

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

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 41.2018



## TIN TỨC SỰ KIỆN

**01** Đổi mới tư duy và điều chỉnh đối sách về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo phù hợp với xu thế tiến bộ

**02** Hà Nội sẽ triển khai đề án hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo từ năm 2019

**03** Techfest 2018 kết nối doanh nghiệp với startup công nghệ và logistics

**04** Datamart giành giải quán quân Startup Việt 2018

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

**05** Coffee Bike: Phong cách mới cho dân “nghiền” cà phê

**06** Fintech làm thay đổi lĩnh vực tài chính của thế giới (Tiếp theo và hết)

## 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 (P3)



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

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718





# ĐỔI MỚI TƯ DUY VÀ ĐIỀU CHỈNH ĐỐI SÁCH VỀ KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO PHÙ HỢP VỚI XU THẾ TIẾN BỘ

*MOST - Các bài học về văn hóa khởi nghiệp và kinh nghiệm khởi nghiệp thành công tại Thung lũng Silicon, kể cả các bài học rút ra từ các thất bại, sẽ giúp cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam và các nhà hoạch định chính sách, trong đó có Bộ KH&CN, kịp thời đổi mới tư duy và điều chỉnh đối sách cho phù hợp với xu thế quốc tế và bối cảnh Việt Nam.*

Trên đây là khẳng định của Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ (KH&CN) Chu Ngọc Anh tại Hội thảo “Sáng tạo, Cộng đồng và Tác động: Giao thức vì tương lai” (*Innovation, Community and Impact: Protocol for the Future*) do Diễn đàn mở Kambria phối hợp với Lixibox tổ chức chiều tối ngày 14/11/2018 tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Sự kiện thu hút đông đảo cộng đồng khởi nghiệp công nghệ Việt Nam bởi sự có mặt của nhiều nhân vật có tầm ảnh hưởng lớn trong lĩnh vực tài chính, bất động sản, ngân hàng,...đến từ Thung lũng

Silicon, Hoa Kỳ. Có thể kể đến sự góp mặt của cặp song sinh nhà Winklevoss nổi tiếng từ năm 2006 với vụ kiện Giám đốc điều hành Facebook - Mark Zuckerberg với cáo buộc ăn cắp ý tưởng mạng xã hội của họ. Đến năm 2009, họ được bồi thường 65 triệu USD. Hai anh em đã dùng 11 triệu USD để đầu tư vào Bitcoin và trở thành những tỷ phú Bitcoin đầu tiên trên thế giới. Đến nay, họ trở thành đồng sáng lập Gemini Capital, một nền tảng giao dịch tài sản kỹ thuật số thế hệ mới, đồng thời là chủ sở hữu Winklevoss Capital Management - một công ty đầu tư

tư nhân hợp tác với các doanh nghiệp giai đoạn tiền khởi nghiệp.

Joe Lonsdale là đối tác sáng lập 8VC, một quỹ đầu tư mạo hiểm có trụ sở tại San Francisco và là nhà đầu tư giai đoạn tiền khởi nghiệp của nhiều công ty đáng chú ý như Wish, Oculus, Blend, ZenReach, Color Genomics. Trong hai năm 2016 và 2017, anh là thành viên trẻ nhất có tên trong danh sách 100 Midas do Forbes bình chọn.

Ngoài ra, sự kiện còn có sự góp mặt của Jack Abraham, Sáng lập viên và Giám đốc điều hành Vườn ươm doanh nghiệp Atomic, người được đề cử là một trong “100 người sáng tạo nhất trong kinh doanh” và “Doanh nhân trẻ xuất sắc nhất nước Mỹ”; Giám đốc điều hành khu vực Châu Á của Quỹ Founders; Nhà sáng lập và Giám đốc điều hành Illumio;... Đây là một trong các sự kiện quy tụ được số lượng lớn công ty công nghệ và đầu tư khởi nghiệp hàng đầu Hoa Kỳ (trong đó có 6 tỷ phú đô la) đến với cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam.

### **Cơ hội tăng tốc phát triển công nghệ**

Phát biểu tại buổi Hội thảo, Bộ trưởng Bộ KH&CN Chu Ngọc Anh cho rằng, đối với cộng đồng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam, đặc biệt là khởi nghiệp dựa trên công nghệ, việc kết nối quốc tế để phát triển kiến thức, kinh nghiệm hoạt động và nguồn vốn đầu tư vào các ý tưởng, công nghệ mới là hết sức quan trọng. Đây cũng là một trong các giải pháp giúp nâng cao chất lượng, khả năng sinh tồn, phát triển và cạnh tranh của các doanh nghiệp khởi nghiệp trên thị trường.

Hội thảo mang lại các thông tin và chia sẻ hữu ích đối với cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam và các chuyên gia công nghệ, các nhà đầu tư đến từ Thung lũng Silicon, từ đó khởi tạo các cơ hội hợp tác tiềm năng trong tương lai giữa hai bên. Các bài học về văn hóa khởi nghiệp và kinh nghiệm khởi nghiệp thành công tại Thung lũng Silicon, kể cả các bài học rút ra từ các thất bại, sẽ giúp cộng đồng khởi nghiệp

Việt Nam và các nhà hoạch định chính sách, trong đó có Bộ KH&CN, kịp thời đổi mới tư duy và điều chỉnh đối sách cho phù hợp với xu thế quốc tế và bối cảnh Việt Nam - Bộ trưởng Chu Ngọc Anh khẳng định.

Chúng ta đang chứng kiến sự phát triển như vũ bão của các công nghệ mới trong thời đại cách mạng công nghiệp lần thứ tư, công nghệ robot, giao tiếp máy với người, trí tuệ nhân tạo, Internet kết nối vạn vật, dữ liệu lớn, công nghệ *Blockchains*, máy tính lượng tử, ứng dụng tương tác thực (*Augmented Reality*) và thực tế ảo (*Virtual Reality*) mở ra cơ hội thay đổi đột phá các quy trình sản xuất, phương thức điều hành kinh tế - xã hội và đời sống con người, đồng thời, đặt ra thách thức rất lớn với các nước đang phát triển khi trình độ và nguồn lực có hạn.

Bộ trưởng Chu Ngọc Anh cho biết, đối với Việt Nam, dù xuất phát điểm thấp nhưng có tiềm năng và cơ hội lớn để phát triển bứt phá, Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ đã và đang chỉ đạo triển khai đồng bộ các giải pháp chủ động ứng phó thông qua việc tập trung phát triển hạ tầng số và kinh tế số; cải thiện môi trường thể chế và môi trường kinh doanh tạo thuận lợi cho doanh nghiệp nhanh chóng hấp thụ và phát triển công nghệ mới; đào tạo và phát triển nguồn nhân lực có kỹ năng, chất lượng cao; thúc đẩy hợp tác và hội nhập quốc tế; đặc biệt là giải pháp thúc đẩy sự hình thành và phát triển hệ sinh thái thuận lợi cho hoạt động đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp, khuyến khích biến các ý tưởng sáng tạo thành doanh nghiệp khởi nghiệp khả thi và bền vững, mang lại lợi ích và giá trị gia tăng cho xã hội.

Để có một hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo thuận lợi, cần sự chung tay liên kết chặt chẽ của tất cả các bên liên quan, trong đó có vai trò kiến tạo của Chính phủ thông qua các chính sách hỗ trợ phù hợp; nguồn lực tài chính cho khởi nghiệp từ các quỹ đầu tư mạo hiểm, nhà đầu tư thiên thần và các định chế tài chính công - tư; hạ tầng và dịch vụ hỗ trợ khởi nghiệp, không gian làm việc chung, đội ngũ huấn



Bộ trưởng Bộ KH&CN Chu Ngọc Anh phát biểu tại Hội thảo

luyện, tư vấn, cố vấn khởi nghiệp; nguồn nhân lực chất lượng cao cho khởi nghiệp từ các trường đại học; thị trường cho khởi nghiệp với sự vào cuộc của các doanh nghiệp lớn để các doanh nghiệp khởi nghiệp có thể tham gia sâu chơi chung và tiếp cận các chuỗi giá trị toàn cầu; và cuối cùng, đó là văn hóa khởi nghiệp, văn hóa đổi mới sáng tạo, khuyến khích người trẻ dũng cảm bước ra khỏi vùng an toàn, tư duy sáng tạo và dám chấp nhận rủi ro, thất bại để đi đến thành công.

Nhân dịp này, Bộ trưởng Chu Ngọc Anh cũng gửi lời mời trân trọng đến các chuyên gia, nhà đầu tư, các công ty công nghệ và đầu tư đến từ Thung lũng Silicon và các nhóm khởi nghiệp công nghệ trong nước tham dự Ngày hội Khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo Việt Nam năm 2018, “*Techfest 2018 - Kết nối toàn cầu*”, sẽ được tổ chức từ ngày 29/11 đến 01/12/2018 tại thành phố Đà Nẵng.

### **Việt Nam - quốc gia có môi trường thuận lợi cho phát triển khởi nghiệp công nghệ**

Nhiều nhà công nghệ, đầu tư chia sẻ, sự có mặt của người đứng đầu ngành KH&CN trong sự kiện

này là thông điệp về sự quan tâm ủng hộ mạnh mẽ của Chính phủ và Bộ KH&CN đối với cộng đồng khởi nghiệp và tầm quan trọng của nhân tố công nghệ, đổi mới sáng tạo trong phát triển kinh tế - xã hội.

