BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ
CỤC THÔNG TIN, THỐNG KÊ

BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

Số 46.2025



TIN TỨC SỰ KIỆN

01 Techfest Vietnam 2025: Điểm hẹn kết nối mở cho khởi nghiệp sáng tạo toàn dân

02 Khởi nghiệp Công nghệ số Việt Nam: Cơ hội và thách thức

03 Những chính sách đưa khởi nghiệp sáng tạo trở thành chiến lược quốc gia

04 Phụ nữ Việt Nam khởi nghiệp: Hành trình bứt phá từ Đề án 939

KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

05 Local Life Asia đánh thức du lịch bản địa Việt Nam

06 Cuộc đua dự báo “linh dương” công nghệ: AI liệu có đoán đúng tương lai?

XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ

07 Xu hướng tài chính đến năm 2026: mở rộng vai trò và phạm vi của chức năng tài chính doanh nghiệp (phần cuối)



CỤC THÔNG TIN, THỐNG KÊ
24 Lý Thường Kiệt, Cửa Nam, Hà Nội
Tel: (024) 38262718

TECHFEST VIETNAM 2025: ĐIỂM HẸN KẾT NỐI MỞ CHO KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO TOÀN DÂN

Techfest Vietnam 2025, với chủ đề "Khởi nghiệp sáng tạo toàn dân, động lực tăng trưởng mới", do Bộ KH&CN phối hợp UBND TP. Hà Nội sẽ được tổ chức từ ngày 12-14/12. Sự kiện gồm lễ khai mạc, diễn đàn chính sách, hội thảo chuyên đề, kết nối đầu tư quốc tế và triển lãm công nghệ. Ngày hội dự kiến thu hút 60.000 lượt tham dự, 1.200 quỹ đầu tư và vườn ươm, cùng 1.700 startup trong nước và quốc tế. Đây Techfest được tổ chức lần thứ 11.

Theo ông Phạm Hồng Quất - Cục trưởng Cục Khởi nghiệp và Doanh nghiệp công nghệ, với Techfest Vietnam 2025, không gian phố đi bộ Hồ Gươm sẽ trở thành điểm gặp gỡ của cộng đồng công nghệ và khởi nghiệp; người tham dự có thể tìm hiểu công nghệ, khám phá các mô hình kinh doanh mới, cập nhật chính sách và nghe các câu chuyện khởi nghiệp. Ngày hội được xây dựng theo hướng mở, sôi động và truyền cảm hứng, hướng tới mục tiêu lan tỏa tinh thần khởi nghiệp tới đông đảo người dân.



Lễ khai mạc ngày Techfest Vietnam 2025 diễn ra vào 13/12 với sự tham dự của lãnh đạo Đảng, Nhà nước. Tại đây, nhiều chính sách thúc đẩy KH&CN, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số sẽ được công bố. Top 10 thương vụ đầu tư mạo hiểm năm 2025, Top 10 địa phương tiêu biểu xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp cũng được vinh danh tại sự kiện. Diễn đàn chính sách quốc gia về đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo diễn ra cùng ngày, là nơi cơ quan quản lý, chuyên gia quốc tế, quỹ đầu tư và doanh nghiệp trao đổi về cơ hội và thách thức của Việt Nam trong đầu tư mạo hiểm.

Các nội dung thảo luận tập trung vào xu hướng chuyển đổi kép, khu công nghiệp xanh, đô thị thông minh và mô hình hợp tác công - tư. Các chuyên gia cùng chia sẻ kinh nghiệm huy động nguồn lực từ quỹ nhà nước, tập đoàn và cả khu vực tư nhân cho đầu tư khởi nghiệp.

Theo ông Phạm Hồng Quất, các quán cà phê, nhà hàng xung quanh Hồ Gươm đều có thể trở thành những nơi kết nối đầu tư, các tọa đàm chuyên sâu. Các hội thảo quốc tế sẽ được tổ chức ở hội trường UBND TP. Hà Nội, trụ sở Báo Nhân dân, nhà khách Bộ Ngoại giao… Triển lãm sản phẩm, dịch vụ khởi nghiệp sáng tạo tại Techfest Vietnam 2025 được chia thành 4 khu vực, nằm trên các dãy phố cạnh Hồ Gươm...

Trong 3 ngày sự kiện, khu trải nghiệm công nghệ mở liên tục, cho phép người dân thử nghiệm sản phẩm từ AI, IoT, thực tế ảo đến nông nghiệp công nghệ cao và giải pháp đô thị thông minh.

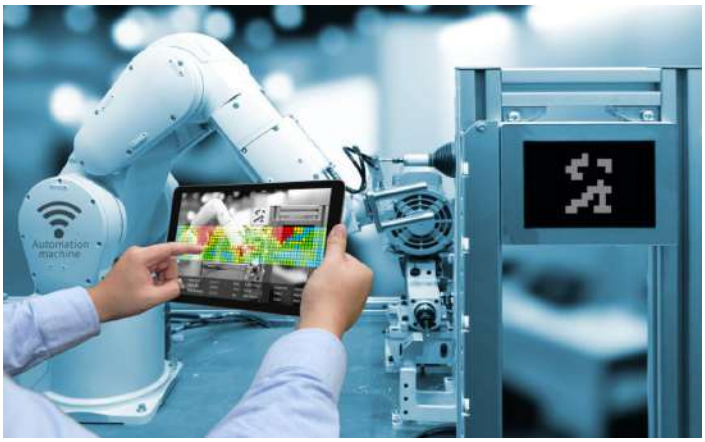
Ông Phạm Hồng Quất cho biết, với mô hình mở và cách tiếp cận gần gũi hơn với cộng đồng, Techfest Vietnam 2025 kỳ vọng tạo ra không gian kết nối, truyền cảm hứng nhằm thúc đẩy mục tiêu xây dựng Việt Nam trở thành quốc gia khởi nghiệp sáng tạo./.

KHỞI NGHIỆP CÔNG NGHỆ SỐ VIỆT NAM: CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC

Trong bối cảnh công nghệ số tác động sâu rộng và định hình lại nhiều ngành nghề trên toàn cầu. Công nghệ số trở thành động lực then chốt thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội và là thước đo quan trọng để đánh giá sức mạnh và vị thế quốc gia trên nhiều lĩnh vực như kinh tế, chính trị, an ninh - quốc phòng. Tại Việt Nam, làn sóng startup công nghệ đang phát triển mạnh mẽ, góp phần đưa đất nước phát triển giàu mạnh, xây dựng đất nước hùng cường. Tuy vậy, bên cạnh cơ hội lớn, hành trình này vẫn còn nhiều thách thức, đòi hỏi sự chung tay của toàn xã hội và sự hỗ trợ từ Đảng, Nhà nước.

Những cơ hội phát triển của các startup công nghệ

Sự phát triển mạnh mẽ của startup công nghệ số đến từ việc Việt Nam đang nắm bắt được nhiều cơ hội thuận lợi cả trong và ngoài nước.



Xu hướng chuyển đổi số mạnh mẽ trong nước: Nhu cầu chuyển đổi số trong mọi lĩnh vực tại Việt Nam đang tạo ra một thị trường nội địa tiềm năng và rộng lớn cho các sản phẩm, dịch vụ công nghệ. Các startup công nghệ đang ghi dấu ấn ở nhiều lĩnh vực như: FinTech (Công nghệ tài chính): Thay đổi cách tiếp cận dịch vụ ngân hàng và thanh toán trực tuyến; EdTech (Công nghệ giáo dục): Cá nhân hóa trải nghiệm học tập và tăng cường khả năng tiếp cận tri thức; HealthTech (Công nghệ y tế): Nâng cao chất lượng chăm sóc sức khỏe qua hồ sơ bệnh án điện tử, khám chữa bệnh từ xa; AgriTech (Nông nghiệp thông minh): Ứng dụng IoT, AI để tối ưu hóa chuỗi sản xuất và phân phối.

Sự quan tâm và hỗ trợ từ Chính phủ: Đảng và Nhà nước ta đặc biệt quan tâm và đã ban hành nhiều chủ trương, chính sách để phát triển công nghiệp công nghệ số. Nổi bật là Nghị quyết số 23-NQ/TW của Bộ Chính trị, định hướng xây dựng chính sách phát triển công nghiệp quốc gia. Chính phủ cũng tích cực xây dựng hành lang pháp lý thuận lợi, điển hình là việc xây dựng Luật Công nghiệp Công nghệ số và việc Quốc hội thông qua Luật Dữ liệu (hiệu lực từ 1/7/2025). Song song đó, nhiều chương trình hỗ trợ thực tiễn được triển khai như tài trợ, cung cấp tín dụng ưu đãi, xây dựng các trung tâm khởi nghiệp, vườn ươm công nghệ, và các chương trình xúc tiến thương mại.

Nguồn nhân lực dồi dào và nhạy bén: Việt Nam có nguồn nhân lực dồi dào, với dân số trẻ, nhạy bén với công nghệ và cái mới. Đặc biệt, số người trong độ tuổi lao động gấp đôi số người trong độ tuổi phụ thuộc. Đây là tiềm năng to lớn để các doanh nghiệp khởi nghiệp chiêu mộ nhân tài, xây dựng đội ngũ vững kinh nghiệm. Chất lượng nguồn nhân lực cũng đang dần được cải thiện nhờ các mô hình đào tạo phối hợp giữa doanh nghiệp và trường đại học.

Sự dịch chuyển chuỗi cung ứng toàn cầu: Sau đại dịch Covid-19, nhiều công ty đa quốc gia đã dịch

chuyển hoạt động sản xuất từ những nước có tình trạng bất ổn sang Việt Nam. Tổng vốn FDI đăng ký vào Việt Nam 9/2023 đạt gần 20,21 tỷ USD, tăng 7,7% so với cùng kỳ, cho thấy sự tin tưởng của các nhà đầu tư nước ngoài. Điều này mở ra nhiều cơ hội hợp tác, giao lưu và chuyển giao công nghệ cho các doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam.



Thị trường quốc tế rộng lớn: Thị trường công nghệ thế giới đang có nhiều cơ hội cho doanh nghiệp Việt Nam. Đặc biệt, khu vực ASEAN với dân số hơn 650 triệu người, đang trong giai đoạn chuyển đổi số mạnh mẽ, là "sân chơi" đầy tiềm năng. Thương mại điện tử tại khu vực dự kiến đạt 1.000 tỷ USD vào năm 2030, mở ra cơ hội "vàng" cho doanh nghiệp Việt. Hiệp định Khung về Kinh tế Kỹ thuật số ASEAN (DEFA) sắp tới được kỳ vọng sẽ là "cú hích" mạnh mẽ, thúc đẩy hợp tác và hội nhập số trong khu vực.

Những thách thức và rào cản đối với startup công nghệ

Bên cạnh những triển vọng và cơ hội, khởi nghiệp công nghệ số tại Việt Nam cũng đối mặt với không ít khó khăn, thách thức.

Cạnh tranh gay gắt và sự phụ thuộc vào thị trường

Các doanh nghiệp Việt Nam phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt từ các đối thủ trong khu vực ASEAN như Myanmar (nhân công giá rẻ) hay Singapore (hỗ trợ mạnh mẽ từ nhà nước). Trung Quốc cũng đang tăng cường hỗ trợ kinh phí cho doanh nghiệp công nghệ, đặt mục tiêu trở thành công xưởng công nghệ toàn cầu.

Trong khi đó, trình độ công nghệ của doanh nghiệp Việt nhìn chung còn thấp. Ngành công nghiệp số vẫn còn phụ thuộc nhiều vào thị trường nước ngoài. Mặc dù Việt Nam đứng thứ 2 thế giới về xuất khẩu điện thoại, thứ 5 về linh kiện máy tính, nhưng có tới 89% giá trị linh kiện là nhập khẩu. Điển hình như Samsung, trong số 176 đối tác cấp I tại Bắc Ninh, có tới 164 là doanh nghiệp nước ngoài. Sự phụ thuộc này khiến doanh nghiệp dễ bị ảnh hưởng bởi các rủi ro toàn cầu như chiến tranh thương mại hay dịch bệnh.

