

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

BẢN TIN

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 48.2020



## TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Chuyển đổi số từ nông nghiệp, động lực từ thanh niên
- 02 Bộ GTVT xác định 4 nhóm nhiệm vụ chính để tham gia phát triển kinh tế số
- 03 Các startup Việt Nam đang thiếu những nhà cố vấn thực thụ
- 04 Dạy nghề & dạy khởi nghiệp

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 TripHunter – Dành cho những người đam mê du lịch
- 06 Tương lai của startup công nghệ năm 2021 và những năm sau này

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Bản đồ startup fintech Việt nam năm 2020



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

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

# CHUYỂN ĐỔI SỐ TỪ NÔNG NGHIỆP, ĐỘNG LỰC TỪ THANH NIÊN

(ĐCSVN) - Nhằm định hướng tư duy và áp dụng thành tựu cách mạng công nghiệp 4.0 vào chuyển đổi số trong lĩnh vực nông nghiệp với nòng cốt là lực lượng đoàn viên thanh niên, ngày 11/12 tại Hà Nội, Trung ương Đoàn TNCS Hồ Chí Minh tổ chức diễn đàn “Chuyển đổi số từ nông nghiệp, động lực từ thanh niên”.



Ủy viên Trung ương Đảng, Thứ trưởng Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn Lê Minh Hoan trao đổi với thanh niên nông thôn tại Diễn đàn

Được tổ chức trong khuôn khổ lễ trao giải thưởng Lương Định Của năm 2020, thanh niên nông thôn tham gia Diễn đàn có cơ hội giao lưu, chia sẻ với các đại biểu khách mời là lãnh đạo các cơ quan bộ, ban, ngành về chuyển đổi số trong nông nghiệp; hiểu rõ vì sao nông nghiệp là một trong 8 ngành được ưu tiên để chuyển đổi số; quá trình chuyển đổi số trong nông nghiệp diễn ra trên thế giới; những yếu tố quyết định thành công cho quá trình số hóa và thúc đẩy nền kinh tế nông nghiệp phát triển...

Theo các chuyên gia, dưới sức ép thay đổi của thời đại: dịch bệnh, biến đổi khí hậu, rủi ro thị trường, đối thủ cạnh tranh đặc biệt, theo dự báo đại dịch COVID-19 làm đứt gãy các chuỗi cung ứng, thu hẹp cả tổng cung và tổng cầu, gia tăng rủi ro tài chính đưa kinh tế thế giới suy giảm, có thể tăng trưởng

âm... đặt ra yêu cầu bức thiết với các doanh nghiệp nếu không thích nghi sẽ bị tụt hậu. Trong khi thanh niên đang có cơ hội về sức trẻ và tận dụng thành tựu khoa học công nghệ chính là thời điểm vàng cho chuyển đổi số nông nghiệp Việt Nam.

Chuyển đổi số sẽ giúp truy xuất nguồn gốc nông sản; dự báo được nhu cầu thị trường, nguồn cung sản phẩm; giảm chi phí sản xuất, chế biến, logistics; Tăng cường liên kết chuỗi giá trị: niềm tin được thiết lập qua nền tảng công nghệ (blockchain là một ví dụ, các trường thông tin không thể chỉnh sửa) cũng như nâng cao chất lượng sản phẩm, tiệm cận và đạt yêu cầu của thị trường quốc tế; hỗ trợ, tạo lập hệ sinh thái sản xuất nông nghiệp công nghệ cao, quy mô lớn...

Từ chia sẻ của các chuyên gia, thanh niên nông thôn nhận thức được rõ hơn về vai trò cũng như ứng dụng chuyển đổi số vào quá trình khởi nghiệp, lập nghiệp trong lĩnh vực nông nghiệp để làm giàu trên chính quê hương góp phần thực hiện thắng lợi mục tiêu đến năm 2030, nông nghiệp Việt Nam đứng trong số 15 nước phát triển nhất thế giới, trong đó, ngành chế biến nông sản đứng trong số 10 nước hàng đầu thế giới và là một trung tâm chế biến sâu và logistic của thương mại nông sản toàn cầu./.





*Xây dựng chuỗi cung ứng dịch vụ logistics là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của Bộ GTVT đến năm 2030.*

## **BỘ GTVT XÁC ĐỊNH 4 NHÓM NHIỆM VỤ CHÍNH ĐỂ THAM GIA PHÁT TRIỂN KINH TẾ SỐ**

*VietTimes – Bộ GTVT xác định các nhiệm vụ chính gồm phát triển doanh nghiệp số trong lĩnh vực GTVT; xây dựng nền kinh tế số GTVT; xây dựng chuỗi cung ứng dịch vụ logistics; phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp, sáng tạo với dữ liệu mở.*

Bộ Giao thông vận tải (GTVT) vừa phê duyệt Chương trình chuyển đổi số Bộ GTVT đến năm 2025, định hướng đến 2030.

Theo Bộ GTVT, chương trình chuyển đổi số Bộ GTVT đã xác định nhiều nhiệm vụ, giải pháp cần thực hiện thời gian tới, trong đó có việc rà soát, bổ sung hoàn thiện hệ thống văn bản quy phạm pháp luật, cơ chế chính sách nhằm tạo môi trường pháp lý thuận lợi cho chuyển đổi số; thúc đẩy chính phủ số, kinh tế

số, sẵn sàng thử nghiệm và áp dụng cái mới trong ngành GTVT.

Cũng để kiến tạo thể chế, Bộ GTVT sẽ nghiên cứu đổi mới, ban hành các quy trình nghiệp vụ được số hóa và vận hành dựa trên dữ liệu để nâng cao hiệu quả quản lý, chỉ đạo điều hành của Bộ, đồng thời tăng phân bổ tỉ lệ chi ngân sách hàng năm tại Bộ GTVT cho ứng dụng công nghệ thông tin, đáp ứng yêu cầu về chuyển đổi số.



Bên cạnh các nhiệm vụ, giải pháp nền tảng cho chuyển đổi số, hàng loạt nội dung công việc về phát triển chính phủ số, kinh tế số và chuyển đổi số trong các lĩnh vực chuyên ngành cũng đã được Bộ GTVT vạch ra trong Chương trình chuyển đổi số của Bộ đến năm 2025.

Trong đó, với phát triển chính phủ số, các giải pháp tập trung vào 3 nhóm nhiệm vụ trọng tâm là phục vụ người dân và doanh nghiệp; nâng cao hiệu quả hoạt động trên môi trường số của các cơ quan, đơn vị Bộ GTVT; đổi mới phương thức quản lý, ra quyết định được dẫn hướng bởi dữ liệu số.

Về kinh tế số, 4 nhóm nhiệm vụ chính gồm: Phát triển doanh nghiệp số trong lĩnh vực GTVT; Xây dựng nền kinh tế số GTVT; Xây dựng chuỗi cung ứng dịch vụ logistics; Phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp, sáng tạo với dữ liệu mở.

### **Kết nối cơ sở dữ liệu nền tảng dùng chung**

Tại chương trình mới phê duyệt, Bộ GTVT đã đưa ra các mục tiêu cơ bản ngành cần đạt được trong giai đoạn đến năm 2025 và đến năm 2030 đối với phát triển Chính phủ số, kinh tế số.

Cụ thể, về phát triển Chính phủ số, đến năm 2025, sẽ hình thành được cơ sở hạ tầng dữ liệu của ngành GTVT trong đó có cơ sở dữ liệu nền tảng dùng chung được kết nối, tích hợp dữ liệu từ các hệ thống nghiệp vụ chuyên dùng nhằm cung cấp thông tin

phục vụ quản lý, điều hành giao thông vận tải tới được người ra quyết định đầy đủ, kịp thời và chính xác.

