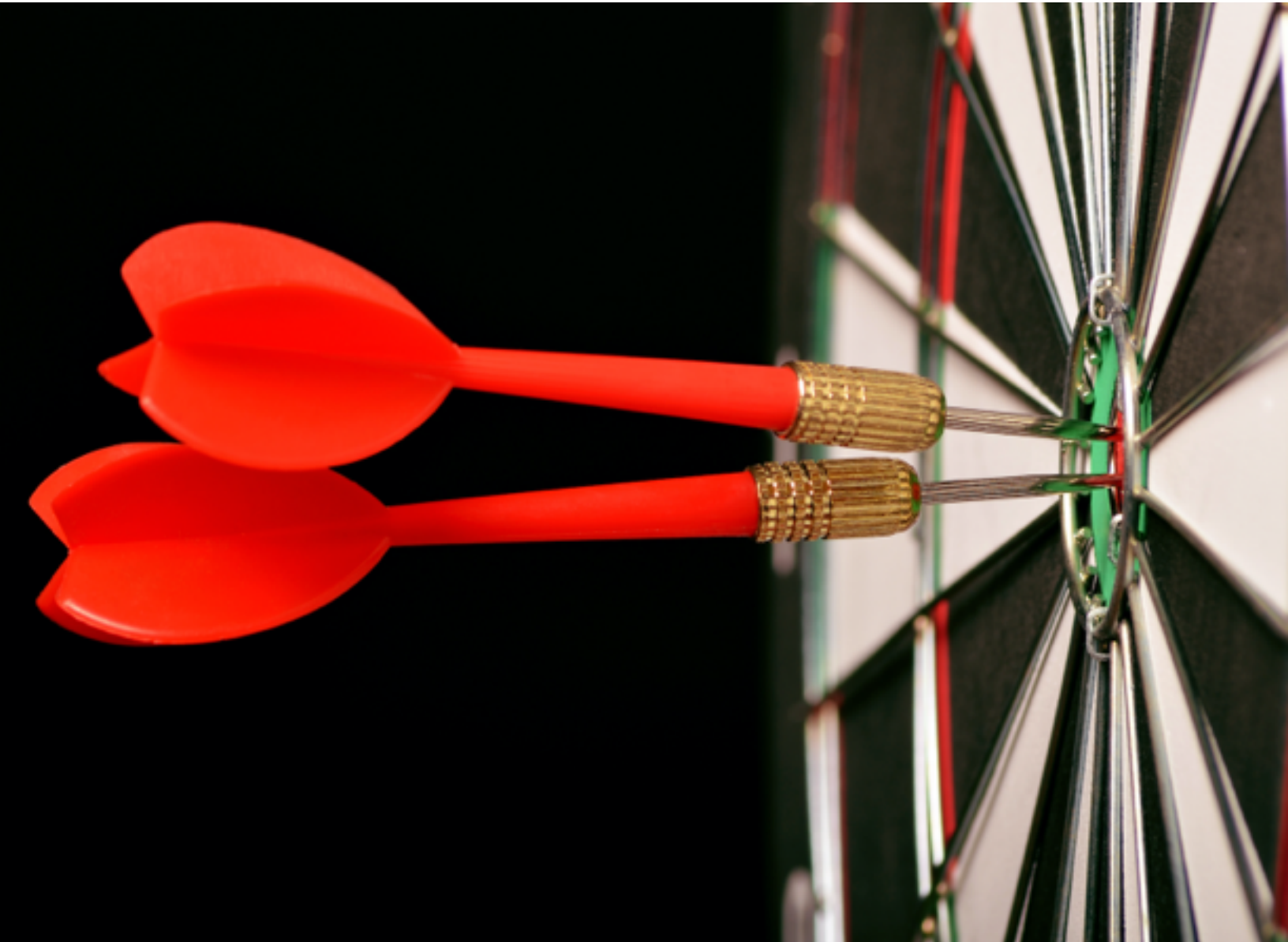


BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ  
CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 42.2018



## TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Dự án BIPP: Khởi đầu cho tương lai của các cơ sở ươm tạo doanh nghiệp
- 02 Công bố 100 Doanh nghiệp bền vững tại Việt Nam năm 2018
- 03 Chuỗi hội thảo với 50 chủ đề chuyên sâu về khởi nghiệp và công nghệ
- 04 500 Startups gọi vốn 14 triệu USD tại Việt Nam

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Doanh nhân khởi nghiệp xuất sắc 2018: Khi tuổi trẻ lên tiếng
- 06 Tiềm năng phát triển Fintech tại Asean và Việt Nam

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Các giai đoạn phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp: Xây dựng kế hoạch kinh doanh (P4)



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

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



# DỰ ÁN BIPP: KHỞI ĐẦU CHO TƯƠNG LAI CỦA CÁC CƠ SỞ ƯƠM TẠO DOANH NGHIỆP

*Sáng ngày 22/12 tại Hà Nội, Bộ Khoa học và Công nghệ phối hợp với Đại sứ quán Vương Quốc Bỉ tại Việt Nam tổ chức lễ tổng kết Dự án “Hỗ trợ xây dựng chính sách đổi mới và phát triển các cơ sở ươm tạo doanh nghiệp (BIPP)” sau 5 năm triển khai thực hiện.*

Dự án BIPP do Chính phủ Vương Quốc Bỉ hỗ trợ về kỹ thuật và tài chính được triển khai trong vòng 5 năm (2014 - 2018) để cải thiện khung chính sách về ươm tạo doanh nghiệp công nghệ - một yếu tố cần thiết để nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam.

Những đề xuất cho khung chính sách hỗ trợ hoạt động ươm tạo công nghệ và doanh nghiệp công nghệ được rút ra từ việc thí điểm vận hành hai cơ sở ươm tạo doanh nghiệp công nghệ là Trung tâm Ươm tạo Công nghệ và Doanh nghiệp khoa học công

nghệ, Viện Ứng dụng công nghệ (NTBIC) và Trung tâm Ươm tạo Doanh nghiệp Công nghệ, Đại học Bách khoa TP. Hồ Chí Minh (HCMUT-TBI) và thông qua thử nghiệm cơ chế quỹ hỗ trợ ươm tạo (Quỹ InnoFund) hỗ trợ một số cơ sở ươm tạo khác trên toàn lãnh thổ Việt Nam, góp phần xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam.

Dự án BIPP được thực hiện trong mối quan hệ hợp tác mật thiết với nhiều bên liên quan như các viện nghiên cứu, các trường đại học - cao đẳng nhóm ngành kỹ thuật, các doanh nghiệp thuộc khu





*Thứ trưởng Bộ KH&CN Trần Văn Tùng phát biểu khai mạc sự kiện*

vực công lập và tư nhân.

Tham dự sự kiện về phía Bộ KH&CN có Ông Trần Văn Tùng, Thứ trưởng Bộ KH&CN, Trưởng ban chỉ đạo Dự án; Ông Trần Đắc Hiến, Giám đốc Dự án BIPP, Cục trưởng Cục Thông tin KH&CN quốc gia, Bộ KH&CN; các đơn vị trực thuộc Bộ KH&CN và các đơn vị thụ hưởng của dự án BIPP.

Về phía Vương Quốc Bỉ có Ông Paul Jansen, Đại sứ Vương Quốc Bỉ tại Việt Nam; Bà Krista Vertraelen, Đại diện thường trú Cơ quan Phát triển Bỉ tại Việt Nam, đồng Trưởng ban chỉ đạo Dự án cùng các đại biểu đến từ Đại sứ Bỉ tại Việt Nam, cơ quan phát triển Bỉ (Enabel), các cơ quan quốc tế.

Phát biểu khai mạc sự kiện, Thứ trưởng Trần Văn Tùng cho biết: "Kể từ khi Hiệp định hợp tác KH&CN giữa Chính phủ Việt Nam và Chính phủ Vương Quốc Bỉ được ký ngày 25/9/2002 tại Brussels, nhiều dự án nghiên cứu chung giữa 2 nước đã được triển khai.

Đặc biệt từ năm 2014, Chính phủ Vương Quốc Bỉ đã viện trợ vốn ODA không hoàn lại cho Việt Nam để triển khai Dự án BIPP nhằm giúp xây dựng môi trường pháp lý thuận lợi cho việc chuyển giao các kết quả nghiên cứu được thương mại hóa ra thị trường thông qua hoạt động ươm tạo doanh nghiệp KH&CN, doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, góp phần phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở Việt Nam".

