho các dự án/ý tưởng còn lại.

Nói về dự án của mình, Kiều Giang đại diện nhóm Chilling cho biết dự án Chuỗi dịch vụ "StuTravel - Người đồng hành" không chỉ giúp sinh viên thông thạo ngoại ngữ có thêm thu nhập nhờ vai trò là "người đồng hành" cùng khách nước ngoài, mà còn giúp khách du lịch hiểu thêm về văn hóa Việt Nam thông qua những "người đồng hành" bản xứ.

Thạc sĩ Trần Nam, Trưởng phòng Truyền thông và Quan hệ doanh nghiệp cho biết: "Cuộc thi Người Nhân văn Khởi nghiệp Mùa 2 năm 2022 đã được mở rộng đến tất cả sinh viên đại học, cao đẳng tại TP.HCM. Tiếp nối thành công mùa 1, cuộc thi tiếp tục đánh giá cao những dự án giàu tính nhân văn và tinh thần phục vụ cộng đồng.

Đặc biệt, điểm mới của mùa 2 chính là việc quan tâm và đánh giá dự án ở hai Bảng: Bảng "Mềm" dành cho các sản phẩm dự thi đã triển khai thực tiễn một phần hoặc toàn phần; Bảng Hạt dành cho các sản phẩm dự thi còn ở giai đoạn ý tưởng"./.

RA MẮT “THUNG LŨNG KHỞI NGHIỆP”: HỆ SINH THÁI TẬP ĐOÀN CEO VIỆT NAM GLOBAL CỦA ÔNG NGÔ MINH TUẤN CÓ GÌ?

Mới đây, tại Đắk Lắk, đã diễn ra buổi lễ ra mắt Hệ sinh thái Tập đoàn CVG Shark Group và lễ ký kết hợp tác kết nối hệ sinh thái CEO Việt Nam Global, đồng thời ra mắt: Thung lũng khởi nghiệp với mong muốn thiết lập một điểm đến hội tụ những con người giá trị, nhằm kiến tạo ra sản phẩm, dịch vụ giá trị, để lan tỏa giá trị tới doanh nhân Việt trên toàn cầu. Đây cũng được coi là nơi chấp cánh cho những giấc mơ khởi nghiệp của các startup.

Tham dự sự kiện có đại diện các cơ quan ban ngành tỉnh Đắk Lắk: ông Nguyễn Hữu Phúc, Phó Giám đốc Sở Kế hoạch và Đầu tư, ông Nguyễn Quốc Hiệp; Phó Giám đốc Sở Truyền thông; ông Phạm Đông Thanh, Chủ tịch Hội doanh nhân trẻ tỉnh Đắk Lắk; ông Lưu Phi Bảo, Chủ tịch Hội Doanh nhân trẻ Krông Pắc; ông Ngô Minh Tuấn, CEO Việt Nam Global và 39 chủ doanh nghiệp trên toàn quốc.

Trong vài năm trở lại đây, làn sóng khởi nghiệp trong khu vực Đông Nam Á ghi nhận sự sôi động, đặc biệt là ở Việt Nam. Theo Báo cáo Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo mở Việt Nam 2022, mức đầu tư vào Hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam năm 2022 ước đạt khoảng 2 tỉ USD, trong khi năm 2021 đạt 1,35 tỷ USD. Đóng góp một phần vào số đó có tinh thần khởi nghiệp của các doanh nghiệp trẻ Đắk Lắk. Vì thế, nơi đây được chọn làm điểm khởi đầu cho mô hình Thung lũng khởi nghiệp.

Trên thực tế, mặc dù số lượng doanh nghiệp mới thành lập ngày càng nhiều, nhưng nhiều nhà

đầu tư chưa biết cách thẩm định dự án và một số startup chưa biết cách gọi vốn. CVG Shark Group do ông Ngô Minh Tuấn, Chủ tịch HĐQT Tập đoàn CEO Việt Nam Global thành lập cuối năm 2022, với hoạt động chính là các khóa huấn luyện nhằm giúp tư vấn các nhà đầu tư biết cách thẩm định dự án, hỗ trợ startup gọi vốn thành công.

Theo ông Ngô Minh Tuấn, gọi vốn bản chất là nhà đầu tư bỏ tiền và mua một doanh nghiệp có sẵn hoặc một doanh nghiệp trong tương lai. Khi nhà đầu tư bỏ tiền ra mua, tức là nhà đầu tư mong muốn số tiền mình bỏ ra đầu tư phải mang lại hiệu quả. Vì vậy, thứ doanh nghiệp có để bán đó là sự hấp dẫn, đủ mang lại sự mong muốn cho nhà đầu tư. "Nếu có một đơn vị chuyên nghiệp đứng ra tư vấn, giúp doanh nghiệp và các nhà đầu tư những điều này thì nhà đầu tư sẽ giảm thiểu rủi ro rất lớn, trong khi đó người gọi vốn cũng sẽ biết cách làm thế nào để hợp "khẩu vị" của nhà đầu tư để hai bên cùng có lợi", ông Ngô Minh Tuấn chia sẻ./.

Tại thung lũng, các startup sẽ được các doanh nhân hướng dẫn, tư vấn, hỗ trợ đóng gói concept, thẩm định dự án khả thi; đồng thời, cung cấp các giải pháp để startup bước vào thương trường.
Các mô hình khởi nghiệp tại thung lũng được thiết kế bài bản và đa dạng về các ngành nghề sẽ trở thành hình mẫu cho chuỗi các thung lũng sau này tại 63 tỉnh thành trên cả nước, mở ra cơ hội việc làm và phát triển về nhiều lĩnh vực cho địa phương.



TRUYỀN CẢM HỨNG KHỞI NGHIỆP CHO HỌC SINH, SINH VIÊN

Ngày 03/3, tại Học viện Tài chính, đã diễn ra Diễn đàn “Hành trình học sinh, sinh viên khởi nghiệp do Trung tâm đổi mới sáng tạo và hỗ trợ khởi nghiệp - Học viện Tài chính (ASIC) phối hợp với Công ty Cổ phần Công nghệ Giáo dục Nova tổ chức.

Chương trình có sự tham dự của Thứ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo (GD&ĐT) Ngô Thị Minh, bà Nguyễn Thị Nhung - Phó Vụ trưởng Vụ Giáo dục Chính trị và Công tác HSSV, Bộ GD&ĐT, ông Đỗ Mạnh Hùng - Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Công nghệ Giáo dục Novaedu, PGS. TS. Nguyễn Đào Tùng - Chủ tịch Hội đồng trường; NGƯT. PGS. TS. Trương Thị Thủy - Phó Bí thư Đảng ủy, Phó Giám đốc Học viện, Học viện Tài chính cùng sự tham gia của đại diện lãnh đạo các khoa, ban, Trung tâm; Đại diện Đoàn Thanh niên, Hội Sinh viên; các cán bộ, giảng viên và đông đảo các bạn sinh viên Học viện

Tài chính.
 Phát biểu khai mạc tại diễn đàn, Thứ trưởng Bộ GD&ĐT Ngô Thị Minh đánh giá cao những thành tựu to lớn của Học viện Tài chính 60 năm qua, đặc biệt là những năm gần đây, có hơn 98% sinh viên Học viện có việc làm sau 1 năm tốt nghiệp và tin tưởng từ những kiến thức, kỹ năng được đào tạo cũng như các hoạt động về khởi nghiệp, sự quan tâm của lãnh đạo Học viện, sinh viên Học viện sẽ có nhiều thành công về khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo và thành công trong cuộc sống.
 Với diễn đàn hôm nay, các diễn giả sẽ truyền cảm

hứng cho các sinh viên, trao đổi kinh nghiệm, giúp sinh viên nâng cao kỹ năng, hiểu biết để thêm tự tin lập thân, tham gia đổi mới, sáng tạo và khởi nghiệp.



Thứ trưởng Bộ GD&ĐT Ngô Thị Minh phát biểu tại Diễn đàn.

Thứ trưởng cho biết: trong 4 năm tổ chức các “Cuộc thi học sinh, sinh viên (HSSV) với ý tưởng khởi nghiệp”, Bộ GD&ĐT đã nhận được gần 1670 dự án đến từ các cơ sở đào tạo và hơn 900 dự án đến từ các trường THPT, THCS trong toàn quốc. 70% các dự án đã có sản phẩm và 30% dự án là ý tưởng hoặc sản phẩm đang ở mức sản xuất thử. Hiện tại nhiều dự án của HSSV đã được thành lập doanh nghiệp

hoặc được các doanh nghiệp lớn mua lại để đưa vào sản xuất đại trà. Kết quả bước đầu đã tạo ra được điểm nhấn đối với các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp dành cho các trường đại học và HSSV.

Tại diễn đàn, các sinh viên có cơ hội được gặp gỡ, giao lưu, lắng nghe các diễn giả chia sẻ về hành trình, văn hóa và tinh thần khởi nghiệp; đồng thời, đưa ra những lời khuyên hữu ích cũng như giải đáp các thắc mắc của các giảng viên, sinh viên Học viện Tài chính về khởi nghiệp, từ đó, giúp sinh viên trang bị những kiến thức tốt nhất, nâng cao kỹ năng, hiểu biết để thêm tự tin lập thân, tham gia đổi mới, sáng tạo và khởi nghiệp trong tương lai.