Cùng với đó, 100% chế độ báo cáo trong ngành GTVT được chuẩn hóa và quản lý bằng hệ thống ứng dụng CNTT của Bộ GTVT có kết nối liên thông với Hệ thống thông tin báo cáo quốc gia; tất cả các dịch vụ công phổ biến liên quan tới nhiều người dân và doanh nghiệp được thực hiện trực tuyến mức 3, 4 và được tích hợp lên Cổng dịch vụ công quốc gia; tối thiểu 50% số lượng hồ sơ thực hiện tại Bộ GTVT được nộp trực tuyến mức độ 3, 4.

Cũng đến năm 2025, hoàn chỉnh môi trường làm việc trực tuyến của Bộ GTVT để bảo đảm 90% hồ sơ công việc được xử lý trên môi trường mạng (trừ hồ sơ công việc thuộc phạm vi bí mật nhà nước); ít nhất 50% cuộc họp được thực hiện trực tuyến, rút ngắn 30 - 50% thời gian họp, giảm tối đa việc sử dụng tài liệu giấy thông qua Hệ thống thông tin phục vụ họp và xử lý công việc, văn phòng điện tử...

Về phát triển kinh tế số, Bộ GTVT đặt mục tiêu đến năm 2025, 100% các tuyến đường bộ cao tốc có triển khai lắp đặt hệ thống quản lý, điều hành giao thông thông minh (ITS); hình thành được các trung tâm tích hợp quản lý, điều hành giao thông của đô thị thông minh tại các thành phố trực thuộc Trung ương và địa phương có nhu cầu.

Hệ thống thu phí điện tử không dừng (ETC) được triển khai đồng bộ tại tất cả trạm thu phí trên toàn quốc, tiến tới xóa bỏ các làn thu phí sử dụng tiền mặt. Chuyển đổi số thành công các doanh nghiệp lớn hoạt động trong lĩnh vực giao thông vận tải để thay đổi phương thức cung cấp sản phẩm dịch vụ từ truyền thống sang phương thức số.

Đồng thời, tạo ra các nền tảng số kết nối dịch vụ vận tải đa phương thức, xây dựng chuỗi cung ứng logistics được làm chủ bởi doanh nghiệp của Việt Nam./.



## CÁC STARTUP VIỆT NAM ĐANG THIẾU NHỮNG NHÀ CỐ VẤN THỰC THỤ

*The leader - Mentor được hiểu đơn giản là những người đưa ra định hướng, lời khuyên nghị cho startup sau khi lắng nghe những vướng mắc, khó khăn khi khởi nghiệp. Mentor thường được gán mác "cố vấn", nhưng trên thực tế, mentor có vai trò lớn hơn thế.*

Mentor giữ vai trò quan trọng trong hành trình của một startup. Một dự án khởi nghiệp có thể có hoặc không có mentor. Tuy nhiên, theo số liệu nghiên cứu, các startup có mentor tỷ lệ thành công là 33%, các startup không có mentor tỷ lệ này chỉ là 10%. Các doanh nghiệp nhỏ có mentor thì có tỷ lệ sống sót hơn 5 năm.

Mentor là một người song hành với startup, không can thiệp quá sâu vào hoạt động khởi nghiệp của dự án, nhưng luôn theo dõi để dự án khởi nghiệp có hướng đi đúng và cơ hội thành công cao nhất. Một mentor của một dự án bất kỳ thường sẽ có kinh nghiệm, kiến thức chuyên môn sâu về lĩnh vực liên

quan đến dự án đó. Theo các chuyên gia, một trong những nguyên nhân khiến các doanh nghiệp khởi nghiệp thất bại là không biết tìm cho mình một cố vấn khởi nghiệp, một người khổng lồ, một đại bàng để học cách cất cánh, đó chính là các mentor. Đặc biệt, ở giai đoạn đầu của khởi nghiệp, có rất nhiều câu hỏi được đặt ra. "Câu hỏi startup thường tự đặt ra là có nên bỏ công việc hiện tại để khởi nghiệp hay không? Làm thế nào để chắc chắn rằng con đường mình đang đi là đúng? Cần một ai đó chia sẻ những suy nghĩ đang rối lên trong đầu. Startup không cần người tư vấn nên đi hướng nào, mà cần ai đó đặt những câu hỏi giúp tự nhận ra hướng đi nào là tốt, đó là khi



startup cần một mentor", ông Nguyễn Hữu Đoàn, Chủ tịch Hiệp hội doanh nghiệp tỉnh Hải Dương chia sẻ. Cũng theo ông Đoàn, ở những bước đường khởi nghiệp tiếp theo những vấn đề khó khăn của kinh doanh bắt đầu nảy sinh từ khả năng bán hàng, giải quyết khiếu nại khi bán hàng, vốn, rồi xung đột nhóm... cản trở sự phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp của bạn. Đây cũng là lúc startup cần một mentor. "Ngay cả khi doanh nghiệp đã phát triển mạnh, câu hỏi thường trực sẽ là đi tiếp như thế nào để phát triển mạnh hơn, bền vững hơn hoặc có ích hơn với cuộc sống, những lúc mất phương hướng như vậy cũng là khi startup cần một mentor", ông Đoàn nói. Vậy, vấn đề đặt ra là các doanh nghiệp khởi nghiệp và những người mới khởi nghiệp tìm mentor ở đâu ra? Trả lời câu hỏi này, ông Đoàn cho rằng có thể tìm trong cộng đồng doanh nghiệp và doanh nhân.

Còn theo ông Phạm Duy Hiếu - CEO của Quỹ Khởi nghiệp doanh nghiệp khoa học và công nghệ Việt Nam (SVF), ở giai đoạn đầu của khởi nghiệp, một startup dù còn đam mê nhưng vẫn sẽ xuất hiện

khoảng chênh về niềm tin thành công của dự án. Hoặc khi đứng giữa nhiều hướng rẽ khác nhau, startup không có kinh nghiệm sẽ dễ mất phương hướng và gặp khó trong việc lựa chọn hướng đi nào sẽ phù hợp nhất, tốt nhất. Đó là lúc cần sự hỗ trợ của một mentor. Ông Hiếu cho rằng, mentor không phải là người hỗ trợ kỹ thuật cho startup, mà là người truyền cảm hứng, tạo động lực và khơi dậy niềm tin cho startup, kích thích cho startup sáng tạo. Mối quan hệ giữa mentor và startup là mối quan hệ tương hỗ, xây dựng trên niềm tin và kéo dài. Mentor giúp startup phát triển bản thân và công việc trong kinh doanh. Ngược lại, startup cũng đem lại rất nhiều giá trị tích cực cho mentor của mình. Một mentor phải hội đủ một số tiêu chí cơ bản, có thể ví dụ như sự cam kết của mentor sẽ dành thời gian nhất định tối thiểu cho startup, kỹ năng mentor....

Thực tế, tại Việt Nam, số lượng mentor là những doanh nhân thành công, nhân vật có tầm ảnh hưởng chưa nhiều. Mạng lưới các nhà cố vấn mentor cũng còn khá rời rạc. Đây cũng là một điểm yếu và thiếu trong hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam./.

# DẠY NGHỀ & DẠY KHỞI NGHIỆP

*Khoinghiep.org - Muốn thoát khỏi bẫy thu nhập trung bình, Việt Nam cần duy trì tốc độ tăng trưởng hơn 7,5% mỗi năm trong nhiều năm tới.*

## CÁC DOANH NGHIỆP ĐANG KHAN HIẾM NGUỒN NHÂN LỰC KỸ THUẬT CAO

“Muốn thoát khỏi bẫy thu nhập trung bình, Việt Nam cần duy trì tốc độ tăng trưởng hơn 7,5% mỗi năm trong nhiều năm tới”, đó là lời Phó Thủ tướng Vũ Đức Đam nói với học sinh, sinh viên tại Hội thảo Kết nối nguồn lực hỗ trợ học sinh, sinh viên giáo dục nghề nghiệp khởi nghiệp thời kỳ 4.0. Và điều đó đòi hỏi chúng ta phải đào tạo ra đội ngũ nhân lực chất lượng cao với nhiều ý tưởng khởi nghiệp...

