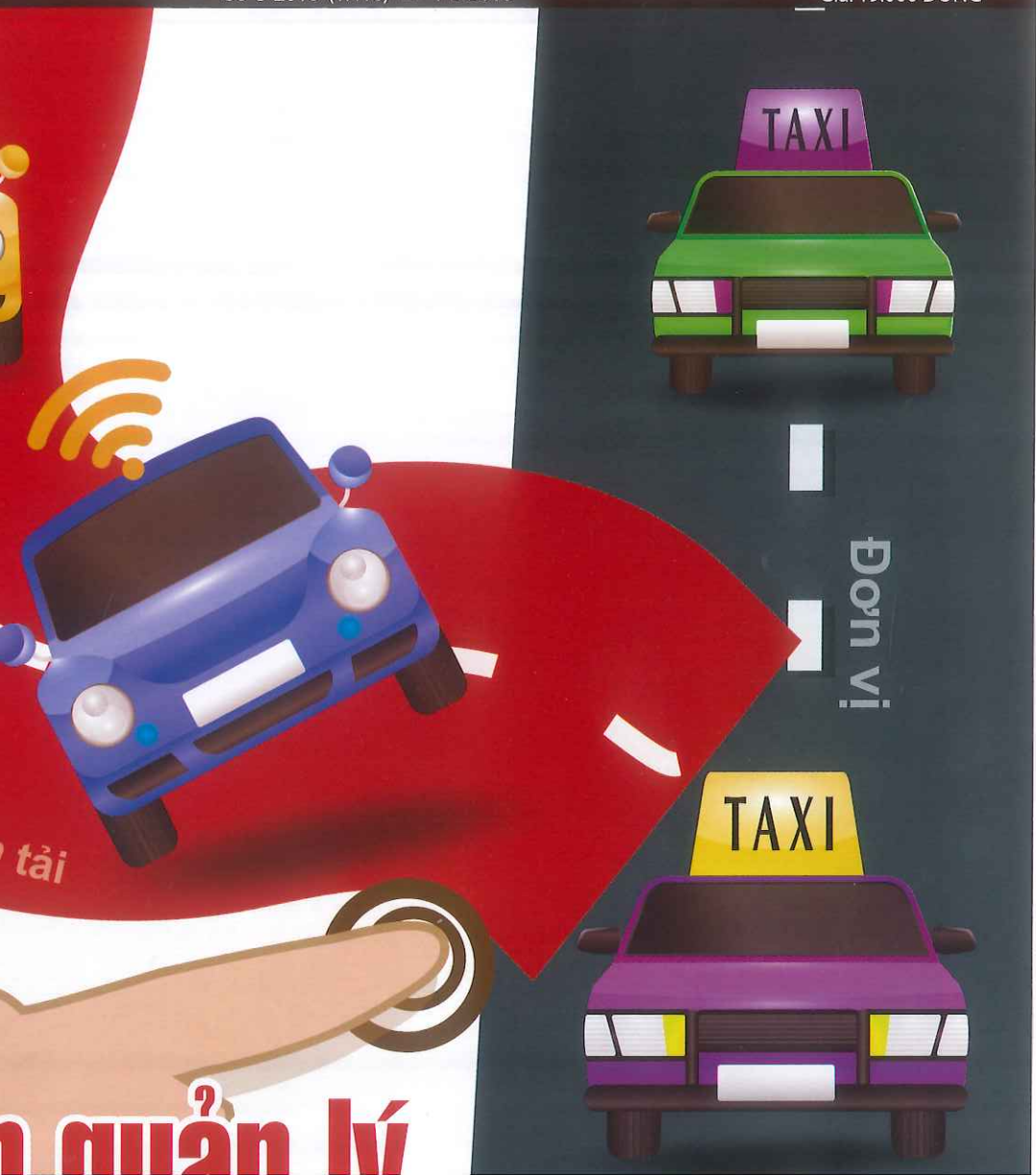


Thời báo Kinh tế Sài Gòn

CƠ QUAN CHỦ QUẢN: SỞ CÔNG THƯƠNG TP HCM

Số 5-2018 (1.416) ■ 1-2-2018

Giá: 19.000 ĐỒNG





LS. HOÀNG QUỐC NHẬT TRUNG

Các doanh nghiệp khởi nghiệp (*startup*) muốn gọi vốn thuận lợi, ngoài việc phải thuyết phục nhà đầu tư về khả năng thành công, mức sinh lợi của ý tưởng cũng như kế hoạch kinh doanh, còn phải chứng minh cho nhà đầu tư thấy rằng quyết định đầu tư của họ được kiểm soát tốt về pháp lý.

Dưới đây là bốn vấn đề mà các startup cần lưu ý ngay từ giai đoạn đầu khởi nghiệp.

