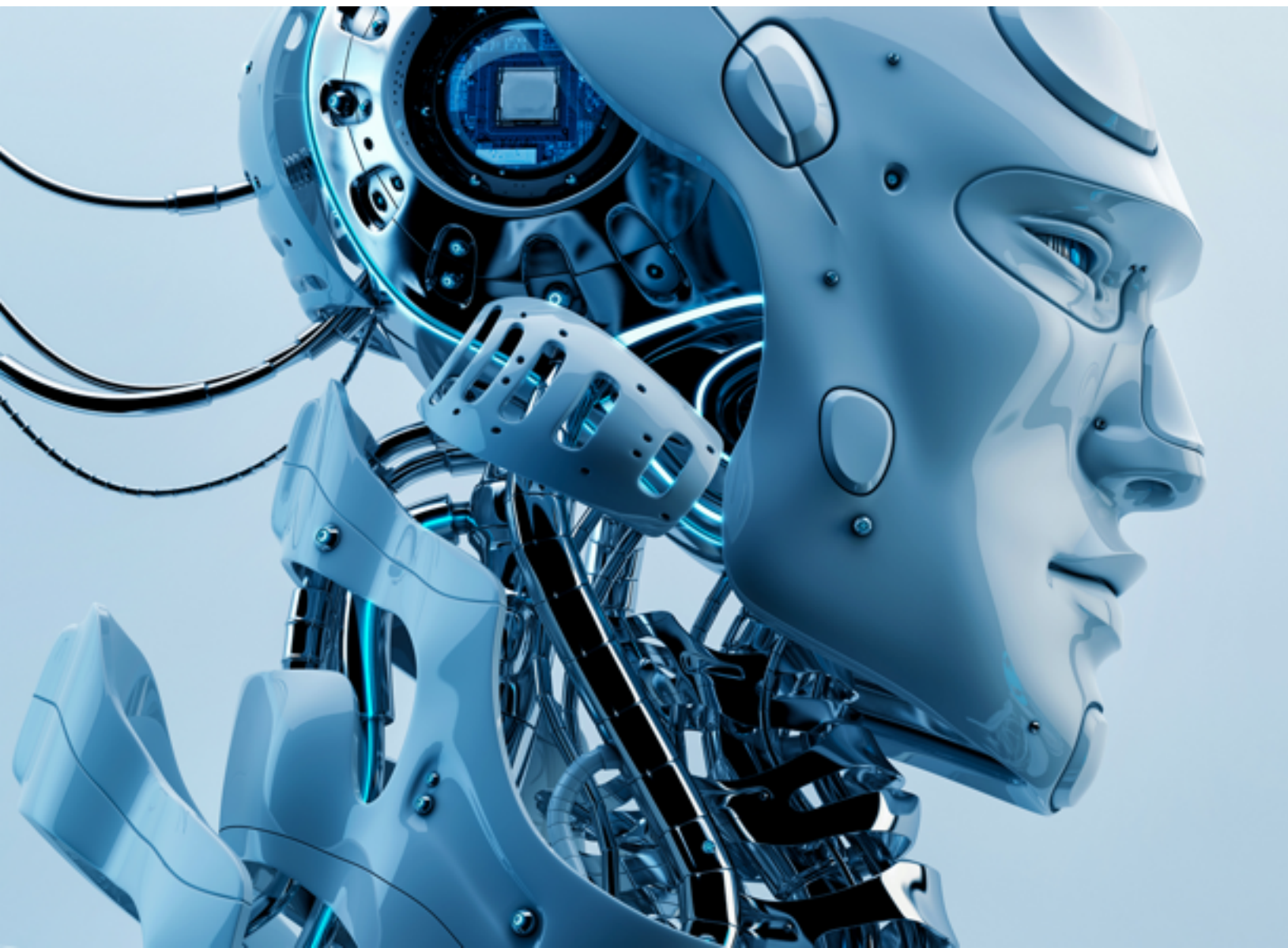


BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ
CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 31.2018



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 VIETNAM STARTUP DAY 2018 thu hút 20 doanh nghiệp khởi nghiệp nước ngoài tham gia
- 02 Thông báo về việc tuyển chọn tổ chức thực hiện nhiệm vụ hằng năm, định kỳ thuộc Đề án 844
- 03 Tìm cơ chế tài chính hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo
- 04 Vingroup 'mời' vốn nghìn tỷ hỗ trợ khởi nghiệp

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Monkey Junior: Ứng dụng học ngoại ngữ cho trẻ
- 06 Trí tuệ nhân tạo - công nghệ đột phá làm biến đổi thế giới

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Các giai đoạn phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp: Thành lập nhóm đồng sáng lập



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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

VIETNAM STARTUP DAY 2018 THU HÚT 20 DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP NƯỚC NGOÀI THAM GIA

Petrotimes - Trong hai ngày 24-25/8/2018 tại Trung tâm Hội nghị Riverside Palace (TP. HCM) diễn ra ngày hội Khởi nghiệp Việt Nam - VIETNAM STARTUP DAY 2018 - với sự tranh tài của top 60 doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam, cùng sàn giao dịch và đầu tư khởi nghiệp của 200 dự án khởi nghiệp tiêu biểu trên cả nước. Đặc biệt, VIETNAM STARTUP DAY 2018 thu hút sự tham gia của 20 doanh nghiệp khởi nghiệp các nước Anh, Nhật Bản, Hàn Quốc, Thái Lan, Malaysia, Singapore,...

Đây là sự kiện thường niên chuyên sâu dành cho cộng đồng khởi nghiệp trên cả nước, được khởi xướng bởi Trung tâm Hỗ trợ Thanh niên Khởi nghiệp TPHCM (BSSC), đồng tổ chức bởi Hội doanh nhân trẻ TPHCM (YBA) dưới sự bảo trợ của Bộ Khoa học công nghệ, Sở Khoa học Công nghệ TP. HCM và Hội Liên hiệp thanh niên Việt Nam TP. HCM. Với sự bảo trợ bởi Đề án 844 của chính phủ do Bộ Khoa học và Công nghệ chủ trì, VIETNAM STARTUP DAY 2018 là một sự kiện quốc gia với nhiều điểm đổi mới.

Năm nay, ngoài việc mở rộng số ngày thực hiện để gia tăng cơ hội tham gia cho gần 200 doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam, VIETNAM STARTUP DAY 2018 hướng đến việc kết nối cộng đồng khởi nghiệp quốc tế và thu hút hơn 20 doanh nghiệp khởi nghiệp các nước quốc tế như Anh, Nhật Bản, Hàn Quốc, Thái Lan, Malaysia, Singapore,... tham gia.

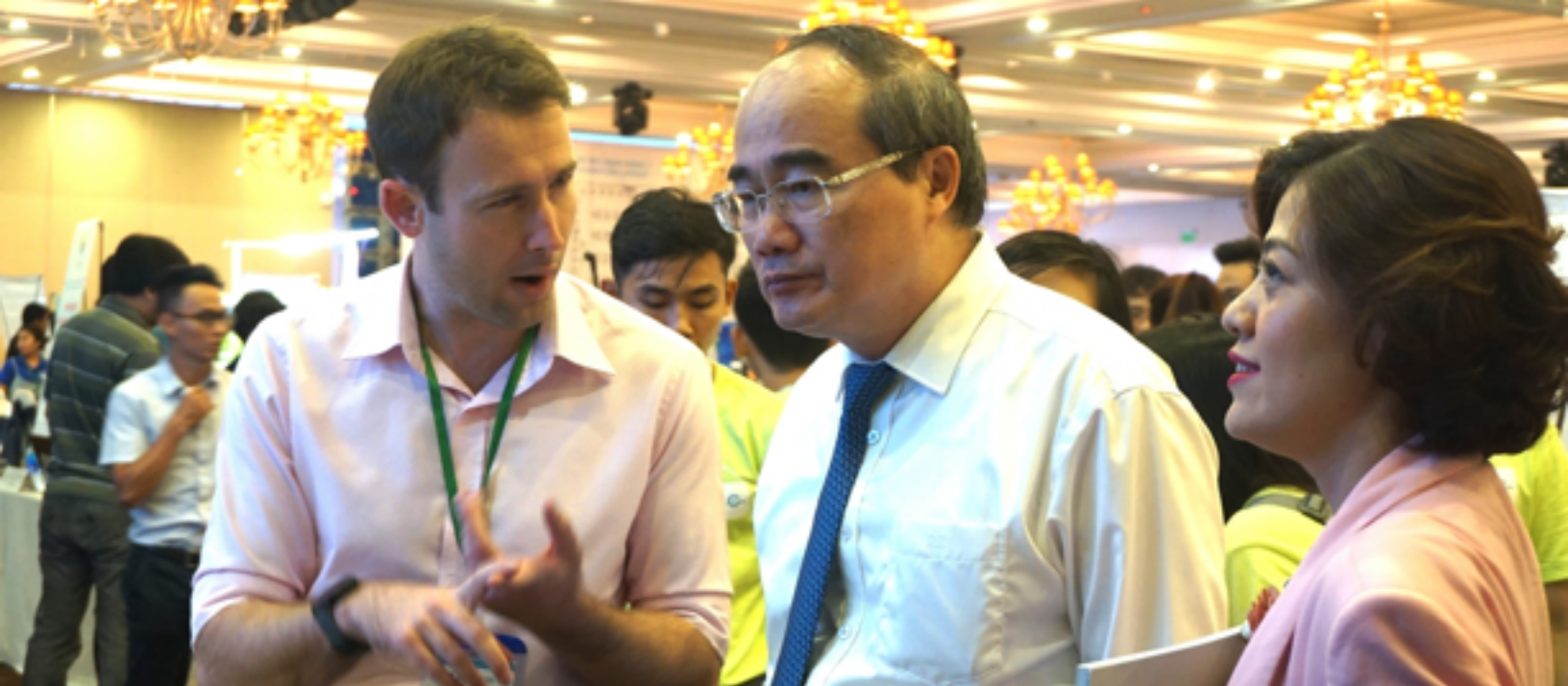
Vượt qua 1.500 mô hình, doanh nghiệp khởi nghiệp trên toàn lãnh thổ Việt Nam, top 60 của VIETNAM STARTUP WHEEL 2018 bước vào 03 chặng thi cuối trong ngày 24/8 và buổi sáng 25/8/2018 để được chọn trong top 10 mô hình, doanh nghiệp khởi nghiệp xuất sắc nhất mùa giải năm 2018.

Ba phần thi thông qua toàn bộ hoạt động tại

VIETNAM STARTUP DAY 2018 dành cho thí sinh của VIETNAM STARTUP WHEEL gồm: thử thách khả năng sáng tạo của sản phẩm và mức độ tương thích với thị trường (thông qua hoạt động triển lãm, bán hàng); khả năng thu hút và kêu gọi đầu tư (thông qua các cam kết bảo trợ, tài trợ tại chương trình); kiểm nghiệm hiệu quả của mô hình kinh doanh (thông qua phần trình bày 2 phút để chứng minh sức thuyết phục trước Hội đồng Giám khảo và người tham dự).

Mang chủ đề chính với tên gọi độc đáo “Dance with Elephants - Khiêu vũ cùng những chú voi”, VIETNAM STARTUP DAY 2018 muốn nhắn gửi một thông điệp “vì ta cần nhau” dành cho những “chú voi” - vốn là các tập đoàn, các công ty lớn và các công ty startups.

Theo bà Trương Lý Hoàng Phi - Chủ tịch BBSC - Trưởng ban tổ chức thì môi trường kinh doanh đang thay đổi chóng mặt khiến các tập đoàn lớn khó lòng xoay sở kịp thời nếu không có một chiến lược rõ ràng để ứng phó. Các tập đoàn, Công ty lớn giống như những “chú voi” vốn “nặng ký” cả về nghĩa đen lẫn nghĩa bóng. Rất có thể, những chú voi có thể cần “nhảy những điệu nhảy” khác để đuổi kịp với tốc độ mà thị trường yêu cầu. Trong khi đó, các công ty khởi



nghiệp vốn cần và phải mang trong mình “bộ gen” thách thức hiện trạng, tiên phong trong việc phát triển ra công nghệ mới và áp dụng công nghệ đó để tăng trưởng nhanh chóng, phá vỡ rào cản của các mô hình kinh doanh cũ.

