



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 35.2021



TIN TỨC SỰ KIỆN

01 Việt Nam xếp thứ 44 chỉ số đổi mới sáng tạo toàn cầu 2021

02 Nhiều "làng công nghệ" mới xuất hiện tại Techfest Việt Nam 2021

03 Nền tảng phòng xếp hàng ảo cho bệnh viện đoạt quán quân cuộc thi "AIoT Developer InnoWorks 2021"

04 VinaCapital đầu tư vào công ty công nghệ bảo hiểm GlobalCare

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

05 HomeOffers - nền tảng công nghệ tài chính giúp bạn hiện thực hoá giấc mơ mua được nhà ngay hôm nay

06 Hệ sinh thái khởi nghiệp Amsterdam, Hà Lan

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

07 Khung hoạch định và thực thi chính sách khởi nghiệp của UNCTAD: cải thiện khả năng tiếp cận tài chính



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



VIỆT NAM XẾP THỨ 44 CHỈ SỐ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TOÀN CẦU 2021

Danviet.vn - Ngày 20/9/2021, Tổ chức sở hữu trí tuệ thế giới (WIPO) đã công bố báo cáo Chỉ số đổi mới sáng tạo toàn cầu (Global Innovation Index 2021 - GII 2021). Báo cáo ghi nhận Việt Nam xếp thứ 44/132 quốc gia và nền kinh tế trong Bảng xếp hạng đổi mới sáng tạo toàn cầu.

Thực hiện nhiệm vụ đầu mối hướng dẫn các bộ, cơ quan, địa phương cải thiện chỉ số GII như Chính phủ đã phân công tại Nghị quyết số 02/NQ-CP ngày 01/01/2021 và Nghị quyết số 19-2017/NQ-CP ngày 06/02/2017, chiều ngày 21/9/2021, Bộ Khoa học và Công nghệ (KH&CN) tổ chức Hội thảo Chỉ số Đổi mới sáng tạo (GII) năm 2021 và Kết quả của Việt Nam nhằm giúp các bộ, cơ quan, địa phương hiểu rõ hơn về Chỉ số GII và kết quả của Việt Nam; từ đó, tiếp tục xây dựng, triển khai các giải pháp cải thiện chỉ số nhằm đạt mục tiêu như Chính phủ đã đặt ra và phân công cho các bộ, cơ quan, địa phương.

Trong bảng xếp hạng GII 2021, Việt Nam xếp thứ 44 trên 132 quốc gia/nền kinh tế (so với thứ hạng 42 năm 2019 và năm 2020) sau khi WIPO đã cập nhật số liệu GDP theo tính toán mới của Việt Nam (tăng khoảng 36% so với năm 2020).

Mặc dù Việt Nam giữ nguyên vị trí xếp hạng về đầu ra đổi mới sáng tạo (ĐMST) (thứ hạng 38) và tiếp tục có sự cải thiện thứ hạng đầu vào ĐMST tăng 2 bậc (từ 62 lên 60) so với năm 2020, nhưng giá trị GDP mới, lớn hơn đã điều chỉnh lại thứ hạng của Việt Nam do nhiều chỉ số thành phần được tính dựa trên tổng giá trị chia GDP (có 27 chỉ số trên tổng số

81 chỉ số sử dụng GDP để tính toán; trong đó, 24 chỉ số sử dụng GDP làm mẫu số).

Do tác động của nhiều yếu tố đến kết quả xếp hạng, trong đó có ảnh hưởng của phương pháp tính toán, xếp hạng nên bên cạnh vị trí xếp hạng, Báo cáo GII còn công bố khoảng tin cậy của thứ hạng để làm căn cứ khi so sánh giữa các thứ hạng gần nhau.

Năm 2021, WIPO công bố thứ hạng của Việt Nam là 44 và công bố khoảng tin cậy của thứ hạng này trong khoảng 42 đến 47. Năm 2020, Việt Nam có thứ hạng 42 và khoảng tin cậy là 41 đến 50. Do vậy, nếu đánh giá theo khoảng tin cậy thì thứ hạng GII của Việt Nam năm 2021 và 2020 là gần như tương đương nhau.

Trong nhóm 34 quốc gia có thu nhập trung bình thấp được đưa vào danh sách xếp hạng GII năm 2021, Việt Nam tiếp tục giữ vị trí đứng đầu.

Việt Nam tiếp tục duy trì xếp hạng trong nhóm 45 quốc gia dẫn đầu toàn cầu. Trong các quốc gia xếp trên Việt Nam năm 2021, không có quốc gia nào ở mức thu nhập trung bình thấp như Việt Nam, chỉ có 5 quốc gia ở mức thu nhập trung bình cao (Trung Quốc, Malaysia, Thái Lan, Bungari và Thổ Nhĩ Kỳ), còn lại đều là các quốc gia/nền kinh tế phát triển, thuộc nhóm thu nhập cao.

Trong Báo cáo GII 2021 do WIPO phát hành và trong bản thông cáo báo chí về GII 2021 của WIPO, Việt Nam tiếp tục được WIPO nêu trong Báo cáo như

hình mẫu đáng học hỏi “Việt Nam nằm trong số 50 nền kinh tế GII có tiến bộ đáng kể nhất trong xếp hạng ĐMST theo thời gian. Cùng với Trung Quốc, Thổ Nhĩ Kỳ, Ấn Độ và Philippines, Việt Nam có tiềm năng thực sự để thay đổi cục diện ĐMST toàn cầu trong những năm tới. Đó là chìa khóa để các quốc gia khác học hỏi từ các quốc gia như Việt Nam và tham gia nhóm các quốc gia liên tục đi lên về ĐMST”.

Theo nhận xét của các chuyên gia WIPO, trong bối cảnh đại dịch COVID-19 vô cùng phức tạp và có nhiều tác động khó lường đoán, ảnh hưởng lớn đến kinh tế-xã hội, khoa học, công nghệ và ĐMST trên toàn cầu, việc Việt Nam vẫn duy trì được vị trí trong nhóm 50 quốc gia dẫn đầu là một nỗ lực rất lớn.

Ông Marco M. Aleman - Trưởng cơ quan Hệ sinh thái ĐMST và SHTT, Trợ lý - Đặc phái viên Tổng giám đốc WIPO đã phát biểu: “Việt Nam tiếp tục được coi là tấm gương cho các nước đang phát triển khác trong việc coi ĐMST là một ưu tiên quốc gia. Việc Chính phủ sử dụng GII như một công cụ đo lường và đánh giá hiệu quả hoạt động ĐMST của quốc gia là ví dụ rõ ràng nhất cho thấy Việt Nam nhận thức được tầm quan trọng của ĐMST đối với sự phát triển quốc gia. Các quốc gia khác đang học hỏi từ Việt Nam về cách sử dụng GII một cách có hệ thống để đánh giá những thay đổi về kết quả hoạt động ĐMST ở cấp độ cao nhất”./.

Chỉ số đổi mới sáng tạo toàn cầu là bộ công cụ đánh giá xếp hạng năng lực đổi mới sáng tạo của các quốc gia, được WIPO phối hợp với Viện Portulans cùng Liên đoàn Công nghiệp Quốc gia Brazil (CNI), Liên đoàn Công nghiệp Ấn Độ (CII), Ecopetrol (Colombia) và Hiệp hội các nhà xuất khẩu Thổ Nhĩ Kỳ (TIM) thực hiện. Năm nay, các nguyên thủ quốc gia, các bộ trưởng và giám đốc điều hành doanh nghiệp sẽ thảo luận về đại dịch Covid-19 đã ảnh hưởng thế nào đến bối cảnh đổi mới sáng tạo toàn cầu.

NHIỀU "LÀNG CÔNG NGHỆ" MỚI XUẤT HIỆN TẠI TECHFEST VIỆT NAM 2021

Vneconomy.vn - Techfest năm 2021 diễn ra trong bối cảnh đặc biệt, cũng là cơ hội để thử nghiệm mô hình tổ chức mới. Ngoài các làng công nghệ từ năm trước, năm nay có sự xuất hiện của các làng công nghệ mới theo những lĩnh vực là xu hướng phát triển kinh tế, cũng như trong bối cảnh đại dịch COVID-19...



Techfest năm nay với hơn 50 sự kiện sẽ được tổ chức từ tháng 9 đến tháng 12 trên toàn quốc bởi Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ (NATEC), Ủy ban Nhà nước về người Việt Nam ở nước ngoài, Sở Khoa học và Công nghệ TP. HCM, Quỹ Khởi nghiệp Doanh nghiệp Khoa học Công nghệ Việt Nam, Văn phòng Đề án 844, Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo Quốc gia.

Ý tưởng sáng tạo ứng phó với đại dịch, phục hồi kinh tế

Năm 2021, Bộ Khoa học và Công nghệ (KH&CN) phối hợp với Bộ Ngoại giao, UBND TP. HCM và Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam (VCCI) chỉ đạo tổ chức Techfest quốc gia hướng đến mục

tiêu nâng cao vai trò của các giải pháp đổi mới sáng tạo (ĐMST) từ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong ứng phó với đại dịch COVID-19 và góp phần phục hồi nền kinh tế. Cùng với đó, sự kiện sẽ thu hút nguồn lực chuyên gia, trí thức, doanh nhân trong nước, người Việt Nam ở nước ngoài hỗ trợ cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo Việt; thúc đẩy hình thành tư duy ĐMST mở, giải quyết những vấn đề, thách thức đặt ra trong xã hội, bối cảnh dịch bệnh và nhu cầu từ các doanh nghiệp, tập đoàn lớn.

