

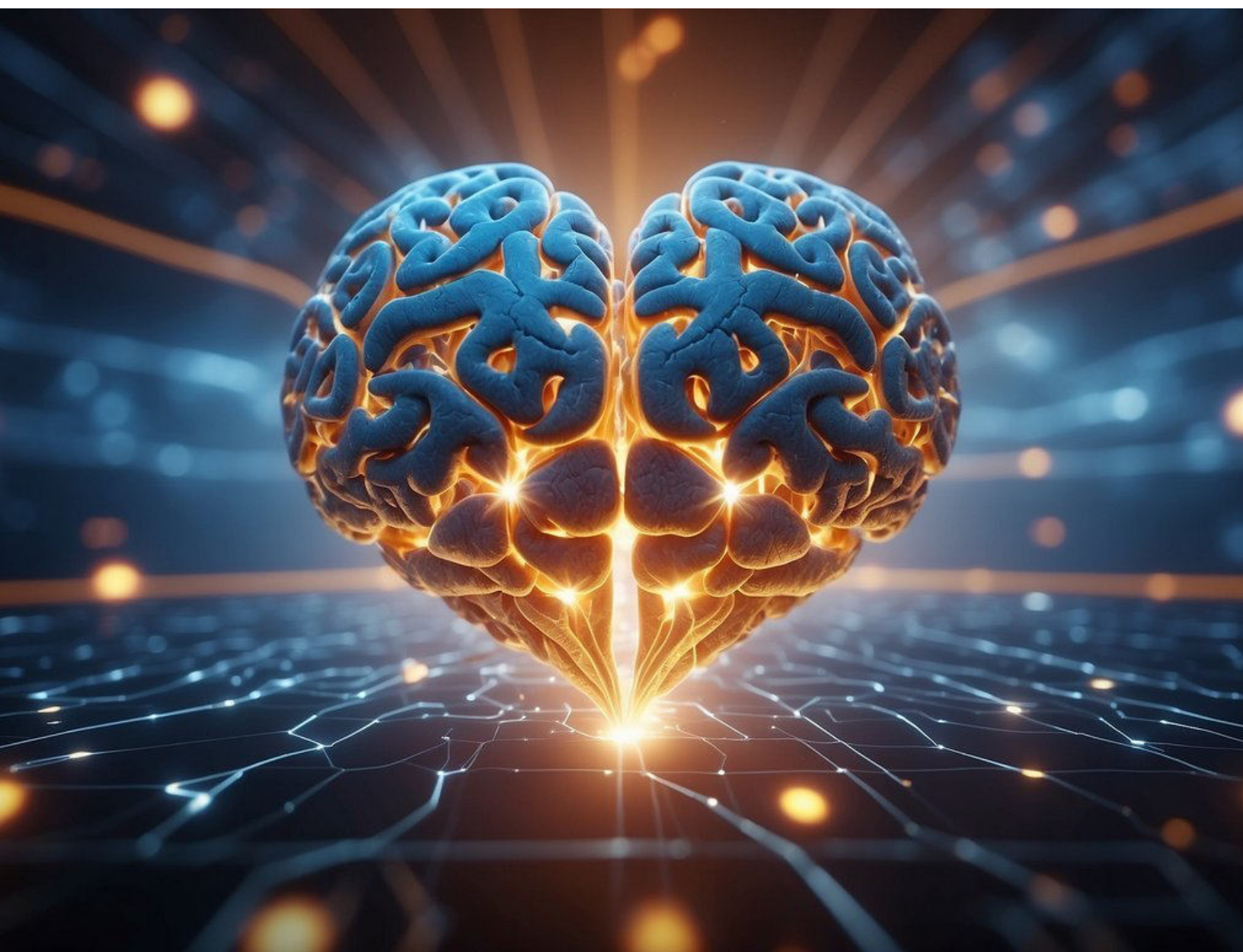
BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ
CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

Số 6.2025



TIN TỨC SỰ KIỆN

01 Hoàn thiện các quy định pháp luật về khởi nghiệp sáng tạo

02 Cuộc thi GVB Prize 2025: Chuyển đổi xanh và chuyển đổi số

03 Khởi động cuộc thi Big Bang dành cho các nhà khởi nghiệp khu vực SAPMENA

04 Cơ hội nguồn vốn xanh cho các startup Việt về năng lượng tái tạo

KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

05 Hello Clever - Fintech Việt 'phát triển nhanh' ở Úc

06 Làm thế nào để tránh xung đột giữa những người đồng sáng lập startup

XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ

07 “Trí tuệ sống” sẽ là công nghệ đột phá thế hệ kế tiếp



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718



HOÀN THIỆN CÁC QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT VỀ KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

Chiều 13/2, Bộ Khoa học và Công nghệ phối hợp với UBND thành phố Đà Nẵng tổ chức Hội thảo lấy ý kiến về Dự thảo Nghị định quy định một số nội dung về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp sáng tạo. Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Hoàng Minh và Phó Chủ tịch UBND thành phố Nguyễn Thị Anh Thi đồng chủ trì Hội thảo.

Đây là sự kiện quan trọng nhằm góp phần hoàn thiện các quy định pháp luật về đổi mới sáng tạo (ĐMST) và khởi nghiệp sáng tạo (KNST) hiện nay. Dự thảo Nghị định bao gồm 6 chương, 33 điều. Nội dung cơ bản bao gồm: chuẩn hóa từ ngữ, thống nhất nội hàm liên quan đến đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp sáng tạo; phân loại các đối tượng liên quan; xác định các đối tượng liên quan; công nhận các đối tượng liên quan; thúc đẩy ĐMST và KNST.

Hội thảo ghi nhận nhiều ý kiến, đề xuất thiết thực, góp phần xây dựng, hoàn thiện, hệ thống hóa các quy định pháp luật về ĐMST và KNST hiện nay.

Phát biểu tại Hội thảo, Phó Chủ tịch UBND thành phố Nguyễn Thị Anh Thi bày tỏ hy vọng các cơ chế, chính sách về khoa học và công nghệ sẽ mang tính đột phá mạnh mẽ, thúc đẩy sức sáng tạo, nguồn lực đầu tư của xã hội để đưa các thành tựu khoa học, giải pháp công nghệ vào cuộc sống, làm động lực



phát triển mạnh mẽ kinh tế - xã hội. Phó Chủ tịch khẳng định Đà Nẵng luôn quan tâm xây dựng, hoàn thiện và triển khai hiệu quả các cơ chế, chính sách ĐMST và KNST, góp phần thúc đẩy hệ sinh thái KNST quốc gia ngày càng phát triển và sẵn sàng thí điểm các chính sách mới, giải pháp mới về khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo, làm cơ sở đánh giá hoàn thiện, trước khi triển khai trên phạm vi cả nước.

Đặc biệt, TP. Đà Nẵng đã đề xuất các chính sách về phát triển khoa học công nghệ, KNST như: Chính sách miễn thuế thu nhập cá nhân, miễn thuế thu nhập doanh nghiệp cho khởi nghiệp ĐMST, chuyển nhượng cổ phần, vốn góp vào doanh nghiệp khởi nghiệp ĐMST; Chính sách hỗ trợ phát triển dự án KNST; Chính sách thử nghiệm có kiểm soát các giải pháp công nghệ mới; Chính sách quy định việc đầu tư, quản lý, khai thác và xử lý tài sản kết cấu hạ tầng khoa học và công nghệ phục vụ KNST...

"Hy vọng trong thời gian tới, các cơ chế, chính sách về KH&CN sẽ mang tính đột phá mạnh mẽ, thực sự cởi trói, thúc đẩy sáng tạo, nguồn lực đầu tư của xã hội để đưa các thành tựu khoa học, giải pháp công nghệ vào cuộc sống, làm động lực phát triển

mạnh mẽ kinh tế - xã hội", bà Anh Thi nhấn mạnh.

Ngoài ra, TP. Đà Nẵng luôn quan tâm xây dựng, hoàn thiện và triển khai hiệu quả các cơ chế, chính sách ĐMST và KNST, góp phần thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST quốc gia ngày càng phát triển và sẵn sàng thí điểm các chính sách mới, giải pháp mới về khoa học, công nghệ, ĐMST, làm cơ sở đánh giá hoàn thiện trước khi triển khai trên phạm vi cả nước.

Theo Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Hoàng Minh, để ĐMST và KNST thực sự thực sự trở thành động lực đổi mới mô hình tăng trưởng, tạo bứt phá về năng suất, chất lượng, hiệu quả, sức cạnh tranh của nền kinh tế, cần tiếp tục cụ thể hóa các chủ trương, đường lối của Đảng, nghị quyết của Quốc hội, cần phân định rõ ĐMST với KH&CN.

Bên cạnh đó, cần xác định và làm rõ đối tượng ĐMST, KNST đã có, đồng bộ hóa các nội dung chưa thống nhất, phân tán trong các văn bản quy phạm pháp luật khác nhau. Ngoài ra cần bổ sung các đối tượng mới liên quan đến ĐMST, KNST, nhằm áp dụng các biện pháp quản lý phù hợp, thúc đẩy quá trình chuyển đổi tri thức, công nghệ thành giá trị, đáp ứng vai trò dẫn dắt sự phát triển kinh tế - xã hội./.

CUỘC THI GVB PRIZE 2025: CHUYỂN ĐỔI XANH VÀ CHUYỂN ĐỔI SỐ

Trong khuôn khổ chuỗi sự kiện Global Vietnam Business Festival 2025 (GVB Fest) với chủ đề "Chuyển đổi Xanh và Chuyển đổi Số", Học viện HaMy Academy (Vương quốc Anh) và Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp Sáng tạo Quốc gia (NSSC - Bộ Khoa học và Công nghệ) tổ chức Cuộc thi Khởi nghiệp GVB Prize 2025. Đây được xem là cơ hội vàng để các ý tưởng sáng tạo trẻ của Việt Nam có thể vươn ra thế giới, trong bối cảnh các xu hướng chuyển đổi Xanh và số hóa ngày càng được chú trọng. Tham gia sân chơi khởi nghiệp này, các startup trẻ người Việt sẽ được thể hiện tài năng, khám phá cơ hội gọi vốn và mở rộng mạng lưới kết nối.

