

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

BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 37.2020



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 “Vườn ươm” khởi nghiệp: Bộ phóng startup thành công cho sinh viên
- 02 Vinh danh 65 công trình khoa học và khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Nghệ An năm 2020
- 03 Thừa Thiên Huế công bố đề án “Cố đô Khởi nghiệp”
- 04 30 startup vào vòng ươm tạo đặc biệt của SIHUB-EXPARA mùa 2

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Nhìn lại lớp CEO “Forbes 30 Under 30” mùa đầu sau 5 năm
- 06 Những startup Kỳ lân mới của Ấn Độ (Bài cuối)

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Hiệp định EVFTA - Những điều doanh nghiệp cần biết (P1)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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

“VƯỜN ƯƠM” KHỞI NGHIỆP: BỆ PHÓNG STARTUP THÀNH CÔNG CHO SINH VIÊN

GD&ĐT - Các trường đại học trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh đang tạo mọi điều kiện để sinh viên thỏa sức đổi mới sáng tạo, xây dựng nền tảng cho phát triển dự án khởi nghiệp trong tương lai. Nhiều startup từ sinh viên đã gây tiếng vang trong những cuộc thi uy tín, đồng thời được trải nghiệm, đào tạo, gọi vốn mầm hàng tỷ đồng...

XÂY DỰNG VĂN HÓA KHỞI NGHIỆP

PGS.TS. Phạm Đình Anh Khôi - Giám đốc Trung tâm Ươm tạo doanh nghiệp công nghệ - Trường Đại học Bách khoa TP. Hồ Chí Minh cho biết: với tầm nhìn giai đoạn 2016 - 2020 định hướng 2030 là trở thành trường đại học sáng tạo, tiên phong và chủ động hội nhập quốc tế, nhà trường đã có sự chuẩn bị lâu dài về định hướng phát triển - chính sách - chế độ khi triển khai thực hiện các nhiệm vụ đào tạo, nghiên cứu khoa học và đổi mới sáng tạo...

Theo PGS. Anh Khôi, đến tháng 7/2019, Trường Đại học Bách khoa TP. Hồ Chí Minh về cơ bản đã xây dựng được nền văn hóa khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong sinh viên và giảng viên. Nhà trường cũng đã và đang hoàn thiện một môi trường hỗ trợ tổng thể - bộ khung quan trọng của nền văn hóa khởi nghiệp đổi mới sáng tạo - bao gồm 5 cấu phần chính: Cơ chế - chính sách; bộ phận chuyên trách; sự kiện truyền thông; đào tạo khởi nghiệp; nguồn ngân sách.

Với lợi thế nằm trong khu đô thị đại học, Trung tâm Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo - Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh (IEC) đã triển khai các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp một cách “hệ thống” dựa theo mô hình “hành trình khởi nghiệp”. IEC tập trung vào các giai đoạn ban đầu trong quá trình khởi nghiệp: “Truyền cảm hứng”, “Khám phá” và “Trải nghiệm” trên nền tảng của mạng lưới các chuyên gia, nhà cố vấn (mentoring) và nhà đầu tư thiên thần.

ThS. Lê Nhật Quang - Phó Giám đốc Khu Công nghệ phần mềm – Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh

(ITP), Giám đốc Trung tâm Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo - ĐH Quốc gia TP. Hồ Chí Minh (IEC) cho biết: 3 nhóm đối tượng mà IEC hỗ trợ là sinh viên, giảng viên nhà nghiên cứu trong trường đại học; cộng đồng doanh nghiệp khởi nghiệp địa phương; Các trung tâm đổi mới sáng tạo, các trung tâm nghiên cứu và phát triển của những doanh nghiệp công nghệ lớn. Ba nhóm đối tượng này, kết hợp với các đối tác, nhà đầu tư, nhà cung ứng dịch vụ, tạo ra được các giá trị cộng sinh cho chương trình hỗ trợ khởi nghiệp...

HỖ TRỢ STARTUP “TRẢI NGHIỆM”

PGS. Anh Khôi cho biết, trong 5 năm gần đây, Trường Đại học Bách khoa TP. Hồ Chí Minh đã tổ chức 1 cuộc thi mỗi năm với trung bình 70 - 100 dự án đăng ký; trong đó cuộc thi “Bách Khoa Innovation” cho các năm 2018 và 2019 đều sử dụng ngôn ngữ tiếng Anh cho các đội tham gia. Ngoài ra, sinh viên trường còn tham gia các cuộc thi khởi nghiệp được tổ chức bởi các trường hay trung tâm ươm tạo bên ngoài để tích lũy và học hỏi thêm kinh nghiệm... “Trong thời gian sắp tới, đội ngũ giảng viên, tài liệu và các khóa đào tạo về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo sẽ được chuẩn hóa và triển khai đồng bộ giữa các hệ đào tạo trong toàn trường”, PGS. Khôi chia sẻ.

Còn ThS. Lê Nhật Quang cho biết, IEC đã triển khai hệ thống các chương trình Startup Open Day, tổ chức 20 chuyên/năm cho sinh viên đi tham quan hệ sinh thái khởi nghiệp và các doanh nghiệp khởi nghiệp, tăng sự nhận thức, trải nghiệm thực tập và việc làm trong ngành; tư duy khởi nghiệp, trung bình



Startup Incubator

tổ chức 5 sự kiện/năm, dành cho sinh viên mới vào trường với mục đích định hướng và hình thành tư duy đổi mới sáng tạo và tìm kiếm các cơ hội tạo ra giá trị cho thị trường; Hành trình doanh nhân, trung bình tổ chức 5 sự kiện/năm với mục đích chia sẻ những câu chuyện thành công và thất bại từ các doanh nhân.

Cuộc thi ý tưởng khởi nghiệp Creative Idea Contest (CiC) có quy mô toàn quốc được tổ chức định kỳ mỗi năm 1 lần và kéo dài 6 tháng. Chương trình nhằm tạo ra môi trường trải nghiệm thực tế giúp nâng cao kỹ năng và kiến thức, cũng như lan tỏa và truyền cảm hứng về tư duy khởi nghiệp cho sinh viên. Mỗi năm, CiC tiếp cận 600.000 lượt người, có gần 700 sinh viên, với 250 dự án đến từ 150 trường đại học tham dự trực tiếp. Qua mỗi năm, CiC đang tăng dần kể cả quy mô và chất lượng, định hướng là cuộc thi lớn cho khu vực và kết nối quốc tế. Sau cuộc thi có một số nhóm dự án đã gọi được vốn mầm hàng tỉ đồng...

Có khá nhiều startup đã đi lên từ sinh viên như: Startup Inut Platform (<https://inut.vn/>) đã phát triển thành công nền tảng cung cấp các công cụ hỗ trợ

xây dựng các ứng dụng IoT nhanh chóng; Startup Shub (<https://shub.edu.vn/>) giúp cho việc số hóa cách thức làm bài và kiểm tra cho HS phổ thông trên nền tảng online, giúp nhà trường và giảng viên quản lý học sinh thông qua điểm và học bạ số, ứng dụng lúc cao điểm đã lên hơn 5 triệu học sinh sử dụng; Startup Busmap (<http://busmap.vn/>) đang phát triển và nhắm tới việc cung cấp giải pháp thành phố thông minh và đã nhận được mức đầu tư ở vòng Series A...

TS. Nguyễn Hải An, Giám đốc Trung tâm Ươm tạo doanh nghiệp nông nghiệp công nghệ cao TP. Hồ Chí Minh cho biết, những năm qua, TP. Hồ Chí Minh có nhiều chính sách phát triển những vườn ươm khởi nghiệp sáng tạo. Đây là động lực để các vườn ươm tiếp tục hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp trong tương lai. Theo TS. An, vai trò của các cơ sở là tạo điều kiện, chất xúc tác giúp doanh nghiệp khởi sự thành công. Đây cũng là công cụ thúc đẩy sáng tạo, đổi mới, chuyển giao công nghệ và thương mại hóa thành công các ý tưởng công nghệ nhờ gắn kết chặt chẽ mối quan hệ giữa trường đại học, viện nghiên cứu và doanh nghiệp./.

