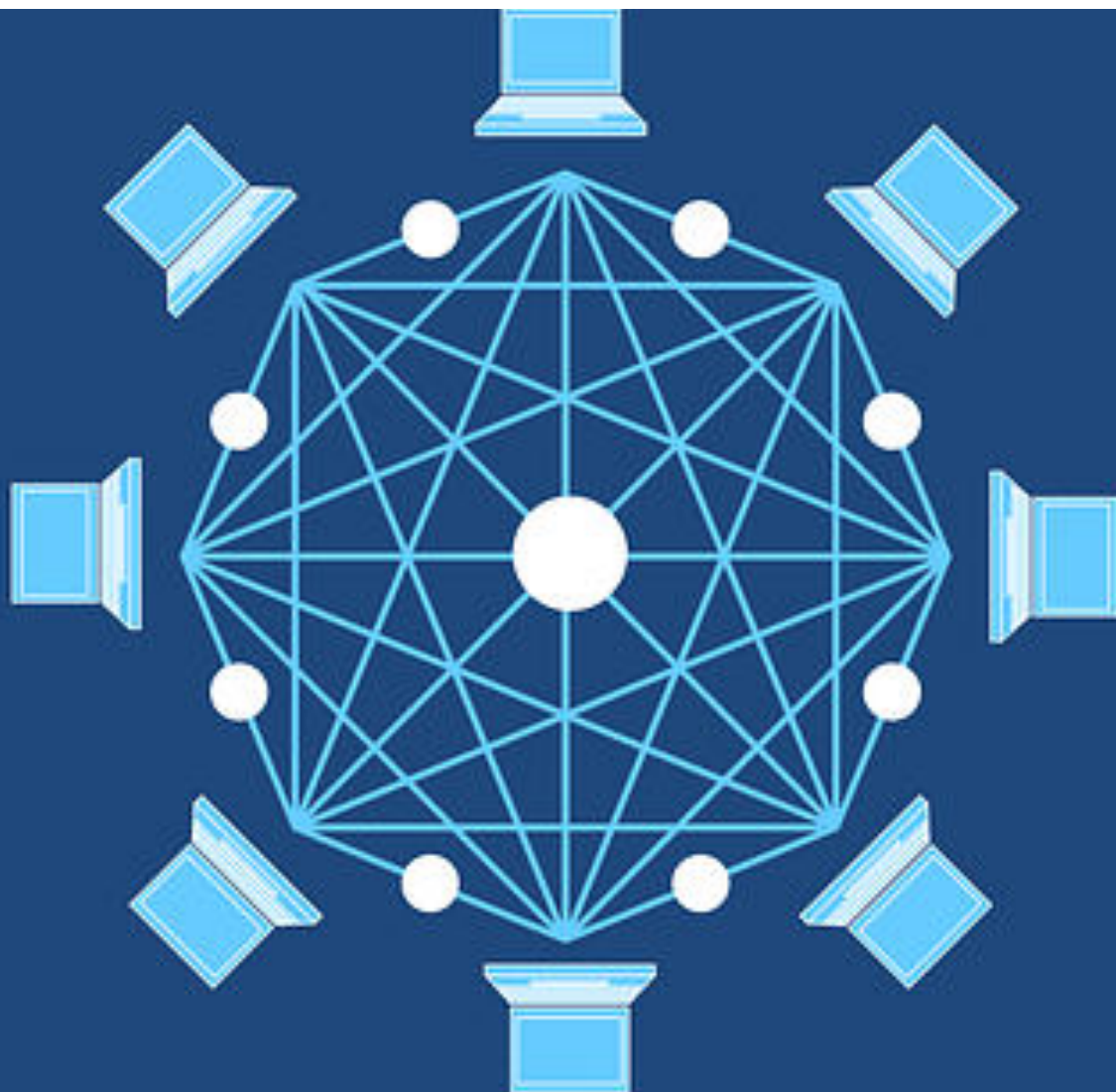




BẢN TIN

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 41.2021



## TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 TECHFEST Vietnam 2021 - Điềm lại các sự kiện nổi bật tuần qua
- 02 Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo dựa trên sáng chế, công nghệ và tài sản trí tuệ
- 03 Công ty của CEO Nguyễn Trung Tín gọi thành công 6,8 triệu USD ở vòng hạt giống
- 04 Chung kết cuộc thi "Ý tưởng khởi nghiệp - CiC 2021"

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Làng công nghệ tài chính - Xây dựng đội ngũ nòng cốt phát triển hệ sinh thái Fintech Việt Nam
- 06 Thái Lan: sẵn sàng hướng tới 'quốc gia khởi nghiệp'

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Tại sao các startup thất bại? (Phần 1)



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

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



# TECHFEST VIETNAM 2021 - ĐIỂM LẠI CÁC SỰ KIỆN NỔI BẬT TUẦN QUA

Techfest.vn - Tiếp nối thành công của chuỗi sự kiện, trong tuần 26/10 - 02/11, các làng công nghệ tiếp tục tổ chức các hội thảo, tọa đàm trực tuyến với nhiều chủ đề mới mẻ với sự tham gia của các diễn giả, chuyên gia hàng đầu trong các lĩnh vực khác nhau đã mang đến những chia sẻ, phân tích và kiến thức hữu ích thu hút đông đảo sự quan tâm và theo dõi. Song song với đó, hoạt động kết nối đầu tư trong khuôn khổ TECHFEST Vietnam 2021 cũng được đẩy mạnh.



## 1. Talkshow “Startup công nghệ trong bất động sản - Khó hay dễ” (27/10/2021)

Sự kiện được Làng Đô thị thông minh và Công nghệ Bất động sản tổ chức. Tọa đàm xoay quanh nội dung về lĩnh vực bất động sản, những vấn đề các startup gặp phải như huy động nguồn lực, nguồn vốn,... Các chuyên gia cũng đã chỉ ra những cơ hội, thách thức và hướng đi cho các startup Việt trước sự

phát triển của đối thủ cạnh tranh từ nước ngoài, đặc biệt trong bối cảnh dịch bệnh. Ông Nguyễn Thế Duy - CEO Dones (Startup tham dự TECHFEST Vietnam 2021- Làng SmartCity & PropTech) cho rằng: “Bất động sản là ngành tiếp cận công nghệ chậm hơn các ngành khác, nên các startup gặp khá nhiều rào cản như: sự khan hiếm trong nhân sự và máy móc; ngoài ra, để thuyết phục được khách hàng sử dụng một sản phẩm hoàn toàn mới cần rất nhiều thời gian và công sức. Tuy nhiên, các startup cũng có những cơ hội trở thành nhà cung cấp lớn trong lĩnh vực này, bởi vì khi trở thành những người đầu tiên cung cấp giải pháp cho thị trường, startup sẽ có cơ hội gặp được những khách hàng lớn và khi thành công, startup sẽ có được lòng tin từ khách hàng”.

Link sự kiện: <https://www.facebook.com/SmartcityTechfestVietnam/videos/667510184232487>

## 2. Hội thảo trực tuyến chủ đề: "Thành phố thông minh lấy con người làm trung tâm" (28/10/2021)



Hội thảo do Làng Đô thị thông minh và Công nghệ Bất động sản, Làng Thách thức và tạo tác động xã hội và Làng Nền tảng chuyển đổi số cùng tổ chức.

Trong bối cảnh đại dịch COVID-19 vẫn đang diễn ra và tác động tiêu cực trên toàn cầu cùng với những ảnh hưởng của biến đổi khí hậu ngày càng rõ nét, việc phát triển đô thị thông minh bền vững là hết sức cần thiết, đặc biệt là ở khu vực châu Á. Trong bối cảnh đó, yếu tố được nâng cao lên hàng đầu đó là "Con người chính là nhân tố trung tâm" và "Để không một ai bị bỏ lại phía sau". Hội thảo đã mang đến những chia sẻ từ các vị chuyên gia về việc phát triển đô thị thông minh hậu COVID-19, từ đó, nêu ra tầm nhìn và chiến lược để thực hiện. Bên cạnh đó, hội thảo cũng diễn ra cuộc thảo luận xung quanh vấn đề hạ tầng công nghệ thông tin và giới thiệu mô hình đô thị thông minh không rào cản cho người khuyết tật tại Seoul và TP. Hồ Chí Minh.

Link sự kiện: <https://fb.watch/90tdmGbqIC/>

## 3. Hội thảo "Giải pháp công nghệ hỗ trợ nâng cao sức khỏe" (30/10/2021)

Hội thảo được tổ chức bởi Làng Dịch vụ hỗ trợ và kết nối cộng đồng. Các diễn giả đã chia sẻ về những nghiên cứu, giải pháp công nghệ mới giúp nâng cao sức khỏe, giới thiệu các sản phẩm là thành quả của việc thương mại hoá thành công kết quả nghiên cứu như: ứng dụng trí tuệ nhân tạo và dữ liệu lớn hỗ trợ quản lý bệnh đái tháo đường trong đại dịch COVID-19; Heral Kombucha: sống khỏe và sang;

Giải pháp sàng lọc và giảm tỷ lệ CRE (Carbapenem-resistant Enterobacteriaceae) ở bệnh nhân nhiễm COVID-19 triệu chứng nặng tại các đơn vị chăm sóc tích cực (ICU); Công nghệ Nano với sản phẩm Đông Trùng Hạ thảo; Nguồn nước "khoẻ" từ công nghệ nano GFLife; Áp dụng công nghệ số trong lĩnh vực chăm cứu phục hồi chức năng - rào cản thương mại.

