

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 14.2017





TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 NGÀY HỘI KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO VIỆT NAM 2017 (TECHFEST 2017)
- 02 DỰ ÁN FIRST HƯỚNG DẪN VIẾT HỒ SƠ ĐỀ XUẤT TÀI TRỢ LẦN THỨ BA
- 03 STARTUP VIỆT AIRLALA “GIẬT” GIẢI THƯỜNG KHỞI NGHIỆP APEC TRỊ GIÁ 25.000 USD

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 04 VIETNAM TRAVEL CONSULTANT: KHI DU LỊCH TRẢI NGHIỆM LÊN NGÔI
- 05 HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP LONDON: NHỮNG BÀI HỌC TỪ NƯỚC ANH

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 06 VAI TRÒ CỦA CHÍNH PHỦ TRONG VIỆC KHUYẾN KHÍCH CÁC HOẠT ĐỘNG KINH DOANH MẠO HIỂM

CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ
CÔNG NGHỆ QUỐC GIA
24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Tel: (024) 38262718



Phó Thủ tướng Vũ Đức Đam phát biểu tại buổi lễ khai mạc Techfest 2017

NGÀY HỘI KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO VIỆT NAM 2017 (TECHFEST 2017)

Ngày hội Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia (Techfest Việt Nam 2017) lần thứ 3 với chủ đề "Kết nối hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia" do Bộ Khoa học và Công nghệ tổ chức trong hai ngày, ngày 14 và 15 tháng 11 tại Hà Nội.

Techfest 2017 được tổ chức quy mô lớn hơn so với năm 2016, với sự tham gia của nhiều tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, trong 6 lĩnh

vực tiềm năng là Cộng đồng tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp; Nông nghiệp; Giáo dục; Du lịch và Dịch vụ ẩm thực; Y tế; Công nghệ mới. Đây là những lĩnh vực có nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp tiềm năng được các nhà đầu tư quan tâm và cũng là lĩnh vực được Chính phủ Việt Nam ưu tiên phát triển để phù hợp với xu hướng phát triển của cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4. Techfest 2017 đã thu hút



Bộ trưởng Bộ KH&CN Chu Ngọc Anh phát biểu tại Techfest 2017

khoảng 4.000 - 4.500 người tham dự, 200 doanh nghiệp khởi nghiệp, 130 nhà đầu tư và quỹ đầu tư quốc tế, 80 doanh nghiệp cùng các tập đoàn kinh tế lớn và các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp.

Ngoài ra, hoạt động kết nối đầu tư, một trong những nội dung quan trọng nhất, cũng diễn ra liên tục trong suốt sự kiện, thu hút sự quan tâm tham gia của rất nhiều nhà đầu tư và các DN khởi nghiệp. 170 cuộc kết nối đầu tư sâu được thực hiện trước và trong sự kiện, trong đó có những thương vụ đầu tư ban đầu đã kết nối thành công. Số tiền cam kết đầu tư trong vòng 3 tháng lên tới trên 700.000 USD, có 29 giao dịch đầu tư được cam kết với tổng giá trị đến hơn 4,5 triệu USD.

Vòng chung kết Cuộc thi đã chọn ra được 10 DN khởi nghiệp xuất sắc nhất tham gia qua nhiều vòng xét chọn từ hơn 250 DN qua các cuộc thi của

các làng công nghệ và hơn 60 DN qua các cuộc thi Techfest vùng.

Các DN khởi nghiệp đạt giải năm nay đã nhận được những phần hỗ trợ thiết thực của các nhà đầu tư, nhà tài trợ và tiếp tục thắp sáng tinh thần khởi nghiệp để có những bước tiến vững chắc đóng góp cho phát triển kinh tế-xã hội đất nước.

Phát biểu tại buổi lễ khai mạc, Phó Thủ tướng Chính phủ Vũ Đức Đam đã dành lời cảm ơn tới các start-up, các nhà đầu tư đến từ các quốc gia đã quan tâm, ủng hộ cho cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam. Điềm lại 10 mong muốn mà các bạn startup đã chia sẻ với Phó Thủ tướng vào Techfest năm 2016, trong đó có việc xây dựng cơ chế chính sách, thủ tục hành chính, sở hữu trí tuệ, không gian làm việc chung..., Phó Thủ tướng đánh giá cao những nỗ lực của các cơ quan quản lý nhà nước trong



Thứ trưởng Trần Văn Tùng phát biểu tại lễ bế mạc Techfest 2017

việc xây dựng, ban hành cơ chế chính sách đã có những việc làm rất tốt và cụ thể, nhưng nhiều việc thì cũng mới chỉ là ban đầu. Trong đó, Luật hỗ trợ doanh nghiệp vừa nhỏ có một điều về hỗ trợ start-up là một bước tiến quan trọng, song Phó Thủ tướng cho rằng bước tiếp theo cần văn bản hướng dẫn cụ thể. Hay như trong Luật thuế mới bắt đầu đưa dần ý tưởng nhưng cũng cần cụ thể hơn.

Đặc biệt, Phó Thủ tướng nhấn mạnh, làm sao để khởi nghiệp đổi mới sáng tạo không thành phong trào vụt lên rồi băng đi mà phải liên tục và dài hơi. Phó Thủ tướng cũng dẫn câu nói: “Nếu muốn đi nhanh có thể đi một mình, nhưng muốn đi xa thì không thể độc hành” và mong muốn cộng đồng doanh nghiệp start-up, nhà đầu tư và nhà nghiên cứu phải lớn mạnh lên.

Tại Techfest 2016, Phó Thủ tướng Vũ Đức Đam

đã nói về những mong muốn bức thiết của các DN start-up như gọi vốn, cơ chế tài chính, chính sách thuế khuyến khích các DN đầu tư vào nghiên cứu và phát triển đến sở hữu trí tuệ, hỗ trợ thị trường, sự tham gia của các DN lớn vào hệ sinh thái khởi nghiệp,... Và sau 1 năm, như lời Bộ trưởng Bộ KH&CN Chu Ngọc Anh, đã có nhiều điều được triển khai và đạt được kết quả đáng khích lệ. Hơn 900 dự án start-up được ươm tạo với 300 sản phẩm đã kết nối đến với cộng đồng và quỹ đầu tư. Đáng chú ý đã 5 thương vụ start-up gọi vốn thành công với tổng giá trị lên đến hơn 40 triệu USD như: Momo - 28 triệu USD, F88 - 10 triệu USD, Got It! - hơn 9 triệu, Vntrip.vn - 3 triệu USD... Đến nay, Việt Nam đã có trên 40 quỹ đầu tư mạo hiểm hoạt động (tăng 30% so với năm 2016), 24 cơ sở ươm tạo, 10 tổ chức thúc đẩy kinh doanh. Nhiều mạng lưới hỗ

trợ start-up được hình thành. Nhiều tập đoàn, DN, ngân hàng lớn ở Việt Nam đã tham gia thành lập các quỹ đầu tư mạo hiểm. Nhân lực hỗ trợ start-up, huấn luyện viên, cố vấn được ghi nhận phát triển về số lượng và gia tăng liên kết, hợp tác ngày càng chặt chẽ.

Ghi nhận những kết quả tích cực bước đầu của phong trào start-up, Phó Thủ tướng Vũ Đức Đam mong muốn việc hỗ trợ cho các DN start-up cụ thể và nhanh hơn nữa. Phó Thủ tướng khẳng định để thoát khỏi "bẫy thu nhập trung bình", đi theo quỹ đạo của các nền kinh tế phát triển không còn cách nào khác là phải đẩy mạnh phong trào start-up ở Việt Nam bằng những cách làm rất mới, rất sáng tạo. Và với vai trò kiến tạo, Chính phủ, các bộ ngành không chỉ tạo ra những khung pháp lý, cơ chế, chính sách tài chính thuận lợi mà đã có những đề án hỗ trợ cộng đồng start-up cụ thể nhất có thể. Đơn cử, Chính phủ đã có Đề án 844 hỗ trợ phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia, Đề án 1665 hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp và sắp tới sẽ là đề án 667 phát triển hệ tri thức Việt số hoá nhằm xây dựng nguồn tài nguyên dữ liệu mở của Chính phủ, các bộ ngành, DN và cộng đồng. Nguồn tài nguyên dữ liệu này được chia sẻ, kết nối cho mọi người sử dụng, mọi DN công nghệ thông tin, DN start-up có thể khai thác, làm ra sản phẩm, ứng dụng mới đem lại lợi ích cho cộng đồng. "Đây không phải là việc riêng của Bộ KH&CN, các nhà đầu tư, những bạn trẻ, những thành phố lớn như Hà Nội, TPHCM, Đà Nẵng... mà là của tất cả mọi người, bộ ngành, địa phương", Phó Thủ tướng nói.

Phát biểu tại lễ khai mạc, Bộ trưởng Chu Ngọc Anh cho biết, với vai trò là cơ quan được Chính phủ giao làm đầu mối triển khai Đề án Hỗ trợ phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025, trong một năm qua, Bộ KH&CN đã phối hợp chặt chẽ với các bộ, ngành, cơ quan ở trung ương và địa phương để cùng thúc đẩy sự

phát triển của phong trào khởi nghiệp sáng tạo. Hành lang pháp lý hỗ trợ cũng đã được hoàn thiện với việc Quốc hội đã thông qua Luật Chuyển giao công nghệ 2017, Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa. Trong đó, có nhiều quy định mới hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo. Trong năm qua có thêm khoảng 1.000 DN start-up được thành lập so với con số 1.800 DN của cả giai đoạn trước đó. Hiện số DN start-up ở Việt Nam đã đạt con số 3.000 và còn 2 năm để thực hiện mục tiêu đến năm 2020 cả nước có 5.000 DN start-up.

Bộ trưởng Bộ KH&CN Chu Ngọc Anh cho biết sự kiện Diễn đàn khởi nghiệp APEC đã được tổ chức vào tháng 9/2017 tại TP. HCM với sự tham gia của của gần 30 doanh nghiệp khởi nghiệp ĐMST, hơn 30 nhà đầu tư, quỹ đầu tư mạo hiểm... Tại Hội nghị thượng đỉnh kinh doanh Việt Nam 2017 cũng đã dành một phiên chuyên đề về Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo (ĐMST).

