



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 14.2022



TIN TỨC SỰ KIỆN

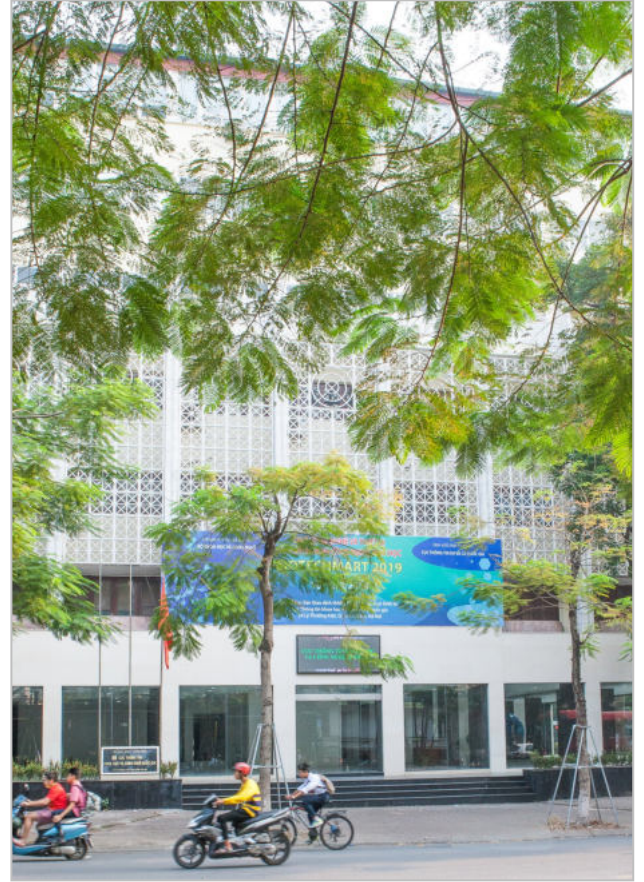
- 01 Phát động cuộc thi Sinh viên khởi nghiệp công nghệ tài chính Finnovation 2022
- 02 Vốn FDI vào startup xanh ngày một nhiều
- 03 Sáp ban hành Nghị định về Fintech trong lĩnh vực ngân hàng
- 04 Cơ hội tài trợ cho các startup Việt lên đến 350.000 USD từ SK Group

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Hiu hắt cơ chế Sandbox tại Việt Nam
- 06 Pylon - Ai Cập phát triển phần mềm cho các công ty phân phối điện và nước

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Các quy tắc mới để lập kế hoạch kế nhiệm



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

PHÁT ĐỘNG CUỘC THI SINH VIÊN KHỞI NGHIỆP CÔNG NGHỆ TÀI CHÍNH FINNOVATION 2022

(VietQ.vn) - Bộ Khoa học và công nghệ (KH&CN) vừa phối hợp các đơn vị tổ chức lễ phát động cuộc thi Sinh viên khởi nghiệp công nghệ tài chính (Finnovation 2022).

Finnovation 2022 được tổ chức với mục đích phổ biến, nâng cao nhận thức của xã hội về đổi mới sáng tạo và sở hữu trí tuệ trong lĩnh vực công nghệ tài chính và chuyển đổi số, góp phần thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, đưa nhanh những ý tưởng kinh doanh độc đáo xây dựng cộng đồng khởi nghiệp trong nước ngày càng lớn mạnh, có năng lực cạnh tranh ở khu vực và toàn cầu.

Cuộc thi hướng đến việc xây dựng một Hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Finnovation đa lĩnh vực có quy mô quốc tế, trong đó lấy công nghệ, đổi mới sáng tạo làm phương tiện, lấy lực lượng trẻ, sinh viên làm nòng cốt và lấy lợi ích cộng đồng, xã hội làm định hướng sáng tạo.

Tại lễ phát động cuộc thi, Thứ trưởng Bộ KH&CN Lê Xuân Định cho biết, cuộc thi Finnovation 2022 là sự kiện rất có ý nghĩa trong bối cảnh chuyển đổi số với mục tiêu phát triển thanh toán số theo hướng phổ cập tài chính toàn diện, thúc đẩy thanh toán không dùng tiền mặt của nền kinh tế số đang là nhu cầu tất yếu của sự phát triển đất nước.

Tham gia cuộc thi, các cá nhân, nhóm sinh viên có cơ hội giới thiệu ý tưởng, mô hình kinh doanh tiềm năng với các chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực Fintech, đồng thời, nhận được sự đồng hành, hỗ trợ hoàn thiện dự án, pháp lý doanh nghiệp và sở hữu trí tuệ cũng như cơ hội tiếp cận với nhà đầu tư, tìm kiếm nguồn vốn khởi nguồn, thương mại hóa sản phẩm, dịch vụ.

"Với mục tiêu và tầm nhìn đến năm 2025, nước ta vượt qua bẫy thu nhập trung bình thấp, năm 2030 có thu nhập trung bình cao và đến năm 2045 - kỷ



Thứ trưởng Bộ KH&CN Lê Xuân Định phát biểu tại buổi lễ phát động.

niệm 100 năm ngày thành lập nước, Việt Nam trở thành nước phát triển, có thu nhập cao, chắc chắn chúng ta phải đẩy mạnh hơn nữa ứng dụng khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo để thúc đẩy phát triển kinh tế số, xã hội số. Đặc biệt, sự nỗ lực, cống hiến của chính các bạn trẻ có ý nghĩa rất lớn đến thắng lợi của mục tiêu đã đề ra. Cuộc thi sẽ là hành trang, bước tạo đà cần thiết cho những startup trong tương lai gần, góp phần phát triển Hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo của quốc gia ngày càng lớn mạnh", Thứ trưởng Lê Xuân Định nhấn mạnh.

Ông Nguyễn Minh Triết, Bí thư Trung ương Đoàn Thanh niên Cộng sản Hồ Chí Minh, Chủ tịch Trung ương Hội sinh viên Việt Nam nhấn mạnh, khởi nghiệp sáng tạo được coi là động lực then chốt thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế và là chìa khóa để Việt Nam chuyển đổi từ mô hình kinh tế truyền thống sang mô hình tăng trưởng mới dựa trên năng suất và đổi mới sáng tạo.

Theo ông Triết, sinh viên là những người chủ

tương lai của đất nước, là lực lượng nhanh nhạy về tư duy, tiếp cận nhanh với công nghệ mới, sáng tạo không ngừng, tràn đầy năng lượng, dám nghĩ, dám làm, dám đương đầu, vì vậy, việc khơi dậy tinh thần khởi nghiệp, truyền cảm hứng cho thanh niên, sinh viên trong phong trào khởi nghiệp có vai trò quan trọng quyết định một phần không nhỏ trong sự phát triển của một quốc gia.

Chủ tịch Hội sinh viên Việt Nam khẳng định, cuộc thi là cơ hội tốt để các bạn sinh viên phát huy mạnh mẽ hơn nữa tinh thần khởi nghiệp sáng tạo trong cộng đồng; tăng cường kết nối mạng lưới, giao lưu, hợp tác, trao đổi kinh nghiệm trong các lĩnh vực từ xây dựng thể chế, chính sách đến huy động nguồn lực cả về tài chính và nhân lực, phát triển nghiên cứu, ứng dụng khoa học, công nghệ, phát triển và dẫn dắt hệ sinh thái khởi nghiệp.

Cuộc thi Finnovation 2022 diễn ra từ 18/4 đến 12/8/2022 (kết hợp các hoạt động trực tiếp và trực tuyến), với mục tiêu tuyển chọn được ít nhất 100 dự án sinh viên vào vòng 1, 30 dự án vào vòng 2 và 10 dự án vào vòng chung kết.

Ở vòng sơ khảo (từ 18/4 đến 15/6/2022), các tác giả/nhóm tác giả đăng ký và nộp hồ sơ dự án tại cổng thông tin chính thức của cuộc thi: <https://finnovation247.com>. Ban Tổ chức sẽ chọn ra 30 dự án đi tiếp, gồm 25 dự án đạt số điểm cao nhất từ Ban

Giám khảo và 5 dự án được cộng đồng bình chọn thông qua cổng thông tin của cuộc thi. Nếu trong 5 dự án được bình chọn cao nhất có dự án nằm trong số 25 dự án được Ban Giám khảo chấm chọn thì Ban Tổ chức sẽ dành quyền đi tiếp cho dự án có số bình chọn cao tiếp theo.

