

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 12.2020



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 'Khởi nghiệp hướng đến cộng đồng sẽ là xu thế'
- 02 Startup bắt tay hỗ trợ doanh nghiệp trong Covid-19
- 03 5 cách giúp duy trì dòng tiền trong thời đại dịch Covid-19
- 04 Start-up có nên chọn “ngủ đông” trong giai đoạn dịch Covid-19?

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Amber Online Education: Chìa khóa cho phương thức học trực tuyến thời kỳ 4.0
- 06 Các biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ vượt qua COVID-19 của chính quyền cấp tỉnh Trung Quốc

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Chuyển giao tri thức và thương mại hóa nghiên cứu công theo mô hình đổi mới sáng tạo mở: Các xu hướng mới (Phần 2)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



Sự kiện chia sẻ về doanh nghiệp xã hội do CSIP phối hợp tổ chức

'KHỞI NGHIỆP HƯỚNG ĐẾN CỘNG ĐỒNG SẼ LÀ XU THẾ'

Vnexpress.net - Theo đại diện trung tâm CSIP, khái niệm doanh nghiệp xã hội đang ngày càng được nhìn nhận rõ ràng và có sức lan toả, giúp giải quyết các vấn đề bức thiết của xã hội.

Thách thức phát triển bền vững tại Việt Nam

Các quốc gia đang phát triển phải đối mặt với nhiều vấn đề về ô nhiễm môi trường, đói nghèo, thiên tai, sự bất cập về giáo dục, y tế... Việt Nam không phải ngoại lệ, đặc biệt trong bối cảnh hội nhập kinh tế kinh tế và cuộc cách mạng 4.0 diễn ra mạnh mẽ.

Nông nghiệp là ngành điển hình chịu ảnh hưởng nặng bởi biến đổi khí hậu, với những hình thái thời tiết cực đoan, hạn mặn, nước biển dâng... Các ngành nông nghiệp và chế biến thực phẩm gây ra hiệu ứng nhà kính cao và thải ra lượng rác thải ngày

càng lớn. Đa phần sản xuất tại nước ta ở quy mô nhỏ, phân tán, chưa áp dụng công nghệ vào các khâu triệt để... Điều này đặt ra yêu cầu về những mô hình kinh doanh mới, thích ứng cao với biến đổi khí hậu, bảo tồn và sử dụng tiết kiệm, hiệu quả tài nguyên, giảm thiểu và xử lý rác thải hữu cơ và vô cơ trong nông nghiệp.

Ô nhiễm môi trường như nước thải, không khí, ô nhiễm nguồn nước và đất đai đang có nguy cơ tăng nhanh ở Việt Nam, do các hoạt động nông lâm ngư nghiệp, sản xuất, du lịch dịch vụ, sinh hoạt thiếu mục tiêu bền vững. Xử lý rác thải rắn cũng là một trong

những thách thức lớn nhất ở Việt Nam, đặc biệt là rác thải công nghiệp, rác thải y tế và rác thải sinh hoạt. Cơ chế quản lý tại nguồn hay phân loại và xử lý rác thải độc hại còn tồn tại nhiều bất cập.

Du lịch là ngành mũi nhọn của Việt Nam với mục tiêu năm 2025 đạt tổng doanh thu 45 tỷ USD, đóng góp 10% GDP cả nước. Tuy nhiên, ngành này đang đứng trước thách thức không nhỏ như phát triển đi kèm đến thiếu tính bền vững, gây ảnh hưởng không tốt tới môi trường tự nhiên và văn hóa bản địa. Đây cũng là ngành có lượng phát thải gây hiệu ứng nhà kính cao, phát sinh chất thải từ các cơ sở kinh doanh và du khách chưa được thu hồi hay xử lý triệt để.

Sáng kiến kinh doanh nhằm giải quyết các vấn đề xã hội

Theo đại diện Trung tâm Hỗ trợ Sáng kiến Phục vụ Cộng đồng CSIP, những vấn đề xã hội trên là yếu tố thúc đẩy các giải pháp sáng tạo và đổi mới ra đời.

"Khởi nghiệp hướng đến cộng đồng là một xu thế tất yếu vì bản chất của khởi nghiệp đổi mới sáng tạo là phục vụ cộng đồng tạo ra các giá trị gia tăng và bền vững cho xã hội, đất nước", bà Phạm Kiều Oanh, sáng lập CSIP nhận định. Trong đó, kinh tế là yếu tố cần thiết để tồn tại và nhân rộng, nhưng giải quyết vấn đề xã hội mới là mục tiêu đích của một doanh nghiệp xã hội.

Đại diện CSIP chia sẻ, suốt thập kỷ qua, khái

niệm doanh nghiệp xã hội chưa được định nghĩa rõ ràng, thậm chí có nhiều hoài nghi. Nhiều người thậm chí còn đặt câu hỏi, việc kết hợp các vấn đề xã hội với kinh doanh có thực sự giải quyết được các vấn đề xã hội hay chỉ là cách PR.

Đến nay, cộng đồng doanh nghiệp, giới phát triển cũng như giới học giả tại Việt Nam đã thừa nhận đây là một hướng đi đúng đắn, phù hợp với xu thế phát triển chung của xã hội. Bên cạnh sự gia tăng về số lượng, tinh thần doanh nhân xã hội đã bắt đầu lan tỏa sâu rộng trong cộng đồng.

Đơn cử, Trung tâm Hỗ trợ Sáng kiến Phục vụ Cộng đồng CSIP với dự án Remake City Hà Nội đã ươm mầm và tăng tốc nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp ý nghĩa, như Imagtor, cung cấp dịch vụ chỉnh sửa ảnh với đội ngũ nhân sự hơn 60% người khuyết tật; Journey of the Senses (JOS), nhóm các nhà hàng cao cấp và dịch vụ sáng tạo tạo việc làm cho người khuyết tật; Công ty 1516 sản xuất tua bin gió kết hợp pin năng lượng mặt trời quy mô nhỏ, cung cấp năng lượng cho người nghèo, người thu nhập thấp; Ybox - nền tảng chia sẻ thông tin về công việc, kỹ năng, cơ hội cho người trẻ Việt.

Tuy nhiên, các doanh nghiệp còn gặp nhiều thách thức, đòi hỏi việc hình thành và phát triển một hệ sinh thái hỗ trợ toàn diện cho các sáng kiến xã hội tại Việt Nam./.

NHÓM DỰ ÁN/ STARTUP CUNG CẤP GIẢI PHÁP HỖ TRỢ HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP TRƯỚC ẢNH HƯỞNG CỦA DỊCH



Danh sách startup đăng ký cung cấp giải pháp công nghệ hỗ trợ cộng đồng thông qua Văn phòng Đề án 844.

STARTUP BẮT TAY HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP TRONG COVID-19

Vnexpress.net - Các startup nhanh chóng triển khai hàng loạt giải pháp công nghệ giúp nhiều doanh nghiệp duy trì hoạt động trong bối cảnh dịch bệnh tiếp tục khó lường.

Đại diện Văn phòng Đề án 844 cho biết, hiện có hơn 90 startup đăng ký cung cấp giải pháp công nghệ hỗ trợ cộng đồng khởi nghiệp và doanh nghiệp trong dịch bệnh thông qua Văn phòng. Ba nhóm giải pháp gồm các startup tập trung dịp này gồm: Hỗ trợ trực tiếp tuyến đầu dịch bệnh; Hướng tới người chịu ảnh hưởng của cách ly, hạn chế đi lại; và Cung cấp giải pháp hỗ trợ hoạt động của doanh nghiệp bị ảnh hưởng của Covid -19.

Ở nhóm giải pháp hỗ trợ cho tuyến đầu chống dịch, nhiều sản phẩm liên quan đến test kit, kiểm tra dịch bệnh, hay cung cấp thông tin y tế được các

startup tập trung phát triển. Trong đó có Vulcan Augmetics với nền tảng đám mây cho phép bệnh viện, phòng khám và các cơ sở kiểm dịch đặt mua các thiết bị y tế khẩn cấp từ các kỹ sư cơ khí, điện tử, các nhà in 3D tại Việt Nam.

Ứng dụng kiểm tra lây nhiễm Covid-19 Check do Got It phát triển, giúp người dùng kiểm tra khả năng bị lây nhiễm theo phân loại từ F0 đến F5; hoạt động bằng cách xây dựng một mạng lưới các mối tiếp xúc giữa các cá nhân trong vòng 14 ngày.