## BIẾN NHÂN LỰC THÀNH LỢI THẾ CẠNH TRANH

Việt Nam cũng như trên toàn thế giới đang bước vào cách mạng công nghiệp 4.0. Chính cuộc cách mạng này đang mang lại nhiều cơ hội, thách thức cho các quốc gia, tạo điều kiện thuận lợi cho các tổ chức, doanh nghiệp phát triển. Một thách thức lớn mà chúng ta thấy rõ là làm sao có đội ngũ nhân lực chất lượng cao theo tiêu chuẩn quốc tế để đáp ứng sự phát triển nhanh chóng của công nghệ thông tin, khoa học kỹ thuật. Nhiều chuyên gia lao động đã nhấn mạnh, tính cạnh tranh trong cách mạng công nghiệp 4.0 chính là về nhân lực. Ở Việt Nam, ngoài áp lực cạnh tranh về nhân lực, chúng ta cũng đang phải đối diện những vấn đề như sự thay đổi sâu sắc trước những tác động của biến đổi khí hậu, già hóa dân số, dịch bệnh và nhất là đại dịch Covid-19 đang diễn biến phức tạp.

Ở đây, nguồn nhân lực chất lượng cao được xác định là nguồn nhân lực có trí tuệ, tay nghề, năng lực vượt trội để hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ, đáp ứng yêu cầu, quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa, tiếp cận cách mạng công nghiệp 4.0. Với điều kiện

của mình, Việt Nam phải làm sao biến nhân lực thành một lợi thế. Muốn vậy, phải lựa chọn phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao, coi đó là chìa khóa nâng cao năng suất lao động và tính cạnh tranh của Việt Nam. Đó là cách giúp chúng ta giải quyết tốt bài toán cung cầu nhân lực giữa nhà trường và thị trường.

Xét về mặt bằng chung hiện nay, chúng ta vẫn trong tình trạng lãng phí nhân lực vì vẫn còn tình trạng phải đào tạo lại, người lao động làm việc không phù hợp ngành nghề, trình độ chuyên môn và tay nghề được đào tạo. Các chuyên gia lao động cho rằng, điều kiện để lao động Việt Nam có thể học tập, làm việc được ở mọi nơi trên thế giới cần hội tụ các yếu tố ngoại ngữ, kiến thức, kỹ năng, thái độ làm việc, hiểu biết văn hóa nước sở tại, sức khỏe tốt. Trong khi đó, trình độ ngoại ngữ, kỹ năng thực hành của lao động Việt Nam còn yếu và chưa thật sự có tác phong công nghiệp...

## KẾT NỐI TRONG QUÁ TRÌNH ĐÀO TẠO

Để thực hiện mục tiêu phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao theo tiêu chuẩn quốc tế, hiện Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội (LĐ-TB&XH) đã, đang đầu tư và phát triển các trường nghề chất lượng cao, quy hoạch các ngành, nghề trọng điểm, chuyển giao chương trình đào tạo từ các nước phát triển. Với hơn 1.900 cơ sở giáo dục nghề nghiệp, hàng năm cả nước có hơn hai triệu học sinh, sinh viên tốt nghiệp. Tuy nhiên, để các sinh viên ra trường vừa đạt được tiêu chuẩn chất lượng quốc tế vừa đáp ứng nhu cầu xã hội đang là vấn đề lớn đối với các trường.

Bàn về vấn đề này, ông Lê Đăng Doanh, chuyên gia kinh tế cho rằng: “Chúng ta hợp tác với các





doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài có công nghệ hiện đại. Các trường đào tạo nghề của Việt Nam kết hợp với họ, đào tạo theo đúng chương trình của họ thì sẽ có người giỏi, lương cao hơn và có động lực để người tài phát huy”.

Nhưng để gắn việc đào tạo chất lượng cao với khởi nghiệp thì ông Vũ Anh Tuấn, Giám đốc Vườn ươm tạo khởi nghiệp Công viên phần mềm Quang Trung - TP Hồ Chí Minh lại lo lắng, vì hầu hết mô hình truyền thống của các trường cao đẳng, trung cấp hiện nay là truyền nghề, dạy nghề. Đó là lý do làm cho học sinh tiếp nhận kỹ năng nghề một cách thụ động, mất tính sáng tạo. Vì vậy, các cơ sở dạy nghề phải thay đổi tư duy giảng dạy, chuyển từ dạy nghề sang dạy khởi nghiệp, sáng tạo cho học sinh, sinh viên.

Do đó cần nhiều giải pháp đồng bộ để thật sự thúc đẩy việc đào tạo ra lao động có chất lượng cao gắn với thực tế sử dụng. Theo GS, TS Nguyễn Ngọc Phú, Phó Chủ tịch kiêm Tổng Thư ký Hội Khoa học - Tâm lý - Giáo dục Việt Nam thì các cơ sở sản xuất, các trung tâm nghiên cứu khoa học phải có cơ chế

để đỡ đầu những học sinh có năng khiếu, có lòng say mê. Đồng quan điểm ấy, ông Bùi Sỹ Lợi, Phó Chủ nhiệm Ủy ban các vấn đề xã hội của Quốc hội, quan tâm thêm tới cách phân luồng học sinh, đào tạo học sinh vào giáo dục nghề nghiệp, quy hoạch, sắp xếp lại cơ sở giáo dục nghề nghiệp, cơ cấu lại ngành nghề đào tạo phù hợp, rất cần kết nối với doanh nghiệp trong quá trình đào tạo. Các chính sách nên xác định cụ thể nguồn tài chính cho phát triển nguồn nhân lực. Cần đẩy mạnh xã hội hóa, tăng cường huy động các nguồn vốn cho phát triển nguồn nhân lực từ tất cả các thành viên xã hội. Đổi mới mạnh mẽ giáo dục và đào tạo theo hướng thực hiện cơ chế tự chủ cho các cơ sở giáo dục và đào tạo. Tập trung nâng cao trình độ ngoại ngữ, các kỹ năng sống cũng như thái độ của công dân toàn cầu. Xây dựng nội dung, chương trình, phương pháp giáo dục và đào tạo phù hợp chuẩn quốc tế; chú trọng đào tạo kỹ năng cho người học, nhất là ở các trường nghề bằng cách tăng thời lượng thực hành, bớt thời lượng giảng dạy lý thuyết./.

# TripHunter

## TRIPHUNTER – DÀNH CHO NHỮNG NGƯỜI ĐAM MÊ DU LỊCH

*Được một nhóm khởi nghiệp tại TP.HCM xây dựng nhằm giúp du khách tự lên lịch trình chi tiết, vừa tiết kiệm thời gian, tối ưu chi phí và tận hưởng chuyến du hành một cách trọn vẹn. Ứng dụng công nghệ thông minh TripHunter đang tiên phong khai thác mảng Trip Planner (lên lịch trình du lịch) gần như đang bị bỏ ngỏ trong thị trường du lịch Việt Nam có giá hàng tỷ USD mỗi năm.*

TripHunter là công cụ xây dựng lịch trình du lịch phát triển trên nền tảng ứng dụng và web. Công cụ sẽ tạo lịch trình tự động, người dùng có thể tự điều chỉnh kế hoạch dựa trên lịch trình đã tạo. Ứng dụng còn giúp người dùng so sánh giá giữa các đại lý du lịch trực tuyến (Online Travel Agent - OTA). Người dùng có thể đặt và quản lý tất cả dịch vụ như mua vé máy bay, đặt khách sạn, vé tham quan... trên cùng một ứng dụng. Đó là những lợi ích mà TripHunter, dự án lọt vào top 25 [Startup Việt 2019](#) mang đến cho người dùng.