Do đó, “Dance with Elephants - Khiêu vũ cùng những chú voi” là một thông điệp đầy thách thức nhưng thú vị. Các tập đoàn lớn, công ty lớn vốn có nhiều nguồn lực, các công ty khởi nghiệp có sức sáng tạo có thể tạo nên những điều nhảy vừa vững chãi vừa sắc bén. Đối với công ty khởi nghiệp, đây là cơ hội lẫn thách thức để tham gia vào “sàn khiêu vũ” với những “chú voi” hàng đầu trong ngành. Đối với tập đoàn, công ty lớn, đây là một giải pháp đầy hứa hẹn để đưa công nghệ sáng tạo vào doanh nghiệp mình với tốc độ nhanh nhất.

Thời gian qua, VIETNAM STARTUP DAY cũng như cuộc thi VIETNAM STARTUP WHEEL nhận được quan tâm, tham gia với nhiều vai trò khác nhau, đặc biệt là ở vai trò Giám khảo của các Doanh nhân, đứng đầu các tập đoàn, công ty lớn tiêu biểu trên nhiều lĩnh vực khác nhau: Tập đoàn CMC, thegioididong, PNJ, ví Momo, Vinamit.... Bên cạnh đó, năm nay cùng với việc mở rộng đối tượng cho

VIETNAM STARTUP WHEEL đến các nhà nghiên cứu, cựu du học sinh, sự tham gia trên hàng ghế giám khảo còn có sự xuất hiện của các giáo sư các trường đại học, LAB nghiên cứu và một thành tố góp phần thúc đẩy, đồng hành với quá trình phát triển của các công ty khởi nghiệp là các Quỹ đầu tư lớn.

VIETNAM STARTUP DAY 2018 dự kiến thu hút 10.000 lượt doanh nhân, doanh nghiệp, nhà đầu tư, quỹ đầu tư, các nhà tư vấn, cộng đồng người tiêu dùng... đến với chương trình.

Có thể nói, VIETNAM STARTUP DAY 2018 sẽ phần nào mang đến cái nhìn tổng quan về xu hướng khởi nghiệp đang chuyển biến mới mẻ tại Việt Nam. Ngoài những dự án trong lĩnh vực công nghệ quen thuộc như xu hướng thương mại điện tử hay IOT từ năm 2017, năm nay cũng chứng kiến nhiều hơn sự tham gia của các mô hình kinh doanh trên nền tảng công nghệ mới: Fintech, Edutech, Thực tế ảo, Robot tự động hóa và Trí tuệ nhân tạo,...

VIETNAM STARTUP DAY 2018 cũng chứng kiến những xu hướng mới đặc biệt là nông nghiệp, vốn được xem là lĩnh vực khởi nghiệp tiềm năng và đang nhận được nhiều sự quan tâm tại Việt Nam./.

THÔNG BÁO VỀ VIỆC TUYỂN CHỌN TỔ CHỨC CHỦ TRÌ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ HÀNG NĂM, ĐỊNH KỲ THUỘC ĐỀ ÁN “HỖ TRỢ HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO QUỐC GIA ĐẾN NĂM 2025” BẮT ĐẦU THỰC HIỆN TỪ NĂM 2019

Thực hiện Quyết định số 2291/QĐ-BKHHCN ngày 15/8/2018 của Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ phê duyệt danh mục nhiệm vụ hàng năm định kỳ thuộc Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo” (Đề án 844) bắt đầu thực hiện từ năm 2019, Bộ Khoa học và Công nghệ thông báo đến các tổ chức, doanh nghiệp và cá nhân về danh mục nhiệm vụ và phương thức nộp hồ sơ đăng ký thực hiện các nhiệm vụ hàng năm, định kỳ thuộc Đề án 844 bắt đầu thực hiện từ năm 2019, cụ thể như sau:

1. DANH MỤC CÁC NHIỆM VỤ THUỘC ĐỀ ÁN 844 BẮT ĐẦU THỰC HIỆN TỪ NĂM 2019:

Các hồ sơ đăng ký tham gia thực hiện nhiệm vụ có tên trong danh mục đã được phê duyệt tại Quyết định số 2291/QĐ-BKHHCN ngày 15/8/2018 của Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ, bao gồm 22 nhiệm vụ. Danh mục nhiệm vụ có trong file đính kèm thông báo này.

2. THÀNH PHẦN HỒ SƠ

a) Thành phần hồ sơ đăng ký thực hiện nhiệm vụ:

- **Thuyết minh nhiệm vụ** áp dụng theo **Mẫu C2.1a-TMHT** quy định tại Phụ lục Thông tư số 01/2018/TT-BKHHCN (tại file đính kèm);

- **Dự toán kinh phí** thực hiện nhiệm vụ áp dụng theo **Mẫu C2.1a-TMHT** quy định tại Phụ lục Thông tư số 01/2018/TT-BKHHCN (căn cứ xây dựng Dự toán tại file đính kèm);

- **Bản giải trình, cam kết, biên bản thỏa thuận, giấy xác nhận và các tài liệu khác chứng minh việc đáp ứng điều kiện** đối với tổ chức tham gia Đề

án 844 theo quy định tại Mục II, Điều 1 Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016 của Thủ tướng Chính phủ (danh mục tài liệu tại file đính kèm).

b) Phương thức nộp hồ sơ:

Hồ sơ đăng ký thực hiện nhiệm vụ bao gồm:

- **Một (01) bộ hồ sơ gốc** (có dấu và chữ ký trực tiếp) trình bày và in trên khổ giấy A4, sử dụng phông chữ tiếng Việt của bộ mã ký tự Unicode theo tiêu chuẩn Việt Nam TCVN 6909:2011, cỡ chữ 14;

- **Một (01) bản điện tử** của hồ sơ ghi trên đĩa quang hoặc thẻ nhớ USB (dạng PDF, không đặt mật khẩu).

Hồ sơ phải được niêm phong và bên ngoài ghi rõ:

- Tên nhiệm vụ đăng ký thực hiện (Chính xác theo Danh mục nêu ở mục 1);

- Tên, địa chỉ của tổ chức đăng ký chủ trì, tên chủ nhiệm nhiệm vụ;

- Danh mục tài liệu có trong hồ sơ.

3. ĐỊA ĐIỂM NỘP HỒ SƠ

Hồ sơ đăng ký thực hiện nhiệm vụ được gửi trực tiếp hoặc qua đường bưu điện đến địa chỉ:

Văn phòng các Chương trình khoa học và công nghệ quốc gia

Phòng 1114, trụ sở Bộ Khoa học và Công nghệ Số 113 Trần Duy Hưng, Cầu Giấy, Hà Nội.

4. THỜI HẠN NHẬN HỒ SƠ:

Thời hạn cuối cùng nhận hồ sơ đăng ký thực hiện nhiệm vụ là **17h00 ngày 17/9/2018**.

Ngày nhận hồ sơ là ngày đóng dấu đến của Văn phòng các Chương trình khoa học và công nghệ quốc

gia hoặc dấu đến của Văn thư Bộ Khoa học và Công nghệ.

Các file đính kèm:

1. Danh mục các nhiệm vụ thuộc Đề án 844 bắt đầu thực hiện từ năm 2019.
2. Mẫu Thuyết minh nhiệm vụ hàng năm, định kỳ thuộc Đề án 844 (Mẫu C2.1a-TMHT).
3. Căn cứ xây dựng dự toán.
4. Danh mục tài liệu chứng minh việc thỏa mãn điều kiện tham gia Đề án 844.
5. Mẫu lý lịch khoa học (Mẫu B1-4-LLCN).

SỔ TAY HƯỚNG DẪN NỘI DUNG HỒ SƠ ĐĂNG KÝ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ THUỘC ĐỀ ÁN 844

Sổ tay Hướng dẫn là tài liệu được Ban điều hành Đề án 844 thực hiện nhằm cung cấp những thông tin đầy đủ và chính xác tới các đơn vị quan tâm đến việc đăng ký thực hiện nhiệm vụ thuộc Đề án Hỗ trợ Hệ sinh thái Khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025 (Đề án 844).

Sổ tay bao gồm những nội dung quan trọng như:

- Hình thức tham gia thực hiện nhiệm vụ
- Các loại hình nhiệm vụ hàng năm, định kỳ
- Thời gian thực hiện nhiệm vụ
- Quy trình tuyển chọn
- Tiêu chí lựa chọn
- Trách nhiệm của Chủ nhiệm và Tổ chức chủ trì thực hiện nhiệm vụ thuộc Đề án 844

Để tải tài liệu, mời các cá nhân, đơn vị quan tâm truy cập vào thư mục bên dưới:

https://drive.google.com/drive/folders/1ZqC8jNB-GNblMH0VUke8BwE5_A_7pDBB./



Ông Marko Saarinen - Tham tán Đại sứ quán Phần Lan phát biểu tại Hội nghị

TÌM CƠ CHẾ TÀI CHÍNH HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

Ngày 24/8, tại Hà Nội, Chương trình Đối tác đổi mới sáng tạo Việt Nam - Phần Lan Giai đoạn II (IPP2) đã tổ chức Hội thảo “Cơ chế tài chính hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo”, nhằm giới thiệu bản dự thảo cuối cùng về tài liệu thảo luận chính sách cơ chế tài chính hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo.

Ông Marko Saarinen, Tham tán Đại sứ quán Phần Lan cho biết, với những kinh nghiệm quốc tế, Phần Lan đã tạo ra nền tảng để có được sự trao đổi cởi mở, minh bạch để thúc đẩy chương trình hợp tác liên kết với các bên liên quan.

“Chúng tôi đã cung cấp nhiều cơ chế tài chính hỗ trợ cho doanh nghiệp và đã thành công với hàng

trăm chương trình hỗ trợ của IPP. Một số chương trình này đã đạt được sự tăng trưởng cao cũng như các dịch vụ đã được cung cấp cho hệ thống khởi nghiệp quốc gia”, ông Marko Saarinen nói.

Chương trình IPP đã đóng góp các chính sách hỗ trợ cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa, hỗ trợ sinh thái khởi nghiệp như các chương trình công nghệ,

chính sách và các trung tâm khởi nghiệp sáng tạo. IPP hiện đang tập trung xây dựng nguồn lực cho các chương trình và các tổ chức đào tạo đại học, các doanh nghiệp, nhà kinh doanh trong lĩnh vực phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp.

Cũng theo Tham tán Đại sứ quán Phần Lan, Việt Nam hiện đang trở thành điểm đến hấp dẫn cho các nhà đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, Việt Nam cần hợp tác chặt chẽ giữa các bên hỗ trợ và các nhà khởi nghiệp cũng như cung cấp các dữ liệu đáng tin cậy để các nhà đầu tư và các tổ chức cho vay dễ dàng tiếp cận hơn. Ngoài ra, phải xây dựng được hệ sinh thái khởi nghiệp cũng như tạo môi trường kinh doanh dễ dàng hơn cho các nhà đầu tư tại Việt Nam.

Theo ông Jouko Ahvenainen, Chuyên gia quốc tế, có nhiều loại hình công ty và loại hình kinh doanh để có thể khởi nghiệp. Nhưng rất khó để có được nguồn vốn ban đầu và nguồn thu lợi nhuận ngay lập tức. Có nhiều mô hình tài trợ mới, công nghệ ra đời để hỗ trợ cho khởi nghiệp sáng tạo. Việt Nam đang có cơ hội tốt để sử dụng các công nghệ mới, mô hình mới.

Hiện có nhiều cơ hội mà thị trường tài chính có thể tạo ra trong thời điểm hiện tại như các khoản vay như vay cho tài trợ xuất khẩu, hỗ trợ nguồn cung, hỗ trợ giao dịch, các mô hình công cụ chuyển đổi tài chính... Ngoài ra, còn nhiều nguồn tài chính hỗ trợ khác nhau như tài trợ cá nhân, các “nhà đầu tư hàng ngày” – đầu tư thử nghiệm vào các doanh nghiệp khởi nghiệp, các công ty vốn mạo hiểm, công ty quản lý quỹ... đều có thể quan tâm đến giai đoạn đầu của quá trình khởi nghiệp.

“Tuy nhiên, hiện các đơn vị hỗ trợ tài chính còn

thiếu thông tin và khó đánh giá để giải ngân. Chẳng hạn như ngân hàng khó có quyết định cho vay vì không đủ thông tin về doanh nghiệp. Vậy làm thế nào để có dữ liệu và sử dụng dữ liệu nhiều hơn để cho vay. Thị trường cần có bộ dữ liệu, minh bạch để truy cập kiểm tra mức độ minh bạch, giảm rủi ro của nhà đầu tư. Bởi, quá trình đánh giá rủi ro là vô cùng quan trọng trong quá trình quyết định giải ngân”, ông Jouko Ahvenainen nói.