Rào cản về tài chính và nguy cơ bị thâu tóm

Hơn 90% doanh nghiệp công nghệ số tại Việt Nam là doanh nghiệp vừa và nhỏ, tiềm lực đầu tư cho R&D còn hạn chế. Các startup gặp khó khăn trong việc huy động vốn do số lượng quỹ đầu tư mạo hiểm lớn còn ít, các ngân hàng e ngại rủi ro và yêu cầu tài sản đảm bảo. Thủ tục hành chính phức tạp cũng cản trở vốn đầu tư nước ngoài. Khi tiềm lực tài chính không đủ, các doanh nghiệp Việt rất dễ có nguy cơ bị chi phối, phụ thuộc, thậm chí bị thâu tóm bởi nhà đầu tư nước ngoài, ảnh hưởng đến sự phát triển bền vững của ngành.

Khó khăn về dữ liệu và công nghệ khai thác

Dữ liệu là chìa khóa của kinh tế số. Tuy nhiên, việc chia sẻ và mở dữ liệu của các bộ ngành Việt Nam chưa phổ biến. Điều này gây khó khăn cho doanh nghiệp, đặc biệt là trong lĩnh vực AI hay phân tích dữ liệu lớn (Big Data). Thêm vào đó, sự tụt hậu về công nghệ khai thác dữ liệu khiến dữ liệu kinh tế - xã hội của Việt Nam đang bị các doanh nghiệp nước ngoài khai thác, tạo ra lợi thế cạnh tranh không bình đẳng và gây rủi ro về an ninh quốc gia.

Nỗi lo "chảy máu chất xám"

Việt Nam đang đối mặt với nguy cơ mất lợi thế về

nhân lực giá rẻ nhưng lại chưa hình thành được nguồn nhân lực chất lượng cao ổn định. Việc thu hút nhân tài công nghệ cao chưa đủ mạnh. Môi trường làm việc toàn cầu qua kết nối mạng khiến các biện pháp quản lý truyền thống không còn hiệu quả, dẫn đến nguy cơ mất lao động chất lượng cao vào tay các đối tác công nghệ nước ngoài.

Rào cản về pháp lý và thị trường

Việc thực thi pháp luật về sở hữu trí tuệ vẫn còn hạn chế, tỷ lệ vi phạm bản quyền phần mềm cao gây lo ngại cho nhà đầu tư. Các quy định về an ninh mạng, dù đã có Luật An ninh mạng, vẫn chưa hoàn thiện và gây ra một số khó khăn. Ngoài ra, nhiều nhà sáng lập trẻ còn hạn chế về kiến thức quản lý, kỹ năng xây dựng mối quan hệ kinh doanh và hiểu biết thị trường, dẫn đến khó khăn trong việc mở rộng quy mô.

Một số giải pháp đề xuất

Để vượt qua thách thức và phát huy hết tiềm năng, đòi hỏi sự chung sức của toàn xã hội.

Về phía Nhà nước và các cơ quan quản lý: Cần tiếp tục hoàn thiện hành lang pháp lý, tháo gỡ các điểm nghẽn và xây dựng môi trường cạnh tranh bình đẳng. Các bộ ngành cần đẩy mạnh việc chia sẻ và mở dữ liệu để doanh nghiệp khai thác. Đồng thời, tăng cường các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp vươn ra thế giới, kết nối với các đối tác quốc tế thông qua các hội nghị, diễn đàn và các Thương vụ Việt Nam ở nước ngoài.

Về phía các doanh nghiệp khởi nghiệp: Bản thân các startup cần chủ động nâng cao năng lực nội tại.

Xây dựng mô hình kinh doanh vững chắc: Cần nghiên cứu kỹ thị trường, phân tích nhu cầu khách hàng và kiểm chứng ý tưởng qua sản phẩm khả dụng tối thiểu trước khi mở rộng quy mô. Mô hình kinh doanh phải linh hoạt, sẵn sàng điều chỉnh theo biến động thị trường.

Quản lý tài chính và gọi vốn chuyên nghiệp: Chuẩn bị hồ sơ gọi vốn chuyên nghiệp với kế hoạch tài chính rõ ràng, minh bạch. Đa dạng hóa nguồn vốn từ các quỹ đầu tư thiên thần, gọi vốn cộng đồng (crowdfunding) và quản lý chi phí thông minh.

Phát triển nhân lực chất lượng cao: Đầu tư vào đào tạo kỹ năng chuyên môn và kỹ năng mềm (ngoại ngữ, tư duy sáng tạo). Tăng cường hợp tác với các cơ sở giáo dục và thu hút nhân tài, chuyên gia có kinh nghiệm.

Tận dụng hệ sinh thái: Tích cực kết nối với cố vấn, nhà đầu tư và doanh nghiệp lớn để học hỏi kinh nghiệm, tận dụng nguồn lực và thị trường sẵn có.



Chiến lược vươn ra biển lớn: Học hỏi kinh nghiệm từ các "chiến binh" đi trước như Viettel Global, doanh nghiệp cần có chiến lược toàn diện: Đầu tư mạnh mẽ vào R&D, tập trung vào thị trường ngách, xây dựng thương hiệu quốc tế vững chắc và tuân thủ pháp luật quốc tế.

Hành trình chinh phục thị trường của các doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam đầy hứa hẹn nhưng cũng không ít gian nan. Với những cơ hội to lớn từ xu hướng chuyển đổi số, sự hỗ trợ của Chính phủ và tiềm năng của nguồn nhân lực, cùng với việc chủ động vượt qua các thách thức, các doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam hoàn toàn có thể khẳng định vị thế của mình trên bản đồ công nghệ thế giới, góp phần quan trọng vào sự nghiệp xây dựng nền kinh tế số toàn diện, đóng góp vào tăng trưởng kinh tế và phát triển bền vững của đất nước./.



NHỮNG CHÍNH SÁCH ĐƯA KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO TRỞ THÀNH CHIẾN LƯỢC QUỐC GIA

Hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo của Việt Nam đang bước vào giai đoạn tăng tốc mới, với tầm nhìn trở thành quốc gia có năng lực đổi mới sáng tạo hàng đầu khu vực vào năm 2030 và nhóm 30 thế giới vào năm 2045. Theo Báo cáo của Cục Khởi nghiệp và Doanh nghiệp công nghệ cho thấy bức tranh khởi nghiệp Việt Nam thời gian qua vừa ghi nhận những tín hiệu tích cực, vừa đối diện những thách thức lớn, đòi hỏi đột phá về thể chế và nguồn lực.

Chính sách mới khuyến khích đầu tư mạo hiểm ở Việt Nam

Hiện Việt Nam có khoảng 4.000 startup, tập trung chủ yếu tại Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và Đà Nẵng; hai kỳ lân công nghệ là MoMo và Sky Mavis; hơn 200 quỹ đầu tư mạo hiểm và 200 tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp đang hoạt động. Riêng năm 2024, thị trường ghi nhận 112 thương vụ đầu tư với tổng giá trị 529 triệu USD. Những con số này cho thấy sức sống mạnh mẽ của phong trào khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam.

Tuy vậy, bức tranh chung cũng cho thấy hệ sinh thái khởi nghiệp vẫn tồn tại những hạn chế như thị trường vốn đầu tư mạo hiểm trong nước còn mỏng,

quy mô nhỏ, thiếu các tổ chức dẫn dắt và nguy cơ sụt giảm trong thời gian tới. Đặc biệt, Việt Nam thiếu vắng các quỹ đầu tư mạo hiểm chuyên nghiệp do nhà nước hoặc doanh nghiệp lớn tham gia, cùng khoảng trống trong cơ chế quản lý, giám sát. Điều này khiến hệ sinh thái khởi nghiệp phụ thuộc nhiều vào dòng vốn ngoại, trong khi chưa tận dụng tốt nguồn lực nội địa.

Để giải quyết điểm nghẽn lớn nhất là vốn đầu tư, Chính phủ ban hành Nghị định 264/2025/NĐ-CP về Quỹ đầu tư mạo hiểm quốc gia và quỹ đầu tư mạo hiểm của địa phương. Nghị định này lần đầu tiên quy định đầy đủ về địa vị pháp lý, cơ cấu tổ chức, quyền hạn, nghĩa vụ, nguồn vốn và cơ chế vận hành của quỹ đầu tư mạo hiểm, tạo hành lang pháp lý cho nguồn vốn nhà nước tham gia dẫn dắt thị trường.

Song song, Nghị định 268/2025/NĐ-CP hướng dẫn chi tiết Luật Khoa học, Công nghệ và Đổi mới sáng tạo về công nhận doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, cá nhân khởi nghiệp, trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp. Đây được xem là bước hoàn thiện căn bản thể chế, góp phần tạo môi trường minh bạch, thuận lợi để các mô hình đổi mới sáng tạo phát triển.

Ngoài ra, hàng loạt đề án quy mô quốc gia như Đề án 844 hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, Đề án hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp, Đề án hỗ trợ học sinh - sinh viên khởi nghiệp, Chương trình hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp hay chính sách thúc đẩy mô hình kinh tế chia sẻ… đang tạo thành mạng lưới hỗ trợ đa tầng, từ đào tạo, tư vấn, hạ tầng, liên kết quốc tế đến truyền thông và kết nối thị trường.

Khởi nghiệp sáng tạo trở thành chiến lược quốc gia

Khởi nghiệp sáng tạo ngày nay không đơn thuần là hoạt động kinh tế, mà được định vị như một chiến lược quốc gia dài hạn. Đây là "sự nghiệp của toàn dân", đòi hỏi sự vào cuộc của cả hệ thống chính trị; đồng thời được đặt trong bối cảnh khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số trở thành trụ cột phát triển của đất nước.

Định hướng đặt trọng tâm vào việc tạo môi trường để mọi người đều có thể khởi nghiệp, tận dụng sức mạnh của công nghệ số và tri thức, không phân biệt độ tuổi hay lĩnh vực từ giới trẻ, phụ nữ, người lao động đến người cao tuổi. Tinh thần khởi nghiệp, văn hóa đổi mới sáng tạo và sự khoan dung với thất bại cần được nuôi dưỡng như một giá trị xã hội.

Đảng giữ vai trò lãnh đạo, Nhà nước dẫn dắt, kiến tạo, tập trung xây dựng thể chế tiên phong, khuyến khích thử nghiệm, chấp nhận rủi ro đi đôi với quản trị hiệu quả. Đây được xem là yếu tố quyết định để hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam phát triển đồng bộ và bền vững.

Chiến lược quốc gia về khởi nghiệp sáng tạo đặt ra những mục tiêu đầy tham vọng, thể hiện quyết tâm đưa Việt Nam trở thành quốc gia có năng lực đổi mới sáng tạo hàng đầu khu vực. Đến năm 2030, Việt Nam phấn đấu đạt 5 triệu chủ thể kinh doanh, hình thành 1 triệu "doanh nghiệp một người", phát triển 10.000 startup và vươn lên Top 40 thế giới về Chỉ số Đổi mới sáng tạo (GII), Top 45 bảng xếp hạng StartupBlink. Tổng vốn đầu tư mạo hiểm dự kiến đạt 3 tỷ USD, đi cùng sự lan tỏa của tinh thần khởi nghiệp trong toàn xã hội, với tỷ lệ 10 người dân có 1 người khởi nghiệp, 25 người dân có 1 doanh nghiệp và 5.000 người dân có 1 startup.

Tầm nhìn dài hạn đến năm 2045 xác định Việt Nam sẽ có hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển ở tầm quốc tế, nằm trong Top 30 GII, Top 30 StartupBlink, thu hút 20 tỷ USD vốn đầu tư mạo hiểm và hình thành được một thế hệ doanh nhân đổi mới sáng tạo có năng lực cạnh tranh toàn cầu, đủ sức dẫn dắt các ngành kinh tế mới và đóng góp vào vị thế của Việt Nam trong kỷ nguyên kinh tế tri thức.

