



Hướng dẫn Tiếp cận tài chính cho doanh nghiệp vừa và nhỏ Áp dụng mô hình kinh tế tuần hoàn tại Việt Nam

Dự án “Thúc đẩy kinh tế tuần hoàn
nhằm bảo vệ khí hậu và môi trường biển” (GO CIRCULAR)



Thực thi bởi



Hợp tác với:



Xuất bản bởi

Vụ Khoa học, giáo dục, tài nguyên và môi trường, Bộ Kế hoạch và Đầu tư

6B Hoàng Diệu, quận Ba Đình, thành phố Hà Nội, Việt Nam

Tổ chức Hợp tác Quốc tế Đức (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH)

Friedrich-Ebert-Allee 32 + 36

53113 Bonn

Đức

Văn phòng đăng ký

Bonn và Eschborn, Đức

Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5

65760 Eschborn, Đức

+49 61 96 79-0

+49 61 96 79-11 15

info@giz.de

www.giz.de/en

Tác giả

Công ty Tư vấn T&C Consulting

Biên tập

Julia Koerner (GIZ)

Vũ Minh Nguyệt (GIZ)

Thiết kế/trình bày: Công ty TNHH LUCK HOUSE

Nguồn các biểu tượng: GIZ & LUCK HOUSE

Ấn phẩm này được phát triển với sự hợp tác của Công ty TNHH Tư vấn Quản lý và Chuyển đổi Tổ chức (T&C Consulting). Quan điểm và ý kiến của các tác giả không nhất thiết phản ánh quan điểm của Bộ Kế hoạch và Đầu tư hoặc GIZ.

Mục lục

Về chương trình Go Circular tại Việt Nam	3
Danh sách từ viết tắt.....	4
Lời tựa	5
1. GIỚI THIỆU	6
Phương pháp luận	9
2. TÌM HIỂU VỀ MÔ HÌNH KINH DOANH TUẦN HOÀN.....	10
2.1. Tổng quan về kinh tế tuần hoàn và tầm quan trọng của nó	11
2.2. Định nghĩa và ví dụ về mô hình kinh doanh KTTH	12
2.3. Lợi ích và thách thức của KTTH đối với SME.....	13
3. NHU CẦU VÀ THÁCH THỨC VỀ TÀI CHÍNH CỦA CÁC SME KINH TẾ TUẦN HOÀN TÀI VIỆT NAM.....	16
3.1. Các loại nhu cầu tài chính của SME kinh tế tuần hoàn.....	17
3.2. Những thách thức chung mà các SME phải đối mặt trong việc tiếp cận tài chính.....	20
4. BỐI CẢNH TÀI CHÍNH CHO KINH TẾ TUẦN HOÀN Ở VIỆT NAM	26
4.1. Ngân hàng thương mại	28
4.2. Quỹ đầu tư (bao gồm cả nhà đầu tư tác động).....	29
4.3. Công ty cho thuê tài chính	30
4.4. Các chương trình chính phủ và nhà tài trợ (bao gồm cả quỹ xã hội)	30
5. TIẾP CẬN TÀI CHÍNH: HƯỚNG DẪN TỪNG BƯỚC CHO CÁC SME KTTH.....	32
5.1. Chiến lược giảm thiểu rủi ro và vượt qua thách thức ở các giai đoạn phát triển của SME KTTH	33
5.2. Xác định dịch vụ tài chính phù hợp.....	37
5.3. Hướng dẫn cho các SME KTTH tiếp cận nguồn tài chính từ các ngân hàng thương mại	41

5.4. Hướng dẫn cho SME KTTH tiếp cận nguồn tài chính từ các quỹ đầu tư	51
5.5. Hướng dẫn cho các SME KTTH tiếp cận nguồn tài chính từ các công ty cho thuê tài chính.....	56
5.6. Hướng dẫn cho SME KTTH tiếp cận nguồn tài chính từ các chương trình chính phủ và nhà tài trợ	60

6. PHỤ LỤC I..... 66

6.1. Bảng tổng hợp: Các bước để SME KTTH tiếp cận tài chính từ các ngân hàng thương mại Việt Nam	67
6.2. Bảng tóm tắt các tài liệu cần thiết, các vấn đề phổ biến và giải pháp cho các khoản vay ngân hàng	69
6.3. Ví dụ về phân loại SME dựa trên xếp hạng tín dụng từ một ngân hàng tại Việt Nam	71
6.4. Bảng tóm tắt: Các bước để SME KTTH tiếp cận tài chính từ các quỹ đầu tư	72
6.5. Bảng tóm tắt: Các bước để SME KTTH tiếp cận tài chính từ các công ty cho thuê tài chính.....	73
6.6. Bảng tóm tắt: Các bước để SME KTTH tiếp cận tài chính từ các chương trình chính phủ và nhà tài trợ khác	74

7. PHỤ LỤC II: Tài chính cho kinh tế tuần hoàn phần 2: Hướng dẫn tiếp cận tài chính thành công cho các chủ thể kinh tế tuần hoàn..... 76

7.1. Loại hình nhà tài trợ - Hồ sơ, cách tiếp cận và quan điểm về Kinh tế tuần hoàn (KTTH) ..	77
7.2. Cách tiếp cận các cơ hội tài trợ - lời khuyên thiết thực dành riêng cho KTTH	103
7.3 Bảng các tổ chức tài chính trong nước và quốc tế có tài trợ/ đầu tư vào kinh tế tuần hoàn ở Việt Nam.....	125

Về chương trình Go Circular tại Việt Nam

Go Circular chú trọng phổ biến các phương pháp tiếp cận kinh tế tuần hoàn ở cấp độ toàn cầu và ở ba quốc gia được lựa chọn gồm: Colombia, Ghana và Việt Nam. Tại Việt Nam, Dự án tập trung vào việc thúc đẩy và mở rộng các phương pháp kinh doanh tuần hoàn thông qua hỗ trợ khởi tạo và tư vấn chính sách. Dự án toàn cầu gồm ba lĩnh vực hoạt động: i) Khuyến khích đổi mới sáng tạo; ii) Mở rộng quy mô; và iii) Phối hợp với các liên minh quốc tế. Go Circular được Bộ Hợp tác Kinh tế và Phát triển Liên bang Đức (BMZ) ủy thác Tổ chức Hợp tác Quốc tế Đức (GIZ) triển khai cùng với Bộ Kế hoạch và Đầu tư (MPI), nay là Bộ Tài chính (MOF).

Tài liệu hướng dẫn này được biên soạn trong năm 2024 và hướng tới các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) áp dụng mô hình kinh doanh tuần hoàn, cũng như các SME mong muốn nâng cao mức độ tuần hoàn trong hoạt động sản xuất, kinh doanh của mình. Hướng dẫn mong muốn giúp SME hiểu rõ hơn về bức tranh tổng thể những cơ hội huy động tài chính cho mô hình kinh doanh tuần hoàn, bám sát với mục tiêu chung của MPI về huy động nguồn lực tài chính cho quá trình phát triển kinh tế tuần hoàn tại Việt Nam. Bản tài liệu hướng dẫn được hỗ trợ bởi chuỗi hoạt động đào tạo trong các năm 2024 - 2025.

Xem thêm thông tin về Dự án toàn cầu Go Circular tại: <https://www.giz.de/en/worldwide/109471.htm>



Danh sách từ viết tắt

Từ viết tắt	Thuật ngữ đầy đủ
B2B	Doanh nghiệp với doanh nghiệp
B2C	Doanh nghiệp với người tiêu dùng
CVC	Đầu tư mạo hiểm doanh nghiệp
DFI	Tổ chức tài chính phát triển
ESG	Môi trường, xã hội và quản trị
FMCG	Nhóm hàng tiêu dùng nhanh
GHG	Khí nhà kính
GIZ	Tổ chức Hợp tác Quốc tế Đức
IDG	Tập đoàn Dữ liệu Quốc tế IDG
IFC	Tổ chức Tài chính Quốc tế
KPI	Chỉ số đo lường hiệu quả
KTTH	Kinh tế tuần hoàn
L/C	Thư tín dụng
MDB	Ngân hàng phát triển đa phương
OKR	Mục tiêu và kết quả chính
PE	Vốn cổ phần tư nhân
PPP	Quan hệ đối tác công - tư
R&D	Nghiên cứu và phát triển
SDG	Mục tiêu phát triển bền vững
SME	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
VC	Đầu tư mạo hiểm
VEPF	Quỹ Bảo vệ môi trường Việt Nam

Lời tựa

Xu hướng chuyển dịch sang phát triển bền vững trên quy mô toàn cầu đã biến kinh tế tuần hoàn (KTTH) trở thành một ưu tiên trong quá trình đổi mới doanh nghiệp và quản lý môi trường. Đối với Việt Nam, một quốc gia có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao và kèm theo đó là nhiều thách thức lớn về khía cạnh môi trường, việc áp dụng các mô hình kinh tế tuần hoàn không chỉ còn là lựa chọn mà đã trở nên cần thiết. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) - xương sống của nền kinh tế Việt Nam - đóng vai trò then chốt trong quá trình chuyển đổi này. Tuy nhiên, hành trình hướng tới nền kinh tế tuần hoàn cũng đầy rẫy thách thức, đặc biệt là trong việc đảm bảo nguồn lực tài chính cần thiết để triển khai và mở rộng các mô hình kinh doanh bền vững.

Hướng dẫn này được xây dựng với mục đích rõ ràng: trang bị cho các SME tại Việt Nam kiến thức, công cụ và chiến lược cần thiết để nắm bắt hệ sinh thái tài chính phức tạp và đảm bảo nguồn vốn cần thiết cho các sáng kiến kinh tế tuần hoàn. Hướng dẫn công nhận vai trò quan trọng của các SME trong quá trình thúc đẩy đổi mới và phát triển bền vững, đồng thời tìm cách thu hẹp khoảng cách giữa các doanh nghiệp này và các tổ chức tài chính có thể hỗ trợ giới doanh nghiệp phát triển.

Trong hướng dẫn này, người đọc sẽ tìm thấy cách tiếp cận có cấu trúc với nhiều giải pháp thiết thực để vượt qua rào cản tài chính trong áp dụng mô hình kinh tế tuần hoàn. Với nhiều nội dung đi từ các nguyên tắc cơ bản của KTTH cho đến việc tiếp cận các cơ chế tài chính phù hợp, tài liệu này mong muốn trở thành nguồn kiến thức toàn diện cho các SME, các tổ chức tài chính và các bên liên quan khác cam kết thúc đẩy một tương lai bền vững cho Việt Nam.

Hy vọng rằng hướng dẫn này sẽ truyền cảm hứng và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ trên khắp Việt Nam nắm bắt cơ hội do nền kinh tế tuần hoàn mang lại, góp phần đem đến một tương lai chung bền vững và thịnh vượng hơn.

Hà Nội, tháng 8 năm 2024

1

GIỚI THIỆU



Quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế tuần hoàn (KTTH) thể hiện sự chuyển đổi then chốt sang hoạt động kinh doanh bền vững có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với sức khỏe nền kinh tế trong dài hạn và định hướng quản lý môi trường của Việt Nam. Hướng dẫn này được thiết kế kỹ càng để trang bị cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) ở Việt Nam kiến thức thiết yếu và nhiều công cụ thiết thực để đảm bảo nguồn tài chính triển khai và mở rộng các mô hình kinh doanh KTTH. Hiểu được những thách thức độc đáo mà các doanh nghiệp này phải đối mặt - từ hạn chế về khả năng tiếp cận nguồn tài chính cho đến mức độ phức tạp của việc áp dụng phương thức sản xuất/kinh doanh tuần hoàn - tài liệu này đóng vai trò là cầu nối quan trọng, kết nối các doanh nghiệp vừa và nhỏ với nguồn hỗ trợ tài chính cần thiết để đạt được các mục tiêu phát triển bền vững.

Việt Nam hiện đang phải đối mặt với những thách thức môi trường đáng kể, bao gồm mức độ phát sinh chất thải cao, phát thải khí nhà kính (GHG) và phụ thuộc nhiều vào khai thác nguyên liệu thô nguyên sinh. Năm 2021, Việt Nam phát sinh khoảng 25,5 triệu tấn chất thải, 75% trong số đó được xử lý ở các bãi chôn lấp, tạo áp lực rất lớn lên hệ thống quản lý chất thải¹. Ngoài ra, Việt Nam là một trong những quốc gia phát sinh nhiều nhất rác thải nhựa toàn cầu, với ước tính 3,1 triệu tấn rác thải nhựa hàng năm, phần lớn số rác này cuối cùng chảy ra sông suối, hồ và biển². Về phát thải khí nhà kính (GHG), lượng khí thải của Việt Nam đã tăng đáng kể trong vài thập kỷ qua, đạt mức 321,5 triệu tấn CO₂ tương đương vào năm 2020³. Mức độ tăng trưởng này được thúc đẩy bởi quá trình công nghiệp hóa nhanh chóng và sự phụ thuộc vào nhiên liệu hóa thạch. Nền kinh tế tuần hoàn cung cấp một giải pháp thay thế khả thi bằng cách giảm khai thác tài nguyên, giảm phát sinh chất thải và khí thải; nhưng vấn đề tài chính vẫn là một rào cản lớn đối với các SME đang tìm cách áp dụng các biện pháp KTTH.

Đối tượng chính của hướng dẫn này là các SME tại Việt Nam đang áp dụng hoặc đang xem xét áp dụng các hoạt động kinh tế tuần hoàn. Các doanh nghiệp sẽ có được một hướng dẫn toàn diện về các cơ chế và dịch vụ tài chính khác nhau có sẵn để hỗ trợ các sáng kiến KTTH. Ngoài ra, hướng dẫn đem đến góc nhìn sâu sắc hơn cho các tổ chức tài chính, bao gồm ngân hàng và các nhà cung cấp dịch vụ khác, giúp họ hiểu rõ hơn về nhu cầu tài chính cụ thể và cơ hội đến từ các dự án KTTH. Qua việc đáp ứng nhu cầu của cả các SME và các tổ chức tài chính, tài liệu mong muốn góp phần xây dựng một hệ sinh thái toàn diện và sẵn sàng hỗ trợ thúc đẩy sự phát triển của hoạt động KTTH tại Việt Nam.

Cuối cùng, hướng dẫn này sẽ cho phép các SME xây dựng chiến lược tài chính hiệu quả, phát triển các kế hoạch kinh doanh đủ thuyết phục và tự tin tìm hướng đi bảo đảm nguồn tài chính. Qua đó, hướng dẫn giúp tăng cường khả năng đảm bảo nguồn vốn cần thiết cho tăng trưởng bền vững, góp phần vào quá trình chuyển đổi quy mô lớn sang nền kinh tế tuần hoàn ở Việt Nam.

1 Tóm tắt Việt Nam, Kế hoạch phát triển kinh tế tuần hoàn của Việt Nam, 2022.

2 Báo cáo của Ngân hàng Thế giới: Hướng tới lộ trình quốc gia về nhựa sử dụng một lần tại Việt Nam.

3 Springer Link, Việt Nam và Kinh tế tuần hoàn: Thách thức và chính sách trong Kinh tế Môi trường và Nghiên cứu Chính sách, 2020.

Hướng dẫn này được xây dựng để cung cấp cho các SME tại Việt Nam một lộ trình rõ ràng và có thể triển khai thành hành động để đảm bảo tài chính cho các sáng kiến KTTH. Mở đầu hướng dẫn là cái nhìn tổng quan về các khái niệm KTTH và nhu cầu tài chính cụ thể của các SME, tiếp theo là mô tả chi tiết về bối cảnh tài chính tại Việt Nam, bao gồm các lựa chọn tài chính hiện có. Sau đó, tài liệu cung cấp một hướng dẫn thực tế theo từng bước để tiếp cận nguồn tài chính, đi kèm với bộ công cụ và tài liệu thiết yếu (mẫu biểu, danh sách liên hệ, v.v.). Cách tiếp cận có cấu trúc chặt chẽ sẽ trang bị cho các SME kiến thức và chiến lược cần thiết để đảm bảo nguồn vốn và thúc đẩy tăng trưởng bền vững.

Phương pháp luận

Hướng dẫn này được xây dựng dựa trên quá trình phân tích toàn diện kết quả khảo sát và phỏng vấn về bối cảnh tài chính và nhu cầu tài chính của các SME tại Việt Nam, cung cấp cái nhìn cơ bản về thách thức và cơ hội cụ thể mà các doanh nghiệp này phải đối mặt. Nhóm nghiên cứu đã gửi bảng hỏi đến hàng trăm SME và hàng chục tổ chức tài chính và nhận được 57 câu trả lời từ nhóm SME và 33 câu trả lời từ nhóm tổ chức tài chính, sau đó chọn 33 người trả lời từ nhóm SME và 16 người từ nhóm tài chính cho vòng phỏng vấn chuyên sâu. Ngoài ra, nhóm nghiên cứu còn thực hiện rà soát các văn bản liên quan về khái niệm, thực tiễn và mô hình KTTH tại Việt Nam và quốc tế, bao gồm văn bản pháp luật, ấn phẩm và hàng loạt báo cáo từ 88 tổ chức tài chính. Quá trình phân tích được bổ sung bởi kết quả từ các buổi đào tạo trực tiếp với SME và các nghiên cứu quốc tế tương tự.

Hướng dẫn này được xây dựng trong khuôn khổ của Dự án Go Circular toàn cầu, do Bộ Hợp tác và Phát triển Kinh tế Liên bang Đức (BMZ) ủy quyền và Tổ chức Hợp tác Quốc tế Đức (GIZ) thực hiện, và có vai trò hỗ trợ nhiệm vụ thúc đẩy KTTH ở ba lĩnh vực ưu tiên: (i) đổi mới sáng tạo, (ii) nhân rộng giải pháp và (iii) các liên minh toàn cầu. Tại Việt Nam, Go Circular hợp tác chặt chẽ với Bộ Kế hoạch và Đầu tư và khu vực kinh tế tư nhân để hỗ trợ các mô hình kinh doanh tuần hoàn thông qua tư vấn chính sách và biện pháp phát triển khu vực tư nhân, đảm bảo phù hợp với các mục tiêu phát triển bền vững cấp quốc gia.⁴

⁴ Thông tin thêm: <https://www.giz.de/en/worldwide/109471.html>



2 TÌM HIỂU VỀ MÔ HÌNH KINH DOANH TUẦN HOÀN



2.1. Tổng quan về kinh tế tuần hoàn và tầm quan trọng của nó

Kinh tế tuần hoàn (KTTH) thể hiện sự chuyển đổi đáng kể so với mô hình kinh tế tuyến tính truyền thống đặc trưng với cách tiếp cận ‘khai thác - chế tạo - thải bỏ’. Thay vào đó, nền kinh tế tuần hoàn nhấn mạnh việc sử dụng liên tục tài nguyên - tái sử dụng, sửa chữa, tái sản xuất hoặc tái chế vật liệu và sản phẩm để tạo ra một hệ thống khép kín. Mô hình này giúp giảm phát sinh chất thải, giảm khai thác tài nguyên và dẫn đến tăng trưởng kinh tế bền vững hơn.

Tại Việt Nam, việc áp dụng mô hình KTTH đóng vai trò thiết yếu trong giải quyết các thách thức môi trường như cạn kiệt tài nguyên, ô nhiễm môi trường và quản lý chất thải. Nhiều nghiên cứu nhấn mạnh rằng việc áp dụng các nguyên tắc KTTH có thể mang lại lợi ích đáng kể cho Việt Nam bằng cách giảm áp lực lên tài nguyên thiên nhiên và giảm phát thải khí nhà kính, đặc biệt là trong các lĩnh vực gây ô nhiễm cao như công nghiệp sản xuất và nông nghiệp. Ví dụ, một nghiên cứu của Chương trình Phát triển Liên hợp quốc (UNDP) cho thấy việc chuyển sang KTTH ở Việt Nam có thể giảm tới 50% lượng khí thải CO₂ trong các ngành công nghiệp chủ chốt như dệt may và sản xuất thực phẩm⁵.

Trên con đường phát triển kinh tế của Việt Nam, việc tích hợp các nguyên tắc KTTH có thể góp phần vào phát triển bền vững trong dài hạn bằng cách đảm bảo tăng trưởng không phải trả giá bằng môi trường. Theo một báo cáo của Ngân hàng Thế giới, việc cải thiện quản lý chất thải và hiệu quả sử dụng tài nguyên thông qua KTTH có thể tăng GDP lên đến 2% vào năm 2030, chủ yếu thông qua tạo thêm việc làm trong ngành tái chế và đổi mới trong tái sử dụng vật liệu⁶. Hơn nữa, việc chuyển sang mô hình KTTH ngoài các mô hình có sẵn như tái chế và tái sử dụng có thể mở ra nhiều cơ hội kinh tế mới, thúc đẩy đổi mới, tạo ra việc làm và đưa Việt Nam trở thành quốc gia dẫn đầu về các hoạt động kinh tế bền vững tại khu vực Đông Nam Á.

Nghiên cứu do Diễn đàn Kinh tế Thế giới (WEF) hợp tác với Bộ Tài nguyên và Môi trường Việt Nam thực hiện về tác động của việc áp dụng KTTH ở Việt Nam đã chỉ ra một số số liệu ước tính chính liên quan đến lợi ích kinh tế và môi trường của việc chuyển đổi sang mô hình KTTH.⁷ Kết quả nghiên cứu này tập trung vào:

- **Tạo ra việc làm:** Chuyển đổi sang KTTH được dự đoán sẽ tạo ra lượng cơ hội việc làm đáng kể, đặc biệt là trong các lĩnh vực như tái chế, quản lý chất thải, nông nghiệp bền vững và thu hồi tài nguyên. Việc nhấn mạnh vào hoạt động tái sử dụng, sửa chữa và tái sản xuất có thể dẫn đến tăng trưởng việc làm ở cả khu vực thành thị và nông thôn khi các doanh nghiệp KTTH mới xuất hiện.

5 Chương trình Phát triển Liên hợp quốc (UNDP), 2021. Kinh tế tuần hoàn và biến đổi khí hậu: Cơ hội cho Việt Nam.

6 Ngân hàng Thế giới, 2020. Việt Nam: Đánh giá quản lý chất thải nguy hại rắn và công nghiệp.

7 Diễn đàn Kinh tế Thế giới và Bộ Tài nguyên và Môi trường Việt Nam (2019).

- **Tiết kiệm tài nguyên:** Việc chuyển sang KTTH dự kiến sẽ giúp tiết kiệm tài nguyên đáng kể bằng cách giảm phát sinh chất thải, giảm khai thác nguyên liệu thô và thúc đẩy việc sử dụng hiệu quả hơn các nguyên vật liệu hiện có. Lợi ích tiết kiệm tài nguyên từ KTTH cũng bao gồm giảm sử dụng nước và năng lượng, đặc biệt là trong các lĩnh vực gây ô nhiễm cao như công nghiệp sản xuất và nông nghiệp. Việc tiết kiệm tài nguyên mang lại lợi ích môi trường trực tiếp thông qua giảm ô nhiễm và giảm phát thải khí nhà kính, phù hợp với các mục tiêu phát triển bền vững của Việt Nam.
- **Khả năng chống chịu và đổi mới sáng tạo kinh tế:** Các hoạt động KTTH được dự đoán sẽ cải thiện khả năng chống chịu của nền kinh tế Việt Nam bằng cách giảm sự phụ thuộc vào nguyên liệu thô nhập khẩu và thúc đẩy chu trình tài nguyên tại địa phương. Bằng cách áp dụng các nguyên tắc KTTH, Việt Nam có thể tăng cường khả năng cạnh tranh trên thị trường hàng hóa bền vững, định hướng trở thành quốc gia dẫn đầu khu vực về sản xuất xanh.

2.2. Định nghĩa và ví dụ về mô hình kinh doanh KTTH

Mô hình kinh doanh KTTH có thể mang nhiều hình thức; mỗi hình thức góp phần vào phát triển bền vững theo những cách khác nhau. Hệ thống phân loại kinh tế tuần hoàn của EU⁸ bao gồm 14 phân loại về tuần hoàn được tổ chức theo bốn nhóm hoặc mô hình danh mục cấp cao, gắn liền với “Công cụ mô hình kinh doanh Đổi giá trị” do Elisa Achterberg, Jeroen Hinfelaar, Nancy Bocken (2016) phát triển. Các mô hình kinh doanh KTTH có thể được tóm tắt như sau:

- **Thiết kế và sản xuất tuần hoàn:** Mô hình này tập trung vào việc thiết kế các sản phẩm chú trọng vào độ bền, khả năng sửa chữa và khả năng tái chế ngay từ đầu. Các công ty áp dụng mô hình này ưu tiên sử dụng các vật liệu và quy trình sản xuất bền vững, đảm bảo rằng các sản phẩm có vòng đời dài hơn và dễ tái sử dụng hoặc tái chế hơn khi người dùng ngừng sử dụng.
Ví dụ: Một nhà sản xuất đồ nội thất tại Việt Nam thiết kế đồ nội thất theo mô-đun có thể dễ dàng tháo rời và sửa chữa, kéo dài tuổi thọ của sản phẩm và giảm chất thải phát sinh.
- **Sử dụng tuần hoàn (Kéo dài tuổi thọ sản phẩm):** Mô hình này nhấn mạnh việc kéo dài tuổi thọ của sản phẩm thông qua bảo trì, sửa chữa, tân trang, tái sử dụng hoặc tái sản xuất. Bằng cách kéo dài công năng sử dụng của sản phẩm, các công ty có thể giảm nhu cầu tài nguyên mới và giảm tác động đến môi trường.
Ví dụ: Một công ty điện tử cung cấp dịch vụ sửa chữa và bán các thiết bị đã qua tân trang, cung cấp giải pháp thay thế cho việc mua sản phẩm mới và giảm rác thải điện tử; HOẶC chuyển đổi từ sản xuất và bán sang cho thuê sản phẩm với các dịch vụ kèm theo, bao gồm thu gom sản phẩm khi hết hạn sử dụng để tái sản xuất/tái chế.

⁸ Hệ thống phân loại cho nền kinh tế tuần hoàn - Văn phòng xuất bản của EU, <https://data.europa.eu/doi/10.2777/172128>.

- **Thu hồi giá trị (Tái chế):** Các mô hình thu hồi giá trị tập trung vào việc thu gom và thu hồi vật liệu từ các sản phẩm hết vòng đời sử dụng, đưa chúng trở lại chu trình sản xuất. Tái chế là một thành phần quan trọng của mô hình này thông qua việc chuyển đổi vật liệu phế thải thành nguồn tài nguyên có giá trị.

Ví dụ: Một doanh nghiệp tái chế nhựa ở Việt Nam thu gom và xử lý rác thải nhựa để tạo ra nguyên liệu mới phục vụ sản xuất.

- **Hỗ trợ tuần hoàn (Thông qua công cụ và dịch vụ):** Mô hình này bao gồm việc xây dựng các nền tảng hoặc mạng lưới cho phép chia sẻ, cho thuê hoặc trao đổi sản phẩm và tài nguyên. Bằng cách tối đa hoá việc sử dụng hàng hóa, cách tiếp cận này làm giảm nhu cầu đối với sản phẩm mới và giảm thiểu chất thải.

Ví dụ: Các công cụ ICT để bảo trì và sửa chữa dự đoán để kéo dài tuổi thọ của sản phẩm; HOẶC sàn thương mại điện tử cho nguyên liệu thô thứ cấp hoặc sản phẩm đã qua sử dụng/ sửa chữa/nâng cấp.

2.3. Lợi ích và thách thức của KTTH đối với SME

Áp dụng các mô hình kinh doanh tuần hoàn mang lại nhiều lợi ích cho các SME ở Việt Nam, nhưng nó cũng đi kèm với những thách thức⁹ cần được giải quyết¹⁰.

Lợi ích:

- **Tiết kiệm chi phí:** Bằng cách sử dụng tài nguyên hiệu quả hơn và giảm lãng phí, các mô hình KTTH có thể giúp tiết kiệm đáng kể chi phí cho doanh nghiệp. Ví dụ, **sử dụng vật liệu tái chế hoặc tái sử dụng sản phẩm có thể giảm chi phí sản xuất.**
- **Hiệu quả tài nguyên:** Mô hình KTTH giúp doanh nghiệp sử dụng tài nguyên tốt hơn, **giảm phụ thuộc vào nguyên liệu thô** và giảm thiểu rủi ro liên quan đến khan hiếm tài nguyên cũng như các thách thức về nguồn cung khác, chẳng hạn như bất ổn thương mại toàn cầu.
- **Tạo sự khác biệt trên thị trường:** Doanh nghiệp áp dụng phương pháp KTTH có thể tạo sự khác biệt trên thị trường, **thu hút và giữ chân người tiêu dùng có ý thức về môi trường và có thêm lợi thế cạnh tranh** - cho phép doanh nghiệp cộng thêm “khoản phí xanh” vào giá thành.

9 Ngân hàng Phát triển Châu Á (2021). *Quá trình chuyển đổi của Việt Nam sang nền kinh tế tuần hoàn: Nhu cầu và rào cản tài chính*; Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên hợp quốc (UNIDO) và Bộ Kế hoạch và Đầu tư Việt Nam (2020); Diễn đàn Kinh tế Thế giới và Bộ Tài nguyên và Môi trường Việt Nam (2019); Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) (2020). *Tài trợ cho nền kinh tế tuần hoàn ở Việt Nam: Rào cản và giải pháp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ.*

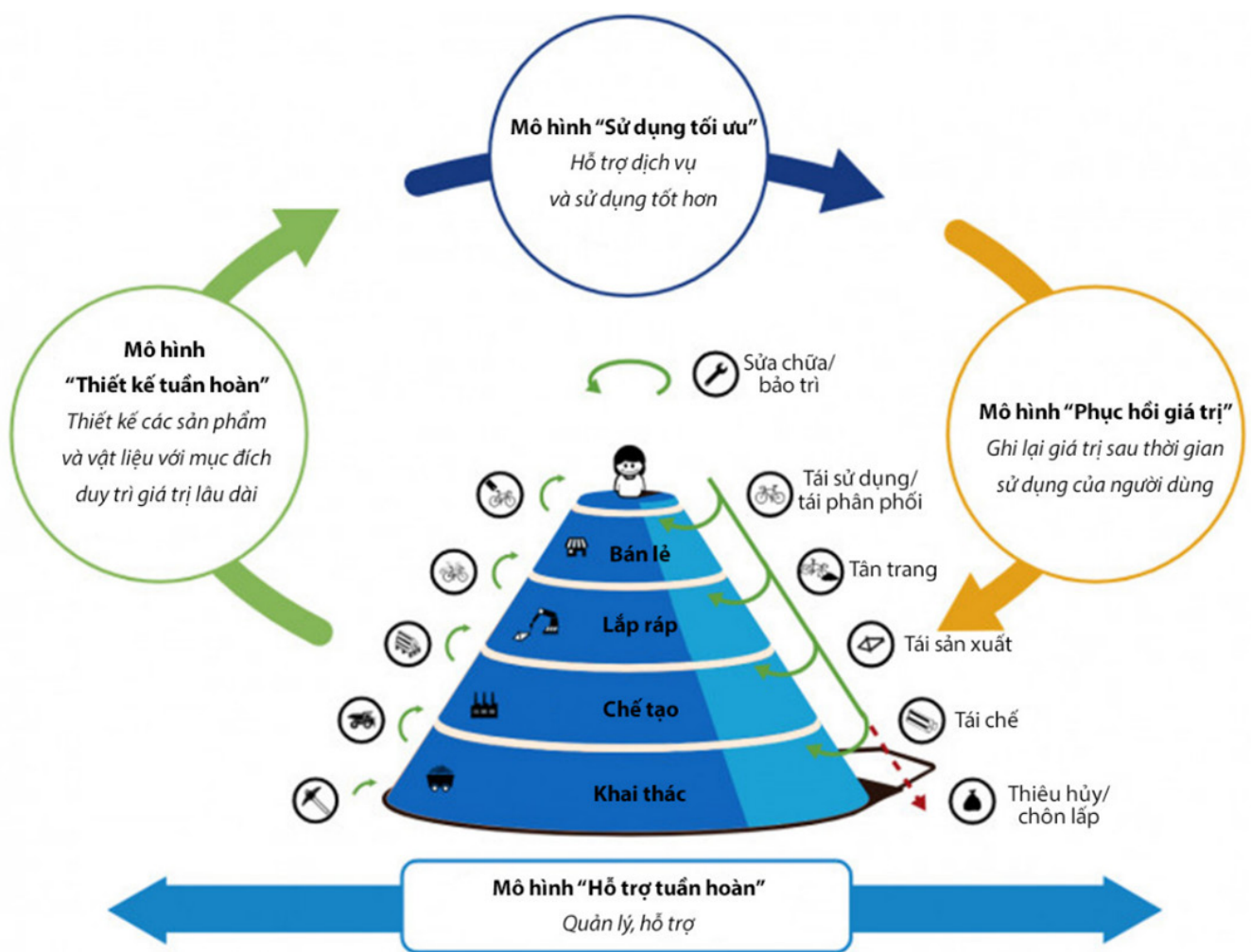
10 Ngân hàng Thế giới (2020). *Việt Nam: Đánh giá quản lý chất thải nguy hại rắn và công nghiệp*; Bộ Tài nguyên và Môi trường Việt Nam và UNDP (2021). *Cơ hội thúc đẩy kinh tế tuần hoàn trong ngành nông nghiệp Việt Nam*; Tập đoàn Tài chính Quốc tế (IFC) (2019). *Waste to Wealth: Tiềm năng cho nền kinh tế tuần hoàn trong ngành nhựa Việt Nam.*

- **Nguồn doanh thu mới:** Các mô hình KTTH có thể tạo ra cơ hội kinh doanh mới, chẳng hạn như cung cấp **dịch vụ sửa chữa, bán các sản phẩm đã tân trang hoặc tái chế chất thải** thành vật liệu có giá trị.
- **Lợi ích tiềm năng ở thị trường xuất khẩu:** Các cơ quan quản lý toàn cầu, đặc biệt là ở Liên minh châu Âu, đang áp dụng các quy định yêu cầu nhiều loại sản phẩm như bao bì, sản phẩm dệt may và thiết bị điện tử phải có tính tuần hoàn (ví dụ: có hàm lượng vật liệu tái chế tối thiểu và có thể sửa chữa được). Ví dụ, EU gần đây đã áp dụng Quy định về Thiết kế sinh thái sản phẩm bền vững (ESPR); quy định này đặt ra **các yêu cầu thiết kế sinh thái cho nhiều nhóm sản phẩm** với mục tiêu cải thiện tính tuần hoàn, hiệu suất năng lượng và các khía cạnh môi trường khác. ESPR sẽ áp dụng với **hầu hết các loại hàng hóa** được bán tại thị trường EU. Các doanh nghiệp chủ yếu xuất khẩu ở Việt Nam có thể hưởng lợi bằng cách sớm thích nghi với các yêu cầu này.

Thách thức:

- **Chi phí đầu tư ban đầu:** Chuyển đổi sang mô hình kinh tế tuần hoàn thường đòi hỏi đầu tư trước vào **công nghệ, quy trình và quá trình đào tạo mới**. Điều này có thể trở thành rào cản đối với các SME có nguồn lực hạn chế.
- **Cách biệt kỹ năng và kiến thức:** Triển khai phương thức kinh doanh tuần hoàn có thể đòi hỏi bộ kỹ năng và kiến thức mới mà các SME hiện không có. Để vượt qua thách thức này, doanh nghiệp cần **đào tạo nhân viên và thuê nhân viên mới**, dẫn đến tốn thêm chi phí và thời gian.
- **Rào cản pháp lý và thị trường:** Các SME có thể phải đối mặt với các rào cản pháp lý và thách thức thị trường khi áp dụng các mô hình KTTH, chẳng hạn việc tuân thủ hệ thống **quy định phức tạp** liên quan đến quản lý chất thải, **ảnh hưởng ngoại lai đến định giá** làm cho các mô hình kinh doanh tuyến tính vẫn cạnh tranh hơn, hoặc vấn đề tìm kiếm **thị trường cho sản phẩm tái chế**.
- **Hạn chế trong việc tiếp cận nguồn tài chính:** Có rất ít các tổ chức tài chính ưu tiên cấp nguồn tài chính cho các đối tượng kinh doanh áp dụng KTTH. Hơn nữa, các SME sử dụng mô hình KTTH đôi khi không **có đủ kết nối hay hiểu biết** để tiếp cận nguồn tài chính phù hợp.

Tóm lại, việc chuyển đổi sang mô hình kinh doanh tuần hoàn dù mang lại lợi ích đáng kể nhưng vẫn yêu cầu doanh nghiệp suy xét cẩn thận những thách thức liên quan. Các SME tại Việt Nam có thể chuyển đổi thành công sang mô hình KTTH bằng cách tận dụng nguồn hỗ trợ sẵn có, bao gồm **các cơ chế tài chính, hỗ trợ kỹ thuật và quan hệ đối tác** để giải quyết những thách thức này và khai thác tiềm năng của hoạt động kinh doanh tuần hoàn.



Nguồn: Hệ thống phân loại cho nền kinh tế tuần hoàn - Văn phòng xuất bản của EU
(<https://data.europa.eu/doi/10.2777/172128>)

Dịch bởi Bộ Tài nguyên và Môi trường (MONRE)

3 NHU CẦU VÀ THÁCH THỨC VỀ TÀI CHÍNH CỦA CÁC SME KINH TẾ TUẦN HOÀN TẠI VIỆT NAM



3.1. Các loại nhu cầu tài chính của SME kinh tế tuần hoàn

Nhu cầu tài chính của các SME KTTH ở Việt Nam khác nhau đáng kể tùy thuộc vào cả giai đoạn phát triển kinh doanh và mô hình kinh doanh KTTH cụ thể đang được triển khai. Để lập kế hoạch và đảm bảo nguồn tài chính một cách hiệu quả, việc hiểu rõ những nhu cầu này và mối liên quan đến tiến trình từ giai đoạn phát triển ban đầu đến giai đoạn mở rộng quy mô hoạt động, cũng như các loại mô hình kinh doanh tuần hoàn khác nhau: Thiết kế và Sản xuất tuần hoàn, Kéo dài tuổi thọ sản phẩm, Thu hồi giá trị và Hỗ trợ tuần hoàn.

Tổng quan về nhu cầu tài chính của các SME KTTH theo giai đoạn và mô hình kinh doanh

Giai đoạn kinh doanh	Thiết kế và sản xuất tuần hoàn	Kéo dài tuổi thọ sản phẩm	Thu hồi giá trị	Hỗ trợ tuần hoàn
Phát triển giai đoạn đầu 	Vốn hạt giống cho R&D, tạo mẫu, tìm nguồn cung ứng vật liệu bền vững	Đầu tư công nghệ tân trang, vốn hạt giống để thử nghiệm sản phẩm	Vốn đầu tư máy móc thiết bị cho công nghệ tái chế, vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh	Vốn hạt giống để phát triển nền tảng, mua lại công nghệ
Mở rộng quy mô hoạt động 	Vốn lưu động cho sản xuất, vốn mở rộng quy mô sử dụng công nghệ	Vốn mở rộng hoạt động tân trang và logistics	Vốn mở rộng để tăng năng lực xử lý	Vốn lưu động để mở rộng dịch vụ, vốn cổ phần để mở rộng khu vực hoạt động
Hoạt động kinh doanh trưởng thành 	Tài trợ bằng khoản vay hoặc vốn cổ phần dài hạn cho cơ sở hạ tầng, đầu tư liên tục vào R&D	Tài trợ bằng khoản vay để nâng cấp công nghệ, vốn cổ phần để mở rộng khu vực hoạt động	Tài chính dài hạn cho cơ sở hạ tầng, R&D cho các phương pháp thu hồi tiên tiến	Tài trợ bằng vốn chủ sở hữu để tối ưu hóa nền tảng, đầu tư dài hạn vào các dịch vụ mới

Các loại hình tăng trưởng của các SME KTTH có thể được hình dung gần giống với các giai đoạn phát triển startup, chẳng hạn như giai đoạn ý tưởng - tiền hạt giống, hạt giống, Series A, Series B và Series C - tiến trình phản ánh quá trình trưởng thành từ ý tưởng ban đầu. Ở giai đoạn ý tưởng và tiền hạt giống, các SME KTTH tập trung vào R&D và kiểm định ban đầu mô hình kinh doanh, tương ứng với nhu cầu phát triển giai đoạn đầu. Các giai đoạn hạt giống và Series A tương ứng với các hoạt động mở rộng, khi các SME tìm cách mở rộng sản xuất và tối ưu hóa quy trình. Khi các doanh nghiệp trưởng thành ở giai đoạn Series B và Series C, họ tập trung tối ưu hóa cơ sở hạ tầng, mở rộng sang các thị trường mới và nắm được khả năng cạnh tranh trên toàn cầu, phản ánh sát với nhu cầu của SME KTTH trưởng thành đang điều chỉnh mô hình kinh doanh để tăng trưởng và có tác động lâu dài. Hiểu được sự tương đồng này giúp các SME KTTH lập kế hoạch chiến lược cách tiếp cận phù hợp để đảm bảo nguồn tài chính cho giai đoạn phát triển của mình.



Phát triển giai đoạn đầu

Ở giai đoạn này, các SME KTTH chủ yếu tập trung vào việc xây dựng năng lực nền tảng thông qua quá trình nghiên cứu và phát triển (R&D), xây dựng nguyên mẫu sản phẩm, hoạt động teambuilding

hoặc mua lại công nghệ cần thiết. Nhu cầu tài chính của doanh nghiệp ở giai đoạn này tập trung nhiều vào đầu tư khởi điểm, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp muốn chứng minh tính khả thi của mô hình kinh doanh.

- **Thiết kế và sản xuất tuần hoàn:**
 - **Vốn hạt giống** vô cùng quan trọng đối với quá trình R&D và xây dựng nguyên mẫu sản phẩm, vì các doanh nghiệp theo mô hình này tập trung vào việc tạo ra vật liệu bền vững hoặc phát triển các sản phẩm thân thiện với môi trường.
 - **Ví dụ:** Một công ty khởi nghiệp phát triển vật liệu đóng gói phân hủy sinh học sẽ cần nguồn vốn nghiên cứu vật liệu và xây dựng nguyên mẫu.
- **Kéo dài tuổi thọ sản phẩm:**
 - Doanh nghiệp cần đầu tư cho **công nghệ tân trang** và thử nghiệm sản phẩm nếu tập trung vào hoạt động kéo dài tuổi thọ của sản phẩm.
 - **Ví dụ:** Một công ty chuyên tân trang thiết bị điện tử có thể cần vốn hạt giống để mua thiết bị ban đầu và thiết lập quy trình thử nghiệm.
- **Thu hồi giá trị:**
 - Các SME KTTH áp dụng mô hình này, chẳng hạn như doanh nghiệp tái chế, đòi hỏi vốn đầu tư lớn về công nghệ và thiết bị để xử lý và thu hồi tài nguyên. Doanh nghiệp còn có thể cần nguồn vốn để nghiên cứu thực trạng nguyên liệu thải sẵn có, hoặc nghiên cứu thành phần vật liệu thải và các đặc tính khác của nguồn nguyên liệu.
 - **Ví dụ:** Một doanh nghiệp tái chế rác thải nhựa sẽ cần đầu tư mua máy móc tái chế ngay từ đầu.
- **Hỗ trợ tuần hoàn:**
 - Các doanh nghiệp vận hành các nền tảng chia sẻ hoặc cho thuê sản phẩm yêu cầu **vốn hạt giống** để phát triển công nghệ và hạ tầng cho nền tảng của mình. Với hầu hết các trường hợp kinh doanh dựa trên nền tảng, doanh nghiệp cần dành thời gian và nguồn lực đáng kể để xây dựng nền tảng và đạt đến ngưỡng khách hàng/sản phẩm nhất định trước khi có nguồn doanh thu ổn định.
 - **Ví dụ:** Một doanh nghiệp phát triển nền tảng chia sẻ thiết bị điện tử sẽ cần kinh phí để xây dựng nền tảng ban đầu.



Hoạt động mở rộng quy mô

Khi một SME KTTH đã chứng minh thành công mô hình của mình, trọng tâm sẽ chuyển sang mở rộng quy mô hoạt động. Nhu cầu tài chính ở giai đoạn này bao gồm vốn lưu động để đáp ứng chi phí hoạt động ngày càng tăng và vốn mở rộng để phát triển sản xuất hoặc cung ứng dịch vụ.

- **Thiết kế và sản xuất tuần hoàn:**
 - Doanh nghiệp cần **vốn lưu động** để quản lý hoạt động kinh doanh khi quy mô sản xuất tăng lên.
 - Doanh nghiệp cần **vốn mở rộng** tăng cường sử dụng công nghệ bền vững.
 - **Ví dụ:** Một công ty bao bì đã phát triển các giải pháp thay thế bền vững sẽ cần vốn để tăng quy mô sản xuất và mở rộng sang các thị trường mới.

- **Kéo dài tuổi thọ sản phẩm:**
 - Doanh nghiệp cần có vốn để mở rộng quy mô hoạt động, đặc biệt hoạt động **tân trang và logistics**. Bên cạnh đó, doanh nghiệp có thể có nhu cầu cấp vốn để mua thiết bị chất lượng tốt hơn hoặc tuyển thêm nhân viên.
 - **Ví dụ:** Một doanh nghiệp chuyên kéo dài tuổi thọ của thiết bị điện tử có thể cần vốn để mở rộng cơ sở tân trang và cải thiện logistics.
- **Phục hồi giá trị:**
 - Doanh nghiệp cần **vốn lưu động** vì thường thời gian thanh toán cho nhà cung ứng thường ngắn hơn so với thời gian nhận thanh toán từ khách hàng.
 - **Vốn mở rộng** rất quan trọng để tăng năng lực xử lý (không gian, thiết bị, v.v.) khi nhu cầu tăng cao đối với các doanh nghiệp tái chế và thu hồi nguyên vật liệu.
 - **Ví dụ:** Một công ty tái chế nhựa có thể mở rộng hoạt động của mình để xử lý khối lượng vật liệu cao hơn.
- **Hỗ trợ tuần hoàn:**
 - Các nền tảng này cần **vốn lưu động** để tăng quy mô dịch vụ (do chênh lệch giữa thời gian thanh toán và thời gian nhận thanh toán, doanh nghiệp đóng vai trò trung gian lưu trữ hàng tồn kho cần nguồn tài chính) và **vốn cổ phần** để mở rộng khu vực hoạt động hoặc thị trường cho sản phẩm.
 - **Ví dụ:** Một nền tảng chia sẻ xe đạp sẽ cần vốn để mở rộng dịch vụ của mình sang các thành phố hoặc khu vực mới.



Hoạt động kinh doanh trưởng thành

Các SME áp dụng KTTH đạt đến mức độ trưởng thành thường tập trung vào việc tối ưu hóa hoạt động, mở rộng sang các thị trường mới và đa dạng hóa hơn nữa sản phẩm và dịch vụ. Nhu cầu tài chính của các SME nhóm này thường lớn hơn và mang tính dài hạn, chẳng hạn như tài trợ bằng vốn chủ sở hữu hoặc bằng khoản vay.

- **Thiết kế và sản xuất tuần hoàn:**
 - Doanh nghiệp cần **tài trợ bằng khoản vay hoặc vốn cổ phần dài hạn** để xây dựng hạ tầng hoặc mở rộng quy mô cơ sở sản xuất. Đầu tư liên tục vào R&D cũng rất quan trọng để duy trì tính cạnh tranh, ví dụ: để tạo ra lợi ích mới cho sản phẩm/dịch vụ hoặc giảm chi phí.
 - **Ví dụ:** Một doanh nghiệp sản xuất bao bì thân thiện với môi trường có thể yêu cầu tài trợ bằng nợ dài hạn để xây dựng cơ sở sản xuất quy mô lớn trong khi vẫn tiếp tục đầu tư nghiên cứu các loại vật liệu mới.
- **Kéo dài tuổi thọ sản phẩm:**
 - Các doanh nghiệp trưởng thành theo mô hình này có thể yêu cầu **tài trợ bằng nợ** để nâng cấp công nghệ và **tài trợ bằng vốn chủ sở hữu** để mở rộng ra thị trường quốc tế.
 - **Ví dụ:** Một doanh nghiệp tân trang sản phẩm rồi bán lại sẽ cần vốn đầu tư đáng kể để mở rộng hoạt động sang các quốc gia khác hoặc nâng cấp quy trình tân trang.

