



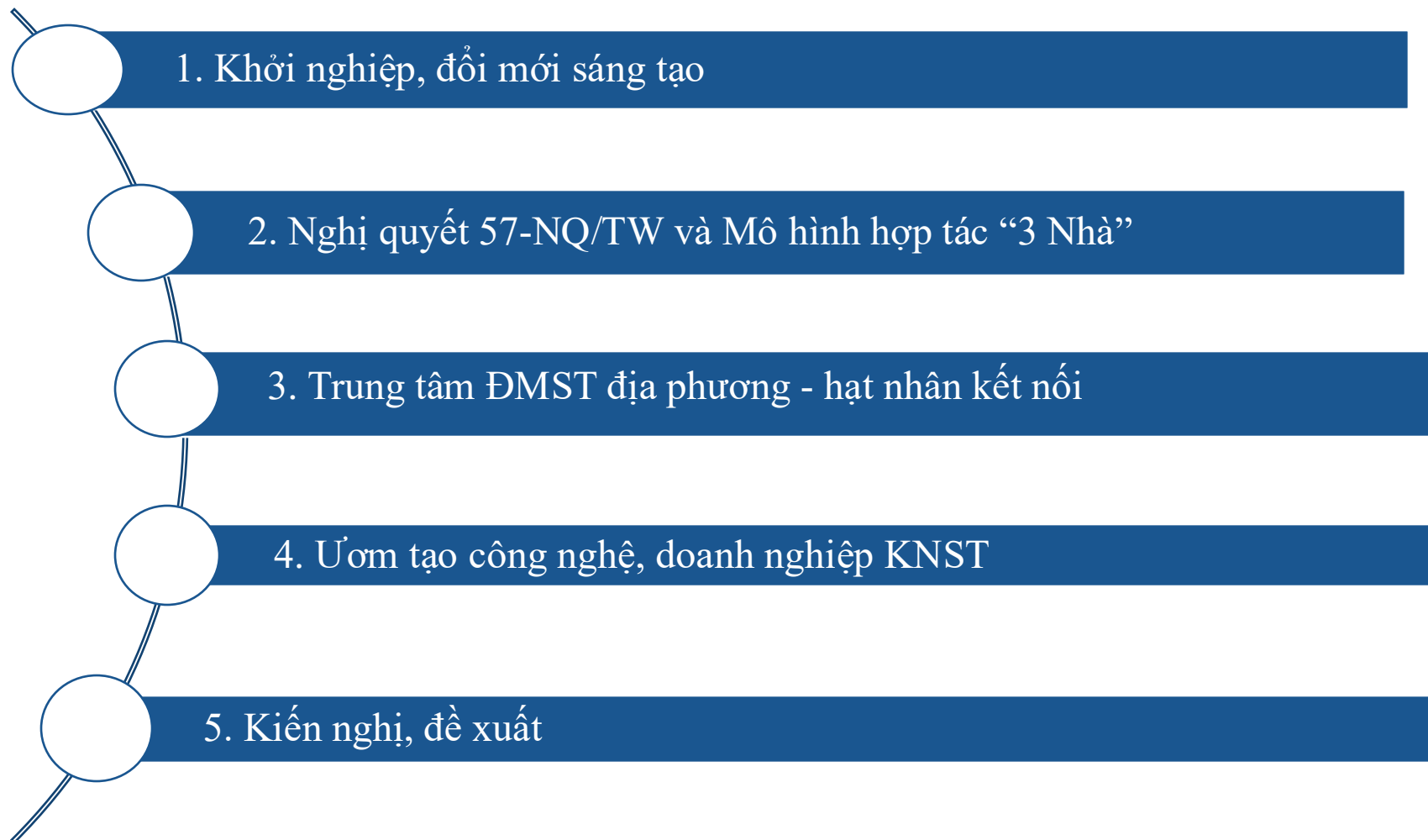
ƯƠM TẠO CÔNG NGHỆ VÀ DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO TỪ THỰC TIỄN CỦA ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI

PGS.TS. Trương Ngọc Kiểm

Giám đốc Công viên Công nghệ cao và Đổi mới sáng tạo, ĐHQGHN
Giám đốc Trung tâm Chuyển giao Tri thức và Hỗ trợ Khởi nghiệp, ĐHQGHN
Phó chủ tịch Mạng lưới KN ĐMST Đại học, Cao đẳng Việt Nam (VNEI)

Điện Biên, 3/12/2025

NỘI DUNG





Ryan ToysReview. Ở độ tuổi lên 5, Ryan người Mỹ đã kiếm được một triệu USD mỗi tháng từ doanh thu quảng cáo thông qua kênh chuyên đánh giá về đồ chơi - Ryan ToysReview lớn thứ 2 thế giới.



Nick D'Aloisio. Chưa đủ 18 tuổi, đã là chủ sở hữu của Slummly, ứng dụng tóm tắt tin tức dành cho Yahoo với trị giá lên đến 30 triệu USD.



Moziah Bridges: chủ chuỗi cửa hàng bán nơ Mo's Bows
bắt nguồn từ người bà của mình khi cậu bé 9 tuổi. Bà đã hướng dẫn Moziah cách làm nơ bướm từ những mảnh vải cũ, bằng cách khâu vá và sử dụng máy may. Ban đầu những chiếc nơ cài áo rất “hợp mốt” này được bán trên Etsy, sau đó là các cửa hàng bán lẻ quanh tiểu bang Southeastern gần Memphis.

