

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 14.2018



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Hoàn thiện hệ thống pháp lý hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp
- 02 Forbes vinh danh 4 start-up Việt
- 03 Đưa chuyên đề khởi nghiệp vào chương trình đào tạo
- 04 5 start-up tranh tài gọi vốn 20.000 USD tại Demo Day

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Sue'n: Mỹ phẩm thiên nhiên mang thương hiệu Việt
- 06 Sốt Start-up - Các kỳ lân liệu có đang bị thổi giá?

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 (P3)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



HOÀN THIỆN HỆ THỐNG PHÁP LÝ HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP

(Tài chính) - Bài viết phân tích thực trạng các cơ chế hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp quy mô nhỏ và vừa tại Việt Nam và đề xuất một số gợi ý chính sách nhằm hoàn thiện hệ thống pháp lý hỗ trợ khu vực doanh nghiệp này phát triển.

TỔNG QUAN VỀ HỆ THỐNG PHÁP LÝ HỖ TRỢ KHỞI NGHIỆP TẠI VIỆT NAM

Hệ thống pháp lý hỗ trợ các doanh nghiệp (DN) khởi nghiệp được đề cập chính thức tại các văn bản quy phạm pháp luật của Việt Nam từ năm 2016 và vẫn đang trong quá trình xây dựng và hoàn thiện. Trên thực tế, các quy định liên quan đến hỗ trợ DN khởi nghiệp đã xuất hiện từ những năm đầu 2010, khi Nghị định về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) của Chính phủ (Nghị định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30/6/2009) được ban hành.

Tại Nghị định số 56/2009/NĐ-CP, mô hình vườn ươm DN, một trong những hình thức hỗ trợ kinh doanh trong hệ sinh thái khởi nghiệp được chính thức thừa nhận và là tổ chức có chức năng hỗ trợ các DNNVV, trong đó có các DN khởi nghiệp thông qua việc sử dụng không gian ươm tạo để hỗ trợ các DN.

Hệ thống pháp luật về hỗ trợ khởi nghiệp này bao gồm 02 loại hình: Các văn bản pháp luật chính thức ở cấp độ luật và các văn bản hướng dẫn thi hành; Các cơ chế, chính sách cụ thể (văn bản điều hành:

quyết định và đề án của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ và chính quyền địa phương).

Quy định pháp luật

Các văn bản, quy định pháp luật về hỗ trợ khuyến khích các DN khởi nghiệp mới được xây dựng và ban hành trong một vài năm gần đây tại Việt Nam. Các văn bản và quy định pháp luật này thường đưa ra các định hướng hỗ trợ cả DNNVV cũng như DN khởi nghiệp sáng tạo. Nếu một DN khởi nghiệp đăng ký kinh doanh để được công nhận là một DNNVV thì có thể thuộc đối tượng thụ hưởng tất cả các hình thức hỗ trợ theo quy định của luật và văn bản hướng dẫn. Các văn bản pháp luật chính thức bao gồm:

Luật Hỗ trợ DNNVV (số 04/2017/QH14), được Quốc hội thông qua tại kỳ họp thứ 3, Quốc hội khóa XIV (tháng 6/2017) và có hiệu lực từ 01/01/2018. Tại khoản 2 Điều 3 của Luật này đã định nghĩa “DNNVV khởi nghiệp sáng tạo (đối tượng được hỗ trợ theo Luật) là DN được thành lập để thực hiện ý tưởng trên cơ sở khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới và có khả năng tăng trưởng nhanh”.

Các quy định về hỗ trợ đối với DNNVV khởi nghiệp sáng tạo được quy định tại Điều 17 Luật Hỗ trợ DNNVV, bao gồm 2 điều kiện để nhận hỗ trợ: (i) Có thời hạn không quá 5 năm kể từ ngày được cấp giấy chứng nhận đăng ký DN lần đầu; (ii) Chưa chào bán chứng khoán ra công chúng.

Cũng theo quy định tại Điều 17, có 5 hình thức hỗ trợ đối với DNNVV khởi nghiệp sáng tạo gồm: (i) Hỗ trợ ứng dụng, chuyển giao công nghệ; hỗ trợ trang thiết bị tại cơ sở kỹ thuật; hỗ trợ tham gia cơ sở ươm tạo, khu làm việc chung; hướng dẫn thử nghiệm, hoàn thiện sản phẩm mới, dịch vụ và mô hình kinh doanh mới; (ii) Hỗ trợ đào tạo, huấn luyện chuyên sâu về xây dựng, phát triển sản phẩm; thu hút đầu tư; tư vấn về sở hữu trí tuệ; thực hiện các thủ tục về tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật, đo lường, chất lượng; (iii) Hỗ trợ về thông tin, truyền thông, xúc tiến thương mại, kết nối mạng lưới khởi nghiệp sáng tạo, thu hút

đầu tư từ các quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo; (iv) Hỗ trợ thực hiện thương mại hóa kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ, khai thác và phát triển tài sản trí tuệ; (v) Cơ chế cấp bù lãi suất đối với khoản vay của DNNVV khởi nghiệp sáng tạo thông qua các tổ chức tín dụng.

Sau khi Luật được ban hành, để hướng dẫn cụ thể một số quy định của Luật, trong đó có quy định về hỗ trợ DN khởi nghiệp, các cơ quan liên quan đã và đang triển khai xây dựng 04 Nghị định hướng dẫn. Hiện nay, đã có 3 Nghị định được ban hành, 1 Nghị định còn đang trong giai đoạn dự thảo. Cụ thể:

- Nghị định về việc thành lập, tổ chức và hoạt động của quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV (số 34/2018/NĐ-CP).
- Nghị định hướng dẫn quy định chi tiết một số điều của Luật Hỗ trợ DNNVV (số 39/2018/NĐ-CP).
- Nghị định quy định chi tiết về đầu tư cho DNNVV khởi nghiệp sáng tạo (số 38/2018/NĐ-CP).
- Dự thảo Nghị định hướng dẫn về Quỹ Phát triển DNNVV.

Trong các văn bản hướng dẫn trên, Nghị định số 38/2018/NĐ-CP về đầu tư cho DNNVV khởi nghiệp sáng tạo đã quy định cụ thể vấn đề đầu tư khởi nghiệp sáng tạo, DN thực hiện hoạt động khởi nghiệp sáng tạo, quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo, cơ chế sử dụng ngân sách địa phương đầu tư vào DNNVV khởi nghiệp sáng tạo và quản lý nhà nước đối với hoạt động đầu tư khởi nghiệp sáng tạo. Các nội dung được quy định tại Nghị định này tạo khung pháp luật cơ bản cho hoạt động trong thời gian tới.

Các cơ chế, chính sách

Trong thời gian qua, một số cơ chế, chính sách, đã được Thủ tướng Chính phủ và các chính quyền địa phương liên quan ban hành nhằm cụ thể hóa các quy định liên quan đến hỗ trợ phát triển các DN khởi nghiệp, cụ thể:

- Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án “Hỗ trợ hệ



sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến 2025”. Đây là văn bản chính sách đầu tiên, bao quát nhất và là nền tảng về chính sách hỗ trợ đối với DN khởi nghiệp của Việt Nam. Đề án được xây dựng và chủ trì triển khai thực hiện bởi Bộ Khoa học và Công nghệ, có phạm vi bao trùm toàn quốc.

- Quyết định số 171/QĐ-BKHCN ngày 7/02/2017 của Bộ Khoa học và Công nghệ phê duyệt danh mục nhiệm vụ đặt hàng thuộc Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến 2025” bắt đầu thực hiện từ năm 2017 và Quyết định số 3362/QĐ-BKHCN ban hành quy định tạm thời xử lý hồ sơ tham gia Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến 2025”. Theo Quyết định này, có 12 dự án và 03 đề tài cụ thể sẽ được triển khai với mục tiêu: Nâng cao năng lực cho các thành phần của hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, liên kết các hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia và xây dựng cơ chế, chính sách phát triển khoa học và công nghệ hỗ trợ DN khởi nghiệp sáng tạo.

Bên cạnh đó, còn các nghị quyết của các HĐND tỉnh, các quyết định, kế hoạch, chương trình của

UBND tỉnh về khởi nghiệp và khởi nghiệp sáng tạo ở các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương. Phần lớn các văn bản này được ban hành trong năm 2017. Tính tới 10/2017, đã có 22 tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương có văn bản chính sách về vấn đề này.

Ngoài ra, còn một số đề án khác mà Thủ tướng Chính phủ phê chuẩn có liên quan tới khởi nghiệp. Các đề án này không có liên hệ nào với Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến 2025” và mục tiêu đặt ra là tăng hiểu biết và hỗ trợ để các nhóm đối tượng liên quan khởi sự kinh doanh. Tuy nhiên, do tính bao trùm về phạm vi, các hỗ trợ trong các đề án này cũng có thể được sử dụng một phần cho khởi nghiệp sáng tạo. Cụ thể:

- 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”: (Đề án do Bộ Giáo dục và Đào tạo chủ trì).

- Quyết định số 939/QĐ-TTg ngày 30/6/2017 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án “Hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp giai đoạn 2017 - 2025”.

MỘT SỐ NHÓM BIỆN PHÁP HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

Các văn bản pháp luật hiện hành đã nêu rõ các nhóm biện pháp hỗ trợ DN khởi nghiệp sáng tạo.

Nhóm các hỗ trợ dành riêng cho DN khởi nghiệp (05 biện pháp) gồm:

- Hỗ trợ tư vấn về sở hữu trí tuệ; khai thác và phát triển tài sản trí tuệ.
- Hỗ trợ thực hiện các thủ tục về tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật, đo lường, chất lượng; thử nghiệm, hoàn thiện sản phẩm mới, mô hình kinh doanh mới.
- Hỗ trợ về ứng dụng, chuyển giao công nghệ.
- Hỗ trợ về đào tạo, thông tin, xúc tiến thương mại, thương mại hóa.
- Hỗ trợ sử dụng cơ sở kỹ thuật, cơ sở ươm tạo, khu làm việc chung.