- **Thu hồi giá trị:**
 - Các doanh nghiệp này thường cần **nguồn vốn vay dài hạn** để đầu tư vào cơ sở hạ tầng hoặc công nghệ mới cho phép thu hồi tài nguyên hiệu quả hơn hoặc chuyển sang quy trình tái chế chất lượng cao hơn, ví dụ: tái chế nhựa an toàn thực phẩm.
 - **Ví dụ:** Một công ty quản lý chất thải tìm cách mở rộng năng lực tái chế sẽ cần khoản vay dài hạn để xây dựng các cơ sở tái chế mới.
- **Hỗ trợ tuần hoàn:**
 - Các nền tảng hỗ trợ ở giai đoạn trưởng thành yêu cầu **tài trợ bằng vốn chủ sở hữu** để tối ưu hóa dịch vụ và đầu tư vào đổi mới công nghệ trong dài hạn.
 - **Ví dụ:** Một nền tảng chia sẻ sẽ cần đầu tư dài hạn để cải thiện trải nghiệm người dùng và cung cấp các dịch vụ mới.

3.2. Những thách thức chung mà các SME phải đối mặt trong việc tiếp cận tài chính

Các SME KTTH tại Việt Nam gặp nhiều thách thức khác nhau trong việc đảm bảo nguồn tài chính cần thiết ở từng giai đoạn phát triển. Những thách thức này được xác định theo các đặc điểm cụ thể của mỗi mô hình kinh doanh KTTH. Hiểu được những trở ngại này là rất quan trọng để các SME định vị hệ thống tài chính hiệu quả hơn và phát triển chiến lược thích ứng phù hợp.

Tổng quan những thách thức mà các SME KTTH phải đối mặt theo giai đoạn và mô hình kinh doanh

Giai đoạn kinh doanh	Thiết kế và sản xuất tuần hoàn	Kéo dài tuổi thọ sản phẩm	Thu hồi giá trị	Hỗ trợ tuần hoàn
Phát triển giai đoạn đầu 	Rủi ro bị đánh giá là cao, thiếu tài sản thế chấp, hạn chế tiếp cận tài chính xanh	Thiếu tài sản thế chấp, đánh giá rủi ro thị trường cao, chi phí công nghệ cao	Chi phí thiết bị cao, thiếu hiểu biết từ phía các tổ chức tài chính, không có tài sản thế chấp	Mô hình kinh doanh mới mẻ, vốn hạt giống để phát triển nền tảng, thiếu tài sản thế chấp
Giai đoạn tăng trưởng 	Quản lý dòng tiền, thiếu các sản phẩm tài chính chuyên biệt phù hợp, nhà đầu tư còn do dự	Hạn chế về dòng tiền hoạt động, chi phí mở rộng quy mô logistics, nhà đầu tư không cảm thấy chắc chắn	Nhu cầu vốn lưu động và vốn mở rộng, nhu cầu mở rộng năng lực xử lý	Nhu cầu tài trợ bằng vốn chủ sở hữu để mở rộng khu vực hoạt động, nhà đầu tư hoài nghi

Giai đoạn kinh doanh	Thiết kế và sản xuất tuần hoàn	Kéo dài tuổi thọ sản phẩm	Thu hồi giá trị	Hỗ trợ tuần hoàn
Giai đoạn trưởng thành 	Thâm dụng vốn, hạn chế trong tiếp cận nguồn tài chính quốc tế, cân bằng các mục tiêu môi trường và tài chính	Mở rộng kinh doanh dẫn đến thâm dụng vốn, chi phí cơ sở hạ tầng cao, cân bằng lợi nhuận với yêu cầu bền vững	Yêu cầu khoản vay dài hạn, đầu tư cơ sở hạ tầng, tiếp cận nguồn vốn quốc tế phức tạp	Tài trợ bằng vốn chủ sở hữu để tối ưu hóa nền tảng, khó cân bằng mức độ sinh lời và mức độ tăng trưởng



Thách thức phát triển giai đoạn đầu

Ở giai đoạn đầu, các SME KTTH thường tập trung vào R&D, xây dựng nguyên mẫu sản phẩm và xây dựng mô hình kinh doanh nền tảng. Doanh nghiệp ở giai đoạn này thường phải đối mặt với rủi ro cao nhất trong đảm bảo nguồn tài chính vì hoạt động kinh doanh còn non trẻ và hạn chế về thành tựu kinh doanh.

- **Rủi ro được đánh giá là cao:** Các bên cho vay và nhà đầu tư truyền thống thường nhìn nhận các mô hình kinh doanh tuần hoàn, chẳng hạn như **Thiết kế và Sản xuất Tuần hoàn** hoặc **Phục hồi giá trị**, là rủi ro và thiếu tiền lệ. Các mô hình này đòi hỏi công nghệ hoặc quy trình tiên tiến, điều mà nhiều tổ chức tài chính có thể không hiểu biết đầy đủ và do đó không sẵn sàng cung cấp nguồn vốn hạt giống. Khó khăn đối với doanh nghiệp còn lớn hơn nếu doanh nghiệp không hoặc thiếu thu hút khách hàng. Điều này gây khó khăn cho các tổ chức tài chính trong việc hiểu tiềm năng về nhu cầu sản phẩm và tiềm năng tăng trưởng của công ty. Ví dụ, một startup phát triển vật liệu phân hủy sinh học có thể gặp khó khăn trong đảm bảo nguồn tài chính vì chi phí trả trước cao liên quan đến R&D và nhu cầu thị trường chưa được kiểm chứng.
- **Thiếu tài sản thế chấp:** Nhiều startup KTTH thiếu tài sản hữu hình dùng làm tài sản thế chấp cho các khoản vay. Điều này đặc biệt đúng với các doanh nghiệp tập trung vào mô hình **Hỗ trợ tuần hoàn**, chẳng hạn như nền tảng chia sẻ hoặc mô hình dựa trên dịch vụ, trong đó sở hữu trí tuệ hoặc công nghệ có thể là tài sản chính của doanh nghiệp. Doanh nghiệp khó có thể vay qua các kênh truyền thống nếu không có đủ tài sản thế chấp.
- **Khả năng tiếp cận tài chính xanh hạn chế:** Dù đang có nhiều lựa chọn tài chính xanh hơn tại Việt Nam, các SME giai đoạn đầu thường phải đối mặt với nhiều rào cản trong việc tiếp cận các quỹ này do hệ thống tiêu chí cho vay nghiêm ngặt và yêu cầu dữ liệu chi tiết trong quá trình thẩm định. Các khoản vay xanh thường yêu cầu này doanh nghiệp cung cấp các chỉ số hiệu suất môi trường chi tiết, kế hoạch phát triển bền vững và dự báo tác động lâu dài. Các SME còn non trẻ, đặc biệt là doanh nghiệp đang trong giai đoạn hình thành, khó đáp ứng các tiêu chí này do thiếu lịch sử hoạt động, tính ổn định về tài chính hoặc nguồn lực để tổng

hợp bộ dữ liệu toàn diện đúng với yêu cầu. Hạn chế về năng lực đáp ứng yêu cầu thẩm định, chưa kể đến nghĩa vụ báo cáo với nhà đầu tư, là rào cản đáng kể đối với các SME giai đoạn đầu mong muốn nắm bắt cơ hội tài chính xanh.

Sau đây là ví dụ minh họa những thách thức mà các SME KTTH phải đối mặt ở giai đoạn đầu phát triển cho các mô hình KTTH khác nhau:

Thiết kế và sản xuất tuần hoàn

- **Thách thức:** Rủi ro bị đánh giá là cao, thiếu tài sản thế chấp, hạn chế tiếp cận tài chính xanh.
- **Ví dụ:** Một startup phát triển vật liệu đóng gói phân hủy sinh học phải vật lộn để đảm bảo nguồn vốn hạt giống vì chi phí R&D trả trước cao và sản phẩm chưa được kiểm chứng trên thị trường khiến các bên cho vay truyền thống do dự. Thêm vào đó, công ty thiếu tài sản hữu hình để làm tài sản thế chấp, và quá trình đăng ký gói tài chính xanh quá phức tạp đối với một doanh nghiệp mới thành lập.

Kéo dài tuổi thọ sản phẩm

- **Thách thức:** Thiếu tài sản thế chấp, đánh giá rủi ro thị trường cao, chi phí công nghệ cao.
- **Ví dụ:** Một công ty chuyên tân trang thiết bị điện tử gặp khó khăn trong việc vay vốn để mua thiết bị thử nghiệm và sửa chữa tiên tiến. Thị trường sản phẩm tân trang được các nhà đầu tư đánh giá có rủi ro cao, trong khi doanh nghiệp không có đủ tài sản thế chấp cho khoản vay.

Thu hồi giá trị

- **Thách thức:** Chi phí thiết bị cao, thiếu hiểu biết từ phía các tổ chức tài chính, không có tài sản thế chấp.
- **Ví dụ:** Một startup tập trung vào tái chế rác thải nhựa phải đầu tư đáng kể vào thiết bị phân loại và xử lý công nghệ cao. Các tổ chức tài chính truyền thống không quen với mô hình kinh doanh này và cho rằng mức độ rủi ro cao, khiến doanh nghiệp khó được chấp thuận vay vốn mà không có tài sản thế chấp.

Hỗ trợ tuần hoàn

- **Thách thức:** Mô hình kinh doanh mới mẻ, vốn hạt giống để phát triển nền tảng, thiếu tài sản thế chấp.
- **Ví dụ:** Nền tảng chia sẻ xe máy điện gặp khó khăn trong huy động vốn hạt giống do nhiều nhà đầu tư chưa hiểu hết về tiềm năng sinh lời của mô hình kinh tế chia sẻ. Ngoài ra, vì doanh nghiệp dựa vào dịch vụ và nền tảng kỹ thuật số, doanh nghiệp thiếu tài sản vật chất làm tài sản thế chấp cho các kênh tài chính truyền thống.



Thách thức trong giai đoạn tăng trưởng

Trong giai đoạn tăng trưởng, các SME KTTH mở rộng quy mô hoạt động và tăng cường hiện diện trên thị trường. Nhu cầu vốn lưu động và vốn mở rộng là rất quan trọng vào thời điểm này, nhưng cũng có nhiều rào cản về tài chính.

- **Quản lý dòng tiền:** Các SME tập trung vào mô hình **Kéo dài tuổi thọ sản phẩm** hoặc **Thu hồi giá trị** thường có các yêu cầu logistics và hoạt động phức tạp có thể gây áp lực lên dòng tiền. Khi hoạt động kinh doanh mở rộng, doanh nghiệp có thể phải đối mặt với việc bị chậm thanh toán dài ngày, đặc biệt là trong các ngành có chu kỳ bán hàng dài (ví dụ: thiết bị điện tử tân trang hoặc tái chế quy mô lớn).
- **Chứng minh tiềm năng mở rộng quy mô:** Nếu các SME KTTH không thể chứng minh tiềm năng mở rộng quy mô hoặc hỗ trợ kế hoạch tăng trưởng bằng các chỉ số rõ ràng như hợp đồng bao tiêu sản phẩm, tăng trưởng về khách hàng, tỷ lệ khách hàng rời bỏ được kiểm soát, v.v., thì các tổ chức tài trợ khó có niềm tin vào các mô hình như vậy hơn.
- **Thiếu các sản phẩm tài chính chuyên biệt phù hợp:** Các SME KTTH cần các sản phẩm tài chính phù hợp với mô hình hoạt động. Ví dụ, các doanh nghiệp sử dụng mô hình **Thiết kế và sản xuất tuần hoàn** cần vốn để mở rộng quy trình sản xuất bền vững, nhưng cơ cấu cho vay truyền thống có thể không cho phép doanh nghiệp linh hoạt sử dụng vốn cho công tác R&D và sản xuất cùng diễn ra song song. Cách tiếp cận một-cho-tất-cả của hầu hết các tổ chức tài chính thường không đáp ứng được yêu cầu cụ thể của các doanh nghiệp KTTH.
- **Nhà đầu tư do dự:** Các nhà đầu tư có thể không sẵn sàng tài trợ cho nỗ lực mở rộng quy mô của doanh nghiệp do không chắc chắn về mức sinh lợi nhuận dài hạn của mô hình kinh tế tuần hoàn. Đặc biệt với mô hình **Hỗ trợ tuần hoàn** - doanh nghiệp cung cấp dịch vụ nền tảng cho thuê hoặc chia sẻ sản phẩm, - và mô hình kéo dài tuổi thọ sản phẩm (tái sử dụng, sản phẩm dưới dạng dịch vụ), doanh nghiệp có thể mất thời gian để bắt đầu sinh lời. Giới đầu tư có thể cho rằng mô hình kinh doanh như vậy quá phụ thuộc vào việc người tiêu dùng thực sự thay đổi hành vi, qua đó cộng thêm một lớp rủi ro.

Sau đây là ví dụ để minh họa những thách thức mà các SME KTTH phải đối mặt ở giai đoạn tăng trưởng cho các mô hình KTTH khác nhau:

Thiết kế và sản xuất tuần hoàn

- **Thách thức:** Quản lý dòng tiền, thiếu các sản phẩm tài chính chuyên biệt phù hợp, nhà đầu tư còn do dự.
- **Ví dụ:** Một công ty sản xuất quần áo bền vững gặp vấn đề về dòng tiền do chu kỳ sản xuất dài và chi phí trả trước cao cho nguyên vật liệu bền vững. Các sản phẩm tài chính hiện có, ví dụ khoản vay ngắn hạn, không phù hợp để trang trải cả chi phí hoạt động và nhu cầu R&D liên tục. Ngoài ra, các nhà đầu tư tiềm năng không sẵn sàng bỏ vốn mở rộng thêm quy mô sản xuất do không chắc chắn về nhu cầu của người tiêu dùng đối với sản phẩm bền vững có giá thành cao hơn.

Kéo dài tuổi thọ sản phẩm

- **Thách thức:** Hạn chế về dòng tiền hoạt động, chi phí mở rộng quy mô logistics, nhà đầu tư không cảm thấy chắc chắn.

- **Ví dụ:** Một doanh nghiệp tân trang và bán lại đồ nội thất gặp khó khăn trong mở rộng quy mô hoạt động. Hoạt động kinh doanh mở rộng cũng có nghĩa là chi phí logistics để thu gom đồ nội thất đã qua sử dụng và phân phối sản phẩm đã tân trang tăng lên đáng kể, dẫn đến khó khăn trong quản lý dòng tiền. Nhà đầu tư không chắc chắn về khả năng sinh lời lâu dài của mô hình này do chi phí cao hơn so với việc bán sản phẩm mới.

Thu hồi giá trị

- **Thách thức:** Nhu cầu vốn lưu động và vốn mở rộng, nhu cầu mở rộng năng lực xử lý.
- **Ví dụ:** Một công ty tái chế xử lý kim loại và nhựa từ chất thải công nghiệp cần đầu tư vào máy móc mới để nâng quy mô xử lý. Tuy nhiên, vốn lưu động eo hẹp và doanh nghiệp gặp khó khăn trong đảm bảo vốn mở rộng do hoạt động tái chế là ngành thâm dụng vốn.

Hỗ trợ tuần hoàn

- **Thách thức:** Nhu cầu tài trợ bằng vốn chủ sở hữu để mở rộng khu vực hoạt động, nhà đầu tư hoài nghi.
- **Ví dụ:** Một công ty cung cấp nền tảng chia sẻ xe đạp muốn mở rộng sang các thành phố khác, nhưng gặp khó khăn trong đảm bảo nguồn tài trợ bằng vốn chủ sở hữu. Nhà đầu tư hoài nghi về mức độ sinh lời của hoạt động chia sẻ xe đạp ở các thị trường nhỏ hơn, do đó công ty tăng trưởng chậm và hoạt động bị giới hạn về mặt địa lý.



Thách thức ở giai đoạn trưởng thành

Ở giai đoạn trưởng thành, các SME KTTH tập trung tối ưu hóa hoạt động, mở rộng sang các thị trường mới và duy trì tăng trưởng lâu dài. Tuy nhiên, doanh nghiệp vẫn phải đối mặt với những rào cản đáng kể trong tiếp cận nguồn vốn đủ quy mô dành cho các khoản đầu tư lớn.

- **Thâm dụng vốn:** Các mô hình KTTH như **Thu hồi giá trị** thường sử dụng nhiều vốn, đòi hỏi đầu tư đáng kể vào cơ sở hạ tầng và nâng cấp công nghệ. Doanh nghiệp trưởng thành mong muốn mở rộng cơ sở tái chế hoặc xây dựng trung tâm tân trang mới cần đến tài trợ bằng nợ dài hạn hoặc tài trợ bằng vốn chủ sở hữu. Tuy nhiên, yêu cầu vốn lớn và thời gian hoàn vốn kéo dài thường xảy ra ở các dự án kinh tế tuần hoàn có thể hạn chế các phương án huy động vốn này.
- **Hạn chế trong tiếp cận nguồn tài chính quốc tế:** Các quỹ tài chính khí hậu quốc tế và trái phiếu xanh là nguồn tài trợ tiềm năng, nhưng việc tiếp cận nguồn tài chính này lại có thể phức tạp và tốn thời gian. Để có thể làm rõ các cơ chế cấp nguồn tài chính quốc tế, SME KTTH thường cần chuyên môn kỹ thuật đáng kể và khả năng làm báo cáo đánh giá tác động môi trường chi tiết. Các doanh nghiệp trưởng thành đang tìm cách mở rộng hoạt động xuyên biên giới hoặc thâm nhập vào các thị trường mới vẫn có thể gặp khó khăn trong vấn đề này.
- **Cân bằng các mục tiêu môi trường và tài chính:** Ở giai đoạn trưởng thành, các SME KTTH phải đạt được cân bằng giữa duy trì lợi nhuận và đạt được mục tiêu bền vững. Đây là thách thức lớn với các doanh nghiệp áp dụng mô hình **Thiết kế và Sản xuất Tuần hoàn**

hoặc **Kéo dài tuổi thọ sản phẩm**, do chi phí sản xuất các sản phẩm bền vững hoặc kéo dài vòng đời sản phẩm có thể cao hơn mô hình kinh doanh tuyến tính. Để đạt được cả mục tiêu môi trường và tài chính, doanh nghiệp phải có một chiến lược cân trọng - không phải SME nào cũng đủ năng lực làm được điều này mà không được hỗ trợ tài chính bổ sung.

Sau đây là ví dụ để minh họa những thách thức mà các SME KTTH phải đối mặt ở giai đoạn trưởng thành với các mô hình KTTH khác nhau:

Thiết kế và sản xuất tuần hoàn

- **Thách thức:** Thâm dụng vốn, hạn chế trong tiếp cận nguồn tài chính quốc tế, cân bằng các mục tiêu môi trường và tài chính.
- **Ví dụ:** Một công ty sản xuất vật liệu xây dựng thân thiện với môi trường đang có kế hoạch xây dựng cơ sở sản xuất quy mô lớn. Tuy nhiên, tính thâm dụng vốn của dự án kết hợp với khả năng tiếp cận nguồn tài chính quốc tế hạn chế gây khó khăn trong việc đảm bảo nguồn vốn cần thiết. Công ty cũng vất vả duy trì lợi nhuận trong khi tuân thủ các mục tiêu bền vững vì sản xuất vật liệu thân thiện với môi trường tốn chi phí hơn các sản phẩm truyền thống.

Kéo dài tuổi thọ sản phẩm

- **Thách thức:** Mở rộng kinh doanh dẫn đến thâm dụng vốn, chi phí cơ sở hạ tầng cao, cân bằng lợi nhuận với yêu cầu bền vững.
- **Ví dụ:** Một doanh nghiệp tân trang và bán các thiết bị điện tử đã qua sử dụng đang tìm cách mở rộng hoạt động, cụ thể là mở các trung tâm tân trang mới. Doanh nghiệp cần nguồn vốn đáng kể cho chi phí hạ tầng và trang thiết bị mới, nhưng lại đồng thời phải cân bằng lợi nhuận với yêu cầu giữ chi phí tân trang thấp để duy trì khả năng cạnh tranh.

Phục hồi giá trị

- **Thách thức:** Yêu cầu khoản vay dài hạn, đầu tư cơ sở hạ tầng, tiếp cận nguồn vốn quốc tế phức tạp.
- **Ví dụ:** Một công ty quản lý chất thải chuyên tái chế chất thải công nghiệp muốn mở rộng hệ thống cơ sở xử lý. Công ty cần khoản vay dài hạn để có vốn đầu tư cơ sở hạ tầng cho các cơ sở mới, nhưng quá trình tiếp cận nguồn tài chính khí hậu quốc tế hoặc trái phiếu xanh rất phức tạp, đòi hỏi kiến thức chuyên môn và lượng lớn tài liệu.

Hỗ trợ tuần hoàn

- **Thách thức:** Tài trợ bằng vốn chủ sở hữu để tối ưu hóa nền tảng, khó cân bằng mức độ sinh lời và mức độ tăng trưởng.
- **Ví dụ:** Một nền tảng kỹ thuật số hỗ trợ chia sẻ các thiết bị gia dụng đã có nền tảng người dùng ổn định nhưng cần đầu tư đáng kể để tối ưu hóa dịch vụ và đưa ra các tính năng mới. Thách thức chính của nền tảng này là đảm bảo nguồn tài trợ bằng vốn chủ sở hữu để cải thiện nền tảng trong khi vẫn duy trì lợi nhuận, vì doanh thu hiện tại của nền tảng chỉ đủ cho chi phí hoạt động.

4

**BỐI CẢNH
TÀI CHÍNH
CHO KINH TẾ
TUẦN HOÀN Ở
VIỆT NAM**



Tại Việt Nam, bối cảnh tài chính hỗ trợ các SME KTTH bao gồm nhiều loại tổ chức tài chính và cơ chế tài trợ - ngân hàng thương mại, quỹ đầu tư, công ty cho thuê tài chính, chương trình của chính phủ, sáng kiến được tài trợ và các nhà đầu tư tác động. Phần này cung cấp tổng quan rút ra từ cuộc khảo sát và phỏng vấn về *Dịch vụ Tài chính và Nhà cung cấp Dịch vụ Tài chính cho các SME KTTH tại Việt Nam*, bao gồm các khía cạnh chính của từng mục - chẳng hạn như các loại hình tổ chức tài chính liên quan, doanh nghiệp nổi bật, sản phẩm tài chính, yêu cầu tiếp cận, những thách thức chính và xu hướng mới nổi lên. Độc giả mong muốn tham khảo phân tích chuyên sâu có thể tìm thấy thông tin chi tiết, toàn diện về từng hạng mục ở dưới đây và ở phần Phụ lục 7.1, Bảng Liệt kê Nhà tài trợ và Phân loại Nhà tài trợ - Thông tin chung, Tiếp cận và Quan điểm về KTTH¹¹ và Danh sách các tổ chức tài chính trong và ngoài nước mà doanh nghiệp Việt Nam kinh doanh tuần hoàn có thể tiếp cận khi cần vốn¹². Nói chung:



- **Ngành ngân hàng:** Ngành ngân hàng Việt Nam ngày càng nhận thức được tầm quan trọng của việc hỗ trợ tài chính xanh, bao gồm cả các sáng kiến KTTH. Các ngân hàng như BIDV, Vietcombank, Vietinbank đã tích cực cấp tín dụng xanh, chủ yếu tập trung vào năng lượng tái tạo, quản lý chất thải và nông nghiệp bền vững. Tuy nhiên, các sản phẩm tài chính xanh này thường được tích hợp vào các dịch vụ tài chính hiện có, chưa phải sản phẩm độc lập dành riêng cho KTTH.



- **Quỹ đầu tư:** Quỹ đầu tư đóng vai trò quan trọng trong cung cấp vốn tăng trưởng cho các SME KTTH. Các quỹ này thường linh hoạt hơn ngân hàng truyền thống và cung cấp các khoản đầu tư cổ phần hoặc đầu tư mạo hiểm để hỗ trợ các mô hình KTTH sáng tạo.



- **Công ty cho thuê tài chính:** Các công ty cho thuê tài chính là lựa chọn khả thi cho các SME KTTH cần trang thiết bị nhưng thiếu nguồn vốn trả trước. Ngành này đặc biệt phù hợp với các SME hoạt động sản xuất hoặc chế biến rất cần tiếp cận các công nghệ tiên tiến và bền vững.



- **Các chương trình của chính phủ và nhà tài trợ:** Chính phủ Việt Nam, cùng với các nhà tài trợ quốc tế, đã thành lập nhiều quỹ và chương trình khác nhau để hỗ trợ quá trình chuyển đổi sang KTTH, chủ yếu dưới dạng khoản tài trợ, cho vay lãi suất thấp hoặc hỗ trợ kỹ thuật.

11 Phụ lục 7.1: Loại hình nhà tài trợ - Hồ sơ, cách tiếp cận và quan điểm về Kinh tế tuần hoàn (KTTH). Trích nguồn từ: Tài chính cho kinh tế tuần hoàn Phần 2 - Hướng dẫn tiếp cận tài chính thành công cho các chủ thể kinh tế tuần hoàn, <https://prevent-waste.net/wp-content/uploads/2025/02/Financing-Circularity-Part-2.pdf>

12 Phụ lục 7.3: Bảng các tổ chức tài chính trong nước và quốc tế có tài trợ/ đầu tư vào kinh tế tuần hoàn ở Việt Nam. Nguồn: trích một phần từ: Tài chính cho kinh tế tuần hoàn Phần 2 - Hướng dẫn tiếp cận tài chính thành công cho các chủ thể kinh tế tuần hoàn, <https://prevent-waste.net/wp-content/uploads/2025/02/Financing-Circularity-Part-2.pdf>



4.1. Ngân hàng thương mại

Tổng quan:

- **Số lượng tổ chức:** Việt Nam có khoảng 41 ngân hàng thương mại, bao gồm cả các ngân hàng nhà nước và tư nhân.
- **Ví dụ:** Vietcombank, BIDV, Vietinbank, Agribank, Techcombank, Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB),...

Các sản phẩm tài chính cho SME KTTH:

- **Khoản vay ngắn hạn** cho nhu cầu trước mắt, chẳng hạn như mua nguyên liệu thô bền vững.
- **Khoản vay trung hạn** để thay đổi đáng kể hoạt động sản xuất hoặc kinh doanh, ví dụ việc áp dụng công nghệ mới.
- **Khoản vay dài hạn** cho đầu tư quy mô lớn vào cơ sở hạ tầng, chẳng hạn như lắp đặt hạ tầng năng lượng tái tạo.

Điều kiện tiếp cận:

- **Đánh giá tác động môi trường:** SME phải chứng minh lợi ích môi trường của dự án thông qua đánh giá chi tiết về tác động môi trường.
- **Khả năng thanh toán nợ và tài sản thế chấp:** Doanh nghiệp phải chứng minh một số chỉ số tài chính tiêu chuẩn, bao gồm lịch sử tín dụng tốt và sức khỏe tài chính của doanh nghiệp.
- **Chứng nhận bền vững:** Trong một số trường hợp, SME có thể cần cung cấp các chứng nhận liên quan đến vật liệu hoặc quy trình bền vững.

Thách thức:

- **Thiếu tài sản thế chấp:** Nhiều SME, đặc biệt là các startup, gặp khó khăn trong việc cung cấp tài sản thế chấp để đảm bảo cho khoản vay.
- **Quy trình đăng ký phức tạp:** Các yêu cầu về đánh giá và chứng nhận môi trường có thể là rào cản đối với các SME quy mô nhỏ và thiếu chuyên môn cần thiết.

Xu hướng:

- **Tăng cường tích hợp tài chính xanh:** Các ngân hàng đang dần tích hợp tài chính xanh vào các sản phẩm chính để đáp ứng cả áp lực từ quy định quản lý và nhu cầu thị trường.
- **Chuyển đổi số:** Quá trình áp dụng các công cụ số tinh gọn quy trình đăng ký và đánh giá khoản vay dự kiến sẽ tăng trưởng mạnh.



4.2. Quỹ đầu tư (bao gồm cả nhà đầu tư tác động)

Tổng quan:

- **Số lượng tổ chức:** Có khoảng 21 quỹ đầu tư đang hoạt động tại Việt Nam, bao gồm cả các quỹ trong và ngoài nước.
- **Ví dụ:** Mekong Capital, VinaCapital, Dragon Capital

Sản phẩm tài chính cho SME KTTH:

- **Đầu tư cổ phần:** Tập trung vào các lĩnh vực tăng trưởng cao như nông nghiệp bền vững, vật liệu bền vững, năng lượng tái tạo và hàng tiêu dùng thân thiện với môi trường.
- **Đầu tư mạo hiểm:** Nhắm đến các startup sáng tạo với mô hình kinh doanh mạnh, không chỉ cấp vốn mà còn bao gồm định hướng chiến lược.

Điều kiện tiếp cận:

- **Khả năng mở rộng mô hình kinh doanh:** Các quỹ đầu tư tìm kiếm các SME có tiềm năng tăng trưởng và mức sinh lợi nhuận đáng kể.
- **Lợi thế cạnh tranh:** Khả năng tạo ra khác biệt mạnh mẽ và lâu dài đối với các đối thủ hiện tại trên thị trường, với tiềm năng giành lấy thị phần cao.
- **Tiềm năng tác động mạnh mẽ:** Phù hợp với các quỹ đầu tư mạo hiểm/ đầu tư tư nhân tập trung vào tác động hoặc các quỹ gia đình.

Thách thức:

- **Đánh giá rủi ro cao:** Các doanh nghiệp KTTH thường được coi là rủi ro do phụ thuộc vào các công nghệ và thị trường mới nổi, do đó có thể khiến nhà đầu tư do dự.
- **Nhu cầu lợi nhuận cao:** Các nhà đầu tư thường tìm kiếm lợi nhuận cao - một thách thức đối với các SME KTTH tập trung vào tính bền vững lâu dài thay vì nhanh chóng có lợi nhuận.
- **Nhu cầu thu hút khách hàng:** Các nhà đầu tư như vậy thường muốn thấy cơ sở khách hàng mạnh mẽ và ngày càng tăng, điều này có thể là thách thức đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, đặc biệt là trong giai đoạn đầu.

Xu hướng:

- **Đầu tư tác động được quan tâm nhiều hơn:** Các quỹ đầu tư ưu tiên tác động xã hội và môi trường song song với lợi nhuận đang ngày càng được quan tâm hơn.
- **Hợp tác với các quỹ quốc tế:** Các quỹ trong nước đang bắt đầu hợp tác nhiều hơn với nhà đầu tư tác động quốc tế để phối hợp nguồn lực và chuyên môn.



4.3. Công ty cho thuê tài chính

Tổng quan:

- **Số lượng tổ chức:** Khoảng 10 công ty cho thuê tài chính hoạt động tại Việt Nam, là nguồn hỗ trợ tài chính quan trọng cho các SME.
- **Ví dụ:** BIDV Leasing, Vietinbank Leasing

Sản phẩm tài chính cho các SME KTTH:

- **Thuê vận hành:** Cho phép SME sử dụng thiết bị mà không cần vốn trả trước - một đặc điểm có ích cho các công nghệ phát triển với tốc độ nhanh chóng.
- **Thuê tài chính:** Doanh nghiệp có thể tiến tới sở hữu tài sản thuê phù hợp với các thiết bị thiết yếu cho hoạt động KTTH nhưng có giá thành cao.

Điều kiện tiếp cận:

- **Khả năng kinh doanh:** SME cần chứng minh rằng thiết bị cho thuê sẽ góp phần tăng hiệu quả kinh doanh hoặc giảm tác động đến môi trường.
- **Thanh toán thường xuyên:** Hợp đồng thuê thường yêu cầu thanh toán thường xuyên, do đó có thể là rào cản đối với SME có dòng tiền không ổn định.

Thách thức:

- **Hiểu biết hạn chế về nhu cầu KTTH:** Các công ty cho thuê tài chính có thể không hiểu đầy đủ nhu cầu cụ thể của các doanh nghiệp KTTH, dẫn đến các điều khoản ít có lợi cho doanh nghiệp hoặc cung cấp sản phẩm hạn chế.
- **Chi phí cao:** Thiết bị cho thuê có thể có giá thành cao, dẫn đến việc chi phí cao hơn lợi nhuận đối với một số SME.

Xu hướng:

- **Mở rộng các sản phẩm cho thuê xanh:** Hiện đang có xu hướng phát triển các sản phẩm cho thuê phù hợp với nhu cầu SME KTTH, đặc biệt là trong lĩnh vực năng lượng tái tạo và quản lý chất thải.



4.4. Các chương trình chính phủ và nhà tài trợ (bao gồm cả quỹ xã hội)

Tổng quan:

- **Số lượng chương trình:** Việt Nam có một số quỹ của chính phủ và các chương trình do các nhà tài trợ hỗ trợ nhằm thúc đẩy phát triển bền vững.
- **Các chương trình ví dụ:** Quỹ Bảo vệ Môi trường Việt Nam (VEPF), Quỹ Phát triển Doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEDF), Sáng kiến Kinh tế tuần hoàn của Ngân hàng Thế giới.

Sản phẩm tài chính cho các SME KTTH:

- **Tài trợ:** Nguồn vốn không hoàn lại cho các dự án cụ thể, đặc biệt là những dự án có tác động mạnh đến môi trường.
- **Khoản vay lãi suất thấp:** Các quỹ của chính phủ cho vay lãi suất thấp để hỗ trợ SME áp dụng công nghệ xanh hoặc mở rộng hoạt động bền vững.

Điều kiện truy cập:

- **Phù hợp với Chiến lược quốc gia:** Các dự án phải phù hợp với chiến lược quốc gia của Việt Nam về tăng trưởng xanh và phát triển bền vững.
- **Lợi ích môi trường rõ ràng:** Các SME phải chứng minh cách các dự án đóng góp vào tính bền vững của môi trường.

Thách thức:

- **Thủ tục hành chính:** Quá trình tiếp cận các quỹ này có thể chồng chéo do yêu cầu đăng ký và báo cáo phức tạp.
- **Nguồn tài trợ hạn chế:** Các quỹ thường hạn chế và có tính cạnh tranh cao, dẫn đến việc không phải dự án nào xứng đáng cũng nhận được hỗ trợ.

Xu hướng:

- **Tăng cường tập trung vào KTTH:** Các chương trình chính phủ đang ngày càng tập trung hỗ trợ các dự án KTTH, đặc biệt là những dự án bám sát với mục tiêu phát triển bền vững ở cấp cao.
- **Tăng cường phối hợp:** Tăng cường nỗ lực tinh gọn quá trình tiếp cận các quỹ của chính phủ và quỹ nhà tài trợ thông qua các nền tảng kỹ thuật số và các sáng kiến chung.
- **Tập trung vào xây dựng năng lực:** Các chương trình đang tập trung nhiều hơn vào việc giúp SME xây dựng các kỹ năng cần thiết để quản lý và triển khai các dự án KTTH.

5 TIẾP CẬN TÀI CHÍNH: HƯỚNG DẪN TỪNG BƯỚC CHO CÁC SME KTTH¹³

13 Tham khảo thêm Phụ lục 7.2 Cách tiếp cận các cơ hội tài trợ - lời khuyên thiết thực dành riêng cho KTTH. Trích nguồn từ: Tài chính cho kinh tế tuần hoàn Phần 2 - Hướng dẫn tiếp cận tài chính thành công cho các chủ thể kinh tế tuần hoàn, <https://prevent-waste.net/wp-content/uploads/2025/02/Financing-Circularity-Part-2.pdf>

Đảm bảo nguồn tài chính là thiết yếu đối với các SME KTTH tại Việt Nam để có thể triển khai và mở rộng mô hình kinh doanh bền vững. Hướng dẫn chi tiết dưới đây sẽ cung cấp cho doanh nghiệp cách tiếp cận từng bước phù hợp với nhu cầu tài chính riêng của SME KTTH, có cân nhắc đến giai đoạn phát triển, mô hình KTTH cụ thể và đặc điểm của các nguồn tài chính khác nhau.

5.1. Chiến lược giảm thiểu rủi ro và vượt qua thách thức ở các giai đoạn phát triển của SME KTTH

Với nhu cầu tài chính và thách thức riêng biệt mà các SME KTTH tại Việt Nam phải đối mặt theo giai đoạn phát triển và mô hình kinh doanh khác nhau, việc áp dụng chiến lược phù hợp để giải quyết từng rào cản cụ thể là vô cùng quan trọng đối với doanh nghiệp. Dưới đây là các chiến lược mà các SME KTTH có thể triển khai để nâng cao khả năng đảm bảo nguồn tài chính, phân loại theo giai đoạn phát triển và mô hình KTTH.

Tóm tắt chiến lược cho SME KTTH theo giai đoạn

Giai đoạn phát triển	Chiến lược chính
Phát triển giai đoạn đầu 	- Tận dụng vườn ươm (incubator) và khoá tăng tốc doanh nghiệp (accelerator); - Tiếp cận các khoản tài trợ của chính phủ và nhà tài trợ; - Xây dựng kiến thức về tài chính xanh
Giai đoạn tăng trưởng 	- Triển khai các mô hình tài chính linh hoạt; - Tìm kiếm nguồn tài trợ bằng vốn chủ sở hữu để mở rộng; - Tối ưu hóa hoạt động để thu hút nhà đầu tư
Giai đoạn trưởng thành 	- Tận dụng quan hệ đối tác công - tư (PPP); - Tiếp cận nguồn tài chính quốc tế về chống biến đổi khí hậu; - Phát triển quan hệ đối tác chiến lược lâu dài

Kết luận: Mỗi giai đoạn phát triển SME KTTH tại Việt Nam đều đòi hỏi chiến lược cụ thể để vượt qua những thách thức liên quan đến đảm bảo tài chính. Bằng cách tận dụng các vườn ươm doanh nghiệp giai đoạn đầu, tìm kiếm quan hệ đối tác vốn cổ phần trong quá trình tăng trưởng và nỗ lực tiếp cận nguồn tài chính quốc tế cùng quan hệ đối tác công-tư ở giai đoạn trưởng thành, các SME KTTH có thể giảm thiểu rủi ro và cải thiện sức chống chịu về tài chính khi mở rộng quy mô hoạt động. Chiến lược phù hợp dựa trên giai đoạn phát triển và mô hình kinh doanh KTTH sẽ giúp đảm bảo tính bền vững lâu dài và thành công về tài chính cho doanh nghiệp.



Chiến lược phát triển giai đoạn đầu

Ở giai đoạn đầu, các SME KTTH thường phải đối mặt với rủi ro cao, thiếu tài sản thế chấp và hạn chế khả năng tiếp cận nguồn vốn hạt giống. Để giảm thiểu các thách thức này, SME phải áp dụng chiến lược xây dựng niềm tin của nhà đầu tư và khai thác nguồn tài trợ thay thế.

Chiến lược 1: Tận dụng vườn ươm (incubator) và khoá tăng tốc doanh nghiệp (accelerator)

- **Mô tả:** SME KTTH nên tìm kiếm quan hệ đối tác với các vườn ươm và khoá tăng tốc dành riêng cho doanh nghiệp kinh tế tuần hoàn hoặc bền vững. Các chương trình này thường cung cấp khả năng tiếp cận nguồn tài trợ hạt giống, cơ hội tiếp nhận tư vấn và mạng lưới nhà đầu tư tiềm năng đã quen với những đối tượng tham gia mô hình KTTH. Các SME KTTH cũng có thể lập sơ đồ hoạt động của mình, so sánh với chuỗi cung ứng của các công ty lớn và xem liệu doanh nghiệp của mình có thể đóng vai trò quan trọng chiến lược đối với một công ty lớn hay không; sau đó đăng ký chương trình vườn ươm/khoá tăng tốc của công ty đó.
- **Ví dụ:** Một startup phát triển vật liệu đóng gói phân hủy sinh học có thể tham gia chương trình tăng tốc công nghệ xanh cung cấp nguồn vốn tài trợ giai đoạn đầu và hướng dẫn startup về việc tinh chỉnh mô hình kinh doanh của mình. Việc này làm giúp giảm rủi ro bị nhà đầu tư đánh giá, đồng thời kết nối startup với các nhà tài trợ tiềm năng.

Chiến lược 2: Tiếp cận các khoản tài trợ của chính phủ và nhà tài trợ

- **Mô tả:** Các SME KTTH giai đoạn đầu cần tận dụng các khoản tài trợ của chính phủ và quỹ tài trợ chuyên về tính bền vững và đổi mới môi trường. Các khoản tài trợ này không yêu cầu tài sản thế chấp và có thể giúp doanh nghiệp khởi động và chứng minh ý tưởng của mình. SME KTTH cần có khả năng truyền đạt và định lượng (nếu có thể) tác động của mình qua các chỉ số môi trường và xã hội khác nhau.
- **Ví dụ:** Một công ty tái chế tập trung vào mô hình Thu hồi Giá trị có thể đăng ký tài trợ từ Quỹ Bảo vệ Môi trường Việt Nam (VEPF), đây là nguồn cung cấp vốn hạt giống cho các dự án thúc đẩy tính bền vững môi trường. Bằng cách tiếp cận khoản tài trợ này, công ty có thể giảm việc phải đi vay thương mại đồng thời chứng minh tính khả thi của mô hình kinh doanh.

Chiến lược 3: Xây dựng kiến thức tài chính về tài chính xanh

- **Mô tả:** Các SME KTTH nên sớm xây dựng kiến thức về lựa chọn tài chính xanh và hiểu biết về các lựa chọn tài chính xanh, bao gồm trái phiếu xanh, đầu tư tác động và các cơ chế tài trợ liên quan đến bền vững khác.
- **Ví dụ:** Một startup sử dụng mô hình Thiết kế và sản xuất tuần hoàn có thể tham dự các workshop về tài chính xanh để hiểu thêm cách tạo vị thế cho doanh nghiệp của họ nhằm tiếp cận khoản vay liên quan đến phát triển bền vững hoặc trái phiếu xanh, hướng tới nguồn tài chính sẵn có dành riêng cho các dự án KTTH.

Chiến lược 4: Xây dựng mạng lưới nhà đầu tư

Mô tả: Các SME KTTH nên xây dựng mạng lưới nhà đầu tư thiên thần và nhà đầu tư mạo hiểm giai đoạn đầu (bao gồm các nhà đầu tư tác động toàn cầu) và trình bày ý tưởng của mình để có cơ hội nhận tài trợ vốn. Trong trường hợp tốt, SME có thể huy động vốn, còn trong kịch bản xấu hơn, doanh nghiệp có thể nhận phản hồi hữu ích về cách xây dựng doanh nghiệp để phù hợp hơn với nhà đầu tư trong tương lai.

Ví dụ: Một startup hoạt động trong lĩnh vực tái chế chất thải điện tử có thể hưởng lợi từ việc nói chuyện với các nhà đầu tư giai đoạn đầu và tìm hiểu về ưu tiên đầu tư của họ, chẳng hạn như biên lợi nhuận, loại vật liệu, chỗ đứng trong chuỗi giá trị, v.v.



Chiến lược giai đoạn tăng trưởng

Trong giai đoạn tăng trưởng, các SME KTTH thường phải vật lộn quản lý dòng tiền, mở rộng quy mô logistics và đảm bảo vốn để mở rộng kinh doanh. Chiến lược ở giai đoạn này nên tập trung nâng cao hiệu quả hoạt động và tìm kiếm sản phẩm tài chính phù hợp để mở rộng quy mô kinh doanh tuần hoàn.

Chiến lược 1: Triển khai các mô hình tài chính linh hoạt

- **Mô tả:** Các SME KTTH trong giai đoạn tăng trưởng nên tìm kiếm các sản phẩm tài chính riêng biệt phù hợp với nhu cầu, chẳng hạn như lựa chọn cho thuê hoặc mô hình tài chính hỗn hợp giúp giảm áp lực dòng tiền ngắn hạn và cùng lúc hỗ trợ nỗ lực mở rộng quy mô kinh doanh
- **Ví dụ:** Một công ty chuyên tân trang thiết bị điện tử (mô hình Kéo dài tuổi thọ sản phẩm) có thể chọn phương án “thuê xanh” để có nguồn tài chính mua thiết bị tân trang tiên tiến mà không cần khoản đầu tư trả trước lớn. Qua đó, doanh nghiệp có thể mở rộng quy mô hoạt động vốn gây áp lực lớn lên dòng tiền.

Chiến lược 2: Tìm kiếm nguồn tài trợ bằng vốn chủ sở hữu để mở rộng

- **Mô tả:** Đối với các SME KTTH đang tìm cách mở rộng quy mô, đặc biệt là doanh nghiệp hoạt động theo mô hình Hỗ trợ tuần hoàn, tài trợ bằng vốn chủ sở hữu thường có thể phù hợp hơn bằng khoản vay. Qua việc thu hút đối tác góp vốn cổ phần chiến lược, các SME không chỉ đảm bảo nguồn vốn cần thiết để mở rộng mà còn có thêm chuyên môn, mạng lưới quan hệ và khả năng tiếp cận thị trường quý giá. Các đối tác vốn cổ phần phù hợp với hệ giá trị KTTH có thể cung cấp cả nguồn lực tài chính và định hướng giúp doanh nghiệp phát triển bền vững.
- **Ví dụ:** Một startup cung cấp giải pháp công nghệ đốt rác phát điện có thể tìm kiếm nguồn tài trợ bằng vốn chủ sở hữu từ các nhà đầu tư tác động. Nguồn vốn này cho phép công ty mở rộng hoạt động và thâm nhập các thị trường mới, đồng thời hưởng lợi từ kiến thức kỹ thuật và mạng lưới quan hệ với các nhà đầu tư lĩnh vực năng lượng sạch. Cách tiếp cận này phù hợp với nhà đầu tư ưu tiên tác động môi trường, khiến tài trợ bằng vốn chủ sở hữu trở thành lựa chọn chiến lược cho tăng trưởng bền vững của doanh nghiệp.

Chiến lược 3: Tối ưu hóa hoạt động để thu hút nhà đầu tư

- **Mô tả:** Các doanh nghiệp SME KTTH nên tập trung vào hiệu quả hoạt động, thể hiện cách các quy trình tuần hoàn giảm chi phí theo thời gian, thể hiện một con đường rõ ràng dẫn đến lợi nhuận thông qua các hoạt động bền vững có thể giúp giảm bớt sự hoài nghi của nhà đầu tư.
- **Ví dụ:** Một thương hiệu thời trang bền vững (mô hình Thiết kế và sản xuất tuần hoàn) có thể tập trung tối ưu hóa chuỗi cung ứng, tìm nguồn cung ứng nguyên liệu tại địa phương và sử dụng phương pháp sản xuất thân thiện với môi trường để giảm chi phí vận hành. Các biện pháp này làm cho doanh nghiệp trở nên hấp dẫn hơn đối với những nhà đầu tư quan tâm đến lợi nhuận dài hạn của mô hình KTTH.



Chiến lược ở giai đoạn trưởng thành

Ở giai đoạn trưởng thành, các SME KTTH phải đối mặt với những thách thức liên quan đến yêu cầu vốn cao để mở rộng hạ tầng và vấn đề tiếp cận nguồn tài chính quốc tế. Trọng tâm ở giai đoạn này nên nhắm vào đảm bảo nguồn tài chính dài hạn và xây dựng quan hệ đối tác chiến lược.

Chiến lược 1: Tận dụng quan hệ đối tác công - tư (PPP)

- **Mô tả:** Quan hệ đối tác công - tư (PPP) có thể là công cụ quan trọng giúp giảm rủi ro cho các khoản đầu tư quy mô lớn vào dự án KTTH. Thông qua việc hợp tác với các tổ chức chính phủ, các SME KTTH có thể tiếp cận nguồn vốn, bảo lãnh hoặc các hình thức hỗ trợ khác cho các dự án cơ sở hạ tầng lớn. Ở các thị trường mới nổi, PPP thường tập trung vào các lĩnh vực như quản lý chất thải, hạ tầng tái chế và năng lượng bền vững - những lĩnh vực liên quan mật thiết đến mục tiêu kinh tế tuần hoàn.
- **Ví dụ:** Ở các thị trường khác, PPP đã hỗ trợ thành công các sáng kiến KTTH. Ví dụ, dự án *Tuas Nexus* tại Singapore tích hợp các cơ sở xử lý nước và chất thải thông qua quan hệ đối tác do chính phủ hỗ trợ, chứng minh cách PPP có thể phối hợp nguồn lực khu vực công với chuyên môn khu vực tư nhân để hỗ trợ cơ sở hạ tầng bền vững. Mặc dù PPP tương tự vẫn còn hạn chế ở Việt Nam, nhưng hiện vẫn có tiềm năng hợp tác lớn trong lĩnh vực thu hồi chất thải, năng lượng tái tạo và các cơ sở tái chế khi khung pháp lý của Việt Nam về PPP đang dần phát triển.