Ở vòng 2 (vòng huấn luyện), từ ngày 20/6 đến 20/7/22, các đội thi sẽ được đào tạo, huấn luyện những kiến thức, kỹ năng cần thiết như: xác định mục tiêu, tầm nhìn, giá trị; xác định vấn đề, giải pháp cốt lõi; xây dựng đội nhóm, lãnh đạo; sở hữu trí tuệ, thiết kế mô hình kinh doanh; xây dựng sản phẩm; xây dựng thương hiệu; đo lường tiến độ dự án; gọi vốn...

Các huấn luyện viên sẽ tiến hành đánh giá, chấm điểm kết quả và tiến độ triển khai dự án của các đội thi để tìm ra 20 đội xuất sắc đi tiếp vào vòng 3 - vòng chung kết. Ở giai đoạn 1 - Pitching (từ 25 đến 30/7/22), 20 đội thi trình bày trước Hội đồng giám khảo về dự án, 5 đội có số điểm cao nhất sẽ bước vào đêm chung kết (12/8/22) để tìm ra đội vô địch.

Được biết, ngay trong ngày phát động Finnovation 2022, đã có hơn 150 sinh viên trên địa bàn Hà Nội tới tham dự và đăng ký tham gia cuộc thi. Cùng với đó là hàng ngàn sinh viên tham gia theo dõi livestream và thông tin trên các trang mạng xã hội về cuộc thi cũng như tìm hiểu về công nghệ tài chính, đổi mới sáng tạo tài chính./.

Về cơ cấu giải thưởng Finnovation 2022, Ban Tổ chức sẽ trao 1 giải Nhất, gồm Bằng khen của Trung ương Hội Sinh viên Việt Nam, tiền mặt trị giá 50 triệu đồng, quà tặng tương đương 50 triệu đồng; 2 giải Nhì, mỗi giải gồm Bằng khen của Trung ương Hội Sinh viên Việt Nam, tiền mặt trị giá 25 triệu đồng, quà tặng tương đương 25 triệu đồng; 2 giải Ba, mỗi giải gồm Bằng khen của Trung ương Hội Sinh viên Việt Nam, tiền mặt trị giá 15 triệu đồng, quà tặng tương đương 15 triệu đồng.

Ngoài ra, các dự án tiến vào vòng chung kết sẽ được Ban Tổ chức giới thiệu với các đơn vị đầu tư, tư vấn, hỗ trợ triển khai dự án thực tế, bảo đảm phù hợp, thiết thực với nhu cầu phát triển của dự án. Top 10 dự án có số điểm cao nhất sẽ có cơ hội gặp gỡ các nhà đầu tư để gọi vốn.



Vốn FDI hứa hẹn chảy vào startup xanh ngày một nhiều

VỐN FDI VÀO STARTUP XANH NGÀY MỘT NHIỀU

Vneconomy.vn - Startup xanh, doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực kinh tế xanh, tăng trưởng xanh tại Việt Nam, đang đứng trước nhiều cơ hội để phát triển khi các dòng vốn đầu tư nước ngoài (FDI) ưu tiên chảy về lĩnh vực này ngày một nhiều...

Trên thực tế, môi trường, kinh tế xanh, tăng trưởng xanh đã và đang trở thành xu hướng được ưu tiên đầu tư với các nhà đầu tư toàn cầu. Dẫn “Khảo sát các nhà đầu tư toàn cầu của PWC”, bà Nguyễn Phương Linh, Viện trưởng Viện Nghiên cứu quản lý phát triển bền vững (MSD) - United Way Việt Nam, Trưởng làng Thách thức và Sáng tạo xã hội - TECHFEST khẳng định, các nhà đầu tư toàn cầu đang quan tâm và ưu tiên hàng đầu cho đầu tư vào các doanh nghiệp tập trung vào ESG (môi trường, xã hội và quản trị tổ chức).

Theo đó, hơn 75% nhà đầu tư toàn cầu khẳng định cân nhắc về tiềm năng hoặc ra các quyết định

đầu tư cho các doanh nghiệp tập trung vào ESG và coi đó là một phần cốt lõi của chiến lược phát triển doanh nghiệp. Báo cáo cũng chỉ ra các doanh nghiệp tập trung vào ESG, hay nói cách khác là các doanh nghiệp, startup xanh đang là trọng tâm, xu hướng được ưu tiên đầu tư với các nhà đầu tư toàn cầu. Điều này đương nhiên dẫn đến sự biến chuyển trong “xu hướng xanh” của startup và doanh nghiệp.

Nhiều cơ hội phát triển, gọi vốn

Tại Việt Nam, khái niệm “startup xanh” vẫn còn mới mẻ nhưng bắt đầu có những sự chuyển dịch tích cực. Dù chưa có số liệu thống kê hay đánh giá cụ thể về dòng vốn nước ngoài đổ vào startup xanh tại Việt

Nam nhưng với xu hướng toàn cầu, bà Linh đánh giá dòng vốn này đang tăng lên đáng kể, bao gồm cả các nhà đầu tư nước ngoài mới xuất hiện tại Việt Nam hoặc thêm các tiêu chí đánh giá về độ “xanh” của doanh nghiệp trong quyết định đầu tư.

Cũng giống như bất kỳ các startup nào, các startup xanh cũng phải loay hoay trong tiến trình thành lập, tăng trưởng, quản lý, gọi vốn. “Tuy nhiên, khác với các startup khác, riêng về gọi vốn, các startup xanh lại có lợi thế tiếp cận thêm các nguồn tài trợ bền vững từ các chính phủ, các quỹ phát triển, các đại sứ quán, các tổ chức quốc tế trong và ngoài nước và các chương trình trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp, tập đoàn”, bà Linh nêu quan điểm.

Theo ông Nguyễn Francis Tuấn Anh, Cố vấn đối tác chiến lược của Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ, Bộ Khoa học và công nghệ, có một thực trạng mà nhiều người chưa biết, rằng Việt Nam nằm trong top 4 quốc gia có rác thải nhựa ra đại dương xanh nhiều nhất.

Tại COP26, Việt Nam đã có những cam kết mạnh mẽ cùng gần 150 quốc gia cam kết đưa mức phát thải ròng về “0” vào giữa thế kỷ. “Điều này đồng nghĩa với việc có nhiều lý do khách quan chứ không phải chủ quan nữa để các startup đã và đang thành lập giải quyết bài toán kinh tế xanh, tăng trưởng xanh”, ông Tuấn Anh cho biết.

Startup xanh cần làm gì để thu hút nhà đầu tư?

Trên thực tế, theo các nhà quan sát, nguồn vốn từ các tổ chức quốc tế hay tổ chức phi chính phủ (NGO) đang đổ về để giúp Việt Nam có thể giải quyết các bài toán về kinh tế xanh, tăng trưởng xanh. “Tuy nhiên, để thu phục các nhà đầu tư nước ngoài, dù với quỹ có lợi nhuận hay phi lợi nhuận là việc không hề dễ dàng”, ông Tuấn Anh nhấn mạnh.

Với Việt Nam, kinh tế xanh, tăng trưởng xanh dường như mới đang chỉ bắt đầu nhưng trên thế giới, nhiều quốc gia đã quan tâm và thực hiện từ rất lâu.

“Bài học đầu tiên mà các công ty khởi nghiệp Việt Nam nên học là đi ra thế giới xem họ đã làm gì và họ đang giải quyết các bài toán đó như thế nào”, ông Tuấn Anh gợi ý. Để thành công trong lĩnh vực này, ông Tuấn Anh cho rằng các doanh nghiệp cần có công nghệ, dù là “Made in Vietnam” đi nữa thì phải được chấp nhận và dùng trên khắp thế giới. Còn nếu tư duy chỉ là Made in Vietnam thì doanh nghiệp sẽ không thể thành công.

“Ở một số trường hợp, kể cả khi tiềm năng của các doanh nghiệp khởi nghiệp chưa đạt mức tối đa, nhưng khi niềm đam mê của các nhà sáng lập đủ lớn, đủ “đốt cháy” thì có thể thu phục nhà đầu tư”.

Ông Nguyễn Francis Tuấn Anh, Cố vấn đối tác chiến lược của Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ, Bộ Khoa học và Công nghệ.