Chị Phạm Hà My, sáng lập Học viện HaMy Academy tại Vương quốc Anh, Trưởng Ban tổ chức cuộc thi cho biết, GVB Fest ra đời từ mong muốn tạo ra một nền tảng kết nối mạnh mẽ cho cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam trên toàn cầu. Trong thời kỳ hội nhập sâu rộng, Việt Nam không chỉ là một phần của dòng chảy kinh tế thế giới mà còn có thể vươn lên, khẳng định vị thế của mình.

GVB Fest chính là cầu nối để doanh nghiệp Việt kết nối với thị trường quốc tế, thúc đẩy hợp tác và mở rộng cơ hội kinh doanh. Sự kiện này không chỉ nhằm quảng bá sản phẩm và thương hiệu Việt Nam ra thế giới mà còn hướng đến việc chia sẻ tri thức, kinh nghiệm giữa các doanh nhân, chuyên gia trong nhiều lĩnh vực. GVB Fest trở thành nơi các doanh nghiệp, tổ chức và cá nhân cùng nhau tìm ra những giải pháp phát triển bền vững, phù hợp với xu hướng "Kỷ nguyên xanh" mà thế giới đang hướng tới.

Với sự tham gia của các doanh nghiệp lớn, các tổ chức kinh tế, chính phủ, đại diện từ Đại sứ quán Việt Nam tại Anh và nhiều đối tác quốc tế, GVB Fest không chỉ là một sự kiện, mà là một phong trào thúc đẩy thương hiệu Việt, giúp các sản phẩm, dịch vụ và mô hình kinh doanh của Việt Nam tỏa sáng trên thị trường toàn cầu.

Cuộc thi GVB Prize 2025 ra đời từ chính khát vọng - nâng tầm thương hiệu Việt, đưa các sản

phẩm, doanh nghiệp Việt vươn ra thị trường quốc tế. Chị Hà My tin rằng, để làm được điều đó, chúng ta cần một sân chơi thực sự dành cho những người trẻ tài năng, tham vọng - nơi họ có thể thử sức, phát triển, kết nối và chinh phục những cơ hội lớn.

Thông điệp của cuộc thi GVB Prize 2025

GVB Prize 2025 không chỉ là một cuộc thi khởi nghiệp, mà còn là một sứ mệnh nhằm thúc đẩy hai xu hướng tất yếu của nền kinh tế Việt Nam: Chuyển đổi xanh - Hướng đến phát triển bền vững, giảm tác động tiêu cực đến môi trường và tạo ra giá trị lâu dài cho xã hội. Chuyển đổi số - Ứng dụng công nghệ để tối ưu hóa mô hình kinh doanh, nâng cao năng suất, tăng tính cạnh tranh và mở rộng thị trường toàn cầu.

Trong bối cảnh Việt Nam đang nỗ lực chuyển mình để hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới, GVB Prize mong muốn tìm kiếm và hỗ trợ những startup có tiềm năng đổi mới sáng tạo, sẵn sàng khai thác sức mạnh của công nghệ số và kinh tế xanh để đưa thương hiệu Việt vươn xa. Ươm mầm thế hệ doanh nhân mới - Hỗ trợ các startup trẻ có cơ hội tiếp cận nguồn vốn, cố vấn từ chuyên gia và kết nối với hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu. Thúc đẩy chuyển đổi xanh & chuyển đổi số - Khuyến khích mô hình kinh doanh bền vững, ứng dụng công nghệ để tối ưu hóa hoạt động và phát triển dài hạn.

Mở rộng cơ hội hội nhập quốc tế - Đưa các dự án

startup Việt đến gần hơn với các quỹ đầu tư, doanh nghiệp lớn và thị trường toàn cầu. Đóng góp vào công cuộc phát triển bền vững của Việt Nam - Hỗ trợ các giải pháp giúp doanh nghiệp Việt nâng cao vị thế trong chuỗi cung ứng xanh và nền kinh tế số. Khơi dậy tinh thần đổi mới sáng tạo - Tạo động lực để thế hệ trẻ mạnh dạn thử sức, tiên phong trong việc áp dụng những xu hướng kinh doanh mới.

Cơ cấu cuộc thi GVB Prize 2025

GVB Prize 2025 quy tụ một đội ngũ Ban Giám Khảo uy tín, giàu kinh nghiệm, đến từ các tổ chức hàng đầu trong nước và quốc tế. Không chỉ đánh giá dự án theo tiêu chí sáng tạo, cuộc thi còn tập trung vào tính khả thi, tiềm năng thị trường, chuyển đổi xanh và chuyển đổi số - những yếu tố cốt lõi giúp startup phát triển bền vững trong kỷ nguyên mới.



Hội đồng cố vấn chuyên môn và Giám khảo đến từ Trung tâm Hỗ trợ Khởi nghiệp Sáng tạo Quốc gia, thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ, một đơn vị quan trọng thúc đẩy đổi mới sáng tạo tại Việt Nam. Cố vấn

cấp cao - Ông Trần Quang Hưng, Phó Bí thư Thành Đoàn Hà Nội, Chủ tịch HUB Network, mạng lưới hỗ trợ startup toàn cầu, với nhiều năm kinh nghiệm trong việc xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp.

Hội đồng giám khảo gồm các chuyên gia hàng đầu là PGS. TS Hoàng Xiêm – Giảng viên Đại học Công nghệ, chuyên gia trong lĩnh vực công nghệ và đổi mới sáng tạo. Đoàn Hải Nam - Principal tại ThinkZone Ventures, một trong những quỹ đầu tư mạo hiểm hàng đầu tại Việt Nam. Nguyễn Thức Khoa - Doanh nhân trẻ xuất sắc từng lọt vào danh sách Forbes Under 30, có nhiều kinh nghiệm xây dựng startup từ giai đoạn đầu. Lương Ngô Ngọc Mai - Quản lý Đối tác tại EduSpaze, chương trình tăng tốc khởi nghiệp hàng đầu về công nghệ giáo dục tại Singapore.

Cùng với đó, GVB Prize 2025 có sự tham gia của các mentor giàu kinh nghiệm trong nhiều lĩnh vực, từ công nghệ, tài chính, đến gọi vốn đầu tư. Các cố vấn không chỉ hướng dẫn đội thi về chiến lược phát triển mà còn giúp họ tiếp cận mạng lưới nhà đầu tư và doanh nghiệp quốc tế. Những mentors nổi bật như Phillip An - Đồng sáng lập Homepage, startup bắt động sản công nghệ từng gọi vốn thành công 30 triệu USD. Hùng Nguyễn - chuyên gia tài chính, từng làm việc tại các công ty tài chính lớn, với kinh nghiệm sâu rộng về quản lý quỹ đầu tư và chiến lược kinh doanh. TS. Daniel Dao - chuyên gia tài chính với chứng chỉ CFA, một trong những chứng chỉ uy tín hàng đầu thế giới về tư vấn tài chính và đầu tư. Nguyễn Quang - Giám đốc Sunrise Technology, một công ty công nghệ phát triển giải pháp số cho doanh nghiệp. Tất cả cùng mong muốn tìm kiếm những startup có tiềm năng phát triển dài hạn, không chỉ có ý tưởng mà còn khả thi và phù hợp với xu hướng chuyển đổi Xanh và chuyển đổi số hiện nay. Và họ cũng muốn hỗ trợ thương mại hóa sản phẩm giúp các dự án khởi nghiệp không chỉ dừng lại ở ý tưởng mà có thể mở rộng quy mô và phát triển trên thị trường thực tế./.

KHỞI ĐỘNG CUỘC THI BIG BANG DÀNH CHO CÁC NHÀ KHỞI NGHIỆP KHU VỰC SAPMENA

L'Oréal chính thức khởi động Cuộc thi Big Bang - Những Cải tiến ngành Công nghệ làm đẹp năm 2025 dành cho các nhà khởi nghiệp thuộc các quốc gia ở khu vực Đông Nam Á - Thái Bình Dương, Trung Đông và Bắc Phi (SAPMENA).

Các nhà khởi nghiệp sẽ tranh tài để giành lấy cơ hội hợp tác cùng L'Oréal cho một dự án thương mại thử nghiệm cùng với một trong 37 thương hiệu quốc tế của tập đoàn và có cơ hội tiếp cận với 35 thị trường trong khu vực này, đồng thời các nhà khởi nghiệp đạt giải sẽ được các lãnh đạo cấp cao của tập đoàn cũng như các đối tác của chương trình cổ vũ trong một năm sau khi thắng giải.



Cuộc thi khởi nghiệp lớn nhất ngành Công nghệ làm đẹp này mang đến cơ hội cạnh tranh với quy mô lớn về địa lý và năm nay sẽ tiếp tục mở rộng để có mặt tại Úc và New Zealand. Các nhà khởi nghiệp tham gia cuộc thi sẽ giải quyết một trong năm chủ đề thách thức, bao gồm chủ đề mới của năm 2025 là “Khoa học trong ngành làm đẹp” bên cạnh các hạng mục truyền thống như Trải nghiệm của Khách hàng, Nội dung & Truyền thông, Thương mại mới và Công nghệ cho Lợi ích chung.