Phát biểu khai mạc, Thứ trưởng Bộ KH&CN Trần Văn Tùng nhấn mạnh Techfest năm 2021 tổ chức trong hoàn cảnh đặc biệt. Đại dịch COVID-19 đã diễn ra trong một thời gian dài và tác động đến toàn bộ hoạt động kinh tế xã hội của đất nước. Hoạt động của các doanh nghiệp, nhất là hệ sinh thái khởi nghiệp bị ảnh hưởng mạnh mẽ.

Tuy nhiên, trước thực trạng dịch COVID-19 đang dần được khống chế, và mọi hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ quay trở lại trạng thái bình thường mới. Thứ trưởng mong muốn các ý tưởng khởi nghiệp tham gia, đề xuất, xử lý, giải quyết những vấn đề kinh tế xã hội, sản xuất kinh doanh, chung sống an toàn với COVID-19.

Theo các chuyên gia, năm 2021, dịch bệnh COVID-19 diễn biến hết sức phức tạp, làm con đường khởi nghiệp sáng tạo vốn chông gai lại càng thêm chông gai. Việc đổi mới sáng tạo, thay đổi phương thức sinh hoạt, làm việc và tương tác không còn là lựa chọn, mà trở thành bắt buộc.



Techfest là nơi quy tụ nguồn lực của hệ sinh thái nhằm hiện thực hóa khát vọng trở thành một bộ phận cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo

Nhưng trong nguy có cơ, trong gian nan, thách thức có hy vọng, phát triển. Thách thức trở thành động lực phát triển mới, đặc biệt là đối với doanh nghiệp khởi nghiệp ĐMST. Hơn bao giờ hết, giờ là thời điểm các doanh nghiệp vươn lên, để “kiến tạo tương lai”.

Mô hình ĐMST mở - thách thức từ thực tiễn cũng sẽ lần đầu tiên được thí điểm triển khai. Với sự tham gia của gần 50 chuyên gia kiều bào trong vai trò cố vấn cho chuỗi các cuộc thi khởi nghiệp ĐMST, Techfest kỳ vọng sẽ thắt chặt sợi dây liên kết không biên giới giữa con người Việt Nam, trí tuệ Việt Nam và khát vọng Việt Nam.

Ông Phạm Việt Hùng, Vụ trưởng Vụ quan hệ kinh tế, khoa học công nghệ, Ủy ban nhà nước về người Việt Nam ở nước ngoài, Bộ Ngoại Giao thông tin, cộng đồng người Việt Nam ở nước ngoài rất đồng đạo với hơn 5,3 triệu người, trong đó có khoảng 500-600 nghìn người là các trí thức, doanh nhân. Đây là nguồn lực quan trọng đối với hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST.

Nhiều "làng công nghệ" mới xuất hiện theo xu thế phát triển

Techfest năm 2021 diễn ra trong bối cảnh đặc biệt, cũng là cơ hội để thử nghiệm mô hình tổ chức mới với một loạt các chuỗi sự kiện diễn ra trên nền tảng số, hình thức trực tuyến. Nếu điều kiện cho phép, có thể sẽ kết hợp giữa hình thức trực tuyến và trực tiếp. Còn nếu dịch vẫn phức tạp và phải kiểm soát chặt chẽ thì sẽ làm online.

Thông tin về điểm mới của Techfest năm nay, đại diện Ban tổ chức cho biết, với chủ đề "đổi mới sáng tạo, kiến tạo tương lai", vượt qua đại dịch COVID-19, trong trạng thái bình thường mới, Techfest năm nay sẽ kéo dài trong 3 tháng thay vì trong 1 tháng như những năm trước.

Techfest 2021 sẽ thử nghiệm triển khai mô hình nền tảng ĐMST mở với sự dẫn dắt của mạng lưới chuyên gia, cố vấn tình nguyện của các làng công nghệ. Các tập đoàn công nghệ sẽ đồng hành với các doanh nghiệp khởi nghiệp nhằm giải quyết bài toán nội tại thông qua nền tảng này.



Năm nay có nhiều gương mặt mới tham gia sáng kiến đề xuất thành lập các làng mới theo xu hướng phát triển của công nghệ trong bối cảnh đại dịch COVID-19. Đây cũng là lĩnh vực đang nổi lên, được rất nhiều nhà đầu tư quan tâm.

Ông Phạm Hồng Quát, Cục trưởng Cục phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học công nghệ cho biết, ngoài các làng công nghệ từ những năm trước, Techfest 2021 có thêm một số "làng công nghệ" mới theo những lĩnh vực là xu hướng phát triển kinh tế, bao gồm: Làng An toàn không gian mạng; Làng thách thức và sáng tạo xã hội; Làng công nghệ giải trí và Truyền thông; Làng công nghệ logistic; Làng các nền tảng và hạ tầng công nghệ; Làng sáng chế và doanh nghiệp ĐMST.

Làng công nghệ đô thị thông minh có thêm lĩnh vực công nghệ bắt động sản số; Làng công nghệ Y tế có thêm giải pháp sáng tạo chăm sóc sức khỏe. Năm nay, Làng nông nghiệp, Làng Du lịch - Ẩm thực và Làng Địa phương hợp nhất thành Làng công nghệ Du lịch - Ẩm thực và Nông nghiệp bản địa.

Năm nay cũng thử nghiệm mô hình khai thác hiệu quả nguồn lực hệ sinh thái ĐMST của các tập đoàn

công nghệ trong xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST quốc gia. Đại diện Cục phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học công nghệ cho biết đang mời gọi các tập đoàn công nghệ trong nước cũng như quốc tế đang có mặt ở Việt Nam tham gia đầu tư cho tài năng thế hệ trẻ trong tương lai.

Techfest 2021 sẽ thử nghiệm triển khai mô hình nền tảng đổi mới sáng tạo mở với sự dẫn dắt của mạng lưới chuyên gia, cố vấn tình nguyện của các làng công nghệ. Các tập đoàn công nghệ sẽ đồng hành với các doanh nghiệp khởi nghiệp nhằm giải quyết bài toán nội tại thông qua nền tảng này.

Ban tổ chức mong muốn các trưởng làng, đồng trưởng làng chung tay xây dựng mạng lưới khởi nghiệp ĐMST quốc gia với sự có mặt nhiều hơn của các tập đoàn công nghệ, nơi có thể cung cấp cả cố vấn, thị trường, dữ liệu, vốn đầu tư, mạng lưới... chấp cánh giúp startup vươn cao, vươn xa, có tầm nhìn toàn cầu./.

AIoT InnoWorks 2021

Code the Future



NỀN TẢNG PHÒNG XẾP HÀNG ẢO CHO BỆNH VIỆN ĐOẠT QUÁN QUÂN CUỘC THI “AIOT DEVELOPER INNOWORKS 2021”

Most.gov.vn - Với ý tưởng sử dụng công nghệ sáng tạo giúp quy trình đăng ký khám chữa bệnh, cấp cứu của người dân được tiện lợi, nhanh chóng, an toàn hơn mà không cần tiếp xúc trực tiếp, dự án “Nền tảng phòng xếp hàng ảo cho bệnh viện” của đội QQUEUE đã xuất sắc giành ngôi vị cao nhất tại cuộc thi phát triển ứng dụng “AIoT Developer InnoWorks 2021”.

Ngày 19/9/2021, vòng Chung kết và Lễ trao giải cuộc thi phát triển ứng dụng "AIoT Developer InnoWorks 2021" do Cục Công tác phía Nam - Bộ Khoa học và Công nghệ, Đại học Khoa học tự nhiên - Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh, Tập đoàn Advantech phối hợp tổ chức được diễn ra dưới hình thức trực tuyến.

Tham dự Lễ trao giải có ông Bùi Thế Duy, Ủy viên Dự khuyết Ban Chấp hành Trung ương Đảng, Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ; GS.TS Nguyễn

Thanh Thủy, Phó Chủ nhiệm Chương trình khoa học và công nghệ trọng điểm quốc gia Hỗ trợ nghiên cứu, phát triển và ứng dụng công nghệ của công nghiệp 4.0 (KC4.0/19-25); ông Lý Hoàng Tùng, Phó Vụ trưởng Vụ Công nghệ cao - Bộ Khoa học và Công nghệ.

“AIoT InnoWorks” là một chương trình toàn cầu do tập đoàn Advantech phát động và tài trợ. Qua nhiều mùa thi đến mùa thi năm 2021 đã có 11 quốc gia tham gia. Tại Việt Nam, năm 2021 là mùa thứ hai

tham dự, trong đó mùa thứ nhất tham gia vào năm 2019 do Đại học Bách khoa Hà Nội đăng cai tổ chức.

Các vòng thi tại mỗi quốc gia sẽ tìm ra đội Quán quân để tiếp tục tham gia trong vòng giao lưu tài năng toàn cầu tại một số quốc gia đăng cai luân phiên. Các đội đoạt giải cao tại các vòng thi quốc gia có cơ hội tham gia chương trình phát triển tài năng trẻ toàn cầu trong lĩnh vực AI và I4.0 do Advantech phát triển và ươm mầm, mang tên “Elite100”. Các bạn tham gia Elite100 có cơ hội tham gia chương trình thực tập sinh hưởng lương của Advantech, được trực tiếp tham gia vào phát triển các dự án của Advantech và đối tác đang triển khai trên toàn cầu.

Sau mùa thi thứ nhất, nhiều ứng viên của Việt Nam đã được tham gia chương trình Elite100. Cuộc thi AIoT Developer InnoWorks có thiết kế không chỉ đơn thuần là cuộc thi qua các vòng từ sơ loại, bán kết và chung kết. Các ứng viên còn được tham gia vào một chuỗi các chương trình đào tạo, huấn luyện từ cấp độ cơ bản đến nâng cao cho nhà phát triển các ứng dụng AIoT dựa trên nền tảng mở WISE PaaS của Advantech. Các học viên có cơ hội lấy các cấp Chứng chỉ tương ứng, Chứng chỉ này được sử dụng toàn cầu khi tham gia các dự án phát triển AIoT, Internet vạn vật công nghiệp (IIoT). Ngay sau khi khởi động, các khóa đào tạo được triển khai đến tháng 6/2021 với đông đảo sinh viên tham gia, thi và cấp Chứng chỉ các cấp độ tương ứng.