Theo ông Tuấn Anh, các nhà đầu tư sẽ cần phải thấy được những nhà sáng lập thực sự có đam mê, nhiệt huyết các bài toán về kinh tế xanh, kinh tế tuần hoàn, năng lượng xanh. “Ở một số trường hợp, kể cả khi tiềm năng của các doanh nghiệp khởi nghiệp chưa đạt mức tối đa, nhưng khi niềm đam mê của các nhà sáng lập đủ lớn, đủ “đốt cháy” thì có thể thu phục nhà đầu tư.

Tuy nhiên, chỉ có niềm đam mê thôi là chưa đủ. Các nhà sáng lập cũng cần có kiến thức vững vàng trong lĩnh vực này và có uy tín cũng như khả năng mang lại hiệu quả kinh doanh cho dự án của họ. “Tôi rất tâm đắc bốn chữ T mà một nhà lãnh đạo Việt Nam từng nói, “Tâm, Tầm, Tiếng, Tiền”. Bốn chữ T này hoàn toàn có thể áp dụng cho các công ty khởi nghiệp, nếu họ muốn thành công và có thể thu hút các nhà đầu tư dù là có lợi nhuận hay phi lợi nhuận”, ông Tuấn Anh nhấn mạnh.

Trong bối cảnh COVID-19, các thách thức của



môi trường càng rõ nét hơn, với các vấn đề về đói nghèo và bất bình đẳng gia tăng, thì việc giải được bài toán “nỗi đau” của xã hội, doanh nghiệp hay chính phủ chắc chắn là vấn đề ưu tiên và là nhu cầu hàng đầu của thị trường.

Diễn đàn Kinh tế Thế giới cũng đã đưa ra 10 xu hướng công nghệ phát triển mạnh đáp ứng các nhu cầu của khách hàng, đặc biệt, trong đó, nêu bật các xu hướng công nghệ về giáo dục, chăm sóc sức khỏe, tiếp cận cho cả các nhóm dễ bị tổn thương như trẻ em, người già, người nghèo, người khuyết tật, để bị bỏ lại phía sau, thúc đẩy chuỗi cung ứng.

“Chắc chắn đây là cơ hội thúc đẩy các xu hướng công nghệ, khởi nghiệp sáng tạo xã hội vì bền vững, tạo ra “cỗ tức kép”, vừa giải bài toán kinh tế - lợi nhuận, vừa phát triển xã hội”, bà Linh nói và nhấn mạnh rằng doanh nghiệp nào nắm bắt được cơ hội, xu hướng và đi đầu, dẫn dắt sự thay đổi sẽ có cơ hội phát triển và mở rộng quy mô vượt bậc trong giai đoạn này.

Những khuyến nghị về chính sách

Tuy nhiên, để các doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực tăng trưởng xanh, tăng trưởng bền

vững có thể thành công, những hỗ trợ đến từ chính sách là vô cùng quan trọng. “Việt Nam cần tạo ra một môi trường cạnh tranh lành mạnh cho các doanh nghiệp tư nhân trong lĩnh vực kinh tế xanh, năng lượng xanh, xử lý rác thải ra môi trường có thể bước chân vào.

Ở môi trường đó, sẽ không có sự phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp có mối quan hệ với khối nhà nước hay doanh nghiệp tư nhân. Và các doanh nghiệp dù là doanh nghiệp tư nhân, nhưng hội đủ các yếu tố để thành công ở các quốc gia khác như có đủ tâm, đủ tầm, đủ uy tín và kế hoạch tài chính hiệu quả sẽ có thể phát triển mạnh mẽ ở Việt Nam”, ông Tuấn Anh nói.

Hệ sinh thái xanh được xây dựng sẽ thu hút các làn sóng đầu tư xanh. Theo bà Linh, trong hệ sinh thái này, Chính phủ đóng vai trò rất quan trọng trong việc xây dựng các chính sách hỗ trợ startup xanh như khung pháp lý, các chính sách ưu đãi, tài trợ, giảm thiểu các dịch vụ hành chính và quan liêu, xây dựng các chương trình trao đổi và hợp tác quốc tế, tạo điều kiện cho các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào các startup xanh tại Việt Nam.



“Đối với các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp, tôi nghĩ việc hỗ trợ startup xanh ngay từ đầu trong chiến lược phát triển tổ chức là vô cùng cần thiết để họ có nhận thức, kiến thức và kỹ năng phát triển đường dài”, bà Linh nói. Trong khi đó, các startup xanh cũng cần nghiên cứu xu hướng, đưa ra chiến lược phù hợp, kết nối với các tổ chức xã hội làm về phát triển bền vững sẽ là một lợi thế để họ có thể phát triển đúng đắn ngay từ đầu. “Khi startup đi đúng xu hướng hay tạo xu hướng, dẫn dắt thay đổi, mọi người, trong đó có các nhà đầu tư, hệ sinh thái sẽ đi theo để hỗ trợ startup”, bà Linh khẳng định.

Trong vai trò là đại diện Chương trình Shinhan Square Bridge Việt Nam, bà Linh dẫn chứng, đây được coi là chương trình/ quỹ ương mầm của Tập đoàn tài chính Shinhan dành cho các doanh nghiệp khởi nghiệp xanh tại Hàn Quốc. Đây cũng là “cái nôi”, góp phần tạo nên các Kỳ Lân tại Hàn Quốc. Chương trình quan niệm đầu tư vào doanh nghiệp

xanh là đầu tư đường dài. Theo đó, các startup và doanh nghiệp không phải chờ đợi lớn mới có trách nhiệm mà đầu tư vào trách nhiệm xanh để có thể lớn mạnh và bền vững.

Với sự thành công vang dội tại Hàn Quốc và tạo nên các Kỳ Lân về công nghệ xanh, từ năm 2021, chương trình Shinhan Square Bridge cũng đã được Viện MSD - United Way Việt Nam mang tới Việt Nam, tìm kiếm và đang bắt đầu hỗ trợ các startup xanh tại Việt Nam, xây dựng hệ sinh thái xanh.

“Bên cạnh Shinhan Square Bridge, cũng có các nhà đầu tư nước ngoài khác tập trung vào các startup xanh mà tôi tin trong thời gian sắp tới, giống như tại các quốc gia khác, tại Việt Nam sẽ có làn sóng đầu tư xanh. Ngoài ra, với các nhà đầu tư lớn hiện tại, tôi tin rằng theo xu hướng toàn cầu, các tiêu chí xanh cũng sẽ nằm trong danh mục ra quyết định đầu tư của các nhà đầu tư không chỉ quốc tế mà cả Việt Nam”, bà Linh chia sẻ./.

“Việt Nam cần tạo ra một môi trường cạnh tranh lành mạnh cho các doanh nghiệp tư nhân trong lĩnh vực kinh tế xanh, năng lượng xanh, xử lý rác thải ra môi trường có thể bước chân vào”.

SẮP BAN HÀNH NGHỊ ĐỊNH VỀ FINTECH TRONG LĨNH VỰC NGÂN HÀNG

Vneconomy.vn - Thông qua Nghị định này, Chính phủ tạo cơ chế khuyến khích để doanh nghiệp cung ứng hoặc hợp tác cung ứng các giải pháp, dịch vụ ngân hàng - tài chính theo mô hình kinh doanh đổi mới sáng tạo...

Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đang lấy ý kiến mở rộng đối với dự thảo Nghị định về cơ chế thử nghiệm có kiểm soát hoạt động Công nghệ tài chính (Fintech) trong lĩnh vực ngân hàng.

Theo Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, sự xuất hiện và phát triển với tốc độ nhanh chóng của Fintech đã khiến cơ quan quản lý tài chính - tiền tệ của nhiều quốc gia phải đối mặt với những khó khăn, thách thức trong công tác quản lý, giám sát như nguy cơ rửa tiền và tài trợ khủng bố (AML/CFT), đảm bảo an ninh mạng, bảo vệ dữ liệu người dùng, bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng cũng như các nhà đầu tư...

Ngoài ra, cũng như nhiều cơ quan quản lý trên thế giới, Ngân hàng Nhà nước và một số cơ quan liên quan cũng đang gặp phải những thách thức mới trong công tác quản lý Nhà nước với sự xuất hiện của các công ty Fintech cung ứng hoặc tham gia, hợp tác cung ứng dịch vụ, giải pháp trong nhiều ngành nghề, lĩnh vực khác nhau như cho vay ngang hàng (P2P Lending), thanh toán, chuyển tiền xuyên biên giới, quản lý tài chính cá nhân, chia sẻ dữ liệu qua giao diện lập trình ứng dụng (API), chấm điểm tín dụng (Credit scoring),...