VINH DANH 65 CÔNG TRÌNH KHOA HỌC VÀ KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO NGHỆ AN NĂM 2020

Nhandan - Tối 25-9, tại Trường đại học Vinh, tỉnh Nghệ An tổ chức Lễ trao giải “Sáng tạo Khoa học và Công nghệ (KH&CN)” và cuộc thi “Tìm kiếm tài năng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo năm 2020” cho 65 công trình xuất sắc. Dự lễ trao giải có đại diện lãnh đạo Bộ Khoa học và Công nghệ và tỉnh Nghệ An.

Giải Sáng tạo KH&CN tỉnh Nghệ An là giải thưởng lớn nhất về KH&CN nhằm tôn vinh các nhà khoa học, các nhà nghiên cứu, đội ngũ trí thức và những người lao động trên địa bàn tỉnh có những công trình nghiên cứu, ứng dụng KH&CN đã được công nhận.

Giải thưởng truyền thống, ba năm tổ chức một lần dành cho các ứng dụng trong cuộc sống, đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế - xã hội. Trải qua nhiều lần tổ chức, giải thưởng ngày càng được các nhà khoa học, nhà nghiên cứu, đội ngũ trí thức, các tầng lớp lao động tỉnh Nghệ An quan tâm hưởng ứng.

Trong số 87 công trình tham dự xét giải, Ban tổ chức đã chọn được 55 công trình đạt giải gồm: Một giải Đặc biệt, 12 giải Nhất, sáu giải Nhì, 14 giải Ba và 22 giải Khuyến khích thuộc các lĩnh vực: Y tế, Công nghiệp, Nông nghiệp, Công nghệ Thông tin, Tiểu thủ công nghiệp, Khoa học tự nhiên, Khoa học xã hội. Tổng số tiền thưởng hơn 1,147 tỷ đồng. Giải Đặc biệt được trao cho công trình Đài Truyền hình 4.0 - Gostudio của tác giả Nghiêm Tiến Viễn và các cộng sự thuộc Công ty cổ phần công nghệ Gostream.

Bên cạnh việc vinh danh các tác giả có sáng tạo trong lĩnh vực KH&CN, Ban tổ chức cũng đã quyết định trao giải “Tìm kiếm tài năng Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Nghệ An năm 2020” cho 10 tập thể và cá nhân có thành tích xuất sắc, tiêu biểu trong số hơn 100 hồ sơ gửi dự thi. Trong đó, giải Nhất cuộc thi được trao cho dự án Chanh Thiên Nhân - Hành trình theo dấu chân người của tác giả Đặng Thanh Hóa

(HTX chanh Nam Kim).

Các sản phẩm, dự án khởi nghiệp dự thi năm nay được đánh giá có tính khả thi, tính sáng tạo, dần tiếp cận với cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, góp phần xây dựng và phát triển kinh tế - xã hội của Nghệ An. Cùng với đó, cuộc thi này đã góp phần xây dựng tinh thần khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, khơi dậy đam mê khởi nghiệp của thế hệ trẻ Nghệ An, từ đó tìm kiếm, chọn lọc, tôn vinh các sản phẩm, dự án khởi nghiệp tiềm năng. Thông qua cuộc thi, đã thu hút sự quan tâm, hỗ trợ của xã hội, tổ chức, cá nhân, doanh nghiệp đối với các sản phẩm, dự án khởi nghiệp...

Phát động Giải Sáng tạo KH&CN và Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Nghệ An giai đoạn 2020 - 2023, Phó Chủ tịch UBND tỉnh Nghệ An Bùi Đình Long nhấn mạnh: “Chúng ta cần tiếp tục tập trung các nguồn lực trí tuệ, tài chính và tâm huyết cho các lĩnh vực trọng điểm như: nghiên cứu, ứng dụng công nghệ cao vào các ngành công nghiệp, nông nghiệp, dịch vụ; nghiên cứu ứng dụng tiến bộ KH&CN để biến các sản phẩm chủ lực và các sản phẩm truyền thống, đặc sản của Nghệ An trở thành sản phẩm hàng hóa có khối lượng lớn, chất lượng cao, thương hiệu mạnh; nghiên cứu về khoa học xã hội và nhân văn để khai thác, phát huy nguồn lực con người, giải phóng mọi lực cản xã hội để cho Nghệ An cất cánh; khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp khởi nghiệp, các startup có cơ hội phát triển”.

Dịp này, Quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo Nghệ An (NSV) ra mắt với tổng vốn là 7,2 tỷ đồng./.



THỪA THIÊN HUẾ CÔNG BỐ ĐỀ ÁN “CỔ ĐÔ KHỞI NGHIỆP”

DNVN - Đề án “Cổ đô Khởi nghiệp” của tỉnh Thừa Thiên Huế nhằm khơi dậy tinh thần khởi nghiệp, với mục tiêu tạo lập hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và cụ thể hóa các cơ chế chính sách mang tính đột phá, nhằm hỗ trợ và phát triển các doanh nghiệp khởi nghiệp phù hợp với nguồn lực và điều kiện địa phương.

Ngày 24/9, UBND tỉnh Thừa Thiên Huế đã tổ chức Diễn đàn Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (KNĐMST), công bố đề án “Cổ đô Khởi nghiệp” và phát động cuộc thi KNĐMST của tỉnh năm 2020.

Theo Ban tổ chức, thời gian qua, việc xây dựng và phát triển hệ sinh thái KNĐMST của tỉnh Thừa Thiên Huế đã bước đầu hình thành và phát triển. Các cơ quan, tổ chức đã quan tâm hưởng ứng, phối hợp tổ chức các hoạt động hỗ trợ KNĐMST.

Diễn đàn KNĐMST Thừa Thiên Huế năm 2020 là dịp để các tổ chức, doanh nghiệp, các chuyên gia về khởi nghiệp cùng các cơ quan quản lý nhà nước gặp gỡ, trao đổi, hiến kế cho sự phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp trên địa bàn tỉnh trong thời gian đến.

Đồng thời, thảo luận, trao đổi các nội dung, giải pháp liên quan đến hỗ trợ các ý tưởng, dự án KNĐMST có tiềm năng phát triển trên địa bàn tỉnh.

Phát biểu tại Diễn đàn, Chủ tịch UBND tỉnh Thừa Thiên Huế Phan Ngọc Thọ biểu dương những nỗ lực của ngành KH&CN, Đại học Huế, Trung tâm ĐMST tỉnh, Trung tâm KNĐMST Đại học Huế, các tổ chức tư vấn khởi nghiệp, các startup trên địa bàn tỉnh, đã đóng góp để vun đắp thêm những thành công bước đầu của hoạt động khởi nghiệp trên địa bàn tỉnh thời gian qua.

Tuy nhiên, ông Thọ cũng chỉ ra 5 hạn chế đang ảnh hưởng đến hoạt động KNĐMST, đó là: Tỷ trọng đóng góp của các yếu tố ĐMST trong sản xuất kinh



THỪA THIÊN HUẾ CỐ ĐÔ KHỞI NGHIỆP

doanh còn thấp; Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa còn chung chung, khó tiếp cận; Sự quan tâm, hỗ trợ, thúc đẩy phát triển KNĐMST của các doanh nhân, doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh chưa nhiều; Chưa thương mại hóa hiệu quả các sáng chế, giải pháp hữu ích, kết quả nghiên cứu; Công tác tổ chức quản lý, vận hành bộ máy để xây dựng phát triển hệ sinh thái KNĐMST còn nhiều bất cập.