Nhóm các hỗ trợ chung cho các DNNVV, trong đó có các DN khởi nghiệp đáp ứng điều kiện (3 nhóm):

- Hỗ trợ thông tin cho DNNVV.
- Hỗ trợ tư vấn cho DNNVV.
- Hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực cho DNNVV: Hỗ trợ đào tạo khởi sự kinh doanh và quản trị kinh doanh; Hỗ trợ đào tạo nghề; Hỗ trợ đào tạo trực tiếp tại DNNVV.

Nhóm hỗ trợ cho các hộ kinh doanh chuyển sang DNNVV gồm:

- Hỗ trợ tư vấn, hướng dẫn hồ sơ, thủ tục thành lập DN.
- Trình tự, thủ tục đăng ký tư vấn, hướng dẫn miễn phí.
- Hỗ trợ đăng ký DN, công bố thông tin DN.
- Hỗ trợ thẩm định, cấp phép kinh doanh lần đầu.
- Hỗ trợ lệ phí môn bài.
- Hỗ trợ tư vấn, hướng dẫn thủ tục hành chính thuế và chế độ kế toán.

Nhóm hỗ trợ DNNVV tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị gồm:

- Hỗ trợ 50% chi phí đối với các khóa đào tạo nâng cao trình độ công nghệ, kỹ thuật sản xuất

chuyên biệt.

- Hỗ trợ liên kết sản xuất, kinh doanh.
- Hỗ trợ phát triển thương hiệu, mở rộng thị trường.
- Tư vấn về tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật, đo lường, chất lượng.
- Hỗ trợ thực hiện các thủ tục về sản xuất thử nghiệm, kiểm định, giám định, chứng nhận chất lượng.

ĐÁNH GIÁ HỆ THỐNG PHÁP LÝ VÀ CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ KHỞI NGHIỆP

Về quy định và chính sách hỗ trợ đối với khởi nghiệp: Nhìn chung, các quy định pháp luật và chính sách hỗ trợ khởi nghiệp tại Việt Nam còn thiếu đồng bộ, cụ thể và vẫn tồn tại nhiều xung đột, mâu thuẫn. Các quy định chủ yếu còn mang tính chung chung như hỗ trợ về mặt bằng sản xuất, tham gia mua sắm, cung ứng dịch vụ công, hỗ trợ đào tạo... Phần lớn các chính sách này có phạm vi đối tượng rộng, dàn trải với đối tượng được hỗ trợ là gần như toàn bộ các DNNVV mà chưa có sự định hướng riêng cho nhóm đối tượng đặc thù, đặc biệt là các DN khởi nghiệp.

Mặc dù khi cụ thể hóa các quy định, hướng dẫn để triển khai hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp trên địa bàn các địa phương đã rõ ràng hơn, song phần lớn các quy định, hướng dẫn vẫn chưa đảm bảo được yêu cầu về tính cụ thể, đặc biệt là đối với việc thu hẹp, tập trung vào các nhóm đối tượng nhất định. Không ít trường hợp, các quy định, hướng dẫn của các địa phương chỉ đơn thuần là lựa chọn và nhắc lại một số nội dung của Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025”.

Đề án ban hành theo Quyết định số 844/QĐ-TTg gần như là văn bản duy nhất đặt ra các mục tiêu cụ thể mang tính định lượng về phát triển DN khởi nghiệp với các mục tiêu ngắn hạn và trung hạn.

Tuy nhiên, tương tự như phần lớn các đề án khác, các mục tiêu này chỉ mang tính định hướng, không ràng buộc trách nhiệm đối với bất kỳ cơ quan,



tổ chức nào, cũng không có biện pháp xử lý nào trong trường hợp không đạt được mục tiêu.

Bên cạnh đó, mặc dù hệ thống quy định và chính sách đã và đang ngày càng được hoàn thiện, nhiều nội dung cần hướng dẫn để cụ thể vẫn chưa có, dẫn đến tình trạng khó triển khai các quy định và chính sách trên thực tế.

Về các biện pháp hỗ trợ: Nhìn chung, các văn bản chính sách về khởi nghiệp đều nhắc đến các biện pháp hỗ trợ thuộc 09 nhóm chính. Về phạm vi, có những nội dung chỉ đề cập trong Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến 2025” do là vấn đề thuộc phạm vi thẩm quyền của trung ương (ví dụ các vấn đề về ưu đãi thuế), có những vấn đề về chi tiết mang tính thủ tục, thường chỉ nêu trong chính sách của các địa phương (ví dụ cải cách hành chính, tư vấn hỗ trợ về thủ tục). Về nội dung, các nhóm hỗ trợ được đề cập trong Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025” cũng như ở các địa phương tương tự với các biện pháp hỗ trợ DN khởi nghiệp mà nhiều nước đang áp dụng, bao gồm cả các nước được đánh giá là có hệ sinh thái hiệu quả cho DN

khởi nghiệp như: Ấn Độ, Malaysia, Singapore, Hàn Quốc.

Về tính khả thi và hiệu quả hoạt động hỗ trợ:

Về cơ bản, hệ thống quy định và chính sách hỗ trợ hoạt động khởi nghiệp đang dần được hoàn thiện, tuy nhiên tính khả thi của các quy định và chính sách này còn rất hạn chế. Cụ thể:

- Về định mức hỗ trợ cho các DN khởi nghiệp sáng tạo đã được quy định khá rõ trong các nghị định, tuy nhiên hai vấn đề ảnh hưởng tới tính khả thi của các chính sách hỗ trợ tài chính, đầu tư là: Tiêu chí lựa chọn và sự phối hợp của các cơ quan nhà nước vẫn còn rất hạn chế.

- Mặc dù Cổng thông tin quốc gia về khởi nghiệp đã chính thức ra đời nhưng các nội dung, thông tin và tính liên kết đến các cổng thông tin liên quan còn hạn chế. Vẫn thiếu các thông tin liên quan để kết nối các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp và các nhà khởi nghiệp. Một số hoạt động như TechFest 2017 đã được triển khai và đạt được một số kết quả nhất định, tuy nhiên các hỗ trợ thực chất cho DN khởi nghiệp còn ít, vì hạn chế về kinh phí.

- Hướng dẫn cụ thể về hỗ trợ kinh phí cho hoạt

động khởi nghiệp từ nguồn ngân sách nhà nước chưa được ban hành, vì vậy các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp từ các quỹ có nguồn gốc ngân sách gần như chưa thể triển khai.

- Các bộ, ban, ngành, tổ chức liên quan được giao nhiệm vụ xây dựng các kế hoạch hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo hàng năm và 5 năm trên cơ sở Đề án cũng chưa cụ thể về hoạt động triển khai.

- Ở cấp địa phương, việc triển khai trên thực tế mới ở bước đầu, chưa thể đánh giá được kết quả. Đó là chưa kể tới, một số địa phương kế hoạch triển khai khá sơ sài, nhắc lại các hoạt động của Đề án là chủ yếu, không có biện pháp cụ thể. Ở cả hai cấp trung ương và địa phương, việc thực thi các văn bản chính sách không có giá trị bắt buộc từ góc độ pháp luật như thế này thường sẽ phụ thuộc vào quyết tâm của đơn vị chủ trì và sự tích cực, chủ động, nhiệt tình và năng lực của các đơn vị thừa hành. Kinh nghiệm từ nhiều Đề án khác cho thấy, hiệu quả thực tế của các chính sách này rất khác biệt ở các địa phương khác nhau.

Nhìn chung, quy định, chính sách hỗ trợ khởi nghiệp và việc triển khai các quy định, chính sách này hiện đang có những bất cập, hạn chế sau:

- Các quy định và chính sách hiện nay còn thiếu, chưa đồng bộ và còn những mâu thuẫn; Thiếu các quy định liên quan đến khung pháp lý cho hoạt động của các tổ chức hỗ trợ tài chính cho hoạt động khởi nghiệp, đó là quỹ đầu tư mạo hiểm và đầu tư “thiên thần”.

- Về cơ bản, các cơ quan nhà nước có liên quan chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển của thực tiễn hoạt động khởi nghiệp, nhất là về nhận thức, kỹ năng của cán bộ, khả năng đánh giá, giám sát.

- Hoạt động trợ giúp đối với DNNVV nói chung, DN khởi nghiệp sáng tạo nói riêng vẫn chưa phát huy được tác dụng, còn chông chéo và phân tán, chưa có trọng tâm, trọng điểm. Tỷ lệ tiếp cận nguồn vốn tín dụng thấp, quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV hoạt động kém hiệu quả.

- Hỗ trợ từ phía cơ quan nhà nước cho khởi nghiệp còn hạn chế và dàn trải, chông chéo, kém hiệu quả. Trong khi đó, thực tế cho thấy, phần lớn các hoạt động hỗ trợ từ khu vực tư nhân đem lại hiệu quả tốt đối với cả hai phía là người hỗ trợ và DN khởi nghiệp mặc dù khung pháp luật cho hoạt động này vẫn còn thiếu và nhiều bất cập.

- Một số hạn chế từ phía các DN khởi nghiệp cũng ảnh hưởng không nhỏ đến khả năng được tiếp nhận các hỗ trợ, ví dụ như kỹ năng quản trị, điều hành kinh doanh, xúc tiến, quảng bá phát triển. Bên cạnh đó, cơ sở hạ tầng kém phát triển, thủ tục hành chính rườm rà cũng là những rào cản cho sự phát triển của hoạt động khởi nghiệp.

Nguyên nhân chủ yếu của những tồn tại, hạn chế trong ban hành cơ chế, chính sách và quá trình triển khai thực hiện hỗ trợ đối với hoạt động khởi nghiệp bao gồm:

- Năng lực của các cơ quan soạn thảo, tư vấn các quy định và chính sách còn hạn chế dẫn đến nhiều văn bản pháp luật và chính sách được ban hành thiếu tính khoa học, chưa đáp ứng yêu cầu về chất lượng và thiếu tính khả thi (chưa tạo điều kiện để lựa chọn đúng đối tượng hỗ trợ như mục tiêu đề ra).