Chủ tịch khu vực SAPMENA của Tập đoàn L'Oréal, ông Vismay Sharma chia sẻ: “Với hệ sinh thái khởi nghiệp năng động và lực lượng người tiêu dùng am hiểu công nghệ, chúng tôi tự tin rằng khu

vực SAPMENA có tiềm năng lớn để trở thành động lực thúc đẩy đổi mới sáng tạo trong ngành làm đẹp. Cuộc thi khởi nghiệp Cải tiến Sáng tạo ngành Công nghệ làm đẹp Big Bang sẽ giúp mở ra cơ hội để chúng tôi khám phá, hỗ trợ và nuôi dưỡng thế hệ nhà sáng tạo mới trong ngành công nghiệp này. Thông qua việc hợp tác với các nhà khởi nghiệp đầy triển vọng, để đồng sáng tạo và phát triển các giải pháp công nghệ và khoa học trong ngành làm đẹp, chúng tôi có thể đẩy nhanh tốc độ đổi mới và nâng tầm trải nghiệm làm đẹp cho người tiêu dùng trong khu vực.”

Khu vực SAPMENA nơi có đến 40% dân số thế giới sinh sống và có một nền tảng người tiêu dùng trẻ trung cùng tốc độ phát triển nhanh chóng đang thúc đẩy sự tăng trưởng của ngành làm đẹp tại khu vực này. Hệ sinh thái khởi nghiệp tại khu vực SAPMENA đang phát triển mạnh mẽ, với hơn 625.200 nhà khởi nghiệp (startup) và hơn 245 nhà khởi nghiệp kỳ lân (unicorns), khiến khu vực này đang trở thành một trong những thị trường sôi động nhất cho sự đổi mới trong ngành làm đẹp. Việt Nam cũng là một trong những thị trường có tốc độ tiếp cận công nghệ nhanh nhất khu vực. Trong bối cảnh người tiêu dùng sẵn sàng thử nghiệm các giải pháp công nghệ mới trong làm đẹp, các nhà khởi nghiệp Việt Nam sẽ có nhiều cơ hội phát triển các thiết bị làm đẹp thông minh, ứng dụng trí tuệ nhân tạo trong tư vấn chăm sóc da cũng như áp dụng các công nghệ sinh học tiên tiến nhằm nâng cao hiệu quả sản phẩm.

“Với chủ đề “Khoa học trong ngành làm đẹp” trong cuộc thi Big Bang năm nay, chúng tôi tin rằng

các nhà khởi nghiệp Việt Nam có thể mang đến những sáng kiến giúp ngành công nghiệp làm đẹp trở nên bền vững hơn. Đây là cơ hội đặc biệt để các nhà khởi nghiệp Việt Nam khẳng định vị thế trên bản đồ công nghệ làm đẹp toàn cầu và đưa những sáng kiến của mình đến với hàng triệu người tiêu dùng trong khu vực và trên thế giới. Chúng tôi ước mong sẽ nhận được sự hưởng ứng tích cực của các nhà khởi nghiệp để cùng kiến tạo tương lai ngành làm đẹp tại Việt Nam” - ông Benjamin Rachow, Tổng Giám đốc L’Oreal Việt Nam chia sẻ.

Là cuộc thi khởi nghiệp cải tiến ngành công nghệ làm đẹp có quy mô lớn nhất cho tất cả mọi người, Big Bang hướng đến việc khám phá, hỗ trợ và nuôi dưỡng các nhà khởi nghiệp tiềm năng của khu vực Đông Nam Á - Thái Bình Dương, Trung Đông và Bắc Phi hàng năm. Cuộc thi đón nhận sự tham gia nồng nhiệt của các startup từ Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất, Ả Rập Xê Út, Ấn Độ, Singapore, Malaysia, Indonesia, Thái Lan, Philippines, Việt Nam và trong năm nay, sẽ đón nhận thêm các nhà khởi nghiệp tại Úc và New Zealand.

Các nhà khởi nghiệp tham gia cuộc thi Big Bang sẽ có cơ hội phát triển các dự án thử nghiệm trong ngành công nghệ làm đẹp theo một trong năm chủ đề thách thức bao gồm Trải nghiệm Khách hàng, Nội dung & Truyền thông, Thương mại mới, Công nghệ vì lợi ích chung và Khoa học trong ngành làm đẹp.

Sau các vòng bán kết tại quốc gia, vòng Chung

kết toàn khu vực SAPMENA sẽ diễn ra vào ngày 5/11/2025 tại Singapore, nơi 10 nhà khởi nghiệp xuất sắc nhất sẽ cạnh tranh để giành giải thưởng cao nhất. Ban giám khảo cuộc thi bao gồm các lãnh đạo cấp cao từ tập đoàn L’Oreal và các đối tác thực hiện chương trình.



Ba nhà khởi nghiệp đạt giải hạng đầu tại vòng Chung kết SAPMENA sẽ nhận tài trợ từ L’Oréal để phát triển dự án thương mại, đồng thời sẽ được các lãnh đạo cấp cao từ tập đoàn và các đối tác chương trình cố vấn trong một năm. Vào năm 2024, các đối tác chương trình bao gồm các tập đoàn Accenture, Google và Meta.

Những nhà khởi nghiệp chứng minh được sự thành công của các dự án thử nghiệm tại khu vực SAPMENA sẽ tiếp tục có cơ hội hợp tác với Tập đoàn L’Oréal trên phạm vi toàn cầu. Với nền tảng phát triển đầu tiên tại SAPMENA, các startup có thể tiếp cận một mạng lưới rộng lớn các đối tác và thông tin thị trường toàn cầu./

Hạn chót nộp hồ sơ là ngày 30/5/2025.

Vòng bán kết khu vực (theo hình thức trực tuyến) sẽ diễn ra vào tháng 8 - 9/2025 cho các quốc gia thuộc khu vực Trung Đông, Ấn Độ, Đông Nam Á, Úc và New Zealand.

Vòng chung kết SAPMENA sẽ diễn ra tại Singapore vào ngày 5/11/2025

Nộp đơn qua trang web cuộc thi: <https://bigbang.lorealapmena.com/>



CƠ HỘI NGUỒN VỐN XANH CHO CÁC STARTUP VIỆT VỀ NĂNG LƯỢNG TÁI TẠO

Lĩnh vực năng lượng tái tạo tại Việt Nam được ví như một “mỏ vàng”. Nếu các startup biết nắm bắt cơ hội, tận dụng lợi thế, được sự hỗ trợ từ Chính phủ, họ có thể đóng góp và mở ra cơ hội xuất hiện những “kỳ lân xanh”...

Bà Jessica Tran, Giám đốc quốc gia của Clime Capital, công ty quản lý quỹ có trụ sở tại Singapore với mục tiêu thúc đẩy quá trình chuyển dịch năng lượng phát thải carbon thấp và đang quản lý Quỹ Năng lượng sạch Đông Nam Á (SEACEF I và II), cho biết, việc gọi vốn đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong bối cảnh hiện nay và là bài toán chung của mọi quốc gia, nhất là hệ sinh thái khởi nghiệp ở những quốc gia đang phát triển, với cơ cấu dân số trên 100 triệu dân như Việt Nam. Tài chính là yếu tố then chốt để thực hiện các chương trình chuyển đổi xanh và thích ứng với biến đổi khí hậu.

Theo báo cáo từ các tổ chức quốc tế, Việt Nam cần khoảng 20 tỷ USD mỗi năm để thực hiện các chương trình này. Riêng lĩnh vực năng lượng, con số này đã vượt 10 tỷ USD mỗi năm nhằm bảo đảm thực

hiện chiến lược Net Zero vào năm 2050 và đáp ứng các mục tiêu theo từng giai đoạn mà Chính phủ đã đặt ra.

Tuy nhiên, không phải cứ cần vốn là có thể huy động được. Để gọi vốn thành công, các startup phải hiểu rõ thị trường vốn đang tìm kiếm điều gì. Các nhà đầu tư thường quan tâm sâu sắc đến hiệu quả, tác động của việc đầu tư và đặc biệt là quản trị rủi ro. Họ sợ rằng nguồn vốn của mình có thể biến mất mà không mang lại giá trị, nên luôn tìm cách tối ưu hóa tác động môi trường, xã hội, kinh tế song song với lợi nhuận đầu tư (ROI). Lợi nhuận này không chỉ gói gọn trong tiền bạc mà còn bao gồm các giá trị tác động đến xã hội, con người và môi trường.

Chẳng hạn, Quỹ Clime Capital đặt ra các tiêu chí rõ ràng như: dự án có thể bổ sung bao nhiêu MWh

điện xanh, giảm được bao nhiêu kWh điện tiêu thụ, giảm phát thải bao nhiêu tấn CO2, tạo ra bao nhiêu việc làm xanh hoặc đóng góp cụ thể ra sao vào chương trình giảm phát thải, tác động đến xã hội, những người yếu thế như thế nào.

Nếu các startup hiểu được nhu cầu của thị trường vốn và có thể trình bày một cách rõ ràng về vấn đề doanh nghiệp muốn giải quyết, giải pháp vượt trội của doanh nghiệp tiềm năng đáp ứng nhu cầu của khách hàng, thị trường mục tiêu, cơ hội trở thành đơn vị chiếm lĩnh được thị trường với cơ cấu tổ chức hiệu quả, họ sẽ có khả năng thuyết phục nhà đầu tư. Khi đó, các nhà đầu tư sẽ nhận thấy dự án mang lại nhiều lợi ích tác động tích cực đến xã hội, tỷ suất hoàn vốn và rủi ro nằm trong ngưỡng có thể chấp nhận được. Điều này giúp hai bên có thể gặp nhau tại một điểm chung.

