



BẢN TIN

# KHỞI NGHIỆP *Đồng Nai*

*Đường băng sáng tạo*

*Nai vàng cất cánh*



**SỐ 09**

**11/2023**

*Giấy phép xuất bản Số 45/GP-XBBT  
do Sở Thông tin và Truyền Thông Đồng Nai cấp ngày 24/7/2023*



Truy cập: <http://startupdongnai.gov.vn>



IDEATION



RESEARCH



PLANNING



PROTOTYPING



LAUNCH

# SỞ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ TỈNH ĐỒNG NAI TRUNG TÂM KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ

## MỤC LỤC

### TIN TỨC - SỰ KIỆN

- TRANG 03** TRAO ĐỔI HỢP TÁC TRONG ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ TRÍ TUỆ NHÂN TẠO
- TRANG 04** KẾT NỐI ĐẦU TƯ KHỞI NGHIỆP TRONG NGÀY ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ 2023
- TRANG 05** NHÓM BẠN TRẺ XUẤT KHẨU XƠ MƯỚP ĐI NHẬT, HÀN GIÀNH GIẢI NHẤT CUỘC THI KHỞI NGHIỆP
- TRANG 06** “KHỞI NGHIỆP” THÀNH MÔN HỌC CỦA GẦN 50% CƠ SỞ GIÁO DỤC ĐẠI HỌC
- TRANG 08** DOANH NGHIỆP CẦN TỐI ƯU HÓA VẬN HÀNH VÀ THAY ĐỔI PHƯƠNG THỨC QUẢN TRỊ KINH DOANH
- TRANG 09** HUYỆN TÂN PHÚ: TẬP HUẤN KIẾN THỨC VỀ KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP VÀ LẬP NGHIỆP CHO ĐOÀN VIÊN, THANH NIÊN

### PHÁP LÝ KHỞI NGHIỆP

- TRANG 10** KINH DOANH HÀNG CHÍNH HÃNG TRÊN SÀN TMĐT CẦN LƯU Ý NHỮNG GÌ?
- TRANG 12** BÌNH ĐẲNG GIỚI MANG LẠI LỢI ÍCH GÌ CHO DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP?

### KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- TRANG 14** TẦM QUAN TRỌNG CỦA TƯ DUY NHÀ SÁNG LẬP VÀ NHÂN SỰ
- TRANG 16** TẠO DỰNG YẾU TỐ CỐT LÕI CẠNH TRANH TRONG THỜI ĐẠI SỐ
- TRANG 18** TẠO DỰNG CƠ CHẾ CHÍNH SÁCH LINH HOẠT CHO KHỞI NGHIỆP
- TRANG 20** SINH VIÊN MUỐN KHỞI NGHIỆP HÃY THAM GIA HOẠT ĐỘNG ĐỘI NHÓM
- TRANG 22** STARTUP XE ĐIỆN CỦA CỰU QUẢN LÝ TESLA TIẾP TỤC TĂNG VỐN VỚI KHOẢN TÀI TRỢ 3 TRIỆU ĐÔ
- TRANG 23** WASTEX CỦA WAVEMAKER MUỐN BIẾN RÁC TRẠNG TRẠI THÀNH THAN SINH HỌC
- TRANG 24** ĐỒNG SÁNG LẬP CTRIP ĐẦU TƯ VÀO STARTUP DU LỊCH VNTRIP CỦA VIỆT NAM



### TRAO ĐỔI HỢP TÁC TRONG ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ TRÍ TUỆ NHÂN TẠO

Sáng 19-10, Sở Khoa học và Công nghệ (KH&CN) đã có buổi làm việc với ông Song Hoo Guan, Giám đốc điều hành Block-71 Singapore về trao đổi hợp tác trong việc ứng dụng công nghệ trí tuệ nhân tạo (AI).

Tại buổi làm việc, ông Song Hoo Guan đã giới thiệu về sự hình thành Block-71 Singapore; việc ứng trí tuệ nhân tạo vào công tác quản lý, điều hành, chuyển đổi số và khả năng hợp tác với tỉnh Đồng Nai trong ứng dụng AI.

Trí tuệ nhân tạo là một trong những công nghệ cốt lõi trong chuyển đổi số, đã và đang được tỉnh Đồng Nai nói chung và Sở KH&CN nghệ nói riêng xác định là nhiệm vụ quan trọng không chỉ giúp đơn giản hóa thủ tục cho cán bộ quản lý, tập trung vào những nhiệm vụ quan trọng và nâng cao chất lượng dịch vụ công mà còn hướng tới xây dựng khái niệm “Công chức điện tử” trong hoạt động của các cơ quan Nhà nước.

Ông Lại Thế Thông, Giám đốc Sở KH&CN cho biết, chuyển đổi số đang là một trong những nhiệm vụ trọng tâm được tỉnh Đồng Nai quan tâm thực hiện. Với những kinh nghiệm đã có của Block-71 trong ứng dụng AI, Sở KH&CN sẽ tham mưu UBND tỉnh có chủ trương, đẩy mạnh hợp tác trong thời gian tới. Nhất là việc ứng dụng công nghệ và phần mềm trong giáo dục, đổi mới sáng tạo...

Block-71 được thành lập năm 2011 và

được xem là trái tim của hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ Singapore. Block-71 có hơn 100 công ty khởi nghiệp, công ty đầu tư mạo hiểm và vườn ươm công nghệ. Block-71 đã xây dựng một cộng đồng đổi mới và khởi nghiệp mạnh mẽ, nơi các doanh nhân, nhà đầu tư, nhà phát triển và cố vấn trong không gian truyền thông kỹ thuật số...

Thanh Cảnh

### KẾT NỐI ĐẦU TƯ KHỞI NGHIỆP TRONG NGÀY ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ 2023

Các doanh nghiệp khởi nghiệp trong nước tìm cơ hội hợp tác kết nối chuyển giao công nghệ từ các nhà đầu tư Hàn Quốc, Singapore, Mỹ... tại Ngày đổi mới sáng tạo mở 2023.



Ông Phạm Hồng Quát phát biểu tại sự kiện

Sáng 25/10, Ngày đổi mới sáng tạo mở 2023 (Open Innovation Day) khai mạc tại TP HCM thu hút quan tâm của đại diện cơ

quan nhà nước, viện trường, quỹ đầu tư, tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp, doanh nghiệp trong nước và quốc tế... Sự kiện do Cục Phát triển Thị trường và Doanh nghiệp Khoa học Công nghệ (Bộ Khoa học và Công nghệ) phối hợp với các đối tác tổ chức theo mô hình đổi mới sáng tạo mở toàn cầu nhằm kết nối cung, cầu công nghệ, thúc đẩy hệ sinh thái đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp quốc gia, địa phương kết nối với quốc tế.

Phát biểu tại sự kiện, ông Phạm Hồng Quát, Cục trưởng Cục Phát triển Thị trường và Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ (NATEC) cho biết, thông qua các hoạt động tại sự kiện giúp cộng đồng khởi nghiệp cập nhật xu hướng quốc tế về chuyển đổi xanh, chuyển đổi số, cũng như cơ hội thách thức cho các bạn trẻ. Ngày đổi mới sáng tạo mở cũng là nơi cộng đồng khởi nghiệp tìm kiếm sự hỗ trợ, gắn kết cùng các tập đoàn lớn đưa ra những giải pháp mới giải quyết các vấn đề biến đổi khí hậu, phát triển bền vững, ứng dụng công nghệ blockchain, trí tuệ nhân tạo cho hoạt động sản xuất, dịch vụ...

Nhìn nhận về cơ hội hợp tác quốc tế, ông Quát cho rằng, nhiều tổ chức, doanh nhân nước ngoài đánh giá Việt Nam đang đứng trước cơ hội lớn khi nhiều tập đoàn nước ngoài xem đây là điểm đầu tư trong sản xuất các ngành công nghiệp có tính quan trọng cho toàn cầu. Do đó cộng đồng khởi nghiệp rất cần sự hỗ trợ liên kết với các tổ chức quốc tế, tận dụng cơ hội vươn mình đột phá ứng dụng công nghệ mới, đổi mới sáng tạo. Ông mong muốn lãnh đạo địa phương, vườn ươm, cơ sở đào tạo... khai thác nhiều nhất có thể tại sự kiện này, kết nối kinh doanh, đầu tư cho tăng trưởng xanh, bền vững.

Ở góc độ nhà đầu tư, ông Sungsup Ra, Phó tổng giám đốc Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) đánh giá cao Việt Nam với nhiều chính sách thúc đẩy doanh nghiệp khởi nghiệp, phát triển hệ sinh thái đổi mới sáng tạo trong nhiều năm qua. Điều này cũng tạo điều kiện cho các tập đoàn lớn đa dạng hóa trong phát triển các lĩnh vực công nghệ từ kết nối, hợp tác với các doanh nghiệp khởi nghiệp. Ông cho rằng, chuyển đổi số, chuyển đổi xanh và đổi mới sáng tạo với tầm nhìn lớn là giải pháp tốt cho sự phát triển doanh nghiệp Việt Nam, nằm trong xu hướng chung của toàn cầu. Lãnh đạo ADB cam kết sẽ hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực chuyển đổi số, chuyển đổi xanh, phát triển dựa trên nền tảng đổi mới sáng tạo. Ông mong muốn, Việt Nam có những định hướng phát triển hoạt động đổi mới sáng tạo mở kết nối mở với các hệ sinh thái trên toàn cầu.