Theo ông Thọ, hỗ trợ và phát triển khởi nghiệp không phải là việc của riêng một cá nhân, một đơn vị, mà đòi hỏi sự vào cuộc của rất nhiều bên liên quan, bao gồm các đơn vị làm chính sách, các doanh nghiệp, các đơn vị cung ứng nguồn nhân lực, các cơ sở nghiên cứu, các đơn vị cung cấp dịch vụ, các chuyên gia cố vấn trong từng lĩnh vực, các đơn vị ươm tạo, các nhà đầu tư.

“Sự vào cuộc đồng bộ của cả hệ thống chính trị, của tất cả các địa phương, tinh thần kết nối của các bên có liên quan là điều cốt lõi để tạo ra một hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển mạnh và bền vững, hỗ trợ có hiệu quả cho hoạt động khởi nghiệp”, Chủ tịch UBND tỉnh Thừa Thiên Huế nhấn mạnh.

Nhằm tiếp tục hỗ trợ hệ sinh thái KNĐMST phát

triển trong thời gian tới, tại Diễn đàn, UBND tỉnh Thừa Thiên Huế đã công bố đề án “Cố đô Khởi nghiệp”, nhằm khơi dậy tinh thần KNĐMST trên địa bàn tỉnh. Mục tiêu của Đề án là tạo lập hệ sinh thái KNĐMST trên địa bàn tỉnh và cụ thể hóa cơ chế chính sách đột phá nhằm hỗ trợ và phát triển các doanh nghiệp KNĐMST sát thực tiễn, phù hợp với nguồn lực và điều kiện địa phương... với mục tiêu cụ thể như xây dựng và hoàn thiện hành lang pháp lý, phần đầu 100% ý tưởng dự án KNĐMST được hỗ trợ chính sách từ Trung tâm KNĐMST tỉnh và Đại học Huế; phần đầu 50 - 70% các nhiệm vụ KH&CN cấp tỉnh có khả năng thương mại hóa. Ít nhất 50% học sinh THPT và sinh viên tập huấn về kiến thức KNĐMST...

Tại diễn đàn, các chuyên gia, doanh nghiệp còn chia sẻ, trao đổi nhiều nội dung hữu ích, như: Hành trình khởi nghiệp từ giá trị văn hóa vùng đất Cố đô và đề xuất một số giải pháp phát triển dự án khởi nghiệp; giải pháp đề xuất cho KNĐMST phát triển sản phẩm làng nghề truyền thống; các hoạt động xây dựng và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Đại học Huế...

30 STARTUP VÀO VÒNG ƯƠM TẠO ĐẶC BIỆT CỦA SIHUB-EXPARA MÙA 2



GD&TD - Ban tổ chức cuộc thi “Tăng tốc khởi nghiệp SIHUB-EXPARA mùa 2” vừa công bố danh sách 30 startup xuất sắc giành vé vào vòng ươm tạo đặc biệt của chương trình.

Theo Saigon Innovation Hub (Sở Khoa học và Công nghệ TP. Hồ Chí Minh) các startup vào vòng ươm tạo đặc biệt được lựa chọn từ 40 dự án vượt qua vòng sơ tuyển. Năm nay, đa phần dự án vào vòng trong tập trung ở những lĩnh vực như; giáo dục, nông nghiệp, fintech, dịch vụ chăm sóc sức khỏe, công nghệ sinh học...

Được biết, Chương trình tăng tốc khởi nghiệp SIHUB-EXPARA mùa 2 được Saigon Innovation Hub triển khai nhằm thúc đẩy sự phát triển của các startup và doanh nghiệp khởi nghiệp đang có kế hoạch kinh doanh tại Việt Nam. Mục tiêu của Chương trình là ươm tạo 20 công ty khởi nghiệp sáng tạo với đội ngũ quản lý tập trung mạnh mẽ, sản phẩm phù hợp với giải pháp và thị trường đang phát triển nhanh.

Startup tham gia chương trình sẽ có cơ hội gọi vốn thành công lên đến 140.000 USD từ việc tiếp cận

sâu vào mạng lưới các nhà đầu tư thiên thần, các công ty đa quốc gia, các vườn ươm và chương trình tăng tốc khác. Bên cạnh đó, startup còn được hướng dẫn chi tiết về quy trình, cách thức chuẩn bị các thủ tục gọi vốn, kỹ năng thuyết trình, thương lượng với nhà đầu tư...

Trong 30 dự án lọt vào vòng ươm tạo, nhiều dự án có tính thực tế và triển vọng khá cao như: 1. XpertFlow: Startup công nghệ tập trung vào An ninh mạng, Công nghệ mạng máy tính, IoT, AI và Điện toán đám mây; 2. AGRHub: Startup công nghệ chuyên cung cấp giải pháp nông nghiệp thông minh trọn gói; 3. Greenjoy: Cung cấp sản phẩm ống hút thiên nhiên từ cây cỏ bàng (Lepironia) nhằm góp phần giảm thiểu rác thải nhựa và lan toàn tinh thần sống xanh đến cộng đồng; 4. Momby: Trợ lý ảo dành cho cha mẹ Việt Nam./.

Forbes 30 UNDER 30

NHÌN LẠI LỚP CEO “FORBES 30 UNDER 30” MÙA ĐẦU

“Forbes 30 Under 30” là danh sách tôn vinh 30 gương mặt xuất sắc dưới 30 tuổi trong các lĩnh vực kinh doanh, startup, văn hóa, giáo dục, nghệ thuật,... do tạp chí Forbes bình chọn.

Năm 2015, Forbes lần đầu tiên công bố danh sách này tại Việt Nam, trong đó có 6 cái tên thuộc lĩnh vực khởi nghiệp. Đây đều là những gương mặt vàng trong làng startup được Forbes Việt Nam vinh danh. Sau 5 năm, những gương mặt “30 Under 30” hiện giờ ra sao, dưới đây là một số tổng hợp của chúng tôi.

1. Lương Duy Hoài

Lương Duy Hoài đến từ Đắc Lắc, tốt nghiệp lớp kỹ sư chất lượng cao của Khoa Công nghệ thông tin, Trường Đại học Bách khoa TP.HCM. Sau đó, anh làm việc tại Thế giới di động với vị trí chuyên viên cung ứng.

Năm 2012, Hoài nghỉ việc, cùng 6 người bạn thành lập GiaoHangNhanh.vn (GHN) với mong muốn áp dụng công nghệ cao để giải quyết bài toán



logistic, tạo ra sự thay đổi toàn diện cho ngành giao vận.

Thời điểm được vinh danh tại “Forbes 30 Under 30” năm 2015, Lương Duy Hoài thành lập và làm CEO Ahamove - đơn vị vận chuyển thuộc GHN.

Đầu năm 2017, anh thông báo nhường ghế CEO

của Ahamove cho cộng sự là Nguyễn Xuân Trường. Đến giữa năm đó, Hoài tiếp tục thông báo chuyển giao vị trí CEO của GHN Express cho Nguyễn Trần Thi để nhận nhiệm vụ cùng hỗ trợ một số người mới tham gia phát triển thêm các dịch vụ smart logistics tại công ty mẹ Scommerce.asia.

Tuy nhiên, tháng 4/2019, sau khi Nguyễn Trần Thi đột ngột rời GHN sau 7 năm gắn bó, Nguyễn Duy Hoài quay trở lại điều hành GHN Express đến nay.

GHN hiện đã đổi tên thành tập đoàn Scommerce và sở hữu các thương hiệu con như GHN Express, Ahamove, Gido, Lala, hướng đến nhiều phân khúc bao gồm giao hàng nội tỉnh, giao hàng đường dài và kho bãi. GHN cũng được xem là một trong bốn “tứ trụ” của ngành giao vận, bên cạnh Viettel Post, VNpost và Giao hàng tiết kiệm.

