



BẢN TIN

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 03.2022



## TIN TỨC SỰ KIỆN

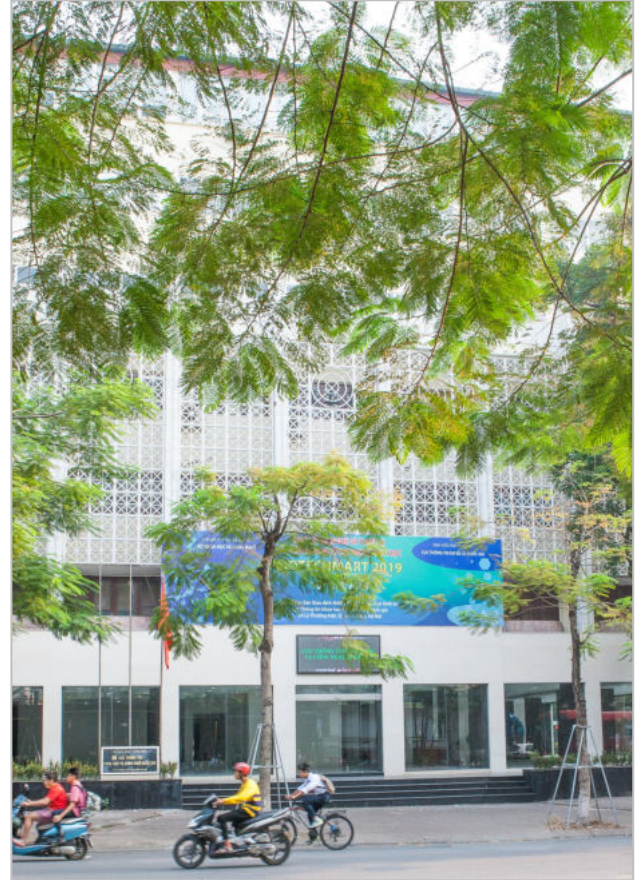
- 01 Festival Khởi nghiệp 2022: tâm huyết với khởi nghiệp quốc gia
- 02 Fintech chờ "chìa khoá" từ chính sách
- 03 Funtap công bố quỹ đầu tư vào các blockchain startup quy mô lên tới 10 triệu đô la Mỹ
- 04 Ví điện tử 9Pay đạt mốc 1 triệu người dùng

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 TECHFEST 2021 - Một trong mười sự kiện nổi bật của ngành khoa học và công nghệ Việt Nam năm 2021
- 06 10 xu hướng năng lượng tái tạo & đổi mới sáng tạo hàng đầu năm 2022 (Phần cuối)

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Phân bổ cổ phần ở một công ty khởi nghiệp



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

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



## FESTIVAL KHỞI NGHIỆP 2022: TÂM HUYẾT VỚI KHỞI NGHIỆP QUỐC GIA

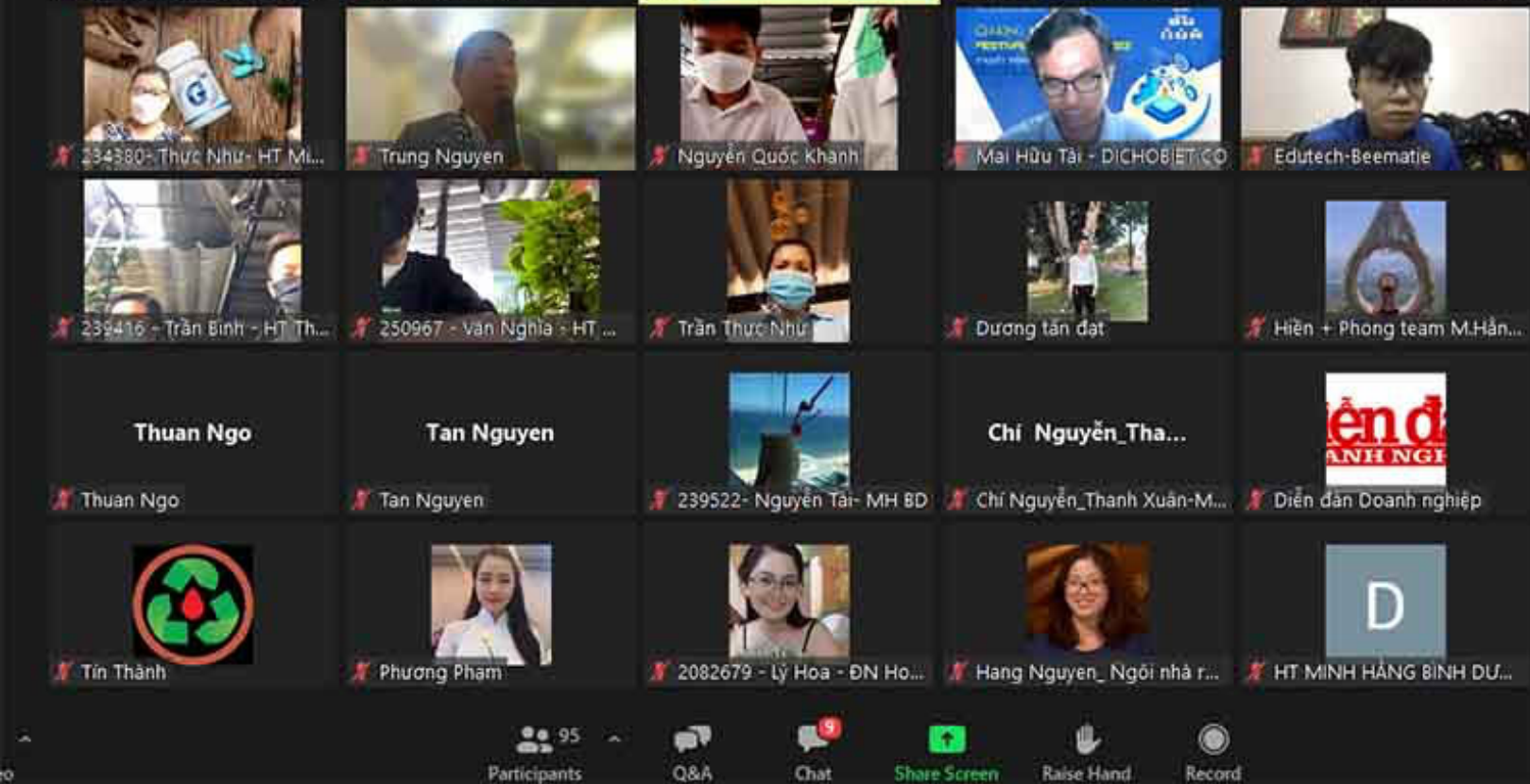
*Diendandoanhnghiep.vn - Những lời khuyên, góp ý từ hội đồng các nhà đầu tư cũng như các chuyên gia chính là động lực, làm nên sự thành công trên con đường của các startup và đó mới là những điều quý giá nhất.*

Tại “Festival khởi nghiệp 2022: Thuyết trình gọi vốn đầu tư” do Tạp chí Diễn đàn Doanh nghiệp tổ chức, Hội đồng cố vấn đầu tư và hội đồng tư vấn phía Nam đã có những chia sẻ thiết thực, xoay quanh các dự án đã được thuyết trình trong phiên buổi sáng ngày 19/01/22.

Theo đó, bà Khánh Linh, thành viên hội đồng tư vấn khởi nghiệp phía Nam có một số nhận xét, cũng như lời khuyên nhằm đóng góp cho các dự án, cũng như việc phát triển khởi nghiệp của Việt Nam trong tương lai. Bà Khánh Linh cũng bày tỏ vui mừng khi tham gia nhiều chương trình khởi nghiệp, đặc biệt là chương trình Festival Khởi nghiệp 2022, trong bối

cảnh phong trào khởi nghiệp, tư tưởng khởi nghiệp đã đến Việt Nam và phổ biến ngày càng rộng rãi. Điều đó, tạo điều kiện, tạo cơ hội cho rất nhiều người cũng như rất nhiều đơn vị, nhiều người trẻ được thể hiện bản thân, ý chí của mình, giúp đưa nền kinh tế của Việt Nam đi lên hơn, ở nhiều lĩnh vực hơn.

“Chúng ta có thể sử dụng nguồn lực, thế mạnh của Việt Nam còn đang bỏ ngỏ, giống như nhiều dự án đã chia sẻ như sử dụng nguồn phế phẩm về lá dứa, hay đưa hạt điều lên đất Mỹ. Bên cạnh đó, có một số điều tôi muốn chia sẻ với các dự án đó là, các nhà sáng lập phát biểu vẫn chưa thấy được sự chú trọng đến cốt lõi của dự án, không nói lên được sự



### *Diễn đàn được tổ chức theo hình thức trực tiếp kết hợp trực tuyến*

tiềm năng của mình, để thấy được sự khác biệt rõ ràng với các sản phẩm hay các dự án khác tương tự đang có trên thị trường. Thậm chí, nhiều dự án vẫn chưa tính toán kỹ về tài chính, hoặc lượng doanh thu. Các dự án nên tham khảo nhiều hơn về mô hình kinh doanh của các doanh nghiệp có sản phẩm tương tự, để học hỏi được nhiều hơn, mặc dù đó là đối thủ của mình, nhưng từ đó mình có thể tham khảo được nhiều kiến thức hơn từ họ”, bà Linh lưu ý.

Chia sẻ tại Diễn đàn, ông Đàm Quang Thắng cho biết, chúng ta đã có một ngày hội tụ rất nhiều thành phần của hệ sinh thái, đặc biệt là các nhà đầu tư. Trong những mục tiêu, đích đến của các startup là làm sao có được nguồn vốn đầu tư, đó mới là điều quan trọng nhất trong suốt một năm hành trình của chương trình khởi nghiệp quốc gia.

“Chúng ta đã có một hội đồng nhà đầu tư với rất nhiều kinh nghiệm, có thể chúng ta có “duyên” với các startup, có cơ hội để cùng nhau đi tiếp trên con đường khởi nghiệp, hoặc nếu chưa có duyên thì cũng đã nhận được rất nhiều lời khuyên nhiều, lời tư

vấn góp ý từ hội đồng các nhà đầu tư, từ các chuyên gia. Đó chính là động lực làm nên sự thành công trên con đường của các startup và đó mới là những điều quý giá nhất”, ông Thắng chia sẻ.

Cũng theo ông Đàm Quang Thắng, các anh chị trong hội đồng tư vấn khởi nghiệp Việt Nam đã thực sự rất tâm huyết, nỗ lực để cùng với hội đồng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia xây dựng hệ sinh thái, xây dựng chương trình khởi nghiệp quốc gia ngày càng phát triển. Sự góp ý, đồng hành của các anh chị là minh chứng cho sự lớn mạnh của dự án khởi nghiệp quốc gia và của hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam.