“Các mảng, lĩnh vực hoạt động này của các công ty Fintech kể trên hầu hết hiện chưa có khung pháp lý toàn diện hoặc quy định pháp lý cụ thể để điều chỉnh, do đó, tiềm ẩn rủi ro, hệ lụy tiêu cực trên một số phương diện như cạnh tranh công bằng, ổn định tài chính, an ninh mạng và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng”, Ngân hàng Nhà nước cho biết.

Trong quá trình vận hành khung khổ này sẽ cung cấp cơ sở thực tiễn để các cơ quan quản lý Nhà nước liên quan sửa đổi, bổ sung quy định hiện hành, hoàn thiện khung khổ pháp lý, ban hành quy định quản lý theo hướng tạo thuận lợi, thích ứng đối với hoạt động Fintech trong lĩnh vực ngân hàng trong thời gian tới.

Thêm vào đó, xu hướng phát triển đan xen cùng hợp tác - cạnh tranh nêu trên đặt ra nhiều vấn đề thách thức về mặt chính sách, quy định đối với các cơ quan quản lý Nhà nước trong việc cân đối giữa thúc đẩy đổi mới sáng tạo, cạnh tranh công bằng giữa các tổ chức tài chính truyền thống và công ty Fintech với đảm bảo ổn định tài chính, bảo vệ người tiêu dùng. Do đó, cần sớm xây dựng một khung khổ quản lý dưới hình thức Nghị định quy định đối với hoạt động Fintech nhằm thúc đẩy đổi mới sáng tạo, hạn chế sự cạnh tranh không lành mạnh, ngăn ngừa các hành vi vi phạm pháp luật nhân danh Fintech, bảo vệ lợi ích của người sử dụng dịch vụ.

Trên cơ sở đó, mục đích xây dựng Nghị định nhằm quy định các chuẩn mực, nguyên tắc cho sự vận hành Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát hoạt động công nghệ tài chính trong lĩnh vực ngân hàng, đề ra các nguyên tắc, quy trình, thủ tục, tiêu chí xét duyệt, biện pháp kiểm soát đối với việc thử nghiệm các giải pháp Fintech đổi mới sáng tạo tham gia vào Cơ chế thử nghiệm.

Đồng thời, sử dụng thông tin, kết quả của Cơ



chế thử nghiệm để sửa đổi, bổ sung quy định hiện hành, ban hành quy định mới, cải cách khung khổ pháp lý của ngành ngân hàng theo hướng thích ứng, tạo thuận lợi cho hoạt động Fintech. Thúc đẩy đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực ngân hàng tại Việt Nam dựa trên ứng dụng công nghệ, giải pháp Fintech; thúc đẩy tài chính toàn diện theo hướng ứng dụng công nghệ, giải pháp Fintech nhằm đáp ứng nhu cầu của người dân chưa có tài khoản ngân hàng hoặc chưa được tiếp cận đầy đủ các dịch vụ ngân hàng - tài chính.

Thông qua Nghị định này, Chính phủ tạo ra một cơ chế khuyến khích, tạo thuận lợi cho các tổ chức, doanh nghiệp nghiên cứu, phát triển, cung ứng hoặc hợp tác cung ứng các giải pháp, dịch vụ ngân hàng - tài chính mới dựa trên ứng dụng công nghệ, mô hình kinh doanh đổi mới sáng tạo.

Nghị định sẽ được xây dựng dựa trên một số quan điểm, nguyên tắc định hướng, cụ thể như sau: bám sát chủ trương của Đảng, Chính phủ về thúc đẩy đổi mới sáng tạo, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ 4.0, mô hình kinh doanh khởi nghiệp sáng tạo;

cân bằng giữa thúc đẩy đổi mới sáng tạo, tạo thuận lợi cho hoạt động kinh doanh, với đảm bảo ổn định tài chính, bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng, phòng ngừa rủi ro; đảm bảo cạnh tranh công bằng, lành mạnh giữa các nhóm đối tượng khác nhau, gồm tổ chức tín dụng, tổ chức cung ứng dịch vụ trung gian thanh toán với các công ty Fintech có liên quan; đảm bảo tính công khai, minh bạch trong toàn bộ quá trình xây dựng, ban hành và triển khai vận hành Cơ chế thử nghiệm sau khi Nghị định được Chính phủ ban hành; đảm bảo tuân thủ các cam kết quốc tế mà Việt Nam là thành viên tham gia.

Trên cơ sở nghiên cứu các thông lệ tốt nhất về chính sách quản lý, căn cứ vào tình hình thực tiễn hoạt động Fintech trên thế giới, Ngân hàng Nhà nước đề xuất, hoàn thiện Dự thảo Nghị định với quan điểm phòng ngừa rủi ro trong phạm vi có kiểm soát mà không hạn chế, triệt tiêu hoàn toàn các rủi ro, từ đó rút ra những bài học quản lý hiệu quả, hướng đến xây dựng một khuôn khổ pháp lý thúc đẩy đổi mới sáng tạo nhưng vẫn đảm bảo ổn định tài chính, bảo vệ người tiêu dùng./.

Nghị định mới sẽ cho phép các tổ chức tín dụng, công ty Fintech được thử nghiệm các giải pháp Fintech chưa có khung khổ pháp lý điều chỉnh trong một môi trường có kiểm soát đặt dưới sự giám sát của cơ quan quản lý, hoạt động thử nghiệm chịu giới hạn về phạm vi, quy mô, thời gian thử nghiệm và có cơ chế phòng ngừa, hạn chế rủi ro phát sinh.

CƠ HỘI TÀI TRỢ CHO CÁC STARTUP VIỆT LÊN ĐẾN 350.000 USD TỪ SK GROUP

Vneconomy.vn - Cơ hội cho các startup Việt nhận tài trợ không quy đổi cổ phần lên đến 350.000 USD từ chương trình SK Startup Fellowship mùa thứ 3 (SKSF Batch #3 2022) của Tập đoàn đa ngành SK Group (Hàn Quốc)...

SKSF là chương trình được tổ chức thường niên của SK Group với mục tiêu phát hiện những tài năng khởi nghiệp (startup) giai đoạn đầu, hỗ trợ họ phát triển và xây dựng mối quan hệ đồng hành dài lâu.

Thời gian qua, SK Group đã liên tiếp triển khai nhiều hoạt động hỗ trợ trực tiếp cho các startup Việt Nam thông qua 2 mùa SKSF năm 2020 và 2021. Cũng như các mùa trước, mùa thứ 3 (Batch #3 2022) vẫn chọn ra 12 startup Việt xuất sắc đáp ứng điều kiện có tổng giá trị gọi vốn dưới 3 triệu USD trở thành hội viên (fellow) chính thức của chương trình.

Top 12 startup đi đến vòng cuối cùng sẽ tranh tài để có cơ hội nhận khoản tài trợ không quy đổi cổ phần 50.000 USD mỗi startup ở Top 4; và 16.000 USD mỗi startup Top 8 còn lại. Theo số liệu thống kê, Startup fellow của SKSF đã chứng minh được tiềm năng của mình.

Bên cạnh tài trợ tài chính, các hội viên còn được hỗ trợ các hạng mục phi tài chính như đào tạo nâng cao quản trị tài chính doanh nghiệp từ KPMG; đào tạo kỹ năng gọi vốn từ đối tác của SK; cố vấn (mentoring) 1:1 chuyên sâu với các chuyên gia; kết

nối sâu với mạng lưới của SK; kết hợp với nguồn lực trong Hệ sinh thái Khởi nghiệp Việt Nam, tạo tiền đề cho hội viên xây dựng các mối quan hệ kinh doanh chất lượng tại Việt Nam và quốc tế.

Từ kinh nghiệm các mùa trước, SK Group cho biết SKSF 2022, Batch #3 vẫn nhất quán với định hướng hỗ trợ chuyên sâu, phù hợp với nhu cầu, mong muốn của startup trên tiêu điểm tăng cường hoạt động cố vấn và chia sẻ kỹ năng gọi vốn. Chương trình tiếp tục hợp tác cùng BSSC để gia tăng giá trị cho các startup khi tạo các kết nối sâu trong Hệ sinh thái Khởi nghiệp Việt Nam.