- Thiếu sự tham gia của các bên liên quan trong quá trình dự thảo, xây dựng quy định và chính sách, đặc biệt là các đối tượng trực tiếp như các DN khởi sự, các hiệp hội, các nhà đầu tư.

- Thiếu sự giám sát, đánh giá đối với các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp, đặc biệt là từ các nguồn của Nhà nước.

- Thiếu thông tin, thiếu chuẩn bị của nhiều nhà khởi nghiệp để nắm bắt, tiếp nhận các cơ hội, ưu đãi từ chính sách.

KẾT LUẬN VÀ GỢI Ý CHÍNH SÁCH

Trước làn sóng khởi nghiệp và sáng tạo, Chính phủ Việt Nam rất nỗ lực xây dựng hệ thống pháp lý nhằm hỗ trợ DNNVV Việt Nam. Tuy vậy, hệ thống mới chỉ bước đầu được hình thành và còn có nhiều

du địa để phát triển.

Nghị định số 38/2018/NĐ-CP về đầu tư cho DNNVV khởi nghiệp sáng tạo đã quy định cụ thể vấn đề đầu tư khởi nghiệp sáng tạo, DN thực hiện hoạt động khởi nghiệp sáng tạo, quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo, cơ chế sử dụng ngân sách địa phương đầu tư vào DNNVV khởi nghiệp sáng tạo và quản lý nhà nước đối với hoạt động đầu tư khởi nghiệp sáng tạo.

Ngoài ra, thực tiễn Việt Nam cũng cho thấy, không phải các thương vụ đầu tư khởi nghiệp lớn nhất đến từ hỗ trợ của Nhà nước mà là từ các nhà đầu tư tư nhân hoặc nước ngoài. Tuy nhiên, hệ thống chính sách hỗ trợ đầu tư khởi nghiệp dường như bỏ qua sự tồn tại của các nguồn đầu tư này. Hiện Việt Nam còn thiếu hành lang pháp lý cho các tổ chức tài chính tư nhân, như các nhà đầu tư thiên thần, quỹ đầu tư mạo hiểm trong hoạt động hỗ trợ DN khởi nghiệp.

Để cải thiện và nâng cao chất lượng hỗ trợ DN khởi nghiệp, nhà hoạch định chính sách có thể tham khảo một số khuyến nghị sau:

- Chính phủ cần cải thiện hệ thống hỗ trợ khởi nghiệp chính thức một cách bài bản hơn nhằm khắc phục tất cả các hạn chế đã nêu. Vấn đề chính cần giải quyết ngay là phân cấp thực hiện chính sách một cách cụ thể, rõ ràng hơn. Ví dụ, chính quyền địa phương chỉ thực hiện các hỗ trợ phi tài chính, như thủ tục kinh doanh, thông tin, đăng ký DN. Tất cả các hỗ trợ khác về đầu tư, tài chính, thuế, có thể phân cho một cơ quan chuyên biệt cấp trung ương để áp dụng với DN khởi nghiệp toàn quốc. Cơ quan này có thể là một đơn vị trực thuộc Bộ Khoa học và Công

nghe. Nếu thực hiện theo cơ chế này thì có thể tăng cường tính hiệu lực, tập trung và giảm bớt chi phí thực thi của các chính sách.

Về cách thức hỗ trợ, Chính phủ nên đặt ra những điều kiện, tiêu chí chọn lọc phù hợp với biện pháp hỗ trợ. Ví dụ như với những loại hình hỗ trợ thông tin, tư vấn thì điều kiện dễ dàng hơn. Những loại hình hỗ trợ tài chính, đầu tư thì điều kiện cần chặt chẽ, kết hợp giám sát đầy đủ.

- Theo Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế OECD (2007, 2010), Chính phủ cần tạo một hành lang pháp lý để khuyến khích chính khu vực tư nhân tham gia đầu tư vào khởi nghiệp sáng tạo. Kinh nghiệm quốc tế cho thấy, các nước đều có nhiều chính sách ưu đãi dành cho các cá nhân đầu tư cho khởi nghiệp, nhằm thu hút các nhà đầu tư tham gia và làm sôi động thị trường đầu tư cho các DN khởi nghiệp. Ưu đãi giảm thuế thu nhập cá nhân là một trong những biện pháp phổ biến nhất để khuyến khích cá nhân đầu tư. Ngoài ra, cần khuyến khích các DN khởi nghiệp sáng tạo niêm yết trên các sàn chứng khoán như sàn cho DN mới để huy động vốn thị trường.

Một số nước lại có hình thức, Nhà nước đối ứng đầu tư với nhà đầu tư “thiên thần” nhằm giảm tỷ lệ rủi ro cho nhà đầu tư, đồng thời, tăng nguồn vốn mạo hiểm cho các DN khởi nghiệp ở giai đoạn đầu. Ngoài ra, Chính phủ cũng tạo điều kiện để phát triển các kênh trung gian gọi vốn cộng đồng để nhà đầu tư thiên thần có thể tiếp cận nguồn thông tin khởi nghiệp một cách nhanh chóng, rõ ràng, minh bạch hơn./.



Pham Anh Duc

Victor Tran

Loi Luu

Nguyen Van Quang Huy

FORBES VINH DANH 4 START-UP VIỆT

Sống mới - Nguyễn Văn Quang Huy, Lưu Thế Lợi, Victor Trần và Phạm Anh Đức đã được Forbes vinh danh trong danh sách 30 gương mặt dưới 30 tuổi nổi bật nhất của châu Á năm 2018.

Nguyễn Văn Quang Huy, Lưu Thế Lợi, Victor Trần và Phạm Anh Đức đã được Forbes vinh danh trong danh sách 30 gương mặt dưới 30 tuổi nổi bật nhất của châu Á năm 2018.

Danh sách 30 gương mặt dưới 30 tuổi nổi bật của châu Á do Forbes bình chọn đã bước sang năm thứ 3. 30 gương mặt trẻ tiêu biểu được vinh danh năm 2018 đại diện cho 10 nhóm gồm nghệ thuật, công nghệ, tài chính, công nghiệp - sản xuất và năng lượng, người trẻ nhất, truyền thông - tiếp thị và quảng cáo, người nổi tiếng, Big Money, bán lẻ và thương mại điện tử, công nghệ khách hàng, giải trí

và thể thao, chăm sóc sức khỏe và khoa học, doanh nghiệp xã hội.

Để lọt danh sách này, những người được bình chọn phải mang đến những đổi mới và cải cách trong lĩnh vực mà đang theo đuổi, góp phần thúc đẩy những thay đổi của châu Á. Họ được đội ngũ chuyên gia đưa ra đánh giá và công bố danh sách cuối cùng dựa trên hàng nghìn đề cử trực tuyến và được các phóng viên Forbes nghiên cứu và tìm hiểu tỉ mỉ nhằm đảm bảo mỗi lựa chọn đều xứng đáng.

Trong danh sách 30 gương mặt dưới 30 tuổi nổi bật của châu Á 2018, Việt Nam có 4 cá nhân được

vinh danh là Nguyễn Văn Quang Huy, Lưu Thế Lợi, Victor Trần và Phạm Anh Đức. Trước đó, Nguyễn Văn Quang Huy, Lưu Thế Lợi và Phạm Anh Đức đã được Forbes Việt Nam vinh danh trong danh sách 30 gương mặt dưới 30 tuổi nổi bật của Việt Nam.

VICTOR TRẦN VÀ LƯU THẾ LỢI (26 TUỔI)

Bộ đôi này là nhà đồng sáng lập sàn giao dịch phi tập trung (decentralized exchange) giúp thực hiện giao dịch tiền điện tử tức thời có tên Kyber Network. Victor Trần và Lưu Thế Lợi thu hút sự chú ý của cộng đồng khởi nghiệp thế giới vào tháng 9/2017 khi huy động được 52 triệu USD từ hơn 21 nghìn thành viên tại hơn 100 quốc gia, tương đương 1.200 tỷ đồng chỉ sau vài giờ. Với kết quả này, Kyber Network đã trở thành thương vụ gọi vốn khủng nhất của start-up Việt, vượt qua ví điện tử Momo (gọi vốn 28 triệu USD), đồng thời trở thành là một trong 10 start-up huy động vốn bằng tiền ảo thành công nhất thế giới năm 2017.

Lưu Thế Lợi có bằng tiến sĩ khoa học máy tính tại Đại học Quốc gia Singapore. Anh từng làm việc trong lĩnh vực an ninh blockchain. Còn Victor Trần tham gia phát triển tiền ảo từ đầu năm 2016, có nhiệm vụ dẫn dắt đội ngũ kỹ sư trong dự án SmartPool mà Lưu Thế Lợi là đồng sáng lập.

Khi khởi nghiệp với Kyber Network, cả Lưu Thế Lợi và Victor Trần đều hướng đến mục tiêu bảo vệ người dùng trước các cuộc tấn công và gian lận bằng việc cung cấp phương cách an toàn để chuyển đổi đồng xu và các mã thông báo.

Trước Kyber Network, Lưu Thế Lợi đã phát triển Oyente. Đây là ứng dụng phân tích an ninh mã nguồn mở cho các hợp đồng thông minh của đồng tiền số Ethereum, hỗ trợ các nhà phát triển xác minh hợp đồng thông minh của họ. Bên cạnh đó, Lưu Thế Lợi cũng là nhà đồng sáng lập SmartPool - giao thức đào chung (pooled mining) tiền điện tử phi tập trung.