Tuy nhiên, thực tế hiện nay khoảng cách giữa hai bên vẫn còn lớn. Các startup, mặc dù có nhu cầu vốn, thường không hiểu rõ nhu cầu thị trường vốn và chưa đáp ứng được các tiêu chí mà thị trường vốn yêu cầu, dẫn đến không gọi được vốn đúng tiến độ, không tối ưu thời gian và cơ hội để tăng trưởng. Thị trường đã chứng kiến một số thương vụ đầu tư không thành công, phát sinh bất đồng trong việc ra quyết định đầu tư dẫn đến thoái vốn không mong muốn.

Khoảng cách giữa startup và quỹ đầu tư trong câu chuyện gọi vốn

Theo Bà Jessica Tran, những khoảng cách lớn mà startup cần vượt qua bao gồm sự thiếu hụt nhân sự chủ chốt trong đội ngũ nhân sự mới hình thành của công ty startup, hồ sơ gọi vốn chưa đủ tổng quát thị trường, chưa chi tiết và chuyên nghiệp dẫn đến khó thuyết phục nhà đầu tư ngay từ những buổi tiếp xúc đầu tiên, bài toán mô hình kinh doanh, mở rộng thị trường và quản trị rủi ro chưa rõ ràng.

Trong khi đó, các nhà đầu tư có quy trình ra quyết

định, đánh giá hiệu quả đầu tư rất kỹ trước khi quyết định rót vốn. Do đó, startup cần chuẩn bị hồ sơ gọi vốn, mở Dataroom chuyên nghiệp, bóc tách rõ cơ hội, thách thức, xây dựng chiến lược phát triển, giảm thiểu những rủi ro một cách hiệu quả nhất.

Điều này không chỉ mang lại lợi ích tài chính mà còn tạo ra lợi ích lâu dài cho doanh nghiệp và nhiều đóng góp có giá trị cho xã hội và môi trường. Việc phân tích kỹ lưỡng và chuẩn bị bài bản là cách để startup chứng minh được năng lực, khẳng định quyết tâm và sự tập trung cần thiết để thuyết phục nhà đầu tư đồng hành cùng mình.

Vì vậy, Bà Jessica Tran cho rằng, để thu hẹp khoảng cách này, cần có thêm các chương trình hỗ trợ cho hệ sinh thái khởi nghiệp như đào tạo, cố vấn chiến lược, tạo cơ hội cho thử nghiệm quy mô nhỏ, hỗ trợ networking với nhà đầu tư, khách hàng, chuỗi cung ứng một cách thường xuyên. Những chương trình như Helpdesk nâng cao năng lực, huấn luyện 1-1 hay các quỹ hỗ trợ kỹ thuật (Technical Assistance Fund) là giải pháp cần thiết đặc biệt cho các startup mới nổi, startup trong vòng gọi vốn Pre-seed hoặc ở giai đoạn ý tưởng.

Sự quan tâm của Chính phủ đến hệ sinh thái khởi nghiệp sẽ là động lực lớn, tạo đà hỗ trợ cho khối doanh nghiệp startup tham gia vào các chương trình thí điểm, khuyến khích đóng góp vào chuyển đổi xanh tại các địa phương. Khi tham gia, các startup không chỉ nâng cao năng lực, xây dựng được uy tín với khách hàng và nhà đầu tư mà còn đóng góp vào lộ trình chuyển đổi xanh của đất nước, có điều kiện tăng tốc trong lộ trình chuyển từ quy mô nhỏ và vừa thành quy mô lớn hơn, đặc biệt là có cơ hội vào vườn ươm doanh nghiệp kỳ lân của quốc gia.

Theo Bà Jessica Tran, đây chính là cách hiệu quả để vượt qua những thách thức trong việc gọi vốn và hiện thực hóa các mục tiêu tài chính ngắn hạn, phát triển bền vững dài hạn, đóng góp tích cực vào tiến

trình chương trình chuyển đổi số, chuyển đổi xanh của đất nước và trở thành người thành công trong trật tự thế giới mới.

Mở khóa nguồn vốn xanh để thực hiện Net Zero

Mỗi thách thức luôn đi cùng cơ hội. Ví dụ, tình trạng ô nhiễm môi trường và chất lượng không khí kém, đặc biệt tại các thành phố lớn như Hà Nội, đang đặt ra những vấn đề cấp bách cần nỗ lực để cải thiện. Tuy nhiên, đây cũng là cơ hội để các startup trong lĩnh vực môi trường thể hiện vai trò của mình, chứng minh năng lực giải quyết các thách thức này.

Chính phủ Việt Nam đã và đang rất nỗ lực đưa đất nước đạt được những mục tiêu rất tham vọng trong giảm phát thải, đưa ra lộ trình, hướng dẫn hỗ trợ doanh nghiệp thông qua nhiều chính sách và luật mới. Sự hỗ trợ từ các tổ chức quốc tế, các chương trình hợp tác cũng sẽ giúp startup Việt trong hành trình này.

Lĩnh vực năng lượng tái tạo tại Việt Nam được ví như một “mỏ vàng” và chúng ta mới khai thác được một phần. Nếu các startup biết nắm bắt cơ hội, cùng với sự hỗ trợ từ Chính phủ, họ có thể trưởng thành, đóng góp vào chiến lược phát triển bền vững của quốc gia. Điều này mở ra cơ hội xuất hiện những “kỳ lân” mới của giai đoạn chuyển đổi xanh, những “kỳ lân” trong các lĩnh vực năng lượng tái tạo, nông nghiệp, thích ứng biến đổi khí hậu và giao thông xanh...

Ưu tiên đầu tư của Clime Capital

Theo Bà Jessica Tran, khi lựa chọn đầu tư, Clime Capital ưu tiên các startup có khả năng tăng tốc nhanh, giải quyết bài toán giảm phát thải dựa trên chuyển đổi số, thu hút được nhiều vốn xanh và phù hợp quy định pháp luật và các mục tiêu quốc gia trong ngắn hạn và dài hạn.

Điều quan trọng là doanh nghiệp có thể chứng minh tính ưu việt, hiệu quả về môi trường, giá thành,

kỹ thuật, có thể chuyển giao công nghệ sớm nhất, linh hoạt đổi mới sáng tạo để phù hợp với những bài toán đặc thù của khu vực Đông Nam Á, giải quyết bài toán giảm phát thải rất cấp bách của khu vực.

Chúng ta cần sử dụng những công nghệ có thể mở rộng quy mô, có giá cả phù hợp với đại đa số, đồng thời đã được kiểm chứng và có cơ sở dữ liệu rõ ràng. Với những yếu tố này, startup Việt chắc chắn sẽ có cơ hội mở khóa nguồn vốn xanh để thúc đẩy các dự án chuyển đổi.

Thực tế trong một thế giới mở kết nối như hiện nay, các quốc gia phát triển, dù đã có công nghệ tiên tiến, vẫn khao khát tìm kiếm cơ hội hợp tác tại Việt Nam. Họ sẵn sàng kết nối với doanh nghiệp Việt để giải quyết các vấn đề trong nước, tạo cơ hội để chứng minh rằng những sáng kiến này có tác động thực sự và quan trọng nhất là mang lại hiệu quả.

Những lưu ý cho các startup xanh muốn thu hút nhà đầu tư

Thứ nhất, đầu tư có tác động thúc đẩy phát triển bền vững, thích ứng với biến đổi khí hậu, giảm phát thải và tạo ra nhiều việc làm xanh. Đây là yếu tố quan trọng bậc nhất với Quỹ năng lượng sạch Đông Nam Á (SEACEF).

Thứ hai, nhà đầu tư luôn tìm kiếm cơ hội đầu tư vào các “nhà đổi mới”, những startup sáng tạo trong cách tiếp cận vấn đề, giải quyết vấn đề và bài toán kinh doanh cấp quốc gia và khu vực.

Chỉ khi chúng ta nghĩ khác đi, “think out of the box”, tìm ra những giải pháp mới, đặc biệt trong những vấn đề mới thì mới đạt được kết quả tốt hơn.

Bà Jessica Tran tin rằng Việt Nam, với lợi thế là quốc gia hơn 100 triệu dân, vị trí chiến lược trong chuỗi cung ứng quan trọng của khu vực và những chính sách hiệu quả, nỗ lực điều hành nền kinh tế hướng đến phát triển bền vững sẽ mang lại lợi thế lớn cho các startup. Đó cũng là cơ hội để các nhà đầu tư tìm được nhiều “deal” hơn ở thị trường này./.



HELLO CLEVER - FINTECH VIỆT 'PHÁT TRIỂN NHANH' Ở ÚC

Truyền thông Úc đã từng rầm rộ đưa tin về một thương vụ đầu tư “khủng” lên tới 4,5 triệu USD dành cho startup trẻ tuổi Hello Clever. Và ứng dụng này nằm trong top 50 fintech (công nghệ tài chính) tăng trưởng nhanh nhất ở Úc. Đằng sau thành công của Hello Clever là sự kết hợp giữa 2 nhà sáng lập người Việt, gồm Trần Thị Thúy Quỳnh (Caroline Trần) và Nguyễn Hiếu Triệu Vỹ.

Hello Clever chính thức ra mắt vào tháng 2/2020 với mục tiêu tối ưu hóa quy trình thanh toán và quản lý tài chính cho cả người bán lẫn người mua. Hello Clever , Ứng dụng hoạt động như một kênh trung gian, giúp cửa hàng nhận được tiền ngay lập tức khi khách hàng thanh toán, thay vì phải đợi thêm 2-3 ngày đối soát khi dùng thẻ tín dụng. Dòng tiền được luân chuyển tức thời giúp cho cửa hàng tối ưu hóa dòng tiền.