Trưởng nhóm nghiên cứu IPP2, bà Phan Hoàng Lan cho rằng, đặc thù nhất là rủi ro, sự khó đoán của việc đầu tư. “Mọi người nói rằng, trong 10 doanh nghiệp đầu tư thì có 9 sẽ “chết” mà ko ai đoán được doanh nghiệp nào sẽ thành công. Chính vì vậy những người đầu tư cho khởi nghiệp phải rất hiểu về khởi nghiệp và phải có tiền. Vì thế, thông thường rất cần có những chính sách để hỗ trợ, chia sẻ rủi ro cho các nhà đầu tư; trong đó có chính sách về thuế, về đối ứng đầu tư từ nhà nước với tư nhân”, bà Hoàng Lan cho hay.

Bà Phan Hoàng Lan cũng đưa ra đề xuất, mong muốn các tổ chức hỗ trợ vốn nhà nước cho khởi nghiệp nên bắt đầu hỗ trợ thời gian ban đầu, chấp nhận rủi ro. Vì cho đến thời điểm này, các quy định pháp luật về tài chính sẽ rất khó để đầu tư cho khởi nghiệp, nếu không chấp nhận rủi ro. Đồng thời, phải giảm thiểu tối đa thủ tục hành chính cho các doanh nghiệp khởi nghiệp; tập trung vào thay đổi tinh thần hỗ trợ khởi nghiệp bao gồm tài chính và phi tài chính.

Sau khi tiếp thu ý kiến từ các bên liên quan tại hội thảo, tài liệu thảo luận chính sách này sẽ được tiếp tục hoàn thiện để có thể chính thức công bố./.



Ông Nguyễn Việt Quang, Phó Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Tập đoàn Vingroup

VINGROUP ‘MÔI’ VỐN NGHÌN TỶ HỖ TRỢ KHỞI NGHIỆP

ICT News - Ngoài Quỹ Hỗ trợ khởi nghiệp và Hỗ trợ nghiên cứu KH-CN có mức đầu tư 2.000 tỷ đồng, hỗ trợ xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp, Vingroup còn lập Quỹ Đầu tư mạo hiểm có mức 300 triệu USD, để hỗ trợ các ý tưởng sáng tạo đột phá về công nghệ.

Ngày 21/8, Vingroup bất ngờ công bố đầu tư mạnh để trở thành Tập đoàn công nghệ, hỗ trợ hàng nghìn tỷ đồng để xây dựng hệ sinh thái cộng đồng startup, với khát vọng góp phần đưa Việt Nam vào bản đồ công nghệ thế giới. Ông Nguyễn Việt Quang, Phó Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Tập đoàn Vingroup đã chia sẻ xung quanh định hướng hoàn toàn mới này.

CÔNG NGHỆ SẼ LÀ LĨNH VỰC SỐ 1 CỦA VINGROUP

Từ việc đầu tư vào sản xuất ô tô, điện thoại và

giờ là chuyển hướng trọng điểm sang công nghệ. Có phải Vingroup đang xa rời dần các lĩnh vực kinh doanh trước đây là cốt lõi như bất động sản, du lịch, y tế, giáo dục..., thưa ông?

Vingroup không xa rời các lĩnh vực kinh doanh trọng yếu, chúng tôi chỉ bổ sung thêm các lĩnh vực mới để làm hoàn hảo thêm hệ sinh thái của mình. Định hướng là trong vòng 10 năm tới, Vingroup sẽ trở một Tập đoàn Công nghệ - Công nghiệp - Dịch vụ có tầm quốc tế. Trong đó, công nghệ sẽ là hướng đi chủ lực.

Vậy tương lai của sự thay đổi này sẽ như thế nào thưa ông?

Mảng thương mại dịch vụ hiện có sẽ được tiếp tục phát triển, nâng cao hiệu quả hoạt động để làm chỗ dựa tài chính cho hai mảng mới, đồng thời cung cấp môi trường thực nghiệm đa dạng, hỗ trợ cho công tác nghiên cứu và thương mại hóa các sản phẩm công nghệ - công nghiệp.

Mảng công nghiệp gồm ô tô và sắp tới là điện thoại và các đồ gia dụng điện tử như TV thông minh, điều hòa thông minh, tủ lạnh... cũng sẽ được đẩy mạnh xuất khẩu ra thị trường thế giới. Riêng mảng công nghệ, Vingroup xác định ba mũi nhọn chính để thúc đẩy đầu tư mạnh mẽ.

Xin ông chia sẻ cụ thể hơn về ba mũi nhọn chính trong chiến lược phát triển công nghệ?

Đầu tiên là thành lập Công ty VinTech nhằm tập trung đầu tư đội ngũ nhân sự, hạ tầng, để phát triển sản xuất phần mềm, nghiên cứu trí tuệ nhân tạo (AI), phát triển nguyên vật liệu thế hệ mới, lập chuỗi các Viện như Viện Nghiên cứu Dữ liệu lớn và Viện Nghiên cứu công nghệ cao Vin Hi-Tech (VHT)....

Tiếp theo là đầu tư trung tâm nghiên cứu, phát triển, ứng dụng công nghệ cao VinTech City theo mô hình của thung lũng Silicon tại Hà Nội.

Thứ ba là lập ra các Quỹ như Quỹ Đầu tư về công nghệ với nhiệm vụ tìm kiếm các cơ hội hợp tác, ý tưởng trên phạm vi toàn cầu và Quỹ Hỗ trợ khởi nghiệp và Hỗ trợ nghiên cứu Khoa học - Công nghệ ứng dụng nhằm hỗ trợ các dự án trong nước, hỗ trợ cho Trung tâm đổi mới sáng tạo quốc gia và Mạng lưới đổi mới sáng tạo Việt Nam....

Ngày 21/8 vừa qua, chúng tôi đã đồng loạt ra mắt 1 công ty, 2 viện nghiên cứu, 1 Quỹ hỗ trợ trong nước và tiến hành ký kết với hơn 50 trường Đại học hàng đầu về công nghệ để chuẩn bị nguồn nhân lực trong 10 năm tới.

Quy mô lớn là lợi thế nhưng cũng là sức ỳ với bất

cứ tổ chức nào, nhưng dường như Vingroup đang triển khai mọi việc với tốc độ thần tốc....

Bạn đừng quên slogan của chúng tôi là: “Mãi mãi tinh thần khởi nghiệp” và phong cách của chúng tôi là “miệng nói, tay làm”. Thực tế, sau 25 năm phát triển, Vingroup đã có thay đổi cơ bản về quản trị.

Hiện tại, chúng tôi theo mô hình holdings, các Công ty thành viên (P&L) chủ động công việc, bộ máy tập đoàn chỉ tư vấn, kiểm soát, đánh giá nên Vingroup luôn duy trì được sự gọn nhẹ và năng động. Công ty VinTech chúng tôi mới thành lập trong lĩnh vực công nghệ - công nghiệp cũng sẽ hoạt động theo mô hình độc lập như vậy.

NGHÌN TỶ XÂY DỰNG HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP

Được biết, Vingroup bước đầu đã đầu tư hàng nghìn tỷ cho hướng đi mới này. Tiềm lực tài chính quả là lợi thế rất lớn của Vingroup...

Chúng tôi lại cho rằng, không chỉ tiền là đủ. Vingroup đã nghiên cứu rất kỹ mô hình của Silicon Valley, muốn thành công cần có hệ sinh thái hỗ trợ.

Vì thế, bên cạnh việc tập trung nghiên cứu trí tuệ nhân tạo (AI), sản xuất các phần mềm và nghiên cứu các nguyên vật liệu thế hệ mới, chúng tôi sẽ xây dựng khu tập trung đầu tư trung tâm nghiên cứu, phát triển, ứng dụng công nghệ cao mang tên VinTech City theo mô hình Silicon Valley.

Trong đó, chúng tôi không chỉ xây dựng ra các tòa văn phòng, được trang bị đầy đủ hệ thống từ máy tính mà hỗ trợ đầy đủ về hệ sinh thái cần thiết, đi cùng đó là hỗ trợ về pháp lý, nhân sự, thủ tục hành chính, kế toán...

Trong thời gian 1-3 năm đầu, các công ty công nghệ khởi nghiệp sẽ được miễn phí toàn bộ chi phí thuê văn phòng và 1 phần hoặc toàn bộ các phí dịch vụ còn lại.

Người ta vẫn nói "không có bữa trưa nào miễn phí". Vậy các startup sẽ phải trả lại gì cho Vingroup,

thưa ông?

Phần hỗ trợ là cho không, các dự án họ làm xong thì họ hưởng. Trong điều kiện cần vốn để phát triển thêm, cần chúng tôi đầu tư thì chúng tôi sẽ nghiên cứu thấy phù hợp sẽ hợp tác, hoặc không sẽ tư vấn, giúp đỡ gọi đầu tư. Hơn thế nữa, như đã nói ở trên, chúng tôi có các Quỹ đầu tư, không phải 1 mà là 2 quỹ.

Thứ nhất là Quỹ Hỗ trợ khởi nghiệp và Hỗ trợ nghiên cứu KH-CN có mức đầu tư là 2.000 tỷ đồng. Thứ hai là Quỹ Đầu tư mạo hiểm có mức 300 triệu USD, để hỗ trợ các ý tưởng sáng tạo đột phá về công nghệ. Tôi cho rằng như vậy chúng ta mới có đủ điều kiện để các doanh nghiệp khởi nghiệp thuận lợi.

Nhưng với cách làm đó ông có nghĩ rằng các bạn trẻ khởi nghiệp sẽ ỷ lại việc được hỗ trợ từ Vingroup không?

Đây không phải bao cấp, mà là sự hỗ trợ mang tính thúc đẩy và gỡ bỏ một phần các áp lực. Chúng tôi biết các nhà khởi nghiệp trẻ về công nghệ sẽ gặp rất nhiều khó khăn, cản trở nên chúng tôi tạo chất xúc tác, như "mồi câu" ban đầu giúp mọi người có nền tảng để phát triển, từ đó thúc đẩy cho ngành công nghệ nước ta phát triển.

Chúng tôi hỗ trợ 3 năm đầu và sản phẩm của họ phải chứng minh được tính hiệu quả. Và chúng tôi cho đó là trách nhiệm xã hội của Vingroup với đất nước./.



MONKEY JUNIOR: ỨNG DỤNG HỌC NGOẠI NGỮ CHO TRẺ

Ra mắt từ năm 2014, Monkey Junior được coi là ứng dụng di động học ngoại ngữ đầu tiên cho trẻ từ 0 - 6 tuổi. Đây là chương trình sử dụng những hình ảnh sinh động trong mỗi bài học giúp trẻ tư duy và học ngôn ngữ thứ hai như ngôn ngữ mẹ đẻ. Chỉ trong vòng 2 năm, Monkey Junior lọt vào Top 100 ứng dụng giáo dục được tải trên Appstore và Google Play. Tháng 6/2016, Monkey Junior vượt qua 30 dự án startup đến từ nhiều quốc gia trên thế giới để giành giải Nhất cuộc thi “Sáng kiến toàn cầu năm 2016-GIST Tech-I 2016) diễn ra tại thung lũng Silicon Valley. Người đặt dấu mốc cho dự án đạt những thành công trên là Đào Xuân Hoàng - CEO Công ty Cổ phần Early Start với ứng dụng Monkey Junior.

Tự nhận là người “chơi hết mình và làm cũng hết mình”, Đào Xuân Hoàng đã vượt qua nhiều trở ngại trên con đường chinh phục khách hàng trong lĩnh vực giáo dục cho trẻ nhỏ. Được hỏi lý do theo đuổi lĩnh vực này, Hoàng cho biết anh sinh ra trong gia đình có bố mẹ đều là giáo viên, và gia đình anh đã ủng hộ và hy sinh nhiều để anh phát triển sự nghiệp giáo dục này.

TỪ MỘT NGƯỜI CHA YÊU CON VÔ BỜ BẾN

Ý tưởng ra đời của Monkey Junior được bắt nguồn vào năm 2011 khi Đào Xuân Hoàng bắt đầu làm bố. Giống như những phụ huynh trẻ khác, anh tìm hiểu cách nuôi dạy trẻ thông qua các tài liệu sách báo và trao đổi với những phụ huynh khác, trong đó có các phương pháp giáo dục sớm cho trẻ. Từ

những kiến thức tìm hiểu, anh đã thử áp dụng cho con gái và quan sát thấy em bé rất thích, có sự phát triển về ngôn ngữ cũng như thích đọc.