Link sự kiện: <https://www.youtube.com/watch?v=3b-SrG7vIxI>

## 4. Hội thảo "Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo dựa trên sáng chế, công nghệ và tài sản trí tuệ" (31/10/2021)



Sự kiện tổ chức bởi Làng Sáng chế và Doanh nghiệp đổi mới sáng tạo kết hợp cùng Làng Dịch vụ hỗ trợ và kết nối cộng đồng; Làng Công nghệ Giải trí và truyền thông và Làng Sinh viên và Tuổi trẻ khởi nghiệp. Hội thảo nhằm thúc đẩy các hoạt động đổi mới sáng tạo để tạo ra giá trị hữu ích cho cuộc sống; xây dựng, hình thành và phát triển văn hoá sở hữu trí tuệ, gắn quyền sở hữu trí tuệ với các hoạt động đổi mới sáng tạo. Hội thảo đã thảo luận về các nội dung chính xoay quanh khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; vai trò của sáng chế, công nghệ và tài sản trí tuệ cùng với các chính sách hỗ trợ hoạt động đổi mới sáng tạo dưới góc nhìn của các chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực là đại diện các cơ quan chính sách, các nhà sáng chế, giáo sư, các chuyên gia về đổi mới sáng tạo và cũng là những trưởng làng, đồng trưởng làng tại TECHFEST năm nay./.

Link sự kiện: <https://www.youtube.com/watch?v=fMmcO1Jw7-s>

# SỰ KIỆN KẾT NỐI ĐẦU TƯ LỚN NHẤT TRONG NĂM TẠI TECHFEST 2021

## ĐỔI MỚI SÁNG TẠO - KIẾN TẠO TƯƠNG LAI

Quét mã QR để đăng ký  
Lưu ý: Chọn hoạt động "Kết nối đầu tư"



### THÔNG TIN LIÊN HỆ

Mr. Việt Anh

0782360186

invest@techfest.vn



## NHỮNG SỰ KIỆN SẼ DIỄN RA TRONG TUẦN TỚI

### 1. Talkshow "Martech bắt động sản - Xu hướng và dự báo 2022"

- ▶ Đơn vị tổ chức: Làng Đô thị thông minh và công nghệ bắt động sản tổ chức.
- ▶ Thời gian: 20h00 đến 21h00, ngày 03/11/2021

### 2. Hội thảo "Ứng dụng chuyển đổi số và Công nghệ trong Công nghiệp"

- ▶ Đơn vị tổ chức: Làng Công nghệ du lịch Ẩm thực & Nông nghiệp bản địa
- ▶ Thời gian: 9h30 đến 11h30, ngày 05/11/2021

### 3. Hội thảo "Startup với thành phố thông minh"

- ▶ Đơn vị tổ chức: Làng Đô thị thông minh và Công nghệ bắt động sản kết hợp Hiệp hội Phần mềm và dịch vụ CNTT Việt Nam (VINASA) cùng CLB Đầu tư khởi nghiệp số Việt Nam (VDI) và Văn Phòng đề án 844
- ▶ Thời gian: 10h00 - 17h00, ngày 06/11/2021

### 4. Hội thảo "Giải pháp Công nghệ nâng cao năng suất chất lượng và chuỗi cung ứng thích ứng với thời kỳ COVID-19"

- ▶ Đơn vị tổ chức: Làng Dịch vụ hỗ trợ và kết nối cộng đồng.
- ▶ Thời gian: 9h00 đến 12h00, ngày 06/11/2021

Tất cả các sự kiện được diễn ra với hình thức trực tuyến và Livestream tại fanpage TECHFEST Vietnam.  
Theo dõi chi tiết thông tin các sự kiện tại: [techfest.vn](http://techfest.vn).

Thông tin liên hệ:

Hotline: +84336138156 (Ms. Quỳnh Trang)

Email: [infor@techfest.vn](mailto:infor@techfest.vn)

Website: [techfest.vn](http://techfest.vn)



# HỘI THẢO: “KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO DỰA TRÊN SÁNG CHẾ, CÔNG NGHỆ VÀ TÀI SẢN TRÍ TUỆ”

## CHỦ TRÌ



**ÔNG LÊ VĂN HÙNG**  
Chủ tịch Hội Sáng chế Việt Nam



**TIẾN SĨ PHẠM HỒNG QUYẾT**  
Cục trưởng Cục Phát triển TN, Trưởng và ĐHQGHN

## DIỄN GIẢ



**ÔNG TRẦN QUANG KHÔI**  
Trưởng Làng Sáng chế và Doanh nghiệp EMST



**BÀ TRƯƠNG THỊ HOÀNG PHI**  
Chủ tịch HĐQT, Công ty CP Sản xuất và Dịch vụ Doanh nghiệp IP



**ÔNG LÊ VIỆT HẢI**  
Chủ tịch tập đoàn Hòa Bình

## BAN TỔ CHỨC



**BÀ HỒ HỒNG NGUYỄN**  
Bi Thư Đoàn Tài Đẳng Sư



**ÔNG LÊ VŨ TIẾN**  
Giảng Trưởng Sáng  
Bi Thư Đoàn TRICOM Chi nhánh Bộ Khoa học và Công nghệ



**BÀ LÊ THỊ THANH TÂM**  
Trưởng Ban Hội thảo, Báo tạp  
Làng Sáng chế và Doanh nghiệp EMST



**TIẾN SĨ NGUYỄN THANH MỸ**  
Chủ tịch HĐQT KYNAM Technologies  
Giảng Trưởng Làng Sáng chế và Doanh nghiệp EMST



**ÔNG TÔ MINH HIẾU**  
PTP Khởi nghiệp EMST  
Cục Phát triển TN Trưởng và ĐHQGHN



**ÔNG NGUYỄN VĂN**  
Đông Trưởng làng Sáng chế và Tuổi trẻ khởi nghiệp



**ÔNG BẠCH KIM KHƯƠNG**  
Nhà Sáng chế, Hội viên HĐQT Sáng chế Việt Nam



**ÔNG NGUYỄN HUY DUY**  
Đông Trưởng Làng Công nghệ ĐHQGHN và truyền thông



**ÔNG VŨ MẠNH HÙNG**  
Đông Trưởng Làng Dịch vụ hỗ trợ và khởi nghiệp sáng tạo



**PGS.TS. NGUYỄN VŨ QUỲNH**  
Phó Hiệu trưởng Đại học Lạc Hồng



**ÔNG PHÙNG MINH HẢI**  
Trưởng Miền Duyên Hải, Vĩnh định, Làng Sáng chế và Doanh nghiệp EMST



**TRỰC TUYẾN**  
31.10.2021

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO DỰA TRÊN SÁNG CHẾ, CÔNG NGHỆ VÀ TÀI SẢN TRÍ TUỆ

Nằm trong khuôn khổ Ngày hội Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Quốc gia TECHFEST Vietnam 2021, sáng 31/10/2021, Hội sáng chế Việt Nam kết hợp với Làng Sáng chế và doanh nghiệp đổi mới sáng tạo tổ chức Hội thảo “Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo dựa trên sáng chế, công nghệ và tài sản trí tuệ”.

Hội thảo được tổ chức nhằm thúc đẩy các hoạt động đổi mới sáng tạo để tạo ra giá trị hữu ích cho cuộc sống; xây dựng, hình thành và phát triển văn hóa sở hữu trí tuệ; gắn quyền sở hữu trí tuệ với các hoạt động đổi mới sáng tạo, nghiên cứu phát triển, sản xuất kinh doanh để phục vụ phát triển kinh tế xã hội; đồng thời kết nối mạng lưới nghiên cứu phát triển, ứng dụng, chuyển giao và thương mại hóa các sản phẩm khoa học công nghệ, sáng chế giữa các nhà sáng chế, tổ chức nghiên cứu với doanh nghiệp.

Phát biểu khai mạc chương trình, TS. Trần Lê Hồng - Phó Cục trưởng Cục Sở hữu trí tuệ nhận định rằng trong bối cảnh hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Việt Nam đang phát triển mạnh mẽ, các tài sản trí tuệ đã và đang trở thành bộ phận cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, thế nhưng thực tế hiện nay: các nhóm khởi nghiệp chỉ tập trung vào hình thành doanh nghiệp, kêu gọi vốn đầu tư mà ít chú trọng đến việc tạo lập các tài sản trí tuệ mới, bảo hộ và khai thác các quyền sở hữu trí tuệ; hoặc có bảo

hộ và khai thác nhưng chưa hiệu quả, gây không ít khó khăn cho hoạt động nghiên cứu sáng tạo, ứng dụng vào sản xuất, kinh doanh cho doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Vì thế, TS. Trần Lê Hồng mong rằng, thông qua Hội thảo, tất cả các khách mời tham dự sẽ có thêm được những kinh nghiệm hữu ích cho công việc của mình, từ đó phát huy hơn nữa vai trò của mỗi người trong sự nghiệp chung về sở hữu trí tuệ và khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của đất nước.



*TS. Trần Lê Hồng - Phó Cục trưởng Cục Sở hữu trí tuệ phát biểu tại Hội thảo*

Tại Hội thảo, đại biểu tham dự đã được lắng nghe những bài chia sẻ, bài tham luận sâu sắc hay những kinh nghiệm thực tiễn đến từ các diễn giả có nhiều năm kinh nghiệm trong các lĩnh vực, với các chủ đề cụ thể như: Khái quát về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo dựa trên sáng chế, công nghệ và tài sản trí tuệ; các chính sách hỗ trợ hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; thực trạng và giải pháp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo dựa trên sáng chế, công nghệ và tài sản trí tuệ.

Thông qua hội thảo, các đại biểu đã được các báo cáo viên cung cấp thông tin về vấn đề đổi mới sáng tạo trong thời đại hiện nay; chia sẻ kinh nghiệm thực tiễn các biện pháp xây dựng, bảo hộ và khai thác tài sản trí tuệ để tài sản trí tuệ là bộ phận hỗ trợ đổi mới sáng tạo, các chính sách hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo dựa trên tài sản trí tuệ từ các trường đại học và doanh nghiệp. Đặc biệt, một

số chủ đề như Dự án khởi nghiệp “Tôm đạo đứrc - Từ ao nuôi đến bàn ăn” dưới sự dẫn dắt của TS. Nguyễn Thanh Mỹ - Chủ tịch HĐQT RYNAN Technologies hay chủ đề “Khởi nghiệp dựa trên đổi mới sáng tạo không ngừng tại Tập đoàn Xây dựng Hòa Bình” của ông Lê Viết Hải - Chủ tịch Tập đoàn Xây dựng Hòa Bình đã lan tỏa rộng rãi kiến thức, kinh nghiệm thực tiễn quý giá từ các diễn giả.