KHỞI NGHIỆP KHÔNG PHỤ THUỘC TUỔI, GIỚI TÍNH, KINH TẾ, TRÌNH ĐỘ, HỌC VẤN

KHỞI NGHIỆP, ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Vấn đề → Ý tưởng

Ý tưởng + Hiện thực hóa → Phát minh/Cải tiến hữu ích

Phát minh/Cải tiến hữu ích + Thương mại hóa → Đổi mới sáng tạo

- **Đổi mới sản phẩm - Product innovation**

Sản phẩm dịch vụ đổi mới, cải tiến đáng kể và có thể thương mại hóa được

- **Đổi mới quy trình - Process innovation**

Đổi mới quá trình sản xuất hoặc cung ứng về công nghệ, phần mềm hoặc trang thiết bị.

- **Đổi mới marketing - Marketing innovation**

Phương thức marketing mới tạo nên những thay đổi đáng kể về thiết kế sản phẩm, phân phối, khuyến mãi và định giá.

- **Đổi mới tổ chức - Organisational innovation**

Phương thức tổ chức mới trong vận hành hoặc thiết lập quan hệ với bên ngoài

KHỞI NGHIỆP, ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Nhà đầu tư(Investor) Tùy thuộc. Quan hệ đối tác kinh doanh
Mục tiêu: Phát triển hoạt động kinh doanh

Đầu tư tiền bạc, thời gian, công sức, mối quan hệ. Có thể hỗ trợ doanh nghiệp giai đoạn đầu đầu tư về quản lý. Có thể trở thành mentor.

Cố vấn(Mentor) Dài hạn. Quan hệ phát triển cá nhân: Hỗ trợ phát triển tư duy, tầm nhìn, trưởng thành
Mục tiêu: Phát triển mối quan hệ lâu dài, đề cao sự phát triển cá nhân của cả hai bên
Phí dịch vụ: Không thu phí

Mentor:
Lắng nghe
Truyền cảm hứng
Đặt câu hỏi

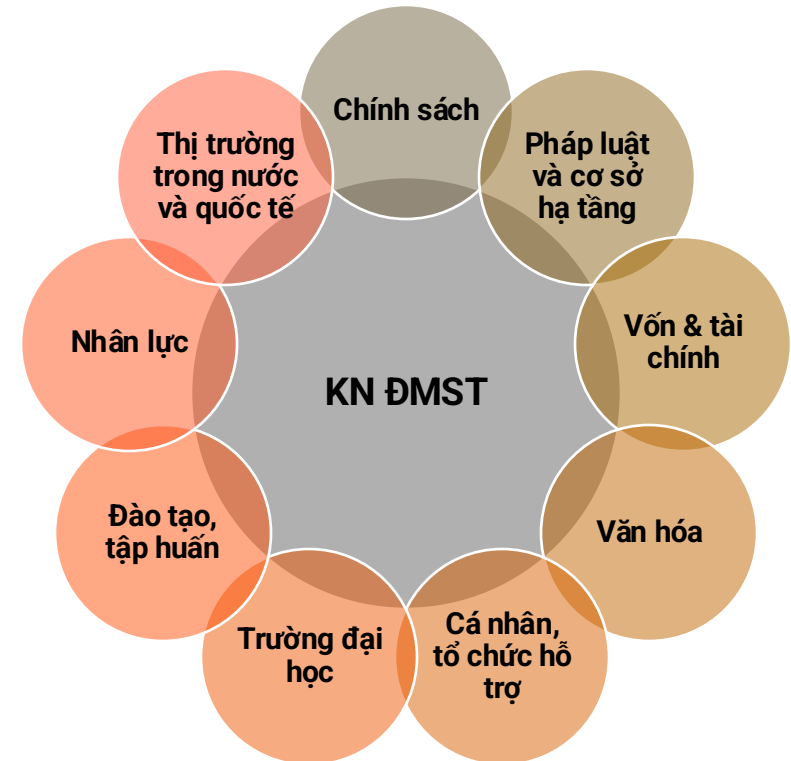
Mentee:
Lắng nghe
Đặt câu hỏi

Người đào tạo(Trainer) Ngắn hạn. Dịch vụ đào tạo hỗ trợ kỹ năng, kiến thức cho chủ doanh nghiệp
Mục tiêu: Nâng cao kỹ năng, kiến thức
Có thu phí hoặc miễn phí tùy thuộc mục đích

Đào tạo kiến thức, kỹ năng.

Huấn luyện viên(Coach) Ngắn hạn. Dịch vụ "cầm tay chỉ việc" rèn luyện thành công kỹ năng sử dụng công cụ cho doanh nghiệp/ đội nhóm của doanh nghiệp
Mục tiêu: rèn luyện kỹ năng, đặt câu hỏi giúp doanh nghiệp tự giải quyết vấn đề

Sử dụng công cụ và câu hỏi để hỗ trợ doanh nghiệp phát hiện vấn đề, giải quyết vấn đề