Chiến lược 2: Tiếp cận nguồn tài chính khí hậu quốc tế

- **Mô tả:** Các SME KTTH trưởng thành nên tìm hiểu lựa chọn từ nguồn tài chính khí hậu quốc tế, bao gồm trái phiếu xanh, quỹ khí hậu và quỹ đầu tư tác động chuyên tập trung vào các dự án bền vững quy mô lớn.
- **Ví dụ:** Một công ty quản lý chất thải mở rộng hoạt động sang tái chế chất thải công nghiệp có thể đăng ký trái phiếu xanh hoặc nguồn tài chính khí hậu quốc tế thông qua Quỹ Khí hậu Xanh. Các cơ chế tài trợ này có lãi suất thấp hơn và thời gian hoàn vốn dài hơn, phù hợp với các dự án thâm dụng vốn.

Chiến lược 3: Phát triển quan hệ đối tác chiến lược dài hạn

- **Mô tả:** Các SME KTTH ở giai đoạn trưởng thành nên tập trung xây dựng quan hệ đối tác lâu dài với các tập đoàn đa quốc gia hoặc các nhà đầu tư quy mô lớn cam kết phát triển bền vững. Quan hệ đối tác như vậy không chỉ cung cấp nguồn vốn mà còn đem đến chuyên môn và khả năng tiếp cận thị trường cho doanh nghiệp.
- **Ví dụ:** Một doanh nghiệp trưởng thành sản xuất vật liệu xây dựng thân thiện với môi trường có thể hợp tác với một công ty xây dựng đa quốc gia lớn. Quan hệ đối tác giữa 2 doanh nghiệp cung cấp khả năng tiếp cận các thị trường mới và đảm bảo nhu cầu vật liệu xây dựng ổn định, giúp đảm bảo nguồn tài chính dài hạn dễ dàng hơn.

5.2. Xác định dịch vụ tài chính phù hợp

Xác định các dịch vụ tài chính phù hợp mang tính sống còn đối với SME KTTH tại Việt Nam để đảm bảo nguồn vốn hỗ trợ nhiều loại nhu cầu kinh doanh. Việc lựa chọn dịch vụ tài chính cần phù hợp với yêu cầu cụ thể ở mỗi giai đoạn phát triển khác nhau (giai đoạn đầu, giai đoạn tăng trưởng và giai đoạn trưởng thành), cũng như các mô hình KTTH doanh nghiệp triển khai. Danh sách lựa chọn tài chính bao gồm từ tài trợ bằng khoản vay, tài trợ bằng vốn chủ sở hữu, trợ cấp và các phương án tài chính thay thế, mỗi lựa chọn lại có điều kiện riêng. Bảng dưới đây tóm lược các loại nhu cầu tài chính, dịch vụ tài chính phù hợp và các điều kiện liên quan mà SME nên xem xét cho từng lựa chọn.

Tóm tắt: Nhu cầu tài chính và dịch vụ tài chính phù hợp theo giai đoạn của SME KTTH

Giai đoạn phát triển	Nhu cầu tài chính	Dịch vụ tài chính đề xuất	Ví dụ
Phát triển giai đoạn đầu 	- Vốn hạt giống cho R&D và nguyên mẫu sản phẩm	- Các khoản tài trợ từ chính phủ, các chương trình tài trợ (UNDP, Ngân hàng Thế giới)	Ví dụ: Một startup phát triển bao bì thân thiện với môi trường có thể nộp đơn xin tài trợ cho R&D.
	- Vốn ban đầu để thành lập doanh nghiệp	- Vườn ươm, nhà đầu tư thiên thần, khoá tăng tốc	Ví dụ: Một startup thiết kế KTTH có thể tham gia khoá tăng tốc, chẳng hạn như khoá tăng tốc thuộc dự án Go Circular của GIZ, để nhận hỗ trợ.
	- Đầu tư giai đoạn đầu có rủi ro cao	- Đầu tư mạo hiểm (VC) cho các cơ hội đầu tư rủi ro cao - lợi nhuận cao	Ví dụ: Một công ty mang tính đổi mới trong lĩnh vực thu hồi chất thải có thể khai thác nguồn vốn đầu tư mạo hiểm dựa trên kết quả hứa hẹn giai đoạn đầu và công nghệ có sự khác biệt.

Giai đoạn phát triển	Nhu cầu tài chính	Dịch vụ tài chính đề xuất	Ví dụ
Giai đoạn tăng trưởng 	- Vốn mở rộng hoạt động và quy mô kinh doanh	- Tài trợ bằng vốn chủ sở hữu, quỹ đầu tư tư nhân (CyberAgent Capital, Mekong Capital)	Ví dụ: Một SME tái chế chất thải có thể đảm bảo nguồn tài trợ bằng vốn chủ sở hữu để mở rộng quy mô các cơ sở tái chế.
	- Vốn lưu động cho logistics phục vụ hoạt động kinh doanh	- Vay ngân hàng (bảo đảm bằng các khoản phải thu), cho thuê tài chính	Ví dụ: Một công ty hỗ trợ tuần hoàn có thể sử dụng cơ chế thuê tài chính để mua thiết bị và vay ngân hàng để có vốn lưu động.
	- Đầu tư mở rộng quy mô sản xuất và nâng cấp công nghệ	- Tài chính hỗn hợp, quỹ tác động, khoản vay xanh - Các tổ chức tài chính phát triển (DFI), nguồn tài chính khí hậu quốc tế	Ví dụ: Một SME theo mô hình kéo dài tuổi thọ sản phẩm có thể tận dụng các khoản vay xanh để mở rộng quy mô đối với sản phẩm tân trang.
Giai đoạn trưởng thành 	- Vốn dài hạn cho đầu tư cơ sở hạ tầng và mở rộng hoạt động quốc tế	- Các tổ chức tài chính phát triển (DFI), nguồn tài chính khí hậu quốc tế	Ví dụ: Một SME KTTH tham gia tái chế quy mô lớn có thể đăng ký tài trợ từ DFI cho cơ sở hạ tầng.
	- Tái cấp vốn nợ hoặc mở rộng các dự án KTTH lớn	- Vay nợ dài hạn các ngân hàng thương mại, trái phiếu xanh	Ví dụ: SME phục hồi giá trị có thể phát hành trái phiếu xanh để mở rộng hoạt động kinh doanh một cách bền vững.
	- Quản lý rủi ro và tài trợ dự án cho các dự án tuần hoàn quy mô lớn	- Tài chính dự án, quan hệ đối tác công - tư (PPP)	Ví dụ: Một SME sản xuất tuần hoàn trưởng thành có thể tham gia PPP để phát triển cơ sở tái chế.



Phát triển giai đoạn đầu

Ở giai đoạn này, các SME KTTH xây dựng và thử nghiệm mô hình kinh doanh, thường tập trung vào nghiên cứu và phát triển (R&D) và kiểm chứng sản phẩm trên thị trường. Nhu cầu tài chính trong giai đoạn này thường bao gồm vốn hạt giống cho nguyên mẫu sản phẩm, nhu cầu mua lại công nghệ và chi phí thiết lập ban đầu.

Dịch vụ tài chính khuyến nghị:

- **Khoản tài trợ từ chính phủ và chương trình tài trợ khác:** Đây là nguồn tài chính lý tưởng cho các SME tập trung vào đổi mới và bền vững. Các khoản trợ cấp thường không yêu cầu hoàn lại nên phù hợp với các doanh nghiệp có nguồn lực ban đầu hạn chế.
 - **Ví dụ:** Một startup phát triển bao bì phân hủy sinh học có thể nộp đơn xin tài trợ từ Quỹ Bảo vệ Môi trường Việt Nam (VEPF) để trang trải chi phí R&D cho các giải pháp thân thiện với môi trường thay thế cho bao bì nhựa.
- **Vườn ươm doanh nghiệp, nhà đầu tư thiên thần, khoá tăng tốc:** Các chương trình như vườn ươm hoặc khoá tăng tốc doanh nghiệp thường cung cấp cả vốn hạt giống và dịch vụ tư vấn, giúp các SME tinh chỉnh mô hình kinh doanh và có cơ hội mở rộng quan hệ.
 - **Ví dụ:** Một startup thiết kế KTTH có thể tham gia chương trình Circular Accelerator của GIZ để được tư vấn và nhận vốn hạt giống. Doanh nghiệp qua đó có thể trở nên nổi bật hơn trên thị trường và phát triển sản phẩm tuần hoàn.
- **Đầu tư mạo hiểm (VC):** Các khoản rủi ro cao đi kèm lợi nhuận cao, ví dụ hệ thống thu hồi chất thải đổi mới sáng tạo, có thể thu hút các nhà đầu tư mạo hiểm quan tâm đến các mô hình kinh doanh mang tiềm năng mở rộng và có tính đột phá.
 - **Ví dụ:** Một startup quản lý chất thải tập trung vào công nghệ đốt rác phát điện tiên tiến đảm bảo có được nguồn tài trợ VC do nhà đầu tư nhận thấy tiềm năng cách mạng hóa quy trình thu hồi chất thải.



Giai đoạn tăng trưởng

Trong giai đoạn tăng trưởng, các SME KTTH mở rộng quy mô hoạt động, mở rộng cơ sở khách hàng và cải thiện hệ thống logistics. Giai đoạn này thường đòi hỏi nguồn vốn đáng kể để mở rộng năng lực sản xuất và nâng cao hiệu quả hoạt động.

Dịch vụ tài chính được khuyến nghị:

- **Tài trợ bằng vốn chủ sở hữu và quỹ đầu tư tư nhân:** Đầu tư vốn cổ phần có thể giúp doanh nghiệp đang ở giai đoạn tăng trưởng có nguồn vốn cần thiết mà không phải mang gánh nặng nợ. Các quỹ đầu tư tư nhân thường đầu tư vào các công ty có tiềm năng tăng trưởng được kiểm chứng và đội ngũ quản lý vững chắc.
 - **Ví dụ:** Một SME tái chế ở Việt Nam có hoạt động xử lý nhựa có thể huy động được vốn từ *Mekong Capital*, một quỹ đầu tư tư nhân nổi tiếng trong khu vực. Nguồn vốn này sẽ cho phép doanh nghiệp mở rộng hoạt động tái chế, đầu tư vào máy móc phân loại và xử lý tiên tiến, đồng thời tăng năng lực xử lý khối lượng rác thải nhựa lớn hơn.
- **Vay ngân hàng (bảo đảm bằng các khoản phải thu):** Doanh nghiệp có nguồn doanh thu ổn định có thể vay ngân hàng theo kênh truyền thống để đảm bảo vốn lưu động. Khoản vay được đảm bảo bằng các khoản phải thu có thể giúp doanh nghiệp duy trì thanh khoản để hoạt động bình thường.

- **Ví dụ:** Một nền tảng chia sẻ xe máy điện theo nguyên tắc KTTH có thể vay *Vietcombank*, khoản vay được bảo đảm bằng các khoản phải thu (thanh toán từ tiền thuê đội xe). Khoản vay này có thể được sử dụng để mua thêm xe máy điện và thiết bị bảo trì, giúp công ty đáp ứng nhu cầu thuê xe ngày càng tăng.
- **Tài chính hỗn hợp, quỹ tác động, khoản vay xanh:** Các giải pháp tài chính hỗn hợp kết hợp các khoản tài trợ, tài trợ bằng vốn chủ sở hữu và cho vay để giảm rủi ro cho các nhà đầu tư tư nhân khi tài trợ cho các dự án bền vững.
 - **Ví dụ:** Một SME chuyên về kéo dài tuổi thọ sản phẩm bằng cách tân trang thiết bị điện tử có thể tiếp cận nguồn tài chính xanh thông qua *Quỹ Khí hậu Xanh (GCF)* hoặc một quỹ tác động như *Lotus Impact*. Khoản tài trợ này sẽ hỗ trợ doanh nghiệp mở rộng cơ sở tân trang và tăng cường năng lực cung ứng sản phẩm tân trang, phù hợp với cả mục tiêu giảm tác động môi trường và tăng trưởng doanh nghiệp bền vững.



Giai đoạn trưởng thành

Ở giai đoạn trưởng thành, các SME KTTH đã có chỗ đứng trên thị trường và tập trung mở rộng hoạt động kinh doanh quy mô khu vực hoặc quốc tế, tối ưu hóa hoạt động và đầu tư quy mô lớn vào cơ sở hạ tầng. Nhu cầu tài chính tập trung nhiều hơn vào nợ dài hạn và tài trợ dự án.

Dịch vụ tài chính được khuyến nghị:

- **Các tổ chức tài chính phát triển (DFI) và tổ chức tài chính khí hậu quốc tế:** Các DFI như Tổ chức Tài chính Quốc tế (IFC) hoặc Quỹ Khí hậu Xanh cung cấp nguồn tài chính dài hạn cho các dự án thúc đẩy tính bền vững và thực hành kinh tế tuần hoàn. Các quỹ này thường đi kèm với lãi suất thấp hơn và thời hạn trả nợ dài hơn, và do đó là kênh tài chính lý tưởng cho các dự án KTTH thâm dụng vốn.
 - **Ví dụ:** Một công ty tái chế quy mô lớn ở Việt Nam có thể đảm bảo có được nguồn tài chính từ **IFC** để xây dựng cơ sở tái chế mới hoặc mở rộng quy mô hoạt động hiện tại.
- **Nợ dài hạn từ vay các ngân hàng thương mại và trái phiếu xanh:** Các doanh nghiệp trưởng thành có dòng tiền ổn định có thể phát hành trái phiếu xanh để huy động lượng vốn lớn cho các dự án môi trường. Trái phiếu xanh là công cụ nợ được thiết kế riêng để huy động vốn cho các dự án khí hậu và môi trường.
 - **Ví dụ:** Một công ty hoạt động trong lĩnh vực **Thu hồi giá trị** (ví dụ: tái chế chất thải công nghiệp) có thể phát hành trái phiếu xanh để huy động vốn xây dựng một cơ sở xử lý chất thải mới, cho phép công ty mở rộng hoạt động một cách bền vững.
- **Quan hệ đối tác công - tư (PPP):** Đối với các dự án cơ sở hạ tầng lớn hoặc dự án tái chế, PPP có thể là phương án hiệu quả để đảm bảo vốn dài hạn đồng thời chia sẻ rủi ro với các bên liên quan (công hoặc tư).
 - **Ví dụ:** Một SME sản xuất tuần hoàn đã trưởng thành tham gia sản xuất sản phẩm thân thiện với môi trường ở quy mô lớn có thể tham gia PPP với chính quyền địa phương để phát triển một cơ sở tái chế hiện đại, giúp giảm rủi ro tài chính và đảm bảo ủng hộ từ dư luận.

Mỗi giai đoạn phát triển của các SME KTTH Việt Nam đòi hỏi một cách tiếp cận riêng đối với vấn đề đảm bảo nguồn tài chính. Doanh nghiệp KTTH có thể vượt qua rào cản tài chính và tăng trưởng bền vững thông qua việc lựa chọn dịch vụ tài chính phù hợp với nhu cầu cụ thể của họ - dù là nguồn tài trợ ở giai đoạn đầu hay nợ dài hạn khi doanh nghiệp đã trưởng thành. Bảng trên cung cấp lộ trình rõ ràng để các SME xác định kênh tài chính phù hợp nhất ở từng giai đoạn, đảm bảo khả năng tiếp cận nguồn vốn để tiến đến thành công.



5.3. Hướng dẫn cho các SME KTTH tiếp cận nguồn tài chính từ các ngân hàng thương mại

Đảm bảo nguồn tài chính từ các ngân hàng thương mại là một bước vô cùng quan trọng đối với các SME KTTH tại Việt Nam. Hướng dẫn chỉ ra chi tiết cách tiếp cận và nhận được khoản vay từ các ngân hàng thương mại, phù hợp với nhu cầu cụ thể của các SME KTTH.

Bước 1: Chuẩn bị làm việc với ngân hàng

1.1 Hiểu nhu cầu tài chính của SME KTTH và khớp nhu cầu với sản phẩm của ngân hàng

- **Xác định nhu cầu cụ thể:** Xác định chính xác SME KTTH cần nguồn vốn để làm gì - đầu tư ban đầu vào công nghệ, vốn lưu động, R&D hay mở rộng quy mô hoạt động. Ví dụ, nếu doanh nghiệp đang trong giai đoạn đầu và cần kinh phí cho thiết bị hoặc công nghệ mới, doanh nghiệp cần tập trung vào các khoản vay dài hạn hoặc các lựa chọn cho thuê tài chính.
- **Khớp nhu cầu với sản phẩm của ngân hàng:** Nghiên cứu các dòng sản phẩm của ngân hàng, chẳng hạn khoản vay xanh cho các dự án bền vững, vay vốn lưu động ngắn hạn hoặc vay phát triển cơ sở hạ tầng dài hạn. Các ngân hàng như BIDV hoặc Vietcombank cung cấp các khoản vay xanh được thiết kế chuyên biệt cho các dự án có lợi cho môi trường.

1.2 Nghiên cứu yêu cầu của ngân hàng

- **Tài sản thế chấp:** Doanh nghiệp cần hiểu rõ yêu cầu về tài sản thế chấp của ngân hàng. Dù khoản vay xanh có thể yêu cầu tài sản thế chấp, một số ngân hàng có thể cho vay không cần đảm bảo với giá trị thấp. Phía doanh nghiệp cần đảm bảo toàn bộ tài sản và trang thiết bị được lưu hồ sơ và định giá.
- **Lịch sử tín dụng:** Doanh nghiệp cần đảm bảo lịch sử tín dụng trong sạch. Phía ngân hàng sẽ đánh giá tính ổn định tài chính và khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Tránh thanh toán chậm trễ tín dụng hoặc các khoản vay trả góp để duy trì xếp hạng tín dụng tốt.
- **Tài liệu tài chính:** Thường bao gồm bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
- **Tài liệu tác động môi trường:** Các ngân hàng cung cấp khoản vay xanh sẽ yêu cầu đánh giá chi tiết về tác động môi trường (ví dụ: chứng nhận môi trường, giấy phép môi trường, nếu có) hoặc báo cáo tính bền vững. Doanh nghiệp cần chuẩn bị trước tài liệu này để chứng minh việc tuân thủ quy định pháp luật về môi trường và lợi ích môi trường của dự án KTTH.

- **Tài liệu pháp lý:** Doanh nghiệp đảm bảo rằng tất cả tài liệu pháp lý, bao gồm đăng ký kinh doanh và điều lệ doanh nghiệp, được cập nhật và lưu trữ phù hợp. Hồ sơ pháp lý không đầy đủ hoặc chưa được cập nhật có thể làm chậm quy trình duyệt khoản vay ở phía ngân hàng.
- **Bảng trong Phụ lục 6.2** dưới đây tóm tắt các tài liệu cần thiết, vấn đề thường gặp và giải pháp cho các khoản vay ngân hàng

1.3 Xây dựng một kế hoạch kinh doanh tốt

Một kế hoạch kinh doanh được xây dựng tốt là nền tảng để đảm bảo nguồn tài chính từ các ngân hàng thương mại. Đối với các SME KTTH, kế hoạch kinh doanh không chỉ vạch ra lộ trình phát triển doanh nghiệp mà còn là công cụ quan trọng để chứng minh tính khả thi và tính bền vững của mô hình kinh doanh KTTH cho các nguồn tài chính tiềm năng. Các ngân hàng sẽ yêu cầu kế hoạch kinh doanh chi tiết và thực tế để đánh giá các rủi ro và lợi nhuận tiềm ẩn liên quan đến việc cho vay SME KTTH.

Kế hoạch phải truyền đạt rõ ràng tuyên bố giá trị, cơ hội thị trường và chiến lược tài chính của doanh nghiệp. Ngoài ra, kế hoạch kinh doanh phải cho thấy hoạt động của doanh nghiệp tương ứng với các mục tiêu bền vững - một yếu tố quan trọng khi doanh nghiệp cần khoản vay xanh hoặc các sản phẩm tài chính tập trung vào môi trường khác. Thông qua việc đáp ứng kỳ vọng cụ thể của ngân hàng, kế hoạch kinh doanh của SME KTTH không chỉ cải thiện cơ hội đảm bảo nguồn tài chính mà còn xây dựng nền tảng vững chắc cho thành công lâu dài.

Trong các phần tiếp theo, chúng tôi sẽ phân tích các thành phần thiết yếu của một kế hoạch kinh doanh tốt, hướng dẫn cách nêu rõ thế mạnh của SME KTTH và điều chỉnh chúng để khớp với từng bên cho vay tiềm năng. Mỗi thành phần của kế hoạch kinh doanh - từ phần tóm tắt mở đầu cho đến phân tích tác động tính bền vững - đều đóng vai trò quan trọng trong việc vẽ ra bức tranh toàn diện về tiềm năng của doanh nghiệp và khả năng sử dụng nguồn tài chính hiệu quả.

Kế hoạch kinh doanh toàn diện cho các SME KTTH

Một kế hoạch kinh doanh có cấu trúc tốt nêu lên rõ ràng các yếu tố cốt lõi của kinh tế tuần hoàn (KTTH), giúp doanh nghiệp đảm bảo nguồn tài chính, quan hệ đối tác và mở rộng quy mô hiệu quả. Dưới đây là các phần chính cần được đưa vào:

1. Tóm tắt

Phần này trình bày ngắn gọn tổng quan hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, tập trung vào **lý do** và yếu tố làm cho mô hình KTTH có tính thuyết phục. Cần có các phần sau:

- **Tuyên bố sứ mệnh doanh nghiệp:** Định nghĩa ngắn gọn về các mục tiêu chính của doanh nghiệp.

- **Tuyên bố tầm nhìn:** Trình bày ngắn gọn mục tiêu dài hạn của doanh nghiệp về thực hành tuần hoàn và tính bền vững.
- **Tổng quan hoạt động kinh doanh:** Trình bày tổng quan về mô hình kinh doanh, thị trường mục tiêu và sản phẩm/dịch vụ cốt lõi.
- **Điểm nổi bật về tài chính:** Bao gồm các dự báo tài chính, yêu cầu tài trợ và lợi nhuận kỳ vọng.

2. Mô tả doanh nghiệp

Trong phần này, mô tả chi tiết về doanh nghiệp, bao gồm:

- **Thông tin lịch sử công ty:** Tóm tắt về lịch sử, các mốc quan trọng và tình trạng hiện tại của doanh nghiệp. Giải thích vấn đề mà công ty đưa ra giải pháp tương ứng.
- **Tuyên bố giá trị:** Nêu rõ giá trị độc đáo mà mô hình KTTH mang lại, cả về kinh tế, xã hội và môi trường.
- **Cơ hội thị trường:** Giải thích vấn đề mà doanh nghiệp giải quyết và cách mà giải pháp tuần hoàn đáp ứng nhu cầu thị trường.

Ví dụ: Một công ty sản xuất vật liệu xây dựng tái chế có thể nhấn mạnh việc công ty đáp ứng nhu cầu sản phẩm xây dựng thân thiện với môi trường do các quy định mới về môi trường.

3. Phân tích thị trường

Cung cấp thông tin chi tiết dựa trên dữ liệu về **nhu cầu thị trường**, **sở thích của khách hàng** và **môi trường cạnh tranh**. Các thành phần chính bao gồm:

- **Quy mô và tăng trưởng thị trường:** Làm nổi bật tiềm năng tăng trưởng tập trung vào các cơ hội thị trường liên quan đến kinh tế tuần hoàn.
- **Khách hàng:** Xác định phân khúc khách hàng, bao gồm nhu cầu về tính bền vững và hành vi mua hàng.
- **Yếu tố thúc đẩy thị trường:** Làm nổi bật các xu hướng thị trường như quy định, sở thích của khách hàng, v.v. có thể thúc đẩy tăng trưởng trong tương lai
- **Môi trường cạnh tranh:** Phân tích các đối thủ cạnh tranh, bao gồm cả doanh nghiệp theo mô hình kinh tế tuyến tính và tuần hoàn, đồng thời giới thiệu các lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp.

Ví dụ: Nếu nhắm đến ngành tái chế, doanh nghiệp nên trình bày dữ liệu về nhu cầu ngày càng tăng đối với nhựa tái chế, kèm theo số liệu thống kê về việc quy định thay đổi thúc đẩy vật liệu bền vững.

4. Mô hình kinh doanh

Phần này sẽ giải thích cách **doanh nghiệp tạo ra, đem lại và nắm bắt giá trị**, bao gồm:

- **Đối tác chính:** Xác định các nhà cung cấp chính, nhà cung cấp dịch vụ logistics và đối tác công nghệ. Tập trung vào cách quan hệ đối tác giảm rủi ro cho doanh nghiệp.
- **Nguồn doanh thu:** Giải thích cách doanh nghiệp tạo ra doanh thu, bao gồm bất kỳ lợi ích tuần hoàn nào (ví dụ: bán vật liệu thu hồi lại được hoặc dịch vụ liên quan).
- **Cơ cấu chi phí:** Nêu chi tiết các yếu tố chi phí chính (định phí và biến phí) và cách doanh nghiệp duy trì cả lợi nhuận và tính bền vững.

Ví dụ: Đối với một doanh nghiệp KTTH tập trung vào tân trang sản phẩm, nêu tổng quan cách doanh nghiệp tạo ra doanh thu thường xuyên thông qua việc kéo dài vòng đời và bán lại sản phẩm.

5. Dòng sản phẩm hoặc dịch vụ

Mô tả các sản phẩm hoặc dịch vụ mà doanh nghiệp cung cấp, tập trung vào các đặc tính về **vòng đời** và **tính kinh tế tuần hoàn**:

- **Mô tả và phát triển:** Mô tả các sản phẩm hoặc dịch vụ doanh nghiệp cung cấp và nỗ lực đổi mới hoặc R&D hiện tại (nếu có).
- **Tính tuần hoàn:** Giải thích cách các sản phẩm của doanh nghiệp tuân theo các nguyên tắc tuần hoàn như tái chế, tái sử dụng hoặc thiết kế sử dụng lâu dài.

Ví dụ: Một thương hiệu thời trang bền vững có thể nêu chi tiết cách sản phẩm được thiết kế để tái sử dụng và cách rác thải từ các bộ sưu tập cũ được tái chế thành sản phẩm mới.

6. Chiến lược tiếp thị (marketing) và bán hàng

Nêu tổng quan cách tiếp cận của doanh nghiệp trong tiếp thị các sản phẩm và dịch vụ KTTH:

- **Kế hoạch tiếp thị:** Bao gồm các chiến lược xây dựng thương hiệu và quảng bá, nhấn mạnh vào thông điệp bền vững của doanh nghiệp.
- **Chiến lược bán hàng:** Thông tin chi tiết các kênh bán hàng doanh nghiệp sẽ sử dụng (ví dụ: bán hàng trực tiếp, nền tảng trực tuyến, hợp tác với doanh nghiệp bán lẻ) để tiếp cận khách hàng mục tiêu.
- **Quy trình bán hàng:** Có thể mô tả quy trình bán hàng (nếu có liên quan đến giai đoạn hiện hành của doanh nghiệp)

Ví dụ: Một công ty dịch vụ chia sẻ xe điện (EV) có thể tập trung vào các chương trình khách hàng thân thiết quảng cáo lợi ích môi trường của việc chia sẻ xe điện so với việc sở hữu xe xăng.

7. Kế hoạch hoạt động

Phần này giải thích **cách doanh nghiệp vận hành hoạt động kinh doanh** hàng ngày, tập trung vào:

- **Quy trình sản xuất:** Phác thảo cách doanh nghiệp sản xuất sản phẩm và cung cấp dịch vụ.
- **Chuỗi cung ứng:** Cung cấp thông tin chi tiết về logistics và các nhà cung cấp chính.
- **Kiểm soát chất lượng:** Mô tả cách doanh nghiệp đảm bảo chất lượng nhất quán cho sản phẩm hoặc dịch vụ.

Ví dụ: Một doanh nghiệp rác thực phẩm tuần hoàn có thể giải thích mô hình logistics của việc thu gom rác thực phẩm từ các nhà hàng và biến nó thành phân trộn hoặc nhiên liệu năng lượng sinh học.

8. Quản lý và tổ chức

Làm nổi bật **đội ngũ và cơ cấu tổ chức** của doanh nghiệp:

- **Đội ngũ lãnh đạo:** Cung cấp tiểu sử ngắn gọn của các nhân sự chủ chốt, nêu bật chuyên môn của họ về KTTH hoặc phát triển bền vững.
- **Cố vấn và Thành viên Hội đồng quản trị:** Đề cập đến bất kỳ cố vấn hoặc thành viên hội đồng quản trị nào giúp gia tăng giá trị doanh nghiệp bằng kiến thức ngành.
- **Cơ cấu tổ chức:** Trình bày sơ đồ tổ chức rõ ràng.

Ví dụ: Đối với một công ty sản xuất bao bì xanh, hãy làm nổi bật việc lãnh đạo có kinh nghiệm về khoa học vật liệu, logistics và môi trường.

9. Tác động xã hội và môi trường

Thể hiện tác động của doanh nghiệp đối với **xã hội và môi trường**:

- **Mục tiêu tác động:** Xác định mục tiêu xã hội và môi trường của doanh nghiệp (ví dụ: giảm chất thải, tạo việc làm).
- **Chỉ số tác động:** Cung cấp các số liệu có thể đo lường được, chẳng hạn như chất thải không còn bị xử lý bằng chôn lấp hoặc mức giảm phát thải carbon.

Ví dụ: Một doanh nghiệp tái chế chất thải công nghiệp có thể nêu bật thành tựu giảm 50 tấn chất thải chôn lấp hàng năm.

10. Kế hoạch tài chính

Phần này cần cung cấp cái nhìn tổng quan toàn diện về dự báo tài chính và yêu cầu vốn của doanh nghiệp. Các thông tin cần có bao gồm mô hình doanh thu, kết cấu chi phí, báo cáo kết quả kinh doanh, nhu cầu tài chính và lịch trả nợ (nếu có). Thông tin phải chứng minh khả năng tài chính và nêu rõ doanh nghiệp sử dụng nguồn vốn yêu cầu như thế nào.

- **Mô hình doanh thu:** Giải thích chiến lược giá và doanh thu của doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần đưa ra dự báo doanh thu dựa trên kế hoạch tăng trưởng, kèm theo bằng chứng hữu hình như quy trình bán hàng, hợp đồng hoặc cam kết dự án hiện hành để đảm bảo dự báo thực tế và đáng tin cậy.
Ví dụ: Một doanh nghiệp tân trang thiết bị điện tử cần nêu chi tiết mức tăng trưởng doanh thu do tăng cường thâm nhập thị trường thiết bị tân trang và cách mức tăng trưởng này bám sát với mục tiêu bền vững.
- **Kết cấu chi phí:** Cung cấp thông tin chi tiết về định phí và biến phí của doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần làm nổi bật các yếu tố ảnh hưởng chi phí quan trọng, chẳng hạn như mua sắm nguyên liệu, chi phí lao động hoặc chi phí hoạt động liên quan đến mô hình kinh doanh KTTH.
- **Báo cáo kết quả kinh doanh:** Bao gồm báo cáo kết quả kinh doanh dự kiến và dự báo dòng tiền trong ít nhất 3-5 năm tới. Doanh nghiệp cần thể hiện rõ ràng chiến lược sinh lời và cách quản lý dòng tiền để đáp ứng nghĩa vụ hoạt động và tài chính.
- **Yêu cầu vốn:** Nêu cụ thể tổng số tiền cần thiết và phương án sử dụng tiền cho từng nhu cầu - phân bổ cho chi phí tài sản cố định, chi phí hoạt động, R&D, tiếp thị hoặc các hoạt động mở rộng quy mô. Liên kết rõ ràng nhu cầu vốn với mục tiêu tăng trưởng.
- **Lịch trả nợ (đối với khoản vay, nếu có):** Nếu nguồn tài trợ bao gồm khoản vay, hãy cung cấp lịch trả nợ chi tiết bao gồm:
 - Số tiền vay.
 - Lãi suất và điều khoản.
 - Tần suất trả nợ (ví dụ: hàng tháng, hàng quý).
 - Thời gian hoàn trả đầy đủ.
 - Nguồn tiền trả nợ (ví dụ: dòng tiền dự kiến, doanh thu từ các dự án cụ thể). *Ví dụ:* Đối với doanh nghiệp tân trang, cần có kế hoạch trả nợ hàng tháng và nêu rõ việc sử dụng doanh thu từ sản phẩm tân trang để trả nợ khoản vay trong khi vẫn duy trì dòng tiền dương.

11. Quản lý rủi ro

Phần này đề cập đến các rủi ro tiềm ẩn đối với hoạt động của SME KTTH và đề ra một số chiến lược giảm thiểu những rủi ro này. Doanh nghiệp cần chủ động quản lý rủi ro để thể hiện khả năng sẵn sàng vượt qua thách thức và xây dựng niềm tin của nhà đầu tư hoặc bên cho vay.

- **Xác định các rủi ro chính:** Nêu bật các rủi ro chính có thể ảnh hưởng đến doanh nghiệp, bao gồm:
 - **Rủi ro thị trường:** Nhu cầu khách hàng thay đổi, gia tăng cạnh tranh hoặc suy thoái kinh tế.
 - **Rủi ro hoạt động:** gián đoạn chuỗi cung ứng, lỗi/hỏng hóc về kỹ thuật hoặc vấn đề lực lượng lao động.
 - **Rủi ro pháp lý:** Vấn đề về tuân thủ luật môi trường, thay đổi chính sách hoặc quy định về thuế.
 - **Rủi ro tài chính:** Thiếu hụt dòng tiền, mất khả năng trả nợ hoặc chi phí tăng bất ngờ.
- **Chiến lược giảm thiểu:** Đối với từng loại rủi ro đã xác định, doanh nghiệp cần vạch ra các chiến lược rõ ràng để giảm tác động tiêu cực:
 - Đối với **rủi ro thị trường**, cần thực hiện các chiến lược đa dạng hóa, duy trì mối quan hệ bền vững với khách hàng và liên tục cập nhật xu hướng thị trường.
 - Đối với **rủi ro hoạt động**, cần xây dựng kế hoạch dự phòng cho tình huống gián đoạn chuỗi cung ứng, đầu tư đào tạo lực lượng lao động và áp dụng công nghệ có độ tin cậy cao.
 - Đối với **rủi ro pháp lý**, cần đảm bảo tuân thủ pháp luật thông qua tư vấn chuyên gia pháp chế và liên tục cập nhật thông tin về thay đổi chính sách.
 - Đối với **rủi ro tài chính**, cần duy trì khoản tiền dự phòng vững chắc, đảm bảo các nguồn tài chính đa dạng và theo dõi tình hình tài chính thường xuyên.
- **Khung giám sát và quản lý rủi ro:** Mô tả cách doanh nghiệp liên tục giám sát rủi ro. Khung giám sát và quản lý có thể bao gồm công tác đánh giá rủi ro thường xuyên, nhóm quản lý rủi ro chuyên dụng hoặc sử dụng phần mềm quản lý rủi ro để theo dõi và chủ động giảm thiểu vấn đề.
- Ví dụ về quản lý rủi ro:
 - *Ví dụ 1:* Một doanh nghiệp thu hồi giá trị từ chất thải có thể giảm thiểu rủi ro chuỗi cung ứng bằng cách đa dạng hoá mạng lưới nhà cung cấp và đầu tư khả năng chống chịu của hệ thống logistics.
 - *Ví dụ 2:* Một SME ứng dụng mô hình thiết kế tuần hoàn có thể giảm rủi ro pháp lý bằng cách đạt được nhiều loại chứng nhận và điều chỉnh quy trình kinh doanh để bám sát các tiêu chuẩn môi trường toàn cầu.

Bước 2: Tiếp cận ngân hàng

2.1 Tiếp cận ban đầu

- **Xác định người liên hệ phù hợp:** Liên hệ với chuyên viên quản lý quan hệ kinh doanh của ngân hàng hoặc nhân viên cho chuyên về SME hoặc tài chính xanh. Tiếp cận đúng nhân viên tại ngân hàng có thể giúp quy trình đăng ký khoản vay dễ dàng hơn
- **Chuẩn bị thuyết trình ngắn về ý tưởng (elevator pitch):** Chuẩn bị một bản tóm tắt ngắn gọn và đủ thuyết phục về nhu cầu kinh doanh và tài chính của SME KTTH trước khi gặp đại diện ngân hàng. Cần sẵn sàng giải thích lý do tại sao dự án SME KTTH phù hợp với các sản phẩm tài chính xanh của ngân hàng.

2.2 Trình bày với Ngân hàng

- **Nộp bản đề xuất chính thức:** Gửi kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp kèm tất cả các tài liệu cần thiết, chẳng hạn như tài liệu về tài sản thế chấp, tài liệu pháp lý, báo cáo tài chính và đánh giá môi trường. Đảm bảo bộ tài liệu đầy đủ và đúng trình tự.
- **Chuẩn bị họp với đại diện ngân hàng:** Sẵn sàng trình bày và bảo vệ đề xuất của doanh nghiệp. Làm nổi bật cách dự án KTTH phù hợp với các mục tiêu tài chính xanh và mục tiêu bền vững của ngân hàng. Chủ động giải quyết mọi lo ngại có thể có từ phía ngân hàng.
- **Đáp lại phản hồi của ngân hàng:** Sẵn sàng giải quyết bất kỳ lo ngại nào từ phía ngân hàng về kế hoạch kinh doanh, các yếu tố rủi ro hoặc khả năng trả nợ. Việc thể hiện tính linh hoạt và khả năng đáp ứng kịp thời có thể nâng cao uy tín của doanh nghiệp.

2.3 Thẩm định

- **Chuẩn bị cho việc đại diện ngân hàng đi thực địa:** Phía ngân hàng có thể cử đại diện đi thực địa tại doanh nghiệp để xác minh thông tin được cung cấp. Doanh nghiệp cần đảm bảo hoạt động, tài liệu và tài chính đều đủ minh bạch và sẵn sàng được kiểm tra.
- **Kiểm tra tuân thủ:** Doanh nghiệp cần sẵn sàng để ngân hàng tiến hành đánh giá kỹ lưỡng mức độ tuân thủ pháp luật và quy định, đặc biệt là luật pháp về môi trường. Đảm bảo tất cả các tài liệu về tuân thủ đầy đủ và được cập nhật.

2.4 Đàm phán điều khoản cho vay

Khi đàm phán các điều khoản vay với tổ chức tài chính, SME rất cần đảm bảo tất cả điều khoản đã thỏa thuận đều phù hợp với nhu cầu kinh doanh và khả năng tài chính. Quá trình đàm phán hiệu quả có thể giúp đảm bảo điều khoản có lợi cho doanh nghiệp, giúp giảm chi phí và tăng khả năng linh hoạt về tài chính. Dưới đây là các khía cạnh chính cần xem xét:

- **Lãi suất và cơ cấu phí (bao gồm phí “ẩn” nếu có):** Doanh nghiệp cần thảo luận kỹ lãi suất với ngân hàng và lãi suất cạnh tranh. Đối với các dự án KTTH có lợi ích môi trường lớn và tác động bền vững lớn hơn, SME có thể đủ điều kiện vay lãi suất thấp hơn. Doanh nghiệp cũng cần chú ý đến tổng thể cơ cấu phí, bao gồm bất kỳ khoản phí “ẩn” nào như phí xử lý

khoản vay, phí chứng từ hoặc tiền phạt trả nợ sớm. Làm rõ trước tất cả các chi phí để tránh gánh nặng tài chính bất ngờ.

- **Điều khoản trả nợ:** Doanh nghiệp cần đàm phán điều khoản trả nợ phù hợp với dự báo dòng tiền, và đảm bảo lịch trả nợ phù hợp với thực tế hoạt động kinh doanh. Nếu có thể, doanh nghiệp nên đàm phán điều khoản thuận lợi như “**thời gian ân hạn**” (**trả gốc hoặc lãi**) để cho phép hoạt động kinh doanh đi vào ổn định trước khi bắt đầu trả nợ. Điều khoản như vậy đặc biệt có lợi cho các startup hoặc doanh nghiệp triển khai dự án thâm dụng vốn.
- **Điều khoản tài sản thế chấp:** Nếu ngân hàng yêu cầu tài sản thế chấp, doanh nghiệp cần thảo luận vấn đề định giá tài sản và tính linh hoạt trong việc chọn tài sản thế chấp (ví dụ: thiết bị, tài sản hoặc các khoản phải thu). Đảm bảo các điều khoản rõ ràng, công bằng và không gây rủi ro quá mức cho hoạt động kinh doanh. Một số ngân hàng có thể có lựa chọn khoản vay thế chấp một phần hoặc cho vay không thế chấp với giá trị khoản vay nhỏ hơn - dạng sản phẩm có thể có lợi hơn cho SME KTTH với tài sản hạn chế.
- **Điều khoản giải ngân:** Doanh nghiệp cần hiểu rõ quy trình giải ngân của ngân hàng, bao gồm thời gian và điều kiện giải ngân. Các khoản vay có thể được giải ngân theo từng đợt phụ thuộc vào từng mốc doanh nghiệp đạt được, chẳng hạn như mua thiết bị hoặc đạt mục tiêu thực hiện dự án. Doanh nghiệp cần đảm bảo rằng điều khoản giải ngân phù hợp với nhu cầu dòng tiền của dự án và tránh chậm trễ tiếp cận vốn.
- **Xếp hạng tín dụng:** Doanh nghiệp cần xác định mình đứng đâu trong hệ thống xếp hạng tín dụng của ngân hàng (ví dụ: Loại A, B, C). Các ngân hàng thường sử dụng danh mục này để đánh giá rủi ro và quyết định điều khoản cho vay. Doanh nghiệp có nền tảng tài chính vững chắc, lịch sử tín dụng tốt và dòng tiền ổn định để vay với điều khoản thuận lợi hơn, chẳng hạn như lãi suất thấp hơn và giảm yêu cầu tài sản thế chấp. **Tham khảo Phụ lục 6.3 để xem ví dụ xếp hạng tín dụng SME tại một ngân hàng ở Việt Nam.**

Thông qua việc đàm phán kỹ từng khía cạnh của khoản vay, SME KTTH có thể đảm bảo các điều khoản vay vừa bền vững về mặt tài chính vừa phù hợp với mục tiêu kinh doanh. Cách tiếp cận chủ động không chỉ đảm bảo nguồn tài chính tối ưu mà còn tạo ra nền tảng vững chắc cho mối quan hệ lâu dài với ngân hàng.

Bước 3: Hoàn tất khoản vay

3.1 Xem lại Hợp đồng cho vay

- **Kiểm tra tất cả các điều khoản:** Doanh nghiệp cần xem xét cẩn thận thoả thuận cho vay (bao gồm cả thoả thuận tài sản thế chấp nếu có) để đảm bảo tất cả điều khoản đã thảo luận với ngân hàng có trong thoả thuận. Cần chú ý đến bất kỳ giao ước hoặc điều kiện nào có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh.
- **Tư vấn pháp lý:** Nếu cần, hãy thuê dịch vụ tư vấn pháp lý để đảm bảo điều khoản thuận lợi và không gây ra rủi ro quá mức cho doanh nghiệp. Bước này rất quan trọng để tránh rủi ro pháp lý nào trong tương lai.

3.2 Ký thỏa thuận và tiếp cận vốn

- **Ký hợp đồng:** Doanh nghiệp ký thỏa thuận cho vay khi đã hài lòng với các điều khoản. Đảm bảo tất cả các bên đều rõ ràng về kỳ vọng và trách nhiệm có trong hợp đồng.
- **Giải ngân:** Doanh nghiệp cần hiểu rõ quy trình giải ngân (theo từng đợt dựa trên mốc dự án hoặc giải ngân hết trong một lần) và đảm bảo việc giải ngân phù hợp với nhu cầu kinh doanh.

3.3 Thực hiện và giám sát

Việc thực hiện và giám sát hiệu quả khoản vay là vô cùng quan trọng đối với sự thành công của dự án SME KTTH và duy trì mối quan hệ tích cực với ngân hàng. Trong giai đoạn này, doanh nghiệp cần tuân thủ kế hoạch tài chính đã thỏa thuận, thường xuyên cập nhật thông tin và chuẩn bị cho hoạt động giám sát từ bên cho vay.

- **Sử dụng tiền đúng theo kế hoạch:** Doanh nghiệp cần tuân thủ nghiêm ngặt kế hoạch tài chính và đảm bảo phân bổ tiền như đã trình bày trong quá trình đăng ký vay - mua thiết bị, mở rộng hoạt động hoặc các mục đích cụ thể khác. Việc đi chệch khỏi kế hoạch đã thỏa thuận mà không thông báo trước với ngân hàng có thể làm xói mòn lòng tin và tạo rủi ro cho cơ hội huy động vốn trong tương lai. Việc doanh nghiệp sử dụng vốn hợp lý sẽ đảm bảo dự án KTTH thành công và thể hiện kỷ luật tài chính.
- **Báo cáo thường xuyên:** Doanh nghiệp cần định kỳ cập nhật thông tin về hiệu quả tài chính và tác động bền vững của dự án cho ngân hàng như đã thỏa thuận. Báo cáo nên bao gồm:
 - Tiến độ đạt được các mốc quan trọng của dự án.
 - Các chỉ số sức khỏe tài chính, chẳng hạn như báo cáo lưu chuyển tiền tệ và biên lợi nhuận.
 - Số liệu về tác động môi trường và xã hội, chẳng hạn như hiệu quả giảm chất thải, hiệu quả năng lượng hoặc lợi ích cho cộng đồng.
- **Chuẩn bị cho việc đại diện ngân hàng đi thực địa:** Trong thời hạn khoản vay, doanh nghiệp cần sẵn sàng cho việc đại diện ngân hàng đi thực địa tại doanh nghiệp để xác nhận doanh nghiệp sử dụng tiền hợp lý và đánh giá tiến độ của dự án. Đảm bảo rằng:
 - Các địa điểm của dự án được bảo đảm về chất lượng và cho thấy rõ tiến độ.
 - Bộ tài liệu đầy đủ, kết cấu rõ ràng và sẵn sàng để kiểm tra.
 - Nhân sự chủ chốt của doanh nghiệp sẵn sàng giải thích hoặc cập nhật về dự án.
- **Giám sát cơ chế kiểm soát tài chính nội bộ:** Doanh nghiệp cần cơ chế kiểm soát nội bộ tốt để theo dõi việc sử dụng tiền và giám sát hiệu quả dự án. Công cụ hoặc phần mềm quản lý tài chính giúp đảm bảo chi tiêu phù hợp với ngân sách và doanh nghiệp quản lý dòng tiền hiệu quả, giúp xác định và giải quyết sớm mọi vấn đề nảy sinh.

Bước 4: Quản lý quan hệ với ngân hàng

4.1 Duy trì kênh giao tiếp mở

- **Cập nhật thường xuyên:** Doanh nghiệp cần thông báo cho ngân hàng về tiến độ, thách thức và bất kỳ thay đổi nào trong chiến lược. Việc thông tin thường xuyên giúp xây dựng lòng tin với ngân hàng và có thể tạo điều kiện tiếp tục huy động vốn trong tương lai..
- **Xây dựng lòng tin:** Tính minh bạch và giao tiếp thường xuyên giúp xây dựng mối quan hệ bền chặt với ngân hàng, tạo điều kiện tiếp cận nguồn tài chính trong tương lai.