*Doanh nghiệp giới thiệu công nghệ tại sự kiện*

Theo bà Nguyễn Cẩm Phương, Tổng giám đốc SaigonTel, xu hướng tăng trưởng xanh sẽ giúp Việt Nam thay đổi tích cực trong 10 - 20 năm nữa. Do vậy, công ty đã phối hợp với các đối tác xây dựng liên minh tăng

trường xanh với sự tham gia của nhiều doanh nghiệp lớn cùng đầu tư phát triển hạ tầng các khu công nghiệp trong nước không phát thải carbon.

Ngoài ra, theo bà Phương, một số tỉnh được đơn vị hỗ trợ xây dựng kế hoạch giảm thiểu carbon trong các hoạt động phát triển kinh tế, xã hội thông qua các dự án tài trợ xe điện. Bà cho rằng, điều này góp phần giúp các doanh nghiệp, địa phương tham gia vào thị trường tín chỉ carbon trong tương lai.

Trong hai ngày diễn ra sự kiện (từ 25 - 26/10), các chuyên gia trong nước và quốc tế chia sẻ về xu hướng chuyển đổi số, chuyển đổi xanh và phát triển bền vững trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng, logistic, thương mại điện tử, kinh tế biển, nông nghiệp, công nghệ thực phẩm...

Theo VNEXPRESS

## NHÓM BẠN TRẺ XUẤT KHẨU XƠ MƯỚP ĐI NHẬT, HÀN GIÀNH GIẢI NHẤT CUỘC THI KHỞI NGHIỆP

**T**ừ xơ mướp tưởng chừng như bỏ đi, một nhóm bạn trẻ đã tạo ra hàng loạt sản phẩm như đồ chơi cho thú cưng, đồ dùng chùi rửa nhà bếp, bông tắm... xuất khẩu đi Nhật, Hàn. Những sản phẩm này giúp dự án đoạt giải nhất cuộc thi khởi nghiệp.

Trong ngày 28 và 29-10, tại TP.HCM, 37 dự án đến từ 25 tỉnh, thành tranh tài vòng chung kết cuộc thi Dự án khởi nghiệp xanh lần 9, do Trung tâm Nghiên cứu kinh doanh và Hỗ trợ doanh nghiệp (BSA) tổ chức.



Các thí sinh đạt giải cuộc thi.

Vượt qua nhiều thí sinh, dự án “Kết nối con người với tự nhiên” của nhóm Đỗ Đăng Khoa, Đỗ Mạnh Quân và Lê Na (tỉnh Đồng Tháp) giành giải nhất.

Theo anh Đăng Khoa, từ xa xưa, ông bà đã dùng trái mướp già để khô hay còn gọi là xơ mướp để tắm và rửa chén bát.

Với sự phát triển của ngành công nghiệp, các sản phẩm tương tự được tạo ra và dần thay thế. Nhưng những sản phẩm công nghiệp này thường tạo ra rác thải nhựa. Từ đó, anh Khoa chọn khởi nghiệp với xơ mướp nhằm góp phần bảo vệ môi trường.

“Sau khi khởi nghiệp và có thị trường trong và ngoài nước, tôi còn liên kết với nhiều nông dân trồng mướp lấy xơ, tạo thêm nhiều công ăn việc làm cho lao động địa phương”, anh Khoa nói.

Ra đời từ năm 2017, hiện tại dự án có những hướng phát triển tích cực với sản phẩm đa dạng hơn, các đơn hàng từ các đối tác trong và ngoài nước nhiều hơn.

Các sản phẩm làm từ xơ mướp của nhóm Đỗ Đăng Khoa đã được đưa vào bán ở hệ thống siêu thị.

Sản phẩm đã vào được hệ thống siêu



thị AEON Nhật Bản, thị trường xuất khẩu ổn định cho các đối tác Nhật và Hàn Quốc với các mặt hàng chủ lực là bộ sản phẩm đồ chơi cho thú cưng, sản phẩm chùi rửa nhà bếp, bộ sản phẩm bông tắm. Sản phẩm cũng đã đạt chứng nhận OCOP 3 sao và 4 sao.

Trong khi đó, giành giải nhì tại cuộc thi với dự án “Phát triển lập xưởng cá lóc”, chị Dương Thị Hồng Chuyên (tỉnh Đồng Tháp) cho biết sản phẩm được phát triển từ tài nguyên bản địa và có nguồn cung nguyên liệu dồi dào.

Lập xưởng cá lóc được làm từ nguồn nguyên liệu xuất xứ tự nhiên và tốt cho sức khỏe. Dự án đã góp phần nâng cao giá trị cho sản phẩm cá lóc, thúc đẩy kinh tế địa phương.

Tại cuộc thi, nhiều thí sinh đã mang những đặc sản, hoặc mong muốn bảo tồn tài nguyên quê hương làm ý tưởng để khởi nghiệp cũng đoạt giải như dự án “Chế biến heo dẻo mác mật” (Lạng Sơn); “Bảo tồn và phát triển tài nguyên bản địa vùng Pắc Nặm” (Bắc Kạn); “Chế biến các sản phẩm từ cây măng tây theo mô hình liên kết chuỗi bền vững tại vùng ngập lụt Gò Nổi - Quảng Nam”...

Theo bà Vũ Kim Anh, phó giám đốc

BSA, các dự án đoạt giải tại cuộc thi là những dự án tạo ra được giá trị gia tăng cho sản phẩm nông nghiệp, những ý tưởng hay về bảo tồn, bảo vệ môi trường.

“Từ cuộc thi đã xây dựng được một lực lượng doanh nông trẻ, biết ứng dụng công nghệ để tạo ra những sản phẩm mới, có tiêu chuẩn cao, thậm chí nhiều dự án đã có chứng nhận hữu cơ từ Mỹ, EU, Nhật Bản...”.

Cuộc thi Dự án khởi nghiệp xanh lần 9-2023 có tổng trị giá giải thưởng trên 1,2 tỉ đồng, trong đó 436 triệu đồng tiền mặt với 9 giải chính, 52 gói tư vấn hỗ trợ khác.

Theo Báo Tuổi trẻ

## “KHỞI NGHIỆP” THÀNH MÔN HỌC CỦA GẦN 50% CƠ SỞ GIÁO DỤC ĐẠI HỌC

**Đ**ây là thông tin vừa được Bộ Giáo dục và Đào tạo công bố. Tỷ lệ cơ sở giáo dục đại học đưa khởi nghiệp thành môn học bắt buộc hoặc tự chọn tăng từ 30% (năm 2020) lên 48% (năm 2022).



Bà Ngô Thị Minh - Thứ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo - báo cáo kết quả triển khai đề án 1665 hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp

Chiều 27-10, Bộ Giáo dục và Đào tạo tổ chức Hội nghị sơ kết 5 năm triển khai đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025».

Theo báo cáo của Bộ Giáo dục và Đào tạo, thực hiện quyết định số 1665/QĐ-TTg ngày 30-10-2017 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025”, Bộ Giáo dục và Đào tạo đã triển khai các nhiệm vụ, giải pháp đề án 1665/QĐ-TTg đến tất cả các cơ sở giáo dục trong cả nước.

Sau 5 năm triển khai, đề án đã tạo ra những chuyển biến mạnh mẽ trong nhận thức và hành động của toàn ngành giáo dục, góp phần quan trọng trong việc hoàn thiện hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia.

Theo đó, tỉ lệ cơ sở giáo dục đại học đưa khởi nghiệp thành môn học bắt buộc hoặc tự chọn đã tăng từ 30% (năm 2020) lên 48% (năm 2022).

Có 75% cơ sở đào tạo đã tổ chức được các hoạt động đào tạo ngắn hạn cho sinh viên thông qua các lớp kỹ năng khởi nghiệp, 100% các cơ sở đào tạo xây dựng các chương trình truyền cảm hứng khởi nghiệp cho sinh viên.

Đến nay, có 60% các cơ sở đào tạo đã thành lập được các câu lạc bộ khởi nghiệp thuộc các lĩnh vực ưu tiên dựa trên thế mạnh của mình, 90 cơ sở đào tạo đã bố trí được các không gian chung hỗ trợ khởi nghiệp dành cho học sinh, sinh viên.

Ngoài ra, 45 cơ sở đào tạo đã thành lập các trung tâm hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp, trong đó có 10 trung tâm thực hiện việc ương tạo các doanh nghiệp khởi nghiệp của sinh viên.

Bộ Giáo dục và Đào tạo đã hỗ trợ 10 địa phương tổ chức thí điểm xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp trong cơ sở giáo dục phổ thông. Hỗ trợ 23 cơ sở giáo dục đại học tổ chức thí điểm xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp.

Đồng thời, ký kết với 8 doanh nghiệp đồng hành cùng Bộ Giáo dục và Đào tạo trong việc huy động nguồn lực triển khai đề án trong giai đoạn 2 (năm 2022-2025).

Thứ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo Ngô Thị Minh nhận định hoạt động khởi nghiệp, sáng tạo mang lại nhiều cơ hội cho học sinh, sinh viên, tuy nhiên vẫn còn nhiều khó khăn trong công tác triển khai.

Trong những năm tiếp theo, Bộ Giáo dục và Đào tạo tiếp tục xây dựng các giải pháp để triển khai có hiệu quả đề án, đồng thời thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp ngay từ các bậc học phổ thông.

“Hiện tại Bộ Giáo dục và Đào tạo đang chuẩn bị hoàn thiện, ban hành bộ tiêu chí đánh giá cơ sở giáo dục đại học khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo, đây là một thước đo quan trọng giúp cộng đồng đánh giá về hệ sinh thái khởi nghiệp trong cơ sở giáo dục đại học và tầm ảnh hưởng của cơ sở giáo dục đại học đó với cộng đồng, xã hội”, bà Minh chia sẻ.