Đánh giá cao sự quan tâm của Chính phủ đối với cộng đồng khởi nghiệp công nghệ, các diễn giả đều cho rằng, Việt Nam có tiềm năng về nguồn nhân lực công nghệ cao và có môi trường thuận lợi cho khởi nghiệp. Thị trường công nghệ Châu Á, trong đó có Việt Nam, hứa hẹn nhiều cơ hội phát triển bởi nguồn nhân lực có tri thức và tố chất thông minh, chăm chỉ.

Nói về vai trò của Chính phủ đối với sự phát triển của cộng đồng khởi nghiệp công nghệ, Đối tác sáng lập 8VC Joe Lonsdale cho rằng cần tạo độ thông thoáng trong hệ thống chính sách, có cơ chế mở để doanh nghiệp khởi nghiệp có thể gửi vấn đề trực tiếp đến cơ quan quản lý.

Về câu hỏi làm thế nào để rút ngắn khoảng cách công nghệ giữa Việt Nam và Hoa Kỳ, các diễn giả cho rằng nhiều cần có nhiều người Việt Nam hơn nữa tham gia làm việc tại Thung lũng Silicon, bởi đây là môi trường lý tưởng để ươm tạo, phát triển công

nghệ và doanh nghiệp. Khi làm việc tại đây, họ không chỉ tích lũy được kiến thức, kỹ năng, công nghệ mà còn học hỏi được sự vận hành, quản lý một doanh nghiệp khởi nghiệp. Đây cũng là xu hướng được nhiều quốc gia đang phát triển thực hiện.

Bên cạnh đó, các diễn giả cũng nhấn mạnh đến văn hóa đổi mới sáng tạo, văn hóa khởi nghiệp được hình thành thông qua giáo dục và đầu tư vào nguồn vốn con người. Cần cải tổ hệ thống giáo dục từ cấp bậc mầm non tới đại học; giáo dục trẻ em tư duy phê phán, dạy cho học sinh biết cách giải quyết vấn đề thay vì thụ động thu nạp kiến thức. *“Với văn hóa sáng tạo và khởi nghiệp, chúng ta có thể làm được nhiều điều lớn lao hơn những gì chúng ta kỳ vọng”*- diễn giả Joe Lonsdale chia sẻ. nghiệp khởi nghiệp. Đây cũng là xu hướng được nhiều quốc gia đang phát triển thực hiện.

Bên cạnh đó, các diễn giả cũng nhấn mạnh đến văn hóa đổi mới sáng tạo, văn hóa khởi nghiệp được hình thành thông qua giáo dục và đầu tư vào nguồn vốn con người. Cần cải tổ hệ thống giáo dục từ cấp bậc mầm non tới đại học; giáo dục trẻ em tư duy phê phán, dạy cho học sinh biết cách giải quyết vấn đề thay vì thụ động thu nạp kiến thức. *“Với văn hóa sáng tạo và khởi nghiệp, chúng ta có thể làm được nhiều điều lớn lao hơn những gì chúng ta kỳ vọng”*- diễn giả Joe Lonsdale chia sẻ./.

### **Quyết tâm của Chính phủ trong việc hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam**

Với quyết tâm và sự ủng hộ của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ trong thời gian qua, hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam đã được quan tâm phát triển mạnh cả về chính sách, hạ tầng, thiết chế tài chính và dịch vụ hỗ trợ cùng với văn hóa khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo ngày càng được khuyến khích mạnh mẽ trong giới trẻ. Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025” được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt năm 2016 (Quyết định 844/QĐ-TTg); khung pháp lý, chính sách đã bước đầu hoàn thiện để khuyến khích khởi nghiệp sáng tạo và đầu tư mạo hiểm thông qua các chế định của Luật Chuyển giao công nghệ, Luật Hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ năm 2017 và các văn bản hướng dẫn thi hành. Đến nay cả nước có trên 40 quỹ đầu tư trong và ngoài nước, hơn 50 khu không gian làm việc chung, 40 vườn ươm và tổ chức tăng tốc khởi nghiệp. Số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp dựa trên công nghệ, tài sản trí tuệ, mô hình kinh doanh mới tăng nhanh (năm 2015, Việt Nam có khoảng 1.800 doanh nghiệp khởi nghiệp, năm 2017 tăng hơn 3.000). Tuy nhiên, chất lượng của ý tưởng sáng tạo và năng lực của các nhóm khởi nghiệp Việt Nam cần được cải thiện. Việt Nam chưa có doanh nghiệp khởi nghiệp nào đạt giá trị trên 1 tỷ USD (Doanh nghiệp Kỳ Lân - Unicorn), trong khi ở khu vực Đông Nam Á đã có 7 doanh nghiệp loại này (Singapore: 4, Indonesia: 3).





# HÀ NỘI SẼ TRIỂN KHAI ĐỀ ÁN HỖ TRỢ KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO TỪ NĂM 2019

Ngày 6/11/2018, tại Đại học Quốc gia Hà Nội đã diễn ra sự kiện Ngày hội khởi nghiệp Thủ đô 2018 với chủ đề "Sáng tạo, khởi nghiệp phát triển Thủ đô". Đây được đánh giá là hoạt động có ý nghĩa với cộng đồng khởi nghiệp của Hà Nội nói riêng và cả nước nói chung khi có sự tham gia của nhiều lãnh đạo các ban, ngành có liên quan trên địa bàn Thủ đô.

Sự kiện này gồm nhiều hoạt động lớn như: Diễn đàn Khởi nghiệp Thủ đô 2018 với nội dung tập trung vào cơ hội và thách thức trước Cách mạng công nghiệp 4.0; giải pháp cho các vấn đề kết nối, hỗ trợ cộng đồng khởi nghiệp, DN khởi nghiệp với nhà đầu tư. Hoạt động triển lãm trưng bày, giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ của các làng nghề, dự án khởi nghiệp, sản phẩm khoa học công nghệ, cũng như giới thiệu các vườn ươm khởi nghiệp, một số DN khởi nghiệp tiêu biểu của Thủ đô trong nhiều lĩnh vực.

Bên cạnh đó là hội thảo "Vai trò của khoa học và công nghệ với phát triển kinh tế tư nhân ở Việt Nam".

Cùng với đó là hoạt động Pitching (thuyết phục nhà đầu tư) của 10 dự án khởi nghiệp tiêu biểu nhằm gọi vốn từ các quỹ và nhà đầu tư. Ngoài ra còn có talkshow với chuyên gia khởi nghiệp; Gala dinner Kết nối doanh nhân.

Phát biểu tại sự kiện, Phó Chủ tịch UBND TP. Hà Nội Nguyễn Doãn Toàn khẳng định, Ngày hội khởi nghiệp Thủ đô là sự kiện có ý nghĩa quan trọng với cộng đồng khởi nghiệp của Hà Nội nói riêng và cả nước nói chung, qua đó thúc đẩy mạnh mẽ tinh thần khởi nghiệp của các bạn trẻ, đặc biệt là những bạn sinh viên còn đang ngồi trên ghế nhà trường. Ngày

hội càng có ý nghĩa to lớn hơn khi diễn ra vào thời điểm quan trọng khi đất nước đang đẩy mạnh các bước đột phá nhằm phát triển kinh tế - xã hội, phát triển DN đổi mới sáng tạo trong thời kỳ mới từ đó tiến tới hội nhập quốc tế. Trong bối cảnh các DN Việt Nam muốn vươn ra toàn cầu, các mô hình kinh doanh độc đáo là điều kiện cần thiết.

Phó Chủ tịch UBND TP Nguyễn Doãn Toàn cho rằng, với vị thế là Thủ đô, nơi tập trung nhiều cơ sở đào tạo, Hà Nội có nhiều lợi thế để trở thành trung tâm khởi nghiệp của cả nước. Hơn thế nữa trong những năm vừa qua, cộng đồng DN Thủ đô cũng liên tục lớn mạnh với 22.000 DN được thành lập mới trong 10 tháng đầu năm 2018, nâng tổng số DN trên địa bàn hiện nay lên 252.000 DN, phấn đấu hết 2020 có khoảng 400.000 DN. Đây là thuận lợi cơ bản giúp thúc đẩy phong trào khởi nghiệp sáng tạo trên địa bàn Thủ đô.

"Chính quyền thành phố cũng đặt trọng tâm khơi dậy tinh thần khởi nghiệp sáng tạo là một trong những nhiệm vụ chiến lược cho phát triển Thủ đô trong giai đoạn 2018 - 2020. Từ 2016, hưởng ứng tích cực tinh thần quốc gia khởi nghiệp, chính quyền thành phố đã chỉ đạo quyết liệt trong việc cải tạo môi trường đầu tư kinh doanh, đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính theo hướng hiện đại, xây dựng chính quyền điện tử, thành phố thông minh để hỗ trợ DN khởi nghiệp", Phó Chủ tịch UBND TP Hà Nội cho biết thêm.

Thành phố cũng đã ban hành đề án hỗ trợ khởi nghiệp và triển khai xây dựng đề án hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo nhằm hỗ trợ cộng đồng khởi nghiệp sáng tạo Thủ đô. Ngoài ra, cũng hỗ trợ DN tiếp cận

nguồn vốn tín dụng, ngân hàng, đào tạo nhân lực. Trong 2018, TP đã hỗ trợ 20 tỷ đồng nhằm đào tạo nguồn nhân lực cho DN khởi nghiệp trên địa bàn. Thành phố cũng mở nhiều chương trình xúc tiến đầu tư nhằm kết nối DN Thủ đô đến với cộng đồng DN của các vùng, miền khác cũng như nước ngoài.