“Ở đây, có những gương mặt cực kỳ mới, lần đầu tiên tham dự với vai trò là nhà đầu tư, đây cũng là điểm sáng và chúng tôi kỳ vọng sẽ có nhiều cơ hội, nhiều hoạt động hơn nữa để cùng với chương trình khởi nghiệp quốc gia thực hiện chức năng, sứ mệnh của mình, đó là xây dựng mạng lưới khởi nghiệp quốc gia”, ông Thắng nhấn mạnh./.



## FINTECH CHỜ “CHÌA KHÓA” TỪ CHÍNH SÁCH

*Baodautu.vn - Năm 2022 được dự đoán là năm bùng nổ của ngành công nghệ tài chính (fintech) tại Việt Nam, bên cạnh kỳ vọng cơ chế pháp luật được xây dựng theo hướng mở nhằm tạo nên sự phát triển ổn định.*

### Cơ hội từ thị trường thương mại điện tử

Thị trường thương mại điện tử xuyên biên giới tại châu Á - Thái Bình Dương (khu vực hiện có gần 4,7 tỷ người đang sinh sống, chiếm 60% tổng dân số thế giới) đang bước vào thời kỳ hoàng kim. Theo dữ liệu của Google, Temasek và Bain, nền kinh tế kỹ thuật số tại riêng Đông Nam Á sẽ đạt 1.000 tỷ USD vào năm 2030. Còn theo báo cáo mới được Deloitte công bố, thương mại điện tử tại châu Á - Thái Bình Dương đang tăng tốc mạnh hơn bao giờ hết.

Deloitte đã phân loại Việt Nam trong nhóm thị trường đang phát triển bên cạnh Thái Lan, Malaysia, Indonesia và Philippines. Trong đó, Việt Nam được đánh giá là đang dần vươn lên và thực hiện rất tốt

việc số hóa trên hầu hết các khía cạnh khác của thương mại điện tử, đồng thời, dẫn đầu xu hướng số hóa trong sản xuất.

Sự xuất hiện của Kỳ Lân thứ tư tại Việt Nam vào cuối năm 2021 (MoMo) cũng là một tín hiệu cho thấy sự phát triển của thị trường thương mại điện tử nói chung. Đặc điểm chung của đa số Kỳ Lân nội địa là đều cung cấp dịch vụ thanh toán, như VNLife sở hữu ví VNPAY, VNG sở hữu ZaloPay hay MoMo với M-Service.

Trong đó, M-service đã huy động được khoản tài trợ trị giá 200 triệu USD do Ngân hàng Nhật Bản Mizuho dẫn đầu vào tháng 12/2021. ZaloPay nằm trong top 3 ví điện tử xét về số lượng người dùng

hàng tháng (MAU) và tổng khối lượng thanh toán (TPV). Còn VNPay tiên phong trong lĩnh vực thanh toán bằng mã QR tại thị trường nội địa.

### Chờ “chìa khoá” chính sách

Việt Nam đang sẵn sàng trở thành một trong những thị trường có ngành fintech cạnh tranh nhất ở Đông Nam Á, khi có hơn 80% dân số sử dụng điện thoại di động và tỷ lệ người dân tiếp cận các dịch vụ ngân hàng còn thấp. Cùng với đó, các chính sách thúc đẩy thanh toán không dùng tiền mặt, Chính phủ điện tử và mục tiêu 80% người trưởng thành có tài khoản ngân hàng vào năm 2025 góp phần lớn vào sự phát triển chung của fintech tại Việt Nam trong thời gian tới.

Được thúc đẩy mạnh từ dòng vốn đầu tư mạo hiểm, các công ty khởi nghiệp có trụ sở trong nước như MoMo hay VNG đang cạnh tranh với những “gã khổng lồ” trong khu vực như Grab và Sea để trở thành lựa chọn thường xuyên nhất trên điện thoại của người tiêu dùng.

Bà Trang Bùi và bà Mai Bùi - hai chuyên gia phân tích đầu tư tại Insignia Ventures Partners ví von rằng, nếu năm 2022 mở ra cánh cửa cho sự bùng nổ fintech tại Việt Nam, thì các quy định và khuôn khổ pháp lý chính là “chìa khóa” đưa sự phát triển của lĩnh vực này ở Việt Nam ra khỏi phạm vi các khoản thanh toán nhỏ lẻ.

Theo số liệu của các nhà đầu tư tại Insignia

Ventures Partners, tính đến tháng 01/2022, có 46 giấy phép cung cấp dịch vụ thanh toán trung gian được cấp cho các chủ sở hữu giấy phép cung cấp ví, cổng, chuyển đổi tài chính, thanh toán bù trừ điện tử, dịch vụ hỗ trợ thanh toán và chuyển khoản.



Trên thực tế, fintech có thể được áp dụng trong nhiều lĩnh vực khác nhau, không chỉ gói gọn trong tài chính, ngân hàng hay bảo hiểm. Khoảng 200 công ty fintech tại Việt Nam đang hoạt động trong nhiều lĩnh vực, trải dài từ trung gian thanh toán đến cho vay ngang hàng, công nghệ chuỗi khối, đầu tư, chấm điểm tín dụng...

Tuy nhiên, đây là lĩnh vực mới, nên pháp luật Việt Nam chưa có khung pháp lý hoàn thiện, cũng như đầu mối chịu trách nhiệm quản lý đồng bộ. Đến nay, mới có những quy định ban đầu dành cho trung gian thanh toán và định danh điện tử (eKYC)/.

**Từ năm 2020, các cơ quan chức năng đã xây dựng cơ chế thử nghiệm có kiểm soát hoạt động fintech (sandbox). Điều này cho phép các doanh nghiệp phát triển và thử nghiệm các sản phẩm, dịch vụ và mô hình kinh doanh fintech mới.**

**Dự kiến, dự thảo về sandbox cho fintech sẽ ra mắt trong năm nay, gồm 7 lĩnh vực như thanh toán, tín dụng, cho vay P2P, hỗ trợ KYC, API mở, các giải pháp áp dụng công nghệ sáng tạo (như blockchain) và các dịch vụ khác hỗ trợ hoạt động của ngân hàng (chấm điểm tín dụng, tiết kiệm).**

# FUNTAP CÔNG BỐ QUỸ ĐẦU TƯ VÀO CÁC BLOCKCHAIN STARTUP QUY MÔ LÊN TỚI 10 TRIỆU ĐÔ LA MỸ

Vneconomy.vn - Ngày 16/01/2022, Funtap Corp. đã ra mắt Quỹ đầu tư Funverse Capital quy mô 10 triệu USD dành cho các công ty khởi nghiệp trong lĩnh vực blockchain. Theo đại diện quỹ, Funverse Capital đang tìm kiếm cơ hội đầu tư vào các startup công nghệ blockchain và game NFT với mức đầu tư lên tới 1 triệu USD cho mỗi dự án được lựa chọn...



Lễ ra mắt Quỹ đầu tư Funverse Capital

Ngoài việc rót vốn, Funverse Capital còn cung cấp cho các công ty khởi nghiệp cơ hội nhận tư vấn, định hướng cũng như tiếp cận với nguồn tri thức từ hệ sinh thái sản phẩm - dịch vụ phục vụ 42 triệu khách hàng toàn cầu của Funtap.

Theo công bố tại lễ ra mắt, ông Đào Quang Tuấn - đại diện của Funverse Capital giữ vai trò Giám đốc điều hành quỹ. Ông Tuấn hiện là Giám đốc Kinh doanh Khối Game của Funtap với trên 15 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực công nghệ và phát hành game.

Phát biểu tại lễ ra mắt, ông Tuấn cho biết: “Với những thế mạnh sẵn có, Funverse Capital mong muốn hỗ trợ những đội ngũ trẻ tránh các sai lầm để tăng tốc và tối ưu khả năng thành công”.

Cũng theo ông Tuấn: “Tại thị trường Đông Nam Á, Funverse Capital tìm kiếm các startup công nghệ blockchain mảng Gaming Fintech (GameFi), DeFi và các dự án blockchain có tiềm năng khác”.

Việc chính thức ra mắt quỹ đầu tư Funverse Capital đánh dấu bước đi mới và mạnh mẽ của Funtap trong lĩnh vực blockchain, đặc biệt là mảng GameFi trong những năm tới. Quỹ đầu tư Funverse Capital được tin tưởng sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc hiện thực hóa tham vọng trở thành một trong những công ty công nghệ dẫn đầu và được tôn trọng trong khu vực của Funtap.

“Theo đánh giá của chúng tôi, blockchain và NFT có nhiều ưu thế để tạo ra những thay đổi lớn đối với sản phẩm và dịch vụ Internet trong tương lai. Việc quyết định thành lập cũng như những cam kết về nguồn lực, nguồn vốn cho Funverse Capital thể hiện sự quyết tâm của Funtap trong việc tham gia góp phần kiến tạo và hỗ trợ cho các công ty khởi nghiệp công nghệ”, ông Bùi Quang Minh, Giám đốc Funtap Corp. cho biết.

Thành lập tháng 5/2015, sau 6 năm hình thành và phát triển, Funtap cung cấp hệ sinh thái các sản phẩm công nghệ giải trí và công nghệ tài chính cho hơn 42 triệu người dùng tại Việt Nam và trên khắp thế giới.

Sau khi trở thành một trong những nhà phát hành dịch vụ trò chơi trực tuyến trên di động hàng đầu tại Việt Nam, Funtap đã nghiên cứu, phát triển và đầu tư vào các lĩnh vực kinh tế số, tiêu biểu là lĩnh vực fintech với các sản phẩm chất lượng như Ví điện tử 9Pay, ứng dụng fintech Tikop và nhiều sản phẩm nội dung số khác, góp phần phát triển và mở rộng hệ sinh thái sản phẩm công nghệ và dịch vụ của mình./.



# VÍ ĐIỆN TỬ 9PAY ĐẠT MỐC 1 TRIỆU NGƯỜI DÙNG

*Vneconomy.vn - Sau khi đạt mốc 1 triệu người dùng chỉ sau 11 tháng ra mắt thị trường, Ví điện tử 9Pay tập trung nhiều vào việc cung cấp dịch vụ, tối ưu trải nghiệm người dùng, nâng cấp công nghệ với mong muốn trở thành đơn vị số 1 thị trường về thanh toán dịch vụ nội dung số...*

Giữa tháng 11/2021, Ví điện tử 9Pay chính thức cán mốc 1 triệu người dùng sau 11 tháng ra mắt thị trường Việt Nam. Startup công nghệ này bắt tay chinh phục thị phần tại thị trường Fintech Việt Nam từ năm 2018.

"Sự tăng trưởng của người dùng 9Pay đến vào đúng thời điểm dịch COVID-19 diễn biến phức tạp tại Việt Nam. Sự xuất hiện của dịch bệnh đã làm thay đổi nhiều thói quen sinh hoạt của người dân, trong đó có tài chính.