#### **KẾT QUẢ CỤ THỂ CỦA BIPP SAU 5 NĂM TRIỂN KHAI**

Báo cáo kết quả chính của Dự án, Ông Trần Đắc Hiến cho biết Dự án BIPP được Việt Nam tài trợ 300.000 Euro và Vương Quốc Bỉ tài trợ 2.000.000 Euro. BIPP được thiết kế nhằm hỗ trợ Bộ KH&CN tạo ra một môi trường thuận lợi cho các doanh nghiệp KH&CN vừa và nhỏ nhờ khung pháp lý được cải thiện, với một loạt các cơ chế phù hợp để thúc đẩy

hình thành và phát triển các cơ sở ươm tạo doanh nghiệp KH&CN tại Việt Nam. Sau 5 năm thực hiện, Dự án đã đạt được các kết quả chính sau: 300.000 và Vương Quốc Bỉ tài trợ Euro 2.000.000. BIPP được thực hiện trong giai đoạn 2014 - 2018 nhằm hỗ trợ Bộ KH&CN tạo ra một môi trường thuận lợi cho các doanh nghiệp KH&CN vừa và nhỏ nhờ khung pháp lý được cải thiện, với một loạt các cơ chế phù hợp để thúc đẩy hình thành và phát triển các cơ sở ươm tạo doanh nghiệp KH&CN tại Việt Nam. Sau 5 năm thực hiện, Dự án đã đạt được các kết quả chính sau:

***Kết quả lớn nhất, là củng cố khung pháp lý hỗ trợ các doanh nghiệp KH&CN vừa và nhỏ cũng như các cơ sở ươm tạo doanh nghiệp***

Trên cơ sở đánh giá toàn bộ hiện trạng về phát triển các cơ sở ươm tạo cũng như lực lượng doanh nghiệp KH&CN ở Việt Nam, Dự án đề xuất các chính sách cần thiết để hỗ trợ các doanh nghiệp KH&CN vừa và nhỏ cũng như việc đổi mới và phát triển hoạt động ươm tạo công nghệ, doanh nghiệp KH&CN, doanh nghiệp khởi nghiệp ĐMST tại Việt Nam, cụ thể: (1) Nghiên cứu xây dựng Lộ trình về Tiền ươm tạo và Ươm tạo doanh nghiệp KH&CN tại Việt Nam giai đoạn 2015 - 2025; đề xuất lộ trình phát triển hoạt động tiền ươm tạo và ươm tạo doanh nghiệp KH&CN đến năm 2020; (2) Tổ chức Hội thảo trong nước nhằm phổ biến các kết quả nghiên cứu và khuyến nghị về Lộ trình Ươm tạo doanh nghiệp KH&CN đến nhiều đối tượng khác nhau trong cộng đồng KH&CN; (3) Nghiên cứu xây dựng Sổ tay song ngữ về Khung pháp lý cho Doanh nghiệp KH&CN & các cơ sở ươm tạo doanh nghiệp KH&CN tại Việt Nam; (4) In sách Lộ trình ươm tạo doanh nghiệp KH&CN và Sổ tay song ngữ về Khung pháp lý cho ươm tạo doanh nghiệp KH&CN và tổ chức phổ biến các ấn phẩm này đến các cơ quan, tổ chức có liên quan nhằm quảng bá kết quả của Dự án; (5) Hình thành và thiết lập Hiệp hội các vườn ươm doanh nghiệp thông qua Hội thảo tại Hà Nội ngày 27/6/2018 nhằm kết nối, chia

sẻ, xây dựng và hình thành mạng lưới cơ sở ươm tạo để hỗ trợ việc thành lập và phát triển các doanh nghiệp KH&CN. Hội thảo đã bước đầu hình thành nhóm nòng cốt của Hiệp hội ươm tạo để chuẩn bị các thủ tục cho việc thành lập Hiệp hội trong tương lai); (6) Tham quan học hỏi kinh nghiệm thực tiễn và kinh nghiệm hoạch định chính sách của Chính phủ để hỗ trợ hoạt động ươm tạo công nghệ, doanh nghiệp KH&CN tại Vương Quốc Bỉ và Cộng hoà Pháp vào tháng 11/2017.

***Thứ hai, Chính sách phát triển vườn ươm được củng cố thông qua thí điểm cơ chế tài trợ cho hai cơ sở ươm tạo doanh nghiệp công nghệ một cửa để qua đó xác định các thực tiễn tốt nhất và rút ra các bài học kinh nghiệm cho việc hoạch định chính sách.*** BIPP đã thí điểm chính sách hỗ trợ 02 cơ sở ươm tạo một cửa trực thuộc Viện Ứng dụng CN, Bộ KH&CN và một cơ sở trực thuộc Trường ĐHBK-ĐHQGTPHCM từ đó rút ra các bài học kinh nghiệm thực tiễn, đưa ra khuyến nghị để hoàn thiện chính sách hỗ trợ đổi mới và phát triển các cơ sở ươm tạo doanh nghiệp KH&CN tại Việt Nam.

***Thứ ba, chính sách phát triển vườn ươm được củng cố thông qua thí điểm Quỹ hạt giống Innofund, hỗ trợ quá trình tiền ươm tạo và ươm tạo các doanh nghiệp KH&CN vừa và nhỏ tiềm năng để xác định các thực tiễn tốt nhất và rút ra các bài học kinh nghiệm.*** Quỹ InnoFund là một hợp phần quan trọng của Dự án nhằm thử nghiệm một cơ chế quỹ hỗ trợ cho hoạt động tiền ươm tạo và ươm tạo. Quỹ InnoFund đã tài trợ cho 20 dự án với tổng kinh phí tài trợ cho mỗi dự án trung bình là 550 triệu đồng, tương đương 23.400 Euro. Các dự án được nhận tài trợ từ Quỹ Innofund gồm: 10 cơ sở ươm tạo từ các trường đại học, khu công nghệ cao, các cơ quan quản lý trung ương và địa phương, khu vực tư nhân; 3 nhóm nghiên cứu ươm tạo công nghệ; 5 doanh nghiệp khởi nghiệp; và 2 doanh nghiệp khoa



*Ông Trần Đắc Hiến, Giám đốc Dự án BIPP, Cục trưởng Cục Thông tin KH&CN quốc gia, Bộ KH&CN, báo cáo kết quả chính của Dự án*

học và công nghệ ươm tạo công nghệ mới. Quỹ InnoFund hỗ trợ cho các cơ sở ươm tạo nhằm mục tiêu tăng cường năng lực quản lý, điều hành để cung cấp các dịch vụ ươm tạo một cách hiệu quả hơn. Đối với các nhóm nghiên cứu và doanh nghiệp đang được ươm tạo, Quỹ InnoFund cung cấp hỗ trợ tài chính nhằm chuyển giao kết quả nghiên cứu ra thị trường, hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đang được ươm tạo.

***Thứ tư, thiết lập và sử dụng một khung giám sát và đánh giá để bảo đảm các kết quả của dự án được ghi lại và phản hồi trong quá trình xây dựng chính sách phát triển cơ sở ươm tạo doanh nghiệp KH&CN tại Việt Nam.***

Các chỉ số đánh giá dự án cũng như chuỗi kết quả cho từng nhóm nhiệm vụ của dự án đã được xác định, thiết lập và theo dõi liên tục. Tất cả các báo cáo về hoạt động và kết quả của dự án (như báo cáo

MONOP, báo cáo M&E, báo cáo tài chính...) đều được thực hiện đầy đủ và gửi tới các cơ quan có thẩm quyền của dự án.

Ngoài các kết quả nêu trên, trong tháng 10 và tháng 11/2018, BIPP còn hỗ trợ phát triển hệ sinh thái KNDMST tại các tỉnh Phú Yên, Gia Lai và Quảng Ninh thông qua việc hỗ trợ phát triển các trung tâm ươm tạo công nghệ và doanh nghiệp KH&CN, qua đó tạo sức lan tỏa, nền tảng để hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST địa phương phát triển. Hoạt động này được Lãnh đạo các địa phương nêu trên đánh giá cao.

Qua 5 năm triển khai dự án, ông Trần Đắc Hiến nhận định, hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST ở Việt Nam mới hình thành nên còn nhiều hạn chế. Khung pháp lý và chính sách hỗ trợ hoạt động ươm tạo doanh nghiệp vừa thiếu vừa chưa đồng bộ. Vấn đề này cần được nghiên cứu để sớm khắc phục. Các

điều kiện nền tảng cơ bản, môi trường thể chế và môi trường kinh tế - xã hội cho hoạt động ươm tạo và phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp cũng như đầu tư mạo hiểm, phát triển mạng lưới cơ sở ươm tạo doanh nghiệp (nói chung là Hệ sinh thái khởi nghiệp) ở Việt Nam vẫn còn nhiều hạn chế. Khung pháp lý và chính sách cho phát triển hoạt động ươm tạo doanh nghiệp vừa thiếu vừa chưa đồng bộ, chậm được xử lý hữu hiệu, nhất là các vấn đề liên quan đến SHTT, chuyển giao công nghệ, đầu tư mạo hiểm...

Bên cạnh đó, nhận thức của doanh nghiệp, nhà KH, nhà quản lý, cá nhân khởi nghiệp về vai trò bà đỡ cũng như các lợi ích của việc ươm tạo tại các cơ sở ươm tạo còn hạn chế, chưa đầy đủ, chưa đồng đều. (Hơn nữa, tính chất khép kín, khả năng chia sẻ và hợp tác kinh doanh của các doanh nghiệp Việt Nam chưa cao cũng ảnh hưởng tiêu cực đến việc phát triển cơ sở ươm tạo doanh nghiệp, nhất là việc huy động vốn đầu tư ban đầu cho các cơ sở ươm tạo). Bản thân các cơ sở ươm tạo doanh nghiệp còn thiếu một chiến lược phát triển bền vững, chương trình hành động mang tính dài hạn, chủ động và tự chủ nên thường gặp rất nhiều khó khăn khi không còn nguồn vốn hỗ trợ từ Nhà nước hoặc các nguồn tài trợ khác.

Sự phối hợp hiện có giữa chương trình tài trợ của Dự án BIPP với các nội dung hỗ trợ trong các chương trình KH&CN quốc gia trong cùng lĩnh vực chưa chặt chẽ, cần được điều chỉnh và thực hiện tốt hơn để nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực tài trợ,

hỗ trợ.

