

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

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 12.2018



## TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Diễn đàn “Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo”
- 02 Nguồn tài chính cho các doanh nghiệp khởi nghiệp ở Việt Nam
- 03 FAN4: Hỗ trợ các dự án khởi nghiệp phát triển bền vững
- 04 VIISA đầu tư vào 4 start-up

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Fresh Deli: Hành trình bữa ăn trưa sạch
- 06 Start-up thế giới: Nhìn lại 2017 và một số nhận định cho 2018

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Thực hiện không thành công chương trình thúc đẩy khởi nghiệp của chính phủ: Nguyên nhân và bài học kinh nghiệm (P1)



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

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





## DIỄN ĐÀN “KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO”

*Ngày 21/4/2018, tại TP Huế, Bộ Khoa học và Công nghệ, UBND tỉnh Thừa Thiên - Huế đã phối hợp tổ chức Diễn đàn Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và phát động cuộc thi Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo năm 2018.*

Đến dự có Thứ trưởng Bộ KH&CN Trần Văn Tùng, lãnh đạo tỉnh Thừa Thiên - Huế, cùng hơn 600 đại biểu đại diện các cơ quan quản lý, trường đại học, cao đẳng, các nhà đầu tư, doanh nghiệp khởi nghiệp.

Tại Diễn đàn, ông Trần Ngọc Nam, Giám đốc, Sở KH&CN tỉnh Thừa Thiên Huế cho biết tầm quan trọng của hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Huế và công bố kế hoạch và thể lệ cuộc thi “*Khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo năm 2018*”. Xác định khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế - xã hội, tỉnh Thừa Thiên - Huế đã

và đang triển khai đồng bộ các nhiệm vụ, giải pháp nhằm cải thiện môi trường kinh doanh và hỗ trợ phát triển doanh nghiệp. Trong đó, UBND tỉnh đã ban hành Kế hoạch Hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo giai đoạn 2017 - 2020, định hướng đến năm 2025, xây dựng chính sách hỗ trợ khởi nghiệp và xúc tiến thành lập Khu tập trung dịch vụ hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của tỉnh. Trên cơ sở định hướng của tỉnh, các trường đại học, cao đẳng trên địa bàn tỉnh cũng đã triển khai một số hoạt động khuyến khích sinh viên khởi nghiệp ... Từ đó, đã hình thành được các vườn ươm công nghệ, vườn ươm doanh

ng nghiệp khởi nghiệp và các câu lạc bộ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Theo Phó Chủ tịch UBND tỉnh Nguyễn Dung, diễn đàn lần này là cơ hội để các cấp, ngành, các nhà trường chia sẻ những thông tin và kinh nghiệm trong việc hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đạt hiệu quả nhất, nhằm đưa các ý tưởng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo vào đời sống, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội.

Theo Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Trần Văn Tùng, Thừa Thiên - Huế là địa phương đầu tiên tổ chức diễn đàn "*Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo*" và phát động Cuộc thi "*Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo*" năm 2018 tại khu vực miền Trung trong năm 2018. Sự kiện này cũng là bước chuẩn bị để Bộ Khoa học và Công nghệ tổ chức "*Ngày hội Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo vùng Duyên hải miền Trung*" vào tháng 10/2018.

Các chủ đề được đưa ra thảo luận tại Diễn đàn bao gồm: Báo cáo "*Tỉnh Thừa Thiên Huế với mục tiêu xây dựng và vận hành hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo*"; Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo những vấn đề đang đặt ra; Các chia sẻ lợi ích của các start-up đạt được sau cuộc thi khởi nghiệp đổi

mới sáng tạo năm 2018...

Diễn đàn là dịp để các đại biểu cùng nhau trao đổi, thảo luận trên báo cáo của các cơ quan quản lý trong việc xây dựng, vận hành hệ sinh thái khởi nghiệp, chính sách hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; hành trình khởi nghiệp và kết nối nguồn lực thúc đẩy khởi nghiệp; các khó khăn và giải pháp nâng cao chất lượng các dự án khởi nghiệp...

Nhân dịp này, Sở KH&CN tỉnh Thừa Thiên - Huế đã phát động Cuộc thi "*Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Thừa Thiên - Huế năm 2018*". Đối tượng dự thi gồm: Các tổ chức, nhóm cá nhân, cá nhân có ý tưởng, dự án khởi nghiệp có khả năng tăng trưởng nhanh dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới dự kiến triển khai và phát triển trên địa bàn (ưu tiên các ý tưởng, dự án khởi nghiệp đã có sản phẩm cụ thể). Đối với doanh nghiệp khởi nghiệp có thời gian đăng ký hoạt động không quá 5 năm, kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu. Mỗi tổ chức, nhóm cá nhân, cá nhân, doanh nghiệp khởi nghiệp có thể tham gia một hay nhiều ý tưởng, dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo./.



# NGUỒN TÀI CHÍNH CHO CÁC DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP Ở VIỆT NAM

*(Tạp chí Tài chính) - Bài viết làm rõ khía cạnh lý thuyết và thực tiễn các nguồn tài trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp; Phân tích thực trạng các nguồn tài trợ cho doanh nghiệp khởi nghiệp của Việt Nam. Nghiên cứu này sẽ hữu ích cho sự đánh giá và gợi ý về hướng phát triển hệ thống tài chính tài trợ cho doanh nghiệp khởi nghiệp tại Việt Nam.*

## **NGUỒN VỐN CỦA DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP**

Thông thường, các nguồn vốn có thể huy động được của start-up được chia thành hai nhóm: Nguồn vốn bên trong (vốn tự có, vốn từ gia đình bạn bè); nguồn vốn bên ngoài thông qua đầu tư của nhà đầu tư thiên thần, đầu tư mạo hiểm, các khoản vay từ ngân hàng hay những nguồn vốn hỗ trợ khác.

Các nhà quản trị thường sử dụng nguồn vốn bên trong nếu có thể. Chỉ khi nguồn vốn bên trong không

đủ để đáp ứng nhu cầu vốn của doanh nghiệp (DN), nhà quản trị công ty mới sử dụng đến vốn bên ngoài, trong đó, vốn vay sẽ được ưu tiên trước vốn đầu tư do vay nợ sẽ ít bị ảnh hưởng bởi vấn đề thông tin bất cân xứng hơn.

Các DN nhỏ và mới phải dựa nhiều vào nguồn tài trợ bên trong, vốn tín dụng thương mại và vốn đầu tư “thiên thần”.

Khi DN lớn lên, tài trợ vốn sẽ trở nên dễ tiếp cận hơn từ các quỹ đầu tư mạo hiểm cũng như các ngân

hàng và các tổ chức tài chính khác. Thậm chí nếu DN tiếp tục phát triển, họ có thể huy động vốn từ công chúng thông qua phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng (IPO).

Tuy vậy, khi các nguồn tài chính như vốn đầu tư thiên thần hay mạo hiểm không sẵn có hoặc chỉ đáp ứng một lượng nhỏ, start-up sẽ phải tìm cách để huy động từ các nguồn vốn thay thế khác.

## **THỰC TẾ HUY ĐỘNG NGUỒN TÀI CHÍNH CỦA START-UP VÀ MỘT SỐ KINH NGHIỆM**

**Vốn bên trong:** Vốn tự có được đầu tư vào DN bởi một hoặc những người sáng lập start-up. Đây là nguồn vốn lớn nhất trong giai đoạn đầu của start-up. Số liệu điều tra của Tổ chức Khởi nghiệp toàn cầu - GEM chỉ ra hơn 60% vốn cho các start-up mới thành lập là vốn tự có (GEM, 2004). Tương tự, Berge và Udel (1998) chỉ ra rằng vốn chủ DN chiếm khoảng 50% vốn huy động của các start-up. Campbell và De Nardi (2009), Bates và Robb (2013) đều chỉ ra rằng, vốn từ gia đình và bạn bè đứng thứ 2 tới thứ 3 về tầm quan trọng trong các nguồn vốn của start-up sau vốn tự có. Tuy nhiên, tổng lượng giá trị nguồn vốn này khá hạn chế.