Để hiện thực hóa tính năng này, Hello Clever đã sớm tranh thủ được sự phát triển của mô hình "Ngân

hàng mở" ở Úc. Điển hình. Đặc biệt, vào tháng 7/2022, công ty trở thành nền tảng fintech đầu tiên được phép sử dụng PayTo, một phương thức thanh toán trong "thời gian thực" - của Ngân hàng Trung ương Úc (RBA) triển khai.

Không chỉ hỗ trợ cửa hàng, Hello Clever còn mang lại lợi ích thiết thực cho khách hàng. Người dùng khi thanh toán qua ứng dụng sẽ được hoàn một phần tiền như một hình thức khuyến mãi mà bên bán đưa ra, với giá trị dao động từ vài đô đến vài chục đô, tùy theo chính sách ưu đãi. Những khoản hoàn tiền

này giúp khách hàng tiết kiệm được một khoản kha khá ngay trong lúc mua sắm.

Bên cạnh đó, Hello Clever còn cung cấp các thống kê chi tiết về hành vi tiêu dùng của khách hàng, từ đó đưa ra những gợi ý mua sắm tối ưu, giúp khách hàng quản lý tài chính một cách thông minh và hiệu quả hơn.

Với ứng dụng hỗ trợ thanh toán bằng thẻ tín dụng, Quỳnh và Vỹ thu hút 4,5 triệu USD đầu tư, được đánh giá là startup có tốc độ phát triển hàng đầu tại Úc. Nền tảng công nghệ tài chính (fintech) cải thiện trải nghiệm mua sắm cho người dùng của Quỳnh và Vỹ mang tên Hello Clever. Khi khách hàng thanh toán hóa đơn bằng thẻ tín dụng, cửa hàng lập tức nhận được tiền, thay vì phải đợi thêm 2-3 ngày đối soát. Về phía khách hàng, họ nhận được "phần thưởng" như mã giảm giá, hoàn tiền. Đây là điểm mới trong thanh toán bằng thẻ tín dụng tại Úc. Australia Financial Review, tờ báo tài chính hàng đầu Australia, vinh danh công ty của Quỳnh và Vỹ là startup có tốc độ tăng trưởng nhanh thứ hai tại thị trường này.

"Mình cảm thấy tự hào vì một startup Việt có thể vững chân tại đất Australia", Quỳnh chia sẻ.

Hiện tại, Hello Clever đã có hơn 40.000 người dùng với hơn 100 ngân hàng và hơn 1.000 cửa hàng tham gia hệ sinh thái.

Luật sư Vinson Lương - Hiệp hội hỗ trợ Doanh nghiệp trẻ tại Australia - nhận định: "Hello Clever có những tính năng đặc biệt nhưng vô cùng dễ sử dụng, ít thấy ở các app công nghệ phổ biến. Ứng dụng thông báo cho người dùng thông tin họ cần biết để quản lý tài chính của họ, những tính năng đi kèm như thông báo về những 'deal' giá tốt mang lại giá trị tích cực cho khách hàng."

Đôi bạn cùng chí hướng

Trần Thị Thúy Quỳnh và Nguyễn Hiếu Triệu Vỹ là bạn học chung lớp chuyên Toán tại THPT chuyên Nguyễn Bình Khiêm, Vĩnh Long. Cô gái sinh năm

1992 cho biết, cô và Vỹ như "đôi dưa lệch" vì bản thân mãi chơi, trong khi Vỹ là "ngôi sao" ở trường vì giành giải quốc gia môn tiếng Anh dù học chuyên Toán.

Sau khi tốt nghiệp năm 2010, Quỳnh du học ngành Tài chính - Kế toán tại Đại học Công nghệ Sydney, còn Vỹ học ngành Công nghệ thông tin tại Đại học FPT với học bổng toàn phần. Hết đại học, Thúy Quỳnh làm Kế toán ở nhiều công ty tại Australia, còn Vỹ làm kỹ sư phần mềm tại Việt Nam.

Năm 2020, dịch Covid-19 bùng phát, Thúy Quỳnh quanh quẩn trong nhà, nên cần mua online nhiều thứ, từ thực phẩm đến đồ gia dụng. Các khoản giao dịch ngày một tăng, cô gái 28 tuổi dần thấy cần phải quản lý tiền để tránh sự cố. Tìm đến các ứng dụng giúp kiểm soát tiền ra - vào, Quỳnh không hài lòng vì thấy thiếu nhiều tính năng.

"Nhiều ứng dụng bắt mình phải nhập thủ công tiền lương, chi cho ăn, uống bao nhiêu, hoặc giao diện cực kỳ xấu, gây khó chịu", Quỳnh nhớ lại. Từ kinh nghiệm làm việc, cô nhìn nhận gen Z tại Úc quan tâm đến tiết kiệm hiệu quả thông qua cắt giảm chi tiêu và các chương trình hoàn tiền (cashback), ưu đãi mua sắm, và đầu tư nhỏ lẻ.

"Gen Z mong đợi các dịch vụ tài chính hiểu rõ nhu cầu và hành vi chi tiêu của mình, từ đó đưa ra các đề xuất phù hợp như kế hoạch tiết kiệm, gợi ý giảm chi phí, hoặc các mục tiêu tài chính cá nhân", Quỳnh chia sẻ.

Do đó, Quỳnh áp ủ ý tưởng phát triển ứng dụng có thể tự động hóa việc chi tiêu, phân loại tiền hàng và tiết kiệm. Sau một năm tự mày mò, Quỳnh gọi điện cho Vỹ trình bày ý tưởng. Qua nhiều cuộc trao đổi online và nghiên cứu thị trường, cả hai nhận thấy tiềm năng của ứng dụng khi chuyển hướng sang nhánh hỗ trợ thanh toán.

Quỳnh chia sẻ việc thanh toán bằng thẻ tín dụng ở Úc thường bị chậm 2-3 ngày do phải đối soát với ngân hàng, ảnh hưởng đến dòng tiền của người bán.

"Khi tiền được chuyển ngay lập tức sau mỗi giao dịch, cửa hàng giảm thiểu rủi ro thiếu tiền mặt vì chờ đối soát như cách thanh toán truyền thống. Tiền về sớm cũng giúp quản lý doanh thu hàng ngày chính xác hơn, không cần chờ đợi báo cáo tài chính từ bên thứ ba. Trong khi đó, người mua có thể nhận hoàn tiền ngay lập tức khi thanh toán, giống như một phần thưởng." Quỳnh cho biết.

Tháng 8/2022, Quỳnh và Vỹ thành công gọi vốn 4,5 triệu AUD (khoảng 80 tỷ đồng) từ những quỹ đầu tư mạo hiểm lớn như Vectr Fintech Partners và Yolo Investments.



Quỳnh và Vỹ cùng sáng lập ra Hello Clever

Nhờ cú huých này, trong hai năm, sản phẩm của Hello Clever đã phục vụ hơn 500 doanh nghiệp vừa và nhỏ với doanh thu 5,5 triệu AUD (97 tỷ đồng).

Anh Nguyễn Phúc Bình, nguyên Chủ tịch Hội sinh viên Việt Nam tại Australia, nói đã theo sát đôi bạn từ những ngày đầu khởi nghiệp, hỗ trợ kết nối với các doanh nghiệp Việt Nam đang hoạt động tại Australia. Anh đánh giá Quỳnh có tư duy chiến lược và khả năng lãnh đạo sắc bén, còn Vỹ am hiểu về công nghệ, xây dựng và tối ưu hóa hệ thống. "Thành công không chỉ minh chứng cho năng lực và quyết tâm của Quỳnh và Vỹ mà còn thể hiện tiềm năng to lớn của các bạn trẻ Việt Nam trên thị trường quốc tế", anh Bình đánh giá.

Nhìn lại hành trình khởi nghiệp, Quỳnh nhận định điều quan trọng nhất có được một đội ngũ cùng tầm nhìn và giá trị bằng cách xây dựng văn hóa làm việc tích cực, hỗ trợ lẫn nhau và tuyển dụng dựa trên năng lực. Ngoài ra, khả năng thích nghi và đổi mới là cần thiết để duy trì lợi thế cạnh tranh, giống như cách đôi bạn chuyển từ ứng dụng quản lý chi tiêu sang làm về thanh toán.

Coi trọng văn hóa công ty và tận dụng thời gian

"Văn hóa công ty" cũng là tiêu chí được Quỳnh và Vỹ cố gắng định hình từ những ngày đầu khởi nghiệp.

Dù là những đầu việc nhỏ vẫn sẽ có những KPI rõ ràng. Quá trình chinh phục KPI có được sự phối hợp nhịp nhàng giữa những người đứng đầu, khi thì mềm dẻo, khi thì cứng rắn, để startup luôn bảo đảm được KPI ngay từ đầu.

"Bên cạnh đó, bọn mình thường làm rõ ý nghĩa của từng đầu việc, tác vụ cho đội ngũ. Khi cùng hiểu được ý nghĩa, giá trị của việc mình làm, mọi người mới có thể dành hết tâm cho những thứ đang làm", Vỹ nói.

Ở Úc, sự cạnh tranh giữa các fintech khá lớn. Vì vậy, Caroline cho rằng điều tiên quyết là sẽ phải tận dụng được thời gian.

Trên tinh thần này, đội ngũ công nghệ, vận hành, sale... đều luôn dành ra hơn 100% sức lực, sẵn sàng "cày" ngày đêm trong những giai đoạn cao điểm để hoàn thiện sản phẩm hoặc kịp thời cho những buổi trình bày trước khách hàng, nhà đầu tư.

Quỳnh cho biết sẽ phát triển dự án sang Nhật, Mỹ, Singapore, vốn có sự tương đồng về cách thanh toán với Australia. Cô nhấn mạnh, sự chịu khó và không ngại làm việc với cường độ cao là lợi thế rất lớn của các startup công nghệ Việt Nam khi bước ra sân chơi thế giới./.