Được sáng lập vào năm 2016 bởi Hồ Anh Tuấn, một kỹ sư phần mềm có nhiều kinh nghiệm du lịch và phượt. Với 19 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực công nghệ, Hồ Anh Tuấn luôn mong muốn xây dựng một sản phẩm công nghệ thuần Việt có khả năng vươn ra thế giới. TripHunter ra đời khi những người bạn cùng chung sở thích và ý tưởng gặp nhau. Theo kinh nghiệm và nghiên cứu của nhóm, mỗi chuyến đi, khách du lịch tự túc tốn khoảng 30 giờ đồng hồ để lên kế hoạch chi tiết từng ngày, di chuyển, đặt phòng, tìm địa điểm ăn uống, vui chơi, tính toán chi phí...

Tiếp tục tìm hiểu, nghiên cứu thị trường startup về công nghệ du lịch ở Việt Nam và thế giới, các nhà sáng lập nhận thấy đây là cơ hội để tất cả khởi nghiệp. Lợi thế của cả đội là am hiểu những nhu cầu nhỏ và thiết thực nhất của du khách từ những chuyến đi thực tế của bản thân.



*Hồ Anh Tuấn - người sáng lập TripHunter*

“Du lịch là trải nghiệm, thay vì 30 tiếng, giờ bạn chỉ cần 30 giây để lên toàn bộ kế hoạch cho hành trình của mình, TripHunter ra đời để giúp bạn thực hiện điều đó”, Hồ Anh Tuấn - CEO TripHunter chia sẻ về mục tiêu hình thành dự án.

Đội ngũ TripHunter đã tìm hiểu nhiều điểm du lịch Việt Nam, cố gắng xây dựng kho dữ liệu địa điểm tham quan đầy đủ cho người dùng. Hiện dữ liệu của TripHunter đã phủ khắp 63 tỉnh thành Việt Nam. Ngay cả những bãi biển hoang sơ, ít người biết; những ngọn núi ít ai chinh phục được,... cũng có hướng dẫn đầy đủ trên TripHunter. Ngoài ra, phần mềm này còn có một số tính năng hữu ích khác như:

- Tham khảo review (đánh giá) khách quan từ những du khách khác

- Chức năng “Gần vị trí hiện tại” giúp dò tìm địa điểm du lịch, quán ăn, khách sạn... gần nhất trong

tích tắc

- Chức năng “Ưa thích” giúp lưu bộ sưu tập những địa điểm mà bạn thích, dự định sẽ đi

- Tích hợp bản đồ chi tiết cho mỗi địa điểm

- Thêm địa điểm mới

- Báo địa điểm sai

- Kết bạn

- Lưu và xem offline, không cần 3G

Tính năng lên lịch trình tự động

Bạn chỉ cần chọn điểm đến, ngày đi và bấm chọn “Tạo tự động”, TripHunter sẽ đề xuất 1 lịch trình tối ưu chỉ trong 30 giây, nhờ vào những thuật toán phức tạp và chính xác. Khi bạn chỉnh sửa lịch trình, ứng dụng tự động tính toán lại quãng đường, thời gian và chi phí. Chỉ việc nắm và kéo thả địa điểm, bạn có thể thay đổi vị trí các địa điểm tham quan trong ngày, hoặc kéo thả sang ngày khác. Bạn cũng có thể thêm bớt địa điểm, xem gợi ý địa điểm xung quanh một cách dễ dàng.

Còn trong trường hợp không muốn lịch trình do TripHunter đề xuất thì bạn có thể tham khảo lịch trình của những du khách khác, sau đó bấm chọn “Sao chép và chỉnh sửa”.

Nếu bạn ưa khám phá, muốn tự lên lịch trình 100%? Hãy chọn “Tự tạo” và bắt đầu thiết kế cho mình một lịch trình riêng. Ứng dụng sẽ hỗ trợ bạn tính toán quãng đường và thời gian di chuyển, nhắc nhở bạn về thời gian mở cửa, gợi ý các dịch vụ giá tốt (khách sạn, vé tham quan, máy bay, xe khách,...). Ngoài ra, bạn còn có thể mời bạn bè tham gia vào lịch trình, cùng trao đổi chi tiết với nhau.

### **CHỌN VIỆT NAM LÀ ĐIỂM XUẤT PHÁT**

Nhóm sáng lập chọn Việt Nam là quốc gia đầu tiên để xây dựng cơ sở dữ liệu địa điểm và lịch trình du lịch, không chỉ vì lợi thế của người bản địa, mà còn vì một khát khao góp phần quảng bá Việt Nam đến bạn bè thế giới.

Với sứ mệnh mang đến sự dễ dàng và tiện lợi

cho du khách, bên cạnh đó, cá nhân hóa đang là xu hướng tất yếu của thời đại công nghệ, Tuấn quyết định sử dụng thuật toán công nghệ để phân tích cơ sở dữ liệu, thói quen, hành vi và sở thích của người dùng. Từ đó đưa vào dự án, thiết kế lịch trình riêng cho từng cá nhân, với kinh phí, kế hoạch... tương ứng số lượng thành viên, sở thích khác nhau.

Hồ Anh Tuấn cho biết, ngay khi bắt đầu, anh xác định có thể thất bại vì mình đang đi một con đường quá mới với thị trường khởi nghiệp những năm 2015. Nhóm vẽ ra lộ trình cụ thể, xác định cần từ 6 tháng đến một năm thử nghiệm sản phẩm, xây chiến lược theo từng giai đoạn, phù hợp từng nhóm khách hàng mục tiêu. Muốn có lợi nhuận, dự án cần 3-5 năm và phải cải tiến liên tục. Chưa kể, sản phẩm phải phù hợp, đáp ứng nhu cầu thị trường. Năm 2017, dự án ra sản phẩm đầu tiên MVP (Minimum Viable Product - sản phẩm khả dụng kinh doanh tối thiểu).

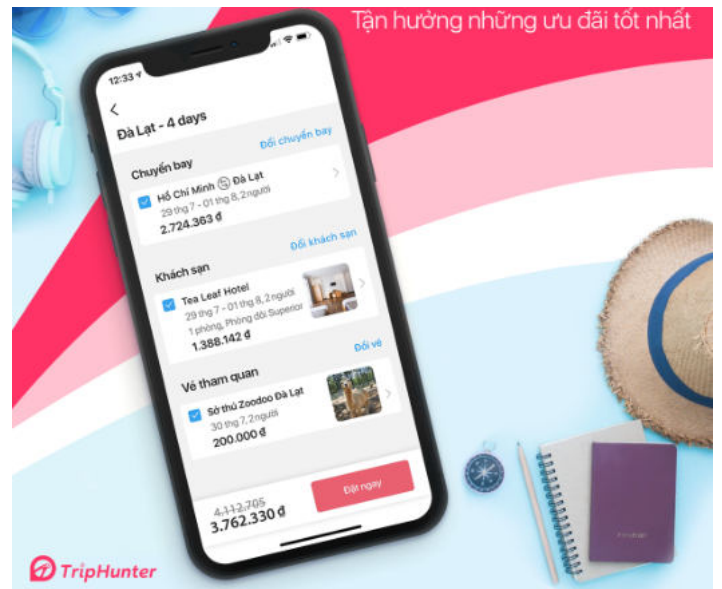
### TRẢI QUA KHÓ KHĂN VÀ PHÁT TRIỂN

Khi nền tảng bắt đầu có người sử dụng trên cả web và ứng dụng điện thoại, phục vụ được nhu cầu thị trường cũng là lúc cả nhóm rơi vào khó khăn về nhân lực, khối lượng công việc ngày càng nhiều. Chỉ có 3 người thực hiện cùng lúc nhiều việc khác nhau, từ xử lý công nghệ, đơn giản hóa thao tác, biên tập nội dung, đến truyền thông sản phẩm, marketing...