NGUYỄN VĂN QUANG HUY (28 TUỔI)

Nguyễn Văn Quang Huy là người đồng sáng lập kiêm CTO của Holistics. Ra đời với cảm hứng từ trải nghiệm vượt qua rào chắn dữ liệu trong công việc mà Quang Huy từng làm, start-up Holistics cung cấp dịch vụ hạ tầng dữ liệu và công nghệ kiểm soát dữ liệu khổng lồ giúp doanh nghiệp đưa ra những quyết định hiệu quả trong kinh doanh.

Hiện tại, đội ngũ 17 người của Holistics đang làm việc tại Việt Nam, Singapore và Indonesia. Khách hàng của Holistics đến từ 16 quốc gia, chủ yếu ở Đông Nam Á, trong đó có hai start-up danh tiếng là Grab và Traveloka.

Không chỉ là nhà đồng sáng lập kiêm Giám đốc Kỹ thuật (CTO) Holistics, Nguyễn Văn Quang Huy còn là đồng sáng lập Grokking Việt Nam hỗ trợ phát triển cho các lập trình viên và kỹ sư CNTT Việt Nam.

PHẠM ANH ĐỨC (29 TUỔI)

Là đồng sáng lập kiêm CEO nền tảng tìm kiếm chăm sóc sức khỏe ViCare.vn, Phạm Anh Đức có tham vọng biến chăm sóc sức khỏe trở nên phổ biến và dễ tiếp cận tại Việt Nam. Nội dung trên website bao gồm các thông tin về các cơ sở y tế, tư vấn dịch vụ chăm sóc sức khỏe và giải đáp các câu hỏi liên quan đến các chủ đề này.

Đi vào hoạt động từ cuối năm 2015, nền tảng tra cứu thông tin y tế, kết nối người dùng và các dịch vụ y tế với tên miền Vicare.vn này có cơ sở dữ liệu kết nối với khoảng 50 nghìn cơ sở khám chữa bệnh, bệnh viện và 43 nghìn bác sĩ trên toàn quốc.

Từ 100 nghìn USD vốn ban đầu, Vicare đã được CyberAgent Ventures (Nhật Bản) và Pix Vine Capital (Singapore) rót 525 nghìn USD. Đầu năm 2018, Vicare tiến hành vòng gọi vốn tiếp theo. Đây cũng là dự án nằm trong Top 18 Start-up Việt tiêu biểu năm 2016./.



ĐƯA CHUYÊN ĐỀ KHỞI NGHIỆP VÀO CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

Bộ GD-ĐT vừa có văn bản số 1832/BGDĐT-GDCTHSSV gửi các ĐH, học viện, các trường ĐH, trường CĐ sư phạm và trung cấp sư phạm yêu cầu xây dựng các chuyên đề khởi nghiệp đưa vào chương trình đào tạo và bố trí giảng viên hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp.

Thực hiện Quyết định số 1665/QĐ-TTg ngày 30/10/2017 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025” (gọi tắt là Quyết định số 1665); Quyết định số 1230/QĐ-BGDĐT ngày 30/3/2018 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc ban hành Kế hoạch triển khai Đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025” của ngành Giáo dục (Quyết định số 1230), Bộ Giáo dục và Đào tạo đề nghị các đại học, học viện, các trường đại học,

trường cao đẳng sư phạm và trung cấp sư phạm tập trung triển khai một số nhiệm vụ như sau:

Xây dựng các chuyên đề khởi nghiệp đưa vào chương trình đào tạo theo hướng bắt buộc hoặc tự chọn phù hợp với thực tiễn của nhà trường.

Bố trí cán bộ, giảng viên kiêm nhiệm công tác hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp. Thành lập bộ phận hoặc trung tâm hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp trên cơ sở các bộ phận, phòng, ban đã có của nhà trường.

Thiết lập kênh thông tin cung cấp các tài liệu về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp, các nguồn học liệu của nhà trường cho sinh viên. Tổ chức truyền thông về các hoạt động hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp, khuyến khích sinh viên đề xuất các dự án, ý tưởng với bộ phận tư vấn hỗ trợ khởi nghiệp của nhà trường để được tư vấn, hỗ trợ. Phối hợp với các doanh nghiệp, mời các chuyên gia tổ chức các khóa đào tạo, các buổi nói chuyện chuyên đề, các diễn đàn nhằm nâng cao nhận thức, kiến thức, kỹ năng khởi nghiệp cho sinh viên. Tổ chức lựa chọn các dự án, ý tưởng có tính khả thi để hỗ trợ ươm tạo tại trường hoặc kết nối đến các Trung tâm hỗ trợ khởi

ngiệp trên địa bàn để hỗ trợ ươm tạo, tăng tốc, kết nối đầu tư.

Lập cơ sở dữ liệu về các dự án, ý tưởng khởi nghiệp của sinh viên sau khi đã được hỗ trợ, lựa chọn các ý tưởng dự án khả thi và có tính sáng tạo để tham dự ngày Hội khởi nghiệp quốc gia cho học sinh, sinh viên cấp khu vực.

Nghiên cứu hỗ trợ nguồn vốn cho các chương trình, dự án khởi nghiệp của học sinh, sinh viên theo quy định tại Quyết định số 1665/QĐ-TTg ngày 30/10/2017 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án "Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025"./.



5 START-UP TRANH TÀI GỌI VỐN 20.000 USD TẠI DEMO DAY

Vnexpress - Các start-up xuất sắc đến từ mọi miền đất nước hội tụ tại Demo Day để có cơ hội nhận đầu tư lên tới 20.000 USD.

Chiều ngày 8/5, tại đại học Ngoại Thương Hà Nội, sự kiện Demo Day - Kết nối đầu tư khởi nghiệp nằm trong chương trình Start-up Incubation Program (SIP100) được tổ chức bởi Trung tâm Sáng tạo và ươm tạo FTU (FIIS) đã diễn ra với sự tham gia của 5 nhóm start-up xuất sắc.

Vượt qua hơn 200 đơn đăng ký đến từ mọi miền đất nước như Hà Nội, TP HCM, Quảng Ngãi, Bến Tre..., cùng các thử thách mà FIIS và đối tác Đối mới Sáng tạo CSIP triển khai, 5 dự án khởi nghiệp xuất sắc đã được lựa chọn và tranh tài tại vòng thuyết trình, trưng bày dự án.

Trước 50 đại diện các quỹ đầu tư tên tuổi như FPT Ventures, Vietnam Silicon Valley (VSV)... cùng nhiều nhà đầu tư cá nhân trong và ngoài nước, mỗi start-up có 7 phút để thuyết trình.

Mở màn là dự án **GaT - Give and Take** - nền tảng kết nối người đọc sách thông qua các hoạt động như mượn, trao đổi sách, chia sẻ thông tin tủ sách cá nhân, đánh giá và viết nhận xét sách.

Vinarongbien là dự án giải quyết thực trạng đầu ra của rong biển Việt Nam nói chung và rong biển Lý Sơn nói riêng. Dự án chế biến dạng thô của rong biển thành các sản phẩm nước uống đóng chai, trà

thảo dược, cháo, mặt nạ dưỡng da giàu giá trị dinh dưỡng và tốt cho sức khỏe của người sử dụng.

Slidefactory.Asia là doanh nghiệp thiết kế cung cấp dịch vụ thiết kế thuyết trình phục vụ cho khách hàng là người đi làm và doanh nghiệp tại Đông Nam Á. Khách hàng có nhu cầu có thể dễ dàng đặt hàng dịch vụ yêu cầu thiết kế qua website và nhận được sản phẩm trong tối đa 48 giờ.

CSAM là dự án giải quyết vấn đề về quản lý ký túc xá như đăng ký lưu trú, quản lí dữ liệu, cung cấp dịch vụ trực tuyến..., hướng tới đối tượng sinh viên, sau đó sẽ mở rộng ra các trung tâm khác như khách sạn, bệnh viện...

Còn **TASA** là doanh nghiệp sản xuất phân bón hữu cơ tinh khiết từ phân tằm đầu tiên trên thị trường. Tasa hướng tới nền nông nghiệp hữu cơ bền vững, ước vọng tạo ra một thương hiệu phân bón xuất khẩu hàng đầu của Việt Nam.

Các start-up tham gia Demo Day đều được Hội đồng đánh giá cao vì tính sáng tạo và khả thi trong kinh doanh, đồng thời có tác động tích cực đến xã hội. Một trong số các dự án được nhiều quan tâm nhất là VINARONGBIEN, gây ấn tượng cho các nhà đầu tư bởi cô gái đến từ Lý Sơn với tâm huyết phát triển kinh tế địa phương. Tương tự, sản phẩm phân bón hữu cơ tinh khiết từ phân tằm đầu tiên của TASA được đánh giá mới lạ và chưa có đối thủ cạnh tranh được trên thị trường.

Dù là các start-up ở giai đoạn đầu nhưng ban giám khảo đánh giá các nhóm thuyết trình đã chứng tỏ bản lĩnh khi không bị "khớp" trước các câu hỏi hóc búa của các nhà đầu tư, chuyên gia nhiều năm kinh nghiệm. Sự chuẩn bị kỹ càng của các nhóm được thể hiện qua khả năng am hiểu về thị trường, khách hàng mục tiêu, tình hình kinh doanh và tiềm năng phát

triển, các công nghệ được áp dụng. Một điểm chung ở cả 5 nhóm tham gia là tinh thần khởi nghiệp trẻ và nhiệt huyết, nhận được tràng pháo tay liên tiếp từ người xem.

Sau phần thuyết trình là phần trao đổi 1-1 với các nhà đầu tư. Các start-up trẻ không ngại đối thoại trực tiếp, đặt câu hỏi với các chuyên gia am hiểu lĩnh vực kinh doanh của mình.

Kết thúc chương trình, các ý tưởng khả thi sẽ tiếp tục nhận được cố vấn từ các chuyên gia kinh nghiệm và hỗ trợ vốn lên tới 20.000 USD, cơ hội kết nối đầu tư trong nước và quốc tế.