Bên cạnh đó, các startup hướng đến giải quyết nhiều vấn đề chi tiết trong chống dịch, như ngăn

chặn tin giả, giao nhận vật tư, thậm chí giúp nhân viên lái xe y tế không bị ngủ gật. MultiGlass là ứng dụng hạn chế tình trạng ngủ gật của các lái xe hoặc nhân viên y tế khi làm việc quá tải. Hay Komba sử dụng công nghệ AI theo dõi diễn biến của đại dịch với các dữ liệu được cập nhật từ Bộ Y tế, CDC (Mỹ), các nguồn uy tín, giúp người dân cập nhật các thông tin chính thống.

Bên cạnh hỗ trợ đội ngũ y tế tuyến đầu, các startup cũng đưa ra nhiều biện pháp thích ứng trong bối cảnh hạn chế đi lại. Food Hub và Foodmap cho phép người dân có thể đặt mua thực phẩm trực tuyến, vận chuyển đến tận nhà. Việc kết nối được thực hiện qua nhiều kênh như gọi điện, chat, đặt hàng trực tuyến.

Công nghệ giao hàng không tiếp xúc đã được một số startup đưa vào thử nghiệm thời điểm này. Công ty Drone Pro Việt Nam cho biết việc sử dụng drone giao hàng đến các tòa nhà cao tầng sẽ giúp hạn chế tiếp xúc trực tiếp, tiết kiệm 50% chi phí vận chuyển.

Sau đề nghị cách ly toàn quốc của Chính phủ, hầu hết các startup chuyển sang hình thức làm việc từ xa. Nhiều giải pháp quản lý nhân viên, quản lý công việc hoặc các gói ưu đãi được tung ra giúp các doanh nghiệp duy trì hoạt động chăm sóc khách hàng, truyền thông... khi làm việc tại nhà. Nền tảng

phân tích và tự động hóa marketing Ecomfit hiện miễn phí 6 tháng gói Enterprise hỗ trợ để khách hàng đưa ra quyết định đúng nhằm tăng lượng bán, giảm chi phí. Startup về quản trị và điều hành doanh nghiệp trực tuyến Fastwork cũng miễn phí hoàn toàn cho các công ty sử dụng công nghệ chăm công online do đơn vị phát triển. Nền tảng Telepro ứng dụng mô hình kinh tế chia sẻ kết nối các doanh nghiệp có nhu cầu sử dụng nghiệp vụ tele - marketing với hàng ngàn telesale tự do. Giải pháp này giúp giảm các chi phí cố định như tuyển dụng, mặt bằng, bảo hiểm cho doanh nghiệp đồng thời, nhiều cá nhân có thể kiếm tiền ngay trong lúc rảnh rỗi hoặc không đi làm.

Trong một bài phỏng vấn trên VnExpress mới đây bà Trương Lý Hoàng Phi - Giám đốc Trung tâm hỗ trợ thanh niên Khởi nghiệp (BSSC) cho rằng đối với các startup công nghệ có những sản phẩm, giải pháp mới, không bị rào cản bởi quy định an toàn sức khỏe, thì đây có thể là thời cơ để thử nghiệm hiệu quả. Trong hoàn cảnh khó khăn, mỗi doanh nghiệp đều sẽ "thử nghiệm" nhiều giải pháp vì sự sống còn, đó là bản năng sinh tồn của mọi doanh nhân và doanh nghiệp. "Bản năng này, phần nào đó đã thúc đẩy mỗi startup tích cực tìm kiếm nhiều kênh giao tiếp để tiếp cận, giữ mối liên hệ với khách hàng", bà Phi nói./.



5 CÁCH GIÚP DUY TRÌ DÒNG TIỀN TRONG THỜI ĐẠI DỊCH COVID-19

Baodautu.vn - Thách thức lớn của doanh nghiệp trong mùa Covid-19 là làm sao duy trì được dòng tiền khi nhiều hoạt động bị "đóng băng".

Khi Covid-19 diễn ra, các nhà lãnh đạo doanh nghiệp quan tâm nhiều đến sự an toàn của nhân viên, khách hàng cũng như đảm bảo chuỗi cung ứng. Cùng với đó, họ cố gắng duy trì dòng tiền bằng cách quản lý doanh thu và chi phí ngắn hạn.

Những công ty vượt qua các cuộc khủng hoảng trước thường chú trọng chiến lược dòng tiền ngắn hạn, theo hướng hào phóng với khách hàng, đối tác và quyết đoán một cách cẩn trọng trong quản lý doanh thu cũng như chi phí.

Những điều trên có vẻ đối nghịch nhau, nhưng thực tế hai ý tưởng này hoàn toàn có thể cân bằng, thu hút sự đồng cảm của khách hàng và đảm bảo tính kinh tế cho doanh nghiệp. Để đạt được sự cân bằng này, các nhà lãnh đạo có thể thực hiện 5 hành động hỗ trợ sau.

Thực hiện các chính sách bảo hành, bảo đảm và hoàn trả

Công ty có thể đảm bảo doanh thu ngắn hạn bằng cách làm cho những khách hàng đang lo bất

trắc cảm thấy vững lòng. Thử thực hiện các chính sách hào phóng về bảo hành, hoàn trả để xoa dịu tâm lý và chốt được giao dịch.

Hyundai đã chứng minh điều này một cách thành công trong cuộc suy thoái năm 2008, với chương trình hoàn trả Hyundai Assurance và chương trình đột phá: bảo hành 10 năm, bảo hành 100.000 dặm. Chiến dịch tiếp thị này hứa hẹn nếu như khách hàng bị mất việc sau khi vừa mới mua một chiếc xe Hyundai thì có thể bán lại chiếc xe đó cho công ty.

Kết quả, thị phần của Hyundai tăng trưởng từ 3,1% lên đến 4,3% trong 10 tháng đầu năm 2009 và doanh số tăng gần 24% trong năm tiếp theo. Hiện nay, họ đang lập lại một phiên bản tương tự của chương trình này.

Triển khai các mô hình giá và doanh thu mới

Các công ty nên thử nghiệm những mô hình giá và doanh thu mới dành cho khách hàng thân thiết (superconsumer). Nhiều người trong số họ sẵn sàng chộp lấy cơ hội giảm giá có lợi. Điều này yêu cầu các chiến lược về giá hay doanh thu thay thế, chẳng hạn như thẻ quà tặng và đăng ký dài hạn.

Blaze Pizza, một trong những công ty dẫn đầu thị trường Mỹ về pizza bình dân, hiện có chiến dịch thẻ quà tặng trên mạng xã hội và qua danh sách email của 2,4 triệu thành viên. Trong chương trình này, người mua thẻ quà tặng giá 20 USD sẽ nhận được một chiếc pizza miễn phí trong lần mua tiếp theo.

Daniela Simpson, tổng quản lý bộ phận phát triển kỹ thuật số đồng thời là trưởng phòng tiếp thị ở Blaze, cho biết doanh số của việc phát hành thẻ quà tặng vượt quá mong đợi. Theo quan điểm của kế toán và tiếp thị, thẻ quà tặng có thể phức tạp. Nhưng hãy lưu ý Starbucks tại Mỹ có 25 triệu khách hàng tái nạp tiền mặt vào thẻ quà tặng. Điều này giúp chuỗi cà phê có một khoản vốn vay lưu động không lãi suất. Tính tổng thu nhập, nó mang lại cho Starbucks

hơn 1 tỷ USD vốn lưu động. Các công ty khác cũng có thể thử điều này.

Thẻ quà tặng có vẻ giống như một ý tưởng riêng biệt về bán lẻ, nhưng đó là một chiến thuật đa số công ty nên thử. Ngành du lịch và giải trí có thể cung cấp cho các khách hàng thân thiết theo hướng đặt mua số lượng lớn các chuyến du lịch có kỳ hạn với giá giảm.

Mặc dù doanh thu phải được công nhận theo thời gian, nhưng điều này mang lại nhiều lợi ích cho dòng tiền và bảng cân đối tài chính cũng như cho lợi ích theo dự đoán. Đối với các công ty có ý tưởng về việc chuyển sang giá đăng ký dài hạn, bây giờ là thời điểm để thử.

Đẩy mạnh đổi mới

Nên khởi động những đổi mới ngay bây giờ. Hầu hết công ty đều không thích rủi ro liên quan đến đổi mới, nhưng chỉ có hào phóng mới mang lại hào phóng, đồng cảm mới làm nảy sinh đồng cảm. Khách hàng thường đòi hỏi cải tiến mới thì giờ đây sẽ biết ơn những sản phẩm, dịch vụ mới và được cải tiến. Họ có thể giúp bạn xác định các vấn đề và khắc phục chúng trước khi triển khai rộng hơn.