4.2 Chuẩn bị cho nhu cầu vốn trong tương lai

- **Tăng cường sức khỏe tài chính của doanh nghiệp:** Thường xuyên xem xét và cải thiện sức khỏe tài chính của doanh nghiệp - vốn là yếu tố thiết yếu để đảm bảo nguồn tài chính trong tương lai. Thực hành quản lý tài chính tốt là chìa khóa thành công lâu dài.
- **Khám phá các sản phẩm khác từ ngân hàng:** Khi hoạt động dần phát triển, doanh nghiệp có thể khám phá các sản phẩm tài chính khác mà ngân hàng cung cấp, chẳng hạn như dịch vụ quản lý tiền mặt hoặc tài trợ thương mại. Tận dụng các sản phẩm này có thể tối ưu hóa hoạt động kinh doanh và quản lý tài chính doanh nghiệp.

SME KTTH tại Việt Nam có thể tiếp cận hiệu quả với các ngân hàng thương mại và đảm bảo nguồn tài chính cần thiết để phát triển mô hình kinh doanh bền vững bằng cách thực hiện quy trình này.



5.4. Hướng dẫn cho SME KTTH tiếp cận nguồn tài chính từ các quỹ đầu tư

Tiếp cận nguồn vốn từ các quỹ đầu tư là bước đi chiến lược đối với các SME KTTH tại Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp tìm kiếm nguồn vốn tăng trưởng, tài trợ đổi mới sáng tạo hoặc hỗ trợ chiến lược. Các quỹ đầu tư, bao gồm các công ty đầu tư mạo hiểm và công ty đầu tư tư nhân, không chỉ cung cấp nguồn tài chính mà còn cung cấp kiến thức chuyên môn và mạng lưới quan hệ giúp doanh nghiệp mở rộng quy mô kinh doanh. Tuy nhiên, doanh nghiệp cần cách tiếp cận được chuẩn bị kỹ lưỡng để chứng minh tiềm năng tăng trưởng và sự phù hợp với mục tiêu của quỹ nếu muốn huy động vốn thành công.

Giới thiệu: Làm việc với các quỹ đầu tư

Quỹ đầu tư là nguồn tài chính then chốt cho các SME KTTH, đặc biệt đối với doanh nghiệp có giải pháp sáng tạo và tiềm năng tăng trưởng cao. Không như các khoản vay ngân hàng truyền thống, vốn chủ yếu tập trung vào khả năng trả nợ và tài sản thế chấp, các quỹ đầu tư quan tâm nhiều hơn đến khả năng mở rộng hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, cơ hội thị trường và tỉ lệ hoàn vốn (ROI). Do đó, khi tiếp cận các quỹ đầu tư, các SME KTTH không chỉ cần thể hiện năng lực tài chính mà còn cả tiềm năng tăng trưởng dài hạn và sự phù hợp với mục tiêu bền vững.

Hướng dẫn này sẽ dẫn SME KTTH qua các bước cần thiết để tiếp cận thành công nguồn tài chính từ các quỹ đầu tư, từ nhu cầu cụ thể của hoạt động kinh doanh KTTH và cách điều chỉnh cho phù hợp mục tiêu của các quỹ đầu tư khác nhau, cho đến việc soạn thảo một đề xuất đầu tư tốt và vượt qua quy trình thẩm định.

Bước 1: Chuẩn bị làm việc với quỹ đầu tư

1.1 Hiểu nhu cầu tài chính của SME KTTH và khớp nhu cầu với quỹ đầu tư

- **Xác định nhu cầu cụ thể:** Xác định rõ mục đích của việc huy động vốn đầu tư - mở rộng quy mô hoạt động, R&D, thâm nhập thị trường mới hay mua lại công nghệ mới. Các quỹ đầu tư đặc biệt quan tâm đến các doanh nghiệp cho thấy kế hoạch rõ ràng để tăng trưởng và sinh lời.
- **Khớp nhu cầu với mục tiêu của quỹ:** Doanh nghiệp cần nghiên cứu các loại quỹ đầu tư khác nhau, chẳng hạn như quỹ đầu tư mạo hiểm, quỹ đầu tư tư nhân hoặc quỹ đầu tư tác động và hiểu các lĩnh vực chính mà các quỹ này tập trung đầu tư. Ví dụ, các quỹ như Mekong Capital hoặc VinaCapital có thể tập trung vào nông nghiệp bền vững hoặc năng lượng tái tạo - các lĩnh vực có thể phù hợp với một doanh nghiệp KTTH.
- **Xác định giai đoạn ưu tiên đầu tư của quỹ:** Các doanh nhân SME phải xác định giai đoạn đầu tư ưu tiên của quỹ mình muốn tiếp cận. Mỗi quỹ đầu tư lại có giai đoạn ưu tiên khác nhau (ví dụ: giai đoạn đầu, giai đoạn tăng trưởng, v.v.), do đó doanh nghiệp phải tiếp cận quỹ phù hợp với mình.

1.2 Nghiên cứu các yêu cầu của Quỹ

- **Tiềm năng tăng trưởng:** Các quỹ đầu tư tìm kiếm cơ hội tăng trưởng cao. Do đó, doanh nghiệp cần đảm bảo kế hoạch kinh doanh nêu bật tiềm năng thị trường, khả năng mở rộng và lợi thế cạnh tranh.
- **Đổi mới và tác động:** Các quỹ đầu tư, đặc biệt là những quỹ tập trung vào tính bền vững, sẽ ưu tiên doanh nghiệp cung cấp các giải pháp sáng tạo có tác động môi trường và xã hội đáng kể. Doanh nghiệp cần chuẩn bị chứng minh cách mô hình của mình đóng góp vào nền kinh tế tuần hoàn.
- **Cấu trúc quyền sở hữu và vốn cổ phần:** Doanh nghiệp cần sẵn sàng thảo luận và đàm phán về sở hữu vốn cổ phần, hiểu hàm ý của việc pha loãng vốn cổ phần cùng ảnh hưởng đối với quyền kiểm soát hoạt động kinh doanh, và tìm kiếm tư vấn tài chính nếu cần thiết.

1.3 Xây dựng đề xuất đầu tư tốt

Một bản đề xuất đầu tư thuyết phục là chìa khóa mở ra nguồn tài chính từ các quỹ đầu tư. Đối với SME KTTH, bản đề xuất không chỉ là kế hoạch kinh doanh chi tiết mà còn là câu chuyện thuyết phục nhà đầu tư tiềm năng về khả năng tăng trưởng sự phù hợp với mục tiêu bền vững của chính nhà đầu tư. Không như hồ sơ đăng ký vay truyền thống vốn tập trung vào khả năng trả nợ, đề xuất đầu tư phải làm nổi bật khả năng mở rộng hoạt động kinh doanh, cơ hội thị trường và tỉ lệ hoàn vốn dự kiến.

Các nhà đầu tư, đặc biệt là những nhà đầu tư mạo hiểm hoặc quỹ đầu tư tư nhân, luôn tìm kiếm các doanh nghiệp có thể đem lại lợi nhuận đáng kể trong khoảng thời gian xác định. Nhà đầu tư quan tâm đến các công ty sáng tạo có tiềm năng đột phá thị trường hoặc tạo ra thị trường mới. Đối với các SME KTTH, điều này có nghĩa là doanh nghiệp phải thể hiện rõ mô hình KTTH mang lại lợi thế cạnh tranh, đáp ứng nhu cầu thị trường ngày càng tăng và góp phần tác động tích cực đến môi trường và xã hội.

Trong phần 1.3 thuộc Chương 5.3 ở trên, chúng tôi đã nêu bật Kế hoạch Kinh doanh Toàn diện cho các SME KTTH - kế hoạch này có thể được dùng làm nền tảng phát triển các thành phần chính của đề xuất đầu tư. Mỗi cấu phần của đề xuất đầu tư, từ phần tóm tắt mở đầu hấp dẫn cho đến chiến lược tăng trưởng mạnh mẽ và cơ hội rút lui rõ ràng, đều đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo niềm tin và vốn từ các nhà đầu tư tiềm năng. Hướng dẫn này sẽ giúp doanh nghiệp thuyết phục nhà đầu tư rằng KTTH đem lại cơ hội đầu tư đầy hứa hẹn.

- **Tóm tắt mở đầu:** Phần tóm tắt mở đầu cần nhanh chóng thu hút sự quan tâm của nhà đầu tư tiềm năng thông qua việc vạch ra tuyên bố giá trị độc đáo của doanh nghiệp, tiềm năng thị trường và kỳ vọng lợi nhuận.
- **Cơ hội thị trường:** Cung cấp phân tích toàn diện về quy mô thị trường, xu hướng tăng trưởng và vị trí của doanh nghiệp trên thị trường. Doanh nghiệp cần cho thấy mô hình KTTH mang lại lợi thế cạnh tranh như thế nào.
- **Thu hút khách hàng:** Cung cấp cái nhìn về các khách hàng hiện tại, tiềm năng mở rộng với khách hàng hiện tại, quy trình bán hàng cho khách hàng mới, phản hồi của khách hàng, v.v.
- **Dự báo tài chính:** Trình bày dự báo tài chính chi tiết, bao gồm tăng trưởng doanh thu, biên lợi nhuận và tỉ lệ hoàn vốn. Nhà đầu tư sẽ xem xét kỹ lưỡng dự báo tài chính để đánh giá lợi nhuận tiềm năng. Doanh nghiệp có thể bao gồm phân tích tính kinh tế trên đơn vị (unit economics) để chứng minh khả năng sinh lời và tiềm năng mở rộng quy mô hoạt động.
- **Chiến lược tăng trưởng:** Phác thảo chiến lược mở rộng quy mô kinh doanh của doanh nghiệp. Chiến lược cần bao gồm kế hoạch mở rộng thị trường, phát triển sản phẩm hoặc cải tiến hoạt động, kèm theo cách vốn đầu tư đẩy nhanh các kế hoạch này.
- **Chiến lược rút lui:** Xác định rõ ràng chiến lược rút lui tiềm năng cho nhà đầu tư, chẳng hạn như IPO, tiếp quản hoặc mua lại vốn cổ phần sở hữu. Điều này rất quan trọng đối với các quỹ muốn có lợi nhuận trong khung thời gian cụ thể.
- **Chỉ số tác động:** Nếu doanh nghiệp nhắm đến nhà đầu tư có tác động, cần đưa ra số liệu cụ thể để đo lường tác động. Bên cạnh các chỉ số KTTH như hàm lượng vật liệu tái chế hoặc lượng chất thải giảm xử lý bằng chôn lấp, doanh nghiệp nên trình bày tác động môi trường và xã hội của hoạt động kinh doanh KTTH: lượng khí thải carbon được giảm, hoặc số việc làm được tạo mới và cải thiện về sinh kế cho các nhóm yếu thế trong xã hội.

- **Đội ngũ:** Doanh nghiệp phải làm nổi bật lý do đội ngũ lãnh đạo hiện tại phù hợp nhất để thành công, đồng thời nói đến cố vấn hoặc thành viên hội đồng quản trị độc lập đang làm việc với công ty. Doanh nghiệp cũng có thể nêu bật kế hoạch mở rộng nhân sự và lý do việc mở rộng phù hợp với chiến lược tăng trưởng của công ty.

Bước 2: Tiếp cận các quỹ đầu tư

2.1 Liên hệ ban đầu

- **Xác định các nhà quản lý quỹ phù hợp:** Liên hệ với các nhà quản lý quỹ chuyên về ngành SME KTTH hoặc có kinh nghiệm đầu tư vào doanh nghiệp KTTH. Kết nối được với người hiểu về ngành có thể tăng đáng kể năng lực huy động vốn từ quỹ.
- **Chuẩn bị thuyết trình ngắn về ý tưởng (elevator pitch):** Chuẩn bị sẵn một bài thuyết trình ngắn gọn và hấp dẫn làm nổi bật tiềm năng của doanh nghiệp, cơ hội thị trường và lý do tại sao hoạt động của doanh nghiệp hoàn toàn phù hợp với danh mục đầu tư của quỹ.

2.2 Trình bày cho Quỹ

- **Chính thức nộp bản đề xuất đầu tư:** Gửi đề xuất đầu tư và đảm bảo đề xuất phù hợp với mỗi quan tâm và yêu cầu cụ thể của quỹ. Đề xuất phải bao gồm tất cả các tài liệu cần thiết như báo cáo tài chính, phân tích thị trường và kế hoạch tăng trưởng.
- **Chuẩn bị họp với quỹ:** Sẵn sàng trình bày đề xuất đầu tư khi họp trực tiếp hoặc từ xa với quỹ đầu tư. Doanh nghiệp phải nhấn mạnh cách khoản đầu tư thúc đẩy tăng trưởng doanh nghiệp và mang lại lợi nhuận cho quỹ. Bên cạnh đó, cần sẵn sàng thảo luận chi tiết về mô hình kinh doanh của doanh nghiệp và trả lời bất kỳ câu hỏi nào về vấn đề tài chính hoặc chiến lược tăng trưởng.
- **Đáp lại phản hồi:** Doanh nghiệp cần linh hoạt và cởi mở với phản hồi từ các nhà đầu tư tiềm năng, sau đó giải quyết lo ngại có thể phát sinh từ phía nhà đầu tư và sẵn sàng tinh chỉnh kế hoạch hoặc chiến lược kinh doanh dựa trên phản hồi.

2.3 Đàm phán các điều khoản

- **Quyền sở hữu và định giá vốn cổ phần:** Thương lượng với nhà đầu tư về sở hữu cổ phần và định giá doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần đảm bảo điều khoản công bằng và phản ánh đúng tiềm năng của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, cần hiểu rõ hàm ý của việc pha loãng vốn cổ phần và ảnh hưởng của nó đối với quyền kiểm soát doanh nghiệp. Lợi dụng các phương tiện như trái phiếu chuyển đổi hoặc Thỏa thuận sơ lược cho vốn cổ phần tương lai (SAFE) khi hữu ích, và tìm kiếm tư vấn tài chính nếu cần thiết.
- **Mức độ tham gia của nhà đầu tư:** Thảo luận về mức độ tham gia của nhà đầu tư vào hoạt động kinh doanh. Một số quỹ có cách tiếp cận trực tiếp tham gia hoạt động kinh doanh, bao gồm việc hướng dẫn và hỗ trợ chiến lược, trong khi những quỹ khác có thể ưa vai trò thụ động hơn.

- **Điều khoản rút lui:** Xác định rõ chiến lược và mốc thời gian rút lui. Doanh nghiệp cần đồng thuận về các điều khoản mà theo đó nhà đầu tư có thể rút ra khỏi doanh nghiệp thông qua IPO, mua lại hoặc cơ chế khác.

Bước 3: Thẩm định và hoàn thiện thỏa thuận đầu tư

3.1 Thẩm định

- **Chuẩn bị cho quá trình thẩm định từ quỹ:** Các quỹ đầu tư sẽ tiến hành thẩm định kỹ lưỡng và kiểm tra mọi khía cạnh của hoạt động kinh doanh, từ sức khỏe tài chính đến hiệu quả hoạt động. Doanh nghiệp cần minh bạch và cung cấp tất cả thông tin được yêu cầu kịp thời.
- **Tuân thủ và Kiểm tra pháp lý:** Doanh nghiệp cần đảm bảo tất cả hồ sơ pháp lý, giấy phép và chứng nhận tuân thủ quy định đều đầy đủ - sai lệch về hồ sơ có thể trì hoãn hoặc thậm chí khiến khoản đầu tư bị huỷ bỏ.

3.2 Hoàn tất đầu tư

- **Xem xét thỏa thuận đầu tư:** Doanh nghiệp cần xem xét kỹ điều khoản của thỏa thuận đầu tư và đảm bảo tất cả các điều khoản phản ánh đồng thuận của các bên trong quá trình thương lượng. Tìm kiếm tư vấn pháp lý nếu cần thiết để đảm bảo rằng điều khoản thuận lợi cho doanh nghiệp (rất khuyến khích nếu nhà khởi nghiệp lần đầu gây quỹ thông qua con đường này).
- **Ký thỏa thuận và lên kế hoạch giải ngân vốn đầu tư:** Sau khi thỏa thuận hoàn tất, ký hợp đồng. Doanh nghiệp cần hiểu rõ quy trình giải ngân - liệu vốn sẽ được cấp theo từng đợt dựa trên các mốc hiệu suất hay một lần.

3.3 Thực hiện và giám sát

- **Sử dụng vốn đầu tư có chiến lược rõ ràng:** Thực hiện chiến lược tăng trưởng theo kế hoạch kinh doanh và đảm bảo vốn đầu tư được sử dụng hiệu quả để thúc đẩy tăng trưởng và đạt được mục tiêu tài chính đã đặt ra.
- **Báo cáo thường xuyên:** Cung cấp thông tin cập nhật thường xuyên cho các nhà đầu tư về hiệu quả kinh doanh, tình hình tài chính và các chỉ số tác động. Minh bạch và duy trì liên lạc đều đặn là chìa khóa để doanh nghiệp duy trì mối quan hệ tích cực với nhà đầu tư.

Bước 4: Quản lý quan hệ với nhà đầu tư

4.1 Duy trì kênh giao tiếp mở

- **Cập nhật thường xuyên:** Doanh nghiệp cần đảm bảo nhà đầu tư nắm rõ thông tin về tiến độ, thách thức gặp phải và bất kỳ thay đổi chiến lược nào. Duy trì liên lạc thường xuyên giúp xây dựng lòng tin và có thể dẫn đến các vòng đầu tư bổ sung hoặc hỗ trợ chiến lược từ phía nhà đầu tư.

- **Huy động sự tham gia của nhà đầu tư trong quyết định chiến lược:** Doanh nghiệp có thể tận dụng chuyên môn của nhà đầu tư bằng cách mời nhà đầu tư tham gia các quyết định chiến lược quan trọng. Kinh nghiệm và mạng lưới quan hệ của nhà đầu tư có thể đem lại lợi ích vô giá trong quá trình phát triển của doanh nghiệp.

4.2 Chuẩn bị cho các vòng đầu tư trong tương lai

- **Tăng cường sức khỏe tài chính:** Doanh nghiệp cần liên tục cải thiện sức khỏe tài chính và hiệu quả hoạt động. Hiệu quả kinh doanh tốt giúp doanh nghiệp dễ có thêm nguồn vốn bổ sung trong các vòng đầu tư tương lai.
- **Tìm kiếm cơ hội tăng trưởng:** Khi hoạt động kinh doanh phát triển, doanh nghiệp cần khám phá các cơ hội mở rộng kinh doanh thông qua các dòng sản phẩm mới, thâm nhập thị trường hay quan hệ đối tác chiến lược. Bảo đảm nhà đầu tư nắm rõ thông tin và có thể tham gia vào cơ hội mở rộng kinh doanh.

Bằng cách thực hiện các bước này, các SME KTTH tại Việt Nam có thể tiếp cận hiệu quả các quỹ đầu tư và đảm bảo nguồn tài chính cần thiết để thúc đẩy tăng trưởng và đổi mới sáng tạo.



5.5. Hướng dẫn cho các SME KTTH tiếp cận nguồn tài chính từ các công ty cho thuê tài chính

Các công ty cho thuê tài chính cung cấp một giải pháp quan trọng bên cạnh các khoản vay truyền thống cho các SME KTTH tại Việt Nam, đặc biệt khi lựa chọn này cho phép doanh nghiệp có thiết bị và công nghệ thiết yếu mà không cần vốn trả trước đáng kể. Cho thuê có thể là phương tiện đặc biệt thuận lợi cho các doanh nghiệp liên tục cần công nghệ mới nhất, vì lựa chọn này cho phép doanh nghiệp định kỳ nâng cấp và giảm gánh nặng sở hữu. Hướng dẫn này bao gồm các bước chi tiết để các SME KTTH tiếp cận thành công nguồn tài chính từ các công ty cho thuê tài chính, giúp doanh nghiệp đảm bảo đáp ứng tất cả yêu cầu cần thiết và sử dụng hiệu quả công cụ tài chính này.

Giới thiệu: Cho thuê với tư cách là công cụ tài chính

Cho thuê tài chính là một lựa chọn linh hoạt cho phép các SME tiếp cận thiết bị và công nghệ quan trọng mà không yêu cầu chi phí ban đầu lớn để mua lại theo cách truyền thống. Đối với doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực như tái chế, sản xuất hoặc năng lượng tái tạo, cho thuê tài chính giúp đuổi kịp tiến bộ công nghệ và duy trì hiệu quả hoạt động trong khi vẫn bảo toàn dòng tiền. Tuy nhiên, để ký được hợp đồng thuê tài chính, doanh nghiệp cần hiểu biết thấu đáo về quy trình cho thuê và có kế hoạch cẩn thận để đáp ứng yêu cầu của bên cho thuê, đồng thời đảm bảo các điều khoản cho thuê phù hợp với chiến lược tài chính.

Trong các phần tiếp theo, chúng tôi sẽ vạch ra sơ lược các bước mà SME KTTH cần thực hiện để đi qua quá trình thuê tài chính, từ đánh giá nhu cầu tài chính và nghiên cứu các sản phẩm cho thuê hiện có cho đến đàm phán các điều khoản cho thuê và quản lý tài sản cho thuê một cách hiệu quả.

Bước 1: Chuẩn bị làm việc với các công ty cho thuê tài chính

1.1 Hiểu rõ nhu cầu tài chính của doanh nghiệp và khớp nhu cầu với sản phẩm cho thuê

- **Xác định nhu cầu thiết bị cụ thể:** Xác định chính xác thiết bị hoặc công nghệ mà doanh nghiệp yêu cầu. Cho thuê tài chính là lựa chọn lý tưởng cho các tài sản thiết yếu cho hoạt động của doanh nghiệp nhưng có giá quá cao để doanh nghiệp có thể mua ngay, chẳng hạn như máy móc công nghiệp, thiết bị năng lượng tái tạo hoặc hạ tầng công nghệ thông tin (CNTT).
- **Khớp nhu cầu với sản phẩm cho thuê tài chính:** Doanh nghiệp cần nghiên cứu các loại hợp đồng thuê khác nhau, chẳng hạn như hợp đồng thuê tài chính (có thể dẫn đến quyền sở hữu tài sản vào cuối thời hạn) hoặc hợp đồng thuê hoạt động (cung cấp quyền sử dụng tài sản mà không kèm theo quyền sở hữu). Ví dụ, nếu doanh nghiệp cần linh hoạt trong việc nâng cấp công nghệ thường xuyên, hợp đồng thuê hoạt động có thể phù hợp hơn.

1.2 Nghiên cứu yêu cầu của công ty cho thuê tài chính

- **Tính ổn định tài chính:** Các công ty cho thuê tài chính sẽ đánh giá sức khỏe tài chính của doanh nghiệp để xác định khả năng thanh toán hợp đồng cho thuê. Doanh nghiệp cần đảm bảo báo cáo tài chính cho thấy dòng tiền ổn định và khả năng tạo doanh thu mạnh mẽ.
- **Lịch sử tín dụng:** Doanh nghiệp cần lịch sử tín dụng tốt để đảm bảo có được điều khoản cho thuê thuận lợi, do đó cần duy trì hồ sơ tín dụng tốt bằng cách thanh toán kịp thời các nghĩa vụ hiện có và quản lý mức nợ hiệu quả.
- **Chứng minh khả năng hoạt động:** Doanh nghiệp phải sẵn sàng giải thích việc sẽ sử dụng trang thiết bị cho thuê cho hoạt động kinh doanh như thế nào và đóng góp của trang thiết bị cho mục tiêu tăng trưởng và bền vững. Phía công ty cho thuê tài chính cần tin rằng thiết bị sẽ được sử dụng hiệu quả.
- Hồ sơ tài liệu tài chính và pháp lý theo tiêu chuẩn.

1.3 Xây dựng đề xuất thuê

Một bản đề xuất thuê được chuẩn bị kỹ lưỡng là vô cùng quan trọng đối với các SME muốn có nguồn vốn cho trang thiết bị thông qua các công ty cho thuê tài chính. Không giống như hồ sơ đăng ký vay truyền thống, đề xuất thuê cần chứng minh rõ ràng cả khả năng tài chính của doanh nghiệp và cách doanh nghiệp sử dụng trang thiết bị cho thuê để cải thiện hoạt động kinh doanh và nỗ lực về tính bền vững. Các công ty cho thuê tài chính muốn đảm bảo trang thiết bị tài trợ được tích hợp hiệu quả vào hoạt động của doanh nghiệp và phía doanh nghiệp có khả năng thanh toán hợp đồng cho thuê trong khi vẫn hưởng lợi từ tài sản thuê.

Đề xuất thuê của doanh nghiệp cần cung cấp cái nhìn tổng quan, toàn diện về lý do cho thuê là lựa chọn tốt nhất cho hoạt động của doanh nghiệp ở giai đoạn hiện tại, cách doanh nghiệp sử dụng thiết bị để cải thiện năng suất và tính bền vững, và cách doanh nghiệp dự kiến quản lý khía cạnh hoạt

động và tài chính của hợp đồng thuê. Đề xuất cần truyền tải sự tin tưởng vào khả năng của doanh nghiệp trong việc tận dụng thiết bị cho thuê để tăng trưởng, giảm thiểu rủi ro tiềm ẩn và đáp ứng tất cả các nghĩa vụ về cho thuê.

Trong phần 1.3 trong Chương 5.3 ở trên, chúng tôi đã nêu bật Kế hoạch kinh doanh toàn diện cho SME KTTH. Doanh nghiệp cũng có thể lấy một bản kế hoạch kinh doanh tốt làm nền tảng cho các cấu phần chính của một đề xuất thuê tốt, từ việc nêu rõ nhu cầu thuê trong phần tóm tắt mở đầu cho đến việc cung cấp dự báo tài chính chi tiết và chiến lược quản lý rủi ro. Mỗi phần của đề xuất đều mang tính thiết yếu để doanh nghiệp có thể thuyết phục công ty cho thuê tài chính và có được nguồn tài trợ.

- **Phần tóm tắt mở đầu:** Doanh nghiệp cần đặt ra mục đích của hợp đồng thuê, loại thiết bị đang cần và tại sao loại thiết bị này phù hợp với hoạt động kinh doanh. Cần làm nổi bật cách thiết bị thuê có thể nâng cao năng suất và tính bền vững của doanh nghiệp. Ví dụ, một công ty tái chế nhựa có thể tìm cách thuê một máy đùn để tăng công suất hoặc cải thiện chất lượng tái chế.
- **Kế hoạch hoạt động:** Doanh nghiệp cần cung cấp thông tin chi tiết về phương án tích hợp trang thiết bị vào hoạt động kinh doanh, bao gồm cả kế hoạch lắp đặt, đào tạo và bảo trì. Điều này giúp công ty cho thuê tài chính hiểu được lợi ích thiết thực của thiết bị và khả năng sẵn sàng sử dụng thiết bị mới của doanh nghiệp.
- **Dự báo tài chính:** Bao gồm dự báo cho thấy thiết bị cho thuê sẽ cải thiện doanh thu hoặc giảm chi phí cho doanh nghiệp, qua đó nâng cao khả năng thanh toán chi phí thuê. Dự báo tài chính phải bao gồm dự báo dòng tiền chi tiết, đặc biệt tập trung vào phương án đảm bảo nguồn tiền để thanh toán chi phí thuê.
- **Giảm thiểu rủi ro:** Xác định các rủi ro tiềm ẩn liên quan đến việc thuê thiết bị, chẳng hạn như thời gian tạm ngừng hoạt động hoặc thay đổi thị trường, và vạch ra các chiến lược để giảm thiểu những rủi ro này. Có kế hoạch / hợp đồng bao tiêu rõ ràng cũng có thể giúp giảm thiểu rủi ro khi thiết bị được đưa vào sử dụng. Doanh nghiệp phải thể hiện cách tiếp cận chủ động trong quản lý rủi ro để dễ thuyết phục công ty cho thuê tài chính hơn.

Bước 2: Tiếp cận các công ty cho thuê tài chính

2.1 Liên hệ ban đầu

- **Xác định công ty cho thuê tài chính phù hợp:** Nghiên cứu và liên hệ với các công ty cho thuê chuyên về loại thiết bị mà doanh nghiệp cần. Các công ty như Techcombank Leasing hoặc Vietinbank Leasing có thể có các sản phẩm cụ thể chuyên biệt cho SME.
- **Chuẩn bị bài thuyết trình thuyết phục:** Doanh nghiệp nên có bài trình bày rõ ràng và ngắn gọn về nhu cầu thuê, tập trung vào việc thiết bị đóng góp vào sự tăng trưởng và tính bền vững của doanh nghiệp. Sẵn sàng giải thích lý do tại sao cho thuê là lựa chọn tốt nhất cho doanh nghiệp so với việc mua thiết bị hoặc các phương thức huy động nguồn tài chính khác.

2.2 Trình bày trước công ty cho thuê tài chính

- **Nộp đề xuất chính thức:** Gửi đề xuất thuê kèm theo tất cả tài liệu cần thiết, chẳng hạn như báo cáo tài chính, đăng ký kinh doanh và lịch sử tín dụng. Đảm bảo đề xuất phù hợp với các yêu cầu cụ thể của công ty cho thuê tài chính.
- **Chuẩn bị cuộc họp:** Doanh nghiệp cần sẵn sàng thảo luận chi tiết về đề xuất thuê, bao gồm cách sử dụng thiết bị, cách quản lý các khoản thanh toán chi phí thuê và cách hợp đồng thuê phù hợp với chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.
- **Đáp lại phản hồi:** Các công ty cho thuê tài chính có thể có thắc mắc hoặc yêu cầu doanh nghiệp bổ sung thông tin trước khi tiếp tục. Doanh nghiệp cần sẵn sàng trả lời và linh hoạt điều chỉnh đề xuất khi cần thiết để đáp ứng yêu cầu nếu có.

2.3 Đàm phán điều khoản thuê

- **Điều khoản và chi phí thuê:** Doanh nghiệp cần thương lượng chi phí và thời gian thuê cho phù hợp với dự báo dòng tiền của mình. Cụ thể, cần đảm bảo doanh nghiệp có thể thanh toán đúng hạn và các điều khoản thuê (ví dụ: thời hạn, các lựa chọn gia hạn thuê, v.v.) có lợi cho hoạt động kinh doanh.
- **Các lựa chọn khi kết thúc thuê:** Doanh nghiệp cần thảo luận với công ty cho thuê về lựa chọn khi kết thúc thời hạn thuê - liệu doanh nghiệp có thể mua thiết bị, trả lại hoặc gia hạn hợp đồng thuê hay không. Vấn đề này đặc biệt quan trọng đối với các hợp đồng thuê tài chính do quyền sở hữu có thể được chuyển giao khi hợp đồng hết thời hạn.
- **Bảo trì và Bảo hiểm:** Làm rõ bên chịu trách nhiệm bảo trì, sửa chữa và bảo hiểm trong thời gian thuê. Việc hiểu rõ trách nhiệm của các bên giúp doanh nghiệp dự toán ngân sách và tránh các chi phí không mong muốn.

Bước 3: Hoàn thiện hợp đồng thuê

3.1 Xem lại hợp đồng thuê

- **Kiểm tra tất cả các điều khoản:** Xem xét cẩn thận hợp đồng thuê để đảm bảo hợp đồng bao gồm tất cả các điểm đã đồng thuận trong quá trình thương lượng. Doanh nghiệp cần đặc biệt chú ý đến các điều khoản liên quan đến lịch thanh toán, trách nhiệm bảo trì và các lựa chọn kết thúc hợp đồng thuê.
- **Tìm kiếm tư vấn pháp lý:** Nếu cần thiết, hãy tham khảo ý kiến của tư vấn pháp lý để đảm bảo rằng hợp đồng thuê công bằng và không tạo ra rủi ro quá mức cho hoạt động kinh doanh. Bước này rất quan trọng để tránh rủi ro pháp lý có thể xảy ra.

3.2 Ký hợp đồng và thực hiện hợp đồng thuê

- **Ký kết hợp đồng:** Khi doanh nghiệp đã hài lòng với hợp đồng thuê, tiến hành ký kết hợp đồng và đảm bảo tất cả các bên đều rõ ràng về các điều khoản và điều kiện.

- **Giao và lắp đặt thiết bị:** Phối hợp với công ty cho thuê tài chính để sắp xếp việc giao, lắp đặt và thiết lập thiết bị. Doanh nghiệp cần sẵn sàng tích hợp thiết bị vào hoạt động kinh doanh một cách suôn sẻ.

1.3 Thực hiện và giám sát

- **Sử dụng thiết bị theo kế hoạch:** Doanh nghiệp phải làm đúng theo kế hoạch hoạt động có trong đề xuất thuê và sử dụng thiết bị hiệu quả để tối đa hóa lợi ích và chứng minh hiệu quả của chi phí thuê.
- **Báo cáo thường xuyên:** Một số công ty cho thuê tài chính có thể yêu cầu doanh nghiệp báo cáo định kỳ về việc sử dụng thiết bị và tác động của nó đối với hoạt động kinh doanh. Doanh nghiệp cần bảo đảm đủ tài liệu chính xác và sẵn sàng cập nhật thông tin khi cần thiết.

Bước 4: Quản lý quan hệ cho thuê

4.1 Duy trì kênh giao tiếp mở

- **Cập nhật thường xuyên:** Doanh nghiệp cần bảo đảm công ty cho thuê nắm rõ thông tin về hiệu suất của thiết bị, bất kỳ vấn đề nào phát sinh và tình hình tài chính tổng thể của doanh nghiệp. Duy trì kênh liên lạc mở giúp duy trì mối quan hệ tích cực và có thể có lợi nếu doanh nghiệp cần đàm phán lại các điều khoản hoặc gia hạn hợp đồng thuê.
- **Lập kế hoạch cho nhu cầu thuê trong tương lai:** Doanh nghiệp có thể cần thiết bị hoặc công nghệ bổ sung khi hoạt động kinh doanh dần phát triển. Do đó, doanh nghiệp cần duy trì quan hệ với công ty cho thuê để tìm hiểu cơ hội thuê trong tương lai sao cho phù hợp với kế hoạch mở rộng kinh doanh.

4.2 Chuẩn bị kết thúc hợp đồng thuê

- **Xem xét các lựa chọn khi hết hợp đồng thuê:** Khi thời hạn thuê gần kết thúc, hãy xem xét các lựa chọn như mua thiết bị, trả lại thiết bị hay gia hạn hợp đồng thuê tùy theo nhu cầu kinh doanh hiện tại và tương lai.
- **Đàm phán gia hạn thuê hoặc mua thiết bị:** Nếu doanh nghiệp quyết định gia hạn hợp đồng thuê hoặc mua thiết bị, cần thương lượng các điều khoản với công ty cho thuê để đảm bảo điều khoản có lợi và phù hợp với tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Bằng cách thực hiện các bước này, các SME KTTH tại Việt Nam có thể tiếp cận hiệu quả nguồn tài chính từ các công ty cho thuê và có được thiết bị và công nghệ cần thiết để thúc đẩy tăng trưởng và tính bền vững.



5.6. Hướng dẫn cho SME KTTH tiếp cận nguồn tài chính từ các chương trình chính phủ và nhà tài trợ

Các chương trình của chính phủ và nhà tài trợ là nguồn tài chính quan trọng cho SME KTTH, đặc biệt với các doanh nghiệp tập trung vào tính bền vững và tác động môi trường. Nhóm chương trình

này thường cung cấp các khoản tài trợ, khoản vay lãi suất thấp, hỗ trợ kỹ thuật và các hình thức hỗ trợ khác có thể giúp doanh nghiệp thực hiện và mở rộng các sáng kiến KTTH. Tuy nhiên, việc tiếp cận nguồn tài chính này đòi hỏi doanh nghiệp hiểu biết thấu đáo về quy trình đăng ký, tiêu chí đánh giá đủ điều kiện và mục tiêu cụ thể của các chương trình này.

Giới thiệu : Tiếp cận tài trợ của chính phủ và nhà tài trợ

Các chương trình của chính phủ và các nhà tài trợ được thiết kế để thúc đẩy phát triển bền vững và định hướng quản lý môi trường, sát với mục tiêu của các SME KTTH. Những chương trình thuộc nhóm thường là một phần của các sáng kiến cấp quốc gia hoặc quốc tế nhằm giải quyết các thách thức về môi trường, hỗ trợ tăng trưởng xanh và thúc đẩy đổi mới trong nền kinh tế tuần hoàn. Đối với SME KTTH, tiếp cận nguồn tài trợ từ các chương trình này không chỉ cung cấp nguồn tài chính mà còn đem lại uy tín và nguồn hỗ trợ chiến lược.

Tuy nhiên, quá trình huy động tài trợ từ các chương trình này có thể khá phức tạp do tiêu chí đánh giá khắt khe, yêu cầu đăng ký chi tiết và nghĩa vụ báo cáo nghiêm ngặt. SME cần chuẩn bị kỹ lưỡng, hiểu rõ về sự phù hợp giữa dự án của doanh nghiệp và chương trình tài trợ, và phải có khả năng chứng minh tác động tiềm tàng từ sáng kiến của mình.

Trong các phần tiếp theo, chúng tôi sẽ phân thảo các bước mà các SME KTTH cần thực hiện để đi qua quy trình đăng ký tài trợ của chính phủ và nhà tài trợ. Từ việc xác định các chương trình phù hợp và điều chỉnh mục tiêu dự án của doanh nghiệp cho khớp với mục tiêu chương trình tài trợ, cho đến việc chuẩn bị hồ sơ đăng ký tốt và quản lý nguồn tài trợ, hướng dẫn này sẽ cung cấp các công cụ và chiến lược cần thiết để doanh nghiệp tiếp cận nguồn tài chính này.

Bước 1: Chuẩn bị làm việc với các chương trình chính phủ và nhà tài trợ khác

1.1 Xác định các chương trình có liên quan và khớp với mục tiêu chương trình

- **Nghiên cứu các chương trình hiện có:** Bắt đầu bằng cách nghiên cứu các chương trình chính phủ và nhà tài trợ hiện có ở Việt Nam và quốc tế. Các chương trình như Quỹ Bảo vệ Môi trường Việt Nam (VEPF), Quỹ Phát triển Doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEDF) hoặc các sáng kiến tài trợ từ các tổ chức như Ngân hàng Thế giới hoặc USAID thường có nguồn tài trợ cụ thể cho các dự án KTTH.
- **Hiểu mục tiêu của chương trình:** Mỗi chương trình có các mục tiêu cụ thể, chẳng hạn như giảm lượng khí thải carbon, thúc đẩy năng lượng tái tạo hoặc hỗ trợ quản lý chất thải. Doanh nghiệp cần đảm bảo rằng dự án phù hợp với các mục tiêu này. Ví dụ, nếu dự án KTTH liên quan đến các công nghệ tái chế mới, nó có thể nhắm đến một chương trình tập trung vào quản lý chất thải và hiệu quả sử dụng tài nguyên.
- **Tiêu chí đủ điều kiện:** Xem xét cẩn thận các tiêu chí đánh giá đủ điều kiện của mỗi chương trình. Bộ tiêu chí có thể bao gồm quy mô doanh nghiệp, ngành trọng tâm, vị trí địa lý và loại dự án cụ thể. Đảm bảo doanh nghiệp đáp ứng tất cả các yêu cầu cần thiết trước khi nộp hồ sơ đăng ký.

1.2 Phát triển ý tưởng dự án vững chắc

- **Xác định mục tiêu dự án:** Nêu rõ mục tiêu của dự án KTTH và cách nó phù hợp với mục tiêu của chính phủ hoặc chương trình tài trợ. Phần này nên bao gồm các tác động môi trường và xã hội của dự án, chẳng hạn như giảm chất thải, bảo tồn tài nguyên hoặc tạo việc làm xanh.
- **Thể hiện tính đổi mới:** Các chương trình chính phủ và nhà tài trợ thường ưu tiên các dự án mang tính đổi mới có tiềm năng thúc đẩy lợi ích môi trường đáng kể. Doanh nghiệp cần làm nổi bật bất kỳ khía cạnh đổi mới nào của dự án, chẳng hạn như công nghệ hoặc mô hình kinh doanh mới mẻ có đóng góp vào nền kinh tế tuần hoàn.
- **Quan hệ đối tác và hợp tác:** Nếu có, hãy xác định bất kỳ đối tác hoặc tổ chức hợp tác tiềm năng nào có thể nâng cao uy tín và tác động của dự án doanh nghiệp. Nhóm này có thể bao gồm các tổ chức học thuật, tổ chức phi chính phủ hoặc các doanh nghiệp khác có chuyên ngành mang tính bổ sung cho dự án.

1.3 Chuẩn bị hồ sơ đăng ký toàn diện

Để có nguồn tài trợ từ chính phủ và các nhà tài trợ khác, doanh nghiệp cần chuẩn bị một hồ sơ đăng ký đầy đủ và thuyết phục. Hồ sơ đăng ký không chỉ phải chứng minh tính khả thi và tác động của dự án mà còn phải bám sát các mục tiêu cụ thể của chương trình tài trợ. Hồ sơ đăng ký đóng vai trò là công cụ giao tiếp chính của doanh nghiệp với các nhà quản lý chương trình, giúp họ hiểu rõ về mục tiêu của dự án, các hoạt động mà doanh nghiệp dự kiến thực hiện và kết quả kỳ vọng.

Để tăng cơ hội thành công, doanh nghiệp phải có hồ sơ đăng ký với đầy đủ thông tin chi tiết, cấu trúc rõ ràng, và đáp ứng đầy đủ các yếu tố then chốt mang tính thiết yếu đối với cơ quan cấp vốn tài trợ. Hồ sơ cần phần tóm tắt mở đầu nêu rõ bản chất của dự án, kế hoạch dự án chi tiết phác thảo ra tất cả các hoạt động và khung thời gian, dự toán ngân sách toàn diện, và phần đánh giá tác động định lượng được các lợi ích môi trường và xã hội của dự án. Ngoài ra, doanh nghiệp phải đảm bảo tuân thủ tất cả các yêu cầu pháp lý và cung cấp tài liệu cần thiết để tránh sự chậm trễ trong quá trình đăng ký hoặc bị từ chối tài trợ.

Trong các phần tiếp theo, chúng tôi sẽ phân tích từng phần của một hồ sơ đăng ký toàn diện, hướng dẫn cách truyền đạt hiệu quả tiềm năng của dự án và đảm bảo hồ sơ đáp ứng kỳ vọng của nhà quản lý chương trình tài trợ. Bằng cách làm theo hướng dẫn này, doanh nghiệp có thể xây dựng hồ sơ đăng ký hấp dẫn, nổi bật và đảm bảo nguồn tài chính cho hoạt động kinh doanh của mình.

- **Phần tóm tắt mở đầu:** Bắt đầu với một bản tóm lược về dự án của doanh nghiệp, bao gồm các mục tiêu, kết quả dự kiến và cách dự án phù hợp với mục tiêu của chương trình tài trợ. Phần này phải nhanh chóng thu hút sự quan tâm của nhà quản lý chương trình.
- **Kế hoạch dự án chi tiết:** Đưa ra kế hoạch dự án chi tiết, bao gồm tất cả các hoạt động chính, khung thời gian và nguồn lực cần thiết. Phần này nên bao gồm các chi tiết kỹ thuật, chẳng hạn như công nghệ hoặc quy trình mà doanh nghiệp sẽ sử dụng, cũng như lịch trình thực hiện.

- **Dự toán ngân sách và tài chính:** Trình bày dự toán ngân sách chi tiết, bao gồm các chi phí liên quan đến dự án, phương án phân bổ kinh phí. Doanh nghiệp cần bao gồm thông tin về bất kỳ phương án gây quỹ đối ứng hoặc đóng góp bằng hiện vật nào mà doanh nghiệp hoặc đối tác sẽ cung cấp.
- **Đánh giá tác động:** Cung cấp đánh giá rõ ràng về tác động môi trường và xã hội của dự án. Doanh nghiệp cần đưa thông tin định lượng tác động khi có thể, chẳng hạn như lượng chất thải giảm thiểu, mức độ tiết kiệm năng lượng hoặc lượng khí thải giảm được.
- **Tài liệu tuân thủ pháp lý:** Bao gồm các tài liệu như bản đánh giá tác động môi trường, giấy phép hoặc chứng nhận. Phần này đặc biệt quan trọng đối với các dự án liên quan đến thay đổi môi trường đáng kể hoặc cần xem xét kỹ về tính pháp lý.
- **Sự phù hợp về chiến lược:** Nếu chương trình tài trợ được một doanh nghiệp tư nhân điều hành, phía SME nên làm nổi bật cách hoạt động kinh doanh của mình có thể gia tăng giá trị cho các mục tiêu kinh doanh hoặc phát triển bền vững của phía doanh nghiệp tài trợ.

Bước 2: Đi qua quy trình đăng ký

2.1 Gửi hồ sơ đăng ký

- **Thực hiện đúng hướng dẫn nộp hồ sơ:** Đảm bảo rằng hồ sơ đăng ký được nộp theo hướng dẫn của chương trình, bao gồm định dạng, thời hạn nộp và tài liệu cần thiết.
- **Sử dụng cổng thông tin đăng ký:** Nhiều chương trình chính phủ và nhà tài trợ khác yêu cầu nộp hồ sơ đăng ký thông qua các cổng thông tin trực tuyến nhất định, do đó doanh nghiệp cần làm quen với các hệ thống này và đảm bảo nhập chính xác, đầy đủ thông tin.

2.2 Làm việc với nhà quản lý chương trình

- **Làm rõ thông tin:** Nếu doanh nghiệp có thắc mắc về quy trình đăng ký hoặc các yêu cầu cụ thể, đừng ngần ngại liên hệ với nhà quản lý chương trình. Phía quản lý chương trình có thể cung cấp hướng dẫn giá trị và đảm bảo rằng hồ sơ đăng ký đáp ứng tất cả các tiêu chí cần thiết.
- **Tham dự các hội thảo hoặc buổi cung cấp thông tin:** Nhiều chương trình tài trợ tổ chức các hội thảo hoặc buổi cung cấp thông tin để giúp ứng viên hiểu quy trình đăng ký và mục tiêu của chương trình. Doanh nghiệp có thể tham gia các sự kiện này để có thêm thông tin và cải thiện cơ hội thành công trong việc nhận tài trợ.

2.3 Chuẩn bị cho quá trình đánh giá và lựa chọn

- **Chuẩn bị cho việc đại diện chương trình đi thực địa hoặc phỏng vấn:** Một số chương trình có thể phái đại diện đi thực địa hoặc tổ chức phỏng vấn để đánh giá ứng viên. Doanh nghiệp cần sẵn sàng chứng minh tính khả thi của dự án KTTT và mức độ sẵn sàng thực hiện dự án.
- **Đáp lại phản hồi:** Nếu nhà quản lý chương trình yêu cầu doanh nghiệp bổ sung thông tin hoặc sửa đổi hồ sơ đăng ký, hãy phản hồi kịp thời và sâu sát vì đây là cơ hội để doanh nghiệp củng cố bộ hồ sơ.



Bước 3: Quản lý nguồn tài trợ

3.1 Hoàn thiện thỏa thuận tài trợ

- **Xem lại Điều khoản và Điều kiện:** Xem xét cẩn thận thỏa thuận tài trợ, bao gồm mọi điều kiện, yêu cầu báo cáo và khung thời gian. Doanh nghiệp cần hiểu rõ và sẵn sàng tuân thủ tất cả các điều khoản.
- **Tìm kiếm tư vấn pháp lý:** Nếu cần thiết, hãy tham khảo ý kiến của tư vấn pháp lý để đảm bảo rằng thỏa thuận tài trợ có lợi và không gây ra rủi ro quá mức cho hoạt động kinh doanh.

3.2 Triển khai dự án

- **Sử dụng vốn tài trợ theo kế hoạch:** Doanh nghiệp cần tuân thủ nghiêm ngặt kế hoạch dự án và ngân sách đã có trong hồ sơ đăng ký và đảm bảo sử dụng vốn tài trợ hiệu quả để đạt được các mục tiêu của dự án.
- **Theo dõi tiến độ:** Thường xuyên theo dõi tiến độ của dự án và so sánh với lịch trình thực hiện và chỉ tiêu tác động. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp đi đúng hướng và xác định sớm mọi vấn đề.

3.3 Báo cáo và Tuân thủ

- **Gửi báo cáo thường xuyên:** Hầu hết các chương trình chính phủ và nhà tài trợ khác đều yêu cầu báo cáo tiến độ định kỳ, bao gồm báo cáo tài chính và đánh giá tác động. Doanh nghiệp cần đảm bảo gửi báo cáo đúng hạn và đáp ứng các yêu cầu của chương trình.