Để đi tiếp, phát triển nhân lực và hoàn thiện bản thân là yêu cầu bắt buộc với các thành viên sáng lập. Từ 3 người, nhóm startup mở rộng tuyển dụng nhân sự cho các vị trí và đầu việc phù hợp, số lượng nhân lực của công ty đến nay là 14 người. Cứ hai tuần mỗi lần, cả công ty ngồi lại với nhau để đánh giá kết quả đã thực hiện, hướng giải quyết khó khăn... Lấy việc đẩy việc, tập trung cho một mục tiêu là kim chỉ nam cho tất cả các thành viên sáng lập và nhân viên.

Bên cạnh con người, dòng tài chính cũng là vấn đề của TripHunter. Cũng như nhiều nhà khởi nghiệp, dòng vốn ban đầu do các thành viên sáng lập tự chi.

Tuy nhiên, để đi đường dài, nhóm đem dự án đi kêu gọi vốn từ các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Đến tháng 4/2019, TripHunter đã gọi vốn thành công 76.000 USD từ nhà đầu tư thiên thần. Dự án đã “sống sót” khi có trên 100.000 người dùng hàng tháng, tỷ lệ quay lại ứng dụng đạt trên 60% trên tổng người đăng ký.



TripHunter đã đi vào vòng trong và đạt giải trong một số cuộc thi khởi nghiệp trong nước và quốc tế. Nhóm được tài trợ một chuyến tham quan và học hỏi tại quốc gia khởi nghiệp Israel. Mang TripHunter đi cọ sát với các startup khác, phản biện với ban giám khảo, học tập mô hình khởi nghiệp của các nước phát triển là cách để đội ngũ ngày càng lớn mạnh hơn.

Từ những thành công sẵn có, Hồ Anh Tuấn mong muốn TripHunter không chỉ là nơi du khách có thể tự túc lịch trình, mà còn là nền tảng để người đi trước chia sẻ, đánh giá điểm đến để cung cấp thông tin cho những người đi sau. Nhóm sáng lập đang lên kế hoạch đưa nền tảng TripHunter đến các quốc gia khác nhanh chóng, tối ưu hóa nguồn lực để phục vụ không chỉ cho du khách ở Việt Nam.

**Minh Phụng (tổng hợp)**



## TƯƠNG LAI CỦA STARTUP CÔNG NGHỆ NĂM 2021 VÀ NHỮNG NĂM SAU NÀY

*Instagram, Airbnb và Uber đều khởi đầu câu chuyện thành công của họ với tư cách là các công ty khởi nghiệp công nghệ. Ngày nay, những công ty này trở nên phổ biến và được ngưỡng mộ trên toàn cầu. Những ý tưởng tiên tiến và công nghệ hiện đại của họ luôn thú vị, hấp dẫn và đầy cảm hứng. Họ đã mở ra những cánh cửa mới cho các công ty khởi nghiệp và doanh nghiệp nhỏ khác.*

Tuy nhiên, với cuộc khủng hoảng y tế toàn cầu hiện nay và trạng thái bình thường mới mà tất cả chúng ta phải chấp nhận, thì bối cảnh kinh doanh sẽ có những thay đổi nhất định. Điều này sẽ có ý nghĩa gì đối với các công ty khởi nghiệp công nghệ? Điều gì có sẵn cho họ trong những năm tới? Năm 2021 đối với họ sẽ như thế nào? Sau đây là một số dự đoán.

### **6 THAY ĐỔI VÀ XU HƯỚNG.**

Thậm chí chưa đến năm 2021, nhưng rất nhiều thay đổi đã xảy ra. Quan trọng nhất trong số này là những yêu cầu làm việc tại nhà (WFH) xuất phát từ

việc cách ly. Mặc dù nhiều công ty khởi nghiệp công nghệ đã áp dụng khái niệm WFH từ rất lâu trước khi virus corona bắt đầu tàn phá, nhưng nhiều công ty vẫn còn phải điều chỉnh rất nhiều.

Vì không có bất cứ thông tin nào cho thấy khi nào đại dịch sẽ kết thúc, nên khái niệm làm việc tại nhà dự kiến sẽ tiếp tục diễn ra cho đến năm 2021. Nhưng những thay đổi và xu hướng nào khác mà các công ty khởi nghiệp công nghệ nên mong đợi trong năm tới và những năm tiếp theo? Dưới đây là một số xu hướng:

## **1. Hỗ trợ khách hàng sẽ là mối quan tâm lớn đối với hầu hết các công ty khởi nghiệp.**

Trong một cuộc phỏng vấn với TechCrunch hồi tháng 3, khi đại dịch mới diễn ra, đại diện từ các công ty khởi nghiệp du lịch châu Âu chia sẻ rằng họ đã tăng thời gian làm việc lên gấp đôi để tập trung vào hỗ trợ khách hàng. Họ cho rằng điều này là do sự chậm trễ trong việc di chuyển và thay đổi lịch trình vì lệnh giãn cách xã hội. Điều này khiến họ có xu hướng trở nên “phát điên” với các cuộc gọi và yêu cầu từ khách hàng.



### **CLIENT SUPPORT**

Vào năm 2021, dịch vụ khách hàng có thể vẫn là mối quan tâm lớn đối với hầu hết các công ty khởi nghiệp công nghệ. Đến lúc đó, người ta hy vọng rằng tình hình y tế trên toàn cầu sẽ được cải thiện đáng kể. Do đó, ưu tiên tối đa sẽ là cung cấp cho khách hàng và khách hàng tiềm năng tất cả hình thức hỗ trợ mà họ cần. Tại thời điểm này, sẽ có một số doanh nghiệp từ từ chững lại. Một số công ty khởi nghiệp du lịch sẽ bắt đầu nhận được các lượt đặt phòng mới, mặc dù khối lượng và lưu lượng truy cập vẫn không bằng trước COVID.

## **2. Tạo ra tác động xã hội lớn sẽ là một yếu tố cần thiết.**

Với tất cả những gì đã và vẫn đang diễn ra, và với tất cả các vấn đề xã hội ngày càng được đưa ra ánh sáng, các doanh nghiệp ngày càng có ý thức hơn về những vấn đề có lợi cho xã hội. Đặc biệt, các công ty khởi nghiệp sẽ bổ sung thêm các chương trình trách nhiệm xã hội vào các dự án của họ.

Điều này sẽ tiếp tục ghi dấu ấn quan trọng trong năm 2021 và hơn thế nữa, đặc biệt là khi ngày càng có nhiều người cởi mở chia sẻ quan điểm và ý kiến của họ về các vấn đề xã hội. Tạo tác động xã hội sẽ thu hút và lôi kéo khách hàng hiện tại và có thể mang lại những khách hàng mới. Một bộ phận lớn người tiêu dùng hiện đang tìm kiếm các công ty coi trọng đạo đức và văn hóa bền vững.

## **3. Các công ty khởi nghiệp công nghệ giờ đây sẽ đón nhận AI một cách nồng nhiệt hơn.**

AI hay trí tuệ nhân tạo đã gây tiếng vang trong ngành công nghệ trong nhiều năm, nhưng sự hiện diện của nó sẽ trở nên quan trọng hơn vào năm 2021 và những năm tới. Trong khi một số doanh nghiệp vẫn còn khá do dự trong việc tích hợp AI vào các hệ thống hiện tại của họ, thì công nghệ này sẽ sớm trở thành một yếu tố phổ biến trong ngành. Trên thực tế, có những dấu hiệu cho thấy 10 năm tới, máy học và tích hợp AI sẽ giúp các công ty khởi nghiệp công nghệ cạnh tranh với các công ty lớn hơn, lâu đời hơn.