### Theo Báo Tuổi trẻ

#### Tạo sân chơi kết nối “Nhà nước - nhà trường - doanh nghiệp”

Theo báo cáo kết quả triển khai đề án, Bộ Giáo dục và Đào tạo cho biết bên cạnh việc xây dựng, hoàn thiện cơ chế chính sách hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp, hàng năm Bộ còn tổ chức các ngày hội khởi nghiệp quốc gia cho học sinh, sinh viên, tạo sự kết nối giữa 3 chủ thể: Nhà nước - nhà trường - doanh nghiệp nhằm thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp của học sinh, sinh viên.

Ngày hội đã trở thành một hoạt động thường niên, thu hút hơn 20.000 người tham dự, tổ chức được 40 hội thảo, diễn đàn truyền cảm hứng, hơn 200 đơn vị, trường học tham gia và 50 doanh nghiệp, tập đoàn, quỹ đầu tư đồng hành.

Song song với ngày hội khởi nghiệp, cuộc thi học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp nhận được sự quan tâm của đông đảo học sinh, sinh viên tham gia.

Trải qua 5 năm tổ chức, từ hàng nghìn dự án của các học sinh, sinh viên đến từ các địa phương, trường đại học, cao đẳng, ban tổ chức cuộc thi cấp trung ương đã nhận được tổng số 1.670 dự án đến từ các cơ sở đào tạo và 900 dự án đến từ các trường THPT, THCS trong toàn quốc.

70% các dự án đã có sản phẩm và 30% dự án là ý tưởng hoặc sản phẩm đang ở mức sản xuất thử. Tỉ lệ sinh viên tham gia khởi nghiệp bằng cách thành lập doanh nghiệp sau 5 năm được duy trì ở mức cao trên 7% năm.

# DOANH NGHIỆP CẦN TỐI ƯU HÓA VẬN HÀNH VÀ THAY ĐỔI PHƯƠNG THỨC QUẢN TRỊ KINH DOANH



*TS Diệp Gia Hoàng chia sẻ tại hội thảo cùng các doanh nghiệp, doanh nhân Đồng Nai*

**N**gày 27-10, Chi hội Doanh nhân trẻ TP. Biên Hòa phối hợp với Chi hội Doanh nhân trẻ Trảng Bom - Thống Nhất tổ chức hội thảo “Tư duy lại mô hình kinh doanh và chiến lược nguồn vốn trong bối cảnh mới”.

Tại chương trình, TS Diệp Gia Hoàng, Tổng giám đốc Công ty CP Tập đoàn Alpha Capital, Viện trưởng Viện quản lý Alpha đã trình bày về góc nhìn về mô hình kinh doanh của các doanh nhân thành công trên thế giới, Việt Nam. Đồng thời chia sẻ về doanh nghiệp cần làm gì để vượt qua khủng hoảng và thành công trong tình hình hiện nay.

Theo đó, trong bối cảnh khó khăn và sự thay đổi nhanh chóng của xu hướng tiêu dùng, doanh nghiệp phải hiểu, biết và nắm bắt khách hàng; tìm kiếm nguồn vốn bằng chiến lược thông minh hơn. Để thành công, cần tiến hóa mô hình kinh doanh phù hợp, tối ưu hóa vận hành và thay đổi phương thức hoạch định, quản trị phù hợp xu thế của xã hội.

Các doanh nhân thuộc 2 chi hội cũng đã trao đổi về những khó khăn hiện tại của doanh nghiệp, giải pháp để khắc phục khó khăn thời gian tới để thực hiện mục tiêu sản xuất, kinh doanh của từng doanh nghiệp.

Theo đại diện Hội Doanh nhân trẻ Đồng Nai, hội và các chi hội trực thuộc sẽ tiếp tục tổ chức những chương trình hội thảo, thảo luận, kết nối kinh doanh dành cho doanh nghiệp, hội viên, đồng thời khuyến nghị chính sách phù hợp với cơ quan quản lý địa phương.

*Theo Báo Đồng Nai*



## TẬP HUẤN KIẾN THỨC VỀ KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP VÀ LẬP NGHIỆP CHO ĐOÀN VIÊN, THANH NIÊN

Vừa qua, Huyện đoàn Tân Phú và Ủy ban Hội huyện đã tổ chức Chương trình tập huấn kiến thức về khởi sự doanh nghiệp và lập nghiệp cho cán bộ Đoàn – Hội, đoàn viên, hội viên, thanh niên trên địa bàn huyện Tân Phú năm 2023 với sự tham gia của hơn 150 cán bộ Đoàn – Hội, đoàn viên, hội viên, thanh niên sản xuất kinh doanh giỏi trên địa bàn huyện.



Hình ảnh buổi tập huấn

Tham gia tập huấn, các bạn đoàn viên, hội viên, thanh niên đã được cập nhật những kiến thức, kỹ năng cơ bản nhất trong lĩnh vực thiết kế kiến trúc, lập trình trên nền tảng website, tư duy, cách thức quảng trị vận hành doanh nghiệp, đồng thời hướng dẫn cách xây dựng báo cáo mô hình, dự án vay vốn.

Trong chương trình còn diễn ra Tọa đàm với chủ đề: “Thanh niên Tân Phú, dám – biết khởi nghiệp” với sự chia sẻ của 2 vị



Diễn giả chia sẻ tại buổi Tọa đàm

khách mời, đó là anh Nguyễn Ngọc Hà – một tấm gương tiêu biểu đã tự mình mạnh mẽ đứng lên sau vụ tai nạn nghiêm trọng và hiện trở thành Nhà sáng lập và Giám đốc điều hành Công ty Cổ phần One Car, trụ sở tại thành phố Biên Hòa; anh Trần Nhân Giáp – một người bạn cũng đã đồng hành cùng anh Hà vượt qua những khó khăn, xuất phát là một giáo viên, anh đã khởi nghiệp thành công, trở thành nhà đồng sáng lập Công ty Cổ phần One Car, Giám đốc công ty TNHH One Car Garage, thành viên Ban Chấp hành Hội Doanh nhân trẻ thành phố Biên Hòa.

Từ chính câu chuyện khởi nghiệp của bản thân, các khách mời đã truyền động lực, thúc ý chí khởi nghiệp cho các bạn đoàn viên, hội viên, thanh niên.

Bí thư Huyện đoàn Tân Phú Phan Thế Công cho biết, chương trình được tổ chức nhằm giúp cán bộ Đoàn, đoàn viên, hội viên, thanh niên trên địa bàn huyện bày tỏ suy nghĩ, nguyện vọng, thắc mắc về các vấn đề liên quan đến khởi nghiệp; cũng như tạo điều kiện cho các bạn trao đổi về những kiến thức, kinh nghiệm, giải pháp vượt qua những khó khăn, từ đó vận dụng sáng tạo, phù hợp vào trong thực tế, thúc đẩy, phát triển mô hình kinh doanh của mình, góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế xã hội trên địa bàn huyện.

**P.Hương**

## KINH DOANH HÀNG CHÍNH HÃNG TRÊN SÀN TMĐT CẦN LƯU Ý NHỮNG GÌ?

**K**inh doanh hàng chính hãng cần chuẩn bị đủ giấy tờ doanh nghiệp và sản phẩm, tìm hiểu kênh bán hàng, tận dụng hỗ trợ từ sàn TMĐT... là những điều giúp người mới kinh doanh online đỡ bỡ ngỡ.



Thương mại điện tử (TMĐT) cùng sự dịch chuyển thói quen tiêu dùng sang kênh trực tuyến trong hai năm qua mở ra cơ hội khởi nghiệp cho nhiều người. Thủ tục đăng ký gian hàng nhỏ lẻ trên các sàn TMĐT khá đơn giản với sự hỗ trợ từ đội ngũ chăm sóc khách hàng. Tuy nhiên để có chứng nhận gian hàng chính hãng, người bán cần đáp ứng nhiều yêu cầu nghiêm ngặt khắt khe, đồng thời có đủ giấy tờ chứng nhận, giấy phép liên quan...

### Khi kinh doanh hàng chính hãng cần chuẩn bị sẵn các giấy tờ liên quan

Để tham gia bán hàng trên sàn thương mại,

nhà bán cần cung cấp đủ các chứng từ liên quan. Hai chứng nhận quan trọng nhất gồm giấy phép đăng ký kinh doanh và chứng minh chất lượng, nguồn gốc sản phẩm.

Tùy ngành hàng, các sàn TMĐT sẽ có những yêu cầu chứng chỉ khác nhau. Một số bắt buộc cung cấp đầy đủ từ bước đăng ký, số thông tin khác kém quan trọng hơn có thể bổ sung sau khi tạo gian hàng. Ngoài ra, doanh nghiệp là chủ sở hữu hoặc nhà phân phối độc quyền thương hiệu, khi mở gian hàng kinh doanh hàng chính hãng cần cung cấp thêm một số giấy tờ chứng minh thương hiệu.

### Lựa chọn kênh bán phù hợp

Tùy vào từng đối tượng khách hàng, doanh nghiệp có thể lựa chọn các kênh bán online như mạng xã hội, website riêng/tổng hợp, các sàn thương mại. Hầu hết sàn lớn đều có mục riêng dành cho gian hàng chính hãng với bảo chứng uy tín và nguồn gốc sản phẩm. Các sàn có sẵn tệp khách tiềm năng, đa dạng về ngành nghề, nhu cầu và mức thu nhập...