Đây là dấu hiệu đáng mừng cho nền kinh tế và khẳng định nước đi của Ví điện tử 9Pay trong vài năm tới", ông Nguyễn Quang Thịnh - Giám đốc vận hành Công ty Cổ phần 9Pay chia sẻ.

### **Chiến lược marketing vào thị trường nội dung số**

Do ảnh hưởng của đại dịch COVID-19, các dịch vụ giải trí online như xem phim, thanh toán dịch vụ game có xu hướng gia tăng mạnh mẽ. Nhận thấy đây là cơ hội lý tưởng để tiếp cận được khách hàng nhanh nhất, Ví điện tử 9Pay đã nhanh chóng điều chỉnh chiến lược tập trung vào hỗ trợ thanh toán và đưa ra các sản phẩm phù hợp nhằm đáp ứng nhu cầu người dùng.

Với chiến lược marketing sử dụng gamification để đánh trúng tâm lý khách hàng, 9Pay liên tiếp có các chiến dịch marketing thành công ngoài mong đợi. Sự kiện "Đập trúng" mới ra mắt trên Ví điện tử 9Pay với



tiêu chí chơi đơn giản và 100% người tham gia đều có quà đã nhanh chóng đưa 9Pay tiệm cận tới con số 1 triệu khách hàng trong khoảng thời gian ngắn.

Đại diện nhà phát triển Ví điện tử 9Pay cũng tiết lộ: "Định hướng tương lai của công ty là đặt mục tiêu số 1 thị trường về thanh toán các dịch vụ nội dung số và giải trí. Khi khách hàng nhắc tới thanh toán dịch vụ game, phim ảnh giải trí, các dịch vụ số,... sẽ nghĩ ngay tới Ví điện tử 9Pay.



*Sự kiện “Đập trứng” thu hút hàng trăm ngàn người tham gia với những phần quà vô cùng hấp dẫn.*

Để thực hiện được những mục tiêu chiến lược trên, 9Pay đang rất nỗ lực cùng đội ngũ phát triển sản phẩm mở ra nhiều dịch vụ kinh doanh, giải trí để thu hút người dùng, mở rộng thị trường. Thay vì cạnh tranh ở các mảng đã xuất hiện nhiều “ông lớn” trong ngành fintech, 9Pay chọn hướng đi riêng ở lĩnh vực thanh toán các dịch vụ nội dung số và giải trí hướng tới đối tượng khách hàng GenZ năng động, am hiểu công nghệ.

## Tiềm năng lĩnh vực fintech

9Pay bắt tay chinh phục thị phần tại thị trường fintech Việt Nam từ năm 2018, thị trường fintech tại Việt Nam thời điểm này được đánh giá là sôi động với nhiều mô hình kinh doanh, sản phẩm dịch vụ fintech mới cũng như hình thức thanh toán khác nhau được triển khai.

Theo báo điện tử Chính phủ, Chính phủ Việt Nam từng đưa ra kế hoạch liên quan đến thanh toán không dùng tiền mặt đầy táo bạo, trong đó, có mục tiêu đưa tỷ lệ thanh toán dùng tiền mặt xuống dưới mức tỷ trọng 10% vào cuối năm 2020, theo báo điện tử Chính phủ.

Trong khi các công ty khởi nghiệp trong lĩnh vực thanh toán của Việt Nam tiếp tục phát triển và thu hút được sự quan tâm của các nhà đầu tư, hoạt động cho vay ngang hàng (P2P lending) và không gian tiền điện tử/blockchain là hai phân khúc có mức tăng trưởng mạnh nhất. Theo Ngân hàng Nhà nước, năm 2020, số lượng công ty fintech tại Việt Nam tăng gần 4 lần so với năm 2016. Tính đến năm 2019, Việt Nam có hơn 150 công ty hoạt động trong lĩnh vực fintech.

"Lĩnh vực fintech tại Việt Nam đang có những bước phát triển nhanh và mạnh, đồng thời, cho thấy áp lực cạnh tranh ngày càng gia tăng. Thời điểm hình thành dự án trung gian thanh toán 9Pay, nhiều người cho rằng đây là một nước đi không khả thi bởi thị trường lúc đó, mảng thanh toán đang cạnh tranh rất khốc liệt, tham gia ngành này là chạy đua đốt tiền", ông Nguyễn Quang Thịnh chia sẻ.

Với tầm nhìn của những người sáng lập, 9Pay nhận thấy đây là xu thế tất yếu trong tương lai của ngành công nghệ. Cũng tại thời điểm đó, nhờ vào các chính sách quyết liệt thúc đẩy thanh toán không dùng tiền mặt của Chính phủ, sự thay đổi của ngân hàng số đã góp phần thay đổi thói quen của người tiêu dùng, giúp ví điện tử trở thành xu hướng. Tương lai, thị trường fintech Việt Nam vẫn còn nhiều dư địa phát triển để 9Pay mở rộng và khai thác./.



## TECHFEST 2021 - MỘT TRONG MƯỜI SỰ KIỆN NỔI BẬT CỦA NGÀNH KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ VIỆT NAM NĂM 2021

*TECHFEST 2021 được Câu lạc bộ Nhà báo Khoa học và Công nghệ Việt Nam bình chọn là một trong mười sự kiện khoa học và công nghệ nổi bật năm 2021.*

TECHFEST 2021 với chủ đề “Đổi mới sáng tạo - Kiến tạo tương lai” (Embracing innovation - Reshaping the future) hướng tới thúc đẩy giải pháp công nghệ của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, nền tảng đổi mới sáng tạo “mở” trong giải quyết vấn đề của xã hội trong bối cảnh COVID-19 và phục hồi nền kinh tế hậu COVID-19. Đây thời điểm các startup cần nắm bắt cơ hội mới vươn lên, để “kiến tạo tương lai” thông qua sáng kiến công nghệ, đồng thời, lấy sức mạnh trí tuệ của con người, sự đổi mới sáng tạo làm trung tâm phát huy kết hợp với sức mạnh đại đoàn kết dân tộc.

Sự kiện TECHFEST được tổ chức lần đầu tiên năm 2015 và năm nay là lần thứ 7 diễn ra sự kiện này, cũng là năm đầu tiên TECHFEST phải tổ chức phần lớn theo hình thức trực tuyến vì ảnh hưởng của dịch COVID-19. Năm nay, Bộ Khoa học và Công nghệ (KH&CN) phối hợp với Bộ Ngoại giao, UBND TP. Hồ Chí Minh và Phòng thương mại công nghiệp Việt Nam (VCCI) chỉ đạo tổ chức. TECHFEST quốc gia hướng đến mục tiêu (i) nâng cao vai trò của các

giải pháp đổi mới sáng tạo từ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong ứng phó với đại dịch và góp phần phục hồi nền kinh tế; (ii) thu hút nguồn lực chuyên gia, trí thức, doanh nhân trong nước, người Việt Nam ở nước ngoài hỗ trợ cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo Việt; và (iii) thúc đẩy hình thành tư duy đổi mới sáng tạo mở, giải quyết những vấn đề, thách thức đặt ra trong xã hội, bối cảnh dịch bệnh và nhu cầu từ các doanh nghiệp, tập đoàn lớn.

Phối hợp giữa trực tiếp và trực tuyến, ứng dụng những công nghệ mới nhất nhằm xóa nhòa khoảng cách địa lý, vật lý và tâm lý, chuỗi sự kiện TECHFEST 2021 được thiết kế gồm chuỗi hoạt động trực tiếp và trực tuyến của các hội nghị, hội thảo, kết nối đầu tư được tổ chức xuyên suốt hơn 3 tháng từ tháng 9 - tháng 12 với hơn 120 sự kiện dưới cả 02 hình thức trực tiếp và trực tuyến, quy tụ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, các đơn vị hỗ trợ, chuyên gia, nhà đầu tư trên 16 lĩnh vực công nghệ/ các khía cạnh liên quan đến khởi nghiệp sáng tạo trong nước cũng như quốc tế.



Các chuỗi sự kiện đã thu hút khoảng 2.500.000 lượt tham dự, quy tụ hơn 500 diễn giả trong nước và quốc tế tham dự, hơn 100 cơ quan thông tấn và hơn 650 bài báo đưa tin. Mặc dù số lượng startup và nhà đầu tư tham gia sự kiện có sự giảm nhẹ do tình hình dịch bệnh so với mọi năm, tuy nhiên, do chuỗi hoạt động được kéo dài trong 3 tháng nên số tiền quan tâm đầu tư vẫn có sự tăng trưởng. Cụ thể: hơn 350 startup đăng ký, hơn 100 nhà đầu tư tham gia kết nối, với tổng giá trị quan tâm đầu tư lên đến 15,164 triệu USD. Nền tảng TECHFEST 247 đã thu hút 997 gian hàng, 711 sản phẩm đăng ký giao thương, hơn 19 nghìn lượt tham quan và nhiều phiên hội thảo và livestream từ các làng ở đa lĩnh vực.

Bên cạnh đó, mô hình đổi mới sáng tạo mở - thách thức từ thực tiễn cũng sẽ lần đầu tiên được thí điểm triển khai. Một trong những định hướng giai đoạn xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia trên cơ sở khai thác nguồn lực sẵn có từ hệ sinh thái đổi mới sáng tạo của các tập đoàn công nghệ trong nước và quốc tế. Cách tiếp cận này đã được triển khai khá thành công tại một số nước trong khu vực như Singapore, Hàn Quốc, Thái Lan.

Năm nay, TECHFEST 2021 thử nghiệm triển khai mô hình nền tảng đổi mới sáng tạo mở với sự dẫn dắt của mạng lưới các chuyên gia, cố vấn tình nguyện của các Làng công nghệ. Các tập đoàn công nghệ có uy tín cũng sẽ đồng hành với các doanh nghiệp khởi nghiệp nhằm giải quyết bài toán nội tại thông qua nền tảng này.

Với sự tham gia của gần 50 chuyên gia kiều bào trong vai trò cố vấn cho chuỗi các cuộc thi khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, TECHFEST đã thắt chặt sợi dây liên kết không biên giới giữa con người Việt Nam, trí tuệ Việt Nam và khát vọng Việt Nam. Đây là nỗ lực hợp tác rất tích cực giữa Bộ KH&CN và Bộ Ngoại giao trong công tác thu hút nguồn lực doanh nhân trí thức kiều bào đóng góp phát triển quê hương đất nước theo tinh thần Kết luận số 12/KL-TW ngày 12/8/2021 của Bộ Chính trị về công tác người Việt Nam ở nước ngoài trong tình hình mới.