**Vốn bên ngoài:** Hỗ trợ tài chính của Chính phủ thường dưới dạng đầu tư công rót vào các Start-up. Tuy nhiên, nhìn chung phần hỗ trợ này thường khá nhỏ. Berger và Udell (1998) Robb và Robinson (2010) tính toán rằng, chỉ có dưới 1% tổng vốn của các start-up là từ hỗ trợ của Chính phủ.

Nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng, ngân hàng thương mại là nguồn tài chính bên ngoài quan trọng của các start-up. Theo Berger và Udell (1998), các khoản vay thương mại chiếm khoảng 30% tổng vốn bên ngoài của các DN mới thành lập tại Mỹ. Robb và Robinson (2010) chỉ ra rằng, có khoảng 40% các start-up Mỹ được tài trợ bởi các khoản vay thương mại.

Các nhà đầu tư “thiên thần” có thể được xem là nguồn tài chính quan trọng đối với các start-up trong những giai đoạn đầu của quá trình phát triển. Đây là

các cá nhân có nguồn vốn lớn, hoạt động độc lập hoặc trong một nhóm, đầu tư vốn của mình trực tiếp vào một DN chưa niêm yết và sau khi đầu tư, thông thường sẽ gắn bó với DN, chẳng hạn, với vai trò người tư vấn hoặc thành viên hội đồng điều hành (Mason và Harrison, 2008). Giá trị đầu tư mỗi thương vụ thường nhỏ nhưng số lượng các start-up nhận được vốn đầu tư thiên thần thường lớn (Soderblom và Samuelsson, 2014).

Vốn đầu tư mạo hiểm chủ yếu đầu tư vào các công ty mà công nghệ và sáng tạo đã được phát triển. Chỉ một số ít DN có những điều kiện và tiềm năng tốt đủ để thu hút các nhà đầu tư mạo hiểm. Robb và Robinson (2010) gợi ý rằng, 4% start-up tại Mỹ nhận được vốn từ các quỹ đầu tư mạo hiểm. Theo GEM (2003), có 0,5% các start-up nhận được vốn đầu tư mạo hiểm. Ngoài các nguồn vốn truyền thống trên, start-up cũng có thể huy động vốn từ một số nguồn khác như tài trợ đám đông và vốn hóa thông qua IPO, hoặc thông qua những hình thức huy động vốn mới từ các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp.

## **NGUỒN TÀI CHÍNH CHO DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP TẠI VIỆT NAM**

### ***Tình hình khởi nghiệp tại Việt Nam***

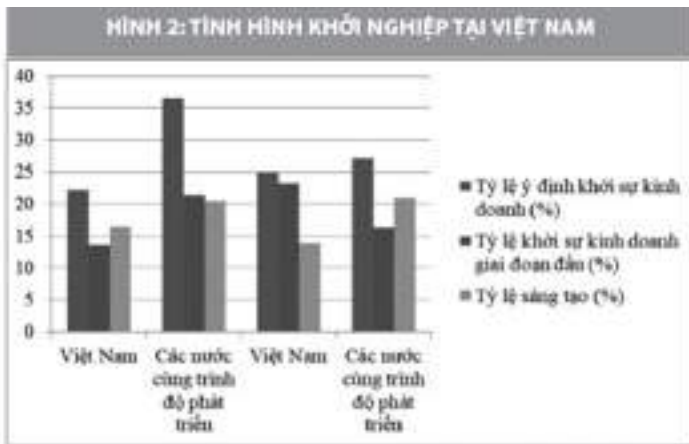
Khởi nghiệp trở thành làn sóng phát triển mạnh mẽ tại Việt Nam trong những năm qua. Theo số liệu thống kê không chính thức, hiện nay, Việt Nam có khoảng 15.000 start-up đang hoạt động tập trung chủ yếu ở hai trung tâm lớn là Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh (Văn phòng Đề án 844).

Tổ chức khởi nghiệp toàn cầu (GEM) chia các quốc gia thành ba nhóm tương ứng với ba giai đoạn phát triển: Các nước phát triển dựa trên nguồn lực (giai đoạn 1); các nước dựa trên hiệu quả (giai đoạn 2); các nước dựa trên đổi mới (giai đoạn 3). Các nước sẽ tiến từ giai đoạn 1 sang giai đoạn 2 và 3. Việt Nam được xếp vào nhóm nước phát triển dựa trên nguồn lực, tức là giai đoạn phát triển ban đầu. Trong khu vực Đông Nam Á, Việt Nam cùng nhóm với Philippines, trong khi đó Malaysia, Thái Lan,



Indonesia được xếp vào trình độ phát triển giai đoạn 2. Việc đánh giá mức độ khởi nghiệp của một quốc gia cần so sánh với các quốc gia cùng trình độ phát triển (GEM, 2016).

Hình 2 cho thấy, tỷ lệ có ý định khởi sự kinh doanh tại Việt Nam trong những người trưởng thành, tỷ lệ hoạt động kinh doanh ở giai đoạn khởi sự và tỷ lệ sáng tạo của start-up Việt Nam mặc dù ở mức kém hơn so với các nước cùng trình độ phát triển, tuy vậy, các tỷ lệ này đều có xu hướng tăng lên rõ rệt từ năm 2015 tới năm 2017. Năm 2017, tỷ lệ người có ý định khởi sự kinh doanh ở Việt Nam là 25%, tỷ lệ khởi sự kinh doanh tại giai đoạn đầu của Việt Nam là 23,7% và mức độ sáng tạo của các start-up là 21%.



Nguồn: Tổng hợp số liệu của GEM, 2017

### Các nguồn vốn cho doanh nghiệp khởi nghiệp tại Việt Nam

Đánh giá về hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam của GEM qua các năm cho thấy, trong 12 chỉ số, chỉ số tài chính cho kinh doanh là chỉ số đạt điểm số khá thấp. Năm 2017, chỉ số này của Việt Nam đạt 2,27/5 - chỉ số thấp thứ 4. Tuy nhiên, chỉ số này đã được cải thiện nhiều so với năm 2015. Năm 2015, chỉ số tài chính cho kinh doanh của Việt Nam đạt 2,12/5 điểm, là chỉ số thấp thứ hai, chỉ cao hơn chỉ số về giáo dục kinh doanh ở bậc phổ thông. Cụ thể hơn, về đầu tư mạo hiểm, theo thống kê từ Cục Phát triển thị trường, DN khoa học và công nghệ (Bộ Khoa học và Công nghệ) hiện có khoảng 40 quỹ đầu tư mạo hiểm đã và đang hoạt động tại Việt Nam, tăng khoảng 30% so

với năm 2016 (Văn phòng Đề án 844). Các quỹ ngoại điển hình là IDG Ventures Vietnam, Cyber Agent, Mekong Capital, DFJ Vina Capital, ESP Capital, Innovatube. Bên cạnh đó, trong hai năm 2016, 2017, nhiều quỹ đầu tư mạo hiểm nội địa cũng được thành lập và tham gia vào thị trường đầu tư mạo hiểm như SeedCom, FPT Ventures, CMC Innovation Fund, VPBank Startup, VIISA, ESP, VSV, 500 Startups Vietnam,...

Vốn từ các nhà đầu tư thiên thần khá hạn chế trong những năm trước do nhà đầu tư cá nhân tại Việt Nam vẫn chưa nhìn nhận đầu tư cho start-up là một mô hình đầu tư có thể tạo ra lợi nhuận. Tuy nhiên, trong năm 2017, lần đầu tiên, hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam ghi nhận số lượng đáng kể nhà đầu tư thiên thần nội. Hoạt động của các nhà đầu tư thiên thần ở Việt Nam đã bắt đầu có tính hệ thống, chuyên nghiệp hơn, thông qua việc kết nối, hình thành một số câu lạc bộ, mạng lưới đầu tư cho khởi nghiệp. Một số điển hình có thể kể đến như VIC Impact, Hatch! Angel Network, iAngel Vietnam hay Angel4us.

Chương trình Shark Tank - Thương vụ bạc tỷ cũng chốt được 22 vụ đầu tư vào các start-up giai đoạn đầu với tổng vốn đầu tư khoảng 100 tỷ đồng. Thống kê của Topica Founder Institute cho thấy, số lượng thương vụ khởi nghiệp được đầu tư tăng lên đáng kể qua các năm. Năm 2017, có 92 thương vụ nhận được đầu tư với tổng vốn 291 triệu USD (khoảng 6.500 tỷ đồng). Trong đó, các nhà đầu tư thiên thần và các quỹ đầu tư mạo hiểm nội địa đóng góp 49 thương vụ, tương đương với 46 triệu USD.