Năm 2019, GHN và Ahamove đã gọi vốn thành công từ quỹ Temasek (Singapore) với con số khổng lồ được cho là lên đến 100 triệu USD. Hiện GHN đã phủ sóng toàn bộ các quận, huyện trên toàn quốc, giao thành công 10.000.000 đơn hàng mỗi tháng, trở thành đối tác chiến lược của Tiki, Shopee, Lazada, Sendo, đồng thời sở hữu mạng lưới 1.000 xe tải và 10.000 nhân viên giao vận.

2. Tạ Sơn Tùng

Tạ Sơn Tùng là cựu sinh viên Đại học Bách khoa Hà Nội và du học tại Đại học Ritsumeikan (Nhật Bản). Năm 2012, anh cùng 3 người bạn thành lập Công ty Công nghệ Rikkeisoft và giữ chức CEO.

Công ty tập trung chủ yếu vào lĩnh vực phát triển ứng dụng dành cho smartphone, phát triển ứng dụng nền tảng web và nhận các hợp đồng phát triển từ Nhật Bản. Từ một startup chỉ có 4 nhân viên, sau hơn 3 năm thành lập, Rikkeisoft đã nằm trong top 40 doanh nghiệp CNTT lớn nhất Việt Nam cùng số nhân viên lên đến con số 150 người.

Năm 2016, Rikkeisoft thành lập pháp nhân ở Nhật Bản với tên Rikkeisoft Japan. Đồng thời, Tạ



Sơn Tùng cũng rời ghế CEO, trở thành chủ tịch Rikkeisoft và phụ trách Rikkei Japan, chuyển sang làm việc tại Nhật Bản.

Đến năm 2018, công ty này đã làm việc với hơn 100 đối tác khách hàng Nhật Bản, với trên 500 dự án đã thành công. Rikkeisoft hiện cũng là doanh nghiệp CNTT Việt Nam lớn thứ 2 tại đất nước "mặt trời mọc" với doanh thu lên đến hàng chục triệu USD mỗi năm.

Công ty đặt mục tiêu cán mốc 1000 nhân viên tại Nhật Bản vào năm 2025, nâng tổng số thành viên lên 10.000 nhân sự.

3. Lê Hoàng Uyên Vy

Lê Hoàng Uyên Vy tốt nghiệp thủ khoa ngành tài chính tại Đại học Georgetown (Mỹ). Sau đó, cô về nước thành lập công ty cổ phần thương mại Chọn (Chon.vn) và phát triển Aiya, chuỗi nhà hàng phục vụ đồ ăn đường phố của Việt Nam.

Cô không chỉ được bình chọn vào Top “30 Under 30” Việt Nam mà còn được vinh danh vào danh sách những gương mặt trẻ nổi bật của châu Á. Năm 2015, Uyên Vy đang giữ chức quyền Tổng giám đốc của VinEcom – công ty chuyên về thương mại điện tử của tập đoàn Vingroup. Tại đây, cô và đội ngũ đã xây dựng và phát triển trang web thương mại điện tử Adayroi.com.

Đến 2017, cô bất ngờ rời vị trí CEO Adayroi để sang du học ngành công nghệ thực tế ảo tại Mỹ. Năm 2018, Uyên Vy trở về Việt Nam và trở thành



General Partner (Đối tác Điều hành) của quỹ ESP Capital.

Tuy nhiên mới đây, cô thông báo rời ESP Capital để cùng shark Dzũng sáng lập quỹ đầu tư của riêng mình mang tên Do Capital.

4. Ngô Thùy Ngọc Tú

Ngô Thùy Ngọc Tú là cựu học sinh của trường THPT chuyên Lê Hồng Phong, cũng là chủ biên tập tạp chí bằng tiếng Pháp đầu tiên của trường. Cô là một trong số ít học sinh Việt Nam giành được học bổng ngành Chính sách công của Trường ĐH Stanford danh giá.



Năm 2009, sau khi tốt nghiệp đại học, Tú cùng hai người bạn, cũng là du học sinh Mỹ, sáng lập Yolo - trung tâm tiếng Anh luyện thi du học. Thời điểm được Forbes vinh danh, Yolo đã phát triển thành một trong những tổ chức hàng đầu trong ngành của mình,

với mạng lưới các cơ sở ở TP.HCM và Hà Nội. Ngọc Tú còn đồng sáng lập phần mềm học tiếng Anh ELSA Speak cùng Văn Đình Hồng Vũ.

Năm 2016, Ngọc Tú làm MC trong sự kiện Obama trò chuyện với các thủ lĩnh Việt Nam. Cũng vào năm đó, startup Yola của cô được quỹ Mekong Capital rót vốn 4,9 triệu USD.

Năm 2019, Yola tiếp tục huy động 10 triệu USD từ quỹ Kaizen PE. Thời điểm ấy, startup này đã đào tạo hơn 30.000 sinh viên thông qua mạng lưới 14 cơ sở tại TPHCM và Hà Nội. Các cựu sinh viên của Yola đã được nhận vào hơn 200 trường đại học hàng đầu ở Mỹ, Úc và Vương quốc Anh. Mục tiêu của YOLA đến năm 2025 là phục vụ 500.000 lượt học viên, tiếp cận 2 triệu học sinh trên toàn quốc.

Trong khi đó, startup ELSA Speak mà cô đồng sáng lập cũng huy động được tổng cộng 12 triệu USD (tính đến tháng 6/2019) và tiếp tục có những bước phát triển vượt bậc cho dù đang dịch Covid-19.

5. Trương Thị Thanh Thủy

Trương Thị Thanh Thủy (Thủy Muối) được BBC mệnh danh là “Nữ hoàng khởi nghiệp” của Việt Nam. Cô có thời gian dài sống tại Mỹ và tốt nghiệp Đại học California.

Năm 2008, cô trở về quê hương lập nghiệp. Khi chưa đầy 30 tuổi, Thanh Thủy đã thành lập 3 startups thuộc các lĩnh vực khác nhau, trong đó có ứng dụng Tappy được mua lại bởi một công ty công nghệ tại Thung lũng Silicon, với mức giá lên tới 7 con số. Cô còn là nhân vật chính trong bộ phim tài liệu "She Started It" - công chiếu năm 2016 - được ghi hình trong suốt 3 năm xây dựng sự nghiệp của cô. Bộ phim đã được trình chiếu hơn 30 quốc gia và hàng trăm công ty công nghệ và trường đại học hàng đầu thế giới. Tuy nhiên cũng trong năm 2016, khi đang trên đà phát triển sự nghiệp, Thủy bất ngờ phát hiện mình bị ung thư giai đoạn cuối. Thay vì hoảng sợ hay từ bỏ, cô quyết định mạnh mẽ đương đầu với khó khăn và bệnh tật.



Cô cùng bạn bè, gia đình đi du lịch, khám phá những địa danh mới. Với mong muốn "không ai phải chiến đấu với ung thư một mình", Thủy còn thành lập Dự án Sáng kiến Ung thư Muối – Salt Cancer Initiative (SCI) để hỗ trợ cộng đồng bệnh nhân ung thư có thể tiếp cận với nguồn thông tin chuẩn xác và tạo cộng đồng để cùng nhau chia sẻ và truyền cảm hứng, giải tỏa tâm lý và cảm xúc.

Cuối tháng 1/2020, sau thời gian dài chiến đấu, Thủy Muối đã qua đời ở tuổi 35, tại Los Angeles, Mỹ. Tuy vậy, năng lượng, nghị lực, sự lạc quan và những cống hiến của cô vẫn là câu chuyện truyền cảm hứng với những người ở lại.