Đây là những gì Tesla đang áp dụng để vận hành phần mềm lái xe tự động một cách hiệu quả. Phần mềm này chưa hoàn chỉnh nhưng họ biết cách tốt nhất để cải tiến phần mềm chính là thu thập dữ liệu thực tế từ những khách hàng sử dụng Tesla trong môi trường tự nhiên.

Nói cách khác, các công ty có thể đơn giản chỉ là dời ngày phát hành một phiên bản sản phẩm, dịch vụ mới sớm hơn để thỏa mãn ham muốn khách hàng và nhanh chóng rút thêm đánh giá. Chẳng hạn, ESPN đang đẩy nhanh việc công chiếu bộ phim tài liệu về Michael Jordan rất được mong đợi.

Cắt giảm các chi phí dành cho tiếp thị không hiệu quả



Duy trì dòng tiền trong đại dịch là việc khó khăn với không ít doanh nghiệp

Hãy thay đổi các khoản chi phí tiếp thị bị nghi ngờ không mang lại lợi ích nhưng quá khó để cắt bỏ trong thời điểm kinh doanh thuận lợi. Thực tế, không dễ để đo lường được chi phí tiếp thị và xác định nó sẽ giúp thúc đẩy động lực cho các nhà phân phối hay khách hàng nhiều hơn.

Ví dụ như Anheuser-Busch InBev cắt giảm một số tài trợ thể thao vào năm 2009 cho Manchester United hay độc quyền trong Thế vận hội mùa đông. Những quyết định này có rất ít bằng chứng về ảnh hưởng đến khách hàng.

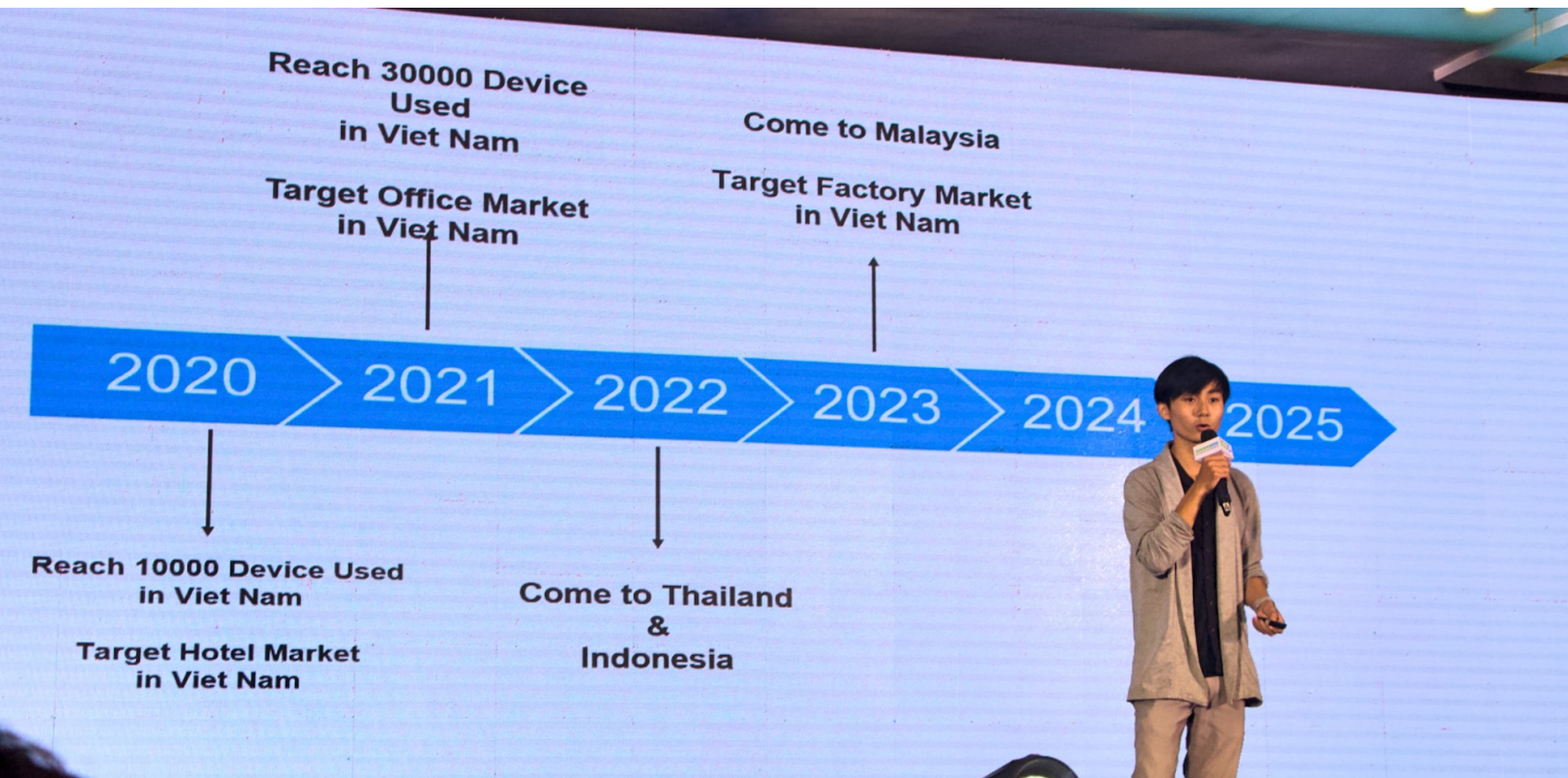
Đa dạng hình thức mới thu hút khách hàng

Sau cùng, các công ty nên chủ động tìm khách hàng trong cuộc khủng hoảng này. Một trong những cách tốt nhất là thực hiện gợi ý có chiến lược để kiếm được khách hàng mới. Điều này đặc biệt đúng với các công ty kinh doanh sản phẩm trí tuệ như phần mềm, đào tạo và dịch vụ, có chi phí biên thấp. Zoom tạo ra nhiều chú ý bằng cách cung cấp dịch vụ

miễn phí cho giáo dục từ mẫu giáo cho đến 12. Bây giờ những khoản đầu tư này không chỉ nâng cao thương hiệu, mà còn mang đến lượng khách hàng trả phí từ 6 đến 12 tháng trong tương lai.

Cách thức đẩy việc thu hút khách hàng khác là thông qua M&A. Các công ty có khả năng nên tích cực đầu tư nhằm mang lại khách hàng mới, các cơ hội kinh doanh chéo hoặc mô hình và danh mục kinh doanh mới. Ví dụ, New York Times vừa mới mua Audm - ứng dụng âm thanh theo đăng ký cho báo chí dạng dài được đọc bởi các giọng đọc sách nổi tiếng. Nếu như bản in đang dần chuyển sang dạng podcast, đây chính là thời điểm tuyệt vời để đánh cuộc cho tương lai.

Các công ty nên tránh quan điểm cần phòng thủ ở thời điểm khó khăn này. Thay vào đó, hãy tiếp tục tiến tới bằng cách sử dụng sự hào phóng triệt để và quyết đoán đầy thận trọng như là nguyên tắc chủ đạo./.



Trần Nguyễn Duy Tuấn, nhà sáng lập AirIoT giới thiệu về AirIoT tại Việt Nam Startup day 2019

START-UP CÓ NÊN CHỌN “NGỦ ĐÔNG” TRONG GIAI ĐOẠN DỊCH COVID-19?

Baodautu.vn - Bộ máy tinh gọn, nguồn lực hạn chế, một số start-up chọn cách “ngủ đông”- dừng mọi hoạt động kinh doanh trong giai đoạn đại dịch Covid-19 còn diễn biến phức tạp. Dù vậy, đây là kịch bản start-up nên cân nhắc.

Điều đáng sợ nhất mà Covid-19 tác động lên kinh tế Việt Nam là gì?

Ông Nguyễn Hòa Bình, Chủ tịch tập đoàn Nexttech cho rằng, đó chính là không khí ảm đạm. Tâm lý sợ hãi bao trùm khiến khách hàng “đóng băng” chi tiêu, doanh nghiệp “ngủ đông” kinh doanh.

Giữa tâm dịch start-up có khả năng “chết” vì đói trước khi “chết” vì virus. Sau khi Covid-19 đi qua, có thể là tin vui vì doanh nghiệp vẫn còn sống sót.