Nhớ lại thời kỳ đó, Xuân Hoàng cho biết: “Khi biết đến phương pháp giáo dục sớm, tôi háo hức lắm, vui sướng như thể khám phá ra điều gì mới lạ. Tôi tìm và đọc ngẫu nhiên mọi cuốn sách liên quan đến giáo dục sớm. Với những cuốn sách không có ở Việt Nam, tôi đặt mua ở nước ngoài giá cả chục triệu đồng. Cứ hai ngày, tôi đọc hết một cuốn sách, đọc đi rồi đọc lại không chán”.

Con gái được 10 tháng tuổi, anh bắt đầu áp dụng phương pháp giáo dục sớm với hành trình dạy tiếng Anh cho con đầy kiên trì, yêu thương và không biết mệt mỏi. Anh lên mạng mua các bộ thẻ học tiếng Anh về dạy cho con. Khi không còn thẻ trên mạng, vợ chồng anh mày mò tự sản xuất các loại thẻ để dạy cho con theo cách của mình. Hoàng tiết lộ: “Tôi mua một máy in, một máy ép để trong nhà. Ngày đi làm, đêm đến, hai vợ chồng hì hụi in, ép các loại thẻ, nhiều đến nỗi chồng thành từng thùng cao. Ngày nào tôi cũng dạy con, như một niềm đam mê khó tả”.

Hàng ngày, anh dạy và giao tiếp với con hoàn toàn bằng tiếng Anh còn vợ dạy và nói chuyện với con bằng tiếng Việt. Áp dụng một thời gian ngắn, con có sự tiến bộ rõ rệt. “14 tháng tuổi, con nhận diện được các mặt chữ, 20 tháng tuổi đọc được cả câu tiếng Anh. Tuy nhiên, con vẫn chưa giao tiếp được bằng tiếng Anh. Tôi nói tiếng Anh, bé hiểu hết nhưng trả lời lại bằng tiếng Việt. Dù vậy, tôi không nản, vẫn kiên trì nói chuyện với con hoàn toàn bằng tiếng Anh”, Hoàng chia sẻ.

Sự nỗ lực cũng như tình yêu thương con vô bờ bến của Hoàng đã được đền đáp xứng đáng. “Trong một lần cả nhà đi du lịch ở Phú Quốc, đang chơi, bỗng dưng con quay lại nói chuyện với tôi hoàn toàn bằng tiếng Anh rất trôi chảy, mạch lạc. Hạnh phúc đến rơi nước mắt! Đó là lúc con gái 3 tuổi. Nay con 5 tuổi, giao tiếp lưu loát bằng tiếng Anh và đọc được tất

cả các loại sách bằng tiếng Anh”, Hoàng hạnh phúc nói.

Anh cũng nhận ra rằng, nhu cầu phụ huynh mong muốn chăm sóc và giáo dục trẻ sớm giống như mình là rất nhiều và có xu hướng ngày càng tăng lên, đặc biệt khi nói chuyện về cách chăm sóc các bé hầu như ai cũng rất hào hứng. Chính vì vậy, năm 2014, Đào Xuân Hoàng tách ra từ công ty cũ và tập hợp một đội nhóm gồm các kỹ sư tài năng Việt Nam kết hợp với các chuyên gia đến từ nhiều nước trên thế giới để xây dựng một dự án mang tên Monkey Junior.

MONKEY JUNIOR - “CHÚ KHỈ TINH NGHỊCH” DÀNH CHO TRẺ THƠ

Tốt nghiệp chuyên ngành CNTT tại Đại học Sydney, Úc, sau khi về nước năm 2007, Đào Xuân Hoàng khởi nghiệp lần đầu với công ty phần mềm và truyền thông mang tên BH Media. Tuy nhiên, năm 2014, Đào Xuân Hoàng lại quyết định dời bỏ vị trí giám đốc để khởi nghiệp lần thứ hai với Monkey Junior với xuất phát điểm từ con số 0. Mặc dù là lần thứ hai nhưng cũng không hề dễ dàng hơn lần đầu tiên, bởi dù lần đầu còn bờ ngõ nhưng tại thời điểm đó, khách hàng có ít sự lựa chọn hơn và cũng có ít doanh nghiệp khởi nghiệp so với lần thứ hai. Do vậy, để có thể thành công và chiếm được cảm tình của khách hàng, Đào Xuân Hoàng nhận thấy dự án cần phải giàu tính sáng tạo và được đầu tư bài bản.

Cùng với sự phát triển của CNTT và thiết bị thông minh, ngày càng có nhiều ứng dụng số ra đời giúp người dân giải quyết tối ưu các vấn đề trong cuộc sống. Tuy nhiên, không phải lúc nào người dùng cũng sẵn sàng sử dụng các ứng dụng này.

Theo khảo sát một số phụ huynh về việc cho con tiếp cận với các thiết bị thông minh như điện thoại, máy tính bảng..., nhiều phụ huynh cũng tỏ ra lo ngại. Hoàng cho biết: “Điều này cũng tương đối dễ hiểu và để giải quyết nỗi lo này, Monkey Junior thiết lập hệ thống các bài học có thời lượng từ 5-7 phút và thời gian nghỉ giữa các bài học nhất định (phụ huynh có



thể điều chỉnh trong ứng dụng cho phù hợp). Đặc biệt, Monkey Junior khuyến khích phụ huynh cùng tương tác với con thay vì giao thiết bị cho con”.

Sau 6 tháng từ khi lên ý tưởng, Monkey Junior ra phiên bản đầu tiên và Nguyễn Xuân Hoàng đã gửi phiên bản đến cho những phụ huynh có con trong độ tuổi từ 0-6 dùng thử và nhận ý kiến đóng góp. Sau khoảng 6 tháng kể từ phiên bản đầu ra đời, Nguyễn Xuân Hoàng đã đưa ra thử nghiệm rộng rãi (người dùng có thể sử dụng trên toàn thế giới), đồng thời tiếp tục nhận những phản hồi của khách hàng về những tính năng và nội dung cần nâng cấp...

Một điều mà Nguyễn Xuân Hoàng nhớ nhất, đó là khi Monkey Junior ra đời, có hai hệ điều hành Adroid và iOS, trong đó mỗi hệ điều hành được ứng dụng cho hàng ngàn loại thiết bị, đời máy khác nhau nên có những thiết bị chạy được Monkey Junior nhưng có thiết bị lại không. Hoàng không thể mua hết tất cả thiết bị để kiểm tra, điều này khiến anh rất băn khoăn. Sau một thời gian, anh đã tìm đến hệ thống cửa hàng của Thế giới di động – nơi có khá nhiều thiết bị điện tử và điều may mắn là hệ thống sẵn sàng hỗ trợ

Hoàng kiểm tra ứng dụng trên các dòng sản phẩm khác nhau.

Điểm ưu việt của Monkey Junior là sự tương tác giữa người sử dụng và các bài học không bị động giống như các chương trình khác. Đặc điểm này cũng loại bỏ được tình trạng mất hoặc giảm khả năng giao tiếp với thế giới xung quanh của trẻ khi sử dụng đồ công nghệ lúc còn quá nhỏ.

Bên cạnh đó, giá sử dụng trọn bộ sản phẩm chỉ hơn 500 nghìn đồng, rẻ hơn rất nhiều so với các chương trình giáo dục sớm đang thịnh hành trên thế giới.

Với Hoàng, để đi đến thành công như hôm nay, anh đã gặp khá nhiều thất bại. Một vài dự án ban đầu cũng có khởi đầu khá tốt nhưng sau một thời gian cũng không thành công như mong đợi, điển hình là Wheresinker.com - một dự án trong lần khởi nghiệp đầu tiên của anh. Wheresinker là ứng dụng cho phép những người có phần mềm gửi vào (Wheresinker là kho chứa) để mọi người có thể lựa chọn. Thời gian đầu, Wheresinker.com cũng cạnh tranh khá tốt với nhiều tên phần mềm tuổi khác trên thế giới như

Softpedia.com, Download.com, Softonic.com... nhưng do tốc độ tăng trưởng quá nhanh trong khi đội ngũ chưa đảm bảo nên Wheresinker dần đi xuống. Với Hoàng, anh không xem đây là một thất bại mà là một bài học, đó là không cần phát triển quá nhanh mà cần tích lũy dần dần khi có đủ nguồn lực: con người, hệ thống, kinh nghiệm xử lý tình huống... Đó mới là sự phát triển bền vững!

Sau hơn 4 năm triển khai, Monkey Junior đã có hơn 9 triệu người sử dụng không chỉ ở Việt Nam mà còn ở nhiều nước trên thế giới như Mỹ, Canada... Tuy nhiên, đó vẫn chưa phải là thành công của Monkey Junior bởi sự phát triển ngày càng lớn đòi hỏi Nguyễn Xuân Hoàng phải đầu tư dài hạn nếu không muốn “đứt gánh” giữa đường như đã từng gặp trước đây.

Monkey Junior không những giành giải Nhất cuộc thi Sáng kiến toàn cầu năm 2016 tại Mỹ, mà còn giành nhiều giải thưởng quan trọng như: Giải Vàng cuộc thi ASEAN ICT Award (AICTA); giải Nhất Nhân

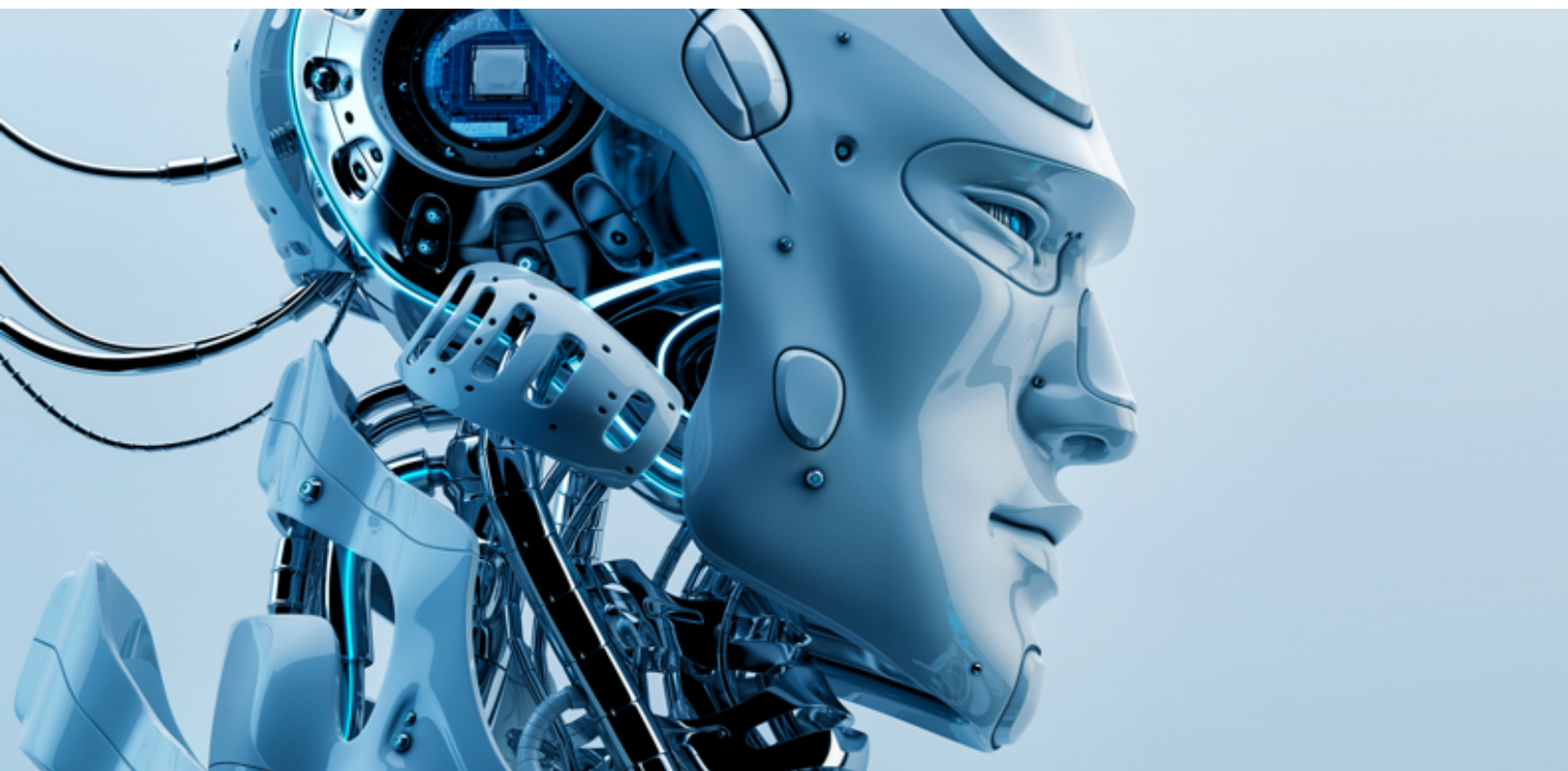
Monkey Junior là sản phẩm dạy tiếng Anh cho trẻ em từ 0 đến 10 tuổi, với kho dữ liệu đa phương tiện khổng lồ (hình ảnh, video, âm thanh), bao gồm 1.000 bài học cho mỗi ngôn ngữ, 7.500 từ, hơn 2.000 câu, 2.000 video, 6.000 hình ảnh, 10.000 âm thanh.