Được biết, SK Startup Fellowship 2022, Batch #3 chính thức mở đăng ký dành cho startup Việt trong tất cả các lĩnh vực, ưu tiên startup ứng dụng công nghệ giải quyết các vấn đề, tạo tác động tốt cho xã hội. Chương trình đăng ký tham gia của startup Việt có thể trong giai đoạn early stage hoặc post-seed stage đã có sản phẩm và doanh thu; Các hi-tech startup có lõi công nghệ cao, nếu có Patent nhưng chưa có doanh thu vẫn đủ điều kiện tham gia./.

SK Group là tập đoàn lớn thứ 2 tại Hàn Quốc, có lịch sử hình thành gần 70 năm cùng hơn 100 công ty kinh doanh tại hơn 40 quốc gia và vùng lãnh thổ trải dài các ngành nghề: năng lượng, viễn thông, chất bán dẫn... SK Group đạt doanh thu 106 tỷ USD vào năm 2020 và nằm trong Top 100 doanh nghiệp toàn cầu của Fortune 500. Từ năm 2018, SK Group đã tích cực đầu tư vào thị trường Việt Nam thông qua các thương vụ lớn với tổng giá trị gần 2,5 tỷ USD.

Cùng với khoản tài trợ 30 triệu USD cho việc xây dựng Trung tâm Đổi mới Sáng tạo Quốc gia (NIC) từ năm 2020, Tập đoàn SK đã khởi động chương trình SK Startup Fellowship mới mong muốn hỗ trợ trực tiếp cho các startup, thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp.



HIU HẮT CƠ CHẾ SANDBOX TẠI VIỆT NAM

Vneconomy.vn - Trong giai đoạn 2016-2021, Việt Nam mới chỉ có hai cơ chế thí điểm có cách tiếp cận tương tự như một Sandbox (khung thể chế thử nghiệm có kiểm soát đối với các công nghệ, sản phẩm, dịch vụ, mô hình kinh doanh mới) là taxi công nghệ và Mobile Money. Đến nay, các Sandbox vẫn “vắng bóng” tại Việt Nam dù khái niệm này được nói ra rất nhiều năm qua...

Báo cáo “Dòng chảy pháp luật kinh doanh 2021” do Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) công bố cách đây ít hôm, đã đề cập một phần nội dung về không gian thử nghiệm pháp lý Sandbox. Cơ quan này cho rằng cơ chế thử nghiệm được coi là công cụ hữu ích nhằm mục đích thúc đẩy đổi mới sáng tạo, thông qua việc cho phép cơ quan quản lý được quan sát sản phẩm, dịch vụ mới trong môi trường thực được giới hạn. Dù vậy, cơ chế thử nghiệm không phải là công cụ cho mọi vấn đề phát sinh từ công nghệ.

“Các sản phẩm, dịch vụ mới ứng dụng công nghệ không phải lúc nào cũng vi phạm các quy định pháp

luật hay bị cấm bởi pháp luật. Đôi khi chỉ là do mới nên luật pháp chưa có quy định phù hợp nhằm định dạng sản phẩm, dịch vụ đó”, báo cáo “Dòng chảy pháp luật kinh doanh 2021” nhấn mạnh, như hàm ý “được làm những gì pháp luật không cấm”.

Cơ chế thí điểm vẫn có những hạn chế lớn

Ở hai thí điểm nói đến ở trên, Đề án 24 cho các doanh nghiệp công nghệ trong ngành vận tải bằng xe hơi là một cơ chế thí điểm được ban hành theo Quyết định số 24/QĐ-BGTVT64. Theo đó, doanh nghiệp công nghệ được tham gia vào hoạt động kinh doanh vận tải bằng xe hợp đồng thông qua việc cung cấp ứng dụng kết nối giữa tài xế và người dùng.

"Sandbox được xem gần nhất hiện nay là dự thảo nghị định về Fintech thì vẫn đang "trên bàn làm việc" và chưa biết khi nào sẽ được ban hành".

Ông Nguyễn Quang Đồng, Viện trưởng Viện Nghiên cứu chính sách và Phát triển truyền thông.

Đề án 24 đã mở ra không gian pháp lý cho mô hình kinh doanh này vì tại thời điểm đó, Luật Giao thông đường bộ, Nghị định số 86/2014/NĐ-CP đều không dự liệu trước tình huống này. Vận tải bằng xe hợp đồng khi đó đơn giản chỉ là sự thỏa thuận, giao kết trực tiếp giữa đơn vị vận tải và người dùng và sử dụng văn bản giấy và cơ chế thí điểm dành cho tiền điện tử (Mobile Money), theo Quyết định số 316/QĐTTg. Theo đó, doanh nghiệp viễn thông được cung cấp dịch vụ thanh toán cho người sử dụng thông qua tài khoản viễn thông - lĩnh vực trước đây chỉ do các tổ chức tín dụng cung cấp theo Luật Các tổ chức tín dụng.

Các cơ chế thí điểm đã bước đầu có cách tiếp cận tương tự như một Sandbox, với mục đích nhằm tháo gỡ khó khăn từ các quy định pháp luật. Tuy nhiên, cơ chế thí điểm này lại không có tính áp dụng chung, vì chỉ các doanh nghiệp có đề án được chấp thuận mới được tham gia cơ chế; chịu sự giám sát chặt chẽ của cơ quan nhà nước: các cơ chế đều đặt ra các yêu cầu cụ thể với doanh nghiệp tham gia thí điểm và quy định trách nhiệm giám sát cụ thể cho các cơ quan nhà nước liên quan; có cơ chế tổng kết thí điểm: cả hai cơ chế đều có quy định về tổng kết, đánh giá các biện pháp quản lý với mục đích đề xuất ban hành chính sách quản lý cụ thể.

Ví dụ như Đề án 24 sau đó đã được tổng kết, nghiên cứu hoàn thiện chính sách và ban hành Nghị định số 10/2020/NĐ-CP. Tuy vậy, theo VCCI, cơ chế thí điểm vẫn có những điểm hạn chế lớn.

Thứ nhất, cơ chế thí điểm khó có thể đáp ứng được nhu cầu của doanh nghiệp. Đặc điểm của các mô hình kinh doanh mới là số lượng không hề nhỏ và xuất hiện càng nhiều theo sự phát triển của công nghệ, kéo theo đó là nhu cầu tham gia thử nghiệm rất lớn. Phạm vi của cơ chế thí điểm cũng rất hẹp, chỉ áp dụng cho một loại sản phẩm, dịch vụ cụ thể (taxi công nghệ, tiền di động Mobile Money).

Thứ hai, cơ chế thí điểm không có cơ chế ban hành rõ ràng. Xuất phát từ nhu cầu của doanh nghiệp, ý tưởng về việc ban hành cơ chế thí điểm có thể đến từ đề xuất của chính doanh nghiệp. Tuy vậy, việc xử lý đề xuất của doanh nghiệp và chuyển thành cơ chế thí điểm hoặc từ chối đề xuất đó lại không rõ ràng. Vì vậy, có một số quan ngại về tính công bằng giữa các nhóm doanh nghiệp, đặc biệt với các doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp khởi nghiệp.

Thứ ba, cơ chế thí điểm không thực sự "miễn trừ" quy định của pháp luật. Ý tưởng của việc xây dựng Sandbox là cho phép các doanh nghiệp được miễn thực hiện những nghĩa vụ nhất định. VCCI cho rằng nhìn vào các cơ chế thí điểm đã có, dường như các cơ chế này đang cố tạo ra không gian bổ sung bên cạnh các quy định sẵn có, thay vì "phá bỏ" các quy định này. Các hạn chế này đã phần nào cản trở cơ chế thí điểm trở thành một Sandbox, do đó, khó có khả năng nhân rộng đáp ứng mục tiêu hỗ trợ đổi mới sáng tạo.

Bao giờ sandbox mới có ở Việt Nam?

Chia sẻ với Tạp chí Kinh tế Việt Nam/VnEconomy, ông Nguyễn Quang Đồng, Viện trưởng Viện Nghiên cứu chính sách và Phát triển truyền thông, cho rằng ở Việt Nam vẫn chưa có một Sandbox đúng nghĩa. Sandbox được xem gần nhất hiện nay là dự thảo nghị định về Fintech thì vẫn đang "trên bàn làm việc" và chưa biết khi nào sẽ được ban hành.