Việt Nam đã có các chương trình hợp tác với các quốc gia có hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển như Phần Lan, Israel, Hoa Kỳ, Singapo..., giúp Việt Nam tích lũy được những kinh nghiệm quý giá từ các mô hình hỗ trợ khởi nghiệp tiên tiến, tìm kiếm các cơ hội hợp tác hỗ trợ khởi nghiệp và ĐMST với các nước trong khu vực ASEAN và trên thế giới, mở ra cơ hội kết nối với các đối tác kinh doanh và các nhà đầu tư tiềm năng. Điều này đã khẳng định sự phát triển mạnh mẽ của hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST quốc gia.

Trong khuôn khổ lễ khai mạc, Bộ KH&CN đã ra mắt "*Cổng thông tin khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia*" tại địa chỉ www.startup.gov.vn. Đây là nơi cung cấp đầy đủ, chính xác và kịp thời các hoạt động start-up. Đồng thời, là cầu nối hữu ích để các bạn trẻ tìm kiếm cơ hội tham gia vào các hoạt động khởi nghiệp, đồng thời chia sẻ các câu chuyện về các tấm gương start-up trên cả nước./.



DỰ ÁN FIRST HƯỚNG DẪN VIẾT HỒ SƠ ĐỀ XUẤT TÀI TRỢ LẦN THỨ BA

Ngày 8/11/2017, Ban quản lý dự án “Đẩy mạnh đổi mới sáng tạo thông qua nghiên cứu, khoa học và công nghệ” - FIRST - đã tổ chức Hội thảo “Giới thiệu dự án FIRST và hướng dẫn viết hồ sơ đề xuất tài trợ lần thứ ba” với mục tiêu giới thiệu Dự án FIRST và các khoản tài trợ đến được với đông đảo các đối tượng thụ hưởng tiềm năng.

Tại hội thảo, ban quản lý dự án đã trao đổi với các đơn vị quan tâm về cách thức xây dựng hồ sơ dự án, những kinh nghiệm của 2 đợt kêu gọi trước nhằm giúp các đơn vị chuẩn bị hồ sơ đề xuất có chất lượng tốt nhất. Tiếp nối 2 đợt kêu gọi đề xuất tài trợ, dự án FIRST kêu gọi lần thứ ba cho 3 khoản tài trợ với các tiêu chí đánh giá rõ ràng, minh bạch, nhằm giúp các đơn vị tiếp cận dễ dàng.

Theo Ban Quản lý dự án FIRST, đây là dự án

đầu tiên mà Bộ KH&CN sử dụng vốn vay của Ngân hàng Thế giới thí điểm cho chính sách thúc đẩy hoạt động nghiên cứu KH&CN gắn với thị trường và doanh nghiệp nhiều hơn, từ đó nâng cao vai trò của doanh nghiệp với tư cách là trung tâm của đổi mới sáng tạo quốc gia, biến tri thức khoa học thành hàng hóa tài sản giá trị cho xã hội.

Để có vòng kêu gọi lần thứ ba này, các đơn vị viện nghiên cứu, trường đại học và ngành KH&CN nói chung đã phải trải qua nhiều đòi hỏi khắt khe của Ngân hàng Thế giới. Vì thế, hội thảo này có mục đích hướng dẫn, bàn bạc để các đơn vị viết hồ sơ tốt nhất cho 3 hợp phần phù hợp với tiêu chí của dự án, vượt qua vòng đánh giá của các tổ chức quốc tế.

Qua 2 đợt kêu gọi đầu tư, Ban Quản lý Dự án



FIRST đã ký kết và tài trợ cho 47 hồ sơ. Trong đó, hợp phần mời các chuyên gia giỏi nước ngoài, đặc biệt là người Việt Nam ở nước ngoài, đã ký được 17 hồ sơ tài trợ cho các đơn vị thụ hưởng, một số hồ sơ khá đã được lãnh đạo Bộ KH&CN, Ngân hàng Thế giới phê duyệt. Hợp phần tài trợ cho các tổ chức KH&CN công lập đã ký tài trợ cho 10 viện, trường trên toàn quốc, với số vốn đầu tư cao nhất là 3,2 triệu USD. Hợp phần cho các nhóm hợp tác đã ký cho 11 đơn vị, trong đó có 3 doanh nghiệp start-up và 8 nhóm liên kết với tổng số 56 nhóm nghiên cứu cùng hưởng. Hiện đã có 3 đơn vị chuẩn bị về đích, 2 doanh nghiệp start-up sẽ kết thúc và có sản phẩm ban đầu vào tháng 2/2018. Một số viện trường cũng đang ráo riết đi đến đích cuối cùng.

Mục tiêu của Dự án FIRST là góp phần hỗ trợ nâng cao năng suất, khả năng cạnh tranh và chất lượng tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam thông qua việc tăng cường hiệu quả hoạt động nghiên cứu khoa học, phát triển và ứng dụng công nghệ, thúc đẩy hoạt động đổi mới sáng tạo. Để đạt được mục tiêu này, FIRST thí điểm thực hiện 3 khoản tài trợ KH&CN và đổi mới sáng tạo như sau: Khoản tài

trợ cho các tổ chức KH&CN công lập; Khoản tài trợ cho các chuyên gia giỏi nước ngoài, đặc biệt là người Việt Nam ở nước ngoài về khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo; và Khoản tài trợ cho các nhóm hợp tác.

Theo ông Lương Văn Thắng - Giám đốc Ban quản lý Dự án FIRST, Dự án triển khai tài trợ đợt 3 gồm 3 hợp phần. Hợp phần 1a là thu hút, khuyến khích các nhà khoa học, chuyên gia giỏi nước ngoài, đặc biệt là người Việt Nam ở nước ngoài về Việt Nam hỗ trợ, hợp tác với các tổ chức khoa học, nhà nghiên cứu và doanh nghiệp trong nước để triển khai thực hiện các dự án hợp tác nghiên cứu và phát triển, đào tạo chuyển giao tri thức. Kinh phí tài trợ cho các tiểu dự án của hợp phần 1a không vượt quá mức kinh phí tối đa tương đương với 200.000 USD và thời gian nhận hồ sơ trước 17h ngày 15/12/2017.

Hợp phần 2a với mục đích hỗ trợ các tổ chức KH&CN công lập thực hiện thành công dự án chuyển đổi theo định hướng thị trường, tự chủ và phát triển bền vững về tài chính, thông qua đề xuất của Dự án sẽ có chiến lược phát triển dài hạn về khoa KH&CN, đổi mới sáng tạo, nâng cao năng lực



nghiên cứu và năng lực quản lý tổ chức, đồng bộ với đầu tư các trang thiết bị phục vụ nghiên cứu phát triển theo định hướng thị trường. Kinh phí không quá hoặc tối đa tương đương với 4 triệu USD và thời gian nhận hồ sơ trước 17h ngày 30/11/2017.

Hợp phần 2b2 sẽ hỗ trợ các Nhóm Hợp tác thực hiện đề xuất triển khai các dự án kinh doanh khả thi dựa trên các kết quả nghiên cứu KH&CN, ý tưởng sáng tạo giữa các doanh nghiệp, các viện nghiên cứu, trường đại học, ưu tiên những lĩnh vực như công nghệ thông tin và truyền thông, công nghệ sinh học và nông nghiệp, vật liệu mới, cơ khí và tự động hóa, công ích (trắc địa, bản đồ, đo lường, khí tượng, thủy văn, bảo vệ môi trường và biến đổi khí hậu...).

Dự án FIRST sẽ tài trợ theo phương thức có đối ứng và không vượt quá 50% khoản kinh phí thực hiện Đề xuất tương ứng với số tiền tối đa không quá 300.000 USD tính theo từng thành viên. Theo nguyên tắc này, kinh phí Dự án tài trợ tối đa thực hiện đề xuất không quá 3.000.000 USD

cho mỗi Nhóm hợp tác. Phần kinh phí đối ứng còn lại sẽ do Nhóm Hợp tác trực tiếp đóng góp. Thời gian Dự án nhận hồ sơ trước 17h ngày 30/11/2017.

Dự án FIRST được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt ngày 11/5/2011 sử dụng vốn vay của Ngân hàng Thế giới do Bộ KH&CN là chủ đầu tư và là chủ Dự án. Từ năm 2014 - 2017, Dự án FIRST đã tổ chức kêu gọi và đánh giá được 2 vòng tài trợ cho cả 3 khoản tài trợ nói trên. Đến nay, FIRST đã có khoảng 40 đơn vị thụ hưởng theo những hình thức khác nhau.

Một số dự án đã có kết quả bước đầu đáng ghi nhận như dự án: "Ứng dụng công nghệ sản xuất protein của Nhật Bản trong phòng chống bệnh cầu trùng trên gà tại Việt Nam"; "Nghiên cứu công nghệ chế tạo vacxin phòng bệnh tiêu chảy thành dịch (PED) cho lợn nuôi trang trại"; "Làm chủ công nghệ chọn tạo và nâng cao năng lực sản xuất giống lúa có các đặc tính nổi trội và giá trị kinh tế cao, góp phần đảm bảo sự tự chủ của Viện Lúa Đồng bằng sông Cửu Long"./.



STARTUP VIỆT AIRLALA “GIẬT” GIẢI THƯỞNG KHỞI NGHIỆP APEC TRỊ GIÁ 25.000 USD

Nền tảng thương mại điện tử Airlala vừa được trao Giải thưởng Thịnh vượng Kỹ thuật số APEC.

Đây là một sản phẩm do các nhà phát triển phần mềm Việt Nam xây dựng nhằm giúp các thợ thủ công tìm kiếm đối tác và đầu ra cho sản phẩm ở các thị trường trên khắp thế giới.

Giải thưởng Thịnh vượng Kỹ thuật số APEC là một giải thưởng đặc biệt cho một sản phẩm kỹ thuật số mới, có sự sáng tạo nhằm thúc đẩy sự thịnh vượng và tăng trưởng bao trùm giữa các nền kinh tế trong khu vực châu Á-Thái Bình Dương. Ủy ban Bình chọn Giải thưởng Thịnh vượng Kỹ thuật số APEC

bao gồm Quỹ châu Á, Ban Thư ký APEC, Bộ Công Thương Việt Nam và tập đoàn Google.

Airlala đã được lựa chọn từ 11 sản phẩm tham gia Cuộc thi Phát triển ứng dụng APEC 2017 (2017 APEC App Challenge) được tổ chức hồi tháng 5/2017 bên lề Hội nghị các Bộ trưởng phụ trách thương mại APEC ở Hà Nội.