Điều đặc biệt, dù mới hoạt động được gần một năm, nhưng Monkey Junior đã thu hút hơn 9 triệu người dùng, trong đó Việt Nam chiếm 30%, 70% còn lại là người nước ngoài.

Hệ thống chương trình học gồm 5 ngôn ngữ: Anh - Anh và Anh - Mỹ, Tiếng Việt, Pháp, Tây Ban Nha, Trung Quốc. Monkey Junior chuẩn bị ra mắt kho truyện tranh tương tác.

tài Đất Việt 2016; giải Nhất về thiết kế tại Doanh nhân châu Á (AEA 2016) ở Nhật Bản; giải Nhì cuộc thi Venture Cup 2015; giải thưởng “Sáng tạo trẻ” 2016 do Trung ương Đoàn tổ chức.

Minh Phương



TRÍ TUỆ NHÂN TẠO - CÔNG NGHỆ ĐỘT PHÁ LÀM BIẾN ĐỔI THẾ GIỚI

Tiếp theo và hết

Trí tuệ nhân tạo (AI) mang lại cho các doanh nghiệp những cơ hội để trở nên thông minh hơn, nhanh hơn trong cuộc đua lợi thế cạnh tranh. Nhưng, cũng giống như các công nghệ đột phá khác, AI không phải là thuốc chữa bách bệnh cho mọi bài toán kinh tế vì vậy doanh nghiệp cần xác định rõ ràng mục đích áp dụng AI cũng như cơ hội và thách thức AI mang lại. Và, điều quan trọng nhất là nhận thức rõ con người mới chính là chìa khóa để khiến cho AI thành công.

CON NGƯỜI SẼ GIỮ VỊ TRÍ GÌ KHI AI “LÊN NGÔI”?

Về lâu dài, sẽ có AI cho *Vạn vật*. Ý tưởng này vừa thú vị lại vừa gây lo ngại bởi vì một khi AI có thể thực hiện được bất cứ nhiệm vụ nào, thì lực lượng lao động con người sẽ đứng ở đâu?

Cho tới vài năm trước đây, một số công việc được coi là 'an toàn' với tự động hóa hay những lao

động thủ công lặp đi lặp lại được công nhân xí nghiệp vận hành dự kiến sẽ được thay thế bằng tự động hóa và robot. Tuy nhiên, AI đang dần chứng minh rằng AI cũng có khả năng thực hiện tốt các nhiệm vụ lặp đi lặp lại trong thế giới văn phòng chẳng kém so với thực hiện các nhiệm vụ lặp ở nhà máy. AI đã có thể viết các bài báo, giải quyết các tranh chấp pháp lý và thậm chí chẩn đoán bệnh. Bất kỳ công việc nào cũng

có thể và sẽ bị ảnh hưởng khi AI trở nên trưởng thành và phổ biến hơn.

Tuy nhiên, đi vào trụ sở của bất kỳ tập đoàn nào, điều rõ ràng nhất bạn sẽ thấy, đó vẫn là... con người. Rất nhiều ngành công nghiệp (ví dụ như khách sạn, chăm sóc sức khỏe và bán lẻ) dựa chủ yếu vào kết nối trực tiếp giữa con người. AI có thể thay thế một số vai trò nhất định nhưng khả năng lớn hơn cả vẫn là nhu cầu tăng về nguồn nhân lực có thể kết hợp thành công với máy móc.

ÍT NGHỀ ĐI HAY THÊM NHIỀU NGHỀ MỚI HƠN?

Rõ ràng, nhiều nghề trong lực lượng lao động dự kiến sẽ thay đổi trong vài năm tới, vì vậy các doanh nghiệp sẽ phải định hướng giai đoạn này một cách thận trọng thông qua tái đào tạo và tuyển dụng. Bất kỳ nhân viên nào giao những nhiệm vụ nhất định cho một thuật toán thì sau đó cũng có thể vượt ra khỏi khuôn khổ công việc thông thường của họ để trở nên sáng tạo hơn và có những đóng góp giá trị hơn. Người sử dụng lao động nhận ra giá trị của tái đào tạo sẽ duy trì một mối quan hệ hợp tác giữa công nhân con người và AI. Thay vì thay thế con người, AI sẽ mang lại cho con người những công cụ vô giá.

Tranh giành tài năng

Có lẽ phần quan trọng nhất của thể hệ nhân lực mới sẽ là những người tạo ra AI, chạy các chương trình và xác định nên hay không nên sử dụng AI ngay từ những ngày đầu. Tất nhiên, khó khăn nhất là tuyển dụng và giữ lại được những cá nhân tài năng này. Ước tính số lượng người có chuyên môn để tạo ra hệ thống máy học thay đổi rất mạnh, từ hàng ngàn đến hàng trăm ngàn. Nghiên cứu gần đây của Jean-François Gagné, dựa trên LinkedIn và các hội nghị khoa học, cho thấy có 22.000 nhà nghiên cứu tiến sĩ trên toàn thế giới làm việc trong lĩnh vực AI, với hơn 3.000 người đang tìm việc trong lĩnh vực này.

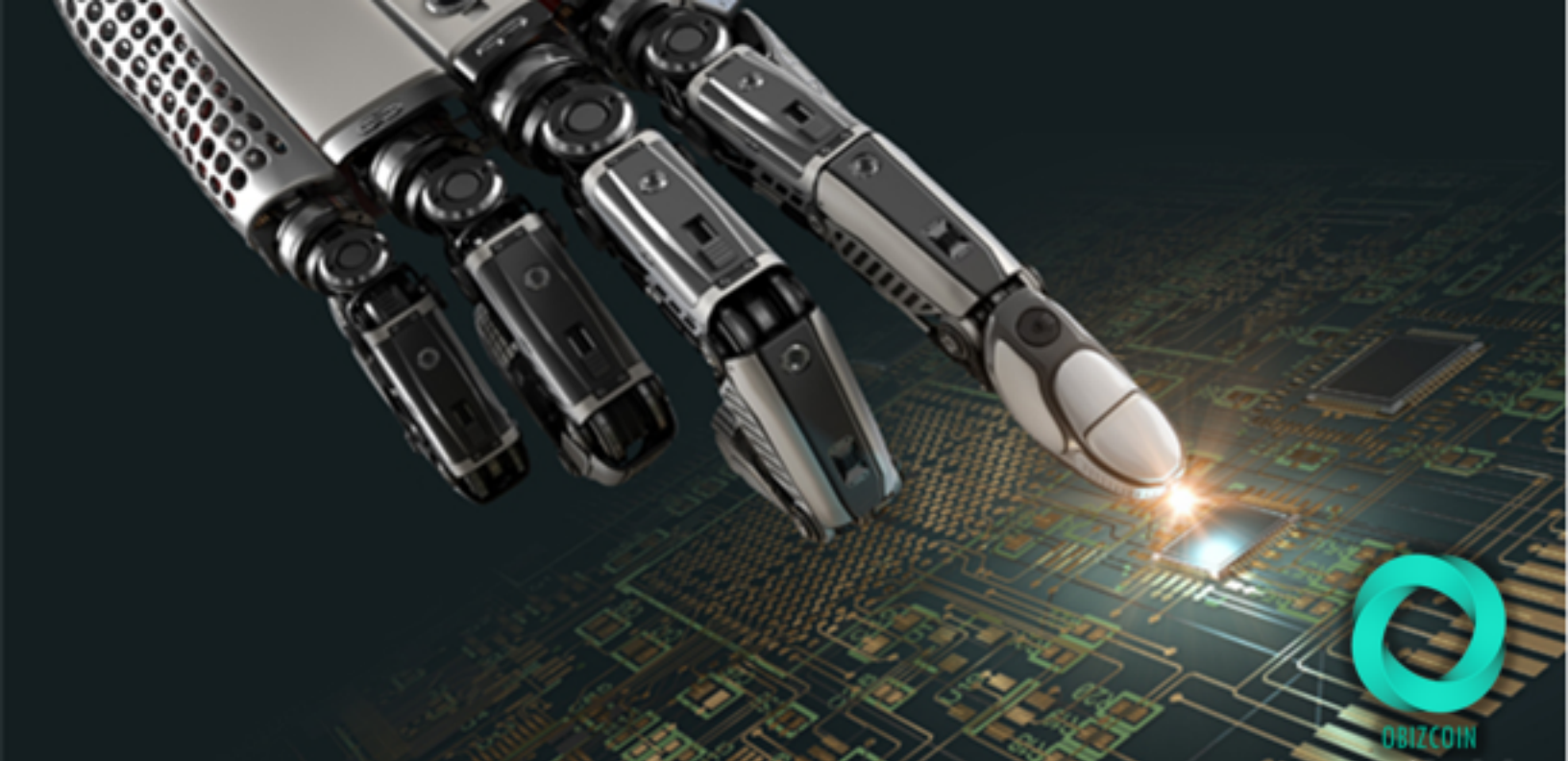
Dù là ước tính nào thì nhu cầu về kỹ năng AI hiện

đang vượt quá cung. Vì thế, các doanh nghiệp đang kẹt trong một trận chiến tranh giành các tài năng AI và thường săn các chuyên gia từ các đối thủ cạnh tranh hoặc các cơ quan học thuật. Sau khi phát hiện ra rằng thu hút các cá nhân không phải là thế mạnh của mình, những lãnh đạo yêu thích AI tại Amazon đã áp dụng một chiến lược mua lại. Vào năm 2013, công ty đã mua Ivona, một start-up chuyên văn bản thành giọng nói.

Tuy nhiên, việc tạo ra một lực lượng lao động con người và AI thành công và hòa hợp sẽ mất nhiều công sức hơn là đào tạo ra các lập trình viên thông minh. Quá trình này sẽ liên quan đến việc đánh giá toàn diện văn hóa và quản trị doanh nghiệp để cả con người lẫn máy móc đều có sự tin cậy vào công việc đang được thực hiện, theo cách mà họ đang được quản lý và theo cách mà công ty coi trọng họ.

Kiểm soát AI - không chỉ riêng vai trò của chính phủ

Trên toàn thế giới, các chính phủ đang thể hiện sự quan tâm đến AI. Điều này cũng phần nào phản ánh nhận thức ngày càng tăng về mức độ đột phá của các công nghệ AI, cùng với nhu cầu về tính pháp lý. Các cơ quan quản lý thường được cho là có thái độ cản trở thay vì tạo điều kiện phát triển AI. Tuy nhiên, cần hiểu rõ mục tiêu cuối cùng của các nhà quản lý AI là khuyến khích những ứng dụng và xu hướng phát triển mang tính nhân văn của AI. Để áp dụng vào thế giới thực, AI có năng lực cao cũng cần phải có đạo đức. Theo Harry Armstrong, Giám đốc Công nghệ Tương lai của Nesta, giá trị đạo đức của AI được xác định bằng chính mục đích sử dụng nó. Các công ty lớn luôn sẵn sàng và kiên trì theo đuổi sử dụng AI, nhưng rõ ràng họ thiếu những kiến thức về đạo đức của AI cũng như cách thức để đo lường tác động của AI. Chính vì thế, không thể chỉ dựa vào các công ty tư nhân để tự điều chỉnh, hoặc tin tưởng họ sẽ luôn tính tới những tác động rộng lớn của mỗi



một mục đích sử dụng AI.