Theo diễn giả Nguyễn Hồng Nhung, Tổng Giám đốc Edubelife, để khởi nghiệp thành công, điều đầu tiên là phải học tập thật tốt ngay khi còn trên ghế nhà trường vì đó là nền tảng để phát triển. Thứ hai, là dám nghĩ dám làm, thứ ba là phải đổi mới-sáng tạo. Ngoài ra, các diễn giả còn nhấn mạnh, ngoài tích lũy kiến thức ở trường học, sinh viên cần mở mang kiến thức trong cuộc sống với các kỹ năng mềm, thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp, dám nghĩ dám làm, sự kết nối và khả năng đổi mới, sáng tạo nhằm khởi nghiệp thành công./.

Diễn đàn là một trong những hoạt động triển khai Đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025” của Thủ tướng chính phủ và Kế hoạch 239/KH-BGDĐT về triển khai Đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025” của Học viện Tài chính. Đây là dịp để sinh viên trang bị thêm những kiến thức, kỹ năng, thái độ cần thiết về hành trình khởi nghiệp. Từ đó, giúp các bạn trẻ thay đổi tư duy, nhận thức, khơi dậy, thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp, trang bị kiến thức, kỹ năng về khởi nghiệp ngay còn trên ghế nhà trường.

Năm nay, Bộ GD&ĐT tiếp tục phối hợp với các đơn vị tổ chức chuỗi Hành trình HSSV khởi nghiệp tại hơn 30 trường đại học và các trường phổ thông nhằm tạo động lực thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp cho HSSV và để hỗ trợ HSSV có thêm tinh thần, động lực, học tập và rèn luyện. Việc tổ chức hoạt động này tại hơn 10 cơ sở giáo dục đã thu hút được sự quan tâm chú ý của các nhà trường, các doanh nghiệp và bước đầu đã có những hiệu quả nhất định đối với HSSV.



KHỞI ĐỘNG 'TUỔI TRẺ STARTUP AWARD' 2023

Giải thưởng khởi nghiệp của báo Tuổi Trẻ tạo thêm không gian để nhiều người biết đến các startup, ươm khát vọng, hun đúc tinh thần khởi nghiệp trong các bạn trẻ.

Trong khủng hoảng, tìm thấy cơ hội?

Là một trong những giải thưởng khởi nghiệp thường niên được *Tuổi Trẻ* chăm chút, năm 2023, giải thưởng có tên "Tuổi Trẻ Startup Award" (tên cũ "Tuổi Trẻ Golf Tournament for Startup"). Chủ đề chính "Trong khủng hoảng, tìm thấy cơ hội?", chương trình linh động thay đổi để phù hợp bối cảnh, yêu cầu từng thời điểm.

Giám đốc Trung tâm Hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp TP.HCM (BSSC) Nguyễn Thị Diệu Hằng cho biết: nếu xem các doanh nghiệp khởi nghiệp như "đứa trẻ" thì sau đại dịch COVID-19, những "đứa trẻ" với sức đề kháng yếu ớt rất dễ bị nhiễm bệnh và ảnh hưởng sức khỏe. Tuy vậy, nếu nhìn ở mặt tích cực, thì những "đứa trẻ" đó lại có khả năng phục hồi

nhanh hơn nhờ sức trẻ.

Theo Startupblink (một trung tâm nghiên cứu và lập bản đồ hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu), năm 2022, khởi nghiệp Việt Nam vượt thêm năm bậc, đứng vị trí 54 trên thế giới. Và TP.HCM, vốn là nơi chịu thiệt hại nặng nề vì COVID-19, lại vượt "thần tốc" 114 bậc, tiến gần tới vị trí top 100 thành phố có hệ sinh thái khởi nghiệp tốt nhất thế giới.

Chị Diệu Hằng còn cho biết năm 2022 đánh dấu sự phục hồi của giới startup sau "cơn bão" COVID-19. Tuy nhiên, sự phục hồi này gặp không ít khó khăn, khi liên tục gặp nhiều "cơn lốc xoáy" đến từ từ cuộc xung đột Nga - Ukraine, lạm phát, suy thoái kinh tế toàn cầu, siết "room" tín dụng ở Việt Nam... khiến quá trình phục hồi trở nên khó khăn hơn

bao giờ hết.

Trên thực tế, khởi nghiệp tại TP.HCM nói riêng và Việt Nam nói chung đã từng chứng kiến sự "ra đi" của nhiều doanh nghiệp startup đỉnh đám một thời, nhưng, cũng chào đón một số startup biết "lướt gió", nhay bén, biến nguy thành cơ, tận dụng "vòng xoáy" để hình thành và phát triển.

Thêm nhiều cơ hội cho startup

Chia sẻ về cuộc thi khởi nghiệp thường niên của *Tuổi Trẻ*, chị Diệu Hằng cho biết: "Tuổi Trẻ Startup Award" tìm kiếm và tôn vinh các dự án có nhiều tác động xã hội, những câu chuyện mang tính lan tỏa, truyền cảm hứng cho cộng đồng.

Tham gia chương trình này, các startup sẽ được phân tích, đánh giá, "khám tổng quát" bởi hội đồng chuyên gia. Việc lọt qua các vòng kiểm định gay gắt cũng là minh chứng quan trọng trong chặng đường phát triển của startup. Đây cũng chính là cách startup bổ sung "dinh dưỡng" và "bài tập" để có thể phát triển khỏe mạnh, tăng tốc trong giai đoạn tiếp theo", chị Hằng nhận định.

Không giấu được niềm vui, bạn Nguyễn Thùy

Liên - CEO Học viện huấn luyện trực tuyến về trí thông minh nội tâm Self Hiil - cho biết sau một năm nhận được giải thưởng khởi nghiệp từ *Tuổi Trẻ*, startup của bạn đã có ba sự thay đổi lớn đầy tích cực. Đầu tiên, doanh thu tăng trưởng ổn định hơn và bắt đầu khớp với kế hoạch dự báo cho thấy năng lực quản trị của công ty đang được hoàn thiện. Tiếp đến, họ thí điểm thành công sản phẩm X-ME, một giải pháp khai vấn tinh gọn giúp mọi người tìm thấy lý tưởng, lẽ sống cũng như lập được kế hoạch 10 năm để phát triển sự nghiệp. Ngoài ra, Self Hiil đã tìm thấy và đào tạo được đội ngũ hơn 20 nhân sự chủ chốt có năng lực, tâm huyết với mục đích "cùng mọi người sớm sống được cuộc đời xứng đáng được sống".

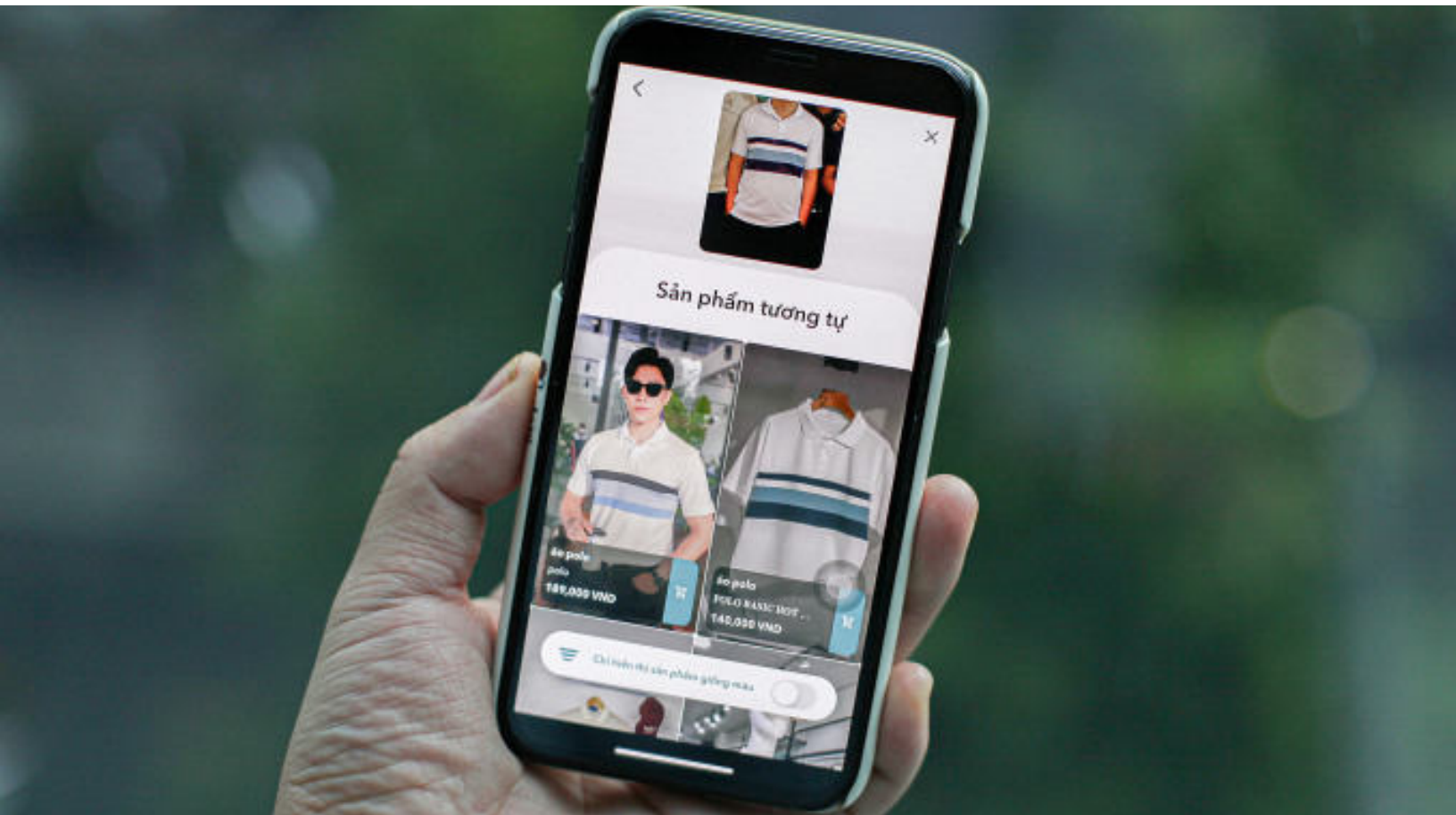
Thùy Liên bày tỏ lòng biết ơn sự vinh danh của *Tuổi Trẻ*. Chị chia sẻ: trong hành trình khởi nghiệp, có giai đoạn sản phẩm không được chấp nhận, không đạt doanh thu khiến startup hoang mang có nên tiếp tục hay không thì chính sự ghi nhận, động viên về vật chất lẫn tinh thần từ giải thưởng uy tín đã giúp doanh nghiệp thêm vững tin vào con đường đã chọn./.