Chia sẻ thêm thông tin tại sự kiện, Phó Giám đốc Sở Kế hoạch & Đầu tư Hà Nội Trần Ngọc Nam cho biết. Đề án hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo Hà Nội đã được Sở phối hợp cùng các cơ quan trung ương, chuyên gia, các đơn vị hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo hoàn thiện, sẽ trình HĐNDTP và UBNDTP thông qua vào đầu năm 2019. Trong đề án có nhiều biện pháp mạnh nhằm thúc đẩy khởi nghiệp sáng tạo trên địa bàn Hà Nội. Cụ thể là tăng cường truyền thông khởi nghiệp sáng tạo và xây dựng văn hóa khởi nghiệp. Khâu phát triển nguồn nhân lực khởi nghiệp sáng tạo cũng được trú trọng như đào tạo cho cán bộ của một số sở, ngành, DN... các kiến thức chuyên sâu về khởi nghiệp sáng tạo. Bên cạnh đó là phát triển cơ sở hạ tầng cho khởi nghiệp sáng tạo như không gian làm việc chung, không gian sáng chế... Tăng cường thu hút các nguồn lực trong và ngoài nước cho hệ sinh thái khởi nghiệp của Thủ đô.

"Đặc biệt là việc hình thành các quỹ khởi nghiệp của TP cũng như của tư nhân để hỗ trợ cho các dự án khởi nghiệp. Hỗ trợ ứng dụng khoa học công nghệ để phát triển những sản phẩm mới có tính đột phá cũng như hỗ trợ thương mại hoá các sản phẩm này. Hơn thế nữa đề án cũng đề xuất thành phố dành hẳn 1 toà nhà để làm trung tâm đổi mới sáng tạo nhằm hỗ trợ khởi nghiệp cho địa bàn Hà Nội", ông Trần Ngọc Nam cho biết./.





## TECHFEST 2018 KẾT NỐI DOANH NGHIỆP VỚI STARTUP CÔNG NGHỆ VÀ LOGISTICS

*VnExpress - Hơn 20 cuộc kết nối giữa doanh nghiệp và startup đã diễn ra tại sự kiện Hi-tech Konec.*

Ngày 3/11, sự kiện HiTech Konec đã diễn ra tại eSpace Coworking Space, Hà Nội. Nằm trong khuôn khổ Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia - Techfest Vietnam 2018, sự kiện nhằm kết nối các doanh nghiệp, startup trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ và logistics.

TS. Trần Mạnh Huy - Giám đốc VBPO (Viet Nam Business Process Outsourcing) và anh Trần Quang Cường, sáng lập giải pháp nông nghiệp thông minh Nextfarm tham gia với vai trò diễn giả, đồng hành cùng các startup để trả lời câu hỏi: "Tại sao phải ứng dụng công nghiệp 4.0 trong ngành logistics và công nghiệp hỗ trợ?".

"Cách mạng công nghiệp 4.0 đã có trên thế giới

từ lâu, trong khi khái niệm này gần đây mới nở rộ tại Việt Nam. Bởi lẽ, đa phần doanh nghiệp Việt chưa nghĩ đến cải tiến công nghệ thường xuyên, năng suất lao động còn kém, máy móc lạc hậu và đã lỗi nhịp với cách mạng công nghiệp 3.0, vốn tập trung vào các câu hỏi lớn sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào", TS. Trần Mạnh Huy nhận định.

Hai vấn đề nổi bật được thảo luận trong sự kiện là, không một doanh nghiệp, startup nào có thể phát triển trong một hệ sinh thái còn thiếu nhiều yếu tố, đặc biệt là tư duy làm lớn và hàm lượng công nghệ còn hạn chế. Mặt khác, trong ứng dụng công nghệ 4.0, doanh nghiệp và startup Việt Nam còn tồn tại nhiều điểm yếu như phần cứng, khâu thiết kế, khả

năng cung ứng, kết nối với các doanh nghiệp và xây dựng văn hóa làm việc.

Hai diễn giả cũng nhấn mạnh vai trò của ý thức thu thập dữ liệu. Doanh nghiệp cần xác định rõ nhu cầu, mục đích sử dụng dữ liệu và tìm kiếm những đối tác, mà có thể là các startup để giải quyết bài toán phân tích, chiết xuất thông tin dữ liệu. Ví dụ, trong ngành nông nghiệp, dữ liệu cho phân tích, dự báo đóng vai trò quan trọng. Bên cạnh đó còn có những yếu tố khác như xác định cung cầu, xây dựng tiêu chuẩn...

Tham gia sự kiện, nhiều câu hỏi về sử dụng dữ liệu để định giá sản phẩm dịch vụ, tìm kiếm thị trường và khách hàng mới cũng được đặt ra, cho thấy mối quan tâm của các doanh nghiệp. Các vấn đề trong ngành logistics mà doanh nghiệp đang gặp phải

như tương tác với quá nhiều phần mềm để tự động hóa toàn bộ quy trình, vướng mắc tích hợp vào hệ sinh thái khi phát triển nền tảng công nghệ cũng được nêu ra.

Cũng trong khuôn khổ chương trình, các startup có một phút thuyết trình (pitching) về giải pháp trước các doanh nghiệp, nhà đầu tư và tham gia buổi matching (kết nối đầu tư) sau đó.

Ban tổ chức cho biết, sau sự kiện, 24 cuộc gặp gỡ giữa doanh nghiệp và startup đã được kết nối. Anh Hà Mạnh Cường – Công ty cổ phần thương mại dịch vụ Logistics Đông Dương chia sẻ sau chương trình: "Sự kiện là cơ hội để các doanh nghiệp cập nhật những công nghệ mới, các xu hướng và ứng dụng công nghệ mà chính các startup lại đang nắm giữ nhiều công nghệ trong số đó"../.



Top 15 Startup Việt nhận giải thưởng từ chương trình

## DATAMART GIÀNH GIẢI QUÁN QUÂN STARTUP VIỆT 2018

*VnExpress - Startup được đánh giá có ý tưởng đột phá, tiềm năng phát triển cao và hỗ trợ đặc lực cho sự ngành thương mại điện tử nói riêng và nền kinh tế nói chung.*

Sau hai tháng tổ chức, chương trình Startup Việt 2018 do Báo VnExpress tổ chức đã bước vào giai đoạn cuối cùng là sự kiện Gala chung kết diễn ra vào ngày 15/11 tại TP. HCM, thu hút cộng đồng 500 startup cùng các hội đồng chuyên môn, nhà đầu tư, chuyên gia cố vấn... tham gia.

Trước đó, cuộc thi đã trải qua hai tháng để chọn ra Top 25 từ hơn 400 hồ sơ startup đăng ký dự thi. Cùng với đó, chương trình tổ chức nhiều hoạt động nhằm bồi dưỡng, ươm mầm cho sự trưởng thành của các startup thuộc top 25.

Điểm nhấn của Startup Việt 2018 là chuỗi hoạt động đào tạo "Khởi nghiệp tinh gọn" với sự đồng hành của 5 vườn ươm khởi nghiệp thuộc nhóm năng

động và uy tín nhất Việt Nam. Trong suốt một tháng, các đội liên tục tham gia hoạt động tư vấn, đào tạo, bồi dưỡng, chia sẻ kinh nghiệm... từ các chuyên gia nhiều năm kinh nghiệm dẫn dắt startup.

Đến ngày 7/11, Top 15 startup đã bước vào phần thuyết trình trực tuyến trước hội đồng giám khảo. Đây là vòng thi cam go, quyết định các đội thi sẽ đi tiếp vào vòng chung kết hay dừng lại.

Kết quả buổi Gala chung kết, Datamart giành cú đúp giải thưởng chương trình bình chọn Startup Việt 2018 gồm giải quán quân cùng gói đầu tư 5 tỷ đồng từ Tập đoàn Asanzo.

Ông Trương Gia Bình - Chủ tịch FPT, đại diện Ban giám khảo Startup Việt 2018 đánh giá mô hình



kinh doanh trực tuyến của Datamart là "tuyệt vời" khi tạo nên sự khác biệt rõ rệt, không cần bỏ nhiều tiền vào quảng bá nhưng vẫn đảm bảo doanh thu, hoàn vốn và tăng trưởng nhanh.

Việc ứng dụng công nghệ hiện đại giúp tự động hóa quá trình giao dịch của nền tảng PowerSell do Datamart phát triển, đem đến nhiều tiện ích thiết thực cho người dùng nhận đánh giá cao từ Ban giám khảo. Để đem đến cho khách hàng mức giá "tốt nhất", startup xây dựng thuật toán cân bằng hai yếu tố cốt lõi gồm mức độ cạnh tranh và biên lợi nhuận cho doanh nghiệp. Sau một năm, PowerSell hỗ trợ 4.000 nhà bán hàng bán 35.000 đơn mỗi ngày, sẽ mở rộng ra toàn Đông Nam Á trong tháng 11/2018.

Chiến lược "sản phẩm toàn cầu - đối tác toàn cầu", chọn đối tác trong và ngoài nước cùng phát triển, tận dụng mọi nguồn lực của Datamart được nhìn nhận là "biết người biết ta". Điều này giúp đội vừa kết thúc phần thuyết trình và phản biện trước ban giám khảo đã lập tức nhận ngay 3 đề nghị đầu tư, đứng đầu về thu hút các nhà đầu tư trong Top 5 Startup 2018.