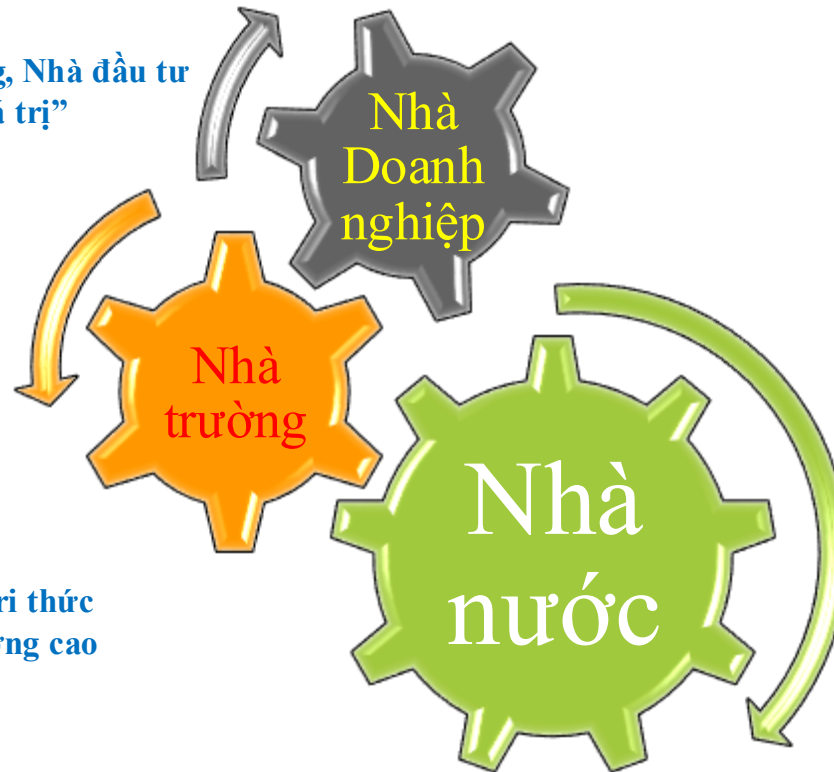
NGHỊ QUYẾT 57 - NQ/TW VÀ MÔ HÌNH “3 NHÀ”

Nghị quyết 57- NQ/TW, 68 - NQ/TW

Nghị quyết 71 /NQ-CP

- Nâng cao chất lượng hoạt động KHCN&ĐMST
- Thúc đẩy đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao
- Giải quyết các bài toán lớn chiến lược quốc gia

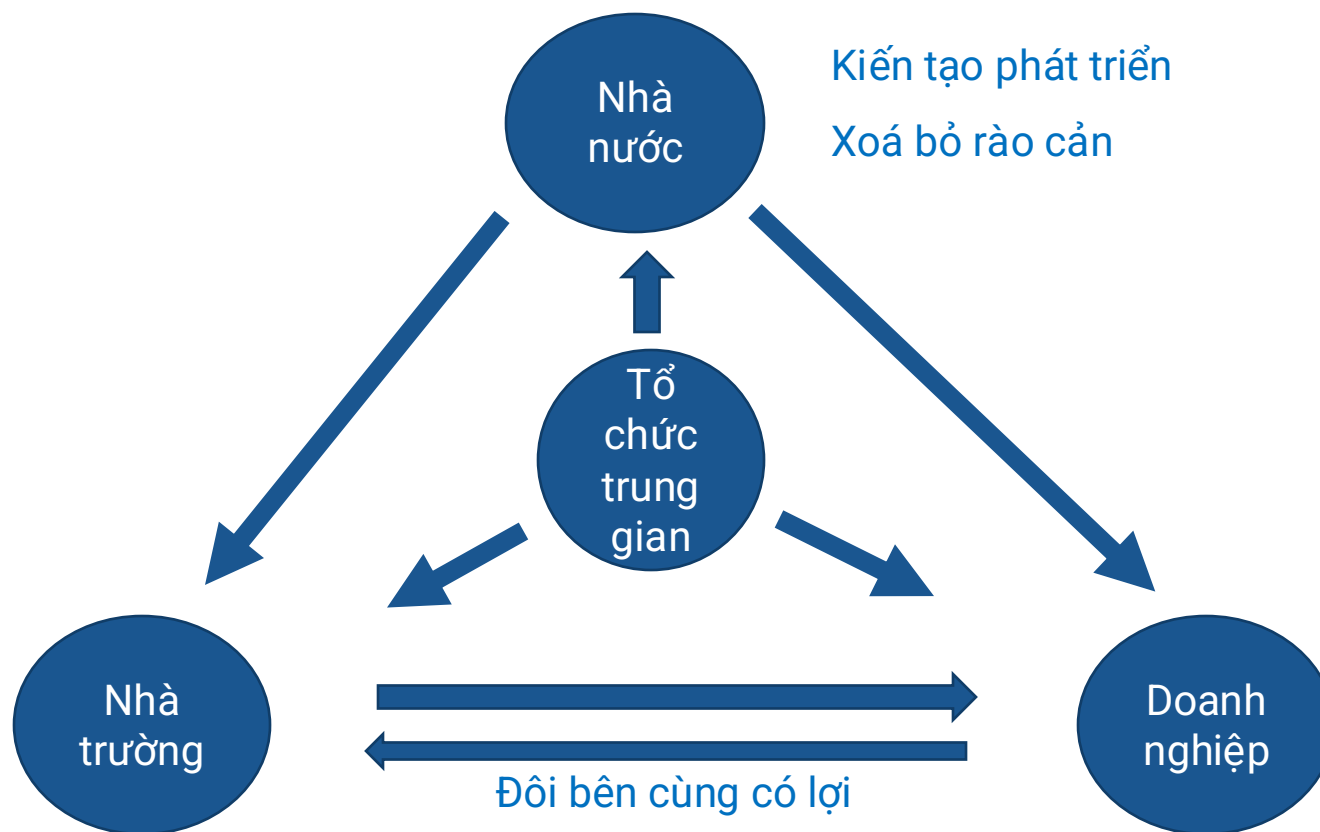
Người sử dụng lao động, Nhà đầu tư
“Biến tri thức thành giá trị”