“Cũng có khoảng thời gian mà thị trường khởi nghiệp có bong bóng. Nhà đầu tư đổ xô vào nhiều thì cũng không có nhiều thời gian đánh giá start-up cẩn trọng.

Đây là thời gian nhà đầu tư chậm lại, nhìn lại sức chiến đấu từng start-up, tạm dừng khoản rót vốn lớn giai đoạn này nhưng sẵn sàng cho vòng sau.

Còn start-up, giai đoạn này cần khâu vá lại những điểm yếu đang có”, bà Trương Lý Hoàng Phi,

nhà sáng lập Trung tâm hỗ trợ thanh niên Khởi nghiệp (BSSC) nói.

Nhìn lại thời gian dịch hoành hành, doanh nghiệp “ngủ đông”, dừng mọi hoạt động kinh doanh trong khi các đối thủ vẫn bền bỉ tìm mọi cách vượt khó.

Khi dịch đi qua, doanh nghiệp mới bắt đầu quay lại hoạt động kinh doanh thì đối thủ bất ngờ bật dậy bút phá mạnh mẽ chiếm thị phần. Doanh nghiệp rơi vào tình thế cạnh tranh khốc đốn, không phản ứng kịp.

Khó có thể kỳ vọng start-up giữ thế cân bằng trong môi trường kinh doanh chịu ảnh hưởng lớn từ dịch Covid-19 bởi vốn dĩ, “tuổi đời” còn trẻ, họ đang chấp chững, lênh khênh với bước đi chấp chững như trẻ con và rất dễ ngã.

Dù vậy, các doanh nghiệp vừa và nhỏ vẫn được kỳ vọng có thể linh động, tập trung vào sản phẩm mà mình có thể mạnh, thay vì ôm đồm quá nhiều.

“Giai đoạn này, start-up sẽ học được bài học về chịu khổ, tiết kiệm, tập trung tiền vào dòng sản phẩm

chính phục người dùng thay vì cố đấm ăn xôi”, bà Phi chia sẻ.

Do đó, BSSC đang thực hiện chiến dịch kêu gọi cộng đồng chung tay ủng hộ sản phẩm/dịch vụ giúp start-up Việt Nam vượt qua đại dịch Covid-19.

Cụ thể, BSSC sẽ giới thiệu đến cộng đồng các start-up có sản phẩm/dịch vụ chất lượng.

Đơn này cũng tư vấn theo hình thức 1:1 cho các start-up, kỳ vọng tìm ra những giải pháp phù hợp, giúp dự án ứng phó và vượt qua Covid-19.

Trong vai trò hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp, đại diện BSSC khẳng định, ngay cả khi đối mặt với khủng hoảng toàn cầu do ảnh hưởng từ Covid-19, BSSC với tinh thần “chiến binh startup” không cho phép buông xuôi các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp.

BSSC cũng kỳ vọng trong giai đoạn ai cũng thất vọng buột bụng thì ưu tiên sử dụng sản phẩm khởi nghiệp Việt với chất lượng tốt và giá cả hợp lý cũng chính là yêu nước./.

Amber
online education



www.amber.edu.vn



info@amberacademy.vn



2nd Floor, Chelsea Park Tower
116 Trung Kính, Cau Giay, Hanoi



AMBER ONLINE EDUCATION: CHÌA KHÓA CHO PHƯƠNG THỨC HỌC TRỰC TUYẾN THỜI KỲ 4.0

Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của CNTT và truyền thông, số hóa trong đào tạo (đào tạo trực tuyến e-Learning) ra đời như một cuộc cách mạng dạy và học, trở thành một xu thế tất yếu của thời đại, bùng nổ ở nhiều nước đã và đang phát triển. Khoảng hai năm gần đây, rất nhiều trường đại học hàng đầu trên thế giới đều coi số hóa đào tạo là xu hướng tất yếu và tập trung phát triển lĩnh vực này. Việt Nam cũng không phải là ngoại lệ. Với thế mạnh bao gồm một lực lượng lớn các bạn trẻ yêu công nghệ, Việt Nam đã ghi dấu ấn riêng trên bản đồ e-Learning thế giới. Và một dự án hiện đang được đông đảo các bạn trẻ đánh giá cao, đó là Amber Online Education (AOE) do bạn Phạm Lâm Tùng - người khởi xướng, cũng là Giám đốc điều hành và đồng sáng lập công ty Amber Online Education.

Là người học ở nước ngoài, Tùng đã có thời gian làm việc tại một số công ty/tập đoàn trên thế giới. “Minh thấy hình thức đào tạo trực tuyến E-learning

đang rất phổ biến trên thế giới và đem lại hiệu quả cao. Tuy nhiên, tại Việt Nam hình thức này chưa thực sự thể hiện hết chức năng cũng như lợi thế. Lý do đơn giản là các đơn vị và cá nhân cho rằng học online là đưa clip lên mạng, quay giảng viên dạy và ngồi nghe từ đầu đến cuối khiến cho buổi học vô cùng nhàm chán. Nhưng thực tế e-Learning không phải như vậy, đó là sự tương tác giữa người học và giảng viên, và AOE là nhịp cầu để góp phần thay đổi tư duy, quan điểm của mọi người về học online. Để thực hiện, mình đã tập hợp những bạn trẻ dám ước mơ, dám thực hiện để khởi nghiệp với dự án thú vị này”.

Ra đời giữa năm 2017, sau gần hai năm khởi nghiệp, AOE đã thúc đẩy quá trình số hóa đào tạo tại Việt Nam. Số hóa giảng dạy e-Learning là một phương thức đào tạo hiện đại, dựa trên CNTT. Với sự bùng nổ phát triển của công nghệ hiện nay, e-Learning ngày càng được ưa chuộng bởi tính linh

hoạt, tiện dụng cả về thời gian lẫn địa điểm, giải quyết những vấn đề khó khăn khi người dùng hoàn toàn chủ động việc học của mình. Đây là điểm mà các phương pháp giáo dục truyền thống không có được. Chủ trương của Bộ Giáo dục và Đào tạo trong giai đoạn tới là tích cực triển khai các hoạt động xây dựng một xã hội học tập mà ở đó mọi công dân đều có cơ hội được học tập, hướng tới việc bất kỳ lúc nào, bất kỳ ở đâu và học tập suốt đời. Để thực hiện được các mục tiêu nêu trên, e-Learning thực sự là một bước tiến mới khi tạo ra một môi trường học tập hiệu quả trong thế giới phẳng.

Phương châm hoạt động của Amber Education Learning không ngoài mục tiêu để việc học trở thành niềm cảm hứng, yêu thích và đạt được hiệu quả sau mỗi bài giảng. Trước khi triển khai hệ thống E-learning, AOE đã nghiên cứu, xây dựng nền tảng giáo trình học phù hợp với thực tiễn xã hội, những mô hình có tính ứng dụng cao để tối ưu hóa quá trình học tập và đạt mục tiêu đề ra.

Mục tiêu lớn nhất của AOE là thay đổi tư duy của mọi người về đào tạo, đặc biệt là e-Learning bởi mọi người có chưa hiểu rõ e-Learning là gì? Đó không chỉ là học với clip mà còn có sự tương tác, không chỉ học mà còn phải đọc tài liệu và AOE tự hào có kho cơ sở dữ liệu khổng lồ giúp người học có thể tìm kiếm những nội dung hữu ích. Điểm khác biệt của AOE là áp dụng công nghệ e-Learning tiên tiến với các yếu tố tương tác như gamification, hiệu ứng đồ họa, âm thanh, thuyết minh, lồng tiếng... và việc thiết kế bài giảng mang tính tương tác cao giúp người học dễ dàng hơn trong việc tiếp cận kiến thức. Đồng thời, AOE cũng cấp nền tảng LMS (là một ứng dụng được sử dụng để quản trị, theo dõi và báo cáo và truyền tải các chương trình học tập). Nền tảng LMS được AOE sử dụng để phân phối tài liệu E-learning đến học viên, đồng thời giúp nhà quản lý dễ dàng theo dõi,

điều chỉnh và đánh giá kết quả đào tạo.

Các nội dung đào tạo do AOE cung cấp đều bảo đảm về tính học thuật cũng như tính thực tiễn, bên cạnh thế mạnh về công nghệ, nội dung được chuẩn hóa với những yêu cầu khắt khe, nội dung học được chia nhỏ, ngắn gọn, cô đọng, phù hợp với khả năng xử lý của con người.