- **Duy trì tuân thủ pháp lý:** Doanh nghiệp phải bảo đảm tuân thủ quy định pháp luật cũng như bất kỳ điều kiện cụ thể nào của thỏa thuận tài trợ. Không tuân thủ có thể dẫn đến việc bị rút tài trợ hoặc các hình thức xử phạt khác.

3.4 Chuẩn bị cho các cuộc đánh giá và đánh giá

- **Sẵn sàng được nhà tài trợ kiểm toán:** Các chương trình chính phủ và nhà tài trợ khác có thể tiến hành kiểm toán để đảm bảo rằng tiền tài trợ được sử dụng đúng mục đích. Doanh nghiệp cần bảo đảm lưu trữ số liệu chính xác và sẵn sàng cung cấp bằng chứng cho các khoản chi tiêu.
- **Tham gia đánh giá chương trình:** Một số chương trình có thể yêu cầu doanh nghiệp tham gia đánh giá tác động tổng thể của khoản tài trợ. Doanh nghiệp cần cởi mở, chủ động hợp tác, cung cấp phản hồi thẳng thắn về chương trình và kết quả chương trình.

Thông qua các bước này, SME KTTH tại Việt Nam có thể tiếp cận hiệu quả nguồn tài chính từ các chương trình chính phủ và nhà tài trợ, qua đó đảm bảo nguồn lực cần thiết để thực hiện và mở rộng sáng kiến KTTH. Hướng dẫn này sẽ giúp doanh nghiệp vượt qua tính phức tạp của các chương trình này và sẵn sàng đảm bảo nguồn tài chính cho hoạt động kinh doanh.

6

PHỤ LỤC I





6.1. Bảng tổng hợp: Các bước để SME KTTH tiếp cận tài chính từ các ngân hàng thương mại Việt Nam

Bước	Hành động	Điểm chính cần xem xét	Ghi chú chính
Bước 1: Chuẩn bị	Hiểu nhu cầu tài chính	Xác định các nhu cầu tài chính cụ thể (ví dụ: đầu tư ban đầu, vốn lưu động, R&D).	Khớp nhu cầu với các sản phẩm của ngân hàng, chẳng hạn khoản vay xanh cho các dự án bền vững.
	Nghiên cứu yêu cầu của ngân hàng	Đảm bảo khả năng thanh toán nợ, chuẩn bị tài sản thế chấp và chuẩn bị tài liệu tác động môi trường.	Đảm bảo tất cả tài liệu pháp lý được cập nhật và được lưu trữ đúng cách để tránh chậm trễ trong thủ tục duyệt khoản vay.
	Xây dựng một kế hoạch kinh doanh tốt	Tập trung vào dự báo tài chính, biện pháp giảm thiểu rủi ro và tác động tính bền vững.	Chuẩn bị dự báo dòng tiền chi tiết và nêu bật mô hình KTTH của doanh nghiệp đóng góp như thế nào cho các mục tiêu môi trường.
Bước 2: Tiếp cận ngân hàng	Tiếp cận ban đầu	Xác định người liên hệ phù hợp và chuẩn bị một bài thuyết trình có tính thuyết phục	Liên hệ với chuyên viên về tài chính xanh hoặc SME của ngân hàng.
	Nộp và trình bày bản đề xuất	Gửi ngân hàng bản kế hoạch kinh doanh được tổ chức tốt, sẵn sàng hợp và đáp lại phản hồi từ ngân hàng.	Hồ sơ cần có tất cả các tài liệu cần thiết, chẳng hạn như báo cáo tài chính và đánh giá môi trường, và tài liệu tài sản thế chấp nếu có.
	Đàm phán điều khoản cho vay	Thảo luận về lãi suất/phí, lịch trả nợ và tính linh hoạt về tài sản thế chấp.	Xác định vị trí của doanh nghiệp trong thang xếp hạng tín dụng của ngân hàng để đàm phán các điều khoản tốt hơn.
	Chuẩn bị thẩm định	Thể hiện tính minh bạch và đảm bảo tuân thủ các tiêu chuẩn pháp lý và quy định quản lý.	Chuẩn bị cho các chuyến thăm địa điểm và có sẵn tất cả các chi tiết hoạt động và tài chính.

Bước	Hành động	Điểm chính cần xem xét	Ghi chú chính
Bước 3: Hoàn tất khoản vay	Xem lại Hợp đồng cho vay, bao gồm cả thỏa thuận tài sản thế chấp (nếu có)	Xem xét cẩn thận tất cả các điều khoản và thuế tư vấn pháp lý nếu cần thiết.	Đảm bảo tất cả điều khoản đã thảo luận với ngân hàng có trong thỏa thuận cuối cùng.
	Ký thỏa thuận và tiếp cận vốn	Ký hợp đồng và hiểu rõ quy trình giải ngân quỹ.	Xác nhận giải ngân theo từng đợt dựa trên mốc dự án hoặc giải ngân hết trong một lần. Đảm bảo quá trình giải ngân phù hợp với nhu cầu kinh doanh.
	Thực hiện và giám sát	Sử dụng tiền đúng theo kế hoạch và cập nhật thường xuyên về hiệu quả tài chính.	Bám sát kế hoạch kinh doanh đã trình bày và duy trì mối quan hệ tốt với ngân hàng để có điều kiện tiếp cận nguồn tài chính sau này.
Bước 4: Quản lý quan hệ với ngân hàng	Duy trì kênh giao tiếp mở	Thông báo cho ngân hàng về tiến độ, thách thức và thay đổi chiến lược.	Cập nhật thường xuyên giúp xây dựng lòng tin và tạo điều kiện tiếp cận tài chính trong tương lai.
	Chuẩn bị cho nhu cầu vốn trong tương lai	Tăng cường sức khỏe tài chính doanh nghiệp và khám phá các sản phẩm khác của ngân hàng.	Cân nhắc sử dụng các sản phẩm tài chính của ngân hàng để tối ưu hóa hoạt động doanh nghiệp.

6.2. Bảng tóm tắt các tài liệu cần thiết, các vấn đề phổ biến và giải pháp cho các khoản vay ngân hàng

Loại tài liệu	Tài liệu cần thiết	Các vấn đề phổ biến của SME KTTH	Giải pháp đề xuất
Tài liệu pháp lý	- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và giấy phép (nếu có)	- Tài liệu không đầy đủ	- Đảm bảo đồng bộ các giấy tờ pháp lý: Cập nhật CCCD của thành viên công ty và tài liệu hoạt động kinh doanh.
	- Điều lệ công ty	- Chậm trễ cập nhật thông tin	
	- Biên bản họp hội đồng quản trị về quyết định vay	- Định dạng nội dung không phù hợp	- Liên hệ với ngân hàng để được hỗ trợ.
	- Người đại diện theo pháp luật/Giấy tờ tùy thân của chủ sở hữu tài sản thế chấp	- Tài liệu không đầy đủ	- Cập nhật CCCD.
		- Các vấn đề về tín dụng như thanh toán thẻ tín dụng muộn	- Thận trọng khi sử dụng thẻ tín dụng/vay trả góp.
Tài liệu tài chính	- Báo cáo tài chính trong 2 năm gần nhất	- Thua lỗ liên tục trong những năm gần đây	- Đảm bảo báo cáo tài chính nộp cho cơ quan thuế cho thấy khả năng sinh lời.
		- Hệ số nợ/vốn chủ sở hữu cao	- Đăng ký mức vốn chủ sở hữu phù hợp.
		- Các khoản mục bất thường trong báo cáo tài chính	- Rà soát và điều chỉnh số liệu trong báo cáo tài chính.
	- Sao kê tài khoản ngân hàng trong 12 tháng gần nhất	- Sao kê ngân hàng không phản ánh dòng tiền kinh doanh.	- Giảm sử dụng tiền mặt.
		- Giao dịch bất thường trong sao kê ngân hàng	- Tách biệt dòng tiền kinh doanh và cá nhân.
	- Hợp đồng mua bán	- Tài liệu không đầy đủ	- Lưu trữ hợp đồng, hóa đơn, chứng từ xác nhận công nợ đúng cách.
	- Báo cáo thuế và tài liệu quyết toán thuế	- Sự khác biệt đáng kể giữa tờ khai thuế và hiệu suất thực tế	- Thuê dịch vụ kế toán chuyên nghiệp.
		- Hồ sơ quyết toán thuế chưa cập nhật	- Định kỳ quyết toán thuế bằng phần mềm kế toán.

Loại tài liệu	Tài liệu cần thiết	Các vấn đề phổ biến của SME KTTH	Giải pháp đề xuất
Tài liệu dự án/kế hoạch kinh doanh	- Kế hoạch kinh doanh/dự án	- Không có khả năng xây dựng kế hoạch kinh doanh	- Liên hệ với ngân hàng để được hỗ trợ.
	- Hồ sơ đăng ký vay/ đề xuất vay kinh doanh	- Không có khả năng xây dựng đề xuất vay	- Liên hệ với ngân hàng để được hỗ trợ.
Tài liệu thế chấp	- Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất/ tài liệu thế chấp	- Thiếu đầu tư vào tài sản cố định	- Đảm bảo tài sản cố định có nguồn gốc rõ ràng.
		- Bất động sản không có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất	
	- Giấy chứng nhận định giá tài sản - Kiểm tra và tận dụng các tài sản thế chấp khác (máy móc/ thiết bị/hàng hóa/kho bãi/các khoản phải thu/tiền đặt cọc/phiếu đặt cọc...)	- Định giá thấp hơn giá thị trường	- Liên hệ với ngân hàng để được hỗ trợ.

6.3. Ví dụ về phân loại SME dựa trên xếp hạng tín dụng từ một ngân hàng tại Việt Nam

Nhóm	+/-% Lãi suất	Đặc điểm SME
A	-2%/năm	- Đã thành lập hơn 24 tháng, có hoạt động xuất nhập khẩu
		- Khách hàng tin cậy tại ngân hàng hơn 24 tháng, với lịch sử tín dụng tốt
		- Ít nhất 90% doanh thu đi qua tài khoản tại ngân hàng, sử dụng ít nhất 5 dịch vụ
		- Doanh thu hàng năm trên 50 tỷ VND.
		- Báo cáo tài chính thuế rõ ràng, cho thấy tăng trưởng lợi nhuận
		- Tài sản đảm bảo: Tài khoản tiết kiệm, bất động sản tại Tp. Hồ Chí Minh
B	-1%/năm	- Đã thành lập hơn 24 tháng
		- Khách hàng tin cậy tại ngân hàng hơn 12 tháng, với lịch sử tín dụng tốt
		- Ít nhất 70% doanh thu đi qua tài khoản ngân hàng, sử dụng ít nhất 3 dịch vụ
		- Doanh thu hàng năm từ 50 - 100 tỷ VND
		- Báo cáo tài chính thuế rõ ràng, cho thấy tăng trưởng lợi nhuận
		- Tài sản đảm bảo: Bất động sản tại các thành phố lớn
C	0%/năm	- Đã thành lập hơn 24 tháng
		- Mới có quan hệ với ngân hàng mới hoặc có quan hệ dưới 12 tháng, có lịch sử tín dụng tốt
		- Ít nhất 50% doanh thu đi qua tài khoản ngân hàng, sử dụng ít nhất 3 dịch vụ
		- Doanh thu hàng năm từ 10 - 50 tỷ VND
		- Báo cáo tài chính thuế rõ ràng, lợi nhuận ổn định
		- Tài sản đảm bảo: Bất động sản các tỉnh lân cận thành phố lớn
D	+1%/năm	- Đã thành lập hơn 12 tháng
		- Có quan hệ mới với ngân hàng hoặc có quan hệ dưới 12 tháng
		- Doanh nghiệp hoặc chủ sở hữu đã từng có nợ trong quá khứ
		- Dưới 50% doanh thu đi qua tài khoản ngân hàng, sử dụng 2 dịch vụ
		- Báo cáo tài chính thuế rõ ràng, có lợi nhuận nhưng doanh thu hàng năm dưới 50 tỷ VND
		- Tài sản bảo đảm: Đất nông nghiệp, máy móc, thiết bị trên địa bàn các tỉnh
E	+2%/năm	- Đã thành lập dưới 12 tháng
		- Khách hàng mới không có lịch sử quan hệ ngân hàng
		- Doanh nghiệp hoặc chủ sở hữu đã từng có nợ xấu trong quá khứ (theo báo cáo CIC)
		- Dưới 30% doanh thu đi qua tài khoản ngân hàng, sử dụng 1-2 dịch vụ
		- Báo cáo tài chính thuế rõ ràng cho thấy lợi nhuận thấp, doanh thu hàng năm dưới 20 tỷ đồng
		- Tài sản thế chấp: Thiết bị và máy móc đặc biệt



6.4. Bảng tóm tắt: Các bước để SME KTTH tiếp cận tài chính từ các quỹ đầu tư

Bước	Hành động	Điểm chính cần cân nhắc
Bước 1: Chuẩn bị	Hiểu nhu cầu tài chính, nghiên cứu ưu tiên đầu tư của quỹ	Khớp nhu cầu của doanh nghiệp với mục tiêu của các quỹ đầu tư khác nhau.
	Nghiên cứu yêu cầu của quỹ	Tập trung vào tiềm năng tăng trưởng, tính đổi mới và tác động.
	Xây dựng đề xuất đầu tư tốt	Làm nổi bật cơ hội thị trường, dự báo tài chính, chiến lược tăng trưởng, chiến lược rút lui và các chỉ số tác động nếu có.
Bước 2: Tiếp cận Quỹ	Liên hệ ban đầu, gửi đề xuất đầu tư	Xác định nhà quản lý quỹ phù hợp, chuẩn bị một bài thuyết trình thuyết phục, nộp đề xuất đầu tư chuẩn bị kỹ.
	Trình bày đề xuất và đàm phán	Trình bày đề xuất đầu tư, đàm phán về cổ phần vốn chủ sở hữu, mức độ tham gia của nhà đầu tư và các điều khoản rút lui.
Bước 3: Thẩm định	Chuẩn bị cho quá trình thẩm định và kiểm tra tuân thủ pháp lý	Thể hiện sự minh bạch, đảm bảo hồ sơ pháp lý và chứng nhận tuân thủ quy định đều đầy đủ.
	Hoàn tất đầu tư	Rà soát, ký kết thỏa thuận, hiểu rõ quy trình giải ngân, lập kế hoạch sử dụng vốn đầu tư. Tìm kiếm tư vấn pháp lý nếu cần thiết.
Bước 4: Quản lý mối quan hệ	Duy trì kênh giao tiếp, tham gia vào các quyết định chiến lược	Cập nhật thông tin cho các nhà đầu tư, làm việc với nhà đầu tư khi ra các quyết định quan trọng, chuẩn bị cho các vòng đầu tư trong tương lai.



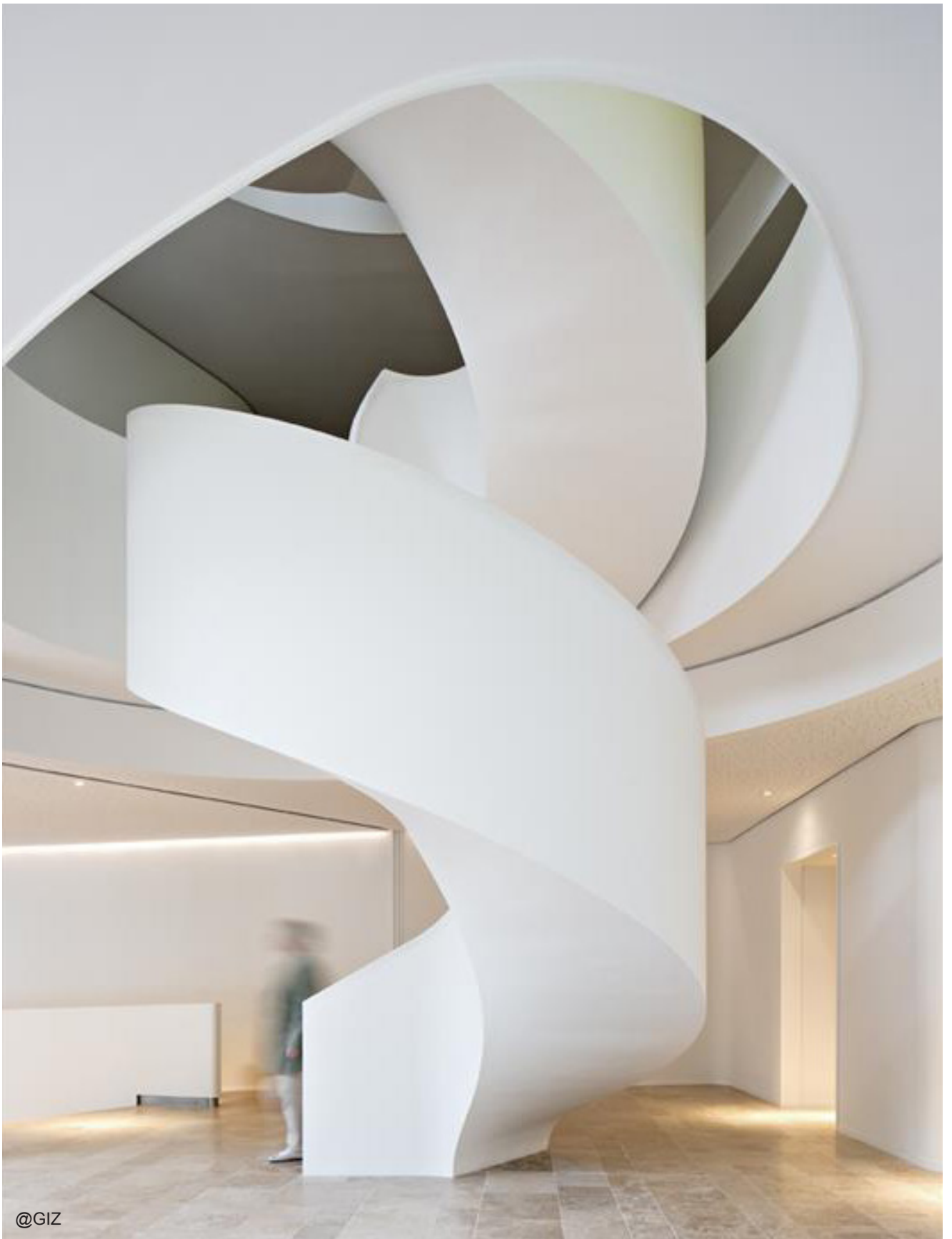
6.5. Bảng tóm tắt: Các bước để SME KTTH tiếp cận tài chính từ các công ty cho thuê tài chính

Bước	Hành động	Điểm chính cần cân nhắc
Bước 1: Chuẩn bị	Hiểu rõ nhu cầu thiết bị, nghiên cứu sản phẩm cho thuê	Khớp nhu cầu của doanh nghiệp với các sản phẩm cho thuê phù hợp (cho thuê tài chính hoặc cho thuê hoạt động).
	Nghiên cứu yêu cầu của công ty cho thuê	Đảm bảo tính ổn định tài chính, duy trì lịch sử tín dụng tốt và sẵn sàng chứng minh nhu cầu thuê.
	Xây dựng đề xuất cho thuê tốt	Làm nổi bật kế hoạch hoạt động kinh doanh, dự báo tài chính và chiến lược giảm thiểu rủi ro.
Bước 2: Tiếp cận công ty cho thuê	Liên hệ ban đầu, gửi đề xuất thuê	Xác định các công ty cho thuê chuyên biệt, trình bày nhu cầu cho thuê rõ ràng, gửi đề xuất thuê đã chuẩn bị phù hợp.
	Trình bày đề xuất và đàm phán	Thảo luận về các điều khoản thuê, lịch thanh toán, các tùy chọn kết thúc hợp đồng thuê và trách nhiệm (bảo trì, bảo hiểm).
Bước 3: Hoàn tất hợp đồng thuê	Rà soát hợp đồng thuê, ký kết hợp đồng, thực hiện hợp đồng	Đảm bảo tất cả các điều khoản đề nghị rõ ràng, tìm kiếm tư vấn pháp lý nếu cần thiết, phối hợp công tác giao trang thiết bị.
Bước 4: Quản lý hợp đồng thuê	Duy trì kênh giao tiếp, lên kế hoạch khi kết thúc thời hạn thuê	Cập nhật thông tin thường xuyên, xem xét các tùy chọn kết thúc hợp đồng thuê và chuẩn bị quyết định gia hạn hợp đồng thuê hoặc mua thiết bị.



6.6. Bảng tóm tắt: Các bước để SME KTTH tiếp cận tài chính từ các chương trình chính phủ và nhà tài trợ khác

Bước	Hành động	Điểm chính cần cân nhắc
Bước 1: Chuẩn bị	Xác định các chương trình liên quan, khớp mục tiêu dự án với chương trình	Nghiên cứu các chương trình chính phủ và nhà tài trợ, đảm bảo dự án phù hợp với mục tiêu của các chương trình này.
	Phát triển ý tưởng dự án vững chắc	Xác định mục tiêu dự án rõ ràng và thể hiện sự đổi mới, xem xét các mối quan hệ đối tác tiềm năng.
	Chuẩn bị hồ sơ đăng ký	Bao gồm kế hoạch dự án chi tiết, dự toán ngân sách, đánh giá tác động và tài liệu tuân thủ.
Bước 2: Quy trình đăng ký	Gửi hồ sơ đăng ký, làm việc với nhà quản lý chương trình	Thực hiện theo hướng dẫn nộp hồ sơ, sử dụng cổng thông tin đăng ký, làm rõ thông tin từ phía chương trình, và tham dự các buổi phổ biến thông tin của chương trình. Chú ý đến các thủ tục - vốn chặt chẽ hơn khi đăng ký tài trợ từ chương trình chính phủ/nhà tài trợ khác so với huy động vốn từ các tổ chức tài chính.
	Chuẩn bị cho quá trình đánh giá và lựa chọn	Chuẩn bị cho việc đại diện chương trình đi thực địa hoặc phỏng vấn, trả lời phản hồi kịp thời.
Bước 3: Quản lý tài trợ	Hoàn thiện thỏa thuận tài trợ, triển khai dự án	Xem xét các điều khoản, sử dụng vốn tài trợ theo kế hoạch, theo dõi tiến độ và đảm bảo tuân thủ.
	Báo cáo, kiểm toán và đánh giá	Gửi báo cáo thường xuyên, duy trì sự tuân thủ pháp lý, sẵn sàng được nhà tài trợ kiểm toán và tham gia đánh giá chương trình.



@GIZ

7 PHỤ LỤC II:

Tài chính cho kinh tế tuần hoàn phần 2:
Hướng dẫn tiếp cận tài chính thành công cho các chủ thể kinh tế tuần hoàn¹⁴

14 Tài liệu hướng dẫn quốc tế gồm 2 phần: Phần 1 - Thu hẹp khoảng cách giữa nhu cầu và nguồn cung tài chính, <https://prevent-waste.net/wp-content/uploads/2025/02/Financing-Circularity-Part-1.pdf> và Phần 2 - Hướng dẫn tiếp cận tài chính thành công cho các chủ thể kinh tế tuần hoàn, <https://prevent-waste.net/wp-content/uploads/2025/02/Financing-Circularity-Part-2.pdf>

7.1. Loại hình nhà tài trợ - Hồ sơ, cách tiếp cận và quan điểm về Kinh tế tuần hoàn (KTTH)¹⁵

Để tiếp cận hiệu quả và thu hút các tổ chức tài trợ, các tổ chức KTTH cần hiểu rõ cấu trúc và xu hướng tài trợ của các tổ chức này. Do vậy, phần này cung cấp thêm chi tiết về các loại nhà tài trợ khác nhau và cách họ nhìn nhận nhìn nhận KTTH từ góc độ hoạt động tài trợ / đầu tư. Một số ví dụ cụ thể về KTTH được nêu ra để minh họa. Khung dưới đây được sử dụng để trình bày chi tiết cho từng loại hình nhà tài trợ.

Cấu trúc		Cách thức đầu tư
• Ai kiểm soát nguồn tài trợ? • Nguồn tiền được lưu trữ như thế nào?		• Động cơ tài trợ là gì? • Quy mô tài trợ là bao nhiêu? • Công cụ cấp vốn bao gồm những gì?
Tiêu chí đánh giá	Trọng tâm KTTH	Ưu tiên về tác động
• Bản đề xuất thuyết phục bao gồm những yếu tố gì? • Nhà tài trợ tìm kiếm nội dung gì trong bản đề xuất?	• KTTH có phải là ưu tiên chung của các nhà tài trợ không? • Các chủ đề ưu tiên cụ thể về KTTH là gì?	Thước đo tác động mà nhà tài trợ tìm kiếm là gì?
Quy trình tài trợ	Cách thức tiếp cận nhà tài trợ	Ví dụ về hồ sơ đầu tư
• Quy trình đảm bảo nguồn tài trợ như thế nào? • Các mốc thời gian cho quá trình bảo đảm nguồn tài trợ sẽ như thế nào?	Các tổ chức quan tâm tiếp cận nhà tài trợ bằng cách nào?	• Ví dụ về hồ sơ đầu tư của nhà tài trợ

Khung về loại hình nhà tài trợ KTTH

¹⁵ Trích nguồn từ: Tài chính cho kinh tế tuần hoàn Phần 2 - Hướng dẫn tiếp cận tài chính thành công cho các chủ thể kinh tế tuần hoàn, <https://prevent-waste.net/wp-content/uploads/2025/02/Financing-Circularity-Part-2.pdf>

Nhà đầu tư thiên thần

Các nhà đầu tư thiên thần thường đầu tư tài sản cá nhân hoặc tài sản gia đình, không giống như các quỹ đầu tư mạo hiểm đầu tư tiền được tập hợp từ nhiều nguồn khác nhau. Tuy mục tiêu chính của loại nhà đầu tư này là tăng trưởng lợi nhuận và vốn, một số nhà đầu tư thiên thần đầu tư vì đam mê một số chủ đề nhất định, dẫn đến quyết định hỗ trợ đầu tư ngay cả khi không chắc chắn về tiềm năng lợi nhuận hoặc không có ngay lợi nhuận. Nhà đầu tư thiên thần thường là những cá nhân giàu có và có thể trích một phần tài sản đầu tư vào các tổ chức tư nhân.

Khía cạnh	Mô tả
Cấu trúc	Các nhà đầu tư thiên thần có thể đầu tư dưới tư cách cá nhân hoặc thông qua các quỹ / nền tảng đầu tư thiên thần do các thành viên quản lý, sử dụng các công cụ nợ hoặc vốn chủ sở hữu. Giới đầu tư thiên thần hoạt động dưới sự quản lý của ủy ban chứng khoán và giao dịch địa phương tại các quốc gia như Hoa Kỳ, Vương quốc Anh và Ấn Độ.
Cách thức đầu tư	Nhà đầu tư thiên thần thường đầu tư vào các công ty giai đoạn đầu, có thể trước khi doanh nghiệp có doanh thu. Các khoản đầu tư thiên thần cá nhân thường nằm trong khoảng 25.000 - 100.000 USD. Thông thường, giới đầu tư thiên thần không có trọng tâm về chủ đề đầu tư, nhưng các nhà đầu tư thiên thần cũng có tiếng đầu tư dựa trên lĩnh vực họ quan tâm và chuyên môn cá nhân; nhà đầu tư như vậy có thể hỗ trợ đổi mới sáng tạo, cố vấn cho doanh nghiệp và đóng góp vào sự phát triển của các ngành mới. Các lĩnh vực quan tâm có thể liên quan đến hoạt động kinh doanh chính của nhà đầu tư hoặc một , hoặc trong một số trường hợp, thậm chí là một mục đích lớn hơn mà họ muốn tích cực tham gia. Gần đây, một số mạng lưới nhà đầu tư thiên thần chuyên về công nghệ khí hậu, chẳng hạn như E8 , Climate Angels và EnergyLab Angels đang được thành lập cũng đồng thời đầu tư vào doanh nghiệp KTTH.
Chú trọng vào KTTH	Các nhà đầu tư thiên thần thường không tự phân loại mình là nhà đầu tư dựa trên chủ đề đầu tư cụ thể, mà có xu hướng ưu tiên chủ đề hoặc lĩnh vực họ đã có kinh nghiệm trước đó (ví dụ: thông qua doanh nghiệp của cá nhân) hoặc những chủ đề đang trên đà phát triển trên thị trường. Như đã đề cập phía trên, trong 3-5 năm gần đây đã xuất hiện các mạng lưới đầu tư thiên thần tập trung vào biến đổi khí hậu và thịnh vượng đầu tư vào các chủ đề dựa trên KTTH. Tuy nhiên, hiểu biết tổng quan về những thách thức và cơ hội cụ thể từ KTTH của mạng lưới đầu tư này thiếu tinh tế, và họ nhấn mạnh đáng kể vào các yếu tố như mức độ thu hút kinh doanh, quy mô và tiềm năng thoát vốn ngay cả đối với các doanh nghiệp KTTH.

Khía cạnh	Mô tả
Quy trình tài trợ	Trong nhiều trường hợp, nhà đầu tư thiên thần đã biết người khởi nghiệp trực tiếp hoặc thông qua giới thiệu. Mỗi quan hệ với người khởi nghiệp càng bền chặt thì quy trình tài trợ càng hoàn tất nhanh hơn. Trong trường hợp người khởi nghiệp đã có tiếng tăm, nhà đầu tư thiên thần thường sẽ đầu tư dựa trên sự tin tưởng và thành tựu của người khởi nghiệp đó. Trong trường hợp nhà đầu tư không biết rõ người khởi nghiệp (ví dụ: khi kết nối thông qua mạng lưới đầu tư thiên thần), doanh nghiệp có thể nắm bắt cơ hội đầu tư với các nhà đầu tư thiên thần bằng cách xây dựng bản thuyết trình cơ hội đầu tư vào doanh nghiệp (làm nổi bật các khía cạnh như sản phẩm/dịch vụ, mô hình kinh doanh, cơ hội thị trường, bối cảnh cạnh tranh và dự báo tài chính) và sau đó trình bày trước các nhà đầu tư thiên thần đã liên hệ thông qua mạng lưới hoặc giới thiệu. Nếu nhà đầu tư quan tâm hỗ trợ doanh nghiệp, họ sẽ tiến hành thẩm định để đánh giá khả năng tồn tại của doanh nghiệp và xác minh các dữ liệu và thông tin do doanh nghiệp cung cấp. Quá trình này thường ngắn và bao gồm việc đánh giá tình hình tài chính của công ty, nắm bắt thị trường và đánh giá đội ngũ quản lý.
Tiêu chí đánh giá	Các nhà đầu tư thiên thần thường tìm kiếm những nhà sáng lập họ có thể tin tưởng và các doanh nghiệp trong thị trường mà họ hiểu rõ. Những người quan tâm hỗ trợ doanh nghiệp KTTH cũng có thể đánh giá công nghệ KTTH cơ bản và các tác động xã hội và môi trường từ bí. Do các doanh nghiệp thường ở giai đoạn đầu khởi nghiệp khi huy động vốn từ nhà đầu tư thiên thần, quá trình thẩm định doanh nghiệp do nhà đầu tư thực hiện chủ yếu là kiểm tra tuân thủ pháp luật và hồ sơ tài chính.
Ưu tiên về tác động	Giới nhà đầu tư thiên thần không ưu tiên tác động khi đưa ra quyết định tài trợ hoặc khi xem xét báo cáo sau đầu tư. Tuy nhiên, các nhà đầu tư cá nhân đầu tư vì mục đích cá nhân hoặc các nền tảng nhà đầu tư thiên thần chuyên về các chủ đề như khí hậu sẽ tìm kiếm tiềm năng tác động mạnh khi đánh giá doanh nghiệp để đầu tư.
Cách tiếp cận	Mạng lưới nhà đầu tư thiên thần toàn cầu mang tính phân mảnh; các doanh nghiệp thường kết nối thông qua mạng lưới quan hệ cá nhân/ trong ngành hoặc qua quỹ / nền tảng đầu tư. Các kênh kêu gọi đầu tư chính thức đang dần xuất hiện và yêu cầu doanh nghiệp gửi bộ tài liệu thuyết trình ban đầu để sàng lọc trước khi trực tiếp tiếp xúc với các nhà đầu tư thiên thần.

Khía cạnh	Mô tả
Ví dụ nhà đầu tư	E8 là một mạng lưới các nhà đầu tư thiên thần đầu tư vào các giải pháp khí hậu có trụ sở tại Hoa Kỳ. Mạng lưới này tập trung vào các công ty giai đoạn đầu trong các lĩnh vực như năng lượng tái tạo, hiệu quả năng lượng, nông nghiệp bền vững và giảm phát thải; tất cả đều có tiềm năng nền tảng về KTTH thuyết phục. Trong những năm gần đây, mạng lưới này đã đầu tư vào các doanh nghiệp KTTH như Algenesis (một công ty vật liệu sinh học bền vững). EnergyLab là một mạng lưới có trụ sở tại Úc và New Zealand kết nối các công ty khởi nghiệp trong lĩnh vực năng lượng sạch và công nghệ khí hậu với các nhà đầu tư thiên thần trong khu vực. Là một nền tảng miễn phí mà bất kỳ nhà đầu tư thiên thần nào cũng có thể tham gia, EnergyLab mời các nhà đầu tư thiên thần quan tâm đầu tư ít nhất 5.000 AUD tham gia đăng ký tiếp cận quy trình đạt thoả thuận đầu tư. Trong những năm gần đây, EnergyLab đã tạo điều kiện đầu tư vào các doanh nghiệp như RecycleSmart (công ty dịch vụ tái chế) và Monty Compost (một công ty công nghệ ủ phân bón).

Vườn ươm (Incubator) và Khoá tăng tốc khởi nghiệp (Accelerator)

Các Vườn ươm và Khoá tăng tốc khởi nghiệp hỗ trợ tổ chức và doanh nghiệp theo định hướng lâu dài hơn, mặc dù hầu hết các chương trình này không cung cấp vốn đầu tư, đặc biệt là ở các nước thu nhập thấp và trung bình (LMIC). Mặc dù cả hai loại tổ chức/chương trình này đều nhằm mục đích hỗ trợ các startup, nhưng các vườn ươm thường tập trung nuôi dưỡng các công ty giai đoạn đầu thông qua việc tư vấn và cung cấp nguồn lực trong khoảng thời gian dài hơn, trong khi các khoá tăng tốc đẩy nhanh sự phát triển của công ty thông qua các chương trình chuyên sâu ngắn hạn. Nói chung, nên tìm kiếm quan hệ đối tác với các vườn ươm hoặc khoá tăng tốc được hậu thuẫn bởi chính các nhà khởi nghiệp có kinh nghiệm hoặc được hỗ trợ bởi các doanh nghiệp có thể tạo thêm giá trị chiến lược.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Cấu trúc	Các vườn ươm thường được điều hành bởi các trường đại học, tổ chức chính phủ hoặc tổ chức độc lập nhằm cung cấp nguồn lực cho các startup giai đoạn đầu, chẳng hạn không gian văn phòng, dịch vụ tư vấn và đào tạo để tinh chỉnh mô hình kinh doanh. Các khoá tăng tốc thường được điều hành bởi công ty hoặc tập đoàn ngành hàng / chính phủ và cung cấp các chương trình hỗ trợ bao gồm dịch vụ tư vấn và cơ hội kết nối để đẩy thúc đẩy tăng trưởng, đôi khi bao gồm cả vốn đầu tư hạt giống.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Cách thức đầu tư	Nguồn tài chính chủ yếu được cấp dưới dạng các khoản tài trợ hoặc đầu tư vốn chủ sở hữu. Các vườn ươm có thể cung cấp các khoản vốn nhỏ hơn hoặc hỗ trợ bằng hiện vật, trong khi các khoá tăng tốc có thể cung cấp các khoản đầu tư hạt giống lớn hơn, dao động từ 10.000 đến 1 triệu USD. Các khoá tăng tốc của doanh nghiệp hoặc tổ chức học thuật thường bám sát lợi ích chiến lược của các nhà tài trợ và thúc đẩy đổi mới hỗ trợ các mục tiêu bền vững quy mô lớn hơn, ví dụ: PepsiCo Greenhouse Accelerator tập trung vào tính bền vững của ngành thực phẩm và đồ uống.
Trọng tâm KTTH	Trong số hơn 400 cơ hội nhận tài trợ có trong cơ sở dữ liệu do PREVENT Waste Alliance xây dựng, có khoảng 50 khoá tăng tốc tập trung toàn bộ hoặc một phần vào KTTH (KTTH có thể là một phần của mục tiêu bền vững/ khí hậu lớn hơn). Các yêu cầu về tính bền vững đang làm tăng sự quan tâm đến các startup KTTH, với trọng tâm về tính tuần hoàn vật liệu bao gồm thực phẩm/ hữu cơ, dệt may và nhựa, ví dụ: các khoá tăng tốc của PepsiCo Greenhouse , Fashion for Good và Think Beyond Plastics .
Quy trình tài trợ	Các khoá tăng tốc yêu cầu startup gửi đơn gọi vốn kèm theo kế hoạch kinh doanh và bài thuyết trình. Ứng viên được chọn phải trải qua các vòng phỏng vấn và đánh giá trong thời gian tối đa 3 tháng. Mỗi đợt thường có từ 10-20 startup được hỗ trợ.
Tiêu chí đánh giá	Các khoá tăng tốc có tính chọn lọc cao do giới hạn số lượng startup hỗ trợ. Mô hình này tìm kiếm ý tưởng sản phẩm vững chắc và đổi mới sáng tạo đã qua thử nghiệm có tiềm năng về doanh thu. Các khoá tăng tốc không ưu tiên doanh nghiệp có mô hình tài chính đã được kiểm nghiệm mà thay vào đó tập trung vào các tổ chức ở giai đoạn đầu. Thêm vào đó, năng lực của đội ngũ sáng lập, đặc biệt là cá nhân tham gia vườn ươm/khoá tăng tốc cũng sẽ là khía cạnh có tầm quan trọng cao. Các khoá tăng tốc tập trung vào tác động cũng có thể muốn thấy tác động/bằng chứng xã hội và môi trường định lượng được. Ví dụ, Greenhouse Accelerator của PepsiCo đánh giá đổi mới sáng tạo dựa trên tính đột phá và khả năng phản ứng với kinh tế tuần hoàn, hành động vì khí hậu và nông nghiệp bền vững. Ngoài ra, một số khoá tăng tốc có thể chọn người tham gia trên cơ sở địa lý nếu chương trình yêu cầu người tham gia phải trực tiếp tham dự các buổi tư vấn.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Ưu tiên về tác động	Các khoá tăng tốc và vườn ươm tìm kiếm những câu chuyện tác động có sức thuyết phục từ các tổ chức tham gia và đánh giá bằng chứng tác động cả định tính và định lượng khi đánh giá hồ sơ. Mặc dù không tập trung nhiều vào bằng chứng định lượng, các khoá tăng tốc và vườn ươm thường sẽ muốn có thông tin chứng minh tác động môi trường và xã hội của tổ chức cũng như tiềm năng mở rộng quy mô cả về chiều sâu và rộng. Ví dụ, Regenerative Blue Economy Challenge , một khoá tăng tốc thúc đẩy đổi mới sáng tạo nhằm giải quyết vấn đề ô nhiễm biển, chú trọng vào quy mô tác động: chương trình tìm kiếm các tổ chức lợi nhuận và phi lợi nhuận có thể mở rộng quy mô tại chỗ và nhân rộng mô hình ở những nơi khác trên thế giới. Chương trình vườn ươm Mills Fabrica Incubator , một chương trình hỗ trợ đổi mới trong ngành thời trang, tuyên bố rõ ràng một trong số các tiêu chí lựa chọn là tiềm năng đổi mới để thay đổi cơ bản ngành dệt may, cho thấy sự chú trọng vào tác động mang tính hệ thống.
Cách tiếp cận	Các khoá tăng tốc thường kêu gọi nộp hồ sơ cho các đợt tài trợ trên trang web chính thức. Bên cạnh đó, các khoá tăng tốc cũng thường duy trì danh sách gửi thư để thông báo các bên đăng ký nhận thư về đợt kêu gọi hồ sơ mới.
Ví dụ nhà đầu tư	• Circular Economy ClimAccelerator là một sáng kiến của EIT Climate-KIC nhằm hỗ trợ mở rộng quy mô các startup hoạt động trong lĩnh vực đổi mới khí hậu, bao gồm các giải pháp tuần hoàn. Sáng kiến này hợp tác với các doanh nghiệp và liên doanh để thực hiện các chương trình tăng tốc tại châu Âu và châu Á. Năm 2024, ClimAccelerator đặt ra ba lĩnh vực trọng tâm cho các khoá tăng tốc trên toàn cầu: nông nghiệp, kinh tế biển và phi carbon hoá công nghiệp. Trong các chương trình trước đó, ClimAccelerator đã cung cấp dịch vụ tư vấn, nguồn lực đào tạo và nguồn tài chính cho các tổ chức tham gia, chú trọng vào hỗ trợ phi vốn chủ sở hữu để giúp doanh nghiệp tiếp cận lợi ích của chương trình mà không phải từ bỏ quyền sở hữu trong giai đoạn đầu kinh doanh. • PepsiCo Greenhouse Accelerator hỗ trợ đổi mới sáng tạo thông qua tài trợ tài chính và dịch vụ tư vấn, đồng thời tạo cơ hội hợp tác với PepsiCo để thúc đẩy tăng trưởng. Kể từ năm 2017, chương trình đã tổ chức các khoá tăng tốc ở cấp khu vực, đồng thời tổ chức phiên bản đặc biệt của chương trình, chẳng hạn như phiên bản chương trình về Dinh dưỡng và chương trình kinh doanh thực phẩm và đồ uống gốc Tây Ban Nha. Chuyên gia kinh doanh của PepsiCo chẳng hạn như quản lý mua sắm, chuyên gia nông nghiệp, v.v. đóng vai trò gia tăng giá trị cốt lõi cho chương trình qua việc kết nối với tổ chức/cá nhân tham gia để tư vấn chiến lược phát triển sản phẩm và tiếp cận thị trường, đồng thời thăm dò khả năng áp dụng và thử nghiệm sản phẩm của họ trong chuỗi giá trị của chính PepsiCo.