## **4. Làm việc từ xa hoặc tại nhà sẽ trở thành một thông lệ thường xuyên.**

Nếu có một bài học mà đại dịch đã dạy cho các doanh nghiệp, thì đó là trên thực tế ngay cả khi có những hạn chế, vẫn có thể đạt được hiệu quả và năng suất. Hơn bao giờ hết, làm việc từ xa hoặc làm việc tại nhà đã trở nên quan trọng. Các nhà lãnh đạo và chủ doanh nghiệp từng do dự về việc cho phép nhân viên làm việc từ xa, nhưng giờ họ đã biết rõ hơn. Một nghiên cứu được thực hiện vào năm 2017 cho thấy những nhân viên làm việc từ xa siêng năng

hoàn thành nhiệm vụ của họ và đôi khi, thậm chí còn vượt xa những gì họ mong đợi.

Kịch bản này sẽ tiếp tục tạo dấu ấn trong lĩnh vực khởi nghiệp công nghệ trong những năm tới. Các doanh nghiệp sẽ dần biến việc làm việc tại nhà trở thành tình trạng bình thường mới.

### **5. Các cách đổi mới và sáng tạo mới để cải thiện sức khỏe của nhân viên.**

Các doanh nghiệp không phải là những người duy nhất bị ảnh hưởng bởi đại dịch. Nhân viên cũng đã phải trải qua rất nhiều thay đổi. Họ đã phải điều chỉnh rất nhiều. Đây là lý do tại sao các doanh nghiệp sẽ bắt đầu tập trung hơn và coi trọng hơn vào phúc lợi của người lao động.

Nhiều công ty khởi nghiệp công nghệ sẽ đưa ra các chương trình đổi mới và sáng tạo mới liên quan đến cân bằng giữa công việc và cuộc sống. Họ sẽ tạo ra các hoạt động giúp giữ tinh thần của nhân viên vì sức khỏe chung của họ. Một số doanh nghiệp sẽ tổ chức nhiều hoạt động khác nhau như

- các buổi thiền và yoga ảo,
- hoạt động chào đón (icebreaker) ảo có tư duy phản biện,
- những cái ôm ảo,
- trò chơi trực tuyến và tiệc khiêu vũ,
- các cuộc gọi bạn thân qua Zoom, và
- hackathons hoặc ngày hack.

Giữ cho nhân viên gắn bó và khuyến khích họ có cái nhìn tích cực sẽ giúp ích rất nhiều trong việc cải thiện sức khỏe và tinh thần của họ.

Vào năm 2021, các công ty sẽ tiếp tục đưa ra các chương trình đáp ứng nhu cầu của người lao động. Sự tập trung đặc biệt này vào nhân viên sẽ được tiếp tục trong những năm tới khi ngày càng nhiều doanh nghiệp nhận ra giá trị của người lao động trong việc đảm bảo thành công cho công ty. Lực lượng lao động cũng quan trọng như sản phẩm, dịch vụ và khách hàng.

### **6. Khả năng phục hồi sẽ trở thành một yếu tố cần thiết cho thành công của các startup công nghệ.**



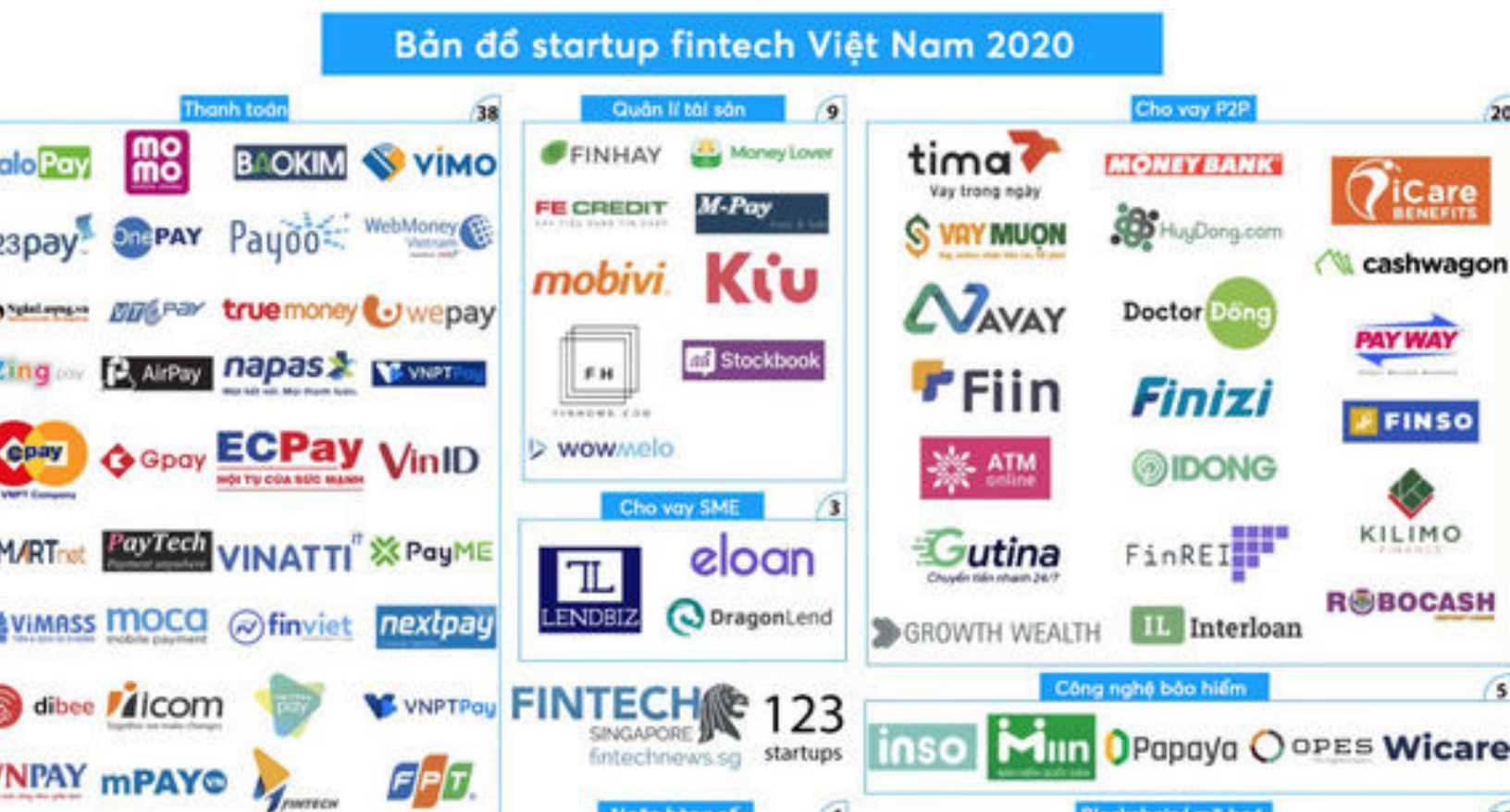
Một điều quan trọng mà đại dịch đã dạy cho các doanh nghiệp - và người dân nói chung - là tầm quan trọng của việc phục hồi. Vào thời điểm rất cần thiết, khi những thách thức quá lớn và các công ty buộc phải tìm cách để tồn tại, khả năng phục hồi là điều quan trọng nhất.