"Tham gia ngày Demo Day, tất cả các start-up xuất sắc đã được đặc cách nhận đầu tư từ VSV Accelerator, đồng thời tiếp tục tìm kiếm vốn từ các nhà đầu tư trong thời gian sắp tới" – Đại diện đơn vị đồng hành cùng SIP100, bà Thạch Lê Anh - nhà sáng lập Vietnam Silicon Valley (VSV) cho biết.

Về phía đơn vị tổ chức, PGS.TS Bùi Anh Tuấn - Hiệu trưởng trường Đại học Ngoại Thương chia sẻ: "Bằng việc kết nối start-up với nhà đầu tư, SIP100 mong muốn xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo, đem lại giá trị hợp tác bền vững cho cá nhân, cộng đồng, xã hội".

Start-up Incubation Program là chương trình giúp các nhóm khởi nghiệp sinh viên hoàn thiện mô hình kinh doanh và tạo ra sản phẩm thử (MVP) dựa trên các ý tưởng kinh doanh sáng tạo đã có. SIP100 tháo gỡ những khó khăn trong khâu gọi vốn bằng cách kết nối mạng lưới start-up tiềm năng cùng hội đồng chuyên gia, cố vấn, quỹ đầu tư, nhà đầu tư thiên thần. Cuộc thi nhằm lan tỏa tinh thần khởi nghiệp nhiệt huyết cùng phong trào kinh doanh đổi mới sáng tạo tại Việt Nam trong thời đại mới./.



SUE'N: MỸ PHẨM THIÊN NHIÊN MANG THƯƠNG HIỆU VIỆT

Những năm trở lại đây, mỹ phẩm handmade, mỹ phẩm thiên nhiên lên ngôi theo xu hướng: người tiêu dùng muốn tìm những sản phẩm gần gũi thiên nhiên và an toàn. Tuy nhiên, những người dùng mỹ phẩm phải chịu hậu quả nặng nề do sử dụng mỹ phẩm không rõ nguồn gốc như kem trộn, mỹ phẩm kém chất lượng. Là thị trường tiềm năng nhưng ngành mỹ phẩm Việt Nam lại rất ít thương hiệu lớn, thị phần ngành mỹ phẩm cao cấp chủ yếu thuộc về các doanh nghiệp nước ngoài, nhãn hiệu ngoại. Mặc dù mức tăng trưởng mỗi năm của thị trường mỹ phẩm là 12,9%, Việt Nam chỉ chiếm 5,2% tổng doanh thu của ngành. Tại khu vực ASEAN, mỹ phẩm Singapore chiếm 7,8%, Thái Lan 29,1%, Indonesia 24,4%. Các

doanh nghiệp mỹ phẩm Việt Nam đã cố gắng cải tiến công nghệ để phát triển nhưng với quy mô chủ yếu là doanh nghiệp nhỏ và vừa nên không thể theo kịp được công nghệ của các tập đoàn lớn. Ở phân khúc hàng cao cấp, mỹ phẩm ngoại chiếm phần lớn thị phần do các công ty trong nước không có đủ kinh phí đầu tư sản phẩm, quảng bá thương hiệu.

Đứng trước tình hình đó, Nguyễn Thị Nhung (hay còn gọi là Cát Như) sinh năm 1987 tại Thanh Hóa đã quyết định thử sức khởi nghiệp với lĩnh vực vô cùng mới mẻ, nhiều gian nan, thử thách, cạnh tranh và tiềm ẩn nhiều rủi ro này - cô chính là người sáng lập thương hiệu Sue'n, mỹ phẩm thiên nhiên của người Việt.

HÀNH TRÌNH KHỞI NGHIỆP GIAN NAN

Khởi nghiệp với mỹ phẩm nhưng Cát Như lại tốt nghiệp chuyên ngành Ngữ văn - Đại học Sư phạm Hà Nội. Sau khi ra trường, cô gái trẻ có một thời gian gắn bó với truyền hình với vai trò biên tập viên. Đầu năm 2012, Cát Như bắt đầu thực hiện dự án khởi nghiệp đầu tiên.

Nhớ lại những ngày đầu, Cát Như cho biết: “Dự án đầu tiên của mình là về đồ ăn nhanh với những mặt hàng vô cùng đơn giản như khoai tây chiên, xúc xích, bắp rang bơ... Chỉ bán hàng từ chiều đến tối nhưng có thể thu nhập vài triệu đồng một ngày. Tuy nhiên, dự án chỉ tồn tại được 6 tháng bởi mình nhận ra rằng, công việc không có đam mê và tầm nhìn sẽ không dẫn đến đâu. Mặc dù dự án đầu tiên tạm gọi là thất bại nhưng đã cho mình nhiều bài học kinh nghiệm quý báu và là động lực thôi thúc mình khởi nghiệp với dự án tiếp theo”.

Chia sẻ lần khởi nghiệp thứ hai, với mục đích làm mỹ phẩm chỉ để cho mình và người quen tuy nhiên, thật bất ngờ lại nhận được số lượng lớn đơn đặt hàng, mỗi lần có khi lên đến hàng trăm thỏi son. Tại thời điểm đó, làm mỹ phẩm phân phối lẻ cũng mang lại khoản thu nhập khá tốt nhưng Cát Như chọn giải pháp dừng lại. Những kinh nghiệm từ dự án khởi nghiệp đầu tiên giúp Cát Như hiểu rằng, muốn phát triển cần phải xây dựng một chiến lược lâu dài. Khởi nghiệp với mỹ phẩm không đơn thuần là kiếm tiền mà nó chính là đam mê, là tâm huyết và Cát Như đã thực hiện một cách bài bản như một người được giao “sứ mệnh”. Trong tâm trí của Cát Như, cô cần phải xây dựng 1 thương hiệu do trực tiếp người Việt sản xuất chứ không phải gia công cho nước ngoài hay mượn hình ảnh nước ngoài để đánh bóng tên tuổi. Cô quyết định vào Phú Yên-mảnh đất còn chưa được nhiều người biết đến để thành lập công ty.

SUE'N - MỸ PHẨM MANG THƯƠNG HIỆU VIỆT

Cũng có người hỏi Cát Như, tại sao cô lại chọn mỹ phẩm thiên nhiên trong khi quy trình, công nghệ

cho dạng sản phẩm này sẽ lâu hơn, khó hơn so với sản phẩm từ nguyên liệu hóa học? Điều này hoàn toàn đúng, bởi nguyên liệu từ thiên nhiên sẽ có giá thành đắt và việc kiểm soát lưu thông ổn định cũng gặp khó khăn. Nhiều người khuyên Cát Như đặt một trụ sở “tạm” đâu đó ở nước ngoài cho “oách” như Hàn Quốc, Singapore, Thái Lan... và Cát Như hoàn toàn có thể làm điều đó vì có em gái sinh sống tại Nhật Bản. Ban đầu Cát Như cũng từng nghĩ đến nhưng từ sâu trong thâm tâm, cô muốn mình có sao thì làm vậy và đây phải là sản phẩm hợp pháp, chính thống, tuyệt vời của Việt Nam và được Nhà nước công nhận.

Thời điểm 2015, cũng có nhiều bạn làm mỹ phẩm handmade nhưng Cát Như quyết định làm quy mô công nghiệp. Sau khi sản phẩm ra đời, cô đã trực tiếp đi đăng ký bảo hộ thương hiệu, xây dựng tem nhãn, mã vạch...

Tại thời điểm đó, Cát Như đưa ra các quyết định quan trọng trong chiến lược phát triển sản phẩm, đó là phải lập công ty có giấy chứng nhận hợp pháp. Thay vì bán sản phẩm trực tiếp, Cát Như xây dựng kênh phân phối sản phẩm. 100% sản phẩm đều được áp dụng công nghệ hiện đại.

Chia sẻ thêm về bản thân, Cát Như cho biết: Kẻ thù của người khởi nghiệp chính là...bản thân mình bởi mình luôn đặt câu hỏi liệu việc mình làm có viển vông quá không? Mình đôi khi còn hoài nghi với “bức tranh” mình vẽ ra thì người ngoài có suy nghĩ cũng là điều dễ hiểu.

Thời điểm ban đầu làm, chồng mình nghĩ mình làm cho vui, cho đến gần 1 năm hai bên nội-ngoại mới biết mình lập công ty khi công ty đã có bước tiến rất xa. Rất nhiều người cũng ngạc nhiên với mình - một cô gái học chuyên Văn - lại có thể làm được như vậy?

Từ ban đầu chỉ là đi học một lớp làm về mỹ phẩm, Cát Như đã phải liên hệ với rất nhiều chuyên gia đầu ngành của Việt Nam về mỹ phẩm thiên nhiên.



Để có thể thành công, hình thành công thức 1 sản phẩm, Cát Như phải tích hợp nhiều lĩnh vực với nhau, ví dụ sản xuất son nhưng cô phải học cách pha màu của họa sỹ vẽ tranh...

Cát Như đã bỏ ra khá nhiều tiền bạc, trả giá bằng những mất mát nhưng khi có được những công thức sản phẩm, Như bắt đầu sản xuất dây chuyền với số lượng lớn. Mặc dù vậy, từ lý thuyết học hỏi đến áp dụng vào quá trình sản xuất thực tế lại mang những kết quả khác biệt. Như trải nghiệm bài học thấm thía những khó khăn đầu tiên bởi quá đề cao yếu tố thiên nhiên. Trong năm đầu, cô không cho bất kỳ một loại chất bảo quản gì, sau khi tung ra thị trường thì sản phẩm chỉ 2-3 tháng đã hỏng. Lý do hỏng có thể đến từ nhiều yếu tố như quá trình lưu thông, điều kiện khí hậu từng nơi hay chính cách bảo quản của người sử dụng. Mặc dù vậy, tình trạng trên đã khiến Sue'n bị mất khách hàng và nhận những phản hồi không tốt, các đại lý cũng dần rút lui. Sau thời gian mà theo Cát Như chia sẻ là "đau khổ", cô quyết định thay đổi quy trình, cho chất bảo quản hợp lý được công nhận (từ

thiên nhiên như Vitamin E).