Tại vòng chung kết này, 5 đội thi xuất sắc nhất đã trải qua 2 phần thi chính: thuyết trình và vấn đáp. Về phần thuyết trình, 5 đội thi đã có cơ hội trình bày cho Hội đồng Ban giám khảo về những ứng dụng công nghệ mà mình đang theo đuổi xoay quanh các vấn đề đang nóng hiện nay như COVID-19, an toàn giao thông, nông nghiệp công nghệ cao, ... Sau phần trình bày, từng nhóm thi đã tiếp tục chứng tỏ khả năng ứng biến trước những câu hỏi vấn đáp và kiến thức chuyên môn cũng như sự hiểu biết nhất định về chính sản phẩm mình đang phát triển.

Chung kết cuộc thi, nền tảng phòng xếp hàng ảo cho bệnh viện - QUEUE đã giành quán quân cuộc thi. Trước tình hình dịch COVID-19 diễn biến phức tạp, các bạn trẻ của nhóm QUEUE mong muốn tạo ra một mô hình giúp người bệnh có thể đặt lịch, xếp hàng tại bệnh viện một cách dễ dàng mà không cần phải tiêu tốn quá nhiều thời gian trong việc chờ đợi. Nhóm đã hướng đến 3 mục tiêu chính là Không bị động - Không gián đoạn - Không chạm.

Với công nghệ AI, hệ thống sẽ phân tích thông số liên quan tới thời gian thực hiện quy trình thăm khám tại các bệnh viện, người bệnh chỉ cần đăng nhập, chọn phòng khám và thời gian mình muốn khám, sau đó người bệnh có thể căn cứ vào lịch khám để đến cơ sở y tế mà không phải chờ đợi như trước.

“Mô hình phòng xếp hàng ảo” sẽ giúp bệnh viện dễ dàng kiểm soát và quản lý số lượng người khám, hạn chế chi phí cơ sở vật chất cho phòng chờ và tăng năng suất làm việc của tất cả nhân viên y tế mà không phải lo lắng cho việc quá tải. Cùng với đó, bệnh nhân chủ động hơn trong quá trình khám, chữa bệnh, giúp tiết kiệm được thời gian, tránh tụ tập và nâng cao công tác bảo vệ sức khỏe cộng đồng, đặc biệt trong thời gian dịch bệnh như hiện nay.

Phát biểu tại Lễ trao giải, Ông Nguyễn Mạnh Cường, Phó Cục trưởng phụ trách Cục công tác phía Nam - Bộ Khoa học và Công nghệ khẳng định: Nhiều ý tưởng có tính thực tiễn cao, khả thi và tiềm năng thương mại hóa. Các đội thi đã quan tâm đến những vấn đề đang nóng của đất nước như dịch COVID-19, an toàn giao thông, nông nghiệp công nghệ cao.

“Cuộc thi phát triển ứng dụng AIoT dựa trên nền tảng WISE PaaS của tập đoàn Advantech có ý nghĩa lớn, không chỉ đơn thuần là cuộc thi, đây là chuỗi các trải nghiệm của sinh viên từ đào tạo đến xây dựng dự án có tiềm năng ứng dụng cao, qua đó sinh viên thoát khỏi giáo trình truyền thống, cách rút ngắn quá trình đào tạo tiếp, đào tạo lại sau khi tốt nghiệp, nhằm sẵn sàng cung cấp nguồn nhân lực cho đổi



Nguyễn Thị Bích Vân



Phạm Hải Nghị



Phạm Trần Hòa Đạt



Nguyễn Trường Vĩnh Thuận

GIẢI NHẤT

Quốc gia

mới công nghệ của doanh nghiệp"- Ông Nguyễn Mạnh Cường nhấn mạnh.

Đồng quan điểm này, PGS. TS. Trần Minh Triết, Phó Hiệu trưởng Đại học Khoa học Tự nhiên - Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh chia sẻ: Các bạn trẻ đã mang đến cuộc thi nhiều ý tưởng ứng dụng mang tính thực tiễn cao và có tiềm năng thương mại hóa. Qua cuộc thi ta thấy nhiều hơn về sự sáng tạo và năng lực của thế hệ trẻ tương lai, những ý tưởng sáng tạo của họ có thể giúp thúc đẩy sự phát triển của những tiện ích công nghệ mới. AloT Developer InnoWorks 2021 là cuộc thi khuyến khích các sinh viên sáng tạo có cơ hội hiện thực hoá các ý tưởng

của mình, đồng thời tạo điều kiện để các bạn trẻ được tiếp cận với các nền tảng công nghệ tiên tiến và được giao lưu, học hỏi cùng các chuyên gia và các bạn bè trong nước, quốc tế.

Ông Đỗ Đức Hậu, Tổng Giám đốc Advantech Việt Nam chia sẻ: qua cuộc thi này cho thấy được tiềm năng rất lớn từ những đội ngũ sinh viên ở các trường về hoạt động nghiên cứu khoa học và ứng dụng. Thông qua cuộc thi này, chúng ta thấy được niềm đam mê mãnh liệt của các bạn sinh viên. Đây là một tín hiệu rất đáng mừng cho Việt Nam với nguồn lực trẻ, dồi dào, chất lượng và sẵn sàng để đáp ứng nhu cầu nhân lực trong kỷ nguyên trí tuệ nhân tạo AloT./.

Giải Nhì thuộc về Dự án Hệ thống nông trại thông minh - TRIPLE O

Giải Ba thuộc về Dự án mô hình nhà yến thông minh - RIPLE O

Giải Khuyến khích thuộc về 2 dự án gồm: Hệ thống phân tích camera thông minh - APCS K18 và Dự án siêu thị thông minh và xe đẩy tích hợp thanh toán tự động SR.TKNK

Giải thưởng dành cho Quán quân là 50 triệu tiền mặt và chuyến giao lưu quốc tế, 1 giải Nhì với giải thưởng là 30 triệu tiền mặt, 1 giải Ba với giải thưởng là 20 triệu tiền mặt, 2 giải Khuyến khích với giải thưởng là 10 triệu tiền mặt.

VINACAPITAL ĐẦU TƯ VÀO CÔNG TY CÔNG NGHỆ BẢO HIỂM GLOBALCARE

Tinnhanhchungkhoan.vn - VinaCapital Ventures công bố việc đầu tư vào GlobalCare - công ty insurtech cung cấp các giải pháp công nghệ phục vụ cho việc bán hàng và quản lý bán hàng của các đại lý và đối tác kinh doanh trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ.

VinaCapital Ventures (V2) là quỹ đầu tư mạo hiểm chuyên về các startups công nghệ, thành viên của VinaCapital.

GlobalCare thành lập vào năm 2017 bởi 2 thành viên sáng lập là bà Đinh Thị Ngọc Niềm và ông Hoàng Minh Lợi. Đây là nền tảng sáng tạo, hỗ trợ các công ty bảo hiểm và đại lý phân phối bán các sản phẩm bảo hiểm thông qua giải pháp công nghệ điện toán đám mây giúp quản lý các dịch vụ, theo dõi lịch sử giao dịch, xử lý yêu cầu khách hàng và nhiều chức năng khác.

Giải pháp này giúp giao dịch thuận tiện cho khách hàng có nhu cầu về các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ, không chỉ các yêu cầu về mua sản phẩm và xử lý bồi thường mà còn có thể liên hệ trực tiếp với nhân viên chăm sóc khách hàng của GlobalCare về yêu cầu tư vấn hoặc dịch vụ liên quan.

Được biết, nền tảng công nghệ GlobalCare kết nối 3.000 nhà phân phối, điểm giao dịch trực tuyến và các nền tảng chia sẻ dịch vụ hàng đầu khác, cung cấp các sản phẩm bảo hiểm đa dạng cho khách hàng lựa chọn.

GlobalCare đóng góp đáng kể vào quá trình chuyển đổi số 4.0 của ngành bảo hiểm qua việc cung cấp giải pháp công nghệ hoàn chỉnh cho hơn 10 kênh phân phối lớn và 200.000 đại lý bảo hiểm.

Hiện tại, khách hàng có thể mua 15 loại sản phẩm khác nhau thông qua nền tảng của GlobalCare, bao gồm bảo hiểm sức khỏe, gián đoạn kinh doanh, điện thoại di động, ô tô và bảo hiểm tai nạn cá nhân. Các công ty bảo hiểm lớn và uy tín tại Việt Nam như

Bảo Việt, PVI, PIT, Pjico, MIC và Liberty đều là đối tác của GlobalCare.

Kể từ khi ra mắt vào tháng 8/2018, VinaCapital Ventures (V2) đã hợp tác với Mirae Asset - Naver Growth Fund và đầu tư vào 11 công ty khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ, bao gồm AnVui, GoStream, Homepage, URBox và Validus. Ngoài ra, VinaCapital Ventures còn đầu tư vào Zone Startups, một trong những đơn vị nhà tăng tốc khởi nghiệp (accelerator) hàng đầu tại Việt Nam.

V2 cũng là một trong những nhà đầu tư đầu tiên vào Rever - công ty proptech tiên phong tại Việt Nam vừa hoàn thành một vòng gọi vốn thành công gần đây, đồng thời cũng đầu tư vào Wee Digital và Logivan.

Ông Hoàng Đức Trung, Giám đốc VinaCapital Ventures cho biết: GlobalCare là hình mẫu công ty khởi nghiệp mà họ muốn đầu tư. Phân khúc bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam đã đạt khoảng 2,3 tỷ USD vào năm 2019. Ông kỳ vọng GlobalCare có đủ vị thế để chiếm lĩnh một phần đáng kể mức tăng trưởng dự kiến của ngành bảo hiểm Việt Nam trong thời gian tới.