Lan tỏa cảm hứng khởi nghiệp

Chuỗi sự kiện thường niên "Tuổi Trẻ Startup Award" 2023 được Báo Tuổi Trẻ và Hội Liên hiệp Thanh niên Việt Nam TP.HCM phối hợp tổ chức. Đây là năm thứ tư diễn ra, hướng đến kỷ niệm 92 năm thành lập Đoàn 26/3 và 48 năm Ngày giải phóng miền Nam thống nhất đất nước 30/4 và Ngày Quốc tế lao động 1/5. Dự kiến, 25-30 câu chuyện khởi nghiệp sẽ được giới thiệu trên các nền tảng của Tuổi Trẻ (báo giấy, báo điện tử, truyền hình, fanpage...). Diễn đàn "Cảm hứng khởi nghiệp" sẽ là để các bạn trẻ học hỏi kinh nghiệm, chia sẻ ý tưởng khởi nghiệp có tính thực tế cao, ứng dụng công nghệ, phát triển bền vững, đóng góp cho cộng đồng, có giải pháp xanh...

Ngoài được vinh danh trên mặt báo, các startup còn có cơ hội tiếp cận các quỹ đầu tư, nhà đầu tư thiên thần. Một số startup tiêu biểu được hỗ trợ một khoản kinh phí với sự đồng hành của VinaCapital, Tân Hiệp Phát... Giải đặc biệt trị giá 100 triệu đồng từ GIBC sẽ được trao cho startup xuất sắc nhất do hội đồng thẩm định chọn.

Các startup, nhóm bạn trẻ có ý tưởng khởi nghiệp hoặc bạn đọc có các câu chuyện về chân dung khởi nghiệp có thể gửi bài viết giới thiệu, những câu hỏi liên quan về địa chỉ email: tuoitrestartupaward@tuoitre.com.vn.



Tính năng tìm kiếm bằng hình ảnh trên SSSMarket.

TIẾN SĨ AI VỀ VIỆT NAM KHỞI NGHIỆP TỪ QUẦN ÁO CŨ

Khát khao khởi nghiệp khiến Trần Vũ Anh bỏ công việc, cuộc sống ổn định ở Nhật để về Việt Nam mở sàn thương mại dành cho đồ secondhand. SSSMarket do anh sáng lập đã sử dụng ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) để kết nối khách hàng chia sẻ những món đồ cũ và đề xuất trang phục phù hợp với sở thích của người dùng.

Sau 10 năm học tập và sinh sống tại Nhật Bản, Trần Vũ Anh có một công việc ổn định trong công ty lớn. "Đến một ngày, tôi nghĩ nếu cứ sống trong vùng an toàn thì sau này, sẽ rất hối hận. Vì vậy, tôi thấy mình cần phải làm gì đó", nhà sáng lập kiêm CEO SSSMarket nói.

Anh cho biết từ những ngày đầu đi du học rồi trở thành tiến sĩ trong lĩnh vực AI, anh vẫn về Việt Nam thường xuyên để cập nhật thay đổi của đất nước và chứng kiến sự lớn mạnh của làn sóng khởi nghiệp.

Năm 2019, anh quyết định rời Nhật về Việt Nam để lập nghiệp.

Trước khi sáng lập SSSMarket - sàn thương mại điện tử chuyên về thời trang cũ (secondhand) lớn bậc nhất Việt Nam, anh từng đảm nhiệm vị trí CTO tại một số startup đình đám như Logivan, Waves8. "Sau khi tham gia hai startup, tôi nghĩ đã đến lúc làm gì đó của riêng mình và phục vụ được nhiều người hơn. Tôi tìm thấy tiềm năng ở thị trường thời trang. Không nhiều người làm công nghệ dẫn thân ở lĩnh

vực này, trong khi trải nghiệm mua sắm thời trang của người dùng trên sàn thương mại điện tử còn hạn chế", anh nói.

Thời trang gây ô nhiễm nhiều thứ hai trên thế giới

Đại dịch, khủng hoảng kinh tế, biến động chính trị khiến năm 2021 trở thành một năm đáng quên với nhiều người. Nhưng, 2021 cũng là năm đánh dấu sự bắt đầu của nhiều điều mới lạ, như Metaverse (vũ trụ ảo), blockchain và nhiều công nghệ khác...

Trong dòng chảy đó, SSSMarket tạm biệt năm 2021 bằng một cú đột phá. Điều này khẳng định, sứ mệnh "truyền cảm hứng sáng tạo từ những món đồ cũ để tạo ra một cuộc sống xanh hơn" của SSSMarket đã lan tỏa đến được với nhiều người hơn, mang đến một xã hội ngày càng tốt đẹp hơn.

Đó là những chia sẻ trên Facebook cá nhân của Trần Vũ Anh, nhà sáng lập, kiêm CEO SSSMarket khi năm 2021 khép lại. Ngoài việc cảm ơn các cộng sự đã và đang đồng hành cùng SSSMarket, Vũ Anh cũng cảm ơn hàng trăm ngàn người dùng đã dành tình cảm cho sản phẩm và mang lại cuộc sống thứ hai cho những món quần áo thân yêu.

Thời trang rất hấp dẫn và đó là lý do tại sao con người lãng phí quá nhiều thời gian cho nó. Vũ Anh cho biết, trung bình, một người dành 8 giờ mỗi tuần và 5% tổng thu nhập của họ để mua sắm quần áo, trong đó 80% ít được sử dụng.

Nhưng ít người biết rằng, thời trang là "tội ác" gây ô nhiễm nhiều thứ 2 trên thế giới. Mỗi năm có khoảng 80 tỷ chiếc quần áo mới được sản xuất trên thế giới. Những bộ quần áo đó đóng góp đáng kể vào tình trạng ô nhiễm rác thải khi bị loại bỏ, song có thể tạo ra giá trị hàng trăm tỷ USD.

Nhận thấy đây là cơ hội tạo ra ảnh hưởng lớn trên toàn cầu, Trần Vũ Anh và cộng sự Lê Võ Mạnh Hưng quyết định xây dựng một thị trường kỹ thuật số, nơi ai cũng có thể khám phá, tìm kiếm, kinh doanh quần áo và kết nối với những người yêu thời

trang khác.

Năm 2020, SSSMarket ra đời. Không chỉ là một nền tảng chia sẻ sản phẩm thời trang cũ, SSSMarket còn sử dụng AI để gợi ý sản phẩm và tối ưu hóa trải nghiệm cho người dùng.

Với kinh nghiệm trong việc xây dựng các sản phẩm C2C (hình thức thương mại điện tử giữa những người tiêu dùng với nhau), Vũ Anh và đội ngũ SSSMarket áp dụng hiệu quả công nghệ AI vào việc tự động cập nhật các xu hướng thời trang mới. Dựa trên lượt tìm kiếm và tương tác (like, share), AI cá nhân hóa đề xuất trang phục cho người dùng phù hợp với sở thích của họ.

"Được đào tạo trên hàng tỷ hình ảnh về các khái niệm, AI của chúng tôi đã hiểu về "mix & match" (phối trang phục), sau đó pha trộn nó với các nhân vật độc đáo của mỗi người dùng, từ đó sẽ giới thiệu gu thời trang phản ánh cá tính, phù hợp nhất với người tiêu dùng. Chúng tôi chắc chắn rằng, SSSMarket có thể khiến bạn trở nên lộng lẫy hơn...", Vũ Anh tự tin chia sẻ.

Điểm giao giữa công nghệ và thời trang

Theo Trần Vũ Anh, thời trang và công nghệ có nhiều tiềm năng kết hợp nhưng ít người quan tâm. Bán lẻ thời trang luôn là lĩnh vực nhiều thách thức, phụ thuộc vào người mẫu, quảng cáo, sự kiện hoặc cửa hàng để tiếp thị. Công nghệ ra đời đã thay đổi nhiều thứ. Trước đây để mua sắm, mọi người phải ra cửa hàng để chọn, nhưng khoảng 5 năm trở lại đây, mọi thứ đã có thể giao dịch trực tuyến thông qua sàn thương mại điện tử, mạng xã hội.