Theo ông Đồng, Sandbox ở đây là thí điểm pháp

lý, thí điểm các quy định cho một lĩnh vực để các doanh nghiệp được hoạt động trong lĩnh vực như thể với một số điều kiện nhằm kiểm soát rủi ro. Mục đích của Sandbox là kiểm soát rủi ro. Thứ nhất là rủi ro với người dùng. Ví dụ như dịch vụ P2P (cho vay ngang hàng), người dùng chưa lường trước hết được những rủi ro về công cụ tài chính này nên phải đề ra một loạt dự kiến rủi ro như thế nào và biện pháp quản lý rủi ro ra sao.

Thứ hai là rủi ro cho hệ thống. Như P2P ở đây rủi ro là hệ thống tài chính ngân hàng, và khi xảy ra vấn đề thì nó phải được kiểm soát rủi ro mang tính hệ thống như thế nào. “Việt Nam chưa có một cơ chế (Sandbox) nào như thế”, ông Đồng nhấn mạnh và cho biết “thế giới đã đi được 10 năm (về Sandbox)”, còn trong khu vực, các nước như Indonesia, Thái Lan, Singapore... đều đã có các Sandbox.

Trong báo cáo Dòng chảy pháp luật kinh doanh 2021 của VCCI, phần về Sandbox cũng đánh giá việc ban hành cơ chế thử nghiệm ở Việt Nam dường như “chậm” hơn so với các nước khác. Trên thế giới, 73 Sandbox đã được thông báo thiết lập trong lĩnh vực Fintech tính đến tháng 8 năm 2020. Tại khu vực Đông Nam Á đã có sáu nước đã thiết lập Sandbox, gồm: Thái Lan, Singapore, Malaysia, Indonesia, Brunei và Philippines.

Vì sao đến giờ Việt Nam vẫn chưa có Sandbox dù vấn đề này đã được bàn thảo từ nhiều năm nay? Câu hỏi này chỉ có người trong cuộc mới có câu trả lời chính xác. Còn theo một số chuyên gia, lý do đầu tiên Việt Nam chưa có Sandbox là bởi đây là lĩnh vực mới chưa có tiền lệ. Nhưng thứ hai, quan trọng hơn, là bản thân những đơn vị xây dựng Sandbox cũng ngại rủi ro cho chính mình.

Theo VCCI, việc Việt Nam chưa có bất kỳ cơ chế thử nghiệm (theo đúng nghĩa) được ban hành đã gây ra không ít khó khăn cho doanh nghiệp. Cụ thể, đó là tốn rất nhiều thời gian và chi phí. Một số doanh

nh nghiệp cho biết phải thay đổi cách thức vận hành mô hình kinh doanh để có thể triển khai sản phẩm, dịch vụ, chẳng hạn, thay vì có thể tự mình triển khai, doanh nghiệp phải thông qua một hoặc nhiều đơn vị khác đã có trên thị trường. Việc này thường tốn nhiều chi phí, mất thời gian, làm chậm quá trình mở rộng ra thị trường.



Ông Nguyễn Quang Đồng, Viện trưởng Viện Nghiên cứu chính sách và Phát triển truyền thông.

Tiếp đến là sao nhãng khỏi công việc chính. Thay vì có thể tập trung sức lực vào cải thiện sản phẩm, mô hình kinh doanh, doanh nghiệp lại mất nhiều thời gian với các vấn đề pháp lý chỉ để đưa sản phẩm ra thị trường. Cuối cùng, thiếu hấp dẫn với các nhà đầu tư. Nhiều doanh nghiệp cho biết các vướng mắc pháp lý cản trở việc triển khai và mở rộng sản phẩm, khả năng tăng trưởng của doanh nghiệp. Hình ảnh của doanh nghiệp trong mắt các nhà đầu tư có thể bị ảnh hưởng và gặp khó khăn trong việc kêu gọi vốn cho các vòng sau.

Ông Nguyễn Quang Đồng cho rằng việc chưa có Sandbox không chỉ ảnh hưởng chung đến môi trường kinh doanh của Việt Nam, gây khó khăn cho các doanh nghiệp làm ăn chân chính, mà còn làm thiệt hại, ảnh hưởng tới người tiêu dùng. “Ví dụ như dịch vụ P2P, các app mồi như nắm, lừa đảo các kiểu... và ai là người lãnh hậu quả lừa đảo, là người dùng, khách hàng chứ ai”, ông Đồng quả quyết./.

PYLON - AI CẬP PHÁT TRIỂN PHẦN MỀM CHO CÁC CÔNG TY PHÂN PHỐI ĐIỆN VÀ NƯỚC

Pylon, nền tảng về quản lý cơ sở hạ tầng cho các công ty điện nước ở các thị trường mới nổi của Ai Cập, đã huy động được 19 triệu USD ở vòng hạt giống.

Vòng kết hợp giữa nợ và vốn cổ phần, do Endure Capital có trụ sở tại Hoa Kỳ dẫn đầu, được British International Investment - tổ chức tài chính phát triển của Chính phủ Anh (trước đây là CDC Group) hỗ trợ. Các nhà đầu tư tham gia bao gồm: Cathexis Ventures, Loftyinc Capital, Khawarizmi Ventures và một số nhà đầu tư thiên thần không tên.



Pylon hiện đang hoạt động ở Ai Cập và Philippines. Một phần của khoản đầu tư hạt giống cho phép Pylon mở rộng sang các quốc gia khác tại các thị trường mới nổi, bao gồm Đông Nam Á, Mỹ Latinh và Châu Phi. Nguồn vốn này là vòng đầu tư mạo hiểm đầu tiên của công ty. Giám đốc điều hành Ahmed Ashour cho biết, ông và người đồng sáng lập, CTO Omar Radi, đã vận hành Pylon từ năm 2017.

Ashour đã từng làm việc trong lĩnh vực đo lường và kinh doanh tiện ích trong hơn một thập kỷ và dẫn đầu trong việc triển khai các công nghệ đo lường thông minh - đặc biệt là phần cứng - trên khắp Châu Phi, Châu Âu, Châu Á và Trung Đông cho các công ty khác nhau.

Năm 2016, ông đã tìm ra lỗ hổng trên thị trường về những giải pháp phù hợp với nhu cầu của các nhà phân phối điện và nước ở Ai Cập và các thị trường

mới nổi khác. Ông cho biết, các đơn vị này đã sử dụng phần mềm được thiết kế cho các nền kinh tế phát triển với các nhu cầu và thách thức khác nhau từ Siemens, Oracle và SAP, sau đó, áp dụng cho các nhà phân phối ở các thị trường mới nổi. Ashour cho biết: “Chúng tôi đã thấy sự thất bại lớn khi phần mềm nước ngoài được áp dụng trong các dự án khác. Chúng tôi đã bắt đầu thay thế chúng bởi vì giải pháp của họ không thành công trên thực tế.

Pylon giải quyết một số thách thức đối với các công ty phân phối và cấp nước. Đầu tiên là một tỷ lệ rất cao các hóa đơn chưa được thu, do đó họ bỏ lỡ những khoản thu lớn. Thứ hai, họ phải chịu chi phí điện cao và mất cấp nước. Thứ ba, những tổn thất kỹ thuật xảy ra trên lưới điện và mạng lưới - cho dù là do thiếu bảo trì hoặc thực thi pháp luật. Ba vấn đề này góp phần làm cho các đơn vị này mất 40% doanh thu và dẫn đến vấn đề cuối cùng là các đơn vị này không thể nâng cấp giải pháp của mình hoặc có cơ sở hạ tầng thông minh do chi phí cao.

Pylon xây dựng các giải pháp cho các công ty phân phối điện và nước này để làm cho chúng hoạt động hiệu quả và hạn chế bị “chảy máu” - công ty tính toán mỗi năm trên các thị trường mới nổi bị lỗ hàng trăm tỷ đô la. Đó là một cơ hội lớn để tăng tổng doanh thu của những tiện ích đó lên 50%. Đây là cách thức nó hoạt động.

Phần mềm của Pylon thu thập dữ liệu từ các mạng lưới, phân tích và phát hiện nơi xảy ra mất cấp và mất mát trong quá trình cung cấp. Sau đó, nó tự động hóa quy trình thanh toán cho các công ty, tương tự như cách các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông ở

những thị trường này đã làm trong những năm qua.