Bên cạnh đó, không khó để nhận ra những tập đoàn lớn đang nắm giữ quyền kiểm soát AI. Vậy, làm thế nào để đảm bảo rằng những công ty này tiếp tục phát triển theo những hướng đem lại lợi ích cho toàn thể xã hội? Đánh thuế bình đẳng và công bằng sẽ là một phương pháp tốt. Phương pháp khác sẽ là biên soạn các tiêu chuẩn phổ quát. Công đoạn này không nhất thiết chỉ do một mình chính phủ thực hiện. Sự hợp tác giữa khu vực tư nhân, nhà nước và phi chính phủ sẽ rất quan trọng để phát triển các tiêu chuẩn AI hữu dụng và hữu ích. Ví dụ, Hiệp hội Hợp tác AI là một tổ chức phi chính phủ được thành lập để nghiên cứu và xây dựng các phương thức về công nghệ AI tốt nhất cho lợi ích của con người. Hiệp hội đã kết hợp chuyên môn của các nhà phát triển, nhà quản lý và đại diện từ các ngành công nghiệp khác nhau để tạo ra một nền tảng thảo luận mở.

Khi AI dần được ứng dụng trong toàn xã hội, nhu cầu kiểm soát này sẽ ngày càng cao. Nhưng một trở ngại lớn đối với các nhà quản lý cấp toàn cầu là tồn tại sự khác biệt văn hóa giữa các quốc gia. Thúc đẩy

AI có "đạo đức" hay có "luân lý" khiến cho các nhà quản lý phải đối mặt với thách thức tạo ra một quy tắc ứng xử toàn cầu. Có lẽ đây sẽ là lúc các tập đoàn chứng tỏ được vai trò hỗ trợ cho chính phủ, bằng cách áp dụng các chiến lược hợp tác và ủng hộ hoạt động Dữ liệu Mở.

DOANH NGHIỆP ĐÃ SẴN SÀNG VỚI AI?

Các doanh nghiệp bắt đầu nhận ra những lợi ích rộng lớn mà AI mang lại, nhưng để tận dụng được toàn bộ những ích lợi này đòi hỏi tái cơ cấu về cơ sở hạ tầng, các quy trình và văn hóa doanh nghiệp. Những doanh nghiệp lâu năm, nhất là các doanh nghiệp từ các ngành công nghiệp truyền thống, đặc biệt có nguy cơ chịu phản tác dụng. Để vượt qua những trở ngại này đòi hỏi phải có nghiên cứu, cũng như một tầm nhìn rõ ràng về những vấn đề cần giải quyết.

Tiến sĩ Tariq Khatri, giám đốc điều hành của machinable (www.machinable.com), chuyên làm việc với các nhóm quản lý cấp cao trong nhiều lĩnh vực để xác định và nhận ra các cơ hội trong lĩnh vực máy học, cho rằng AI không phải lúc nào cũng là giải pháp

tốt nhất mà có thể chỉ giữ vai trò là một phần của giải pháp. Vậy, làm thế nào để doanh nghiệp có thể giữ vị thế sẵn sàng với AI nếu công nghệ chỉ là một phần của giải pháp? Dưới đây là năm cân nhắc chính:

1. Tạo một nền văn hóa dữ liệu lành mạnh

Ở cấp độ cơ bản nhất, các doanh nghiệp nên có ý thức nỗ lực tạo ra một nền văn hóa dữ liệu lành mạnh. Nhân viên cần hiểu tầm quan trọng của dữ liệu, cách lưu trữ dữ liệu và những giá trị mà dữ liệu có thể mang lại. Dữ liệu càng tốt thì quyết định càng chính xác. Các công ty có thể đạt được điều này bằng cách đào tạo lực lượng lao động có tư duy khác biệt về dữ liệu. Với các khóa học trực tuyến mở đại trà (Massive Open Online Courses) từ nhiều trang web ví dụ như Coursera, doanh nghiệp có thể thực hiện được mục tiêu này với chi phí tài nguyên tối thiểu.

2. Chọn nhà cung cấp phù hợp

Khả năng tiếp cận AI thông qua các dịch vụ điện toán đám mây đã mở rộng phạm vi cho các ứng dụng kinh doanh nhưng việc chọn đúng nhà cung cấp vẫn rất quan trọng. Các nhà cung cấp ngoài sẽ cạnh tranh để đưa ra những tính năng như dễ sử dụng, năng lực thuật toán và giao diện thân thiện với người dùng. Các công ty nên ưu tiên chọn một nhà cung cấp thích hợp, thậm chí có thể làm việc với nhiều nhà cung cấp để cắt giảm thời gian tới thị trường.

3. Khớp các mục tiêu tổng thể với tầm nhìn AI

Trước khi thực hiện một chiến lược AI thành công, doanh nghiệp phải xây dựng một tầm nhìn rõ ràng về việc làm cho AI phù hợp với các hoạt động. Quyết định xem AI có phải là công nghệ phù hợp để đầu tư hay không phụ thuộc vào những vấn đề mà doanh nghiệp muốn giải quyết.

4. Đạt được mức cân bằng đúng

Các doanh nghiệp nên xem xét sự tương tác phức tạp giữa con người và máy móc. Khi AI được triển khai, các nhóm quản lý sẽ cần phải tối đa hóa tiềm năng của các mối quan hệ cộng tác giữa các

nhân viên hiện có với các hệ thống AI. Việc này có thể làm tạo ra các vai trò mới, gồm cả một thế hệ Giám đốc AI mới.

5. Xây dựng niềm tin vào AI

Khi AI thành thạo hiểu các chức năng kinh doanh hơn, các thuật toán và tư duy của nó sẽ bị “chai” và dần mất sáng suốt, thậm chí trong nhiều trường hợp sẽ phát triển vượt ra khỏi hiểu biết của con người. Cấp độ máy học như vậy sẽ làm tăng lo ngại về độ tin cậy của AI - đặc biệt là khi các quyết định quan trọng được đưa ra từ các quy trình dữ liệu mà nhân viên con người không hiểu được hết. Để các giám đốc điều hành và nhân viên có niềm tin vào hệ thống AI của mình, các công ty sẽ cần phát triển các cấu trúc quản trị để đánh giá các hành vi của máy móc giống như cách đánh giá năng lực của nhân viên con người.

AI TÁC ĐỘNG TỚI XÃ HỘI

Giá trị xã hội thực sự của AI sẽ dựa trên những vấn đề mà công nghệ này có thể giải quyết trong thế giới thực. Tích hợp AI sẽ giảm lực lượng lao động kém năng suất. Công nghệ này sẽ đưa hành khách từ A đến B trong các phương tiện tự lái, thu thập dữ liệu liên tục từ các hạng mục được kết nối để thông báo các phân tích dự đoán và đề xuất, phân bổ lại một số việc làm nhất định, tích hợp thế giới vật lý với kỹ thuật số và chuyển hóa năng lực tính toán. Robot và các dịch vụ thông minh nhân tạo sẽ từ “yếu tố lạ” trở thành “yếu tố cần”. Sẽ ngày càng có nhiều người muốn - và cần - sử dụng AI. Tuy nhiên, việc áp dụng AI rộng rãi để mang lại lợi ích xã hội còn phụ thuộc vào các quy định và quản lý.

Hiện tại, do ảnh hưởng bởi những bộ phim bom tấn của Hollywood, xã hội phần lớn cảm thấy lo sợ AI. Nhiều công ty có thể tạo ra một giải pháp AI tinh vi nhưng sẽ chẳng gặt hái được lợi lộc nếu không có người dám sử dụng nó. Giải quyết thái độ như vậy là điều kiện tiên quyết để thúc đẩy ứng dụng AI, nhưng làm cách nào và ai sẽ chịu trách nhiệm?

Hệ thống giáo dục chính là nơi khởi đầu thích hợp. Bằng cách biến đổi văn hóa thông qua giáo dục, nỗi sợ hãi có thể được thay thế bằng sự hiểu biết về AI. Ví dụ, mã hóa, hiện đã trở thành một phần của chương trình học tại Anh. Đối thoại mở cũng có thể góp phần tăng hiểu biết về công nghệ AI. Bên cạnh đó, những cuộc tranh luận chính trị-xã hội cũng có thể biến việc phát triển các giải pháp và dịch vụ AI thành xung đột văn hóa. Ví dụ, Nga và Trung Quốc có các tiêu chuẩn hoàn toàn khác biệt trong lĩnh vực bảo vệ dữ liệu. Để có thể kết nối các ý kiến với quan điểm khác nhau dưới một tổ chức pháp luật duy nhất là một thách thức cực lớn mà những người đam mê AI trên toàn thế giới sẽ phải đối mặt.

Có lẽ tác động lớn nhất của AI tới xã hội chính là những ảnh hưởng của công nghệ này tới việc làm. Khi các doanh nghiệp dần chuyển đổi theo hướng tự động hoá và được công nghệ hỗ trợ, số lượng người thất nghiệp nhất định sẽ tăng. Một số việc làm sẽ biến

mất hoàn toàn do tự động hóa và những người làm các công việc này trước đây có thể không có nguồn lực hoặc cơ hội để tái đào tạo. Vì vậy, cách các chính phủ cải tạo các hệ thống xã hội để dàn xếp và đền bù cho số lượng người mất việc vì AI ngày càng tăng sẽ rất quan trọng để AI có thể được xã hội chấp nhận rộng rãi.

Quay lại cuộc tranh cãi giữa hai tỷ phú công nghệ nổi tiếng thế giới: Elon Musk và Jeff Bezos, sự ủng hộ sẽ nghiêng về gã khổng lồ Silicon Valley nào? Sau khi đánh giá hai thái cực, câu trả lời thường là ở giữa. Rõ ràng, AI sẽ còn tiếp tục tạo ra những thay đổi mạnh mẽ và khó mà dự đoán được tương lai của AI. Vì vậy, khám phá AI sẽ là một hành trình tuy chứa đựng những nỗi e ngại nhưng không thể ngừng tiến lên trước.

**Phuong Anh (Theo KPMG và
Disruptionhub.com)**



CÁC GIAI ĐOẠN PHÁT TRIỂN CỦA DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP: THÀNH LẬP NHÓM ĐỒNG SÁNG LẬP

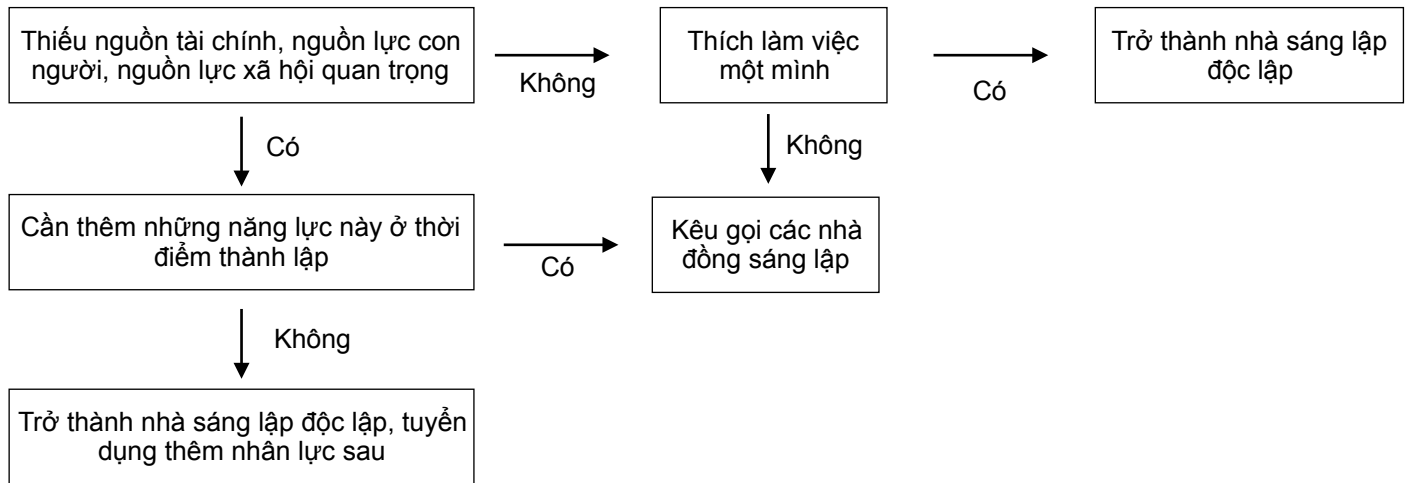
Ý tưởng kinh doanh lóe lên khơi nguồn cho quyết định thành lập doanh nghiệp và từ đó nhà sáng lập phải đối mặt với vô vàn các quyết định. Trong bài viết này, chúng tôi sẽ tập trung vào các tình thế khó khăn của nhà sáng lập cốt lõi. Họ là những người có ý tưởng thành lập doanh nghiệp và đang xúc tiến các bước đầu tiên để gây dựng nó. Khó khăn đầu tiên của họ là việc quyết định trở thành nhà sáng lập độc lập hay kêu gọi thêm các đồng minh.