NHỮNG TRÁI NGỌT VÀ KỶ VỌNG TƯƠNG LAI

Khi sản phẩm đã ổn định trở lại, Như bù đắp những thiếu hụt về quản trị. Đến nay, dự án đã đạt được những thành công nhất định, vượt qua giai đoạn khởi động với 25 sản phẩm được cấp phép, thương hiệu mỹ phẩm Sue'n thuộc Top một trong những thương hiệu mỹ phẩm thiên nhiên dẫn đầu tại Việt Nam. Hệ thống phân phối phủ 40 tỉnh/thành và hiện tại đang ngày càng mở rộng. Sản phẩm đã được người dùng tích cực đón nhận. Cát Như đã nhận được nhiều lời khen ngợi, động viên, góp ý, đây thực sự là động lực quý báu với cô.

Dự định sắp tới của Cát Như ngoài việc mở rộng sản phẩm thì cô đặc biệt chú trọng đến truyền thông. Không giống như nhiều doanh nghiệp khác, chưa có sản phẩm những đã truyền thông quảng bá, với Cát Như, chỉ khi sản phẩm hoàn thiện và được đón nhận, cô mới thực sự mong muốn nhân rộng đến bạn bè trong nước và quốc tế.

Minh Phượng



SỐT START-UP - CÁC KỶ LÂN LIỆU CÓ ĐANG BỊ THỜI GIÁ?

Tháng 7 năm 2016, CB Insights, một công ty nghiên cứu và phân tích có trụ sở tại thành phố New York, đã xác định ra 168 start-up có giá trị từ 1 tỷ USD trở lên, được mệnh danh là các start-up kỳ lân. Danh sách này biểu hiện cho tổng giá trị tích lũy lên tới khoảng 600 tỷ USD, một con số lớn chưa từng có - ít nhất là trên giấy - cho những công ty khởi nghiệp non trẻ, chủ yếu là trong lĩnh vực công nghệ. Và mặc dù biến động của thị trường tài chính Mỹ vào những năm 2015 và 2016 đã làm giảm giá trị tích lũy này đi đáng kể, nhưng đây vẫn là một hiện tượng lớn trong ngành công nghệ cao, theo đó đó rất nhiều start-up đã dựa vào nguồn vốn tư nhân, né tránh lộ trình ra mắt công chúng trên thị trường chứng khoán, nơi mà

những công ty này có thể sẽ không đạt được mức giá trị cao với những khoản định giá khổng lồ như vậy.

BÙNG NỔ CÁC START-UP KỶ LÂN

Aileen Lee, người sáng lập Cowboy Ventures, một công ty đầu tư mạo hiểm chuyên đầu tư vào giai đoạn đầu của các start-up chính là người đầu tiên gọi các start-up tỷ đô là "kỳ lân" qua bài báo "Chào mừng đến với Câu lạc bộ Unicorn: Học hỏi từ những start-up hàng tỷ USD" đăng trên TechCrunch năm 2013. Trong bài báo, bà nhấn mạnh sự thật rằng chỉ có 39 công ty phần mềm được thành lập trong thập kỷ trước là được các nhà đầu tư tư nhân hay nhà nước định giá hơn một tỷ USD. Những công ty này được bà gọi là "kỳ lân" nhằm ngụ ý chỉ tính chất

hiếm có và đặc biệt của họ.

Một số yếu tố thúc đẩy sự trỗi dậy của các start-up công nghệ với những khoản định giá cao chưa từng có ở Silicon Valley và nhiều nơi khác. Thứ nhất là một số quỹ đầu tư mạo hiểm đã tăng quy mô dẫn đến nhu cầu cần đạt lợi nhuận lớn hơn. Các công ty đầu tư mạo hiểm, các nhà đầu tư vào giai đoạn ban đầu và những người ưa mạo hiểm ở nhiều công ty tư nhân nhỏ, đều cần những khoản lợi nhuận tài chính lớn để bù đắp cho các khoản lỗ không thể tránh khỏi cho danh mục đầu tư của họ.

Yếu tố khác là năng lực thành lập các công ty với chi phí thấp của các doanh nhân, do chi phí của năng lực tính toán đã giảm kể từ khi bong bóng dot-com diễn ra năm 2000. Điều này thúc đẩy sự phát triển mạnh của các start-up công nghệ mới đang tìm cách giải quyết các vấn đề trong những lĩnh vực tăng trưởng mới nóng, chẳng hạn như các ứng dụng dành cho thiết bị di động, phương tiện truyền thông xã hội và điện toán đám mây.

Trong quý 3 năm 2013, khi bài báo của Lee được xuất bản, các công ty đầu tư mạo hiểm đã đầu tư tới 3,6 tỷ USD vào 468 start-up phần mềm ở Mỹ, tăng 73% so với quý 3 năm 2012. Con số này được công bố trong Báo cáo MoneyTree của Hiệp hội vốn liên doanh quốc gia PricewaterhouseCoopers (PwC / NVCA) với dữ liệu được trích từ Thomson Reuters. Mức tăng chóng mặt này đã đánh dấu mức tăng cao kỷ lục đầu tiên của tài trợ mạo hiểm cho lĩnh vực phần mềm, một mức tăng cao chưa từng thấy kể từ bong bóng dot-com vỡ vào giai đoạn năm 2000-2001.

VẬY, NGUỒN GỐC CỦA SỰ BÙNG NỔ CÁC START-UP TRIỆU ĐÔ NÀY TỚI TỪ ĐÂU?

Để trả lời cho câu hỏi này, chúng ta cần phải ngược về quãng thời gian sau khi bong bóng dot.com vỡ. Các công ty Internet ví dụ như mạng xã hội khổng lồ Facebook và nhà cung cấp các dịch vụ trực tuyến Yahoo! bắt đầu trả những khoản tiền lớn cho

các start-up truyền thông xã hội với nỗ lực mở rộng phạm vi cung cấp các sản phẩm của mình và tăng doanh thu. Năm 2012, một tháng trước khi IPO, Facebook đã chi 1 tỷ USD cho Instagram, một dịch vụ chia sẻ ảnh với cơ sở người dùng phát triển nhanh nhưng không có doanh thu vào thời điểm đó. Năm sau tới lượt Yahoo! trả 1,1 tỷ USD cho nền tảng blog Tumblr, một start-up khác với mức tăng trưởng người dùng khổng lồ nhưng doanh thu thì rất nhỏ. Những giao dịch và các khoản đầu tư sau này vào một loạt các công ty mới khởi nghiệp đã truyền cảm hứng cho các doanh nghiệp với những ý tưởng lớn và cho các nhà đầu tư mạo hiểm tài trợ cho họ.

Hai trong số các công ty tư nhân đi tiên phong trong nền kinh tế "theo yêu cầu" hoặc "chia sẻ" là một trong những "kỳ lân" có giá trị cao nhất. Uber Technologies Inc., một công ty ứng dụng đi nhờ xe được thành lập tại San Francisco vào năm 2009, đã đột phá lĩnh vực kinh doanh taxi bằng một đội ngũ lái xe ký hợp đồng nhận báo giá chuyến đi thông qua ứng dụng Uber trên điện thoại thông minh của họ. Airbnb Inc., một dịch vụ chia sẻ nhà tại San Francisco, đã làm mưa gió lĩnh vực kinh doanh khách sạn lẫn các thành phố với số lượng nhà ở hạn chế, nơi những người chủ sở hữu tài sản tự thực hiện việc cho thuê nhà và cung cấp dịch vụ cho thuê ngắn hạn cho khách du lịch. Đến năm 2016 Uber là công ty kỳ lân lớn nhất, với giá trị ước tính vượt quá 62 tỷ USD, còn Airbnb trị giá khoảng 25,5 tỷ USD.

Hai công ty này nằm trong số những công ty đầu tiên nhận được những khoản tài trợ khổng lồ từ các nhà đầu tư vào công ty tư nhân. Uber, khởi đầu với số tiền 200.000 USD vòng hạt giống, đã huy động được 11 triệu USD vào đầu năm 2011 và 37 triệu USD vào cuối năm đó. Vào tháng 8 năm 2013, hãng đã nhận thêm 362 triệu USD trong một hợp đồng làm tăng giá trị của Uber lên 3,5 tỷ USD. Năm 2014, Airbnb, khởi đầu chỉ với 20.000 USD vào tháng 1 năm 2009, đã thu được gần 500 triệu USD làm tăng



mức định giá của công ty này lên tới 10 tỷ USD, tất cả những khoản đầu tư này đều tới từ các nhà đầu tư tư nhân. Những thỏa thuận này đánh dấu sự khởi đầu của một cơn sốt đầu tư vào các công ty công nghệ tư nhân, rồi sau đó lan tới các nhà đầu tư phi mạo hiểm, đáng chú ý là các quỹ tương hỗ và các quỹ đầu tư quốc gia cấp kinh phí trong các giai đoạn sau.

Tháng 2 năm 2015, tờ Wall Street Journal đã công bố một danh sách các start-up trị giá hàng tỷ USD. Danh sách này nhanh chóng tăng lên 150 công ty khởi nghiệp có giá trị trên 1 tỷ USD. Trong khi đó, tại Vancouver Canada, Brent Holliday, Giám đốc điều hành đồng thời là người sáng lập của Garibaldi Capital Advisors, một công ty chuyên cung cấp các dịch vụ tư vấn tăng vốn và M&A, cũng công bố một danh sách các công ty kỳ lân Canada mà ông đặt tên là “Câu lạc bộ Kỳ lân biển”, cũng dựa vào cách định giá 1 tỷ đô la Canada (khoảng 800 triệu USD). Holliday tuyên bố rằng Kỳ lân biển, loài động vật có vú có thực rất khó thấy sống trong vùng nước Bắc Cực lạnh lẽo ở miền Bắc Canada, là nguồn cảm

hứng vì loài động vật này đã phá vỡ băng tuyết bằng chiếc ngà của nó, cũng giống như những start-up Canada trong danh sách của ông đã tạo ra những cú đột phá trong lĩnh vực công nghệ. Trong Danh sách Kỳ lân biển có Slack, nhà phát triển phần mềm nhắn tin công ty được điều hành bởi CEO Stewart Butterfield, đồng sáng lập của Flickr, trang chia sẻ ảnh nổi tiếng.