Pylon cho biết, không cần đầu tư trả trước, họ có thể giúp các công ty tiện ích giảm lỗ xuống 8%, ngoài việc cải thiện doanh thu hàng đầu của họ. Họ không tính phí trả trước cho phần cứng của khách hàng. Tuy nhiên, mô hình dịch vụ đo lường thông minh (SMaaS) của họ giúp các công ty tiện ích sử dụng tiền mặt dễ dàng và triển khai giải pháp của mình trên quy mô lớn.

Giám đốc điều hành cho biết: “Chúng tôi tin rằng ngành điện đang đi theo bước chân của ngành viễn thông. Vì vậy, Pylon đưa ra giải pháp thanh toán và phát hiện dữ liệu, công nghệ có thể phát hiện chính xác ai đang ăn cắp điện và nơi nào xảy ra tổn thất”.

“Ngoài ra, vì thiếu tiền mặt để nâng cấp những tiện ích này, Pylon cung cấp giải pháp như một mô hình đăng ký. Đó là mô hình chi phí thấp, khi khách hàng đăng ký với công ty, họ chỉ phải trả khoảng 10% -12% chi phí ban đầu để khắc phục những giải pháp trước đó và có thể phục hồi doanh thu. Vì vậy, chỉ cần ký hợp đồng với Pylon, họ bắt đầu kiếm được nhiều tiền hơn và tăng lợi nhuận cuối cùng của họ”. Hơn 12 tiện ích khác nhau đang sử dụng Pylon trong đó 7 tiện ích trong lĩnh vực tư nhân và 5 trong lĩnh vực công. Pylon phục vụ hơn 1 triệu điểm đo đếm trên 26 kiểu máy đo riêng biệt ở Ai Cập và Philippines.

Pylon đã tăng doanh thu gấp 3,5 lần vào năm 2021 và họ tuyên bố có lãi. Nhưng ngoài việc xây dựng một doanh nghiệp phát đạt, những người sáng lập còn cho biết về cách mà lưới điện thông minh của Pylon đang thúc đẩy sự bền vững của môi trường.

Giám đốc điều hành cho biết: “Chúng tôi tin rằng thời gian sẽ cho thấy Pylon đóng vai trò quan trọng trong việc giúp bảo vệ môi trường và giải quyết những thách thức mà chúng ta hiện đang phải đối mặt. Khí thải từ ngành điện là một trong những nguồn phát thải CO2 lớn nhất trên hành tinh. Chúng ta có thể sản xuất điện hiệu quả và giảm 25% lượng

khí thải khi các tiện ích đăng ký với chúng tôi.”

Một trong những mục tiêu đó là giảm được 1 gigaton tổng lượng khí thải CO2 vào năm 2035. Mặt khác, thất thoát nước ở các thị trường mới nổi cũng lên đến trên 45 triệu mét khối mỗi ngày, Pylon có thể giúp giảm tới 22%, có khả năng cung cấp đủ nước cho hơn 40 triệu người.



Công ty khởi nghiệp được hỗ trợ Y Combinator tin rằng, đây là cơ hội thị trường trong lĩnh vực phân phối điện và nước trị giá hơn 20 tỷ USD trên 10 thị trường mới nổi. Hiện, công ty đang tập trung vào một phần tư trong số đó bao gồm Ai Cập, Philippines, Brazil và châu Phi. Theo kế hoạch, công ty khởi nghiệp Ai Cập sẽ chiếm thêm thị phần theo thời gian, và việc mở rộng sang Đông Nam Á - thị trường bị phân mảnh khác, đang nằm trong kế hoạch.

Tuy nhiên, đây đều là những dự đoán dài hạn. Trong tương lai gần, chính xác là vào năm sau, Pylon có kế hoạch đạt 3 triệu mét trên khắp các thị trường của mình, thể hiện mức tăng trưởng gấp 4 lần so với cùng kỳ năm ngoái. Công ty khởi nghiệp hiện đang làm việc với nhiều công ty trên hai lục địa, đã triển khai hơn 2 triệu điểm cuối bằng công nghệ lưới điện thông minh của Pylon cho 15 công ty phân phối. Sử dụng công nghệ phù hợp sẽ là điều cần thiết trong giai đoạn tăng trưởng tiếp theo này. Do đó, việc đảm bảo nguồn tài chính hạt giống này - một trong những khoản tài chính lớn nhất trong khu vực MENA - mang lại cho Pylon cơ hội nâng cao kỹ thuật và phát triển sản phẩm của mình./.

Minh Phụng
(Techcrunch)



CÁC QUY TẮC MỚI ĐỂ LẬP KẾ HOẠCH KẾ NHIỆM

Thông thường, doanh nghiệp thất bại khi cố gắng tìm một ứng viên CEO tốt nhất vì họ tập trung vào các tiêu chí sai. Kế hoạch ba bước sau sẽ giúp xác định đúng người cho vị trí hàng đầu.

Lựa chọn CEO phù hợp là một trong những ưu tiên hàng đầu của ban giám đốc. Đó cũng có thể là trách nhiệm quan trọng nhất của họ. Nhưng cách tiếp cận mà hầu hết các công ty và hội đồng quản trị sử dụng để tìm ra vị trí lãnh đạo của thế kỷ 21 theo những cách thức lối mòn của thế kỷ 20. Đó là, hội đồng quản trị được đệ trình với một danh sách ngắn các ứng cử viên do những người khác tập hợp.

Điều này cần phải thay đổi. Làn sóng khủng hoảng và thách thức cuộn trào trong hai năm qua - đại dịch, chuỗi cung ứng toàn cầu căng thẳng, lạm phát, thiếu hụt nhân lực giỏi, bất ổn địa chính trị - đã tạo ra một loạt khó khăn mới cho các nhà lãnh đạo doanh nghiệp. Chúng cũng làm đảo lộn kế hoạch kế

nhiệm ở nhiều công ty, vì một số cá nhân ngôi sao đang nổi dường như mất chỗ đứng khi không đáp ứng các yêu cầu lãnh đạo mới, trong khi những người khác lại nâng cao vị thế bằng cách lãnh đạo với sự nhanh nhẹn và bình tĩnh trong suốt thời gian. Do đó, áp lực để xác định người lãnh đạo phù hợp chưa bao giờ căng thẳng hơn lúc này, đó là lý do tại sao việc xem xét lại quá trình kế nhiệm cần phải được quan tâm hàng đầu trong các công ty ở khắp mọi nơi.

Rắc rối nảy sinh với việc xác định các ứng viên hàng đầu thường nằm ở cách tạo một danh sách ứng viên trúng tuyển. Thông thường, trọng tâm tập trung vào nhà lãnh đạo là ai chứ không dành một

chút nào cho những kỹ năng mà người đó cần để thực hiện chiến lược của công ty. Nếu các cuộc họp về kế nhiệm được chuyển thành một quy trình mang tính ngược chiều hơn đối với hội đồng quản trị - và các thành viên phải hiểu rõ về những gì công ty cần trước khi thảo luận về những ứng viên tốt nhất - thì quá trình này phải tính đến ba thách thức riêng biệt và hoàn toàn có thể dự đoán được.

Bởi vì chúng có thể dự đoán được, nên những thách thức này có thể được lường trước và vượt qua. Đầu tiên, hãy bắt đầu với *cái gì* chứ không phải *ai*. Làm như vậy sẽ tạo ra một khung thực tế và thực chất hơn. Thứ hai, từ điểm thuận lợi này, hãy cố gắng giảm thiểu những tranh cãi. Đảm bảo rằng các giám đốc đang sử dụng các định nghĩa chung, theo ngữ cảnh của các biệt ngữ cốt lõi, chẳng hạn như *chiến lược*, *sự linh hoạt*, *chuyển đổi* và *thực thi*. Thứ ba, bắt nguồn từ phân tích các ứng viên trong với hiểu biết chung đó và dựa trên bất kỳ đánh giá thực tế nào về hồ sơ theo dõi và tiềm năng được chứng minh của họ để giảm thiểu sự thiên vị của chính những người ra quyết định.