"Tuy nhiên, trải nghiệm mua sắm vẫn ít thay đổi. Các sản phẩm gần như chỉ tập trung vào việc mua bán, còn mọi người mua bằng cách xem ảnh, video rồi đặt hàng", CEO sinh năm 1987 cho biết. Ngoài ra, các sàn thương mại điện tử chỉ tập trung hầu hết vào những thương hiệu thời trang lớn, còn nhu cầu chia sẻ tủ đồ cá nhân vẫn bị bỏ ngỏ. Đó là lý do SSSMarket hướng đến xây dựng một nền tảng trao



Trần Vũ Anh là một trong 10 lãnh đạo công nghệ trẻ 2022, được VnExpress vinh danh ngày 17/6.

đổi thời trang cũ.

Ứng dụng SSSMarket có giao diện tương tự TikTok, cá nhân hóa trải nghiệm mua sắm bằng việc dùng AI phân tích màu sắc, kiểu dáng, xu hướng ăn mặc của từng người.

Điểm đặc biệt của ứng dụng là chức năng tìm kiếm bằng hình ảnh. Theo Vũ Anh, thời trang vốn là thứ khó gọi tên, không như mỗi chiếc điện thoại có sẵn tên, thương hiệu, giá tiền. "Rất khó mô tả thời trang bằng từ ngữ rồi tìm kiếm thông thường. Do đó, tôi phát triển AI, tích hợp tính năng tìm bằng hình ảnh - khác biệt lớn nhất của SSSMarket so với các sàn thương mại điện tử khác", anh nói.

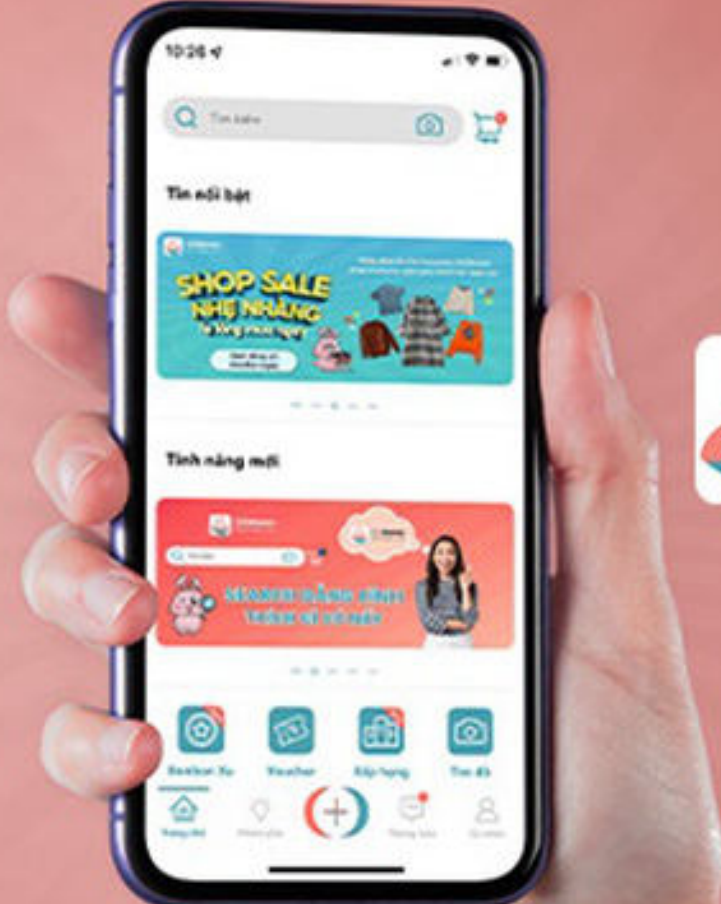
Trải nghiệm thực tế cho thấy, việc tìm kiếm hình ảnh trên SSSMarket khá dễ dàng. Nếu muốn tìm một mẫu quần áo bất kỳ, người dùng chỉ cần chụp hoặc lưu ảnh về máy, sau đó, tải ảnh lên công cụ tra cứu. Kết quả sẽ trả về các model tương tự kèm thông tin người bán, giá sản phẩm...

Thuật toán cho kết quả khá chính xác, nhưng

không phải món đồ nào cũng có sẵn vì còn phụ thuộc vào một số yếu tố, như chất lượng hình ảnh, lượng hàng hóa được đưa lên sàn...

Sau gần một năm ra mắt, SSSMarket hiện thu hút nửa triệu người dùng, mỗi ngày có khoảng 10.000 người dùng thường xuyên. Trên cửa hàng của Google và Apple, ứng dụng nhận được nhiều phản hồi tốt nhờ trải nghiệm thân thiện, tích hợp nhiều xu hướng mới như livestream, quản lý hàng tồn kho, thống kê doanh thu.

Mai Hương, người mẫu ảnh lookbook tại TP.HCM, cho biết, đặc thù công việc khiến cô luôn phải thay đổi phong cách thời trang, tủ đồ liên tục chật kín quần áo, giày dép. Trước đây, cô thường thanh lý đồ cũ trên mạng xã hội nhưng tốn nhiều thời gian và thiếu các công cụ hỗ trợ. "Trên SSSMarket, thao tác mua bán diễn ra dễ dàng hơn nhiều. Mình không chỉ đăng tải món đồ cần bán mà còn có thể tiếp cận khách hàng thông qua các từ khóa, hình ảnh", Hương chia sẻ. Theo cô, trải



nghiệm ấn tượng nhất trên ứng dụng này là có thể tìm thấy những người có cùng gu thời trang để trao đổi, làm mới kho đồ.

Khác biệt trong văn hóa khởi nghiệp Việt - Nhật

Sau 10 năm học tập, làm việc tại Nhật Bản và khởi nghiệp ở Việt Nam, Trần Vũ Anh nhận thấy nhiều điều khác biệt thú vị trong văn hóa startup ở hai nước.

"Khác biệt đầu tiên có thể thấy ngay là tinh thần khởi nghiệp của giới trẻ Việt Nam sôi sục hơn rất nhiều. Người trẻ Việt thích làm ra cái gì đó của riêng mình còn ở Nhật, mọi người thích khởi nghiệp trong lòng công ty. Họ thích tạo ra cái mới mẻ, tối ưu quy trình hoạt động cho tổ chức", Vũ Anh nói.

Theo anh, Nhật Bản luôn đề cao làm việc theo quy trình nên nhiệt huyết thường không cao như ở Việt Nam. Mặt tích cực là nhiều người trẻ Việt Nam chưa đến 30 tuổi đã có thể làm quản lý, trong khi ở Nhật, đà thăng tiến rất chậm, thường phải khoảng hơn 30-40 tuổi mới có thể đạt vị trí này, thậm chí

phải chờ đến 40-60 tuổi. Tuy nhiên, điểm hạn chế là người Việt thường xuyên nhảy việc, chỉ gắn bó với tổ chức vài năm sau đó tìm kiếm cơ hội ở những công ty mới nếu nhận được phúc lợi cao hơn.

"Ngoài ra, văn hóa Nhật đề cao tính quy trình, nên chuyện khởi nghiệp sẽ có những bước đi rõ ràng, nhận được nhiều hỗ trợ hơn từ cộng đồng. Ở Việt Nam, cộng đồng khởi nghiệp khá manh mún, nhỏ lẻ, dễ làm, dễ bỏ cuộc do không được hỗ trợ tốt về nguồn vốn cũng như đào tạo kiến thức, chia sẻ kinh nghiệm", anh nói.

Theo Trần Vũ Anh, trước khi khởi nghiệp, các bạn trẻ nên đặt ra hai câu hỏi lớn. Thứ nhất là mô hình kinh doanh của mình có tốt không, có thể phát triển, nhân rộng trong tương lai không. Thứ hai là sản phẩm mình làm có phù hợp nhu cầu của thị trường không. Nếu thiếu một trong hai, startup khó có thể thành công và nên cân nhắc thay vì khởi nghiệp một cách mù quáng./

Minh Phượng
(Tổng hợp)



HỖ TRỢ CHÍNH SÁCH ĐỂ NHẬT BẢN TRỞ THÀNH CƯỜNG QUỐC KHỞI NGHIỆP

Trong Chính sách Cơ bản về quản lý và cải cách kinh tế và tài chính năm 2022 do chính phủ Nhật Bản công bố, khởi nghiệp được chọn là một trong năm lĩnh vực ưu tiên đầu tư như một phần của kế hoạch thực hiện “chủ nghĩa tư bản mới” và kế hoạch 5 năm để nhanh chóng thúc đẩy sự hình thành của các doanh nghiệp khởi nghiệp. Các biện pháp hỗ trợ khởi nghiệp đã được chính phủ Nhật Bản triển khai liên tục từ những năm 1990 và cùng với nỗ lực của khu vực tư nhân, các doanh nghiệp khởi nghiệp đã bén rễ trong xã hội và nền kinh tế Nhật Bản.

Nhật Bản hiện đang bước vào một giai đoạn phát triển mới với mục tiêu trở thành một cường quốc khởi nghiệp bằng cách tăng hơn nữa số lượng các doanh nghiệp khởi nghiệp và khuyến khích các doanh nghiệp khởi nghiệp mở rộng quy mô để trở thành những tập đoàn lớn.