## **SỰ KHỞI ĐẦU CHO TƯƠNG LAI CỦA CÁC CƠ SỞ ƯƠM TẠO DOANH NGHIỆP**

Theo ông Trần Đắc Hiến, để có thể hỗ trợ xây dựng chính sách đổi mới và phát triển các cơ sở ươm tạo doanh nghiệp hiệu quả, Việt Nam cần:

**Một là**, tập trung nghiên cứu xây dựng và hoàn thiện chính sách hỗ trợ phát triển mạng lưới các cơ sở ươm tạo doanh nghiệp; coi việc phát triển mạng lưới các cơ sở ươm tạo doanh nghiệp là đòn bẩy quan trọng để hỗ trợ phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp, thương mại hóa công nghệ và thúc đẩy đổi mới, chuyển giao công nghệ;

**Hai là**, thúc đẩy việc phát triển đa dạng các mô hình vườn ươm trong trường đại học, trong doanh nghiệp, nhất là các tập đoàn, tổng công ty quy mô lớn. Đồng thời có cơ chế hỗ trợ kinh phí 50% từ Nhà nước - 50% đối ứng của doanh nghiệp cho các cơ sở ươm tạo và các dự án ươm tạo tại các cơ sở ươm tạo;

**Ba là**, xây dựng chính sách khuyến khích thành lập các Quỹ đầu tư, Quỹ đầu tư mạo hiểm, Quỹ đầu tư theo mô hình hợp tác công - tư để huy động vốn từ các thành phần kinh tế đầu tư cho hoạt động ươm tạo, khởi nghiệp. Phần lợi nhuận tạo ra từ Quỹ này sẽ được sử dụng để tái đầu tư cho hoạt động ươm tạo công nghệ, ươm tạo doanh nghiệp khởi nghiệp cũng như cho doanh nghiệp khởi nghiệp tiềm năng. Có cơ chế miễn giảm thuế thu nhập đối với các Quỹ này như với doanh nghiệp KH&CN./.





# CÔNG BỐ 100 DOANH NGHIỆP BỀN VỮNG TẠI VIỆT NAM NĂM 2018

*Trên cơ sở đánh giá và lựa chọn hồ sơ của trên 500 doanh nghiệp tham dự Chương trình đánh giá, công bố doanh nghiệp bền vững tại Việt Nam, ngày 22/11, Hội đồng Doanh nghiệp vì sự Phát triển bền vững Việt Nam (VBCSD) thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) tổ chức Lễ công bố 100 Doanh nghiệp bền vững tại Việt Nam năm 2018.*

Đứng đầu danh sách Top 100 Doanh nghiệp bền vững 2018 là Công ty Cổ phần đầu tư địa ốc Nova; Công ty Cổ phần phát triển nhà Thủ Đức; Công ty trách nhiệm hữu hạn Swiss Post Solution; Công ty cổ phần Tổng công ty Tín Nghĩa; Công ty cổ phần địa ốc Sài Gòn Thương Tín; Công ty cổ phần Chứng khoán Bảo Việt; Công ty cổ phần Đầu tư LDG; Công ty trách nhiệm hữu hạn Loscam Việt Nam; Công ty cổ phần chăn nuôi C.P Việt Nam; Công ty trách nhiệm hữu hạn Amway Việt Nam; Công ty trách nhiệm hữu hạn

Giấy Lee & Man Việt Nam...

Phát biểu tại Lễ công bố, Phó Thủ tướng Chính phủ Vương Đình Huệ đánh giá cao sáng kiến của VCCI trong việc phối hợp với Bộ Tài nguyên và Môi trường, Bộ Lao động Thương binh và Xã hội... xây dựng và công bố Bộ chỉ số phát triển bền vững (CSI) với 131 chỉ tiêu để bình chọn hàng năm và vinh danh các doanh nghiệp tiêu biểu về phát triển bền vững. Đây là những chỉ tiêu bổ sung hoàn hảo vào Bộ chỉ tiêu Phát triển doanh nghiệp mà Chính phủ công bố



hàng năm đúng ngày Doanh nhân Việt Nam 13/10.

Phát biểu tại Lễ công bố TOP 100 doanh nghiệp bền vững 2018, TS Vũ Tiến Lộc chia sẻ: "Lễ công bố TOP 100 doanh nghiệp bền vững hôm nay, không chỉ là dịp vinh danh top 100 doanh nghiệp bền vững 2018 mà còn chung vui cùng 500 doanh nghiệp đã bắt đầu hành trình phát triển bền vững".

"3 năm qua, các doanh nghiệp đã tham gia rất tích cực vào quá trình này. Năm nay đã có hơn 500 doanh nghiệp tham gia vào việc xây dựng mô hình hoạt động của doanh nghiệp theo mô hình phát triển bền vững và tham gia vào chương trình xếp hạng TOP 100 doanh nghiệp bền vững tại Việt Nam năm 2018. Đây là kết quả bước đầu rất đáng khích lệ", TS Vũ Tiến Lộc nhấn mạnh.

Chủ tịch VCCI cũng cho biết, đây không chỉ doanh nghiệp lớn, tập đoàn xuyên quốc gia mà còn nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ đã tích cực tham gia vào thành công trong việc xây dựng doanh nghiệp theo mô hình phát triển bền vững.

Theo đó, phát triển theo mô hình phát triển bền vững giải pháp giúp doanh nghiệp nâng cao chuẩn mực kinh doanh, để có thể thâm nhập thị trường hiện hữu, đồng thời phát triển bền vững cũng mở cơ hội thị trường rộng lớn cho doanh nghiệp.

Cụ thể, nếu các nền kinh tế thực hiện theo 17 mục tiêu phát triển bền vững vào năm 2030, sẽ mở ra các cơ hội kinh doanh trị giá ít nhất 12 ngàn tỷ USD, và sẽ tạo ra ít nhất 380 triệu việc làm, với gần 40% việc làm tại các nước đang phát triển.

Chương trình đánh giá, xếp hạng doanh nghiệp bền vững tại Việt Nam là chương trình được tổ chức hàng năm nhằm vinh danh các doanh nghiệp đi tiên phong và đã đạt được những thành tựu nhất định trong lĩnh vực phát triển bền vững, đồng thời có tác dụng khích lệ các doanh nghiệp tại Việt Nam chú trọng hơn tới phát triển bền vững.

"Như vậy, phát triển bền vững không chỉ là yêu cầu và tăng thêm giá trị cho doanh nghiệp mà còn mở ra cơ hội mở rộng thị trường to lớn cho doanh nghiệp", TS Vũ Tiến Lộc nhấn mạnh.

Từ gần 500 hồ sơ doanh nghiệp tham dự Chương trình, sau gần 3 tháng khẩn trương đánh giá, chấm điểm sơ khảo và chung khảo của Hội đồng xét duyệt cũng như lấy ý kiến, nhận xét tuân thủ pháp luật của doanh nghiệp từ các cơ quan chức năng có liên quan, BTC đã lựa chọn ra 100 công ty tiêu biểu của cộng đồng doanh nghiệp trong hoạt động thực hiện phát triển bền vững để vinh danh tại Lễ công bố Doanh nghiệp bền vững tại Việt Nam năm 2018.

Hiện nay, các hiệp hội doanh nghiệp, doanh nghiệp hưởng ứng tích cực chương trình này. Chủ tịch VCCI mong muốn trong thời gian tới các doanh nghiệp Việt Nam tích cực tiếp cận bộ chỉ số này, tích cực tiếp cận các chương trình thúc đẩy phát triển bền vững tại Việt Nam.

"Các doanh nghiệp hãy đặt CSI trong "trái tim" của doanh nghiệp. Chính bằng cách này doanh nghiệp sẽ phát triển mạnh mẽ, nâng cao năng lực động lực cạnh tranh và trở thành động lực phát triển của nền kinh tế Việt Nam", Chủ tịch VCCI khẳng định.

Gửi gắm thông điệp tới cộng đồng doanh nghiệp, ông Vũ Tiến Lộc nhấn mạnh, VCCI và VBCSD mong muốn cộng đồng doanh nghiệp hãy thay đổi tư duy kinh doanh, hãy nhìn nhận phát triển bền vững bằng một lăng kính mới. Trước hết, đó không phải là một câu chuyện xa vời dành cho những công ty, tập đoàn lớn hay những cường quốc trên thế giới. Đó là câu chuyện đang hiện hữu ở mọi nơi, là yêu cầu tất yếu của sự phát triển./.



# CHUỖI HỘI THẢO VỚI 50 CHỦ ĐỀ CHUYÊN SÂU VỀ KHỞI NGHIỆP VÀ CÔNG NGHỆ

*Nằm trong khuôn khổ Ngày hội Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Quốc gia Techfest 2018 diễn ra tại Đà Nẵng, chuỗi hội thảo chuyên sâu là một trong những hoạt động thu hút nhiều sự quan tâm, chú ý nhất.*

Ngày hội Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Quốc gia Techfest Vietnam là sự kiện thường niên do Bộ Khoa học và Công nghệ chủ trì, phối hợp với các Bộ ngành, các tổ chức chính trị – xã hội. Techfest 2018 sẽ được tổ chức vào tháng 11 tại Đà Nẵng với định hướng chủ đạo “Khởi nghiệp sáng tạo - Kết nối toàn cầu”. Điểm nổi bật của sự kiện năm nay chính là sự tham gia của các đối tác trong khu vực và trên thế giới như Singapore, Malaysia, Hàn Quốc, v.v. trong chuỗi các hoạt động.

Đặc biệt, Techfest Vietnam 2018 sẽ có gần 50 chủ đề về khởi nghiệp được bàn luận tại hơn 10 hội thảo chuyên đề, cùng sự tham gia của hơn 100 diễn giả Việt Nam và 70 diễn giả quốc tế.

- **45 là số chủ đề** sẽ được thảo luận trong các hội thảo thuộc khuôn khổ Techfest Vietnam 2018: Tương lai của hệ sinh thái tài chính phân cấp với blockchain; Mối quan hệ "3 nhà" trong giáo dục; Mô hình phòng mạch bác sĩ trong cách mạng công

nh nghiệp 4.0; Xu hướng tự động hóa AI, Robot, IoT; Tích hợp công nghệ trong khởi nghiệp tác động xã hội;...

