

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 28.2018



TIN TỨC SỰ KIỆN

01 Hệ sinh thái khởi nghiệp: Khuyến khích tư nhân tham gia vào quỹ khởi nghiệp

02 Techfest 2018 tìm được đội chiến thắng thiết kế nhận diện thương hiệu

03 Chuỗi sự kiện chia sẻ kinh nghiệm quốc tế: Phát triển mạng lưới đầu tư thiên thần cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo

04 Tạo hành lang pháp lý cho việc xây dựng và thực hiện các chương trình hỗ trợ vốn cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

05 WeFit: Mô hình hỗ trợ tập luyện nâng cao sức khỏe cộng đồng

06 Blockchain cải thiện quản lý dữ liệu ở khu vực hành chính công (tiếp theo và hết)

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

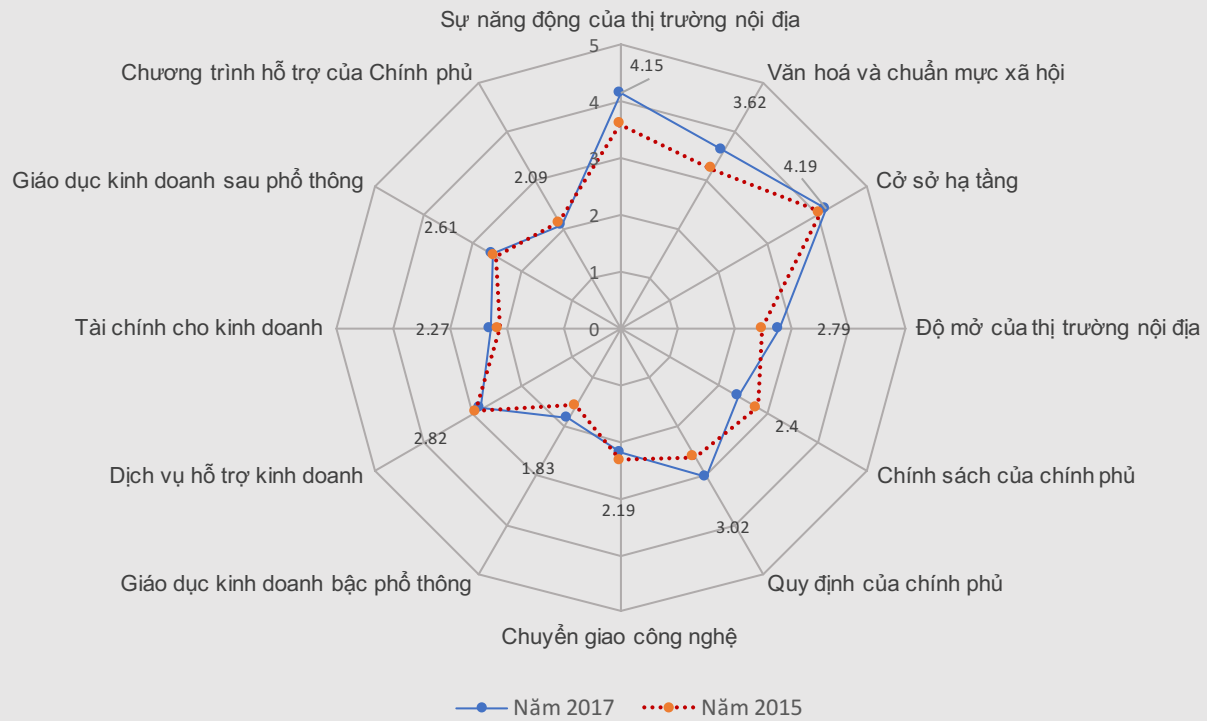
07 5 công nghệ tiềm năng thay đổi vĩnh viễn thương mại toàn cầu



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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

HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP CỦA VIỆT NAM NĂM 2017



HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP: KHUYẾN KHÍCH TƯ NHÂN THAM GIA VÀO QUỸ KHỞI NGHIỆP

ENTERNEWS.VN - Theo kết quả khảo sát của Dự án nghiên cứu Chỉ số kinh doanh toàn cầu (Global Entrepreneurship Monitor - GEM) được công bố mới đây, chỉ số đổi mới ở các hoạt động khởi nghiệp của Việt Nam là 13,9% xếp thứ 48/54 nền kinh tế.

Theo báo cáo của GEM, đánh giá hệ sinh thái khởi nghiệp dựa trên 12 yếu tố: cơ sở hạ tầng; sự năng động của thị trường nội địa; văn hoá và chuẩn mực xã hội, quy định của Chính phủ; dịch vụ hỗ trợ kinh doanh; độ mở của thị trường nội địa; giáo dục kinh doanh sau phổ thông; chính sách của chính phủ; tài chính cho kinh doanh; chuyển giao công nghệ; chương trình hỗ trợ của Chính phủ; và giáo dục kinh doanh bậc phổ thông.

Theo đó, chỉ số cơ sở hạ tầng của Việt Nam được đánh giá là tốt nhất, với 4,19/5 và ngược lại

yếu tố giáo dục kinh doanh bậc phổ thông trong hệ sinh thái khởi nghiệp ở Việt Nam hiện nay đang là thấp nhất, đạt 1,83/5.

Báo cáo này cũng chỉ ra, nhận thức xã hội về doanh nhân ở Việt Nam tính ở năm 2017 với các tiêu chí kinh doanh là một lựa chọn nghề nghiệp tốt là 62%, doanh nhân thành công có địa vị xã hội cao là 75%, quảng bá về doanh nhân trên phương tiện truyền thông là 81%. Ngoài ra, lĩnh vực kinh doanh khởi nghiệp ở Việt Nam năm 2017 tập trung vào các lĩnh vực như khai thác là 0,9%, chế biến là 17,7%,

12 CHỈ SỐ KHỞI NGHIỆP CỦA HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP CỦA VIỆT NAM NĂM 2017

Điều kiện kinh doanh	2017		2015	
	Điểm	Thứ hạng/54	Điểm	Thứ hạng/62
Sự năng động của thị trường nội địa	4.15	5	3.59	11
Văn hoá và chuẩn mực xã hội	3.62	6	3.23	14
Cở sở hạ tầng	4.19	10	4.07	17
Độ mở của thị trường nội địa	2.79	12	2.51	28
Chính sách của chính phủ	2.4	13	2.78	15
Quy định của chính phủ	3.02	25	2.62	25
Chuyển giao công nghệ	2.19	34	2.33	30
Giáo dục kinh doanh bậc phổ thông	1.83	34	1.57	47
Dịch vụ hỗ trợ kinh doanh	2.82	36	2.93	42
Tài chính cho kinh doanh	2.27	39	2.12	50
Giáo dục kinh doanh sau phổ thông	2.61	40	2.53	47
Chương trình hỗ trợ của Chính phủ	2.09	43	2.14	50

phục vụ doanh nghiệp là 6,6%, phục vụ người tiêu dùng là 74,8%.

Xuất phát từ những tồn tại trong hệ sinh thái khởi nghiệp, TS. Lương Minh Huân - Viện Phát triển Doanh nghiệp, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam đã đề xuất 3 giải pháp nhằm phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam trong thời gian tới.

Thứ nhất, cần tiếp tục cải thiện môi trường kinh doanh thông qua việc ổn định kinh tế vĩ mô, gỡ bỏ các rào cản, nhằm tạo thêm lòng tin cho người làm kinh doanh, thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp.

Nhà nước cần tiếp tục kiên định các chính sách ổn định kinh tế vĩ mô, kiềm chế lạm phát, xây dựng lòng tin cho người kinh doanh.

Để thực hiện được điều này bên cạnh vai trò của Chính phủ, các Bộ ngành tiếp tục gỡ bỏ các rào cản trong kinh doanh, rà soát lại các những quy định về pháp luật có liên quan đến kinh doanh để không cản trở các hoạt động khởi sự kinh doanh. Ngoài ra, việc nâng cao hiệu quả thực thi các chính sách liên quan đến cải thiện môi trường kinh doanh và hỗ trợ và

phát triển doanh nghiệp cũng cần được chú trọng. Đồng thời, tạo lập môi trường cạnh tranh bình đẳng giữa các khu vực kinh tế để người dân không có “mặt cảm” sẽ bị phân biệt đối xử trong quá trình tiếp cận các nguồn lực kinh doanh.

Tăng cường công tác phổ biến thông tin thị trường để giúp người dân nhận biết được nhu cầu của thị trường, từ đó nảy sinh các ý tưởng kinh doanh thay vì khởi sự kinh doanh vì để giải quyết nhu cầu của cuộc sống.