Bên cạnh đó, ý tưởng kinh doanh của các đội khác trong Top 5 Startup 2018 cũng nhận nhiều đánh giá tích cực từ Ban giám khảo. Như Chatbot Việt Nam xây dựng trợ lý ảo bán hàng đạt mức tăng trưởng người dùng ấn tượng lên đến hơn 9.000%.

Cuối năm 2017, sản phẩm nhận được gói hỗ trợ sử dụng dịch vụ trị giá 30.000 USD từ Facebook và Amazon trong khuôn khổ dự án FbStart - chương trình toàn cầu được thiết kế nhằm giúp những người mới khởi nghiệp xây dựng và phát triển doanh nghiệp. Trong tương lai, nhóm có dự định gọi vốn vòng hạt giống khoảng 1,5 đến 2 triệu USD để mở rộng ra các thị trường Thái Lan, Philippines. Trung bình mỗi ngày sản phẩm chatbot xử lý khoảng 500 khách hàng cá nhân và doanh nghiệp.

Hay ông Phạm Xuân Đà - Cục trưởng Cục công tác phía Nam - Bộ Khoa học Công nghệ nhìn nhận đội Bất động sản sạch rất "dũng cảm" khi khai thác

khía cạnh địa ốc có liên quan đến vấn đề pháp lý, ứng dụng công nghệ 4.0 nhằm đem đến nhiều tiện lợi và an toàn cho người mua nhà. Startup này đặt mục tiêu ngắn hạn là bảo vệ người mua bất động sản, dài hạn là tăng tính minh bạch cho thị trường bất động sản.

"Chúng tôi cho rằng việc bảo vệ người mua bất động sản có thể là nguồn thu cho dự án. Chúng tôi đưa ra dịch vụ gồm ba yếu tố không thể tách rời: ứng dụng bất động sản sạch dựa trên công nghệ 4.0 và blockchain, giúp người mua tìm và tra cứu thông tin pháp lý liên quan đến bất động sản, giúp giảm rủi ro khi mua nhà, cuối cùng là đưa ra tư vấn pháp lý online dựa trên công nghệ trí tuệ nhân tạo", đại diện Bất động sản sạch chia sẻ.

Còn nền tảng hỗ trợ quản lý thuê phòng trực tuyến Ami chỉ sau 6 tháng từ khi bắt đầu thử nghiệm, ứng dụng đã có tập hơn 2.000 phòng, trải rộng ở 15 quận, huyện của TP HCM. Doanh thu riêng mảng cung cấp ứng dụng và dịch vụ quản lý đạt trung bình 6.000 USD, tương đương hơn 140 triệu đồng mỗi tháng. Đó là chưa kể doanh thu từ dịch vụ sửa chữa, khi bình quân mỗi tháng ứng dụng ghi nhận khoảng 400 sự cố được báo về.

Kết quả buổi Gala chung kết, Datamart giành cú đúp giải thưởng chương trình bình chọn Startup Việt 2018 gồm giải quán quân cùng gói đầu tư 5 tỷ đồng từ Tập đoàn Asanzo.

Ông Trương Gia Bình - Chủ tịch FPT, đại diện Ban giám khảo Startup Việt 2018 đánh giá mô hình kinh doanh trực tuyến của Datamart là "tuyệt vời" khi tạo nên sự khác biệt rõ rệt, không cần bỏ nhiều tiền vào quảng bá nhưng vẫn đảm bảo doanh thu, hoàn vốn và tăng trưởng nhanh.

"Đây là ước mơ của nhiều startup", ông Trương Gia Bình nhấn mạnh.

Việc ứng dụng công nghệ hiện đại giúp tự động hóa quá trình giao dịch của nền tảng PowerSell do Datamart phát triển, đem đến nhiều tiện ích thiết thực cho người dùng nhận đánh giá cao từ Ban giám

khảo. Để đem đến cho khách hàng mức giá "tốt nhất", startup xây dựng thuật toán cân bằng hai yếu tố cốt lõi gồm mức độ cạnh tranh và biên lợi nhuận cho doanh nghiệp. Sau một năm, PowerSell hỗ trợ 4.000 nhà bán hàng bán 35.000 đơn mỗi ngày, sẽ mở rộng ra toàn Đông Nam Á trong tháng 11/2018.

Chiến lược "sản phẩm toàn cầu - đối tác toàn cầu", chọn đối tác trong và ngoài nước cùng phát triển, tận dụng mọi nguồn lực của Datamart được nhìn nhận là "biết người biết ta". Điều này giúp đội vừa kết thúc phần thuyết trình và phản biện trước ban giám khảo đã lập tức nhận ngay 3 đề nghị đầu tư, đứng đầu về thu hút các nhà đầu tư trong Top 5 Startup 2018.

Bên cạnh đó, ý tưởng kinh doanh của các đội khác trong Top 5 Startup 2018 cũng nhận nhiều đánh giá tích cực từ Ban giám khảo. Như Chatbot Việt Nam xây dựng trợ lý ảo bán hàng đạt mức tăng trưởng người dùng ấn tượng lên đến hơn 9.000%.

Cuối năm 2017, sản phẩm nhận được gói hỗ trợ sử dụng dịch vụ trị giá 30.000 USD từ Facebook và Amazon trong khuôn khổ dự án FbStart - chương trình toàn cầu được thiết kế nhằm giúp những người mới khởi nghiệp xây dựng và phát triển doanh nghiệp. Trong tương lai, nhóm có dự định gọi vốn vòng hạt giống khoảng 1,5 đến 2 triệu USD để mở rộng ra các thị trường Thái Lan, Philippines. Trung bình mỗi ngày sản phẩm chatbot xử lý khoảng 500 khách hàng cá nhân và doanh nghiệp.

Hay ông Phạm Xuân Đà - Cục trưởng Cục công tác phía Nam - Bộ Khoa học Công nghệ nhìn nhận đội Bất động sản sạch rất "dũng cảm" khi khai thác khía cạnh địa ốc có liên quan đến vấn đề pháp lý, ứng dụng công nghệ 4.0 nhằm đem đến nhiều tiện lợi và an toàn cho người mua nhà. Startup này đặt mục tiêu ngắn hạn là bảo vệ người mua bất động sản, dài hạn là tăng tính minh bạch cho thị trường bất động sản.

"Chúng tôi cho rằng việc bảo vệ người mua bất động sản có thể là nguồn thu cho dự án. Chúng tôi

đưa ra dịch vụ gồm ba yếu tố không thể tách rời: ứng dụng bất động sản sạch dựa trên công nghệ 4.0 và blockchain, giúp người mua tìm và tra cứu thông tin pháp lý liên quan đến bất động sản, giúp giảm rủi ro khi mua nhà, cuối cùng là đưa ra tư vấn pháp lý online dựa trên công nghệ trí tuệ nhân tạo", đại diện Bất động sản sạch chia sẻ.

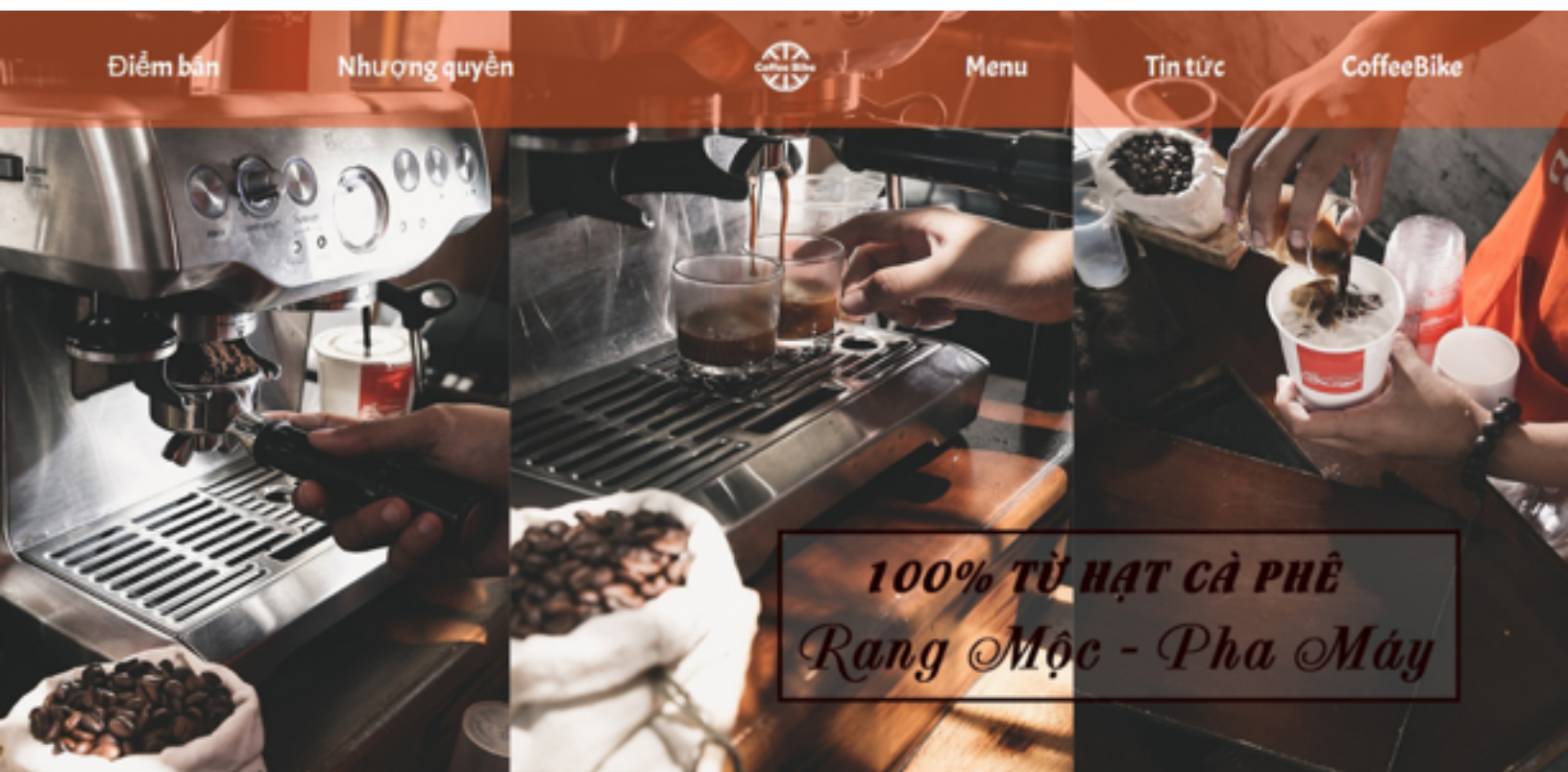
Còn nền tảng hỗ trợ quản lý thuê phòng trực tuyến Ami chỉ sau 6 tháng từ khi bắt đầu thử nghiệm, ứng dụng đã có tập hơn 2.000 phòng, trải rộng ở 15 quận, huyện của TP. HCM. Doanh thu riêng mảng cung cấp ứng dụng và dịch vụ quản lý đạt trung bình 6.000 USD, tương đương hơn 140 triệu đồng mỗi tháng. Đó là chưa kể doanh thu từ dịch vụ sửa chữa, khi bình quân mỗi tháng ứng dụng ghi nhận khoảng 400 sự cố được báo về.