6. Phạm Lê Nguyễn

Phạm Lê Nguyễn là cựu sinh viên Đại học Ngoại thương, từng là một trong những người đầu tiên thực hiện dự án Kênh14.vn. Những thành tích nổi bật đã giúp Nguyễn được bổ nhiệm làm Trưởng phòng Vườn ươm của VCCorp.

Đến tháng 10/2010, cô cùng 3 người bạn quyết định thành lập công ty riêng mang tên 5Desire, xây dựng theo mô hình tư vấn và hỗ trợ khởi nghiệp, là cầu nối giữa startup và các nhà đầu tư.

Tại thời điểm được vinh danh trong danh sách "Forbes 30 Under 30" năm 2015, 5Desire không chỉ làm cầu nối mà chuyển dịch dần sang mô hình đầu tư trực tiếp. Bên cạnh đó, công ty tiếp tục tổ chức các sự kiện kết nối nhà đầu tư với công ty khởi nghiệp.

Năm 2017, ý tưởng về một nền tảng gọi vốn vay quốc tế, kết nối trực tiếp doanh nghiệp với các quỹ lớn trên thế giới, được Lê Nguyễn và Yanese - một người bạn của cô tại Úc hiện thực hoá thành nền tảng Unkapt.

Từ năm 2018, Unkapt bắt đầu đi vào hoạt động, hướng đến đối tượng là các doanh nghiệp thuộc mọi ngành nghề kinh doanh, các dự án cơ sở hạ tầng (như trường học, bệnh viện, nhà máy điện, nhà máy



nước,...), và các tổ chức tài chính, trong đó có ngân hàng. Quy mô vốn của một thương vụ trung bình từ 3 triệu USD đến 50 triệu USD và có thể lên tới 100 triệu USD. Hiện tại, Lê Nguyễn là trưởng đại diện của Unkapt tại Việt Nam.

Minh Phượng (tổng hợp)

Work hard
so
you can



NHỮNG STARTUP KỲ LÂN MỚI CỦA ẤN ĐỘ (BÀI CUỐI)

Ấn Độ là hệ sinh thái lớn thứ ba trên thế giới. Số lượng các startup công nghệ đã lên tới 7.500 trong năm 2018, mức tăng trưởng từ 12% lên tới 15% so với năm 2017

SỰ HIỆN DIỆN TOÀN CẦU MỚI

Tại sự kiện Brandcast được tổ chức tháng 5 năm 2019 (sự kiện hàng năm của chi nhánh Alphabet dành cho các nhà quảng cáo), Susan Wojcicki, Giám đốc điều hành YouTube cho biết: “Ấn Độ hiện vừa là khán giả lớn nhất, vừa là một trong những khán giả phát triển nhanh nhất của chúng tôi”. Bà cho biết thêm, nền tảng này có hơn 265 triệu người dùng hoạt động tích cực hàng tháng ở Ấn Độ, với 85% video được xem trên điện thoại thông minh và 60% lượt xem đến từ bên ngoài 6 khu vực đô thị lớn nhất ở Ấn Độ.

WhatsApp, có hơn 400 triệu người dùng ở Ấn Độ, cũng coi quốc gia này là thị trường lớn nhất. Người

đứng đầu toàn cầu của công ty, Will Cathcart, đã mô tả Ấn Độ là tương lai của WhatsApp. Ấn Độ cũng là thị trường lớn nhất của Facebook, công ty này đã tuyển dụng hơn 241 triệu trong số 2 tỷ người dùng ở đất nước này - nhiều hơn khoảng 100 triệu so với ở Mỹ. Hơn nữa, những con số này chỉ đại diện cho một phần nhỏ của thị trường tiềm năng.

Sự cạnh tranh giữa các công ty công nghệ trong nước và quốc tế ngày càng gay gắt: Ola so với Uber, Hotstar và Jio đấu với Netflix và Amazon Prime. Các kỳ lân Ấn Độ dễ bị yếu thế khi phải cạnh tranh với đối thủ nước ngoài hơn so với startup kỳ lân đồng nghiệp Trung Quốc, với sự kiểm soát chặt chẽ của nước này. Đồng thời, các nhà đầu tư bị thu hút bởi nền kinh

tế tự do, mở cửa Ấn Độ; một niềm tự hào mạnh mẽ về văn hóa Ấn Độ; và một yếu tố quan trọng khác có lẽ là duy nhất ở đất nước này: đó là khả năng tiếp cận tới nguồn nhân lực giỏi.



Theo cố vấn khởi nghiệp Udhay Shankar, có nhiều yếu tố mang tính hệ thống hỗ trợ cho lợi thế tài năng này. “Một trong số đó là có rất nhiều người quyết định quay trở lại Ấn Độ, tạm thời hoặc vĩnh viễn, thường là từ các công ty khởi nghiệp sản phẩm ở Mỹ, nơi họ đã có kinh nghiệm làm việc trong toàn bộ vòng đời sản phẩm, từ thiết kế đến phát triển, kỹ thuật đến vận chuyển, bán hàng và hậu mãi”. Shankar cho biết “Trước đây ngành công nghiệp không thực sự có được những người có kinh nghiệm như vậy, vì thế điều này chính là một lợi thế to lớn”. Ở Ấn Độ, sự bùng nổ của dịch vụ CNTT vào đầu những năm 2000 đã đóng góp rất lớn vào đào tạo công nghệ, một phần thông qua những cơ hội nghề nghiệp giúp các kỹ sư trẻ Ấn Độ tiếp xúc với các nhóm toàn cầu, các vấn đề và kinh nghiệm. Sự bùng nổ của CNTT cũng làm tăng mạnh số lượng các trường cao đẳng kỹ thuật.

Bản thân các công ty khởi nghiệp cũng đã là một nguồn kinh nghiệm. Girish Mathrubootham, nhà sáng lập Freshworks, đã có 10 năm làm việc tại Zoho. Bà nhà đồng sáng lập của Udaan đi lên từ Flipkart. Cũng giống như ở Mỹ, nơi mà “các băng đảng khởi nghiệp” (startup mafia) bao gồm các cựu sinh viên từ các

công ty công nghệ như Google, Paypal hoặc Facebook, Ấn Độ đã phát triển những mạng lưới với các cựu sinh viên từ Flipkart, Paytm, Redbus và TaxiForSure. Raghunandan G cho biết: “Một lợi thế sâu sắc của việc trở thành một phần của “băng đảng khởi nghiệp”, là công ty hoạt động như một trường học thực tế về tinh thần khởi nghiệp, nơi các nhà sáng lập tương lai đã làm việc trong toàn bộ chu trình sản phẩm và có kinh nghiệm để biết những gì hiệu quả và không hiệu quả”. Ba nhân viên cũ của ông tại TaxiForSure đã thành lập Ninjacart, công ty chuỗi cung ứng sản phẩm tươi B2B lớn nhất Ấn Độ, hiện có giá trị hơn 320 triệu USD. Raghunandan G đã tự cấp vốn, đồng thời giúp cố vấn và kết nối, bao gồm cả kết nối với Accel, một công ty đầu tư mạo hiểm hàng đầu.

Các loại hình tổ chức khác cũng đang xếp hàng để hỗ trợ các doanh nhân khởi nghiệp của nước này. Có các cơ quan trong ngành công nghiệp như Nasscom, các tổ chức tư vấn như iSpirit (đã khởi xướng India Stack, một sáng kiến về tiêu chuẩn API nguồn mở trên toàn quốc), các mục chuyên viết về khởi nghiệp trên những tờ báo như Economic Times và một loạt các kênh truyền thông thúc đẩy khởi nghiệp, chẳng hạn như Factor Daily, Inc42, Plugged.in (hiện được đặt tên là NextBigWhat), The Ken và YourStory. Kết quả là, tinh thần khởi nghiệp ngày nay được coi trọng, ngay cả ở các thành phố nhỏ hơn, có tư tưởng truyền thống hơn, bao gồm Indore, Jaipur, Patna và Mohali.