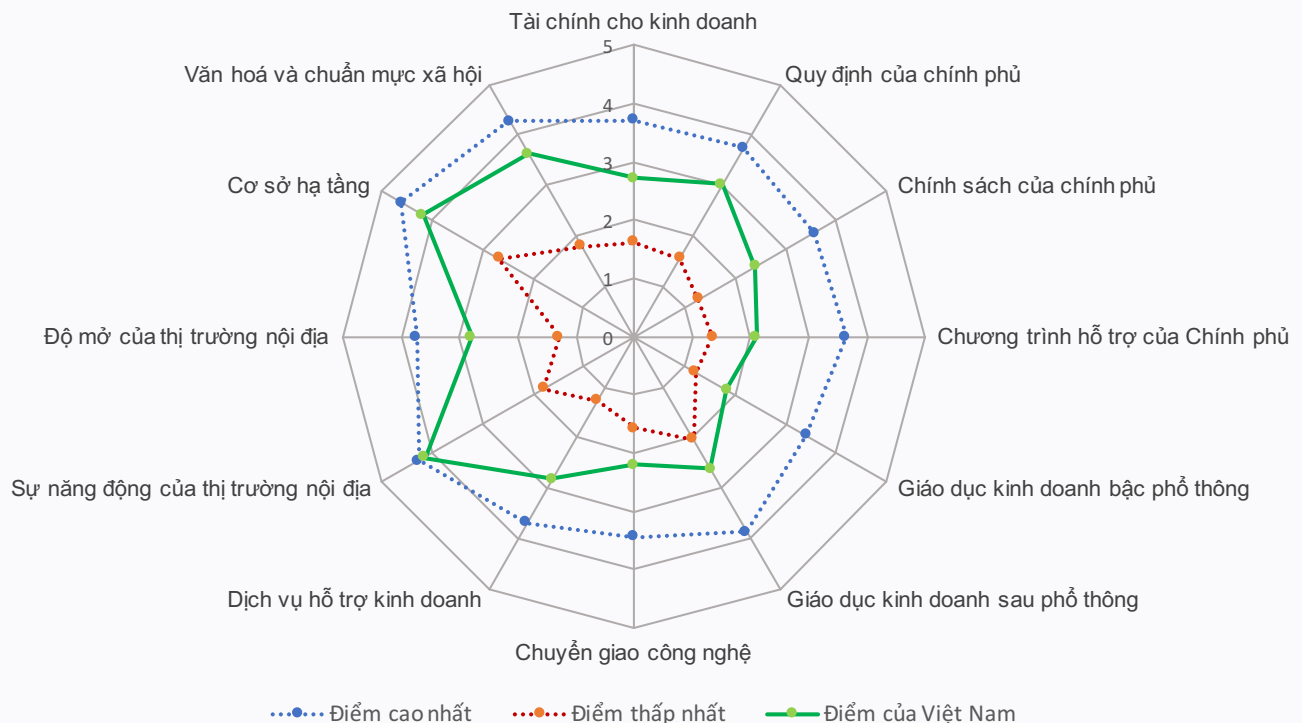
Thứ hai, xây dựng các chương trình hỗ trợ, khuyến khích phát triển khởi nghiệp có định hướng trong những lĩnh vực ưu tiên, đề cao tính đổi mới sáng tạo và có tính quốc tế cao hơn. Bởi nguồn lực có hạn, các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp không nên phân bổ dàn trải mà có sự chọn lọc, ưu tiên định hướng khởi nghiệp cho các lĩnh vực mũi nhọn.

Các chính sách, chương trình hỗ trợ không nên chỉ tập trung vào việc khởi nghiệp, thành lập doanh nghiệp mà cũng cần khuyến khích các hoạt động khởi nghiệp trong doanh nghiệp. Đồng thời, triển khai

BẢNG SO SÁNH CHỈ SỐ KHỞI NGHIỆP CỦA VIỆT NAM VÀ CÁC NƯỚC TRONG KHU VỰC VÀ THẾ GIỚI

Điều kiện kinh doanh	Điểm cao nhất		Điểm thấp nhất		Việt Nam
	Điểm	Quốc gia	Điểm	Quốc gia	Điểm
Tài chính cho kinh doanh	3,71	Indonesia	1,62	Guatemala	2,72
Quy định của chính phủ	3,75	Argentina	1,56	Guatemala	3,02
Chính sách của chính phủ	3,56	Tiểu Vương quốc Ả Rập thống nhất	1,28	Iran	2,40
Chương trình hỗ trợ của Chính phủ	3,63	Hà Lan	1,34	Iran	2,09
Giáo dục kinh doanh bậc phổ thông	3,40	Hà Lan	1,22	Ai Cập	1,83
Giáo dục kinh doanh sau phổ thông	3,86	Thụy Sĩ	2,03	Ai Cập	2,61
Chuyển giao công nghệ	3,43	Thụy Sĩ	1,57	Iran	2,19
Dịch vụ hỗ trợ kinh doanh	3,69	Hà Lan	1,26	Iran	2,82
Sự năng động của thị trường nội địa	4,26	Trung Quốc	1,78	Uruguay	4,15
Độ mở của thị trường nội địa	3,73	Hà Lan	1,29	Iran	2,79
Cơ sở hạ tầng	4,61	Hà Lan	2,67	Madagascar	4,19
Văn hoá và chuẩn mực xã hội	4,28	Israel	1,80	Croatia	3,62

SO SÁNH CHỈ SỐ KHỞI NGHIỆP CỦA VIỆT NAM VÀ CÁC NƯỚC TRONG KHU VỰC VÀ TRÊN THẾ GIỚI NĂM 2017



có hiệu quả các chính sách hỗ trợ, khuyến khích nghiên cứu và ứng dụng thành tựu khoa học - công nghệ vào sản xuất, đẩy mạnh các dịch vụ hỗ trợ phát triển thị trường để nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

Tăng cường công tác thông tin, công khai minh bạch, nhanh chóng và kịp thời các nội dung cam kết FTA, tuyên truyền và nâng cao năng lực về hội nhập kinh tế quốc tế. Hỗ trợ các doanh nghiệp mới khởi sự có thể duy trì và phát triển thành công

Thứ ba, cần cải thiện hệ sinh thái khởi nghiệp để thúc đẩy phong trào khởi nghiệp và phát triển kinh doanh ở Việt Nam. Tiếp tục đổi mới các chương trình giảng dạy ở bậc phổ thông và hoàn thiện các chương trình đào tạo doanh nhân ở các trường Đại học - Cao đẳng. Bên cạnh đó, cần phổ biến rộng rãi chương trình “Nhận thức về kinh doanh” để các cá

nhân có thể tự đánh giá năng lực/điều kiện kinh doanh của mình

Ngoài việc thành lập và đưa vào hoạt động có hiệu quả các quỹ hỗ trợ khởi nghiệp, quỹ hỗ trợ DNNVV, cần có cơ chế khuyến khích phát triển các mô hình tư nhân về quỹ khởi nghiệp như các quỹ đầu tư mạo hiểm, quỹ đầu tư thiên thần, quỹ huy động vốn từ cộng đồng.

Đẩy mạnh các hoạt động liên kết giữa các trường đại học, viện, trung tâm nghiên cứu với các doanh nghiệp để ứng dụng và thương mại hóa các kết quả nghiên cứu, nhất là trong lĩnh vực công nghệ thông tin, nông nghiệp công nghệ cao.

Xây dựng một cơ quan đầu mối tập hợp các chương trình hỗ trợ kinh doanh của Chính phủ để doanh nghiệp và những người làm kinh doanh dễ dàng tiếp cận./.



Các đội trên sân khấu đêm chung kết "Cuộc thi thiết kế bộ nhận diện thương hiệu"

TECHFEST 2018 TÌM ĐƯỢC ĐỘI CHIẾN THẮNG THIẾT KẾ NHẬN DIỆN THƯƠNG HIỆU

Đội thi Icarus Communication (TP. HCM) mới đây trở thành Quán quân đêm chung kết "Cuộc thi thiết kế bộ nhận diện thương hiệu Techfest 2018"

Đêm chung kết diễn ra cuối tháng 7 là màn tranh tài giữa Top 5 đội thi đến từ đủ ba miền Bắc - Trung - Nam. Các đội mang đến cho cuộc thi những bộ nhận diện thương hiệu mang màu sắc cá tính khác nhau. Tuy vậy, cả 5 màn thuyết trình đều hướng đến việc lan tỏa được thông tin về "Ngày hội Techfest 2018" đến công chúng.

"Cuộc thi được tổ chức nhằm tạo sân chơi thu hút sự quan tâm của các bạn trẻ yêu thích thiết kế, sáng tạo cũng như quảng bá rộng rãi sự kiện 2018 đến công chúng", ông Phạm Dũng Nam - Giám đốc Văn

Cuộc thi thiết kế bộ nhận diện thương hiệu Techfest là sự kiện truyền thông bên lề đầu tiên nhằm tìm ra những mẫu thiết kế nổi bật để áp dụng vào "Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia Techfest 2018".