Ông John Karr, Giám đốc Cấp cao của Chương trình Công nghệ thuộc Quỹ châu Á, nói: “Airlala cung cấp nền tảng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ mở rộng hoạt động kinh doanh ra các thị trường nước ngoài. Nền tảng này sử dụng mô hình sàn giao dịch



thân thiện có thể nhân rộng và phát triển cao hơn. Đó là lý do vì sao chúng tôi quyết định trao Giải thưởng Thịnh vượng Kỹ thuật số APEC cho Airlala”.

Ông Hải Nguyễn, sáng lập viên kiêm Giám đốc Điều hành Airlala, nói: “Chúng tôi rất tự hào khi được nhận giải thưởng này. Giải thưởng đã hỗ trợ rất lớn cho sứ mệnh của chúng tôi là hỗ trợ những người thợ thủ công địa phương và các doanh nghiệp nhỏ trong khu vực APEC”.

Theo ông Hải Nguyễn, Airlala không chỉ là một sàn giao dịch mà còn cho phép kết nối các khách hàng quốc tế với những người thợ thủ công và các doanh nghiệp địa phương trên cơ sở các thông tin mà người mua và người bán đưa lên nền tảng thương mại điện tử này.

Các DN vừa và nhỏ, siêu nhỏ hiện chiếm hơn 97% số DN trong khu vực APEC và sử dụng hai

phần ba lực lượng lao động. Internet đã cắt giảm đáng kể chi phí xuất khẩu cho những DN này cũng như tăng khả năng tiếp cận các thị trường mới, hội nhập với chuỗi giá trị toàn cầu. Tuy nhiên, nhiều chủ DN vẫn phải đối mặt với những thách thức đáng kể khi tiếp cận các thị trường mới do kiến thức, mạng lưới đối tác và tiếp cận tài chính hạn hẹp. Ví dụ ở Indonesia, mặc dù các DN vừa và nhỏ đóng góp gần 60% GDP và chiếm 97% tổng số việc làm, nhưng tỷ trọng của họ trong tổng xuất khẩu chỉ chiếm 16%.

Ông Andrew Ure, Trưởng bộ phận Thương mại và Kinh tế của Google tại châu Á-Thái Bình Dương lưu ý: "Nếu chúng ta có thể tăng gấp đôi số lượng DN nhỏ trong lĩnh vực xuất khẩu ở khu vực châu Á-Thái Bình Dương, thì sẽ tạo thêm 35 triệu việc làm mới và 1.500 tỷ USD kim ngạch xuất khẩu"./.



VIETNAM TRAVEL CONSULTANT: KHI DU LỊCH TRẢI NGHIỆM LÊN NGÔI

Du lịch, trải nghiệm và khám phá là một trong những xu hướng đang phổ biến trên thế giới. Trong những năm trở lại đây, rất nhiều Dự án khởi nghiệp trong lĩnh vực này đã ra đời giúp cho các du khách có thể tìm hiểu văn hóa, phong tục, tập quán tại một đất nước xa lạ theo những cách riêng như du lịch bụi, du lịch thiện nguyện.

Theo một trang tin chuyên ngành du lịch về ASEAN nhận định, Việt Nam có tốc độ tăng trưởng ngành du lịch nhanh nhất trong các quốc gia thành viên ASEAN. Trong 6 tháng đầu năm 2017, tổng lượng khách quốc tế đến Việt Nam ước tính là 6.206 nghìn lượt khách, tăng 30,2% so với cùng kỳ

năm ngoái. Tổng doanh thu từ khách du lịch ước tính đạt 254.700 tỷ đồng, tăng 27,1% so với năm 2016. Tuy vậy, song song với những tín hiệu đáng mừng thì đâu đó vẫn còn những chuyện buồn về du lịch xuất hiện như du khách bị “chặt chém”, xe khách đuổi khách du lịch xuống đường hay tài xế thu cước quá cao so với thực tế. Điều này làm ảnh hưởng không nhỏ đến hình ảnh của quốc gia đang trên đà phát triển. Trăn trở về điều này, chàng trai 8X Ngô Văn Tài đã quyết định khởi nghiệp với dự án độc đáo về du lịch nhằm đem đến cho bạn bè quốc tế cơ hội trải nghiệm tốt nhất trên dải đất hình chữ S với nhiều danh lam thắng cảnh đẹp, văn hóa

“Nếu chương trình tour không mang đến cho khách hàng những hiểu biết tường tận về khác biệt văn hóa, lối sống, phong tục tập quán của con người và đất nước thì chương trình đó chưa thành công. Có nghĩa là chưa đạt mục tiêu và ý nghĩa cơ bản của du lịch”
- Ngô Văn Tài.



đa dạng. Du khách sẽ được hưởng đúng quyền lợi, xứng đáng với những chi phí mà họ bỏ ra. Với ý tưởng táo bạo này, Ngô Văn Tài đã trở thành Founder của Vietnam Travel Consultant.

KHỞI NGHIỆP CỦA CHÀNG TRAI NHÀ NÔNG

Sinh năm 1988, học tập và lớn lên tại thành phố Hoa Phượng đỏ, Tài là con thứ 5 trong một gia đình có bố là thương binh, mẹ làm nông nghiệp. Sống trong hoàn cảnh khó khăn, nhưng với ý chí vươn lên, Tài đã thi đỗ vào Đại học Ngoại thương. Ngay năm đầu học tập, Tài đã tham gia các câu lạc bộ ở trường nhằm tích lũy, trau dồi kỹ năng mềm và sự tự tin của bản thân. Bền duyên với du lịch

trong suốt thời sinh viên đã khiến Tài áp ủ khởi nghiệp Dự án trong lĩnh vực này. Tuy nhiên con đường khởi nghiệp chỉ thực sự bắt đầu khi Tài trở thành đại diện cho một tổ chức phi lợi nhuận và đặc biệt làm việc cho công ty kiểm toán nổi tiếng KPMG.

Từ bỏ công việc ổn định hiện có để khởi nghiệp một dự án mới, nhiều người trong gia đình và bạn bè đã lo lắng cho Tài. Họ đặt câu hỏi tại sao không chờ thêm thời gian để tích lũy thêm kinh nghiệm và đôi khi là cả nguồn tài chính, nhưng Tài đã chia sẻ: “Cơ hội đôi khi chỉ đến một lần, nhất là tuổi trẻ, nên nếu để nó qua đi có thể sẽ mất đi nhiệt huyết, động lực để khởi nghiệp”.



Là một dự án ra đời khi các công ty du lịch đã định vị xong thị trường. Để có thể tồn tại lâu dài, Vietnam Travel Consultant, cũng như nhiều startup trẻ khác về du lịch, cần phải tạo ra những giá trị mới, sáng tạo mới trong mô hình hoạt động. Mục tiêu của Vietnam Travel Consultant là hướng đến việc lấy trải nghiệm văn hóa làm trung tâm, giúp các du khách tiếp cận văn hóa Việt Nam một cách dễ dàng.

BƯỚC KHỞI ĐẦU GIAN TRUÂN

Tốt nghiệp đại học năm 2010, sở hữu những kỹ năng mềm tốt, kinh nghiệm quản trị trong các công ty, tập đoàn lớn, nhưng khi bắt đầu với Vietnam Travel Consultant, Nguyễn Văn Tài đã gặp không ít khó khăn.

Đầu tiên là bài toán về nhân sự và vận hành. Ban đầu, do số vốn hạn chế nên Dự án tuyển nhân sự chỉ cần giỏi ngoại ngữ, cũng không quan tâm

đến kinh nghiệm về du lịch của nhân viên. Sau đó một thời gian, những nhân viên này qua quá trình thực tế nhận ra rằng không phù hợp với hoạt động du lịch nên dần ra đi, điều này khiến Dự án có biến động nhân sự liên tục và không ổn định. Dự án đã phải mất một thời gian tương đối để giải quyết bài toán này. Xác định Dự án không tập trung mạnh vào công nghệ nên yếu tố con người đóng vai trò then chốt, sau quá trình không ổn định về tổ chức, Tài đã chú trọng nhiều đến các cộng tác viên. Lực lượng hướng dẫn viên được đội ngũ điều hành lựa chọn kỹ lưỡng với kinh nghiệm tối thiểu 3 năm dẫn tour, có thể hướng dẫn viên du lịch quốc tế do Tổng cục Du lịch cấp và ngoại ngữ lưu loát. Nhà đồng sáng lập nhấn mạnh công ty không chấp nhận sự bình quân, mức trung bình mà chỉ chấp nhận mức tốt và xuất sắc về kinh nghiệm cũng như kiến thức

tốt và xuất sắc về kinh nghiệm cũng như kiến thức của hướng dẫn viên.

Với số vốn 1 tỷ đồng, sau khi ổn định về tổ chức nhân sự, bài toán thứ hai mà Vietnam Travel Consultant phải đối mặt là làm sao có một chiến lược kinh doanh hiệu quả, phương pháp marketing nào là tối ưu về mặt chi phí giúp Dự án “sinh sau đẻ muộn” cạnh tranh trên thị trường và được nhiều người biết tới. Để có được câu trả lời, Nguyễn Văn Tài cùng Trần Văn Quang - đồng sáng lập Dự án - đã phải nghiên cứu, tham gia các sản phẩm đã có trên thị trường, từ đó phân tích tìm ra các ưu điểm và nhược điểm của đối thủ cạnh tranh, và rút ra các vấn đề để áp dụng vào Dự án của mình cần thay đổi như thế nào.

NHỮNG THÀNH CÔNG BAN ĐẦU

Quá trình nghiên cứu thị trường, Tài thấy rằng khi du khách đến một đất nước, họ muốn tìm hiểu văn hóa, ngôn ngữ, ẩm thực... trong khi tour du lịch thuần túy ở Việt Nam hiện nay thường chỉ đưa ra thông tin cơ bản, chưa thật sự giúp du khách hiểu sâu về những vấn đề trên. Do vậy, Tài đã quyết định xây dựng các tour cho du khách trực tiếp tham gia vào các hoạt động để họ có ấn tượng, cảm nhận sâu hơn.

Cụ thể, Ngô Văn Tài và các cộng sự đã xây dựng các tour du lịch mới mẻ như đi chợ cóc, học tiếng Việt để biết mặc cả và vào bếp làm các món đặc trưng, truyền thống của Việt Nam như món nem, phở, nộm và thử sống như người bản địa.