Quỹ đầu tư mạo hiểm (VC)

Các quỹ VC đầu tư vốn vào các công ty phù hợp với quan điểm đầu tư của quỹ. Mục tiêu chính của các quỹ VC truyền thống là tối đa hóa lợi nhuận. Tuy nhiên, các quỹ tập trung vào KTTH có mục tiêu kép là tối đa hóa lợi nhuận và thúc đẩy tính tuần hoàn; tính tuần hoàn ở đây có thể được đo lường theo nhiều cách khác nhau như khả năng cải thiện hiệu quả tài nguyên và giảm phát thải. Đáng chú ý là gần đây các **doanh nghiệp VC (CVC)** - nhánh đầu tư VC của doanh nghiệp đầu tư vào doanh nghiệp khác - đang hiện diện nhiều hơn. Các CVC này tìm kiếm đối tượng đầu tư phù hợp về chiến lược với mục tiêu kinh doanh của công ty mẹ và đầu tư với mục đích thử nghiệm các dòng sản phẩm mới, đổi mới dòng sản phẩm hiện có hoặc xây dựng lợi thế lớn hơn trong ngành, nhằm đến lợi ích cả về doanh thu và tính bền vững. Ví dụ, **Henkel Tech Ventures**, nhánh CVC của Henkel, đã và đang đầu tư vào hoạt động tái chế chất thải và công nghệ vật liệu mới trực tiếp bổ sung cho sản phẩm tiêu dùng và hoạt động kinh doanh sản phẩm chất kết dính hiện có của hãng.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Cấu trúc	Vốn của VC được gộp lại từ nhiều nguồn (thành viên góp vốn - limited partner (LP)), có thể bao gồm tổ chức tài chính phát triển (DFI), quỹ tài trợ, quỹ hưu trí, văn phòng gia đình và cá nhân có giá trị tài sản ròng cao (HNI). Các quỹ được quản lý bởi thành viên hợp danh (general partner, GP), những nhà đầu tư có kinh nghiệm chịu trách nhiệm đưa ra quyết định đầu tư và quản lý danh mục đầu tư. Lợi nhuận từ đầu tư được phân chia giữa LP và GP dựa trên các điều khoản được xác định trước, thường thông qua cơ cấu kích lệ (lợi tức dựa trên hiệu suất quỹ). Đối với CVC , tiền trực tiếp đến từ bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp.
Cách thức đầu tư	Các VC có thể đầu tư thông qua vốn chủ sở hữu, nợ hoặc các công cụ bán-vốn chủ sở hữu như cổ phiếu ưu đãi và khoản vay chuyển đổi. Quy mô đầu tư có thể rất khác nhau, thường từ 100.000 USD cho các khoản đầu tư giai đoạn đầu cho đến 20 triệu USD cho các công ty giai đoạn tăng trưởng.
Chú trọng vào KTTH	Kinh tế tuần hoàn (KTTH), với tư cách là một lĩnh vực trọng tâm riêng, không phải lúc nào được ghi ra rõ trong luận điểm đầu tư của nhiều quỹ. Tuy nhiên, việc trong cơ sở dữ liệu PREVENT với 427 nhà tài trợ có khoảng 40 quỹ VC trên toàn cầu tập trung hoàn toàn vào KTTH là một dấu hiệu tích cực. Ngoài ra, có nhiều quỹ khí hậu đặt KTTH và các chủ đề tương tự (như: giảm phát thải, tiêu dùng bền vững) vào nhóm lĩnh vực ưu tiên tài trợ. Có một số quỹ đầu tư tập trung theo nhóm ngành có liên quan như thực phẩm bền vững, thời trang tương lai hoặc kinh tế biển mà trên thực tế dẫn đến việc đầu tư vào các doanh nghiệp thúc đẩy tính tuần hoàn trong các hệ sinh thái ngành này.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Quy trình tài trợ	Quá trình tìm kiếm nguồn tài trợ từ VC bắt đầu bằng thuyết trình và giới thiệu với đại diện phía quỹ VC. Nếu phía quỹ thể hiện sự quan tâm, phía nhà khởi nghiệp sẽ bước sang giai đoạn thẩm định để quỹ VC xem xét kỹ lưỡng nền tảng tài chính, tiềm năng thị trường, năng lực đội ngũ và tính khả thi của sản phẩm. Quá trình thẩm định thành công dẫn đến bước đàm phán thỏa thuận và vạch ra điều khoản đầu tư. Sau khi các bên thống nhất điều khoản đầu tư, thỏa thuận được chuyển sang bước kiểm tra về pháp chế và hoàn tất; toàn bộ quá trình đi đến bảo đảm nguồn tài trợ có thể mất 3-6 tháng.
Tiêu chí đánh giá	Quá trình đánh giá thường bắt đầu bằng giai đoạn sàng lọc ban đầu, trong đó doanh nghiệp được đánh giá theo các tiêu chí cơ bản khớp với quan điểm đầu tư của quỹ, bao gồm cả yếu tố địa lý và giai đoạn tài trợ. Nhiều quỹ VC tập trung vào các khu vực địa lý cụ thể, thường là do khía cạnh logistics của công tác giám sát và hỗ trợ sau đầu tư, cũng như đảm bảo tuân thủ các nhiệm vụ của quỹ hoặc quy định địa phương. Các quỹ VC cũng xác định đầu tư vào các giai đoạn phát triển cụ thể của doanh nghiệp. Quỹ hạt giống và giai đoạn đầu nhắm đến các công ty trong giai đoạn trước khi có doanh thu hoặc giai đoạn mới có doanh thu và tập trung vào các startup có ý tưởng sáng tạo cần nguồn tài trợ để phát triển. Mặt khác, các quỹ tăng trưởng tìm kiếm các công ty đã được thị trường công nhận, với nguồn doanh thu vững và mô hình kinh doanh đã qua kiểm định, sẵn sàng mở rộng quy mô hoạt động. Trong các cuộc phỏng vấn, có thể thấy rằng giới đầu tư VC có một bộ tiêu chí chung cho lĩnh vực hoặc chủ đề khác nhau, bao gồm: • Ưu tiên cao cho các mô hình kinh doanh vững chắc có thể mở rộng trong tương lai đồng thời có biên lợi nhuận tốt. • Hành động và lộ trình rõ ràng đưa công ty hướng tới khả năng sinh lời. Mặc dù khả năng tạo lợi nhuận ngay lập tức không phải là yêu cầu nghiêm ngặt đối với VC, hầu hết các quỹ VC vẫn cần lộ trình rõ ràng để có được lợi nhuận. Các nhà đầu tư muốn được đảm bảo rằng doanh nghiệp có một lối đi khả thi để bền vững về tài chính. • Coi đầu tư là đầu tư vào con người, không chỉ là đầu tư vào doanh nghiệp. Các quỹ VC được thu hút bởi đội ngũ sáng lập kết hợp toàn diện giữa kỹ năng và kinh nghiệm, và dễ được đào tạo về thái độ khi làm việc với nhà đầu tư.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
	Một số sắc thái cụ thể về đầu tư vào KTTH: • Các nhà đầu tư mạo hiểm thích các mô hình KTTH được giảm rủi ro thông qua liên kết vào chuỗi giá trị nhiều nhất có thể. Ví dụ, nhà đầu tư ưu tiên các thỏa thuận bao tiêu được đảm bảo thông qua hợp đồng với khách hàng, hoặc ít nhất là việc khách hàng vô cùng quan tâm đến mô hình thông qua sự tham gia vào giai đoạn phát triển/ thử nghiệm sản phẩm. • Các doanh nghiệp KTTH dựa trên hiệu ứng mạng lưới, chẳng hạn như sản phẩm dạng dịch vụ hoặc mô hình tái sử dụng, cần chứng minh khả năng thu hút khách hàng sớm và có các chỉ số như chi phí thu hút khách hàng, tỷ lệ khách hàng rời bỏ và giá trị vòng đời khách hàng ở mức tốt. • Các doanh nghiệp KTTH thể hiện có tính kinh tế trên đơn vị và chi phí cạnh tranh với các đối thủ áp dụng mô hình kinh tế tuyến tính sẽ được nhà đầu tư ưu tiên hơn. Các nhà tài trợ VC đang ngày càng cảnh giác với các doanh nghiệp KTTH tìm kiếm nguồn tài trợ để bù vào chi phí sản xuất và hoạt động. Thay vào đó, họ tìm kiếm các doanh nghiệp có chi phí đủ cạnh tranh với các doanh nghiệp truyền thống, có kênh nguyên liệu ổn định và đáng tin cậy, và nhìn chung có hoạt động kinh doanh vững chắc. • Các doanh nghiệp KTTH dựa vào quy định để duy trì doanh thu và vị thế thị trường của họ được coi là rủi ro hơn. Mặc dù quy định có thể được coi là yếu tố hỗ trợ hoặc động lực kinh doanh thứ cấp, nhưng các nhà đầu tư thường thích các mô hình kinh doanh không dựa vào các biện pháp quản lý cho khả năng tồn tại và tăng trưởng của chúng.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Ưu tiên về tác động	Mặc dù không phải tất cả nhà đầu tư mạo hiểm đều ưu tiên tác động, nhưng các nhà đầu tư tập trung vào KTTH hoặc các chủ đề bền vững / khí hậu thường ưu tiên doanh nghiệp có thể cho thấy tác động tích cực. Dưới đây là một số chỉ số tác động quan trọng liên quan đến các tổ chức KTTH mà các nhà đầu tư mạo hiểm có thể quan tâm: • Tác động môi trường: Lượng chất thải không bị đem chôn lấp / đốt, lượng vật liệu được tái chế, lượng nguyên liệu nguyên sinh tiết kiệm được, lượng nước tiết kiệm được, số tấn khí carbon không phát thải (số liệu rất quan trọng đối với các quỹ tập trung vào giải pháp/tác động khí hậu). • Tác động xã hội: Khả năng tạo việc làm đáng hoàng, cải thiện tiền lương, hoặc bất kỳ lợi ích xã hội nào khác cho cộng đồng. • Khả năng tuân thủ quy định: Việc tuân thủ quy định như luật kiểm soát ô nhiễm địa phương, giấy phép, cấp phép, v.v. đảm bảo tính 'sạch' của doanh nghiệp đối với nhà tài trợ và có thể trở thành nút thắt khi gọi vốn nếu xảy ra vấn đề về tuân thủ. Các quỹ VC chú trọng mạnh vào môi trường hoặc KTTH kỳ vọng báo cáo thường xuyên về các chỉ số định lượng; báo cáo này là một phần của tổng thể quá trình báo cáo sau đầu tư. Ví dụ, một quỹ VC tác động châu Âu đầu tư vào KTTH yêu cầu doanh nghiệp bổ sung bằng chứng định lượng về tác động đã đo lường được vào hồ sơ gọi tài trợ. Trong quá trình đàm phán điều khoản đầu tư, quỹ và đối tác được đầu tư đồng phát triển 'lý thuyết thay đổi', vạch ra sản phẩm trực tiếp và tác động dài hạn mà doanh nghiệp có thể thấy được khi đi vào hoạt động. Giống như nhiều nhà đầu tư mạo hiểm khác, quỹ gắn kết quả kinh doanh (chẳng hạn như bán các sản phẩm nhựa tái chế) với kết quả tác động (chẳng hạn như khả năng giảm phát thải carbon). Cũng cần lưu ý rằng trong trường hợp các VC được tài trợ bởi tổ chức tài chính phát triển (DFI) (với tư cách là LP), do tính tập trung vào tác động của DFI, quỹ sẽ kỳ vọng đề xuất giá trị có tác động thuyết phục khớp với ưu tiên về tác động của DFI. Do đó, việc nghiên cứu kỹ các LP của một quỹ VC có thể giúp doanh nghiệp đang tiếp cận quỹ hiểu cơ bản ưu tiên tác động của quỹ hoặc LP, trong trường hợp trang web của quỹ không thể hiện rõ vấn đề này.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Cách tiếp cận	Các quỹ VC thường mạnh về tính hiện diện online và sẵn sàng tiếp nhận email giới thiệu từ các doanh nghiệp gần với cách tiếp cận và tiêu chí đầu tư của quỹ. Doanh nghiệp quan tâm tìm hiểu các cơ hội huy động vốn từ nguồn VC có thể truy cập trang web của quỹ VC để tìm thông tin liên hệ của quỹ (thường là địa chỉ email hoặc dưới mẫu điền ‘Liên hệ với chúng tôi’) và giới thiệu doanh nghiệp của mình. Tuy nhiên, việc tìm ra một đầu mối liên hệ chung để giới thiệu với quỹ sẽ tạo ra cái nhìn chất lượng từ phía quỹ, mặc dù không nhất thiết phải làm vậy. Ngoài ra, các quỹ VC cũng thường tham gia các hội nghị và sự kiện online và trực tiếp, ví dụ: Hội nghị Thượng đỉnh Công nghệ Khí hậu SOSV, Diễn đàn Nhà đầu tư Khí hậu, Hội nghị Thượng đỉnh Công nghệ Khí hậu Thế giới, v.v. để gặp gỡ các doanh nghiệp mới - những nền tảng như vậy có thể giúp doanh nghiệp để kết nối với các quỹ VC. Một cách tiếp cận hiệu quả khác là thông qua các mối quan hệ chung, chẳng hạn như ai đó từ một công ty thuộc danh mục đầu tư của quỹ hoặc các mối quan hệ chung khác; phương án này có thể nâng cao uy tín của doanh nghiệp.
Ví dụ nhà đầu tư	• Circulate Capital là một công ty VC tập trung vào việc thúc đẩy KTTH, đặc biệt thông qua giải quyết vấn đề ô nhiễm nhựa và thúc đẩy giải pháp bền vững ở các thị trường đã trưởng thành và mới nổi. Cách tiếp cận đầu tư của công ty này tập trung vào việc chuyển đổi chuỗi cung ứng tái chế và quản lý chất thải, và tài trợ cho các đổi mới cho thấy tiến bộ đáng kể hướng tới tuần hoàn. Circulate Capital đầu tư bằng hai chiến lược: Chuỗi cung ứng Tái chế (tập trung vào đầu tư ở Nam và Đông Nam Á) và Đổi mới tạo Đột phá (tập trung vào đầu tư toàn cầu với tiềm năng chuyển giao sang các thị trường mới nổi ở Châu Á và Châu Phi). Họ đầu tư bằng vốn chủ sở hữu, bán-vốn chủ sở hữu và công cụ nợ, với quy mô đầu tư dao động từ 20 - 30 triệu USD cho quản lý và tái chế chất thải nhựa và 1 - 5 triệu USD cho những đổi mới đột phá về tuần hoàn nhựa. Các khoản đầu tư đáng chú ý bao gồm Lucro Plastecycle (đang phát triển các giải pháp bao bì nhựa dẻo tái chế sau tiêu dùng ở Ấn Độ) và Recykai (cung cấp các giải pháp số kết nối nguồn chất thải, nhà xử lý, nhà tái chế và chủ sở hữu thương hiệu, đồng thời thúc đẩy dòng nguyên liệu và giao dịch trong chuỗi giá trị tái chế).

Khía cạnh xem xét	Mô tả
	Seaya Ventures là một công ty VC với quỹ đầu tư vào nhiều lĩnh vực, bao gồm tính bền vững và KTTH. Quỹ công nghệ khí hậu trị giá 300 triệu EUR của Seaya, Seaya Andromeda, tập trung vào việc hỗ trợ các startup ở Châu Âu và Vương quốc Anh cung cấp giải pháp công nghệ cho vấn đề thuộc lĩnh vực năng lượng, chuỗi giá trị thực phẩm bền vững và các lĩnh vực khác về KTTH. Seaya Andromeda tài trợ vốn chủ sở hữu với quy mô từ 7-40 triệu EUR đến các startup thuộc Series A, Series B và Series C+. Các startup KTTH đã nhận được đầu tư bao gồm Recycleye, một startup phát triển robot nhặt rác được hỗ trợ bởi trí tuệ nhân tạo để giảm chi phí phân loại vật liệu thải và Ecoalf, một công ty sản xuất quần áo từ vật liệu tái chế.

Mặc dù **văn phòng quỹ gia đình (family office)** đã được nhắc đến với tư cách nhà đầu tư tiềm năng vào các quỹ VC, trong một số trường hợp văn phòng gia đình đầu tư trực tiếp vào doanh nghiệp. Ở trường hợp này, cách tiếp cận và quy trình đầu tư rất giống với các quỹ VC; nhiều khi nhóm đầu tư của văn phòng gia đình vốn đã có kinh nghiệm trong giới đầu tư VC và do đó có cách tiếp cận tương tự. Thêm vào đó, một số văn phòng gia đình cũng xem xét tiềm năng tác động của vốn đầu tư và muốn hỗ trợ các doanh nghiệp định hướng tác động - các văn phòng gia đình như vậy dễ đánh giá cao và hỗ trợ các tổ chức KTTH. Ví dụ, văn phòng gia đình **PFC (Partners For Change)** đầu tư và tài trợ cho quá trình phát triển kinh tế toàn diện và bền vững, bao gồm các hệ thống KTTH, và đã đầu tư vào một công ty quản lý chất thải ở Na Uy (**Norsk Gjenvinning**).

Quỹ từ thiện

Các quỹ từ thiện là các tổ chức phi lợi nhuận được thành lập để hỗ trợ tài chính cho nhiều mục tiêu xã hội, môi trường và văn hóa khác nhau. Mục tiêu chính của các quỹ này bao gồm giải quyết nghèo đói và bất bình đẳng, thúc đẩy phúc lợi xã hội và phát triển bền vững. Các quỹ này đạt được mục tiêu thông qua việc tài trợ để tạo ra tác động lâu dài về xã hội và môi trường và hỗ trợ giải pháp sáng tạo cho các vấn đề tại mỗi khu vực.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Cấu trúc	Các quỹ từ thiện có thể được quản lý độc lập hoặc thuộc một tập đoàn lớn hơn. Các quỹ được quản lý độc lập thường nhận tài trợ từ nhiều nguồn cả cá nhân và tổ chức. Quỹ cũng có thể có nguồn tài chính từ tài sản cá nhân của người sáng lập hoặc một khoản tài trợ ban đầu. Mặt khác, các quỹ thuộc doanh nghiệp thường được tài trợ bởi lợi nhuận của (các) công ty mẹ.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Cách thức đầu tư	Quỹ từ thiện chủ yếu tài trợ cho chính phủ, tổ chức học thuật và các tổ chức phi lợi nhuận khác. Tuy nhiên, các khoản tài trợ chiến lược để thúc đẩy đổi mới cũng thường nhắm tới doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME). Khoản tài trợ này hỗ trợ nghiên cứu, phát triển chính sách, xây dựng năng lực và thực hiện chương trình. Nguồn tài trợ được cung cấp có thể dao động đáng kể từ 50.000 USD và đôi khi lên tới 20 triệu USD.
Chú trọng vào KTTH	Hầu hết các quỹ từ thiện đầu tư vào KTTH đều có nhiều ưu tiên tài trợ khác. Do đó, chỉ có số ít quỹ (chẳng hạn như Quỹ Ellen MacArthur) hoàn toàn tập trung tài trợ cho các dự án KTTH. Hiện đang có xu hướng nổi bật về việc nhánh từ thiện/trách nhiệm xã hội của các tập đoàn, đặc biệt là những tập đoàn có chuỗi cung ứng rộng lớn và phụ thuộc vào tài nguyên, thể hiện cam kết cao hơn đối với các sáng kiến KTTH. Động lực của những cam kết như vậy là nhu cầu chuyển đổi từ mô hình tuyến tính sang mô hình tuần hoàn để đảm bảo tính bền vững lâu dài và hiệu quả tài nguyên. Xu hướng này thể hiện rõ ràng trong các lĩnh vực như sản xuất thực phẩm, khai thác khoáng sản, nhựa và hàng tiêu dùng, do các ngành này phụ thuộc vào khai thác tài nguyên thiên nhiên và cần đến mô hình bền vững hơn. Ví dụ, Quỹ Coca-Cola - nhánh từ thiện của Công ty Coca-Cola - vốn phụ thuộc nhiều vào tài nguyên thiên nhiên để sản xuất đồ uống và đóng gói sản phẩm, đang hỗ trợ sản xuất bao bì bền vững, nông nghiệp bền vững và các chương trình tái chế cộng đồng. Ngay cả các quỹ từ thiện tổng quát cũng ngày càng nhận ra tầm quan trọng của nền kinh tế tuần hoàn và vị trí của nó nỗ lực phát triển bền vững. Ví dụ, Quỹ Rockefeller đã đưa mục tiêu KTTH vào danh sách mục tiêu bền vững môi trường.
Quy trình tài trợ	Quá trình tài trợ của các quỹ từ thiện, đặc biệt là các quỹ tập trung vào KTTH, thường bắt đầu bằng việc gửi khung ý tưởng. Nếu khung ý tưởng này phù hợp với các ưu tiên chiến lược của quỹ, bên nộp đơn được mời gửi bản đề xuất đầy đủ. Bản đề xuất này sẽ trải qua nhiều công đoạn xem xét, bao gồm sàng lọc ban đầu bởi các cán bộ chương trình, kiểm tra thẩm định và đánh giá bởi ủy ban tuyển chọn. Trong suốt quá trình này, quỹ có thể yêu cầu bên nộp đề xuất bổ sung hoặc làm rõ thông tin. Các bản đề xuất thành công sau đó được trình lên hội đồng quản trị hoặc ủy ban điều hành của quỹ để phê duyệt. Quá trình này có thể mất từ 3 tháng (đối với các khoản tài trợ nhỏ hơn tối đa 2 triệu USD) đến 6 tháng (đối với các khoản tài trợ lớn lên đến 20 triệu đô la Mỹ). Đối với các khoản tài trợ lớn hơn, các tổ chức có thể thuê bên viết bản đề xuất chuyên nghiệp để nộp cho một nhà tài trợ cụ thể.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Tiêu chí đánh giá	Các quỹ từ thiện đánh giá đề xuất tài trợ dựa trên một số tiêu chí chính. Tác động xã hội là yếu tố tối quan trọng đối với các quỹ; đề xuất phải giải thích cách dự án sẽ mang lại lợi ích cho cộng đồng và đóng góp vào các mục tiêu xã hội lớn hơn. Đối với khoản tài trợ cho các dự án KTTH, các đề xuất cũng cần xác định rõ mục tiêu giảm thiểu chất thải, tránh phát thải khí nhà kính và các chỉ số môi trường khác, cũng như các mục tiêu chỉ số xã hội như tạo việc làm, cải thiện thu nhập, v.v. Ngoài ra, các quỹ cũng tìm kiếm những mục tiêu khả thi và kế hoạch có tính thực tế để triển khai, đồng thời ưu tiên bản đề xuất từ các tổ chức đã có sẵn quan hệ đối tác tại cộng đồng dự kiến triển khai. Tính bền vững của dự án/sáng kiến là một yếu tố quan trọng khác - các quỹ mong muốn hoạt động của một chương trình tiếp tục được triển khai dài hạn ngay cả sau khi tổ chức thực hiện rời khỏi phạm vi địa lý của chương trình. Các quỹ còn đánh giá năng lực và hồ sơ của tổ chức thực hiện, đảm bảo họ có chuyên môn và năng lực để đạt được kết quả đã đề ra .
Ưu tiên về tác động	Các quỹ từ thiện tập trung nhiều vào tác động và do đó đánh giá các cơ hội tài trợ dựa trên tác động đã tạo ra và tác động kỳ vọng. Khi giám sát chương trình, quỹ cũng yêu cầu bên nhận tài trợ tiếp tục báo cáo chỉ số tác động định lượng và định tính. Ví dụ, trong báo cáo tiến độ hàng quý của mình, một quỹ tại Hà Lan yêu cầu bên nhận tài trợ báo cáo chỉ số lượng khí thải CO ₂ tránh thải ra/giảm, số lượng việc làm tạo ra, lượng năng lượng tiết kiệm được, v.v. ngoài việc hoàn thành các hoạt động của chương trình. Yêu cầu phản ánh việc quỹ chú trọng vào cả hiệu quả chương trình lẫn khả năng tạo ra tác động. Nhưng do vậy, một số quỹ lại phải cố gắng điều chỉnh yêu cầu thu thập dữ liệu để phù hợp với quy mô của tổ chức mà họ hướng tới, gây phiền toái cho cả hai bên.
Cách tiếp cận	Nhiều quỹ kêu gọi đề xuất mở trên trang web của quỹ hoặc thông qua các nền tảng tài trợ như Devex . Thường xuyên kiểm tra trang web của các quỹ và đăng ký nhận bản tin có thể giúp theo dõi các cơ hội và thời hạn tài trợ mới. Ngoài các đợt kêu gọi mở, một số quỹ chỉ mời theo chỉ định, trong đó các đề xuất được lựa chọn từ các tổ chức trong mạng lưới của quỹ hoặc dựa trên khuyến nghị của các cố vấn đáng tin cậy. Doanh nghiệp cần xây dựng mối quan hệ với nhân sự của các quỹ để có thể tiếp cận những cơ hội như vậy. Các tổ chức cần tư vấn hoặc kết nối để xin hoặc đảm bảo được tài trợ cũng có thể tìm kiếm sự hỗ trợ từ các nền tảng xây dựng năng lực và thúc đẩy quan hệ như GrantSpace của Candid Learning, Nonprofit Learning Lab và các nền tảng chuyên hỗ trợ các tổ chức trong không gian KTTH như Mạng lưới Kinh tế tuần hoàn Châu Phi (African Circular Economy Network) .

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Ví dụ nhà đầu tư	Quỹ IKEA là một quỹ được thành lập và tài trợ bởi Quỹ INGKA - chủ sở hữu và cổ đông duy nhất của Tập đoàn Ingka, đơn vị sở hữu và điều hành phần lớn các cửa hàng IKEA trên toàn cầu. Quỹ cung cấp các khoản tài trợ hỗ trợ nghiên cứu, phát triển chính sách, xây dựng năng lực và thực thi chương trình để giải quyết các thách thức toàn cầu như biến đổi khí hậu và nghèo đói. Quỹ IKEA có cam kết mạnh mẽ đối với kinh tế tuần hoàn và tích hợp nội dung này làm trọng tâm chính trong các nỗ lực bền vững của mình. Ví dụ, quỹ hỗ trợ chương trình Chất xúc tác cho Kinh tế Tuần hoàn (Circular Economy Catalyst) ở Ấn Độ và Kenya, giúp các nhà khởi nghiệp phát triển doanh nghiệp bền vững và quan hệ đối tác để thúc đẩy kinh tế toàn diện và tái tạo. Ngoài ra, quỹ tài trợ cho sáng kiến O-Farms tại Kenya và Ethiopia để hỗ trợ doanh nghiệp nông nghiệp tuần hoàn giảm thải và nâng cao sinh kế. Một dự án đáng chú ý khác là quan hệ đối tác với Viện Tài nguyên Thế giới để thúc đẩy kinh tế tuần hoàn cho ngành thực phẩm ở Rwanda, nhằm thúc đẩy SME tăng trưởng và tạo ra môi trường chính sách thuận lợi. Quỹ H&M là một quỹ được thành lập và tài trợ bởi những người sáng lập và chủ sở hữu chính của Tập đoàn H&M. Quỹ tập trung vào thúc đẩy sự thay đổi tích cực lâu dài trong các lĩnh vực như giáo dục, nước, bình đẳng và kinh tế tuần hoàn. Quỹ H&M cung cấp các khoản tài trợ chủ yếu cho các chính phủ, tổ chức học thuật và tổ chức phi lợi nhuận. Quỹ đưa ra một số sáng kiến nhằm thúc đẩy thời trang tuần hoàn và thực hành bền vững. Đáng chú ý, Giải thưởng Thay đổi Toàn cầu (Global Change Award), do quỹ khởi xướng hỗ trợ các công ty khởi nghiệp sáng tạo trong lĩnh vực thời trang tuần hoàn. Giải thưởng này đã tài trợ cho các dự án chẳng hạn như chỉ hòa tan và vật liệu mới từ phụ phẩm thực phẩm. Ngoài ra, quỹ hợp tác với Global Fashion Agenda để đẩy nhanh quá trình tuần hoàn trong ngành thời trang thông qua các sáng kiến như Diễn đàn Thời trang Tuần hoàn Toàn cầu (Global Circular Fashion Forum), hỗ trợ tái chế chất thải dệt may và sử dụng vật liệu bền vững ở nhiều quốc gia bao gồm Bangladesh, Campuchia, Việt Nam, Thổ Nhĩ Kỳ và Indonesia.

Các cơ quan phát triển và nhà tài trợ chính phủ quốc gia/khu vực

Đây là những tổ chức thuộc khu vực công được thành lập để thúc đẩy phát triển kinh tế, nâng cao vị thế xã hội và tính bền vững môi trường. Các cơ quan và nhà tài trợ này hỗ trợ tài chính cho các dự án giải quyết những thách thức quan trọng như xóa đói giảm nghèo, phát triển cơ sở hạ tầng, chăm sóc sức khỏe, giáo dục và giảm thiểu biến đổi khí hậu. Mục tiêu chính của các tổ chức này là tạo

điều kiện cho tăng trưởng toàn diện và phát triển bền vững bằng cách huy động các nguồn lực và chuyên môn cho các khu vực và lĩnh vực đang thiếu nguồn lực.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Cấu trúc	Các cơ quan phát triển và nhà tài trợ chính phủ thường được thành lập với tư cách cơ quan luật định, được tài trợ bởi ngân sách chính phủ quốc gia hoặc khu vực. Ví dụ, Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID) và Horizon Europe nhận được tài trợ đáng kể từ chính phủ để hỗ trợ các sáng kiến phát triển trong nước và quốc tế.
Cách thức đầu tư	Trong lịch sử, các cơ quan phát triển và nhà tài trợ chính phủ đã cung cấp khoản tài trợ cho nhiều loại dự án. Tuy nhiên, các tổ chức này tăng cường thử nghiệm các cơ chế tài chính khác như nợ, vốn chủ sở hữu, bảo lãnh cho vay và tài chính hỗn hợp. Cách tiếp cận này cho phép họ thu hút đầu tư của khu vực tư nhân vào các lĩnh vực vốn dựa vào tài trợ của chính phủ. Các cơ quan phát triển và nhà tài trợ chính phủ tài trợ cho nhiều loại tổ chức khác nhau, bao gồm tổ chức phi lợi nhuận, SME, tổ chức học thuật, nhóm cộng đồng và hợp tác xã, và thậm chí cả các chính phủ khác. Quy mô tài trợ có thể dao động nhiều, từ 100.000 USD đến 20 triệu USD hoặc thậm chí cao hơn (đặc biệt là trong trường hợp tài trợ cho các cơ quan chính phủ khác).
Trọng tâm KTTH	Hầu hết các tổ chức trong danh mục này ngầm coi KTTH là một phần của bộ mục tiêu bền vững và khí hậu, chứ không phải là một lĩnh vực trọng tâm chuyên biệt. Tuy nhiên, các cơ quan phát triển và tổ chức chính phủ quốc gia/khu vực có trụ sở tại châu Âu đang ngày càng quan tâm tài trợ các chương trình và đầu tư vào KTTH. Ví dụ, báo cáo đánh giá tình hình đã nêu lên một số sáng kiến tập trung của chính phủ Thụy Điển và Hà Lan, Ủy ban châu Âu và Liên minh châu Âu tài trợ cho giải pháp KTTH.
Quy trình tài trợ	Quy trình tài trợ của các cơ quan phát triển và nhà tài trợ chính phủ bắt đầu từ việc nộp bản đề xuất chi tiết phác thảo các mục tiêu của dự án, tác động dự kiến, ngân sách và kế hoạch thực hiện; hầu hết các trường hợp còn yêu cầu bên nộp đề xuất chia sẻ các tài liệu bổ sung như tuyên bố, tài liệu tham khảo về khách hàng / bên nhận tài trợ và sơ yếu lý lịch nhân sự thực hiện. Vì các cơ hội tài trợ khác nhau sẽ có mẫu đơn xin tài trợ khác nhau nên sẽ rất mất thời gian để làm một đề xuất mới cho mỗi mẫu đơn xin tài trợ. Các bản đề xuất trải qua quá trình xem xét nghiêm ngặt về tính thuyết phục của mô hình kỹ thuật và tài chính. Toàn bộ quá trình từ nộp hồ sơ đến khi phê duyệt tài trợ có thể mất đến 6 tháng hoặc lâu hơn đối với các khoản tài trợ lớn.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Tiêu chí đánh giá	Các đề xuất tài trợ được đánh giá dựa trên một số tiêu chí chính. Đầu tiên, tính liên kết chiến lược với sứ mệnh và ưu tiên của cơ quan tài trợ là trọng yếu. Tác động xã hội và môi trường tiềm ẩn của chương trình cũng được đánh giá, yêu cầu kết quả rõ ràng và có thể đo lường được. Tính khả thi và bền vững về tài chính là thiết yếu; chương trình phải chứng minh kế hoạch tài chính hợp lý và khả năng duy trì tác động của chương trình sau thời gian tài trợ. Chuyên gia đánh giá cũng kiểm tra tính khả thi của các hoạt động được đề xuất và đánh giá mức độ sẵn sàng về kỹ thuật. Ngoài ra, hồ sơ của tổ chức xin tài trợ được xem xét kỹ lưỡng để đảm bảo tổ chức đó có chuyên môn và kinh nghiệm cần thiết để thực hiện chương trình thành công.
Ưu tiên về tác động	Các cơ quan phát triển và nhà tài trợ chính phủ nhấn mạnh vào tác động. Họ yêu cầu đánh giá tác động chi tiết và báo cáo về các chỉ số xã hội và môi trường khác nhau (tham khảo danh sách các chỉ số liên quan đến tác động trong nghiên cứu sâu về quỹ VC), cả trong thời gian nộp đơn xin tài trợ và giám sát chương trình sau khi khoản tài trợ đã được chuyển giao.
Cách tiếp cận	Các tổ chức quan tâm có thể thường xuyên kiểm tra trang web của cơ quan và cổng thông tin tài trợ để biết về các đợt kêu gọi đề xuất. Tổ chức kêu gọi tài trợ cũng có thể nỗ lực xây dựng mối quan hệ với đại diện cơ quan thông qua các sự kiện và hội nghị kết nối. Một số cơ quan còn hỗ trợ tư vấn trước khi nộp đơn hoặc tổ chức workshop hướng dẫn viết đề xuất để giúp bên nộp đơn hoàn thiện hồ sơ. Các tổ chức cần tư vấn hoặc kết nối để đăng ký hoặc đảm bảo nhận được tài trợ cũng có thể tham gia các nền tảng xây dựng năng lực như Mạng lưới Kinh tế tuần hoàn châu Phi (ACEN) .
Ví dụ nhà đầu tư	Chương trình LIFE là công cụ tài trợ của Liên minh châu Âu dành riêng cho hành động môi trường và khí hậu. Tiểu chương trình Kinh tế tuần hoàn và Chất lượng Cuộc sống nhằm hỗ trợ quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế bền vững, tuần hoàn, không độc hại, tiết kiệm năng lượng và thích ứng với khí hậu, đồng thời tập trung vào việc bảo tồn, khôi phục và cải thiện môi trường. Tiểu chương trình này chủ yếu cung cấp các khoản tài trợ có giá trị từ 2-10 triệu EUR cho các dự án áp dụng thực hành sáng tạo và đổi mới thông qua những Dự án Hành động Tiêu chuẩn (Standard Action Project). Các Dự án Hành động Tiêu chuẩn trong KTTH có thể bao gồm các giải pháp sáng tạo để tái chế tạo giá trị gia tăng, chẳng hạn như thu gom và tái chế riêng thiết bị điện và điện tử phế thải, chất thải sinh học, dệt may, vật liệu composite và vật liệu nhiều lớp, v.v. và các chương trình thực hiện các mô hình kinh doanh và tiêu dùng mới, tập trung vào chuỗi giá trị sản phẩm chính để nâng cao độ bền, khả năng sửa chữa, tái sử dụng, khả năng nâng cấp và tái chế của các sản phẩm mới.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Ví dụ nhà đầu tư	Chương trình ngành Công nghiệp Tương lai của Quỹ Khoa học Quốc gia Hoa Kỳ (National Science Foundation) là sáng kiến của chính phủ Hoa Kỳ nhằm hỗ trợ các phương pháp tiếp cận sáng tạo có thể thay đổi hệ sinh thái sản xuất trong các ngành khác nhau như công nghệ, y tế, năng lượng, nông nghiệp và công nghiệp. Chương trình có ba lĩnh vực trọng tâm: công nghiệp sản xuất số tương lai, công nghiệp sản xuất sinh thái tương lai và công nghiệp sinh học tương lai. Chương trình cung cấp hai loại giải thưởng: tài trợ nghiên cứu lên đến 3 triệu USD trong tối đa bốn năm và tài trợ hạt giống lên đến 500.000 USD trong tối đa hai năm. Chương trình mời gọi những đổi mới sáng tạo có mức độ sẵn sàng về công nghệ thấp, có thể chứng minh (thông qua đề xuất) rằng công nghệ của họ hướng tới những khả năng chuyển đổi mới của quy trình sản xuất trong các ngành công nghiệp và bảo vệ môi trường.

Ngân hàng

Ngân hàng là tổ chức tài chính cung cấp một loạt các dịch vụ tài chính bao gồm khoản vay và đầu tư. Trong những năm gần đây, ngân hàng đã mở rộng dịch vụ của họ ra ngoài các khoản vay truyền thống, như bảo lãnh nợ, trái phiếu và các công cụ tài chính sáng tạo khác. Mục tiêu chính của ngân hàng trong tài chính là thu lãi từ các khoản vay và công cụ tín dụng khác.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Cấu trúc	Ngân hàng có thể thuộc sở hữu của quốc gia hoặc chính phủ, được tài trợ bởi vốn nhà nước, hoặc thuộc sở hữu tư nhân và có nguồn vốn đến từ các nhà đầu tư tư nhân và người gửi tiền.
Cách thức đầu tư	Ngân hàng đầu tư vào nhiều loại doanh nghiệp khác nhau, từ SME đến tập đoàn lớn. Ngân hàng vốn tập trung chủ yếu vào cung cấp vốn qua nợ nhưng hiện nay cung cấp nhiều loại sản phẩm, bao gồm tài trợ dự án, bảo lãnh nợ, khoản vay liên quan đến tính bền vững và thậm chí cả các giải pháp cho thuê tài sản và bất động sản. Quy mô khoản tài trợ có thể đi từ 50.000 USD hoặc thậm chí thấp hơn, cho đến đến 100 triệu USD.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Trọng tâm KTTH	Ở các thị trường mới nổi và phát triển, nhiều ngân hàng thương mại không biết về KTTH và tài trợ cho các doanh nghiệp KTTH giống như doanh nghiệp truyền thống. Ngân hàng thường không đưa ra bất kỳ xem xét đặc biệt nào đối với mô hình kinh doanh tuần hoàn hoặc lợi ích tuần hoàn của doanh nghiệp. Mặt khác, những ngân hàng có tài trợ cho doanh nghiệp KTTH thường cấp vốn theo bộ sản phẩm cho vay xanh. Một số ngân hàng có trụ sở tại châu Âu, theo báo cáo đánh giá tình hình, đã bắt đầu ưu tiên rõ ràng cho các sáng kiến KTTH. Ví dụ, Circular Entrepreneurship Desk của Rabobank tài trợ cho các doanh nghiệp có mô hình kinh doanh tuần hoàn và cho đến nay đã tài trợ được 270 triệu EUR cho các doanh nghiệp chủ yếu trong lĩnh vực công nghiệp sản xuất, thực phẩm và nông nghiệp, nhựa, xây dựng và bất động sản. Một ví dụ đáng chú ý khác là BNP Paribas - ngân hàng này cung cấp giải pháp cho thuê cho các công ty, bao gồm tấm pin mặt trời, xe điện, v.v. khi tham gia Chương trình Kinh tế tuần hoàn 100 của Quỹ Ellen MacArthur.
Quy trình tài trợ	Quy trình tài trợ của ngân hàng được thực hiện theo hồ sơ vay vốn, bao gồm thông tin tài chính doanh nghiệp và thông tin về việc sử dụng số tiền vay. Dựa trên hồ sơ vay vốn, ngân hàng đánh giá tình hình tài chính, dự báo doanh thu và khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Theo đánh giá này, ngân hàng đưa ra một bộ điều khoản, bao gồm lãi suất, số tiền gốc và lịch trả nợ. Quá trình phê duyệt có thể khác nhau về thời gian: hồ sơ vay nhỏ hơn lên đến 50.000 USD có thể được xử lý trong vòng một tháng, khoản vay quy mô trung bình lên đến 2 triệu USD xử lý trong vòng ba tháng và các khoản vay lớn hơn có thể mất đến sáu tháng.
Tiêu chí đánh giá	Ngân hàng chủ yếu đánh giá hồ sơ vay về khả năng tồn tại của doanh nghiệp đang tìm nguồn vốn và khả năng trả nợ của bên vay qua các chỉ số như tỷ lệ cho vay trên giá trị (LTV) - tỷ lệ của khoản vay so với giá trị của tài sản được đầu tư khi sử dụng số tiền có được từ khoản vay; tỷ lệ LTV cao hơn cho thấy rủi ro cao hơn đối với ngân hàng, dẫn đến lãi suất vay cao hơn). Hầu hết các ngân hàng đánh giá bên đi vay qua 3C - tín dụng (<i>credit</i>) thể hiện qua lịch sử và khả năng trả nợ của công ty), đặc điểm bên vay (<i>character</i>) và tài sản thế chấp (<i>collateral</i>) trong quá trình thẩm định hồ sơ vay. Việc chủ yếu dựa vào tài sản thế chấp, LTV và các biện pháp đánh giá rủi ro khác trong tài chính ngân hàng là rào cản khi tiếp cận nguồn vốn đối với các doanh nghiệp KTTH. Rào cản này còn lớn hơn ở các quốc gia LMIC, nơi hầu hết các ngân hàng đều phụ thuộc nhiều vào tài sản thế chấp “cứng” như đất đai và không dễ dàng cho vay dựa trên cơ sở dòng tiền. Điều này thường dẫn đến tình trạng nhiều doanh nghiệp KTTH, đặc biệt là SME, phải đối mặt với thách thức trong vay được lượng vốn cần thiết với lượng tài sản thế chấp hạn chế.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Ưu tiên về tác động	Mặc dù chỉ số tác động không phải là mối quan tâm hàng đầu của các ngân hàng, các ngân hàng đã xây dựng chương trình cho vay xanh sẽ yêu cầu có các chỉ số môi trường để đảm bảo doanh nghiệp đáp ứng được những ưu tiên bền vững do bên cấp vốn xác định. Với các công cụ gắn với tính bền vững (ví dụ: trái phiếu xanh), điều khoản vay có thể bao gồm biện pháp khuyến khích, chẳng hạn như giảm lãi suất nếu công ty đạt được tác động theo các mốc thời gian đã thỏa thuận. Cũng cần lưu ý rằng trong trường hợp ngân hàng được tài trợ bởi DFI, do yêu cầu nhấn mạnh vào tác động của DFI, ngân hàng sẽ kỳ vọng một đề xuất giá trị có tác động phù hợp với ưu tiên tác động này.
Cách tiếp cận	Các doanh nghiệp muốn vay từ ngân hàng có thể tiếp cận thông qua nhiều kênh khác nhau, bao gồm chi nhánh ngân hàng, cổng thông tin online và nhóm phát triển kinh doanh chuyên biệt. Nhiều ngân hàng cũng có các chuyên viên quản lý quan hệ và phòng chuyên về khách hàng doanh nghiệp chuyên hỗ trợ nhu cầu tài chính của đối tượng doanh nghiệp.
Ví dụ nhà đầu tư	• Tập đoàn Intesa Sanpaolo là một tập đoàn ngân hàng của Ý hoạt động cả trong nước và quốc tế. Kể từ năm 2018, tập đoàn này có sản phẩm tín dụng chuyên dụng để tài trợ cho các doanh nghiệp KTTH tại Ý và quốc tế. Vào năm 2023, ngân hàng đã đánh giá 384 đơn đăng ký dự án và xác nhận 366, cam kết 11,7 tỷ EUR cho các sáng kiến KTTH. Quá trình tài trợ bắt đầu bằng việc nộp hồ sơ vay, bao gồm thông tin tài chính chi tiết và đề xuất sáng kiến KTTH. Trung tâm Đổi mới Intesa Sanpaolo cũng thực hiện đánh giá kỹ thuật dựa trên các tiêu chí cụ thể về KTTH được định nghĩa với Quý Ellen MacArthur để tham gia đánh giá khoản vay. • Chương trình Go Greener SME Rewards của HSBC cung cấp các khoản vay kinh doanh cho các SME hoạt động trong lĩnh vực KTTH, năng lượng tái tạo, quản lý chất thải, quản lý nước và nước thải bền vững, v.v. tại Vương quốc Anh. Bằng cách cung cấp bằng chứng về mục đích sử dụng quỹ cho vay, doanh nghiệp có thể được ngân hàng hỗ trợ đầu tư vào thiết bị để sản xuất các sản phẩm làm bằng vật liệu tái chế hoặc các sản phẩm tăng cường hiệu quả tài nguyên.

Các tổ chức tài chính phát triển và ngân hàng phát triển đa phương

Các tổ chức tài chính phát triển (DFI) và ngân hàng phát triển đa phương (MDB) là những tổ chức tài chính chuyên biệt được thành lập để hỗ trợ phát triển kinh tế, đặc biệt là ở các thị trường mới nổi và đang phát triển. DFI thường là các tổ chức được chính phủ hậu thuẫn và cung cấp tài chính và chuyên môn để thúc đẩy đầu tư của khu vực tư nhân vào các lĩnh vực có tác động cao. Trong khi đó, MDB là các tổ chức tài chính quốc tế thuộc sở hữu của nhiều quốc gia nhằm mục đích thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, giảm nghèo và thúc đẩy hợp tác khu vực bằng cách tài trợ cho các dự án phát triển quy mô lớn. Các mục tiêu tài trợ chính của DFI và MDB bao gồm lợi nhuận tài chính nhằm thúc đẩy đầu tư khu vực tư nhân, tạo cơ hội việc làm, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế bền vững và giải quyết thất bại của thị trường khi các công cụ tài chính thương mại không đáp ứng được. Tuy DFI và MDB đều cần duy trì khả năng tồn tại về tài chính và DFI muốn sinh lời từ việc cấp vốn, cả hai loại thực thể này đều tái đầu tư lợi nhuận vào các dự án phát triển tiếp theo.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Cấu trúc	DFI thường thuộc sở hữu của một hoặc một nhóm (các) chính phủ quốc gia, hoặc các bên thuộc khu vực công và tư. DFI thường được thành lập với tư cách công ty theo luật định thông qua văn bản luật cụ thể hoặc với tư cách là doanh nghiệp nhà nước, và lấy vốn từ các quỹ phát triển quốc gia hoặc quốc tế. Trong nhiều trường hợp, DFI đầu tư vào các quỹ VC/PE và ngân hàng, các quỹ và ngân hàng này lại tiếp tục đầu tư hoặc cho vay trực tiếp doanh nghiệp. Các quỹ và ngân hàng có DFI là nhà đầu tư để xem xét yếu tố KTTH khi cho vay do yêu cầu về tác động của DFI. MDB thường thuộc sở hữu của nhiều chính phủ quốc gia với vai trò cổ đông và được thành lập thông qua các hiệp ước quốc tế hoặc thỏa thuận được các quốc gia thành viên phê chuẩn.
Cách thức đầu tư	Các tổ chức này đầu tư vào nhiều loại doanh nghiệp, từ SME cho đến doanh nghiệp lớn và các dự án của chính phủ. Các khoản đầu tư của DFI và MDB vào doanh nghiệp thường kéo dài từ giai đoạn tăng trưởng đến giai đoạn trưởng thành và thông qua nhiều công cụ tài chính khác nhau, bao gồm vốn chủ sở hữu, khoản tài trợ, nợ (gồm các khoản vay liên quan đến tính bền vững), bảo lãnh khoản vay, trái phiếu, bán-vốn chủ sở hữu (ví dụ: trái phiếu chuyển đổi) và tài trợ dự án. Các tổ chức loại này cung cấp cả hỗ trợ tài chính và kỹ thuật để đảm bảo khoản đầu tư thành công và bền vững. Quy mô khoản tài trợ doanh nghiệp dao động từ 10 triệu USD đến 100 triệu USD, với một số sáng kiến gần đây có quy mô đầu tư thấp hơn.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Chú trọng vào KTTH	Hiện tại, các khoản đầu tư vào KTTH thường thuộc danh mục đầu tư bền vững và khí hậu của hầu hết các DFI và MDB, và KTTH không phải lúc nào cũng là một lĩnh vực đầu tư chuyên biệt. Ví dụ, Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) đang tài trợ cho các dự án KTTH thông qua danh mục tài trợ bao gồm các lĩnh vực như nông nghiệp, biến đổi khí hậu và môi trường. Ngân hàng Phát triển Châu Phi (AfDB) tài trợ cho các dự án KTTH từ nguồn vốn được phân bổ cho các lĩnh vực như nông nghiệp và công nghiệp nông nghiệp, cung cấp nước và vệ sinh, v.v. Gần đây, AfDB đã chứng kiến sự chuyển đổi thể chế hướng đến việc đặt KTTH vào chương trình nghị sự về tăng trưởng xanh của mình. Trong những năm gần đây, các DFI và MDB (đặc biệt là DFI và MDB có trụ sở tại châu Âu) đang ngày càng coi KTTH là nghĩa vụ về môi trường và xã hội của chính phủ và doanh nghiệp. Ví dụ, vào tháng 4 năm 2024 Ngân hàng Đầu tư Châu Âu (EIB), một MDB do EU thành lập đã cùng với Tập đoàn Ngân hàng Thế giới và AfDB công bố tầm nhìn chung về việc xúc tiến tăng cường áp dụng cách tiếp cận KTTH, trong đó EIB cam kết 1 nghìn tỷ EUR cho hành động khí hậu, bao gồm cả KTTH. Một số còn định nghĩa khoản đầu tư khí hậu thông qua mức giảm phát thải khí nhà kính, khiến khía cạnh KTTH bị đặt ngoài ngoài chiến lược đầu tư.
Quy trình tài trợ	Quá trình tài trợ bắt đầu bằng việc nộp bản đề xuất chi tiết, thường được đồng thiết kế với nhóm đầu tư để đảm bảo phù hợp với các ưu tiên chiến lược và mục tiêu tác động của tổ chức tài trợ. Sau khi nhận bản đề xuất, tổ chức tài trợ sẽ tiến hành thẩm định toàn diện bao gồm đánh giá kỹ lưỡng khả năng tài chính, tác động môi trường và xã hội của dự án, cũng như tính phù hợp với các mục tiêu của tổ chức. Sau khi hoàn tất thẩm định, ủy ban đầu tư của tổ chức xem xét bản đề xuất. Nếu ủy ban này chấp thuận đề xuất, các bên sẽ soạn thảo và đàm phán thỏa thuận pháp lý, bao gồm điều khoản và điều kiện tài trợ. Với các yêu cầu pháp lý, quy định và tuân thủ toàn diện, quá trình này có thể mất từ 6 tháng đến hơn một năm.
Tiêu chí đánh giá	Quá trình sàng lọc ban đầu đối với bản đề xuất/khung ý tưởng sẽ đánh giá về các tiêu chí cơ bản như tính phù hợp với trọng tâm địa lý của tổ chức, ưu tiên ngành và mức độ trưởng thành của doanh nghiệp. Khi xem xét các khoản đầu tư vào KTTH, các DFI và MDB đánh giá dự án dựa trên một số tiêu chí chính: - Dự án phải phù hợp với các mục tiêu tổng quát của tổ chức, chẳng hạn như phát triển kinh tế hoặc giảm thiểu tác động từ biến đổi khí hậu. - Dự án phải thể hiện lộ trình rõ ràng để có khả năng sinh lời và bền vững về tài chính, bao gồm mô hình kinh doanh hợp lý, tiềm năng thị trường và dự báo tài chính thực tế. - Khoản đầu tư phải có tiềm năng mở rộng quy mô và nhân rộng ở các khu vực hoặc lĩnh vực khác để tối đa hóa tác động.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Chú trọng vào tác động	DFI và MDB đầu tư với kỳ vọng đạt được tác động . Khi đánh giá bản đề xuất tài trợ, các tổ chức này sẽ yêu cầu chứng minh được lợi ích môi trường của dự án, chẳng hạn như giảm phát sinh chất thải, giảm phát thải khí carbon và tác động xã hội như tạo việc làm.
Làm thế nào để tiếp cận họ	DFI và MDB thường không mời đề xuất tài trợ và đầu tư công khai, mà dựa vào mạng lưới kết nối của đội ngũ nhà đầu tư dày dặn kinh nghiệm. Doanh nghiệp quan tâm đến việc huy động vốn từ DFI và MDB có thể liên hệ với nhóm đầu tư của các tổ chức này để tham gia thảo luận sơ bộ trước khi được yêu cầu gửi bản đề xuất chính thức hoặc khung ý tưởng.
Ví dụ về hồ sơ đầu tư	• Norfund - DFI quốc gia của Na Uy - tập trung đầu tư vào các lĩnh vực có tiềm năng tác động phát triển kinh tế cao, chẳng hạn như năng lượng tái tạo, tài chính bao trùm, doanh nghiệp có tiềm năng mở rộng và cơ sở hạ tầng xanh. Phương pháp đầu tư của Norfund bao gồm công cụ vốn chủ sở hữu, bán-vốn chủ sở hữu và khoản vay trong các giai đoạn phát triển khác nhau của doanh nghiệp, từ tăng trưởng đến trưởng thành. Norfund đã cho thấy sự quan tâm tới KTTH qua các khoản đầu tư vào tích hợp chiều dọc Cơ sở hạ tầng Xanh, bao gồm các dự án quản lý chất thải và đốt rác sản xuất điện. Norfund đã hỗ trợ các công ty như Miniplast Ghana (chuyên về tái chế nhựa) và Regen Organics ở Kenya (sử dụng chất thải hữu cơ để làm phân bón và thức ăn chăn nuôi). • Danida Green Business Partnerships là một quỹ phi lợi nhuận của DFI quốc gia của Đan Mạch nhằm hỗ trợ đổi mới sáng tạo hỗ trợ quá trình chuyển đổi xanh. Chương trình tài trợ cho quan hệ hợp tác giữa các tổ chức vì lợi nhuận quốc tế và quốc gia cùng các tổ chức phi thương mại tại các quốc gia đối tác của Danida, và tài trợ cho hai loại dự án: Dự án hợp tác đầy đủ (kéo dài 3-5 năm, liên quan đến các đối tác thương mại và phi thương mại tại quốc gia triển khai dự án) hoặc Dự án trưởng thành (đối với các dự án kéo dài tối đa 18 tháng để đánh giá mô hình kinh doanh hoặc giải pháp công nghệ trước khi đủ điều kiện trở thành Dự án hợp tác đầy đủ). Quy mô vốn dao động từ 800.000 đến 15 triệu DKK (Krone Đan Mạch).