Bên cạnh đó, các đại biểu tham dự chương trình cũng đã tập trung thảo luận các vấn đề liên quan đến hoạt động xây dựng, bảo hộ, khai thác quyền sở hữu trí tuệ đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, đặc biệt là các định hướng chính sách, giải pháp hỗ trợ của cơ quan quản lý nhà nước, các hiệp hội, trường đại học nhằm nâng cao hiệu quả bảo hộ, khai thác tài sản trí tuệ, tạo bộ phận vững chắc cho hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.



*Máy cho tôm ăn thông minh model AIF 100 tại trang trại ở Duyên Hải.*

Bé mạc hội thảo, ông Trần Giang Khuê - Trưởng Làng Sáng chế và Doanh nghiệp ĐMST đã ghi nhận các ý kiến đóng góp, cảm ơn và đánh giá cao sự tham gia tích cực của các đại biểu và hy vọng trong thời gian tới, việc ứng dụng các sáng chế và tài sản trí tuệ trong công tác đổi mới sáng tạo sẽ ngày càng tích cực, hiệu quả, giúp các cá nhân và doanh nghiệp đặc biệt đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, nâng cao năng lực cạnh tranh và xa hơn nữa là tạo động lực phát triển nền kinh tế của mỗi quốc gia./.

# CÔNG TY CỦA CEO NGUYỄN TRUNG TÍN GỌI THÀNH CÔNG 6,8 TRIỆU USD Ở VÒNG HẠT GIỐNG

*Baodautu.vn - Sipher, một studio phát triển trò chơi tiên phong trong công nghệ blockchain, vừa công bố vòng gọi vốn hạt giống của công ty đã kết thúc với tổng số tiền là 6,8 triệu USD, với các nhà đầu tư đồng dẫn đầu Arrington Capital, Hashed và Konvoy Ventures.*

Nguồn vốn thu về sẽ được sử dụng để thúc đẩy quá trình phát triển của trò chơi World of Sipheria và tiếp tục xây dựng các công cụ cần thiết để tạo ra một trải nghiệm hấp dẫn, lôi cuốn và vui vẻ dựa trên công nghệ blockchain.

Bên cạnh những nhà đầu tư đồng dẫn đầu, Sipher còn thu hút được sự tham gia của các nhà đầu tư khác như Defiance Capital, Signum Capital, Dragonfly Capital, CMT Digital, BITKRAFT Ventures, Delphi Digital, Alameda Research, Fenbushi Capital, Sfermion, Hyperchain, GBV, Kyber Network, Coin98 Ventures, YGG và Merit Circle, những nhà đầu tư thiên thần Holly Liu (Kabam), Kun Gao (Crunchy Roll) và Alex Svanevik (Nansen.ai).

Ông Nguyễn Trung Tín, người đứng đầu Sipher, từng được Forbes vinh danh là 1 trong 30 gương mặt trẻ dưới 30 tuổi (30-under-30). Ông Tín đã đặt ra cho Sipher sứ mệnh hợp nhất công nghệ blockchain (chuỗi khối), artwork (tác phẩm nghệ thuật), phương pháp kể chuyện, trải nghiệm game nhiều người chơi với các công nghệ tài chính phi tập trung.

Với việc ứng dụng công nghệ blockchain, Sipher mang đến một nền kinh tế tự do cho các game thủ, đồng thời, trao cho cộng đồng quyền sở hữu tài sản trong game. Điều này trực tiếp thúc đẩy sự phát triển và thành công của ngành game.

Ông Tín chia sẻ: “Đầu tiên và quan trọng nhất, các trò chơi phải mang tính giải trí. Chúng cần phải mang tính cộng đồng, làm tăng sự hứng thú, thích thú và kết nối mọi người lại vì mục đích chung, đồng thời tận hưởng thời gian bên nhau. Các trò chơi kinh điển

đã làm điều này rất tốt và những tựa game trong tương lai cũng sẽ hướng đến làm điều tương tự. Những yếu tố đó đã khiến game trở thành công cụ mạnh mẽ nhất để chia sẻ và khám phá những khoảnh khắc tuyệt vời cùng nhau”.

Trong khi đó, ông Jason Chapman, Quỹ đầu tư mạo hiểm Konvoy Venture, cho rằng, game là một miền đất hứa cho những nhà sáng tạo, nhà chiến lược, game thủ chuyên nghiệp và đây là lúc các trò chơi sẽ tưởng thưởng cho sự trung thành của cộng đồng bằng tài chính.

“Hiện có hơn 3 tỷ người đang chơi game trên toàn thế giới và chưa đến 0,1% game thủ được chia sẻ lợi nhuận trực tiếp. Sipher đang thảo luận lại những gì người chơi có thể kỳ vọng ở các tựa game của họ, để từ đó có thể mang đến niềm vui cho game thủ cả về mặt giải trí lẫn tự do về tài chính. Toàn thể đội ngũ Konvoy rất phấn khích đồng hành cùng Sipher để xây dựng một kỷ nguyên mới của game”, ông Jason Chapman nói.

Hứng thú về những triển vọng mà Sipher mang lại, nhà đầu tư Michael Arrington, Arrington Capital, bày tỏ sự tin tưởng rằng, thế giới của Sipheria sẽ mang đến một trong những trải nghiệm thú vị và mạo hiểm nhất trong vũ trụ ảo (metaverse).

“Chúng tôi tin vào đam mê và nguồn năng lượng dồi dào của Tín cùng đội ngũ phát triển. Chúng tôi tin rằng Sipher được định vị để thu hút và lôi cuốn người dùng trên toàn thế giới. Chúng tôi vô cùng hào hứng khi ủng hộ cho dự án Sipher và tham gia vào thế giới của Sipheria”, ông Michael Arrington nhấn mạnh./.



# CHUNG KẾT CUỘC THI "Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP - CIC 2021"

Diendandoanhngiep.vn - Sáng 30/10/2021, Trung tâm Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh (IEC) đã công bố các giải xuất sắc nhất cuộc thi "Ý tưởng khởi nghiệp - CiC 2021".



*Nhóm sinh viên trường Đại học Lạc Hồng - tác giả thiết bị hỗ trợ xe lăn AutoMov đạt giải Nhất cuộc thi Ý tưởng khởi nghiệp - CiC 2021*

Ban tổ chức đã trao giải nhất ở bảng sinh viên cho dự án thiết bị hỗ trợ xe lăn AutoMov - thiết bị chuyển đổi xe lăn thành xe lăn điện do nhóm sinh viên Trường Đại học Lạc Hồng sáng chế. Ở bảng phổ thông, giải nhất được trao cho dự án thiết bị học chữ cái, học toán cho người khiếm thị do hai học sinh đến từ Trường THPT Trần Văn Quan (Bà Rịa - Vũng Tàu) phát triển. Ngoài ra, Ban tổ chức còn trao giải nhì, giải ba và giải khuyến khích cho mỗi bảng.

CiC 2021 là cuộc thi khởi nghiệp đổi mới sáng tạo dành cho học sinh và sinh viên được tổ chức thường niên. Cuộc thi nằm trong chuỗi hệ thống các chương trình khởi nghiệp của Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh. Đây là nhiệm vụ chiến lược đóng góp tích cực cho sự phát triển của thành phố sáng tạo tương tác cao Thủ Đức trong tương lai. Cuộc thi được IEC tổ chức với sự phối hợp và đồng hành của các trường đại học, các trường phổ thông và sự hỗ trợ từ Sở Khoa học và Công nghệ TP. Hồ Chí Minh, Quỹ Khởi nghiệp Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh.

CiC 2021 nhằm lan tỏa và truyền cảm hứng về tư duy khởi nghiệp; nâng cao kỹ năng và kiến thức; tạo môi trường trải nghiệm thực tế cho các bạn học sinh, sinh viên. CiC 2021 đã thu hút 320 dự án với 1.000 thí sinh tham dự trực tiếp từ 174 trường đại học, cao đẳng, trung học trên toàn quốc; tiếp cận hơn 700 nghìn học sinh, sinh viên. Các thí sinh đã trải qua 4 vòng thi trong 7 tháng, tham gia các chương trình đào tạo, huấn luyện chuyên sâu, cùng sự hỗ trợ của các nhà cố vấn. Top 10 ý tưởng xuất sắc nhất của mỗi bảng thi được chọn tranh giải quán quân tại buổi chung kết CiC 2021.

Giải nhất bảng sinh viên nhận được giải thưởng gồm 50 triệu đồng tiền mặt, 1 gói ươm tạo 1 năm tại Khu công nghệ phần mềm - Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh (ITP) trị giá 100 triệu đồng, cùng gói hỗ trợ Web service từ VNU.DC trị giá 2.000 USD; giải nhì 30 triệu đồng; giải ba 10 triệu đồng.

Bảng phổ thông, giải nhất nhận giải thưởng 20 triệu đồng, 1 gói ươm tạo 1 năm tại ITP trị giá 100 triệu đồng, cùng gói hỗ trợ Web service từ VNU.DC trị giá 2.000 USD; giải nhì 15 triệu đồng; giải ba 10 triệu đồng.

Sau cuộc thi, Ban tổ chức sẽ tiếp tục hỗ trợ các dự án tiềm năng gọi vốn đầu tư, tham gia các chương trình ươm tạo, tăng tốc khởi nghiệp của ITP và các đối tác quốc tế./.