Cuộc thi đã tiếp cận hơn một triệu người trẻ yêu thích sáng tạo, khởi nghiệp trên toàn quốc. Theo dõi thêm các thông tin về Techfest 2018 tại <https://techfest.vn/> để không bỏ lỡ chuỗi sự kiện quy mô quốc tế diễn ra vào tháng 11 ở Đà Nẵng.

phòng Đề án 844, Bộ Khoa học và Công nghệ chia sẻ.

Tác phẩm được kỳ vọng thể hiện được tinh thần kết nối quốc tế của hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam và nét đặc trưng của thành phố du lịch Đà Nẵng - địa điểm tổ chức Techfest cuối tháng 11/2018.

Sự kiện khép lại hai tháng khởi tranh, đồng thời mở ra bước đi đầu tiên của "Ngày hội khởi nghiệp đổi

mới sáng tạo quốc gia Techfest 2018" do Bộ Khoa học và công nghệ chủ trì. Chung cuộc, đội IcarusCommunication trở thành Quán Quân cuộc thi với giải thưởng tiền mặt 15.000.000 đồng.

"Đồng hành cùng cuộc thi, chúng tôi hi vọng sẽ thúc đẩy được phong trào 'Sáng tạo trẻ', tạo không gian cho các bạn trẻ yêu thích thiết kế và khởi nghiệp ", ông Phạm Quang Huy, Giám đốc công ty GBA Fintech - Nhà tài trợ kim cương cho biết./.



CHUỖI SỰ KIỆN CHIA SẺ KINH NGHIỆM QUỐC TẾ: PHÁT TRIỂN MẠNG LƯỚI ĐẦU TƯ THIÊN THẦN CHO KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Chuỗi hoạt động tại Hà Nội chia sẻ kinh nghiệm của chuyên gia đến từ Úc - Mr. Tony Wheeler - về phát triển mạng lưới nhà đầu tư thiên thần cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo được tổ chức bởi Startup Vietnam Foundation (SVF - Quỹ Khởi nghiệp Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ Việt Nam), với sự đồng hành của Bộ Khoa học Công nghệ, Cục phát triển thị trường và doanh nghiệp KH-CN, Sở KH-CN TPHCM, eSpace coworking, The Vuon Coworking Space và Swiss Entrepreneurship Program (Swiss EP).

Lịch trình:

- Ngày 11/08 | 08:30 - 11:30: Họp mặt hệ sinh thái đổi mới sáng tạo Hà Nội

Địa điểm: eSpace coworking, Tầng 3, Số 1 Đinh Lễ, Q. Hoàn Kiếm

- Ngày 13/08 | 08:30 - 11:30 & 13:30 - 16:30: Hội thảo chuyên đề: Đầu tư thiên thần - Vì sao khởi nghiệp cần có thiên thần đồng hành

Địa điểm : The Vuon, Tầng 3, D2 Giảng Võ, Q. Ba Đình

Chi tiết xem tại event: <http://bit.ly/2neEgCs>



TẠO HÀNH LANG PHÁP LÝ CHO VIỆC XÂY DỰNG VÀ THỰC HIỆN CÁC CHƯƠNG TRÌNH HỖ TRỢ VỐN CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

Ngày 7/8, tại Diễn đàn “Giải pháp thúc đẩy các nguồn vốn cho doanh nghiệp nhỏ và vừa”, Vụ Trưởng Vụ Tín dụng các ngành kinh tế Ngân hàng Nhà nước Việt Nam Nguyễn Quốc Hùng đã chia sẻ về những chính sách tạo hành lang pháp lý cho việc xây dựng và thực hiện các chương trình hỗ trợ cho doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) tiếp cận nguồn vốn.

Hành lang pháp lý trong việc xây dựng và thực hiện các Chương trình hỗ trợ vốn của DNNVV

Phát biểu tại diễn đàn, Vụ Trưởng Vụ Tín dụng các ngành kinh tế Ngân hàng Nhà nước Việt Nam Nguyễn Quốc Hùng cho biết, DNNVV chiếm khoảng 97% tổng số doanh nghiệp đang hoạt động tại Việt

Nam, đóng góp khoảng 45% vào GDP, 31% vào tổng số thu ngân sách và thu hút hơn 5 triệu việc làm. Vì vậy, Đảng và Nhà nước rất quan tâm và có nhiều chính sách hỗ trợ DNNVV phát triển, đóng góp nhiều hơn cho nền kinh tế.

Ngày 16/5/2016 Chính phủ ban hành Nghị quyết số 35/NQ-CP về hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp

đến năm 2020 với mục tiêu đến năm 2020, xây dựng doanh nghiệp Việt Nam có năng lực cạnh tranh, phát triển bền vững, cả nước có ít nhất 1 triệu doanh nghiệp hoạt động, trong đó có các doanh nghiệp có quy mô lớn, nguồn lực mạnh.

Để thực hiện mục tiêu trên, tại Nghị quyết này, Chính phủ đã đề ra nhiệm vụ và giải pháp nhằm hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp, đặc biệt là DNNVV như: (1) Cải cách hành chính, tạo thuận lợi cho doanh nghiệp; (2) Tạo dựng môi trường thuận lợi hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp, doanh nghiệp đổi mới sáng tạo; (3) Bảo đảm quyền kinh doanh, quyền bình đẳng tiếp cận nguồn lực và cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp; (4) Giảm chi phí kinh doanh cho doanh nghiệp; và (5) Bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp.

Nhằm tạo khuôn khổ pháp lý cho hoạt động trợ giúp và phát triển DNNVV, ngày 12/6/2017, Luật Hỗ trợ DNNVV đã được Quốc hội thông qua (Luật số 04/2017/QH14) và có hiệu lực thi hành từ ngày 1/1/2018. Các chính sách hỗ trợ chung quy định tại Luật này bao gồm các nhóm chính sách chính: (1) Hỗ trợ tiếp cận tín dụng; (2) Hỗ trợ thuế, kế toán; (3) Hỗ trợ mặt bằng sản xuất; (4) Hỗ trợ công nghệ; hỗ trợ cơ sở ươm tạo, cơ sở kỹ thuật, khu làm việc chung; (5) Hỗ trợ mở rộng thị trường; (6) Hỗ trợ thông tin, tư vấn và pháp lý; và (7) Hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực. Luật quy định các chính sách hỗ trợ cụ thể có trọng tâm cho 03 đối tượng là DNNVV chuyển đổi từ hộ kinh doanh, DNNVV khởi nghiệp sáng tạo và DNNVV tham gia chuỗi liên kết ngành, chuỗi giá trị. Về chính sách hỗ trợ tiếp cận vốn, Luật Hỗ trợ DNNVV cung cấp kênh tiếp cận vốn đa chiều cho DNNVV, với 3 loại quỹ: Quỹ phát triển DNNVV, Quỹ bảo lãnh tín dụng DNNVV, Quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo.

Triển khai thực hiện Luật Hỗ trợ DNNVV, Chính phủ đã ban hành các văn bản như sau:

- Nghị định Số 34/2018/NĐ-CP ngày 08/03/2018 về việc thành lập, tổ chức và hoạt động của quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV;

- Nghị định Số 38/2018/NĐ-CP ngày 11/03/2018 quy định chi tiết về đầu tư cho DNNVV khởi nghiệp sáng tạo;

- Nghị định Số 39/2018/NĐ-CP ngày 1/03/2018 quy định chi tiết một số điều của Luật Hỗ trợ DNNVV.

Để triển khai đồng bộ, có hiệu quả, sớm đưa các chính sách, giải pháp quy định tại Luật Hỗ trợ DNNVV vào cuộc sống, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Chỉ thị số 15/CT-TTg ngày 15/6/2018 về tổ chức triển khai thực hiện hiệu quả Luật Hỗ trợ DNNVV. Tại Chỉ thị này, Thủ tướng Chính phủ yêu cầu các Bộ, cơ quan ngang Bộ, Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố tập trung chỉ đạo, tổ chức thực hiện đồng bộ, có hiệu quả, sớm đưa các chính sách, giải pháp quy định tại Luật Hỗ trợ DNNVV vào cuộc sống.

Vụ Trưởng Vụ Tín dụng các ngành kinh tế Ngân hàng Nhà nước Việt Nam Nguyễn Quốc Hùng cho biết, trên cơ sở thực hiện đồng bộ các giải pháp hỗ trợ, tạo điều kiện cho DNNVV tiếp cận nguồn vốn tín dụng để phát triển sản xuất kinh doanh, dư nợ tín dụng đối với DNNVV luôn có sự tăng trưởng đều qua các năm và trong 6 tháng đầu năm 2018, tín dụng đối với DNNVV đã đạt được kết quả nhất định. Đến 30/6/2018, dư nợ tín dụng đối với DNNVV toàn quốc 1.402.890 tỷ đồng, tăng 4,48% so với cuối năm 2017, chiếm khoảng 21% dư nợ toàn nền kinh tế.