Ra đời từ năm 2015, đến nay công ty đã có 4.000 khách hàng đến từ khắp nơi trên thế giới, trong đó nhiều nhất là Singapore, Malaysia, Australia, Philippines, Mỹ và Canada. Các tour du lịch đa dạng với điểm nhấn là trải nghiệm văn hóa, con người Việt Nam. Đó là tour học tiếng Việt, đạp xe, học nấu ăn, trải nghiệm ẩm thực đường phố, tour đi dạo... Giá tour dao động từ 20-55 USD.

Khách hàng ban đầu chủ yếu là người quen, khách hàng cũ của Tài giới thiệu và qua TripAdvisor. Dần dần họ tạo được sự tin tưởng và

thu hút nhiều khách hàng mới. Bản thân các tour trải nghiệm của Vietnam Travel Consultant cũng tạo nên khác biệt giữa thị trường với những sản phẩm định danh mà nổi bật là lớp dạy tiếng Việt, nấu ăn và trải nghiệm hơi thở của đời sống.

Cụ thể, khi đăng ký lớp dạy nấu ăn với giá 40 USD, khách du lịch sẽ được tùy chọn hoặc là đón bằng taxi hoặc xích lô từ khách sạn. Từ đây, họ đến "chợ cóc", một thuật ngữ dân gian của chợ địa phương, để trải nghiệm các mặt hàng bày bán qua sự giới thiệu của hướng dẫn viên. Đó có thể là các loại rau thơm, hành, tỏi, trứng vịt lộn, thịt gà, ngan... và nhiều món quà dân dã đặc trưng khác của địa phương.

Tiếp đến, hướng dẫn viên sẽ hướng dẫn du khách mua nguyên vật liệu để chuẩn bị cho lớp nấu ăn. "Khách cũng được hướng dẫn những câu tiếng Việt phổ thông như chào hỏi, cảm ơn, tạm biệt hay các câu giao tiếp để mặc cả khi đi chợ", Tài cho biết.

Khi hoàn tất quá trình đi chợ, cả nhóm sẽ di chuyển đến một ngôi nhà đặc trưng của người Hà Nội để bắt đầu khám phá phong cách nấu ăn thủ đô. Họ được hướng dẫn và thực hành từng bước để thực hiện một món ăn mang đúng hương vị địa phương. Các món ăn trong chương trình đa dạng như nộm hoa chuối, bánh xèo, bún chả, chả cá, bánh đa nem, phở, phở cuốn hay cà phê trứng.

Trong 5 giờ đồng hồ, du khách cũng có cơ hội tìm hiểu cuộc sống thường nhật của một hộ dân Hà Nội, hòa vào nếp sinh hoạt và thưởng thức những món đồ uống dân dã đặc trưng như sả quế táo mèo, sả quế dầu ngâm...

Đặc biệt, các tour không chỉ gói gọn trong nội thành thủ đô mà mở rộng sang các điểm du lịch khác như làng cổ Đường Lâm, chùa Hương, vịnh Hạ Long, Ninh Bình hay Sapa. Không dừng lại ở đó, dự án đã phủ sóng tới miền Trung và miền Nam với lực lượng hướng dẫn viên là 30 người trên khắp dải đất hình chữ S.

Hiện nay, trung bình Vietnam Travel Consultant



đón 100 đoàn khách/tháng. Có những khách cùng Vietnam Travel Consultant trải nghiệm theo chiều dọc đất nước, nhưng cũng có những khách do hạn chế thời gian chỉ đồng hành trong nửa ngày như đi tham quan Hà Nội, thậm chí có khách chỉ sử dụng 2-3 giờ đồng hồ để được đi chợ, nấu ăn cùng Vietnam Travel Consultant. Tuy nhiên đối với Tài, số lượng thời gian không phải là vấn đề then chốt mà số lượng khách đến với Vietnam Travel Consultant mới là điều quan trọng,.

Nhờ có một chiến lược marketing hiệu quả, dựa trên các nền tảng có sẵn để tiếp cận với tập khách hàng đích, các gói du lịch tập trung vào trải nghiệm văn hóa độc đáo đã giúp Vietnam Travel Consultant được biết đến trên các diễn đàn du lịch nổi tiếng. Trong hai năm liên tiếp, Dự án đã đạt chứng chỉ xuất sắc do Tạp chí Advisor-diễn đàn du lịch nổi tiếng nhất thế giới chứng nhận. 93,5% khách hàng tại website du lịch lớn nhất thế giới đánh giá Vietnam Travel Consultant với chất lượng 5 sao và 6,5% cho điểm 4 sao.

Tour du lịch chỉ là một trong các hoạt động của Vietnam Travel Consultant. Công ty còn cung cấp dịch vụ trợ lý kinh doanh với vai trò biên dịch và phiên dịch theo yêu cầu. Bên cạnh đó là tour du

lich trọn gói cho khách nước ngoài với dịch vụ visa, đưa đón sân bay, dịch vụ phòng khách sạn, hướng dẫn viên, xe vận chuyển hay địa điểm ăn uống.

Trong thời gian tới, Dự án cũng lên kế hoạch tập trung vào mảng du lịch nông nghiệp tại TP HCM và Đà Lạt. Trong quá trình tham quan, du khách quốc tế sẽ hiểu sâu các mô hình nông nghiệp hiện tại ở Việt Nam, đồng thời trao đổi những kinh nghiệm hay mô hình tại nước họ cho các chủ trang trại, doanh nghiệp... tham khảo và áp dụng.

“Công ty đã ký hợp đồng hợp tác chiến lược với Bicol Tour & Shoot (BTS) tại Philippin để cung cấp các chương trình tour cho du khách tham quan các mô hình nông nghiệp tại Việt Nam. Trong tháng 4 và 5 vừa qua, Công ty đã tổ chức cho gần 200 khách Philippin tham gia chương trình này. Đoàn tiếp theo sẽ được triển khai vào tháng 11 này”, Tài hào hứng chia sẻ.

Khi du lịch đã trở thành ngành kinh tế mũi nhọn của đất nước thì Dự án khởi nghiệp trong lĩnh vực này sẽ giúp thúc đẩy kinh tế, đem lại những giá trị mới cho xã hội./.

Minh Phượng



HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP LONDON: NHỮNG BÀI HỌC TỪ NƯỚC ANH

London chắc chắn là thủ đô của Châu Âu khi nói đến các hệ sinh thái công nghệ cao. Thành phố này tự hào có khoảng 4.300-5.900 khởi nghiệp công nghệ đang hoạt động, đứng thứ tư thế giới về kết quả khởi nghiệp.

Nguồn lực tài chính mạnh mẽ của thành phố cung cấp sự hỗ trợ phong phú cho các nhà đầu tư và công ty khởi nghiệp. Xét về tổng vốn đầu tư mạo hiểm và hầu hết các số liệu về tài trợ khác, London

đang dẫn đầu châu Âu. Điều này trực tiếp chuyển thành sự tăng trưởng. Báo cáo Tech Nation 2016 cho thấy các ngành công nghệ kỹ thuật số của London đang phát triển nhanh hơn 32% so với toàn bộ nền kinh tế, đạt trên 200 tỷ USD. Đồng thời, sự tập trung cao của các cơ quan có ảnh hưởng cung cấp nhiều cơ hội cho công ty trưởng thành. Trong khung thời gian mười năm, chỉ có hai hệ sinh thái có số công ty khởi nghiệp trưởng thành ở mức giá

trị trên 50 triệu USD nhiều hơn so với London là New York và Thung lũng Silicon. Do gần gũi với một số ngân hàng lớn nhất thế giới, các quỹ đầu tư mạo hiểm tinh thông và các công ty công nghệ như Apple, Google và Facebook, các công ty khởi nghiệp tại London tiếp cận được với các nhà đầu tư tiềm năng cũng như những công ty tiếp nhận.

Một số công ty khởi nghiệp thậm chí đã trở thành những con “cá mập”, phục vụ cho thị trường toàn cầu như Công ty khởi nghiệp Công nghệ tài chính Powa hay Công ty Truyền thông Shazam. Vào năm 2016, chúng ta đã chứng kiến lịch sử khi ARM Holdings, một trong những công ty công nghệ có ảnh hưởng nhất trên thế giới cung cấp 95% điện thoại thông minh của thế giới, đã được Softbank mua lại với giá 32 tỷ đô la - đánh dấu thỏa thuận công nghệ lớn nhất của Anh và là dấu mốc cho sự tăng trưởng của hệ sinh thái này.

London có kết quả hoạt động tốt và được tăng 3 bậc so với năm 2015, chủ yếu là những cải thiện mạnh về cung cấp tài chính (#4 so với #10 vào năm 2015) và Kinh nghiệm Khởi nghiệp (#10 so với #13 vào năm 2015). Hiệu suất, Phạm vi thị trường và các yếu tố Tài năng vẫn ở mức cao, dẫn đến các kết quả tổng thể ấn tượng. Bất chấp sự không chắc chắn về Brexit và những rắc rối tiềm ẩn, nhiều khởi nghiệp và công ty đã cam kết hỗ trợ, cho thấy London có khả năng giữ vững vị trí qua những thời gian không ổn định.

Tech City UK nhằm mục đích làm cho nước Anh trở thành nơi tốt nhất để bắt đầu và phát triển một doanh nghiệp kỹ thuật số. Công ty thực hiện điều này thông qua các chương trình vòng đời kinh doanh miễn phí, lãnh đạo tư duy chính sách, và hỗ trợ kỹ năng kỹ thuật số.

Là một hệ sinh thái hàng đầu ở châu Âu, London đang vượt trội hơn các đối thủ hàng đầu của mình là Berlin và Tel Aviv ở tất cả các yếu tố ngoại trừ Tài năng, nơi Berlin hiện đang trên 5 bậc.

London là hệ sinh thái lớn thứ 4 trên thế giới theo số công ty khởi nghiệp. Hệ sinh thái này có số

công ty khởi nghiệp nhiều hơn khoảng 2 lần so với hệ sinh thái lớn nhất châu Âu tiếp theo, Tel Aviv. London cũng là hệ sinh thái lớn thứ 4 trên thế giới theo Giá trị hệ sinh thái và lớn nhất ở châu Âu.