Các thương hiệu nội địa (local brand) hoặc quốc tế khi mới gia nhập thị trường có thể tận dụng kênh bán này để mở rộng tệp khách hàng. Thông qua chiến lược marketing, quảng bá tự thúc đẩy hoặc nhờ sự hỗ trợ từ sàn TMĐT, thương hiệu có thể khuếch trương mức độ danh tiếng. Các chiến dịch này gồm lễ hội mua sắm ưu đãi, chương trình khuyến mãi định kỳ, dành riêng cho gian hàng chính hãng, giúp họ thu hút khách hàng mới và giữ chân khách cũ.

### Tận dụng ưu điểm “gian hàng chính hãng”

Những gian hàng chính hãng trên sàn đều được gắn nhãn chứng nhận. Người dùng có thể dễ dàng nhận thấy đây là thương hiệu uy tín, phân phối sản phẩm có chứng từ các “ông lớn” sàn thương mại điện tử. Nhờ đó,

doanh nghiệp có thể tăng niềm tin thương hiệu mà không cần tốn nhiều công sức chứng minh, quảng bá.

Mỗi sàn sẽ có cách chứng nhận gian hàng riêng. Đơn cử tại Tiki, các sản phẩm chính hãng bán trên gian hàng phân phối đã được bảo chứng sẽ có dấu tick “Official” cạnh tên thương hiệu. Ngoài giấy tờ chứng nhận đầy đủ, Tiki cũng đòi hỏi chất lượng sản phẩm được kiểm chứng định kỳ và chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng đạt chuẩn. Tiêu chí này không chỉ giúp Tiki tạo niềm tin khách hàng vào các gian hàng chính hãng, mà còn góp phần tăng uy tín cho thương hiệu.

Một trong những đối tác xây dựng chất lượng thương hiệu thành công nhờ sớm đưa sản phẩm lên gian hàng chính hãng của Tiki là Nonostyle. Đại diện thương hiệu cho biết mục tiêu của họ và Tiki có điểm tương đồng: Đều hướng đến cung cấp sản phẩm gia dụng tiện ích chính hãng, chất lượng với mức giá phải chăng.

Đại diện Nonostyle chia sẻ: “Người dùng Tiki trước đó đã có sự tin tưởng, yên tâm nhất định về nguồn gốc, chất lượng hàng hóa, dịch vụ hậu mãi của Tiki nên thường đưa quyết định mua hàng nhanh chóng. Phía sàn cũng hỗ trợ nhãn hàng tăng độ nhận diện thương hiệu, đảm bảo khách hàng ưu tiên lựa chọn gian hàng và sản phẩm chính hãng”.

Đại diện sàn Tiki cho biết các chiến dịch ưu đãi, kích cầu mua sắm, thúc đẩy doanh số cho đối tác thương hiệu được phân ra nhiều loại, gồm mega, flash sale, club...

Tất cả đều phân bổ hợp lý, trải dài cả năm để đảm bảo tăng trưởng ổn định cho các gian hàng. Ưu đãi cho mỗi ngành hàng đều không chồng chéo, phân chia rõ ràng.



Sau thời gian dài gắn bó với Tiki, Nonostyle nhận thấy doanh thu từ các chương trình khuyến mãi tăng trưởng rõ rệt theo từng tháng, năm. Hình ảnh thương hiệu thường xuyên xuất hiện trong mục gian hàng chính hãng riêng của Tiki nên tăng khả năng nhận biết. Bên cạnh đó, công cụ TikiNow và Tiki Ads cũng giúp ích khá nhiều cho các thương hiệu như Nonostyle.

Công cụ Tiki Ads giúp nhà bán hàng giới thiệu sản phẩm đến khách hàng, nhất là những mặt hàng mới lên kệ. Đại diện Nonostyle cho biết sau thời gian dài sử dụng, công cụ này giúp tối ưu chi phí vận hành, thúc đẩy doanh số và tăng trải nghiệm khách hàng.

Thêm vào đó, chiến dịch “Ngày hội TikiNow” cũng giúp mang lại doanh thu khả quan, hút nhiều khách hàng tiềm năng từ nhóm hội viên tham gia ưu đãi này. Theo đó, nhãn hàng mới gia nhập thị trường hoặc các Startup muốn đưa thương hiệu đến gần với người dùng Việt hơn có thể tận dụng các lợi thế sẵn có kể trên từ sàn thương mại điện tử. Đây còn là kênh kinh doanh trực tuyến nhiều tiềm năng, tăng trưởng tốt với số liệu dự đoán tích cực trong khoảng 5 năm tới.

*Theo khoinghieptre.vn*

## BÌNH ĐẲNG GIỚI MANG LẠI LỢI ÍCH GÌ CHO DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP?

**V**iệc thực hiện bình đẳng giới là một quyền con người, một thước đo quan trọng để đánh giá mức độ phát triển bền vững của quốc gia. Vậy việc bình đẳng giới trong doanh nghiệp khởi nghiệp mang lại những lợi ích gì?



Việt Nam đã và đang có những nỗ lực đạt những thành tựu to lớn về tăng trưởng kinh tế, xóa đói giảm nghèo, an sinh xã hội, ngày càng nâng cao vai trò của người phụ nữ trong gia đình và ngoài xã hội.

Chính vì vậy, đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp, việc nâng cao nhận thức về bình đẳng giới ngay từ lúc bắt đầu khởi nghiệp sẽ góp phần tạo dựng văn hóa doanh nghiệp và tiền đề cho quá trình xây dựng các chính sách của doanh nghiệp trong tương lai.

Đề án Hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp giai

đoạn 2017-2025 nêu rõ, quan tâm hỗ trợ với phụ nữ có ý tưởng, có nhu cầu khởi nghiệp, các tổ hợp tác, hợp tác xã, doanh nghiệp mới thành lập do phụ nữ làm chủ. Theo đó, Việt Nam đặt mục tiêu đến năm 2025 sẽ có tới 1,3-1,5 triệu doanh nghiệp, trong đó có 15-20 doanh nghiệp tư nhân có vốn hóa trên 1 tỷ USD. Trong khi đó, tính đến cuối năm 2020, cả nước có khoảng 810.000 doanh nghiệp đang hoạt động.

Mục tiêu của đề án là, nâng cao nhận thức của phụ nữ về chủ trương, chính sách, pháp luật của Đảng, Nhà nước về khởi nghiệp,

thúc đẩy hiện thực hóa các ý tưởng kinh doanh, góp phần thực hiện mục tiêu quốc gia về phát triển doanh nghiệp và chiến lược quốc gia về bình đẳng giới đến năm 2025 đạt được các mục tiêu:

90% cán bộ hội chuyên trách các cấp tham gia triển khai đề án được nâng cao nhận thức, phương pháp hỗ trợ phụ nữ về khởi nghiệp và phát triển kinh doanh; 70% hội viên phụ nữ được tuyên truyền, nâng cao nhận thức về việc làm, khởi nghiệp; hỗ trợ 10.000 phụ nữ khởi sự kinh doanh và khởi nghiệp, phối hợp và hỗ trợ thành lập 1.200 tổ hợp tác/ hợp tác xã do phụ nữ quản lý; 100.000 doanh nghiệp của phụ nữ mới thành lập được tư vấn, hỗ trợ phát triển doanh nghiệp.

Tại một diễn đàn, Craig Chittick đại sứ Australia tại Việt Nam từng chia sẻ: “Những doanh nghiệp thông minh hiểu rằng, thúc đẩy bình đẳng giới trong việc thực hiện các chính sách nhân sự là yếu tố then chốt giúp nâng cao năng suất lao động và tăng sự gắn bó của nhân viên với doanh nghiệp khởi nghiệp”.

Để tiếp tục thực hiện các mục tiêu bình đẳng giới trong tất cả các mục tiêu của Chương trình nghị sự đến năm 2030 vì sự phát triển bền vững (SDGs), Việt Nam cần tiếp tục quan tâm, có những giải pháp đổi mới, hiệu quả hơn về bình đẳng giới trong thời gian sắp tới.

*Thứ nhất*, tiếp tục sửa đổi, rà soát, bổ sung hoàn thiện hệ thống pháp luật về bình đẳng giới.

*Thứ hai*, xây dựng và thực hiện các chính sách đặc thù hỗ trợ phụ nữ ở vùng cao, biên giới, vùng sâu, hải đảo, phụ nữ là người dân tộc thiểu số, phụ nữ khuyết tật, cao tuổi, đơn thân; phụ nữ mang thai và nuôi con nhỏ, lao động nữ di cư, chuyển đổi nghề; khuyến khích, hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp, làm chủ doanh nghiệp.

*Thứ ba*, cần quan tâm thúc đẩy bình đẳng giới trong công tác cán bộ, chú trọng

phát hiện, giới thiệu tham gia cấp ủy, chính quyền, MTTQ và các đoàn thể chính trị – xã hội những nhân tố mới có đức, có tài, có uy tín, có triển vọng thông qua hoạt động thực tiễn, nhất là cán bộ nữ, cán bộ trẻ, cán bộ là người dân tộc thiểu số.

Việc đảm bảo tỷ lệ nữ tham gia cấp ủy đạt chỉ tiêu là cơ sở quan trọng để tiến hành kiện toàn các chức danh nữ Đại biểu Hội đồng Nhân dân, Ủy ban Nhân dân các cấp, Đại biểu Quốc hội nhiệm kỳ 2021-2026, lãnh đạo MTTQ và các đoàn thể chính trị – xã hội.

*Thứ tư*, tạo cơ chế khuyến khích và điều kiện để phụ nữ được đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ đáp ứng yêu cầu hội nhập và phát triển của đất nước.