Nhiều công ty bỏ qua công đoạn khó khăn này khi phát triển danh sách ứng viên rút gọn (short list) của họ và thay vào đó dựa vào những con đường quen thuộc: Giám đốc điều hành có thể có các ứng viên ưa thích, hoặc một công ty tìm kiếm hoặc nhà tâm lý học công nghiệp có thể đã được yêu cầu soạn thảo một hồ sơ các vai trò lý tưởng hoặc một tập hợp năng lực để sàng lọc trước các ứng cử viên nội bộ và bên ngoài. Việc quá chú trọng xác định hồ sơ của *ai* là CEO tiếp theo sẽ gây ra hai điểm thất bại. Nó nghiêng hẳn về thành kiến “nhà lãnh đạo tài ba” (quan niệm rằng người phù hợp sẽ một tay giải quyết tất cả các vấn đề của công ty). Và nó bỏ qua các điểm mù về hoạt động và văn hóa nằm trong chiến lược của công ty. Trong môi trường kinh doanh thay đổi nhanh chóng, sai sót này dẫn đến các quyết định mà hội đồng quản trị và nhà đầu tư

nhanh chóng kết thúc bằng suy đoán thứ hai.

Cách tiếp cận thay thế để giải quyết những thiếu sót này là một khuôn khổ gồm ba bước giúp làm cho quy trình trở nên chặt chẽ hơn, đồng thời, giúp thúc đẩy các kết quả mang tính chu đáo và tập trung vào chiến lược hơn.

1. Bắt đầu với chiến lược và thực thi, chứ không phải với những đặc điểm cá nhân

Một số câu hỏi cơ bản nhất định cần được trả lời để bắt đầu quá trình lập kế hoạch kế nhiệm, bao gồm: Chiến lược của công ty cần giải quyết những vấn đề gì? Làm thế nào để quá trình lập kế hoạch kế nhiệm sẽ vạch ra rõ ràng chiến lược đó, đồng thời thu hẹp khoảng cách giữa cách làm việc theo chế độ kế nhiệm với cách phát triển cho tương lai? Làm thế nào để chuyển đổi từ nền văn hóa kế nhiệm sang nền văn hóa chúng ta muốn có?

Không câu hỏi nào trong số những câu hỏi này bắt đầu với việc *ai* sẽ là CEO tiếp theo; tất cả đều tập trung vào việc tạo ra sự hiểu biết chung về bối cảnh trong tương lai và những khó khăn mà hội đồng quản trị sẽ phải vượt qua.

2. Xây dựng một khuôn khổ chung để đánh giá và thảo luận về các ứng viên

Trong cuốn sách mới nhất có tựa đề “Nhiều: Sai sót trong phán quyết của con người”, Daniel Kahneman, nhà kinh tế học đoạt giải Nobel, và cộng sự đã giải mã hiện tượng “nhiều” trong quá trình ra quyết định. Trong bối cảnh này, nhiều được tạo ra bởi sự thiếu rõ ràng và thống nhất về các tiêu chí chính mà những người có quyền ra quyết định sử dụng để hướng các lựa chọn của họ. Trong bối cảnh kế nhiệm, nhiều được tạo ra khi các giám đốc có những cách hiểu khác nhau, không ổn định và thường là vô thức về chiến lược; ý nghĩa hoạt động và văn hóa của nó; hoặc các phẩm chất, kỹ năng và kinh nghiệm quan trọng nhất đối với họ. Những từ ngữ như sự linh hoạt, khả năng phục hồi, chiến lược, tầm nhìn và lượng người ủng hộ, không được



xác định trong bối cảnh hoạt động cụ thể của tổ chức, chắc chắn sẽ dẫn đến các cuộc tranh cãi trong phòng họp, trong đó nhiều có ảnh hưởng rất lớn. Đó là lý do tại sao bước thứ hai là giảm thiểu thông qua việc xác định rõ ràng các rào cản quan trọng nhất mà công ty phải đối mặt. Một lợi ích khác của phương pháp này là nó làm giảm tầm quan trọng của việc tìm kiếm nhà lãnh đạo siêu phàm, người có thể làm tất cả.

3. Cơ cấu quy trình để giảm thiểu sai lệch

Sự thiên vị khác với nhiễu. Nhiễu là sự thiếu hiểu biết chung về các tiêu chí ra quyết định, còn sự thiên vị xuất hiện khi các giám đốc dựa trên sở thích cá nhân để đánh giá các ứng viên theo các tiêu chí đó. Có nhiều hoạt động được thực hiện để giảm thiểu sự thiên vị vô thức và tiềm ẩn ví dụ thông qua các chương trình đào tạo, nhưng vẫn chưa tạo ra những thay đổi sâu rộng trong hành vi của tổ chức.

Vì vậy, cần cơ cấu các cuộc thảo luận theo cách nêu rõ ra các thành kiến để khiến cho các thành viên hội đồng quản trị thấy những rủi ro như thế nào và sau đó tìm ra cách tốt nhất để giải quyết những thành kiến đó. Điều này đòi hỏi một phương pháp

phân tích để đánh giá các ứng viên dựa trên câu hỏi cốt lõi về sự phù hợp của họ với định hướng chiến lược và các năng lực bổ sung khác của họ.

Lên khung vấn đề

Tất nhiên, mục tiêu không phải là loại bỏ hoàn toàn sự thiên vị khỏi quy trình - điều đó không thực tế - mà là giảm tác động ngoài ý muốn của nó để các giám đốc rõ ràng và trung thực về những cân nhắc, đánh giá của họ. Và điều này đòi hỏi một cách tiếp cận có hệ thống hơn để cải thiện việc ra quyết định. Một trong những công cụ hiệu quả nhất để giảm sự thiên vị là yêu cầu các giám đốc đánh giá các ứng viên một cách độc lập và bảo mật trên các tiêu chí đã thống nhất và sau đó thông báo điểm số của họ cùng một lúc. Thông qua quá trình này, sự khác biệt về quan điểm nhanh chóng xuất hiện và thời điểm này có thể được sử dụng làm bàn đạp cho một cuộc thảo luận nhằm thu hẹp khoảng cách nhận thức khác nhau về điểm mạnh và điểm yếu của ứng viên.

Các quy tắc tham gia

Có hai điểm cuối cùng về việc giải quyết sự thiên vị cần được đưa vào khung kế nhiệm cho các hội



đồng quản trị. Không có gì ngạc nhiên khi các giám đốc điều hành đầy tham vọng có thể thực hiện một số vận động hành lang với các giám đốc để hòng thay đổi quyết định của họ. Nếu cứ để mặc mà không có các quy tắc cơ bản rõ ràng, những nỗ lực này, trên thực tế, sẽ gây ra sự thiên vị.

Thực vậy, các ứng cử viên thường được tạo cơ hội để trình bày trước hội đồng quản trị, nhưng phải có các quy tắc về sự tương tác giữa các ứng viên với từng giám đốc. Có thể chấp nhận các bữa ăn trưa, bữa tối thân mật, các cuộc thảo luận bên lề giữa các phiên họp của hội đồng quản trị hoặc các cuộc họp ảo không? Mức độ vận động nào được cho phép hay không được khuyến khích trong tổ chức? Trên các phương tiện truyền thông?

Tuy nhiên, nêu rõ các quy tắc là không đủ: Điều gì sẽ xảy ra nếu ai đó vi phạm chúng? Hội đồng quản trị, Giám đốc điều hành, Giám đốc nhân sự () và các ứng cử viên có phải gánh chịu hậu quả không? Ví dụ, một ứng cử viên đã xuất bản một quyển sách trắng, trong đó anh ta tự coi mình mang lại phần lớn thành công cho công ty trong vài năm

trước - một chiến dịch tiếp thị phản tác dụng, khi các cuộc thảo luận của hội đồng quản trị chuyển từ xếp hạng anh ta là ứng cử viên hàng đầu sang đặt câu hỏi liệu anh ta có nên ở lại công ty hay không.

Lựa chọn những nhà lãnh đạo mới luôn là một bước nhảy vọt về niềm tin. Họ có đảm đương được nhiệm vụ? Liệu họ có thể chịu được áp lực đi kèm với nó? Nhưng từ lâu, việc lập kế hoạch kế nhiệm chỉ toàn dựa vào hy vọng. Bằng cách chia nhỏ quy trình kế nhiệm thành các bộ phận và thực hiện chúng theo thứ tự được nêu ở trên, bắt đầu với nhu cầu chiến lược của công ty và kết thúc với tìm ra người phù hợp (chứ không ngược lại), hội đồng quản trị có thể hạn chế ảnh hưởng của nhiễu, thiên vị và hy vọng. Họ có thể phát triển một cách tiếp cận phân tích và cân nhắc hơn để đưa ra quyết định đúng đắn về người mà họ sẽ giao phó lãnh đạo và phát triển công ty./.

Phương Anh

<https://www.strategy-business.com/article/The-new-rules-of-succession-planning>