Ngoài các Làng công nghệ từ các năm trước, TECHFEST 2021 có thêm Làng công nghệ mới theo những lĩnh vực là xu hướng phát triển kinh tế như: Làng An toàn không gian mạng, Làng Thách thức và Sáng tạo xã hội, Làng Công nghệ Giải trí và Truyền



*Các diễn giả tham dự chương trình  
“Dấu ấn TECHFEST và WHISE 2021”.*

thông, Làng Công nghệ Logistic và Làng Nền tảng và Hạ tầng công nghệ, Làng Sáng chế và Doanh nghiệp đổi mới sáng tạo; Làng Công nghệ Đô thị thông minh có thêm lĩnh vực công nghệ Bất động sản số; Làng Công nghệ Y tế có thêm Giải pháp sáng tạo chăm sóc sức khỏe; Làng Nông nghiệp, Làng Du lịch - Ẩm thực và Làng Địa phương hợp nhất thành Làng Công nghệ Du lịch - Ẩm thực và Nông nghiệp Bản địa.

Về chủ đề chuyên môn được khai thác dựa trên "Pain point" hiện tại của Hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo nói riêng và nền kinh tế nói chung như: Hội nghị giải pháp hỗ trợ startup với định hướng IPO; Hội

nghị giải pháp thu hút chuyên gia kiều bào nước ngoài với hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Việt; Hội nghị giải pháp thúc đẩy hình thành doanh nghiệp khởi nghiệp từ khai thác tài sản trí tuệ tại các Viện, Trường; Hội nghị vai trò của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong ứng phó với đại dịch COVID-19 và phục hồi kinh tế sau đại dịch.

Phát biểu tại Lễ bế mạc TECHFEST WHISE 2021, đồng chí Trần Văn Tùng - Thứ trưởng Bộ KKH&CN gửi thông điệp của Bộ KH&CN về tư duy mở trong xây dựng và phát triển hệ sinh thái, hành động mở trong liên kết, thiết kế và triển khai các mạng lưới kết nối, hướng tới một hệ sinh thái mở, toàn diện, hiệu quả cao, thu hút được nhiều nguồn lực của xã hội để phát triển hỗ trợ tốt nhất cho ngày càng nhiều các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và cũng như hỗ trợ tốt nhất cho cộng đồng khởi nghiệp sáng tạo của cả nước.

Đồng thời, Bộ mong muốn kêu gọi sự tham gia, đồng hành và đặt hàng những bài toán cụ thể từ phía doanh nghiệp, tập đoàn, các tổ chức phát triển và khu vực cơ quan quản lý, để đổi mới sáng tạo thực sự trở thành động lực phát triển của cả đất nước.

### 10 sự kiện khoa học và công nghệ Việt Nam nổi bật năm 2021

1. Đại hội XIII của Đảng xác định “khoa học - công nghệ, đổi mới sáng tạo” là một trong các đột phá mang tính chiến lược
2. Hội thảo quốc tế Việt Nam học lần thứ 6
3. Công trình khoa học Việt giành Giải thưởng Đổi mới sáng tạo châu Á
4. Mô hình thành phố thông minh của Viettel được công nhận hiệu quả và sáng tạo nhất thế giới
5. Công trình kè chống sạt lở bờ biển huyện Xuyên Mộc, tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu
6. Áo hạ nhiệt, chống nóng cho nhân viên y tế phòng, chống dịch COVID-19
7. “Mũ cách ly di động” Việt Nam được WIPO vinh danh
8. Giáo sư, Viện sĩ Châu Văn Minh được Pháp và Belarus vinh danh
9. Vải thiều Lục Ngạn và thanh long Bình Thuận được Nhật Bản cấp Bằng bảo hộ chỉ dẫn địa lý
10. Ấn tượng TECHFEST 2021

**Tổng hợp một số sự kiện về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo  
trong khuôn khổ TECHFEST 2021**

TT	HOẠT ĐỘNG CHÍNH	2021	LINK SỰ KIỆN
1.	Hội nghị Đổi mới sáng tạo mở: Hợp tác cùng phát triển	14/12	<a href="#">Link</a>
2.	Chương trình Dấu ấn TECHFEST - WHISE 2021		<a href="#">Link</a>
3.	Diễn đàn đối thoại chính sách cấp cao		<a href="#">Link</a>
4.	Lễ bế mạc và Chung kết cuộc thi tìm kiếm tài năng khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo TECHFEST 2021	15/12	<a href="#">Link</a>
5.	Lễ phát động TECHFEST VIETNAM 2021	16/9	<a href="#">Link</a>
6.	Làng CN An toàn không gian mạng: Hội thảo: Những thách thức và khó khăn trong ngành Tài chính - Ngân hàng	18/9	<a href="#">Link</a>
7.	Làng CN logistics: Tọa đàm: Phục hồi chuỗi cung ứng bằng công nghệ logistics đột phá	25/9	<a href="#">Link</a>
8.	Làng CN Du Lịch Ẩm Thực & Nông Nghiệp Bản địa: Hội thảo: Doanh nhân vào cuộc: Trầm tích du lịch văn hóa ẩm thực - Tiếng nói người trong cuộc		<a href="#">Link</a>
9.	Làng Sáng chế và Doanh nghiệp Đổi mới sáng tạo: Lễ Vinh danh cuộc thi “Giải pháp thương mại hóa sáng chế” Hội thảo: Thách thức trong thương mại hóa sáng chế và các tài sản trí tuệ		<a href="#">Link</a>
10.	Làng CN Tài chính: Lễ phát động cuộc thi tìm kiếm tài năng khởi nghiệp trong lĩnh vực Công nghệ Tài chính	30/9	<a href="#">Link</a>
11.	Làng Đô thị thông minh và Công nghệ Bất động sản: Đô thị thông minh và các công nghệ nổi bật		<a href="#">Link</a>
12.	Làng Thách thức và Sáng tạo xã hội: Lễ Phát động: Ngày hội Đổi mới sáng tạo xã hội và Ra mắt mô hình Shinhan Square Bridge Việt Nam	01/10	<a href="#">Link</a>
13.	Làng CN Y tế và Giải pháp sáng tạo chăm sóc sức khỏe: Tọa đàm: Chăm sóc sức khỏe chủ động thời đại dịch	02/10	<a href="#">Link</a>
14.	Làng sinh viên và tuổi trẻ khởi nghiệp: Lễ Ra mắt Làng Sinh viên và Tuổi trẻ khởi nghiệp	03/10	<a href="#">Link</a>
15.	Tọa đàm: Ứng xử của truyền thông với công nghệ tiên phong và Lễ ký ghi nhớ hợp tác thúc đẩy truyền thông hướng đến hình thành mạng lưới truyền thông Quốc gia về khởi nghiệp sáng tạo (KNST)	05/10	<a href="#">Link</a>

TT	HOẠT ĐỘNG CHÍNH	2021	LINK SỰ KIỆN
16.	Làng Đô thị thông minh và Công nghệ Bất động sản: Lễ ra mắt làng Smartcity and Proptech TECHFEST Vietnam 2021 Tọa đàm: Đổi mới sáng tạo trong Smartcity và Protech	06/10	<a href="#">Link</a>
17.	Làng Đô thị thông minh và Công nghệ Bất động sản: Tọa đàm: ProPtech - có phải cuộc cách mạng bất động sản?		<a href="#">Link</a>
18.	Làng CN logistics: Tọa đàm: Logistics Việt Nam - Hướng tới chuỗi cung ứng	07/10	<a href="#">Link</a>
19.	Làng CN An toàn không gian mạng: Hội thảo: Khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo trong An toàn Không gian mạng	09/10	<a href="#">Link</a>
20.	Làng Sinh viên và Tuổi trẻ khởi nghiệp: Khơi nguồn sáng tạo: Kết hợp Nghệ thuật - Công nghệ - Giáo dục	10/10	<a href="#">Link</a>
21.	Làng Đô thị thông minh và Công nghệ Bất động sản: Talkshow: Yếu tố then chốt để tiếp cận đầu tư	14/10	<a href="#">Link</a>
22.	Làng CN logistics + Làng CN Tài chính + Làng CN An toàn không gian mạng: Tọa đàm: Tương lai của nền Kinh tế số Việt Nam - Thương mại điện tử sau đại dịch	16/10	<a href="#">Link</a>
23.	Làng Sinh viên và Tuổi trẻ khởi nghiệp: Hội thảo: Một đời như kẻ tìm đường	17/10	<a href="#">Link</a>
24.	Làng Đô thị thông minh và Công nghệ Bất động sản: Đô thị thông minh - công trình xanh và sự phát triển bền vững	20/10	<a href="#">Link</a>
25.	Làng dịch vụ hỗ trợ và kết nối cộng đồng, Làng sáng chế và doanh nghiệp đổi mới sáng tạo, Làng công nghệ tài chính: Phát triển cộng đồng sử dụng dịch vụ tài chính số tại Việt Nam - Cơ hội và thách thức	22/10	<a href="#">Link</a>
26.	Làng CN An toàn không gian mạng: Workshop: Xây dựng đội nhóm trong start up	23/10	<a href="#">Link</a>
27.	Làng Công nghệ Y tế và Giải pháp sáng tạo chăm sóc sức khỏe: Sự kiện "21 Sắc thái lướt COVID"	24/10	<a href="#">Link</a>
28.	Làng Đô thị thông minh và Công nghệ Bất động sản: Startup công nghệ trong bất động sản - Khó hay dễ	27/10	<a href="#">Link</a>
29.	Làng Đô thị thông minh và Công nghệ Bất động sản + Làng Thách thức và tạo tác động xã hội + Làng Nền tảng chuyển đổi số: Thành phố thông minh lấy con người làm trung tâm	28/10	<a href="#">Link</a>
30.	Làng dịch vụ hỗ trợ và kết nối cộng đồng + Làng Sáng chế và Doanh nghiệp Đổi mới sáng tạo + Làng Công nghệ Y tế và Giải pháp sáng tạo chăm sóc sức khỏe: Giải pháp Công nghệ hỗ trợ nâng cao sức khỏe trong thời kỳ COVID-19	30/10	<a href="#">Link</a>
31.	Làng CN An toàn không gian mạng: Workshop: "Startup Battle" - Bí quyết sinh tồn trong cuộc chiến Startup do Làng Công nghệ An toàn không gian mạng tổ chức		<a href="#">Link</a>