- **15 là số hội thảo chuyên đề** trên 08 lĩnh vực: Tài chính, Nông nghiệp, Du lịch, Giáo dục, Y tế, Công nghệ 4.0, Khởi nghiệp Tác động xã hội và Cộng đồng hỗ trợ khởi nghiệp.

- **113 là số diễn giả trong nước** đến từ các cơ quan, tổ chức ương tạo, đầu tư và hỗ trợ khởi nghiệp, doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp khởi nghiệp "kỳ lân".

- **73 là số diễn giả quốc tế** đến từ các quốc gia: Mỹ, Singapore, Đức, Hàn Quốc, Malaysia, Trung Quốc, Anh,...

Có thể nói, Techfest Vietnam 2018 sẽ là giải pháp "trọn gói" cho những người yêu công nghệ và khởi nghiệp Việt Nam và quốc tế.

Chi tiết lịch sự kiện xem tại: <https://techfest.vn/#schedule-list>

# 500 STARTUPS GỌI VỐN 14 TRIỆU USD TẠI VIỆT NAM

*VnExpress - Đến nay, quỹ đầu tư 500 Startups tại riêng thị trường Việt Nam là 500 Startups Việt Nam rót vốn thành công vào 36 startup.*

Quỹ đầu tư mạo hiểm 500 Startups mới đây gọi vốn 14 triệu USD cho quỹ 500 Startups Việt Nam, vượt chỉ tiêu 40%. Quỹ 500 Startups Việt Nam, đứng đầu là hai giám đốc Eddie Thái và Bình Trần, thực hiện mục tiêu tìm kiếm và ủng hộ những doanh nghiệp khởi nghiệp hàng đầu Việt Nam.

"Từ năm 1990, Việt Nam luôn là một trong những nền kinh tế phát triển nhanh nhất trên thế giới, bất chấp nhiều khó khăn các thị trường đang phát triển gặp phải. Đây là tiền đề thuận lợi để tìm kiếm những doanh nghiệp công nghệ xuất sắc", Eddie Thái cho biết.

Từ nay đến năm 2020, mục tiêu của 500 Startups Việt Nam là đầu tư vào 100 công ty khởi nghiệp. Quỹ nhắm vào các startup công nghệ do các tài năng Việt Nam xây dựng hoặc nhắm đến thị trường Việt Nam.

Mặc dù không chính thức chú trọng vào nhóm ngành cụ thể nào, quỹ đặc biệt quan tâm tới các giải pháp công nghệ cao cho những ngành còn nhiều khoảng trống của thị trường mới nổi bao gồm giáo dục và đào tạo, dịch vụ tài chính, vận chuyển và hậu cần, quản lý năng suất doanh nghiệp vừa và nhỏ...

"Những nhà khởi nghiệp ở Việt Nam hiểu được những vấn đề của các thị trường đang phát triển một cách sâu sắc hơn so với những kĩ sư ở San Francisco, New York, hoặc London. Vì vậy, họ ở một vị thế thuận lợi hơn để đưa ra những giải pháp cho

các vấn đề đó", Eddie Thái nhận định.

Từ tháng 4/2017, 500 Startups Việt Nam đầu tư vào 36 công ty. Trong số này, 75% startup gọi được vốn ở các vòng tiếp theo hoặc thoái vốn thành công như công ty chia sẻ xe điện Beam (sau đó được đầu tư bởi Sequoia), ứng dụng học tiếng Anh ELSA (startup chiến thắng cuộc thi SXSWedu, sau đó gọi được vốn từ Monks Hill Ventures), và ứng dụng chia sẻ mật khẩu WifiChùa (được mua lại bởi Appota)...

500 Startups là quỹ đầu tư mạo hiểm với sứ mệnh khám phá và hỗ trợ các doanh nhân tài năng trên thế giới, giúp tạo ra các công ty thành công trên quy mô lớn, xây dựng các hệ sinh thái startup trên toàn cầu. Quỹ được đánh giá là một trong những công ty đầu tư mạo hiểm giai đoạn hạt giống (seed stage) tích cực nhất trên thế giới.

Thành lập tại Thung lũng Silicon, 500 Startups đầu tư vào hơn 2.000 startup thông qua 4 quỹ toàn cầu và 14 quỹ chuyên biệt dành riêng cho các thị trường hoặc lĩnh vực cụ thể. Đội ngũ hơn 100 thành viên của quỹ hoạt động tại nhiều địa điểm trên thế giới, với danh mục đầu tư trải khắp 60 quốc gia.

Kể từ năm 2016, 500 Startups tích cực đầu tư vào Việt Nam sau khi nhận thấy những thế mạnh đặc biệt về kinh tế, dân số và nhân tài công nghệ tại thị trường này./.





## DOANH NHÂN KHỞI NGHIỆP XUẤT SẮC 2018: KHI TUỔI TRẺ LÊN TIẾNG

Trong số hàng trăm doanh nhân trẻ khắp cả nước được Trung ương Hội Liên hiệp Thanh niên Việt Nam và Trung ương Hội Doanh nhân trẻ Việt Nam trao tặng danh hiệu Doanh nhân trẻ khởi nghiệp xuất sắc năm 2018, có 4 gương mặt tiêu biểu được mọi người chú ý. Phần lớn các doanh nhân trẻ này xuất thân từ gia đình có hoàn cảnh khó khăn, trải qua nhiều lần khởi nghiệp thất bại nhưng với ý chí, khát vọng cháy bỏng và tầm nhìn chiến lược, họ đã từng bước đi tới thành công.

### **KHI THẤT BẠI LÀ ĐỘNG LỰC ĐỂ KHỞI NGHIỆP**

Ý tưởng khởi nghiệp của anh Lê Anh Triệu, sinh năm 1985, Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty CP Đầu tư kinh doanh nhà Phú Gia Thịnh (gọi tắt là PGT Group) được ấp ủ từ những ngày còn đang

bươn chải kiếm sống với nhiều công việc khác nhau như bán vật liệu xây dựng, thợ đổ bê tông, bán hàng tiêu dùng, môi giới đất...

Từ những trải nghiệm thực tế cùng nhiệt huyết của tuổi trẻ, Lê Anh Triệu đã nắm bắt xu hướng của thị trường và quyết định chọn lĩnh vực bất động sản để đầu tư khởi nghiệp, bởi theo anh lý giải, đây là lĩnh vực có tiềm năng dồi dào và tính đột phá nhanh. Tuy nhiên, hành trình để tạo nên thương hiệu bất động sản “Phú Gia Thịnh” như hôm nay không hề dễ dàng.

Năm 2012, thời điểm thị trường bất động sản ở Đà Nẵng chạm đáy, PGT chuyển hướng tiếp cận, mở rộng ra thị trường khu vực TP. Hồ Chí Minh và các tỉnh miền Tây Nam Bộ nhưng không thành công. Kinh doanh thua lỗ, nhân viên nghỉ việc, bản thân

anh Triệu cũng nản chí muốn từ bỏ sự nghiệp.

Nhưng nhờ niềm tin của khách hàng và khát vọng về một doanh nghiệp thành công, Lê Anh Triệu vươn dậy và tìm ra hướng đi mới để xây dựng PGT Group.

Sau gần 9 năm khởi nghiệp, đến nay PGT Group đã tạo được chỗ đứng trên thị trường bất động sản vốn cạnh tranh vô cùng khốc liệt. Trong tương lai, PGT Group hướng đến trở thành nhà phát triển dự án bất động sản hàng đầu tại Việt Nam, trong đó tập trung tạo ra những sản phẩm phù hợp nhu cầu và kinh tế của người dân miền Trung như: nhà ở cho người thu nhập thấp, văn phòng cho người trẻ khởi nghiệp... và định hướng vào lĩnh vực nông nghiệp công nghệ cao.

### KHỞI NGHIỆP TỪ CHỮ TÂM VÀ CHỮ TÍN

Năm 2013, với nguồn vốn 100 triệu đồng, trong đó 40% là vốn vay ngân hàng, Mai Văn Khoa (sinh năm 1985), Giám đốc Công ty TNHH MTV Adoor Việt Nam, cùng các cộng sự lựa chọn khởi nghiệp ở lĩnh vực sản xuất, kinh doanh các sản phẩm về cửa.



*"Tâm và Tín là mục tiêu tồn tại của Doanh nghiệp" - Mai Văn Khoa*

Đứng trước sức ép cạnh tranh khốc liệt của thị trường, doanh nghiệp non trẻ của Khoa nhanh chóng rơi vào khủng hoảng chỉ sau vài tháng hoạt động và thâm hụt vốn lên đến 80 triệu đồng. Không nản chí, Khoa tiếp tục cùng bạn bè thành lập Công ty CP Kiến trúc cửa đẹp Adoor và lại một lần nữa đóng cửa



*"Thất bại cho tôi thêm nhiều động lực" - Lê Anh Triệu*

sau 3 năm làm ăn thua lỗ.

Qua hai lần thất bại, tuy nhiên với ý chí kiên định, đến năm 2016, Khoa tiếp tục thành lập Công ty TNHH MTV Adoor Việt Nam. Thời gian đầu, cả văn phòng và xưởng chỉ gói gọn trong một căn hộ có diện tích 74m<sup>2</sup> với khó khăn chồng chất.

Với kinh nghiệm được rút ra từ hai lần thất bại trước, Khoa tìm ra cho mình giải pháp hợp lý để ổn định và phát triển doanh nghiệp. Năm 2017, doanh thu của đơn vị đã lên đến hàng tỷ đồng, tạo việc làm cho 45 lao động với mức thu nhập bình quân đầu người từ 9-10 triệu đồng/người/tháng, khu nhà xưởng được mở rộng lên 1.000m<sup>2</sup>. Hiện công ty có chi nhánh ở các tỉnh, thành phố như Hà Tĩnh, TP. Hồ Chí Minh, Nha Trang, dự kiến năm 2019 có thêm ở Hà Nội.