Bà Đinh Thị Ngọc Niềm, sáng lập viên kiêm Chủ tịch GlobalCare chia sẻ, ngành bảo hiểm tại Việt Nam vẫn đang trong giai đoạn đầu phát triển. Khi người dân Việt Nam nhìn nhận rõ hơn về tầm quan trọng của việc tham gia bảo hiểm để bảo vệ bản thân, gia đình và doanh nghiệp của họ, chúng tôi mong muốn mang đến một nền tảng công nghệ thuận lợi nhất để họ dễ dàng mua các sản phẩm bảo hiểm phù hợp./.



HOMEOFFERS - NỀN TẢNG CÔNG NGHỆ TÀI CHÍNH GIÚP BẠN HIỆN THỰC HÓA GIẤC MƠ MUA ĐƯỢC NHÀ NGAY HÔM NAY

HomeOffers tiên phong kiến tạo ra những giải pháp tài chính tối ưu để giúp người dân Việt Nam sớm hiện thực hóa giấc mơ sở hữu ngôi nhà mà mình mơ ước.

HomeOffers là một startup tiên phong trong lĩnh vực công nghệ tài chính, chuyên phát triển các kế hoạch đầu tư bất động sản được cá nhân hoá, nơi mà người mua nhà - đa phần là người trẻ - có thể mua để sở hữu được trước một phần của căn nhà với số tiền mà họ có khả năng chi trả được, đồng thời được sử dụng ngay ngôi nhà (được chuyển vào ở, hoặc khai thác kinh doanh cho thuê luân, tùy theo nhu cầu), sau đó mua dần số cổ phần còn lại theo thời gian.

Số cổ phần còn lại đó sẽ được quy đổi ra tiền để người mua có thể trả dần cho HomeOffers và cộng

thêm một khoản phí giao dịch hợp lý. HomeOffers sử dụng công nghệ Big Data và mô hình định giá tài sản, kỹ thuật tài chính để đưa ra quyết định đầu tư, và ứng dụng blockchain để tạo ra các Hợp đồng thông minh (smart contract) nhằm đảm bảo tính công khai của thị trường, minh bạch của giao dịch cũng như sự toàn vẹn của thông tin.

HomeOffers ra đời đúng trong giai đoạn đại dịch Covid hoành hành, nền kinh tế chung xuống dốc, thu nhập của người dân suy giảm, và nguy hiểm hơn là dịch bệnh còn làm cho nhiều người trở nên tiêu cực và mất dần niềm tin khi thấy khả năng thực hiện

những khát vọng và ước mơ của họ đang ngày càng trở nên xa vời. Chính trong bối cảnh đó, HomeOffers càng thấy rõ hơn sứ mệnh của mình là phải cung cấp được những giải pháp hữu ích nhằm rút ngắn quá trình hiện thực hóa giấc mơ mua được nhà cho người dân Việt Nam. Và chỉ trong vòng 3 tháng đầu hoạt động, HomeOffers đã nhận được hàng trăm đăng kí tham gia của khách hàng, từ đó đã lựa chọn ra được những khách hàng đầu tiên để HomeOffers có thể đồng hành và hỗ trợ mua chung các bất động sản, với tổng giá trị đạt gần 20 tỷ đồng.



Ngoài ra, HomeOffers mong muốn và cam kết cùng chung tay để đóng góp cho xã hội. Ngay từ khi được thành lập, HomeOffers đã gắn cho mình sứ mệnh góp phần biến giấc mơ sở hữu nhà của hàng triệu người dân Việt thành hiện thực. Do đó, cứ 30 ngôi nhà mà HomeOffers giao dịch được, HomeOffers sẽ xây tặng một ngôi nhà cho một gia đình người Việt Nam có hoàn cảnh khó khăn và chưa có nhà. Đồng hành cùng các tổ chức xã hội, HomeOffers sẽ trao căn nhà mới cho những người có hoàn cảnh kém may mắn ở tại các vùng miền của đất nước Việt Nam.

Thực trạng nan giải của xã hội hiện nay khi những người trẻ tuổi ngày càng khó khăn để có thể tự mua nhà

Mua nhà, đó là ước mơ cháy bỏng, và cũng sẽ là một cột mốc đáng nhớ trong cuộc đời mỗi người Việt

Nam, đặc biệt với những thế hệ Millennials (thế hệ Y) và thế hệ Z, thành phần chủ đạo trong lực lượng lao động của xã hội hiện nay.

Nếu các Baby Boomer và thế hệ X lớn lên trong bối cảnh nền kinh tế thế giới không ngừng phát triển và mở rộng, thì thế hệ Y và Z lại thành niên đúng lúc nó chững lại, thậm chí tụt lùi. Lượng sinh viên tốt nghiệp ngày càng đông, trong khi con số tuyển dụng thì mỗi lúc một thấp. Hiển nhiên, thế hệ Y - Z trở nên dễ thất nghiệp nhất. "Người khôn, cửa khó", chuyện làm giàu với Thế hệ Y - Z ngày càng gian nan, đặc biệt trong 3 năm trở lại đây với những tác động khủng khiếp từ đại dịch Covid 19. Nhưng dù có nghèo đến mấy, họ vẫn cần có nhà để ở, đặc biệt là với Thế hệ Y đã trong độ tuổi trưởng thành.

Tuy nhiên giá cả bất động sản ở nước ta vẫn liên tục gia tăng và đang tiếp tục tạo lập những đỉnh mới. Nghiên cứu của JLL Việt Nam gần đây cho thấy giá một căn hộ trung bình ở TP HCM đạt mức 2.900 USD mỗi mét vuông, tăng trung bình 12-20%/năm. Trong khi đó, theo báo cáo quý II/2021 của Savills thì giá căn hộ tại Hà Nội tăng trung bình 7%/quý và đã tăng 11% so với cùng kì năm trước.

HomeOffers mang lại giải pháp mới

Theo thống kê thì tổng số lượng thanh niên thuộc thế hệ Millennials và thế hệ Z chiếm tới 47% dân số cả nước, khoảng 45 triệu. Và trong khi tốc độ tăng giá trung bình hàng năm của bất động sản luôn ở mức 2 con số, thì mức thu nhập bình quân lại có tốc độ tăng trưởng khá khiêm tốn, chỉ trung bình 3-8%/năm, nên khả năng mua sở hữu được một bất động sản, đặc biệt tại các thành phố lớn đang ngày càng xa vời đối với họ.

Theo ước tính của các chuyên gia, một bạn trẻ sau khoảng trung bình 10 năm tốt nghiệp đại học và đi làm thì cũng chỉ mới có thể tích lũy được khoảng 30% giá trị bất động sản mà họ muốn mua (mức độ tối thiểu cần có để có thể làm thủ tục vay ngân hàng mua nhà, phần tiền còn thiếu hụt sau đó có thể được

Closed Deal!



trả góp dần trong 20-30 năm tiếp theo).

Ngoài ra, cũng theo thống kê tại Việt Nam, khoảng 70% người trưởng thành "không có ngân hàng", nghĩa là họ không có tài khoản hoặc không đủ điều kiện đăng ký các khoản vay có thể chấp của các ngân hàng.

"Thuê để sở hữu" được coi là một giải pháp tài chính đột phá của HomeOffers giúp biến giấc mơ mua nhà của hàng triệu người Việt Nam thành hiện thực ngay hôm nay.

Nền tảng HomeOffers hỗ trợ người mua nhà bằng cách sẽ đứng ra góp vốn mua chung với chính khách hàng, giúp họ không cần chờ đợi mà vẫn có thể thực hiện giấc mơ mua được bất động sản đó sớm ngay từ hôm nay.

Theo đó, người mua chỉ cần trả trước một phần nhỏ theo khả năng tài chính của mình, khoảng từ 10-15% giá trị căn nhà, và không cần phải có sẵn khoản tiền tích lũy lớn mà vẫn có thể bắt đầu mua nhà cũng như được chuyển đến ở và sử dụng căn nhà ngay, phần còn lại sẽ do HomeOffers thanh toán. Người mua sẽ được ghi nhận sở hữu một phần ngôi nhà, tương đương mức tài chính đã bỏ ra trước, và

sau đó hàng tháng chỉ phải trả tiền thuê cho phần nhà mà người mua còn chưa sở hữu. Đồng thời, người mua sẽ được linh hoạt trong việc bổ sung phần đóng góp tài chính để gia tăng phần mình sở hữu trong suốt thời gian kí kết hợp đồng với HomeOffers. Giải pháp này giúp người mua nhà KHÔNG phải đi vay nợ mà cùng mua chung ngôi nhà, sau đó sẽ "Thuê để sở hữu" chính ngôi nhà mơ ước ngay khi đang sinh sống tại đó. Thay vì phải đợi chờ đến khi tích lũy đủ số tiền để mua nhà, đồng thời lại phải lãng phí một số tiền đi thuê nguyên căn nhà của người khác, người mua nhà có thể dùng chính số tiền tích lũy hàng tháng đó để tăng dần phần sở hữu cho chính căn nhà của mình.

Ngoài ra, một ưu điểm rất quan trọng trong các kế hoạch tài chính của HomeOffers đưa ra cho người mua nhà đó là mức chi phí vốn mà công ty áp dụng với khách hàng là hấp dẫn hơn so với mức lãi suất đi vay vốn mà các ngân hàng cung cấp

Ví dụ: Trong nửa đầu năm 2021, HomeOffers đã thực tế triển khai các hợp đồng "Thuê để sở hữu" với mức chi phí tài chính mà người mua nhà phải trả chỉ là 7.5%/năm và được cố định trong suốt 3 năm.