Thực vậy, năm 2015 chính là năm vốn đầu tư mạo hiểm cho các start up phần mềm đạt mức cao kỷ lục. Trong quý II, các công ty phần mềm đã thu được 7,5 tỷ USD đầu tư, vượt qua mức đỉnh đầu tư phần mềm trước đây là 7,1 tỷ USD trong quý II năm 2000 (theo số liệu của PwC / NVCA). Trong năm 2015 có tổng cộng 74 siêu thương vụ (đầu tư 100 triệu USD), so với 50 trong năm 2014. Chỉ riêng Uber đã thu được 11 tỷ USD đầu tư trong năm 2015, nhiều hơn bất kỳ công ty tư nhân nào khác.

CHÊNH LỆCH GIỮA GIÁ TRỊ TRƯỚC VÀ SAU KHI PHÁT HÀNH CỔ PHIẾU

Tại Mỹ, các công ty Kỳ lân có thể tránh được cổ phần hóa nhờ Đạo luật Jumpstart Our Business Start-

up (JOBS), được tổng thống Barack Obama ký vào năm 2012. Đạo luật JOBS được hoạch định để hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ bằng cách nới lỏng các quy định chứng khoán. Biện pháp này giúp các công ty có thể vẫn duy trì tình trạng tư nhân hóa lâu hơn bằng cách tăng số lượng nhà đầu tư cần thiết để kích hoạt nhu cầu nộp hồ sơ cổ phần hóa. Quy tắc cổ đông 500, giúp kích hoạt IPO của cả Google Inc. vào năm 2004 lẫn Facebook vào năm 2012, được mở rộng để bao gồm ít nhất 2.000 nhà đầu tư hoặc từ 500 nhà đầu tư chưa được chính thức công nhận trở lên.

Khi các công ty công nghệ cổ phần hóa, thường có sự chênh lệch đáng kể giữa giá trị được định giá mà họ đã thỏa thuận một cách riêng tư với các nhà đầu tư của họ so với giá trị thực tế mà những công ty này được các thị trường công chúng định giá công khai. Ví dụ, Square Inc., công ty thanh toán di động được đồng sáng lập bởi Jack Dorsey, đã phát hành cổ phiếu vào tháng 11 năm 2015 với giá 9 USD một cổ phiếu, khiến cho công ty này được định giá 2,9 tỷ USD. Vào giữa năm 2016, giá trị trên thị trường của công ty này cao hơn một chút, vào khoảng 3,15 tỷ USD. Trước khi IPO của công ty diễn ra, vòng cuối cùng của các nhà đầu tư tư nhân đã mua cổ phiếu với giá \$ 15,46, khiến cho Square đạt mức giá trị 6 tỷ USD. Tuy nhiên, nhiều nhà đầu tư giai đoạn cuối này được bảo hộ, thông qua hợp đồng đảm bảo doanh thu được gọi là ratchet. Khi cổ phiếu của Square không đạt mức giá nhất định (\$ 18,56) trong IPO, cơ chế ratchet đã được kích hoạt và nhà đầu tư giai đoạn cuối nhận được hàng triệu cổ phiếu bổ sung.

TƯƠNG LAI BẮP BÈNH

Mặc dù một số nhà đầu tư giai đoạn cuối có thể hưởng lợi từ các giao dịch bảo hộ đầu tư của mình trong các công ty khởi nghiệp công nghệ, nhưng một số người lại không may mắn như vậy. Trong năm 2015 và đầu năm 2016, Fidelity Investments là một trong những quỹ tương hỗ đã bắt đầu báo cáo về các khoản lỗ liên quan đến đầu tư vào các start-up công

ng nghệ như Dropbox, Cloudera và Zenefits.

Trong một bài phát biểu tại Đại học Stanford vào tháng 3 năm 2016, Mary Jo White, chủ tịch của Ủy ban Chứng khoán và Thị trường chứng khoán Mỹ (SEC), đã cảnh báo về những thách thức từ “các mô hình hình thành vốn mới”. Bà cho biết các công ty kỳ lân đã mang lại những vấn đề mới cho SEC và cho các nhà đầu tư. Thách thức chung đối với SEC đó là đánh giá lại các những khoản định giá gây sửng sốt và xem xét cẩn thận các tác động của xu hướng này đối với các nhà đầu tư, bao gồm cả nhân viên của các công ty này, những người thường được trả tiền một phần bằng cổ phần và quyền mua cổ phần. White cũng bày tỏ lo ngại rằng một số công ty hoặc các doanh nhân có thể sẽ quá chú trọng vào việc đạt được danh hiệu là công ty “kỳ lân”. Điều đáng lo đó là liệu uy tín gắn với việc đạt được một mức định giá ngất ngưỡng có khiến các công ty cố tìm cách được định giá cao hơn giá trị thực.

Thực sự, trong năm 2016 đã có một số công ty tại Mỹ đóng cửa khi các start-up bị loại khỏi các vòng tài chính bổ sung. Trong một cuộc phỏng vấn với trang tin tức doanh nghiệp Business Insider tại Diễn đàn Kinh tế Thế giới tổ chức tại Davos, Thụy Sĩ., Jim Breyer, một nhà đầu tư mạo hiểm đã đầu tư ngay từ những giai đoạn đầu của Facebook, dự đoán rằng khoảng 90% các công ty kỳ lân sẽ “mất giá” hoặc “chết” và chỉ có khoảng 10% số công ty kỳ lân là sống sót. Thậm chí ngay cả những start-up được định giá hàng nhiều tỷ USD - chẳng hạn như Uber và Airbnb – cũng đều có một tương lai không chắc chắn. Làm thế nào để những công ty này thực sự có giá trị khi đạt đến bước cuối là phát hành cổ phiếu và các nhà đầu tư cuối cùng cũng có thể thực sự nghiên cứu báo cáo tài chính của những công ty này vẫn sẽ là một câu hỏi lớn.

Phuong Anh (The Unicorn Start-up Phenomenon, Britannica.com)



THỰC HIỆN KHÔNG THÀNH CÔNG CHƯƠNG TRÌNH THỨC ĐẨY KHỞI NGHIỆP CỦA CHÍNH PHỦ: NGUYÊN NHÂN VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM (P3)

Để thực hiện thành công chương trình thức đẩy khởi nghiệp của chính phủ, các quan chức chính phủ cần đánh giá hiệu suất của tổ chức hay doanh nhân nhận tài trợ (trình bày trong Bản tin số 13) và đánh giá định kỳ chương trình của chính phủ.

ĐÁNH GIÁ ĐỊNH KỲ CHƯƠNG TRÌNH HỖ TRỢ KHỞI NGHIỆP CỦA CHÍNH PHỦ

Những đánh giá này là những phân tích nghiêm ngặt và khắt khe sự thành công của chương trình cho đến thời điểm hiện tại. Trong các đánh giá của mình, các quan chức chính phủ cũng nên xem xét tổng thể môi trường vốn mạo hiểm cũng như các luận điểm kinh tế biện minh cho việc xây dựng chương trình có còn được áp dụng hay không.

Dưới đây là những minh chứng rõ ràng về hậu quả của việc không đánh giá các chương trình thức đẩy khởi nghiệp của chính phủ một cách hệ thống.

Trong suốt những năm 1990 và nửa đầu của thập kỷ sau đó, nhiều thành phố và các tỉnh thành khác nhau của Trung Quốc đã thành lập hàng chục quỹ đầu tư mạo hiểm. Nhiều trong số đó đã được đầu tư nguồn lực đáng kể, chẳng hạn như quỹ đầu tư mạo hiểm do tỉnh Giang Tô thành lập vào năm 1992 trị giá

650 triệu NDT. Nhưng Trung Quốc hầu như không tiến hành đánh giá sự thành công của những nỗ lực ban đầu này, ngay cả khi các sáng kiến phải đối mặt với những thách thức nghiêm trọng: Các khoản đầu tư hấp dẫn bị hạn chế, các nhóm giao dịch thiếu kinh nghiệm và sự thiếu vắng của nhiều khung pháp lý quan trọng đối với đầu tư mạo hiểm. Vào đúng thời điểm này, việc đánh giá hiệu quả của những nỗ lực này có thể đem lại nhiều giá trị nhất.

Một ví dụ khác là Chương trình Công nghệ tiên tiến (Advanced Technology Program - ATP) của Bộ Thương mại Mỹ được triển khai giai đoạn 1990 - 2007 với mục đích tài trợ cho các dự án công nghệ của các công ty của Mỹ và các liên doanh do ngành công nghiệp dẫn dắt.

Theo quy định của ATP, các doanh nghiệp được phép nhận tài trợ là các doanh nghiệp đang ở giai đoạn “tiền thương mại”. Lý do cơ bản cho việc xây dựng chính sách này rất dễ hiểu: Những người soạn thảo chính sách muốn hỗ trợ các doanh nghiệp trẻ nhận thấy các doanh nghiệp này khó có thể huy động vốn từ những nguồn khác. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng việc đòi hỏi các công ty phải ở giai đoạn tiền thương mại rất khác với việc khuyến khích đầu tư giai đoạn đầu. Như nhiều học giả nghiên cứu về khởi nghiệp chỉ ra rằng, các công ty giai đoạn đầu thành công gần như ngay lập tức tập trung vào việc tiếp xúc với khách hàng và tinh chỉnh các sản phẩm mẫu mặc dù họ còn non trẻ.