Thấy tôi còn mông lung, Lâm Tùng giải thích: “Lấy ví dụ, nếu bạn đang ở trong lớp truyền thống và tham dự một buổi học về đấu giá, bạn thấy khó hiểu và trừu tượng? Nhưng khi đến với khóa học của AOE, người học lại chính là người đàm phán với tình huống giả định cụ thể, thông qua đó người học được rèn luyện kỹ năng để đạt được thành công trong các cuộc đàm phán trong thực tế. Trong quá trình làm việc, nghiên cứu về lý thuyết học tập cho người trưởng thành, thói quen, hành vi của người học, chúng mình thấy rằng, có một phần quan trọng nhưng ít được mọi người để ý, đó là trải nghiệm của người học. Chúng mình đã nghiên cứu để đưa ra phương pháp làm sao phù hợp với người đi làm và sử dụng các phương pháp như micro e-Learning, key study hay học giải quyết vấn đề”.

Bên cạnh đó, hiểu được tầm quan trọng của quá trình đào tạo, AOE có sự tư vấn, kiểm soát chất lượng của các chuyên gia đầu ngành, đó là những giảng viên có kinh nghiệm giảng dạy tại các trường đại học lớn ở Việt Nam. Như vậy, có thể nói việc học online ở AOE khác rất nhiều so với học offline, đó là: (1) Đảm bảo tính học thuật; (2) Đảm bảo tính tương tác; (3) Nguồn tài liệu vô cùng phong phú.

Sau gần hai năm phát triển, AOE đã đạt được những thành công, trong đó thay đổi lớn nhất có thể nói đến là dự án liên tục cải tiến sản phẩm, quy trình cung cấp dịch vụ, mang đến trải nghiệm hoàn hảo cho khách hàng.

AOE đã hợp tác với nhiều đối tác và các doanh

Game - Based
Học qua trò chơi



Operation
Vận hành



**PHƯƠNG PHÁP
AMBER
ÁP DỤNG**

Activity - Based
Học qua hoạt động



Leader board
Bảng xếp hạng



nghiệp lớn như Samsung, Doosan, Heliopower, Vietcombank... xây dựng khóa đào tạo riêng biệt cho từng doanh nghiệp. Không còn khoảng cách về địa lý, không còn rào cản về trải nghiệm, công nghệ kết hợp với nền tảng chính thống có tính thực tiễn cao sẽ là cơ sở vững chắc để mang đến thành công cho doanh nghiệp. Không dừng lại ở những thành công đã có, những người sáng lập sẽ phát triển AOE với những bước đi mạnh mẽ trong tương lai.

Chia sẻ về kế hoạch và tầm nhìn trong thời gian tới, Phạm Lâm Tùng cho biết: “Trong tương lai, AOE sẽ mở rộng chi nhánh trên thị trường trong và ngoài nước. Phổ cập không chỉ cho doanh nghiệp mà sẽ

triển khai đến các nhà trường và mọi tầng lớp nhân dân với những hình thức phù hợp hơn bởi mục tiêu cuối cùng vẫn là giáo dục và thay đổi tư duy con người”.

Trước khi chia tay, Lâm Tùng chia sẻ với tôi: “Minh có nhớ một câu nói của Hiệu trưởng Đại học Harvard: Bạn phải tiếp tục việc học, không chỉ phát triển kỹ năng mà còn cần học hỏi kiến thức thật sự trong suốt cuộc đời” và cách hiệu quả nhất có thể đồng hành với mỗi người trong kỷ nguyên số chính là giải pháp học trực tuyến e-Learning./.

Minh Phương

- Giáo dục trực tuyến (hay còn gọi là e-Learning) là phương thức học ảo thông qua một máy vi tính, điện thoại thông minh nối mạng đối với một máy chủ ở nơi khác có lưu giữ sẵn bài giảng điện tử và phần mềm cần thiết để có thể hỏi/yêu cầu/ra đề cho học sinh học trực tuyến từ xa. Giáo viên có thể truyền tải hình ảnh và âm thanh qua đường truyền băng thông rộng hoặc kết nối không dây (WiFi, WiMAX), mạng nội bộ (LAN).

- Gamification (Trò chơi điện tử ứng dụng hóa hay còn gọi tắt Game hóa) một thuật ngữ về một xu hướng quản lý mới, cho phép doanh nghiệp, các công ty đưa các ứng dụng trong công việc ngoài đời thực vào trong một trò chơi nhằm giúp mọi người tìm hiểu, nghiên cứu và chơi để tăng năng suất làm việc, hay là việc ứng dụng các thành phần của Game vào trong các lĩnh vực khác để tạo ra một trải nghiệm thú vị cho người dùng, gắn kết người dùng với các ứng dụng phần mềm như website hay mobile app...



CÁC BIỆN PHÁP HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ VƯỢT QUA COVID-19 CỦA CHÍNH QUYỀN CẤP TỈNH TRUNG QUỐC

Khi Covid-19 bùng phát ở Trung Quốc gây nhiều tác động xấu lên hoạt động kinh doanh, chính quyền nhiều địa phương ở Trung Quốc đã nhanh chóng triển khai một loạt các biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN). Sau đây là một số biện pháp được chính quyền ở nhiều vùng tại Trung Quốc ban hành.

BẮC KINH

Ngày 5 tháng 2 năm 2020, chính quyền Bắc Kinh công bố 16 chính sách ưu đãi để duy trì sản xuất và hoạt động của các doanh nghiệp vừa và nhỏ, bao gồm các chính sách về thuế, tài chính, an sinh xã hội, trợ cấp và giảm tiền thuê nhà. 16 biện pháp này được áp dụng cho các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ

và vừa, bao gồm cả các doanh nghiệp nước ngoài, đã đăng ký tại Bắc Kinh và phù hợp với Tiêu chuẩn phân loại doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Sau đây là một số biện pháp đáng chú ý nhất:

- Cho phép DNVVN đang gặp khó khăn hoãn thanh toán thuế. DNVVN gặp khó khăn trong việc nộp thuế và thanh toán thuế do dịch Covid-19 có thể nộp

đơn xin hoãn nộp thuế trong tới ba tháng;

- Giảm tiền thuê cho DNVVN. Đối với các DNVVN cho thuê tài sản của nhà nước ở Bắc Kinh, nếu họ tiếp tục hoặc ngừng hoạt động theo yêu cầu của chính phủ hoặc các quy định phòng chống dịch bệnh và họ không sa thải nhân viên hoặc sa thải một số ít, thì doanh nghiệp đó có thể được miễn tiền thuê tháng Hai; nếu tiền thuê được sử dụng cho văn phòng, thì giá thuê tháng Hai có thể giảm 50%;

- Miễn phí hành chính cho DNVVN. Chính quyền Bắc Kinh sẽ đình chỉ việc thu một số khoản phí hành chính từ DNVVN, bao gồm phí kiểm tra thiết bị đặc biệt, phí xử lý nước thải và phí chiếm dụng đường bộ;

- Trợ cấp chi phí nghiên cứu và phát triển (NC&PT) cho DNVVN. Đối với các doanh nghiệp khoa học và công nghệ siêu nhỏ và nhỏ ở Công viên Khoa học Zhongguancun, mỗi doanh nghiệp có thể được hưởng khoản trợ cấp lên tới 200.000 RMB (28.700 USD) dựa trên tình hình đầu tư NC&PT thực tế của họ;

- Tăng cường hỗ trợ tài chính cho DNVVN. Việc này bao gồm tăng các khoản vay toàn diện cho các doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ, kéo dài thời gian trả nợ cho các DNVVN gặp khó khăn, giảm chi phí tài chính cho các DNVVN bằng cách đưa ra các tiêu chuẩn định giá Lãi suất cho vay cơ bản (LPR), mở rộng các kênh cấp tài chính trực tiếp cho DNVVN;

- Hoàn trả phí bảo hiểm thất nghiệp. Các công ty được bảo hiểm gặp khó khăn tạm thời do dịch Covid-19 mà không sa thải nhân viên hoặc giảm thiểu việc sa thải có thể được hoàn lại phí bảo hiểm thất nghiệp;

- Cấp trợ cấp bảo hiểm xã hội cho DNVVN phù hợp với đường hướng phát triển công nghiệp và chức năng của thành phố Bắc Kinh. Kể từ cuối tháng Tư - nếu số lượng nhân viên trung bình trong một doanh nghiệp Bắc Kinh tăng tới 20% (chỉ trong 20%)

so với năm trước - thì doanh nghiệp đó có thể nhận được trợ cấp một lần trị giá 30% phí bảo hiểm xã hội của ba tháng. Kể từ cuối tháng Tư - nếu số lượng nhân viên trung bình trong doanh nghiệp tăng từ 20% trở lên so với năm trước - doanh nghiệp sẽ được trợ cấp một lần 50% phí bảo hiểm xã hội trong ba tháng; và

- Cấp cho DNVVN các khoản trợ cấp khác để đào tạo nhân viên và mua các sản phẩm dịch vụ làm việc từ xa.