Khả năng phục hồi này không chỉ dành cho ban lãnh đạo và lực lượng lao động mà còn cho chiến lược kinh doanh và cấu trúc công nghệ của công ty. Điều quan trọng là phải có một chương trình về khả năng phục hồi CNTT vững chắc nếu các doanh nghiệp muốn tăng mức độ tương tác của khách hàng và nếu mục tiêu là tồn tại mạnh mẽ ngay cả trong những tình huống khó khăn nhất.

### **KẾT LUẬN**

Đây là 6 thay đổi và xu hướng mà các công ty khởi nghiệp công nghệ nên quan tâm hướng tới. Các công ty khởi nghiệp công nghệ sẽ tiếp tục là những thành phần quan trọng nhất trong lĩnh vực công nghệ trong năm tới và trong những năm sau này. Tuy nhiên, để đảm bảo tính hiệu quả, bền vững và thành công, cần ưu tiên việc điều chỉnh theo những thay đổi dự kiến và đón đầu xu hướng mới.

**Phương Anh** (startechUp, 8/2020)



## BẢN ĐỒ STARTUP FINTECH VIỆT NAM NĂM 2020

Theo báo cáo *Vietnam Fintech Report 2020* của *Fintech News* về lĩnh vực công nghệ tài chính (fintech), trong những năm gần đây, ngành công nghiệp fintech của Việt Nam đã phát triển đáng kể nhờ việc áp dụng các giao dịch kỹ thuật số ngày càng tăng, thương mại điện tử đang bùng nổ và chính phủ thúc đẩy mạnh mẽ hơn nữa thanh toán kỹ thuật số.

### BỨC TRANH STARTUP FINTECH QUA CÁC NĂM

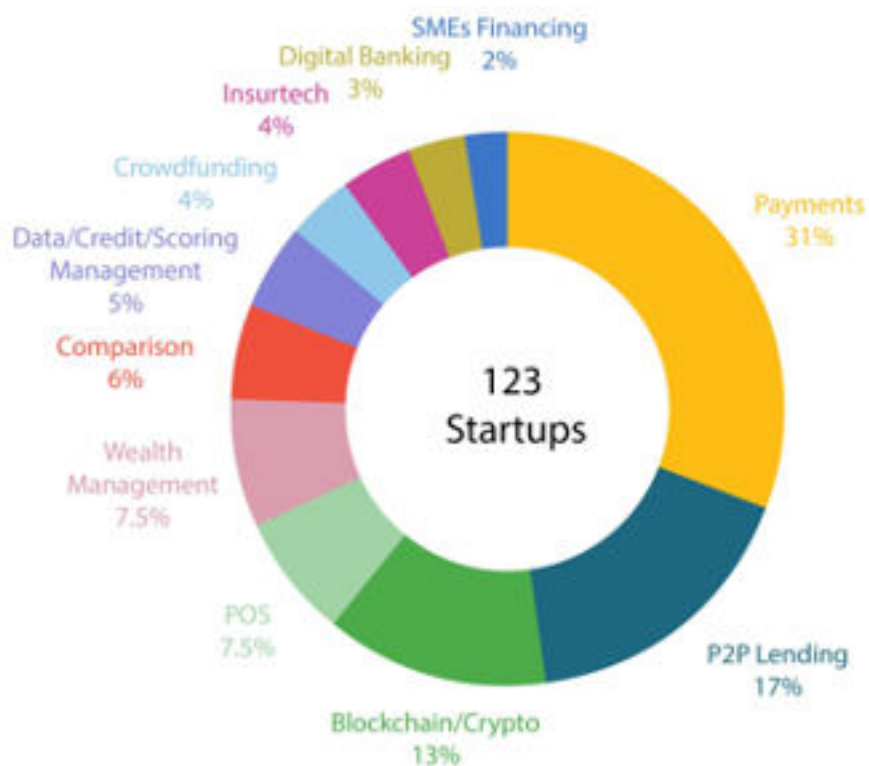
Báo cáo *Vietnam Fintech Report 2020* cho biết số lượng startup trong lĩnh vực fintech ở Việt Nam tăng gấp gần 3 lần, từ 44 startup (năm 2017) lên 123 startup (năm 2020) với sự gia tăng đáng kể các startup cho vay ngang hàng (P2P) (từ 3 lên 20 startup). Trong đó, thanh toán vẫn là phân khúc lớn nhất, chiếm 31% tổng số lượng các startup fintech, tiếp theo là cho vay P2P (17%), Blockchain/mã hóa (13%). Các startup thuộc phân khúc POS và quản lý

tài sản chiếm tỷ lệ như nhau là 7,5%. Phân khúc thấp 2%, 3% lần lượt là tài trợ cho doanh nghiệp nhỏ và vừa và ngân hàng số.

Việt Nam có 38 tổ chức cung cấp dịch vụ thanh toán phi ngân hàng, trong đó 5 ví điện tử lớn nhất lần lượt là:

- *MoMo* là ví điện tử và ứng dụng thanh toán di động do công ty *M\_Service* của Việt Nam phát triển. *MoMo* cho phép người dùng thanh toán trực tuyến, chuyển khoản ngang hàng, mua thẻ game, nạp tiền điện thoại cũng như thanh toán hóa đơn điện nước.





**Hình 1.** Các khu vực hoạt động của startup fintech của Việt Nam năm 2020

MoMo hiện hỗ trợ thanh toán cho gần 100 nhà cung cấp dịch vụ và doanh nghiệp trực tuyến và được tích hợp với 24 ngân hàng trong nước, cũng như mạng lưới thanh toán quốc tế bao gồm Visa, MasterCard và JCB. Tính đến tháng 10 năm 2018, dịch vụ này đã có gần 10 triệu người dùng trên cả iOS và Android. MoMo được H2 Ventures và KPMG vinh danh là một trong 100 Nhà sáng tạo Fintech toàn cầu hàng đầu năm 2018.

- *Payoo* có hơn 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực dịch vụ thanh toán trung gian. Đã kết nối với hơn 40 ngân hàng và 12.000 điểm chấp nhận thanh toán tại Việt Nam, Payoo cung cấp các phương thức thanh toán đa năng giúp khách hàng thanh toán mọi thứ cả ngoại tuyến và trực tuyến

- Được thành lập vào năm 2013, Moca cung cấp ứng dụng thanh toán di động miễn phí cho người tiêu dùng Việt Nam. Công ty đã được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) cấp giấy phép kinh doanh

dịch vụ thanh toán vào năm 2016 và có mạng lưới đối tác với 11 ngân hàng trong nước. Vào tháng 9, Moca đã ký kết hợp tác với Grab để ra mắt GrabPay by Moca, ví di động được tích hợp vào ứng dụng của Grab tại Việt Nam.

- *Zalo Pay*, dịch vụ cho phép người dùng liên kết thẻ thanh toán để thực hiện thanh toán P2P, thanh toán qua NFC, mã QR, cũng như mua sản phẩm và dịch vụ trực tuyến, nạp tiền trên thiết bị di động và thanh toán hóa đơn điện nước. Zalo Pay được tích hợp với nền tảng nhắn tin phổ biến của Việt Nam là Zalo và yêu cầu người dùng đăng nhập bằng tài khoản Zalo.

- *ViettelPay*, dịch vụ ngân hàng số được ra mắt vào tháng 6/2018 và do Tập đoàn Công nghiệp - Viễn thông Quân đội (Viettel) phát triển, đã cung cấp nhiều dịch vụ thanh toán số đa dạng. ViettelPay cũng cung cấp dịch vụ chuyển tiền miễn phí tới 40 ngân hàng Việt Nam qua số điện thoại, tài khoản ngân hàng

hoặc số thẻ ATM.

Trước đó, Ngân hàng Nhà nước công bố Việt Nam đang có khoảng 4,2 triệu người dùng ví điện tử trong tổng số gần 100 triệu dân ở thời điểm cuối năm 2019. Điều này đồng nghĩa với việc dù mảng thanh toán có mức độ cạnh tranh cao với khá nhiều "tay chơi", cơ hội tăng trưởng vẫn còn nhiều.