Ami hiện hỗ trợ cho 4.200 cư dân và ban quản lý ở ba tòa nhà tại TP HCM. Tại các trường đại học, họ đang phát triển để kết nối trực tiếp với nhà trường bằng dữ liệu số và sinh viên có thêm nhiều giá trị tiện ích thông qua việc xây dựng dữ liệu của mình ngày một tốt hơn.

Ban giám khảo đánh giá nền tảng này nếu phát triển thành công sẽ góp phần kiến tạo nền tảng cho việc xây dựng một thành phố thông minh.

Với Ella - startup hỗ trợ giới trẻ Việt du học, Ban giám khảo ghi nhận thành quả sau 18 tháng triển khai, công ty thu hút hơn 13.000 du học sinh.

Công ty xây dựng nền tảng kết nối, giúp học viên có thể tư vấn trực tuyến và đồng hành cùng với du học sinh trong suốt hành trình của mình. Các dịch vụ mà dự án cung cấp gồm tư vấn video call 1-1, tức là kết nối trực tuyến sinh viên với du học sinh, giải đáp các thắc mắc về định hướng du học, chuẩn bị tài chính, săn học bổng cũng như chọn trường theo ngành nghề và sở thích. Ngoài ra, ứng dụng còn tự động giới thiệu các khoá học, thông tin học bổng phù hợp với hồ sơ năng lực và sở thích cá nhân của sinh viên, thông qua hệ thống từ khoá và quan sát hành vi sử dụng./.



## COFFEE BIKE: PHONG CÁCH MỚI CHO DÂN “NGHIÊN” CÀ PHÊ

Uống cà phê buổi sáng đang là thói quen của rất nhiều người. Những buổi hẹn hò hay gặp gỡ bạn bè để tám chuyện có một ly cà phê sẽ khiến cho cuộc gặp gỡ trở nên thú vị hơn, một vài người khác có thói quen ôm chiếc laptop ra quán cà phê vừa nhâm nhi vừa làm việc. Với những người nghiện cà phê, họ thường uống bất cứ thời điểm nào và họ sẽ chọn cho mình một địa điểm ưa thích để ngồi.

Mỗi người có một phong cách thưởng thức cà phê khác nhau. Mới đây, những ai yêu thích loại cà phê màu nâu, sánh đặc bắt đầu quen thuộc với thương hiệu Coffee Bike với thiết kế chiếc xe đạp màu cam nổi bật trên các con phố Sài Gòn & Hà Nội. Trên chiếc xe thương hiệu này là toàn bộ máy móc, nguyên liệu pha chế cà phê. Theo chia sẻ của Hoàng Tiến, người đồng sáng lập ra Coffee Bike, để xóa đi

lỗi mòn tư duy trong bộ nhận diện về cà phê nhất định phải là màu nâu thì đây là một phong cách mới với thiết kế chủ đạo là màu cam và trắng.

### CÀ PHÊ PHẢI TỪ... HẠT CÀ PHÊ

Sau khi tốt nghiệp Trường Đại học Văn Lang (TP.HCM), Hoàng Tiến, chàng trai sinh năm 1992, đã tìm được việc làm ổn định và lại có thời gian dành cho cà phê - thức uống yêu thích của mình.

Do yêu cầu công việc nên Tiến có nhiều thời gian đến các quán cà phê. Tuy nhiên không phải lúc nào cũng ghé được quán cà phê hợp gu với mình, mặc dù mật độ các quán cà phê ở TP. HCM khá dày đặc.

Và những ý tưởng về kinh doanh cà phê đã bắt đầu nhen nhóm. Tiến lên mạng, tìm kiếm các thông tin về cà phê, rồi tự pha chế ra một loại cà phê thực sự cho riêng mình.



Trong quá trình nghiên cứu, tiếp cận với nhiều hình thức kinh doanh cà phê trên thế giới, Tiễn phát hiện ra rằng cà phê được tạo ra với qui trình chế biến ướt (phương pháp sơ chế cà phê khoa học) và rang mộc kết hợp cùng phương pháp pha máy (Espresso) sẽ tạo ra ly cà phê sạch thơm ngon ngất ngây.

Tiến đã chia sẻ với bạn bè và mất khá nhiều thời gian để thuyết phục rằng loại cà phê Tiễn làm là cà phê rang mộc, không bắp, đậu nành và tạp chất... Tháng 6/2016, Hoàng Tiễn chính thức rời bỏ công việc văn phòng, cùng với một người bạn là Quốc Anh thành lập Coffee Bike Viet Nam. Quốc Anh hiện cũng là quản lý hệ thống khu vực miền Nam. Với vốn liếng vài chục triệu đồng “để sống sót qua ngày”, hai bạn tiếp cận với nhiều nguồn thông tin về cà phê để học hỏi và cho ra đời ý tưởng: bán cafe trên xe đạp.

Được một số người biết về cà phê đánh giá cao về ý tưởng và nhận được hỗ trợ về vốn và kinh nghiệm để đưa Coffee Bike ra thị trường, chiếc xe đạp cà phê đã được nhiều khách hàng đón nhận. Cơ sở Coffee Bike Viet Nam chính thức xuất hiện với gam màu cam chủ đạo và một chiếc xe ba gác với đội ngũ nhân viên trẻ và nhiệt tình. Chỉ cần đợi 1 phút rưỡi, khách hàng có thể vừa trò chuyện, vừa quan sát tìm hiểu về Coffee Bike Viet Nam để thấy rõ sự khác biệt của Coffee Bike và các cửa hàng cà phê khác.

Tiến cho biết: “Chúng tôi quyết định pha cà phê bằng máy tại chỗ theo phong cách Ý, chứ không phải là bán cà phê pha sẵn hay pha phin, giúp chiết xuất được những gì tinh túy nhất có trong hạt cà phê”. Theo cách kinh doanh này, chi phí đầu tư mỗi xe và mặt bằng không quá cao, giá bán của 19 loại thức uống mang thương hiệu Coffee Bike Viet Nam chỉ từ 14.000-24.000 đồng/cốc.

Sau vài tháng xuất hiện trên thị trường, vào lúc cao điểm nhất, Coffee Bike có tới 21 xe, gồm 18 xe của công ty và 3 xe nhượng quyền. Tiễn cho biết, khi mới bắt đầu, Coffee Bike Viet Nam cũng vấp phải

nhiều khó khăn như tiếp cận khách hàng, thay đổi thói quen thích uống cà phê trộn... Đặc biệt, khi xuất hiện “cơn lốc vỉa hè”.

### **ĐỊNH HƯỚNG MỚI SAU “GIÔNG BÃO”**

Coffee Bike gắn liền với chiếc xe đạp trên những vỉa hè. Và đương nhiên, khi chiến dịch dẹp vỉa hè được thực thi ở TPHCM và Hà Nội, Coffee Bike gặp phải những khó khăn lớn. Sau chiến dịch này, Coffee Bike chỉ còn 6 cửa hàng ở TP. HCM và Hà Nội. Hoàng Tiễn chia sẻ “Mặc dù có sự chuẩn bị trước, nhưng chiến dịch dẹp vỉa hè khiến Coffee Bike bị ảnh hưởng về doanh thu rất lớn. Tuy nhiên, chiến dịch này cũng giúp chúng tôi thay đổi mô hình kinh doanh, theo hướng bền vững hơn”.

Hoàng Tiễn xây dựng kế hoạch chuyển từ kinh doanh vỉa hè sang Kios và quán. Ngoài việc chuyển đổi phương thức cung cấp, việc thay đổi gu uống cà phê cũng được nhóm chú ý.