Những mục tiêu này không chỉ thể hiện tầm nhìn

dài hạn mà còn phản ánh kỳ vọng Việt Nam sẽ có hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển mạnh, đóng góp quan trọng vào nâng cao năng suất, chất lượng tăng trưởng và vị thế quốc gia.

Tạo đột phá từ thể chế, thị trường vốn và văn hóa đổi mới sáng tạo

Một điểm nhấn đáng chú ý là vai trò của phụ nữ trong hệ sinh thái khởi nghiệp. Đồng hành với các đề án quốc gia, phụ nữ được khuyến khích tham gia mạnh mẽ vào đổi mới sáng tạo, chuyển đổi số và kinh tế xanh. Đây là hướng tiếp cận mới, nhằm mở rộng nguồn lực xã hội, thúc đẩy bình đẳng giới trong lĩnh vực khởi nghiệp công nghệ vốn là lĩnh vực có tỷ lệ nữ giới thấp.

Để hiện thực hóa những mục tiêu lớn, ba nhóm giải pháp mang tính đột phá, được xem là "đòn bẩy" quyết định năng lực cạnh tranh của hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam trong giai đoạn mới.

Thứ nhất, thể chế phải đi trước một bước, đóng vai trò tiên phong và kiến tạo. Một hệ sinh thái khởi nghiệp mạnh không thể hình thành nếu thiếu hành lang pháp lý thông thoáng, minh bạch và đủ độ linh hoạt để chấp nhận thử nghiệm. Việc hoàn thiện khung pháp lý, đặc biệt là các chính sách cho phép doanh nghiệp thử nghiệm mô hình kinh doanh mới trong môi trường kiểm soát rủi ro, sẽ giúp thúc đẩy tinh thần sáng tạo, giảm rào cản và tạo niềm tin cho doanh nhân khi triển khai những ý tưởng đột phá.

Thứ hai, phát triển thị trường vốn đầu tư mạo hiểm trong nước được coi là điều kiện tiên quyết. Khi thị trường vốn nội địa còn mỏng, hệ sinh thái sẽ phụ thuộc vào nguồn vốn ngoại và dễ tổn thương trước biến động toàn cầu. Do đó, hình thành các quỹ đầu tư mạo hiểm trong nước, đặc biệt có sự dẫn dắt của Nhà nước và doanh nghiệp lớn, sẽ tạo ra "trục dẫn vốn" bền vững cho startup. Đây không chỉ là câu chuyện rót vốn mà còn là nâng cao năng lực quản trị, kết nối thị trường và hỗ trợ toàn diện cho doanh nghiệp ở giai đoạn đầu.

Thứ ba, lan tỏa văn hóa đổi mới sáng tạo được xem là giải pháp mang tính nền tảng. Từ giáo dục phổ thông đến đại học, từ truyền thông đại chúng đến cộng đồng doanh nhân, tinh thần sáng tạo, dám nghĩ, dám làm, chấp nhận rủi ro và học từ thất bại cần được bồi đắp rộng rãi. Khi đổi mới sáng tạo trở thành giá trị chung của xã hội, phong trào khởi nghiệp sẽ trở thành động lực phát triển của toàn dân.



Ba nhóm giải pháp trên, nếu được triển khai đồng bộ và quyết liệt, sẽ tạo thành lực đẩy mạnh mẽ giúp hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam bước vào giai đoạn tăng tốc, nâng cao sức cạnh tranh và vươn tầm quốc tế.

Hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam đang ở thời điểm bản lề, nơi những quyết sách mới, chiến lược quốc gia mang tầm nhìn dài hạn và khung thể chế hoàn thiện từng bước tạo dựng nền móng cho một giai đoạn phát triển bứt phá. Khi các nguồn lực được khơi thông, tinh thần đổi mới sáng tạo lan tỏa rộng khắp được định hướng rõ ràng, Việt Nam không chỉ đặt mục tiêu vươn lên mà đang từng bước định vị mình như một trung tâm khởi nghiệp năng động của khu vực. Từ nền tảng ấy, khởi nghiệp sáng tạo có thể trở thành động lực tăng trưởng mới, giúp đất nước mở rộng không gian phát triển, nâng cao vị thế và đóng góp ngày càng lớn hơn vào dòng chảy đổi mới sáng tạo của thế giới./.



PHỤ NỮ VIỆT NAM KHỞI NGHIỆP: HÀNH TRÌNH BỨT PHÁ TỪ ĐỀ ÁN 939

Sáng 30/11, Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam tổ chức Hội nghị tổng kết Đề án "Hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp giai đoạn 2017-2025" (Đề án 939), triển khai Đề án "Hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp giai đoạn 2026-2035" (Đề án 2415) và biểu dương các hợp tác xã do phụ nữ quản lý. Hội nghị với hình thức trực tiếp tại Hà Nội và trực tuyến đến 34 tỉnh, thành.

Đề án 939 đã tạo chuyển biến mạnh mẽ, giúp hàng trăm nghìn phụ nữ trên khắp cả nước - từ thành thị đến nông thôn, vùng biên giới, hải đảo - tự tin bước vào hành trình khởi nghiệp, nâng cao năng lực quản trị và mở rộng cơ hội tiếp cận công nghệ, thị trường.

Với quan điểm "Ở đâu có phụ nữ, ở đó có hoạt động Hội", Đề án "Hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp giai đoạn 2017–2025" được Chính phủ giao Hội Liên hiệp Phụ nữ (LHPN) Việt Nam chủ trì, trở thành một trong ba đề án của hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia và giữ vai trò quan trọng trong thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp của phụ nữ ở mọi vùng miền, qua đó góp phần bảo đảm an sinh xã hội và nâng cao đời sống hội viên.

Ngay từ đầu, Đề án xác định mục tiêu cốt lõi là

tạo cơ hội để phụ nữ tiếp cận tri thức, vốn, công nghệ và các công cụ kinh doanh bền vững; từ đó hình thành mạng lưới hỗ trợ khởi nghiệp rộng khắp, với Hội LHPN Việt Nam làm cầu nối chuyển tải chính sách và nguồn lực đến từng hội viên. Hàng chục nghìn phụ nữ đã được tập huấn, tư vấn và đồng hành trong suốt hành trình khởi nghiệp.

Phụ nữ được hỗ trợ và tự tin khởi nghiệp

Giai đoạn 2017–2025, Đề án hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp được triển khai đồng bộ, bền vững và đạt mục tiêu đề ra. Đề án góp phần nâng cao nhận thức, khơi dậy khát vọng, lan tỏa tinh thần khởi nghiệp trong phụ nữ; đồng thời cung cấp vốn, kiến thức và kỹ năng thiết thực, giúp hàng trăm nghìn phụ nữ tự tin bắt đầu kinh doanh. Chất lượng các dự án khởi nghiệp ngày càng được cải thiện, nhiều mô hình phát triển thành doanh nghiệp, hợp tác xã, tổ hợp tác bền vững, tạo việc làm cho hàng chục nghìn lao động nữ.



Giai đoạn 2026 - 2030, Đề án đặt ra các mục tiêu hỗ trợ, tư vấn 50.000 doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh doanh do phụ nữ làm chủ có nhu cầu được tiếp cận nguồn tín dụng ưu đãi và các quỹ khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo; hướng dẫn 12.500 hộ kinh doanh do phụ nữ làm chủ đăng ký chuyển đổi thành doanh nghiệp; phấn đấu tỷ lệ nữ giám đốc/chủ doanh nghiệp, hợp tác xã đạt 30%...

Giai đoạn 2031 - 2035, Đề án hỗ trợ tư vấn 75.000 doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh doanh do phụ nữ làm chủ có nhu cầu được tiếp cận nguồn tín dụng ưu đãi và các quỹ khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo; hướng dẫn 25.000 hộ kinh doanh do phụ nữ làm chủ đăng ký chuyển đổi thành doanh nghiệp; phấn đấu tỷ lệ nữ giám đốc/chủ doanh nghiệp, hợp tác xã đạt 35%...

Tại hội nghị, lãnh đạo bộ, ngành, địa phương, doanh nghiệp, tổ chức quốc tế tại Việt Nam đã tham luận các vấn đề: Đột phá khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số góp phần xây dựng quyền năng kinh tế của phụ nữ Việt Nam; Vai trò, kinh nghiệm của cấp ủy đảng, chính quyền trong thực hiện hiệu quả nguồn vốn tín dụng chính sách hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp sáng tạo; Phát huy vai trò của Hội Liên hiệp Phụ nữ trong hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp, tiếp cận tài chính toàn diện; Khuyến nghị kỹ thuật, cam kết hỗ trợ đào tạo chuyên môn và đề xuất hợp tác lâu dài, đồng hành cùng Đề án; Kinh nghiệm vận động nguồn lực, triển khai hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp sáng tạo, kết nối thị trường hiệu quả...

Mở ra niềm tin và cơ hội cho phụ nữ khởi nghiệp

Ngay từ năm 2017, Đề án 939 đã xác định nhiệm vụ trọng tâm là nâng cao nhận thức về kinh doanh, việc làm và khởi nghiệp cho phụ nữ - yếu tố nền tảng quyết định sự thay đổi. Với 325.911 cuộc truyền thông, 1.300 mô hình điểm, cùng 84,8% phụ nữ được tiếp cận kiến thức, Đề án đã chứng minh sức lan tỏa mạnh mẽ của hoạt động truyền thông cơ sở.

Khi cánh cửa nhận thức được mở ra, những người phụ nữ từng nghĩ "mình không thể kinh doanh" bắt đầu nhận ra cơ hội, tìm thấy niềm tin và dám từng bước thay đổi cuộc sống của chính mình.

Chính cách tiếp cận này cũng hoàn toàn phù hợp với tinh thần của Nghị quyết số 68-NQ/TW, khi tạo điều kiện để người dân nâng cao năng lực, chủ động tham gia thị trường và tự tin bước vào các sân chơi kinh doanh mới; đảm bảo doanh nghiệp nữ được tiếp

cận bình đẳng, giảm chi phí tuân thủ, tạo điều kiện mở rộng quy mô.

Bứt phá từ số lượng đến chất lượng

Mục tiêu ban đầu của Đề án là hỗ trợ 20.000 phụ nữ khởi nghiệp, song, kết thúc giai đoạn 2017-2025, con số thực tế đã lên tới 118.533, gấp gần sáu lần dự kiến. Trong đó, có 20.000 phụ nữ nghèo, 13.000 phụ nữ dân tộc thiểu số và 1.700 phụ nữ khuyết tật là những nhóm vốn ít cơ hội tiếp cận các chương trình hỗ trợ chính thức.

Hoạt động nổi bật, có tính chất quan trọng trong việc khuyến khích, thúc đẩy lan tỏa tinh thần khởi nghiệp của mọi đối tượng, thành phần, các tầng lớp phụ nữ, thể hiện kết quả của các cấp Hội trong hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp thiết thực, hiệu quả, đó là: Tổ chức Cuộc thi Phụ nữ khởi nghiệp hàng năm theo hướng ngày càng chuyên nghiệp, khoa học, quy mô và có sức lan tỏa mạnh mẽ, góp phần khơi dậy khả năng và niềm đam mê khởi nghiệp trong hội viên, phụ nữ. Đây được coi là điểm nhấn của Đề án, trở thành một diễn đàn lớn, một sân chơi bổ ích, thu hút sự quan tâm, hưởng ứng của đông đảo hội viên, phụ nữ cả nước.