Tuy nhiên, môi trường kinh doanh cho các doanh nghiệp khởi nghiệp đã xấu đi rõ rệt trong năm 2022 do thắt chặt tiền tệ toàn cầu và cuộc xâm lược

Ukraine của Nga đã khiến các nhà đầu tư lo ngại rủi ro, kìm hãm dòng vốn chảy vào các doanh nghiệp khởi nghiệp.

Trước tình hình này, chính phủ Nhật Bản cần chú trọng vào hai nhiệm vụ đặc biệt quan trọng: 1) hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp giải quyết các vấn đề xã hội của địa phương như một cách để tăng số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp và 2) tăng cường hỗ trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp

công nghệ sâu có tiềm năng mở rộng quy mô.

Các doanh nghiệp khởi nghiệp đã bén rễ tại Nhật Bản

Số tiền tài trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp Nhật Bản đã tăng khá đều đặn trong thập kỷ qua, đạt 780,1 tỷ Yên vào năm 2021. Ngoài quy mô ngày càng tăng của các quỹ đầu tư mạo hiểm (VC) trong nước, các nhà đầu tư nước ngoài với số lượng lớn tài sản được quản lý đã thâm nhập thị trường Nhật Bản và ngày càng có nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp thành công trong việc huy động các khoản tiền lớn và đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng. Mặc dù số lượng Kỳ Lân ở Nhật Bản không lớn (6-10 bao gồm cả thoái vốn), số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp có vốn hóa thị trường ước tính là 10 tỷ Yên hoặc nhiều hơn đang tăng đều đặn.

Số lượng nhân sự và các tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp tăng lên, đặc biệt là ở Tokyo. Ngoài các quỹ đầu tư mạo hiểm, số lượng nhà đầu tư thiên thần và cố vấn đã tăng lên, đồng thời, các văn phòng chia sẻ và không gian làm việc chung mà các doanh nghiệp khởi nghiệp mới thành lập có thể thuê với giá rẻ nằm ở nhiều vị trí đắc địa ở trung tâm Tokyo. Tại những nơi này, các sự kiện thường xuyên được tổ chức để thúc đẩy khởi nghiệp và tạo điều kiện cho các doanh nhân tương tác với nhau. Các trường đại học và các doanh nghiệp cũng đang tích cực tham gia vào các doanh nghiệp khởi nghiệp. Nhờ những tiến bộ này, ít nhất là tại các trường đại học ở Tokyo, các sinh viên khởi nghiệp ngay khi còn ngồi trên ghế nhà trường hoặc tham gia vào các doanh nghiệp khởi nghiệp sau khi tốt nghiệp.

Ngoài ra, sự gia tăng số lần thoái vốn gần đây có thể được coi là một dấu hiệu cho thấy không chỉ sự bén rễ của các doanh nghiệp khởi nghiệp mà còn cả sự phát triển của chúng trong tương lai. Thoái vốn không chỉ là một sự kiện cho một doanh nghiệp, vì nó còn phục vụ để mở rộng môi trường kinh doanh khởi nghiệp trong khu vực liên quan. Nếu thoái vốn

là IPO, thông thường người sáng lập vẫn tham gia vào việc quản lý doanh nghiệp. Tuy nhiên, khi một nhà sáng lập từ bỏ quyền kiểm soát quản lý trong trường hợp M&A, người này có thể trở thành doanh nhân chuỗi, thành lập một doanh nghiệp khởi nghiệp mới và lại cố gắng để thành công. Ngoài ra, doanh nhân này có thể quyết định nuôi dưỡng các doanh nghiệp khởi nghiệp và trở thành nhà đầu tư thiên thần hoặc nhà điều hành chương trình ương tạo/thúc đẩy kinh doanh, từ đó, trở thành người hỗ trợ khởi nghiệp. Tại Nhật Bản, IPO là phương thức thoái vốn phổ biến nhất đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp, nhưng gần đây M&A cũng đang gia tăng.



Trong trường hợp cả IPO và M&A, các thành viên nhóm khởi nghiệp cũng thường khởi động các doanh nghiệp khởi nghiệp của riêng họ hoặc hỗ trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp, sử dụng số tiền họ có được từ việc thực hiện quyền chọn mua cổ phiếu. Hơn nữa, cho dù là người sáng lập hay thành viên trong nhóm sáng lập một doanh nghiệp khởi nghiệp mới hay hỗ trợ một doanh nghiệp khởi nghiệp, họ có thể sử dụng kinh nghiệm tích lũy của mình để tránh thất bại và đi chệch hướng do thiếu kinh nghiệm.

Thoái vốn cũng góp phần tích lũy kinh nghiệm cho các nhà đầu tư mạo hiểm. Số lượng thoái vốn tăng lên gần đây có nghĩa là ngày càng có nhiều nhà đầu tư VC đã trải qua toàn bộ quá trình từ khi hình thành quỹ đến khi thoái vốn. Dự kiến họ sẽ áp



dụng kinh nghiệm và bí quyết của mình để quản lý quỹ và cung cấp hỗ trợ chất lượng cao hơn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp trong tương lai.

Các biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp được áp dụng rộng rãi

Nhìn lại các biện pháp hỗ trợ khởi nghiệp của Nhật Bản, trọng tâm ban đầu là cải thiện môi trường kinh doanh tổng thể, như đã thấy, trong việc triển khai hệ thống quyền chọn cổ phiếu (1995), thiết lập hệ thống thuế thiên thần (1997) và mở cửa Sở giao dịch chứng khoán Tokyo (1999). Trong những năm gần đây, trọng tâm đã chuyển sang cung cấp hỗ trợ chuyên sâu hơn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp và khu vực riêng lẻ được chọn. Ví dụ điển hình là chương trình J-Startup (2018), cung cấp hỗ trợ chuyên sâu cho các doanh nghiệp khởi nghiệp có tiềm năng toàn cầu thông qua “ekohiiki” (có nghĩa là thiên vị) và Chiến lược hình thành trung tâm hệ sinh thái khởi nghiệp đẳng cấp quốc tế (2019), bao gồm việc chọn các thành phố làm trung tâm hệ sinh thái khởi nghiệp và cung cấp cho họ sự hỗ trợ chuyên sâu. Nhờ những nỗ lực này, các biện pháp hỗ trợ khởi nghiệp hiện đã được áp dụng ở một mức độ

nhất định tại Nhật Bản, từ nuôi dưỡng tinh thần kinh doanh đến hỗ trợ khởi nghiệp và hỗ trợ tăng trưởng.

Mặc dù vẫn còn nhiều lĩnh vực cần làm để cải thiện môi trường kinh doanh khởi nghiệp ở Nhật Bản, nhưng việc cố gắng giải quyết tất cả các vấn đề đó thông qua chính sách của chính phủ sẽ là một nỗ lực không ngừng. Nhìn ra thế giới, có khá nhiều quốc gia có nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp ra đời bất chấp trở ngại. Ví dụ, chính phủ Pháp đã triển khai chương trình hỗ trợ khởi nghiệp, La French Tech, từ năm 2013. Mặt khác, Pháp vẫn phải đối mặt với một số vấn đề: IPO trong nước khi thoái vốn khó khăn do thị trường chứng khoán kém phát triển cho các doanh nghiệp mới nổi, các nhà đầu tư trong nước chưa được nuôi dưỡng đầy đủ và các quy định, bao gồm cả những quy định liên quan đến lao động, nhìn chung là nghiêm ngặt. Tuy nhiên, ngày càng có nhiều công ty khởi nghiệp ra mắt và số lượng Kỳ Lân đã tăng từ chỉ 1 Kỳ Lân trong năm 2015 lên 24 Kỳ Lân hiện nay.

Các lĩnh vực hỗ trợ

(1) Tăng số lượng startup và mở rộng quy mô

Khởi nghiệp ở Nhật Bản bước vào giai đoạn

phát triển mới, các biện pháp hỗ trợ đã được áp dụng ở một mức độ nhất định và các hệ thống hỗ trợ về phía khu vực tư nhân đang được mở rộng, trong khi chính quyền trung ương và địa phương đang gặp khó khăn về tài chính. Với những khía cạnh này, có thể thấy Nhật Bản cần tập trung vào việc tăng hiệu quả của các chính sách hiện có và bất kỳ chính sách bổ sung nào cũng cần được tập trung nghiêm ngặt và rất hạn chế. Một quyết định như vậy sẽ là hợp lý nếu môi trường gây quỹ thuận lợi cho đến năm 2021 vẫn tồn tại. Tuy nhiên, trong hoàn cảnh hiện tại, trong đó, sự xuống cấp toàn cầu của môi trường tài chính khởi nghiệp đang lan sang Nhật Bản và các nhà đầu tư khu vực tư nhân có thể trở nên thận trọng hơn, có lẽ vẫn cần phải tăng cường hỗ trợ từ phía chính sách.

Việc tăng số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp và giúp các doanh nghiệp này mở rộng quy mô là rất quan trọng đối với Nhật Bản và có thể có 2 lĩnh vực chính sách ưu tiên cho việc này: 1) hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp giải quyết các vấn đề xã hội của địa phương và 2) tăng cường hỗ trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ sâu.

a. Hỗ trợ khởi nghiệp giải quyết các vấn đề xã hội tại địa phương

Hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp giải quyết các vấn đề trong khu vực của họ sẽ góp phần giải quyết các vấn đề xã hội, đồng thời, làm tăng số lượng các doanh nghiệp khởi nghiệp.