Minh Phụng (Tổng hợp)



LÀM THẾ NÀO ĐỂ TRÁNH XUNG ĐỘT GIỮA NHỮNG NGƯỜI ĐỒNG SÁNG LẬP STARTUP

Trong thế giới khởi nghiệp sôi động và đầy rẫy những khó khăn, rào cản, những người đồng sáng lập đóng vai trò nền tảng, quyết định sự thành công hay thất bại của dự án. Tuy nhiên, khi công ty bắt đầu bước vào giai đoạn phát triển, những thách thức mới thường nảy sinh. Xung đột giữa những người đồng sáng lập có thể dẫn đến căng thẳng nghiêm trọng nếu không được giải quyết một cách hợp lý và hiệu quả. Việc tháo gỡ nút thắt này ngay từ khi bắt đầu là chìa khóa để bảo đảm sự ổn định và tăng trưởng bền vững của công ty khởi nghiệp. Bài viết gợi ý một số chiến lược hiệu quả giúp giải quyết xung đột giữa những người đồng sáng lập, bảo đảm rằng dự án tiếp tục đi đúng hướng và thành công.

Nguyên nhân chính dẫn đến xung đột giữa những người đồng sáng lập

Xung đột giữa những người đồng sáng lập có thể xảy ra ở bất kỳ giai đoạn nào trong vòng đời của một

công ty khởi nghiệp. Hiểu rõ bản chất, nguyên nhân phổ biến nhất là bước đầu tiên để hạn chế xung đột:

Khối lượng công việc không đồng đều: một bên có thể cảm thấy mình đang làm việc chăm chỉ, khối

lượng công việc nhiều hơn so với bên kia. Điều này có thể gây ra sự bất mãn.

Tầm nhìn dài hạn khác nhau: mặc dù có cùng ý tưởng ban đầu nhưng kế hoạch và tầm nhìn của những người đồng sáng lập đối với tương lai của công ty có thể khác nhau, thay đổi theo thời gian.

Giao tiếp kém: sự thiếu rõ ràng về vai trò và trách nhiệm có thể gây ra hiểu lầm và căng thẳng nội bộ.

Bất đồng trong việc phân phối cổ phần: tranh chấp về số vốn cổ phần trong công ty và bồi thường tài chính có thể gây ra những vấn đề nghiêm trọng.

Tài chính và sử dụng nguồn lực: các quyết định về cách quản lý quỹ và đầu tư trong các lĩnh vực khác nhau của công ty có thể tạo ra xung đột nếu chúng không phù hợp với mong đợi của tất cả những người đồng sáng lập.

Những ví dụ điển hình về xung đột

Không sắp xếp các ưu tiên: việc không sắp xếp theo thứ tự ưu tiên các công việc có thể tạo ra căng thẳng giữa những người đồng sáng lập. Ví dụ: trong khi đối tác kỹ thuật tập trung phát triển sản phẩm thì đối tác kinh doanh có thể tập trung vào việc mở rộng thị trường.

Tranh chấp về chiến lược tăng trưởng: xảy ra khi một trong các bên có thể muốn mở rộng ra thị trường quốc tế trong khi (các) bên kia muốn củng cố vị thế của doanh nghiệp trước tiên tại thị trường địa phương.

Các chiến lược chính nhằm hạn chế xung đột giữa những người đồng sáng lập

Các công ty khởi nghiệp thành công được điều hành bởi những người sáng lập không sợ xung đột và đã học cách chấp nhận nó. Trên thực tế, để có một mối quan hệ kinh doanh lành mạnh và hiệu quả, các đối tác cần học cách tranh luận một cách công bằng và thiện chí đưa ra giải pháp mà cả hai bên đều có thể chấp nhận. Để ngăn chặn những xung đột vốn có thể gây tổn thất cho sự thành công của công ty

khởi nghiệp, việc áp dụng các chiến lược nhằm hạn chế và xử lý hiệu quả là hết sức cần thiết. Dưới đây là một số gợi ý về cách tiếp cận thiết thực giúp ngăn chặn xung đột giữa những người đồng sáng lập.

Xây dựng một kế hoạch hành động (bằng văn bản)

Một trong những bước quan trọng nhất để tránh xung đột là phải xác định rõ thỏa thuận đồng sáng lập ngay từ đầu. Tài liệu này sẽ chính thức hóa vai trò, trách nhiệm và kỳ vọng của mỗi bên đối với sự phát triển của công ty. Một số yếu tố chính cần của một bản thỏa thuận bao gồm:

- *Vai trò và trách nhiệm:* nêu chi tiết rõ ràng vai trò và nhiệm vụ của từng người đồng sáng lập ngay từ ngày đầu.
- *Phân phối vốn chủ sở hữu:* nêu rõ cách thức phân chia cổ phần và lợi ích trong công ty, bảo đảm mọi người đều đồng thuận.
- *Quá trình ra quyết định:* xác định các quyết định chiến lược quan trọng sẽ được đưa ra như thế nào, chẳng hạn như sự tham gia của các nhà đầu tư, tuyển dụng nhân sự chủ chốt hoặc thay đổi mô hình kinh doanh.
- *Điều khoản về thoái vốn:* thiết lập một cam kết trong trường hợp một trong những người đồng sáng lập quyết định rời khỏi công ty khởi nghiệp.

Truyền thông liên tục và hiệu quả

Giao tiếp cởi mở và thường xuyên là một trong những cách giải quyết cần thiết và hiệu quả, giúp tránh căng thẳng khi khởi nghiệp. Sự minh bạch và trung thực giữa những người đồng sáng lập là chìa khóa cho sự hợp tác thành công.

Lên lịch các cuộc họp thường xuyên để thảo luận về tiến độ, các thách thức và giải quyết sớm mọi bất đồng tiềm ẩn, đồng thời, thống nhất về mục tiêu và kế hoạch của công ty khởi nghiệp

Xác định tầm nhìn và sứ mệnh của công ty

Những người đồng sáng lập phải có tầm nhìn và



sứ mệnh dài hạn của công ty. Việc xác định các giá trị, văn hóa và mục tiêu dài hạn ngay từ đầu sẽ bảo đảm rằng mọi người đều hướng tới cùng một mục tiêu. Các nội dung thảo luận có thể bao gồm: văn hóa công ty, tăng trưởng dài hạn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi. Việc bảo đảm rằng tất cả những người đồng sáng lập đều có chung tầm nhìn sẽ tránh được mâu thuẫn khi đưa ra những quyết định quan trọng.

Cách giải quyết xung đột giữa những người đồng sáng lập

Ngay cả khi áp dụng mọi biện pháp nhằm hạn chế, những xung đột không mong muốn vẫn có thể xảy ra. Vì vậy, những người đồng sáng lập có thể cân nhắc đến một số giải pháp sau:

- Tìm kiếm sự hòa giải từ bên thứ ba vô tư
- Trong trường hợp những người đồng sáng lập không thể đạt được thỏa thuận, nhờ đến một người hòa giải khách quan có thể là một giải pháp hiệu quả.

- Một luật sư hoặc nhà tư vấn chuyên môn có kinh nghiệm khởi nghiệp có thể giúp giải quyết những xung đột khó khăn thông qua thiết lập các cuộc trò chuyện, thảo luận để các bên bày tỏ và chia sẻ quan điểm.

- Việc có sự tham gia giúp đỡ của bên thứ ba giúp ngăn chặn, quản lý cảm xúc hiệu quả cản trở việc giải quyết xung đột, tập trung chủ yếu vào lợi ích của công ty khởi nghiệp.

Luật sư chuyên về khởi nghiệp

Khi xung đột trở nên leo thang, hoặc liên quan đến các khía cạnh pháp lý phức tạp, cần thiết phải có sự hỗ trợ của luật sư khởi nghiệp. Một luật sư giỏi có thể đưa ra các giải pháp pháp lý, hòa giải các cuộc đàm phán và bảo đảm quyền lợi của tất cả các bên được bảo vệ.

Tính linh hoạt và sẵn sàng thỏa hiệp

Linh hoạt và sẵn sàng đàm phán có thể ngăn

xung đột biến thành tranh chấp không thể hòa giải.

Tính linh hoạt là chìa khóa trong bất kỳ mối quan hệ nghề nghiệp nào, đặc biệt là khi những người đồng sáng lập có tầm nhìn khác nhau.

Lắng nghe quan điểm, mối quan tâm của nhau và sẵn sàng thỏa hiệp trong một số vấn đề nhất định có thể giải quyết nhiều xung đột một cách nhanh chóng.

Lợi ích của việc tránh xung đột trong khởi nghiệp

Nỗ lực nhằm tránh hoặc giải quyết xung đột không chỉ giúp duy trì mối quan hệ giữa những người đồng sáng lập mà còn mang lại một số lợi ích khi khởi nghiệp như sau:

- *Cải thiện hiệu suất nhóm*: một môi trường không căng thẳng sẽ là yếu tố góp phần cải thiện năng suất và khuyến khích sự hợp tác.

- *Ổn định kinh doanh tốt hơn*: các công ty khởi nghiệp quản lý tốt vấn đề xung đột sẽ có khả năng thích nghi tốt hơn trước những thay đổi và vấn đề của thị trường.

- *Tránh phiền nhiễu*: xung đột giữa những người đồng sáng lập có thể làm xao lãng các mục tiêu kinh doanh. Bằng cách giải quyết chúng một cách nhanh chóng, nhóm có thể tập trung vào việc phát triển doanh nghiệp.