Mô hình Tổ chức Thúc đẩy kinh doanh đã được chứng minh tính khả thi và mức độ hiệu quả tại Việt Nam. Theo thống kê sơ bộ và tổng hợp từ nhiều nguồn của Cục Phát triển thị trường và DN khoa học và công nghệ, năm 2017, Việt Nam có khoảng 10 tổ chức thúc đẩy kinh doanh và 30 cơ sở ươm tạo, tăng thêm 6 vườn ươm so với năm 2016. Các tổ chức thúc đẩy kinh doanh như Vietnam Silicon Valley Accelerator, Viettel Accelerator, Microsoft Class

Expara, VIISA,... và mới đây là Lotte Accelerator, Hebronstar đang tích cực hoạt động mặc dù mới chỉ ở giai đoạn ban đầu.

Trong số 30 vườn ươm hiện nay có 10 vườn ươm trực thuộc các cơ quan Nhà nước hoặc đơn vị sự nghiệp; 7 vườn ươm thuộc các trường đại học và 13 vườn ươm còn lại do các tổ chức tư nhân hoặc nước ngoài thành lập, một số tên tuổi tiêu biểu như: Vườn ươm DN công nghệ cao Hoà Lạc; Vườn ươm DN công nghệ cao TP. Hồ Chí Minh; Vườn ươm Đà Nẵng; Trung tâm Hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp... Các vườn ươm DN cũng đang trong quá trình nghiên cứu để chuyển dịch mô hình sang thành tổ chức Thúc đẩy DN (Văn phòng Đề án 844).

### **THÚC ĐẨY TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP**

Đa phần các start-up Việt Nam đang ở giai đoạn đầu của quá trình khởi nghiệp, khám phá khách hàng và kiểm chứng mô hình kinh doanh. Lý thuyết và thực tiễn tại các nước cho thấy, ở giai đoạn này, vốn tự có, vốn từ gia đình bạn bè, vốn từ các nhà đầu tư thiên thần và một phần vốn đầu tư mạo hiểm là quan trọng nhất.

Năm 2017, tỷ lệ người có ý định khởi sự kinh doanh ở Việt Nam là 25%, tỷ lệ khởi sự kinh doanh tại giai đoạn đầu của Việt Nam là 23,7% và mức độ sáng tạo của các doanh nghiệp khởi nghiệp là 21%.

Thị trường vốn đầu tư “thiên thần” và vốn đầu tư mạo hiểm đã phát triển không ngừng trong những năm qua. Chính phủ Việt Nam cũng đã liên tục có

những hỗ trợ về pháp lý, thể chế bao gồm sự ra đời của Luật các Doanh nghiệp vừa và nhỏ ngày 12/6/2017 cùng các nghị định hướng dẫn đang được soạn thảo (Quyết định số 1357/QĐ-TTg ngày 13/9/2017 của Thủ tướng Chính phủ); Các chương trình, đề án như Đề án Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025 theo Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016, Đề án “Hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp giai đoạn 2017-2025” theo Quyết định số 939/QĐ-TTg ngày 30/6/2017 và Đề án Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp theo Quyết định số 1665/QĐ-TTg ngày 30/10/2017. Các chương trình, đề án lớn dẫn tới các giải pháp tài chính để hỗ trợ các dự án khởi nghiệp. Tuy nhiên, cho tới nay, hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam vẫn ghi nhận tài chính là một điểm yếu cần khắc phục.

Trong thời gian tới, việc tiếp tục hoàn thiện khung khổ pháp lý, môi trường đầu tư, thực hiện hiệu quả các chương trình, đề án hỗ trợ khởi nghiệp, chú trọng tới việc thu hút các nhà đầu tư “thiên thần” và các quỹ đầu tư mạo hiểm sẽ là nhiệm vụ quan trọng để hỗ trợ start-up ở giai đoạn đầu phát triển ở Việt Nam. Về phía các start-up, các sáng lập viên cũng cần trang bị tốt hơn kiến thức về tài chính và huy động vốn để có thể tiếp cận và kêu gọi vốn đầu tư thành công. Thúc đẩy tài chính cho start-up từ cả phía cung và phía cầu sẽ đảm bảo thành công lớn hơn của các start-up Việt Nam, thúc đẩy Việt Nam trở thành một quốc gia khởi nghiệp, từng bước xây dựng nền kinh tế số và cách mạng 4.0./.





# VIISA ĐẦU TƯ VÀO 4 START-UP

*Quỹ tăng tốc khởi nghiệp Việt Nam cũng dành một quỹ riêng để đầu tư vào các start-up có triển vọng, giá trị mỗi khoản tối đa 200.000 USD.*

Ông Trần Hữu Đức - Giám đốc Quỹ Tăng tốc khởi nghiệp Việt Nam (VIISA) cho biết, sau hơn 5 tháng tuyển chọn với hơn 100 dự án thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau, VIISA đã chọn 4 start-up trong các lĩnh vực nông nghiệp, tài chính ngân hàng, kỹ thuật số, dịch vụ phần mềm vào chương trình đào tạo tăng tốc kéo dài 3 tháng.

Mỗi start-up được đầu tư 15.000 USD tiền mặt và các chi phí khác như: nhà ở, văn phòng, kỹ thuật... Ngoài ra, VIISA cũng dành một quỹ riêng để đầu tư vào các start-up có triển vọng, giá trị khoản đầu tư tối đa là 200.000 USD.

Ngoài ý tưởng đã được triển khai ở thực tiễn kinh

doanh, theo đại diện VIISA, 4 start-up xuất sắc đáp ứng các tiêu chí gồm: đội ngũ mạnh để thực hiện ý tưởng; khả năng mở rộng kinh doanh và phát triển bền vững trong tương lai.

Không chỉ nhận sự đầu tư về vốn và cơ sở vật chất, các start-up trong chương trình còn được đào tạo nhiều kỹ năng quan trọng trong khởi nghiệp như: phát hiện và tìm kiếm khách hàng tiềm năng; gọi vốn; bán hàng... từ hơn các nhà đầu tư và doanh nghiệp hàng đầu khu vực và Việt Nam như: FPT, Dragon Capital Group, Microsoft Việt Nam, Cốc Cốc...

Quỹ tăng tốc khởi nghiệp Việt Nam (VIISA) do FPT Ventures, Dragon Capital và Hanwha

Investment & Securities sáng lập từ tháng 1/2017, đến nay Quỹ thu hút hơn 400 start-up đăng ký tham gia. Đã có 18 start-up được đào tạo trong chương trình "Tăng tốc" khóa 1 và 2.

Giám đốc VIISA chia sẻ, từ chương trình đào tạo của VIISA, một số start-up đã có sự phát triển nhanh chóng. Đơn cử như Wisepass và Wefit là hai doanh nghiệp của khóa 1 đã gọi được vốn vòng "Hạt giống" với tổng số vốn gọi được là hơn 600.000 USD và đang trong quá trình gọi vốn vòng tiếp theo. Cyfeer và Ella Study của khóa 2 đã tăng trưởng đáng kể về doanh thu và lượng khách hàng.

"Sự phát triển của các start-up là minh chứng rõ nhất cho những nỗ lực mà VIISA đang làm trong việc phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam", ông Đức nói.

Năm nay, VIISA sẽ tách riêng thành hai chương trình "Ươm mầm" và "Tăng tốc" cho các start-up. Trong đó "Ươm mầm" dành cho các start-up mới thành lập. Các start-up đã trưởng thành hơn sẽ được VIISA đưa vào chương trình "Tăng tốc" nhằm tăng trưởng nhanh nhất. Với sự tập trung này, Quý kỳ vọng sẽ hỗ trợ tốt nhất cho các start-up mới và nâng cao chất lượng cho chương trình.

Các start-up trong khóa đào tạo "Tăng tốc" thứ 3 dự kiến sẽ tốt nghiệp vào tháng 7/2018./.

#### 4 START-UP TRONG CHƯƠNG TRÌNH "TĂNG TỐC KHỞI NGHIỆP" KHÓA 3 CỦA VIISA

**Urbox.vn** - Start-up chuyên về giải pháp quà tặng điện tử thông minh và tiện lợi dành cho khách hàng cá nhân, doanh nghiệp.