“Bản lề”
Sáng tạo, chuyển giao tri thức
Cung cấp NNL chất lượng cao

“Nhạc trưởng”
Kiến tạo, dẫn dắt

NGHỊ QUYẾT 57-NQ/TW VÀ MÔ HÌNH “3 NHÀ”



Cung cấp nguồn nhân lực
Đào tạo/NCKH theo đặt hàng
Thương mại hoá SP KHCN

Nhu cầu/đầu bài;
Đầu tư/ Định hướng
Kiểm nghiệm + sử dụng sản phẩm ĐT/KHCN

- Phát triển mạng lưới và chuyên nghiệp hóa hoạt động của TCTG;
- Đề cao vai trò TG, MG của các hiệp hội DN, hiệp hội ngành hàng và các Viện NC, Trường ĐH (cửa sổ công nghệ)

Tổ chức:
Số lượng, quy mô, loại hình và mạng lưới kết nối

Nhân lực:
năng lực, trình độ và thẩm quyền

Tổ chức trung gian
kết nối cung cầu

xác định N/cầu, lựa chọn CN, đánh giá điều kiện CG/CN CN,
Hợp đồng và tổ chức CG/CN

Hàng hóa KH&CN:
tính công ích -> khả năng sở hữu, chiếm giữ giá trị tài sản, độ trễ rủi ro tính phức tạp dẫn đến thông tin không ngang bằng, khác biệt về quan tâm, tần suất mua bán không cao

Thị trường KH&CN
- Vấn đề: chi phí giao dịch tăng + thông tin không ngang bằng
=> **ngheñ ðoàng & lựa chọn sai trong giao dịch HH**

- Mở rộng kênh nhập khẩu CN (CNC, CNM, CNMT)
- Hỗ trợ hoàn thiện tính năng thị trường của nguồn CN tạo ra trong nước
- Thúc đẩy kênh giao dịch CN giữa các DN (VNC, FDI và DN VN)

Thu hút công nghệ thông qua FDI, MNC

Trong nước
Viện, Trường, Doanh nghiệp TN DN FDI, Tổ chức Q/Tế

Nguồn CNghệ trong&ngoài nước

Ngoài nước
Viện, Trường, Doanh nghiệp ở NN

Nguồn cung sản phẩm KH&CN
Công nghệ và phương pháp



Tập đoàn Ktté, DN lớn, DNNVV

Lựa chọn & tập trung: l/vực ngành hàng và chuỗi giá trị

- Vai trò dẫn dắt của Tập đoàn kinh tế, DN lớn
- Hỗ trợ nâng cao năng lực tiếp nhận công nghệ (kỹ năng, trình độ, vốn, đầu tư)