Tại Nhật Bản, nhiều vấn đề nảy sinh do tỷ lệ sinh giảm và dân số già đặc biệt rõ rệt ở các tỉnh. Ngoài ra, sự suy giảm chức năng của các cộng đồng địa phương đã dẫn đến những khó khăn trong việc nuôi dạy con cái, sự cô lập xã hội đối với người già và dễ bị tổn thương trước thiên tai và tội phạm. Mặt khác, chính quyền địa phương, vốn có truyền thống đóng vai trò chính trong việc giải quyết các vấn đề xã hội, đang phải đối mặt với tình hình tài chính khó khăn và sự phức tạp ngày càng tăng của các vấn đề dẫn

đến ngày càng nhiều lĩnh vực khó có thể áp dụng phương pháp thông thường là cung cấp thống nhất nhiều loại dịch vụ hành chính.

Các tổ chức phi lợi nhuận và tình nguyện viên đang trở nên tích cực hơn trong các lĩnh vực mà chính quyền địa phương khó tiếp cận và Nhật Bản có thể mong đợi những tiến bộ đáng kể, nếu các doanh nghiệp khởi nghiệp tham gia cùng họ. Hoạt động vì lợi nhuận, các doanh nghiệp khởi nghiệp có lợi thế hơn các tổ chức phi lợi nhuận và tình nguyện viên về tốc độ giải quyết vấn đề, khả năng huy động vốn và các nguồn lực mà họ có thể đảm bảo cũng như áp lực cải thiện hoạt động kinh doanh của họ thông qua tiếp xúc với thị trường cạnh tranh. Hơn nữa, là những doanh nghiệp khởi nghiệp, họ đặt mục tiêu phát triển thông qua đổi mới, điều khiến họ khác biệt với các doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp địa phương. Bằng cách giải quyết các vấn đề xã hội trong cộng đồng thông qua phân chia vai trò, với các doanh nghiệp khởi nghiệp trong các lĩnh vực có thể thương mại hóa và các tổ chức phi lợi nhuận và tình nguyện viên trong các lĩnh vực khó khăn, Nhật Bản có thể mong đợi các giải pháp này mang lại nhiều tiến bộ hơn.

Trong những năm gần đây, ngày càng có nhiều thành phố lớn bắt đầu thúc đẩy thành lập các doanh nghiệp khởi nghiệp, nhưng Nhật Bản mong muốn các thành phố vừa và nhỏ tham gia phong trào này, tập trung vào các doanh nghiệp khởi nghiệp giải quyết các vấn đề xã hội. Ở một số vùng, sự tồn tại của các doanh nghiệp khởi nghiệp có thể không được nhiều người biết đến, vì vậy, cần phải bắt đầu bằng việc nuôi dưỡng các doanh nghiệp khởi nghiệp và làm cho mọi người nhận thức được các doanh nghiệp khởi nghiệp là một lựa chọn kinh doanh cũng như vai trò và tầm quan trọng của chúng.

Những doanh nghiệp khởi nghiệp như vậy, còn được gọi là “ngựa vằn” được lấy cảm hứng từ các sọc trên ngựa vằn và phản ánh việc theo đuổi đồng



thời cả thu nhập (màu đen) và lợi ích xã hội (màu trắng), không thể phát triển nhanh như một doanh nghiệp khởi nghiệp thông thường và những rào cản lớn đối với việc mở rộng quy mô. Vì những trường hợp này, các tổ chức VC có xu hướng miễn cưỡng đầu tư vào chúng, vì vậy, có thể cần phải có hỗ trợ chính sách về mặt tài chính. Điều quan trọng hơn nữa là chính quyền địa phương phải hợp tác với các doanh nghiệp khởi nghiệp.

Điều này không chỉ để đảm bảo thu nhập cho doanh nghiệp khởi nghiệp mà còn vì việc doanh nghiệp khởi nghiệp hợp tác với chính quyền địa phương tự nó đã trở thành một thành tích, giúp doanh nghiệp khởi nghiệp dễ dàng giành được sự tin tưởng từ các khách hàng tiềm năng. Một trong những chìa khóa thành công là chính quyền địa phương nên bắt đầu với các dự án nhỏ và sau đó dần dần mở rộng quy mô và phạm vi hoạt động của họ khi họ tích lũy được bí quyết hợp tác.

b. Tăng cường hỗ trợ khởi nghiệp công nghệ sâu

Một cách hiệu quả để các doanh nghiệp khởi nghiệp mở rộng quy mô là mở rộng ra nước ngoài. Công nghệ sâu, lĩnh vực mà Nhật Bản vượt trội, có

thể là vũ khí mạnh mẽ để các doanh nghiệp khởi nghiệp cạnh tranh trên toàn cầu. Công nghệ sâu là công nghệ đổi mới được tạo ra là kết quả của quá trình nghiên cứu và phát triển (NC&PT) lâu dài và tốn kém. Mặc dù có nhiều lo ngại về tương lai của NC&PT ở Nhật Bản, chẳng hạn như thực tế là chi tiêu cho NC&PT của các doanh nghiệp không thay đổi kể từ cuối những năm 2000, nhưng quốc gia này vẫn tự hào về năng lực NC&PT đẳng cấp thế giới.

Các doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ sâu không thể chỉ được hỗ trợ bởi đầu tư của khu vực tư nhân với số tiền tài trợ cần thiết và thời hạn liên quan. Mặt khác, vì họ thường đảm nhận các vấn đề xã hội mà thế giới đang phải đối mặt, nên tầm quan trọng của họ đã được công nhận ở Nhật Bản và có nhiều biện pháp hỗ trợ dành cho họ, bao gồm trợ cấp và tài trợ, đầu tư trực tiếp và gián tiếp từ các quỹ công và tư nhân và bảo lãnh nợ. Các doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ sâu như Spiber (đang phát triển các vật liệu protein cấu trúc được tổng hợp nhân tạo) và TBM (đang phát triển các vật liệu mới để thay thế giấy và nhựa) đã tiếp tục phát triển thông qua việc tận dụng hỗ trợ chính sách như vậy

và cũng như nhận được tài trợ của khu vực tư nhân.

Chính phủ có thể đóng một vai trò quan trọng trong việc giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ sâu vượt qua giai đoạn khó khăn để đưa doanh nghiệp của họ cất cánh. Điều này cũng đúng ngay cả ở Hoa Kỳ, nơi nguồn vốn đầu tư của khu vực tư nhân sẵn có hơn. Vào năm 2021, chương trình Nghiên cứu Đổi mới doanh nghiệp nhỏ (SBIR) đã được thay đổi để bao gồm hỗ trợ cho NC&PT của các doanh nghiệp khởi nghiệp. 13 doanh nghiệp, bao gồm cả AstroScale (loại bỏ mảnh vỡ không gian), đã được Tổ chức Phát triển công nghệ công nghiệp và Năng lượng mới (NEDO) lựa chọn cho Chương trình Xúc tiến SBIR cho năm 2021.

Trong nhiều trường hợp, các khoản trợ cấp của chính phủ, cùng với nguồn tài trợ từ các tổ chức từ thiện, hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp trong giai đoạn đầu khi tiềm năng thương mại khó xác định, và sau đó, nguồn vốn đầu tư của khu vực tư nhân sẽ tiếp quản khi quá trình thương mại hóa có vẻ khả thi. Vì các doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ sâu là một lĩnh vực đầy hứa hẹn với tiềm năng mở rộng quy mô thông qua việc mở rộng ra nước ngoài, nên cần phải mở rộng hơn nữa hỗ trợ chính sách.

(2) Tạo thuận lợi cho dòng người trong và ngoài nước

Việc hỗ trợ chính sách đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp giải quyết các vấn đề xã hội địa phương cũng dẫn đến việc tăng số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp và hỗ trợ chính sách cho các doanh nghiệp khởi nghiệp giải quyết các vấn đề xã hội toàn cầu cũng khuyến khích các doanh nghiệp khởi nghiệp mở rộng quy mô. Ngoài ra, Nhật Bản cần thúc đẩy môi trường khuyến khích thành lập và phát triển các doanh nghiệp khởi nghiệp. Điều này có thể bao gồm xem xét các quy định và quyền lợi được đầu tư, tăng cường giáo dục tinh thần kinh doanh và nâng cao tinh thần thách thức và lòng tự trọng. Trong số các ưu tiên nên có một cú hích chính sách để thúc đẩy

dòng người trong nước cũng như giữa Nhật Bản và các nước khác trên thế giới.