Một số điển hình phụ nữ dân tộc thiểu số đã đạt giải thưởng cao trong các cuộc thi phụ nữ khởi nghiệp được tổ chức tại địa phương và cấp toàn quốc, như chị Vương Thị Thương (dân tộc Tày, tại Lạng Sơn) đã đạt giải Nhất toàn quốc năm 2023 với sản phẩm Hồng vành khuyên treo gió - phát huy tài nguyên bản địa của khu vực miền núi phía Bắc; chị Trương Thị Bạch Thủy (dân tộc Chăm, tại Sóc Trăng) đạt giải Nhất toàn quốc Cuộc thi năm 2023 về sản phẩm thủ công mỹ nghệ sáng tạo từ mây tre đan; chị Trần Thị Như Hoa (phụ nữ khuyết tật, tại Nghệ An) đã đạt giải Cánh Én Vàng Cuộc thi Phụ nữ khởi nghiệp cấp toàn quốc năm 2020.

Để khuyến khích và hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp thành công, các cấp Hội LHPN, đặc biệt là cấp cơ sở đã thực hiện tốt việc thu thập, sàng lọc, lựa chọn, đào tạo, phối hợp đào tạo, nâng cao năng lực cho trên 200 ngàn ý tưởng/dự án kinh doanh của phụ nữ, trong đó tập trung vào các nội dung: Xây dựng bản thuyết minh dự án/ý tưởng khởi nghiệp, kế hoạch kinh doanh, tăng cường các kỹ năng kinh doanh, kiến thức khởi nghiệp, quản lý tài chính, quản trị doanh nghiệp hiệu quả...

Nâng cao năng lực cho đội ngũ cán bộ Hội

Một kết quả quan trọng của Đề án 939 là hoạt động nâng cao năng lực cho đội ngũ cán bộ Hội thông qua thiết lập cơ sở hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp.

Tại cấp Trung ương, Văn phòng Hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp tại Học viện phụ nữ Việt Nam, thu hút sự quan tâm, kết nối của mạng lưới chuyên gia, các nhà khoa học; duy trì, vận hành hệ thống thông tin để hỗ trợ phụ nữ, đặc biệt sinh viên nữ tham gia khởi sự kinh doanh, khởi nghiệp hiệu quả.



Tại cấp địa phương, Bộ phận hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp (tại Bình Định, Quảng Bình, Bình Thuận) hay các điểm kết nối tiêu thụ sản phẩm (tại Hà Nội, Thanh Hoá, Đăk Lăk)... là các đầu mối hỗ trợ, đào tạo, tư vấn chính sách, thủ tục pháp lý, hỗ trợ xây dựng thương hiệu, kết nối tiêu thụ sản phẩm của phụ nữ khởi nghiệp... Song song đó, các cấp Hội chú

trọng phát triển mạng lưới kết nối các doanh nhân nữ thông qua việc thành lập và nâng cao chất lượng hoạt động của các Hội/Hiệp hội/Câu lạc bộ doanh nghiệp nữ.



Qua đó, tổ chức các hoạt động giao lưu, chia sẻ kinh nghiệm, giúp đỡ, tư vấn, cố vấn giữa những chuyên gia, doanh nhân thành công với phụ nữ mong muốn khởi nghiệp, bắt đầu khởi nghiệp, khởi sự kinh doanh hoặc kinh doanh chưa thành công ... giúp chị em có thêm kiến thức, kỹ năng, sự tự tin, mạnh dạn để phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh.

Có thể thấy, hoạt động hỗ trợ phụ nữ đổi mới sáng tạo phát triển kinh doanh và khởi nghiệp được trong Đề án được thực hiện toàn diện, hiệu quả, không chỉ lan tỏa tinh thần khởi nghiệp trong cộng đồng, mà còn là tiền đề cho nhiều phụ nữ khởi nghiệp thành công, trở thành hạt nhân quan trọng đóng góp vào công cuộc phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp và phát triển kinh tế-xã hội của địa phương.

Bài học từ thực tiễn: Từ phong trào đến năng lực thực chất

Bên cạnh những kết quả đáng ghi nhận, hành trình triển khai Đề án 939 cũng chỉ ra nhiều "nút thắt" chính sách cần được tháo gỡ để phụ nữ có thể khởi nghiệp thuận lợi hơn.

Một trong những khó khăn lớn nhất là việc thiếu các cơ chế tài chính chuyên biệt dành cho phụ nữ, nhất là những người không có tài sản đảm bảo. Nhiều ý tưởng tiềm năng vì thế không có cơ hội bước ra thị trường.

Ở các vùng sâu, vùng xa, phụ nữ vẫn thiếu những chương trình hỗ trợ chuyên sâu, thiếu người dẫn dắt (mentor) và thiếu các nền tảng tư vấn phù hợp. Điều này khiến khoảng cách về năng lực và cơ hội giữa các vùng miền ngày càng rõ rệt.

Bên cạnh đó, chính sách thúc đẩy đổi mới sáng tạo do phụ nữ dẫn dắt vẫn chưa thật sự mạnh mẽ, đặc biệt trong các lĩnh vực then chốt như công nghệ hay nông nghiệp thông minh - nơi phụ nữ hoàn toàn có thể tạo ra đột phá nếu được tiếp sức đúng lúc.

Một hạn chế khác là sự phối hợp liên ngành chưa đồng bộ. Ở một số địa phương, việc hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp còn mang tính hình thức, chưa được lồng ghép vào kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội, dẫn đến nguồn lực bị phân tán và hiệu quả chưa cao.



Chính những điểm nghẽn này đã trở thành cơ sở quan trọng để xây dựng lộ trình mới cho Đề án hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp giai đoạn 2026-2035, hướng tới việc hoàn thiện chính sách và tạo môi trường thuận lợi cho phụ nữ khởi nghiệp trong giai đoạn tiếp theo.

Kiến tạo hệ sinh thái khởi nghiệp bền vững cho phụ nữ

Đề án 939 đã khép lại một chặng đường dài đầy ý nghĩa, gieo những hạt mầm khát vọng vào hàng



trăm nghìn phụ nữ Việt Nam. Từ những bỡ ngỡ ban đầu, họ đã trưởng thành, tự tin hơn trước thị trường, dám đổi mới, dám bước tiếp và dám theo đuổi ước mơ kinh doanh của mình.

Trên nền tảng ấy, Đề án hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp giai đoạn 2026-2035 (Đề án 2415) được kỳ vọng mở ra một giai đoạn phát triển mới, nơi phụ nữ không chỉ dừng lại ở việc được hỗ trợ khởi nghiệp, mà còn được trao cơ hội tham gia sâu hơn vào hệ sinh thái đổi mới sáng tạo, kinh tế số và tăng trưởng xanh. Đây không chỉ là sự tiếp nối, mà là bước phát triển với một tầm nhìn dài hạn và toàn diện hơn: Xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp dành cho phụ nữ, gắn chặt với xu thế kinh tế số và kinh tế xanh của thời đại mới.

Nếu trước đây trọng tâm của Đề án là "hỗ trợ", thì giai đoạn tới sẽ chuyển mạnh sang tư duy "kiến tạo hệ sinh thái", với dự kiến hình thành các vườn ươm dành riêng cho phụ nữ, trung tâm hỗ trợ chuyển đổi số, mạng lưới mentor quốc gia, cũng như những trung tâm đổi mới sáng tạo dành cho doanh nghiệp nữ… tạo nên hạ tầng hỗ trợ bài bản và bền vững.

Cùng với đó, Đề án hướng đến việc thúc đẩy chuyển đổi số và xanh hóa quy trình kinh doanh, thiết lập quỹ bảo lãnh, gói tín dụng ưu tiên, và các cơ chế hỗ trợ phụ nữ tiếp cận nguồn lực khoa học - công nghệ. Đây sẽ là "đòn bẩy" quan trọng giúp phụ nữ tự tin mở rộng sản xuất, đổi mới mô hình kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh.

Định hướng của Đề án 2415 cũng tiếp tục được gắn kết chặt chẽ với Nghị quyết số 68-NQ/TW, nhằm đảm bảo doanh nghiệp nữ có cơ hội tiếp cận bình đẳng, giảm gánh nặng chi phí và tạo điều kiện để phụ nữ phát triển doanh nghiệp ở quy mô lớn hơn.

Một hành trình mới đang rộng mở phía trước với Hội LHPN các cấp và các hội viên, phụ nữ trên mọi miền Tổ quốc. Đó là hành trình mà mỗi phụ nữ có thể khởi nghiệp, làm chủ tương lai của mình, đóng góp vào sự thịnh vượng chung của gia đình, cộng đồng và đất nước./.



LOCAL LIFE ASIA ĐÁNH THỨC DU LỊCH BẢN ĐỊA VIỆT NAM

Ngành du lịch Việt Nam đang phục hồi mạnh mẽ, đặc biệt với xu hướng trải nghiệm và du lịch xanh, bền vững ngày càng được ưa chuộng. Thay vì chọn nghỉ tại các resort tiện nghi, nhiều du khách tìm đến những làng quê yên bình, khám phá làng nghề truyền thống, lắng nghe câu chuyện của người dân địa phương, tham gia vào công việc hằng ngày và thưởng thức các món ăn đậm chất bản địa. Tại Đà Nẵng, những trải nghiệm như làm gốm ở làng gốm Thanh Hà, trồng rau tại làng rau Trà Quế hay hòa mình vào điệu múa của người Cơ Tu ở các điểm du lịch cộng đồng luôn thu hút đông đảo du khách. Trước thực trạng nhiều làng nghề thiếu thế hệ trẻ nối nghiệp, anh Trần Đăng Huy cùng cộng sự đã phát triển Dự án "Local Life Asia" như một nền tảng tiên phong, trao quyền cho người dân địa phương làm chủ dịch vụ, kết nối những câu chuyện bản địa độc đáo trên khắp Việt Nam. Dự án chứng minh rằng du lịch bền vững không chỉ mang lại trải nghiệm sâu sắc cho du khách mà còn là giải pháp quan trọng để gìn giữ bản sắc văn hóa cộng đồng và tạo sinh kế ổn định.

Trao quyền để cộng đồng tự kể câu chuyện của mình

Trong bối cảnh du lịch xanh và bền vững trở thành xu hướng toàn cầu, Local Life Asia xuất hiện như một mô hình tiên phong giúp cộng đồng tự kể câu chuyện của chính mình. Không chỉ đơn thuần là một nền tảng đặt dịch vụ trải nghiệm, dự án còn mở ra cách tiếp cận mới: đưa du khách trở về với giá trị

văn hóa bản địa, đồng thời tạo sinh kế bền vững cho những người đang gìn giữ nghề truyền thống. Được đồng sáng lập bởi anh Trần Đăng Huy và anh Trần Hải Thành tại Đà Nẵng, Local Life Asia ra đời từ trăn trở về cuộc sống bấp bênh của nghệ nhân, nông dân và những người làm văn hóa địa phương - những con người có câu chuyện đáng kể nhưng lại thiếu công cụ để lan tỏa. Từ đó, dự án đặt mục tiêu trao quyền cho cộng đồng, để mỗi người dân có thể trở thành "người kể chuyện" bằng chính trải nghiệm, hình ảnh và văn hóa của quê hương mình.

Anh Huy chia sẻ: "Tôi nhận thấy một sự đứt gãy kết nối trong xã hội hiện đại khi trẻ em xa rời thiên nhiên vì thiết bị di động và người lớn cũng vậy. Trong khi du khách lại nhàm chán với các tour tuyến đã quá quen thuộc. Tôi muốn đi tìm lời giải bằng cách đưa con người quay về với trải nghiệm bản địa thực tế, về với những giá trị cốt lõi của văn hóa, làng nghề và thiên nhiên".

Từ suy nghĩ đó, dự án Local Life Asia - nền tảng du lịch bền vững ra đời với mục tiêu xây dựng một nền tảng du lịch tôn trọng và nuôi dưỡng những kết nối đó.