Các biện pháp của chính phủ (ngoài Aadhaar và UPI) cũng là chất xúc tác cho sự tăng trưởng của các startup kỳ lân, đặc biệt là ở những thị trấn nhỏ, nơi sự cổ vũ của nhà nước làm tăng thêm vị thế. Một số chính quyền tiểu bang đang vào cuộc; ví dụ, chính phủ Karnataka (bang mà Bangalore là thủ phủ) đã thành lập ra Elevate 100, một sáng kiến tài trợ sẽ xác định và hỗ trợ 100 công ty khởi nghiệp sáng tạo. Chính phủ Ấn Độ đã dỡ bỏ Ban Xúc tiến Đầu tư

Nước ngoài, do đó, nói lỏng dòng vốn nước ngoài; bãi bỏ “thuế thiên thần” đối với việc huy động vốn giai đoạn ban đầu; và thành lập một quỹ chính phủ trị giá 10.000 crore (khoảng 14 tỷ USD) để cấp vốn đầu tư mạo hiểm cho các startup. Vào năm 2019, chính phủ ra mắt Sahamati, một nền tảng chia sẻ dựa trên sự đồng thuận đầu tiên, cho phép các cá nhân và doanh nghiệp nhỏ dễ dàng trao đổi dữ liệu dịch vụ tài chính với bên thứ ba. Nền tảng này cũng có thể được sử dụng trong chăm sóc sức khỏe và các lĩnh vực khác.

Cải cách của chính phủ là một thành phần thiết yếu trong văn hóa thân thiện với khởi nghiệp mới của Ấn Độ. Khi được hỏi qua email về cách nền tảng thương mại điện tử B2B Udaan trở thành kỳ lân chỉ trong hai năm như thế nào, các nhà sáng lập Sujeet Kumar, Amod Malviya và Vaibhav Gupta đã đưa ra 4 yếu tố: “(1) khoảng trống thị trường lớn mà không một công ty nào tấn công một cách nghiêm túc, (2) một đội ngũ tuyệt vời thực hiện một sản phẩm tuyệt vời để cung cấp cho thị trường này, (3) sự thèm muốn về một sản phẩm như vậy của các doanh nghiệp vừa và nhỏ, và (4) thời điểm tuyệt vời diễn ra các cải cách về thuế và các quy định”.

Chính phủ cũng có thể sẽ có nhiều cải cách về quy định hợp lý hơn trong tương lai. Sangeeta Gupta, Phó chủ tịch cấp cao của Nasscom, cho biết “Những gì chúng tôi cần tương tự như những gì chính phủ đã làm đối với lĩnh vực dịch vụ CNTT vào cuối những năm 1990, với các khu công nghệ phần mềm và miễn trừ thuế xuất khẩu và thuế nhập khẩu”.

Mặc dù việc định giá hàng tỷ USD vốn dĩ không dự đoán được thành công bền vững lâu dài của một công ty, nhưng cái mốc kỳ lân đang bắt đầu được coi như một “nghị thức trưởng thành” về khởi nghiệp ở Ấn Độ. Hiten Shah, đồng sáng lập một số công ty SaaS, bao gồm KissMetrics, Crazy Egg và FYI, cho biết: “Phá vỡ 1 tỷ USD là một mốc tâm lý. Nó chỉ ra rằng công ty của bạn có thực lực, là một doanh

ngiệp cần được coi trọng. Nó có tác động phân tầng đối với báo chí, nhà đầu tư và tuyển dụng”.

Năm nay, Ấn Độ xếp sau Trung Quốc và Mỹ về số lượng kỳ lân. Nhưng ra đời một startup kỳ lân ở Ấn Độ đang trở nên dễ dàng hơn bất kỳ nơi nào khác. Verma từ công ty Nexus Venture Partners cho biết: “Ấn Độ là một câu chuyện về tăng trưởng siêu tốc. Nước này có một chính phủ ổn định, chính sách đầu tư trực tiếp nước ngoài tương đối ổn định, một nền kinh tế toàn cầu mở cửa với hoạt động kinh doanh và một dân số nói tiếng Anh lớn. Các công ty như Walmart đang đến nước này vì họ nhận thấy cuộc đua kéo dài 20 đến 30 năm đang diễn ra và họ biết rằng nếu họ không sớm xuất hiện thì sau này họ sẽ rất khó hắt cẳng các công ty khác”.

Điều gì xảy ra khi các công ty tỷ đô trở nên thịnh hành ở Ấn Độ? Liệu sự hiện diện của họ có càng làm nổi bật sự bất bình đẳng của xã hội không? Liệu những công ty này có tạo điều kiện thúc đẩy tăng trưởng và đổi mới kinh tế trên diện rộng không? Hay sự kết hợp giữa dân số trẻ đang phát triển, tầng lớp trung lưu mới ngày càng đông đảo và nền kinh tế số hóa nhanh chóng sẽ định hình lại đất nước theo cách chưa từng có? Như người sáng lập Innov8, Ritesh Malik, chỉ ra: “Chúng tôi thậm chí chưa chạm tới bề mặt tiềm năng của mình”.



KỶ LẦN ẨM ĐỘ, 2014 - 2019

Tên	Hoạt động kinh doanh	Ngành công nghiệp	Định giá (Tỷ USD)	Năm thành lập	Năm định giá là kỷ lục
InMobi	Nền tảng doanh nghiệp cho các nhà marketing	Công nghệ	1	2007	2014
Ola	Chia sẻ chuyến đi, taxi, giao thực phẩm	Vận tải	6,2	2010	2010
Snapdeal	Thương mại điện tử	Bán lẻ	1	2010	2014
Quikr	Quảng cáo phân lớp	Truyền thông	1	2008	2015
Hike	Freeware, nhắn tin, và thoại qua IP	Công nghệ	1,4	2012	2016
ShopClues	Chợ trực tuyến	Bán lẻ	1,1	2011	2016
One97 (Paytm Mall)	Thương mại điện tử	Dịch vụ tài chính	15	2010	2017
ReNew Power	Năng lượng tái tạo	Năng lượng	2	2011	2017
BillDesk	Thanh toán trực tuyến	Dịch vụ tài chính	1,8	2000	2018
Flipkart	Kho trực tuyến	Bán lẻ	22	2007	2018
Freshworks	Phần mềm doanh nghiệp	Công nghệ	1,5	2010	2018
Musigma	Phân tích dữ liệu và tư vấn quản lý	Công nghệ	1,5	2004	2018
OYO	Trang web đánh giá lưu trú	Lưu trú, khách sạn	10	2013	2018
Pine Labs	Nền tảng thanh toán thương nhân	Dịch vụ tài chính	1	1998	2018
Policy Bazaar	Tổng hợp kế hoạch bảo hiểm	Dịch vụ tài chính	1	2008	2018
Swiggy	Đặt và giao thực phẩm trực tuyến	Vận tải	3,3	2014	2018

Tên	Hoạt động kinh doanh	Ngành công nghiệp	Định giá (Tỷ USD)	Năm thành lập	Năm định giá là kỳ lân
Think and Learn Private (Byju's)	Công nghệ giáo dục và gia sư	Công nghệ	5,4	2008	2018
Udaan	Nền tảng thương mại B2B	Logistics	2,3	2016	2018
Zomato	Tổng hợp nhà hàng và giao thực phẩm	Vận tải	-0,8	2024	2018
Big Basket	Đại siêu thị trực tuyến	Bán lẻ	-3,9	2032	2018
CitiusTech	Dịch vụ công nghệ y tế	Công nghệ y tế	-7	2040	2018
Delhivery	Logistics bên thứ ba	Logistics	-10,1	2048	2018
Dream11	Nền tảng thể thao tuyệt vời	Truyền thông	-13,2	2056	2018
Druva	Bảo hộ dữ liệu dựa trên điện toán đám mây	Công nghệ	-16,3	2064	2018
Icertis	Phần mềm quản lý hợp đồng	Công nghệ	-19,4	2072	2018
Ola Electric (phái sinh từ Ola)	Di động	Ô tô	-22,5	2080	2018