Mức chi phí vốn hợp lý đó có được là do HomeOffers đã tiên phong phát triển thành công nền tảng ứng dụng huy động vốn từ cộng đồng (crowdfunding) thông qua hình thức đầu tư chung bất động sản (co-invest), giúp cho bất kỳ ai cũng có thể trở thành các nhà đầu tư bất động sản. Đồng thời, HomeOffers còn có thể mạnh thu xếp được các nguồn vốn ưu đãi từ các tổ chức tài chính, quỹ đầu tư trong mạng lưới đối tác liên kết uy tín tại Việt Nam và trên thế giới.

Các hợp đồng mà HomeOffers kí với người mua có thời hạn từ một đến 10 năm và khi kết thúc, khách hàng có thể lựa chọn mua tất cả cổ phần sở hữu mà HomeOffers đang nắm giữ trong bất động sản đó hoặc bán bất động sản đó đi để nhận lại khoản đầu tư cũng như lợi nhuận của mình.

Tổng hợp 10 lợi ích dành cho người mua nhà khi sử dụng giải pháp hỗ trợ tài chính “Thuê để sở hữu” của HomeOffers:

- HomeOffers hỗ trợ tài chính đến 85% (trong một số trường hợp có thể tới 90%) giá trị bất động sản để giúp khách hàng sớm mua được ngôi nhà mơ ước.

- Được chuyển đến ở ngay, với đầy đủ quyền khai thác, sử dụng ngôi nhà của mình.

- Được linh hoạt lựa chọn khi nào sẽ gia tăng tỉ lệ sở hữu ngôi nhà trong suốt thời gian kí kết hợp đồng với HomeOffers, không bắt buộc phải trả gốc hàng tháng như vay ngân hàng.

- Tiết kiệm chi phí sinh hoạt so với phương án thuê nhà để ở, do chỉ phải thanh toán tiền thuê cho một phần nhà còn chưa sở hữu mà thôi.

- Không bị áp lực phải huy động để có ngay số tiền lớn ban đầu mà chỉ cần có tối thiểu 10-15% giá trị bất động sản, và cũng không có áp lực phải có sẵn tài sản khác để cầm cố hoặc phải đáp ứng được ngay “mức điểm tín dụng” đang ngày càng trở nên khắt khe nếu như muốn đăng kí khoản vốn vay mua nhà từ các ngân hàng

- Đã được sở hữu được ngay một phần ngôi nhà

của mình trước khi giá nhà tiếp tục tăng theo xu hướng thị trường.

- Được nhận về lợi nhuận đầu tư bất động sản, theo tỉ lệ sở hữu, khi thị trường tăng giá và bạn quyết định bán nhà.

- Thủ tục đơn giản, do HomeOffers đã thay bạn làm toàn bộ các thủ tục huy động vốn từ mạng lưới đối tác rộng lớn của HomeOffers là các tổ chức tài chính, ngân hàng, nhà đầu tư ... uy tín trên thị trường.

- Được đảm bảo an toàn và người mua có thể hoàn toàn yên tâm vì căn nhà đã được phong tỏa và Hợp đồng kí với HomeOffers sẽ được chứng thực bởi một công ty luật độc lập, đồng thời mẫu Hợp đồng cũng sẽ được đăng kí tại Cục đăng kí quốc gia giao dịch bảo đảm.

- Giao dịch minh bạch, chuyên nghiệp với ứng dụng công nghệ blockchain, hợp đồng thông minh (smart contract) trong quản lý hợp đồng.

Trên tất cả, giải pháp “Thuê để sở hữu” của HomeOffers giúp cho người mua nhà có thể hoàn toàn thanh thoi và tận hưởng cuộc sống ngay trong ngôi nhà mơ ước của mình vì HomeOffers đã đứng ra thay họ giải quyết tất cả những khó khăn trong quá trình mua nhà. Khách hàng sẽ không phải tự xoay sở nguồn tài chính lớn để có thể đủ mua nhà (hoặc chí ít là đủ 30% để có thể đứng tên vay ngân hàng), và cũng thoát khỏi gánh nặng phải lo đủ các hồ sơ, điều kiện để có thể đáp ứng các quy định xét duyệt khoản vay mua nhà ngày càng khắt khe, phức tạp của các ngân hàng hiện nay.

Phương Anh (NASATI)





HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP AMSTERDAM, HÀ LAN

Tổng quan về hệ sinh thái khởi nghiệp

Amsterdam có một hệ sinh thái khởi nghiệp sôi động và phát triển ổn định, vốn đã là một trong những hệ sinh thái lớn nhất châu Âu. Giá trị của hệ sinh thái khởi nghiệp Amsterdam được ước tính từ 8-10 tỷ USD và thành phố được xếp hạng 19 trong bảng xếp hạng hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu,

Điểm mạnh cốt lõi của Amsterdam là vị trí địa lý trung tâm, môi trường quốc tế, hệ thống giáo dục đẳng cấp tạo ra lực lượng lao động có kiến thức và đủ khả năng hoạt động như một cơ sở thử nghiệm cho các sản phẩm và dịch vụ mới. Mặt khác, những thách thức lớn nhất đối với các công ty khởi nghiệp là thiếu vốn đầu tư mạo hiểm, sự phân tán của hệ sinh thái khởi nghiệp, thực tế là các công ty khởi nghiệp đang phát triển thường di chuyển từ Amsterdam đến Berlin, London hoặc Dublin. Cho đến

nay, cũng chỉ có một số doanh nghiệp khởi nghiệp ở Hà Lan.

Điều đặc biệt đáng chú ý trong trường hợp của Hà Lan là hệ sinh thái khởi nghiệp của quốc gia này không chỉ giới hạn ở thủ đô Amsterdam, mà còn trải khắp 13 khu vực, thành phố của Hà Lan. Các trung tâm này được liên kết với nhau, với mỗi khu vực tập trung vào một lĩnh vực trọng tâm cụ thể (ví dụ: chăm sóc sức khỏe, thực phẩm và nông nghiệp, an ninh mạng, v.v.). Bên cạnh 13 trung tâm khởi nghiệp, Hà Lan còn có một số lượng lớn các công ty khởi nghiệp và các bên liên quan khác, chẳng hạn như các chương trình tăng tốc, các nhà đầu tư và không gian làm việc chung.

Hệ sinh thái khởi nghiệp của Hà Lan bao gồm hơn 3000 công ty khởi nghiệp, 300 nhà đầu tư, 40-50 cơ sở tăng tốc/vườn ươm và 10 tổ chức công (bao

gồm cả các trường đại học). Ngoài sự tham gia hàng ngày của các tổ chức công vào hệ sinh thái khởi nghiệp, lĩnh vực công của Hà Lan cũng đã triển khai hai chương trình khởi nghiệp lớn là StartupDelta (chương trình quốc gia) và StartupAmsterdam (sáng kiến địa phương). Hai sáng kiến khởi nghiệp này sẽ được giới thiệu chi tiết hơn ngay sau đây.

Các chính sách và công cụ chính để hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp

Nền tảng của chính sách khởi nghiệp hiện tại ở Hà Lan được đặt ra vào năm 2010 với sự ra đời của cách tiếp cận chính sách mới: chính sách đổi mới theo nhu cầu và cách tiếp cận lĩnh vực hàng đầu. Chính sách lĩnh vực hàng đầu đã bắt đầu với mục đích tăng cường hợp tác giữa các ngành công nghiệp lớn, các cơ quan nghiên cứu và chính phủ. Tuy nhiên, sớm phát hiện ra rằng hệ sinh thái tổng thể vẫn còn thiếu một thứ: các công ty khởi nghiệp và các nhà tài trợ, chẳng hạn như các nhà đầu tư mạo hiểm. Chính phủ Hà Lan bắt đầu thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp đầy tham vọng và đã phát triển một chương trình nghị sự cho các doanh nghiệp khởi nghiệp và các doanh nghiệp đang phát triển. Chính phủ muốn loại bỏ các rào cản, liên quan đến ví dụ: tiếp cận vốn, thuế, luật pháp và các quy định, đồng thời khuyến khích các doanh nhân đầy tham vọng trong tất cả các lĩnh vực có thể để phát triển. Các doanh nhân và công ty khởi nghiệp ngày nay được coi là động lực thúc đẩy nền kinh tế Hà Lan.

Một vài năm trở lại đây, chính sách khởi nghiệp đầy tham vọng đã được chuyển thành kế hoạch hành động (Kế hoạch hành động khởi nghiệp đầy tham vọng), qua đó chính phủ đã đưa ra một số biện pháp để hỗ trợ các công ty khởi nghiệp và các doanh nghiệp đang phát triển đạt được tham vọng của họ. Chính phủ đã dành một khoản ngân sách trị giá 75 triệu euro để thúc đẩy khả năng tiếp cận tốt hơn với vốn, kiến thức, đổi mới sáng tạo và thị trường toàn cầu. Các biện pháp thực tế bao gồm:

- Cung cấp tài chính giai đoạn đầu để các doanh nghiệp có thể nghiên cứu ý tưởng hoặc sản phẩm của họ có khả thi về mặt kỹ thuật và phù hợp với thị trường hay không;

- Tăng cường vị thế quốc tế của các công ty khởi nghiệp và các doanh nghiệp đang phát triển, đồng thời thu hút các công ty khởi nghiệp nước ngoài đến Hà Lan thông qua sáng kiến StartupDelta;

- Cung cấp giấy phép tạm trú (“Thị thực khởi nghiệp”) cho các doanh nhân không thuộc EU, tạo cơ hội cho họ bắt đầu kinh doanh tại Hà Lan;

- Các dự án phát triển công nghệ đổi mới sáng tạo liên quan đến các đối tác kinh doanh và tri thức từ ít nhất hai quốc gia châu Âu khác nhau - Được hỗ trợ vốn theo Horizon 2020;

- Chương trình của Ủy ban Châu Âu nhằm khuyến khích nghiên cứu và đổi mới sáng tạo ở Châu Âu.