Trên thực tế, xung đột trong khởi nghiệp là vấn đề thường xuyên, nhiều doanh nhân đã rời khỏi công ty chỉ vì những tranh cãi nội bộ, có những người buộc phải mua lại cổ phần hoặc thậm chí tuyên bố bỏ cuộc. Nhiều nhà lãnh đạo khởi nghiệp đã rời doanh nghiệp cho biết sự chia tay của những người đồng sáng lập là do sự khác biệt về quan điểm về định hướng của công ty, trong khi, số khác cảm thấy đó là vì đối tác rời công ty trước đó đã không chia sẻ các giá trị của liên doanh. Trong những trường hợp này, rõ ràng là vai trò cá nhân của các bên không được xác định rõ ràng. Sau đây là năm gợi ý giúp thiết lập

ranh giới và điều hướng, giúp giải quyết xung đột giữa những người đồng sáng lập.

- *Hãy lập danh sách tất cả các lĩnh vực cần thiết cho doanh nghiệp*. Sau đó xác định vai trò và trách nhiệm cho từng cá nhân có kinh nghiệm, chuyên môn ở mỗi lĩnh vực.

- *Để đi đến một quyết định quan trọng, những người đồng sáng lập nên lắng nghe ý kiến và quan điểm của nhau*. Khi người chịu trách nhiệm vụ quyết định hướng đi, mọi tranh luận sẽ kết thúc.

- *Đồng ý tiến lên*. Những tranh cãi liên tục sẽ chỉ dẫn đến sự thiếu tin tưởng lẫn nhau làm cho mọi việc trở nên khó khăn hơn.

- *Đừng để bất đồng trở nên trầm trọng hơn*. Những nhà đồng sáng lập cần nói chuyện thẳng thắn ngay khi những bất đồng, xung đột nảy sinh, nếu không, những xung đột lớn sẽ trở nên phức tạp và khó giải quyết hơn sau này.

- *Không nên chọn đồng hành cùng một người đồng sáng lập hoàn toàn trái ngược*. Nhiều người nghĩ rằng một người đồng sáng lập thích hợp phải là người hoàn toàn trái ngược với họ để có thể khởi nghiệp thành công. Nhưng thực tế là họ cần chia sẻ các giá trị cũng như đạo đức nghề nghiệp với đối tác kinh doanh của mình, nếu không sẽ rất khó có thể dành thời gian làm việc cùng nhau. Hãy thể hiện và bảo đảm sự tôn trọng cách tiếp cận kinh doanh, tính cách và kỹ năng giữa những người đồng sáng lập.

Có thể thấy rằng, việc ngăn chặn và giải quyết xung đột giữa những người đồng sáng lập là nhu cầu thiết yếu, đóng góp vào sự thành công của bất kỳ công ty khởi nghiệp nào. Bằng cách thiết lập các thỏa thuận rõ ràng, duy trì giao tiếp cởi mở và tìm kiếm sự hòa giải khi cần thiết, những người đồng sáng lập có thể làm việc cùng nhau hiệu quả và bảo đảm sự ổn định trong kinh doanh./.

Khánh Linh (Theo: rryglobal.com)



“TRÍ TUỆ SỐNG” SẼ LÀ CÔNG NGHỆ ĐỘT PHÁ THẾ HỆ KẾ TIẾP

Trí tuệ nhân tạo (AI) chỉ là một mặt của tiến trình thay đổi công nghệ toàn diện đang diễn ra. Những công ty không nhận ra tầm quan trọng của các công nghệ hội tụ khác sẽ có nguy cơ bị tụt hậu. Hai công nghệ cảm biến tiên tiến và công nghệ sinh học ít được chú ý hơn mặc dù không kém phần quan trọng, đang âm thầm phát triển. Không lâu nữa, sự hội tụ của ba công nghệ này sẽ củng cố một thực tại mới có khả năng định hình các quyết định trong tương lai của các nhà lãnh đạo trên mọi ngành.

Thực tại mới này có thể được gọi là “trí tuệ sống”. Đó là các hệ thống có thể cảm nhận, học hỏi, thích nghi và tiến hóa; được thực hiện thông qua trí tuệ nhân tạo, cảm biến tiên tiến và công nghệ sinh học. “Trí tuệ sống” sẽ thúc đẩy một chu kỳ đổi mới sáng tạo theo cấp số nhân, đột phá các ngành công nghiệp và tạo ra các thị trường hoàn toàn mới. Do

vậy, những nhà lãnh đạo chỉ tập trung vào AI mà không hiểu được mối liên hệ của nó với hai công nghệ khác này có nguy cơ bỏ lỡ một làn sóng đột phá đang hình thành.

Dữ liệu là nhiên liệu của công nghệ cảm biến trong trí tuệ sống

Nếu AI là động cơ của vạn vật, thì động cơ đó

cần dữ liệu. Rất có thể phần lớn dữ liệu này sẽ đến từ các cảm biến tiên tiến và mạng lưới các thiết bị được kết nối với nhau, giao tiếp và trao đổi dữ liệu để tạo điều kiện và thúc đẩy sự tiến bộ của AI. Chức năng này là lý do tại sao cảm biến là công nghệ đa năng tiếp theo - một thực tế mà nhiều nhà lãnh đạo hiện đang bỏ qua.

Hầu hết mọi người không nhận ra rằng cảm biến hiện diện ở khắp mọi nơi và đang được sử dụng trong nhiều ngành công nghiệp. Đây là sự thiếu sót dễ hiểu; chúng ta thường sử dụng công nghệ mà không để tâm đến nó. Nhưng khi ta bắt đầu tìm kiếm chúng thì chúng có ở khắp nơi. Ví dụ, một chiếc iPhone được nhúng hàng chục cảm biến, từ cảm biến tiệm cận để phát hiện các vật thể gần đó, đến cảm biến nhận dạng khuôn mặt để xác thực người dùng. Tất cả những cảm biến này đều khai thác và tinh chỉnh dữ liệu của bạn, suốt cả ngày. Xylem, một công ty công nghệ nước, đã phát triển một loại đồng hồ đo nước mới sử dụng các cảm biến tiên tiến và AI để quản lý hoạt động phân phối nước trong các khu vực đông dân cư. Các đồng hồ liên tục đo lưu lượng nước và cung cấp dữ liệu chi tiết về các mô hình tiêu thụ; chúng cũng có thể xác định các bất thường ở lưu lượng nước, như giảm áp suất hoặc các mức sử dụng nước không đồng đều thường là do bị rò rỉ nước. Trong khi đó, một loại cảm biến sinh học mới có thể được đeo và nuốt, có mục đích gửi và nhận dữ liệu theo thời gian thực để chẩn đoán và theo dõi bệnh tật, phát hiện mầm bệnh và tạo điều kiện phục hồi nhanh hơn. Một cảm biến sinh học như vậy bao gồm một phân lớp máy nhỏ, được gọi là nanobot, có thể theo dõi sức khỏe bệnh nhân theo thời gian thực sau khi được tiêm vào máu. Hoạt động như hệ thống giám sát nội bộ, nanobot có thể phát hiện những thay đổi ở các kích thích và điều kiện môi trường, cho phép theo dõi sức khỏe liên tục và chẩn đoán sớm các vấn đề sức khỏe tiềm ẩn.

Khi có nhiều cảm biến hơn bao quanh chúng ta, chúng sẽ thu thập và truyền không chỉ nhiều dữ liệu hơn mà còn nhiều loại dữ liệu hơn. Trong khi các nhà nghiên cứu bận rộn tạo và sử dụng LLM (mô hình ngôn ngữ lớn), thì họ cũng sẽ sớm cần xây dựng LAM (mô hình hành động lớn). Nếu LLM dự đoán sẽ nói điều gì tiếp theo, thì LAM dự đoán nên làm điều gì tiếp theo, chia nhỏ các tác vụ phức tạp thành các phần nhỏ hơn. Không giống như LLM chủ yếu tạo nội dung, LAM được tối ưu hóa để thực hiện tác vụ, cho phép chúng đưa ra quyết định theo thời gian thực dựa trên các lệnh cụ thể và sẽ cực kỳ hữu ích trong các tổ chức ở mọi quy mô và phạm vi. Các ví dụ sớm nhất về LAM là Claude của Anthropic và ACT-1 của Adept.ai. Cả hai đều được thiết kế để tương tác trực tiếp với mã và các công cụ kỹ thuật số; và thực hiện các hành động trong các ứng dụng phần mềm như trình duyệt web. LAM giống như LLM, nhưng có nhiều dữ liệu hơn và các yêu cầu đa phương thức. Chúng sẽ sử dụng dữ liệu hành vi mà chúng ta tạo ra khi sử dụng điện thoại hoặc vận hành phương tiện, cùng với vô số cảm biến ở khắp mọi nơi xung quanh chúng ta, thu thập nhiều luồng dữ liệu cùng một lúc từ các thiết bị đeo được, thiết bị thực tế mở rộng, internet vạn vật, nhà thông minh, ô tô thông minh, văn phòng thông minh và căn hộ thông minh. Khi LAM ngày càng được nhúng sâu hơn vào môi trường sống của con người, chúng sẽ hoạt động liên mạch, thường không cần sự tham gia trực tiếp của người dùng.

Điều mà rất nhiều tổ chức không hình dung ra là LAM sẽ phát triển thành các mô hình hành động lớn cá nhân, hay còn gọi là PLAM, và cuối cùng sẽ tương tác với các hệ thống khác nhau, học hỏi từ các tập dữ liệu lớn và thích ứng với các nhu cầu công việc thay đổi. PLAM sẽ có khả năng cải thiện trải nghiệm kỹ thuật số, ảo và vật chất của con người bằng cách hợp lý hóa việc ra quyết định, quản lý nhiệm vụ, đảm

phán thỏa thuận và dự đoán nhu cầu của con người dựa trên dữ liệu hành vi. Các mô hình này sẽ không cần đầu vào có ý thức. Những tác nhân tự chủ này sẽ có thể cá nhân hóa các đề xuất, tối ưu hóa giao dịch mua bán và giao tiếp với các tác nhân đáng tin cậy khác, cho phép các giao dịch liền mạch, trong khi vẫn duy trì quyền riêng tư và sở thích của người dùng, vì theo định nghĩa, PLAM có quyền truy cập vào tất cả dữ liệu người dùng trên các thiết bị cá nhân.