## LÀNG CÔNG NGHỆ TÀI CHÍNH - XÂY DỰNG ĐỘI NGŨ NÔNG CỐT PHÁT TRIỂN HỆ SINH THÁI FINTECH VIỆT NAM

*Làng Công nghệ tài chính là một trong 16 làng công nghệ tại Ngày hội Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia 2021 (TECHFEST Vietnam 2021) với sứ mệnh “Ươm tạo - kết nối - hỗ trợ các sáng tạo khởi nghiệp trong lĩnh vực Fintech”. Trong khuôn khổ TECHFEST năm nay, Làng Công nghệ tài chính hướng tới mục tiêu xây dựng đội ngũ nông cốt phát triển hệ sinh thái Fintech Việt Nam, tổ chức cuộc thi “Tìm kiếm tài năng khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ tài chính”, tổ chức chuỗi sự kiện, diễn đàn kết nối đầu tư, chuyên gia quốc tế, các tổ chức khởi nghiệp trong lĩnh vực Fintech.*

Công nghệ tài chính (Financial Technology - Fintech) là một trong những đổi mới sáng tạo đang phát triển với tốc độ rất nhanh dựa trên nền tảng kinh tế chia sẻ và công nghệ thông tin. Fintech được kỳ vọng sẽ thúc đẩy sự phát triển của khu vực tài chính thông qua việc cắt giảm chi phí, tăng chất lượng các dịch vụ tài chính, tăng mức độ đa dạng hóa và tạo nên một khu vực tài chính ổn định.

Theo Statista Research Department 2021, tính đến tháng 2/2021, tại châu Mỹ có 10.605 công ty khởi nghiệp Fintech, đưa châu Mỹ trở thành khu vực có số lượng công ty khởi nghiệp Fintech lớn nhất trên phạm vi toàn cầu. Tiếp đến là khu vực EMEA (bao gồm châu Âu, Trung Đông và châu Phi) với 9.311 công ty khởi nghiệp Fintech và châu Á Thái Bình Dương với 6.129 công ty khởi nghiệp Fintech. Tổng giá trị đầu tư vào các công ty Fintech trên toàn cầu tăng ấn tượng trong giai đoạn 2010-2020, đạt hơn 200 tỷ USD vào năm 2020.

Tại Việt Nam, theo thống kê của Viện Nghiên cứu phát triển công nghệ ngân hàng, Đại học quốc gia TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam có 154 công ty Fintech, trong đó 37 công ty hoạt động trong mảng thanh toán; 25 công ty hoạt động lĩnh vực cho vay; 22 công ty làm về Blockchain, Crypto & Remittance. Trong số đó, 70% công ty Fintech ở Việt Nam là các công ty khởi nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài như Hoa Kỳ, Nhật Bản, Anh, Trung Quốc, Singapore,... Với lợi thế

và tiềm năng của mình, các công ty Fintech đang góp phần thúc đẩy nhanh tiến trình chuyển đổi số quốc gia nhằm phát triển kinh tế, xã hội cũng như đem lại cơ hội thuận lợi cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở Việt Nam.

### **Cơ hội chuyển đổi số trong lĩnh vực tài chính**

Tại sự kiện Phát động Cuộc thi Tìm kiếm tài năng khởi nghiệp lĩnh vực công nghệ tài chính do Làng Công nghệ tài chính tổ chức, ông Nguyễn Đình Thắng, Trưởng ban Cố vấn Làng Công nghệ tài chính Việt Nam 2021 cho biết cuộc CMCN 4.0 với nội dung chính là chuyển đổi số sẽ làm thay đổi toàn diện các phương thức sản xuất, cách thức quản lý, kinh doanh, tiêu dùng và cơ cấu kinh tế của tất cả các nước trên thế giới.

Cuộc CMCN 4.0 đã tạo ra cho các nước đang phát triển một cơ hội để bước vào cuộc chạy đua marathon, trong đó các doanh nghiệp hay mỗi quốc gia chỉ có hai lựa chọn: hoặc phát triển rất nhanh hoặc sẽ tụt hậu. Nếu không tận dụng được những cơ hội mà cuộc CMCN 4.0 mang lại, không tận dụng được chuyển đổi số thì các doanh nghiệp sẽ khó có thể cạnh tranh, Việt Nam khó có thể đuổi kịp các nước tiên tiến. Cơ hội này được giao lại cho các doanh nghiệp và đặc biệt là những doanh nghiệp mới, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong đó có lĩnh vực Fintech.

Dưới tác động của cuộc CMCN 4.0, các ngân

Hình 1. Bốn giai đoạn phát triển của ngân hàng số



hàng đang đi đầu trong chuyển đổi số. Tuy nhiên, theo ông Nguyễn Đình Thắng, một số ngân hàng của Việt Nam đang dừng lại ở ngân hàng số 1.0 (Multichannel - đa kênh) với các dịch vụ Internet banking, mobile banking. Đa phần các ngân hàng đang ở giai đoạn ngân hàng số 2.0 (Omnichannel - hợp kênh) với web, ứng dụng tích hợp tài khoản thanh toán, tài khoản thẻ và ví. Một số ít ngân hàng Việt Nam đang tiến tới ngân hàng số 3.0 (banking without a bank) có nghĩa là khách hàng có thể thực hiện được tất cả các dịch vụ mà không cần đến ngân hàng. Tuy nhiên, các ngân hàng này mới chỉ có một số dịch vụ, nhiều nhất là thanh toán, gửi hồ sơ vay nhỏ lẻ hay mở thẻ online, v.v., còn lại các dịch vụ khác vẫn chưa thực hiện được. Ngân hàng số ở mức độ cao nhất là ngân hàng số 4.0 hay còn gọi là ngân hàng trải nghiệm (banking as experiences), trong đó từng cá nhân, doanh nghiệp, khách hàng đều được ngân hàng phục vụ như một cá thể hoá. Hiện nay trên thế giới chưa có một ngân hàng nào đạt được mức 4.0.

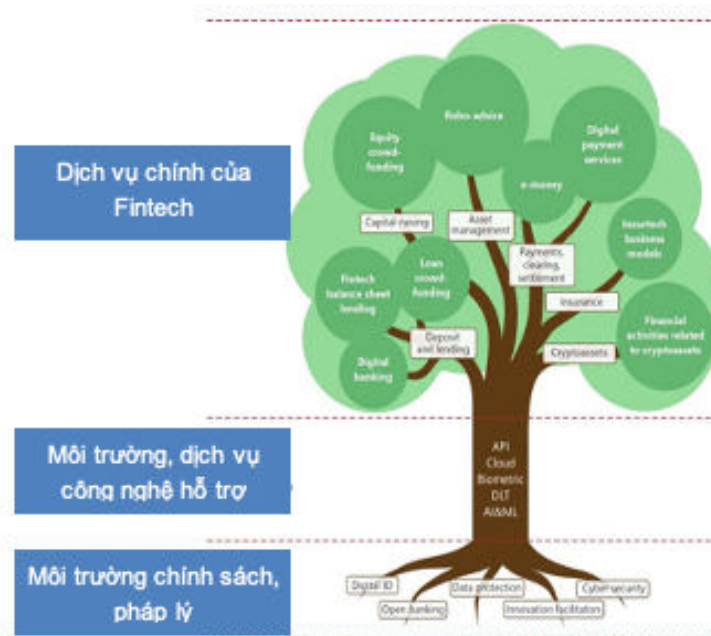
Trong cuộc chạy đua ngân hàng số, ông Nguyễn Đình Thắng cho biết, các ngân hàng đang có hai hướng triển khai. Hướng triển khai thứ nhất là ngân

hàng tự nghiên cứu, xây dựng chuyển đổi quy trình, sản phẩm, dịch vụ số của mình. Tuy nhiên, số ngân hàng triển khai theo hướng này không nhiều. Hướng triển khai thứ 2 là các ngân hàng tìm kiếm, đi thuê các đơn vị tư vấn bên ngoài để triển khai chuyển đổi số và liên kết Fintech - ngân hàng.

Theo ông Nguyễn Đình Thắng, lĩnh vực Fintech của Việt Nam còn có một số hạn chế nhất định. Số lượng các công ty Fintech của Việt Nam so với các nước trong khu vực còn khiêm tốn. Năm 2020, Việt Nam có gần 200 công ty Fintech trong khi đó Singapore có hơn 600 công ty, Thái Lan có 350 công ty, Indonesia có 400 công ty. Bên cạnh đó, nguồn nhân lực cho Fintech của Việt Nam đang rất thiếu và chất lượng không đồng đều do chưa có các cơ sở đào tạo chuyên sâu kết hợp đồng bộ giữa công nghệ thông tin và hệ thống tài chính ngân hàng để có thể đào tạo được lớp trẻ đáp ứng được nhu cầu khởi tạo, sáng tạo trong lĩnh vực Fintech cũng như chuyển đổi số nói chung. Hành lang pháp lý cho Fintech còn chưa đầy đủ và đồng bộ, thiếu môi trường thử nghiệm, thời gian cập nhật công nghệ còn chậm do đó rất cần có các sandbox để đưa những ứng dụng mới nhất vào lĩnh vực công nghệ tài chính.