**Goalify Chat** là ứng dụng dành riêng cho giao tiếp và hỗ trợ làm việc nhóm hiệu quả cho từng nhóm nội bộ, nhờ đó việc chia sẻ ý tưởng, thảo luận dự án, và đưa ra quyết định nhanh chóng hơn.

**SmartMeal** - Start-up chuyên về dịch vụ thiết kế và cung cấp "bữa ăn cân bằng" nấu sẵn, giao tận nơi giúp khách hàng giảm cân, giữ dáng và sống lành mạnh.

**Aqua Grow Greens** là công ty thiết kế và sản xuất các sản phẩm trồng rau thủy canh được sản xuất từ vật liệu an toàn với sức khỏe theo công nghệ của Hà Lan và Nhật Bản với thiết kế đơn giản, đẹp mắt và dễ dàng sử dụng. Khách hàng hướng đến là những người muốn tự trồng rau mầm sạch, an toàn tại nhà bằng phương pháp thủy canh và có thể thưởng thức rau mầm giàu dinh dưỡng do chính mình trồng.

# FAN4: HỖ TRỢ CÁC DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

*Từ ngày 2 đến 5/5/2018 tại TP. HCM, Tổ chức FabLab Saigon sẽ kết hợp cùng Không gian sáng tạo khởi nghiệp TP. HCM (SIHUB) và mạng lưới các FabLab Việt Nam tổ chức “Hội nghị mạng lưới các FabLab châu Á lần 4” FAN4.*

FAN4 được kỳ vọng sẽ tìm ra các giải pháp kỹ thuật hiệu quả nhằm nhân rộng mô hình phát triển bền vững trên toàn quốc, đồng thời thúc đẩy tinh thần đổi mới sáng tạo trong cộng đồng sáng chế và chế tạo trẻ ở Việt Nam. FAN4 là cơ hội để cộng đồng yêu thích chế tạo (makers) đến và gặp gỡ nhiều chuyên gia và những người có cùng đam mê từ các Fablab khu vực châu Á như Nhật Bản, Jordan, Ấn Độ, Philipin, Bangladesh...

FAN4 thu hút chuyên gia từ Nhật Bản, Hàn Quốc, Jordan, Ấn Độ, Philipin, Bangladesh... đến hỗ trợ các dự án phát triển bền vững của nhiều cá nhân, tổ chức như: Thiết bị lọc nước gắn xe đạp và hệ thống chiếu sáng công cộng bằng năng lượng mặt trời dành cho khu vực nông thôn của ECO Group Việt Nam; Giải pháp dùng ống hút làm từ cỏ bàng để hạn chế rác thải từ ống hút nhựa của anh Trần Minh Tiến... Các dự án trên nằm trong 17 mục tiêu phát triển bền vững của Liên hiệp quốc đề ra vào năm 2015 và đã có nguyên mẫu hoàn thiện nhưng chưa thể phát triển quy mô lớn do hạn chế về công nghệ và nguồn vốn đầu tư.

### **Các hoạt động khác diễn ra trong hội nghị**

#### **FAN4:**

- Giới thiệu các FabLab tham dự: Giới thiệu về các FabLab tham gia trong khu vực, chia sẻ về các dự án các FabLab đã làm trong năm qua.
- Chuyên đề: Buổi nói chuyện chuyên đề về các lĩnh vực như: Giáo dục STEM, STEAM, công nghiệp 4.0, đổi mới và sáng tạo, giáo dục cộng đồng, v.v...
- Workshop sáng chế và chế tạo: Các dự án sáng tạo công nghệ được tổ chức cho mọi người cùng tham dự, ví dụ: IoT, hệ thống thủy canh tự động, hệ thống cảm biến quan trắc môi trường, v...
- Làm việc nhóm cùng kiến tạo: 10 dự án phát triển bền vững ở Việt Nam sẽ cùng làm việc nhóm với người tham dự để tạo ra giải pháp hoặc cải tiến giải pháp có sẵn.
- Thuyết trình và demo các dự án: Giới thiệu 10 dự án đến rộng rãi người tham dự, thuyết trình về dự án và giải pháp thực tế.
- Giao lưu văn hóa ẩm thực.



## FRESH DELI: HÀNH TRÌNH BỮA ĂN TRƯA SẠCH

Thức ăn không được che đậy, người phục vụ không dùng bao tay khi chế biến, nhiều quán không đăng ký kinh doanh, đó là tình trạng của rất nhiều quán ăn sinh viên hay cơm văn phòng. Biết là thế, nhưng do thời gian gấp gáp, công việc bận rộn hoặc đơn giản tại trường học, công sở, bệnh viện không có chỗ nấu nướng khiến hàng nghìn người vẫn phải chấp nhận ăn “cơm hàng cháo chợ”. Tâm lý “khuất mắt trông coi” khiến nhiều trường hợp bị ngộ độc thực phẩm đã xảy ra. Theo thống kê, mỗi năm Việt Nam có từ 250-500 vụ ngộ độc thực phẩm với 7-10 nghìn nạn nhân và từ 100-200 người tử vong. Trường hợp tháng 4/2017, sau bữa ăn trưa tại Cty TNHH điện tử BSEI Việt Nam đóng tại KCN Nam

Cầm (Nghị Lộc, Nghệ An), gần 50 công nhân có triệu chứng đau bụng, buồn nôn và phải đưa đi cấp cứu tại Bệnh viện đa khoa 115 Nghệ An. Từ lâu, quản lý chất lượng thực phẩm đã là mối quan tâm lớn của toàn xã hội, Hoàng Minh Thành và các cộng sự đã tìm ra giải pháp cho bữa ăn trưa an toàn mang tên Fresh Deli.

### HÀNH TRÌNH KHỞI NGHIỆP

Sinh năm 1991 tại Hà Nội, mặc dù tốt nghiệp cử nhân kinh tế tại Hà Nội, nhưng dự án đầu tiên Thành bắt đầu khởi nghiệp vào năm 2013, đó là một ứng dụng trên di động. Thời điểm năm 2013, Thành nhận thấy Singapore là nơi có rất nhiều bạn trẻ khởi nghiệp, vì vậy anh đã dành tiền tiết kiệm sang



Singapore trong 1 tháng và thực sự Thành đã bị choáng ngợp bởi các hệ sinh thái khởi nghiệp ở đây. Trở về Việt Nam, Thành xây dựng ý tưởng giúp nhà hàng quản lý khách hàng trung thành và ngược lại, khách hàng trung thành có thể tích điểm và đổi quà (dự án mang tên QADA). Tính điểm online qua di động không phải là ứng dụng mới mẻ trong 2 năm trở lại đây nhưng tại thời điểm 2013, khi xu hướng smartphone mới bùng nổ ở Việt Nam thì việc “đi tắt đón đầu” của Thành lại không nhận được sự quan tâm của người dùng như anh tưởng tượng. Sau khoảng 6 tháng, dự án phải dừng vì thị trường chưa sẵn sàng đón nhận. Thất bại của dự án đã cho Thành bài học kinh nghiệm quý báu, đó là: cần phải tìm hiểu khách hàng, quy trình vận hành trước khi áp dụng bất kỳ một công nghệ nào. Điều này đã được Thành áp dụng cho Fresh Deli”.

Dự án thứ hai mà Minh Thành thử sức là tổ chức sự kiện và marketing. Thời gian đầu, dự án tiến triển khá tốt, nhờ đó Minh Thành tạo được mối quan hệ sâu rộng. Tuy nhiên, sau 2 năm dự án cũng đóng cửa do mỗi người trong nhóm có dự định và đam mê riêng. Với riêng Thành, đam mê của anh là phải hội tụ 3 yếu tố: (1) liên quan đến ẩm thực; (2) sử dụng công nghệ; (3) có tầm ảnh hưởng, lan tỏa với xã hội.