MÔI TRƯỜNG KHỞI NGHIỆP Ở LONDON

Vương quốc Anh không được biết đến như một hệ sinh thái khởi nghiệp có truyền thống. Nhưng một số yếu tố, bao gồm vị trí địa lý làm cho nó trở thành nơi gặp gỡ lý tưởng cho tài năng cũng như cơ hội. Từ năm 2010, chính phủ Anh đã thực hiện một số bước đi tích cực để thiết lập và nuôi dưỡng một hệ sinh thái khởi nghiệp ở Anh, bắt đầu với việc thành lập Tech City ở London để đưa ra các ưu đãi thuế hào phóng cho cả doanh nhân và các nhà đầu tư. Theo số liệu cuối cùng, số lượng Khởi nghiệp ở London tăng từ 440.600 trong năm 2011 lên 608.110 vào năm 2015.

London là trung tâm cho hoạt động kinh doanh và khởi nghiệp tại Anh. London chiếm 18,2% tổng số doanh nghiệp ở Anh, tỷ lệ cao nhất trong nước. London đã tăng 29.000 doanh nghiệp được thành lập vào năm 2015, với tốc độ tăng trưởng 6.95%, chiếm gần một phần ba tổng số doanh nghiệp được thành lập trong nước. Về đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Anh, London cũng dẫn đầu. Các công ty có trụ sở tại London đã cam kết khoảng 2,3 tỷ USD trong năm 2015, cao hơn bất cứ thành phố châu Âu nào khác. Con số này so với mức đầu tư 791 triệu USD vào Anh và 101 triệu USD vào London trong năm 2010. Nói cách khác, London chiếm 1/7 đầu tư của Anh vào năm 2010, con số này đã tăng lên 2/3 năm 2015. Các công ty mới khởi nghiệp thương mại điện tử đặc biệt thành công trong việc huy động vốn gần đây và đã có 24 khởi nghiệp trường thành được hỗ trợ bởi vốn đầu tư mạo hiểm vào năm 2015. Sáng kiến hàng đầu của sự bùng nổ công nghệ ở London là việc tạo ra Vành đai Silicon ở Khu phố cũ của Đông London. Theo đại lý bất động sản thương mại Stirling Ackroyd, có 3.228 công ty công nghệ trên diện tích 1 km vuông, khiến nó trở thành cụm tập trung các



doanh nghiệp khởi nghiệp và công ty công nghệ cao có mật độ cao hơn bất cứ nơi nào trong nước.

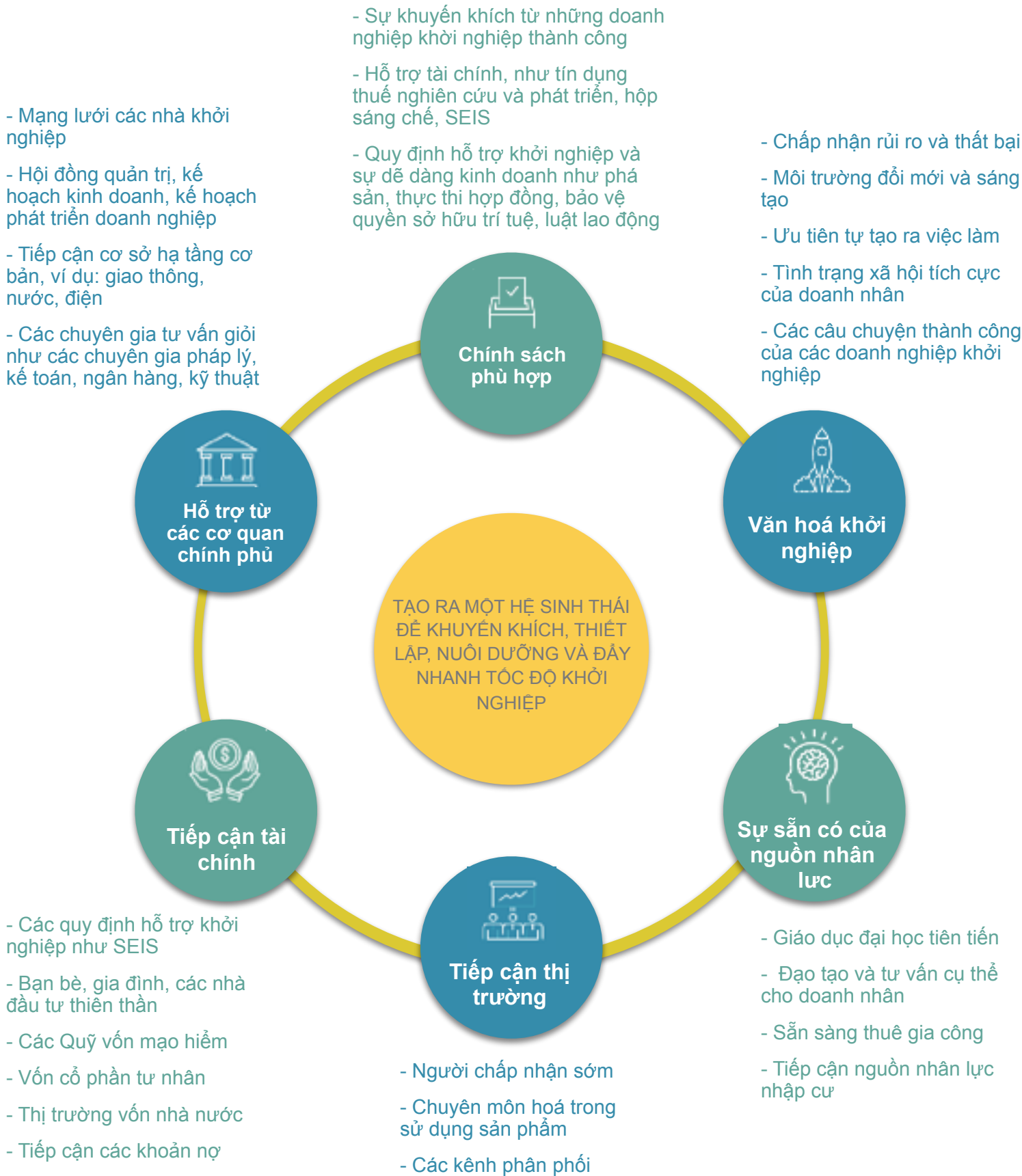
SÁNG TẠO HỆ SINH THÁI

Chính sách và ưu đãi có thể được sử dụng để hình thành hạt nhân hoạt động mạnh mẽ tạo ra động lực của mình và trở nên tự duy trì. Một số yếu tố chính có thể giúp thúc đẩy động lực này. Về phía cầu có những yếu tố như việc sử dụng mua sắm công, hợp tác công tư và tăng nhu cầu tư nhân thông qua các biện pháp khuyến khích để làm việc với các công ty nhỏ hơn; và về phía cung là tiếp cận nguồn tài trợ và các nguồn lực chất lượng cao. Sau đó, có các yếu tố kích hoạt có thể không thúc đẩy sự phát triển của các hệ sinh thái kinh doanh, nhưng nếu không xác lập một cách đúng đắn thì chúng có thể làm chậm lại đà tăng trưởng quan trọng. Những yếu tố này bao gồm: Cơ sở hạ tầng kỹ thuật số và truyền thống, quản trị và sức mạnh của thể chế, chính sách, và quan trọng là một nền văn hoá hoặc lối sống thích hợp. Sơ đồ dưới đây chỉ cho thấy những gì cần thiết để xây dựng một hệ sinh thái thành công để khuyến khích tinh thần kinh doanh. Đây chưa phải là một danh sách đầy đủ, nhưng minh họa tạo ra một nền tảng vững chắc, một số cột trụ bắt buộc phải được đặt đúng chỗ.

Trong khi tỷ lệ các doanh nghiệp mới thành lập ở Anh đã tăng lên trong hai năm qua, thì tỷ lệ sống

sót cũng đã được cải thiện. Trong năm 2009, 90,8% số doanh nghiệp tồn tại sau một năm và 41,7% sống sót qua 5 năm. Đến năm 2013, tỷ lệ sống sót sau 1 năm đã tăng lên 93,5%. Nhưng phần lớn các công ty khởi nghiệp sẽ sống sót trong những năm đầu tiên quan trọng sẽ vẫn là doanh nghiệp siêu nhỏ. Những gì đồ họa cho thấy là khuyến khích những khởi nghiệp chấp nhận rủi ro triển khai những ý tưởng của họ, được sự hỗ trợ của các mạng lưới, câu chuyện thành công thực tế và chính phủ chỉ là một phần của thách thức. Để các doanh nghiệp này đảm bảo tăng trưởng đáng kể việc làm, thuế và tài sản, cũng như lợi thế cạnh tranh của quốc gia cho các thế hệ tương lai, hệ sinh thái cần tăng tỷ lệ các công ty có quy mô gia tăng. Điều này quan trọng vì những nhu cầu của một doanh nghiệp phát triển từ giai đoạn ý tưởng sang giai đoạn khởi động rồi trở thành một công ty trưởng thành hơn với cơ sở nhân viên tăng dần ban đầu với 10 nhân viên, sau đó là 50, rồi 100 người và nhiều hơn nữa.

Nhưng chỉ 39% số doanh nghiệp khởi nghiệp ở London, 45% doanh nghiệp ở Tây Nam, và 42% ở Scotland tồn tại được hơn năm năm. Theo các nghiên cứu của Công ty đầu tư mạo hiểm Octopus Investments và Trung tâm Nghiên cứu Kinh tế và Kinh doanh (CEBR), các công ty nhỏ đang phát



HÌNH 1. CÁC THÀNH PHẦN CHÍNH CỦA MỘT HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP THÀNH CÔNG

triển nhanh đã tạo ra 68% toàn bộ các việc làm mới tại Anh trong năm 2012 và 2013, mặc dù chỉ chiếm 1% trong tổng số doanh nghiệp. Các doanh nghiệp này, được xác định là có doanh thu hàng năm từ 1 đến 20 triệu bảng Anh và tăng trưởng bình quân hàng năm trên 20% trong ba năm, cũng tạo ra 36% tăng trưởng kinh tế của Anh, mặc dù chỉ chiếm 3,4% tổng thể nền kinh tế Anh. Nói cách khác, động lực tăng trưởng thành công không chỉ nhấn mạnh vào bản thân các khởi nghiệp hay doanh nhân, mà là về các hệ sinh thái đổi mới sáng tạo mà chúng hoạt động trong đó. Sự can thiệp và hỗ trợ của chính phủ có thể giúp đỡ ở từng giai đoạn của quá trình này. Một trụ cột của sự hỗ trợ như biểu đồ ở trên là không đủ, mà tất cả các nền tảng phải vững chắc để đạt được thành công lâu dài cho toàn bộ hệ thống.