**Hình 3.** Dịch vụ chính của Fintech và môi trường hỗ trợ



### Hộp 1. Khung khổ pháp lý cho kinh tế số, tài chính số

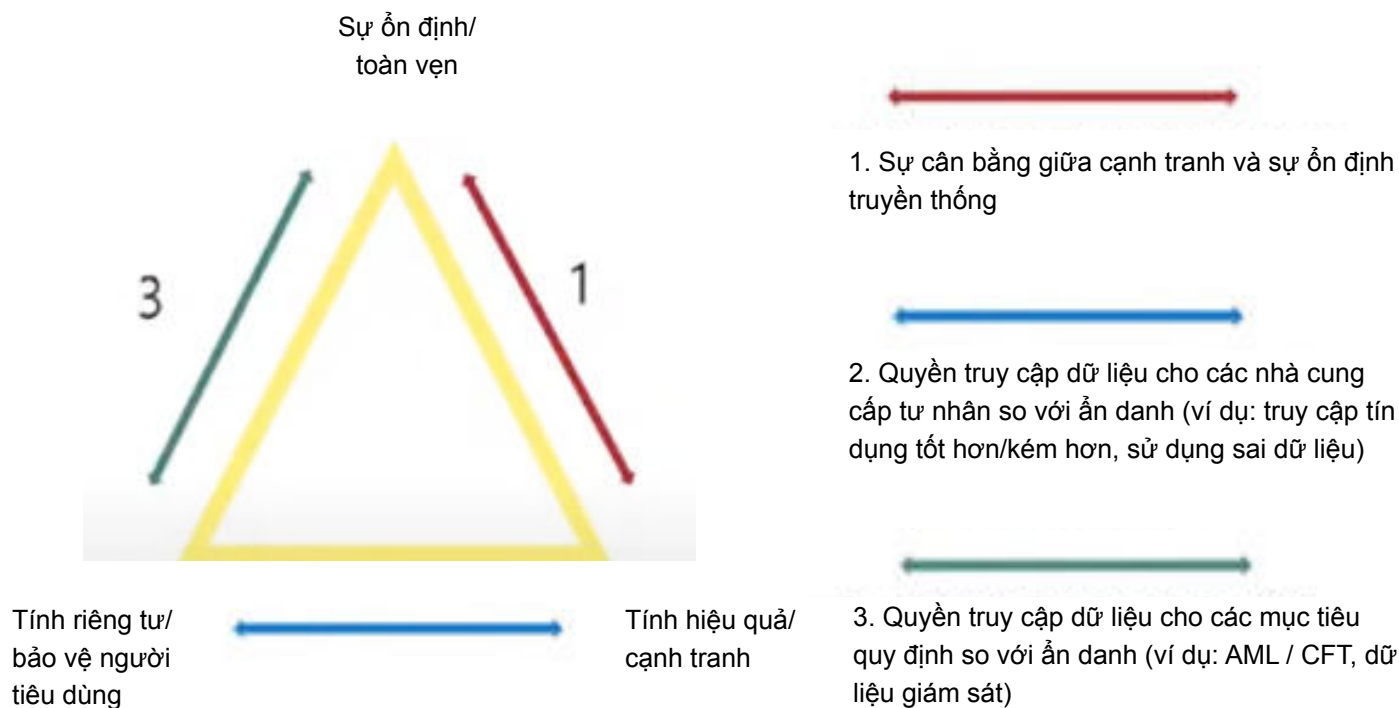
- Luật giao dịch điện tử (2005) - đang chuẩn bị sửa đổi
- Các Nghị định về giao dịch điện tử; Nghị định 130/2018/NĐ-CP về chữ ký số và dịch vụ chứng thực chữ ký số
  - Nghị định 52 (2013) về thương mại điện tử
  - Đề án 2545 thanh toán không dùng tiền mặt (tháng 12/2016) và Chỉ thị 20 (2020) về đẩy mạnh thanh toán không dùng tiền mặt
    - Chỉ thị 16/CT-TTg ngày 14/5/2017 về tăng cường năng lực tiếp cận cuộc CMCN 4.0
    - Ngân hàng Nhà nước thành lập Ban chỉ đạo Fintech (3/2017)
    - Nghị quyết 52 năm 2017 về chủ động tham gia cuộc CMCN 4.0
    - QĐ 645 (2020) của Thủ tướng Chính phủ về Kế hoạch tổng thể phát triển thương mại điện tử giai đoạn 2021-2025
      - Quyết định 749 (6/2020) của Thủ tướng Chính phủ về chuyển đổi số quốc gia
      - Quyết định 316/QĐ-TTg ngày 11/5/2021 phê duyệt triển khai thí điểm Mobile money
      - Quyết định 810 ngày 15/6/2021 của Ngân hàng Nhà nước phê duyệt Kế hoạch chuyển đổi số ngành ngân hàng đến năm 2025, định hướng đến năm 2030
        - Quyết định số 942/QĐ-TTg ngày 15/6/2021 phê duyệt Chiến lược phát triển Chính phủ điện tử hướng tới Chính phủ số giai đoạn 2021-2025, định hướng đến năm 2030
  - Quy định E-KYC (12/2020); dự thảo quy định quản lý Fintech, v.v..

TS. Cán Văn Lực cho biết hiện nay chúng ta đang gặp phải một tình thế tương đối khó khăn. Một mặt, chúng ta muốn cởi mở để khoa học và công nghệ phát triển để phát triển tài chính số, mặt khác, lại lo lắng những vấn đề liên quan đến gian lận, tội phạm tài chính, rửa tiền, thị trường cạnh tranh.

Chính vì vậy, chúng ta sẽ phải lựa chọn điểm cân

bằng giữa bộ 3 tính ổn định của hệ thống tài chính, cạnh tranh về hiệu quả đồng thời đảm bảo an toàn bảo mật, đặc biệt là bảo vệ người tiêu dùng. Sự lựa chọn này không nên thái quá cũng như không chặt chẽ quá để thị trường có thể phát triển lành mạnh và ổn định trong tương lai. (Hình 4).

**Hình 4.** Những cân nhắc chính sách trong chuyển đổi số lĩnh vực tài chính



*Nguồn: Feyen et al. (BIS, 2021)*

Việt Nam còn cả một chặng đường dài để có thể đạt được sự hài hoà này. TS. Cán Văn Lực đã đưa ra một số đề xuất sơ bộ như: sớm sửa lại Luật Giao dịch điện tử ban hành từ 2005; ban hành khung pháp lý để việc huy động vốn cộng đồng hoạt động tương đối lành mạnh và dưới dạng cơ chế sandbox; cần có quy định riêng về quản lý dữ liệu, cơ chế cho phép chia sẻ thông tin dữ liệu giữa fintech với ngân hàng, giữa ngân hàng với bigtech và các bên có liên quan khác nhất là khi chúng ta muốn triển khai hệ sinh thái

Fintech. Việt Nam cũng cần có khung pháp lý riêng để bảo vệ người tiêu dùng trong lĩnh vực tài chính số. Hạ tầng số, nguồn nhân lực số, vấn đề về an ninh mạng, phòng chống tội phạm tài chính cũng cần được tăng cường. Cuối cùng, cần nâng cao nhận thức, hiểu biết của khách hàng đặc biệt là giáo dục tài chính trong phát triển tài chính thân thiện cũng như tài chính số tại Việt Nam.

**Nguyễn Lê Hằng**



## THÁI LAN: SẴN SÀNG HƯỚNG TỚI 'QUỐC GIA KHỞI NGHIỆP'

Ý tưởng phát triển Hệ sinh thái khởi nghiệp Thái Lan lần đầu tiên được đề xuất vào năm 2016 với mục tiêu thúc đẩy tốc độ phát triển của nền kinh tế Thái Lan, với sự tích hợp của công nghệ và đổi mới, thông qua khái niệm Quốc gia đổi mới. Kể từ đầu năm 2020, Thái Lan và thế giới nói chung đã phải đối mặt với cuộc khủng hoảng đại dịch COVID-19, kết quả là nhiều "chiến binh khởi nghiệp" đã biến mất khỏi hệ sinh thái khởi nghiệp bị ảnh hưởng lớn này. Điều này cho thấy rõ ràng các công ty khởi nghiệp không thể chỉ dựa vào các kỹ năng có được và sự phát triển công nghệ của họ, mà phải trang bị cho mình một bộ công cụ hoàn chỉnh, bao gồm các kỹ năng quản lý con người và quản trị kinh doanh, với sự hỗ trợ của một môi trường phù hợp để cung cấp khả năng tiếp cận nguồn vốn, và viện trợ của chính phủ.

Báo cáo Hệ sinh thái khởi nghiệp Thái Lan 2021,

do thực hiện, đã khảo sát kinh nghiệm và những trở ngại mà các công ty khởi nghiệp đang gặp phải thông qua các nhóm Trọng tâm (với 105 người đóng vai trò quan trọng trong hệ sinh thái khởi nghiệp), và phiên Gặp gỡ và Kết nối (có 425 người từ nhóm 5 cộng đồng khởi nghiệp tham gia, cụ thể là: 1) Công ty khởi nghiệp Thái Lan, 2) Công ty khởi nghiệp nước ngoài, 3) Các tổ chức đầu tư mạo hiểm (CVC và VC), 4) Các đối tác liên quan đến Đại học và Giáo dục, và 5) Các cơ quan chính phủ và các cơ quan liên quan - bao gồm Vườn ươm & Cơ sở tăng tốc), thông qua một loạt 8 cuộc họp, trong đó các cuộc thảo luận được chia thành 4 vấn đề chính:

**1) Sẵn sàng về nhân lực** - Nhiều nhà sáng lập khởi nghiệp thiếu nhiều kỹ năng quản lý, và quan điểm này được củng cố bởi kết quả khảo sát cho thấy 1 trong số 3 nhà sáng lập đã tốt nghiệp Đại học về Kỹ thuật, Chế tạo và Xây dựng, suy ra rằng họ có

thể thiếu các kỹ năng quản lý nhân sự, tài chính, kế toán và quản trị kinh doanh. Hơn nữa, lực lượng lao động của Thái Lan có rất ít tài năng công nghệ và số lượng hạn chế này không đủ cho sự tăng trưởng nhanh có mục tiêu của hệ sinh thái khởi nghiệp Thái Lan. Điều này được thể hiện qua số lượng sinh viên tốt nghiệp STEM tham gia vào lực lượng lao động - chỉ chiếm 20% tổng số sinh viên tốt nghiệp trên toàn quốc. Điều này có nghĩa là, với nguồn cung hạn chế, mức lương cơ bản của các tài năng công nghệ có nhu cầu cao sẽ cao và các công ty khởi nghiệp nhỏ hơn không thể cạnh tranh với các tập đoàn lớn trong việc tuyển dụng tài năng công nghệ. Hơn nữa, Kế hoạch sở hữu cổ phần của nhân viên (ESOP) không phải là yếu tố quyết định quan trọng đối với hầu hết các ứng viên tiềm năng, thể hiện qua thời gian làm việc trung bình thấp là 1 năm mà một nhân viên ở lại với một công ty khởi nghiệp.