Quỹ đầu tư tư nhân và quỹ mua lại

Quỹ đầu tư tư nhân (PE) và Quỹ mua lại là các hình thức đầu tư bằng cách mua lại quyền sở hữu phần lớn cổ phần công ty với mục đích nâng cao giá trị công ty theo thời gian qua quá trình quản lý chiến lược, cải tiến hoạt động và tái cấu trúc tài chính. Các quỹ này hướng tới tạo ra lợi tức đầu tư lớn cho LP của quỹ bằng cách thoát vốn thông qua bán lại chiến lược, chào bán ra công chúng hoặc các phương thức khác.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Cấu trúc	Quỹ đầu tư tư nhân (PE) và quỹ mua lại được cấu trúc tương tự như quỹ VC: GP quản lý quỹ và đưa ra quyết định đầu tư, trong khi LP cung cấp vốn.
Cách thức đầu tư	Quỹ PE và quỹ mua lại thường đầu tư vào các doanh nghiệp lớn và trưởng thành đã có lợi nhuận. Đặc trưng của các khoản đầu tư này là yêu cầu về vốn lớn, thường vượt quá 20 triệu USD. Các công ty PE có thể sử dụng nhiều công cụ tài chính khác nhau, bao gồm vốn chủ sở hữu và quỹ mua lại bằng đòn bẩy (LBO) để cấu trúc các khoản đầu tư. Quỹ thường chiếm phần lớn (>50%) cổ phần và kiểm soát công ty.
Chú trọng vào KTTH	So với các quỹ VC, có tương đối ít quỹ PE và quỹ mua lại đầu tư riêng cho KTTH. Tuy nhiên, nhiều quỹ đã tích hợp các mục tiêu khí hậu vào chiến lược đầu tư và qua đó đưa KTTH vào làm danh mục đầu tư phụ thuộc nhóm mục tiêu khí hậu. Ví dụ, Decarbonisation Partners , một quỹ PE phát sinh từ quan hệ đối tác của Blackrock và Temasek , là một quỹ đầu tư VC và đầu tư tăng trưởng giai đoạn cuối có mong muốn đạt được tác động lớn trong việc giảm phát thải carbon thông qua đầu tư vào năng lượng sạch, điện khí hóa, vật liệu xanh và nền kinh tế số - tuần hoàn.
Quy trình tài trợ	Quỹ PE và quỹ mua lại thường chủ động xác định các công ty mục tiêu và khoản đầu tư thông qua nghiên cứu thị trường và mạng lưới quan hệ trong ngành. Sau khi xác định được mục tiêu tiềm năng, công ty PE tiến hành thẩm định kỹ lưỡng: phân tích tài chính, đánh giá thị trường và đánh giá hoạt động. Đội ngũ của quỹ xác định giá trị có thể tạo ra trong thời gian đầu tư và xác định lộ trình thoát vốn để đảm bảo xác suất tạo ra lợi nhuận tài chính cao. Nếu mục tiêu đáp ứng các tiêu chí đầu tư, công ty PE sẽ đàm phán các điều khoản mua lại, có thể bao gồm các thỏa thuận tài chính phức tạp và tài liệu pháp lý. Quá trình từ xác định mục tiêu đầu tư ban đầu đến mua lại cuối cùng có thể mất 6-12 tháng hoặc lâu hơn, tùy thuộc vào mức độ phức tạp của giao dịch.
Tiêu chí đánh giá	PE và quỹ mua lại đánh giá khoản đầu tư tiềm năng về mức độ thuyết phục của mô hình kinh doanh, hiệu quả tài chính và khả năng sinh lợi nhuận của doanh nghiệp cũng như tiềm năng tăng trưởng .
Chú trọng vào tác động	Các quỹ, đặc biệt là những quỹ có sứ mệnh gắn với khí hậu hoặc ESG (môi trường - xã hội - quản trị), đều xem xét các chỉ số môi trường và xã hội liên quan đến tính bền vững, chuyển đổi sử dụng tài nguyên, giảm phát thải khí nhà kính và giảm phát sinh chất thải để đảm bảo khoản đầu tư phù hợp với các mục tiêu môi trường.

Khía cạnh xem xét	Mô tả
Làm thế nào để tiếp cận họ	Các doanh nghiệp muốn huy động vốn từ quỹ PE và quỹ mua lại có thể tiếp cận các công ty này thông qua nhiều kênh khác nhau, chẳng hạn như các sự kiện và hội nghị trong ngành hoặc sự trợ giúp từ nhân viên ngân hàng đầu tư và nhân viên môi giới doanh nghiệp.
Ví dụ về hồ sơ đầu tư	• KKR là một trong những công ty đầu tư hàng đầu thế giới và chuyên về đầu tư tư nhân, cơ sở hạ tầng, bất động sản và các tài sản thay thế khác. Trong những năm gần đây, KKR đã mở rộng đáng kể trọng tâm vào các khoản đầu tư liên quan đến khí hậu, đặc biệt thông qua Quỹ Tác động Toàn cầu (Global Impact Fund). Quỹ Tác động Toàn cầu của KKR có bốn lĩnh vực đầu tư, hai trong số đó là hành động khí hậu và sinh sống bền vững. Tính đến năm 2022, KKR đã đầu tư hơn 1,5 tỷ USD vào 17 khoản đầu tư trên 10 quốc gia qua quỹ này. Công ty hợp tác với BSR, một mạng lưới kinh doanh bền vững toàn cầu, để đảm bảo rằng các khoản đầu tư tạo ra tác động có thể đo lường được. Các công ty KTTH đã được KKR đầu tư bao gồm CMC Packaging Automation, một công ty tại Ý chuyên về các giải pháp đóng gói bền vững để giảm chất thải từ thương mại điện tử, Viridor, một công ty quản lý chất thải và tái chế có trụ sở tại Vương quốc Anh và Re Sustainability, một công ty Ấn Độ quản lý chất thải đô thị, công nghiệp và y sinh. • Swen Capital Partners là một công ty PE đầu tư vào các lĩnh vực sản xuất, công nghiệp, sản phẩm tiêu dùng và dịch vụ. Chiến lược Đại dương của công ty hướng đến đầu tư vào đổi mới sáng tạo thúc đẩy đa dạng sinh học đại dương, trong khi chiến lược tác động khí hậu mang tên SWIFT đầu tư vào các giải pháp giảm phát thải carbon trong công nghiệp. Những khoản đầu tư gần đây của Swen Capital Partners bao gồm Vireo, một công ty sản xuất khí methane gốc sinh học của Na Uy và Hub.Cycle, một công ty biến chất thải công nghiệp thành nguyên liệu đầu vào cho ngành thực phẩm, dược phẩm và mỹ phẩm.

Các nhà tài trợ khác

Dưới đây là một số nhà tài trợ liên quan đến các doanh nghiệp và tổ chức KTTH giai đoạn đầu. Cần lưu ý rằng những nhà tài trợ này, không giống như các nhà tài trợ nêu trên, có cách tiếp cận tài trợ ít chuẩn hoá hơn. Do đó, các tổ chức có thể quyết định việc tiếp cận nhà tài trợ theo từng trường hợp cụ thể.

1. **Gọi vốn từ cộng đồng (crowdfunding):** Huy động vốn từ cộng đồng cho phép tổ chức huy động nhiều khoản tiền nhỏ từ lượng lớn cá nhân. Phương thức gọi vốn này thường được thực hiện trên các nền tảng huy động vốn cộng đồng có thể giúp tổ chức thu hút thêm người quan tâm và gọi vốn, đổi lại một khoản phí nhất định. Quỹ cộng đồng có thể được thực hiện bằng nhiều hình thức: huy động vốn chủ sở hữu, quyên góp, hoặc góp vốn đổi lại phần thưởng. Một số nền tảng huy động vốn cộng đồng từng hỗ trợ doanh nghiệp KTTH bao gồm **Seedrs**, **Crowdcube**, **CrowdAboutNow** và **Oneplanetcrowd**. Huy động vốn từ cộng đồng thường chỉ phù hợp với giai đoạn đầu và thiếu tính chắc chắn về cả lượng tiền và thời gian.
2. **Khoản tài trợ từ doanh nghiệp:** Ngoài cơ quan phát triển và chính phủ, các doanh nghiệp cũng có thể tài trợ cho các tổ chức KTTH, đặc biệt là tổ chức phi lợi nhuận, thông qua chương trình CSR (trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp). Mặc dù kênh này tính chuẩn hoá không cao về quy trình tài trợ, quy mô tài trợ hoặc lĩnh vực trọng tâm, nhưng hầu hết các khoản tài trợ của doanh nghiệp được cung cấp cho tổ chức phù hợp với (các) ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp và / hoặc tác động tích cực đến các cộng đồng liên quan đến ngành kinh doanh đó. Do vậy, các tiêu chí đánh giá thường tập trung vào tiềm năng tác động (xã hội và môi trường) của các tổ chức và khả năng nhân rộng mô hình. Quá trình tài trợ thường bao gồm thẩm định đội ngũ tổ chức nhận đầu tư, mô hình hoạt động và đánh giá chi tiết tác động, thường bao gồm việc khảo sát thực địa. Doanh nghiệp cũng thường ưu tiên tính liên kết với hoạt động kinh doanh, chuỗi cung ứng và cộng đồng của doanh nghiệp. Ví dụ, tại Ấn Độ, **Unilever** đã hợp tác với Chương trình Phát triển Liên hợp quốc (UNDP) để thúc đẩy kinh tế tuần hoàn cho vật liệu nhựa ở Ấn Độ và hỗ trợ hòa nhập xã hội của hàng nghìn người lao động phi chính thức trong lĩnh vực thu gom chất thải. Tương tự, **Enfinium**, một doanh nghiệp đốt rác sản xuất điện tại Vương quốc Anh đã tài trợ cho các tiệm sửa chữa tại địa phương để hỗ trợ sửa chữa đồ gia dụng giảm lượng chất thải không thể tái chế.

Các công ty tài chính phi ngân hàng (NBFC): Ngoài ra, còn tồn tại một số tổ chức cho vay phi ngân hàng bao gồm các công ty công nghệ tài chính (fintech) có thể cho vay doanh nghiệp khu vực tư nhân, bao gồm cả các doanh nghiệp KTTH. Mặc dù cách tiếp cận và tiêu chí đầu tư của nhóm này có thể giống với ngân hàng, nhưng các công ty này khác với các ngân hàng do **khả năng chấp nhận rủi ro cao hơn** và **quy trình cho vay/cho thuê tương đối đơn giản**. NBFC có thể cho vay với **yêu cầu tài sản thế chấp thấp hơn** (so với các ngân hàng thương mại), giảm bớt các khoản trả trước (trong trường hợp cho thuê) hoặc trong một số trường hợp cũng có thể cung cấp các **giải pháp cho vay dựa trên dòng tiền** và hồ sơ hoạt động/ lịch sử của bên vay. Tuy nhiên, khoản đầu tư thường **đắt hơn các ngân hàng thương mại** về lãi suất và trong hầu hết các trường hợp đều có bộ thông số hoặc điểm chuẩn nội bộ để đánh giá hồ sơ vay vốn. Nguồn vốn của các công ty này có thể được sử dụng trong trường hợp ngân hàng ít sẵn sàng cho vay nhưng dòng tiền tổ chức/doanh nghiệp có thể chịu được khoản nợ chi phí lớn hơn. Ví dụ, **Northern Arc Capital** là một NBFC có trụ sở tại Ấn Độ cung cấp giải pháp tài trợ chuỗi cung ứng cho các tổ chức tạo ra tác động tích cực về môi trường và xã hội. Tương tự, một số công ty fintech cung cấp các khoản vay dựa trên dòng tiền cho SME, ví dụ: **Branch**, một công ty fintech hoạt động tích cực trong cộng đồng SME tại Kenya và cho SME vay mà không cần tài sản thế chấp để phát triển doanh nghiệp.

7.2. Cách tiếp cận các cơ hội tài trợ - lời khuyên thiết thực dành riêng cho KTTH¹⁶

Phần này cung cấp lời khuyên về cách tiếp cận cụ thể các nguồn tài chính đã xác định để tiếp cận được nguồn vốn, chẳng hạn bằng cách chuẩn bị gặp gỡ các nhà đầu tư, nhà tài trợ và khớp với kỳ vọng của họ về giao dịch. Phần này bao gồm hướng dẫn soạn thảo kế hoạch kinh doanh và bài thuyết trình đầu tư (pitch deck), quản lý báo cáo tài chính, chỉ định KPI và xây dựng mô hình tài chính với **lời khuyên thiết thực dành riêng cho kinh tế tuần hoàn (KTTH)**.

Soạn thảo kế hoạch kinh doanh (KHKD)

Kế hoạch kinh doanh (KHKD) đóng vai trò tài liệu cơ bản phác thảo lộ trình cho các hoạt động, chiến lược và mục tiêu của doanh nghiệp. Bản KHKD đầy đủ và rõ ràng có thể giúp doanh nghiệp giải thích mô hình kinh doanh tuần hoàn cho các nhà tài trợ tiềm năng - đặc biệt nếu họ thiếu hiểu biết chung về các mô hình và cơ hội KTTH. Quan trọng hơn, KHKD là công cụ quản lý nội bộ quan trọng, đóng vai trò hỗ trợ doanh nghiệp tập trung vào hướng đi chính và truyền đạt các mục tiêu trong nội bộ.

Nhìn chung, KHKD là tài liệu phác thảo các mục tiêu và chiến lược để đạt được mục tiêu, mang lại giá trị cho cả đối tượng startup và doanh nghiệp đã có nền tảng: Đối với các startup, bản KHKD được xây dựng tốt sẽ thu hút các nhà đầu tư tiềm năng, trong khi các doanh nghiệp có nền tảng sử dụng KHKD để theo dõi mức độ phù hợp với chiến lược và mục tiêu tăng trưởng của doanh nghiệp. KHKD doanh nghiệp thường dài 20-40 trang và có thể giúp tiếp cận tài chính dễ dàng hơn khi được cô đọng thành một pitch deck (xem phần tiếp theo). Một điều quan trọng ở đây là hầu hết các nhà đầu tư thương mại, đặc biệt các quỹ thiên thần và quỹ đầu tư mạo hiểm (VC) chủ yếu đánh giá pitch deck, do vậy các doanh nghiệp muốn huy động vốn từ nhóm nhà đầu tư này nên tập trung nhiều hơn vào bài thuyết trình hơn là KHKD.

KHKD không có một định dạng hoặc mẫu nhất định¹⁷. Tuy nhiên, có một số yếu tố then chốt đóng vai trò thiết yếu trong KHKD của phần lớn doanh nghiệp và tổ chức. Dưới đây là một cấu trúc mẫu cho bản kế hoạch kinh doanh:

Phần	Nội dung
1. Tóm tắt	Khái quát về doanh nghiệp và các mục tiêu của doanh nghiệp, nên bao gồm: • Tuyên bố sứ mệnh: Xác định mục đích và mục tiêu chính. • Tuyên bố tầm nhìn: Mô tả các mục tiêu và nguyện vọng dài hạn. • Tổng quan kinh doanh: Tổng quan mô hình kinh doanh, sản phẩm/dịch vụ và các điểm nổi bật về tài chính then chốt của thị trường mục tiêu: dự báo tài chính chủ chốt, yêu cầu tài trợ và lợi nhuận dự kiến (nếu nhà đầu tư chú trọng đến tác động, bổ sung thêm thông tin tác động môi trường/xã hội/v.v.).

¹⁶ Trích nguồn từ: Tài chính cho kinh tế tuần hoàn Phần 2 - Hướng dẫn tiếp cận tài chính thành công cho các chủ thể kinh tế tuần hoàn, <https://prevent-waste.net/wp-content/uploads/2025/02/Financing-Circularity-Part-2.pdf>

¹⁷ Doanh nghiệp có thể liên hệ Phòng Thương mại địa phương hoặc quốc gia để tìm hiểu về mẫu kế hoạch kinh doanh, ví dụ: từ Vương quốc Anh hoặc Canada: Business plan template for entrepreneurs | BDC.ca và Write a business plan - GOV.UK

Phân	Nội dung
2. Mô tả doanh nghiệp	Thông tin lịch sử doanh nghiệp: Lịch sử ngắn gọn của doanh nghiệp, bao gồm các chi tiết về việc thành lập và các cột mốc quan trọng. Cơ hội thị trường: Nhu cầu thị trường và cách giải pháp KTTH đáp ứng nhu cầu. Đề xuất giá trị: Nêu ra giá trị độc đáo mà doanh nghiệp mang lại cho khách hàng và tác động môi trường và xã hội. Thông thường, các doanh nghiệp KTTH có tác động đến nhiều bên liên quan trong hệ sinh thái và do đó cần làm nổi bật những tác động tích cực với nhà đầu tư. Mẹo: Doanh nghiệp KTTH tốt nhất nên liên kết mục tiêu kinh doanh của mình với ưu tiên hoặc mục tiêu về tính bền vững của nhà đầu tư đang nhắm đến. Ví dụ: các nhà đầu tư tác động có thể muốn đầu tư vào doanh nghiệp liên kết rõ ràng với Mục tiêu Phát triển Bền vững (SDG) hoặc các công ty đầu tư mạo hiểm tập trung vào khí hậu có thể muốn đảm bảo danh mục đầu tư liên kết rõ ràng với mục tiêu giảm phát thải carbon hoặc các mục tiêu ESG. Công cụ: Một số công cụ có thể giúp xác định mục đích và mục tiêu bao gồm canvas mô hình kinh doanh ba lớp¹⁸, canvas mô hình kinh doanh KTTH có thể giúp nêu rõ cách tạo ra giá trị ngoài các chỉ số tài chính, hoặc Mục tiêu và Kết quả chính (OKR)¹⁹, một khung thiết lập mục tiêu có thể giúp xác định các mục tiêu kinh doanh và từ đó theo dõi tiến độ. Các tổ chức đang tìm cơ hội để tăng tính tuần hoàn của họ từ góc độ mô hình kinh doanh hoặc sản phẩm có thể tham khảo Công cụ đánh giá tuần hoàn²⁰ do Nền tảng Đa phương Kinh tế tuần hoàn châu Âu (ECESP) phát triển. Cuối cùng, các bên muốn kiểm tra tính tuần hoàn của họ và hỗ trợ năng lực báo cáo có thể sử dụng Circulytics²¹ do Quỹ Ellen MacArthur phát triển. Độc giả quan tâm về khía cạnh báo cáo lĩnh vực KTTH có thể xem: Điều hướng bối cảnh báo cáo kinh tế tuần hoàn²².

18 Joyce, A., Paquin, R., & Seigneur, Y. (ngày 17 tháng 4 năm 2025). Mô hình kinh doanh ba lớp: Một công cụ để thiết kế các mô hình kinh doanh bền vững hơn. Mô hình kinh doanh bền vững. <https://sustainablebusinessmodel.org/2015/04/17/the-triple-layered-business-model-canvas-a-tool-to-design-more-sustainable-business-models/>

19 Haugå, T. K., & Sjøfteland, T. Ø. (2023). Cách triển khai OKR thành công: Xác định các yếu tố quan trọng [Luận văn thạc sĩ, NTNU]. NTNU. Mở <https://ntnuopen.ntnu.no/ntnu-xmlui/bitstream/handle/11250/3128904/no.ntnu%3ainspera%3a187775344%3a203048354.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

20 Ủy ban Châu Âu. (n.d.). Công cụ đánh giá tính tuần hoàn. Nền tảng để các bên liên quan về kinh tế tuần hoàn Châu Âu cùng tham gia. <https://circulareconomy.europa.eu/platform/en/measuring-circular-economy/circularity-assessment-tool>

21 Quỹ Ellen MacArthur. (n.d.). Công cụ đo lường tuần hoàn đối với doanh nghiệp: Tổng quan. <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/resources/circulytics/overview>

22 Quỹ Ellen MacArthur (2024). Điều hướng bối cảnh kinh tế tuần hoàn. <https://emf.thirdlight.com/link/msf8mv6pn6ou-jmu184/@/preview/1?o>

Phân	Nội dung
3. Phân tích thị trường	Doanh nghiệp nên tiến hành phân tích kỹ lưỡng về thị trường của mình, bao gồm: • Quy mô thị trường và tăng trưởng: Trình bày dữ liệu về quy mô và tiềm năng tăng trưởng của thị trường. Các tổ chức KTTH có thể cần làm nổi bật tiềm năng KTTH của thị trường do nhà đầu tư dễ hoài nghi. • Khách hàng/người dùng mục tiêu: Xác định phân khúc/nhóm khách hàng chính. • Bối cảnh cạnh tranh: Phân tích đối thủ cạnh tranh (bao gồm các doanh nghiệp đi theo mô hình kinh doanh tuyến tính) và làm nổi bật lợi thế cạnh tranh. Mẹo: • <i>Sử dụng các báo cáo ngành và nghiên cứu thị trường từ các nguồn uy tín để xác định xu hướng, quy mô thị trường và dự báo tăng trưởng (bao gồm cả sở thích của người tiêu dùng) trong lĩnh vực kinh tế tuần hoàn. Tham khảo các nguồn như vậy cho nhà đầu tư thấy tỉ mỉ, kỹ lưỡng và giúp gây dựng uy tín. Trong một số trường hợp, thông tin được trình bày bao gồm dữ liệu có giá trị (ví dụ như quy định quản lý sắp thay đổi), có thể được dùng để thuyết phục nhà đầu tư về tính cấp bách của sản phẩm hoặc dịch vụ doanh nghiệp cung cấp. Nếu ý tưởng kinh doanh đi theo mô hình B2C, vốn rủi ro hơn B2B đối với nhà tài trợ, cần phân biệt rõ phân khúc khách hàng/người dùng theo các chỉ số như thói quen mua hàng, giá trị và thái độ đối với tính bền vững - bằng cách xây dựng chân dung tính cách khách hàng.</i> • <i>Về phân tích cạnh tranh, hãy so sánh các giải pháp doanh nghiệp cung cấp so với các giải pháp có sẵn trên thị trường qua thông số như tính năng, lợi ích, chi phí, tính linh hoạt, mức độ dễ sử dụng, v.v. Một khía cạnh then chốt cần được bổ sung là tác động môi trường và xã hội; đặc biệt là cách các mô hình KTTH có khả năng chống chịu tốt hơn với rủi ro từ biến đổi khí hậu, xu hướng quy định, sở thích của khách hàng, v.v.</i> • <i>Bao gồm kết quả và bài học từ bất kỳ quá trình thí điểm hoặc sản phẩm khả thi tối thiểu nào đã được xây dựng và ra mắt để nghiên cứu hành vi của khách hàng và / hoặc mức độ chấp nhận giải pháp.</i> Công cụ: Sử dụng khung Five Forces của Porter²³ để phân tích động lực và vị thế các bên trong thị trường.

23 Trường Kinh doanh, ĐH Harvard. (n.d.). Năm lực lượng. <https://www.isc.hbs.edu/strategy/business-strategy/Pages/the-five-forces.aspx>

Phần	Nội dung
4. Mô hình kinh doanh	Mô hình kinh doanh ba lớp²⁴ có thể được sử dụng để vạch ra các thành phần chính của doanh nghiệp: • Đối tác chính: Xác định các đối tác và nhà cung ứng trọng yếu. Nếu có thể, làm nổi bật mối quan hệ hoặc cam kết sẵn có để làm nhà đầu tư tiềm năng an tâm. • Hoạt động chính: Nêu rõ các hoạt động chính trong mô hình kinh doanh. • Nguồn lực chính: Liệt kê các nguồn lực thiết yếu như công nghệ, nhân lực và vốn. • Đề xuất giá trị: Cung cấp thông tin chi tiết về tính độc đáo của sản phẩm/dịch vụ. Xác định giá trị theo khía cạnh kinh tế để thể hiện tính bền vững, đồng thời đề cập đến cách hoạt động tạo ra các nguồn giá trị khác (ví dụ: xã hội và môi trường) - đặc biệt nếu các nhà tài trợ kỳ vọng tác động theo khía cạnh này. • Mối quan hệ khách hàng: Mô tả phương thức thu hút và giữ chân khách hàng. • Kênh: Chỉ ra các kênh tiếp cận khách hàng và thể hiện tiềm năng tiếp cận khách hàng mới thông qua mở rộng quy mô. • Phân khúc khách hàng: Chia nhỏ khách hàng thành các phân khúc riêng biệt, đặc biệt nếu hoạt động B2C. • Cấu trúc chi phí: Xác định các chi phí chính và phương án quản lý. Cần phân biệt giữa chi phí cố định và chi phí biến đổi, đồng thời xác định các cấu phần chi phí chính và giải thích cách quản lý chi phí để duy trì lợi nhuận, chẳng hạn qua việc cải thiện hiệu quả hoạt động hoặc các sáng kiến tiết kiệm chi phí. • Nguồn doanh thu: Giải thích cách doanh nghiệp có doanh thu. Mẹo: • <i>Tận dụng quan hệ đối tác để củng cố mô hình kinh doanh và giảm rủi ro. Ví dụ, một doanh nghiệp tái chế có thể giảm rủi ro mô hình cho các nhà đầu tư bằng cách ký hợp đồng mua bao tiêu dài hạn với khách hàng và đảm bảo nguồn nguyên liệu từ các bên thu gom, tổng hợp chất thải. Tương tự, một công ty trong lĩnh vực tái sử dụng có thể hưởng lợi từ việc xây dựng quan hệ đối tác với các nhà bán lẻ, nhãn hàng, nhà phân phối và nhà cung cấp dịch vụ logistics để củng cố mô hình kinh doanh.</i>

²⁴ Xem chú thích 6.

Phần	Nội dung
	- Nếu mô hình kinh doanh dựa trên trợ cấp hoặc chính sách cụ thể của chính phủ về KTTH, làm nổi bật kế hoạch giảm thiểu tác động trong trường hợp nguồn tài trợ hoặc chính sách thay đổi. Nguồn tài trợ cấp hoặc chính sách nên là một trong nhiều yếu tố thúc đẩy hoạt động kinh doanh, không phải là yếu tố duy nhất. - Cần cân bằng giữa việc cho thấy khả năng sinh lợi nhuận của doanh nghiệp (quan trọng với các SME) và cách doanh nghiệp đóng góp vào mục tiêu phi kinh tế (ví dụ: môi trường và xã hội). - Nếu có thể, hãy so sánh mô hình kinh doanh của doanh nghiệp mình với một mô hình nổi tiếng để bên đầu tư hiểu ngay lập tức và nghĩ đến thương hiệu liên quan - ví dụ thị trường vật liệu thải đã được phân loại có thể được gọi là “Amazon cho các nhà tái chế” Công cụ: Mô hình kinh doanh ba lớp²⁵ có thể giúp thể hiện trực quan cách tạo ra giá trị tài chính, môi trường và xã hội. Một công cụ khác có thể giúp làm rõ mô hình kinh doanh là Bảng điểm Rủi ro Tuần hoàn²⁶, giúp người dùng đánh giá rủi ro kinh tế tuần hoàn và tuyến tính thực tế hơn. Cuối cùng, tài liệu “Kế toán tài chính trong nền kinh tế tuần hoàn: Xác định lại giá trị, tác động và rủi ro để đẩy nhanh quá trình chuyển đổi tuần hoàn”²⁷ của Circle Economy có thể giúp doanh nghiệp xác định giá trị ngoài các chỉ số tài chính truyền thống.
5. Dòng sản phẩm hoặc dịch vụ	Doanh nghiệp nên nêu chi tiết sản phẩm/dịch vụ và mối liên hệ với mô hình kinh doanh, bao gồm: Mô tả: Mô tả các sản phẩm/dịch vụ và vòng đời Phát triển: Trình bày nỗ lực phát triển hoặc đổi mới sản phẩm/dịch vụ. Tính tuần hoàn: Giải thích cách sản phẩm/dịch vụ tuân thủ các nguyên tắc KTTH (ví dụ: thiết kế để sử dụng lâu dài, tái chế hoặc tái sử dụng).

²⁵ Xem chú thích 6.

²⁶ Ngân hàng De Nederlandsche. (n.d.). Tài chính tuần hoàn thông qua Bảng điểm rủi ro tuần hoàn. Truy cập ngày 6 tháng 1 năm 2025, từ <https://www.dnb.nl/en/green-economy/sustainable-finance-platform/circular-finance-through-the-circular-risk-scorecard/https://www.dnb.nl/en/green-economy/sustainable-finance-platform/circular-finance-through-the-circular-risk-scorecard/>

²⁷ Kinh tế tuần hoàn (2022). Kế toán tài chính trong nền kinh tế tuần hoàn: Xác định lại giá trị, tác động và rủi ro để đẩy nhanh quá trình chuyển đổi tuần hoàn. Truy cập ngày 6 tháng 1 năm 2025, từ <https://www.circle-economy.com/resources/financial-accounting-in-the-circular-economy-redefining-value-impact-and-risk-to-accelerate-the-circular-transition>

Phần	Nội dung
	Mẹo: Giải thích cách sản phẩm hoặc dịch vụ giải quyết vấn đề của khách hàng, đáp ứng nhu cầu hoặc tạo ra giá trị, đặc biệt là tập trung vào lợi ích về tính bền vững. Nhấn mạnh nỗ lực R&D để tạo ra sản phẩm hoặc dịch vụ sáng tạo và bền vững, và mô tả bất kỳ công nghệ độc quyền hoặc vật liệu bền vững nào được sử dụng trong sản phẩm. Nếu có thể, hãy so sánh giải pháp của mình với đối thủ cạnh tranh (ví dụ: các sản phẩm/dịch vụ kinh tế tuyến tính hiện có) và đề cập đến khả năng mở rộng và tiềm năng tăng trưởng, vốn là điều nhà đầu tư/tài trợ hoài nghi nhất trong giới KTTH. Nếu có thì sử dụng lời chứng thực của khách hàng hoặc người dùng. Công cụ: Đánh giá vòng đời (LCA) ²⁸ có thể được sử dụng để đánh giá tác động môi trường của sản phẩm/dịch vụ trong suốt vòng đời.
6. Chiến lược bán hàng và marketing	• Chiến lược bán hàng: Tóm tắt quy trình bán hàng và các kênh bán hàng. Làm rõ các kênh bán hàng (ví dụ: bán hàng trực tiếp, bán hàng trực tuyến, quan hệ đối tác bán lẻ) tiếp cận khách hàng hoặc người dùng mục tiêu tốt nhất. Trong lĩnh vực kinh doanh sản phẩm dạng dịch vụ (PaaS) B2B (bán hàng giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp), xem xét ưu tiên tiếp cận bán hàng trực tiếp vì giải pháp có thể cần được tùy chỉnh theo nhu cầu của khách hàng thông qua các sản phẩm tuần hoàn. Với B2C (doanh nghiệp bán cho người tiêu dùng), các tổ chức KTTH có thể tiếp cận khách hàng qua các đối tác kênh như nhà bán lẻ và nhà phân phối (hoặc thậm chí là các công ty hàng tiêu dùng). Mặt khác, các doanh nghiệp dựa trên mô hình hỗ trợ tuần hoàn có thể tập trung xây dựng đội ngũ bán hàng nội bộ, tại chỗ để thiết lập quan hệ với nhiều đối tượng người dùng khác nhau và giúp khách hàng làm quen nhanh với cơ chế hỗ trợ. • Quy trình bán hàng: Tóm lược quy trình bán hàng, làm nổi bật vị trí mỗi loại khách hàng trong chu kỳ bán hàng cùng với lượng bán/doanh thu dự kiến. • Kế hoạch marketing: Bao gồm các chiến lược xây dựng thương hiệu, quảng cáo và quảng bá kết nối với phân khúc thị trường đã nêu lên trong kế hoạch kinh doanh. Làm nổi bật các khía cạnh tuần hoàn của mô hình kinh doanh dựa trên loại phân khúc thị trường nhắm đến.

²⁸ Ecochain. (2024). Đánh giá vòng đời (LCA) - Mọi thứ bạn cần biết. Truy cập ngày 6 tháng 1 năm 2025, từ <https://ecochain.com/blog/life-cycle-assessment-lca-guide/>

Phân	Nội dung
	Mẹo: • Chứng minh khả năng giảm thiểu rủi ro bán hàng với nhà tài trợ qua hợp đồng mua bao tiêu và quy trình bán hàng vững chắc. • Cân bằng vị trí của sản phẩm/dịch vụ giữa vị thế giải pháp tuần hoàn và vị thế giải pháp truyền thống. Công cụ: • Sử dụng 4P trong Marketing²⁹ làm công cụ xem xét các cấu phần trong chiến lược marketing và truyền thông. • Bản đồ hành trình của khách hàng và chân dung tính cách khách hàng đều là các công cụ hữu ích, bên cạnh các công cụ khác như Google Analytics và chính sách quản lý mạng xã hội.
7. Kế hoạch hoạt động	Mô tả các khía cạnh của hoạt động kinh doanh: • Quy trình sản xuất: Cách sản phẩm/dịch vụ được tạo ra • Chuỗi cung ứng: Chi tiết hệ sinh thái cung ứng, bao gồm logistics ngược. • Kiểm soát chất lượng: Giải thích phương pháp duy trì chất lượng sản phẩm/dịch vụ. Mẹo: Các nhà đầu tư và nhà tài trợ sẽ tin tưởng hơn vào hoạt động KTTH nếu hoạt động có nền tảng là khả năng phân bổ nguồn lực thực tế, trong đó nêu rõ các giả định có thể hỗ trợ hoặc cản trở tiến độ phát triển kinh doanh. Nếu ý tưởng hoạt động dựa trên mô hình kinh doanh tuần hoàn mà nhà tài trợ thiếu kinh nghiệm, hoặc nếu mô hình kinh doanh mới mẻ với thị trường mục tiêu, cần rõ ràng với nhà đầu tư về phương thức để giảm khả năng người dùng/khách hàng không sử dụng sản phẩm/dịch vụ. Công cụ: Sử dụng biểu đồ Gantt hoặc các công cụ trực quan khác giúp truyền đạt rõ ràng các mốc thời gian và chỉ định các nguồn lực chính trong hoạt động.

29 Noel, A. (2024). Tái hiện 4P của tiếp thị để thay đổi: Một mô hình mới cho tương lai bền vững. dentsu X Global. Truy cập 6 tháng 1 năm 2025, từ <https://www.dxglobal.com/insights/reimagining-the-4-ps-of-marketing/>

Phân	Nội dung
8. Quản lý và tổ chức	Cung cấp thông tin về đội ngũ và cơ cấu tổ chức: • Đội ngũ lãnh đạo: Làm nổi bật các thành viên chủ chốt trong nhóm và kinh nghiệm/chuyên môn. • Cố vấn và thành viên hội đồng quản trị: Đề cập đến bất kỳ cố vấn hoặc thành viên hội đồng quản trị nào cung cấp hướng dẫn chiến lược. • Cơ cấu tổ chức: Trình bày sơ đồ tổ chức. Mẹo: Hãy nhớ rằng <i>con người đầu tư vào con người</i> và việc thiết lập cơ cấu quản trị đúng đắn có thể mang lại niềm tin cho các nhà đầu tư tiềm năng về khả năng mở rộng quy mô của tổ chức.
9. Tác động xã hội và môi trường	Doanh nghiệp KTTH cần nêu rõ các tác động xã hội và môi trường của mình (tham khảo phần “Thiết kế KPI” để có thông tin chi tiết hơn) và có thể nhấn mạnh: • Mục tiêu tác động: Nêu rõ các mục tiêu liên quan đến phúc lợi xã hội, chẳng hạn như cải thiện sức khỏe cộng đồng, tạo việc làm hoặc tăng cường cơ hội giáo dục; đồng thời xác định rõ các mục tiêu bền vững về môi trường, chẳng hạn như giảm chất thải, giảm lượng khí thải carbon hoặc bảo tồn tài nguyên. • Chỉ số tác động: Xác định các chỉ số đo lường tác động xã hội và môi trường dự kiến. Nhấn đến các số liệu cụ thể phản ánh các nguyên tắc KTTH, chẳng hạn như tỷ lệ tái sử dụng nguyên liệu, tỷ lệ chuyển hướng chất thải, giảm thiểu CO₂ và tính bền vững của vòng đời sản phẩm. Mẹo: • Nghiên cứu của PREVENT chỉ ra rằng trong nhiều trường hợp, các nhà tài trợ không nhận ra tác động của các doanh nghiệp KTTH ngoài lợi ích tuần hoàn và bảo tồn tài nguyên, đặc biệt là lợi ích xã hội và khí hậu. Do đó, các tổ chức KTTH cần thay đổi cách nhìn này và làm nổi bật chiều rộng và chiều sâu của tác động mà họ tạo ra. • Nên liên kết các chỉ số tác động với các chỉ số mà các nhà tài trợ có khả năng ưu tiên, chẳng hạn như giảm phát thải carbon. Bên cạnh đó, tổ chức cần bao gồm một cái nhìn tổng quan thực tế về phương pháp theo dõi tiến độ theo các chỉ số KTTH. Công cụ: Các công cụ như Phân tích dòng nguyên liệu³⁰ hoặc Lợi tức đầu tư xã hội³¹ có thể giúp định lượng tiến trình tác động.

30 Spuhler, D., & Yiougo, L. S. A. (2019). Phân tích dòng vật liệu (MFA). Quản lý nước và vệ sinh bền vững (SSWM). Truy xuất ngày 6 tháng 1 năm 2025, từ <https://sswm.info/sswm-university-course/module-4-sustainable-water-supply/further-resources-water-sources-software/material-flow-analysis-%28mfa%29>

31 Sopact (n.d.). Lợi nhuận xã hội trên đầu tư (SROI): Một khuôn khổ định lượng giá trị. Truy cập ngày 6 tháng 1 năm 2025, từ <https://www.sopact.com/guides/social-return-on-investment-sroi>

Phần	Nội dung
10. Kế hoạch tài chính	Doanh nghiệp nên bao gồm dự báo tài chính chi tiết và nhu cầu tài trợ. Xem phần "Báo cáo tài chính" và "Mô hình tài chính" để có thêm thông tin chi tiết. Kế hoạch tài chính về cơ bản nên bao gồm: • Mô hình doanh thu: Giải thích chiến lược định giá và dòng doanh thu. • Cơ cấu chi phí: Cơ cấu chi phí chi tiết, bao gồm chi phí cố định và chi phí biến đổi. • Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh dự kiến • Báo cáo lưu chuyển tiền tệ: Bao gồm dự báo dòng tiền. • Bảng cân đối kế toán dự kiến • Nhu cầu tài trợ: Số tiền cần huy động và mục đích sử dụng.

Điều chỉnh Kế hoạch kinh doanh khi nộp hồ sơ yêu cầu tài trợ hoặc trợ cấp

Hầu hết các mẫu đơn yêu cầu tài trợ sẽ yêu cầu điều chỉnh một số phần của Kế hoạch kinh doanh để đáp ứng các yêu cầu và tiêu chí riêng của các khoản tài trợ/trợ cấp. Phía cung cấp nguồn tài trợ nên được coi như khách hàng mà doanh nghiệp/tổ chức cần thuyết phục đầu tư vào ý tưởng hoặc sản phẩm. Họ có thể không yêu cầu lợi nhuận từ khoản đầu tư, nhưng sẽ muốn xác minh tác động hoặc kết quả của hoạt động được thực hiện, ví dụ thông qua các báo cáo. Như với tất cả các nhà đầu tư khác, lợi nhuận cao hấp dẫn nhà tài trợ. Doanh nghiệp/tổ chức muốn nhận tài trợ/trợ cấp cần:

- Xem xét kỹ lưỡng **gói hồ sơ đăng ký** - cả về mặt kỹ thuật và tuân thủ, bao gồm việc kiểm tra các **tiêu chí đáp ứng điều kiện** và **thời hạn** gửi câu hỏi hoặc yêu cầu làm rõ.
- Xác định mức độ mà hồ sơ yêu cầu tài trợ sẽ nhấn mạnh vào KTTH; bên tài trợ có thể không quen thuộc với thuật ngữ hoặc khái niệm KTTH. Nếu các tổ chức KTTH nộp hồ sơ cho khoản tài trợ vốn chủ yếu hỗ trợ các tổ chức kinh tế tuyến tính tuyến tính, hãy **điều chỉnh ngôn ngữ** gần hơn với các mô hình kinh doanh thông thường và điều chỉnh sứ mệnh và tầm nhìn của tổ chức theo mục tiêu của bên tài trợ.
- Chỉnh sửa Kế hoạch kinh doanh để **phù hợp với tiêu chí lựa chọn**. Kế hoạch kinh doanh có thể được điều chỉnh ở một số phần để làm nổi bật đóng góp đối với tiêu chí lựa chọn mà không bị chệch hướng khỏi các mục tiêu ban đầu. Hầu hết các hồ sơ yêu cầu tài trợ sẽ bao gồm **hướng dẫn cách chấm điểm hồ sơ đăng ký và thông tin về thực hành tốt nhất**. Điều chỉnh nội dung Kế hoạch kinh doanh giúp người đánh giá hiểu được lợi ích của mô hình kinh doanh KTTH và cho điểm cao nhất có thể cho hồ sơ đăng ký.
- Làm việc với nhà cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp (chẳng hạn công ty tư vấn quản lý) để hỗ trợ quy trình đăng ký và tuân thủ các yêu cầu về hồ sơ đăng ký. Ở nhiều quốc gia, có các **công ty tư vấn chuyên ngành** để hỗ trợ chuẩn bị các gói hồ sơ và trong một số trường hợp có thể chấp nhận điều khoản thanh toán dựa trên phí thành công.

- Các khoản tài trợ là **một nguồn tài chính không pha loãng cổ phần hấp dẫn**, nhưng quá trình đăng ký nhận tài trợ và theo dõi các chỉ số mà bên tài trợ yêu cầu (để xác nhận tác động hoặc kết quả) có thể tạo ra chi phí lớn hơn giá trị khoản tài trợ. Tuy vậy, **các khoản tài trợ có thể có hiệu quả trong những trường hợp cụ thể như nghiên cứu và phát triển ban đầu, hoặc cho các tổ chức phi lợi nhuận và tổ chức xã hội.**

Chuẩn bị bản thuyết trình đầu tư (pitch deck)

Pitch deck là tài liệu quan trọng nhất đối với nhiều nhà tài trợ và đầu tư nhờ tính thiết thực và ngắn gọn. Hầu hết các nhà đầu tư và nhà tài trợ là những người bận rộn liên tục đối diện với yêu cầu về thời gian và tiền bạc của họ. Nhà đầu tư sẽ không có thời gian đào sâu một bản Kế hoạch kinh doanh - công việc của bên muốn được đầu tư là thuyết phục nhà đầu tư bằng cách trình bày ý tưởng của mình. Một pitch deck tốt do đó nên được điều chỉnh để phù hợp với mối quan tâm và sở thích của các nhà tài trợ và nêu rõ:

- **Tuyên bố trình bày vấn đề:** Trình bày thách thức liên quan đến môi trường hoặc tài nguyên mà doanh nghiệp muốn giải quyết thông qua giải pháp KTTH, có thể bao gồm các vấn đề như chất thải, cạn kiệt tài nguyên hoặc ô nhiễm.
- **Giải pháp:** Trình bày cách tiếp cận hoặc sản phẩm đổi mới góp phần “khép kín” chu trình tài nguyên, chẳng hạn như PaaS hoặc các sản phẩm được thiết kế để có độ bền cao, dễ tái sử dụng, tái sản xuất hoặc tái chế. Nhấn mạnh cách giải pháp thúc đẩy tính bền vững và giảm tác động môi trường.
- **Cơ hội thị trường:** Mô tả nhu cầu ngày càng tăng đối với các sản phẩm và dịch vụ bền vững, cả từ góc độ chuyên và không chuyên về KTTH. Hãy làm nổi bật quy mô thị trường cho các sản phẩm tuần hoàn, quy định có lợi cho thực hành KTTH và xu hướng tiêu dùng có trách nhiệm.
- **Mô hình kinh doanh:** Giải thích cách doanh nghiệp dự kiến có doanh thu trong khi vẫn tuân thủ các nguyên tắc KTTH, có thể bao gồm các chiến lược như mô hình PaaS, dịch vụ cho thuê, đăng ký sử dụng; hoặc các nguồn doanh thu từ hoạt động tái chế và tái chế biến vật liệu. Bên cạnh đó, cho thấy phương án tạo ra giá trị bên cạnh giá trị tài chính.
- **Lợi thế cạnh tranh:** Thể hiện các khía cạnh độc đáo tạo sự khác biệt đối với các doanh nghiệp khác, cả trong lĩnh vực KTTH lẫn kinh tế tuyến tính truyền thống. Yếu tố khác biệt có thể là công nghệ tái chế độc quyền, quan hệ đối tác chiến lược với doanh nghiệp quản lý chất thải hoặc thiết kế sáng tạo để tháo rời.
- **Sức hút và các mốc quan trọng:** Doanh nghiệp cần cho thấy tiến triển trong việc thực hiện các hoạt động tuần hoàn, chẳng hạn như quan hệ đối tác với các nhà cung cấp để có nguồn cung ứng khép kín, các dự án thí điểm thành công trong việc thu hồi vật liệu, hoặc các chứng nhận bền vững.

- **Đội ngũ:** Đội ngũ nhân sự cần có chuyên môn về thiết kế bền vững, nguyên tắc KTTH, khoa học môi trường hoặc các lĩnh vực liên quan. Nhấn mạnh lý do đội ngũ của doanh nghiệp đang có vị thế độc đáo để triển khai và mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực KTTH.
- **Tình hình và dự báo tài chính:** Trình bày thông tin dự báo tài chính phản ánh cả khả năng kinh tế và tác động môi trường của doanh nghiệp. Cho thấy giải pháp tiết kiệm chi phí từ việc giảm đầu vào nguyên liệu, doanh thu tiềm năng từ thị trường thứ cấp (ví dụ: vật liệu tái chế) và khả năng mở rộng mô hình kinh doanh tuần hoàn.
- **Lời kêu gọi hành động:** Nêu rõ những gì doanh nghiệp đang tìm kiếm: đầu tư vào mở rộng quy mô hoạt động, quan hệ đối tác chiến lược với các công ty trong ngành hay tiếp cận mạng lưới quan hệ để tìm nguồn cung ứng nguyên liệu.

Doanh nghiệp cần xem xét giai đoạn tăng trưởng, loại công cụ tài chính và hồ sơ của các nhà đầu tư/nhà tài trợ tiềm năng trước khi phân bổ nguồn lực xây dựng pitch. Ví dụ, ngân hàng thương mại có thể có yêu cầu nghiêm ngặt phải được đáp ứng trước khi xem xét hồ sơ vay vốn hoặc nghe doanh nghiệp thuyết phục; ngân hàng cũng sẽ kỳ vọng ngay dự báo tài chính và kế hoạch kinh doanh chi tiết. Mặt khác, các quỹ tư nhân hoặc nhà đầu tư thiên thần có thể chỉ kỳ vọng thông tin tổng quát ngắn gọn về ý tưởng kinh doanh tại một cuộc họp ban đầu.