LÝ DO THÀNH LẬP CÔNG TY MỘT MÌNH

Có rất nhiều lý do để một nhà sáng lập chọn “độc hành” trên hành trình kinh doanh của mình. Ví dụ, nhà sáng lập có thể đã sở hữu nhiều nguồn lực cần thiết để thành lập doanh nghiệp hoặc không cần doanh nghiệp mới của mình phải phát triển nhanh chóng. Hoặc họ muốn giữ toàn bộ quyền sở hữu và quyền kiểm soát mọi quyết định - điều này đặc biệt đúng đối với các nhà sáng lập định hướng vào quyền

kiểm soát.

Hoặc cũng có thể họ thích giữ mọi thứ đơn giản trong những giai đoạn đầu để tránh được các vấn đề về điều phối khi có thêm nhà đồng sáng lập. Giới doanh nhân phương Tây từng đánh giá cao bài báo gây tiếng vang của Stinchcombe về những yếu tố khiến những tổ chức mới thành lập rất dễ đứng trên bờ vực thất bại. Ba trong số bốn yếu tố mà ông chỉ ra là các hậu quả của việc mời thêm các nhà đồng sáng



Hình 1. Các câu hỏi quan trọng để quyết định thành lập doanh nghiệp một mình hay kêu gọi nhóm đồng sáng lập

lập: Các nhà đồng sáng lập rất dễ gặp phải 3 thách thức lớn: (a) Chấp nhận vai trò mới của đội ngũ sáng lập; (b) Đàm phán việc phân chia lợi nhuận kinh tế và (c) Hình thành sự tin tưởng lẫn nhau giữa những người đồng sáng lập.

Với một hoặc nhiều lý do như vậy, một nhà sáng lập rất dễ quyết định tự giải quyết mà không cần các đồng sáng lập, tránh “mua dây buộc mình”? Quyết định trở thành nhà sáng lập độc lập có thể không phải lúc nào cũng được đưa ra vì những lý do liên quan đến hiệu quả. Hình 1 thể hiện những quyết định bao gồm rất nhiều những cân nhắc.

Giống như phần lớn các quyết định khác, việc thành lập doanh nghiệp độc lập cũng có thể sẽ đem lại hậu quả nhất định. Sự khác biệt của nó là quyết định này mang lại hậu quả ngắn hạn trong khi quyết định kêu gọi nhóm đồng sáng lập mang hậu quả dài hạn. Về ngắn hạn, khi duy trì cơ cấu hội đồng quản trị một người, các nhà sáng lập có thể sẽ phải trải nghiệm nhiều rủi ro. Nếu không tích lũy đủ kỹ năng, kinh nghiệm cũng như quyết tâm, doanh nghiệp mới khởi nghiệp sẽ thất bại trong việc tiếp cận các nguồn lực tiềm năng hoặc hoàn toàn sụp đổ.

LÝ DO KÊU GỌI NGƯỜI ĐỒNG SÁNG LẬP

Dù việc thành lập doanh nghiệp một mình có vẻ là một ý tưởng hấp dẫn, phần lớn các nhà sáng lập lựa chọn phương án kêu gọi người đồng sáng lập.

Lý do cho quyết định này chủ yếu là nhằm bổ sung nhu cầu về một, hai hoặc cả ba loại nguồn vốn cho doanh nghiệp mới:

Nguồn vốn con người: Nguồn vốn con người bao gồm những kiến thức đa dạng được tích lũy từ nền giáo dục chính thống và các kỹ năng có được từ kinh nghiệm làm việc trước đây. Hiếm có nhà sáng lập nào sở hữu mọi kỹ năng và kiến thức cần thiết để thành lập doanh nghiệp từ hai bàn tay trắng. Ví dụ, các nhà sáng lập với những nền tảng chuyên sâu về kỹ thuật thường không thể giải quyết những nhiệm vụ đòi hỏi kiến thức phát triển kinh doanh, marketing, doanh số cũng như tài chính. Các nhà sáng lập thiếu kiến thức về ngành có thể gặp khó khăn với các vấn đề mà một người lão luyện trong ngành có thể đoán trước được. Các đồng sáng lập với những kỹ năng bổ sung này sẽ tối đa hóa cơ hội lường trước và đối phó với các trở ngại mà doanh nghiệp gặp phải.

Nguồn vốn xã hội: Nguồn vốn xã hội ám chỉ những lợi nhuận mà các mạng lưới mối quan hệ và thông tin đem lại. Các doanh nghiệp mới thành lập cần tuyển dụng nhân viên tiềm năng, thiết lập quan hệ với đối tác tiềm năng, thu hút các nhà đầu tư tiềm năng và tiếp cận những nguồn lực bổ sung bên ngoài. Tất cả những điều này chỉ có thể có được nếu nhà sáng lập sở hữu nguồn vốn xã hội dồi dào.

Nguồn lực tài chính: Nguồn lực tài chính ám chỉ tiền bạc hoặc các nguồn vốn hữu hình khác được sử dụng trong quá trình thành lập công ty. Các nhà sáng lập chưa tích lũy đủ nguồn lực tài chính sẽ phải kêu gọi người đồng sáng lập sở hữu nguồn lực tài chính dồi dào để đầu tư vào doanh nghiệp mới.

Nhà sáng lập cần phải đánh giá thận trọng nguồn vốn con người, tài chính và xã hội cần thiết để thành lập doanh nghiệp; so sánh đối chiếu chúng với nguồn vốn mà họ đã sở hữu; xem họ còn thiếu những nguồn vốn nào; và sau đó ra quyết định nên kêu gọi đội ngũ đồng sáng lập hay thành lập một mình.

Trong các ngành công nghiệp với mức độ cạnh tranh cao hoặc những ngành công nghiệp mà người tiên phong có lợi thế hơn người đến sau, nhu cầu về các nhà đồng sáng lập thường cao hơn các ngành còn lại.

Trong nghiên cứu về sự đa dạng kinh doanh, có một con số đáng lưu ý, đó là một nửa các doanh nghiệp nhỏ được tạo nên bởi những nhà sáng lập độc lập, nhưng trong nghiên cứu của Noam Wasserman về các doanh nghiệp công nghệ và khoa học sự sống, con số này nhỏ hơn 20%. Cũng theo dữ liệu của ông, hơn 1/3 các nhà sáng lập cốt lõi thu hút một đồng sáng lập và 10% doanh nghiệp có đội ngũ sáng lập từ 5 người trở lên.

Thậm chí nếu nhà sáng lập cốt lõi sở hữu tất cả những kỹ năng, mối quan hệ và vốn ươm mầm cần thiết, họ vẫn có thể nghĩ đến việc tìm thêm một đồng sáng lập bởi có quá nhiều việc mà một người không thể làm hết được. Các nhà đồng sáng lập cốt lõi có

thể nỗ lực tự mình làm mọi thứ, nhưng hành động này thông thường không hiệu quả. Việc thành lập doanh nghiệp luôn mang lại khối lượng công việc nhiều hơn so với tưởng tượng; nhà sáng lập có hàng núi công việc ngay từ khi bắt đầu và không có chỗ cho những nhiệm vụ bất ngờ - cho dù đó là tình huống khẩn cấp hay các cơ hội - chắc chắn sẽ xuất hiện.

Trong bất cứ tình huống nào, dốc toàn lực để làm việc nghe có vẻ thật “vĩ đại” nhưng thực tế lại không hề hiệu quả. Nếu các quyết định quan trọng được đưa ra bởi những người quá mệt mỏi hoặc không còn sinh lực, thì doanh nghiệp mới khởi nghiệp sẽ gánh chịu hậu quả khôn lường.

Jim Triandiflou nhớ lại những ngày đầu thành lập doanh nghiệp của mình, Ockham Technologies, khi cố gắng thiết kế toàn bộ bộ sản phẩm cho IBM chỉ với một cộng sự duy nhất là Mike và đội ngũ tư vấn:

“Chúng tôi dành cả ngày thứ Bảy và Chủ nhật ở phòng họp của văn phòng tư vấn, cố gắng “ngốn” hết những yêu cầu cần thiết cho bộ sản phẩm mới. Chúng tôi cố gắng làm điều không tưởng. Chúng tôi phải hoàn thành 6 mô hình trong vòng 6 tháng”.

Lúc đó, những ưu tiên cá nhân và nhu cầu về tâm lý đã buộc các nhà sáng lập cốt lõi lựa chọn các nhà đồng sáng lập có thể bổ sung các yếu tố hữu hình:

Ưu tiên nhiệm vụ: Một nhà sáng lập cốt lõi sở hữu mọi kỹ năng, mối quan hệ và vốn ươm mầm cần thiết nhưng không thích đảm nhiệm một hoặc nhiều nhiệm vụ quan trọng trong giai đoạn đầu có thể tìm kiếm một nhà đồng sáng lập để thực hiện chúng.

Phong cách cộng tác: Chia sẻ ý tưởng với một nhà đồng sáng lập tiềm năng có thể giúp nhà sáng lập cốt lõi nắm rõ và gia tăng giá trị của ý tưởng cũng như xác định chính xác hơn định hướng kinh doanh.

Định giá ý tưởng và hỗ trợ tinh thần: Một nhà sáng lập cốt lõi có nhu cầu mạnh mẽ đối với sự xác nhận, định giá hoặc sự ủng hộ tinh thần có thể tìm

kiếm các đồng sáng lập mặc dù số vốn mà họ góp vào công ty không đáng kể. Brian Scumdamore tự mình gây dựng Rubbish Boys, một công ty xử lý rác thải trong khu vực, nhưng sau đó nhanh chóng quyết định bổ sung một người bạn với tư cách đồng sáng lập: “Tôi không suy nghĩ quá nhiều về việc này, không nghĩ về những khiếm khuyết mà anh ấy có thể bổ sung hay sự phù hợp giữa các kỹ năng của chúng tôi. Tôi chỉ thích anh chàng đó và thấy rằng chúng tôi sẽ rất vui vẻ khi làm việc cùng nhau. Tôi thấy nếu có ai đó làm việc cùng sẽ vui hơn. Tôi cần một tình bạn, sự ủng hộ và gây dựng sự tự tin về việc được làm cùng ai đó”.

SỐ LƯỢNG NHÀ ĐỒNG SÁNG LẬP

Một khi nhà sáng lập cốt lõi đã quyết định bổ sung các nhà đồng sáng lập, họ phải quyết định số lượng những nhà đồng sáng lập này, bởi nó liên quan mật thiết đến chi phí và hiệu quả. Như Stinchcombe nhấn mạnh, đội ngũ càng lớn thì chi phí điều phối càng lớn, rủi ro xuất hiện do các vai trò chồng chéo và gây nên những xung đột trong tổ chức càng cao.

Ví dụ, trong đội ngũ 4 người của FeedBurner, hai trong số các nhà sáng lập rất vui vẻ tập trung vào chức năng công việc của họ nhưng Dick và Steve - 2 người nắm nhiều quyền quyết định quan trọng, đã phải trải qua những xung đột tiêu tốn nhiều thời gian, cho đến khi doanh nghiệp phát triển đủ lớn để Steve hoàn toàn tập trung sang phát triển kinh doanh.

Mỗi người mới cũng bổ sung nhiều “nút mạng” mới vào mạng lưới giao tiếp, làm chậm tốc độ mọi thứ và làm yếu đi các động cơ. Vì thế nhà sáng lập cốt lõi cần xác định số lượng tối ưu các nhà đồng sáng lập, cân nhắc so sánh giữa lợi ích họ mang lại và bất lợi nếu có họ trong tổ chức mới.

Trong trường hợp của UpDown, một trang mạng xã hội dành cho các nhà đầu tư nhỏ, nhà sáng lập cốt lõi Michael Reich đã bổ sung các đồng môn MBA của mình vào đội ngũ, nhưng kỹ năng, kinh nghiệm

và mối quan hệ của họ khá tương đồng nhau, điều đó có nghĩa là đội ngũ 3 người bọn họ vẫn cần bổ sung một lập trình viên, Trương Phúc, để xây dựng sản phẩm. Những áp lực tất yếu về vai trò và quyền sở hữu có thể đã được giảm thiểu nếu Michael chỉ mời Phúc - người anh thực sự cần - gia nhập đội ngũ.