Do đó, một số đề xuất đã được đưa ra để khắc phục những vấn đề đang diễn ra này. Một gợi ý là phát triển Nền tảng Tuyển dụng Trực tuyến tập trung, để giúp các công ty khởi nghiệp dễ dàng tiếp cận với lực lượng lao động có hiệu suất cao, cũng như có nhiều cơ hội lựa chọn nghề nghiệp hơn cho cấp quản lý và nhân viên. Một đề xuất khác được đưa ra là tăng cường hỗ trợ cho đào tạo Tech Talent Pool, điều này sẽ ủng hộ việc nuôi dưỡng lực lượng lao động. Các chuyên gia cũng khuyến nghị rằng nên tiến hành điều tra thêm về các khả năng Đồng thanh toán (chương trình trợ cấp của chính phủ dành riêng cho

lương nhân viên) và các chương trình Nâng cao tay nghề (đặc biệt về các kỹ năng quản trị kinh doanh chính và quản lý nguồn nhân lực). Một ví dụ điển hình bao gồm chương trình ‘Đại học doanh nhân’ của NIA hỗ trợ 40 trường đại học đào tạo kiến thức và hiểu biết về kinh doanh. ‘Startup Thailand League’ cũng được tổ chức từ năm 2017 với mục tiêu khơi dậy tinh thần khởi nghiệp trong thế hệ mới. Chương trình này đã có tổng cộng 70.000 người tham gia, tương đương với 1.350 đội và đã tạo ra tổng cộng 400 triệu baht mỗi năm. Hơn nữa, chương trình đã thành công và liên tục quảng bá và tạo ra sự quan tâm đến Hệ sinh thái Khởi nghiệp Thái Lan.

**2) Nguồn vốn** - Các kỹ năng quản trị và điều hành doanh nghiệp, đặc biệt là định giá công ty khi gây quỹ từ các nhà đầu tư, là rất quan trọng trong tất cả các giai đoạn từ khi thành lập công ty khởi nghiệp. Đồng thời, một cuộc khảo sát về các VC và nhà đầu tư đã chỉ ra rằng tỷ trọng giữa nhu cầu (yêu cầu vốn khởi nghiệp) và cung (nguồn vốn từ các nhà đầu tư) rất không cân đối ở Thái Lan. Kết quả cho thấy 60% tổng số nhà đầu tư đang tập trung vào các lĩnh vực chính, bao gồm tài chính, bất động sản, vận tải và hậu cần, và viễn thông. Nhu cầu không đồng đều này dẫn đến việc một số ngành có nhu cầu ít hơn phải vật lộn với nhóm nhà đầu tư nhỏ hơn và gặp khó khăn hơn trong việc huy động vốn so với các ngành khác. Hơn nữa, đầu tư cho các công ty khởi nghiệp ở giai đoạn đầu là không đủ cả về tần suất tài trợ và quy mô tài trợ. Mặc dù xu hướng gia tăng của các cuộc thi hackathon, nhưng giải thưởng hàng nghìn đến hàng trăm nghìn không thể giúp các công ty khởi nghiệp phát triển bền vững. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp khởi nghiệp vẫn còn hạn chế trong việc tiếp cận các nguồn vốn vay do không đủ tài sản thế chấp nên không đáp ứng được tiêu chuẩn của các ngân hàng thương mại.

Vì vậy, các chuyên gia cho rằng nên xây dựng một hướng dẫn chuẩn về gây quỹ cho các doanh nhân khởi nghiệp, cũng như biên soạn các bài về gọi



vốn trong nước và quốc tế để nâng cao nhận thức cho các startup hiểu biết hơn về đầu tư. Một dự án cũng đã được đề xuất cho các cơ quan chính phủ liên quan và/ hoặc khu vực tài chính, cung cấp các khoản vay ưu đãi lãi suất thấp cho các doanh nhân khởi nghiệp, đặc biệt cho mục đích phát triển và tạo mẫu sản phẩm. Hơn nữa, NIA hiện đã triển khai dự án 'One Stop Service Portal & Media' để thu thập tin tức đầu tư và chấp nhận các đề xuất dự án từ các doanh nhân đầy tham vọng thông qua nhiều chương trình hỗ trợ tài chính. Các chương trình này có thể hỗ trợ gánh nặng tài chính cho các công ty khởi nghiệp bao gồm chương trình 'Đổi mới sáng tạo', chương trình 'Quỹ thanh niên khởi nghiệp' từ Quỹ phát triển doanh nhân đổi mới công nghệ (Quỹ TED), cũng như chương trình 'Khoản vay đổi mới để thúc đẩy tính thanh khoản', dưới sự giám sát của Ngân hàng Tiết kiệm Chính phủ, phối hợp với NIA và Quỹ TED.

**3) Tăng trưởng & Khả năng mở rộng** - Do cuộc khủng hoảng đại dịch COVID-19, nhiều nhà sáng lập khởi nghiệp đã không có cơ hội tiếp xúc và làm việc với các khách hàng doanh nghiệp lớn, và có thể chưa bao giờ được yêu cầu xem xét thêm kế hoạch tài chính và dòng tiền mặt trước cuộc khủng hoảng này. Sự thiếu tiếp xúc và non kém kinh nghiệm này liên quan trực tiếp đến sự hiểu biết của họ về việc gây quỹ và lập kế hoạch chi phí để chuẩn bị cho việc mở rộng kinh doanh. Hơn nữa, thị trường nội địa Thái Lan, với dân số chỉ 66 triệu người, còn hạn chế và không đủ cho sự phát triển nhanh chóng của các công ty khởi nghiệp. Điều này đặc biệt đúng đối với các doanh nghiệp B2C và các công ty khởi nghiệp phải khám phá các cơ hội ở nước ngoài và mở rộng hoạt động kinh doanh của họ ở các thị trường khác.

Do đó, các chuyên gia đề xuất rằng Hội nghị Kết nối DNVVN và Kết nối Chuyên môn/ Đầu tư mạo hiểm (VC) nên được tổ chức rộng rãi trên toàn quốc, không chỉ tập trung thông thường ở Bangkok. Để đảm bảo hiệu quả tối đa, kết quả của tất cả các hoạt

động nên được thu thập thông qua một nền tảng tập trung, cho phép cải tiến tổ chức trong tương lai. Chuỗi sự kiện như vậy cũng sẽ củng cố các mối quan hệ trong chuỗi cung ứng và dẫn đến một mạng lưới chuỗi giá trị mạnh mẽ hơn thông qua các hoạt động cùng có lợi trên khắp Thái Lan. Gợi ý cuối cùng này dành cho Danh bạ toàn cầu tập trung về các công ty khởi nghiệp, cho phép các nhà đầu tư và khách hàng trong nước và quốc tế tìm kiếm và tìm hiểu thêm về các công ty khởi nghiệp ở Thái Lan. Hơn nữa, NIA đã hỗ trợ việc thu hút khách hàng của các công ty khởi nghiệp thông qua dự án 'Startup Thailand Marketplace', cho phép các công ty khởi nghiệp công khai sản phẩm và dịch vụ của họ trực tuyến miễn phí để nâng cao nhận thức và tạo ra các kênh mới cho công chúng tiếp cận các sản phẩm và dịch vụ của các công ty khởi nghiệp này.

**4) Hỗ trợ từ Chính phủ & Đối tác** - Chính phủ cần đưa ra chính sách rõ ràng để thúc đẩy các công ty khởi nghiệp trở thành những chủ thể trong khu vực và liên kết các dự án với nhau giữa các cơ quan chính phủ thành một kế hoạch tổng thể duy nhất. Chính sách này phải bao gồm từ những điều cơ bản của khái niệm kinh doanh đến việc mở rộng kinh doanh, cũng như giai đoạn thành công của doanh nghiệp toàn cầu. Hơn nữa, các khoản viện trợ và trợ cấp hiện tại của chính phủ có thể không bao hàm tất cả các lĩnh vực. Các tiêu chí đủ điều kiện để nhận các khoản tài trợ và mua sắm dự án cũng có thể là vấn đề. Những rào cản này không có lợi cho mô hình kinh doanh khởi nghiệp, đặc biệt là yêu cầu giải ngân cho các chi phí bắt buộc có thể làm gián đoạn dòng tiền của các công ty khởi nghiệp. Cuối cùng, vấn đề đang chờ giải quyết của hệ thống quan liêu phức tạp và không cần thiết của Thái Lan, với các thủ tục xử lý tài liệu chậm và rườm rà, vẫn là một vấn đề gây tranh cãi trong thời đại toàn cầu hóa hiện nay, nơi tốc độ là rất quan trọng đối với các công ty khởi nghiệp.

Do đó, các dự án chính phủ khác nhau ở nhiều



cơ quan nên được tích hợp và thúc đẩy cùng nhau để tối đa hóa nhận thức của các công ty khởi nghiệp. Hơn nữa, cần có một nền tảng Dữ liệu mở sẽ cung cấp cho công chúng quyền truy cập vào nghiên cứu của chính phủ để cho phép phát triển hơn nữa hoạt động kinh doanh tiềm năng mới với kiến thức dựa trên nghiên cứu. Ngoài ra, cần có nhiều hỗ trợ hơn cho việc phát triển khu vực, tạo ra một Hộp cát pháp lý cho Khu vực đổi mới, nơi các công ty khởi nghiệp có thể thu được những lợi ích độc đáo, thiết thực và hữu hình từ các quận đã chọn này. Điều này sẽ thu hút nhiều công ty khởi nghiệp một cách hiệu quả. Cuối cùng, cần phải có động lực thúc đẩy Thái Lan nhanh chóng bước vào thời đại Chính phủ kỹ thuật số, thông qua các ứng dụng và triển khai của GovTech (để hợp lý hóa các thủ tục của chính phủ và hợp tác giữa khu vực công và tư nhân) và CivicTech (để tăng các kênh liên lạc giữa chính phủ với ý kiến của nhân dân). Hiện tại, NIA đã khởi xướng các chương trình bao gồm Trung tâm Khởi nghiệp Toàn cầu, cung cấp dịch vụ cho các công ty khởi nghiệp Thái Lan và quốc tế, đồng thời tạo ra hơn 15 Khu vực Đổi mới. NIA cũng đã đưa ra lộ trình cung cấp hỗ

trợ cho các lĩnh vực mới, bao gồm cả lĩnh vực DeepTech và SpaceTech, có thể giúp chuyển đổi nền kinh tế Thái Lan và nâng cao bền vững lên cấp độ quốc tế.

