

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 15.2017





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

TIN TỨC SỰ KIỆN

01

NĂM 2017: LAN TỎA MẠNH MỀ
TINH THẦN KHỞI NGHIỆP

02

DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP VÌ CỘNG
ĐỒNG GIÀNH CHIẾN THẮNG TẠI
CHUNG KẾT START UP ZONE 2017

03

TÁM VÉ ĐẾN THUNG LŨNG
SILICON CỦA UBEREXCHANGE
ĐÃ CÓ CHỦ

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

04

ASANZO: THƯƠNG HIỆU ĐIỆN TỬ
CỦA NGƯỜI VIỆT

05

CÁC TRỤ CỘT CỦA HỆ SINH THÁI
KHỞI NGHIỆP HÀN QUỐC

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

06

TẠO LẬP MÔI TRƯỜNG THỨC
ĐẨY KHỞI NGHIỆP



NĂM 2017: LAN TỎA MẠNH MẼ TINH THẦN KHỞI NGHIỆP

Năm 2017, tinh thần khởi nghiệp đã lan tỏa mạnh mẽ, các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp được thực hiện bài bản và phong phú hơn, nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo nhận được khoản đầu tư lớn và đã thành công.

TẠO ĐỘNG LỰC CHO PHONG TRÀO KHỞI NGHIỆP

Nếu như năm 2016 là “*Năm khởi nghiệp quốc gia*” thì năm 2017 là năm tinh thần khởi nghiệp lan tỏa mạnh mẽ. Theo đánh giá của Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Trần Văn Tùng, năm 2017 đánh dấu sự phát triển mạnh mẽ của phong trào khởi nghiệp cả nước. Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo không chỉ của riêng một Bộ, ngành mà đã mở rộng ra nhiều Bộ, ngành, địa phương, tổ chức chính trị - xã hội và hiệp hội. Nhiều tỉnh, thành phố có hoạt

động khởi nghiệp phát triển mạnh như Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Đồng Tháp...

TP. Hồ Chí Minh là một trong những địa phương đi đầu về hưởng ứng triển khai Đề án của Chính phủ “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025”. Để hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa đổi mới sáng tạo, nâng cao năng lực cạnh tranh và hội nhập quốc tế, thành phố đã triển khai Chương trình Hỗ trợ đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp.

Sau 1 năm, Chương trình đã giúp kiến tạo và định hướng Hệ sinh thái Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của thành phố. Chương trình cũng đã giúp hình thành mạng lưới hơn 60 cố vấn được đào tạo và định hướng bài bản, hỗ trợ các vườn ươm và trung tâm tăng tốc khởi nghiệp; kết nối các dự án và

doanh nghiệp khởi nghiệp với các nhà đầu tư thiên thần và quỹ đầu tư tài chính.

Để kết nối các start-up, ông Vương Quốc Thắng - Giám đốc Trung tâm Chuyển giao tri thức và hỗ trợ khởi nghiệp (Đại học Quốc gia Hà Nội) cho biết, Trung tâm đã tổ chức nhiều hoạt động thúc đẩy đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp như: Tọa đàm “Từ khởi nghiệp đến khởi nghiệp thông minh”; các buổi thuyết trình dự án khởi nghiệp. Đặc biệt, khai trương chuỗi hoạt động “Cafe Business Startup” nhằm tạo không gian kết nối các quỹ đầu tư với nhóm khởi nghiệp gọi vốn; tạo “sân chơi” chia sẻ kiến thức, truyền cảm hứng về khởi nghiệp cho sinh viên...

Còn theo ông Phan Văn Học - Chánh Văn phòng Trung tâm Hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp (Hội Liên hiệp thanh niên Việt Nam), năm 2017, nhiệm vụ trọng tâm của hội là phối hợp triển khai có hiệu quả chương trình thanh niên khởi nghiệp với các nội dung chủ yếu như tổ chức lớp tập huấn, đào tạo trực tuyến và trực tiếp về khởi sự doanh nghiệp cho thanh niên, sinh viên; tổ chức sàn giao dịch ý tưởng sáng tạo thanh niên; thí điểm triển khai mô hình công ty hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp...