TT	HOẠT ĐỘNG CHÍNH	2021	LINK SỰ KIỆN
32.	Làng Sáng chế và Doanh nghiệp Đổi mới sáng tạo: Hội thảo: Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo dựa trên sáng chế, công nghệ và tài sản trí tuệ	31/10	<a href="#">Link</a>
33.	Làng Đô thị thông minh và Công nghệ Bất động sản: Marketing và truyền thông trong lĩnh vực proptech BĐS	03/11	<a href="#">Link</a>
34.	Làng CN Du Lịch Ẩm Thực & Nông Nghiệp Bản địa: Hội thảo: Ứng dụng chuyển đổi số và công nghệ trong nông nghiệp	05/11	<a href="#">Link</a>
35.	Làng Đô thị thông minh và Công nghệ Bất động sản + Hiệp hội Phần mềm và dịch vụ CNTT Việt Nam (VINASA) + CLB Đầu tư khởi nghiệp số Việt Nam (VDI) Hội thảo: Startup với thành phố thông minh	06/11	<a href="#">Link</a>
36.	Làng Dịch vụ Hỗ trợ và Kết nối Cộng đồng và Làng Sáng chế và Doanh nghiệp Đổi mới sáng tạo: Hội thảo Công nghệ Nâng cao chất lượng sản phẩm và Mô hình chuỗi giá trị bền vững trong Nông nghiệp		<a href="#">Link</a>
37.	TECHFEST CONNECT 2021: Kết nối đầu tư - LIVE PITCHING dành cho các nhóm giải nhất và giải nhì của cuộc thi "Tìm kiếm ngôi sao khởi nghiệp sáng tạo EDTECH VIETNAM 2021"	08/11	<a href="#">Link</a>
38.	Làng Đô thị thông minh và Công nghệ Bất động sản: Fintech bất động sản - dễ và khó ?	10/11	<a href="#">Link</a>
39.	Làng Sinh viên và Tuổi trẻ khởi nghiệp: Hội Thảo: “Đúng người - Đúng việc - Đúng giá trị”	13/11	<a href="#">Link</a>
40.	Hội nghị: Phát triển thị trường Thương mại điện tử cho doanh nghiệp - trong bối cảnh chuyển đổi số và bứt phá sau đại dịch COVID-19	17/11	<a href="#">Link</a>
41.	Hội nghị: Kết nối sản phẩm của startup vào siêu thị và kênh phân phối hiện đại	18/11	<a href="#">Link</a>
42.	Ban Kết nối đầu tư: Hội thảo Bức tranh và dự báo thị trường đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam dành cho nhà đầu tư		<a href="#">Link</a>
43.	Làng Đô thị thông minh và Công nghệ Bất động sản: Phát triển công trình xanh gắn liền với đào tạo	19/11	<a href="#">Link</a>
44.	Làng Thách thức và Sáng tạo xã hội: Phụ nữ đổi mới sáng tạo giải quyết các thách thức xã hội (trong bối cảnh COVID-19)	25/11	<a href="#">Link</a>
45.	Làng Công Nghệ Du Lịch Ẩm Thực & Nông Nghiệp Bản địa: Hội thảo Cơ hội và giải pháp cho ngành du lịch và F&B	26/11	<a href="#">Link</a>
46.	Làng CN An toàn không gian mạng: Thay đổi suy nghĩ, đổi mới giáo dục	28/11	<a href="#">Link</a>
47.	Hội thảo: Hệ sinh thái không biên giới - Bộ phóng cho các doanh nghiệp scale-up	01/12	<a href="#">Link</a>
48.	Bán kết Cuộc thi Tìm kiếm tài năng Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia TECHFEST 2021	02/12	<a href="#">Link</a>

TT	HOẠT ĐỘNG CHÍNH	2021	LINK SỰ KIỆN
49.	Ban Kết nối đầu tư: Hội nghị định hướng phát triển các nền tảng kết nối trong hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo	02/12	<a href="#">Link</a>
50.	Hội nghị giải pháp thúc đẩy hình thành doanh nghiệp khởi nghiệp từ khai thác tài sản trí tuệ tại các Viện, Trường	03/12	<a href="#">Link</a>
51.	Làng CN Giáo dục: Chuyển đổi số giáo dục, thách thức và kỳ vọng		<a href="#">Link</a>
52.	Hội nghị giải pháp thu hút chuyên gia kiều bào nước ngoài với hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Việt	04/12	<a href="#">Link</a>
53.	Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ CNTT Việt Nam (VINASA), CLB Đầu tư Khởi nghiệp Công nghệ số VDI phối hợp với Văn phòng Đề án 844: Hội nghị TECHFEST ICT 2021 - "Cloud Native - Xu hướng tất yếu cho startup"		<a href="#">Link</a>
54.	Hội nghị giải pháp hỗ trợ startup với định hướng IPO	09/12	<a href="#">Link</a>
55.	Ban Kết nối đầu tư: Hội nghị vai trò của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong ứng phó với đại dịch COVID-19 và phục hồi kinh tế sau đại dịch (Bộ KH&CN và Sở TP. HCM)	10/12	<a href="#">Link</a>
56.	Làng CN Giáo dục: Chủ đề: Chuyển đổi số giáo dục: Thách thức và kỳ vọng Hội thảo: Giảng đường online, kiến thức tương lai		<a href="#">Link</a>
57.	Làng dịch vụ hỗ trợ và kết nối cộng đồng: IPO Roadmap - Đường đi và kế hoạch hành động	11/12	<a href="#">Link</a>
58.	Làng Quốc tế: Hệ Sinh thái Đổi mới sáng tạo Việt kết nối thế giới và Xu hướng công nghệ mới sau COVID-19	13/12	<a href="#">Link</a>
59.	Làng dịch vụ hỗ trợ và kết nối cộng đồng: 10 lợi ích hàng đầu và quy trình IPO cho các công ty cỡ trung bình	19/12	<a href="#">Link</a>
60.	Làng Sáng chế và Doanh nghiệp Đổi mới sáng tạo: Tập huấn : Tìm kiếm ý tưởng sáng tạo	30/9	<a href="#">Link</a>
61.	Làng CN An toàn không gian mạng Tập huấn doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo về xây dựng đội nhóm	23/10	<a href="#">Link</a>
62.	Làng CN Tài chính: Fintech thúc đẩy sáng tạo mở trong lĩnh vực tài chính thích ứng đại dịch COVID-19	10/12	<a href="#">Link</a>
63.	Làng Sinh viên và Tuổi trẻ khởi nghiệp: Công nghệ mở: Khởi nghiệp trong lĩnh vực giáo dục và GTVT		
64.	Làng CN Nông nghiệp, Du lịch và Ẩm thực bản địa ĐMST: Nông nghiệp xanh - Thực phẩm sạch - Du lịch thông minh		

**Nguyễn Lê Hằng (tổng hợp)**

Nguồn: Văn Phòng Đề án 844



# 10 XU HƯỚNG NĂNG LƯỢNG TÁI TẠO & ĐỔI MỚI SÁNG TẠO HÀNG ĐẦU NĂM 2022 (PHẦN CUỐI)

## 7. Tích hợp lưới điện



Các công nghệ tích hợp lưới điện chủ yếu bao gồm truyền tải, phân phối và ổn định năng lượng tái tạo. Mở rộng quy mô sản xuất năng lượng tái tạo thường nằm xa các trung tâm tiêu thụ, dẫn đến tổn thất điện trong quá trình truyền tải và phân phối.

Để khắc phục điều này, các công nghệ điện tử lưới điện hiệu quả năng lượng như chất bán dẫn Gali Nitride (GaN) và Silicon Carbide (SiC) được tận dụng. Thách thức về điện áp và dao động tần số do những biến đổi trong sản xuất năng lượng tái tạo được giải quyết thông qua các giải pháp dựa trên vi điều khiển.

Bất chấp những công nghệ này, việc ổn định lưới điện là một thách thức lớn do sử dụng điện không liên tục. Công nghệ Vehicle-to-grid (V2G) cho phép ổn định lưới điện trong giờ cao điểm, trong khi các giải pháp G2V, sử dụng phương tiện như một thiết bị lưu trữ. Kết quả là cả ngành năng lượng và vận tải đều được hưởng lợi.

### **Ageto Energy thiết kế Bộ điều khiển Microgrid**

Ageto Energy là một công ty khởi nghiệp có trụ sở tại Hoa Kỳ, chuyên sản xuất bộ điều khiển microgrid (mạng lưới vi mô) để phối hợp tất cả các

yếu tố của microgrid. Bộ điều khiển microgrid của công ty khởi nghiệp, ARC, hoạt động như một bộ não của lưới điện vi mô và tích hợp các nguồn điện truyền thống khác với năng lượng tái tạo, bao gồm bộ biến tần, máy phát điện, tuabin, đồng hồ đo điện và tải trọng. ARC được bao bọc trong một lớp vỏ bền để chống chọi với thời tiết và nhiệt độ khắc nghiệt. Ngoài ra, nó còn cung cấp khả năng giám sát và kiểm soát mạng lưới vi mô theo thời gian thực.

### **Veir phát triển Chất siêu dẫn nhiệt độ cao (HTS)**

Công ty khởi nghiệp Veir có trụ sở tại Hoa Kỳ cung cấp chất siêu dẫn nhiệt độ cao (HTS). Cấp HTS của công ty khởi nghiệp hoạt động với cường độ dòng điện gấp mười lần so với dây thông thường trong khi vẫn duy trì tính siêu dẫn. Để duy trì HTS ở nhiệt độ hoạt động, Veir sử dụng làm mát bằng chất làm lạnh bay hơi, hiệu quả hơn hai mươi lần so với làm lạnh cơ học. Điều này cho phép sản xuất và truyền tải năng lượng tái tạo quy mô lớn, giúp các công ty tiện ích có thể dễ dàng chuyển đổi sang nhiên liệu sạch hơn.

## 8. Hydro xanh

Khí hydro có mật độ năng lượng cao nhất trong tất cả các loại nhiên liệu và gần như không tạo ra khí nhà kính (GHG). Tuy nhiên, hầu hết hydro có nguồn gốc từ các nguồn không tái tạo ở dạng hydro màu xám và nâu. Trong thập kỷ qua, sự phát triển năng lượng tái tạo và pin nhiên liệu đã thúc đẩy sự chuyển dịch sang hydro xanh. Mặc dù sạch hơn, nhưng nó cũng phải đối mặt với các vấn đề về hiệu suất chuyển đổi năng lượng thấp của pin nhiên liệu và những thách thức trong truyền tải. Vì những lý do này, sự phát triển của hydro xanh tập trung vào cải thiện việc lưu trữ, truyền tải và phân phối hydro.



### **Lavo cung cấp pin nhiên liệu xanh Hydrogen-Lithium lai**

Công ty khởi nghiệp Lavo của Úc sản xuất pin nhiên liệu hydro xanh sử dụng năng lượng mặt trời và nước để sản xuất điện. Hệ thống pin hydro của Lavo được cấp bằng sáng chế của công ty khởi nghiệp có một bình chứa hydrua kim loại để lưu trữ hydro. Nó cũng chứa pin lithium-ion cho thời gian phản hồi nhanh, do đó biến nó thành một giải pháp lai. Hệ thống pin bền và hoạt động trong phạm vi nhiệt độ rộng. Nhờ đó, nó khắc phục được tình trạng mất điện trong điều kiện thời tiết khắc nghiệt cũng như giúp tích trữ năng lượng hiệu quả và liên tục trong nhiều ngày.