### **ÁT CHỦ BÀI COFFEE BIKE APP**

Điểm bán đầu tiên của Coffee Bike Viet Nam ở tại hẻm 400 - Ung Văn Khiêm, quận Bình Thạnh (TP.HCM). Tuy nhiên, anh vẫn muốn có được địa điểm thực sự phù hợp. Sau khi xác định được đối tượng thưởng thức loại cà phê này, Hoàng Tiễn cùng các cộng sự đã đưa ra con át chủ bài mới. Đó là CoffeeBike App, ứng dụng có cả ở 2 hệ điều hành IOS và Android. Chỉ với một cái click, khách hàng có thể biết “Trạm tiếp năng lượng cà phê máy, rang mộc” nào gần mình nhất để đặt hàng. Như vậy, với ứng dụng này, Coffee Bike Viet Nam trở thành chuỗi cà phê đầu tiên ở Việt Nam cho phép người dùng đặt thức uống thông qua ứng dụng trên điện thoại di động.

Khi khách hàng đặt đồ uống qua App này, nhân viên của hệ thống gọi điện thoại xác nhận đơn hàng, khách không tốn tiền điện thoại và tối đa 30 phút sẽ có đồ uống theo yêu cầu trong tay. Khách hàng có thể tìm được chiếc xe cà phê màu cam gần mình nhất. Khi mua cà phê qua App, khách hàng có thể



### Hoàng Tiến với "đứa con" thườ sơ khai

được hưởng những ưu đãi hấp dẫn. Hệ thống của Coffee Bike cũng có hệ thống tích điểm và dành ưu đãi cho những khách hàng trung thành.

Hiện cũng có một số đối tác muốn nhượng quyền Coffee Bike Viet Nam tại Nha Trang và Mỹ. Tuy nhiên nhóm vẫn đang cân nhắc và muốn dành thời gian để hoàn thiện hệ thống hơn. Chia sẻ về phân khúc sẽ hướng tới trong tương lai, Tiến cho biết, "Coffee Bike sẽ chọn cách len lỏi giữa các thương hiệu lớn, cà phê sạch nhưng rẻ hơn các chuỗi lớn, để người yêu thích cà phê có thể vừa được uống cà phê sạch, nhưng với giá cả dễ chịu hơn."

Một điểm khó khăn nữa mà Coffee Bike Viet Nam bắt đầu đối mặt đó là nguồn nguyên liệu. Trước đây,

hệ thống hợp tác với một hộ nông dân tại Kon Tum theo tiêu chuẩn trồng trọt, thu hoạch và rang của mình. Nhưng hiện nay, số lượng đã tăng lên nhiều lần do đó việc dựa vào một nguồn cung cấp sẽ là rủi ro lớn. Tuy nhiên, theo quan điểm của Hoàng Tiến, con đường dẫn đến "kho báu" thường phải qua "sa mạc". Anh tin là sẽ thuyết phục được người nông dân hiểu, biết cách trồng, thu hoạch và sơ chế ra hạt cà phê chất lượng không chỉ cho Coffee Bike, mà cho cả thị trường. Chỉ khi người nông dân chủ động sản xuất ra sản phẩm thực sự có chất lượng thì chúng ta mới có một sản phẩm tốt, đồ uống ngon.

**Minh Phượng (Tổng hợp)**



# FINTECH LÀM THAY ĐỔI LĨNH VỰC TÀI CHÍNH CỦA THẾ GIỚI (PHẦN CUỐI)

Với những tiến bộ trong lĩnh vực e-finance và các công nghệ di động ở các công ty tài chính, đổi mới fintech xuất hiện sau cuộc khủng hoảng tài chính trên toàn thế giới diễn ra vào năm 2008, nhờ kết hợp e-finance, các công nghệ internet, các dịch vụ mạng xã hội, truyền thông xã hội, trí tuệ nhân tạo và phân tích dữ liệu lớn.

### NHỮNG THÁCH THỨC ĐỐI VỚI FINTECH

Hiện tại, lĩnh vực tài chính đang trải qua những biến động chưa từng có. Một loạt các sản phẩm ngân hàng truyền thống từ thanh toán đến tư vấn đầu tư đang chịu những thách thức từ các sản phẩm FinTech đầy tính sáng tạo. Công nghệ Blockchain đang tạo ra cuộc cách mạng ở các dịch vụ ngân hàng truyền thống với an ninh giao dịch tốt hơn và chuyển tiền trong nước và quốc tế nhanh hơn với chi phí thấp hơn. Đổi mới sáng tạo Fintech có khả năng làm rung chuyển toàn bộ lĩnh vực tài chính trong những

năm tới. Như với bất kỳ đổi mới sáng tạo mang tính đột phá nào, sức mạnh đột phá của các đổi mới sáng tạo FinTech được biểu hiện rõ ràng trên thị trường. Sau đây là sáu thách thức mà cả các startup fintech lẫn các tổ chức tài chính truyền thống đều phải đối mặt trong thời đại của đổi mới sáng tạo đột phá: quản lý đầu tư, quản lý khách hàng, quy định, tích hợp công nghệ, bảo mật và quyền riêng tư và quản lý rủi ro.

### Thách thức Quản lý đầu tư

Năng lực đánh giá chính xác giá trị dự án sẽ rất



quan trọng trong một môi trường kinh doanh cạnh tranh. Nếu không quản lý một cách thích hợp những danh mục đầu tư của các dự án fintech, các công ty tài chính sẽ dễ bị ngập trong vô vàn công nghệ fintech. Lựa chọn ra dự án fintech có tiềm năng luôn là thách thức. Hiện tại, vẫn còn sớm để có thể dự đoán được danh mục đầu tư tốt nhất nào của dự án fintech sẽ tạo ra những kết quả cạnh tranh và có lợi nhất. Các tổ chức tài chính có thể chọn đầu tư vào các dự án fintech nội bộ để cạnh tranh với các startup fintech. Ngoài ra, các tổ chức tài chính có thể sử dụng hình thức đầu tư hợp tác với các startup fintech để có thể luôn kịp thời nắm bắt được những công nghệ tân tiến nhất mà không cần phải đổi mới cơ cấu nội bộ cơ quan. Ngược lại, các startup fintech cũng có lợi từ việc học hỏi kiến thức chuyên môn về lập mô hình và phân tích của các tổ chức tài chính, trong khi tổ chức tài chính sẽ có được thông tin chi tiết về loại hình dịch vụ fintech mà khách hàng đang tìm kiếm, cũng như cơ cấu chi phí và dòng doanh thu.

### **Thách thức quản lý khách hàng**

Khi phải cạnh tranh gay gắt để tìm kiếm và giữ chân khách hàng, thì quản lý khách hàng giữ một vai trò rất quan trọng. Nhiều khách hàng sử dụng rất nhiều dịch vụ của các công ty FinTech khác nhau cho các nhu cầu khác nhau. Ví dụ: khách hàng có thể sử dụng PayPal để thanh toán khi kinh doanh trực tuyến trong khi lại sử dụng Venmo để trả tiền cho bạn bè. Các công ty Fintech cần hiểu được họ đang ở “ngách” nào và phấn đấu cung cấp dịch vụ tốt nhất ở ngách đó. Luôn đáp ứng và chăm sóc khách hàng là những yêu cầu tối thượng, vì những lời giới thiệu theo kiểu “truyền miệng” cũng có thể rất quan trọng đối với thành công của startup fintech trong môi trường có tốc độ phát triển rất nhanh này.

Các cố vấn robo thiết kế để cung cấp dịch vụ 24/7 được cá nhân hóa cho nhiều người với mức chi phí thấp. Tuy nhiên, yếu tố con người là vẫn giữ vai

trò quan trọng ở các dịch vụ đầu tư. Cung cấp một trải nghiệm được cá nhân hóa mà không làm tăng chi phí đáng kể là một nhiệm vụ khó khăn, nhưng quan trọng đối với việc tìm kiếm và giữ chân khách hàng. Do khách hàng hiện tại phần lớn thuộc thế hệ X và Y (những người sinh ở các giai đoạn 1961-1980 và 1981-1995) hiểu về công nghệ, các công ty fintech cần giải quyết tốt những nhu cầu của khách hàng bằng cách nâng cao khả năng truy cập, thuận tiện và các sản phẩm tùy chỉnh. Quản lý dịch vụ khách hàng tích hợp sẽ quan trọng hơn do việc bổ sung các kênh dựa trên fintech.

### **Thách thức về pháp lý**

Cả các tổ chức tài chính truyền thống và các startup FinTech đều phải đối mặt với những thách thức về pháp lý như các yêu cầu về vốn, chống rửa tiền, bảo mật và an ninh. Đối với các tổ chức tài chính truyền thống, chi phí để đáp ứng với những yêu cầu pháp lý và để cạnh tranh với các startup fintech có thể sẽ là một khoản lớn. Các tổ chức tài chính truyền thống và startup fintech phải đối mặt với các yêu cầu pháp lý khác nhau dựa trên về loại hình các dịch vụ tài chính mà họ cung cấp. Ví dụ, hầu hết các ngân hàng hoạt động trên hệ thống ngân hàng dự trữ một phần (fractional-reserve banking). Có các hướng dẫn chặt chẽ và phức tạp về loại hình cho vay nào được phép thực hiện dựa trên vốn mà một tổ chức tài chính nắm giữ, nhưng sẽ không thể áp dụng cho một startup fintech cho vay (ví dụ: công ty cho vay ngang hàng -P2P). Khi những quy định pháp luật thay đổi nhưng không theo kịp với tốc độ đổi mới của ngành công nghiệp, các công ty FinTech cần phải nhận thức được những thay đổi tiềm năng có thể tác động tới và tìm cách xử lý những thay đổi đó.