Các biện pháp trên có hiệu lực ngay lập tức và sẽ có hiệu lực cho đến cuối năm 2020, trừ khi có một chính sách cá biệt đưa ra một thời hạn sớm hơn.

Ngoài 16 biện pháp này, theo Cục An ninh xã hội và nhân lực thành phố Bắc Kinh (HRSSB), Bắc Kinh sẽ tạm thời gia hạn thời gian thanh toán phí bảo hiểm xã hội phải trả trong tháng 1 và tháng 2 đến hết tháng 3 và có thể tiếp tục gia hạn giới hạn thời gian tùy thuộc vào tình hình dịch bệnh.

THƯỢNG HẢI

Ngày 3 tháng 2 năm 2020, Cục an ninh HRSSB thành phố Thượng Hải đã công bố bốn biện pháp giúp các doanh nghiệp chống lại các thách thức phát sinh từ sự bùng phát Covid-19, gồm:

- Hoàn trả 50% phí bảo hiểm thất nghiệp được trả trong năm trước cho những doanh nghiệp sử dụng lao động đủ điều kiện với rất ít lần cắt giảm nhân lực;

- Điều chỉnh tháng bắt đầu của năm thanh toán bảo hiểm xã hội từ 01/4 thành 01/7;

- Kéo dài thời gian thanh toán bảo hiểm xã hội trong ba tháng sau khi dịch bệnh kết thúc;

- Cấp trợ cấp đào tạo.

Ngày 9 tháng 2 năm 2020, thành phố đã đưa ra 28 biện pháp khác để hỗ trợ các doanh nghiệp chiến đấu chống lại dịch coronavirus mới. Sau đây là một số chính sách quan trọng đáng lưu ý:

- Miễn phải trả tiền thuê nhà vào tháng 2 và tháng 3 cho các DNVVN thuê tài sản thuộc sở hữu nhà



nước để sản xuất và vận hành đang bị ảnh hưởng nặng nề bởi dịch bệnh, khuyến khích chủ sở hữu tài sản thương mại miễn hoặc giảm tiền thuê cho người thuê và cho phép chủ sở hữu tài sản thương mại đăng ký giảm thuế tài sản hoặc thuế sử dụng đất;

- Giảm lãi suất cho vay. Đối với các DN/VN bị ảnh hưởng nặng nề bởi dịch bệnh, các ngân hàng địa phương được yêu cầu cung cấp các khoản vay với lãi suất thấp hơn ít nhất 25 điểm cơ bản so với điểm chuẩn LPR;

- Khuyến khích các ngân hàng địa phương điều chỉnh cách sắp xếp trả nợ, kéo dài thời gian đáo hạn cho các khoản vay hoặc gia hạn khoản vay mà không trả nợ cho các doanh nghiệp sử dụng vốn trong các ngành công nghiệp bị ảnh hưởng nặng nề bởi dịch bệnh, bao gồm du lịch, lưu trú và ăn uống, bán buôn và bán lẻ, vận tải, logistics và kho bãi, văn hóa và giải trí, hội nghị và triển lãm;

- Giảm tỷ lệ đóng bảo hiểm y tế nhân viên của các doanh nghiệp xuống 0,5 điểm phần trăm trong năm 2020;

- Cấp hỗ trợ chính cho các công ty khởi nghiệp có mức tăng trưởng cao chuyên chăm sóc sức khỏe trực tuyến, thuốc tiên tiến gốc, vật tư y tế và thiết bị y tế;

- Đối với các doanh nghiệp không thể hoàn thành các hợp đồng thương mại quốc tế do dịch bệnh, Hội đồng xúc tiến thương mại quốc tế Thượng Hải dự kiến sẽ ban hành bằng chứng bất khả kháng thực tế khi có yêu cầu.

28 biện pháp có hiệu lực kể từ ngày ban hành và kéo dài đến ba tháng sau khi dịch bệnh chấm dứt.

TỈNH QUẢNG ĐÔNG

Ngày 6 tháng 2 năm 2020, tỉnh Quảng Đông đã ban hành 20 biện pháp hỗ trợ tất cả các doanh nghiệp để phục hồi lại sản xuất và hoạt động. Sau đây là một số biện pháp tiêu biểu:

- Hoãn thanh toán bảo hiểm xã hội. Đối với các doanh nghiệp bị ảnh hưởng bởi dịch coronavirus không thể thanh toán bảo hiểm hưu trí, bảo hiểm y tế (bao gồm bảo hiểm thai sản), bảo hiểm thất nghiệp, bảo hiểm thương tật và quỹ hỗ trợ nhà ở đúng hạn - họ sẽ được phép trả phí bảo hiểm trong vòng ba

tháng sau khi dịch bệnh được giải quyết;

- Hoàn trả 50% phí bảo hiểm thất nghiệp do doanh nghiệp và nhân viên của doanh nghiệp đã trả trong năm trước cho những doanh nghiệp đủ tư cách và không giảm số lượng nhân viên;

- Miễn cho các doanh nghiệp chịu ảnh hưởng nghiêm trọng bởi dịch bệnh và doanh nghiệp cho thuê tài sản thuộc sở hữu nhà nước không phải trả tiền thuê nhà tháng đầu tiên và giảm một nửa tiền thuê cho tháng thứ hai và thứ ba;

- Miễn cho doanh nghiệp đủ điều kiện không phải nộp thuế tài sản và thuế sử dụng đất đô thị;

- Cho phép các doanh nghiệp đủ điều kiện hoãn nộp và trả thuế không quá ba tháng;

- Tiền lương mà doanh nghiệp trả trong thời gian nhân viên được điều trị y tế hoặc bị cách ly để quan sát y tế do dịch bệnh sẽ được trợ cấp cho doanh nghiệp với tỷ lệ không vượt quá 50% của cơ sở đóng góp bảo hiểm hưu trí cơ bản của nhân viên;

- Nếu một DNVVN đã ký hợp đồng với một doanh

nh nghiệp nhà nước (SOE) và không thể thực hiện nghĩa vụ hợp đồng đúng hạn do dịch bệnh, thì thời hạn thực hiện có thể được kéo dài một cách thích hợp.

Các chính sách này sẽ có hiệu lực trong ba tháng sau ngày ban hành.

Ngoài ra, để giúp giảm bớt gánh nặng thuế đối với các doanh nghiệp sản xuất nguyên liệu để phòng chống dịch bệnh, cục thuế tỉnh Quảng Đông đã đưa ra nhiều chính sách thuế hữu ích.

Bên cạnh đó, các chính sách tương tự cũng đã được áp dụng bởi các khu vực khác.

Các địa phương khác như tỉnh Sơn Đông, Trùng Khánh, Hồ Nam, Tứ Xuyên, Liêu Ninh, Phúc Kiến, thành phố Tô Châu cũng công bố nhiều biện pháp nhằm củng cố niềm tin của các doanh nghiệp vừa và nhỏ bao gồm các chính sách tài chính, thuế, an sinh xã hội và giảm tiền thuê nhà...