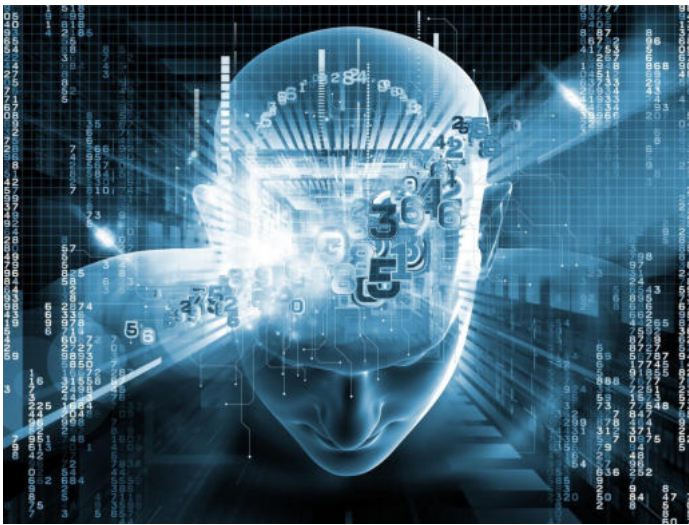
Có một số mô hình cho các quốc gia/khu vực có sự hình thành và tăng trưởng khởi nghiệp tích cực, nhưng chúng thường thể hiện sự cởi mở về nguồn nhân lực, với tính dịch chuyển lao động cao, phong cách làm việc đa dạng và trao đổi tích cực giữa người dân của họ và người dân của các quốc gia khác. Ví dụ, ở những quốc gia như vậy, không có gì lạ khi một người thành lập doanh nghiệp khởi nghiệp với tư cách là một công việc kinh doanh phụ, có những người quen cũng tham gia như một công việc phụ cho đến khi công việc kinh doanh khởi sắc, biến nó thành công việc kinh doanh chính của họ nếu nó suôn sẻ, nhưng sau đó thanh lý doanh nghiệp nếu hoạt động kinh doanh đình trệ và chuyển sang làm việc cho một tập đoàn lớn.

Ai cũng biết rằng nhiều doanh nhân khởi nghiệp thành công ở Mỹ, chẳng hạn như Elon Musk, người gốc Nam Phi, là người gốc nước ngoài, và điều này cũng phổ biến ở các quốc gia khác. Nhìn quanh Nhật Bản, Russell Cumber, một trong những người đồng sáng lập dịch vụ Paidy (mua ngay trả sau), được PayPal mua lại vào năm 2021 với giá khoảng 300 tỷ Yên và trở thành một câu chuyện lớn, đến từ Hoa Kỳ. Trường hợp của Playco (phát triển trò chơi di động), đã trở thành Kỳ lân ngay khi công bố thành lập và cấp vốn vào năm 2020, ba trong số bốn nhà đồng sáng lập đến từ Hoa Kỳ.

Tuy nhiên, phải nói rằng 2 doanh nghiệp này là ngoại lệ trong số các doanh nghiệp khởi nghiệp ở Nhật Bản. Nhật Bản cần phải biến những ngoại lệ như vậy thành chuẩn mực.

Chấp nhận các công việc phụ và việc làm kép, chấp nhận nghỉ việc để nhân viên không bị thiệt thòi và tuyển dụng lại những người đã rời doanh nghiệp, sẽ không chỉ giảm thiểu rủi ro khởi nghiệp mà còn góp phần cung cấp nguồn nhân lực cần thiết cho doanh nghiệp khởi nghiệp. Ví dụ: nếu một doanh

nghiệp khởi nghiệp tạm thời cần nhân sự chuyên trách cho một dự án cụ thể, một nhân viên từ một doanh nghiệp lớn có thể xin nghỉ phép để tham gia và sau đó quay trở lại nơi làm việc cũ của họ sau khi dự án hoàn thành. Điều này sẽ có thêm lợi ích là giúp nhân viên tiếp xúc với một nền văn hóa khởi nghiệp cởi mở và đầy thách thức, sau đó họ có thể mang trở lại doanh nghiệp của mình, từ đó, mang lại một luồng gió mới cho các tập đoàn lớn.



Mặt khác, để khởi nghiệp công nghệ sâu thành công, kết quả nghiên cứu phải được chuyển sang các doanh nghiệp có giá trị kinh tế cao. Để đạt được mục tiêu này, sẽ rất hiệu quả nếu tăng cường tương tác giữa con người giữa một bên là các trường đại học và các tổ chức nghiên cứu khác và bên kia là khu vực tư nhân. Một trong những giải pháp là tăng số lượng các địa điểm mà 2 bên có thể gặp gỡ và nơi các bên có thể tiếp xúc và trao đổi với nhau hàng ngày.

Trao đổi con người giữa Nhật Bản và các nước khác, ngoại trừ các lĩnh vực cụ thể như khách du lịch nước ngoài đến thăm Nhật Bản, luôn yếu và dừng lại hoàn toàn do đại dịch COVID-19, nhưng nó phải được hồi sinh và tăng cường. Tích cực thu hút người nước ngoài, cộng tác với họ từ xa và hỗ trợ họ khởi động các doanh nghiệp khởi nghiệp tại Nhật

Bản đều có lợi cho việc tạo điều kiện cho các doanh nghiệp khởi nghiệp xây dựng đội ngũ toàn cầu, du lịch nước ngoài và huy động vốn từ các nhà đầu tư nước ngoài. Nó cũng chắc chắn góp phần xây dựng các tổ chức đa dạng và đổi mới. Phát triển nguồn nhân lực với tầm nhìn toàn cầu thông qua các biện pháp như thúc đẩy sinh viên du học cũng sẽ giúp xây dựng đội ngũ toàn cầu.

Kết luận

Môi trường kinh doanh khởi nghiệp toàn cầu dự kiến sẽ trở nên kén chọn hơn đối với các khoản đầu tư khởi nghiệp trong thời gian tới, dẫn đến việc nhanh chóng loại bỏ các doanh nghiệp khởi nghiệp và nâng cao các rào cản đối với các dự án mới. Một giai đoạn như thế này cũng có xu hướng chứng kiến các vụ bê bối liên quan đến các doanh nghiệp khởi nghiệp và những người sáng lập của họ được đưa ra ánh sáng, trong trường hợp đó, các doanh nghiệp khởi nghiệp nói chung phải đối mặt với những cơn gió ngược mạnh mẽ hơn. Đối mặt với điều này, động lực xã hội để thúc đẩy các doanh nghiệp khởi nghiệp sẽ suy yếu dần và hỗ trợ chính sách cũng có thể giảm đi.

Tuy nhiên, để kích thích nền kinh tế và giải quyết các vấn đề xã hội thông qua đổi mới sáng tạo, điều cực kỳ quan trọng là phải thúc đẩy các doanh nghiệp khởi nghiệp, vốn là những nhân tố chính trong đổi mới sáng tạo. Để các doanh nghiệp khởi nghiệp của Nhật Bản bước vào một giai đoạn phát triển mới và thúc đẩy đất nước trở thành một cường quốc khởi nghiệp, giờ là lúc chính phủ tiếp tục thể hiện sự hỗ trợ vững chắc của mình đối với việc thành lập và phát triển các doanh nghiệp khởi nghiệp, đồng thời kêu gọi sự tham gia nhiều hơn từ khu vực tư nhân bằng cách hỗ trợ các hoạt động của họ./.

Nguyễn Lê Hằng

(theo JRI Research Journal, 8/2022)



CÁC LOẠI HỆ THỐNG QUẢN LÝ TRI THỨC

Các loại hệ thống quản lý tri thức

Để tìm hiểu về các loại hệ thống quản lý tri thức, các doanh nghiệp nên hiểu về các loại kiến thức khác nhau và lịch sử của chúng.

Quản lý tri thức cũng lâu đời như chính cuộc cách mạng máy tính. Về lý thuyết, một khi thông tin được truy cập trực tuyến, con người sẽ có thể đặt câu hỏi cho máy tính và nhanh chóng tìm ra câu trả lời. Trên thực tế, con người thường gặp khó khăn trong việc tìm kiếm thông tin khi họ cần.

Các mẫu và kết nối tạo nên sự khác biệt. Tuy nhiên, quản lý tri thức có thể gặp khó khăn trong việc kết hợp các công nghệ máy tính với các phương pháp chuyên môn tốt nhất, đặc biệt là khi các công nghệ và phương pháp tốt nhất liên tục thay đổi. Các loại hệ thống quản lý tri thức khác nhau, phục vụ nhu cầu của các nhóm nhỏ hoặc doanh

ngiệp, sẽ có các cách tiếp cận khác nhau để giải quyết thách thức này.

Lịch sử của quản lý tri thức

Vannevar Bush, nhà tiên phong về máy tính và cựu giáo sư MIT, đã mô tả hệ thống quản lý tri thức đầu tiên - máy memex - trong một bài báo năm 1945. Ông cho rằng tâm trí con người hoạt động bởi các liên kết, thay vì lập chỉ mục thông tin chính thức. Khi được tổ chức theo các tiêu chí được xác định trước, dữ liệu sẽ trở thành thông tin. Thông tin có thể áp dụng sẽ trở thành kiến thức.

Ông Bush cho rằng "Khi nắm được một mục, tâm trí ngay lập tức chuyển sang mục tiếp theo được gợi ý bởi sự liên kết của các suy nghĩ, phù hợp với một số lối mòn phức tạp do các tế bào của não mang theo".

So với trí óc con người, máy tính hiểu những tri

thức nào? Máy tính là máy xử lý dữ liệu. Thông tin và kiến thức là những khái niệm bậc cao làm cho dữ liệu trở nên hữu ích. Vì vậy, quản lý kiến thức phụ thuộc vào việc chuyển đổi dữ liệu thành thông tin và thông tin thành kiến thức. Cụ thể, máy tính xử lý dữ liệu được biểu diễn dưới dạng 0 và 1. Khi được tổ chức theo các tiêu chí được xác định trước, dữ liệu sẽ trở thành thông tin. Sau đó, thông tin có thể áp dụng trở thành kiến thức. Ví dụ: 34 là con số, trong khi 34 độ F (1,1 độ C) là nhiệt độ. Nếu một người nắm được thông tin này, họ có thể mặc áo khoác để ra ngoài, trong khi những người khác lại quyết định rằng họ đã mặc đủ ấm. Thông tin này có thể áp dụng được, làm cho nó trở thành kiến thức.