Kết quả của những quy định của ATP có thể dễ dàng đoán trước được. Ví dụ, Torrent Systems, một công ty đầy triển vọng được nhận tài trợ, đã hoàn thành nghiên cứu và phát triển (NC&PT) tiên sản phẩm trước thời hạn. Tuy nhiên, thay vì khen thưởng cho công ty này, ATP lại buộc Torrent phải lựa chọn giữa việc từ bỏ số tiền không sử dụng đến và việc mở rộng NC&PT sang các lĩnh vực công ty này không có hoạt động thương mại. Torrent đã quyết định theo đuổi chiến lược thương mại hóa nhanh chóng, bao gồm cả việc liên minh với IBM. ATP ngay

lập tức thu hồi số tiền còn lại. Torrent không được tham dự các vòng tài trợ mạo hiểm khác trong nhiều tháng, vì vậy, ban quản trị của công ty đã phải xoay sở để huy động số tiền thay thế cho khoản tài trợ bị cắt. Tất cả các sự kiện này - cùng với những đe dọa từ ATP về việc đóng cửa công ty và kiểm tra công ty một cách toàn diện - đã tiêu tốn một số lượng khổng lồ tiền bạc và thời gian vốn đã hạn hẹp của Torrent. Do sự thiếu linh hoạt của chính phủ, Torrent đã phải trả giá nặng nề cho thành công của mình.

Thất bại của chương trình không những do thiếu tính linh hoạt mà còn do thiếu sự đánh giá một cách có hệ thống. Mục tiêu ban đầu của chương trình là nhắm vào các công nghệ không có tính cạnh tranh trong các lĩnh vực bị bỏ quên để tạo ra một loạt các công nghệ đa dạng.

Tuy nhiên, theo thời gian, nhiệm vụ của chương trình bị thay đổi một cách không ngờ. Vào cuối những năm 1990, các quan chức đã quyết định nhắm mục tiêu vào các ngành công nghiệp cụ thể cho các khoản tài trợ tập trung. Các ngành công nghiệp ban đầu họ chọn là công nghệ Internet và giải trình tự bộ gen. Nhưng đây không phải là hai lĩnh vực được lựa chọn ngẫu nhiên: tại thời điểm chương trình đưa ra quyết định này, các nhà đầu tư rót rất nhiều vốn vào hai lĩnh vực này. Số lượng vườn ươm tài trợ cho các công ty Internet trẻ tăng từ khoảng 25 công ty năm 1997 lên 320 công ty vào năm 2000. Và việc giải trình tự bộ gen của con người đã kích thích trí tưởng tượng của các nhà đầu tư mạo hiểm về khả năng chữa các bệnh nan y, dẫn đến sự bùng nổ tài trợ tuy ít hơn nhưng vẫn rõ rệt. Trong khi những lĩnh vực khác có triển vọng công nghệ khổng lồ thì các doanh nhân khởi nghiệp phải vật lộn để huy động vốn (ví dụ như công nghệ năng lượng thay thế), các quan chức chính phủ lại bị thu hút vào các lĩnh vực đã được các nhà đầu tư thiên thần và các quỹ mạo hiểm đầu tư quá mức cần thiết.

Các nhà lập pháp đã đặt ra câu hỏi về việc liệu chương trình có cần thiết không và các quản trị viên



chương trình chịu áp lực nặng nề để chứng minh rằng ATP là một công cụ phát triển kinh tế hữu ích. Họ đã đưa ra một số câu chuyện thành công của các công ty được ATP tài trợ để minh chứng cho điều này. Mặc dù việc này có thể hợp lý đối với các quan chức ATP mong muốn duy trì sự tồn tại của chương trình, nhưng điều này lại không phù hợp với nhiệm vụ của chương trình để xác định và khắc phục những thất bại trên thị trường trong quá trình tài trợ cho các công nghệ giai đoạn đầu. Trong khi một công ty Internet do chương trình tài trợ có thể có nhiều khả năng chào bán cổ phiếu ra công chúng và tạo việc làm hơn một công ty gồm sứ tiên tiến, tác động của các quỹ của chương trình còn ít hơn nhiều đối với lĩnh vực trực tuyến. Vào cuối những năm 1990, các nhà đầu tư tập trung tài trợ cho ý tưởng khởi nghiệp dựa trên Internet, một vấn đề rất nóng tại thời điểm đó, do vậy, ngay cả khi ATP không tài trợ cho các

công ty trực tuyến bất kỳ khoản tiền nào, thì các công ty khởi nghiệp vẫn có thể thành công. Đó có thể là một câu chuyện rất khác cho các lĩnh vực bị bỏ quên.

Nếu việc dựa vào những câu chuyện thành công không phải là cách tốt nhất để đánh giá các chương trình, các đánh giá này nên được thực hiện như thế nào? Trong khi thực hiện những đánh giá này, người ta phải đặt ra câu hỏi điều gì sẽ xảy ra nếu không có các khoản tài trợ này.

Nếu hỏi 10 nhà kinh tế học cách khắc phục vấn đề nghiên cứu này thì 9 trong số họ sẽ cho bạn câu trả lời như nhau chỉ với một từ: ngẫu nhiên. Cách tiếp cận này thường đòi hỏi phải chọn một số tổ chức thấp hơn điểm ngưỡng nhưng vẫn được tài trợ và những tổ chức cao hơn điểm ngưỡng nhưng không được tài trợ. Sự thành công của các tổ chức này sau đó được so sánh với các nhóm đối chứng để hiểu được tác động của chương trình.

Lý do thực hiện phương pháp này là sự lo lắng về những khác biệt không được quan sát. Nếu những điều này không được kiểm soát, việc phân tích có thể gặp thiếu sót. Để biết những cân nhắc này có thể ảnh hưởng đến kết luận như thế nào, hãy xem xét một ví dụ sau. Một trưởng phòng quản lý sinh viên đang cố gắng thuyết phục bộ phận tuyển sinh sắp xếp các sinh viên chăm chỉ học tập vào một phòng. Ông lo ngại rằng một số sinh viên - những vận động viên và thích vui vẻ - không chỉ điểm học tập của họ kém, mà những gương xấu của họ ngăn cản bạn cùng phòng học tập chăm chỉ. Ông kiểm tra ý tưởng này bằng cách kiểm tra xem liệu các sinh viên có các bạn cùng phòng là các vận động viên có ham thích vui vẻ trong khuôn viên của trường hay không và ông ta tìm thấy một mối liên hệ trong việc này. Ngay lập tức, ông báo cáo việc này lên hiệu trưởng và yêu cầu không chấp nhận những người chơi bóng bầu dục và khúc côn cầu do họ đang làm hỏng các bạn cùng lớp.

Hiệu trưởng trường đại học - được đào tạo như một nhà kinh tế học - nhận ra có một lỗ hổng cơ bản với logic của trưởng phòng quản lý sinh viên. Chỉ vì phòng có các sinh viên yêu thích vui vẻ sống cùng nhau không có nghĩa là những người chơi bóng bầu dục đã làm hỏng bạn cùng phòng của họ. Đúng hơn, có thể là các sinh viên yêu thích vui vẻ đã chọn sống chung với nhau hoặc được các quản trị viên bố trí ở cùng phòng, những người không muốn phải đối mặt với các tranh chấp giữa những người bạn cùng phòng không hợp nhau. Nói cách khác, chỉ vì vị trưởng phòng tìm thấy mối liên hệ giữa các vận động viên và bạn cùng phòng yêu thích vui vẻ không có nghĩa là các vận động viên đang gây ra vấn đề.

Sự lo ngại tương tự xuất hiện khi đánh giá các chương trình công thức đẩy khởi nghiệp. Chỉ vì những doanh nhân tham gia vào một chương trình của chính phủ làm tốt hơn các đồng nghiệp của họ không có nghĩa là chương trình đã tạo nên sự khác biệt. Thay vào đó, các ứng viên có thể không đồng

đều về năng lực. Các doanh nhân khởi nghiệp triển vọng nhất đủ thông minh để tìm hiểu về chương trình và có thời gian để điền vào các đơn xin nhận tài trợ. Hơn nữa, nếu có sự cạnh tranh để nhận tài trợ, quá trình kiểm tra nên chọn ra các nhóm tốt hơn. Do đó, những người được nhận tài trợ không nên được chọn ngẫu nhiên.

Một sự phản đối khác đối với việc lựa chọn ngẫu nhiên là việc cố tình cung cấp tiền công cho một doanh nhân khởi nghiệp kém cỏi hơn. Trong khi chúng ta đã quen với việc sử dụng các thử nghiệm ngẫu nhiên trong nghiên cứu y khoa, nơi một nhóm bệnh nhân ung thư được dùng thuốc thử nghiệm và những người khác được điều trị truyền thống, việc áp dụng các lựa chọn ngẫu nhiên trong bối cảnh phát triển kinh tế khiến nhiều nhà lãnh đạo lo ngại.

Tuy nhiên có một phương pháp thay thế khác: việc sử dụng một phương pháp được gọi là phân tích "hồi quy gián đoạn" (regression discontinuity). Về cơ bản, loại phân tích này khai thác thực tế là khi người quản lý chương trình đánh giá những người tham gia tiềm năng, sẽ luôn có một số ứng cử viên nằm ngay phía trên hoặc ngay bên dưới điểm ngưỡng. Bằng cách so sánh các doanh nhân khởi nghiệp hoặc quỹ mạo hiểm này, có thể rất giống nhau trong mọi thứ trừ việc một số ứng cử viên được lựa chọn còn một số không được lựa chọn, người ta có thể hiểu về tác động của chương trình mà không sử dụng quy tắc ngẫu nhiên. Như Adam Jaffe, một trong những người ủng hộ phương pháp phân tích quy hồi gián đoạn cho biết: "Tôi và những người khác trước đây đã coi sự ngẫu nhiên là "tiêu chuẩn vàng" để đánh giá chương trình. Bây giờ tôi tin rằng phân tích quy hồi gián đoạn thể hiện sự cân bằng tốt hơn giữa các lợi ích thống kê và những cản trở khi thực hiện.

(Còn nữa)

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