Nhiều nhà sáng lập thường mắc lỗi đánh giá quá cao giá trị được bổ sung bởi nhà đồng sáng lập không cần thiết, người có thể không bổ sung được năng lực mới nào. Cuối cùng, họ có một đội ngũ sáng lập cồng kềnh hơn mức nên có.

MỘT SỐ YẾU TỐ KHÁC

Việc thành lập một mình có thể phù hợp với một vài lĩnh vực trong khi có một số lĩnh vực đặc biệt đòi hỏi việc xây dựng đội ngũ sáng lập, ví dụ như trong các ngành có tính cạnh tranh cao hoặc “thiên vị” cho những người đi trước. Ví dụ, một ngành công nghiệp mà các doanh nghiệp phải chạy đua với “chiếc đồng hồ tích tắc”, nhanh chóng tung ra sản phẩm ban đầu để thu hút, giữ chân khách hàng và liên tục phải đổi mới (thậm chí là từng ngày) nếu không muốn tụt hậu. Trong những ngành công nghiệp như thế, nhà sáng lập cốt lõi có thể sẽ phải đối mặt với nhu cầu cấp bách về việc bổ sung nhà đồng sáng lập.

Tiếp theo là phân khúc thị trường. Một doanh nghiệp mới khởi nghiệp lựa chọn phân khúc thị trường càng phức tạp thì nhu cầu bổ sung người càng lớn. Nhà sáng lập phải đối mặt với việc xử lý nhiều thông tin hơn; trong tình huống này đội ngũ lớn hơn có thể làm việc đó tốt hơn.

Tóm lại, như thể hiện trong Bảng 1, việc thành lập doanh nghiệp độc lập có thể được cân nhắc trong trường hợp đáp ứng đủ các tiêu chí sau: Nhà sáng lập có kinh nghiệm trong lĩnh vực tương ứng chuyên sâu; nhà sáng lập thiên về quyền kiểm soát các quyết định quan trọng; nền công nghiệp không đòi hỏi sự phát triển quá nhanh và ý tưởng cũng như quá trình thực hiện kế hoạch kinh doanh đơn giản.

BẢNG 1. THÀNH LẬP DOANH NGHIỆP MỘT MÌNH VÀ XÂY DỰNG NHÓM ĐỒNG SÁNG LẬP

Thành lập một mình khi...	Thu hút đồng sáng lập khi...
<ul style="list-style-type: none"> Các nhà sáng lập có đủ nguồn vốn con người, nguồn vốn xã hội và nguồn vốn tài chính tương xứng với lĩnh vực mà doanh nghiệp mới khởi nghiệp hoạt động. 	<ul style="list-style-type: none"> Nhà sáng lập có những khiếm khuyết quan trọng trong 3 nguồn vốn con người, xã hội và tài chính. Nhà sáng lập không thích kiêm nhiệm nhiều việc.
<ul style="list-style-type: none"> Các nhà sáng lập thiên về mục tiêu kiểm soát toàn bộ các quyết định. 	<ul style="list-style-type: none"> Nhà sáng lập thích phong cách làm việc cộng tác.
<ul style="list-style-type: none"> Nhà sáng lập không có nhu cầu cần hỗ trợ hay xác nhận. 	<ul style="list-style-type: none"> Nhà sáng lập khao khát được hỗ trợ và xác nhận.
<ul style="list-style-type: none"> Doanh nghiệp nhỏ và thuộc ngành công nghiệp phát triển chậm. 	<ul style="list-style-type: none"> Doanh nghiệp thuộc ngành công nghiệp phát triển nhanh, đặc biệt nếu họ có lợi thế đi trước.

NHÀ SÁNG LẬP TƯỢNG TRƯNG HAY NHÂN VIÊN?

Chúng ta thường nghĩ “nhà sáng lập” là địa vị khách quan được gán cho một người có thể dành toàn thời gian vào doanh nghiệp mới thành lập, tham gia vào việc hình thành và phát triển ý tưởng cho doanh nghiệp và đóng vai trò trung tâm trong quá trình thúc đẩy sự phát triển của nó ngay từ đầu. Nhưng trong nhiều trường hợp, họ cân nhắc trở thành nhà sáng lập và gia nhập công ty vài tháng sau khi nhà sáng lập cốt lõi chính thức thành lập công ty. Khi đó, danh xưng “nhà sáng lập” chỉ mang nghĩa tượng trưng.

Ví dụ, khi một nhà sáng lập kiêm CEO của một công ty mới khởi nghiệp về lĩnh vực email được đề nghị giải thích về ngày gia nhập công ty và cổ phần của các đồng sáng lập, anh nói rằng “đối với tôi, chức danh ‘nhà sáng lập’ đồng nghĩa với ai đó đóng vai trò chủ đạo trong việc xây dựng một bộ phận mới trong công ty. Thậm chí nếu một nhân viên là người thứ 10 gia nhập công ty nhưng anh ta là người đầu tiên được tuyển cho bộ phận của mình, tôi sẽ gọi anh ta là ‘nhà sáng lập’! Danh xưng ‘nhà sáng lập’ chỉ là một cách khiến lời đề nghị công việc trở nên hấp dẫn

hơn mà tôi không phải bỏ ra bất cứ khoản tiền mặt hay cổ phần nào”.

Thế nhưng, cũng có rất nhiều rủi ro khi “ban phát” chức danh nhà sáng lập một cách quá dễ dàng.

Theo phép ẩn dụ “rừng rậm, đường mòn và đường cao tốc” của nhà sáng lập và nhà đầu tư Jeff Busgang, thì các công ty mới khởi nghiệp sẽ phải trải qua nhiều thay đổi lớn lao: Đầu tiên cần ai đó có khả năng khai mở đường trong khu rừng rậm nguyên sơ, tiếp đến là những người có thể tạo ra và vượt qua con đường mòn trước khi có thể tiếp cận và vươn lên con đường cao tốc. Khi các nhân viên gắn bó với công ty ở giai đoạn rừng rậm ban đầu nhưng trở nên thiếu hiệu quả trên con đường mòn và đường cao tốc, họ phải bị sa thải hoặc “nhường ngôi” cho người khác. Nếu điều đó xảy ra với một người mang chức danh ‘nhà sáng lập’, vấn đề trở nên nhạy cảm hơn, thậm chí có thể gây chấn động đến văn hóa công ty cũng như tinh thần của nhân viên. Đây là những rủi ro về dài hạn.

Đội ngũ sáng lập của UpDown đã gặp phải vấn đề tương tự. Michael đưa ra ý tưởng thành lập công ty ngay từ năm đầu tiên tại trường kinh doanh và ngay lập tức đề nghị hai người bạn đồng môn,

BẢNG 2. SO SÁNH THÀNH LẬP DOANH NGHIỆP MỘT MÌNH VỚI XÂY DỰNG ĐỘI NGŨ ĐỒNG SÁNG LẬP

Quyền chọn	Lợi ích	Bất lợi	Cách loại bỏ bất lợi
Thành lập doanh nghiệp độc lập	<ul style="list-style-type: none"> - Duy trì toàn quyền kiểm soát cổ phần. - Duy trì quyền kiểm soát các quyết định. - Tránh các vấn đề về giao tiếp, điều phối và khích lệ. 	<ul style="list-style-type: none"> - Phải tự bổ sung những khiếm khuyết về nguồn vốn con người, xã hội và tài chính, làm chậm việc thành lập doanh nghiệp hoặc đẩy doanh nghiệp đến bờ vực thất bại nếu nhà sáng lập vội vàng thành lập doanh nghiệp mà chưa tích lũy đủ nguồn vốn. - Ít khả năng thu thập và xử lý thông tin phức tạp - Tốc độ phản hồi chậm hơn. - Thiếu sự hỗ trợ/cộng tác; đơn độc. 	<ul style="list-style-type: none"> - Trì hoãn hoặc kéo dài quyết định thành lập; bổ sung những khiếm khuyết một cách có hệ thống bằng việc tích lũy các kinh nghiệm có liên quan. - Tìm kiếm các cố vấn và người hướng dẫn giàu kinh nghiệm để khắc phục các khiếm khuyết, ít nhất là trong ngắn hạn. - Tìm kiếm các đối tác tổ chức bổ sung hoặc thuê ngoài một số việc. - Sử dụng cổ phần để thu hút nhân viên và các nhà đầu tư nhằm bổ sung khiếm khuyết. - Thành lập doanh nghiệp trong một ngành công nghiệp ít phức tạp và phát triển chậm hơn. - Trì hoãn hoặc kéo dài quyết định thành lập; bổ sung những khiếm khuyết một cách có hệ thống bằng việc tích lũy các kinh nghiệm có liên quan. - Tìm kiếm các cố vấn và người hướng dẫn giàu kinh nghiệm để khắc phục các khiếm khuyết, ít nhất là trong ngắn hạn. - Tìm kiếm các đối tác tổ chức bổ sung hoặc thuê ngoài một số việc. - Sử dụng cổ phần để thu hút nhân viên và các nhà đầu tư nhằm bổ sung khiếm khuyết. - Thành lập công ty trong một ngành công nghiệp ít phức tạp và phát triển chậm hơn.
Xây dựng đội ngũ đồng sáng lập	<ul style="list-style-type: none"> - Bổ sung những khiếm khuyết về nguồn vốn tài chính, con người xã hội. - Gia tăng khả năng thu thập và xử lý thông tin. - Tốc độ phản hồi nhanh hơn. - Nhận được hỗ trợ/cộng tác - Thoải mái làm việc (nếu tìm được những nhân cách phù hợp) 	<ul style="list-style-type: none"> - Hy sinh quyền sở hữu. - Hy sinh quyền kiểm soát các quyết định. - Dễ gặp vấn đề về giao tiếp, điều phối, và khuyến lệ. 	<ul style="list-style-type: none"> - Đánh giá cẩn thận lợi ích biên của mỗi đồng sáng lập mới. - Chỉ bổ sung đồng sáng lập mà lợi ích biên nhiều hơn chi phí bổ sung. - Phát triển có định hướng quy trình ra quyết định trong đội ngũ - “Thuê trước khi mua”; đầu tư thời gian nghiên cứu kỹ các đồng sáng lập tiềm năng và phong cách làm việc của họ

Warren và Georg, cùng tham gia vào ý tưởng của mình. Warren mau chóng mất dần hứng thú. Tuy nhiên, Georg và Michael vẫn giữ cam kết với ý tưởng của mình và biết rằng họ cần mời thêm một giám đốc phát triển công nghệ. Họ tìm được Phúc, một kỹ sư công nghệ giàu kinh nghiệm. Mặc dù Michael và

Georg có thể thuê Phúc ở vị trí nhân viên, nhưng họ quyết định trao cho anh ấy chức danh ‘nhà sáng lập’ và chia sẻ cổ phần công ty với anh, cho dù Phúc không góp cổ phần sáng lập và chỉ tham gia vào công ty sau khi nó đã được thành lập. Trao cho Phúc chức danh “nhà sáng lập” giúp củng cố thêm cam kết

của anh đối với công ty trong thời gian công ty chưa đủ khả năng trả lương cho Phúc. Mặt khác, dù Warren tham gia vào quá trình thành lập công ty, nhưng Michael quyết định không trao quyền nhà sáng lập cho Warren bởi anh ta không đóng vai trò chủ chốt trong công ty, không gắn bó chặt chẽ với nó và thứ anh ta nhận được chỉ là một số cổ phần phổ thông.

TÓM LẠI

Sự lạc quan thái quá có thể làm mờ mắt nhiều nhà sáng lập về nhu cầu thực sự của công ty mới. Vì thế họ cần sáng suốt làm rõ những khiếm khuyết về các kỹ năng, kiến thức và các mối quan hệ của họ đồng thời đánh giá xem có nên bổ sung cho những khiếm khuyết này bằng một nhà đồng sáng lập hay không và nếu có thì khi nào. Đánh giá thấp nhu cầu

về một nhà đồng sáng lập có thể làm gia tăng rủi ro thất bại.

Họ cũng có thể cân nhắc những lựa chọn khác như việc thuê ngoài, tìm kiếm các cố vấn hoặc hợp tác với các công ty bổ sung. Nhưng thường thì như thế vẫn không đủ.

Quyết định bổ sung một đồng sáng lập không cần thiết cũng có thể gây hậu quả nghiêm trọng không kém.

Bảng 2 tổng kết lại những lợi ích và bất lợi của việc thành lập công ty độc lập so với xây dựng đội ngũ sáng lập và đưa ra cách thức loại bỏ những bất lợi.

N.L.H. (Noam Wasserman, The Founder's Dilemmas: Anticipating and Avoiding the Pitfalls That Can Sink a Startup)