Ngoài những sáng kiến đặc biệt nhắm vào các công ty khởi nghiệp, chính phủ Hà Lan đã đóng vai trò tích cực trong việc hỗ trợ đổi mới sáng tạo tất cả các doanh nghiệp và đưa ra một số biện pháp hỗ trợ kinh doanh mà các công ty khởi nghiệp cũng có thể tận dụng. Giải pháp bao gồm bảo lãnh tín dụng của chính phủ, POC (Proof of concept) là thuật ngữ dùng để xác định tính khả thi của ý tưởng hoặc để xác minh rằng ý tưởng có trở thành hiện thực hay không), tín dụng đổi mới sáng tạo cũng như ưu đãi thuế cho các hoạt động R&D.

THE SKYLINE OF THE DUTCH STARTUP ECOSYSTEM

10+ leading innovation hubs



Startup Delta

Startup Delta là một chương trình hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia do chính phủ Hà Lan khởi xướng và tổ chức. Khung thời gian ban đầu của chương trình là 1,5 năm (tháng 1 năm 2015 - tháng 6 năm 2016), nhưng chính phủ đã quyết định tổ chức chương trình tiếp theo sau giai đoạn đầu tiên theo yêu cầu của các bên liên quan khác của chương trình Startup Delta đầu tiên. Mục tiêu chính của sáng kiến Startup Delta là nhằm đưa Hà Lan vào top 3 hệ sinh thái khởi nghiệp hấp dẫn nhất trong số các thành phố châu Âu trong bảng xếp hạng Hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu. Chương trình nhằm hướng tới mục tiêu phát triển thêm hệ sinh thái hiện có và liên kết tất cả 13 trung tâm khởi nghiệp của Hà Lan thành một hệ sinh thái khởi nghiệp lớn mạnh, thay vì chỉ ở một vài thành phố lớn.

Ngân sách của chương trình Startup Delta dành cho giai đoạn 1,5 năm đầu tiên khá nhỏ, chỉ 450 000 euro, và nó được dùng để trang trải chủ yếu cho chi phí đi lại và hội họp. Lương của 12-15 người làm việc cho chương trình được trả bởi những người sử dụng lao động cố định (tức là các bộ và các tổ chức chính

phủ khác). Thành phố Amsterdam cung cấp không gian làm việc cho sáng kiến.

Các tổ chức tham gia chương trình Startup Delta đại diện cho các bên liên quan khác của xã hội, bao gồm chính quyền quốc gia và địa phương, các thành phố của Hà Lan, công ty tư nhân, các tổ chức giáo dục và tổ chức tài chính. Chương trình cũng có một cựu ủy viên EU Neelie Kroes làm đặc phái viên. Có một nhân vật cao cấp đại diện cho chương trình, được xác định như những nhân tố quan trọng cho sự thành công của chương trình. Đặc biệt mạng lưới cá nhân của Kroes có vai trò quan trọng khi liên hệ với lãnh đạo của các tổ chức đối tác quan trọng.

Chiến lược của chương trình Startup Delta dựa trên ba mục tiêu chính:

- 1) Kết hợp 13 trung tâm riêng lẻ thành một hệ sinh thái khởi nghiệp được kết nối;
- 2) Phát triển hệ thống hiện tại thành một hệ thống hỗ trợ các công ty khởi nghiệp và các doanh nghiệp khác theo cách tốt nhất có thể;
- 3) Tạo ra tác động và làm cho Hệ sinh thái khởi nghiệp Hà Lan có khả năng độc lập.

Những thước đo cụ thể được chia thành ba loại:

vốn, tài năng và mạng lưới. Yếu tố quan trọng trong cả ba biện pháp này là cổng thông tin điện tử Startupdelta.org, hoạt động như cửa hàng một cửa nhằm cung cấp thông tin về hệ sinh thái khởi nghiệp và các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh ở Hà Lan.

Startup Amsterdam



Startup Amsterdam là chương trình hành động được tổ chức theo hình thức hợp tác công tư, trong đó các đối tác tích cực nhất là cộng đồng khởi nghiệp và thành phố Amsterdam. Chương trình nhằm mục đích tận dụng, củng cố và nêu rõ những lợi ích và thế mạnh của hệ sinh thái khởi nghiệp Amsterdam để nâng tầm Amsterdam thành một trong ba trung tâm khởi nghiệp quan trọng nhất ở châu Âu ngay sau London và Berlin. Chương trình tập trung đặc biệt vào việc hỗ trợ phát triển các công ty khởi nghiệp, thu hút nhân tài và lực lượng lao động có kiến thức vào hệ sinh thái khởi nghiệp Amsterdam, thúc đẩy quốc tế hóa, nâng cao chất lượng các sự kiện khởi nghiệp, phát triển vai trò của Amsterdam như một cầu nối với các thị trường châu Âu và tạo kết nối trung tâm với các hệ sinh thái khởi nghiệp quốc tế quan trọng khác.

Giống như Startup Delta, chương trình Startup Amsterdam cũng được khởi xướng bởi lĩnh vực công (trong trường hợp này là thành phố Amsterdam) và được vận hành theo hình thức hợp tác công tư. Sự

hợp tác chặt chẽ của lĩnh vực nhà nước và tư nhân có thể được nhìn thấy trong tổ chức thực tế của chương trình: nhóm nòng cốt, chịu trách nhiệm về các hoạt động của chương trình, bao gồm hai nhà quản lý chương trình, một người đại diện cho lĩnh vực tư và một người khác đại diện cho lĩnh vực công. Người quản lý chương trình lĩnh vực công chịu trách nhiệm về mặt quản lý chương trình (ví dụ: quản lý quy trình, thúc đẩy lợi ích của lĩnh vực công, hợp tác và báo cáo với các bên liên quan trong lĩnh vực công), trong đó, người quản lý chương trình lĩnh vực tư chịu trách nhiệm về mặt hoạt động của chương trình (ví dụ: quản lý dự án, nội dung hành động trong chương trình). Ngoài những người quản lý chương trình, nhóm cốt lõi bao gồm hai người quản lý dự án cũng như các chuyên gia tài chính và chuyên gia thẩm định. Nhóm cốt lõi hoạt động rất độc lập, tuy nhiên phải báo cáo cho nhóm trọng tâm của chương trình 2 tháng một lần và báo cáo chính quyền thành phố Amsterdam hai lần một năm. Ngoài ra, nhóm trọng tâm bao gồm cả lĩnh vực công và tư, chẳng hạn như đại diện từ các chương trình tăng tốc, các tổ chức học thuật, các tập đoàn đa quốc gia, các nhà đầu tư mạo hiểm, các công ty khởi nghiệp và các chính quyền thành phố.

Startup Amsterdam hợp tác chặt chẽ với Startup Delta và cả hai chương trình đều có vai trò riêng, được xác định rõ ràng. Startup Delta tập trung vào việc thúc đẩy sự hợp tác giữa các trung tâm khởi nghiệp khác của đất nước và cố gắng thay đổi môi trường và thái độ của công chúng đối với các công ty khởi nghiệp theo hướng tích cực. Mặt khác, Startup Amsterdam nhấn mạnh những hành động hữu hình hơn, chẳng hạn như tổ chức các sự kiện khởi nghiệp khác nhau, kết nối các công ty khởi nghiệp với các nhà đầu tư và thu hút các cá nhân tài năng đến và làm việc cho các công ty khởi nghiệp ở Amsterdam./.

Minh Phụng (Theo Mekongbiz.org)

KHUNG HOẠCH ĐỊNH VÀ THỰC THI CHÍNH SÁCH KHỞI NGHIỆP CỦA UNCTAD: CẢI THIỆN KHẢ NĂNG TIẾP CẬN TÀI CHÍNH

Khả năng tiếp cận tài chính không đầy đủ vẫn là một trở ngại lớn đối với nhiều doanh nhân, đặc biệt là ở các nước đang phát triển. Các doanh nghiệp thuộc mọi loại hình và quy mô cần nhiều dịch vụ tài chính khác nhau, bao gồm các phương tiện để gửi tiền và thanh toán cũng như tiếp cận tín dụng, vốn chủ sở hữu và bảo lãnh. Các nhà hoạch định chính sách cần đặc biệt chú ý hỗ trợ doanh nghiệp đổi mới, tăng trưởng cao trong lĩnh vực công nghệ xanh và bền vững do các doanh nghiệp này thường cần những hình thức hỗ trợ riêng biệt, bao gồm vốn cổ phần và đầu tư mạo hiểm.