Có thể nói đầu tư tín dụng đối với DNNVV đã liên tục tăng mạnh trong những năm gần đây và cơ bản đáp ứng được nhu cầu vốn phục vụ sản xuất kinh doanh của các DNNVV đủ điều kiện vay vốn ngân hàng. Theo thống kê của Ngân hàng Nhà nước, hiện nay có trên 270.000 DNNVV đang có dư nợ tại các tổ chức tín dụng.

Những khó khăn, vướng mắc trong việc cho vay đối với DNNVV

Ông Nguyễn Quốc Hùng chia sẻ, mặc dù tín dụng đối với DNNVV trong thời gian vừa qua đã đạt được những kết quả nhất định. Tuy nhiên, qua tiếp nhận thông tin, Ngân hàng Nhà nước nhận thấy việc cho DNNVV vay vẫn còn gặp phải những khó khăn, vướng mắc như sau:

- Thứ nhất, xuất phát từ những khó khăn chung của thị trường, biến đổi khí hậu, thiên tai, lũ lụt ảnh hưởng sản xuất kinh doanh của các DNNVV, hiệu quả cho vay của các tổ chức tín dụng;

- Thứ hai, hạn chế xuất phát từ chính bản thân DNNVV, như: quy mô vốn nhỏ, vốn chủ sở hữu và năng lực tài chính hạn chế, trình độ quản trị doanh nghiệp bất cập, thiếu phương án kinh doanh khả thi, số liệu thiếu chính xác, thiếu hoặc không đủ giấy tờ về tài sản bảo đảm; DNNVV chưa có sự hợp tác chặt chẽ với ngân hàng khi vay vốn hoặc cơ cấu lại khoản nợ.

- Thứ ba, chưa có sự triển khai đồng bộ và phối hợp chặt chẽ giữa các chương trình hỗ trợ DN của các bộ, ngành, địa phương; một số tổ chức tín dụng còn thiếu kinh nghiệm trong thẩm định phương án sản xuất kinh doanh của DNNVV, nhất là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực mới, còn nặng về tài sản đảm bảo cho khoản vay.

- Thứ tư, việc duy trì và phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đã và đang phụ thuộc rất nhiều vào các nguồn vốn vay ngân hàng, tạo ra áp lực cho hệ thống tổ chức tín dụng, trong khi tổ chức tín dụng không có đủ thông tin về doanh nghiệp, không kiểm soát được dòng tiền nên dẫn đến tâm lý e dè khi quyết định cho vay các DNNVV;

- Thứ năm, chính sách bảo lãnh tín dụng cho

DNNVV còn tồn tại nhiều bất cập, chưa phát huy được hiệu quả trong trợ giúp DNNVV tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng.

4 đề xuất, kiến nghị để DNNVV tiếp cận được vốn

Ông Nguyễn Quốc Hùng nhấn mạnh, các giải pháp của ngành ngân hàng chỉ thực sự phát huy hiệu quả khi có sự phối hợp nhịp nhàng từ cơ quan, bộ ngành, hiệp hội và bản thân các doanh nghiệp, cụ thể:

- Một là, các Bộ, ngành sớm hoàn thiện các văn bản (Nghị định, Thông tư) hướng dẫn Luật Hỗ trợ DNNVV, bảo đảm các chính sách hỗ trợ DNNVV được triển khai đồng bộ, có hiệu quả;

- Hai là, Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố tích cực triển khai có hiệu quả các chính sách hỗ trợ DNNVV quy định tại Luật hỗ trợ DNNVV và hướng dẫn của các Bộ, ngành trung ương. Phối hợp chặt chẽ với ngành ngân hàng trong việc triển khai chương trình kết nối ngân hàng-doanh nghiệp để cùng tháo gỡ khó khăn trong các lĩnh vực đất đai, thuế, cơ sở hạ tầng... khi doanh nghiệp tiếp cận vay vốn ngân hàng để phát triển sản xuất kinh doanh;

- Ba là, các Hiệp hội ngành nghề cần nâng cao vai trò, tầm ảnh hưởng của mình để làm cầu nối cho các DNNVV tiếp cận với các tổ chức tín dụng;

- Bốn là, bản thân các DNNVV cũng phải tự hoàn thiện, tuân thủ quy định của pháp luật và chủ động cung cấp thông tin đầy đủ, trung thực để nâng cao uy tín đối với các tổ chức tín dụng. Tham gia hoạt động sản xuất kinh doanh theo chuỗi giá trị của sản phẩm, tạo điều kiện cho các tổ chức tín dụng kiểm soát dòng tiền và tình hình tài chính của doanh nghiệp trong quá trình vay vốn./.



ỨNG DỤNG LUYỆN TẬP FITNESS

10+ bộ môn tập được cung cấp

100+ phòng tập trong hệ thống

350



WEFIT: MÔ HÌNH HỖ TRỢ TẬP LUYỆN NÂNG CAO SỨC KHỎE CỘNG ĐỒNG

WeFit là một sản phẩm nổi tiếng của mô hình kinh tế chia sẻ (Sharing Economy) đang khá thịnh hành ở Việt Nam. Dự án thuộc lĩnh vực Chăm sóc sức khỏe (Healthcare). Giải pháp này giúp những người muốn rèn luyện sức khỏe có thể tham gia luyện tập ở hàng trăm địa điểm khác nhau với những môn như Gym, Yoga, Dance mà chỉ cần một tài khoản duy nhất tại WeFit. Ứng dụng giúp người dùng thuận tiện hơn trong việc đi tập, có thể tìm chỗ gần nhất và có nhiều lựa chọn hơn về mặt chất lượng dịch vụ. Mặt khác, sản phẩm này cũng giúp các đơn vị, phòng tập và lớp học Fitness tối ưu được chi phí vận hành bằng việc đưa thêm khách hàng tới những giờ còn trống. Đây chính là dự án của Nguyễn Khôi - chàng trai sinh năm 1991 tại Hà Nam.

CHÂN DUNG CEO DỰ ÁN

Tự nhận mình là người có “máu liều” cao, Founder và CEO của ứng dụng WeFit không bao giờ muốn mình nằm trong cái gì đó an toàn. Vì vậy, đang là học sinh chuyên Toán - Tin, trường Đại học KHTN-ĐH Quốc gia Hà Nội, Khôi quyết định đi du học tại Mỹ. Khi còn đang là du học sinh năm thứ ba tại Mỹ, thấy mọi thứ có vẻ trong “ngưỡng an toàn”, Khôi lại muốn thoát ra... Cậu đã thuyết phục gia đình cho bảo lưu năm cuối để khởi nghiệp.

Thời điểm đó, quan niệm khởi nghiệp của Nguyễn Khôi là: (1) Bán ý tưởng cho nhà đầu tư; (2) Bán mục tiêu cho đồng đội; (3) Bán sản phẩm cho người tiêu dùng. Bên cạnh đó, là tạo niềm tin cho mọi người. Tuy nhiên, Nguyễn Khôi đã không thuyết

phục được bố mẹ, và anh cũng cần có thêm thời gian để tích lũy kinh nghiệm.

Sau khi tốt nghiệp ngành kỹ sư máy tính tại Học viện Công nghệ Illinois (Chicago, Mỹ), năm 2013, Khôi đã bỏ qua lời mời của các tập đoàn lớn ở Mỹ và trở về nước khởi nghiệp. Nguyễn Khôi bắt đầu xây dựng một công ty khởi nghiệp với mục tiêu đưa ra những sản phẩm mang lại giá trị cho cộng đồng, có tính nhân văn như giáo dục, sức khỏe, giao thông... và Khôi đã lựa chọn theo đuổi lĩnh vực chăm sóc sức khỏe và thể chất cho người dân Việt Nam. Anh mong muốn làm thay đổi nhận thức của người dân về vai trò của tập luyện thể dục thể thao trong việc nâng cao sức khỏe và chất lượng cuộc sống.

Nói là làm, Khôi đã tập hợp một nhóm bạn thân để thực hiện kế hoạch của mình. Anh đầu quân cho Topical - là nơi hoạt động trong môi trường giáo dục. Tại đây, Khôi vừa học, vừa làm và gặp không ít thất bại. Thất bại lớn nhất là sản phẩm Memo, sản phẩm từ công sức của gần 50 con người trong một năm bỏ ra đã buộc phải dừng. Tuy nhiên, với tinh thần quyết liệt đã giúp anh tự tin vượt qua khó khăn. Trên con đường khởi nghiệp, Khôi đã nhận được sự giúp đỡ anh Dương Hữu Quang - Phó Tổng Giám đốc Tập đoàn Topical. Anh Quang là người đã từng trải qua giai đoạn khó khăn, đã cho Khôi những lời khuyên quý giá. Có những thời điểm, Nguyễn Khôi muốn thực hiện 2 dự án cùng một lúc, tuy nhiên Khôi đã được anh Dương Hữu Quang phân tích và khuyên chỉ nên tập trung vào một dự án bởi dù có sức khỏe và trình độ đến đâu cũng không thể làm tốt hai việc cùng lúc. Khôi đã nhận ra rằng, mọi lời khuyên đều bắt nguồn từ sự vấp ngã mà những người đi trước đã trải qua. Có 2 thứ mà các nhà khởi nghiệp thường lo lắng, đó là: (1) Không tìm đủ kinh phí hoạt động; (2) Không tìm ra người đồng hành chung chí hướng. Còn Khôi, điều lo sợ nhất đối với anh là không tìm được ý tưởng mới, sản phẩm mới.