C/Quan N/nước, DN Công ích

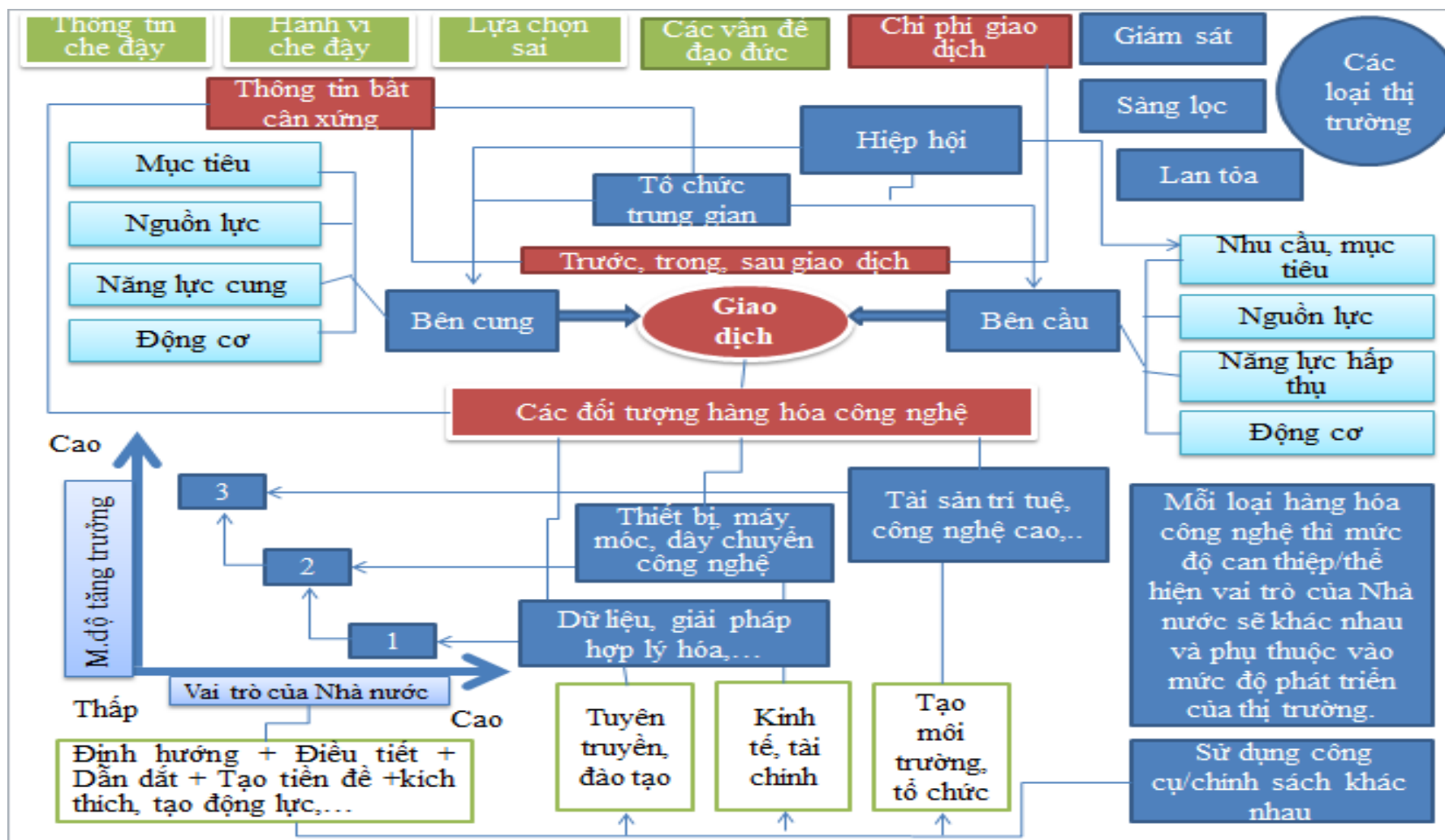
Kiến tạo phát triển

Nhà nước kiến tạo:
Tạo môi trường g/dịch minh bạch (cơ chế xác thực và sàng lọc thông tin) để hỗ trợ giảm bất cân bằng thông tin và giảm thiểu chi phí giao dịch; phát triển hạ tầng của thị trường

Xóa bỏ rào cản

- Hoàn thiện hành lang pháp lý cho mua bán, giao dịch HH hóa KH&CN;
- xây dựng CSD liệu dùng chung (cung – cầu, chuyên gia tư vấn);
- chứng nhận điều kiện kinh doanh dịch vụ thị trường
- Xây dựng hạ tầng của thị trường và thúc đẩy nâng cao Chất lượng nguồn nhân lực

Nhận thức xã hội, vai trò của Nhà nước, thiếu thông tin; năng lực của cán bộ; rào cản về kinh tế (vốn, chi phí giao dịch, cách tính giá); rào cản thương mại; không nắm vững nhu cầu địa phương; hạn chế về kinh doanh (rủi ro của tổ chức tài chính); hạn chế về thể chế (thiếu hàng rào bảo vệ pháp lý, tiêu chuẩn và quy tắc môi trường không đầy đủ)



NGHỊ QUYẾT 57 - NQ/TW VÀ MÔ HÌNH “3 NHÀ”

KHÓ KHĂN, HẠN CHẾ

- Đầu tư cho KHCN&ĐMST: phân mảnh, dàn trải, thiếu ổn định, thiếu liên thông
 - chưa tạo sản phẩm “đỉnh cao” liên ngành, liên lĩnh vực
- Các quy định, thủ tục hành chính còn chưa đồng bộ với tư duy mới, đột phá theo tinh thần Nghị quyết 57 (thanh tra, kiểm toán, sandbox, đầu tư mạo hiểm, bảo lãnh “tín chấp”, SHTT,...)
 - chưa giải phóng sức sáng tạo của nhà khoa học/nhà trường
- Mối liên kết ”3 Nhà” còn lỏng, chưa hô ứng lẫn nhau (độ trễ, niềm tin, hình sự hoá, tự đốt đuốc tìm)
 - Chưa khơi thông các nguồn lực
- Thiếu cơ chế đủ mạnh, đủ hấp dẫn khuyến khích DN đầu tư vào R&D, các PTN/CSVC dùng chung (PPP trong KHCN&ĐMST còn mờ) → Sự nhập cuộc của DN còn hạn chế

TRUNG TÂM ĐỔI MỚI SÁNG TẠO ĐỊA PHƯƠNG - HẠT NHÂN KẾT NỐI

- ❖ TT ĐMST cấp tỉnh là sáng kiến được các địa phương triển khai để thúc đẩy HST khởi nghiệp sáng tạo và KHCN, được xây dựng với mô hình, chức năng, vai trò khác nhau, phù hợp với đặc thù phát triển của từng địa phương → Bộ KHCN đặt mục tiêu có 100 TT ĐMST trên toàn quốc, phân đầu mỗi địa phương/bộ/ngành có ít nhất 1 TT ĐMST.
- ❖ Tp.HCM (SIHUB): khánh thành 2025, diện tích ~ 17.000m², đầu tư > 320 tỷ từ NSNN, hoạt động theo mô hình hợp tác công - tư nhằm cung cấp không gian làm việc và HST hỗ trợ KN → Mục tiêu đến 2030, trở thành hạ tầng chiến lược trong hệ thống ĐMST, kết nối quốc tế và góp phần đưa TP.HCM vào top 100 HST khởi nghiệp toàn cầu.
- ❖ TT ĐMST Tỉnh Tây Ninh: đang xây dựng theo mô hình hình hiện đại, có sự kết hợp giữa vai trò dẫn dắt của nhà nước và nguồn lực tư nhân, tập trung vào kết quả đầu ra và thu hút đầu tư
- ❖ Tỉnh Đắk Lắk: ký kết quy chế phối hợp giữa UBND tỉnh và Trường Đại học Tây Nguyên để định hướng hoạt động cho Trung tâm Đổi mới sáng tạo tỉnh, tập trung 3 nhóm nhiệm vụ trọng tâm để hỗ trợ ĐMST tại địa phương.
- ❖ Tỉnh Ninh Bình, TP. Đà Nẵng, Hà Nội: đang xây dựng TT ĐMST và khởi nghiệp tầm cỡ quốc tế