Anh Khoa khẳng định: "Tôi muốn đem lại giá trị tuyệt vời cho khách hàng cả về chất lượng sản phẩm và dịch vụ đi kèm. Bởi lẽ, đó không chỉ là uy tín làm nghề mà vì khách hàng bỏ tiền ra và họ xứng đáng được hưởng những điều tốt nhất".

Hiện Adoor là đơn vị chuyên cung cấp sản phẩm cửa nhựa lõi thép, cửa nhôm cao cấp và cửa kính cường lực..., có tính năng vượt trội về cách âm, cách nhiệt, chống cong vênh, co ngót, không chịu tác động bởi môi trường khí hậu nhiệt đới nóng ẩm, khắc nghiệt bên ngoài.



## KHI KHÁT VỌNG VƯƠN XA

Một điều dễ nhận thấy đó là các doanh nhân khởi nghiệp thành công luôn ấp ủ cho mình khát vọng vươn xa, với mục tiêu làm giàu cho bản thân, gia đình và đóng góp nhiều cho xã hội. Chia sẻ về hành trình khởi nghiệp của mình, chị Nguyễn Thị Ny (sinh năm 1985), Giám đốc Công ty TNHH MTV Kim Trung Bảo cho biết, quyết tâm thay đổi cuộc sống và muốn đóng góp cho sự phát triển của quê hương chính là động lực để chị luôn nỗ lực cố gắng.



*“Quê hương là động lực cho tôi nỗ lực cố gắng”- Nguyễn Thị Ny*

Khởi nghiệp từ số vốn ít ỏi chưa tới 10 triệu đồng với việc mở cửa hàng hoa tươi và kinh doanh bánh ngọt, nhờ nhạy bén với thị trường, chị Ny tiếp cận và xây dựng được các mối quan hệ, tham gia vào chuỗi cung ứng thực phẩm, thiết bị, vật tư kim khí và một số dịch vụ thiết yếu cho nhiều nhà thầu hoạt động kinh doanh trên địa bàn.

Đến năm 2014, chị thành lập Công ty TNHH MTV Kim Trung Bảo, kinh doanh ô-tô, vận tải và cung cấp dịch vụ liên quan. Qua 4 năm hoạt động, công ty trở thành đối tác tin cậy của những công ty, tập đoàn kinh tế như: Nhà máy Nhiệt điện Nông Sơn, Nhà máy Lọc dầu Dung Quất, Công ty CP Lắp máy Lilama 69-1, Nhà máy Nhiệt điện Duyên Hải Trà Vinh và là đối tác chiến lược của KCN Việt Nam - Singapore(VSIP) Quảng Ngãi.

Chị Ny cho biết, định hướng của công ty là vươn lên một doanh nghiệp tầm trung, có cơ cấu gọn nhẹ, khả năng tài chính vững mạnh và hoạt động kinh doanh ổn định; xây dựng dựng doanh nghiệp trở thành một thương hiệu chuyên sâu về lĩnh vực xây dựng và san lấp công trình.

## KHỞI NGHIỆP TỪ NỖ LO THẤT NGHIỆP

Doanh nhân Nguyễn Thị Nhung (sinh năm 1985), Giám đốc Công ty Quảng cáo Anh Thịnh Minh (ATM), sinh ra từ một vùng quê nghèo, bố mẹ làm nông, sau khi tốt nghiệp Trường Đại học Kinh tế (Đại học Đà Nẵng) vào năm 2009, từ nỗi lo thất nghiệp sau khi ra trường, Nhung đã cùng một số người bạn góp vốn thành lập Công ty Quảng cáo Ánh Thịnh Minh (sau đổi tên thành Anh Thịnh Minh).

Nhung chia sẻ, ban đầu nhóm khởi nghiệp chỉ với mong muốn đơn giản là có việc làm và thu nhập. Với chút kinh nghiệm ít ỏi từ việc làm thêm thời sinh viên trong ngành sự kiện, quảng cáo tại Đà Nẵng nên đã lựa chọn đi theo con đường này.

Với mức vốn ban đầu 10 triệu đồng, đến nay, ATM có cơ sở hạ tầng, máy móc thiết bị, vật tư tổ chức sự kiện lên đến trên 10 tỷ đồng; doanh thu hằng năm của ATM hiện tại trên 10 tỷ đồng. Đến nay, ATM là đơn vị uy tín trong ngành tổ chức sự kiện tại miền Trung với 95% là khách hàng từ TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội.



*“Hãy làm giàu chính đáng cho bản thân và cộng đồng, xã hội...” - Nguyễn Thị Nhung*



“Tập thể ATM là những người trẻ có khát vọng và hoài bão lớn với mong muốn khẳng định chính bản thân và chứng tỏ khả năng của mình. Chúng tôi luôn nỗ lực hết sức để làm giàu chính đáng cho bản thân, gia đình và đóng góp tích cực cho cộng đồng, xã hội”, chị Nhung bày tỏ.

***Minh Phượng (Tổng hợp)***

Chương trình bình chọn và trao danh hiệu Doanh nhân trẻ xuất sắc được triển khai từ năm 2015 nhằm mục đích tôn vinh, động viên những thanh niên, doanh nhân trẻ có thành tích xuất sắc trong khởi nghiệp. Đối tượng tham gia chương trình là công dân Việt Nam dưới 35 tuổi, đang giữ vị trí lãnh đạo chủ chốt trong các doanh nghiệp đăng ký hoạt động hợp pháp tại Việt Nam; quản lý, điều hành doanh nghiệp có chỉ số tốt, tích cực tham gia công tác xã hội, phát triển cộng đồng. Chương trình bình chọn và trao danh hiệu Doanh nhân trẻ khởi nghiệp xuất sắc 2018 được triển khai từ tháng 3/2018. Qua 3 vòng bình chọn khoa học, chặt chẽ tại Trung ương (sơ tuyển - thẩm định thực tế - chung tuyển), ngày 24/6/2018, Hội đồng bình chọn chung tuyển đã họp và bình chọn ra 68 ứng viên tiêu biểu để trao Danh hiệu Doanh nhân trẻ khởi nghiệp xuất sắc và bỏ phiếu kín bình chọn 10 ứng viên xuất sắc nhất.



## TIỀM NĂNG PHÁT TRIỂN FINTECH TẠI ASEAN VÀ VIỆT NAM

*Đổi mới sáng tạo FinTech được áp dụng rộng rãi vào lĩnh vực dịch vụ tài chính của các nước ASEAN, với Singapo là quốc gia đi đầu. Nhu cầu về các giải pháp FinTech trong ASEAN được thúc đẩy bởi khả năng áp dụng công nghệ nhanh, tỷ lệ sử dụng điện thoại di động cao, mức phổ cập Internet rộng, tốc độ đô thị hóa cao, dân số trẻ và có học, chưa kể tới một phân khúc người tiêu dùng và các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) không được hỗ trợ bởi các giải pháp ngân hàng truyền thống.*

### **NHIỀU CƠ HỘI PHÁT TRIỂN FINTECH TẠI ASEAN**

ASEAN đang chứng kiến sự tăng trưởng rõ rệt của FinTech. Trong năm 2016, đầu tư vào thị trường FinTech Đông Nam Á tăng lên 252 triệu USD, so với 190 triệu USD trong năm 2015, tăng 33%. Tổng mức đầu tư đến tháng 9 năm 2017 đã vượt quá năm 2016 đạt 338 triệu USD. Hầu hết các nguồn tài trợ trong khu vực là từ các nhà đầu tư hạt giống và thiên thần.

Về phân bổ các công ty FinTech, dữ liệu từ Tracxn (Công ty chuyên tư vấn Công nghệ và Dữ liệu Vốn mạo hiểm) cho thấy Singapo là quê hương của nhiều công ty FinTech lớn mạnh ở ASEAN, với tỷ lệ 39%. Ấn Độ, Malaixia và Thái Lan đang theo sát nút Singapo với vai trò là những điểm đến ưa thích của các công ty FinTech, nhờ được hỗ trợ bởi tỷ lệ sử dụng điện thoại di động cao, mức phổ cập Internet rộng và lượng dân số trẻ, nhiều kiến thức và ngày

càng đô thị hóa.

Hầu hết các nước ASEAN đều xác định FinTech là một khu vực có tiềm năng tăng trưởng mạnh và đã thực hiện các bước để thúc đẩy môi trường hỗ trợ cho các công ty FinTech phát triển. Singapo là nước dẫn đầu với Cơ quan tiền tệ Singapo (MAS) thực hiện một số bước để thúc đẩy FinTech. Tại Việt Nam, Ban Chỉ đạo FinTech trực thuộc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam là cơ quan có chức năng thúc đẩy phát triển lĩnh vực FinTech và hoàn thiện chính sách thực hiện Mạng lưới thanh toán quốc gia đến năm 2020.