Local Life Asia ra đời năm 2025, là một nền tảng du lịch cộng đồng - cộng đồng - cơ sở (community–based tourism) do Trần Đăng Huy và Trần Hải Thành sáng lập tại Đà Nẵng. Mục tiêu chính: kết nối du khách với trải nghiệm địa phương chân thực - homestay, làng nghề, văn hóa, thiên nhiên - do cộng đồng địa phương trực tiếp cung cấp. Qua đó giúp gìn giữ văn hoá bản địa, bảo vệ môi trường, và tạo sinh kế bền vững cho người dân.

Local Life Asia trao quyền cho người dân: họ có thể tự đăng tải dịch vụ (lưu trú, trải nghiệm, sản phẩm thủ công…), tự đặt giá, quản lý lịch đặt chỗ, trực tiếp tiếp khách — tức là không qua nhiều trung gian, giúp cộng đồng hưởng lợi nhiều hơn.

Trong khi nhiều nền tảng du lịch truyền thống hoạt động qua nhiều đại lý trung gian, làm giảm lợi nhuận đến với cộng đồng, Local Life Asia có bước tiến xa hơn bằng cách trao quyền trực tiếp cho cộng đồng.

Thông qua nền tảng, từ nông dân, nghệ nhân đến chủ homestay đều có thể trực tiếp đăng ký, tạo hồ sơ, mở bán dịch vụ và nhận đặt chỗ. Họ được khuyến khích kể lại câu chuyện về làng nghề, món ăn, hay phong tục của mình bằng hình ảnh và video. Điều này không chỉ giúp tăng thu nhập trực tiếp cho họ mà còn tác động tích cực đến hình ảnh du lịch từng khu vực.



Các chủ dịch vụ trước khi được tạo tài khoản đều được đơn vị kiểm tra, phê duyệt để bảo đảm đáp ứng một số yêu cầu. Theo đó, mỗi người chủ dịch vụ, là nông dân, nghệ nhân làng nghề sẽ tự giới thiệu câu chuyện bản thân, đưa hình ảnh, video clip để quảng bá, hấp dẫn người xem. Đồng thời, tự theo dõi, nhận lịch từ khách đặt, đón và dẫn du khách trải nghiệm thực tế. Nền tảng cũng tích hợp các tính năng công nghệ trí tuệ nhân tạo (AI) như hệ thống gợi ý, tính năng kiểm duyệt nội dung tự động, kênh giao tiếp trực tiếp với khách hàng và gian hàng mua sắm sản phẩm địa phương ngay trên nền tảng. Anh Huy chia sẻ: "Đây sẽ là hành trình kể lại câu chuyện văn hóa truyền thống thông qua hình ảnh của người dân địa phương, từ đó cùng xây dựng một mô hình du lịch nhân văn, bền vững".

Ứng dụng AI vào sản phẩm du lịch xanh

Điểm khác biệt cốt lõi của Local Life Asia là sự tập trung độc quyền vào các sản phẩm du lịch bản địa, xanh và bền vững. Chỉ những sản phẩm đáp ứng nghiêm ngặt các tiêu chí này mới được phê duyệt và mở bán.

Nền tảng Local Life Asia hoạt động như "cầu nối" giữa du khách và cộng đồng: host (nông dân, nghệ nhân, chủ homestay…) tự tạo hồ sơ, đăng dịch vụ - từ homestay, tour trải nghiệm văn hóa, workshop nghề thủ công, sản phẩm địa phương… đến đặt chỗ, thanh toán, quản lý booking.



Đặc biệt, Local Life Asia ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) xuyên suốt hành trình người dùng như: hệ thống gợi ý hành trình theo sở thích cá nhân hóa; để hỗ trợ người dùng: hệ thống gợi ý hành trình phù hợp, chatbot tư vấn, kiểm duyệt nội dung do cộng đồng đăng tải đảm bảo chất lượng sản phẩm, hỗ trợ đặt chỗ và thanh toán, giúp đảm bảo chất lượng dịch vụ và trải nghiệm du lịch; hệ thống cảnh báo chất lượng thông qua việc tự động đọc và phân tích các review của khách hàng, giúp quản trị viên can thiệp kịp thời để bảo vệ tối đa quyền lợi du khách.

Một tính năng đặc biệt khác là Local Shop cho phép du khách mua đặc sản và sản phẩm thủ công ngay trên nền tảng. Điều này tạo ra một sự kết nối hoàn toàn mới giữa "trải nghiệm" và "tiêu dùng". Du khách vẫn có thể tiếp tục tìm kiếm và mua sản phẩm bản địa ngay cả sau khi kết thúc chuyến đi.

Chị Phạm Thị Công, một người trẻ quê Hội An đã quyết định từ bỏ công việc văn phòng ổn định ở TP. Hồ Chí Minh để về quê khởi nghiệp với nghề dệt chiếu cói truyền thống. Chị đã cải tạo nhà của ba mẹ thành không gian trải nghiệm làm chiếu, tổ chức workshop, kết hợp sản xuất các sản phẩm thủ công như túi xách, lót ly để bán cho khách tham quan.

Khi nhận được lời đề nghị từ "Local Life Asia", chị Công đã đồng ý tham gia, phối hợp thực hiện các công đoạn ban đầu về hình ảnh, video, lời dẫn chuyện để sẵn sàng "lên sóng". Chị Công tâm sự: "Qua tìm hiểu, tôi thấy thích nền tảng vì chuyên về du lịch trải nghiệm và quảng bá hình ảnh đến cộng đồng. Mong rằng, với sự hỗ trợ từ công nghệ, những sản phẩm du lịch như vậy sẽ lan tỏa nhiều hơn đến du khách trong và ngoài nước".

Hành trình kết nối văn hóa và công nghệ để giải quyết bài toán xã hội

Local Life Asia không chỉ tạo ra sản phẩm du lịch "chậm và sâu" hơn mà còn trực tiếp giải quyết các bài toán xã hội như tạo việc làm cho giới trẻ, bảo tồn văn hóa truyền thống, và hạn chế di cư lao động.

Anh Huy tâm sự: "Khi quê nhà có cơ hội, người trẻ sẽ trở về. Họ có thể tiếp nối nghề truyền thống một cách hiện đại hơn thông qua nền tảng số".

Khó khăn lớn nhất không nằm ở công nghệ mà là việc thay đổi thói quen cộng đồng, khi phần lớn nghệ nhân, nông dân lớn tuổi không quen dùng ứng dụng trực tuyến. Đội ngũ Local Life Asia đã thực hiện chiến lược "cầm tay chỉ việc", đến tận nơi hướng dẫn, chụp ảnh, quay video và giúp họ đăng tải dịch vụ đầu tiên.

"Chúng tôi không chỉ phát triển phần mềm, mà còn xây dựng niềm tin. Khi người dân thấy sản phẩm của họ được du khách tìm đến, họ bắt đầu tự tin làm

chủ nền tảng. Đây là hành trình khởi nghiệp của cộng đồng, là hành trình kể lại câu chuyện văn hóa bằng công nghệ hiện đại", anh Huy nói.

Với du khách, khi mở ứng dụng, họ không chỉ chọn nơi ghé thăm mà còn chọn cách sống, chọn câu chuyện và con người cùng trải nghiệm. Kết thúc hành trình, món quà đặc biệt họ mang về là văn hóa bản địa và hành trình sâu sắc.

Đến nay, trên hệ thống đã có gần 300 "chủ nhà" của các lĩnh vực lưu trú, dịch vụ, trải nghiệm đăng ký tham gia nền tảng với 1.378 sản phẩm, trong đó hơn 1.000 sản phẩm đã có thể bán ra thị trường. Riêng TP Đà Nẵng đang có 205 sản phẩm, còn lại là của các địa phương khác như TP. Hồ Chí Minh, Gia Lai, Huế. "Khi phát triển ứng dụng, tôi muốn nhiều bạn trẻ mang kiến thức học được trở về bên gia đình để hỗ trợ quê hương phát triển du lịch cộng đồng và trên hết tôi muốn lan tỏa tinh thần du lịch xanh. Khi mình làm tất cả cho cộng đồng, thì cộng đồng sẽ đáp trả lại bằng cách này hay cách khác", anh Huy chia sẻ.

Hiện nay, "Local Life Asia" đang hỗ trợ các chủ thể trong việc làm hình ảnh, dựng video clip, quảng bá hình ảnh, nhận đặt chỗ cho khách tham quan, đồng thời giúp các chủ cơ sở hoàn thiện một số thủ tục, giấy tờ cần thiết. Khi mọi bước đã ổn, các tính năng cơ bản như tìm kiếm và đặt tour, quản lý hồ sơ người dùng, lên lịch trình cá nhân hóa, thanh toán và đánh giá sẽ được ra mắt.

Ngoài ra, phiên bản thử nghiệm (MVP) của Local Life Asia ra mắt vào cuối tháng 8-2025, đặt mục tiêu tăng trưởng dữ liệu khắp Việt Nam năm 2025 và mở rộng sang các quốc gia Đông Nam Á trong quý 2 năm 2026.

Local Life Asia cho thấy một hướng đi mới của du lịch Việt Nam: phát triển bằng sự trân trọng văn hóa, trao quyền cho cộng đồng và ứng dụng công nghệ để tạo giá trị bền vững. Từ những nghệ nhân lớn tuổi đến những người trẻ trở về quê hương, mỗi chủ thể đều có thể trở thành người gìn giữ và lan tỏa bản sắc của mình theo cách hiện đại hơn, hiệu quả hơn. Khi công nghệ không còn là rào cản mà trở thành công cụ kể chuyện, những giá trị tưởng chừng bị lãng quên lại có cơ hội hồi sinh và lan rộng. Hành trình của Local Life Asia vì thế không chỉ là xây dựng một nền tảng du lịch, mà là góp phần giải những bài toán lớn của xã hội: sinh kế, văn hóa và sự gắn kết cộng đồng. Và khi mỗi chuyến đi trở thành một câu chuyện, mỗi người dân trở thành một đại sứ văn hóa, du lịch xanh sẽ không còn là xu hướng nhất thời mà trở thành tương lai của du lịch Việt Nam.

Minh Phượng

(Tổng hợp)

Dự án Local Life Asia đạt giải nhất cuộc thi Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo thành phố Đà Nẵng năm 2025, được đánh giá là có tiềm năng đột phá trong lĩnh vực du lịch công nghệ và bền vững. Dự án cũng vừa được Cục Thương mại điện tử và kinh tế số - Bộ Công Thương cấp giấy phép hoạt động là sàn thương mại điện tử tại Việt Nam vào tháng 10-2025.

Ông Phạm Tiến Thành - nhà sáng lập Saigon Technology, trưởng ban giám khảo cuộc thi Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Đà Nẵng (SURF 2025) - nhận xét "Local Life Asia giúp giải quyết bài toán kết nối trực tiếp người dân và du khách, vừa hỗ trợ kinh tế cộng đồng vừa bảo tồn văn hóa. Nền tảng cũng ứng dụng AI để cá nhân hóa hành trình và trải nghiệm - là xu hướng lớn trong du lịch toàn cầu".



CUỘC ĐUA DỰ BÁO "LINH DƯƠNG" CÔNG NGHỆ: AI LIỆU CÓ ĐOÁN ĐÚNG TƯƠNG LAI?

Dự đoán doanh nghiệp nào sẽ thành công luôn là yếu tố then chốt để định hướng đầu tư và xây dựng chính sách kinh tế hiệu quả.

Trong nhiều năm qua, các nghiên cứu về nhóm doanh nghiệp tăng trưởng nhanh - vốn được xem là động lực của phát triển kinh tế - thường cho kết quả dự báo rất thấp, dẫn tới giả định rằng tăng trưởng phần lớn mang tính ngẫu nhiên. Nhưng giả định này liệu còn đứng vững trong kỷ nguyên AI, khi những lượng dữ liệu khổng lồ và các phương pháp phân tích hiện đại đã trở nên phổ biến? Liệu AI có thể vượt qua những rào cản trong việc dự báo doanh nghiệp tăng trưởng cao? Đây chính là những câu hỏi được đặt ra trong trong Cẩm nang Doanh nhân của Doanh nghiệp vừa và nhỏ do De Gruyter xuất bản. Cuốn sách đã tổng hợp những đóng góp khoa học mới nhất về dự báo tăng trưởng doanh nghiệp bằng các phương pháp AI.