## **FRESH DELI: HIỆN THỰC HÓA NHỮNG GIÁC MƠ**

Ý tưởng ra đời của Minh Thành cũng đến thật tình cờ khi mẹ của Minh Thành mong muốn đi làm thêm và nói chuyện với con trai. Thành nghĩ: “Mẹ là người đã lâu năm làm nội trợ, nếu mẹ đi làm, bữa ăn gia đình sẽ bị ảnh hưởng. Tại sao mẹ không nấu dư ra rồi mình sẽ đem đi bán, mẹ vừa có tiền thêm, lại vẫn có thể ở nhà lo cho gia đình?”

Năm 2016, Minh Thành từ bỏ công việc ổn định tại một công ty để khởi nghiệp lần thứ 3 bằng việc tìm việc làm cho mẹ. Tuy nhiên, chính anh lại không nhận được sự ủng hộ từ gia đình, bởi bố mẹ mong muốn Thành có công việc ổn định và một gia đình

nhỏ. Người tiếp thêm động lực cho Thành chính là bác ruột của cậu.

Fresh Deli là nền tảng kết nối các bà nội trợ với dân văn phòng để có những bữa ăn do chính các bà, các mẹ nấu, dựa vào thực đơn theo ngày có sẵn, người dùng sẽ đặt hàng trước 10h30 sáng hàng ngày, Fresh Deli sẽ kết nối với các bà nội trợ để họ có thể chủ động trong việc đi chợ, nấu con cho gia đình và 15-20 suất ăn khác. Hệ thống Shipper sau đó sẽ đến nhận hàng và giao từng suất cơm đến cho người dùng.

Fresh Deli thực ra không phải là một ý tưởng mới mà ở nước ngoài đã triển khai từ lâu. Tuy nhiên, điểm khác của Fresh Deli là đối tượng cung cấp suất ăn thường là người có tuổi và thời gian rảnh rỗi (trong khi ở nước ngoài không phân biệt độ tuổi). Fresh Deli được ra đời từ tháng 9/2016 (ý tưởng phối thai từ tháng 5/2016) với sự thôi thúc trong Hoàng Minh Thành là tìm ra vấn đề của xã hội và các cách để giải quyết. Tò mò hỏi Thành ý nghĩa của Fresh Deli, Thành tươi cười nói: trong tiếng Anh, Fresh có nghĩa là tươi mới sạch sẽ còn Deli có khá nhiều ý nghĩa như delivery (giao hàng tận nơi) hay delicious (nghĩa là ngon miệng).

Một câu hỏi được đặt ra cho Thành: “Khi thực đơn được thông báo trong cả tuần, liệu có làm giảm lượng khách hàng, đặc biệt với những người mong muốn có những bữa ăn với thực phẩm phong phú?” Thành cho biết: “Điều đó là hoàn toàn đúng, và đây vừa là điểm mạnh cũng như điểm yếu của dự án. Ngoài hạn chế trên thì khi lên thực đơn trước cũng giúp các mẹ chủ động trong việc mua sắm thực phẩm. Để có được dinh dưỡng cao nhất, mình cũng đã tham khảo các bác sĩ dinh dưỡng, những bạn có chế độ dinh dưỡng khoa học để nhận được sự tư vấn”.

Về lợi nhuận, Thành chia sẻ: “Thông thường, lợi nhuận thường chiếm 30%, trong đó Fresh Deli được khoảng 10%, một con số cũng không nhiều. Để tăng



lợi nhuận thì bài toán mở rộng quy mô cũng được đặt ra. Tuy vậy, vấn đề trên cần phải được giải quyết dần dần, tránh gây áp lực cho các bà nội trợ”.

#### **NHỮNG QUẢ NGỌT VÀ DỰ ĐỊNH TƯƠNG LAI**

Với lực lượng chính là các bà nội trợ, những người về hưu giúp cho dự án có nguồn nhân lực dồi dào và chất lượng cao. Trong 6 tháng đầu ra mắt đã có hơn 20 bà mẹ trên địa bàn Hà Nội đã tham gia hệ thống kết nối của Hoàng Minh Thành, cung cấp từ 200-300 suất cơm trưa mỗi ngày cho những người làm việc ở văn phòng.

Tiếp tục hoàn thiện và phát triển mô hình, năm 2017 dự án của Thành đã nhận được giải thưởng khởi nghiệp yêu thích nhất trong cuộc thi khởi nghiệp cùng KAWAI. Dự án cũng là dự án đầu tiên của Việt

Nam lọt Top 5 ý tưởng của Đông Nam Á nhận được học bổng đào tạo dự án khởi nghiệp xã hội tại Hoa Kỳ.

Dự định của Fresh Deli tới đây là sẽ nhanh chóng cho ra mắt phiên bản đầu tiên của Fresh Deli trên ứng dụng di động. Xa hơn nữa, Hoàng Minh Thành ấp ủ dự định phát triển dự án tại các thành phố lớn trong nước cũng như vươn ra tầm khu vực.

Khởi nghiệp bắt nguồn từ đam mê sẽ luôn giúp những người trẻ luôn giữ được lửa và định hướng rõ con đường mình đang đi. “Thành công nhất của mỗi dự án chính là giá trị mà bạn mang đến cho cộng đồng”, đó là quan điểm của Minh Thành dành cho những người đang ấp ủ khởi nghiệp.

***Minh Phương***



## START-UP THẾ GIỚI: NHÌN LẠI 2017 VÀ MỘT SỐ NHẬN ĐỊNH CHO 2018

Cuộc cách mạng khởi nghiệp toàn cầu vẫn đang tiếp tục phát triển với nhịp điệu dồn dập. Đầu tư vốn mạo hiểm vào các công ty khởi nghiệp đã đạt mức cao trong năm 2017, đạt hơn 140 tỷ USD. Tổng giá trị lời của nền kinh tế khởi nghiệp toàn cầu giai đoạn 2015 - 2017 đạt 2,3 nghìn tỷ USD, tăng 25,6% so với giai đoạn 2014 - 2016.

Ấn trong sự tăng trưởng liên tục này, những thay đổi cơ bản cũng đang âm thầm diễn ra. Loại hình công ty góp phần thúc đẩy thế hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu đầu tiên và thứ hai, đó là các ứng dụng truyền thông xã hội, truyền thông kỹ thuật số và các công ty Internet thuần túy khác, lại đang có xu hướng giảm dần. Trong khi các công ty đã xây dựng

nền cơ sở hạ tầng hiện tại mà thế hệ start-up mới đang bắt đầu sử dụng, cho rằng Facebook và Google là nền tảng cho marketing toàn cầu, Wordpress để xuất bản nội dung, thì trên thực tế việc thành lập các start-up trong những lĩnh vực hẹp này không còn tăng với tốc độ như trước đây, thậm chí trong một số trường hợp còn đang giảm đi.

Các trung tâm khởi nghiệp hàng đầu như Thung lũng Silicon, Luân Đôn và New York tiếp tục thống trị hoạt động cấp cao nhất và duy trì vị thế của họ là những trung tâm hoạt động hàng đầu trong hầu hết các lĩnh vực. Nhưng bên cạnh đó cũng có những hệ sinh thái mạnh và đang nổi lên ở những lĩnh vực cụ thể như Fintech, An ninh mạng và Blockchain.

## **KỶ NGUYÊN MỚI CỦA CÔNG NGHỆ: LÀN SÓNG THỨ BA VÀ CÔNG NGHỆ SÂU (DEEP TECH)**

Trong kỷ nguyên công nghệ mới này, các start-up thành công sẽ thực hiện một trong hai nhiệm vụ sau:

1. Giải quyết các vấn đề cụ thể theo lĩnh vực dọc của Làn sóng thứ ba - ví dụ sự di động của Uber hoặc sự lưu trú của Airbnb

2. Dựa vào Deep Tech - xây dựng doanh nghiệp thông qua các đột phá công nghệ, ví dụ: số cái phân tán, trí tuệ nhân tạo (AI), hoặc Khoa học đời sống.

Sự trỗi dậy của Làn sóng thứ ba và Deep tech được thể hiện rõ ràng ở dữ liệu tăng trưởng các lĩnh vực nhánh. Các lĩnh vực nhánh phát triển nhanh nhất đều phù hợp với các phạm trù của Làn sóng thứ ba và công nghệ sâu, còn các lĩnh vực nhánh có xu hướng giảm lại chủ yếu liên quan đến các start-up công nghệ ở làn sóng đầu tiên và thứ hai.