Hầu hết các nhà đầu tư kỳ vọng **hai loại tài liệu chính**: một bản tóm tắt Kế hoạch kinh doanh dài một trang (**teaser đầu tư**) và một **slide deck** (bài thuyết trình) trong đó cung cấp thêm thông tin chi tiết bổ sung cho tóm tắt Kế hoạch đầu tư. Độ dài và trọng tâm nội dung của bài thuyết trình phải được điều chỉnh cho phù hợp với đối tượng cần thuyết phục. Một số yếu tố chính cần xem xét cho slide deck bao gồm:

- **Cần ngắn gọn.** Hướng dẫn gần đây³² dành cho các doanh nghiệp khởi nghiệp cho rằng người thuyết trình cần chuẩn bị 10 slide với cỡ chữ không nhỏ hơn 30 theo công thức Guy Kawasaki, được thuyết trình trong 20 phút. Mỗi slide có thể tóm tắt một phần của Kế hoạch kinh doanh theo cấu trúc trước đó đã nêu:
 - Tiêu đề
 - Vấn đề hoặc cơ hội mà ý tưởng KTTH sẽ giải quyết
 - Đề xuất giá trị, cho thấy ý tưởng KTTH sẽ giải quyết vấn đề hoặc tận dụng cơ hội như thế nào
 - Yếu tố độc đáo của sản phẩm/dịch vụ
 - Mô hình kinh doanh
 - Kế hoạch marketing
 - Phân tích cạnh tranh
 - Đội ngũ quản lý
 - Dự báo tài chính

32 GIZ, “Scale Up! Hướng dẫn đầu tư của doanh nghiệp tại Ghana”, trang 64

- Bạn nên đầu tư vào các tài liệu có hình ảnh hấp dẫn, trực quan thu hút sự chú ý của nhà đầu tư.

Mẹo cải thiện pitch deck:

- **Thương lượng các yếu tố ngoài tài chính:** Pitch có thể bao gồm nhiều vòng mà trong đó doanh nghiệp có khả năng phải đàm phán các điều khoản trước khi xem xét kỹ các chi tiết quan trọng. Bên cạnh các điều khoản tài chính, doanh nghiệp cũng cần xem xét **đàm phán các khía cạnh phi tài chính** phù hợp với các giá trị kinh doanh của bên mình. Khía cạnh này có thể bao gồm việc nhà đầu tư hỗ trợ các mục tiêu bền vững, tiếp cận mạng lưới quan hệ, hỗ trợ kỹ thuật trong thực hành KTTH, hoặc cam kết quản trị có trách nhiệm.
- **Chuẩn bị cho quá trình thẩm định³³:** Doanh nghiệp phải chuẩn bị cung cấp thông tin chi tiết trong quá trình thẩm định, bao gồm hồ sơ tài chính, tài liệu pháp lý, đánh giá tác động môi trường và kế hoạch hoạt động. Việc chuẩn bị đầy đủ hồ sơ tài liệu để thẩm định cho thấy tính chuyên nghiệp và sẵn sàng.
- **Tìm kiếm sự liên kết về các mục tiêu dài hạn:** Doanh nghiệp cần đảm bảo tầm nhìn dài hạn của doanh nghiệp (trong pitch deck) liên kết tốt với kỳ vọng của nhà đầu tư, đồng thời thảo luận về cách nhà đầu tư có thể đóng góp ngoài việc cấp vốn, chẳng hạn như tư vấn chiến lược, kết nối trong ngành hoặc tiếp cận thị trường.
- **Đàm phán các điều khoản công bằng:** Trong quá trình kêu gọi đầu tư, doanh nghiệp phải đàm phán các điều khoản công bằng và bền vững. Các doanh nghiệp nên xem xét các yếu tố như định giá, pha loãng vốn chủ sở hữu, quyền quản trị và chiến lược rút lui phù hợp với kế hoạch tăng trưởng.
- **Luyện tập thuyết trình với pitch deck:** Trước khi đối diện với các nhà đầu tư tiềm năng, người thực hiện thuyết trình nên làm thử với bạn bè hoặc người thân của mình. Thêm vào đó, người thực hiện có thể thử thuyết trình với một vài nhà đầu tư ưu tiên thấp và nhận phản hồi trước khi thuyết trình trước các nhà đầu tư mà doanh nghiệp ưu tiên cao nhất.
- **Biến sự từ chối thành cơ hội:** Trong trường hợp nhà tài trợ từ chối một đề xuất, nên yêu cầu họ phản hồi về lý do từ chối. Ngoài ra, hãy cân nhắc hỏi nhà tài trợ về việc kết nối với một bên khác có thể quan tâm về cơ hội đầu tư - các nhà tài trợ thường có mạng lưới quan hệ phong phú và dễ kết nối đúng nhà đầu tư với cơ hội đầu tư.

Cập nhật báo cáo tài chính

Báo cáo tài chính là báo cáo do doanh nghiệp biên soạn theo quy chế kế toán chuẩn hóa, chi tiết hoạt động tài chính và sức khỏe tài chính của công ty. Duy trì và cập nhật **tài khoản tài chính** bao gồm việc ghi lại, tóm tắt và báo cáo một cách có hệ thống về các giao dịch tài chính của tổ chức,

33 Thẩm định doanh nghiệp (due diligence) là quá trình xác định, ngăn ngừa, giảm thiểu và tính đến các tác động tiêu cực tiềm năng. Due diligence explained - European Commission Trong ngành tài chính, các bên cần tiến hành thẩm định chi tiết tài liệu tài chính của bên kia trước khi tiến hành giao dịch. Due Diligence: Types and How to Perform

tập trung vào ba báo cáo tài chính then chốt: **Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Bảng cân đối kế toán và Báo cáo lưu chuyển tiền tệ**. Theo thông lệ, các nhà tài trợ thương mại - chẳng hạn như ngân hàng, quỹ VC/PE, DFI và MDB - dựa vào các báo cáo này để đánh giá khả năng tồn tại của các ứng cử viên được cấp vốn. Gần đây, các nhà tài trợ phi thương mại bao gồm các tổ chức từ thiện và các cơ quan phát triển cũng đã nhấn mạnh lấy báo cáo tài chính làm chỉ số về **quản trị tài chính và sức khỏe thể chế** của đối tượng nhận đầu tư. Báo cáo tài chính cung cấp cho các nhà tài trợ một bức tranh rõ ràng về **khả năng tồn tại, mức độ ổn định tài chính và tiềm năng tăng trưởng** của doanh nghiệp. Đối với các tổ chức KTTH ban đầu chưa có lợi nhuận hoặc duy trì được biên lợi nhuận gộp cạnh tranh, báo cáo tài chính vẫn cung cấp thông tin sâu có giá trị: **xu hướng tăng trưởng doanh thu, tính đa dạng về nguồn doanh thu, mô hình dòng tiền vào và ra và quản lý vốn lưu động** - tất cả đều giúp xác định rủi ro và sức bền trong hoạt động.

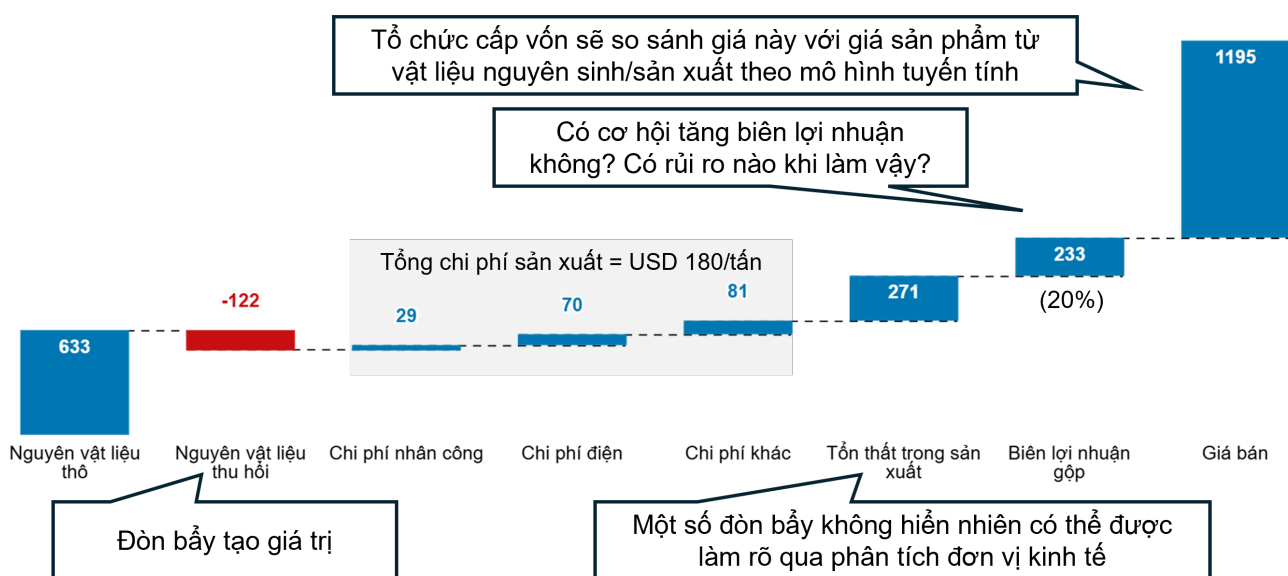
Thông tin chi tiết từ các cuộc phỏng vấn nhà đầu tư và tài trợ vào KTTH hé lộ rằng tuy **các nhà đầu tư giai đoạn đầu** không kỳ vọng lợi nhuận trong giai đoạn đầu của doanh nghiệp, họ tìm kiếm **con đường rõ ràng dẫn đến khả năng sinh lời** và bằng chứng về **tăng trưởng doanh thu** làm chỉ số thể hiện năng lực tài chính. Việc **quản lý dòng tiền** hiệu quả cũng rất quan trọng, vì nó phản ánh khả năng **duy trì hoạt động, quản lý vốn lưu động và thu hồi công nợ**. Đối với các tổ chức tập trung mạnh vào **đổi mới** - đặc điểm của nhiều doanh nghiệp KTTH - các nhà tài trợ đánh giá cao **các khoản đầu tư chiến lược vào R&D và tài sản** phù hợp với năng lực tài chính của tổ chức.

Tóm lại, **báo cáo và tài khoản tài chính** đầy đủ không chỉ là quy định về pháp lý mà còn là công cụ quan trọng để thể hiện **sức khỏe và tiềm năng** tài chính của tổ chức, mở đường cho các cơ hội tài chính thành công.

Kinh nghiệm duy trì tài khoản tài chính:

- **Duy trì lưu trữ hồ sơ tài chính thường xuyên và chính xác:** Duy trì hồ sơ chi tiết và chính xác về tất cả các giao dịch tài chính, bao gồm doanh thu, chi phí, tài sản và nợ phải trả. Các nhà đầu tư được phỏng vấn trong nghiên cứu PREVENT nhấn mạnh việc doanh nghiệp KTTH cần duy trì **“phòng dữ liệu”** đầy đủ để quá trình đánh giá thẩm định đầu tư diễn ra suôn sẻ.
- **Giám sát doanh thu từ nhiều luồng:** Doanh nghiệp cần phát triển và theo dõi nhiều nguồn doanh thu từ khách hàng trong các ngành, quy mô và khu vực địa lý khác nhau. Các nhà tài trợ nhạy cảm với **sự biến động mạnh về doanh thu**, vốn đặc biệt phổ biến đối với các doanh nghiệp và tổ chức KTTH do ngân sách, ưu tiên và sở thích của khách hàng doanh nghiệp và tổ chức thay đổi.
 - **Giám sát dòng tiền vào:** Doanh nghiệp phải theo dõi dòng tiền vào để thực hiện chặt chẽ các chiến lược **thu hồi doanh thu** kịp thời và duy trì **dự trữ tiền mặt** để dự phòng. Ví dụ: trong các doanh nghiệp bán hàng tiêu dùng đóng gói (CPG), các nhà tài trợ có thể kiểm tra xem một tổ chức có thể quản lý các khoản phải thu như thế nào, do các khoản thanh toán có thể đến sau 30, 60 hoặc thậm chí 90 ngày.

- **Thể hiện chiến lược quản lý hàng tồn kho:** Đối với các doanh nghiệp bán hàng hóa như vật liệu tái chế tương đương về giá trị hoặc tái chế nâng cấp, các nhà tài trợ sẽ tìm kiếm chiến lược quản lý hàng tồn kho hiệu quả để đánh giá khả năng **dự báo nhu cầu** và **quản lý kế hoạch sản xuất** của doanh nghiệp.
- **Quản lý các khoản đầu tư chiến lược:** Doanh nghiệp nên đầu tư tương ứng vào các dự án và công nghệ vốn lớn phù hợp với **mục tiêu chiến lược dài hạn và các sáng kiến bền vững**. Ví dụ, khi đánh giá các doanh nghiệp tái chế, các nhà đầu tư và tài trợ kỳ vọng doanh nghiệp phân tích nhà máy, tài sản và thiết bị để xác định xem có cần công nghệ mới để xử lý các loại vật liệu khác nhau hoặc cải thiện quy trình hiện tại hay không.
- **Làm nổi bật khía cạnh kinh tế đơn vị của doanh nghiệp:** Tiến hành phân tích đơn vị chi tiết để chứng minh cho các nhà tài trợ rằng doanh nghiệp nắm bắt chặt chẽ **cấu trúc chi phí và chiến lược định giá**. Ví dụ, một công ty protein thay thế có thể chứng minh rằng việc đảm bảo hợp đồng dài hạn với các nhà cung cấp nhằm thương lượng giá tốt hơn và xây dựng kho dự trữ đệm cần đến nguồn vốn nhất định, qua đó thuyết phục nhà đầu tư cấp vốn. Các nhà tài trợ cũng thường xem xét khía cạnh kinh tế trên đơn vị của doanh nghiệp để so sánh với các doanh nghiệp khác cùng ngành. Sơ đồ dưới đây cho thấy một ví dụ về phân tích kinh tế trên đơn vị cho một doanh nghiệp KTTH dựa trên thu hồi tài nguyên.



Minh họa khía cạnh kinh tế trên đơn vị cho doanh nghiệp KTTH thu hồi tài nguyên

Tiến tới định giá

Định giá là một thước đo quan trọng để xác định giá trị hiện tại và tiềm năng của một doanh nghiệp. Có một số phương pháp để đưa ra định giá cho doanh nghiệp; ba phương pháp thường được sử dụng được tóm tắt dưới đây:

Phương pháp	Mô tả
Dựa trên giao dịch tương đồng	Dựa trên bội số như Giá trị doanh nghiệp (EV) / Doanh số bán hàng hoặc EV / Thu nhập trước lãi vay, thuế, và khấu hao (EBITDA) tính bằng giá trị trung bình (hoặc trung vị) dựa trên các khoản đầu tư vào cùng lĩnh vực hoặc lĩnh vực tương tự trong quá khứ.
Dựa trên bội số tương đồng công khai	Dựa trên bội số như EV/ Doanh số bán hàng hoặc EV/EBITDA có được từ các công ty giao dịch công khai trong cùng lĩnh vực hoặc lĩnh vực tương tự.
Dòng tiền chiết khấu	Dựa trên việc chiết khấu dòng tiền trong tương lai và ước tính tổng giá trị của dòng tiền đó (liên kết với dự báo tài chính).

Các phương pháp định giá phổ biến

Đối với các doanh nghiệp muốn huy động vốn đầu tư từ các nhà đầu tư tư nhân như nhà đầu tư thiên thần, quỹ VC và quỹ PE, định giá có thể cung cấp tín hiệu rõ ràng về lợi nhuận kỳ vọng từ việc đầu tư vào doanh nghiệp. Do đó, việc định giá phản ánh thực tế của ngành, thị trường và chính doanh nghiệp càng trở nên quan trọng hơn. Định giá cũng đặt ra tiêu chuẩn cho các vòng gọi vốn trong tương lai: định giá ban đầu cao có thể giúp doanh nghiệp đàm phán thành công với các nhà tài trợ trong tương lai, trong khi định giá ban đầu bị giảm có thể làm phức tạp nỗ lực đàm phán và gọi vốn trong tương lai.

Phỏng vấn với các nhà đầu tư tập trung vào lĩnh vực KTTH cho thấy trong thời gian gần đây, nhà đầu tư đang nhận thức được rủi ro của việc đầu tư vào doanh nghiệp không có khả năng định giá dựa trên lộ trình phát triển vững chắc và thực tế. Khi nhà đầu tư hoặc nhà tài trợ xem xét định giá doanh nghiệp KTTH, cái họ tìm là giá định thực tế và có thể đạt tới về giá và chi phí có tính cạnh tranh hợp lý với các sản phẩm tương đương từ doanh nghiệp kinh tế tuyến tính. Với những hạn chế về dữ liệu trong lĩnh vực KTTH, nhà đầu tư cũng muốn doanh nghiệp giải thích rõ ràng và chi tiết về phương pháp được sử dụng để đưa ra định giá và tham chiếu đến các điểm dữ liệu của các doanh nghiệp trong lĩnh vực tương tự.

Kinh nghiệm trong quá trình định giá:

- **So sánh chuẩn với các ngành liên quan:** Do lĩnh vực KTTH còn non trẻ, nhà đầu tư đánh giá cao các doanh nghiệp định giá bằng cách sử dụng dữ liệu từ các ngành liên quan, ví dụ: quản lý chất thải, dịch vụ môi trường, năng lượng tái tạo, v.v. để có kết quả định giá phù hợp. Phương pháp này còn giúp nhà đầu tư tin tưởng hơn giả định của doanh nghiệp về tăng trưởng doanh thu, triển vọng lợi nhuận và tiềm năng mở rộng quy mô, nhờ tham chiếu từ các ngành khác.

- **Tiến hành phân tích kịch bản để kiểm thử định giá:** Nhà đầu tư muốn thấy định giá dựa trên đánh giá rủi ro toàn diện, bao gồm rủi ro thị trường, rủi ro hoạt động và rủi ro tài chính. Ví dụ: một công ty chuyên về nhựa tái chế có thể sử dụng một số chiến lược để tính đến biến động giá dầu và tác động đối với chi phí nhựa, bao gồm cả chi phí nhựa tái chế. Qua việc xây dựng nhiều kịch bản chi phí tương ứng các mức giá dầu khác nhau, công ty có thể xây dựng nhiều kịch bản doanh thu và qua đó suy ra kịch bản định giá dựa trên các giả định lạc quan, trung bình và bi quan về hiệu quả kinh doanh tương lai. Doanh nghiệp cũng có thể tham khảo Bảng chấm điểm rủi ro tuần hoàn³⁴ để có thêm thông tin cho quá trình đánh giá rủi ro, đồng thời nếu cần thì so sánh mô hình đánh giá rủi ro của mình với các mô hình kinh doanh tuyến tính để làm nổi bật lợi thế của mô hình KTTH (nếu phù hợp).
- **Lấy hiệu quả hoạt động trong quá khứ làm nền tảng giả định:** Nhà đầu tư sẽ kiểm tra báo cáo tài chính trong quá khứ để đánh giá tăng trưởng doanh thu, khả năng sinh lời, dòng tiền và mức nợ; do đó doanh nghiệp tự nhận thức được hiệu quả hoạt động trong quá khứ sẽ dễ được thông cảm và chấp nhận hơn trong quá trình định giá.
- **Tập trung vào các động lực giá trị chính:** Trong quá trình định giá, doanh nghiệp nên làm nổi bật các động lực giá trị chính, chẳng hạn như tiềm năng mở rộng quy mô hoạt động ngay lập tức, quy trình/công nghệ độc quyền giúp giảm chi phí và cải thiện lợi nhuận, nhu cầu cao đối với các sản phẩm và dịch vụ (được thúc đẩy bởi các quy định mới hoặc mục tiêu bền vững của doanh nghiệp khác), hoặc cam kết của doanh nghiệp về đổi mới nhằm thúc đẩy hiệu quả và tạo khác biệt trên thị trường.
- **Làm rõ giả định đứng sau các kế hoạch tăng trưởng:** Nhà đầu tư muốn nhìn thấy dự báo tài chính và các giả định/cơ sở lý luận đằng sau các dự báo này. Phần về mô hình tài chính đề cập chi tiết vấn đề này.

Thiết kế các chỉ số hiệu suất chính (KPI)

KPI là các chỉ số định lượng được do một công ty hoặc tổ chức dùng để đánh giá hiệu suất dài hạn khi so sánh với mục tiêu cụ thể.³⁵ KPI có thể được phân loại thành KPI tài chính, KPI hoạt động và KPI tác động. **KPI tài chính** có thể bao gồm các chỉ số như tăng trưởng doanh thu, biên lợi nhuận và tỉ lệ hoàn vốn. **KPI hoạt động** có thể bao gồm hiệu quả sản xuất, hiệu quả hoạt động chuỗi cung ứng và tỷ lệ hài lòng của khách hàng. **KPI tác động** tập trung vào kết quả xã hội và môi trường từ hoạt động của doanh nghiệp. Ví dụ, một startup tập trung thu hồi nhựa từ đại dương và phát triển vật liệu bền có thể theo dõi chi phí và lợi nhuận trên mỗi đơn vị vật liệu sản xuất (KPI tài chính), khối lượng nhựa được thu hồi hàng tháng (KPI hoạt động) và mức độ giảm ô nhiễm nhựa đại dương đo được (KPI tác động). Cả nhà đầu tư và tổ chức từ thiện tài trợ đều sẽ xem xét kỹ lưỡng các KPI như vậy để đánh giá tính bền vững về tài chính, hiệu quả hoạt động và tác động xã hội của startup.

³⁴ Chú thích 17.

³⁵ Investopedia. (n.d.). *Chỉ số hiệu suất chính (KPI)*. Investopedia. Truy cập ngày 14 tháng 2 năm 2025, từ <https://www.investopedia.com/terms/k/kpi.asp>

Các nhà đầu tư đặc biệt quan tâm đến KPI tài chính thể hiện khả năng tạo doanh thu, kiểm soát chi phí và tạo lợi nhuận cho doanh nghiệp, trong khi KPI hoạt động cho nhà đầu tư biết hiệu quả và khả năng mở rộng của mô hình kinh doanh. Nhiều nhà đầu tư cũng đang tìm cách hiểu KPI tác động - đặc biệt là nhà tài trợ tập trung vào tài chính xanh/khí hậu/tác động - nhưng đối tượng nhà đầu tư quan tâm cũng đang mở rộng do các vấn đề toàn cầu như giảm phát thải carbon. Các bên cấp khoản tài trợ nhấn mạnh hơn vào KPI tác động và đánh giá mức độ hiệu quả của tổ chức trong việc giải quyết các vấn đề môi trường và xã hội. Tuy quy định hiện tại và tương lai như Hệ thống phân loại hoạt động bền vững của EU, Chỉ thị Báo cáo Bền vững Doanh nghiệp EU (CSRD) hoặc Chỉ thị Tuyên bố Xanh của EU (EU) 2024/825 được kỳ vọng nâng cao nhận thức và tính minh bạch trong báo cáo và tuyên bố bền vững, các tổ chức KTTH nên nỗ lực đón đầu xu hướng bằng cách làm nổi bật và truyền thông hiệu quả KPI tác động của mình.

KPI tài chính	KPI hoạt động	KPI tác động
Dựa trên doanh thu - Tăng trưởng doanh thu - Biên lợi nhuận gộp - Lợi nhuận ròng Tỷ lệ thanh khoản và nguồn vốn - Tỷ lệ vốn lưu động - Tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu - Tốc độ giải ngân Khách hàng - Chi phí thu hút khách hàng - Giá trị trọn đời của khách hàng - Tỷ lệ khách hàng rời bỏ	Dựa trên sản xuất - Chi phí trên một đơn vị nguyên liệu sản xuất - Chỉ số kiểm soát chất lượng - Tỷ lệ vòng quay hàng tồn kho - Thời gian đưa sản phẩm ra thị trường - Tỷ lệ công suất hiệu dụng Khách hàng - Mức độ hài lòng của khách hàng - Tỷ lệ giữ chân khách hàng Các KPI dành riêng cho doanh nghiệp KTTH, chẳng hạn: - Tỷ lệ thu hồi nhựa - Độ chính xác phân loại rác thải nhựa - Tỷ lệ sử dụng công suất tái chế ...	Môi trường - chuyên cho KTTH - Lượng rác thải giảm/tái chế - Tỷ lệ vật liệu tái chế được sử dụng trong sản xuất - Lượng chất thải tránh được - Lượng vật liệu nguyên sinh tránh được Môi trường - phạm vi rộng - Lượng phát thải khí nhà kính tránh được - Lượng năng lượng tiết kiệm Xã hội - phạm vi rộng - Số lượng việc làm lâu dài và tạm thời được tạo ra - Số lượng nhân viên được đào tạo - Tỷ lệ phụ nữ có việc làm

Danh sách minh họa KPI

Kinh nghiệm trong thiết kế KPI:

- **Khớp mục tiêu tác động với mục tiêu kinh doanh:** Khi thiết kế KPI tác động xã hội và môi trường, hãy ưu tiên KPI có kết nối rõ ràng với các mục tiêu thương mại và chiến lược của doanh nghiệp. Nhiều nhà tài trợ, đặc biệt là các bên đầu tư với quan điểm chú trọng vào tác động, muốn thấy KPI tác động liên quan trực tiếp đến các mục đích và mục tiêu chiến lược của doanh nghiệp vì chúng khiến nhà tài trợ tin rằng doanh nghiệp cam kết đạt được KPI tác động không chỉ vì bản thân tác động mà còn vì tác động này gắn với kết quả kinh doanh.
- **So sánh với các tiêu chuẩn ngành:** Trong nghiên cứu PREVENT, các nhà đầu tư và tài trợ được phỏng vấn nhấn mạnh tầm quan trọng của việc duy trì năng lực cạnh tranh về chi phí với các doanh nghiệp truyền thống đối với khả năng tồn tại lâu dài của doanh nghiệp KTTH. Khi nhiều nhà tài trợ còn do dự và chưa thấy lý do đầu tư vào các mô hình KTTH, doanh nghiệp rất cần so sánh KPI của mình với các tiêu chuẩn trong ngành để nhìn nhận rõ vị trí của mình so với các đối thủ cạnh tranh. Ví dụ, một doanh nghiệp sản xuất hàng dệt may làm từ nhựa tái chế và sợi hữu cơ thải sẽ cần đánh giá KPI và mục tiêu về chi phí sản xuất hàng dệt may với các tiêu chuẩn trong ngành để chứng minh khả năng cạnh tranh về chi phí với các doanh nghiệp sản xuất dệt may khác.
- **Chỉ số cụ thể và đo lường được:** KPI phải rõ ràng, có thể định lượng và dễ theo dõi. Tham khảo các tài liệu như Chỉ báo độ tuần hoàn vật liệu³⁶ của Quỹ Ellen MacArthur, Tiêu chuẩn sản phẩm Cradle-to-Cradle³⁷ và Tiêu chuẩn GRI 306: Tiêu chuẩn Chất thải 2020³⁸ để tìm các chỉ số có thể dùng để đo lường mức độ tiến tới KTTH của tổ chức.

Phát triển mô hình tài chính

Mô hình tài chính là một mô hình khái quát giúp ước lượng dòng tiền tương lai, yêu cầu tài chính và định giá của công ty, đồng thời là công cụ giúp các nhà đầu tư và tài trợ quyết định có nên đầu tư vào một công ty hay không.³⁹ Khi đánh giá mô hình tài chính, các nhà đầu tư và tài trợ tìm kiếm sự cân bằng giữa tính thực dụng và khát vọng của doanh nghiệp. Một mô hình tài chính chỉ có chất lượng tương đương các giả định đứng sau, do vậy nhà đầu tư tìm kiếm triển vọng thực tế về nắm bắt thị trường, tăng trưởng doanh thu, hiệu quả chi phí, và các yếu tố hệ thống thúc đẩy và cản trở như quy định và tính sẵn có nguồn nguyên liệu. ‘Khát vọng’ thể hiện qua mô hình tài chính được phản ánh qua khả năng chứng minh tiềm năng tăng trưởng doanh thu thông qua các biện pháp khác nhau, từ quan hệ đối tác doanh nghiệp và bán hàng gia tăng, cho đến cải thiện chi phí và biên lợi

36 Quỹ Ellen MacArthur (2021). Chỉ số tuần hoàn vật liệu (MCI). Truy cập ngày 6 tháng 1 năm 2025, từ <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/material-circularity-indicator>

37 Viện Đổi mới Sản phẩm Cradle to Cradle. (2024). Tiêu chuẩn Sản phẩm được chứng nhận Cradle to Cradle® v4.1. Truy cập ngày 6 tháng 1 năm 2025, từ https://api.c2ccertified.org/assets/c2cc-v4.1-standard_final_092624.pdf

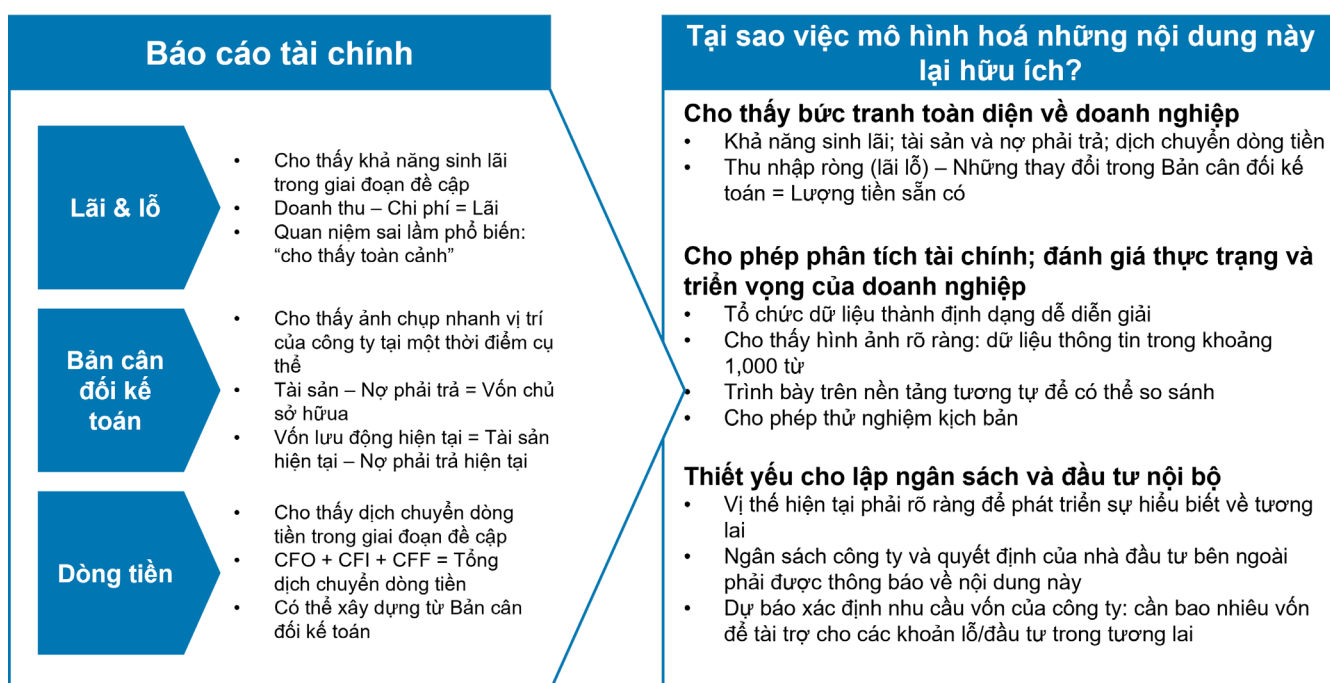
38 Sáng kiến Báo cáo Toàn cầu. (tháng 5, 2020). GRI 306: Chất thải 2020. Truy cập ngày 6 tháng 1 năm 2025, từ <https://www.globalreporting.org/standards/standards-development/topic-standard-for-waste/>

39 Sáp nhập & Mua lại. (n.d.). Mô hình tài chính. Sáp nhập & Điều tra. Truy cập ngày 14 tháng 2 năm 2025, từ <https://mergersandinquisitions.com/financial-modeling/>

nhuận thông xây dựng quan hệ đối tác lâu dài với nhà cung cấp và đảm bảo nguồn nguyên liệu tin cậy, sẵn có, đồng thời thực hiện các biện pháp bổ sung như đổi mới, mở rộng đội ngũ và nâng cấp cơ sở hạ tầng để sẵn sàng mở rộng quy mô. Các mô hình tài chính KTTH yêu cầu đặc biệt tập trung vào các mối liên kết trong hệ sinh thái và sắc thái mang tính chuyên ngành. Những khía cạnh này có thể bao gồm vòng đời sản phẩm trong mô hình tái sử dụng hoặc PaaS, động lực giá giữa sản phẩm tân trang và sản phẩm mới, hoặc tăng trưởng về người dùng và giao dịch trên các mô hình kinh doanh nền tảng.

Về mặt nhân sự, việc có một chuyên gia tài chính nội bộ, giám đốc tài chính (CFO) hoặc chuyên gia tư vấn bên ngoài dẫn dắt quá trình mô hình hóa tài chính có thể đem lại lợi ích lớn cho doanh nghiệp, tùy theo hạn chế về chi phí và nguồn lực.

Hình dưới đây tóm lược lợi ích của việc xây dựng mô hình tài chính.



Các yếu tố chính và mục đích của báo cáo tài chính

Doanh nghiệp cần phải có giả định thực tế ở ba khía cạnh chính:

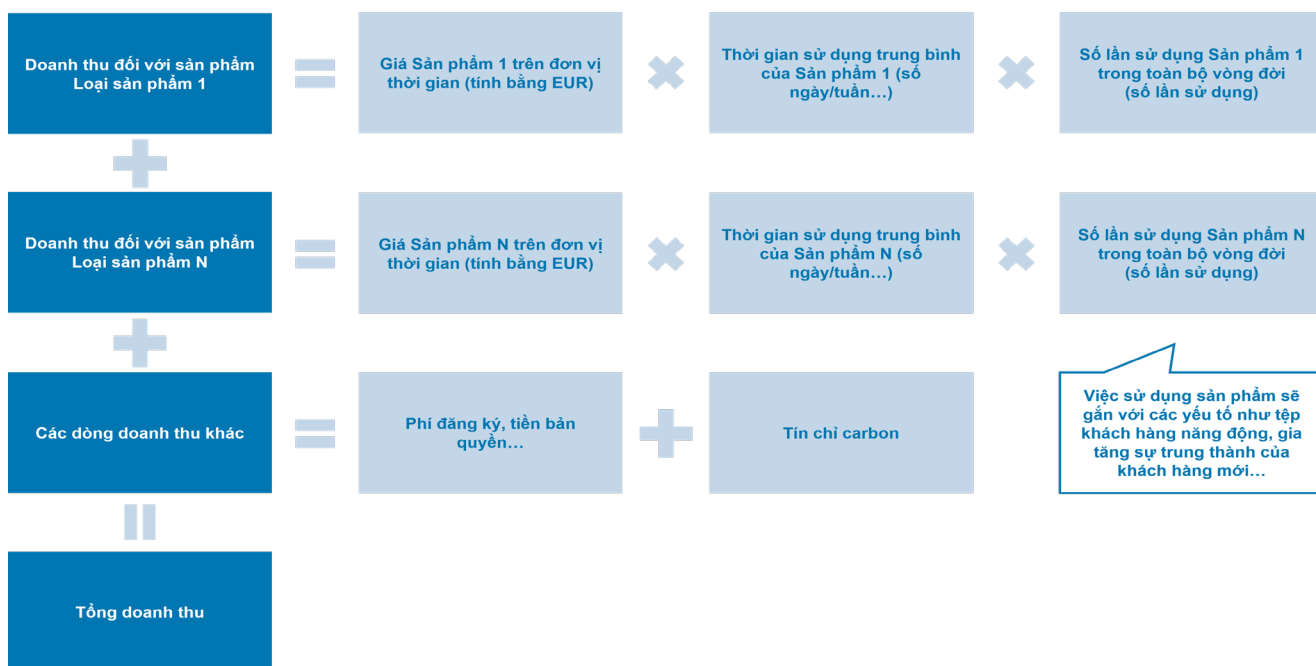
- Dự báo doanh thu:** có thể được thực hiện qua cách tiếp cận **từ trên xuống** hoặc cách tiếp cận **từ dưới lên**. Cách tiếp cận từ trên xuống bắt đầu từ quy mô thị trường mà doanh nghiệp nhắm đến, ước tính thị phần và cuối cùng là tính toán doanh thu của công ty. Cách tiếp cận từ dưới lên bắt đầu từ doanh thu có được từ mỗi khách hàng, vì vậy đủ chi tiết, ít trừu tượng hơn và do đó nên được ưu tiên khi có thể, ít nhất là trong 12-24 tháng gần nhất. Đối với phạm vi thời gian dự báo vượt quá 12 hoặc 24 tháng, có thể sử dụng phương pháp từ trên xuống. Do đặc thù **ngành KTTH**, việc dự báo doanh thu cần tính đến một số yếu tố khác.

Ví dụ, đối với các doanh nghiệp KTTH hoạt động theo mô hình **PaaS**, cần chú ý cụ thể đến các yếu tố như doanh thu trên mỗi lượt sử dụng sản phẩm, tuổi thọ hợp lý của sản phẩm, **số lượt/chu kỳ** mỗi thời kỳ,... Tương tự, đối với **mô hình thu gom chất thải**, cần chú ý đến **thành phần vật liệu thải** và thay đổi dự kiến đối với thành phần, vì yếu tố này ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu của từng dòng vật liệu và tổng doanh thu. Tương tự, một **thị trường trực tuyến** kết nối người bán và người mua các sản phẩm tân trang sẽ hưởng lợi từ việc phân tích số lượt truy cập trang web (hoặc ứng dụng), tỷ lệ chuyển đổi, **giá trị giao dịch trung bình** để thực hiện ước tính doanh thu của nó.

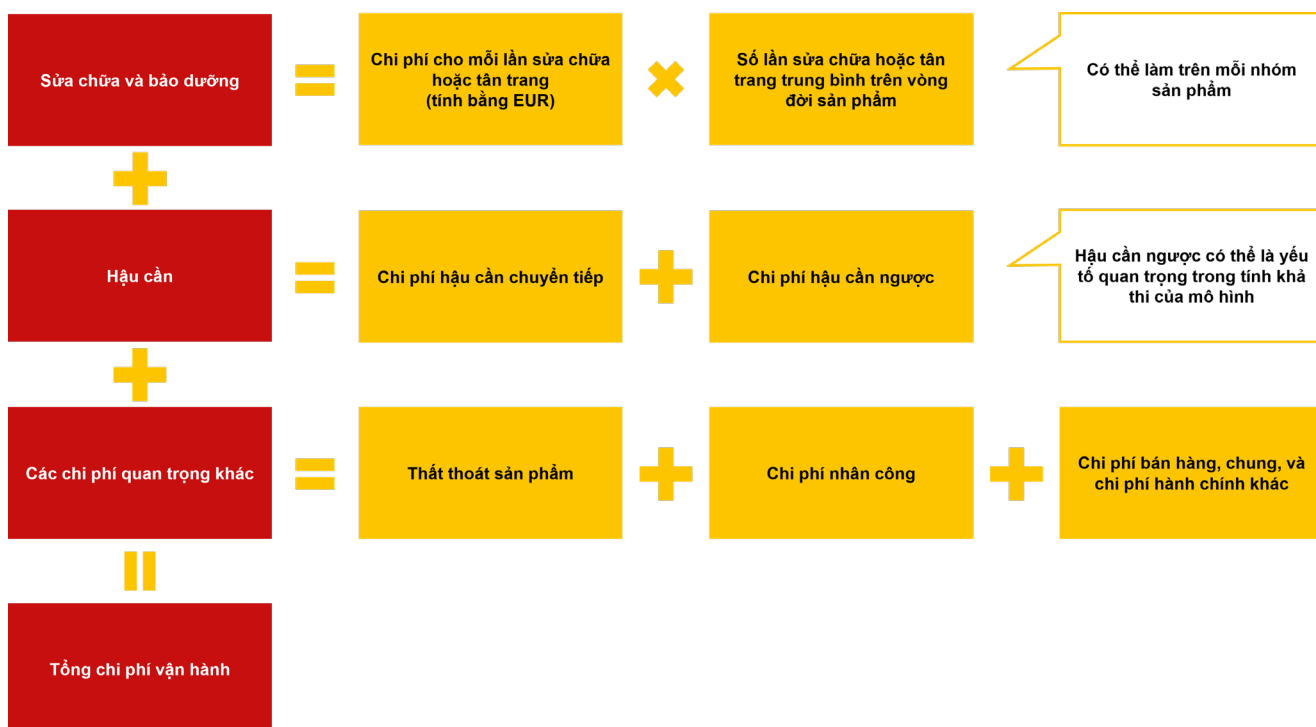
- **Dự báo chi phí:** các cấu phần chi phí quan trọng bao gồm chi phí nguyên vật liệu thô và chi phí vận hành (chi phí lao động, chi phí bán hàng và marketing, chi phí sửa chữa, khấu hao sản xuất, logistics, v.v.). Giống như dự báo doanh thu, các doanh nghiệp KTTH cần xem xét **yếu tố đặc thù** dựa trên mô hình kinh doanh cụ thể. Ví dụ: một doanh nghiệp PaaS sẽ cần phải mô hình hóa cẩn thận **chi phí sửa chữa, tổn thất sản phẩm, chi phí logistics ngược**, trong khi một doanh nghiệp KTTH xây dựng **vật liệu thay thế** thân thiện với môi trường sẽ cần tính đến chi phí nguyên liệu thô ban đầu cao hơn (do quy mô nhỏ) và mô hình hóa chi phí xử lý dựa trên thử nghiệm thực tế, do khác biệt với vật liệu truyền thống / kinh tế tuyến tính.
- **Bảng cân đối kế toán và dự báo dòng tiền:** bảng cân đối kế toán, với vai trò mô hình hóa tài sản và nợ phải trả trong tương lai của doanh nghiệp, cần dự báo các tài sản doanh nghiệp dự định mua lại và phương án vốn để mua các tài sản này. Mô hình nên chỉ ra các cơ sở hạ tầng cần nâng cấp, chi phí về đất đai, và chi phí vốn và vốn lưu động. Ví dụ: một doanh nghiệp tái chế có thể muốn xem xét mua **hạ tầng** có thể xử lý chất thải và sản xuất vật liệu tốt hơn. Trong trường hợp này, doanh nghiệp cần phản ánh **chi phí trực tiếp và gián tiếp** khi mua **thiết bị mới và bổ sung thêm cho thiết bị hiện có** trong bảng cân đối kế toán, kèm theo khoản nợ có thể cần đến cho dự định này. Mặt khác, một doanh nghiệp PaaS có thể cần đầu tư vào vốn lưu động để mở rộng quy mô kinh doanh. Để hiểu khả năng mở rộng quy mô hoạt động của doanh nghiệp, các nhà đầu tư và tài trợ cũng sẽ muốn thấy báo cáo lưu chuyển tiền tệ chi tiết; báo cáo này cho thấy doanh nghiệp dự kiến quản lý dòng tiền ra vào và duy trì ổn định tài chính như thế nào.

Các bước xây dựng mô hình tài chính trong Excel vẫn tương đồng giữa doanh nghiệp KTTH và doanh nghiệp ngoài ngành KTTH. Do lượng thông tin có sẵn và số biểu mẫu Excel để làm mô hình tài chính rất lớn, sẽ hay hơn nếu doanh nghiệp được chuyên gia tài chính nội bộ hoặc bên ngoài hỗ trợ để đảm bảo chất lượng của mô hình tài chính.

Ví dụ: Các hình ảnh dưới đây giải thích cách xây dựng cấu trúc cho các **thành phần chính của mô hình kinh doanh PaaS** để tạo ra các giá trị dùng làm dữ liệu đầu vào cho mô hình tài chính trong Excel.



Ví dụ: Mô hình doanh thu cho một doanh nghiệp PaaS



Ví dụ: Mô hình chi phí cho một doanh nghiệp PaaS

Tài sản cố định	- Chi phí trên đơn vị sản phẩm (theo nhóm hàng) - Cần ước tính số lượng đơn vị cần thiết tại một thời điểm nhất định – quá ít sẽ dẫn đến mất cơ hội bán hàng, quá nhiều sẽ dẫn đến việc sử dụng tài sản không hiệu quả	Điều này cần tính tới các yếu tố như tính thời vụ, sản phẩm hư hỏng/thất thoát, sản phẩm gần đến cuối vòng đời
Vốn lưu động	- Chính sách phải thu của doanh nghiệp sẽ quyết định chu kỳ thanh toán - Có thể linh hoạt trong các hoạt động gia công ngoài như hậu cần và sửa chữa một phần/toàn bộ, để có thể tạo ra một số vốn lưu động đệm	
Dòng tiền	Vì đầu tư vào sản phẩm chỉ thu hồi được sau một khoảng thời gian nhất định nên các mô hình như vậy thường đòi hỏi khoản đầu tư ban đầu đáng kể trước khi dòng tiền trở nên bền vững	Vì các mô hình PaaS đạt điểm hoà vốn ở cấp sản phẩm chậm hơn so với mô hình bán hàng trực tiếp, chúng cần vốn ban đầu lớn hơn tương đối

Ví dụ: Cân nhắc bảng cân đối kế toán / dòng tiền cho một doanh nghiệp PaaS

Mẹo khi lập dự báo tài chính

- Các doanh nghiệp khởi nghiệp thường xây dựng dự báo tài chính và tác động dựa trên triển vọng lạc quan. Tuy nhiên, một số nhà khởi nghiệp có thể có cách tiếp cận thận trọng hơn, đôi khi do chuẩn mực và kỳ vọng xã hội hơn là cảm giác thiếu tự tin hoặc khả năng. Nghiên cứu cho thấy rằng các nhà khởi nghiệp nữ có thiên hướng dự báo kinh doanh thực tế hoặc thận trọng hơn do ảnh hưởng xã hội khuyến khích hành vi tránh rủi ro. Cách tiếp cận thận trọng trong dự đoán kinh doanh đôi khi có thể dẫn đến thế không bình đẳng khi cạnh tranh với dự đoán được xây dựng từ các giả định rất lạc quan. Để giải quyết vấn đề này, việc đưa ra **“kịch bản lạc quan”** hoặc **“kịch bản tốt nhất”** bên cạnh dự báo dựa trên thực tiễn có thể giúp truyền tải toàn bộ tiềm năng của doanh nghiệp tới nhà đầu tư, đảm bảo tính công bằng và giúp tạo ra cái nhìn toàn diện.
- Tích hợp KPI tác động trong dự báo tài chính:** Cách làm này giúp đội ngũ quản lý thấy được kết quả từ KPI tác động khi kết quả tài chính cao hoặc thấp hơn kỳ vọng. Phương pháp này thuộc nhóm thực hành tốt nhất và có thể gây ấn tượng với các nhà đầu tư nhờ cách tiếp cận tích hợp.
- Sử dụng phương pháp phân tích độ nhạy:** Nhà khởi nghiệp có thể dùng phương pháp phân tích độ nhạy để hiểu việc giả định thay đổi (chẳng hạn lạm phát giá hoặc tiền lương) ảnh hưởng đến các chỉ số tăng trưởng và lợi nhuận trong dự báo như thế nào. Qua đó, nhà khởi nghiệp có thể chứng minh cho nhà đầu tư khả năng chống chịu của Kế hoạch kinh doanh.

7.3 Bảng các tổ chức tài chính trong nước và quốc tế có tài trợ/đầu tư vào kinh tế tuần hoàn ở Việt Nam⁴⁰

Hãy quét Mã QR dưới đây để tiếp cận Bảng:



⁴⁰ Nguồn: trích một phần từ: Tài chính cho kinh tế tuần hoàn Phần 2 - Hướng dẫn tiếp cận tài chính thành công cho các chủ thể kinh tế tuần hoàn. <https://prevent-waste.net/wp-content/uploads/2025/02/Financing-Circularity-Part-2.pdf>



@Unsplash/Danist Soh

Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ)
GmbH

Văn phòng đăng ký tại
Bonn and Eschborn

Friedrich-Ebert-Allee 32 + 36
53113 Bonn, Germany
T +49 228 44 60-0
F +49 228 44 60-17 66

Dag-Hammarskjöld-Weg 1 - 5
65760 Eschborn, Germany
T +49 61 96 79-0
F +49 61 96 79-11 15

E info@giz.de
I www.giz.de