Theo định nghĩa của Eurostat-OECD, doanh nghiệp tăng trưởng nhanh là những doanh nghiệp có ít nhất 10 lao động trong giai đoạn đầu tăng trưởng và "tốc độ tăng trưởng hằng năm bình quân vượt 20% trong ba năm liên tiếp", dựa trên số lao động hoặc doanh thu. Một nhóm nhỏ hơn trong số này, gọi là doanh nghiệp "linh dương", là những doanh nghiệp

trẻ, thường là những startup không quá 5 năm tuổi, nhưng có tốc độ tăng trưởng vượt trội.

Những doanh nghiệp như vậy đóng vai trò quan trọng đối với đổi mới sáng tạo, tạo việc làm và thúc đẩy phát triển. Khả năng nhận diện sớm các doanh nghiệp có tiềm năng tăng trưởng đặc biệt quan trọng với nhà đầu tư, các vườn ươm, chương trình tăng tốc khởi nghiệp, tập đoàn lớn hoặc cơ quan hoạch định chính sách. Tuy nhiên, kết quả dự báo đối với startup lại khó hơn nhiều so với doanh nghiệp lớn, bởi dữ liệu lịch sử hạn chế, mức độ bất định cao và sự phụ thuộc vào các yếu tố định tính như kinh nghiệm nhà sáng lập hay mức độ phù hợp với thị trường.

Tăng trưởng doanh nghiệp thực sự "ngẫu nhiên" đến mức nào?

Việc dự báo tăng trưởng càng trở nên sống còn trong bối cảnh tỉ lệ thất bại của startup rất cao: cứ 5 doanh nghiệp mới thì có 1 thất bại ngay trong năm đầu, và gần 2/3 biến mất trong vòng 10 năm. Những doanh nghiệp tăng trưởng nhanh tuy chiếm tỉ lệ rất nhỏ nhưng tạo ra tác động lớn. Một nghiên cứu về doanh nghiệp Nga và Tây Ban Nha giai đoạn 2010-2018 cho thấy, dù doanh nghiệp "linh dương" chỉ chiếm khoảng 1-2% tổng số doanh nghiệp, nhưng lại đóng góp tới 14% tăng trưởng việc làm tại Nga và 9% tại Tây Ban Nha.

Các doanh nghiệp tăng trưởng nhanh được xem là lực lượng quan trọng thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và tạo việc làm, nhưng lại rất khó nhận diện sớm. Trong khi đó, những thành phần liên quan - từ nhà đầu tư, vườn ươm, doanh nghiệp lớn đến cơ quan hoạch định chính sách - đều cần các dự báo tăng trưởng chính xác để đưa ra quyết định đúng đắn và giảm thiểu rủi ro, bằng cách xác định được đâu là những doanh nghiệp có khả năng thành công cao nhất.

Để lý giải vì sao một số doanh nghiệp lại tăng trưởng nhanh hơn doanh nghiệp khác, các nhà nghiên cứu đã xem xét nhiều yếu tố: từ tính cách của người sáng lập, chiến lược cạnh tranh, nguồn lực sẵn có, điều kiện thị trường cho tới bối cảnh kinh tế vĩ mô. Tuy nhiên, tất cả những yếu tố này chỉ giải thích được một phần rất nhỏ sự khác biệt về tăng trưởng, và cũng khó vận dụng trực tiếp trong thực tế. Điều này khiến nhiều người cho rằng việc dự đoán tăng trưởng của doanh nghiệp mới chẳng khác nào trò may rủi. Một quan điểm khác lại cho rằng vấn đề không nằm ở sự "ngẫu nhiên" mà xuất phát từ chính cách thức dự báo, tạo nên một "ảo giác về tính ngẫu nhiên".

Vì tăng trưởng doanh nghiệp là một quá trình phức tạp, đa dạng, biến động và phi tuyến tính, việc áp dụng những phương pháp và cách tiếp cận mới - đặc biệt là các công cụ dựa trên dữ liệu lớn và trí tuệ nhân tạo - có thể giúp mở ra góc nhìn mới và làm sáng tỏ hơn bài toán dự báo tăng trưởng.

AI đem lại cơ hội mới cho việc dự báo doanh nghiệp tăng trưởng nhanh

Các phương pháp AI đang được sử dụng ngày càng rộng rãi để dự báo tăng trưởng doanh nghiệp. Khoảng 70% quỹ đầu tư mạo hiểm đã ứng dụng AI nhằm tăng năng suất nội bộ, đồng thời hỗ trợ quá trình tìm kiếm, sàng lọc, phân loại và theo dõi các startup tiềm năng. Nền tảng dữ liệu doanh nghiệp Crunchbase thậm chí cho biết thử nghiệm nội bộ của họ cho thấy mô hình AI có thể dự báo khả năng thành công của startup với "độ chính xác 95%" dựa trên hàng nghìn tín hiệu khác nhau. Những tiến bộ này hứa hẹn thay đổi căn bản cách nhà đầu tư và doanh nghiệp đưa ra quyết định trên các thị trường tư nhân.

Tại Hoa Kỳ, các quỹ đầu tư hàng đầu như Sequoia Capital và Andreessen Horowitz đã sử dụng AI để phân tích những tín hiệu rất sớm về tăng trưởng. Sequoia theo dõi hàng trăm nghìn startup

thông qua những dấu hiệu nhỏ như tần suất cập nhật mã nguồn, tốc độ tuyển kỹ sư hay sự lan tỏa trong các cộng đồng trực tuyến. Những tín hiệu này, vốn khó phát hiện bằng mắt thường, giúp họ nhận diện các công ty như Notion hay Figma trước khi doanh thu tăng trưởng rõ rệt. Tương tự, a16z dùng AI để phân tích hành vi người dùng và tốc độ cải tiến sản phẩm, qua đó rút ngắn thời gian thẩm định đầu tư và phát hiện sớm những mô hình đang tìm được "thị trường phù hợp".

Ở châu Âu, Anh và Đức tích hợp AI vào hệ thống dữ liệu doanh nghiệp quốc gia. Anh sử dụng dữ liệu thuế, việc làm và đăng ký kinh doanh để dự báo tốc độ mở rộng của doanh nghiệp trong từng ngành. Đức lại theo dõi cơ cấu cổ đông, tốc độ tăng vốn và mức độ hiện diện truyền thông để nhận diện những doanh nghiệp có thể tăng trưởng nhanh. Israel, với đặc thù deep-tech, còn đi xa hơn khi dùng AI để phân tích hồ sơ bằng sáng chế, năng lực khoa học của nhà sáng lập và các dấu hiệu hợp tác quốc tế, từ đó sớm hỗ trợ những công ty như Mobileye hay Waze.

Tại Đông Nam Á, hệ thống dữ liệu hành chính đã giúp Chính phủ Singapore áp dụng AI để dự báo khả năng "scale-up" của doanh nghiệp, từ đó quyết định doanh nghiệp nào nên được hỗ trợ sandbox hoặc ưu đãi thuế. Indonesia - với quy mô người dùng Internet lớn - cũng nhanh chóng khai thác AI để nhận diện những dấu hiệu tăng trưởng của Ruangguru hay eFishery, nơi AI nhìn thấy trước xu hướng từ dữ liệu tương tác, thiết bị IoT hay mức tiêu thụ nội dung học tập.

Việt Nam dù chưa có hệ thống dự báo quốc gia nhưng sở hữu lượng dữ liệu rất lớn từ ví điện tử, thương mại điện tử, nền tảng tuyển dụng và các startup công nghệ. Quan sát các trường hợp như MoMo, Sky Mavis hay VNG Cloud cho thấy những tín hiệu tăng trưởng - từ giao dịch blockchain, mức độ gắn kết người dùng cho đến tốc độ tuyển nhân sự công nghệ - đều có thể được AI phân tích để nhận diện "linh dương" sớm hơn thị trường. Nếu các nguồn dữ liệu này được kết nối, Việt Nam hoàn toàn có thể xây dựng một hệ thống dự báo doanh nghiệp tăng trưởng nhanh phục vụ hoạch định chính sách đổi mới sáng tạo.

Những ví dụ này cho thấy AI không chỉ giúp dự báo mà còn định hình cách các hệ sinh thái đổi mới sáng tạo xây dựng chiến lược dài hạn.

Ưu thế của AI nằm ở khả năng xử lý lượng dữ liệu lớn hơn nhiều, đa dạng hơn và tốc độ cao hơn so với các phương pháp thống kê truyền thống. Các mô hình học máy như rừng ngẫu nhiên (RF) hay thu hẹp và chọn lọc tuyệt đối (LASSO) có thể xác định những biến số quan trọng nhất trong bộ dữ liệu có hàng trăm yếu tố dự báo. Các mô hình ngôn ngữ lớn (LLM) lai giữa dữ liệu cấu trúc (bảng biểu) và phi cấu trúc (mô tả văn bản phức tạp) đã chứng minh khả năng dự báo thành công của startup. AI giúp nâng cao độ chính xác trong dự báo, nhận diện những yếu tố quyết định tăng trưởng và giảm thiểu thiên kiến chủ quan. Một số nhà nghiên cứu cho rằng mức độ cải thiện đáng kể này cho thấy tăng trưởng doanh nghiệp có lẽ ít ngẫu nhiên hơn chúng ta từng nghĩ. Khả năng thu thập dữ liệu theo thời gian thực cũng đặc biệt hữu ích trong những ngành có tốc độ thay đổi nhanh, như công nghệ cao.

Những yếu tố giúp AI vượt trội hơn phương pháp truyền thống

AI có thể "đọc hiểu" những tín hiệu mà con người khó nhìn thấy:

- Xu hướng tìm kiếm sản phẩm tăng đột biến trên Google Search
- Lượt theo dõi của startup tăng bất thường trên TikTok, X, LinkedIn
- Dòng tiền vào tài khoản tăng nhanh
- Tốc độ tuyển dụng kỹ sư và chuyên gia tăng vọt
- Tần suất xuất hiện trong diễn đàn lập trình, cộng

đồng blockchain…

Tất cả đều là "dấu hiệu tiền định" của một startup tăng trưởng cao. Nhiều startup tăng trưởng mạnh trước khi doanh thu tăng, và AI nhìn thấy sớm hơn con người.

Những thách thức vẫn còn ở phía trước

Tuy đạt nhiều tiến bộ, AI vẫn còn nhiều hạn chế cần vượt qua. Dự báo doanh nghiệp tăng trưởng nhanh dù đã tốt hơn nhưng vẫn là một nhiệm vụ khó khăn. Thành công của startup phụ thuộc vào nhiều yếu tố vô hình, thay đổi nhanh chóng và khó "nắm bắt" bằng dữ liệu. Các nghiên cứu khuyến nghị tiếp tục phát triển phương pháp bằng cách mở rộng nhóm biến số, bổ sung nguồn dữ liệu đa dạng hơn và sử dụng các thuật toán tinh vi hơn.



Dù mạnh mẽ, AI cũng có những giới hạn rõ rệt. Một số startup bùng nổ nhờ yếu tố lan truyền bất ngờ, điều không xuất hiện trong dữ liệu trước đó. Trường hợp một startup mỹ phẩm ở Hàn Quốc bùng nổ nhờ một video TikTok là ví dụ điển hình: AI đánh giá doanh nghiệp không có tiềm năng, nhưng sức lan tỏa văn hóa vốn không thể dự đoán trước đã thay đổi hoàn toàn cục diện.

AI cũng khó theo kịp khả năng xoay trục của startup. Một công ty fintech tại Singapore từng được AI đánh giá thấp trong mô hình kinh doanh ban đầu, nhưng tăng trưởng mạnh sau khi đổi hướng sang lĩnh vực khác. Ngược lại, có startup được AI đánh giá rất cao nhờ đội ngũ sáng lập mạnh, nhưng lại thất bại vì chi tiêu vượt kiểm soát - một yếu tố mà dữ liệu lịch sử không phản ánh đầy đủ.