Các loại tri thức

Để làm cho thông tin trở nên dễ hiểu, các tổ chức phải nhận ra sự khác biệt giữa ba loại tri thức:

Tri thức hiện hữu đại diện cho thông tin được nắm bắt do dữ liệu cung cấp. Ví dụ, 34 độ F cao hơn 2 độ so với điểm đóng băng của nước. Thực tế này thể hiện rất rõ ràng ở nhiệt độ.

Tri thức tiềm ẩn yêu cầu suy luận về chính thông tin đó. Ví dụ, hầu hết mọi người ở New England sẽ coi nhiệt độ là 34 độ F là lạnh. Nhiệt độ được liên kết với một danh mục liên quan đến thời tiết đó là lạnh.

Ngoài tính suy luận, *tri thức ngầm* bổ sung những hiểu biết sâu sắc mà mọi người có thể biết nếu họ hiểu các yếu tố bên ngoài. Ví dụ, khi thời tiết là 34 độ F, các bậc cha mẹ ở New England thường bảo con cái họ mặc áo khoác, đội mũ và đeo găng tay trước khi ra ngoài chơi nếu không chúng có thể bị cảm lạnh. Như vậy, cha mẹ có tri thức ngầm về cách ăn mặc khi thời tiết lạnh.

Tri thức bao gồm học tập, ghi nhớ và hiểu biết. Trong ví dụ trên, các bậc cha mẹ ở New England có một kho kiến thức thông thường, có được thông qua kinh nghiệm sống trong thời tiết lạnh giá.

Tương tự như vậy, các tổ chức nắm bắt chuyên môn và kinh nghiệm của con người. Trong một

doanh nghiệp, các nhóm từ đội nhỏ đến toàn bộ phòng ban thu thập thông tin từ công việc kỹ thuật số của họ. Một hoặc nhiều kho lưu trữ có thể lưu trữ và duy trì các tạo phẩm này, thường được gọi là các phần tử thông tin. Các kho lưu trữ khác nhau tùy theo mục đích và chức năng, ví dụ như:

- Cơ sở dữ liệu quan hệ quản lý thông tin có cấu trúc.
- Các hệ thống e-mail gửi, nhận và sắp xếp các tin nhắn và tệp đính kèm.
- Các hệ thống nhắn tin văn bản nắm bắt các chủ đề hội thoại và nhóm chúng theo người gửi.
- Các hệ thống tệp, hệ thống quản lý tài liệu, hệ thống quản lý nội dung và hệ thống quản lý tài sản kỹ thuật số thu thập và quản lý tệp, tài liệu, nội dung, đa phương tiện cũng như một số loại yếu tố thông tin khác.



Các kho sử dụng một loạt các công nghệ đang phát triển để lưu trữ, bảo mật và sắp xếp các loại nội dung khác nhau. Chúng chỉ định siêu dữ liệu để xác định các yếu tố thông tin. Với vai trò là các phần tử thông tin danh mục của kho lưu trữ, gắn thẻ nội dung với siêu dữ liệu thích hợp và làm cho kiến thức này có thể áp dụng được, chúng cung cấp nền tảng cho các hệ thống quản lý kiến thức.

Các loại hệ thống quản lý tri thức

Một hệ thống quản lý tri thức tạo ra các kết nối giữa thông tin được lưu trữ với kiến thức có khả

Loại tri thức	Các công nghệ và các phương thức tốt nhất dựa trên quy mô	
	Nhóm	Doanh nghiệp
Hiện hữu	<ul style="list-style-type: none"> • Quy ước đặt tên • Các kế hoạch tập tin • Thẻ bắt đầu bằng dấu thăng (Hashtags) 	<ul style="list-style-type: none"> • Kiểm soát từ vựng • Phân loại
Tiềm ẩn	<ul style="list-style-type: none"> • Dân gian • Kênh đàm thoại 	<ul style="list-style-type: none"> • Bản thể luận • Sơ đồ tri thức
Ngầm	<ul style="list-style-type: none"> • Chia sẻ Ad hoc • Bộ nhớ tổ chức 	<ul style="list-style-type: none"> • Công cụ định vị chuyên môn • Biểu đồ xã hội • Các nền tảng dữ liệu khách hàng

năng thực hiện. Các hệ thống này giúp những người lao động tri thức tìm thấy thông tin họ cần, bất kể kho lưu trữ cụ thể nằm ở đâu. Các tổ chức có nhiều cách tiếp cận để tìm hoặc phát triển một hệ thống quản lý tri thức. Mỗi cách tiếp cận phụ thuộc vào quy mô tính toán cần thiết để lưu trữ, bảo mật, tổ chức và truy cập các yếu tố thông tin.

Các tổ chức nên nắm bắt sự khác biệt giữa các hệ thống được thiết kế cho các hành động sau:

Các hoạt động nhóm, nơi thông tin mang tính tham gia và tạm thời và nơi kho lưu trữ phục vụ như một hệ thống tham gia.

Các hoạt động quy mô doanh nghiệp, nơi thông tin có thẩm quyền và lâu dài và nơi kho lưu trữ phục vụ như một hệ thống hồ sơ.

Các hoạt động của nhóm bắt đầu với các phương pháp tốt nhất và các quy trình vận hành tiêu chuẩn mà những người lao động tri thức học được thông qua công việc. Bằng cách so sánh, các hoạt động ở quy mô doanh nghiệp yêu cầu các thông số kỹ thuật được xác định chính thức thường được xác

định thông qua kết cấu thông tin.

Bảng bên trên nêu bật sự khác biệt giữa các loại hệ thống quản lý tri thức khác nhau, dựa trên cách chúng xử lý các loại tri thức khác nhau.

Các tổ chức nên xem xét cách các công nghệ và các phương thức tốt nhất ảnh hưởng đến các loại tri thức khác nhau. Đối với kiến thức hiện hữu, một số ví dụ như sau:

- Thông qua đào tạo tại chỗ, các thành viên trong nhóm học cách đặt tên tệp, xác định nơi lưu trữ chúng trong hệ thống tệp mạng và phát minh ra các thẻ để nắm bắt các danh mục đặc biệt.

- Đối với các hoạt động quy mô doanh nghiệp, công nhân thường dựa vào danh sách các thuật ngữ được xác định trước nhằm lưu trữ, phân loại cũng như sắp xếp các thông tin. Các thuật ngữ này được xác định thông qua một hoặc nhiều nguyên tắc phân loại được kiểm soát được chỉ định bởi một kết cấu thông tin.

Kiến thức tiềm ẩn và ngầm chia sẻ những điểm khác biệt giống nhau. Các hoạt động của nhóm



được hỗ trợ dễ dàng thông qua các phương thức tốt nhất. Các hoạt động của doanh nghiệp phụ thuộc vào đầu tư vào các công nghệ máy tính mang tính sáng tạo.

Cách thiết kế quản lý tri thức

Để phát triển một lộ trình quản lý tri thức, các nhà lãnh đạo doanh nghiệp nên dành các khoản đầu tư chiến lược vào kho lưu trữ và công nghệ thông tin liên quan. Họ cũng nên tận dụng các khoản đầu tư vào các hoạt động chuyên môn tốt nhất.

Những người lao động tri thức nên chú ý đến các luồng thông tin và các thuật ngữ được sử dụng để mô tả cách thức thực hiện công việc. Cho dù được xác định chính thức hay là một phần của văn hóa tổ chức, thì những mô tả và danh mục này sẽ tạo thành cơ sở cho kết cấu thông tin.

Cuối cùng, các tổ chức, doanh nghiệp cũng nên nhận ra rằng việc triển khai hệ thống quản lý tri thức là một quá trình lặp đi lặp lại. Quá trình này bao gồm các bước sau:

1. Chọn một hệ thống. Ngay cả một hệ thống nộ hồ sơ bằng giấy dựa trên thuật ngữ đặc biệt cũng có thể là bước khởi đầu của kế hoạch nộ hồ

sơ theo kiểu kỹ thuật số.

2. Tiến hành kiểm tra nội dung của các tài liệu kinh doanh có giá trị và xem xét các bước trong quy trình kinh doanh để xác định các loại nội dung và siêu dữ liệu quan trọng.

3. Xác định cách các tài nguyên CNTT hiện có - từ hệ thống tệp mạng đến hệ thống quản lý nội dung thế hệ tiếp theo - quản lý các danh mục này để cung cấp thông tin theo yêu cầu.

4. Sử dụng các kho lưu trữ hiện có bất cứ khi nào có thể và mở rộng chúng khi cần với các dịch vụ dựa trên điện toán đám mây.

5. Xác định các điểm tắc nghẽn và rào cản đối với thành công và phát triển các kế hoạch để giải quyết chúng.

Trong nhiều trường hợp, những tiến bộ ngày càng nhiều của công nghệ máy tính hoặc các phương thức chuyên môn tốt nhất có thể ảnh hưởng đến cách thức các tổ chức, doanh nghiệp chuyển đổi thông tin được lưu trữ thành tri thức có thể áp dụng được./.

Phương Anh

(Theo Techtarget, 19/1/2023)