Với Khôi, khởi nghiệp vừa là đích đến, vừa là

thách thức phải đối mặt. Không dễ dàng từ bỏ công việc với thu nhập khoảng vài nghìn USD/tháng để thực hiện một dự án khởi nghiệp. Đặc biệt là những người đã có gia đình khi trách nhiệm của họ còn lớn hơn, do đó áp lực với Khôi và nhóm không hề nhỏ.

WEFIT - GIẤC MƠ TRỌN VẸN CỦA CHÀNG TRAI KHỞI NGHIỆP

Sau khi tích lũy kiến thức về kinh doanh, truyền thông tại một số công ty như IDG Ventures Vietnam, Netlink và đặc biệt sau 2 năm làm Phó giám đốc Topica EduMall Việt Nam với sản phẩm EduMall.vn, thỏa mãn ước vọng hoạt động trong lĩnh vực giáo dục, Khôi thành lập WeFit cùng với 8 cộng sự đã làm việc chung từ hồi anh về Việt Nam.

Trả lời lý do chọn lĩnh vực rèn luyện sức khỏe, Nguyễn Khôi cho biết: “Trước khi khởi nghiệp với WeFit, mình cũng tham gia vào một vài startup nhưng lúc đó còn trẻ nên sức khỏe ổn định. Sau một thời gian làm việc, mình thấy sức khỏe yếu đi nhiều và nghĩ đến để làm được mọi việc trước hết phải có sức khỏe...”. Nguyễn Khôi quyết định đi tập thể hình ở phòng các phòng tập. Tại đây, anh thấy các phòng tập đều hoạt động theo phương thức truyền thống (chỉ cho khách hàng sử dụng ở một địa điểm nhất định). Nguyễn Khôi đã tìm hiểu một số mô hình liên kết phòng tập trên thế giới đã thành công, đặc biệt ở khu vực Đông Nam Á như: Passport Asia, KFit, Guava Pass, Hero, Yoogaia, Muuyu, Yogarden, từ đó đúc kết và nảy sinh ý tưởng WeFit như hiện nay.

Nhớ lại những ngày đầu giới thiệu ý tưởng WeFit với các phòng tập, Nguyễn Khôi đã gặp rất nhiều khó khăn như: (1) Không trực tiếp gặp được những người có thể ra quyết định; (2) Khi đã gặp được người ra quyết định thì họ băn khoăn liệu WeFit có phải “đối thủ” cạnh tranh với họ hay là đối tác? Nguyễn Khôi đã khẳng định rằng WeFit sẽ là đối tác để tối ưu hóa hiệu suất sử dụng phòng tập (thông thường phòng tập mở cửa từ 5h30 sáng đến 21h00 tối nhưng chỉ đông khách vào thời điểm 6h00-8h00

sáng và 17h00-19h00, những khung giờ khác thường vắng khách và WeFit sẽ đưa khách vào những khung giờ còn trống). Các phòng tập cũng bán khoản liệu WeFit có lấy khách lâu năm đã tập (membership) của phòng tập không? Tuy nhiên Nguyễn Khôi chia sẻ, đối tượng WeFit là những đối tượng chưa đi tập bao giờ hoặc đã đi tập nhưng không theo thường xuyên được vì công việc bận rộn hoặc các lý do bất tiện khác... WeFit đi vào hoạt động sẽ mang lại lợi ích cho cả 3 bên: Bản thân WeFit, người tập luyện và các phòng tập.

Quan sát số người dùng WeFit, Nguyễn Khôi nhận thấy trung bình người dùng chỉ sử dụng dịch vụ khoảng 5-7 lần mỗi tháng. Điều này cũng phù hợp với thống kê ở nhiều hệ thống phòng tập lớn trên thế giới, nhưng họ thường phải trả phí cả tháng. Tất nhiên, có những người tập đủ cả 30 ngày trong tháng, thậm chí có người tập hai buổi trong ngày, nhưng số này rất ít. Nhiều người, vì ham khuyến mãi giảm giá, mua vé tập cả năm ở phòng tập cao cấp với giá rất cao. Ban đầu họ tập rất hào hứng, nhưng dần dần vì nhiều lý do số buổi tập ít dần và cuối cùng là bỏ hẳn. Với những khách hàng này, lần tới, họ sẽ nói “không” với các gói dịch vụ cao cấp và đó là lý do vì sao nhiều phòng tập được đầu tư lớn vào cơ sở vật chất bị rơi vào tình trạng trống vắng.

“Xây dựng các gói 8-10 buổi tập mỗi tháng là vừa vặn với nhu cầu của nhiều người, đặc biệt là những người mới tập luyện. Điều này giúp cởi bỏ gánh nặng chi phí cho khách hàng và tạo sự hứng thú cho người tập được trải nghiệm ở nhiều phòng tập khác nhau, họ được làm quen với nhiều người và được tập nhiều môn khác nhau”, Khôi cho biết.

WeFit đã kêu gọi nhà đầu tư thiên thần và đang xúc tiến gọi vốn cho vòng serie A với một số quỹ đầu tư nước ngoài trong năm nay. Việc gọi vốn serie A không quá khó đối với WeFit vì ứng dụng đã có thị trường. Điểm quan trọng hơn là đội ngũ nhân sự. Hiếm có nhóm khởi nghiệp nào mà các thành viên



Nguyễn Khôi (SN 1991, Founder - CEO WeFit): Là 1 trong 10 gương mặt trẻ Việt Nam tiêu biểu năm 2017; Top 16 gương mặt trẻ Thủ đô khởi nghiệp xuất sắc năm 2017; Top 3 khởi nghiệp tiềm năng năm 2016 tại chương trình Startup Festival do VTV tổ chức; thuộc danh sách “30 under 30” 2018 d Forbes Việt Nam bình chọn.

chủ chốt là những người chơi gần bó với nhau hơn 10 năm; làm việc chung, ăn khớp với nhau đã hơn ba năm như các bánh răng trong một cỗ máy. Và chính Khôi rất tự hào về nhóm của mình.

NHỮNG THÀNH QUẢ VÀ KẾ HOẠCH TƯƠNG LAI

Ra đời tháng 9/2016, hiện tại WeFit đã được đón nhận ở Hà Nội. Ứng dụng đã có gần 1.000 khách hàng và 150 phòng tập đối tác trên địa bàn thủ đô. Tại TP. Hồ Chí Minh, sản phẩm có 50 đối tác. WeFit

đang tăng trưởng mạnh, trung bình mỗi tháng 200% đã giúp một số đối tác tối ưu 10% năng suất phòng tập. Dự án cũng nhận được sự giúp đỡ của nhiều chuyên gia, nhà đầu tư và cũng được ghi nhận của anh em trong cộng đồng khởi nghiệp ở Việt Nam.

Cuối năm 2016, Khôi lọt vào Top 3 cuộc thi khởi nghiệp tiềm năng do Đài Truyền hình Việt Nam (VTV) và cộng đồng startup bình chọn. Trong năm 2019, WeFit mong muốn có mặt nhiều hơn không chỉ ở những thành phố lớn như Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh mà còn ở nhiều địa phương khác với sự kết hợp của những phòng tập chất lượng. Khôi hy vọng, đến cuối năm 2018 có khoảng 10.000 khách hàng biết đến và

sử dụng WeFit. Anh cũng cho biết thêm, WeFit chỉ là sản phẩm ban đầu của nhóm, trong thời gian tới nhóm mong muốn WeFit sẽ trở thành sản phẩm hàng đầu trong lĩnh vực health care và nhóm cũng sẽ nghiên cứu đến vấn đề dinh dưỡng, cách sống, phương pháp tập luyện sao cho có sức khỏe tốt nhất.

Năm năm cho một giấc mơ khởi nghiệp và gần 2 năm cho sản phẩm đầu tiên chưa thể nói nhiều về thành công. Tuy nhiên, những gì Khôi và các bạn đang làm hy vọng sẽ đem lại những lựa chọn tốt nhất để nâng cao sức khỏe cộng đồng.