Nguồn: *Indian Tech Startup Ecosystem: Approaching Escape Velocity, 2018, Nasscom; Wikipedia; Crunchbase; Economic Times; Forbes.com; Yourstory.com*

Phương Anh (*India's New Unicorns, Strategy and business magazine, số 97/2019*)



HIỆP ĐỊNH EVFTA: NHỮNG ĐIỀU DOANH NGHIỆP CẦN BIẾT (P1)

Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Liên minh châu Âu (EU) (sau đây gọi tắt là EVFTA) là hiệp định thương mại tự do (FTA) giữa Việt Nam và EU. EU là đối tác nhập khẩu lớn với sức mua đứng thứ hai thế giới và là thị trường trọng điểm của xuất khẩu Việt Nam trong nhiều năm qua. Trong khu vực châu Á, Việt Nam là một trong số ít các nước có FTA với EU, vì thế, EVFTA mở ra cơ hội và lợi thế xuất nhập khẩu đặc biệt cho hàng hóa Việt Nam. Đồng thời, EVFTA cũng tạo ra sức hấp dẫn cho Việt Nam trong thu hút đầu tư từ một đối tác đầu tư FDI hàng đầu thế giới, với nguồn vốn, công nghệ và quản lý tiên tiến bậc nhất hiện nay.

CÁC VẤN ĐỀ CHUNG VỀ EVFTA

EVFTA được đàm phán trong giai đoạn 2012-2015, ký ngày 30/6/2019, được phê chuẩn bởi Nghị viện EU và Quốc hội Việt Nam vào nửa đầu năm 2020 và có hiệu lực ngày 1/8/2020. Văn kiện EVFTA bao gồm 17 chương và 2 nghị định thư, 2 biên bản ghi nhớ và 4 tuyên bố chung.

Về nội dung, EVFTA là FTA toàn diện, với các

cam kết bao trùm rất nhiều vấn đề, từ các vấn đề thương mại truyền thống (hàng hóa, dịch vụ, đầu tư...) đến các vấn đề thương mại chưa hoặc ít được đề cập tới trong các FTA (mua sắm công, doanh nghiệp nhà nước...) và những vấn đề khác có liên quan tới thương mại (như lao động, môi trường, phát triển bền vững...). EVFTA cũng là một trong hai FTA (bên cạnh Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương -

Lưu ý doanh nghiệp

EVFTA là FTA thứ 13 mà Việt Nam tham gia và là FTA thế hệ mới toàn diện thứ 2 mà Việt Nam có tới thời điểm hiện nay. Vì vậy, đây không phải FTA quá mới mẻ.

Tuy nhiên, EU là một trong những đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam với tổng giá trị xuất khẩu sang EU năm 2019 là 41,55 tỷ USD (chiếm 15,7% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam) và nhập khẩu từ EU là 14,9 tỷ USD (chiếm 5,9% tổng kim ngạch nhập khẩu). Việt Nam cũng nhiều năm xuất siêu sang thị trường này. Do đó FTA với đối tác này được dự báo sẽ có tác động lớn tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và nền kinh tế. Trong bối cảnh kinh tế thế giới nói chung và xuất khẩu Việt Nam nói riêng đang chịu những thiệt hại nặng nề từ dịch Covid-19 vào thời điểm EVFTA có hiệu lực, FTA này được xem là cú hích lớn cho hoạt động sản xuất kinh doanh ở Việt Nam, đặc biệt trong xuất khẩu sang EU.

Do đó, các doanh nghiệp Việt Nam cần chú ý tìm hiểu EVFTA, ít nhất là những cam kết ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động kinh doanh của mình, từ đó có sự chuẩn bị thích hợp, cụ thể, để tận dụng các cơ hội về thị trường, thể chế cũng như vượt qua các thách thức cạnh tranh mà EVFTA tạo ra.

CPTPP) có mức độ tự do hóa và tiêu chuẩn cao nhất mà Việt Nam từng tham gia tới thời điểm hiện tại.

Các cam kết trong EVFTA có thể được áp dụng trực tiếp cho các tổ chức, cá nhân không?

Về mặt nguyên tắc, các Hiệp định EVFTA chỉ có hiệu lực với Nhà nước của các bên tham gia Hiệp định (tức là Nhà nước Việt Nam và EU và các nước thành viên EU). Để các cam kết trong các Hiệp định này có hiệu lực trên thực tế, các Bên của Hiệp định sẽ phải hoặc là tuyên bố cam kết có hiệu lực trực tiếp cho tổ chức, cá nhân của mình, hoặc là phải ban hành các văn bản pháp luật nội địa để nội luật hóa các cam kết vào pháp luật của mình cho các tổ chức, cá nhân áp dụng.

Tuy nhiên, trên thực tế, thường xảy ra khá nhiều nhầm lẫn về vấn đề này, không ít trường hợp lầm tưởng rằng các tổ chức, cá nhân là công dân của các Bên tham gia thỏa thuận có thể trực tiếp áp dụng các cam kết.

Để xử lý vấn đề này, EVFTA có điều khoản quy định rõ là các cam kết trong EVFTA không tạo ra bất kỳ quyền hay nghĩa vụ trực tiếp nào cho các tổ chức, cá nhân ngoại trừ các chủ thể của pháp luật quốc tế

(tức Chính phủ Việt Nam, Chính phủ các nước thành viên của EU, các cơ quan của EU...). Như vậy người dân, doanh nghiệp Việt Nam, EU sẽ không được viện dẫn trực tiếp các cam kết EVFTA (ví dụ trong các tranh chấp tài Tòa án, trọng tài, khiếu nại hành chính, thủ tục...), mà phải tuân thủ các quy định pháp luật nội địa nội luật hóa các cam kết này.

Tuy nhiên, Việt Nam và EU đều có quyền tự nguyện cho phép áp dụng trực tiếp những cam kết EVFTA cụ thể cho người dân, doanh nghiệp mình, nếu muốn. Trên thực tế, về phía Việt Nam, trong Nghị quyết phê chuẩn EVFTA của Quốc hội (Nghị quyết 102/2020/QH14) có 1 phụ lục liệt kê các cam kết cụ thể ở Hiệp định được áp dụng tại Việt Nam.

THUẾ QUAN VÀ MỞ CỬA THỊ TRƯỜNG ĐỐI VỚI HÀNG HÓA

Hàng hóa của Việt Nam và EU sẽ được hưởng ưu đãi thuế nhập khẩu của nhau như thế nào sau khi EVFTA có hiệu lực?

Ưu đãi thuế nhập khẩu trong EVFTA có thể là một trong 4 loại sau:

- **Loại bỏ ngay khi EVFTA có hiệu lực.** Ở hình thức ưu đãi này, thuế nhập khẩu sẽ được loại bỏ (về

Lưu ý doanh nghiệp

Các cam kết về ưu đãi thuế quan trong EVFTA là cam kết riêng ở từng dòng thuế (xác định theo mã số HS 10 số). Do đó, doanh nghiệp quan tâm tới các ưu đãi thuế của EU dành cho Việt Nam và Việt Nam dành cho EU cần tra cứu chi tiết trong Biểu cam kết riêng của mỗi bên.

Doanh nghiệp có thể tra cứu Biểu cam kết thuế quan đối với từng sản phẩm cụ thể (từng dòng thuế) trên trang thông tin của Trung tâm WTO và Hội nhập - VCCI tại địa chỉ: www.trungtamtwo.vn.