Dù các startup thanh toán vẫn tăng trưởng và thu hút được sự quan tâm của nhà đầu tư, tăng trưởng mạnh mẽ nhất lại được ghi nhận ở mảng cho vay ngang hàng (P2P) và mã hóa/ blockchain. Nếu như ở năm 2017, hai mảng nói trên chỉ có dưới 5 startup, con số của năm 2020 tăng lên 15.

Bên cạnh đó, trong ba năm gần đây, Việt Nam cũng đón thêm các startup trong lĩnh vực insurtech (công nghệ bảo hiểm), ngân hàng số và tài trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME). Ba mảng kinh doanh này chưa tồn tại ở năm 2017.

Mặc dù có nhiều điểm sáng, mảng công nghệ tài chính ở Việt Nam vẫn được đánh giá còn khá "thô sơ" khi so sánh với một số quốc gia láng giềng như Singapore. Các mảng kinh doanh quản lý tín dụng/ chấm điểm tín dụng/dữ liệu hay gọi vốn cộng đồng vẫn có ít startup tham gia.

Theo báo cáo, mảng fintech ở Việt Nam vẫn chủ yếu gồm các công ty đi theo mô hình B2C. Có một vài startup fintech theo mô hình B2B khiến hầu hết các startup khác coi nhẹ thị trường B2B kém phát triển mặc dù thị trường này vẫn là thị trường toàn khu vực, ngoại trừ Singapore. Một số công ty B2B của Việt Nam bao gồm Trusting Social, Kilimo Finance và VN Pay.

Được thành lập vào năm 2013, Trusting Social là startup có trụ sở chính tại Singapore nhưng đến từ Việt Nam sử dụng công nghệ dữ liệu lớn, mô hình tín dụng tiên tiến và dữ liệu di động để cung cấp điểm tín dụng thay thế cho các thị trường mới nổi. Trusting Social tuyên bố hiện đang bao phủ hơn 500

triệu người tiêu dùng ở Ấn Độ, Indonesia và Việt Nam. Theo Crunchbase, cho đến nay, startup này đã huy động được 44 triệu USD tài trợ từ các nhà đầu tư bao gồm Sequoia Capital, 500 Startups, Kima Ventures và BeeNext.

Kilimo Finance đã ra mắt vào năm 2018 và phát triển các sản phẩm cho vay phục vụ phát triển nông nghiệp tiềm năng cao trên nền tảng kỹ thuật số kết hợp với Ứng dụng Kilimo theo mô hình B2B. VN Pay là công ty dịch vụ tài chính B2B cung cấp các giải pháp ngân hàng, thanh toán và nạp tiền điện thoại di động cho các ngân hàng, công ty viễn thông và các doanh nghiệp thương mại điện tử. Gần đây, startup này đã mở rộng để cung cấp các cổng thanh toán mã QR cho thương mại điện tử và các cửa hàng bán lẻ truyền thống.

Một số nền tảng cho vay P2P tại Việt Nam bao gồm:

- *Tima*: Với số vốn đầu tư ban đầu 150 tỷ VNĐ, TIMA bắt đầu tham gia thị trường tài chính công nghệ từ năm 2015 với vai trò là nhà cung cấp nền tảng công nghệ cho vay ngang hàng (P2P) đầu tiên tại Việt Nam. Tháng 6 năm 2016, TIMA bắt đầu triển khai dịch vụ tư vấn và kết nối tài chính, cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính đơn giản, nhanh chóng và tin cậy đến khách hàng trên Toàn Quốc. Tính đến nay, TIMA đã gọi thành công 3 triệu USD từ Quỹ ngoại Belt Road Capital Management, nâng mức định giá công ty lên đến gần 500 tỷ VNĐ.

- *Interloan*, một công ty có trụ sở tại Thành phố Hồ Chí Minh, cung cấp dịch vụ cho vay cá nhân được phát triển từ Dự án Cho vay ngang hàng, được vinh danh tại Fintech Challenge Vietnam 2018, do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (Ngân hàng Nhà nước) trao tặng.

Nền tảng cho phép nhân viên của cùng một công ty hỗ trợ tài chính cho nhau. Chỉ nhân viên của các doanh nghiệp đã tham gia Interloan với tư cách là

đối tác có thể giao dịch trên nền tảng này. Các doanh nghiệp đã sử dụng dịch vụ Interloan cho nhân viên bao gồm McDonald, Việt Nam, Công ty Cổ phần BPO Mat Bao, Công ty Cổ phần Bảo hiểm Viễn Đông và Công ty Cổ phần Tiền Việt.



Để cung cấp các dịch vụ cho vay P2P này, Interloan đã hợp tác với ba ngân hàng thương mại: Ngân hàng Cổ phần Thương mại Sài Gòn Thương Tín (Sacombank), Ngân hàng Cổ phần Thương mại Nam Á và Ngân hàng Cổ phần Thương mại Bản Việt (Ngân hàng Thủ đô Việt Nam). Các đối tác này hoạt động như các đơn vị quản lý tài khoản và thực hiện các giao dịch.

Interloan tuyên bố là người cho vay P2P đầu tiên tại Việt Nam sử dụng một công ty ký quỹ để quản lý độc lập và an toàn các nhà đầu tư quỹ.

*HuyDong* với tầm nhìn mang đến một giải pháp đầu tư vốn đơn giản cho những khách hàng chưa tiếp cận được dịch vụ ngân hàng. Nền tảng này liên kết người đầu tư có trách nhiệm với các nhà đầu tư bằng mô hình trực tuyến mà không phải thông qua ngân hàng nhằm mang đến những giao dịch tốt nhất

cho cả hai bên.

### **HUY ĐỘNG VỐN**

Trong 2 năm trở lại đây, các startup fintech của Việt Nam đã huy động được lượng vốn đáng kể, ví dụ như:

Tháng 1/2019: Momo đã huy động được 100 triệu USD trong vòng gọi vốn Series C từ quỹ đầu tư vốn cổ phần tư nhân hàng đầu thế giới - Warburg Pincus (Mỹ)

Tháng 4/2019: Utop nhận được khoản đầu tư 3 triệu USD từ FPT và SBI Holdings

Tháng 6/2019: Ví điện tử Công ty mẹ của VNPAY huy động được 300 triệu USD

từ Quỹ Tầm nhìn của SoftBank và GIC

Tháng 11/2019: Axie Infinity đã huy động được 1,5 triệu USD từ Quỹ Pangea Blockchain, Hashed, ConsenSys và 500 Startups

Tháng 12/2019: Interloan nhận được 500.000 USD đầu tư từ Phoenix Holdings

Tháng 4/2020: Finhay gọi được vốn từ đồng sáng lập Acorns Jeffrey Cruttendenvà Công ty chứng khoán Thiên Việt

Tháng 9/2020: Fvndit huy động 30 triệu USD dưới dạng vốn vay. Accial Capital và Varient Investment là các nhà đầu tư chính trong lần gọi vốn này.

Tháng 9/2020: Kim An Group nhận được một khoản đầu tư Series A từ 3 quỹ đầu tư hàng đầu Việt Nam và khu vực Đông Nam Á gồm: Patamar Capital, Viet Capital Ventures và East Ventures. Dù số tiền rót vào không được tiết lộ cụ thể, nhưng trao đổi với TBKTSG Online sau buổi lễ ký kết, bà Phan Phương Thảo, CEO của Kim An Group, cho biết khoản đầu tư này lên đến hàng triệu USD.

### **Nguyễn Lê Hằng**

Tài liệu tham khảo chính: Báo cáo Vietnam Fintech Report 2020 của Fintech News