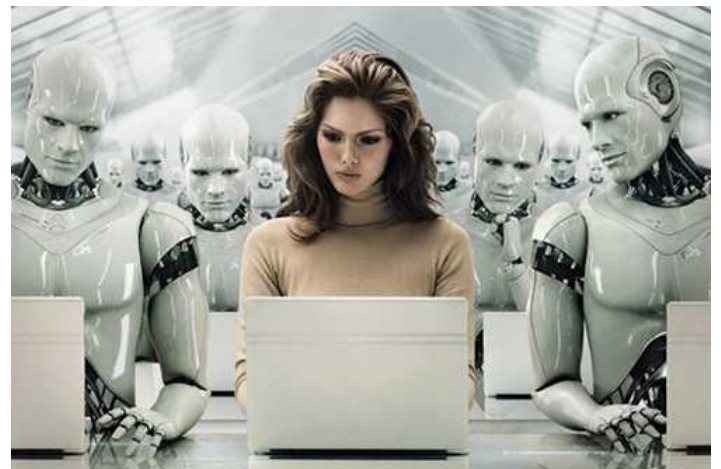
Trong tương lai gần, các công ty như Apple hoặc Google sẽ có động lực nhúng nhiều cảm biến thông minh hơn vào các thiết bị để liên tục thu thập và phân tích dữ liệu cá nhân, chẳng hạn như số liệu sức khỏe, dữ liệu vị trí và thông tin về thói quen hàng ngày. Tất cả dữ liệu này sẽ được sử dụng để tạo ra các hồ sơ được cá nhân hóa cao liên kết với ngôn ngữ cá nhân và các mô hình hành động, được thiết kế riêng cho nhu cầu và sở thích của từng người dùng. Trong khi con người sẽ có PLAM, thì các tập đoàn cũng sẽ có một hoặc nhiều mô hình hành động lớn của công ty (CLAM) còn các chính phủ số hóa trong tương lai sẽ có các mô hình hành động lớn của chính phủ (GLAM).

Trí tuệ hữu cơ (organoid intelligence) - sự kết hợp của kỹ thuật sinh học và AI

Công nghệ đa năng thứ ba của trí tuệ sống là kỹ thuật sinh học, bao gồm việc sử dụng các kỹ thuật để xây dựng các hệ thống và sản phẩm sinh học, chẳng hạn như vi khuẩn thiết kế, có thể được thiết kế cho các nhiệm vụ cụ thể. Hiện tại, đây là công nghệ dễ bị bỏ qua nhất, nhưng về lâu dài, nó có thể chứng minh là công nghệ đa năng quan trọng nhất. Kết hợp với AI, kỹ thuật sinh học có thể tạo ra "sinh học tạo sinh" (genBio), sử dụng dữ liệu, tính toán và AI để dự đoán hoặc tạo ra những hiểu biết sinh học mới - tạo ra các thành phần sinh học mới, chẳng hạn như protein, gen hoặc thậm chí toàn bộ sinh vật, bằng

cách mô phỏng và dự đoán cách các yếu tố sinh học hoạt động và tương tác.

Có nhiều ví dụ minh họa cho tiềm năng của công nghệ này. Các công ty như Ginkgo Bioworks đang sử dụng genBio để thiết kế và tạo ra các enzyme tùy chỉnh có thể được áp dụng trong các quy trình công nghiệp. Ví dụ, các thuật toán tạo sinh giúp thiết kế các enzyme phân hủy các phân tử phức tạp, chẳng hạn như nhựa hoặc các chất gây ô nhiễm khác. Google DeepMind đã tạo ra AlphaProteo, thiết kế các protein hoàn toàn mới với các đặc tính mới cụ thể có thể được ứng dụng trong vật liệu sinh học và phát triển thuốc. Một dự án khác từ DeepMind, một công cụ có tên là GNoME (Mạng lưới đồ thị để khám phá vật liệu) đã dự đoán được tính ổn định của hàng triệu vật liệu vô cơ mới. Hãy tưởng tượng một tòa nhà được làm bằng vật liệu có thể tự điều chỉnh nhiệt độ, ánh sáng và thông gió một cách tự động, mà không cần máy tính (hay con người) tham gia.



Xa hơn nữa, trí tuệ sống có thể dẫn đến máy móc sống. Trí tuệ hữu cơ (OI) đã ra mắt với vai trò là một lĩnh vực khoa học mới vào năm 2024. OI sử dụng các mô được nuôi trong phòng thí nghiệm, chẳng hạn như tế bào não và tế bào gốc, để tạo ra các máy tính sinh học mô phỏng cấu trúc và chức năng của não người. Một organoid (khối tế bào hoặc mô được nuôi cấy giống như một cơ quan) có thể coi như một

bản sao nhỏ của mô có chức năng giống như một cơ quan của cơ thể. Vào năm 2021, các nhà nghiên cứu tại Cortical Labs ở Melbourne, Úc, đã tạo ra một bộ não organoid thu nhỏ hoạt động giống như một chiếc máy tính. Họ gọi nó là DishBrain, gắn nó vào các điện cực và dạy nó cách chơi trò chơi điện tử có tên là Pong của những năm 1980. DishBrain được tạo thành từ khoảng 1 triệu tế bào não người và chuột sống được nuôi cấy trên một mảng vi điện có thể nhận tín hiệu điện. Các tín hiệu cho các tế bào thần kinh biết vị trí của quả bóng Pong và các tế bào phản ứng. Hệ thống chơi càng nhiều thì càng được cải thiện. Cortical Labs hiện đang phát triển một loại phần mềm mới, một hệ điều hành trí tuệ sinh học, cho phép bất kỳ ai có kỹ năng lập trình cơ bản đều có thể lập trình DishBrains cho riêng mình.

Những đề xuất cho doanh nghiệp

Mặc dù trí tuệ sống có vẻ như là một ý tưởng cho tương lai, nhưng các CEO và nhà lãnh đạo doanh nghiệp có tư duy tiến bộ không bỏ qua. Chúng ta có thể thấy những dấu hiệu hội tụ ở các công nghệ trí tuệ sống trên một số ngành công nghiệp tiên tiến. Những hoạt động ứng dụng đang diễn ra mạnh mẽ nhất trong các ngành công nghiệp như dược phẩm, sản phẩm y tế, chăm sóc sức khỏe, không gian, xây dựng và kỹ thuật, hàng tiêu dùng đóng gói và nông nghiệp. Các hoạt động này cũng sẽ sớm xuất hiện trong các ngành công nghiệp khác, tạo ra những cơ hội mới trong các ngành công nghiệp như dịch vụ tài chính. Khi các ngành công nghiệp khác tham gia, sự đổi mới sẽ lan tỏa rộng rãi hơn nhiều, thúc đẩy guồng quay nhanh hơn.

Chúng ta sẽ thấy tiến bộ kép khi mỗi công nghệ được cải thiện. Sau đây là năm khuyến nghị cho doanh nghiệp về cách hành động kịp thời:

- *Phổ biến trí tuệ sống cho toàn bộ tổ chức.* Các nhà lãnh đạo cấp cao nên làm quen với trí tuệ sống;

hay cách AI, dữ liệu cảm biến tiên tiến và kỹ thuật sinh học giao thoa với nhau.

- *Phát triển các kịch bản thực dụng cho sự đột phá và tạo ra giá trị mới.* Các nhà lãnh đạo nên phát triển các kịch bản ngắn hạn và dài hạn để sử dụng và mở rộng các công nghệ, quy trình và sản phẩm trí tuệ sống. Các công ty phải sử dụng tầm nhìn chiến lược để hiểu cách hệ sinh thái trí tuệ sống đang phát triển có thể tác động đến các sản phẩm và quy trình hiện có của họ.

- *Xác định hai hoặc ba trường hợp sử dụng có tác động cao.* Các nhà lãnh đạo nên xác định các trường hợp sử dụng cụ thể mà trí tuệ sống có thể tạo ra tác động mạnh nhất. Bằng cách chọn các dự án thí điểm có tiềm năng mở rộng lớn nhất, các nhà lãnh đạo có thể đẩy nhanh việc áp dụng trí tuệ sống và bắt đầu tích hợp các công nghệ này vào quy trình làm việc hàng ngày.

- *Cam kết phát triển các vai trò, kỹ năng và năng lực cần thiết.* Trí tuệ sống đòi hỏi sự thay đổi tư duy trong toàn tổ chức. Ưu tiên các sáng kiến giáo dục và thử nghiệm để chuẩn bị cho nhân viên làm việc hiệu quả cùng với các công nghệ này và phát triển các danh mục và mô tả công việc mới cho lực lượng lao động tương lai.

- *Theo dõi các thay đổi về quy định và sẵn sàng đối phó với những bất ổn trong chính sách.* Trí tuệ sống chắc chắn sẽ khơi dậy những đổi mới sáng tạo và sẽ đòi hỏi sự linh hoạt chưa từng có từ các công ty, đặc biệt là khi xét đến những quy định chấp và hiện tại. Các nhà lãnh đạo phải khuyến khích doanh nghiệp thử nghiệm các sản phẩm và quy trình mới, và bảo đảm rằng họ chủ động với tương lai của chính mình thay vì bị buộc phải thích nghi với các đổi mới bên ngoài hoặc phản ứng với những thay đổi về quy định./.

Phương Anh (Theo Harvard business review)