*Thứ năm*, nâng cao hiệu quả sử dụng, phân bổ ngân sách nhà nước cho công tác bình đẳng giới.

Về phía Nhà nước, lần đầu tiên Chính phủ đã ban hành một Nghị quyết Chiến lược quốc gia về bình đẳng giới. Nghị quyết số 28/NQ-CP phê duyệt Chiến lược quốc gia về BDG giai đoạn 2021-2030 với mục tiêu tổng quát “Tiếp tục thu hẹp khoảng cách giới, tạo điều kiện, cơ hội để phụ nữ và nam giới tham gia, thụ hưởng bình đẳng trong các lĩnh vực của đời sống xã hội, góp phần vào sự phát triển bền vững của đất nước”.

Tuy nhiên, để thúc đẩy quá trình thực hiện cần có sự phối hợp chặt chẽ, đồng bộ của các bên liên quan, đó là sự hợp tác chặt chẽ, hiệu quả giữa Nhà nước, doanh nghiệp và các tổ chức xã hội. Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam tiếp tục sáng tạo, mở rộng kết nối, chủ động hợp tác với các bộ, ngành, doanh nghiệp để triển khai hiệu quả hơn nữa Đề án, qua đó ngày càng có thêm nhiều tập thể, cá nhân phụ nữ khởi nghiệp thành công.

*Theo khoinghieptre.vn*

# TẦM QUAN TRỌNG CỦA TƯ DUY NHÀ SÁNG LẬP VÀ NHÂN SỰ

**Đ**ể tạo tiền đề và bước đi vững chắc cho startup Việt có thể cạnh tranh sòng phẳng với các kỳ lân quốc tế, yếu tố tư duy của người sáng lập và đội ngũ nhân sự là yếu tố cốt lõi và là 2 yếu tố quyết định. Bên cạnh yếu tố về công nghệ và chính sách là “miếng bánh” chung mà bất cứ startup nào cũng có thể có phần.



*Tập huấn cứu vấn khởi nghiệp tại Đồng Nai*

Đối với những chuyên gia trên lĩnh vực khởi nghiệp như ông Nguyễn Mạnh Dũng – Giám đốc quỹ đầu tư CyberAgent Việt Nam và Thái Lan thì nhà sáng lập vẫn được xếp là yếu tố đầu tiên quyết định thành bại của startup.

**Ông Nguyễn Mạnh Dũng** chia sẻ: “Nhà đầu tư sẽ nhìn vào một số yếu tố, thứ nhất đấy là con người – những nhà sáng lập bởi vì những nhà sáng lập là những người dẫn dắt công ty đó từ ý tưởng cho đến lúc thành công hay không.

Ở thời điểm hiện tại, Việt Nam đang

có điểm mạnh nổi trội là đội ngũ nhân lực lập trình đông đảo và có khả năng thích ứng về sản phẩm rất nhanh. Theo thông tin từ Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ Công nghiệp Thông tin Việt Nam (VINASA), hiện nay số lượng lập trình viên tại Việt Nam khoảng 400.000 người. Đây là lợi thế không phải quốc gia nào cũng có được. Tuy vậy, muốn đưa những startup công nghệ vươn cao vẫn cần đến tư duy nhạy bén của đội ngũ lãnh đạo về xu hướng thị trường cũng như xác định rõ ràng tầm nhìn và hướng phát triển. Để các startup Việt phát triển bền vững và đi thật xa, nhà sáng lập phải xác định rõ và tập trung sâu vào giá trị cốt lõi. Ý tưởng startup chỉ có thể bay xa nếu được chuyên chở bằng năng lực và hành động thực tế từ nhà sáng lập.

Chia sẻ với cộng đồng khởi nghiệp Đồng Nai tại Ngày hội Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, ông Nguyễn Mạnh Dũng – Giám đốc quỹ đầu tư CyberAgent Việt Nam và Thái Lan (Shark Dũng) đã nhận định: *Để xây dựng những ý tưởng lớn thì các bạn cần chuẩn bị rất nhiều thứ bởi vì cạnh tranh trên lĩnh vực này ngày càng nhiều, các tập đoàn lớn xuyên quốc gia họ cũng đang đến Việt Nam, khai phá thị trường Việt Nam. Chính vì vậy, để bắt đầu thì dễ nhưng để thành công thì các bạn cần phải chuẩn bị kiến thức, kinh nghiệm, nguồn vốn và mối liên hệ với những người dẫn dắt các bạn đi tới thành công.*

Trải qua thời gian chứng kiến và làm việc với các startup, ông Nguyễn Mạnh Dũng nhận thấy, đa số những thất bại của các startup không đơn thuần nằm ở việc thiếu ý tưởng sáng tạo mà thường đến từ đội ngũ phát triển không đủ vững chắc. Với bất kỳ startup, doanh nghiệp nào, muốn phát triển bền vững, luôn cần đội ngũ nhân sự tốt. Những cá nhân này không nhất thiết phải là người giỏi nhất,



và hơn hết còn tham mưu hình thành những “đường băng” để khởi nghiệp có thể “cất cánh”.

### Hội thảo về khởi nghiệp 4.0 tại Đồng Nai

Nhận định về điều này, ông Phạm Hồng Quát, Cục trưởng Cục Phát triển Thị trường và Doanh nghiệp KHCN nhấn mạnh: Chúng tôi rất ấn tượng về lực lượng lãnh đạo trẻ của các sở ngành tỉnh Đồng Nai, các doanh nghiệp trẻ, Tỉnh đoàn...đều rất tích cực. Trong mỗi địa phương thì đều rất cần những thủ lĩnh, những người

xuất sắc nhất mà phải phù hợp định hướng của công ty. Để startup có sự khác biệt, bứt phá, đòi hỏi phải xây dựng được đội ngũ đủ đam mê, gắn bó lâu dài với doanh nghiệp.

Trong thời đại việc học và đào tạo của chúng ta cởi mở và hiện đại, khả năng sáng tạo và tự chủ của mỗi người đều có môi trường để cọ xát thì việc những người lãnh đạo cần làm đó là đưa ra những mục tiêu cụ thể, chỉ rõ cho đội ngũ nhân sự thấy được tầm quan trọng của dự án, và nhiệm vụ của những người trẻ là tự tìm cách xử lý mà không hề bị áp đặt phương pháp thực hiện. Đây là điểm khác biệt so tư duy xây dựng đội ngũ truyền thống.

**Ông Phí Anh Tuấn, Giám đốc Công ty tư vấn CNTT PAT, Phó chủ tịch Hội Tin học TP.HCM** cho rằng, con người đóng vai trò quyết định nhất. Để làm một cải tiến thì chúng ta cần phải làm sao để trong tổ chức chúng ta hiểu được cải tiến chúng ta định làm là gì, phải cho tổ chức hiểu vì sao chúng ta nên thay đổi. Khi hiểu được thì công việc sẽ đi rất nhanh.

Ở góc độ địa phương, người thủ lĩnh cũng nắm vai trò hết sức quan trọng, định hướng chiến lược cho doanh nghiệp khởi nghiệp địa phương hoạch định được đường đi, nước bước. Định hình được xu thế thời đại

tâm huyết, những người dẫn dắt để giúp cho việc kết nối các nguồn lực khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Hiện nay Đồng Nai đang xuất hiện những thủ lĩnh đó, kể cả trong trường đại học, trường tư, doanh nghiệp. Khi chúng ta kết hợp được các nguồn lực lại với nhau thì chúng ta sẽ có một hệ sinh thái bền vững. Tôi rất tin trong một thời gian gần các thủ lĩnh trẻ sẽ có nhiều sáng kiến để thúc đẩy được hệ sinh thái khởi nghiệp của Đồng Nai. Đồng Nai cần sớm thiết lập được mạng lưới cố vấn, kết nối mạng lưới khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Vùng Đông Nam Bộ và cả nước, từ đó Đồng Nai có thể phát huy thế mạnh của mình cũng như từ đó có thể tiếp thu được mô hình, công nghệ mới từ các startup trong phạm vi cả nước và quốc tế.



Các doanh nghiệp Đồng Nai chia sẻ về con đường khởi nghiệp

Đúng như giới chuyên gia đã nhận định, biểu đồ của quá trình khởi nghiệp vẫn tiếp tục đi theo xu hướng của hình chiếc phễu. Sẽ bắt đầu với vòm miệng rất rộng nhưng kết quả thành công là phần thắt lại bên dưới của chiếc phễu đó. Đặc biệt đối với khởi nghiệp công nghệ, bắt đầu mạnh nha rồi rộ lên thành phong trào từ khoảng năm 2013-2016, dần phát triển và định hình theo thời gian, chính những bộ đỡ tạo đường băng bằng cơ chế chính sách linh hoạt, yếu tố cốt lõi để cạnh tranh theo thời đại, tầm nhìn chiến lược của nhà sáng lập và đội ngũ nhân sự, tất cả sẽ hội tụ để tạo giá trị bền vững đưa khởi nghiệp phát triển đi lên.

T.Quế

## TẠO DỰNG YẾU TỐ CỐT LÕI CẠNH TRANH TRONG THỜI ĐẠI SỐ

**K**hoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo hiện nay được xác định là động lực, nền tảng trong phát triển kinh tế – xã hội của các quốc gia. Không nằm ngoài xu hướng đó, Việt Nam đã, đang nỗ lực thực hiện đổi mới sáng tạo nhằm đưa nền kinh tế phát triển bền vững có định hướng trong tương lai. Chính những mô hình đổi mới sáng tạo, khai thác sức mạnh công nghệ... sẽ tạo nền tảng để Việt Nam có thể cạnh tranh công bằng với các quốc gia phát triển khác. Tuy nhiên, điều đó đòi hỏi sự điều chỉnh linh hoạt từ cơ chế chính sách, công nghệ đến nguồn lực để tạo môi trường thuận lợi cho sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp.