THAY ĐỔI TƯ DUY VỀ KHỞI NGHIỆP

Khởi nghiệp rất khó khăn và do vậy dễ thất bại. Nếu không có tinh thần chấp nhận thất bại, sẽ thật khó có thể hình thành một quốc gia khởi nghiệp. Theo khảo sát "Chỉ số khởi nghiệp Việt Nam 2015-2016" do Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) thực hiện đã cho thấy một chỉ số đáng mừng là ý nghĩ lo sợ thất bại trong kinh doanh ở người Việt giảm dần xuống. Cụ thể, năm 2013, tỷ lệ người trưởng thành sợ thất bại là 56,7%; năm 2014 là 50,1% và năm 2015 là 45,6%".

Trên thực tế, trong cộng đồng khởi nghiệp đã xuất hiện nhiều chương trình, hội thảo nhìn nhận thẳng thắn về những về thất bại, ví như chuỗi chương trình "Fail Smart" hay như hội thảo Fail2Win. Có thể thấy thất bại trong khởi nghiệp đã

được nói đến nhiều hơn với sự chia sẻ và tôn trọng. Đây là một sự chuyển biến quan trọng về nhận thức.

Bên cạnh đó, ngoài lĩnh vực mới đầy tiềm năng là công nghệ thông tin, năm 2017 khởi nghiệp còn thổi làn gió mới vào một lĩnh vực vốn rất truyền thống là nông nghiệp. Việt Nam là đất nước nông nghiệp, song thực tế chưa đến 1% doanh nghiệp đầu tư vào lĩnh vực này. Tuy nhiên, trong năm 2017, đã có không ít thanh niên dám nghĩ, dám làm, dấn thân vào đầu tư phát triển nông nghiệp với những cách làm mới, sáng tạo.

Điểm thú vị trong bức tranh khởi nghiệp nông nghiệp là sự đa dạng từ các nguồn lực tham gia. Ở đó, bên cạnh những thanh niên nông thôn vốn quen với nông nghiệp, đã xuất hiện thêm những nhân tố đến từ lĩnh vực công nghệ như Nguyễn Khánh Trình - người sáng lập Clever Ads với Trang trại Trung Thực hay Nguyễn Khắc Minh Trí với Mimosatek.

Theo Chuyên gia kinh tế Phạm Chi Lan, nông nghiệp vốn là một lĩnh vực đầy khó khăn, đầy rủi ro thách thức và vì rủi ro cao nên lâu nay ngay cả thu hút đầu tư của tư nhân hay nước ngoài vào nông nghiệp cũng vô cùng khó khăn. Tuy nhiên, nhiều bạn trẻ ở nông thôn đã bắt tay khởi nghiệp trong lĩnh vực nông nghiệp và thành công. Thành công của họ không chỉ là đưa ra được những mô hình phát triển nông nghiệp mới mà làm nông nghiệp với chất lượng, an toàn cao, truy xuất được nguồn gốc.

Không dừng lại với thị trường trong nước, bước đột phá lớn của cộng đồng khởi nghiệp đó là đã có nhiều dự án khởi nghiệp với quy mô toàn cầu, hướng tới phục vụ thị trường quốc tế. Điều này không chỉ khẳng định sự trưởng thành của cộng đồng khởi nghiệp mà còn là một tín hiệu vui cho công cuộc hội nhập của nền kinh tế. Những thành công của năm khởi nghiệp quốc gia sẽ là tiền đề để hướng đến mục tiêu năm 2020, Việt Nam có ít nhất một triệu doanh nghiệp tốt phát triển cùng đất nước./.



Ban tổ chức trao giải cho các thí sinh

DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP VÌ CỘNG ĐỒNG GIÀNH CHIẾN THẮNG TẠI CHUNG KẾT START UP ZONE 2017

Tối 16/11 vừa qua, Gala Chung kết Cuộc thi Startup Zone 2017 – 'Bản lĩnh nhà khởi nghiệp' do CLB Nhân sự - Khởi nghiệp tổ chức đã diễn ra thành công tại hội trường A.116 Trường ĐH Kinh tế TP HCM.

Bằng nhiệt huyết, đam mê và tinh thần khởi nghiệp mạnh mẽ, 4 thí sinh cùng 4 dự án xuất sắc nhất đã mang đến một màn so tài đầy thú vị và hấp dẫn. Cuối cùng, chiến thắng đã thuộc về những dự án khởi nghiệp gắn với cộng đồng xuất sắc nhất.