Minh Phương



BLOCKCHAIN CẢI THIỆN QUẢN LÝ DỮ LIỆU Ở KHU VỰC HÀNH CHÍNH CÔNG (P3)

THÁCH THỨC VÀ RỦI RO KHI ÁP DỤNG BLOCKCHAIN QUẢN LÝ DỮ LIỆU CÔNG

Mặc dù các tính năng bảo mật của blockchain khiến cho công nghệ này có khả năng chống lại mọi cuộc tấn công, nhưng blockchain không phải là “công nghệ bất khả chiến bại”. Trên thực tế, blockchain vẫn luôn có những rủi ro bảo mật cần được nhận diện và giảm thiểu tới đa nếu tiếp tục phát huy. Hiện nay, khi công nghệ sổ cái phân tán (DLT) của blockchain ngày càng được áp dụng rộng rãi trong những lĩnh vực thương mại, công nghiệp và khu vực nhà nước, việc tìm hiểu và giải quyết những điểm yếu của blockchain lại càng cấp thiết hơn bao giờ hết.

Những điểm yếu của Blockchain

Các lỗ hổng điểm cuối (Endpoint Vulnerabilities).

Một trong những lỗ hổng có khả năng xảy ra ở sổ cái phân tán lại bắt nguồn từ bên ngoài blockchain. “Điểm cuối”, như tên gọi, là nơi mà con người và blockchain gặp nhau và thường là trên những chiếc máy tính mà cá nhân hay doanh nghiệp dùng để truy cập vào các dịch vụ dựa trên blockchain. Dù nhà cung cấp những dịch vụ như vậy là tổ chức tài chính, ngành công nghiệp hay tiền điện tử, thì việc sử dụng một blockchain đều khởi đầu với thông tin được nhập vào máy tính và kết thúc bằng thông tin được xuất ra khỏi máy tính. Chính trong quá trình truy cập blockchain này mà dữ liệu trong chuỗi dễ bị rò rỉ nhất.

Bảo mật khóa công khai và riêng. Truy cập vào một blockchain đòi hỏi có cả khóa công khai lẫn khóa riêng. Các khóa là các chuỗi ký tự mã hóa. Về cơ

bản, không thể truy cập dữ liệu trong một blockchain mà không kết hợp đúng giữa các khóa công khai và khóa riêng, nên đây vừa thể hiện điểm mạnh lẫn điểm yếu của công nghệ blockchain. Nếu không có khóa phù hợp, không có tin tặc nào có thể truy cập dữ liệu của bạn. Mặt khác, tất cả những gì mà một tin tặc cần chính là khóa phù hợp để truy cập dữ liệu của bạn rồi thoải mái thao túng dữ liệu của bạn. Điều đó có nghĩa là sở hữu các khóa và quyền sở hữu nội dung là như nhau. Do tin tặc biết không thể tìm ra khóa nên chúng chuyển hướng sang tìm cách ăn cắp khóa bằng cách nhắm vào những điểm yếu trên hệ thống, đó là máy tính cá nhân hoặc các thiết bị di động.

Các lỗ hổng bảo mật khiến cho máy tính, các thiết bị di động Android và Windows dễ bị nhiễm phần mềm độc hại cũng khiến cho những thiết bị này dễ trở thành mục tiêu của tin tặc blockchain. Dữ liệu rất dễ bị đánh cắp bất cứ khi nào các khóa blockchain được nhập, hiển thị hoặc được lưu trữ không được mã hóa trên các thiết bị như vậy. Để phòng ngừa, có thể thực hiện những bước đơn giản, hiệu quả để ngăn chặn tin tặc lấy cắp các khóa blockchain như dùng phần mềm chống virus, thực hiện những bước bảo mật khóa blockchain v.v.

Rủi ro nhà cung cấp. Công nghệ DLT đang ngày càng được ứng dụng rộng và thị trường cho các giải pháp bên thứ 3 (giải pháp độc lập) sẽ tăng trưởng mạnh. Độ tin cậy của những nhà cung ứng các ứng dụng và nền tảng blockchain độc lập cũng quan trọng không kém so với mức độ bảo mật của blockchain. Bảo mật yếu trên hệ thống của nhà cung ứng, mã thiếu và thậm chí cả lỗ hổng nhân sự có thể làm lộ các chứng thực và dữ liệu blockchain của khách hàng cho những người không được phép. Rủi ro từ các nhà cung cấp càng rõ rệt khi sản phẩm liên quan đến các hợp đồng thông minh. Vì ở mức độ ít hay nhiều, toàn bộ hoạt động của một cơ quan có thể ở tại một hợp đồng thông minh trên một blockchain,

nên nếu có một lỗ hổng ở đó sẽ là một tổn thất thảm khốc. Để phòng tránh, cần phải kiểm tra kỹ lưỡng tất cả những nhà cung cấp giải pháp vào hệ sinh thái blockchain.

Chưa được kiểm tra ở quy mô đầy đủ. Một trong những mối quan tâm lớn nhất về an ninh blockchain chính là ở quy mô đầy đủ, công nghệ này hoạt động như thế nào?

Các kết cấu DLT vốn có khả năng mở rộng. Trên thực tế, mỗi khi có bất kỳ thay đổi nào được thực hiện, thì chuỗi khối sẽ tăng lên. Sau một số thay đổi nhất định, chuỗi khối sẽ tăng thành một khối dữ liệu. Cho đến nay, không có vấn đề an ninh đáng kể nào phát sinh từ việc mở rộng hữu cơ các chuỗi khối. Tuy nhiên, Hội đồng Giám sát Ổn định Tài chính (FSOC), một cơ quan chính phủ của Hoa Kỳ, cho rằng tăng trưởng của blockchain đặt ra ít nhất hai rủi ro: Thứ nhất, kinh nghiệm về blockchain hạn chế đồng nghĩa với hạn chế kinh nghiệm giải quyết các rắc rối. Thứ hai, blockchains có thể bị gian lận, nếu số người âm mưu gian lận ở quy mô lớn (còn được gọi là tấn công đa số hay tấn công 51%).

Thiếu tiêu chuẩn và quy định. Theo Forbes, một trong những vấn đề về an ninh blockchain chính là thiếu quy định và tiêu chuẩn.

Việc thiếu các giao thức chuẩn có nghĩa là các nhà phát triển blockchain không thể dễ dàng học hỏi từ những sai lầm của người khác. Với mỗi công ty, mỗi tập đoàn và mỗi sản phẩm hoạt động theo một bộ quy tắc khác nhau, sẽ luôn có những rủi ro xuất phát từ công nghệ không chuẩn. Hơn nữa, ở mức độ nào đó, các chuỗi có thể cần phải được tích hợp. Thiếu tiêu chuẩn hóa có thể có nghĩa là sẽ có những rủi ro bảo mật mới khi các công nghệ đa dạng được sáp nhập.

Giải pháp cho vấn đề về tiêu chuẩn và quy định phức tạp hơn so với hầu hết các vấn đề kỹ thuật. Tuy nhiên, vấn đề này cuối cùng sẽ được tự giải quyết. Tương tự như nhiều công nghệ khác, sự phát triển



Những thử nghiệm blockchain ở khu vực nhà nước trên toàn cầu, tập trung chủ yếu ở Hoa Kỳ và Châu Âu (tới tháng 3/2017)

cuối cùng sẽ mang lại sự sắp xếp sau:

1. Các quy định và tiêu chuẩn buộc phải có ý nghĩa.
2. Tự điều chỉnh và tiêu chuẩn hóa ở những lĩnh vực cần đổi mới.
3. Không có quy định hoặc tiêu chuẩn hóa cho các chuỗi khối được xây dựng và chỉ được sử dụng trong nội bộ tổ chức.

Mã chưa được kiểm tra. Mặc dù với lịch sử phát triển tới gần 8 năm của Bitcoin, các chuỗi khối không dành riêng cho tiền điện tử sẽ vẫn còn cần nhiều thử nghiệm. Một số nhà sáng tạo DLT đã triển khai mã không được kiểm tra đầy đủ trên các chuỗi khối động và gây ra những sự cố. Một ví dụ nổi tiếng là cuộc tấn công "The DAO".

"DAO" là một Tổ chức Tự trị Phân cấp được xây dựng trên blockchain, tồn tại với mục đích thực thi mã cho các hợp đồng thông minh vốn mạo hiểm. Có thể nói DAO là một quỹ đầu tư mạo hiểm huy động nguồn lực đám đông (crowdsourced) được xây dựng và tồn tại hoàn toàn trên một chuỗi khối. Có nhiều DAO, mỗi DAO được xây dựng để lưu trữ và thực thi

các hợp đồng thông minh cho các tổ chức cụ thể.