Không chỉ vậy, Báo cáo còn đưa ra kế hoạch phát triển cho các công ty khởi nghiệp để phát triển và cạnh tranh trên thị trường một cách hiệu quả về mọi mặt vì các công ty khởi nghiệp sẽ đóng một vai trò quan trọng trong sự phát triển của hệ sinh thái kinh doanh. Hội đồng khởi nghiệp quốc gia đã đưa ra 4 khía cạnh chính của kế hoạch bao gồm:

1. Xây dựng nhận thức - Xây dựng nhận thức về tăng trưởng, bao gồm việc tạo ra mối quan hệ công chúng tập trung và nâng cao nhận thức và hiểu biết của công chúng đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp.

2. Dễ dàng kinh doanh - Xây dựng cấu trúc nền tảng cho các công ty khởi nghiệp cả về cải thiện các quy tắc và quy định cho các công ty khởi nghiệp trong ngắn hạn - dài hạn và thu thập số liệu thống kê của các công ty khởi nghiệp để phân tích và đưa ra các biện pháp hỗ trợ phù hợp cũng như phát triển các lĩnh vực mở đường cho các đổi mới sáng tạo từ

các công ty khởi nghiệp.

3. Tăng cường Hệ sinh thái - Nuôi dưỡng các công ty khởi nghiệp bắt đầu từ cải cách giáo dục để khuyến khích sự ra đời của các công ty khởi nghiệp mới từ các thế hệ mới, tăng cường nghiên cứu và phát triển công nghệ mới cùng với việc tạo ra các tổ chức mới để hỗ trợ các doanh nhân.

4. Khuyến khích & Hỗ trợ - Các biện pháp mới từ chính phủ để cấp vốn cho các công ty khởi nghiệp và các quy định nới lỏng hơn để khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào Thái Lan. Việc cải thiện các quy định trên thị trường chứng khoán nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển và tăng trưởng của các công ty khởi nghiệp cùng với việc bắt đầu xếp hạng công nghệ và tài sản đảm bảo bằng tín dụng công nghệ.

Trong bối cảnh nền kinh tế thế giới đầy biến động và những thách thức quốc gia, Hệ sinh thái khởi nghiệp Thái Lan trở nên đặc biệt sôi động, được tạo ra bởi các xu hướng bao gồm: 1) Xu hướng gây quỹ lớn lên đến hơn 200 triệu USD cho các vòng Series D + và Series E. 2) Xu hướng gây quỹ FinTech với nhiều nhà đầu tư nhắm vào các doanh nghiệp FinTech. 3) Mở rộng hoạt động kinh doanh thông qua Sáp nhập & Mua lại (M&A) của các công ty khởi nghiệp Thái Lan và các bên liên quan khác. 4) Khoảng cách giữa các công ty khởi nghiệp và DNVVN đang bị xóa mờ, do doanh số bán sản phẩm của các DNVVN được số hóa và chồng lấn nhau.

Sự kiện quan trọng nhất diễn ra vào năm 2020, trong Hệ sinh thái khởi nghiệp, là vòng gọi vốn lớn nhất của Flash Express và với việc hoàn thành giao dịch, Flash Express đã chính thức trở thành công ty khởi nghiệp kỳ lân đầu tiên ở Thái Lan. Nghiên cứu về thành công của Flash Express đã chứng minh rằng để một công ty khởi nghiệp thành công, phải xem xét các khía cạnh bên ngoài kỹ năng công nghệ và xem xét các năng lực phi kỹ thuật - chẳng hạn như khả năng thích ứng tư duy, nỗ lực và khả năng

phục hồi để gia nhập thị trường khu vực và nghiên cứu cần có để hiểu nhu cầu thị trường đối với sản phẩm ở các hoàn cảnh và thời điểm khác nhau. Hơn nữa, điều quan trọng là các kỹ năng này liên tục được cải thiện, đặc biệt là các kỹ năng chính bao gồm kỹ năng tập trung vào con người, kỹ năng quản lý nhóm, khả năng làm việc cùng với những kiểu người khác nhau và kỹ năng tâm lý. Tâm lý học là công cụ đặc biệt quan trọng đối với các công ty khởi nghiệp, vì công ty khởi nghiệp có thể tạo và củng cố niềm tin với các nhà đầu tư tiềm năng, công ty khởi nghiệp sẽ có thể thương lượng bất kỳ số tiền nào mà họ yêu cầu.



Mặc dù tình hình COVID-19 đã kìm hãm sự tăng trưởng kinh tế so với mức cơ bản bình thường và tiềm năng phục hồi bị trì hoãn, những trở ngại nói trên được giải quyết kịp thời dựa trên tất cả các khuyến nghị được liệt kê trong Báo cáo Hệ sinh thái Khởi nghiệp Thái Lan 2021 này, người ta tin rằng Thái Lan, với các doanh nhân khởi nghiệp của mình cùng sự đổi mới sáng tạo và phát triển công nghệ và kỹ năng của họ, sẽ có thể khuyến khích Thái Lan vượt qua bẫy quốc gia thu nhập trung bình và trở thành một quốc gia phát triển. Với tất cả các nhiệm vụ khác phục được đề xuất được thực hiện, Thái Lan có thể sẽ sớm trở thành quốc gia có thu nhập cao dựa trên nền kinh tế định hướng đổi mới sáng tạo và công nghệ tương đương với các quốc gia văn minh khác.

*N.M.Q. (Theo Thailand Startup Ecosystem Report 2021)*



## TẠI SAO CÁC STARTUP THẤT BẠI? (PHẦN 1)

*Hầu hết các công ty khởi nghiệp đều không thành công: hơn 2/3 số này không bao giờ mang lại lợi nhuận tích cực cho các nhà đầu tư. Nhưng tại sao nhiều startup lại kết thúc một cách đáng thất vọng như vậy?*

Khi hỏi các nhà đầu tư mạo hiểm (VC) tại sao các công ty khởi nghiệp lại thất bại, rất có thể bạn sẽ nghe họ nói về “con ngựa” (nghĩa là cơ hội mà các công ty khởi nghiệp đang nhắm đến) và “tay đua ngựa - jockey” (nghĩa là người sáng lập). Cả hai đều quan trọng, nhưng nếu buộc phải lựa chọn, hầu hết các VC sẽ coi trọng người sáng lập có năng lực hơn cơ hội hấp dẫn. Do đó, khi được yêu cầu giải thích tại sao một dự án mới đầy hứa hẹn cuối cùng lại đổ bể, họ hầu hết đều viện dẫn những điểm thiếu sót của người sáng lập - đặc biệt là sự thiếu bản lĩnh, nhay bén trong ngành hoặc khả năng lãnh đạo.

Không đồng tình với quan điểm này, nhà nghiên cứu Tom Eisenmann, giáo sư của Khoa Quản trị

kinh doanh trường Harvard Business School đã xác định được sáu kiểu thất bại được mô tả đầy đủ trong cuốn sách có tiêu đề “Tại sao các công ty khởi nghiệp thất bại: lộ trình hướng tới thành công khởi nghiệp” được xuất bản năm 2021 của ông. Dưới đây là hai kiểu thất bại cơ bản nhất.

### **Ý tưởng tốt, đội nhóm kém**

Các nhà đầu tư mạo hiểm tìm kiếm những người sáng lập có phẩm chất phù hợp: sự kiên cường, niềm đam mê, kinh nghiệm dẫn dắt các nhóm khởi nghiệp, v.v. Nhưng ngay cả khi những tài năng hiếm có như vậy chỉ huy một startup mới, non trẻ, sẽ vẫn có những thành phần khác giữ vai trò quan trọng. Các thành phần như nhân viên, đối tác chiến lược

và nhà đầu tư... tất cả đều có thể là nguyên nhân dẫn tới sự sụp đổ của một dự án kinh doanh.

Thực vậy, để khởi nghiệp thành công thậm chí còn không cần tới một tay đua cự phách (nhà sáng lập giỏi). Các thành viên khác của nhóm quản lý cấp cao có thể bù đắp những thiếu sót của người sáng lập, đồng thời các nhà đầu tư và cố vấn dày dạn kinh nghiệm cũng có thể đưa ra những hướng dẫn và kết nối hữu ích. Một startup mới theo đuổi một cơ hội tuyệt vời thường sẽ thu hút những người đóng góp như vậy. Nhưng nếu startup chỉ đơn thuần có ý tưởng tốt thì startup đó có thể sẽ không trở thành thỏi nam châm hút tài năng.

Hãy xem xét trường hợp của Quincy Apparel. Vào tháng 5 năm 2011, hai sinh viên cũ của Tom Eisenmann là Alexandra Nelson và Christina Wallace đã đến gặp ông để nhờ cố vấn về ý tưởng khởi nghiệp của họ. Ý tưởng của họ đã xác định được nhu cầu chưa được đáp ứng của khách hàng, đó là những phụ nữ trẻ công sở gặp khó khăn khi tìm kiếm trang phục công sở hợp thời trang với giá cả phải chăng phù hợp với họ. Nelson và Wallace đã nghĩ ra một giải pháp mới: một phương pháp định cỡ cho phép khách hàng xác định bốn thông số đo may riêng biệt (chẳng hạn như tỷ lệ eo-hông và cỡ áo ngực) - giống với cách được sử dụng để may vest nam.

Theo phương pháp khởi nghiệp tinh gọn, Nelson và Wallace đã xác nhận nhu cầu của khách hàng bằng cách sử dụng sản phẩm khả dụng tối thiểu hoàn hảo, hay còn gọi là MVP - nghĩa là, sản phẩm đơn giản nhất mang lại phản hồi đáng tin cậy của khách hàng. Họ đã tổ chức sáu buổi trình diễn, tại đó phụ nữ có thể thử trang phục mẫu và đặt hàng. Trong số 200 phụ nữ tham dự, 25% đã mua hàng. Phần khích trước những kết quả này, các nhà đồng sáng lập đã bỏ công việc tư vấn, huy động vốn đầu tư mạo hiểm được 950.000 USD, tuyển dụng đội nhóm và cho ra đời Quincy Apparel. Họ sử dụng mô hình kinh doanh "trực tiếp đến người tiêu dùng", bán hàng trực

tuyến thay vì thông qua các cửa hàng truyền thống. Tại thời điểm đó, Tom Eisenmann trở thành nhà đầu tư thiên thần sớm nhất của startup này.