### **Thách thức tích hợp công nghệ**

Tích hợp công nghệ rất cần thiết để cung cấp dịch vụ khách hàng liền mạch. Nhiều công ty fintech dựa trên các công nghệ mới và rất khó tích hợp các ứng

ứng dụng fintech vào các hệ thống cũ. Ngoài việc phát triển nội bộ các công ty fintech, các ngân hàng cần tạo quan hệ đối tác và liên doanh với các startup fintech bên ngoài thông qua các quỹ liên doanh của công ty và chương trình vườn ươm. Những quan hệ đối tác và liên doanh sẽ cho phép các tổ chức tài chính truyền thống có cổ phần ở nguồn bên ngoài nhằm hướng tới công nghệ fintech mới. Tuy nhiên, nếu không có kế hoạch và kinh nghiệm tích hợp đồng bộ, các quy trình nghiệp vụ ngân hàng truyền thống ở nhiều lĩnh vực có thể trở nên không tương thích với công nghệ và các mô hình kinh doanh mới mà tổ chức tài chính đó đang hướng tới sử dụng.

### **Thách thức về bảo mật và quyền riêng tư**

Tháng 3 năm 2016, Cục Bảo vệ Tài chính Người tiêu dùng (CFPB) của Mỹ đã đưa ra luật thực thi bảo mật dữ liệu đầu tiên để chống lại Dwolla, một công ty xử lý thanh toán trực tuyến có trụ sở tại Des Moines. CFPB cảnh báo các đại diện khách hàng của công ty nguy cơ mất an toàn không gian mạng. Dwolla đồng ý trả tiền phạt 100.000 USD và thực hiện các bước nhất định để cải thiện các quy trình bảo mật dữ liệu cho 5 năm tiếp theo. Đối với các ứng dụng fintech, thông tin quan trọng có thể được lưu trữ trên điện thoại di động mà đôi khi bị mất hoặc bị đánh cắp. Bảo mật các thiết bị di động cũng có thể bị xâm phạm thông qua các ứng dụng thanh toán như Google Wallet và MasterCard PayPass. Do người tiêu dùng có thể dễ dàng khiếu nại những vấn đề quan đến bảo mật dữ liệu và vi phạm sự riêng tư lên các cơ quan quản lý, các công ty fintech cần phát triển các biện pháp phù hợp để bảo vệ dữ liệu người tiêu dùng nhạy cảm khỏi truy cập trái phép. Ngoài ra, khi sự tin tưởng giữ một vai trò quan trọng trong việc áp dụng các công nghệ mới, đó cũng là lợi ích quan trọng nhất của công ty fintech để duy trì bảo mật và quyền riêng tư như là một trong những ưu tiên hàng đầu của. Các cơ quan luật pháp, các tổ chức bảo vệ người tiêu dùng và các công ty fintech tiếp tục hợp tác để khiến

cho các dịch vụ fintech trở thành một trải nghiệm an toàn và giá trị gia tăng cho người tiêu dùng.

### **Thách thức quản lý rủi ro**

Các startup fintech phải giải quyết rất nhiều rủi ro, bao gồm rủi ro tài chính cũng như rủi ro về pháp lý, như đã đề cập ở trên. Rủi ro tài chính có thể thay đổi dựa trên lĩnh vực mà công ty fintech chú trọng. Ví dụ, một công ty fintech cung cấp các dịch vụ tài chính cho sinh viên vay hoặc thế chấp, có thể phải đối mặt với rủi ro đối tác. Loại rủi ro này có thể được một tổ chức tài chính có lượng vốn lớn chấp nhận nhưng không thể được một startup có quy mô nhỏ hơn nhiều chấp nhận. Triển khai robo-cố vấn để quản lý tài sản gồm trái phiếu, tín phiếu kho bạc và cổ phiếu cũng có thể khiến khách hàng phải chịu rủi ro tài chính và các công ty fintech sẽ phải chịu trách nhiệm cho bất kỳ tổn thất nào do các sai sót thuật toán của các robo-cố vấn gây ra. Các vụ kiện gần đây và số lượng các khoản thanh toán phát sinh từ doanh số bán hàng bị lỗi của các ngân hàng hàng đầu cho thấy các công ty fintech cũng sẽ không miễn nhiễm với trách nhiệm pháp lý phát sinh từ những tư vấn đầu tư sai của các cố vấn robo.

Nói chung, tập trung vào quản lý rủi ro do bên cạnh quản lý công nghệ giữ vai trò thiết yếu đối với các công ty fintech. Do nhiều công ty fintech được thành lập sau khủng hoảng tài chính năm 2008, nên những công ty này cần nắm rõ tình trạng tiếp xúc với rủi ro thanh khoản, cũng như rủi ro lãi suất của họ. Môi trường cho vay hiện tại khác rất nhiều so với trước đây do điều kiện lãi suất cực thấp hiện tại ở các thị trường tài chính, vì vậy điều quan trọng đối với các công ty fintech có liên quan đến việc cho vay là nhận thức môi trường cho vay hiện tại sẽ tác động đến họ như thế nào.

**Phuong Anh**

*Tài liệu tham khảo:* Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges.



## CÁC GIAI ĐOẠN PHÁT TRIỂN CỦA DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP: XÂY DỰNG KẾ HOẠCH KINH DOANH (P3)

*Kế hoạch kinh doanh sẽ được gửi đến hầu hết các thành viên của doanh nghiệp cũng như các nhà đầu tư, do vậy vấn đề quan trọng không phải là có nên xây dựng kế hoạch kinh doanh hay không mà là làm thế nào để xây dựng kế hoạch hiệu quả với những tình huống cụ thể. Một doanh nhân có hai lựa chọn cơ bản khi xây dựng kế hoạch kinh doanh đó là kế hoạch rút gọn (dehydrated plan) và kế hoạch toàn diện (comprehensive plan).*

### **Nội dung và cấu trúc của kế hoạch kinh doanh (Tiếp theo)**

**Mô tả doanh nghiệp.** Mô tả ngắn gọn về doanh nghiệp, bao gồm cả lịch sử hình thành đối với các doanh nghiệp hiện hành. Việc mô tả doanh nghiệp cho người đọc biết loại hình doanh nghiệp đang được đề xuất, mục tiêu của doanh nghiệp, nơi doanh nghiệp đặt trụ sở và doanh nghiệp sẽ phục vụ thị trường địa phương hay quốc tế. Trong nhiều trường

hợp, các vấn đề pháp lý - đặc biệt là các vấn đề liên quan đến hình thức tổ chức của doanh nghiệp - được đề cập trong phần này của kế hoạch. Trong phần mô tả doanh nghiệp, doanh nhân cần trả lời những câu hỏi sau:

- Doanh nghiệp được thành lập khi nào và ở đâu?
- Lịch sử hình thành của doanh nghiệp?
- Mục tiêu của doanh nghiệp là gì?
- Những thay đổi trong cấu trúc và/hoặc quyền sở



hữu của doanh nghiệp?

- Giai đoạn phát triển nào - ví dụ, là giai đoạn hạt giống hay dòng sản phẩm đầy đủ của doanh nghiệp?

- Các kết quả đạt được cho đến nay?

- Năng lực đặc biệt của doanh nghiệp là gì?

- Bản chất và hoạt động cơ bản của doanh nghiệp là gì?

- Sản phẩm hoặc dịch vụ chính của doanh nghiệp là gì?

- Khách hàng sẽ được phục vụ những gì?

- Hình thức tổ chức của doanh nghiệp là gì? (doanh nghiệp cá thể, công ty hợp danh, công ty trách nhiệm hữu hạn, hay tổng công ty)

- Tình hình kinh tế hiện tại và dự kiến của ngành công nghiệp là gì?

- Doanh nghiệp có ý định bán cho một doanh nghiệp hay một nhóm đầu tư khác, doanh nghiệp có kế hoạch trở thành một công ty đại chúng<sup>(1)</sup> không, hoặc chủ sở hữu có muốn chuyển quyền sở hữu cho thế hệ tiếp theo của gia đình không?

**Kế hoạch về sản phẩm/dịch vụ.** Phần kế hoạch về sản phẩm/dịch vụ mô tả sản phẩm và/hoặc dịch vụ được doanh nghiệp cung cấp cho khách hàng. Đây là lúc thuyết trình về lợi thế cạnh tranh của bạn. Dựa trên mô tả trước đây của bạn về ngành và những người chơi chính, giải thích cách sản phẩm/dịch vụ của bạn lấp khe hở thị trường hoặc cách sản phẩm/dịch vụ của bạn "tốt hơn, rẻ hơn và/hoặc nhanh hơn" so với những sản phẩm/dịch vụ hiện có. Trong trường hợp một sản phẩm vật lý, hãy cố gắng cung cấp một mô hình làm việc hoặc mẫu thử nghiệm. Các nhà đầu tư sẽ thể hiện sự quan tâm lớn nhất đối với các sản phẩm đã được phát triển, thử nghiệm. Bất kỳ tính năng cải tiến nào cũng cần được xác định và bất kỳ sự bảo hộ bằng sáng chế nào cũng cần được nêu ra. Ngoài ra, chiến lược tăng trưởng của bạn cho sản phẩm/dịch vụ nên được giải thích trong phần này, vì tăng trưởng là yếu tố quyết định chính giá trị của doanh nghiệp. Nếu có liên

quan, mô tả thị trường mục tiêu phụ mà doanh nghiệp sẽ theo đuổi.