Đảng và Nhà nước đã có những cơ chế, chính sách linh hoạt, tuy nhiên các đơn vị khởi nghiệp cũng cần nghiên cứu kỹ thị trường và lựa chọn hướng đi một cách hợp lý. Thông thường một startup phải mất từ 3 đến 5 năm cho một phương thức riêng, một sản phẩm sáng tạo, nhưng để sao chép ý tưởng đôi khi chỉ cần vài tháng. “Căn bệnh” này khiến các dự án sớm phá sản khi chưa kịp hoàn vốn.



Sinh viên Đồng Nai với các sáng chế công nghệ

Theo TS. Phạm Hồng Quát, Cục trưởng Cục Phát triển Thị trường và Doanh nghiệp KH&CN, những mô hình đổi mới sáng tạo, khai thác sức mạnh công nghệ, trí tuệ sẽ là nền tảng để phát triển kinh tế, xã hội. Thời điểm hiện tại vẫn là khoảng thời gian thử thách để chứng minh năng lực của các startup với công nghệ mới, tiêu biểu là những mô hình, sáng kiến thích ứng với bối cảnh mới và giải quyết vấn đề xã hội, đóng góp tích cực cho quá trình chuyển đổi số nền kinh tế. Do vậy, các startup Việt cần tập trung vào công nghệ lõi và mô hình kinh doanh hiện đại hơn.



Nhiều dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Đồng Nai chọn lối đi riêng

Để phát triển bền vững, các doanh nghiệp cần tập trung phát triển công nghệ



có lợi thế dẫn dắt thay vì tạo ra mô hình mua bán đơn thuần. Chúng ta hoàn toàn có thể kỳ vọng vào thế hệ doanh nhân trẻ giỏi công nghệ và nhạy bén, năng động trong tìm kiếm, ứng dụng mô hình kinh doanh sáng tạo trong các lĩnh vực công nghệ tiềm năng.

**Ông Phí Anh Tuấn – Giám đốc công ty tư vấn CNTT PAT**, Phó chủ tịch Hội Tin học TP. Hồ Chí Minh, Trưởng Ban Chuyển đổi số doanh nghiệp TP. Hồ Chí Minh cho rằng: Thời đại số hiện nay là thời đại không chỉ đúng với việc “cá lớn nuốt cá bé” nữa mà còn phải lưu tâm đến việc “cá nhanh nuốt cá chậm”, nghĩa là phải biết chớp thời cơ, đi nhanh và chắc chắn.

Ông Phí Anh Tuấn chia sẻ: “Các doanh nghiệp đang sống trong một môi trường mà tốc độ thay đổi về mặt công nghệ rất nhanh. Chúng ta không nói đến câu chuyện thay đổi hàng quý, hàng năm nữa mà chúng ta nói đến câu chuyện thay đổi hàng tháng, thậm chí là nửa tháng. Nếu chúng ta không tiếp cận với sự thay đổi đó đặc biệt là về môi trường số hóa thì chúng ta sẽ bị chậm chân – đó là điều chắc chắn. Trước đây chúng ta hay nói rằng là “cá lớn nuốt cá bé”, nhưng bây giờ trong môi trường phát triển nhanh của công nghệ thì chúng ta có thêm một câu nữa là “cá nhanh nuốt cá chậm”.

Trong quý 2-2023, các start-up tại Việt Nam gọi được tổng số vốn 413 triệu USD, vượt qua các start-up tại Indonesia với tổng số vốn 327 triệu USD. Hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam vẫn đứng vững vị trí thứ 3 trong khu vực Đông Nam Á. Tại Đồng Nai, các doanh nghiệp khởi nghiệp vẫn đang miệt mài trên con đường gọi vốn, các doanh nghiệp non trẻ họ vẫn phải đi con đường

này để giải quyết những khó khăn về vốn, tạo cơ sở vật chất ban đầu và mở rộng sản xuất.

Tuy vậy, việc gọi vốn thành công, “tăng trưởng bằng mọi giá” có phải là đích đến cuối cùng của doanh nghiệp khởi nghiệp? Nhiều doanh nghiệp thường nghĩ đơn giản cứ gọi vốn, mở rộng quy mô là mọi chuyện đều sẽ tốt đẹp. Tuy nhiên, tư duy này thường dẫn đến rủi ro nếu tỷ lệ nắm giữ của họ không đủ quyết định doanh nghiệp. Đã có không ít doanh nghiệp có tiềm năng phát triển đã phải trả giá cho việc lựa chọn chiến lược “tăng trưởng bằng mọi giá”, có thể thấy, lựa chọn sai sẽ khiến doanh nghiệp phải gục ngã. Chính vì vậy, việc gọi vốn thành công chưa phải là yếu tố sống còn mà hơn thế nữa, nếu kinh doanh không thể sinh ra lợi nhuận, hoặc chứng minh tiềm năng tạo ra lợi nhuận thì sớm muộn các quỹ cũng nói lời chia tay. Chỉ khi hội tụ đầy đủ các yếu tố như sản phẩm tốt, đáp ứng đủ nhu cầu cấp thiết của thị trường cùng một đội ngũ tâm huyết để phát triển lâu dài, startup mới đủ sức gọi vốn và giữ chân các nhà đầu tư.

**Ông Nguyễn Mạnh Dũng (Shark Dũng)** – Giám đốc quỹ đầu tư CyberAgent Việt Nam và Thái Lan chia sẻ: “Các quỹ đầu tư đi quản lý tiền đầu tư của các nhà



*Kết nối cho các dự án khởi nghiệp tại Đồng Nai*

đầu tư để đầu tư vào các công ty. Lĩnh vực đầu tư mạo hiểm cũng thế, chúng tôi sẽ đầu tư tiền để giúp các công ty phát triển và khi các công ty khởi nghiệp thành công, mang lại kết quả, khoản lợi nhuận từ khoản đầu tư càng lớn thì mới có nhiều nhà đầu tư uy tín họ mới tin tưởng và đầu tư vào”.

Theo lời khuyên của các chuyên gia giàu kinh nghiệm, thay vì tìm kiếm các nhà đầu tư không phù hợp, các startup cần phải tập trung mục tiêu chính là phát triển sản phẩm, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng. Đặc biệt là trong thời đại công nghệ số đang thay đổi như vũ bão, kể cả những “ông lớn” vẫn có thể sụp đổ nếu không giá trị cốt lõi cho riêng mình.

**Ông Phí Anh Tuấn** nói thêm, chúng ta nói đến câu chuyện của Yahoo trước đây rất “ghê gớm” nhưng cuối cùng “chậm chân” thì cũng bị xóa sổ. Có những doanh nghiệp bé, đầu tiên không lớn điển hình như Thế giới di động, lúc đầu chỉ có 1 cửa hàng thôi, nhưng biết áp dụng công nghệ thì họ lại vượt lên thành doanh nghiệp tỷ đô như hiện nay.

**Ông Nguyễn Mạnh Dũng** chia sẻ thêm: “Các bạn nên tiếp cận và hiểu lĩnh vực mình đang định làm đã có trên thế giới chưa, đã có ở Việt Nam chưa. Nếu mình bắt đầu lĩnh vực này thì lợi thế cạnh tranh của mình là gì, nếu mình làm thì mình cần những yếu tố gì để giúp cho lĩnh vực mình định làm có bước phát triển đột phá. Chừng nào mình chưa hiểu mình, hiểu về đối thủ xung quanh có những thế mạnh gì thì khi các bạn bắt đầu, khả năng thất bại của các bạn cũng rất cao”.

**T.Quế**

## TẠO DỰNG CƠ CHẾ CHÍNH SÁCH LINH HOẠT CHO KHỞI NGHIỆP

**B**ốn vấn đề quan trọng nhất về cơ chế chính sách, công nghệ, nguồn vốn và nguồn nhân lực chính là các yếu tố cần đặc biệt được quan tâm để các bạn trẻ khởi nghiệp thành công và bền vững.

Sau đại dịch Covid-19, Việt Nam chúng ta cũng đã có cách thức nhìn nhận mới và những sự điều chỉnh linh hoạt từ cơ chế chính sách, công nghệ đến nguồn lực để tạo môi trường thuận lợi cho sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp. Trong những năm gần đây, Đảng và Nhà nước đã liên tục có nhiều đổi mới, nhanh gọn, đơn giản về thủ tục hành chính giúp các doanh nghiệp có môi trường thuận lợi cho khởi nghiệp và phát triển.



*Từ năm 2018, Đồng Nai ban hành nhiều cơ chế, chính sách nhằm tạo thuận lợi cho hoạt động khởi nghiệp*

Trước sự quan tâm đặc biệt của các doanh nghiệp tại Đồng Nai về những cơ chế chính sách “bà đỡ” tạo thuận lợi cho doanh nghiệp khởi nghiệp phát triển, TS. Phạm Hồng Quát – Cục trưởng Phát triển thị trường và Doanh nghiệp khoa học và công nghệ (Bộ Khoa học và Công nghệ) đã thông tin tại ngày

hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh: Chính phủ đã ban hành Nghị định số 13/2019/NĐ-CP về doanh nghiệp KH-CN, với nhiều chính sách ưu đãi như miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp; ưu đãi tín dụng; bổ sung về thẩm quyền công nhận doanh nghiệp khoa học-công nghệ, để tạo điều kiện thuận lợi và rút ngắn thời gian chứng nhận cho doanh nghiệp.