### **ElektrikGreen cho phép phương tiện chạy bằng pin nhiên liệu gốc hydro xanh (FCV)**

ElektrikGreen là một công ty khởi nghiệp có trụ sở tại Hoa Kỳ sử dụng hydro xanh để sạc cho các phương tiện chạy bằng pin nhiên liệu. Trạm tiếp nhiên liệu tại nhà của công ty khởi nghiệp cho phép sạc FCV bằng cách thêm chất điện nhiên liệu vào các bể chứa hydro xanh.

Công nghệ tích hợp chuyển đổi điện năng, lưu

trữ năng lượng, phần mềm quản lý dự đoán, giám sát và tiếp nhiên liệu, tất cả trong một hệ thống cài đặt đơn giản. Hệ thống ElektrikGreen cũng hỗ trợ các khu dân cư thông minh nhằm tối đa hóa lợi ích chia sẻ thông qua năng lượng phân tán.

### **9. Robot cải tiến**

Hiệu quả sản xuất và quy trình là một trở ngại lớn trong việc khai thác năng lượng tái tạo. Công nghệ robot cho phép độ chính xác cao và sử dụng tối ưu các nguồn lực để vượt qua thách thức này. Ví dụ, các tấm pin mặt trời tự động tự định hướng để tối ưu hóa việc chuyển đổi năng lượng. Tự động hóa thiết bị cũng đẩy nhanh quá trình bảo trì trong khi giảm nhu cầu làm việc của con người. Kiểm tra máy bay không người lái và các hoạt động bảo trì tự động bằng robot (O&M) giúp xử lý các công việc nguy hiểm lặp đi lặp lại, do đó cải thiện độ an toàn và năng suất. Một ví dụ về điều này là việc sử dụng máy bay không người lái dựa trên mảng hình ảnh siêu âm theo từng giai đoạn để phát hiện nhanh chóng những hư hỏng bên trong hoặc bên ngoài của các tuabin gió lớn. Máy bay không người lái tiếp tục cho phép tạo ra các trang web kỹ thuật số sinh đôi và bản đồ 3D thông qua

hình ảnh và tính toán dữ liệu độ cao.

### **Greenleap Robotics thiết kế Robot làm sạch tấm pin năng lượng mặt trời**



Công ty khởi nghiệp Greenleap Robotics của Ấn Độ đang phát triển một loại robot có khả năng tự động làm sạch các tấm pin mặt trời. Robot Lotus A4000 của công ty khởi nghiệp sử dụng vải sợi nhỏ siêu mềm để loại bỏ bụi và mảnh vụn, do đó, cho phép làm sạch tốn ít nước. Nó cũng khắc phục sự sai lệch giữa các tấm pin mặt trời, dẫn đến phạm vi làm sạch được cải thiện. Bên cạnh đó, việc kiểm soát tập trung tạo điều kiện cho việc bảo trì dự đoán và tự sạc cho robot. Greenleap Robotics cho phép các nhà máy năng lượng mặt trời quy mô lớn tự động hóa công việc sử dụng nhiều lao động của họ trong khi vẫn có thể điều khiển và giám sát từ xa.

### **SupAirVision cung cấp công nghệ chẩn đoán cánh quạt trên máy bay không người lái**

SupAirVision là một công ty khởi nghiệp của Pháp cung cấp công nghệ chẩn đoán cánh quạt gió được số hóa. Các công cụ phần mềm của công ty khởi nghiệp, Sherlock và Volta, sử dụng AI để phát hiện những khuyết tật cấu trúc trên các cánh quạt và chẩn đoán các đường dẫn phát sáng của các cánh quạt tương ứng.

Một công cụ phần mềm khác, Clarity, cũng phát hiện các khuyết tật cấu trúc bên trong cánh quạt. Kết hợp với nhau, chúng cung cấp những chẩn đoán chính xác và an toàn, do đó, giảm thiểu thời gian ngừng hoạt động của tuabin gió. Công nghệ này

mang lại lợi ích cho các trang trại tuabin gió quy mô tiện ích bằng cách cung cấp các giải pháp quản lý có thể mở rộng với yêu cầu nhân viên tối thiểu.

## **10. Blockchain**

Các công ty khởi nghiệp năng lượng sử dụng công nghệ blockchain để thúc đẩy những giao dịch đáng tin cậy trong lĩnh vực năng lượng tái tạo. Ví dụ: những hợp đồng thông minh thúc đẩy giao dịch điện ngang hàng về năng lượng chuyển hóa. Những lưới điện dễ bị tổn thương từ các mối đe dọa mạng và blockchain được sử dụng để mã hóa dữ liệu liên quan đến hoạt động và giám sát lưới điện.

Thông qua mã hóa dữ liệu, blockchain tạo điều kiện thuận lợi cho các giao dịch kỹ thuật số. Các nhà cung cấp năng lượng tái tạo đang tận dụng blockchain để theo dõi chuỗi hành trình sản xuất vật liệu lưới điện. Nó cho phép các cơ quan quản lý dễ dàng truy cập dữ liệu để tuân thủ quy định.

### **Sitigrid cung cấp Giao dịch thương mại năng lượng mạng đồng đẳng (P2P)**

Công ty khởi nghiệp Sitigrid của Anh cung cấp giao dịch thương mại năng lượng P2P sử dụng S-Chain, công nghệ đã được cấp bằng sáng chế. Việc sử dụng hợp đồng thông minh, công ty khởi nghiệp tạo điều kiện thuận lợi cho việc thương mại lượng điện dư thừa trên thị trường mở và lưu giữ hồ sơ giao dịch. Nó sử dụng AI để tối ưu hóa các giao dịch, do đó, tối đa hóa doanh thu cho máy phát điện và giảm thiểu chi phí cho người dùng. Kiến trúc cơ bản cung cấp cho thị trường địa phương một nền tảng hiệu quả và trao quyền cho những người kinh doanh năng lượng tổng hợp lại các dịch vụ mạng lưới.

### **Tec Blockchain cho phép Tiền điện tử năng lượng**

Tec Blockchain là một công ty khởi nghiệp có trụ sở tại Hoa Kỳ, triển khai tiền điện tử năng lượng thông qua blockchain để khuyến khích năng lượng tái tạo. Giao dịch kỹ thuật số về tiền điện tử của công ty khởi nghiệp, TEC token, được liên kết với hệ thống



khen thưởng. Khi càng nhiều cá nhân sử dụng và giao dịch năng lượng tái tạo bằng mã thông báo này, thì phần thưởng tự động càng cao. Do đó, hệ thống ban thưởng cho phép các ngành và cá nhân chuyển đổi sang năng lượng tái tạo phân tán trong khi cũng nhận được các ưu đãi tương tự.

### **Khám phá tất cả các Công nghệ Năng lượng Tái tạo và Khởi nghiệp**

Để giải quyết vấn đề biến đổi khí hậu và tuân thủ các quy định về môi trường, các công ty đang chuyển sang sử dụng năng lượng sạch và bền vững. Thách thức nằm ở việc sản xuất năng lượng tái tạo có chi phí cạnh tranh với nhiên liệu hóa thạch. Trong quy mô giải quyết vấn đề về chi phí, các công nghệ như tự động hóa, blockchain và học máy cải thiện hiệu quả O&M. Ngoài ra, những cải tiến về phần cứng giống như quang điện nâng cấp như sợi nano và tiếp xúc thực hệ phát thụ động đơn (PERC) giúp cải thiện hiệu quả chuyển đổi năng lượng mặt trời.

Trong lĩnh vực năng lượng gió, tuabin gió mini và tuabin gió nổi trên không đang trở nên phổ biến. Những tiến bộ trong thủy điện đang tạo điều kiện thuận lợi cho việc sử dụng các cột nước dao động và

bộ chuyển đổi năng lượng vượt mức. Hơn nữa, nghiên cứu về các chất xúc tác không chứa platin, chẳng hạn như thiếc carbon, đang cho phép các pin nhiên liệu hydro xanh rẻ hơn. Các công nghệ xúc tác hiệu quả cũng đang tạo điều kiện thuận lợi cho việc sản xuất nhiên liệu chất lượng cao hơn từ các nguyên liệu thô khác nhau.

Các xu hướng năng lượng tái tạo và các công ty khởi nghiệp được nêu trên đây chỉ làm nổi bật bề mặt của các xu hướng được xác định trong quá trình nghiên cứu. Trong số những tiến bộ khác nhau, tiến bộ trong nền kinh tế hydro và các giải pháp dựa trên dữ liệu được hỗ trợ bởi AI, học máy và những phân tích được nâng cấp cùng với những cải tiến trong việc sử dụng năng lượng tái tạo sẽ biến đổi lĩnh vực này như chúng ta biết ngày nay.

Việc xác định các cơ hội mới và những công nghệ mới nổi để sớm triển khai vào doanh nghiệp của bạn sẽ giúp bạn đạt được lợi thế cạnh tranh một cách lâu dài./

**Minh Phụng** ([www.startus-insights.com](http://www.startus-insights.com))

<https://www.startus-insights.com/innovators-guide/top-10-renewable-energy-trends-2022/>



## PHÂN BỐ CỔ PHẦN Ở MỘT CÔNG TY KHỞI NGHIỆP

Các nhà sáng lập tham gia vào dự án chủ yếu là vì ý tưởng khởi nghiệp và tiềm năng thành công. Tuy nhiên, đây vẫn chưa đủ là động lực để thúc đẩy họ nỗ lực tối đa. Suy cho cùng, chỉ ý tưởng không thôi sẽ không nuôi sống gia đình họ, vì vậy, tiền luôn là yếu tố quan trọng. Tuy vậy, ở giai đoạn đầu, các công ty khởi nghiệp nhiều khi còn không có đủ doanh thu để trả lương, nên một trong những cách phổ biến nhất để thúc đẩy và hỗ trợ những người đồng sáng lập là chia cổ phần của công ty khởi nghiệp. Dưới đây là kinh nghiệm chia cổ phần của công ty khởi nghiệp ở giai đoạn đầu.

### Tại sao nên phân chia cổ phần sở hữu giữa các nhà đồng sáng lập startup?

Câu trả lời khá đơn giản - để thúc đẩy lòng trung thành. Phân chia cổ phần sở hữu là sự phân bổ mức độ sở hữu của một người trong một doanh nghiệp. Đây là tài sản đắt nhưng có giá trị nhất. Nếu một người đồng sáng lập sở hữu một số cổ phần công ty của bạn, người ấy sẽ tự động được trao một

số quyền hạn trong quá trình ra quyết định. Điều này nâng cao sự nhiệt tình của những người đồng sáng lập đồng thời thể hiện lòng biết ơn và sự tôn trọng của bạn đối với họ. Phân bổ cổ phần thể hiện tầm quan trọng của đóng góp của mỗi thành viên trong nhóm cho công ty, điều này thúc đẩy các đối tác của bạn nỗ lực hết mình.