1. ƯU TIÊN TUÂN THỦ PHÁP LÝ NGAY TỪ ĐẦU

Do đặc thù của doanh nghiệp khởi nghiệp là hạn chế về chi phí và nguồn lực, nhiều startup chưa quan tâm đúng mức các vấn đề pháp lý ngay từ đầu. Các chủ doanh nghiệp thường chỉ quan tâm việc làm sao có được giấy phép với chi phí rẻ nhất và thời gian nhanh nhất mà không quan tâm đến nội dung của hồ sơ đăng ký thành lập doanh nghiệp, kể cả bản điều lệ công ty - văn bản nội bộ có tính pháp lý cao nhất để điều chỉnh các hoạt động của doanh nghiệp cũng như quyền và nghĩa vụ giữa các thành viên hay cổ đông. Không những vậy, sau khi thành lập, các startup này cũng không biết và/hoặc không quan tâm đến việc thực hiện và hoàn thiện các thủ tục sau

Đề gọi vốn thành công

cấp phép. Do đó, khi doanh nghiệp bước vào giai đoạn cần gọi vốn đầu tư họ gặp không ít khó khăn, đặc biệt là từ những nhà đầu tư ngoại "khó tính", luôn đặt vấn đề tuân thủ pháp luật lên hàng đầu. Hệ quả là quá trình gọi vốn của các startup có thể bị chậm trễ, giá trị gọi vốn bị giảm sút hoặc thậm chí là thất bại.

Thực tế, các nhà đầu tư quan tâm đến tình trạng pháp lý của startup không chỉ trong giai đoạn gọi vốn mà trong suốt quá trình hoạt động. Kinh nghiệm cho thấy, các startup nên tuân thủ pháp luật ngay từ đầu bởi việc khắc phục những thiếu sót đã xảy ra luôn khó khăn và tốn kém hơn, thậm chí có những trường hợp không khắc phục được. Sự minh bạch và tuân thủ pháp luật sẽ là điểm cộng trong quá trình gọi vốn và góp phần làm tăng giá trị của startup trong con mắt nhà đầu tư.

2. HOÀN THIỆN VÀ LƯU TRỮ ĐẦY ĐỦ HỒ SƠ PHÁP LÝ

Thực tế cho thấy nhiều startup không tổ chức được một hệ thống lưu giữ tài liệu pháp lý doanh nghiệp đầy đủ, đồng bộ và khoa học, do đó, khi cần cung cấp cho nhà đầu tư để phục vụ việc gọi vốn, họ lúng túng và mất khá nhiều thời gian tìm kiếm, hoàn thiện. Việc này không chỉ làm ảnh hưởng công việc thường ngày và hoạt động kinh doanh bình thường của doanh nghiệp mà còn có thể dẫn đến sự thiếu sót, không thống nhất giữa các hồ sơ, và chắc chắn sẽ gây ra chậm trễ cho quá trình gọi vốn.

3. XÂY DỰNG VÀ HOÀN THIỆN HỆ THỐNG QUẢN TRỊ NỘI BỘ

Một hệ thống quản trị nội bộ quy củ, chuyên nghiệp ngay từ đầu sẽ giúp cho doanh nghiệp "đẹp hơn" trong mắt nhà đầu tư, làm tăng sức hấp dẫn và giá trị cho startup. Khi gọi

vốn, với sự hỗ trợ tích cực từ một hệ thống quản trị nội bộ được tổ chức tốt, doanh nghiệp sẽ gặp thuận lợi trong việc giao dịch, tiết kiệm được cả thời gian và chi phí cho nhà đầu tư lẫn doanh nghiệp.

Có thể, một doanh nghiệp khởi nghiệp nhỏ và vừa sẽ không dễ dàng tổ chức được một hệ thống quản trị nội bộ quy mô ngay từ đầu. Xin đừng vì lý do này mà xem nhẹ việc tổ chức hệ thống quản trị nội bộ. Hãy bắt đầu từ những vị trí nhân sự chủ chốt, như phải có hợp đồng lao động; chế độ lương thưởng, kỷ luật và phúc lợi rõ ràng và hợp pháp; thiết lập chương trình thăng tiến hoặc ESOP (*Employee Stock Ownership Plan*, tạm dịch là kế hoạch thực quyền sở hữu cổ phần cho nhân viên công ty) rõ ràng.

4. XEM CHI PHÍ PHÁP LÝ LÀ KHOẢN ĐẦU TƯ

Với những công ty mới khởi nghiệp, chi phí cho việc tuân thủ pháp lý tốn một khoản ngân sách không nhỏ nếu sử dụng dịch vụ tư vấn của các hãng luật bên ngoài hoặc thuê luật sư nội bộ. Tuy nhiên, các chủ doanh nghiệp nên xem đây là khoản đầu tư (tương tự tiền phí bảo hiểm) hơn là khoản mất đi. Khoản đầu tư đó không những cho hiện tại mà còn cho các cơ hội trong tương lai, và sẽ đóng góp rất nhiều vào việc tạo ra giá trị doanh nghiệp, mang lại thuận lợi và thành công cho các giao dịch gọi vốn.

Giữa muôn vàn sự lựa chọn, một bó rau giữa chợ được người tiêu dùng chọn mua không chỉ vì "ngon, bổ, rẻ" mà còn là do "an toàn". Đầu tư vào startup, nhà đầu tư mong muốn lợi nhuận cao để bù đắp rủi ro. Nếu startup còn là món hàng "an toàn", nhà đầu tư sẽ sẵn sàng trả thêm tiền cho món hàng đó, thậm chí "ngay và luôn".