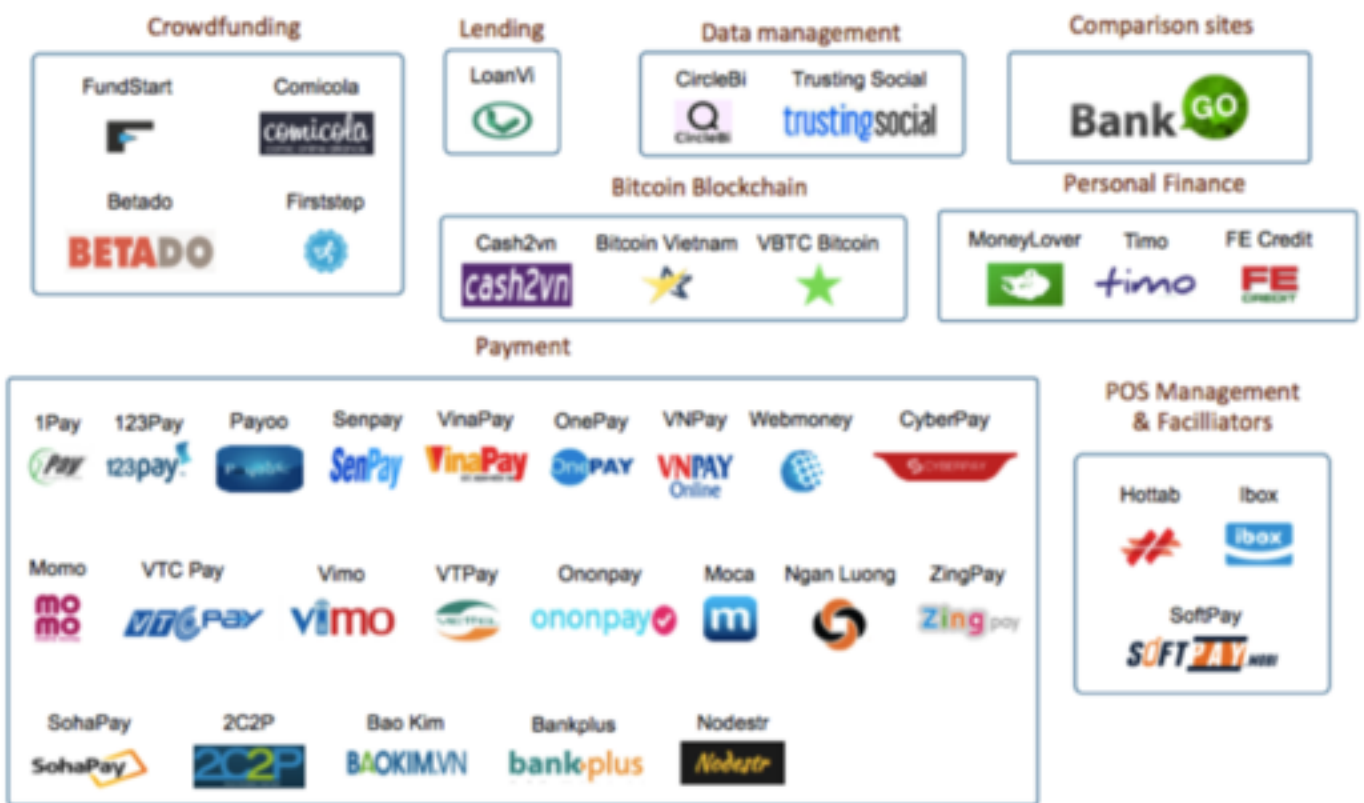
Lĩnh vực thanh toán ở khu vực ASEAN chịu tác động mạnh mẽ nhất của đổi mới FinTech. Thanh toán trực tuyến và ví di động (thanh toán kỹ thuật số) chiếm ưu thế trong ngành công nghiệp FinTech ASEAN. Nhân tố chính tạo nên bùng nổ đổi mới thanh toán là phạm vi truy cập internet rộng, kết hợp với lượng người sở hữu điện thoại thông minh tăng lên, cho phép truy cập theo thời gian thực và làm tăng mạnh số người tiêu dùng trẻ tuổi, am hiểu công nghệ cao. Theo khảo sát của Visa, 36% dân số ở Đông Nam Á là người sử dụng internet tích cực với 70% mua bán trực tuyến ít nhất một lần mỗi tháng. Hơn nữa, hầu hết các nước thành viên ASEAN đều đang kỳ vọng vào sự bùng nổ thương mại điện tử. Tiện lợi và an toàn là hai lý do chính để tăng cường áp dụng các phương thức thanh toán điện tử trong khu vực ASEAN. Theo dữ liệu của Tracxn, có 367 start-up FinTech trong lĩnh vực thanh toán tại ASEAN tính tới 9/10/2017. Về kinh phí đầu tư, thanh toán là phân đoạn FinTech được đầu tư nhiều nhất. Các start-up FinTech thanh toán tại ASEAN nhận được khối lượng lớn tài trợ trong ba năm qua, tăng gấp 10 lần từ 8 triệu USD lên 83 triệu USD vào năm 2015. Tính đến tháng 9 năm 2017, 117 triệu USD đã được đầu tư vào các start-up FinTech thanh toán tại ASEAN.

Trong lĩnh vực thanh toán, ví điện tử được các

nhà đầu tư tài trợ mạnh nhất, tiếp theo là các công ty FinTech chuyển tiền và các cổng thanh toán. Ba danh mục hàng đầu này là các khối kiến tạo để thúc đẩy tài chính toàn diện cho cộng đồng. Hai công ty được tài trợ nhiều nhất trong lĩnh vực này cho tới nay là Momo, công ty thanh toán di động đầu tiên tại Việt Nam với 33,8 triệu USD và MatchMove Wallet công ty xử lý thanh toán di động / thương mại điện tử tại Singapo với 30 triệu USD. Singapo là thị trường thanh toán không dùng tiền mặt trưởng thành nhất với mức bao phủ của ví điện tử cao nhất là 23,3%, tiếp theo là Philipin, Việt Nam, Inđônêxia, Malaixia và Thái Lan. Mức bao phủ rộng rãi của điện thoại thông minh ở các nước ASEAN dự kiến sẽ thúc đẩy mạnh mẽ việc áp dụng ví kỹ thuật số trong tương lai. Ngoài ra thanh toán kỹ thuật số còn có tiềm năng thâm nhập vào các lĩnh vực như thanh toán tiền lương (71% hiện nhận bằng tiền mặt), chuyển tiền của chính phủ (69% nhận bằng tiền mặt) và hóa đơn tiện ích (89% trả bằng tiền mặt). Trong năm năm tới, thanh toán kỹ thuật số dự kiến sẽ đạt tốc độ tăng trưởng hàng năm kép (CAGR) trên khắp các quốc gia, với dự kiến mức tăng trưởng CAGR của Việt Nam là 17,2% từ 2017 tới 2021 (Nguồn: Statista, 10/2017). Phân khúc cho vay ngang hàng (P2P) đã phát triển nhanh chóng ở châu Âu, Mỹ và Trung Quốc kể từ năm 2005. Cơ quan Allied Market Research dự đoán thị trường P2P sẽ tăng trưởng với tốc độ CAGR là 51,5% (2016-2022), đạt 460,3 tỷ USD vào năm 2022. Phân khúc cho vay ngang hàng dự kiến sẽ có cú bùng nổ ở ASEAN, nơi cho vay P2P vẫn còn ở giai đoạn “sơ sinh” (chưa tới 0,1% tất cả các khoản vay có nguồn gốc từ các công ty cho vay ngang hàng). Theo dữ liệu của Tracxn, có 54 công ty cho vay P2P hàng đầu trong khu vực ASEAN, chiếm 8% thị trường FinTech

Các nước ASEAN đã hạn chế mức cấp tín dụng cho các công ty vừa nhỏ và rất nhỏ (MSME). Trong khi đó, MSME (công ty có dưới 100 công nhân) tạo





*Các startup Fintech điển hình của Việt Nam*

ra 74% tổng việc làm và khoảng 41% GDP của kinh tế ASEAN. Hơn nữa, các nguồn tài trợ thay thế như vốn mạo hiểm và thiên thần, quỹ cổ phần tư nhân v.v. không phát triển đầy đủ để đáp ứng cho nhu cầu ngày càng tăng của các MSME trong ASEAN. Vì thế, những công ty cho vay P2P đang tận dụng những tiến bộ công nghệ để thu hẹp khoảng cách tín dụng này và mang lại khả năng tiếp cận vốn cho khách hàng trong phân khúc. Kết quả là, cho vay P2P có tiềm năng phát triển rất lớn trên toàn ASEAN, đặc biệt là đối với phân khúc MSME.

Ngành công nghiệp quản lý tiết kiệm và đầu tư tiêu dùng đang chứng kiến một giai đoạn thay đổi nhân khẩu học mạnh mẽ khi các tài sản đang dần được chuyển giao sang cho những người thừa kế thuộc thế hệ Millenia. Các start-up FinTech cung cấp dịch vụ đầu tư kỹ thuật số đang trở nên phổ biến với thế hệ Millenia, những người trẻ tuổi, hiểu biết về công nghệ cao, tin tưởng vào cách tiếp cận tự làm chủ. Với 50% dân số ASEAN dưới tuổi 30 và tầng lớp

trung lưu ngày càng giàu có, không có gì đáng ngạc nhiên khi các công ty FinTech trong lĩnh vực tiết kiệm và đầu tư đang chiếm chỗ đứng trong khu vực. Theo số liệu của Tracxn, có 92 công ty FinTech tiết kiệm và đầu tư trong khu vực ASEAN.

Thế hệ Millenia, cùng với việc gia tăng các nhóm người tiêu dùng có thu nhập trung bình (thông thường không có các nhà quản lý tài sản), đã kích thích phát triển lĩnh vực Tư vấn robo (Robo-advisor) tại ASEAN. Tư vấn robo hoạt động với vai trò là một phương thức bổ sung, chứ không phải để thay thế các cố vấn tài chính hiện có, những người chuyên phục vụ người giàu ở ASEAN.