*Lưu ý:* các nhà đầu tư đặc biệt chú ý đến cách những người đồng sáng lập phân bổ cổ phần sở hữu vì nó cho họ biết về sự gắn bó và đoàn kết trong đội. Ví dụ, trong một đội gồm ba người đồng sáng lập, một người sở hữu 80% cổ phần của startup và hai người còn lại chỉ 10%, thì các nhà đầu tư có thể sẽ nghi ngờ lòng tin ở đội ngũ này.

### Ai được nhận vốn chủ sở hữu khởi nghiệp?

Khi nghĩ về cách phân bổ cổ phần sở hữu trong một startup, câu hỏi đầu tiên nên là: ai sẽ có phần? Không chỉ những người đồng sáng lập mà còn cả những người khác như nhà đầu tư, nhân viên chủ chốt hoặc cố vấn tham gia vào phân chia cổ phần

của startup. Có các cấp độ ưu tiên trong danh sách. Người đồng sáng lập đứng đầu tiên, sau đó lợi ích của các nhà đầu tư sẽ được xem xét. Nếu bạn có một cố vấn hoặc một giáo sư đóng góp cho dự án khởi nghiệp, hãy đưa những người này lên trước những nhân viên đầu tiên của bạn.

Theo quy định, các cố vấn khởi nghiệp độc lập được nhận tối đa 5% cổ phần (hoặc không có cổ phần nào). Các nhà đầu tư yêu cầu 20-30% cổ phần của công ty khởi nghiệp, còn những người sáng lập nên nhận được trên 60% tổng số. Bạn cũng có thể để lại một số vốn khả dụng (5%), nhưng đừng quên phân bổ 10% cho nhân viên.

Dựa trên những kỹ năng nổi bật nhất của những người đồng sáng lập, hãy xác định rõ vai trò của họ trong công ty và giao các chức danh công việc. Quan trọng cần đề cập là trong khi phân trách nhiệm, những người mới khởi nghiệp nên nghĩ về những kỳ vọng dài hạn của họ. Điều đó có nghĩa là cần hiểu rõ tương lai nghề nghiệp của mình cùng với những trách nhiệm & rủi ro tiềm ẩn. Bỏ lại tất cả những bất ổn phía sau và cởi mở với đội.

### **Người đồng sáng lập và những nhân viên đầu tiên**

Trước khi chia cổ phiếu cho những người sáng lập, bạn cần hiểu ai là ai. Điều quan trọng là nhận ra sự khác biệt giữa những nhân viên đầu tiên với những người đồng sáng lập. Điều này sẽ giúp bạn xây dựng một hệ thống thứ bậc rõ ràng trong công ty và tránh những bất đồng nội bộ.

Trước hết, nhân viên làm việc theo hợp đồng lao động. Họ có một mức lương và giờ làm việc cố định. Nhân viên không chịu bất kỳ rủi ro lớn nào khi làm việc cho bạn - và từ phía bạn, việc sa thải và thay thế người này trở nên dễ dàng hơn. Trên thực tế, bạn có thể thấy khó sa thải họ, nhưng chắc chắn, rằng việc này sẽ nhanh chóng và ít gây tổn thương hơn. Theo quy định, những nhân viên đầu tiên chỉ gia nhập startup sau khi startup đó đã nhận được tài

trợ ban đầu và tăng quy mô lên 5 người trở lên.

Ngược lại, một người đồng sáng lập không có lương hàng tháng nhưng sở hữu một phần cổ phần của startup do hợp đồng cổ phần mà công ty khởi nghiệp đề nghị ký kết. Người này đóng vai trò tích cực trong việc ra quyết định và thể hiện sự gắn kết cao. Những người đồng sáng lập có thể làm việc "24/7" hoặc chỉ vài giờ mỗi tuần như một công việc bán thời gian. Động lực chính của họ là ý tưởng và đó là lý do tại sao những người đồng sáng lập có xu hướng tư duy dài hạn và giải hoạch định chiến lược. Những người này tham gia vào công ty khởi nghiệp của bạn trước khi được rót vốn ban đầu và làm việc với dự án ngay từ đầu.

Tuy nhiên, nếu một người đồng sáng lập đột ngột rời khỏi công ty, điều này sẽ ảnh hưởng đến toàn bộ nhóm và hoạt động kinh doanh. Về mặt pháp lý, cổ phần của những người sáng lập sẽ thuộc về những người này và điều này sẽ làm đau đầu nhóm khởi nghiệp. Trừ khi hợp đồng lao động khởi nghiệp quy định khác, cổ phần vốn sở hữu sẽ bị lãng phí. Đó là lý do tại sao bạn nên suy nghĩ rõ ràng khi kết hợp hợp đồng đồng sáng lập với các thỏa thuận ban đầu.

### **Quyền mua cổ phiếu của nhân viên**

Những nhân viên tận tụy cũng có thể được nhận một tỷ lệ nhỏ cổ phần, còn được gọi là quyền mua cổ phần của nhân viên. Nói một cách đơn giản, quyền mua cổ phần là nhân viên được trao quyền để mua một số lượng cổ phần nhất định trong tổng số lượng cổ phần của công ty. Các công ty tư nhân, và đặc biệt là các công ty khởi nghiệp, thường sử dụng phương án quyền mua cổ phần để thưởng cho các nhân viên chủ chốt của họ. Bạn có thể cân nhắc dành 10% vốn chủ sở hữu khởi nghiệp của mình cho những nhân viên tận tâm nhất.

Quyền mua cổ phiếu của nhân viên thường chia thành hai loại: thưởng thông thường (outright award) và thưởng dựa trên hiệu suất. Thưởng dựa trên hiệu



suất cũng được gọi là thưởng khuyến khích. Các công ty hoặc thường mua cổ phần thông thường (trả trước) hoặc theo lịch trình đấu giá, tức là họ cấp quyền mua cổ phần khuyến khích mỗi khi đạt được các mục tiêu cụ thể.

Trong trường hợp một công ty khởi nghiệp muốn mở rộng ra nước ngoài, các phương án quyền mua cổ phần của nhân viên cũng có thể áp dụng cho các nhóm ở nước ngoài làm việc trong một trung tâm R&D phần mềm. Ở giai đoạn tăng trưởng, các startup tìm kiếm các cơ hội thay thế, cân nhắc những ưu và khuyết điểm ở nước ngoài. Kết quả là, họ tìm thấy các tài năng CNTT ở các quốc gia lân cận khác. Có tư duy định hướng sản phẩm, các chuyên gia công nghệ địa phương rất quan tâm đến việc đóng góp vào thành công của công ty khởi nghiệp của họ (ngay cả khi họ làm việc từ xa). Một số công ty công nghệ của Mỹ đã sử dụng quyền mua cổ phiếu cho các nhóm phát triển phần mềm của họ ở Ukraine.

### **Kế hoạch quyền mua cổ phiếu cho các nhà phát triển nước ngoài**

Ví dụ, ở Ukraine, có nhiều nhóm phát triển phần

mềm nước ngoài hoạt động với vai trò là một trung tâm phát triển ở nước ngoài của các công ty công nghệ có trụ sở tại Mỹ. Được làm việc với tư cách là các nhà thầu độc lập, các nhà phát triển sẽ không có quyền tiếp cận hệ thống thưởng khởi nghiệp.

Trong khi đó, các kỹ sư phần mềm địa phương nhận thấy mình là một phần của nhóm khởi nghiệp và họ sẽ rất nỗ lực đóng góp. Tất nhiên, những người đồng sáng lập thường cân nhắc việc thưởng cho các nhân viên ở nước ngoài của họ bằng quyền mua cổ phiếu. Theo quy định mới của năm 2017, các nhà thầu độc lập của Ukraine đầu tư tiền ra nước ngoài và giữ tài sản ở các quốc gia khác trở nên dễ dàng hơn. Do đó, quyền mua cổ phiếu của nhân viên từ các công ty nước ngoài đã trở nên khả thi ở Ukraine.

Ở Ukraine, một nhà phát triển có nghĩa vụ nộp thuế ngay sau khi ký thỏa thuận quyền mua cổ phiếu của nhân viên và sau đó một lần nữa khi nhận cổ phiếu. Tình trạng này khiến các công ty lựa chọn loại quyền mua cổ phiếu khác được gọi là các chương trình cổ phiếu ảo. Về cơ bản, cổ phiếu ảo là ích lợi dành cho những nhân viên chọn lọc mà không có

quyền sở hữu thực sự cổ phiếu vốn chủ sở hữu. Giá trị của cổ phiếu ảo tuân theo giá thị trường của cổ phiếu thực của startup. Nhân viên sẽ được khen thưởng khi đáp ứng các tiêu chí nhất định. Công ty sẽ thanh toán khoản chênh lệch giữa giá ban đầu của cổ phiếu và giá hiện tại (coi như người lao động đã bán cổ phiếu của mình).



Tùy thuộc vào cơ chế tính tiền thưởng, có hai loại chương trình cổ phiếu ảo sau:

- “trả đủ giá trị” (sau khi “bán” cổ phiếu ảo của họ, nhân viên được trả theo giá thị trường hiện tại của cổ phiếu của mình);
- “chỉ tăng giá” (người sử dụng lao động tính toán sự khác biệt giữa giá trị của cổ phiếu tại thời điểm ký kết quyền mua cổ phiếu với giá trị hiện tại của cổ phiếu).

### **Quyền mua cổ phiếu ở các công ty khởi nghiệp có thể có rủi ro**

Quan trọng nhất là phải hiểu rằng quyền mua không phải là vốn chủ sở hữu hoặc cổ phần trong công ty khởi nghiệp. Các chương trình quyền mua cổ phiếu chỉ cho nhân viên quyền mua cổ phiếu của công ty khởi nghiệp. Quyền mua cổ phiếu rất hữu ích khi startup không thể đưa ra mức lương cạnh tranh. Bằng cách này, người sử dụng lao động có thể thuê nhân viên với mức lương thấp hơn.

Tuy nhiên, những người mới khởi nghiệp nên nhớ rằng loại phần thưởng này khá rủi ro. Một mặt, nếu công ty hoạt động tốt, người có quyền mua cổ

phiếu sẽ có thể mua được một lượng cổ phiếu được xác định trước. Vì bạn đồng ý với mức giá cố định, nên nếu giá cổ phiếu sẽ tăng và bạn sẽ kiếm được một món hời. Mặt khác, nếu công ty thất bại với quyền mua cổ phiếu thì cổ phiếu sẽ chẳng có giá trị.

Đối với nhân viên, điều quan trọng là phải hiểu tỷ lệ sở hữu của họ. Có vẻ như quyền mua 10.000 cổ phiếu là một con số thực sự tốt, nhưng nó không có ý nghĩa gì trừ khi bạn hiểu tỷ lệ phần trăm của chúng. Ví dụ: 10.000 có thể là 10% (10.000 của 100.000) hoặc 1% (10.000 của 1.000.000) tổng lượng cổ phiếu. Vì vậy, hãy tìm hiểu thêm thông tin về vòng đầu tư gần đây và giá trị thị trường của công ty bạn.