Theo Quyết định 188/QĐ-TTg ngày 9/2/2021 sửa đổi Quyết định 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016 của Thủ tướng Chính phủ, một nhiệm vụ trọng tâm trong giai đoạn tới là cần hình thành hệ thống trung tâm đổi mới sáng tạo hỗ trợ nghiên cứu phát triển với các cơ chế, chính sách đặc thù, vượt trội, cạnh tranh so khu vực và quốc tế; phát triển Trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo quốc gia tại ba thành phố lớn và các trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại các bộ, ngành, địa phương, cơ sở đào tạo, cơ sở giáo dục nghề nghiệp, tổ chức có tiềm năng về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Cùng với đó là nhiệm vụ xây dựng và phát triển mạng lưới khởi nghiệp sáng tạo quốc gia, thu hút và gắn kết các nguồn lực trí tuệ, tri thức từ khu vực nước ngoài và trong nước, tạo ra nguồn lực “mềm” cho các trung tâm phát triển.

Đồng thời, Quyết định 188/QĐ-TTg cũng đưa ra định hướng phát triển hệ thống đổi mới sáng tạo mở, thúc đẩy và khuyến khích hoạt động đổi mới sáng tạo của mọi tầng lớp trong xã hội, tăng cường liên kết để thúc đẩy đổi mới sáng tạo. Theo đó các doanh nghiệp, tập đoàn, cơ quan quản lý, tổ chức chính trị, xã hội-nghề nghiệp có thể trở thành khách hàng đầu tiên của khởi nghiệp sáng tạo khi chủ

động đưa ra đề bài để các bạn trẻ khởi nghiệp sáng tạo cùng các vườn ươm, cơ sở nghiên cứu, cơ sở đào tạo cùng nhau tìm cách giải quyết.

Kể từ sau Đại dịch Covid-19, đã có rất nhiều điều chỉnh nhằm hỗ trợ và thúc đẩy các startup được ban hành. Chẳng hạn như, Nghị định số 80/2021/NĐ-CP ngày 26/8/2021 của Chính phủ nêu rõ: Doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo được hỗ trợ về thông tin, truyền thông, xúc tiến thương mại, kết nối mạng lưới khởi nghiệp sáng tạo và kinh phí. Với hơn 40 tổ chức hỗ trợ, vườn ươm của Chính phủ được hình thành, có thể khẳng định chúng ta có đầy đủ cơ chế chính sách, cũng như tạo được hành lang pháp lý thông thoáng, đúng đắn và phù hợp để mở đường cho các startup phát triển về sau.

Tại Đồng Nai, nhiều cơ chế, chính sách nhằm tạo thuận lợi cho hoạt động khởi nghiệp cũng đã được tạo dựng trong 3 năm trở lại đây: Năm 2018, UBND tỉnh đã phê duyệt kế hoạch Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST trên địa bàn tỉnh Đồng Nai giai đoạn 2018-2023. Năm 2020, UBND tỉnh tiếp tục phê duyệt kế hoạch triển khai thực hiện đề án Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025 trong các cơ sở giáo dục nghề



Tỉnh Đồng Nai thực hiện ký kết với các đơn vị đẩy mạnh hoạt động khởi nghiệp

ng nghiệp trên địa bàn tỉnh; Vào tháng 6-2021, UBND tỉnh đã ban hành đề án Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Đồng Nai giai đoạn 2021-2025. Đề án này là cơ sở pháp lý để các cơ quan liên quan của tỉnh triển khai những nhiệm vụ cụ thể, tạo điều kiện khuyến khích khởi nghiệp, khởi sự doanh nghiệp cho người dân. Kể từ năm 2020 đến nay, Sở KH&CN liên tục ban hành và triển khai thực hiện kế hoạch Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo hàng năm, hội tụ giới chuyên gia, hội tụ công nghệ và tạo cơ hội để doanh nghiệp khởi nghiệp tiếp cận với những xu hướng thời thượng nhất. Đây thực sự trở thành ngày hội lớn cho cộng đồng khởi nghiệp tỉnh nhà.

thức về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Chúng tôi tin tưởng rằng với lợi thế là một tỉnh nằm trong khu vực đang rất năng động phát triển đặc biệt là các doanh nghiệp phụ trợ gắn với những ngành sản xuất lớn, gắn với một thị trường rất lớn là TP. Hồ Chí Minh và các tỉnh miền Đông Nam bộ, Đồng Nai đang có rất nhiều lợi thế về nguồn lực cả về doanh nghiệp, về con người, vị trí địa lý để có thể phát triển nhiều mảng, nhiều ngành liên quan đến khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

T.Quế

## SINH VIÊN MUỐN KHỞI NGHIỆP HÃY THAM GIA HOẠT ĐỘNG ĐỘI NHÓM

**T**hông gia hoạt động đội nhóm sẽ mang đến cho sinh viên những kỹ năng mà đôi khi phải nhiều năm sau các bạn mới thật sự thấy giá trị.

Đây là một trong những thông điệp được anh Lương Duy Hoài - nhà sáng lập và CEO của ứng dụng “Giao hàng nhanh” - chia sẻ với các sinh viên trong hội thảo “Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong kỷ nguyên số” do Trường ĐH Bách khoa (ĐH Quốc gia TP.HCM) phối hợp Sở Khoa học và Công nghệ TP.HCM cùng các đơn vị tổ chức vào ngày 25-10.

Từng học công nghệ thông tin tại Trường ĐH Bách khoa (ĐH Quốc gia TP.HCM), anh Hoài nhớ lại mình rất e dè, ngại ngùng hồi năm nhất. Sau khi tham gia Mùa hè xanh cùng năm anh mới dần năng động hơn, tham gia thêm nhiều hoạt động đội nhóm, câu lạc bộ cũng như xin vào một số dự án nghiên cứu của thầy cô.

Anh cho rằng những hoạt động đó sẽ cho sinh viên những kỹ năng mà đôi khi



*Xây dựng nền tảng kiến thức khởi nghiệp cho doanh nghiệp.*

Theo đó, giới chuyên môn rất kỳ vọng về Đồng Nai sẽ trở thành trung tâm khởi nghiệp lớn của cả nước. Theo TS. Phạm Hồng Quát – Cục trưởng Phát triển thị trường và Doanh nghiệp khoa học và công nghệ (Bộ Khoa học và Công nghệ), Đồng Nai là một trong những địa phương đã triển khai những dự án, chương trình hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo rất sớm của cả nước. Lãnh đạo tỉnh, các sở ban ngành, tổ chức hiệp hội, VCCI có rất nhiều sáng kiến để triển khai các sự kiện, các chương trình tập huấn đào tạo, truyền thông nâng cao năng lực và nhận



*Anh Lương Duy Hoài trong buổi chia sẻ với sinh viên vào ngày 25-10*

phải nhiều năm sau các bạn mới thật sự thấy giá trị. Đó là kỹ năng giao tiếp, kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng quản lý thời gian, đặc biệt là kỹ năng lãnh đạo. Nếu chọn khởi nghiệp, kỹ năng lãnh đạo cần đủ mạnh để đưa đội nhóm vượt qua những thách thức trong giai đoạn đầu.

“Nhiều người sau khi tốt nghiệp ĐH lại tốn tiền để tham gia các khóa học nâng cao các kỹ năng này, trong khi đó bạn hoàn toàn có thể vừa học miễn phí vừa tiết kiệm được thời gian nếu biết tận dụng các hoạt động thời sinh viên. Ngoài ra, phần nhiều đồng đội của mình là những người mình đã từng gặp và làm việc thời sinh viên” - anh Hoài nói.

Cũng tại hội thảo, PGS.TS Phạm Đình Anh Khôi - giám đốc Trung tâm ươm tạo doanh nghiệp công nghệ, Trường ĐH Bách khoa (ĐH Quốc gia TP.HCM) - cho biết hiện nay nhiều ĐH quốc tế đang bắt

đầu nói đến việc trang bị tư duy “doanh nhân số” cho sinh viên, ngay cả với các sinh viên học về công nghệ, kỹ thuật. Tư duy này bao gồm nhiều thành tố, chẳng hạn biết suy nghĩ lớn, biết dùng công nghệ, đổi mới sáng tạo để giải quyết các bài toán kinh tế - xã hội...

Đặc biệt, “tư duy doanh nhân số” buộc sinh viên luôn trăn trở về những chữ “hơn”: bạn có thể làm giải pháp nào tốt hơn, rẻ hơn, dễ dàng hơn, nhanh hơn? Theo PGS.TS Phạm Đình Anh Khôi, sinh viên có thể suy nghĩ về những chữ “hơn” này ngay trong học tập và trong các dự án mình tham gia để luôn luôn cải tiến.

*Theo Báo Tuổi trẻ*



# STARTUP XE ĐIỆN CỦA CỰU QUẢN LÝ TESLA TIẾP TỤC TĂNG VỐN VỚI KHOẢN TÀI TRỢ 3 TRIỆU ĐÔ



*Đội ngũ Rapteree*

**C**hỉ trong 5 năm qua, lĩnh vực xe điện của Ấn Độ đã phát triển vượt bậc, đặt mục tiêu đưa quốc gia này trở thành thị trường xe điện lớn nhất thế giới vào năm 2030.

Ngoài lợi thế về chi phí và môi trường, xe điện còn được hưởng lợi ích về chính sách thuế ở Ấn Độ. Tuy nhiên, mặc dù có 3 triệu xe điện đang lưu hành trên đường nhưng quốc gia này vẫn chưa thiết lập các quy trình sạc tiêu chuẩn cho loại phương tiện này.