Tuy nhiên, tra cứu cam kết chỉ có ý nghĩa giúp doanh nghiệp nhìn thấy trước xu hướng thuế áp dụng đối với sản phẩm mà mình quan tâm trong tương lai, thuận tiện cho việc hoạch định chiến lược kinh doanh và đàm phán giá cả. Còn mức thuế áp dụng trên thực tế thì cần tra cứu tại văn bản pháp luật nội địa của mỗi Bên.

mức 0%) ngay từ thời điểm EVFTA có hiệu lực, các dòng thuế áp dụng theo hình thức này chiếm tỷ lệ phổ biến trong các biểu cam kết của EU và Việt Nam;

- **Loại bỏ thuế quan theo lộ trình.** Ở hình thức này, thuế nhập khẩu sẽ được giảm dần và loại bỏ (về mức 0%) sau một khoảng thời gian nhất định (gọi là lộ trình) kể từ khi EVFTA có hiệu lực. Lộ trình phổ biến của EU cho các trường hợp ưu đãi theo hình thức này là 3 năm, của Việt Nam là 5-7 năm;

- **Hạn ngạch thuế quan.** Một số ít các dòng thuế sẽ được áp dụng hạn ngạch thuế quan, theo đó sẽ áp dụng mức thuế ưu đãi hoặc thuế 0% chỉ cho số lượng, khối lượng hàng hóa nhất định được nhập khẩu (gọi là trong hạn ngạch), hàng hóa nhập khẩu vượt quá hạn ngạch sẽ không được hưởng ưu đãi;

- **Không xóa bỏ thuế quan.** Việt Nam không cam kết xóa bỏ thuế quan đối với một số dòng xe ô tô; trong khi EU không có cam kết thuộc nhóm này.

EVFTA xác định hình thức ưu đãi, mức ưu đãi cụ thể đối với mỗi loại hàng hóa (từng dòng thuế, theo mã HS 10 số), được nêu trong Biểu thuế của EU (Tiểu phụ lục 2-A-1) và biểu thuế của Việt Nam (Tiểu phụ lục 2-A-2) tại phần phụ lục Chương 2 EVFTA tương ứng với mã HS của hàng hóa đó.

Có phải EU sẽ loại bỏ toàn bộ thuế nhập khẩu cho hàng hóa của Việt Nam sau khi EVFTA có hiệu lực?

EU sẽ loại bỏ thuế nhập khẩu cho phần lớn hàng hóa Việt Nam ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực, số còn lại sẽ loại bỏ theo lộ trình hoặc áp dụng hạn ngạch thuế quan.

Như vậy không phải toàn bộ thuế nhập khẩu của EU sẽ được xóa bỏ ngay lập tức cho hàng hóa Việt Nam từ 1/8/2020. Vẫn còn rất nhiều sản phẩm chỉ được xóa bỏ sau một thời gian và một số sản phẩm áp dụng hạn ngạch thuế quan.

Trong tổng thể, EU cam kết ưu đãi thuế quan cho hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam theo lộ trình sau:

- Xóa bỏ thuế quan ngay khi Hiệp định có hiệu lực đối với 85,6% số dòng thuế, tương đương khoảng 70,3% kim ngạch xuất khẩu hiện tại của Việt Nam sang EU;

- Sau 7 năm, sẽ xóa bỏ thuế quan đối với 85,6% số dòng thuế tương đương 99,7% kim ngạch xuất khẩu hiện tại của Việt Nam sang EU;

- Đối với khoảng 0,8% số dòng thuế còn lại (là một số ít sản phẩm mà EU cho là nhạy cảm đối với sản xuất nội địa của họ), EU dành cho Việt Nam hạn ngạch thuế quan với thuế nhập khẩu trong hạn ngạch là 0%.

- Cho tới thời điểm hiện tại, đây là mức cam kết cao nhất mà Việt Nam đạt được từ một đối tác FTA. Đặc biệt đó là đối tác EU - một thị trường xuất khẩu lớn quan trọng của Việt Nam.

Bảng 1. Tóm tắt cam kết thuế quan EU dành cho một số sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam

Cam kết	Cam kết thuế quan EU dành cho Việt Nam
Nhóm hàng nông thủy sản	
Thủy sản (trừ cá ngừ đóng hộp và cá viên)	Xóa bỏ ngay 50% số dòng thuế khi Hiệp định có hiệu lực
	50% số dòng thuế còn lại được xóa bỏ sau 3, 5 hoặc 7 năm
	Riêng với cá ngừ đóng hộp và cá viên áp dụng hạn ngạch thuế quan lần lượt là 11.500 tấn/năm và 500 tấn/năm
Gạo	Áp dụng cơ chế hạn ngạch thuế quan, lượng nhập khẩu trong hạn ngạch được hưởng mức thuế 0%. Tổng hạn ngạch là 80.000 tấn/năm, cụ thể: - Gạo chưa xay xát: lượng hạn ngạch 20.000 tấn/năm - Gạo xay xát: lượng hạn ngạch là 30.000 tấn/năm - Gạo thơm: lượng hạn ngạch là 30.000 tấn/năm
	Xóa bỏ hoàn toàn thuế nhập khẩu đối với gạo tấm sau 5 năm và các sản phẩm từ gạo sau 3 hoặc 5 năm
Cà phê	Xóa bỏ hoàn toàn thuế nhập khẩu ngay khi hiệp định có hiệu lực
Đường	Áp dụng hạn ngạch thuế quan với mức là 10.000 tấn đường trắng và 10.000 tấn sản phẩm chứa trên 80% đường một năm, lượng nhập khẩu trong hạn ngạch được hưởng mức thuế 0%.
Mật ong tự nhiên	Xóa bỏ hoàn toàn thuế nhập khẩu ngay khi hiệp định có hiệu lực
Sản phẩm rau củ quả tươi và chế biến, nước hoa quả, hoa tươi	Xóa bỏ hoàn toàn thuế nhập khẩu ngay khi hiệp định có hiệu lực
Các hàng nông sản khác	Một số sản phẩm được áp dụng cam kết về hạn ngạch thuế quan của EU dành cho Việt Nam: - Trứng gia cầm đã qua chế biến: 500 tấn/năm - Tỏi: 400 tấn/năm - Ngô ngọt (trừ loại có đường kính lõi từ 8mm trở lên nhưng không quá 12mm): 5.000 tấn/năm - Tinh bột sắn: 30.000 tấn/năm - Nấm: 350 tấn/năm - Cồn etylic: 1.000 tấn - Một số sản phẩm hóa chất: 2.000 tấn
Nhóm hàng công nghiệp	
Dệt may	42,5% số dòng thuế sẽ được xóa bỏ thuế nhập khẩu ngay khi Hiệp định có hiệu lực (chủ yếu là nguyên liệu dệt may)
	Số còn lại sẽ được xóa bỏ thuế nhập khẩu sau 3, 5 hoặc 7 năm
Giày dép	37% số dòng thuế sẽ được xóa bỏ thuế nhập khẩu ngay khi Hiệp định có hiệu lực
	Số còn lại sẽ được xóa bỏ thuế nhập khẩu sau 3, 5 hoặc 7 năm
Gỗ và sản phẩm gỗ	Khoảng 17% còn lại (gồm ván dăm, ván sợi và gỗ dán...) sẽ được xóa bỏ thuế nhập khẩu sau 3 đến 5 năm
	Khoảng 17% còn lại (gồm ván dăm, ván sợi và gỗ dán...) sẽ được xóa bỏ thuế nhập khẩu sau 3 đến 5 năm

Nguyễn Lê Hằng (Cầm nang doanh nghiệp: Tóm lược Hiệp định Thương mại Tự do - Liên Minh châu Âu EVFTA, VCCI)