TRUNG TÂM ĐỔI MỚI SÁNG TẠO ĐỊA PHƯƠNG - HẠT NHÂN KẾT NỐI

- ❖ Vai trò của TT ĐMST cấp tỉnh: góp phần phát triển kinh tế - xã hội địa phương, cụ thể:
 - Hỗ trợ khởi nghiệp: Cung cấp dịch vụ tư vấn, ươm tạo, và kết nối đầu tư cho các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.
 - Thúc đẩy chuyển giao công nghệ: Nâng cao hiệu suất sử dụng công nghệ và cải tiến quy trình sản xuất, kinh doanh cho doanh nghiệp.
 - Tạo môi trường thuận lợi: Kiến tạo một hệ sinh thái hiệu quả, thu hút các chuyên gia và kết nối các thành phần khác nhau để thúc đẩy đổi mới sáng tạo.
- ❖ Nhiệm vụ chung của TT ĐMST cấp tỉnh
 - Khảo sát, tổng hợp, phân tích nhu cầu và tư vấn giải pháp ĐMST;
 - Kết nối và triển khai hỗ trợ ĐMST;
 - Cung cấp dịch vụ hỗ trợ ĐMST (trình diễn công nghệ, thử nghiệm sản phẩm, đào tạo kỹ thuật, ươm tạo công nghệ và ươm tạo các startup;...);
 - Hỗ trợ về tài sản trí tuệ, pháp lý, tài chính cho ĐMST;
 - Xây dựng nền tảng, phát triển hệ thống ĐMST

TRUNG TÂM ĐỔI MỚI SÁNG TẠO ĐỊA PHƯƠNG - HẠT NHÂN KẾT NỐI

❖ Các vấn đề đặt ra khi thành lập và phát triển TT ĐMST cấp tỉnh

- **Mô hình hoạt động:**

- Đơn vị sự nghiệp công lập: nhiều bất cập do quản lý KP, tài sản theo quy định NN

- Doanh nghiệp (hợp tác công tư): NN đầu tư CSVC và hỗ trợ về cơ chế chính sách, DN khai thác và vận hành đảm bảo tự chủ

- **Hạt nhân:** con người (nhà khoa học, startup, đội ngũ mentor/coach)? → vai trò hạt nhân của trường đại học (các TT ĐMST **bắt buộc** phải gắn kết chặt chẽ với ít nhất 1 trường đại học), các trường ĐH ở Hà Nội và vùng phụ cận có tham gia vào đây ko? Các NKH/ nhóm nghiên cứu/ các dự án KN ...?

- **Hệ sinh thái:** thu hút, kiến tạo và phát triển các thành phần của HST → cơ chế chính sách vượt trội? (vốn, thuế, nguồn nhân lực, đầu tư, hỗ trợ,...)

ƯƠM TẠO CÔNG NGHỆ/ DOANH NGHIỆP KNST



HOÀN THIỆN CƠ CHẾ, CHÍNH SÁCH

- Quy định về SHTT → phân cấp, phân chia “quyền lợi”
 - Hỗ trợ công bố quốc tế, “thưởng” cho NKH xuất sắc
 - Quản lý, đầu tư các PTN/ Trung tâm nghiên cứu trọng điểm
 - Đầu tư vun cao cho các nhà khoa học/ nhóm nghiên cứu
 - Ươm tạo các NKH xuất sắc, NNCM (500/50)
 - Hướng dẫn thành lập các doanh nghiệp KHCN
 - Các chương trình KHCN trọng điểm, sản phẩm chiến lược
 - VNU 12+/ học bổng NCS, đào tạo về SHTT và TMH
- ➔ tăng cường nội lực, tiềm năng hợp tác với Doanh nghiệp

MÔ HÌNH ĐẠI HỌC ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

BAN GIÁM ĐỐC VNU

BAN KHOA HỌC VÀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

BAN HỢP TÁC VÀ PHÁT TRIỂN

CÔNG VIÊN CNC&ĐMST

CÁC TRƯỜNG, VIỆN, TRUNG TÂM

Huy động các nguồn lực ngoài NSNN cho sự phát triển bền vững của VNUHN

Thúc đẩy hợp tác Nhà nước – Nhà trường/ Nhà khoa học – Nhà doanh nghiệp gắn với các địa phương và đối tác quốc tế