Đơn đặt hàng lần đầu cũng như đơn đặt hàng lại rất nhiều: ấn tượng với 39% khách hàng mua các mặt hàng từ bộ sưu tập theo mùa đầu tiên của Quincy đã mua hàng lần nữa. Tuy nhiên, nhu cầu mạnh đòi hỏi phải đầu tư nhiều vào hàng dự trữ. Trong khi đó, vấn đề sản xuất khiến hàng may mặc không vừa với một số khách hàng, dẫn đến mức gửi trả lại hàng cao hơn dự kiến. Xử lý hàng trả lại và khắc phục các vấn đề sản xuất gây áp lực lên đòn bẩy tài chính, nhanh chóng làm cạn kiệt nguồn dự trữ tiền mặt của Quincy. Sau khi Quincy cố gắng rồi thất bại trong việc huy động thêm vốn, nhóm đã cắt giảm dòng sản phẩm, nhằm mục đích đơn giản hóa hoạt động và nâng cao hiệu quả. Tuy nhiên, startup không đủ kinh phí để chứng minh sự chuyển hướng và Quincy buộc phải đóng cửa sau chưa đầy một năm ra mắt.

#### *Vậy tại sao Quincy lại thất bại?*

Những người sáng lập của Quincy đã có một ý tưởng hay. Tuyên bố giá trị của startup rất hấp dẫn đối với khách hàng mục tiêu và doanh nghiệp có một công thức hợp lý để kiếm lợi nhuận - ít nhất là về lâu dài, sau khi loại bỏ các lỗi trong quá trình sản xuất. Nhóm đã đưa ra những dự đoán đáng tin cậy rằng khách hàng trong các phân khúc ưu tiên, những người chiếm hơn một nửa doanh số bán hàng của Quincy, mỗi khách hàng sẽ có giá trị vòng đời trên



1.000 USD - cao hơn nhiều mức chi phí trung bình 100 USD để có được khách hàng mới. Chi phí marketing của Quincy được giữ ở mức thấp nhờ tận dụng sự truyền miệng được thúc đẩy mạnh mẽ từ mạng xã hội và sự đưa tin nhiệt tình của các phương tiện truyền thông.

Vậy, liệu có phải Wallace và Nelson chỉ đơn giản là những tay đua kém cỏi? Về mặt phẩm chất, rõ ràng họ là những nhà sáng lập giỏi. Họ nhạy bén, tháo vát và có những điểm mạnh bổ sung cho nhau. Wallace, người chịu trách nhiệm marketing và gây quỹ, có tầm nhìn lớn và sức hút. Nelson, người lãnh đạo các hoạt động, luôn có chủ kiến và kỷ luật. Tuy nhiên, nhóm sáng lập đã bị ngả nghiêng theo hai kiểu quan trọng. Thứ nhất, do không muốn làm căng thẳng tình bạn thân thiết của hai người, Wallace và Nelson thống nhất đều có quyền quyết định ngang nhau đối với việc đề ra chiến lược, thiết kế sản phẩm và các lựa chọn quan trọng khác. Điều này làm chậm phản hồi của họ khi cần hành động. Thứ hai, cả hai người sáng lập đều không có kinh nghiệm về thiết kế và sản xuất quần áo. Sản xuất hàng may mặc đòi hỏi nhiều nhiệm vụ chuyên biệt, chẳng hạn như tìm

nguồn cung ứng vải, tạo mẫu và kiểm tra chất lượng. Để bù đắp cho việc họ thiếu kiến thức về ngành, hai người sáng lập đã thuê một số cựu binh của công ty may mặc, với ý nghĩ rằng họ sẽ đảm nhiệm nhiều chức năng - như các thành viên trong nhóm ở hầu hết các công ty khởi nghiệp giai đoạn đầu. Tuy nhiên, đã quen với mức độ chuyên môn hóa cao trong các công ty may mặc lâu niên, nhân viên của Quincy không linh hoạt trong việc giải quyết các công việc ngoài lĩnh vực chuyên môn của họ.

Quincy thuê các nhà máy của bên thứ ba sản xuất gia công, điều này không có gì lạ trong ngành. Nhưng các nhà máy này chậm đáp ứng với các đơn sản xuất của những doanh nhân không có uy tín trong ngành, yêu cầu kích cỡ hàng may mặc bất thường và đặt hàng khối lượng nhỏ. Điều này dẫn tới việc chuyển hàng trễ cho Quincy.

Các nhà đầu tư cũng là một trong những nguyên nhân gây ra sự sụp đổ của Quincy. Những người sáng lập đã đặt mục tiêu huy động 1,5 triệu USD nhưng chỉ thu được 950.000 USD. Khoản này đủ để tài trợ cho hoạt động của hai bộ sưu tập theo mùa. Trước khi ra mắt, những người sáng lập đã giả định

một cách chính xác rằng cần ít nhất ba mùa để tinh chỉnh các hoạt động. Quincy đã thu hút một số sự chú ý sau hai mùa nhưng vẫn không đủ để thu hút những người ủng hộ mới, còn những công ty đầu tư mạo hiểm đã cung cấp hầu hết số tiền cho Quincy thì lại quá nhỏ để tài trợ thêm. Hơn nữa, hai người sáng lập thất vọng với những hướng dẫn mà họ nhận được từ những VC: gây áp lực buộc họ phải phát triển hoàn toàn - giống như các công ty khởi nghiệp về công nghệ vốn quen thuộc với các nhà đầu tư. Làm như vậy buộc Quincy phải xây kho dự trữ, đốt cháy tiền mặt trước khi giải quyết các vấn đề sản xuất.

Tóm lại, Quincy đã có một ý tưởng hay nhưng lại có một *đội ngũ dở*: ngoài những người sáng lập, một loạt nhà cung cấp tài nguyên có thể dẫn đến sự sụp đổ của startup, bao gồm các thành viên trong nhóm, đối tác sản xuất và nhà đầu tư.

*Có thể tránh được kết cục này không?* Có. Sự thiếu kinh nghiệm trong ngành thời trang của những người sáng lập là căn nguyên của nhiều vấn đề. Phải mất thời gian thì Wallace và Nelson mới hiểu được sự phức tạp của thiết kế và sản xuất hàng may mặc. Không có các kết nối trong ngành, họ không thể tận dụng mạng lưới chuyên nghiệp của mình để tuyển dụng các thành viên trong nhóm hoặc dựa vào các mối quan hệ trong quá khứ với các quản lý nhà máy để đảm bảo giao hàng nhanh chóng. Và không có lý lịch chuyên môn (tiếng tăm) trong ngành, họ gặp khó khăn trong việc tìm kiếm các nhà đầu tư sẵn sàng đặt cược vào những người sáng lập lần đầu tiên.

Giải pháp lý tưởng sẽ là bổ sung một nhà đồng sáng lập khác có kinh nghiệm trong ngành may mặc. Nelson và Wallace đã cố gắng làm điều này nhưng không thành công. Phân tích sau này, những người sáng lập Quincy cũng kết luận rằng họ có thể đã tránh được các vấn đề vận hành bằng cách thuê ngoài toàn bộ quy trình thiết kế và sản xuất của họ cho một đối tác nhà máy duy nhất. Tương tự như

vậy, thay vì huy động vốn từ các công ty đầu tư mạo hiểm, họ có thể tìm kiếm hỗ trợ tài chính từ một nhà máy sản xuất quần áo. Một nhà máy có cổ phần của Quincy sẽ đẩy nhanh các đơn đặt hàng của mình và làm việc chăm chỉ hơn để khắc phục các vấn đề sản xuất. Ngoài ra, các chủ sở hữu nhà máy sẽ biết cách tăng tốc độ phát triển một dòng hàng may mặc mới, trái ngược với các VC của Quincy, những người gây áp lực buộc nhóm phát triển siêu tốc.

Những rắc rối của Quincy làm sáng tỏ một số thuộc tính của kiểu thất bại mà các công ty khởi nghiệp dễ mắc phải. Thiếu kinh nghiệm ngành của các doanh nhân sẽ đặc biệt gây rắc rối khi phải có các cam kết về nguồn lực lớn, như ở sản xuất hàng may mặc: Những người sáng lập của Quincy phải thiết kế một quy trình sản phẩm nhiều bước từ đầu và việc sửa đổi quy trình như vậy sẽ gây gián đoạn khi nó được vận hành. Một yếu tố khác là xu hướng thời trang luôn thay đổi; những người sáng lập phải thực hiện các bản thiết kế hàng may mặc và sau đó xây dựng hàng dự trữ cho toàn bộ bộ sưu tập nhiều tháng trước khi nó được bán ra thị trường.

Với những thách thức như vậy, vừa học vừa làm có thể mắc phải những sai lầm đắt giá. Thêm vào đó, các nhà đầu tư thì luôn quan sát, chờ xem liệu doanh nghiệp có thể đi đúng hướng hay không. Nếu công ty khởi nghiệp gặp khó khăn hoặc đình trệ, nguồn tài chính tiếp theo có thể không đến từ các nhà đầu tư hiện tại, còn các nhà đầu tư mới tiềm năng sẽ sợ hãi. Việc chuyển hướng sang một giải pháp tốt hơn là không khả thi vì nó đòi hỏi một lượng vốn lớn cùng với mất hàng tuần hoặc hàng tháng để xem liệu các phương pháp tiếp cận mới có hiệu quả hay không. Trong tình huống này, các doanh nhân không có chỗ cho những sai sót lớn, nhưng việc thiếu kinh nghiệm trong ngành sẽ khiến những sai lầm càng dễ xảy ra./.

**Phuong Anh**

*(Why startups fail?, Harvard Business Review, 6-6/2021)*