### **4 LĨNH VỰC NHÁNH ĐANG PHÁT TRIỂN**

1. Chế tạo tiên tiến và Robotics (Tăng 189% trong các giao dịch tài trợ giai đoạn đầu 5 năm)

2. Công nghệ nông nghiệp và Thực phẩm mới (Tăng 171% --)

3. Blockchain (Tăng 163% --)

4. Trí tuệ nhân tạo, Dữ liệu lớn & Phân tích (Tăng 77,5% --)

### **3 LĨNH VỰC NHÁNH HÀNG ĐẦU ĐANG CÓ XU HƯỚNG GIẢM**

1. Công nghệ quảng cáo – Adtech. (Giảm 35 % trong các giao dịch tài trợ giai đoạn đầu 5 năm)

2. Lập trình, phát triển game - Gaming. (Giảm 27% ---)

3. Truyền thông số (Giảm 27% ----)

Các lĩnh vực nhánh có xu hướng suy giảm này chủ yếu gắn với làn sóng Internet thứ nhất và thứ hai.

Hiệu suất của các công ty công nghệ đã niêm yết từ năm 2015 đến năm 2017 cũng xuất hiện tình trạng

## **LÀN SÓNG THỨ BA CỦA INTERNET**

Những cuộc cách mạng trong lĩnh vực kinh doanh gần đây và hiện tại được xây dựng gần như hoàn toàn trên nền tảng của internet và được thúc đẩy bởi ngành công nghệ thông tin và truyền thông. Giá trị của những cuộc cách mạng này được Thung lũng Silicon tri phối. Silicon Valley chính là nhà máy ưu việt nhất trên thế giới để sản xuất ra các vi mạch dựa trên silic để xây dựng nên mạng internet.

Các cuộc cách mạng trong lĩnh vực kinh doanh của hiện tại và tương lai đang đưa chúng ta đang vượt xa khỏi phạm vi của công nghệ thông tin và các doanh nghiệp chỉ chú trọng vào internet. Trong khi các công ty công nghệ nổi bật từ đầu những năm 1990 đến những năm 2000 đã xây dựng nên các doanh nghiệp “sống” gần như hoàn toàn trên web và thiết bị di động - với những công đoạn như tìm kiếm trên internet, email, phương tiện truyền thông xã hội và video - thì các công nghệ nổi bật của tương lai sẽ sống trong “thế giới thực”. Những công nghệ này sẽ biến đổi không chỉ những gì chúng ta làm trên web, mà còn cả những gì chúng ta thực hiện ở bên ngoài, và các khu vực bị ảnh hưởng sẽ bao gồm vận tải, chăm sóc sức khỏe, công nghiệp nặng, nông nghiệp và rất nhiều ngành công nghiệp “trong thế giới thực”. Doanh nhân và nhà đầu tư Steve Case gọi đó là Làn sóng thứ Ba của cuộc cách mạng internet. Làn sóng đầu tiên của cuộc cách mạng này do các công ty như AOL của Case thúc đẩy, đã giúp xây dựng nên nền tảng của internet. Làn sóng thứ hai được dẫn đầu bởi các doanh nghiệp như Google và Facebook đã xây dựng nên truyền thông xã hội, tìm kiếm trên internet và các sản phẩm email cho web; hay các doanh nghiệp như Snapchat đã tạo nên các ứng dụng dựa trên điện thoại thông minh. Còn Làn sóng thứ ba sẽ đưa những phát triển và kiến thức này đến "thế giới thực" vào những lĩnh vực dọc của ngành công nghệ cụ thể.



tương tự. Được đo lường bằng tăng trưởng doanh thu sau đợt chào bán công khai ban đầu (IPO) của họ, các công ty ở lĩnh vực nhánh hiện tại thực hiện tốt hơn các công ty ở những lĩnh vực nhánh “già” hơn, ví dụ như lĩnh vực Adtech. Công nghệ nông nghiệp và Thực phẩm mới, có tăng trưởng doanh thu hàng quý cao hơn, mặc dù có số lượng IPO nhỏ hơn. Các vườn ươm gia tốc hàng đầu như Y Combinator cũng phản ánh sự thay đổi này ở một mức độ: 18% số lượng các start-up gần đây nhất của YC là trong lĩnh vực Công nghệ sinh học và Y tế.

Nền tảng của các công ty khởi nghiệp trong kỷ nguyên công nghệ mới này hầu hết vững mạnh do tăng trưởng toàn cầu trong nghiên cứu và phát triển (NC&PT). Số lượng đăng ký bằng sáng chế đã tăng trưởng ở mức đáng kinh ngạc, đạt 174% trong 20 năm qua, với tỷ lệ chi tiêu NC&PT trên GDP tăng 13% trong cùng kỳ. Với xu hướng tương tự, số lượng nhân lực NC&PT/bình quân đầu người đã tăng 18% trong 10 năm qua.

### **LOẠI HÌNH NHÀ SÁNG LẬP MỚI**

Kỷ nguyên mới của công nghệ đồng thời mang lại một loại hình nhà sáng lập mới. Kinh nghiệm và giáo

dục chính quy đặc biệt quan trọng đối với doanh nhân trong các công ty khởi nghiệp công nghệ hàng dọc và chuyên sâu này. Những nhà sáng lập này lớn tuổi hơn và nhiều khả năng có bằng cấp cao hơn. Tuổi trung bình của họ là 39 và 53% trong số họ đã tốt nghiệp đại học. Những chỉ số này được so sánh với độ tuổi trung bình là 36 và 38% số người tốt nghiệp đại học đối với các nhà sáng lập trong lĩnh vực Adtech, Lập trình trò chơi và Truyền thông kỹ thuật số.

### **CÁC TRUNG TÂM XUẤT SẮC MỚI**

Trong kỷ nguyên công nghệ mới này, một chiến lược cho các hệ sinh thái nhỏ hơn để tăng dấu ấn của mình đó là tập trung vào các lĩnh vực nhánh cụ thể theo ngành dọc hoặc ở các lĩnh vực công nghệ sâu nơi họ có thể mạnh hiện tại. Chỉ có một vài hệ sinh thái có thể là nhà hoạt động hàng đầu trên thế giới khắp các lĩnh vực, nhưng nhiều hệ sinh thái nhỏ hơn cũng có tiềm năng trở thành một cụm hàng đầu cho các lĩnh vực hẹp cụ thể. Ví dụ, thành phố Frankfurt của Đức đang tận dụng những thế mạnh kinh tế của mình trong kỷ nguyên công nghệ mới này và đã chủ động đưa chiến lược này vào hoạt động.

Frankfurt là trung tâm tài chính với trụ sở của Ngân hàng Trung ương châu Âu và có hơn 70.000 người làm việc trong các dịch vụ tài chính. Ngoài ra, thành phố là nơi đặt trụ sở của năm công ty nằm trong danh sách Forbes 2000 trong ngành công nghiệp tài chính, với tổng thị trường kết hợp đạt 66,3 tỷ USD. Dựa trên những tài sản đó, hệ sinh thái này đang tập trung xây dựng một cụm Fintech qua các chương trình được hướng tới gồm một vườn ươm gia tốc, các sáng kiến gắn bó với tập đoàn và không gian cùng làm việc.

Trọng tâm dành cho Fintech của hệ sinh thái này được thể hiện rất rõ ràng. Frankfurt có mật độ cao nhất các start-up (được gắn với một hệ sinh thái khác) trong một lĩnh vực hẹp trên phạm vi toàn cầu trong số 100 hệ sinh thái được báo cáo Start-up Genome điều tra. Ngoài ra, hơn 50% đầu tư vốn mạo hiểm địa phương được dành cho các start-up Fintech của khu vực này từ năm 2012 đến năm 2017.

### **ĐÔNG VỚI TÂY: SỰ TRỖI DẬY CỦA TRUNG QUỐC VÀ SUY GIẢM VAI TRÒ CỦA MỸ**

Bản đồ của tinh thần khởi nghiệp được thể hiện qua các trung tâm xuất sắc đang được vẽ lại trên phạm vi toàn cầu với sự gia tăng hoạt động ở châu Á và vai trò thống trị của Mỹ suy giảm. Mỹ và Thung lũng Silicon vẫn là những nhà sáng tạo giá trị hàng đầu trong hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu, nhưng sự thống trị của họ không còn sắc bén như trước đây.