CHÍNH SÁCH PHÙ HỢP CỦA CHÍNH PHỦ

Theo bảng xếp hạng Xếp hạng Môi trường kinh doanh mới nhất của Ngân hàng Thế giới, Vương quốc Anh xếp hạng thứ 6 trên thế giới, đứng thứ hai ở Châu Âu, sau Đan Mạch. Anh đã tăng từ vị trí 43 cho tiêu chí Bắt đầu Kinh doanh vào năm 2015 lên thứ 17 vào năm 2016 trên thực tế không phải vì một số sáng kiến được mô tả trong Sơ đồ trên mà với các sáng kiến đơn giản hơn. Vương quốc Anh có một số vấn đề cơ bản được đảm bảo. Chỉ mất không đến một ngày để tìm ra một tên công ty không trùng lặp, điền đơn đăng ký IN01 và nộp đơn với cơ quan quản lý (Companies House). Để liên lạc với cơ quan thuế (HM Revenue and Customs) chỉ mất một ngày, cũng như đăng ký bảo hiểm trách nhiệm của chủ sử dụng lao động,.... Khiếu nại nhỏ hoặc các thủ tục hòa giải về công nợ gửi lên toàn án quận có thể được thực hiện trực tuyến và tùy theo quy mô của yêu cầu

Một trong những đổi mới chính sách quan trọng ở Anh cho phép các nhà đầu tư nhỏ đầu tư vào các khởi nghiệp hoặc các công ty phát triển ở

giai đoạn sau bằng cách cung cấp giải pháp giảm thuế để bảo vệ tránh sụt giảm quy mô cũng như giảm lợi nhuận. Cũng như được miễn thuế từ vốn đầu tư, bất kỳ tổn thất nào (trừ thuế thu nhập) có thể được coi là khoản lỗ về vốn đối với lợi tức vốn của cùng năm hoặc sẽ được trừ vào lợi nhuận trong những năm tới. Việc đưa ra các kế hoạch này trùng với lãi suất thấp trong lịch sử tại Anh, với Ngân hàng trung ương Anh giảm lãi suất cơ sở từ 5% xuống mức thấp lịch sử là 0,5% trong năm 2009, sau đó còn 0,25% vào năm 2016, khuyến khích người tiết kiệm tìm kiếm lợi tức từ những hoạt động khác.

Một số thay đổi chính sách và quy định của chính phủ Anh có thể ảnh hưởng đến các khởi nghiệp hoặc các doanh nghiệp trẻ khác. Mặc dù không trực tiếp đem lại lợi ích cho các khởi nghiệp, chúng vẫn tạo ra một hệ sinh thái toàn diện và rộng hơn cho các doanh nghiệp, trong đó các khởi nghiệp, có thể phát triển trong chuỗi giá trị. Chẳng hạn, sau khi một số công ty công nghệ cao xuất phát từ Anh, chính phủ đã rất muốn cải thiện sự hấp dẫn của quốc gia đối với các công ty như vậy. Chương trình Gói sáng chế (Patent Box) đã được giới thiệu không phải dành cho những khởi nghiệp, mà là các công ty đã phát triển như một động lực bổ sung để phát triển, thương mại hoá và duy trì sáng chế công nghệ sáng tạo. Kế hoạch này nằm trong số những sáng kiến cạnh tranh nhất trên thế giới và tuy khá phức tạp, nhưng với mạng lưới tư vấn về tài chính và luật pháp thích hợp ở London có nghĩa là các công ty có thể tận dụng nó.

HỖ TRỢ TỪ CÁC CƠ QUAN CHÍNH PHỦ

Các cơ quan đầu tư trong nước như London & Partners cung cấp hỗ trợ trong tìm kiếm các đối tác và nhà đầu tư, cũng như không gian văn phòng được trợ cấp. Mạng lưới DealMaker của DIT là một nhóm gồm 19 nhà kinh doanh thành công ở London, giúp mọi người thiết lập và mở

Hiện nay ở Anh, nhiều doanh nghiệp hơn đang khởi nghiệp và ít doanh nghiệp hơn không còn tồn tại. Ít nhất một phần của sự tăng trưởng trong sự ra đời của các doanh nghiệp mới ở Anh trong vài năm gần đây là do thị trường việc làm mềm hơn, đặc biệt do sự tăng trưởng của các doanh nghiệp siêu nhỏ chỉ một cá nhân.



rộng kinh doanh của họ từ Anh. Chương trình Doanh nhân Toàn cầu của Chính phủ (GEP) giúp các doanh nhân nước ngoài và các doanh nghiệp công nghệ giai đoạn đầu hoặc các công ty khởi nghiệp chuyển hoạt động kinh doanh sang nước Anh. Chương trình hỗ trợ này cho đến nay đã giúp tạo ra hơn 1.000 việc làm trong nền kinh tế Anh trong vài năm gần đây.

HỖ TRỢ MẠNH MẼ VỀ THỂ CHẾ VÀ CÔNG TY

Người ta cũng biết rằng nước Anh có thể chế mạnh, có thể là hoạch định chính sách, quản lý hay luật pháp. Nhưng có hai phần khác trong khung thể chế này cũng rất quan trọng. Đầu tiên là London là một trong những trung tâm hàng đầu trên thế giới về các dịch vụ chuyên nghiệp và tài chính. Vì vậy, tiếp cận với các mạng lưới tư vấn tốt nhất và sẵn có kiến thức. Ví dụ như công nghệ tài chính của Anh đặc biệt hữu ích, bởi vì nó có nghĩa là hỗ trợ mạnh mẽ về thể chế, cũng như dễ tiếp cận với người chấp nhận sử dụng ban đầu và các kênh phân phối các sản phẩm mới sáng tạo.

Level39, vườn ươm lớn nhất châu Âu, được hưởng lợi vì ở trung tâm Canary Wharf, một khu tài chính lớn, nơi có trụ sở chính của của nhiều ngân hàng lớn, các công ty dịch vụ chuyên nghiệp và các tổ chức truyền thông của châu Âu và thế giới. Vành đai Silicon có lẽ là hình ảnh tốt nhất cho thành công của London và Vương quốc Anh trong việc thu hút công nghệ. Đây là nơi Google thiết lập một khuôn viên mới vào năm 2012 và có hàng loạt vườn ươm đã được thành lập.

Tiếp cận tài chính có ý nghĩa sống còn cho hành trình từ khởi nghiệp đến phát triển

Với thể mạnh về các dịch vụ tài chính của Anh, đặc biệt là London, việc tiếp cận tài chính tương đối dễ hơn so với các nước khác. Theo báo cáo Đánh giá Khởi nghiệp Đức, các công ty khởi nghiệp ở London đã nhận được hơn 1 tỷ Bảng đầu tư trong sáu tháng đầu năm 2016, trong tổng số 1,7 tỷ Bảng ở nước Anh, tăng từ 1 tỷ Bảng trong nửa đầu của năm 2015. Đầu tư của London là cao nhất so với bất kỳ thành phố châu Âu nào

và hình thành phần lớn các quỹ tài trợ cho công ty khởi nghiệp ở Anh. Ngoài cung cấp tài chính dạng vốn cổ phần, Vương quốc Anh đã chứng kiến một số sản phẩm sáng tạo khác trong thị trường vốn, nhằm vào các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Chương trình trợ cấp cho vay khởi nghiệp cho các doanh nhân hoạt động thông qua các đối tác phân phối khu vực ở Anh để cung cấp các khoản vay từ 500 đến 25.000 bảng Anh.

Theo Cơ sở dữ liệu khởi nghiệp của Mỹ CB Insights, nước Anh có mức khởi nghiệp trưởng thành cao thứ hai trên thế giới, đứng sau Hoa Kỳ và vượt qua Ấn Độ, Canada và Đức. Báo cáo của European Tech Exits năm 2015 cho biết chín trong số hai mươi khởi nghiệp trưởng thành lớn nhất châu Âu là các công ty của Anh.

Đầu tư Fintech, đặc biệt là các khoản thanh toán, đã có mức tăng trưởng cao nhất trong vài năm qua. Chăm sóc sức khỏe số hóa và dữ liệu lớn có thể là những lĩnh vực tăng trưởng đáng kể trong tương lai. An ninh mạng, Internet vạn vật và Trí tuệ nhân tạo có thể là những lĩnh vực tăng trưởng mạnh nhất. Chúng được hỗ trợ bởi tam giác Oxford, Cambridge và London, nơi các trường đại học có chuyên môn sâu về toán học ứng dụng, khoa học máy tính và máy học.

TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG THEO NHIỀU CÁCH KHÁC NHAU

Khả năng tiếp cận thị trường tốt phụ thuộc một phần vào sự tồn tại một hệ sinh thái tự duy trì và phát triển, cũng như sự hỗ trợ của chính phủ và các nền tảng được thiết lập để cung cấp sự tiếp cận này và sự giúp đỡ của các doanh nghiệp lớn.

Thông qua đấu thầu điện tử rõ ràng, thủ tục đánh giá đơn giản hơn và các thay đổi khác, chính quyền trung ương đã tích cực khuyến khích mua sắm từ các DNVVN.

Thông qua một hệ thống trung tâm thúc đẩy (tăng tốc) và vườn ươm với các sự kiện kết nối

mạng lưới thường xuyên sau giờ làm việc, hỗ trợ giới thiệu và tổ chức kết nối, các công ty khởi nghiệp có thể gặp gỡ các nhà đầu tư, đối tác và khách hàng tiềm năng thông qua một mạng lưới hoạt động có tổ chức. Ví dụ ở Level39, các giám đốc ngân hàng cấp cao sẽ thường xuyên ghé thăm để tìm kiếm những ý tưởng mới mà họ có thể chấp nhận và tích hợp vào các hoạt động kinh doanh của họ.

Thường thì các tổ chức ươm tạo này được điều hành ở Luân Đôn bởi các doanh nghiệp lớn như Microsoft và Google. Một số ngân hàng cung cấp cho khách hàng doanh nghiệp của họ quyền tiếp cận khách hàng và cơ hội xuất khẩu như là một phần của sản phẩm đề xuất giá trị của họ.