Bảng 1. Cải thiện khả năng tiếp cận tài chính

| Mục tiêu chính sách | Lựa chọn chính sách |
|--|--|
| a . Cải thiện khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính liên quan theo những điều khoản thích hợp | <ul style="list-style-type: none"> • Xây dựng các chương trình bảo lãnh tín dụng công; • Kích thích việc tạo ra các bảo lãnh lẫn nhau tư nhân (private mutual guarantees); • Thúc đẩy FDI vào các dịch vụ tài chính, quản trị chuỗi cung ứng và cho thuê; • Tạo điều kiện thuận lợi cho các cơ chế sàng lọc vay không cần thế chấp. |
| b. Thúc đẩy tài trợ cho đổi mới sáng tạo | <ul style="list-style-type: none"> • Đưa ra những biện pháp khuyến khích để thu hút các nhà đầu tư mạo hiểm và thiên thần kinh doanh; • Khuyến khích các phương thức huy động vốn bằng vốn chủ sở hữu và “vốn rủi ro”; • Cung cấp các khoản vay dựa trên hiệu suất và những khuyến khích cho đổi mới và tăng trưởng xanh; • Tạo điều kiện thuận lợi cho việc sử dụng tài sản trí tuệ làm tài sản thế chấp. |
| c. Xây dựng năng lực của khu vực tài chính để phục vụ doanh nghiệp khởi nghiệp | <ul style="list-style-type: none"> • Thiết lập điều lệ tài chính quốc gia; • Thúc đẩy khu vực công-tư "tiếp cận quan hệ đối tác tài chính" cho các nhóm cụ thể; • Cung cấp các khoản tài trợ nâng cao năng lực và hỗ trợ kỹ thuật để mở rộng hoạt động cho vay (ví dụ: cung cấp dịch vụ tài chính thông qua bưu điện và “người cho vay lân cận” khác; sử dụng công nghệ ngân hàng mới để tiếp cận khu vực nông thôn). |
| d. Cung cấp kiến thức về tài chính cho doanh nhân, khuyến khích vay và cho vay có trách nhiệm | <ul style="list-style-type: none"> • Thiết lập chương trình đào tạo kiến thức về tài chính và kế toán; • Thực hiện giám sát thích hợp các sản phẩm tài chính được cung cấp cho doanh nghiệp xã hội và doanh nghiệp siêu nhỏ; • Mở rộng văn phòng tín dụng tư nhân và phạm vi đăng ký tín dụng công. |

Những hành động có thể được thực hiện để tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiếp cận các loại hình dịch vụ tài chính khác nhau bao gồm: cải thiện khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính liên quan theo những điều khoản thích hợp; thúc đẩy tài trợ cho lĩnh vực đổi mới sáng tạo; xây dựng năng lực của khu vực tài chính để phục vụ doanh nghiệp khởi nghiệp; và cung cấp kiến thức về tài chính cho doanh nhân, khuyến khích vay và cho vay có trách nhiệm (Bảng 1).

a) Cải thiện khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính liên quan theo những điều khoản thích hợp

Nhiều doanh nhân ở các nước đang phát triển không có khả năng tiếp cận những dịch vụ tài chính cần thiết, hoặc nếu có thì ở mức lãi suất quá cao và các yêu cầu quá mức về tài sản thế chấp, mặc dù kế hoạch và ý tưởng kinh doanh của họ có thể khả thi. Điều này nói chung là do những thất bại thị trường như chi phí cao mà người cho vay phải chịu để xác minh thông tin tài chính, cơ sở hạ tầng yếu kém ở các vùng nông thôn, những vấn đề về khả năng thực thi hợp đồng hoặc doanh nhân không có tài sản thế chấp khi đối mặt với quyền sở hữu yếu kém hoặc không tồn tại quyền sở hữu đất đai. Những vấn đề này thường ảnh hưởng không giống nhau đến các nhóm doanh nhân, cụ thể như phụ nữ, người thiếu số hoặc doanh nghiệp do thanh niên làm chủ. Về dài hạn, biện pháp chính sách thích hợp nhất để giải quyết những vấn đề này là loại bỏ những yếu tố dẫn đến thất bại thị trường. Ngoài ra, có một số công cụ chính sách mà các nhà hoạch định có thể sử dụng để cải thiện khả năng tiếp cận của doanh nhân đối với các dịch vụ tài chính.

Phương pháp phổ biến nhất được sử dụng để tạo điều kiện tiếp cận tài chính cho doanh nhân không đủ điều kiện là thông qua bảo lãnh tín dụng công. Tính năng chính của các chương trình này - chẳng hạn như tiêu chí đủ điều kiện, tỷ lệ bảo hiểm,

phí và quy định thanh toán - về cơ bản khác nhau giữa các chương trình. Chương trình bảo lãnh có thể nhắm mục tiêu đến các nhóm doanh nhân cụ thể (chẳng hạn như công ty khởi nghiệp công nghệ cao, phụ nữ, thanh niên hoặc doanh nghiệp xã hội và doanh nghiệp siêu nhỏ) thông qua những yêu cầu đặc biệt. Hơn nữa, bằng cách chia sẻ rủi ro, bảo lãnh tín dụng hạn chế sự không chắc chắn mà các doanh nhân và công ty khởi nghiệp phải đối mặt, do đó làm giảm việc nắm giữ số dư tiền mặt lớn để đề phòng và chuyển số tiền này vào hệ thống tài chính chính thức, nơi chúng có thể sẵn sàng để làm trung gian tiếp theo.

Bảo lãnh tín dụng công có thể được bổ sung bởi các hiệp hội bảo lãnh lẫn nhau tư nhân (MGA). Các hiệp hội bảo lãnh lẫn nhau có cách tiếp cận theo định hướng thị trường hơn so với các chương trình bảo lãnh công, thay thế các tài sản thế chấp bị thiếu bằng cách đóng vai trò trung gian giữa ngân hàng và các thành viên của họ. Các khoản bảo lãnh của MGA thường được các cơ quan công quyền bảo lãnh đối ứng, vì vậy tạo ra mối quan hệ đối tác công-tư. Việc chính phủ tham gia vào các quan hệ đối tác như vậy có thể mở rộng hoạt động bảo lãnh quốc gia với chi phí khiêm tốn.

Ngoài ra, thúc đẩy FDI vào các dịch vụ tài chính có thể cải thiện khả năng tiếp cận tín dụng cho các doanh nhân địa phương. Tuy nhiên, thúc đẩy FDI cần đi kèm với việc cải thiện các quy định và giám sát.

Một phương pháp khác để tăng khả năng tiếp cận tài chính cho các doanh nhân đang hoạt động với tư cách là nhà cung cấp cho các công ty lớn hơn trong chuỗi giá trị là việc sử dụng nhiều hình thức “bao thanh toán” và “thuê tài sản”. Ví dụ, một nhà cung cấp có thể nhận được một khoản vay bằng cách cung cấp một đơn đặt hàng đã ký với khách hàng lớn của họ làm tài sản thế chấp. Sau đó, khách hàng lớn thanh toán hóa đơn hàng hóa trực tiếp cho



tổ chức cho vay, tổ chức này sẽ chuyển khoản thanh toán ròng cho nhà cung cấp số tiền gốc và lãi của khoản vay. Loại tài chính chuỗi cung ứng này là một công cụ mà các nhà hoạch định chính sách có thể thúc đẩy để cải thiện khả năng tiếp cận tài chính cho doanh nhân ở các nước đang phát triển nơi thông tin tài chính yếu kém, cho phép các nhà cho vay dựa trên xếp hạng tín dụng của người vay.

Cho thuê tài sản là sự thoả thuận giữa bên cho thuê và bên thuê về việc bên cho thuê chuyển quyền sử dụng tài sản, chẳng hạn như thiết bị, máy móc, phương tiện, cho bên thuê trong một khoảng thời gian nhất định để được nhận tiền cho thuê một lần hoặc nhiều lần. Việc phát triển lĩnh vực cho thuê tài sản làm tăng phạm vi sản phẩm tài chính trên thị trường và có thể giúp phát triển sản xuất trong nước bằng cách khuyến khích các hình thức khác nhau của các chương trình người mua - nhà cung cấp.

Nhiều doanh nhân ở các nền kinh tế đang phát triển khởi nghiệp bằng cách huy động vốn từ người thân và bạn bè, bao gồm cả thông qua chuyển tiền từ các thành viên gia đình ở nước ngoài. Điều quan trọng là phải nhận ra những thực tế này và cung cấp

sự hỗ trợ phù hợp, ví dụ, bằng cách làm việc với các nhà cung cấp khu vực tư nhân để giảm chi phí gửi và chuyển tiền.

Các công cụ đổi mới gần đây hơn để tạo điều kiện tiếp cận tài chính cho doanh nhân ở các nước đang phát triển bao gồm các biện pháp cố gắng giải quyết hoàn toàn các yêu cầu tài sản thế chấp thông thường.

b) Thúc đẩy tài trợ cho đổi mới

Doanh nhân điều hành công ty đổi mới và/hoặc có tốc độ tăng trưởng cao thường có nhu cầu tài chính khá khác biệt so với nhóm DNNVV và doanh nghiệp khởi nghiệp nói chung, chẳng hạn như nhu cầu về vốn rủi ro và mạo hiểm trong giai đoạn khởi nghiệp và mở rộng của họ. Tuy nhiên, ngay cả ở các nền kinh tế tiên tiến, chỉ một phần nhỏ các công ty có thể thu hút được loại tài trợ này. So với các sáng kiến tài chính khác, quỹ đầu tư mạo hiểm có phạm vi hạn chế cả về số lượng quỹ đạt được và tổng số vốn cam kết, vì họ tập trung vào phân khúc quỹ tương đối rủi ro có tiềm năng phát triển và đổi mới cao nhất. Các khoản đầu tư thành công kiểu này có thể đóng vai trò như chất xúc tác giúp chuyển đổi

các ngành công nghiệp và khu vực. Ví dụ bao gồm các ứng dụng di động và công nghệ xanh như năng lượng tái tạo - những lĩnh vực mà các nước đang phát triển có tiềm năng “đi tắt đón đầu” sự phát triển công nghệ ở các nền kinh tế tiên tiến hơn.

Việc thiết kế các chương trình nhằm giảm thiểu rủi ro liên quan đến các doanh nghiệp giai đoạn đầu có thể bao gồm khuyến khích các cá nhân giàu có (thiên thần kinh doanh) sẵn sàng cung cấp hỗ trợ tài chính và kiến thức cho doanh nhân khởi nghiệp. Những quỹ này đại diện cho một giải pháp thay thế cho các quỹ cổ phần chính thức và thường xem xét các khoản đầu tư quy mô nhỏ hơn. Một số quỹ định hướng phát triển được hỗ trợ tài chính bởi các nhà tài trợ hoặc các tổ chức tài chính quốc tế có thể cung cấp vốn cho các công ty nhỏ, bao gồm tài trợ hạt giống và khởi nghiệp.