Những trường hợp này cho thấy AI hữu ích nhưng không thay thế được kinh nghiệm của nhà đầu tư và cái nhìn chiến lược về thị trường. AI mạnh nhất khi được dùng như một lớp phân tích bổ sung - giúp con người nhìn rõ hơn, chứ không phải quyết định thay con người.

Một thách thức lớn khác nằm ở khả năng giải thích của mô hình AI. Những dự báo tạo ra bởi các mô hình học sâu phức tạp thường giống như một "hộp đen", khiến mối liên hệ giữa đầu vào và đầu ra trở nên mơ hồ. Vì vậy, phát triển AI có khả năng giải thích (explainable AI) đang trở thành mục tiêu quan trọng của cộng đồng nghiên cứu. Hiểu được điều gì có thể giải thích - và điều gì vẫn chưa thể - sẽ giúp các nhà đầu tư và nhà hoạch định chính sách sử dụng AI hiệu quả hơn trong việc nhận diện và hỗ trợ doanh nghiệp tăng trưởng nhanh.

Startup có thể mang lại lợi nhuận rất lớn nhưng cũng tiềm ẩn rủi ro cao, khiến việc sàng lọc và dự báo chính xác trở nên vô cùng cần thiết. Khi các mô hình AI tiếp tục phát triển, chúng sẽ ngày càng tích hợp dữ liệu đa dạng, kể cả dữ liệu phi cấu trúc và tín hiệu thị trường theo thời gian thực, nhằm phát hiện sớm các dấu hiệu của khả năng thành công. Những bước tiến này hứa hẹn nâng cao đáng kể khả năng mở rộng, độ chính xác, tốc độ và tính minh bạch của dự báo, từ đó định hình lại cách chúng ta nhận diện và hỗ trợ các doanh nghiệp tăng trưởng nhanh trong tương lai.

Phương Anh *(Theo The conversation)*



XU HƯỚNG TÀI CHÍNH ĐẾN NĂM 2026: MỞ RỘNG VAI TRÒ VÀ PHẠM VI CỦA CHỨC NĂNG TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP (PHẦN CUỐI)

Cuộc khảo sát Xu hướng Tài chính năm 2026 của Deloitte đã khảo sát 1.326 nhà lãnh đạo tài chính trên toàn cầu vào mùa xuân năm 2025. Những người tham gia khảo sát bao gồm cả các Giám đốc Tài chính (CFO) và các chuyên gia tài chính cấp cao, có chức vụ thấp hơn Giám đốc Tài chính một bậc. Tất cả những người tham gia khảo sát đều làm việc tại các công ty có doanh thu hàng năm từ 1 tỷ đô la Mỹ trở lên. Các nhà lãnh đạo đại diện cho nhiều ngành và lĩnh vực khác nhau tại 23 quốc gia.

Xu hướng 4: Hành trình tiến tới hiểu biết sâu sắc về tác nhân AI

Nhiều nhóm tài chính đã áp dụng AI, nhưng lợi ích đo lường được và triển khai tác nhân vẫn còn chậm

Khảo sát cho thấy hầu hết các bộ phận tài chính đều đã, ở mức độ nào đó, thử nghiệm hoặc triển khai các trường hợp sử dụng AI. Tỷ lệ doanh nghiệp "chưa làm gì" gần như không đáng kể. Tuy nhiên, khoảng cách giữa việc "có dùng AI" và "thu được giá trị đo lường được từ AI" vẫn còn khá lớn. Chỉ một phần nhỏ các tổ chức tin rằng các khoản đầu tư AI hiện nay đã mang lại giá trị cụ thể, có thể đo lường rõ ràng. Một tỷ lệ còn ít hơn nữa cho biết họ đã tích hợp hoàn toàn các tác nhân AI (AI agent) vào trong các quy trình cốt lõi của bộ phận tài chính.

Điều này phản ánh một thực tế phổ biến: nhiều doanh nghiệp vẫn đang mắc kẹt trong giai đoạn thí

điểm, thử nghiệm các dự án AI rời rạc, nhưng chưa thể "nhúng" AI vào vận hành hằng ngày như một phần tự nhiên của hệ thống. Đồng thời, bản thân khái niệm tác nhân AI - các hệ thống có khả năng thực hiện nhiệm vụ gần như tự chủ trên cơ sở mục tiêu được giao - vẫn còn tương đối mới trong bối cảnh tài chính doanh nghiệp.

Xu hướng hành động: Những thách thức và cơ hội trên hành trình AI

Phân tích sâu hơn cho thấy tốc độ triển khai AI của các bộ phận tài chính phụ thuộc rất nhiều vào việc họ đang đứng ở giai đoạn nào trên "đường cong trưởng thành" của AI.

Những thách thức ban đầu: Công nghệ cũ và lợi tức đầu tư chưa rõ

Đối với những tổ chức mới bắt đầu áp dụng AI, gánh nặng của hệ thống công nghệ cũ là một rào cản nổi bật. Cơ sở hạ tầng CNTT phân mảnh, hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp (ERP) lạc hậu, dữ liệu bị chia cắt theo silo khiến việc tích hợp AI vào các quy trình tài chính trở nên khó khăn, tốn kém và kéo dài.

Một bộ phận lãnh đạo tài chính được phỏng vấn cho biết họ đang trong quá trình thay thế dần các hệ thống lõi bằng các nền tảng ERP hiện đại, nhằm tạo ra "đường băng" cho việc triển khai AI trong tương lai. Tuy nhiên, họ cũng thừa nhận đây là một hành trình nhiều năm, đòi hỏi sự kiên nhẫn và cam kết dài hạn từ phía ban lãnh đạo.

Một thách thức khác là việc chứng minh lợi tức đầu tư (ROI) cho các dự án AI. Không ít bộ phận tài chính gặp khó khăn khi phải đưa ra các con số thuyết phục về hiệu quả tài chính của AI trong giai đoạn đầu triển khai. Các nghiên cứu độc lập cho thấy nhiều doanh nghiệp phải mất ít nhất một năm, thậm chí lâu hơn, để giải quyết đầy đủ bài toán ROI, và không ít dự án có nguy cơ bị dừng nếu lãnh đạo thiếu một luận cứ kinh doanh vững chắc hoặc cái nhìn toàn diện hơn về giá trị mà AI mang lại.

Một cách tiếp cận được khuyến nghị là không chỉ đo lường ROI theo nghĩa truyền thống (tiết kiệm chi phí, tăng doanh thu), mà cần tính đến cả các yếu tố "mềm" như mức độ tin tưởng vào dữ liệu, chất lượng ra quyết định, hay năng lực dự báo của tổ chức. Cách nhìn đa chiều này giúp lãnh đạo tài chính bảo vệ tốt hơn các sáng kiến AI trước áp lực "cắt ngắn" thời gian thu hồi vốn.



Trường hợp của nhà phân phối thiết bị điện Graybar là một minh chứng. Doanh nghiệp này đã triển khai chương trình chuyển đổi vận hành dựa trên dữ liệu, học máy và AI, tập trung vào tối ưu dòng tiền hoạt động, quản lý hàng tồn kho và tăng độ chính xác của dự báo. Lãnh đạo tài chính của Graybar cho biết họ đang thấy các kết quả tích cực về vốn lưu động và đang tiếp tục mở rộng phạm vi ứng dụng sang cả lập kế hoạch kịch bản và phân tích các mục tiêu mua lại, tăng trưởng.

Đảm bảo quyền riêng tư dữ liệu trong tài chính: Mối quan tâm hàng đầu

Trong danh sách những thách thức lớn nhất khi triển khai AI trong tài chính, bảo mật và quyền riêng tư dữ liệu được nhắc đến thường xuyên nhất, đặc biệt ở các tổ chức đã đi khá xa trên hành trình AI. Điều này dễ hiểu, bởi bộ phận tài chính xử lý những tập dữ liệu nhạy cảm nhất của tổ chức: thông tin tài chính nội bộ, dữ liệu giao dịch khách hàng, nhà cung cấp, hợp đồng, điều khoản thương mại…



Một số lãnh đạo được phỏng vấn nhấn mạnh rằng việc mở rộng ứng dụng AI trong tài chính phải đi kèm với khuôn khổ quản trị dữ liệu chặt chẽ hơn. Johnson & Johnson là một ví dụ: khi triển khai hệ thống ERP mới, công ty này đồng thời thiết kế lại mô hình quản trị dữ liệu tài chính. Mỗi mắt xích trong chuỗi quy trình - từ phải thu, phải trả đến chuỗi cung ứng - đều có những "chủ sở hữu dữ liệu" cụ thể, chịu trách nhiệm không chỉ về việc bảo vệ dữ liệu, mà còn về quyết định trường hợp nào được phép và không được phép đưa dữ liệu vào hệ thống AI. Cách tiếp cận này giúp cân bằng giữa hai yêu cầu: tận dụng AI để nâng cao hiệu quả và bảo đảm an toàn, tuân thủ.

Nơi các "nhà lãnh đạo AI" nhìn thấy biên giới tiếp theo: Tác nhân AI (AI agentic)

Đối với các tổ chức đã vượt qua giai đoạn thử nghiệm ban đầu, tác nhân AI được xem là "biên giới mới" của ứng dụng AI trong tài chính. Thay vì chỉ hỗ trợ phân tích thụ động, các hệ thống này có thể chủ động thực hiện một chuỗi nhiệm vụ - như rà soát hóa đơn, đối chiếu hợp đồng, phân tích kịch bản - trên cơ sở mục tiêu và quy tắc được lập trình sẵn.

Khảo sát cho thấy các lãnh đạo tài chính nhìn thấy tiềm năng lớn nhất của tác nhân AI trong ba lĩnh vực: quản lý doanh số và lợi nhuận, tối ưu vốn lưu động và quản lý chi phí. Đây đều là những khu vực mà khối lượng công việc lớn, quy trình phức tạp, nhạy cảm với sai sót, nhưng lại có cấu trúc đủ rõ ràng để AI có thể học hỏi và tự động hóa.

Một số kế hoạch đã chuyển từ ý tưởng sang thực thi. Tại Hewlett Packard Enterprise, Giám đốc Tài chính Marie Myers đang thúc đẩy chương trình "dân chủ hóa AI" trong toàn bộ bộ phận tài chính, theo hướng cung cấp các công cụ tác nhân AI thân thiện, dễ sử dụng cho nhiều cấp nhân sự. Mục tiêu là để AI xử lý các nhiệm vụ lặp lại, cung cấp phân tích dự đoán và gợi ý quyết định, qua đó giúp đội ngũ tài chính tập trung nhiều hơn vào công việc có giá trị gia tăng cao như tư vấn chiến lược và thiết kế mô hình tăng trưởng.

Ở Algar Telecom (Brazil), một trợ lý AI có tên "Billy" đã được đưa vào vận hành trong bộ phận tài

chính với nhiệm vụ kiểm tra các hóa đơn đầu tiên gửi tới khách hàng mới. Billy tự động đối chiếu hợp đồng với dữ liệu trong hệ thống CRM và hóa đơn, phát hiện sai sót tiềm ẩn trước khi hóa đơn được phát hành rộng rãi. Chỉ trong một thời gian ngắn, việc triển khai Billy đã giúp công ty thu hồi và bảo vệ một lượng lợi nhuận đáng kể, đồng thời giảm thiểu lỗi tác nghiệp ở giai đoạn nhạy cảm nhất của vòng đời khách hàng.