**Kế hoạch tiếp thị.** Kế hoạch tiếp thị mô tả cách thức doanh nghiệp sẽ tiếp cận và phục vụ khách hàng trong một thị trường nhất định. Phần này sẽ trình bày chiến lược tiếp thị, bao gồm các phương pháp xác định và thu hút khách hàng; chiến lược định giá, phương pháp bán hàng, lực lượng bán hàng, kênh phân phối; các loại chương trình khuyến mãi và quảng cáo bán hàng; chính sách tín dụng và giá cả. Dựa trên các chiến lược nói trên, cần xây dựng dự báo bán hàng. Cuối cùng, về phục vụ khách hàng, phần này sẽ mô tả các vấn đề liên quan đến bảo hành cũng như cập nhật sản phẩm theo kế hoạch.

**Kế hoạch hoạt động và phát triển.** Kế hoạch hoạt động và phát triển cung cấp thông tin về cách sản phẩm sẽ được sản xuất và/hoặc dịch vụ được cung cấp. Ở đây, bạn sẽ giải thích cách hoạt động sẽ đóng góp vào lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp - đó là, cách hoạt động sẽ tạo ra giá trị cho khách hàng. Phần này thảo luận về các mục như vị trí và phương tiện: Doanh nghiệp sẽ cần trụ sở có diện tích bao nhiêu và cần loại thiết bị nào. Trong thời đại ngày nay, điều quan trọng là phải mô tả sự lựa chọn giữa xây dựng và thuê gia công ngoài để giảm thiểu chi phí. Tuy nhiên, hãy nhớ là không bao giờ lên kế hoạch thuê ngoài một phần hoạt động góp phần vào lợi thế cạnh tranh của bạn. Trong phần kế hoạch hoạt động, bạn cũng nên giải thích cách đảm bảo chất lượng, kiểm soát hàng tồn kho và sử dụng các nhà thầu phụ hoặc thu mua nguyên liệu thô của doanh nghiệp.

-----

(1) **Công ty đại chúng** (*publicly traded company*) là những công ty thực hiện huy động vốn rộng rãi từ công chúng thông qua phát hành chứng khoán (cổ phiếu, trái phiếu) niêm yết tại các trung tâm giao dịch chứng khoán hoặc chứng khoán không niêm yết nhưng được giao dịch thông qua các thể chế môi giới chứng khoán.



**Đội ngũ quản lý.** Các nhà đầu tư tiềm năng thường tìm kiếm các công ty được quản lý tốt. Trong tất cả các yếu tố mà họ xem xét, chất lượng của đội ngũ quản lý là tối quan trọng, thậm chí còn quan trọng hơn cả sản phẩm/dịch vụ. Các nhà đầu tư thường xuyên nói rằng họ muốn có đội ngũ quản lý “A” và sản phẩm hoặc dịch vụ “B” hơn là nhóm quản lý “B” và sản phẩm “A”. Thật không may, một doanh nhân có khả năng khám phá ra một ý tưởng dẫn đến việc một doanh nghiệp mới được thành lập không có nghĩa là doanh nhân đó chắc chắn có khả năng quản lý tốt. Do đó, trong phần đội ngũ quản lý, bạn phải nêu chi tiết cấu trúc tổ chức của doanh nghiệp được đề xuất và nền tảng của những người sẽ đảm nhiệm các vị trí chủ chốt của nó.

Lý tưởng nhất là một đội ngũ quản lý cân bằng, bao gồm chuyên gia tài chính, tiếp thị cũng như sản xuất và đổi mới sáng tạo được đặt vào đúng vị trí. Kinh nghiệm quản lý doanh nghiệp đặc biệt có giá trị trong con mắt của các nhà đầu tư tiềm năng.

**Các rủi ro chính.** Kế hoạch kinh doanh nhằm mục đích kể một câu chuyện thành công, nhưng luôn

có những rủi ro liên quan đến việc thành lập một doanh nghiệp mới. Do đó, kế hoạch sẽ không đầy đủ nếu nó không xác định được các rủi ro vốn có trong doanh nghiệp. Phần rủi ro quan trọng xác định những cạm bẫy tiềm ẩn mà một nhà đầu tư có thể gặp phải. Rủi ro thường xuyên bao gồm việc thiếu sự chấp nhận của thị trường (khách hàng không mua sản phẩm như dự đoán), phản hồi của đối thủ cạnh tranh, thời gian thành lập và phát triển doanh nghiệp lâu hơn và chi phí cao hơn dự kiến ban đầu, tài chính không đầy đủ và các quy định của chính phủ.

**Số tiền cần huy động.** Nếu doanh nghiệp muốn huy động vốn từ các nhà đầu tư, bạn cần đưa vào kế hoạch kinh doanh số tiền và thời gian cần huy động. Sẽ hữu ích khi trình bày các khoản tiền này dưới dạng bảng nguồn kinh phí cần huy động (nợ hoặc vốn chủ sở hữu) và sự phân bổ số tiền đó. Ví dụ, đối với một doanh nghiệp cần 500.000 USD, bao gồm cả tiền đầu tư của người sáng lập, các nguồn huy động và phân bổ số tiền đó được trình bày dưới dạng bảng cho năm đầu tiên như sau:

<b>Nguồn (USD)</b>		- Chi phí cá nhân	75.000
- Nợ ngân hàng	100.000	- Vốn lưu động:	
- Các nhà đầu tư mới	300.000	+ Tiền mặt	20.000
- Các nhà sáng lập	100.000	+ Khoản phải thu	100.000
Tổng các nguồn	500.000	+ Hàng tồn kho	80.000
<b>Sử dụng (USD)</b>		+ Máy móc	100.000
- Phát triển sản phẩm	125.000	Tổng sử dụng	500.000

**Kế hoạch tài chính.** Kế hoạch tài chính trình bày dự báo tài chính dưới hình thức báo cáo tài chính dự kiến. Theo Paul Gompers, giáo sư Harvard, *"Một trong những lợi ích chính của việc tạo ra một kế hoạch kinh doanh là nó buộc các doanh nhân phải đối mặt với tình trạng tài chính của doanh nghiệp một cách thẳng thắn. Đó là bởi vì một kế hoạch kinh doanh không hoàn chỉnh cho đến khi các doanh nghiệp có thể chứng minh rằng tất cả các kế hoạch tuyệt vời liên quan đến chiến lược, thị trường, sản phẩm và bán hàng sẽ thực sự kết hợp với nhau để tạo ra một doanh nghiệp có thể tự duy trì trong ngắn hạn và lợi nhuận dài hạn"*.

Báo cáo tài chính dự kiến (Pro forma statements), là những dự báo về báo cáo tài chính của doanh nghiệp, được trình bày trong tối đa năm năm. Dự báo bao gồm bảng cân đối kế toán, báo cáo thu nhập và báo cáo dòng tiền trên cơ sở hằng năm từ 3-5 năm, cũng như ngân sách tiền mặt hằng tháng cho năm đầu tiên và hằng quý cho năm thứ hai và thứ ba. Điều quan trọng là các dự báo tài chính được hỗ trợ bởi các giả định được chứng minh là có cơ sở và những giải thích về cách các số liệu được xác định.

Trong khi tất cả các báo cáo tài chính đều quan trọng, các báo cáo về dòng tiền cần được đặc biệt chú ý, bởi vì một doanh nghiệp có thể sinh lợi nhưng sẽ thất bại nếu nó không tạo ra dòng tiền dương. Một báo cáo về dòng tiền xác định nguồn tiền mặt - bao nhiêu sẽ được tạo ra từ hoạt động và số tiền sẽ được huy động từ nhà đầu tư. Nó cũng cho thấy bao nhiêu tiền sẽ được dành cho đầu tư vào các lĩnh vực như hàng tồn kho và thiết bị. Báo cáo lưu chuyển tiền mặt phải cho biết rõ ràng cần bao nhiêu tiền từ các nhà đầu tư tiềm năng và cho mục đích gì.

**Phụ lục tài liệu bổ sung.** Phụ lục phải bao gồm các tài liệu bổ sung và các tài liệu đính kèm để mở rộng sự hiểu biết của người đọc về kế hoạch kinh doanh. Các tài liệu bổ sung này bao gồm bất kỳ mục nào được tham chiếu trong văn bản của kế hoạch kinh doanh, chẳng hạn như lý lịch của các nhà đầu tư chủ chốt và chủ sở hữu/người quản lý; hình ảnh về sản phẩm, cơ sở vật chất và tòa nhà; tài liệu tham khảo chuyên nghiệp; nghiên cứu tiếp thị; và hợp đồng bán hàng đã được ký kết.

Thực tế là phụ lục xuất hiện ở cuối kế hoạch kinh doanh không có nghĩa là nó có tầm quan trọng thứ cấp. Đầu tiên, người đọc cần phải hiểu các giả định nằm bên dưới các cơ sở được nêu trong kế hoạch. Ngoài ra, trình độ của đội ngũ quản lý là vấn đề nhà đầu tư quan tâm nhất. Do đó, việc trình bày sơ yếu lý lịch của đội ngũ quản lý không phải là vấn đề nhỏ và mỗi bản lý lịch phải được chuẩn bị rất cẩn thận.

**(Còn nữa)**

*N.L.H. (Small Business Management: Launching and Growing Entrepreneurial Ventures, Justin G. Longenecker, Carlos W. Moore, J. William Petty)*