Các nền tảng tập hợp các thành phần khác nhau của hệ sinh thái này vào cùng một địa điểm trên cơ sở thường xuyên là rất quan trọng. Thông qua các sáng kiến này, chính phủ có thể giúp tạo ra một thương hiệu mạnh về đổi mới sáng tạo trên trường quốc tế, chẳng hạn như tại 22@Barcelona hay Hannover Messe. Các thương hiệu như vậy có thể giúp thu hút cả tài năng và tài chính cho hệ sinh thái và tạo nền tảng cho các doanh nghiệp trong khu vực vươn ra quốc tế.

VỐN NHÂN LỰC QUAN TRỌNG NHƯ HẠ TẦNG

Khởi nghiệp phát triển từ những ý tưởng, và do đó phải tính đến trước cả hạ tầng kỹ thuật số và cơ sở vật chất. Vốn con người là tối quan trọng, không chỉ ở trong nước mà còn hoạt động biên giới cho phép những người tốt nhất và sáng giá nhất tham gia vào hệ sinh thái. Một khu vực giáo dục đại học sôi động có tầm quan trọng sống còn để đảm bảo các tài năng phù hợp được nhận diện và nuôi dưỡng. Các vườn ươm ở Anh thường xuyên có các buổi kết nối với những người đồng sáng lập và cố vấn.

Sự phổ biến của các công ty khởi nghiệp công

Nói tóm lại, có nhiều công ty mới được thành lập hơn ở Anh và tồn tại lâu hơn và thu hút nhiều hơn sự quan tâm của các nhà đầu tư toàn cầu. Hệ sinh thái khởi nghiệp của London và Anh không chỉ dành cho các công ty của Anh, mà còn dành cho những người sáng lập từ khắp nơi trên thế giới đang tìm kiếm cơ hội phát triển kinh doanh tại Anh.



nghe cũng thay đổi diện mạo của thị trường lao động, với các công việc như nhà chiến lược nội dung, nhà thiết kế UX/UI và hacker phát triển hơn nhiều so với cách đây vài năm.

NUÔI DƯỠNG MỘT NỀN VĂN HÓA KINH DOANH LÀ QUAN TRỌNG

Một khía cạnh quan trọng là phản hồi hệ sinh thái liên quan đến hai yếu tố chính - đa dạng và năng động. Trong khi sự đa dạng liên quan đến việc tạo ra tất cả các yếu tố đầu vào cần thiết để xây dựng thành công các khởi nghiệp, thì sự năng động sẽ mất một vài lần thất bại của các doanh nghiệp trước khi nó phát triển lớn mạnh. Có một số khía cạnh liên quan đến điều này. Các doanh nhân phải được khuyến khích đổi mới mà không sợ thất bại, và chuyển sang khởi nghiệp hơn là những con đường "an toàn" truyền thống hơn phải là một nền văn hoá hấp dẫn và lựa chọn lối sống. Điều này đòi hỏi các mô hình vai trò mạnh mẽ, đồng thời áp lực của bạn bè để thúc đẩy tinh thần sáng tạo trẻ đến tới tinh thần kinh doanh và khởi

ngiệp chứ không phải là các con đường truyền thống.

Theo một khảo sát của YouGove do Google thực hiện vào năm 2016, thanh thiếu niên Anh ít quan tâm đến việc bắt tay vào lập công ty riêng, chỉ có 22% người trong độ tuổi 15-18 tin rằng họ sẽ bắt đầu hoạt động kinh doanh riêng của mình, còn hầu hết đều cho rằng nó là rủi ro.

Lối sống mới của London và Berlin chắc chắn giúp tăng sức hấp dẫn của nó chúng, đặc biệt là trong trường hợp của Berlin trong vài năm gần đây. Mặc dù chính sách và bàn tay giúp đỡ của chính phủ có thể tạo ra các sáng kiến hỗ trợ từ trên xuống, nhưng đây là cách tiếp cận từ dưới lên và phải được nuôi dưỡng cẩn thận theo thời gian. Điều này rất quan trọng để hệ sinh thái tự tồn tại và phát triển hữu cơ trong thời gian dài./.

N.M.Q.

VAI TRÒ CỦA CHÍNH PHỦ TRONG VIỆC KHUYẾN KHÍCH CÁC HOẠT ĐỘNG KINH DOANH MẠO HIỂM

Tinh thần khởi nghiệp và vốn đầu tư mạo hiểm có thể đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy đổi mới, nhưng việc đặt ra câu hỏi tại sao chính phủ nên can thiệp vào các thị trường này là điều hoàn toàn tự nhiên. Có phải đây là sự can thiệp kinh tế tốt nhất dành cho thị trường tư nhân không? Ngoài những giai thoại lịch sử được nêu trong Bản tin trước, trường hợp nào chính phủ có thể can thiệp?



BẮT ĐẦU MỘT VÒNG XOÁN TIẾN

Lý do đầu tiên cho sự can thiệp của chính phủ nằm ở thực tế là có một "vòng xoắn tiến" trong tinh thần khởi nghiệp và đầu tư mạo hiểm. Các hoạt động của các doanh nhân và các nhà đầu tư mạo hiểm tiên phong mở đường cho các thế hệ tiếp theo: Ở một thành phố nào đó, việc tuyển dụng nhân viên cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sẽ dễ dàng hơn, việc tìm kiếm một luật sư tư vấn về tài trợ cũng dễ dàng hơn so với những người đi trước.

Thật vậy, lịch sử đã có đầy đủ các ví dụ về các công ty tiên phong hoạt động như một "học viện khởi nghiệp", từ đó đào tạo ra rất nhiều các doanh nhân khởi nghiệp khác. Ví dụ nổi tiếng nhất là Công ty Bán dẫn Fairchild. Tiền thân của công ty là Phòng thí nghiệm Bán dẫn Shockley do William Shockley thành lập năm 1956. Sau khi không thu hút được các đồng nghiệp cũ từ Phòng thí nghiệm Bell, ông đã thuê một số sinh viên tốt nghiệp xuất sắc từ các khoa kỹ thuật của Mỹ. Nhưng phong cách chuyên quyền của Shockley đã sớm làm cho nhiều người xa lánh. Năm 1957, tám kỹ sư chính ngay sau khi trở nên nổi tiếng đã rời khỏi Shockley và thành lập công ty riêng của họ, Công ty Bán dẫn Fairchild. Mặc dù công ty đã thành công trong nhiều khía cạnh, giới thiệu mạch tích hợp thương mại đầu tiên và trở thành một trong những công ty lớn của Thung lũng Silicon vào những năm 1960, tuy nhiên Công ty này cũng thường xuyên chứng kiến sự rời bỏ của các kỹ sư để thành lập công ty riêng của họ. Trong số các công ty bán dẫn được thành lập bởi cựu kỹ sư của Fairchild là AMD (Advanced Micro Devices), Computer MicroTechnology, Cirrus Logic, Intel, LSI và National Semiconductor - những doanh nghiệp chính trong ngành công nghiệp trong những thập kỷ sau. Các công ty khác cũng có vai trò tương tự ở những nơi khác, như nhà sản xuất thiết bị Medtronic ở Minnesota và công ty Recruit ở Nhật

Bản.

Một số hình thức dẫn đến "vòng xoắn tiến" đó là:

- Những người được tuyển dụng ở các công ty lớn có thể ban đầu không sẵn sàng "lao vào công việc mạo hiểm" và tham gia vào một công ty khởi nghiệp. Các khái niệm như quyền mua/bán cổ phiếu có thể xa lạ và không đủ biện minh cho khoản bù đắp thấp hơn và rủi ro cao hơn thường gắn liền với các công ty non trẻ. Theo thời gian, phần thưởng lớn lao mà cổ phiếu của các công ty trẻ có thể mang lại cũng như những lợi ích khác khi làm việc cho một công ty trẻ năng động ngày càng được đánh giá cao.

- Phần lớn quá trình kinh doanh là một nghệ thuật chứ không phải là khoa học. Cách chắc chắn nhất để hiểu rõ những vướng mắc trong công việc trong các công ty khởi nghiệp và để hoạt động một cách thành công qua nhiều khó khăn là phải làm việc trong một dự án kinh doanh mạo hiểm. Với sự gia tăng nhanh chóng của các dự án kinh doanh mạo hiểm, ở đó phát triển một đội ngũ doanh nhân dày dạn, thành công, những người quản lý hiệu quả hơn rất nhiều trong các doanh nghiệp khởi nghiệp so với các đồng nghiệp của họ.

- Các doanh nhân trở nên quen thuộc với những vấn đề thương mại liên quan đến việc huy động vốn mạo hiểm. Các tranh chấp ban đầu về các loại điều khoản và điều kiện phổ biến trong tài trợ cho dự án mạo hiểm được cân bằng với sự đánh giá cao đối với các lợi ích có thể có với sự tham gia của một nhà tài trợ dày dạn kinh nghiệm.

- Các công ty trung gian như luật sư và kế toán trở nên quen thuộc với quá trình kinh doanh mạo hiểm và có thể tư vấn tốt hơn cho các doanh nhân và các nhà tài chính.

- Các tổ chức đầu tư tự tin hơn khi lĩnh vực mà các nhà đầu tư mạo hiểm đang hoạt động là một lĩnh vực khả thi và trở nên sẵn sàng hơn trong việc hoàn trả lại vốn.

- Các nhà đầu tư mạo hiểm sẵn sàng tìm kiếm những người có hiểu biết cũng như trình độ tương đương để chia sẻ các giao dịch. Việc trao đổi các giao dịch là một hình thức quan trọng của việc "chia sẻ phán quyết", cho phép một nhóm các nhà đầu tư mạo hiểm đưa ra các quyết định có hiệu quả hơn so với mỗi người hoạt động độc lập.

Đã có nhiều nghiên cứu về những hoàn cảnh thích hợp để chính phủ tài trợ, tuy nhiên phần lớn những nghiên cứu này nhấn mạnh rằng tài trợ là một sự ứng phó thích hợp trong trường hợp các hoạt động tạo ra những "ảnh hưởng từ bên ngoài" tích cực, hoặc những lợi ích cho những người khác mà công ty hoặc cá nhân thực hiện hoạt động không nắm bắt được. Ví dụ, chính phủ thường tài trợ cho các công ty đầu tư vào thiết bị kiểm soát ô nhiễm hoặc các cá nhân lắp đặt tấm năng lượng mặt trời. Hầu hết các lợi ích từ đầu tư của họ là làm giảm ô nhiễm và khí nhà kính, mang lại lợi ích cho tất cả mọi người chứ không phải chỉ bản thân công ty. Để khuyến khích các khoản đầu tư chủ yếu mang lại lợi ích cho các công ty khác và toàn xã hội, trợ cấp công thường là một trường hợp thích hợp.