InsurTech đang trở thành một từ thông dụng trên toàn cầu khi các công ty FinTech thiết kế nên những đổi mới số trong lĩnh vực bảo hiểm. Xu hướng này dự kiến sẽ dẫn đến nhu cầu tăng về bảo hiểm dựa trên mức sử dụng và phí bảo hiểm được điều chỉnh linh hoạt. Năm nay, khu vực ASEAN đã chứng kiến nguồn tài trợ mạnh mẽ trị giá 75 triệu USD vào lĩnh vực

InsurTech. Công ty được tài trợ nhiều nhất trong hạng mục này là Singapo Life (50 triệu USD)

## **TIỀM NĂNG PHÁT TRIỂN FINTECH TẠI VIỆT NAM**

Theo nghiên cứu của công ty tư vấn Solidiance, thị trường FinTech của Việt Nam đạt 4,4 tỷ USD trong năm 2017 và dự kiến sẽ đạt 7,8 tỷ USD vào năm 2020. Trong báo cáo có nhan đề "Mở khóa tiềm năng tăng trưởng FinTech của Việt Nam", Solidiance nhận định có nhiều yếu tố, bao gồm tỷ lệ bao phủ internet rộng và điện thoại thông minh được sử dụng phổ biến ở các trung tâm đô thị, mức phổ biến của ví điện tử, tăng thu nhập và tiêu dung, thương mại phát triển, đã góp phần thúc đẩy tiềm năng tăng trưởng của FinTech tại Việt Nam. Bên cạnh đó, không thể không nhắc tới môi trường thuận lợi để phát triển FinTech ở Việt Nam đó là chúng ta có số lượng các vườn ươm khởi nghiệp và các chương trình thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp nhiều thứ hai trong khu vực ASEAN, chỉ sau Singapo. Bên cạnh đó, chính phủ cũng đang nỗ lực triển khai thúc đẩy tài chính toàn diện để thực hiện mục tiêu chiến lược phát triển bền vững. Tháng 3/2017, NHNN đã thành lập Ban Chỉ đạo về FinTech có chức năng đề xuất giải pháp hoàn thiện hệ sinh thái và khung pháp lý, tạo điều kiện cho doanh nghiệp FinTech phát triển.

Hiện tại, có 78 công ty FinTech đang hoạt động tại Việt Nam, trong đó nhiều công ty được các nhà đầu tư trong và ngoài nước rót vốn. Các lĩnh vực hoạt động của FinTech tại Việt Nam gồm có: 1) Thanh toán với các công cụ như Moca, Payoo, VinaPay, Momo... hoặc cung ứng giải pháp thanh toán kỹ thuật số POS/mPOS4 như Hottab, SoftPay; 2) Gọi vốn, các công ty cung cấp nền tảng gọi vốn như FundStart, Comicola, Betado hay FirstSetp...; 3) Cho vay trực tuyến như LoanVi, Timal; 4) Quản lý tài chính cá nhân như BankGo, Moneylover, Mobivi; 5) Quản lý dữ liệu như Trusting, Social, Circle Bii; 6) Chuyển tiền như Matchmovie, Cash2vn; 7)Blockchain như

Bitcoin Vietnam, VBTC Bitcoin.

Lĩnh vực FinTech phát triển mạnh nhất ở Việt Nam là trong phân khúc thanh toán, đặc biệt là ở loại hình ví điện tử. MoMo hiện là công ty FinTech đang dẫn đầu thị trường FinTech tại Việt Nam. Được thành lập vào năm 2009, cho tới nay MoMo hiện đã thành lập được một mạng lưới 4000 đại lý trên toàn quốc, cho phép người dung không cần tới chi nhánh ngân hàng hoặc các cây ATM cũng như những người không có tài khoản ngân hàng có thể nạp tiền điện tử để sử dụng trong thanh toán di động và nhận tiền chuyển khoản. Những người không có điện thoại thông minh có thể nhờ đại lý sử dụng các thiết bị thanh toán di động của họ để chuyển khoản hoặc thay họ thanh toán các hóa đơn. Hiện tại, một nửa khách hàng của MoMo dùng dịch vụ thanh toán di động, còn một nửa dùng dịch vụ nhờ đại lý. Việc này phần nào phản ánh hiện trạng của nước ta, trong đó đáp ứng dịch vụ tài chính cho khách hàng không thể chỉ thông qua các thiết bị di động. MoMo thậm chí còn đưa ra dịch vụ cho phép người dùng định vị các đại lý gần nhất bằng cách sử dụng chức năng định vị GPS trên điện thoại thông minh của khách hàng. Ở những phân khúc khác, các công ty FinTech Việt Nam vẫn hoạt động ở quy mô nhỏ, số lượng ít và đang trong giai đoạn phát triển ban đầu.

Sự phát triển mạnh mẽ của FinTech sẽ mang lại nhiều lợi ích nhưng kèm theo đó là rủi ro và thách thức đối với thị trường tài chính. Tuy vậy, Việt Nam đang phải đối mặt với thách thức đó là khuôn khổ pháp lý cho FinTech ở Việt Nam mới chỉ đáp ứng trong lĩnh vực thanh toán, các phân khúc khác của FinTech chưa được pháp lý điều chỉnh. Trong khi, FinTech là lĩnh vực không ngừng đổi mới, sáng tạo nên xây dựng các quy định pháp lý thường sẽ chậm hơn với sự vận hành của thị trường. Ngoài ra, FinTech hoạt động trên nền tảng công nghệ nên luôn phải đương đầu với những rủi ro về khía cạnh công nghệ.

Vì vậy, để FinTech phát triển lành mạnh góp phần phát triển kinh tế xã hội, việc quan trọng nhất là chúng ta cần sớm ban hành khung pháp lý để điều tiết sự phát triển của các phân khúc FinTech. Cần có những nghiên cứu đánh giá về các cơ hội và thách thức mà lĩnh vực FinTech sẽ mang lại, cũng như xây dựng một hệ sinh thái FinTech hiệu quả. Đồng thời, các cơ quan quản lý cũng nên xây dựng những chương trình, hoạt động mang tính định hướng giúp các công ty khởi nghiệp, các tổ chức tín dụng chủ động tìm hiểu về FinTech, những ứng dụng công nghệ mà FinTech sẽ mang lại để từ đó giúp các định chế tài chính lựa chọn ra các start-up FinTech thích hợp để cộng tác, còn các start-up FinTech sẽ có hướng phát triển một cách hiệu quả nhất.

Tóm lại, FinTech là một lĩnh vực mới, có tiềm năng tăng trưởng mạnh trong tương lai nhờ vào nhu

cầu phổ cập tài chính của mỗi một quốc gia. Sự bùng nổ của FinTech đã và đang thu hút sự quan tâm rất lớn của các định chế tài chính và cơ quan quản lý trên thế giới, Việt Nam cũng nằm trong xu thế đó. Với những tính năng ưu việt của mình, FinTech sẽ là một công cụ hữu hiệu để giúp đất nước ta tiến tới mục tiêu cung cấp tài chính toàn diện tới người dân, góp phần xây dựng đất nước.

***Phuong Anh***

#### **Tài liệu tham khảo**

1. FinTech in Emerging ASEAN- Trends and Prospects. BBVA, 2017
2. State of FinTech in ASEAN. UOB, 2017
3. Đón đầu xu thế, hoàn thiện khung pháp lý cho FinTech. Báo Đầu tư.





## CÁC GIAI ĐOẠN PHÁT TRIỂN CỦA DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP: XÂY DỰNG KẾ HOẠCH KINH DOANH (P4)

*Khi nói đến việc xây dựng một kế hoạch kinh doanh hiệu quả, chúng ta cần nhấn mạnh một lần nữa rằng chất lượng của kế hoạch kinh doanh phụ thuộc vào chất lượng của cơ hội kinh doanh. Chúng tôi nhắc lại, kế hoạch chưa phải là việc kinh doanh. Một bản thuyết trình hay không thể cứu vớt một ý tưởng kinh doanh mới nghèo nàn. Nhưng, mặt khác, một ý tưởng kinh doanh tốt có thể bị hủy hoại bởi một bản thuyết trình không truyền đạt được một cách hiệu quả.*

### MỘT BẢN THUYẾT TRÌNH KẾ HOẠCH KINH DOANH HIỆU QUẢ

Các doanh nhân có xu hướng rơi vào một số sai lầm khi chuẩn bị một kế hoạch kinh doanh. Dưới đây là các đề xuất sẽ giúp bạn tránh được một số lỗi thường gặp nếu bạn muốn người nghe xem xét kế hoạch kinh doanh của bạn một cách nghiêm túc:

**Nhấn mạnh sự bảo mật.** Nêu rõ rằng tất cả thông tin trong kế hoạch là độc quyền và bảo mật.

Đánh số từng bản sao của kế hoạch và kiểm soát mỗi bản sao bằng cách yêu cầu tất cả người nhận kế hoạch phải xác nhận nhận bằng văn bản. Khi một doanh nghiệp khởi nghiệp dựa trên công nghệ độc quyền, hãy thận trọng về việc tiết lộ một số thông tin nhất định - chi tiết về thiết kế công nghệ, ví dụ, hoặc các chi tiết đặc biệt nhạy cảm của chiến lược tiếp thị - ngay cả với một nhà đầu tư tiềm năng. Tuy nhiên, mặc dù bạn cần thận trọng công bố thông tin độc

quyền, bạn không nên quá lo lắng về việc ai đó lấy ý tưởng của bạn và “đánh bại bạn.” Nếu điều đó xảy ra, có thể bạn cho rằng bạn không phải là người phù hợp bắt đầu kinh doanh.

**Sử dụng ngôn ngữ chính xác.** Không có gì làm nản một người đọc nhanh hơn là một bản kế hoạch kinh doanh kém cỏi. Tìm một người biên tập tốt, sau đó xem đi xem lại một cách thật kỹ lưỡng.

**Giới hạn trình bày đến độ dài hợp lý.** Mục tiêu không phải là viết một kế hoạch kinh doanh dài, mà là viết một kế hoạch kinh doanh tốt. Những người đọc kế hoạch kinh doanh đánh giá cao sự xúc tích, ngắn gọn và xem đó như là một dấu hiệu về khả năng của bạn về xác định và mô tả một cách có tổ chức các yếu tố quan trọng sẽ quyết định sự thành công của công việc kinh doanh của bạn. Trong tất cả các phần trong kế hoạch của bạn, đặc biệt là tóm tắt, hãy nhanh chóng dẫn đến mục tiêu.