Phương Anh (*Theo China briefing.com*)

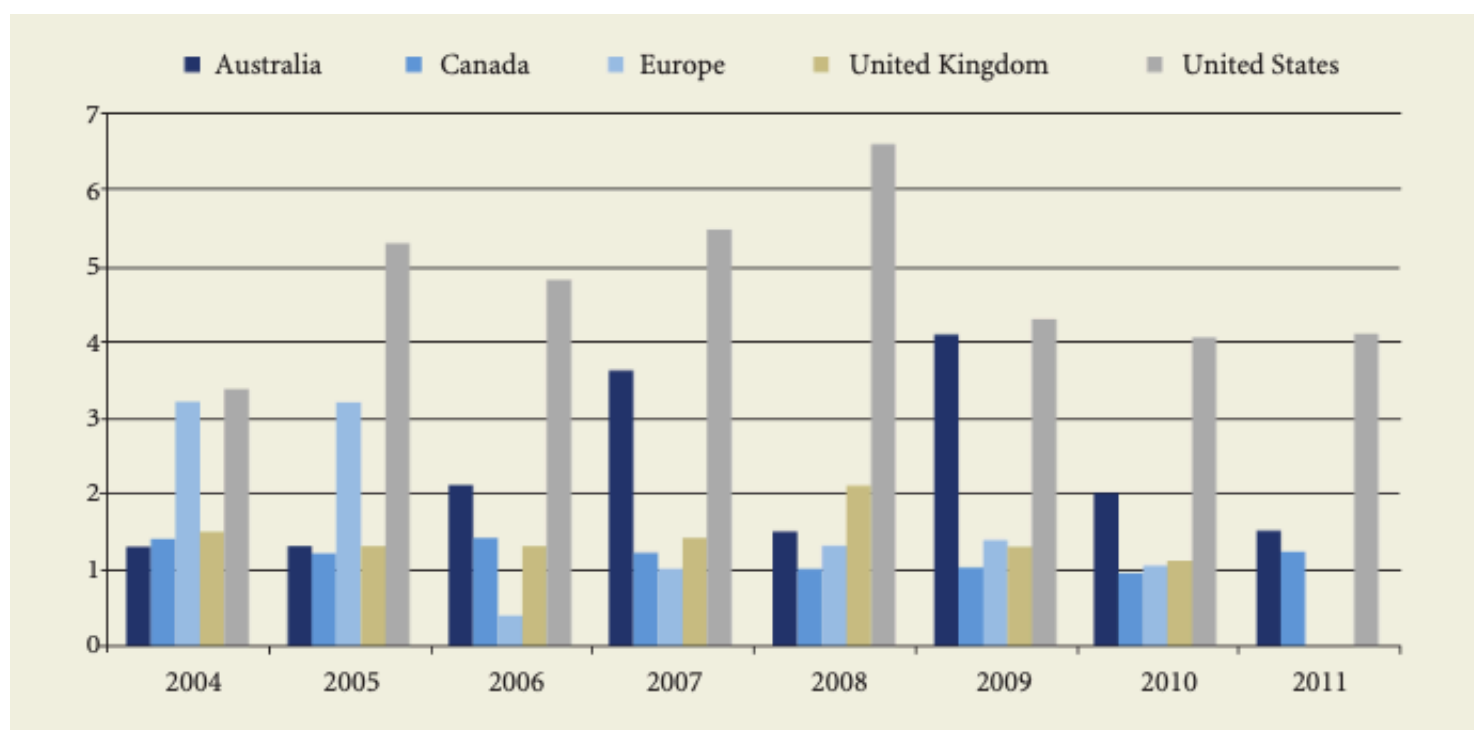
disclosures) (bản mô tả chính thức đầu tiên về một sáng chế được cung cấp cho trường đại học, được tính bằng số lượng tiết lộ trên 100 triệu USD chi cho NC&PT) cho thấy trung bình giảm nhẹ từ năm 2004-2007 đến năm 2008-2015.

Số lượng spin-off của các trường đại học không tăng đáng kể mặc dù Hoa Kỳ vẫn tiếp tục hỗ trợ về chính sách. Ở Hoa Kỳ, có bốn spin-off được thành lập trung bình mỗi năm trong một trường đại học. Số lượng doanh nghiệp spin-off được thành lập trên 100 triệu USD chi tiêu cho nghiên cứu đã giảm trung bình trong năm 2008 tại các quốc gia OECD lớn, trong khi tỷ lệ này ổn định trong năm 2009-2011 so với các mức trước năm 2008.

Mặt khác, thu nhập từ cấp li-xăng theo phần trăm chi tiêu cho nghiên cứu vẫn tương đối ổn định ở một số quốc gia OECD và khu vực được lựa chọn (Hình 1). Hơn nữa, chỉ có một số lượng nhỏ các trường đại

học chiếm phần lớn trong tổng thu nhập từ cấp li-xăng. Ở châu Âu, 10% trường đại học chiếm khoảng 85% tổng thu nhập từ cấp li-xăng.

Trong khi bằng sáng chế, li-xăng và spin-off vẫn là các kênh quan trọng để thương mại hóa nghiên cứu công, các kênh khác như nghiên cứu hợp tác (ví dụ như quan hệ đối tác công-tư), luân chuyển sinh viên và nhà nghiên cứu, cũng như nghiên cứu theo hợp đồng và tư vấn cho nhà nghiên cứu dường như đang trở nên quan trọng hơn. Bằng chứng từ Hoa Kỳ cho thấy các sinh viên tốt nghiệp gần đây có khả năng thành lập doanh nghiệp mới cao gấp đôi so với nhân viên học thuật, các spin-off của sinh viên tốt nghiệp cũng có chất lượng tương tự. Kết quả tương tự đến từ một phân tích các doanh nghiệp vào chung kết giải Academic Enterprise Europe Awards: Nhóm nhà sáng lập nhiều nhất là nghiên cứu sinh tiến sĩ (38% trong số 28 nhà sáng lập được phỏng vấn).



Hình 1. Thu nhập từ cấp li-xăng (Tính theo % chi cho NC&PT)

1. Spin-off: Doanh nghiệp mới được thành lập để khai thác thương mại kết quả NC&PT

Ngoài ra, tiến bộ công nghệ đang làm biến đổi một số kênh truyền thống, đặc biệt là những kênh phụ thuộc vào liên hệ cá nhân và trao đổi thông tin lặp đi lặp lại. Các mạng lưới ảo cho phép hợp tác nhiều hơn giữa các nhà nghiên cứu và ngành công nghiệp trong việc trao đổi và bán tài sản trí tuệ (IP). Các tạp chí truy cập mở cung cấp một kênh bổ sung để phổ biến các kết quả khoa học, trong khi các sáng kiến dữ liệu nghiên cứu mở giúp nghiên cứu thêm hoặc đổi mới sáng tạo đại diện cho một kênh chuyển giao tri thức mới.

Do tầm quan trọng của các kênh khác và để giải thích rõ hơn về tác động của nghiên cứu công, các trường đại học và tổ chức nghiên cứu công hiện đang cố gắng đưa ra các số liệu và chỉ số mới: ví dụ, việc làm của sinh viên trong các dự án được tài trợ, cựu sinh viên trong lực lượng lao động, dịch vụ cho khách hàng bên ngoài và khả năng lưu động liên ngành nguồn nhân lực có trình độ tiến sĩ.

Khuyến khích sự tham gia của ngành công nghiệp bằng cách chuyển giao IP (cấp li-xăng) miễn phí

Một cách tiếp cận để thúc đẩy thương mại hóa nghiên cứu công bao gồm các trường đại học trao đổi kiến thức được tích hợp trong các tài liệu và hợp đồng IP, đặc biệt là với ngành công nghiệp. Mỗi quan hệ khoa học - công nghiệp liên quan đến IP đã đạt đến một mốc quan trọng. Bằng chứng cho thấy các trường đại học theo đuổi các cuộc đàm phán IP của họ với các doanh nghiệp mạnh mẽ hơn so với trước đây.

Vấn đề chính của sự tranh chấp là về giá trị và thu nhập từ tài sản trí tuệ và khắc phục các nhận thức khác nhau của ngành công nghiệp và trường đại học. Ví dụ, Đại học Glasgow đã triển khai Chương trình truy cập dễ dàng (Easy Access Programme) vào năm 2010 để cung cấp quyền truy cập miễn phí các sáng chế của trường trên cơ sở miễn phí bản quyền

và miễn phí. Vào tháng 3 năm 2011, Văn phòng Sở hữu trí tuệ Vương quốc Anh đã ủng hộ đề xuất của các trường đại học Glasgow, Bristol và King The College London để phát triển một liên hiệp các trường đại học thành Đối tác đổi mới tiếp cận dễ dàng (Easy Access Innovation Partnership). Đại học New South Wales của Úc và CERN (Tổ chức nghiên cứu hạt nhân châu Âu), một cơ sở nghiên cứu liên chính phủ lớn, cũng đã áp dụng các phiên bản của khung Tiếp cận IP dễ dàng (Easy Access IP).