### **Cách phân chia cổ phần sở hữu giữa các nhà sáng lập**

Trước hết, cần có những cuộc thảo luận sâu sắc với những người đồng sáng lập của mình để xác định chắc chắn những đóng góp của mỗi người trong số họ. Phần lớn, đóng góp của những người đồng sáng lập tương đối như nhau và nhiệm vụ chính là xác định bất kỳ khoảng cách nào và thể hiện chúng bằng con số (tỷ lệ phần trăm). Ví dụ: một đồng sáng lập kinh doanh tìm kiếm các nhà đầu tư, sắp xếp các quy trình kinh doanh và thực hiện tiếp thị, còn một người đồng sáng lập khác thì mã hóa và lãnh đạo phát triển sản phẩm.

Thoạt tiên, có vẻ là một sự phân chia công bằng 50/50 - nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu người đồng sáng lập thứ hai chỉ làm việc bán thời gian còn người đầu tiên làm mười lăm giờ mỗi ngày? Có thể thấy, thời gian và mức độ tận tụy có thể tạo ra sự khác biệt đáng kể, vì vậy, trong khi phân chia cổ phần sở hữu, nên tính đến những điều sau:

- Kinh nghiệm và chuyên môn
- Thời gian và mức độ tận tụy
- Chuẩn bị kế hoạch kinh doanh
- Trách nhiệm và rủi ro
- Tiền đầu tư



## Ý tưởng khởi nghiệp trong phân bổ cổ phần sở hữu

Một quan điểm sai lầm rằng ý tưởng là tất cả. Chỉ riêng ý tưởng thì không phải là tài sản cho đến khi nó được áp dụng vào thực tiễn cuộc sống. Có rất nhiều ví dụ về các công ty khởi nghiệp đầy hứa hẹn với những ý tưởng kinh doanh tuyệt vời đã thất bại do quản lý kém hiệu quả. Đó là lý do hãy đảm bảo rằng bạn không đánh giá quá cao “người có ý tưởng” trong nhóm những người đồng sáng lập của mình. Điều thực sự quan trọng là chuyên môn và thời gian - bởi vì chúng khiến cho công việc kinh doanh phát triển. Người sáng lập càng tận tụy, thì thành quả họ mang lại càng nhiều.

Một điểm quan trọng khác là kinh nghiệm có trước có thể thay đổi tình thế. Kiến thức và chuyên môn của những người đồng sáng lập có thể giúp công ty khởi nghiệp của bạn tránh khỏi nhiều rắc rối. Điều này cũng liên quan đến trách nhiệm và nhiệm vụ vì mức độ trách nhiệm bao hàm phải có thêm nhiều kỹ năng, khối lượng công việc và áp lực.

Khi đánh giá rủi ro mà mỗi người trong nhóm startup phải chịu, hãy cố gắng bao gồm cả các yếu tố cá nhân và tài chính. Ví dụ, một trong những người sáng lập phải nghỉ việc để khởi nghiệp, còn một người khác đầu tư tiền nhiều nhất.

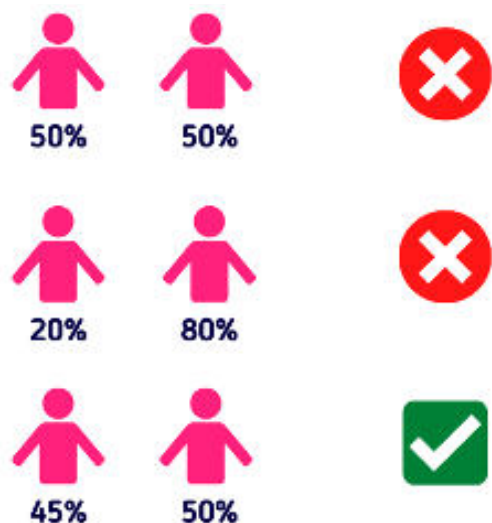
### Không có sự phân chia công bằng

Noah Wasser, Giáo sư Kinh doanh Harvard, cho rằng: “Sự phân chia đồng đều cho thấy những người sáng lập chưa đủ trình độ kinh doanh để có thể đối thoại với nhau một cách thẳng thắn”. Theo ông, những người khởi nghiệp cần phải rất cụ thể và chính xác khi phân chia vốn chủ sở hữu trước công việc thực tế.

Một mặt, các nhà đồng sáng lập đều bình đẳng và được đảm bảo về mặt tài chính. Nhưng mặt khác, nó có thể khiến các nhà đầu tư sợ hãi. Họ thường thấy mức chia 50/50 là không thực tế và thiếu chín chắn như thể bạn chưa sẵn sàng để nói về tiền một

cách nghiêm túc. Các quyết định khởi nghiệp sẽ chỉ trở nên phức tạp hơn sau này, vì vậy cần đưa ra các thỏa thuận rõ ràng ngay từ đầu.

Tỷ lệ chia 20/80% vốn cổ phần có vẻ là tỷ lệ hợp lý cho các công ty khởi nghiệp có nhiều người sáng lập. Nó cho các nhà đầu tư thấy rằng nhóm của bạn thực sự gắn kết và có một người có vai trò nổi bật. Để có một nhà lãnh đạo mạnh là điều tốt, trừ khi chỉ có hai nhà sáng lập trong một công ty khởi nghiệp.



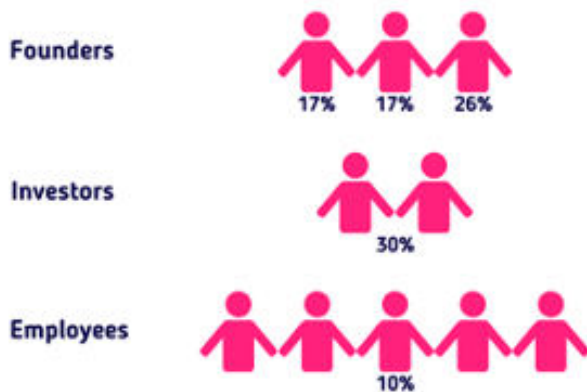
Trong trường hợp chỉ có hai người, khi một đồng sáng lập sở hữu trên 70-80% cổ phần công ty, thì đối tác còn lại có thể cảm thấy bị đánh giá thấp. 20% của người đồng sáng lập đó sẽ bị pha loãng thành 14-10% cổ phần sau khi các nhà đầu tư tới với tỷ lệ 20-30% của họ. Do đó, người đồng sáng lập của bạn sẽ gần như không có gì và trở nên chán nản.

Giải pháp đôi bên cùng có lợi cho hai nhà đồng sáng lập là 45/50. Mô hình này bao gồm mọi thứ: lãnh đạo, trách nhiệm, rủi ro và chuyên môn. Dành 5% cho “người có ý tưởng” trong công ty khởi nghiệp hoặc CEO của bạn vì sự nhạy bén trong kinh doanh của người ấy.

### Phân chia vốn cổ phần cho người sáng lập, cố vấn và nhân viên khởi nghiệp

Nếu công ty khởi nghiệp của bạn bao gồm ba người đồng sáng lập, thì mức phân chia cổ phần phù hợp nhất là 30/30/40 - các nhà đầu tư sẽ không

giữ vai trò quá lớn và công ty của bạn vẫn có người có quyền quyết định. Cũng có thể chọn các phương án khác như 15/15/70, 20/20/60 hoặc 25/25/50.



Tuy nhiên, trong tình huống này, những người đồng sáng lập của bạn nhận được ít hơn 30% cổ phần của công ty, tỷ lệ này cuối cùng sẽ càng bị loãng hơn. Nếu bạn nghiêm túc làm việc cùng nhóm của mình trong nhiều năm, hãy thể hiện điều này bằng các con số.

### Những cạm bẫy cần tránh

#### Nhà đầu tư

Đừng bao giờ quên các nhà đầu tư mạo hiểm hoặc nhà đầu tư thiên thần và lợi ích của họ đối với startup của bạn. Ở giai đoạn cấp vốn hạt giống, họ thường yêu cầu 20-30% (không quá 33%) quyền sở hữu ở startup của bạn. Kết quả là cổ phần của bạn sẽ bị pha loãng theo tỷ lệ. Như đã đề cập ở trên, có nghĩa là nếu ban đầu, bạn có, chẳng hạn như mức chia 20/80 và nhà đầu tư nhận được 30%, thì tỷ lệ cổ phần sở hữu của bạn sẽ rơi vào khoảng 14/56. Rõ ràng nhà đầu tư hiện sở hữu startup của bạn

nhều hơn người đồng sáng lập. Bạn khó có thể kinh doanh nếu không có các khoản đầu tư, nhưng hãy đảm bảo rằng bạn quan tâm các đồng sáng lập mình và cấp cho họ đủ quyền sở hữu ngay từ đầu.

#### Người đồng sáng lập

Rõ ràng, không thể chắc chắn 100% về người đồng sáng lập. Để đảm bảo an toàn, bạn nên đặt những người đồng sáng lập vào một lịch trình kiểm tra. Thông thường, những người mới khởi nghiệp sẽ ký một thỏa thuận theo đó những người đồng sáng lập sẽ chỉ nhận được cổ phần của họ trong vòng 4 năm với thời hạn một năm "treo". Có nghĩa là trong 12 tháng đầu tiên, người đó sẽ không nhận được gì (ngay cả khi rời công ty).

Sau khoảng thời gian này, tỷ lệ sở hữu đã thỏa thuận được chuyển cho người đồng sáng lập hàng quý (hoặc hàng tháng) trong bốn năm tiếp theo. Một lịch trình đánh giá giúp đảm bảo rằng những người sáng lập là phù hợp - và nếu xảy ra vấn đề khi làm việc cùng nhau, thì có một năm để khắc phục mà không bị lỗi.

#### Thỏa thuận cổ đông

Bạn nên tính tới điều gì sẽ xảy ra nếu một trong những cổ đông của bạn quyết định rời khỏi doanh nghiệp và bán cổ phần của họ. Để tránh để những người không mong muốn vào công ty của bạn, hãy xem xét quyền ưu tiên của các cổ đông khác khi mua những cổ phiếu này (và đưa điểm này vào thỏa thuận của cổ đông).

Ngoài ra, hãy nhớ rằng người đồng sáng lập cũ của bạn có thể trở thành "đối thủ cạnh tranh" với doanh nghiệp khởi nghiệp của bạn và hơn thế nữa, sẽ lôi kéo những nhân viên chủ chốt của bạn. Để an toàn, hãy tham khảo ý kiến luật sư và đưa ra thỏa thuận cổ đông chặt chẽ./

**Phuong Anh** (Theo Alcor)

<https://alcor-bpo.com/legal-compliance-news/how-shares-should-be-allocated-among-startup-founders/>