**Trình bày chuyên nghiệp, hấp dẫn.** Để gia tăng sự quan tâm và hỗ trợ thêm sự hiểu biết của người đọc, hãy tự do sử dụng có hiệu quả các công cụ hỗ trợ trực quan, chẳng hạn như đồ thị, hình ảnh và các bảng biểu tóm tắt. Kế hoạch nên đóng tập để tháo rời để thuận tiện cho việc sửa đổi trong tương lai, tuy nhiên, không đóng quyển như một cuốn sách và in trên giấy bóng với các hình ảnh và đồ thị hào nhoáng.

**Đưa ra bằng chứng vững chắc cho bất kỳ tuyên bố nào.** Rất thường xuyên, các doanh nghiệp đưa ra các tuyên bố rộng mà không có dữ liệu tốt, vững chắc để hỗ trợ chúng. Sự hỗ trợ thực tế phải được cung cấp cho bất kỳ ý kiến hoặc bảo đảm nào được thực hiện. Ví dụ, khi hứa hẹn cung cấp dịch vụ cao cấp hoặc giải thích tính hấp dẫn của thị trường, cần bao gồm bằng chứng hỗ trợ mạnh mẽ. Tóm lại, kế hoạch phải đáng tin cậy.

**Mô tả sản phẩm bằng các thuật ngữ thông thường.** Trình bày sản phẩm/dịch vụ của bạn theo các thuật ngữ đơn giản, dễ hiểu và tránh sa đà sử

dụng quá nhiều thuật ngữ công nghiệp. Trả lời câu hỏi "Tại sao mọi người lại muốn mua sản phẩm hay dịch vụ của chúng tôi?"

### **Nhấn mạnh chất lượng của đội ngũ quản lý.**

Thông thường, những nhà đầu tư trước tiên sẽ nhìn vào đội ngũ quản lý - đặc biệt là về kinh nghiệm liên quan - và chỉ sau đó mới đánh giá sản phẩm/dịch vụ. Nếu không có những người phù hợp trong quản lý, những nhà đầu tư hiếm khi quan tâm đến kế hoạch.

**Phân tích thị trường một cách kỹ lưỡng.** Mọi người đều có đối thủ cạnh tranh. Nói rằng “Chúng tôi không có sự cạnh tranh” gần như chắc chắn khiến người đọc hoài nghi. Bạn phải thể hiện trong kế hoạch của mình, nơi doanh nghiệp của bạn sẽ phù hợp với thị trường và những điểm mạnh và điểm yếu của đối thủ cạnh tranh của bạn. Nếu có thể, hãy nêu các ước tính về thị phần và mức lợi nhuận của họ.

**Phản báo cáo tài chính không quá chi tiết hay sơ sài.** Các doanh nhân có xu hướng sai lầm bằng cách cung cấp báo cáo tài chính không đầy đủ hoặc báo cáo tài chính gồm nhiều trang dữ liệu tài chính đơn điệu. Họ cũng là nạn nhân cho suy nghĩ quá lạc quan, thậm chí đến mức mơ hồ. Điều này mang lại ấn tượng rằng họ không biết phải làm gì để điều hành một công ty. Xét về tính đầy đủ, bạn nên cung cấp danh sách đầy đủ các giả định thông tin tài chính. Quan trọng nhất, hãy đảm bảo rằng các con số có ý nghĩa.

**Không dấu những điểm yếu - xác định những rủi ro thách thức tiềm năng.** Một phần khó khăn của việc viết một kế hoạch kinh doanh là đề cập đến các vấn đề tồn tại hoặc điểm yếu - và mọi doanh nghiệp đều có chúng. Một doanh nhân, mong muốn tạo ấn tượng tốt, có thể trở nên say đắm với một cơ hội mà anh ta hoặc cô ta không thể nhìn thấy những sai sót chết người tiềm ẩn.

Ví dụ, một doanh nhân có thể không hỏi, "Tác động có thể có của công nghệ mới, thương mại điện tử, hoặc thay đổi nhu cầu tiêu dùng đối với hoạt động



kinh doanh được đề xuất là gì?" Và việc bỏ qua hoặc che đậy vấn đề tiêu cực khi cố gắng huy động vốn có thể gây thiệt hại, thậm chí tai hại chết người. Nếu có những điểm yếu trong kế hoạch, các nhà đầu tư sẽ tìm ra chúng. Tại thời điểm đó, câu hỏi của một nhà đầu tư sẽ là "Bạn còn chưa nói gì với tôi?" Cách tốt nhất để xử lý các điểm yếu là cởi mở và thẳng thắn và có kế hoạch hành động giải quyết vấn đề một cách hiệu quả. Nói cách khác, vấn đề toàn vẹn.

Các nguyên tắc ở trên được thiết kế để giúp bạn tránh các tính năng không chấp nhận được đối với người thường xuyên đọc các kế hoạch kinh doanh. Nếu không, kế hoạch sẽ làm mất đi cơ hội và bạn có thể mất cơ hội nắm bắt một cơ hội tốt. Lý tưởng nhất, nhờ các doanh nhân kinh nghiệm đưa ra quan điểm của họ về ý tưởng kinh doanh và hiệu quả của việc trình bày kế hoạch kinh doanh. Họ biết lối đi an toàn trong các bãi mìn.

### **CÁC NGUỒN LỰC CHO CHUẨN BỊ MỘT KẾ HOẠCH KINH DOANH**

Khi viết một kế hoạch kinh doanh, điều quan trọng là phải biết những gì có tác dụng và những gì

không. Có nhiều sách, trang web và phần mềm máy tính mà bạn có thể sử dụng để hướng dẫn bạn từng bước chuẩn bị kế hoạch kinh doanh. Các nguồn tài nguyên như vậy có thể là vô giá. Tuy nhiên, nói chung bạn nên tránh sự cảm dỗ chấp nhận một kế hoạch kinh doanh hiện có để sử dụng cho mình. Việc thay đổi các con số và một số câu chữ của kế hoạch kinh doanh của một công ty khác đơn giản là không hiệu quả.

**Lập kế hoạch kinh doanh bằng máy tính.** Việc sử dụng máy tính tạo điều kiện thuận lợi lớn cho việc chuẩn bị kế hoạch kinh doanh. Ví dụ, khả năng xử lý văn bản của nó có thể tăng tốc độ viết các phần tường thuật của báo cáo. Bảng tính máy tính cũng hữu ích để chuẩn bị các báo cáo tài chính cần thiết trong kế hoạch.

Một số gói phần mềm kế hoạch kinh doanh đã được thiết kế để giúp một người suy nghĩ cẩn thận về các vấn đề quan trọng trong việc bắt đầu một công ty mới và tổ chức những suy nghĩ của mình để tạo ra một bài thuyết trình hiệu quả. Tuy nhiên, các gói phần mềm này không có khả năng tạo ra một kế



hoạch độc đáo và do đó có thể hạn chế tính sáng tạo và tính linh hoạt của doanh nhân. Hãy nhớ rằng, không có quy trình đơn giản để viết một kế hoạch kinh doanh - không có "công thức cho sự thành công" - mặc cho những gì quảng cáo phần mềm có thể tuyên bố. Tuy nhiên, nếu bạn nhận ra các hạn chế của chúng, bạn có thể sử dụng các gói phần mềm kế hoạch kinh doanh để tạo thuận lợi cho quá trình này.

**Cần sự hỗ trợ của các chuyên gia trong lập kế hoạch kinh doanh.** Những người sáng lập công ty là người làm đáng chú ý nhất - và bằng chứng cho thấy rằng họ khá hơn, nếu doanh nghiệp thành công. Nhưng hầu hết các doanh nhân thiếu bề dày kinh nghiệm và bí quyết cần thiết cho việc lập kế hoạch.

Một doanh nhân không thể trả lời những câu hỏi khó khăn về kinh doanh có thể cần đến một cố vấn lập kế hoạch kinh doanh - một người quen làm việc với các công ty nhỏ, startup và chủ công ty thiếu kinh nghiệm quản lý tài chính. Các cố vấn như vậy bao gồm kế toán, chuyên gia tiếp thị, luật sư (tốt nhất là với chuyên về doanh nghiệp), tổ chức vườn ươm,

các công ty phát triển kinh doanh nhỏ (SBDCs) và các văn phòng phát triển kinh tế khu vực và địa phương.

Một ngân hàng đầu tư hoặc trung gian tài chính có thể lập một kế hoạch kinh doanh như là một phần của các nỗ lực huy động vốn tổng thể của công ty. Tuy nhiên, theo giải thích của Jill Andresky Fraser, "Chiến thuật của anh ta sẽ khiến bạn mất phí - bạn có thể phải trả một khoản phí theo giờ cũng như tỷ lệ dự phòng dựa trên số tiền được huy động hoặc thậm chí là cổ phần. Tuy nhiên, một trung gian được lựa chọn tốt sẽ có những mối liên lạc mà bạn thiếu, và thậm chí có thể giúp bạn cải cách hoàn toàn kế hoạch kinh doanh của mình".

Đảm bảo giúp đỡ trong việc chuẩn bị kế hoạch kinh doanh không làm giảm trách nhiệm của doanh nhân là người lập kế hoạch chính. Ý tưởng của doanh nhân vẫn cần thiết để tạo ra một kế hoạch thực tế và đáng tin cậy.

**(Còn nữa)**

*N.M.Q. (Small Business Management: Launching and Growing Entrepreneurial Ventures, Justin G.)*