Huy động các nguồn lực ngoài NSNN

Sử dụng hiệu quả các nguồn lực

Kết nối, hỗ trợ nhà khoa học hợp tác, gắn kết với DN ĐMST

ALUMNI

Doanh nghiệp, tập đoàn

Tổ chức tài chính

VNU Funds
VNU Holdings

Vốn

Các doanh nghiệp có lợi thế về thuế, thương mại

Phát minh, sáng chế

Trường, Viện, VSL
CSK, TIP

VNU start-up

VNU innovation

VNU hightech

Lộ trình phát triển

Giai đoạn 1

- Huy động, tiếp nhận quản lý các nguồn xã hội hoá
- Thúc đẩy R&D theo đặt hàng

Giai đoạn 2

- VNU Holdings
- Vườn ươm KNĐMST Startup/ Spinoff

Giai đoạn 3

- Thu hút các dự án đầu tư PPP
- HST ĐMST



ƯƠM TẠO CÔNG NGHỆ/ DOANH NGHIỆP KNST



CÔNG VIÊN CÔNG NGHỆ CAO VÀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

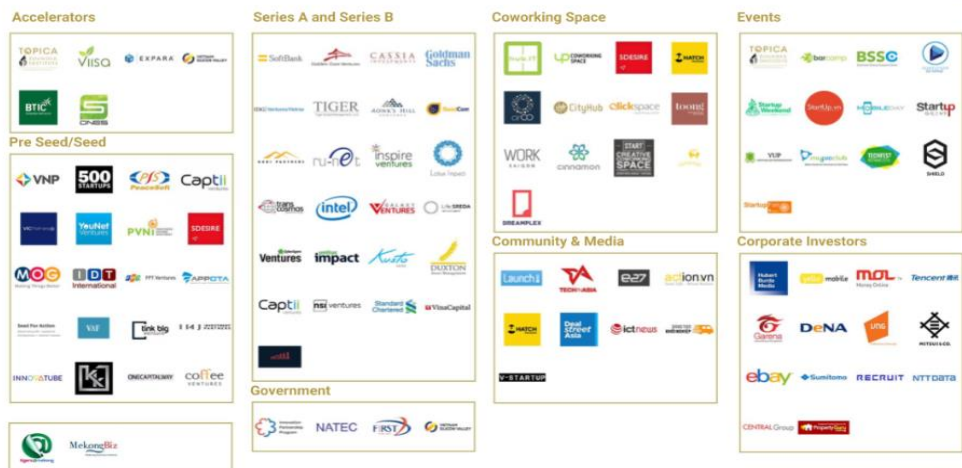


LĨNH VỰC TRỌNG ĐIỂM, MŨI NHỌN

CNTT, ứng dụng AI & IOT; Bán dẫn và vật liệu tiên tiến; CNSH; Công nghệ nông nghiệp; CN môi trường và phát triển bền vững; Sinh Y học; Công nghệ hoá học; Công nghệ lượng tử; Năng lượng mới

ƯƠM TẠO CÔNG NGHỆ/ DOANH NGHIỆP KNST

VIETNAM STARTUP ECOSYSTEM MOVES TO A NEW LEVEL



Compiled by Topica Founder Institute

- Chương trình giảng dạy về KNST
- Câu lạc bộ KNST
- Vườn ươm
- Lab
- Quỹ đầu tư
- Đối tác bên ngoài

PHÁT TRIỂN HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

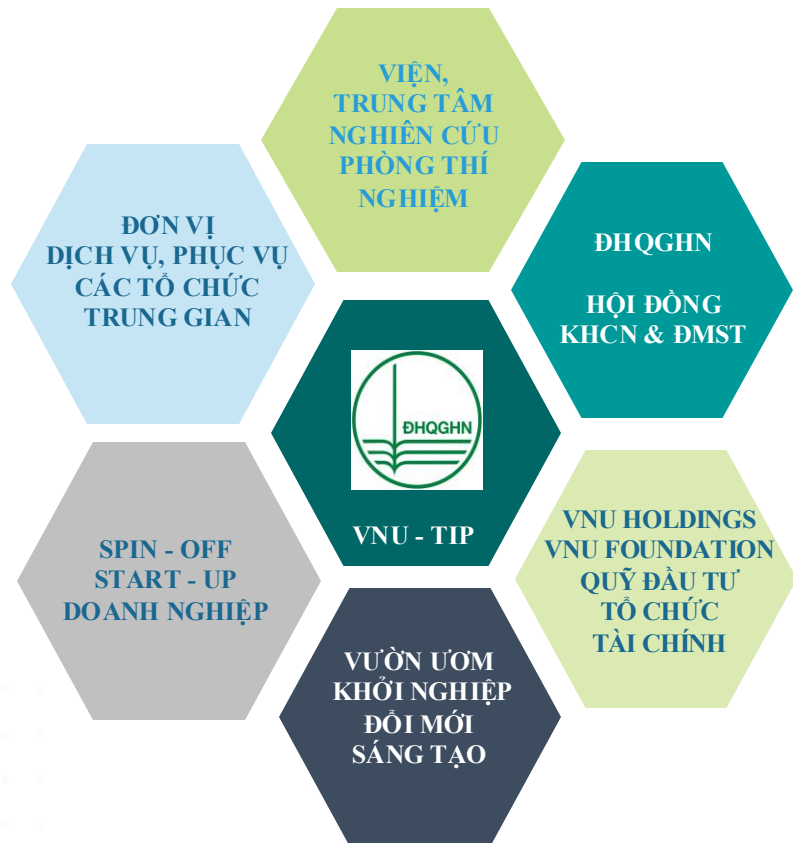


ƯƠM TẠO CÔNG NGHỆ/ DOANH NGHIỆP KNST



CÔNG VIÊN CÔNG NGHỆ CAO VÀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

KẾT QUẢ BƯỚC ĐẦU



Kết quả trong toàn ĐHQGHN giai đoạn 2022 - 2024:

- Hợp tác với doanh nghiệp, đối tác QT: **91 dự án**
- Tổng giá trị đầu tư từ doanh nghiệp và tổ chức khác vào các dự án của ĐHQGHN: **252,53 tỷ đồng**.
- Doanh thu từ tư vấn, dịch vụ, chuyển giao, thương mại hóa sản phẩm KH&CN của ĐHQGHN: **130,432 tỷ đồng**.
- > **300 sản phẩm** KH&CN được đề xuất chuyển giao thương mại hóa



ƯƠM TẠO CÔNG NGHỆ/ DOANH NGHIỆP KNST



Giám đốc Lê Quân trao Quyết định thành lập Viện Bán dẫn và Vật liệu tiên tiến, Viện Công nghệ lượng tử, Viện nghiên cứu ứng dụng Trí tuệ nhân tạo trong Phát triển bền vững