Trong sáu năm qua, thị phần cấp vốn dành cho các nước châu Á - Thái Bình Dương tăng mạnh, trong khi thị phần của Mỹ lại giảm đi. Năm 2017, tài trợ vốn mạo hiểm cho các start-up ở Mỹ so với khu vực Châu Á - Thái Bình Dương là ngang nhau, với mỗi bên chiếm 42% giá trị đầu tư. Nếu nhìn vào các năm 2016 và 2017 cộng lại, thì Mỹ vẫn vượt lên một chút.

Trung Quốc là động lực tăng trưởng chính của sự thay đổi này. Trong năm 2014, chỉ có 13,9% những công ty kỳ lân hiện tại là đến từ Trung Quốc. Nhưng từ năm 2017 và 2018 cho đến nay, con số này đã tăng lên 35%. Trong khi đó Mỹ lại giảm từ 61,1%

xuống còn 41,3%. Mỹ vẫn thống trị số lượng các công ty kỳ lân, một phần vì các công ty kỳ lân xuất hiện và phát triển ở nước này đầu tiên. Nếu xét tổng số công ty kỳ lân trên toàn thế giới trong giai đoạn 2016-2017, có tới 65% công ty kỳ lân là đến từ Mỹ.

Trong số 10 quốc gia có mức tăng trưởng sản lượng bằng sáng chế lớn nhất trong 20 năm qua, 8 nước là ở châu Á. Sự gia tăng lớn trong sản lượng tri thức, trong đó bằng sáng chế là một chỉ số đo lường, đặc biệt thể hiện rõ trong hai phân ngành hẹp: AI và Blockchain.

Trong khi Mỹ có nhiều hoạt động khởi nghiệp trong hai phân ngành hẹp nêu trên được thể hiện bằng đầu tư mạo hiểm, thì Trung Quốc lại vượt qua Mỹ nếu đo bằng số lượng đơn cấp bằng sáng chế, nhiều hơn Mỹ gấp bốn lần ở số lượng bằng sáng chế về AI và gấp ba lần bằng sáng chế về Blockchain và Crypto năm 2017.

5 quốc gia hàng đầu về bằng sáng chế liên quan đến AI và Blockchain năm 2017 gồm:

1. Trung Quốc
2. Mỹ
3. Vương quốc Anh
4. Australia
5. Nga

### **XÂY DỰNG HỆ SINH THÁI DOANH NHÂN CỦA TƯƠNG LAI**

Bài học lớn từ kỷ nguyên mới của công nghệ này đó là các nhà kiến tạo hệ sinh thái không những chỉ cần xem xét công nghệ với vai trò một tổng thể, mà còn cần chú ý và đầu tư vào từng lĩnh vực nhánh cụ thể của Start-up. Điều này đặc biệt đúng đối với hệ sinh thái nhỏ: Các hệ sinh thái mới nổi không thể cạnh tranh trên tất cả các lĩnh vực công nghệ, nhưng một hệ sinh thái nhỏ sẽ có khả năng trở thành một trung tâm xuất sắc cho một hoặc nhiều lĩnh vực nhánh của Start-up.

*Phuong Anh (Start-up Genome, Global Start-up Ecosystem Report 2018)*



## THỰC HIỆN KHÔNG THÀNH CÔNG CHƯƠNG TRÌNH THỨC ĐẨY KHỞI NGHIỆP CỦA CHÍNH PHỦ: NGUYÊN NHÂN VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM (P1)

*Ngay cả khi một chương trình thức đẩy khởi nghiệp của chính phủ được thiết kế hoàn hảo thì chương trình đó vẫn có thể không thành công ngay từ khi triển khai. Ba sai lầm cơ bản nhất dẫn đến việc thực hiện không thành công các chương trình này bao gồm: Bỏ qua sự cần thiết phải có những quyền lợi được định hướng đúng đắn, không đánh giá các hoạt động đang diễn ra trong khuôn khổ chương trình và không cho phép quốc tế hoá.*

### **KHÔNG QUAN TÂM ĐẾN QUYỀN LỢI**

Ngoài việc cung cấp những thông tin rõ ràng về các thị trường tiềm năng, các quỹ đầu tư mạo hiểm phù hợp còn có một lợi thế khác. Nếu một phần đáng kể của các quỹ này được huy động từ chính các nhà quản lý quỹ, họ có thể tập trung vào việc đảm bảo rằng các khoản đầu tư sẽ hoạt động tốt. Tuy nhiên,

trong nhiều trường hợp, những người giám sát các sáng kiến thức đẩy khởi nghiệp công đã không yêu cầu các điều khoản như vậy và kết quả thường là các chương trình thất bại thảm hại. Đặc biệt, những người nhận tài trợ có thể có tâm lý "trước sau thì tôi cũng thắng", dẫn đến những kết quả không được như mong muốn.

Các nhà đầu tư có kinh nghiệm đầu tư cho các start-up đặc biệt quan tâm đến quyền lợi của các doanh nhân khởi nghiệp. Ví dụ, các doanh nhân khởi nghiệp thường buộc phải chấp nhận mức lương thấp - thấp hơn mức họ có thể kiếm được nếu làm cho các doanh nghiệp lớn. Họ không được phép bán vốn cổ phần của mình cho đến khi các nhà đầu tư thanh khoản cổ phiếu. Việc tuyển dụng các vị trí làm việc cũng bị hạn chế nghiêm ngặt.

Người ta có thể xem những hạn chế này như một dấu hiệu cho thấy các nhà đầu tư thiên thần và các nhà đầu tư mạo hiểm giàu có chỉ đơn giản là đang khai thác các doanh nhân khởi nghiệp. Nhưng mục đích của họ không có gì là xấu cả. Mối quan tâm chính của các nhà đầu tư là đảm bảo rằng các doanh nhân "làm điều đúng đắn": Đó là, các nhà cung cấp vốn muốn đảm bảo rằng các nhà quản lý thực hiện các bước để tối đa hóa giá trị của doanh nghiệp, chứ không chỉ là lợi ích của chính họ. Bởi vì ngay cả các nhà đầu tư siêng năng nhất cũng rất khó có thể giám sát tất cả các hoạt động của start-up, do đó, các quyền lợi của người quản lý vốn phải được căn chỉnh một cách chính xác. Và một trong những cách quan trọng để gắn kết lợi ích của doanh nhân khởi nghiệp với doanh nghiệp đó là hạn chế khả năng rút tiền của doanh nhân trước bất cứ người nào khác.

Mối quan ngại về quyền lợi cũng được thấy trong trường hợp tài trợ cho các công ty đầu tư mạo hiểm. Các nhà đầu tư sành sỏi trong các quỹ đầu tư mạo hiểm, chẳng hạn như các quỹ tài trợ cho trường đại học, đảm bảo rằng những người quản lý quỹ sẽ không nhận được các quyền lợi vô lý. Ví dụ, nếu nhà đầu tư mạo hiểm đóng góp một phần đáng kể vào số vốn mà quỹ đang huy động và được nhận một phần lợi nhuận, các nhà đầu tư có thể sẽ thoải mái tham gia vào quỹ này. Ngược lại, nếu những người quản lý quỹ làm giàu từ phí quản lý cho dù các khoản đầu tư thành công hay thất bại, các nhà đầu tư sẽ ít nhiệt tình hơn nhiều.

Thật không may, các chính phủ không luôn suy

nghĩ cẩn trọng về quyền lợi của những người quản lý quỹ trước khi thiết lập các sáng kiến thúc đẩy khởi nghiệp và đầu tư mạo hiểm. Thường thì các chương trình được thiết kế để thu hút sự tham gia của khu vực tư nhân mà không quan tâm đến việc có tạo ra lợi nhuận tốt hay không. Ngoài ra, các nhà đầu tư chỉ quan tâm đến lợi nhuận tài chính của quỹ mà không quan tâm đến các mục tiêu xã hội rộng lớn hơn đã thúc đẩy việc khởi động sáng kiến này.