Một DAO như vậy, được gọi là "The DAO", được các thành viên của đội Ethereum thành lập năm 2016. Trong thời kỳ hình thành, The DAO đã làm nên lịch sử huy động vốn từ cộng đồng khi huy động được 150 triệu USD. Cũng ngay sau đó, The DAO đã đi vào lịch sử một lần nữa, khi là DAO đầu tiên bị hack. Trước đó, nhiều thành viên của cộng đồng Ethereum cho rằng mã DAO dễ bị tấn công. Hệ quả là, một trong những DAO tìm thấy một "lỗi (bug) đệ quy" nhưng sai lầm cho rằng không có quỹ DAO nào gặp nguy hiểm. Một tin tặc đã chứng minh đó là ý kiến sai lầm bằng cách khai thác hai lỗ hổng trong mã The DAO. Tin tặc đã thực hiện một thao tác chia nhỏ, tạo một tài khoản "DAO" con và thực hiện các lệnh chuyển lập đi lập lại từ tài khoản đầu tiên một cách liên tiếp nhanh chóng. Vì mã (code) không giảm số dư tài khoản ban đầu sau mỗi lần chuyển khoản, nên không có gì ngăn các mã thông báo (token) giống nhau được nhân lên khoảng 40 lần, mà không phá hủy mã thông báo gốc. Sau khi chuyển số Ether trị giá 55 triệu USD tin tặc đã kết thúc cuộc tấn công.

Cuối cùng, The DAO bị mất giá hơn một phần ba và gây ra những lo ngại về không kiểm tra mã chuỗi khối.

Phương hướng giải quyết thách thức

Bất chấp những điểm yếu vừa nêu trên, các cơ quan CNTT của nhà nước muốn áp dụng các giải pháp blockchain sẽ phải đối phó với một ngành công nghiệp đang phát triển nhanh chóng. Tại Mỹ, các quỹ đầu tư mạo hiểm đã đầu tư hơn 1,2 tỷ USD vào các công ty khởi nghiệp blockchain chỉ trong vòng hai năm.

Tốc độ tăng trưởng nhanh như vậy thể hiện những thách thức đối với các nhà hoạch định CNTT trong chính phủ. Đầu tiên, không có các tiêu chuẩn được chấp nhận rộng rãi cho các công nghệ blockchain hoặc các mạng vận hành chúng. Do đó, các cơ quan CNTT của Chính phủ có thể gặp khó khăn trong việc đánh giá chất lượng của các giải pháp có sẵn và xác định giải pháp tốt nhất để tích hợp chúng vào nền tảng CNTT hiện có của họ. Thứ hai, do nhiều nhà cung cấp blockchain là những công ty khởi nghiệp, nên các cơ quan thu mua và CNTT có thể gặp khó khăn trong việc xác định các đối tác có năng lực, đó là các công ty có thể cung cấp các sản phẩm mới nhưng bền vững để có thể theo các dự án tới giai đoạn thực hiện.

Đồng thời, cần phải liên tục chú ý tới những rủi ro về quyền riêng tư. Ngay cả khi các chính phủ có thể triển khai blockchain chia sẻ dữ liệu trên các mạng công ví dụ như các dịch vụ công kết nối, họ vẫn cần đảm bảo rằng các phương thức mã hóa hiện tại và tương lai đủ mạnh để đảm bảo quyền riêng tư của người dùng. Lãnh đạo của các cơ quan chính phủ sẽ cần phải hiểu rõ về hệ quả pháp lý và quy định của blockchain, ví dụ: Các hợp đồng thông minh có mức độ ràng buộc nào? Các dấu vết kiểm toán blockchain có thể được sử dụng làm bằng chứng tại tòa án không? Có nên sử dụng blockchain bắt buộc trong một số trường hợp nhất định?

Các chính phủ làm thế nào để vừa tận dụng tốc độ đổi mới nhanh chóng của hệ sinh thái blockchain, vừa phải đối phó với những rủi ro và thách thức này? Một giải pháp là áp dụng phương pháp lồng áp để thay đổi. Đó là, họ thiết lập một nhóm nhỏ “quét” và tìm ra những “ưu tiên” từ những mô hình thử nghiệm blockchain và sau đó lựa ra đúng “đối tác” để thực hiện. Nhóm này có thể nằm trong văn phòng số hóa trung ương của chính phủ hoặc trong từng cơ quan được hưởng lợi nhất từ việc triển khai blockchain.

Ví dụ, một nhóm lồng áp tại cơ quan tiền tệ của Singapo đã đánh giá dịch vụ và năng lực của các blockchain start-up bằng điểm số. Một số ít các ứng dụng của các start-up này sau đó được chọn để thử nghiệm thí điểm trong đó có cơ sở hạ tầng thanh toán dựa trên công nghệ blockchain cho phép người nhập cư gửi tiền về nhà nhanh hơn và với chi phí thấp hơn. Bài học từ các dự án thí điểm có thể giúp các cơ quan chính phủ giải quyết các vấn đề về chuẩn hóa, an ninh và điều tiết.

Quét

Nhóm lồng áp có thể bắt đầu bằng cách đánh giá các ý tưởng sử dụng công nghệ blockchain trong quản trị công. Hoạt động “quét” của nhóm có thể tập trung vào các quy trình mà nếu được cải tiến sẽ có thể phục vụ cho người dân tốt hơn, ví dụ như đồng bộ hóa các hoạt động liên quan đến quá nhiều công đoạn thủ công, tốn kém chi phí hoặc mất quá nhiều thời gian.

Ưu tiên

Nhóm lồng áp nên điều tra các lợi ích gia tăng mà việc sử dụng công nghệ blockchain có thể mang lại trong từng lĩnh vực tiềm năng của ứng dụng. Ví dụ, sử dụng blockchain để ghi lại các phiếu bầu trong một cuộc bầu cử sẽ chính xác hơn các phương pháp bỏ phiếu kỹ thuật số và truyền thống hiện có. Tuy nhiên, lợi ích gia tăng của quá trình chuyển đổi có thể không phải lúc nào cũng lớn. Nhóm nghiên cứu nên chú trọng vào các ứng dụng có thể mang lại các kết



quả có ý nghĩa ngay lập tức, qua đó tạo thêm niềm tin vào việc sử dụng blockchain.

Đối tác

Một khi đã đề ra được các ưu tiên, nhóm lòng áp có thể tìm kiếm các mối quan hệ với các nhà cung cấp blockchain để thành lập các chương trình thí điểm. Thông qua những mối quan hệ này, các công ty công nghệ có cơ hội giới thiệu và thử nghiệm sản phẩm trong khi các cơ quan nhà nước tiếp tục đẩy mạnh quá trình tìm hiểu/học hỏi về blockchain mà không phải mất thêm nhiều tài nguyên nội bộ.

Khi các chương trình thí điểm được đề ra, các chính phủ nên tìm hiểu về cách xây dựng chúng. Ví dụ, một lộ trình quốc gia sẽ đưa ra những chỉ dẫn rõ ràng cho các cơ quan nhà nước và các nhà cung cấp công nghệ blockchain về các tiêu chuẩn kỹ thuật và các tiêu chuẩn tương thích. Lộ trình này có thể bao gồm các cách thức xây dựng năng lực tốt nhất trên khắp các cơ quan nhà nước và tài trợ cho việc triển khai các ứng dụng blockchain đã chứng tỏ được tiềm năng trong các giai đoạn thí điểm. Chính phủ cũng có

thể mở rộng những chương trình này ra phạm vi các đối tác quốc tế, ví dụ, thiết lập một diễn đàn giống như là consortium R3 (Hiệp hội ngân hàng toàn cầu R3) của lĩnh vực tài chính để chia sẻ bài học từ các nghiên cứu thí điểm, trao đổi các mẫu kỹ thuật hoặc quảng bá các tiêu chuẩn kỹ thuật toàn cầu.

Rõ ràng, công nghệ Blockchain có tiềm năng tăng cường quản lý và bảo vệ thông tin tin cậy tốt hơn ở các cơ quan chính phủ. Công nghệ này góp phần thúc đẩy các quy trình hoạt động hiệu quả hơn, dịch vụ đáp ứng nhanh hơn và bảo mật dữ liệu được nâng cao. Tuy nhiên, công nghệ này cũng sẽ cần thời gian để trưởng thành hoàn toàn. Hiện tại, Blockchain vẫn đang trong giai đoạn thử nghiệm. Nhưng với việc tích hợp blockchain vào các chương trình nghị sự đổi mới, các chính phủ sẽ vừa tìm hiểu được hoạt động của Blockchain trên thực tế, vừa khám phá được toàn bộ tiềm năng của công nghệ mang tính đột phá này.

Phuong Anh



5 CÔNG NGHỆ TIỀM NĂNG THAY ĐỔI VĨNH VIỄN THƯƠNG MẠI TOÀN CẦU

Thương mại quốc tế được đặc biệt quan tâm trong thời gian gần đây. Phần lớn các cuộc thảo luận tập trung vào mối đe dọa của một cuộc chiến thương mại, các mức thuế quan, và sự lành mạnh của trật tự thương mại toàn cầu. Thế nhưng các cuộc trao đổi này đang thiếu một khía cạnh sáng sủa hơn của thương mại quốc tế - cách thức các công nghệ tiên tiến trong Cách mạng công nghiệp lần thứ tư đang biến đổi thương mại bằng cách làm cho các quy trình bao trùm và hiệu quả hơn.