Phó Giám đốc Đại học Quốc gia Hà Nội Phạm Bảo Sơn trao Quyết định số 2416/QĐ-ĐHQGHN bổ nhiệm Chủ tịch danh dự Viện Bán dẫn và Vật liệu tiên tiến trực thuộc Công viên Công nghệ cao và Đổi mới sáng tạo cho bà Nguyễn Bích Yến



Giám đốc Đại học Quốc gia Hà Nội Lê Quân đã có buổi làm việc với chuyên gia Nguyễn Bích Yến nhằm trao đổi và tham vấn về chiến lược phát triển nguồn nhân lực công nghệ bán dẫn tại ĐHQGHN trong những năm tới, ngày 19/3/2025

Thu hút các chuyên gia trong và ngoài nước

Phát triển tổ chức KH&CN gắn với việc làm chủ công nghệ lõi, các sản phẩm KHCN chiến lược



ƯƠM TẠO CÔNG NGHỆ/ DOANH NGHIỆP KNST



Thúc đẩy hợp tác với các DN, địa phương nhằm chuyển giao, thương mại hoá các kết quả NCKH, ứng dụng Công nghệ



ƯƠM TẠO CÔNG NGHỆ/ DOANH NGHIỆP KNST

- Kiến tạo phát triển và xoá bỏ rào cản: môi trường minh bạch, cung cấp thông tin cập nhật/ đồng bộ/liên thông, cơ chế chính sách, cơ sở dữ liệu, năng lực cán bộ hỗ trợ
- Đẩy mạnh tự chủ và xã hội hóa; tăng cường hợp tác DN, đa dạng hoá nguồn lực → mối quan hệ bền chặt giữa Nhà trường - Nhà doanh nghiệp - Nhà nghiên cứu;
- Thành lập các VP/TT hợp tác với DN
- Nâng cao năng lực quản trị và năng lực đội ngũ cán bộ; Mở rộng quyền tự chủ về chuyên môn, tổ chức, nhân sự, tài chính, hợp tác trong nước và quốc tế
- Xác định đầu bài (từ nhu cầu thực tiễn) → Đầu tư/ định hướng → Kiểm nghiệm, sử dụng sản phẩm (nếu có)
- Phát hiện, bồi dưỡng, tuyên dương, nhân rộng điển hình

ƯƠM TẠO CÔNG NGHỆ/ DOANH NGHIỆP KNST

- ❖ Tuyên truyền, giáo dục, nâng cao nhận thức → Tư duy, nhận thức đúng thì hành động đúng, tiết kiệm tài nguyên và không lãng phí nguồn lực
- ❖ Đa dạng hoá, nội dung và phương thức truyền thông
- ❖ Phương châm: mưa dầm thấm lâu (lặp lại nhiều lần, liên tục), giáo dục và tự giáo dục
- ❖ Đào tạo, bồi dưỡng, trang bị các kiến thức, kỹ năng cho các bên liên quan
- ❖ Xây dựng chương trình ươm tạo:
 - Quy trình, thang đo ươm tạo
 - Mạng lưới chuyên gia, mentor/coach, quỹ/nhà đầu tư → chính sách khuyến khích, thu hút
 - Tư vấn, hỗ trợ các ý tưởng, dự án KNĐMST (hoàn thiện sản phẩm, chân dung khách hàng, tìm kiếm thị trường, mô hình kinh doanh)
 - Kết nối các doanh nghiệp, quỹ/nhà đầu tư
 - Tổ chức các cuộc thi, sân chơi về KNĐMST
 - Quỹ tài trợ, quỹ đầu tư...

KIẾN NGHỊ, ĐỀ XUẤT

1. Hoàn thiện cơ chế chính sách “đồng bộ, liên thông”: sở hữu/đồng sở hữu, tài chính và đầu tư linh hoạt (block fund, matching fund..), sandbox, đăng ký SHTT trong nước, rút ngắn thời gian thủ tục...
2. Kinh phí để duy trì, vận hành các PTN, CSVC được đầu tư; cho phép các Trường/Viện lập Quỹ đầu tư mạo hiểm từ nguồn xã hội hoá, huy động vốn từ cộng đồng (crowdfunding); cho phép hình thành các PTN dùng chung và cơ chế chia sẻ lợi ích giữa Nhà trường và doanh nghiệp
3. Hình thành Văn phòng điều phối hợp tác giữa DN và Nhà trường (đặt ở Bộ KH-CN/GD&ĐT gắn kết các Bộ/ngành/địa phương, đơn vị đặc biệt và có cơ chế báo cáo trực tiếp TTgCP để chỉ đạo
4. Nhà nước: kiến tạo, dẫn dắt mối quan hệ “3 Nhà” → ”Khách hàng đầu tiên” đặt hàng và sử dụng sản phẩm KH-CN&ĐMST do Nhà doanh nghiệp và Nhà trường hợp tác tạo ra
5. Cơ hội nhiều, thách thức lớn: áp lực tạo ra sản phẩm KH-CN mũi nhọn → thay đổi tư duy của Nhà trường, nhà khoa học; đổi mới hệ thống quản lý KH-CN đáp ứng yêu cầu.



THANKS
FOR
LISTENING

PGS.TS. Trương Ngọc Kiểm
Giám đốc Công viên Công nghệ cao
và Đổi mới sáng tạo, ĐHQGHN
Email: kiemtn@vnu.edu.vn
Tel: 0989097459