Xu hướng 5: Truyền tải tài năng công nghệ vào tài chính - Nơi các nhà khoa học dữ liệu và kế toán viên gặp gỡ

Xây dựng một tổ chức có tính linh hoạt cao không chỉ dừng lại ở việc lựa chọn hạ tầng công nghệ phù hợp, mà còn đòi hỏi một chiến lược bài bản về nhân lực. Kết quả khảo sát cho thấy phần lớn các nhà lãnh đạo tài chính đều có kế hoạch bổ sung thêm kỹ năng và năng lực kỹ thuật cho bộ phận của mình trong các năm tài chính tới. Nhận định này tương thích với các khảo sát khác dành cho giám đốc tài chính, trong đó thiếu hụt nhân lực có tay nghề, mức độ gắn kết nhân viên, tâm lý e dè trước công nghệ mới và tình trạng quá tải công việc được xem là những thách thức hàng đầu cản trở việc thực hiện kỳ vọng của ban lãnh đạo cấp cao đối với bộ phận tài chính.

Đáng chú ý là chức năng tài chính đang chịu áp lực "kẹp giữa" ở cả hai đầu của lực lượng lao động. Một mặt, số lượng ứng viên tham gia vào các kỳ thi chứng chỉ nghề nghiệp kế toán – kiểm toán suy giảm mạnh trong thập kỷ qua, số sinh viên chọn ngành kế toán cũng có xu hướng giảm dần. Mặt khác, một bộ phận lớn các chuyên gia kế toán hiện nay đã ở vào giai đoạn cuối sự nghiệp, nhiều người chỉ còn một, hai thập kỷ trước khi nghỉ hưu. Điều này cho thấy nguồn cung nhân lực tài chính - kế toán truyền thống đang dần thu hẹp, trong khi yêu cầu đối với bộ phận tài chính lại tăng lên.

Trong bối cảnh trí tuệ nhân tạo ngày càng tích hợp sâu vào các quy trình tài chính, bản chất công việc và cấu trúc năng lực của bộ phận tài chính chắc chắn sẽ thay đổi. Cách mà các nhà lãnh đạo tài chính ứng phó với nhu cầu nhân tài cấp bách hiện nay sẽ có tác động lâu dài tới diện mạo bộ phận tài chính trong tương lai, và rộng hơn là tới hình ảnh của một "chuyên gia tài chính" thế hệ mới.

Những kỹ năng công nghệ hàng đầu cần cho các CFO

Khi được hỏi về các kỹ năng ưu tiên trong giai đoạn sắp tới, phần lớn nhà lãnh đạo tài chính nhấn mạnh ba nhóm năng lực: trí tuệ nhân tạo và tự động hóa, phân tích dữ liệu, và tích hợp công nghệ. Một số nghiên cứu riêng về lĩnh vực thuế cũng ghi nhận các lãnh đạo phụ trách thuế coi hiểu biết về AI là yêu cầu thiết yếu đối với lực lượng lao động của mình.



Trong bối cảnh nhân tài tài chính - kế toán khan hiếm, công nghệ được nhìn nhận như một "lực nhân đôi" có thể bù đắp phần nào khoảng trống nhân sự. Một hành động được nhiều lãnh đạo tài chính lựa chọn là sử dụng AI và tự động hóa để thu hẹp khoảng cách năng suất, giúp các nhóm hiện hữu xử lý khối lượng công việc lớn hơn với độ chính xác cao hơn. Các khảo sát khác với giám đốc tài chính cũng cho thấy nhiều người tin rằng họ sẽ ứng dụng AI tạo sinh trong tương lai gần để hỗ trợ thu hẹp khoảng cách kỹ năng trong bộ phận tài chính.

Đáng chú ý, các kỹ năng tài chính - kinh doanh cốt lõi như ra quyết định chiến lược, quản lý chi phí,

tuân thủ pháp lý - quy định, hay lập kế hoạch và dự báo kinh doanh, tuy vẫn quan trọng nhưng lại không đứng ở nhóm đầu danh sách ưu tiên phát triển. Các năng lực mềm như khả năng lãnh đạo, thích ứng với thay đổi, và mô hình hóa kịch bản nâng cao được đề cập với tần suất tương đương, cho thấy nhiều lãnh đạo tài chính đang hướng tới hình mẫu nhân sự có thể vận hành hiệu quả trong một môi trường biến động nhanh, hơn là chỉ giỏi về nghiệp vụ truyền thống.

Xu hướng hành động: Cân bằng giữa kỹ năng công nghệ và sự nhạy bén về tài chính

Để đáp ứng khoảng trống kỹ năng ngày càng lộ rõ, các nhà lãnh đạo tài chính đang tiến hành song song nhiều giải pháp: tận dụng AI và tự động hóa để tăng năng suất, triển khai các chương trình đào tạo nội bộ, tìm kiếm nhân lực mới cho bộ phận tài chính, và thiết kế lại cơ cấu đội ngũ theo hướng kết hợp giữa khoa học dữ liệu và chuyên môn tài chính - kế toán.

Nhìn chung, nhiều lãnh đạo tài chính mong muốn xây dựng một thế hệ nhân sự có sự kết hợp hài hòa giữa hiểu biết tài chính truyền thống và năng lực sử dụng, phối hợp với các công cụ công nghệ mới. Khi chia sẻ về những năng lực kỹ thuật mong muốn bổ sung cho đội ngũ, một số lãnh đạo nhấn mạnh tới phẩm chất "tò mò" và tinh thần sẵn sàng học hỏi. Theo họ, việc áp dụng công nghệ mới không thể thành công nếu lực lượng lao động chỉ chấp nhận sử dụng công cụ như một mệnh lệnh hành chính, mà phải chủ động khám phá các tình huống ứng dụng mới, thử nghiệm, và điều chỉnh.

Những kỹ năng mới và đang nổi lên này sẽ định hình lại chức năng tài chính như thế nào?

- Từ dưới lên trên: Nâng cao kỹ năng mới cho kế toán viên

Một trong những hướng tiếp cận được nhiều tổ chức áp dụng là chiến lược "từ dưới lên": thay vì chỉ tuyển mới, họ tìm cách nâng cấp kỹ năng cho đội ngũ hiện có. Nhiều lãnh đạo tài chính cho biết họ đang đầu tư vào các chương trình đào tạo chuyên biệt, tập trung vào AI, tự động hóa và phân tích dữ liệu.

Tại Walmart, quá trình đào tạo được triển khai theo từng nấc thang. Ban đầu, các nhóm tài chính được hướng dẫn sử dụng AI thế hệ mới cho những công việc rất cụ thể và quen thuộc, chẳng hạn như xây dựng bài thuyết trình hoặc soạn thảo email. Khi mức độ tự tin và hiểu biết tăng lên, họ tiếp tục học cách xây dựng các "tác nhân" để xử lý những phân tích phức tạp hơn, ví dụ như đọc và phân tích hợp đồng. Doanh nghiệp cũng tổ chức các buổi thảo luận nhóm nhằm thu thập ý tưởng từ nhân viên về những điểm trong quy trình công việc có thể tích hợp AI.



Một ví dụ khác đến từ ABB. Tại đây, ban lãnh đạo cấp cao tài chính trực tiếp đứng ra dẫn dắt một chương trình đào tạo dành cho nhóm lãnh đạo tài chính chủ chốt. Sau khi tiếp nhận các nội dung cốt lõi, những lãnh đạo này quay lại đơn vị của mình và trở thành "giảng viên nội bộ", truyền đạt lại kiến thức, chia sẻ kinh nghiệm ứng dụng các công cụ mới và đóng vai trò đầu mối thúc đẩy quá trình chuyển đổi. Cách tiếp cận "đào tạo giảng viên" này giúp doanh nghiệp tạo ra hiệu ứng lan tỏa, từng bước điều chỉnh toàn bộ bộ phận tài chính theo các chuẩn năng lực mới.

- Kết hợp khoa học dữ liệu và tài chính với quản trị tốt hơn

Bên cạnh việc đào tạo lực lượng lao động hiện

hữu, nhiều lãnh đạo tài chính cũng tìm kiếm nhân tài từ bên ngoài hoặc từ các phòng ban khác trong nội bộ tổ chức. Một bộ phận đáng kể cho biết họ sẵn sàng tuyển dụng ứng viên có xuất thân phi truyền thống, chẳng hạn như nhà thống kê, nhà khoa học dữ liệu, kỹ sư dữ liệu, và sau đó bồi dưỡng thêm kiến thức tài chính cho họ. Một số khác lựa chọn "luân chuyển" nhân sự từ các đơn vị khác sang tài chính để tận dụng hiểu biết đa ngành.



Tại Bread Financial - một công ty dịch vụ tài chính định vị mình là doanh nghiệp công nghệ - Giám đốc Tài chính Perry Beberman đã ưu tiên đầu tư vào năng lực thống kê và khoa học dữ liệu trong bộ phận tài chính. Mục tiêu là nâng cao khả năng thực hiện các phân tích phức tạp và đưa các quyết định chiến lược dựa trên dữ liệu. Theo ông, việc tập trung vào những năng lực này đã giúp bộ phận tài chính chuyển từ vai trò thuần túy hỗ trợ sang vị thế một đơn vị chiến lược thực sự góp phần thúc đẩy tăng trưởng.

Tương tự, Johnson & Johnson đang bổ sung các nhà khoa học dữ liệu và kỹ sư chuyên môn vào đội ngũ tài chính. Tại đây, các kế toán viên giàu kinh nghiệm được ghép cặp với các nhà khoa học dữ liệu trong cùng một nhóm báo cáo và phân tích, nhằm thiết kế các mô hình dự báo chính xác hơn, có thể áp dụng trực tiếp vào công tác quản trị. Lãnh đạo tài chính của công ty nhận định đây là sự "hội tụ" giữa hai thế giới: kế toán - tài chính và kỹ thuật - dữ liệu, qua đó tạo điều kiện giải quyết những bài toán lớn hơn về tối ưu vận hành và chiến lược.

Hướng tới tương lai

Bao trùm lên tất cả các xu hướng là một môi trường kinh doanh liên tục biến động, nơi "cửa sổ cơ hội" mở ra và đóng lại rất nhanh. Tuy nhiên, từ các cuộc phỏng vấn sâu, có thể rút ra một số định hướng then chốt mà nhiều lãnh đạo tài chính cùng nhấn mạnh:

Xây dựng cơ sở hạ tầng dữ liệu kết nối làm nền tảng: Dù mục tiêu là tối ưu chi phí, triển khai AI hay tăng cường phân tích dự báo, hầu hết lãnh đạo tài chính đều quay lại một điểm chung: cần tập trung dữ liệu vốn đang phân tán về một nền tảng thống nhất, với cấu trúc quản trị rõ ràng.

Mở rộng giá trị lãnh đạo vượt ra ngoài phạm vi tài chính truyền thống: Khi chức năng tài chính ngày càng mang tính chiến lược, lãnh đạo tài chính cũng phải kết hợp giữa kỹ năng tài chính, hiểu biết kinh doanh, năng lực công nghệ và các kỹ năng "hướng con người" như tư duy phản biện, khả năng đặt câu hỏi, sự tò mò và nhạy cảm với thay đổi.

Thúc đẩy sự linh hoạt thông qua quản trị và lập kế hoạch kịch bản: Ngay cả khi đã có hạ tầng và kỹ năng phù hợp, việc kích hoạt các năng lực nâng cao của bộ phận tài chính vẫn phụ thuộc vào khả năng ra quyết định nhanh, kịp thời. Nhiều lãnh đạo đã tái cấu trúc lại đội ngũ và cơ chế quản trị để đạt được cân bằng giữa phân quyền và kiểm soát, giữa linh hoạt và kỷ luật.

Tốc độ chuyển đổi gần như chắc chắn sẽ tiếp tục tăng trong những năm tới. Những nhà lãnh đạo tài chính chủ động định nghĩa lại trách nhiệm truyền thống, biết kết hợp tài chính, công nghệ và con người một cách chiến lược, sẽ có vị thế tốt hơn để định hình chiến lược doanh nghiệp và thúc đẩy tăng trưởng trên quy mô toàn tổ chức.

Phương Anh *(Theo Deloitte Insight)*