Sự bứt phá công nghệ không phải là vấn đề mới đối với hệ thống thương mại toàn cầu. Cuộc cách mạng năng lượng hơi nước kết nối thế giới lớn hơn bao giờ hết. Việc phát minh ra vận chuyển container đã đặt nền tảng cho toàn cầu hóa. Gần đây, các công nghệ như Nhận dạng ký tự quang học (OCR- Optical Character Recognition) để đọc số container, Nhận

dạng tần số vô tuyến (RFID- Radio Frequency Identification) và mã QR để xác định và theo dõi lô hàng, và số hóa cơ bản các giấy tờ thương mại đã cải thiện độ tin cậy và hiệu quả của thương mại quốc tế.

Đồng thời, từ các thỏa thuận thương mại được soạn trước thời kỳ thương mại kỹ thuật số, các giao

dịch đi kèm với số lượng lớn giấy tờ, thanh toán thương mại vẫn còn phụ thuộc vào phương thức ngân hàng truyền thống, hệ thống thương mại toàn cầu đã không tận dụng được các công nghệ tiên tiến có thể làm cho giao dịch hiệu quả hơn, bao trùm hơn và ít tốn kém hơn.

Tin tốt là chúng ta có thể đang trên bờ vực thay đổi. Các công nghệ khác nhau trong các phần khác nhau của vòng đời sử dụng công nghệ, khi kết hợp với nhau, về cơ bản có thể thay đổi cách thức phân bổ nguồn lực và hoạt động thương mại quốc tế. Chính phủ và doanh nghiệp cần phải hiểu xu hướng hiện tại để đón đầu sự phát triển này.

Dưới đây là 5 công nghệ sẽ cách mạng hóa thương mại quốc tế:

1. CÔNG NGHỆ BLOCKCHAIN

Blockchain và các công nghệ sổ kế toán phân tán dựa trên blockchain có thể có tác động to lớn đến chuỗi cung ứng thương mại toàn cầu. Các tổ chức thương mại như Phòng Thương mại và Công nghiệp Dubai cũng đã đưa ra sáng kiến tận dụng công nghệ blockchain để giải quyết các vấn đề thương mại toàn cầu như chi phí cao và thiếu minh bạch và an ninh.

Ngoài việc vận chuyển hàng hóa hiệu quả và đáng tin cậy hơn, các giải pháp dựa trên blockchain đang tjo đột phá trong thanh toán thương mại thế giới. Ví dụ, blockchain đang được sử dụng để đơn giản hóa quá trình mất thời gian và tế nhạ của việc có được một Thư tín dụng (LoC - Letter of Credit), một cơ chế thanh toán được sử dụng trong thương mại quốc tế.

Deloitte đã giúp một ngân hàng khu vực tư nhân Ấn Độ thiết kế lại việc phát hành Thư tín dụng bằng cách phát triển một giải pháp blockchain (dựa trên nền tảng Ethereum) làm giảm thời gian phát hành từ 20-30 ngày xuống còn vài giờ. Trong một số trường hợp khác, các công ty như Skuchain đang bỏ qua toàn bộ LoC bằng cách cung cấp việc theo dõi việc thanh toán hàng hóa và hàng trong kho theo thời

gian thực để tránh rủi ro giao dịch, và cho phép các nhà tài chính giảm vốn lưu động cho tất cả các đối tác trong chuỗi cung ứng với chi phí vốn thấp nhất trong chuỗi đó.

2. CÔNG NGHỆ TRÍ TUỆ NHÂN TẠO VÀ MÁY HỌC

Trí tuệ nhân tạo và máy học có thể được sử dụng để tối ưu hóa các tuyến vận chuyển thương mại, quản lý lưu lượng tàu và xe tải tại các cảng và biên dịch các truy vấn tìm kiếm thương mại điện tử từ một ngôn ngữ sang các ngôn ngữ khác và phản hồi bản kiểm kê đã dịch.

Hiệu quả thu được nhiều hơn và cung cấp dịch vụ khách hàng tốt hơn, trí tuệ nhân tạo cũng đang được sử dụng để làm cho thương mại toàn cầu bền vững. Ví dụ, Google đã ra mắt Global Fishing Watch vào năm 2016, một công cụ thời gian thực sử dụng máy học để chống lại việc đánh bắt cá bất hợp pháp bằng cách cung cấp một hình ảnh toàn cầu về các hoạt động đánh cá thương mại dựa trên các chuyển động của tàu và dữ liệu vệ tinh. Nó có thể được các chính phủ và các tổ chức khác sử dụng để xác định hành vi đáng ngờ và phát triển các chính sách bền vững.

3. CÁC DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI THÔNG QUA CÁC NỀN TẢNG SỐ

Giao dịch trực tuyến ngày càng dễ dàng hơn - các nền tảng kỹ thuật số như Upwork cho phép người dùng tìm được các nhà cung cấp dịch vụ từ khắp nơi trên thế giới cho nhiều loại dịch vụ và có thể tìm thấy bất kỳ thứ gì, từ một nhà phát triển web ở Serbia, cho đến một kế toán ở Pakistan hay một trợ lý ảo ở Philippines. Trong khi đó, các công ty khởi nghiệp như nền tảng học quốc tế VIPKID kết hợp các nhà giáo dục Mỹ với trẻ em Trung Quốc để dạy tiếng Anh trực tuyến. Các nền tảng kỹ thuật số này kết nối liên tục các khách hàng với các nhà cung cấp dịch vụ, theo cách trước đây không thể thực hiện được khi các dịch vụ chuyên nghiệp đó chủ yếu được con



người cung cấp.

4. IN 3D

Ảnh hưởng của in 3D đối với thương mại toàn cầu vẫn chưa được đánh giá hết. Có những nghiên cứu dự đoán rằng khi in 3D tốc độ cao được sử dụng đại trà và đủ rẻ, thì thương mại toàn cầu có thể giảm tới 25%, vì 3D-in đòi hỏi ít lao động hơn và giảm nhu cầu nhập khẩu. Những người khác cho rằng quan điểm như vậy là quá lạc quan và không tính đến sự phức tạp và thực tế của sản xuất hàng loạt. Theo bất kể quan điểm nào, tác động của in 3D lên thương mại toàn cầu là có thật, đặc biệt là các phương thức in 3D nhanh hơn và rẻ hơn trở nên có sẵn.

5. THANH TOÁN DI ĐỘNG

Từ Apply Pay cho đến Alipay, đến M-Pesa, thanh toán di động đang biến đổi cách chúng ta sống và cho phép nhiều người hơn kết nối với các cơ hội thị trường. Theo Cơ sở dữ liệu bao trùm toàn cầu của Ngân hàng Thế giới, số lượng người có truy cập vào tài khoản ngân hàng tăng 20% trong giai đoạn 2011-2014 và các tài khoản tiền di động là động lực chính cho tất cả mọi người tham gia thị trường tài

chính, đặc biệt là ở các nền kinh tế mới nổi.

Ví dụ, ở vùng cận Sahara châu Phi, 12% người lớn (64 triệu người lớn) có tài khoản tiền di động (so với chỉ 2% trên toàn thế giới) và 45% trong số họ chỉ có tài khoản tiền di động. Khi số người mới giao dịch ngân hàng được kết nối với thanh toán di động, họ sẽ dễ dàng tham gia vào thương mại toàn cầu hơn, dù là người tiêu dùng hay doanh nghiệp.

CUỘC CHIẾN KHÓC LIỆT CHO CÁC CÔNG NGHỆ MỚI

Cần lưu ý rằng những công nghệ này cũng đặt ra những thách thức quản trị khó khăn, cả nội địa lẫn quốc tế. Từ việc thiếu khung quản trị, các yêu cầu cấp phép và thuế không tương thích, đến các thỏa thuận thương mại đã lỗi thời, chúng ta không thể đơn giản giả định rằng các công nghệ này sẽ tự động bén rễ và cho trái ngọt.

Các bên liên quan cả khu vực công và tư phải phối hợp chặt chẽ với nhau để tạo ra khuôn khổ và thúc đẩy môi trường cho các công nghệ mới này để mở ra tiềm năng tích cực của chúng trong khi giảm thiểu các tác hại tiềm tàng. Đặc biệt, các bên liên

quan cần áp dụng cách tiếp cận quản lý lấy con người làm trung tâm và nhiều bên tham gia cho phép có thời gian thử nghiệm, và thu thập đầu vào từ nhiều nhóm người tham gia khác nhau. Ngoài ra, trong trường hợp không có tiêu chuẩn toàn cầu, các cơ quan quản lý khu vực phải có trách nhiệm và nỗ lực để hài hòa các quy tắc khu vực về các vấn đề

như luồng dữ liệu, cấp phép và thuế.

Các đổi mới công nghệ cung cấp một tương lai thú vị cho thương mại quốc tế giữa những bất ổn ngày nay, với cách tiếp cận chính xác, những đổi mới này sẽ mở ra sự tăng trưởng thương mại toàn diện và hiệu quả hơn trong những năm tới.

N.M.Q. (theo WEF, 6/2018)