Các doanh nhân đang tìm kiếm sự đổi mới phải đối mặt với một trở ngại kép vì khoản đầu tư như vậy liên quan đến sự không chắc chắn đáng kể, sự bất cân xứng về thông tin và tài sản vô hình ở mức độ lớn hơn nhiều so với đầu tư vào các dự án kinh doanh truyền thống. Để tránh rủi ro, các ngân hàng sẽ tránh các khoản vay cho các dự án mạo hiểm có thời gian “thai nghén” dài và kết quả không chắc chắn về sản phẩm, quy trình hoặc thị trường mới. Ví dụ, một số quốc gia đang phát triển đã hỗ trợ sự phát triển ban đầu của ngành đầu tư mạo hiểm bằng cách cung cấp cho các nhà đầu tư các ưu đãi như giảm thuế và/hoặc bằng cách bảo đảm một phần vốn chủ sở hữu của nhà đầu tư. Các nước đang phát triển nhỏ hơn có thể muốn tập hợp các nguồn lực và làm việc vượt ra ngoài ranh giới quốc gia, vì các công ty đầu tư mạo hiểm có xu hướng thích các quỹ liên khu vực hơn các quỹ quốc gia, cho phép tiếp cận nhiều hơn với những cơ hội đầu tư hứa hẹn nhất.

Các chiến lược về tăng trưởng xanh mang đến cho doanh nhân nhiều cơ hội để khởi sự các doanh

ng nghiệp mới thông qua nhiều hoạt động như cung cấp nước, thu hồi và tái chế chất thải, bảo vệ môi trường sống, du lịch sinh thái và năng lượng tái tạo. Mặc dù các doanh nhân có thể đóng một vai trò quan trọng nhưng họ cần được tiếp cận các hình thức tài trợ phù hợp cho những dự án mạo hiểm mới này và một sân chơi bình đẳng để hưởng lợi từ hoạt động mua sắm xanh. Ràng buộc tài chính đặc biệt cao đối với những người mới tham gia vào đổi mới sinh thái vì họ không có lịch sử thành công và, trong trường hợp đổi mới sinh thái, sự không chắc chắn về công nghệ và thị trường đặc biệt cao, làm tăng phí bảo hiểm. Việc xanh hóa các sản phẩm, quy trình và dịch vụ cần phải nghiên cứu và các ngân hàng có thể không sẵn sàng thực hiện đổi mới sinh thái vốn không thể thu được ngay lập tức. Do đó, các doanh nghiệp định hướng tăng trưởng xanh có thể dựa vào các khoản tài trợ, các khoản vay đặc biệt và các quỹ “xanh”.

c) Xây dựng năng lực của khu vực tài chính để phục vụ doanh nghiệp khởi nghiệp

Ở các nước đang phát triển, các tổ chức tài chính liên quan đến các doanh nhân khởi nghiệp định hướng tăng trưởng và khởi nghiệp có xu hướng thuộc một trong bốn loại cơ bản:

- Các ngân hàng thương mại giới thiệu các sản phẩm hướng đến khu vực DNNVV;
- Các tổ chức tài chính vi mô (MFI), bao gồm cả những tổ chức hỗ trợ DNVVN;
- Ngân hàng cộng đồng/hợp tác xã tín dụng/ngân hàng bưu điện/đại lý ngân hàng;
- Quỹ cổ phần tư nhân và đầu tư mạo hiểm.

Các nhà hoạch định chính sách nên làm việc với từng nhóm này để xây dựng năng lực nhằm phục vụ tốt hơn các phân khúc doanh nghiệp cụ thể (chẳng hạn như doanh nghiệp khởi nghiệp, nhóm tăng trưởng cao, phụ nữ, thanh niên, doanh nhân nông thôn hoặc thiểu số). Trong việc thiết kế các biện pháp hỗ trợ, họ cần nhận thức và tận dụng các điểm



mạnh và năng lực cốt lõi tương ứng của mỗi tổ chức đối tác. Để tối đa hóa sự đóng góp của mỗi nhóm tham gia, các nhà hoạch định chính sách có thể phát triển một chương trình chi tiết chung cho vai trò của ngành tài chính phù hợp với chiến lược phát triển của quốc gia. Một số quốc gia đã cụ thể hóa điều này dưới dạng “hiến chương tài chính” quốc gia. Các nhà hoạch định chính sách cũng có thể đi đầu trong việc bắt đầu các mối quan hệ đối tác công-tư để nhắm mục tiêu đến các phân khúc doanh nhân cụ thể.

Ở nhiều nước đang phát triển, nơi cung cấp dịch vụ tài chính chính thức còn kém, ngoài các thành phố chính và khu vực đô thị, phạm vi bao phủ có thể được mở rộng thông qua việc sử dụng các tổ chức hiện hành với mạng lưới chi nhánh phát triển tốt, chẳng hạn như bưu điện, hoặc thông qua “đại lý ngân hàng” theo đó các cửa hàng bán lẻ, chẳng hạn như các siêu thị địa phương, trở thành đại lý cho ngân hàng và cung cấp các dịch vụ cơ bản. Các cơ sở như vậy có lợi thế là đã có sẵn và có kiến thức đáng kể về địa phương. Tương tác chặt chẽ với khách hàng địa phương cung cấp cho những “người

cho vay lân cận” này khả năng hiểu và đánh giá rủi ro của khách hàng hiệu quả hơn, dẫn đến khả năng hỗ trợ các nhóm doanh nhân thường xuyên được các ngân hàng thương mại thông qua, nhưng quá lớn đối với tài chính vi mô.

Các nhà hoạch định chính sách cũng có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy việc áp dụng các công nghệ ngân hàng mới (ví dụ, ngân hàng qua điện thoại di động) có thể khắc phục chi phí giao dịch cao trong việc tiếp cận các doanh nhân nông thôn và vùng sâu vùng xa, mở rộng khả năng tiếp cận và thúc đẩy hòa nhập tài chính. Thông thường, những công nghệ này cũng tạo điều kiện thuận lợi cho việc giám sát khu vực tài chính, giám sát ngân hàng và thông tin tín dụng bằng cách số hóa và tự động hóa việc đăng ký vô số giao dịch nhỏ cho đến nay nằm ngoài phạm vi báo cáo tài chính khu vực chính thức. Sự hỗ trợ và tài trợ của cộng đồng cho việc triển khai các công nghệ ngân hàng mới có thể nâng cao tính ổn định và tính minh bạch tổng thể của hệ thống tài chính quốc gia, bằng cách xây dựng trường hợp tích hợp các công nghệ này với hệ thống thông tin tài chính của cơ quan giám sát.



d) Cung cấp các khóa đào tạo về tài chính cho doanh nhân, khuyến khích vay và cho vay có trách nhiệm

Một rào cản lớn đối với các doanh nhân ở các nước đang phát triển là mức độ hiểu biết về hoạt động tài chính nói chung không đầy đủ. Lập kế hoạch kém, đánh giá thấp sự biến động của thị trường và thực hành kế toán không đầy đủ đều có thể trực tiếp dẫn đến tổn thất tài chính cho các doanh nghiệp ở các nước đang phát triển. Những tính toán này cũng hạn chế khả năng của các doanh nhân trong việc tiếp cận tài sản từ những người cho vay, những người yêu cầu thông tin tài chính chắc chắn mà các doanh nghiệp này thiếu kiến thức về tài chính để cung cấp. Nhiều doanh nhân có thể hưởng lợi rất nhiều từ việc đào tạo kiến thức về tài chính và kế toán để đảm bảo việc vay nợ có trách nhiệm và bảo vệ khách hàng. Để đạt được số đông quan trọng, các chương trình như vậy yêu cầu tài trợ công hoặc quan hệ đối tác công-tư giữa các bên khác nhau trong hệ sinh thái tài chính. Các sản phẩm tài chính - đặc biệt khi được cung cấp cho các khách hàng nghèo và dễ bị tổn thương như doanh nhân xã hội và doanh nghiệp vi mô - cần có sự giám sát và quy định phù hợp để ngăn chặn hoạt động cho vay không bền vững. Các mục tiêu chính sách liên quan

bao gồm đảm bảo giá cả minh bạch, tránh tình trạng khách hàng mắc nợ quá nhiều và thiết lập hệ thống giải quyết khiếu nại theo luật định.

Nền tảng của hầu hết các hệ thống tài chính cung cấp hiệu quả quyền truy cập tài chính cho các doanh nhân tham vọng là sự sẵn có dễ dàng của thông tin tín dụng. Nhiều doanh nhân ở các nước đang phát triển cảm thấy khó có được tín dụng đơn giản vì trước đây họ chưa bao giờ được tiếp cận với các dịch vụ tài chính và không có cơ hội xây dựng “tài sản thế chấp uy tín” bằng lịch sử trả nợ đã được chứng minh. Trong bối cảnh hiện không có thông tin về các khoản vỡ nợ thì bước đầu tiên hữu ích là các nhà hoạch định chính sách khuyến khích chia sẻ thông tin về lịch sử trả nợ tích cực giữa các tổ chức hiện có. Các nhà hoạch định chính sách có thể yêu cầu văn phòng tín dụng tư nhân và cơ quan đăng ký tín dụng công mở rộng hồ sơ trả nợ của các tổ chức tài chính vì mô cũng cho phép các doanh nhân vi mô xây dựng lịch sử tín dụng. Như đã thảo luận trong phần trước, điều này có thể được tạo điều kiện thuận lợi bằng việc áp dụng các công nghệ ngân hàng mới. Vì khách hàng của tổ chức MFI chủ yếu là phụ nữ nên có một khía cạnh về giới quan trọng đối với biện pháp này.

Nguyễn Lê Hằng (theo UNCTAD)