Tương tự như vậy, các doanh nghiệp tiên phong và các nhà đầu tư mạo hiểm tạo ra các tác động bên ngoài có lợi cho người khác. Các tác động bên ngoài như vậy hiện nay là những can thiệp của chính phủ - như các ưu đãi thuế, những thay đổi về quy định hoặc các biện pháp trực tiếp hơn - là hợp lý. Những tác động lan toả này đến các doanh nghiệp khác có thể sẽ đặc biệt quan trọng trong những ngày đầu của các doanh nghiệp khởi nghiệp hoặc trong ngành công nghiệp đầu tư mạo hiểm, khi các công ty mạo hiểm và các nhóm đầu tư mới và tiên phong đi vào hoạt động. Những mối quan hệ này cho thấy chính phủ có thể đóng một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp và đầu tư mạo hiểm trong quá trình khởi đầu của ngành công nghiệp. Một khi

ngành công nghiệp đạt đến một số lượng tới hạn, một quá trình sẽ mất nhiều năm hoặc thậm chí hàng thập kỷ, sự can thiệp của chính phủ sẽ bị suy giảm.

CẤP GIẤY CHỨNG NHẬN

Lý do thứ hai cho sự tham gia của chính phủ nằm ở sự phê duyệt. Các nghiên cứu thực nghiệm cho thấy các công ty mới, đặc biệt là các công ty chuyên sâu về công nghệ, có thể nhận không đủ vốn tài trợ cho tất cả các dự án tạo ra giá trị. Tại sao các doanh nhân lại không được tài trợ? Một phần thường xuyên là sự không đối xứng về thông tin. Các doanh nhân luôn biết về công nghệ trung tâm nhiều hơn bất cứ ai khác. Tuy nhiên, các nhà đầu tư bên ngoài không thể chấp nhận một cách đương nhiên các yêu cầu mà các doanh nhân đưa ra. Kết quả là những ý tưởng tuyệt vời có thể không được tài trợ.

Thật vậy, các nhà kinh tế học đã nghiên cứu tác động của những hạn chế về vốn - các công ty không có khả năng gọi đủ vốn, điển hình là vì các nhà đầu tư tiềm năng thiếu thông tin đầy đủ. Không có khả năng để có được nguồn tài trợ từ bên ngoài làm hạn chế nhiều hình thức đầu tư kinh doanh. Các khoản đầu tư vào nghiên cứu và phát triển không phải là ngoại lệ: Hạn chế về vốn cũng có thể dẫn đến hạn chế chi tiêu, ít nhất là ở các công ty nhỏ hơn.

Như đã đề cập trong Bản tin tuần trước, các nhà đầu tư mạo hiểm chuyên tài trợ cho loại hình công ty này. Họ giải quyết nhu cầu thông tin của họ thông qua nhiều cơ chế khác nhau. Các nhà đầu tư khác, biết rằng các nhà đầu tư mạo hiểm là những nhà đầu tư khôn ngoan trong những môi trường này, có thể sẽ đi theo sự dẫn dắt của họ hỗ trợ các công ty mà họ tài trợ: chứng nhận đầu tư mạo hiểm sẽ mở đường cho nhiều nguồn tài trợ hơn. Do đó, chi tiêu của chính phủ để xúc tiến quỹ đầu tư mạo hiểm có thể có hiệu ứng "bổ sung". Các nhà đầu tư khác, tin rằng việc thiếu hụt thông

tin đã được khắc phục, có thể tự tin theo sự dẫn dắt của các nhà đầu tư mạo hiểm.

Tiếp tục với lập luận này, đầu tư của chính phủ cũng có thể có hiệu lực như một giấy chứng nhận. Tại sao không chỉ dựa vào ngành công nghiệp vốn mạo hiểm để cung cấp một dấy chứng nhận? Lý do chính là mỗi năm, các nhà đầu tư mạo hiểm chỉ hỗ trợ một phần nhỏ trong số các doanh nghiệp định hướng công nghệ. Năm 2000, một năm kỷ lục cho việc giải ngân vốn đầu tư, hơn 2.200 công ty Mỹ đã nhận được tài trợ mạo hiểm lần đầu tiên. Tuy nhiên, Cục Quản lý Doanh nghiệp nhỏ ước tính, trong những năm gần đây, mỗi năm có thêm một triệu doanh mới khởi nghiệp. Hơn nữa, các quỹ đầu tư mạo hiểm tư nhân tập trung vào một vài ngành công nghệ: ví dụ năm 2000, 46% ngân quỹ dành cho các công ty liên quan đến Internet. 92% ngân quỹ dành cho các công ty chuyên về công nghệ thông tin hoặc chăm sóc sức khỏe. Đến năm 2008, ngân quỹ đã chuyển sang ưu tiên cho năng lượng tái tạo, trong số các chủ đề khác: gần 16% ngân quỹ trong quý II năm 2008 dành các công ty thuộc lĩnh vực "năng lượng và công nghệ". Trong khi đó, nhiều công ty đầy hứa hẹn trong các ngành công nghiệp khác không thu hút được sự chú ý của các nhà đầu tư mạo hiểm. Điều này có lẽ phản ánh tình trạng "đàn gia súc lấy sữa", bởi các nhà đầu tư mạo hiểm chỉ đầu tư vào các lĩnh vực cụ thể, một vấn đề mà lý thuyết tài chính cho rằng ảnh hưởng đến các tổ chức đầu tư công. Nếu các chương trình của chính phủ có thể xác định và hỗ trợ các công ty bị bỏ quên này, họ có thể cấp giấy chứng nhận cho các công ty có tiềm năng cao, thiếu vốn cần để thành công.

Nhưng nếu các quan chức chính phủ giải quyết các vấn đề "đàn gia súc lấy sữa" như vậy, họ sẽ cần phải vượt qua nhiều bất cân xứng thông tin và xác định các công ty có triển vọng nhất. Nếu không, những nỗ lực của họ có khả năng sẽ phản tác dụng. Có hợp lý không để giả định rằng các



quan chức chính phủ có thể vượt qua những vấn đề mà các nhà tài trợ trong khu vực tư nhân không thể?

Khả năng này không phải là không khả thi. Ví dụ, các chuyên gia ở những cơ quan tập trung tài trợ cho chăm sóc sức khỏe và nghiên cứu quốc phòng có thể có sự hiểu biết sâu sắc về các công ty công nghệ sinh học hoặc các vật liệu tiên tiến là những công ty hứa hẹn nhất dưới góc độ khoa học (mặc dù tất nhiên, khoa học và kỹ thuật thú vị không phải lúc nào cũng chuyển thành một công ty có lợi nhuận), trong khi phân tích báo cáo tài chính truyền thống được thực hiện bởi các ngân hàng sẽ ít có giá trị hơn. Nói chung, giả thuyết giấy chứng nhận cho thấy những tín hiệu này được cung cấp bởi các giải thưởng của chính phủ có thể sẽ có giá trị đặc biệt trong các ngành công nghệ sử dụng nhiều công nghệ nơi thiếu các biện pháp tài chính truyền thống.

TẠO RA CÁC LUỒNG TRI THỨC

Lý do thứ ba đối với các sáng kiến khởi nghiệp và đầu tư mạo hiểm công là sự lan tỏa tri thức. Nhiều tài liệu đã chứng minh rằng đổi mới là một trong những lĩnh vực mà sự lan tỏa là phổ biến. Những tác động lan tỏa này có nhiều dạng:

- Ví dụ, một công ty có thể đầu tư đáng kể vào một sản phẩm mới chỉ để nhìn thấy một đối thủ chiếm được hầu hết doanh thu và lợi nhuận: hãy suy nghĩ về SaeHan Information Systems, hãng giới thiệu máy nghe nhạc kỹ thuật số di động đầu tiên vào năm 1998. Trong khi nhà sản xuất Hàn Quốc đã giải quyết xong các vấn đề kỹ thuật chính liên quan đến thiết bị, doanh số bán hàng cuối cùng của hãng chỉ bằng một phần nhỏ của iPod của Apple.

- Trong các trường hợp khác, một công ty phát triển một sản phẩm liên quan có thể thu được phần lớn lợi nhuận. Ví dụ, phần lớn các phần thưởng liên

quan đến máy tính cá nhân kể từ khi được tung ra thị trường vào đầu những năm 1980 không đến với các nhà sản xuất như Hewlett Packard và Lenovo, hoặc các nhà phát triển ứng dụng như Lotus hoặc WordPerfect, mà là dành cho hai công ty đóng góp những đầu vào thiết yếu khác cho máy tính, các bộ vi xử lý (Intel) và hệ điều hành (Microsoft).

- Cuối cùng, đổi mới có thể sẽ không đem lại lợi nhuận cao cho công ty, nhưng mang lại lợi ích cho toàn xã hội. Một ví dụ là Amazon, sau một thập kỷ hoạt động đã không thu được vốn do các nhà đầu tư cung cấp. Trong khi đó, công ty đã xuất bản sách và hàng hóa khác nhiều hơn cho những người không sống gần các nhà sách lớn hoặc các nhà bán lẻ chuyên biệt.

Do đó, trong nhiều trường hợp, các công ty theo đuổi đổi mới có ít lợi ích hơn so với lợi ích mang lại cho cả xã hội nói chung. Kết quả là, các công ty sẽ làm ít nghiên cứu hơn mong muốn. Nhưng với tài trợ của chính phủ, các công ty có thể được khuyến khích đầu tư số tiền lý tưởng vào nghiên cứu và phát triển.

Nói tóm lại, hoạt động khởi nghiệp và vốn mạo hiểm có nhiều đặc điểm giống như các hoạt động nhận được tài trợ công khác:

- Dễ dàng trở thành một doanh nhân hơn khi có nhiều bạn đồng trang, làm cho nhiệm vụ của những người tiên phong ban đầu trở nên đặc biệt khó khăn.

- Nhà nước chắc chắn có thể cung cấp giấy chứng nhận cho các doanh nghiệp ít được biết đến.

- Các tri thức tạo ra bởi bất kỳ một doanh nghiệp kinh doanh mạo hiểm nào đều có thể có lợi cho nhiều người khác.

N.L.H. (Boulevard Of Broken Dreams, Josh Lerner)