Với ý nghĩ đó, Rapteree cho biết đây là công ty khởi nghiệp xe điện đầu tiên của Ấn Độ lựa chọn đầu nối Hệ thống sạc kết hợp Loại 2 hay viết tắt là CCS2. Bằng cách tích hợp cả sạc AC và DC công suất cao, hệ thống sẽ đẩy nhanh quá trình sạc, đặc biệt là ở các trạm sạc Cấp 3.

Được thành lập vào năm 2019 bởi cựu lãnh đạo Tesla Dinesh Arjun, công ty gần đây đã huy động được 3 triệu đô la Mỹ trong vòng gọi vốn tiền series A do Bluehill Capital dẫn đầu.

Rapteree đang tìm cách tích hợp công nghệ hệ thống truyền động điện áp cao vào xe 2 bánh của mình, cùng với bộ sạc tích hợp, giúp nó tương thích với mạng sạc công cộng CCS2 hiện có. Cấp CCS2 chủ yếu được sử dụng thị trường châu Âu và cũng đang phát triển nhanh chóng ở Ấn Độ.

Cho đến nay, công ty đã nộp đơn đăng ký hơn 45 bằng sáng chế.

Nguồn vốn tài trợ mới sẽ được sử dụng để cải thiện cơ sở sản xuất, mua máy móc và dụng cụ cho mẫu xe sắp ra mắt của công ty, cũng như tăng cường tuyển dụng.

Ngoài Arjun, người trước đây từng là quản lý chương trình tại Tesla, các đồng sáng lập khác bao gồm Phunith Kumar V, Karthikeyan Adhikesavan và Keerthivasan Ravi, người đứng đầu mảng chế tạo tại Formula Bharat.

Raptee đang tìm cách ra mắt chiếc xe máy đầu tiên dành cho phân khúc trung cấp vào đầu năm 2024. Hãng cũng đang mở các trung tâm trải nghiệm ở Chennai và Bangalore, với kế hoạch thâm nhập thêm 8 thành phố nữa vào cuối năm sau.

*Thông tin thêm:*

Raptee Energy được thành lập năm 2019 bởi Dinesh Arjun và Keerthivasan Ravi.

Giai đoạn	Số tiền (USD)	Các nhà đầu tư
Hạt giống	700.000	
Tiền series A	3 triệu	Chandu Nair, Lakshmi Narayanan, Eugene Mayne, Ramesh Kannan, Bluehill Capital
Tiền series A	3 triệu	Eugene Mayne, Lakshmi Narayanan, Ramesh Kannan, Chandu Nair, Bluehill Capital
<b>Tổng</b>	<b>6,7 triệu</b>	

HA (TechinAsia)

## WASTEX CỦA WAVEMAKER MUỐN BIẾN RÁC TRANG TRẠI THÀNH THAN SINH HỌC

Sau khi rời doanh nghiệp đầu tiên của mình – một nền tảng lập hóa đơn có tên Capital Match – Pawel Kuznicki muốn quay sang giải quyết vấn đề biến đổi khí hậu.

*Người sáng lập, CEO WasteX Pawel Kuznicki*

Cơ duyên đó đưa anh tham gia vào chương trình xây dựng liên doanh của Wavemaker vào năm 2022 để phát triển WasteX với mục tiêu giải quyết 1,3 tỷ tấn chất thải nông nghiệp mà các trang trại tạo ra hàng năm.

Chất thải có thể đến từ nhiều loại trang trại khác nhau, bao gồm trang trại trồng trọt, trang trại chăn nuôi và thậm chí cả các nhà máy nuôi trồng thủy sản. Các trang trại có thể bán chất thải này với giá rẻ cho các nhà sản xuất phân bón nhưng hầu hết các trang trại đều phải đốt bỏ, dẫn đến ô nhiễm và các vấn đề môi trường khác.

Kuznicki muốn biến chất thải này thành một thứ hữu ích hơn nhiều: than sinh học. Than sinh học là một loại than được làm từ nhiều loại vật liệu hữu cơ khác nhau. Vật liệu trong lịch sử đã được sử dụng để cải thiện chất



lượng đất, sức khỏe và dinh dưỡng của cây trồng, dẫn đến tăng hiệu quả canh tác.

Tuy nhiên, theo Kuznicki, sản phẩm này chưa được sử dụng rộng rãi do nhiều nguyên do.

Một là chi phí cao và rủi ro khi sản xuất than sinh học. Các trang trại cần đầu tư một khoản tiền đáng kể và nguồn sinh khối chất lượng cao có thể còn hạn chế. Ngoài ra, còn thiếu thông tin tuyên truyền về than sinh học và lợi ích của nó.

Có trụ sở tại Singapore, WasteX cung cấp giải pháp toàn diện để đưa than sinh học đến nhiều trang trại hơn trên khắp Đông Nam Á, bắt đầu bằng một thiết bị dạng mô-đun kích thước nhỏ độc quyền có thể biến bất kỳ sinh khối nào thành than sinh học. Các trang trại có thể tự sử dụng than sinh học hoặc bán cho những khách hàng khác có nhu cầu.

Thiết bị được tự động hóa, nghĩa là nông dân chỉ cần nhấn nút. Bằng cách sử dụng ứng dụng WasteX, nông dân có thể ghi lại quá trình sản xuất than sinh học và nhận các đề xuất riêng về cách thức sử dụng sản phẩm.

WasteX đang bán thiết bị với giá 4.950 USD, đây là một mức giá cạnh tranh. Theo công ty, lợi nhuận ròng của nông dân sẽ gấp đôi số tiền đầu tư chỉ trong một năm.

Kuznicki cho hay WasteX không kiếm được nhiều lợi nhuận từ thiết bị để giữ cho rào cản gia nhập ở mức thấp. Để tăng lợi nhuận, công ty cũng bán tín chỉ carbon mà các trang trại đối tác tạo ra bằng cách sử dụng than sinh học. WasteX theo dõi các tín chỉ thông qua ứng dụng của công ty.

Theo startup, một tấn than sinh học tạo ra lượng tín chỉ carbon trị giá 50 USD. Mức đó có thể mang lại thu nhập trung bình khoảng 1.500 USD cho một trang trại ca cao rộng 6 ha.

Hiện tại, khách hàng của WasteX bao gồm 2 trang trại ở Indonesia, một ở Philippines và một ở Thái Lan.

Ngoài các trang trại trồng trọt và chăn nuôi, WasteX cho biết các dịch vụ của họ cũng có thể triển khai tại các xưởng cưa cũng như các công ty sản xuất phân bón và thức ăn chăn nuôi, xây dựng và quản lý chất thải, cùng nhiều lĩnh vực khác.

Kuznicki cho biết WasteX sẽ xem xét huy động thêm vốn sau khi thu hút được nhiều khách hàng hơn. Công ty đã nhận được 525.000 USD từ Wavemaker Impact như một phần của chương trình xây dựng liên doanh vào tháng 8/2022.

HA (TechinAsia)

## **ĐỒNG SÁNG LẬP CTRIP ĐẦU TƯ VÀO STARTUP DU LỊCH VNTRIP CỦA VIỆT NAM**

**S**tartup du lịch Việt Nam Vntrip cho biết công ty vừa hoàn thành một vòng cấp vốn mới chưa được tiết lộ từ người đồng sáng lập Ctrip Fan Min và các nhà đầu tư hiện hữu.

Trước vòng gọi vốn này, Vntrip đã huy động được hơn 20 triệu USD từ các nhà đầu tư như John Wu, cựu CTO của Alibaba, ngân hàng tư nhân Thụy Sĩ IHAG và Hendale Capital Hồng Kông.

Được thành lập vào năm 2014, công ty





Giàn lãnh đạo Vntrip

ban đầu tập trung vào việc cung cấp các giải pháp du lịch cho người tiêu dùng trong nước.

Tuy nhiên, năm 2018, Vntrip chuyển hướng sang phục vụ doanh nghiệp vì “phân khúc du lịch doanh nghiệp trị giá 2 tỷ USD tại Việt Nam vẫn còn mạnh mẽ, chưa có công ty nào có khả năng chiếm ưu thế”, ông Lê Đắc Lâm, đồng sáng lập, Chủ tịch Vntrip cho biết.

Ông Lâm cho biết bước chuyển sang du lịch công tác của công ty khởi nghiệp được mô phỏng theo Navan (trước đây gọi là TripActions), một công ty có trị giá ước tính lên đến 9,2 tỷ USD.

“Sau Covid, các công ty đã thực hiện nhiều biện pháp cắt giảm chi phí hơn, dẫn đến nhu cầu tăng đối với các sáng kiến liên quan đến công nghệ có thể giúp tiết kiệm chi phí hoạt động, đặc biệt là trong lĩnh vực du lịch”, ông Lâm cho biết thêm.

Vntrip cung cấp hệ thống quản lý du lịch cho khách hàng doanh nghiệp nhằm hợp lý hóa quy trình đặt chỗ và lựa chọn khách sạn và chuyến bay, giúp họ tiết kiệm thời gian và chi phí. Công ty cho biết hiện đang làm việc với 1.500 khách hàng doanh nghiệp trên cả nước, bao gồm Unilever, FPT, Sabeco, Carlsberg và VPBank.

Vntrip sẽ sử dụng nguồn vốn mới để mở rộng các dịch vụ B2B cho khách hàng hiện có và hỗ trợ việc mở rộng hoạt động trong nước. Startup tuyên bố đã đạt được dòng tiền ròng dương tính đến tháng 12/2022. ■

**SK (TechinAsia)**