Thủ tục lập pháp và hành chính nhằm mục tiêu vào các nhà nghiên cứu và giảng viên

Vì các trường đại học có một số chậm trễ liên quan đến các quy định IP quốc gia và có thể phát triển các quy định và quy trình IP nội bộ của riêng họ, một số trường đại học đã thử nghiệm các phương pháp thay thế. Ví dụ, một số trường đã quyết định cung cấp chế độ ưu đãi cho nhân viên học thuật và giảng viên muốn cấp li-xăng cho các công nghệ mà họ phát triển. Các trường đại học khác cho phép nhân viên của họ thành lập các doanh nghiệp mới, cho nghỉ phép hoặc kết thúc thời gian thử việc đối với nhân viên học thuật, để họ có thể theo đuổi các hoạt động thương mại hóa. Một số trường đại học đang xem xét việc tính đến hồ sơ theo dõi thương mại của nhân viên học thuật của họ khi quyết định thăng chức (có nhiệm kỳ).

Các trường đại học ở các nước OECD ngày càng đối mặt với vấn đề sở hữu IP được tạo ra bởi sinh viên tốt nghiệp và đội ngũ giảng viên tham gia vào NC&PT. Ở các nước thành viên OECD, sinh viên tốt nghiệp và người có trình độ tiến sĩ chiếm tỷ lệ cao trong số giảng viên thực hiện NC&PT ở các trường đại học. Do những thay đổi này và để tránh tranh chấp IP giữa sinh viên và trường đại học, Đại học Missouri, Hoa Kỳ đã thiết lập chính sách vào năm 2011 cho phép sinh viên sở hữu bất kỳ sáng chế nào được thực hiện trong quá trình học tập tại trường.



Lưu động các nhà nghiên cứu là một kênh quan trọng để lưu thông kiến thức. Các chương trình như Chương trình Doctoris của Bỉ và các thỏa thuận công nghiệp về đào tạo thông qua nghiên cứu của Pháp là hai ví dụ về chính sách nhằm thúc đẩy sự lưu động và phát triển năng lực của nghiên cứu sinh tiến sĩ.

Hình thức và mô hình mới của các văn phòng chuyển giao công nghệ

Do số lượng các trường đại học ngày càng tăng, các tổ chức nghiên cứu công cũng như chính quyền (các cấp) đã thảo luận các bước để đầu tư hoặc thử nghiệm các cấu trúc trung gian mới. Hầu hết các cuộc thảo luận này tập trung vào việc thay thế hoặc cải thiện cấu trúc và dịch vụ của văn phòng chuyển giao công nghệ (TTO), bao gồm nhưng không giới hạn với các liên minh chuyển giao công nghệ (TTA), các mô hình trực tuyến, mô hình vì lợi nhuận hoặc phương pháp tiếp cận trao một số quyền cho nhà sáng chế trong khi duy trì quyền sở hữu của trường đại học (ví dụ mô hình Free Agency).

Do khả năng hạn chế của các trường đại học quy mô trung bình tạo ra thu nhập đủ để trang trải chi phí cho TTO của họ, một số đề xuất cho rằng việc chia sẻ dịch vụ dưới dạng TTA có thể hiệu quả hơn. Tại Pháp, Cơ quan nghiên cứu quốc gia Pháp (ANR) đã

thành lập một quỹ để sáng lập ra các doanh nghiệp tăng tốc chuyển giao công nghệ (SATT) để giảm sự phân mảnh của các dịch vụ chuyển giao công nghệ ở cấp khu vực. Những doanh nghiệp này chủ yếu thuộc sở hữu của một liên hiệp các trường đại học và tổ chức nghiên cứu công, và sẽ tài trợ cho giai đoạn chứng minh khái niệm và thương mại hóa IP. Đến nay, 11 doanh nghiệp như vậy đã được thành lập trên khắp nước Pháp.

Một số trường đại học đã chuyển sang hoặc thành lập TTO do tư nhân tài trợ vì lý do chi phí hoặc hiệu quả. Những tổ chức này được thể chế dưới hình thức doanh nghiệp trách nhiệm hữu hạn. Lý do là các đại lý tư nhân có thể thương mại hóa các sáng chế của trường đại học tốt hơn. Ở Israel, phần lớn các TTO hoạt động theo mô hình trách nhiệm hữu hạn, một phần hoặc toàn bộ thuộc sở hữu của trường đại học. Ngoài một TTO truyền thống, Đại học Stanford đã thành lập một công ty trách nhiệm hữu hạn hoàn toàn thuộc sở hữu của trường (Stanford OTL-LLC) để cho phép TTO hoạt động như một đại lý cấp li-xăng cho các trường đại học khác.

Những tiến bộ trong CNTT-TT cũng đã cho phép các cơ chế bổ sung cho các cấu trúc TTO nội bộ hiện có thông qua các nền tảng dựa trên Internet. Nền

tăng Chuyển giao công nghệ của Pháp (FTT), được Hiệp hội TTO của Pháp và Cơ quan Tài trợ cho đổi mới quốc gia của Pháp (OSEO) thành lập để giới thiệu tốt hơn các công nghệ được các trường đại học và PRI của Pháp phát triển cho khu vực doanh nghiệp.

Các cuộc thảo luận ở Hoa Kỳ đề xuất một mô hình mới về trao quyền quyền sở hữu cho các nhà sáng chế nhưng vẫn duy trì quyền sở hữu của trường đại học. Trong trường hợp này, các nhà nghiên cứu sẽ được lựa chọn giữa TTO của trường đại học của họ hoặc một đại lý ở nơi khác (ví dụ: mô hình Đại lý miễn phí). Tuy nhiên, nhiều học giả và các nhà thực hành đặt câu hỏi về tính hữu ích của cách tiếp cận như vậy. Những quan ngại bao gồm, trong số những thứ khác, những hạn chế của việc điều chỉnh hiệu suất của TTO thông qua cạnh tranh, những hạn chế về năng lực tiềm tàng của các TTO của trường đại học ở bên ngoài trường, các vấn đề phát triển kinh tế khu vực và địa phương, lợi ích chông chéo và các kế hoạch chi trả không rõ ràng.

Công cụ hợp tác IP

Một số quốc gia OECD đã bắt đầu tài trợ cho việc thành lập các quỹ bằng sáng chế dành riêng cho các tổ chức nghiên cứu công, trực tiếp hoặc thông qua các ngân hàng nhà nước, tài trợ cho việc mua lại quyền tác giả trong số các hoạt động khác. Các quỹ bằng sáng chế tập trung vào những bằng sáng chế do các tổ chức nghiên cứu công tạo ra đã được triển khai ở Pháp (France Brevets), Nhật Bản (Quỹ nền tảng IP trong khoa học sự sống) và Hàn Quốc (IP Cube Partners).

Một phần lớn bằng sáng chế của các trường đại học và tổ chức nghiên cứu công vẫn chưa được khai thác về mặt thương mại; không được chuyển giao li-xăng cũng không được sử dụng trong nội bộ, cũng không được giữ cho các mục đích phòng thủ thuần túy. Việc cho phép truy cập ưu đãi các bằng sáng chế chưa được khai thác là một cách để giải quyết vấn đề “bằng sáng chế ngủ”. Trung tâm Nghiên cứu khoa học quốc gia Pháp (CNRS) đã triển khai chương trình PR2 - Chương trình nghiên cứu nâng cao hợp tác với SME, trong đó bằng sáng chế sẽ được cấp cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Việc tạo ra các thỏa thuận cấp li-xăng tiêu chuẩn cũng đã trở thành một công cụ phổ biến giữa các trường đại học và tổ chức nghiên cứu công. Ví dụ, Vương quốc Anh soạn thảo các thỏa thuận cấp phép bằng cách sử dụng Bộ công cụ Lambert Toolkit; Đức có các thỏa thuận hợp tác NC&PT kiểu mẫu; Thỏa thuận theo mô hình Schlüter của Đan Mạch; và các thỏa thuận liên danh mô hình DESCAs được sử dụng trong các dự án FP7 của Ủy ban Châu Âu để giải quyết các khiếu nại của ngành công nghiệp về những khó khăn trong việc đàm phán thỏa thuận cấp li-xăng với các tổ chức nghiên cứu công. Các thỏa thuận cấp li-xăng thường liên quan đến các thỏa thuận hợp tác công nghệ theo mô hình, hạn chế khả năng của các xung đột và tranh chấp liên quan đến IP.

Nguyễn Lê Hằng

(Commercialising Public Research under the Open Innovation Model: New Trends)

2. Bộ công cụ Lambert gồm 5 mô hình thỏa thuận hợp tác nghiên cứu được Nhóm làm việc Lambert về Sở hữu trí tuệ chuẩn bị cho các trường đại học và công ty muốn thực hiện các dự án nghiên cứu hợp tác với nhau.