Một số ví dụ có thể minh họa cho tác hại thực sự khi các nhà quản lý quỹ có các quyền lợi không phù hợp. Ví dụ, năm 1995, thành phố New York thành lập Quỹ Discovery với số vốn 76 triệu USD được huy động hoàn toàn từ khu vực công và các tiện ích công cộng, tập trung chủ yếu vào việc thúc đẩy hoạt động kinh doanh tại thành phố. Quỹ được ra mắt với những kỳ vọng lớn lao, bao gồm cam kết của Thị trưởng Rudy Giuliani rằng nó sẽ tạo ra 4.000 việc làm.

Tuy nhiên, đây là một sáng kiến không thành công. Thành phố đã thuê một công ty đầu tư mạo hiểm địa phương, Prospect Street Ventures, để điều hành Quỹ. Trong khi Quỹ thực hiện một số khoản đầu tư thành công, chẳng hạn như About.com, rất nhiều khoản đầu tư khác bị thất bại. Hơn nữa, một số quyết định có vẻ khó hiểu thậm chí ngay tại thời điểm ra quyết định - chẳng hạn như tài trợ chính trong một vòng tài trợ trị giá 14 triệu USD cho chương trình truyền hình trực tuyến Pseudo. Chương trình này nhanh chóng sử dụng một cách lãng phí số tiền được tài trợ (do thiếu quản lý dày dặn kinh nghiệm) trước khi bị phá sản.

Ngoài lợi nhuận tài chính đáng ngờ, các câu hỏi đã được nêu ra về mức độ mà Quỹ nâng cao các mục tiêu xã hội của thành phố. Ví dụ, Quỹ đầu tư ít nhất vào hai công ty không có trụ sở tại New York. Khoảng 3 triệu USD được đầu tư vào Hệ thống Giao dịch Bondnet, một công ty dịch vụ giao dịch chứng khoán trên Internet có trụ sở tại Connecticut. Bondnet hoạt động không thành công và bị bán lại vào năm





1997. Ngoài ra, một số khoản đầu tư vào các công ty có trụ sở tại New York dường như có những lợi ích kinh tế rất hạn chế: ví dụ, thỏa thuận đầu tư đầu tiên của Quỹ là khoảng 2,5 triệu USD cho Skyline Multimedia Entertainment, một công ty thương mại đã phát hành cổ phiếu ra công chúng. Công ty này vận hành các chuyến đi thực tế ảo tại Tòa nhà Empire State và một khu trò chơi điện tử gần Quảng trường Thời đại. Quỹ cho phép công ty này tổ chức chuyến đi thực tế ảo mới ở Sydney, Úc, tuy nhiên dự án này nhanh chóng thất bại. Trong vòng một vài năm, Skyline Multimedia giao dịch chỉ bằng một vài phần trăm giá trị đầu tư ban đầu.

Có thể là tại thời điểm thành lập Quỹ, các công ty kỹ thuật số ở Thành phố New York - trọng tâm ưu tiên của Quỹ - được đầu tư chưa thoả đáng. Tuy nhiên, phần lớn các khoản đầu tư đã được thực hiện trong giai đoạn từ năm 1998 - 2000. Trong những năm này, Internet và truyền thông kỹ thuật số tại New York đã nhận được một lượng vốn khổng lồ từ các quỹ đầu tư mạo hiểm độc lập và hợp doanh: Thật khó để tin rằng tất cả các dạng thất bại thị trường đã

được giải quyết trong thời gian này.

Một ví dụ cực đoan hơn là Quỹ hạt giống Heartland, một sáng kiến của Bang Iowa để thúc đẩy hoạt động đầu tư mạo hiểm của Bang, được thành lập vào năm 1990 với số vốn 15 triệu USD được huy động từ Quỹ Hưu trí công của bang. Nhưng thay vì quan tâm đến các quyền lợi của người quản lý quỹ, Quỹ Hưu trí đã chọn một công ty đầu tư mạo hiểm theo cách tiếp cận mua sắm cổ điển: Họ đã đưa ra một danh sách dài các yêu cầu đối với các đề xuất và chờ đợi các công ty đầu tư mạo hiểm ứng cử. McCarthy Weersing, một công ty đầu tư mạo hiểm có trụ sở tại bờ biển Đại Tây Dương và Thái Bình Dương - nhưng không có kinh nghiệm hay nhân sự nào gần Iowa - đã nộp đơn và đã được lựa chọn.

Mọi việc nhanh chóng trở nên tồi tệ. Quỹ mạo hiểm này tính phí quản lý khổng lồ 3% mỗi năm (mức điển hình hơn cho các quỹ đầu tư mạo hiểm là từ 1% đến 2,5%). Mặc dù dòng phí ổn định nhưng Công ty này dường như không thể tìm thấy bất kỳ khoản đầu tư hấp dẫn nào để thực hiện. (Bang Iowa sau đó đã chỉ ra điều này có thể dễ dàng hơn khi Quỹ được

giao cho một chuyên gia đầu tư ở Iowa. Một quỹ tương tự ở Indiana, nơi có một văn phòng hoạt động ở đó, đang tạo ra một dòng đầu tư đầy hứa hẹn).

Một lần nữa, những quyền lợi này không được suy nghĩ cẩn trọng. Đặc biệt, công ty đầu tư mạo hiểm này có một khoản phí quản lý khổng lồ dù có đầu tư hay không. Và thực sự, sau ba năm, các nhà quản lý quỹ đã thu được 1,4 triệu USD tiền phí quản lý - nhưng chỉ đầu tư 1 triệu USD. Tại thời điểm này, Quỹ đề nghị tiểu bang cấp thêm 500 nghìn USD, không phải cho các khoản đầu tư, mà là để trang trải phí quản lý của Quỹ trong năm hoạt động thứ tư.

Bang Iowa cho rằng Quỹ hoạt động không tốt và có lẽ nên giải thể. Các nhà đầu tư mạo hiểm, dường như tức giận bởi việc bị mất đi miếng cơm manh áo, đã thực hiện một cách tiếp cận ít phù hợp. Đầu tiên, họ bán nhiều vốn chủ sở hữu trong khoản đầu tư duy nhất của họ và sử dụng số tiền thu được để trả phí quản lý mà bang này đã từ chối thanh toán. Sau đó, McCarthy Weersing kiện Iowa, đòi hỏi không chỉ toàn bộ phí quản lý mà nó có thể nhận được trong vòng một thập kỷ, như thỏa thuận ban đầu được đề xuất, mà còn đòi hỏi tất cả lợi nhuận tích lũy trong các giao dịch tài trợ thành công.

Thật không may là ngay cả các chương trình dường như được chấp nhận rộng rãi như các mô hình thường vẫn có lỗi thiết kế nghiêm trọng. Ví dụ, Louisiana vào năm 1983 đã đưa ra chương trình "CAPCO" (công ty vốn được chứng nhận), trong đó

các công ty bảo hiểm nhận trợ cấp thuế khổng lồ để thành lập quỹ đầu tư mạo hiểm. Trong khi đó, có rất ít điều khoản để buộc các nhà giám sát phải chịu trách nhiệm về chất lượng của các nhà quản lý được thuê để điều hành quỹ hoặc các cơ chế cho khu vực công để can thiệp nếu các khoản đầu tư được chứng minh là có thiếu sót. Tuy nhiên, bất chấp những vấn đề này, các tiểu bang từ New York đến Wisconsin vẫn làm theo mô hình này.

Rõ ràng, việc chú trọng đến các quyền lợi dành cho những người tham gia các chương trình công là điều cần thiết. Các doanh nhân khởi nghiệp hay các nhà đầu tư mạo hiểm có được hưởng lợi cho dù việc đầu tư diễn ra như thế nào, như chúng ta đã thấy trong một số ví dụ trên? Hay họ được hưởng phần lợi nhuận lớn từ thành công của quỹ? Những người tham gia có được thúc đẩy chỉ để tối đa hóa lợi nhuận tài chính hay họ cũng chỉ đạo để giải quyết các mục tiêu xã hội rộng lớn hơn của chương trình? Điều gì xảy ra nếu mọi thứ đi chệch hướng với mục tiêu ban đầu - liệu họ có quyền lợi để tiếp tục thực hiện chương trình, hay thay vào đó hành xử một cách liều lĩnh? Những câu nhắc này rất quan trọng trong việc thiết kế các chương trình đầu tư.

*N.L.H. (Josh Lerner, Boulevard of Broken Dreams: Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed and What to Do about It, 2009)*