Trải qua 4 vòng thi đấu đầy khó khăn và quyết liệt kéo dài gần 3 tháng, các thí sinh của cuộc thi

Startup Zone 2017 đã về đến đích.

Với những dự án khởi nghiệp được đánh giá cao ở tính sáng tạo và độ khả thi, Top 4 thí sinh đã xuất sắc vượt qua gần 4.000 sinh viên thuộc các trường đại học miền Nam để có cơ hội chứng tỏ bản lĩnh, tài năng và đam mê của mình trước các vị giám khảo, các khách mời là những doanh nhân, những chuyên gia dày dặn kinh nghiệm, đặc biệt trong lĩnh vực khởi nghiệp.

Kết thúc đêm Gala Chung Kết, các phần thưởng lớn nhất đều thuộc về các dự án khởi nghiệp gắn với cộng đồng có độ khả thi cao. Cụ thể Giải Nhất



Thí sinh Tôn Thất Anh Duy đạt Giải Nhất với dự án THANHANLISH

của Startup Zone 2017 đã thuộc về thí sinh Tôn Thất Anh Duy đến từ Trường ĐH Ngoại thương (Cơ sở II) với dự án du lịch homestay “THANHANLISH”.

Đây là hình thức du lịch trải nghiệm văn hóa thông qua việc cùng ăn, cùng ở và sinh hoạt ngay tại nhà người dân tại xã đảo Thạnh An, thuộc huyện Cần Giờ, TP. Hồ Chí Minh. Dự án đã thuyết phục được ban giám cũng như khán giả vì không chỉ hướng đến lợi nhuận cho chủ đầu tư mà còn góp phần cải thiện đời sống của cư dân tại xã đảo còn rất nhiều khó khăn này.

Giải Nhì của cuộc thi thuộc về dự án “Đề thi 789.VN” của thí sinh Nhâm Thế Sơn, sinh viên Trường ĐH Kinh tế TP Hồ Chí Minh. Mục tiêu của Thế Sơn là tạo ra một Ngân hàng đề thi online với đầy đủ các dạng đề, từ đề 15 phút, đề 45 phút, đề giữa kì, cuối kì của đầy đủ các môn học.

Điều đặc biệt ở đây chính là những đề thi này

không phải được cốp nhặt từ internet và tổng hợp lại mà do chính nhà quản trị thuê các giáo viên có chuyên môn và kinh nghiệm soạn riêng. Chính vì vậy tính chuyên nghiệp, chuẩn xác và hữu ích sẽ được đảm bảo.

Thí sinh Nguyễn Hồng Đức đến từ Trường ĐH CNTT Gia Định đạt Giải Ba với dự án “Ứng dụng Friend dinner” với mô hình kinh tế chia sẻ tương tự Uber và Grab.

Theo đánh giá của các chuyên gia, đây là dự án khá tốt về mặt ý tưởng, tuy nhiên lại không dễ để thực hiện bởi đòi hỏi chi phí đầu tư, marketing rất lớn và một quy trình vận hành phức tạp, tiềm ẩn nhiều rủi ro.

Dù vậy, các giám khảo cũng như khán giả chương trình đều đánh giá cao tinh thần quyết liệt và bản lĩnh vững vàng của Đức trước những phần chất vấn đầy hóc búa từ Ban giám khảo và các



trường phòng.

Đồng Giải Ba là Dự án “Thực phẩm sạch an toàn” của thí sinh Đinh Thức, sinh viên năm 2 Trường ĐH Ngoại ngữ - Tin học TP. Hồ Chí Minh với ý tưởng về một hệ thống kết nối nhà nông và dân thành thị với quy trình hiện đại nhằm giúp đỡ người nông dân giải quyết bài toán đầu ra “được mùa mất giá”, vừa giúp những bà nội trợ có được một nguồn cung cấp thực phẩm sạch, đảm bảo an toàn sức khỏe.

Như vậy, sau gần 3 tháng tranh tài sôi nổi, Startup Zone 2017 đã thành công tốt đẹp khi tạo ra được một sân chơi đầy nghiêm túc và bài bản. Các

thí sinh không chỉ được triển khai, trình bày và phát triển ý tưởng kinh doanh của mình mà còn học được rất nhiều kiến thức mới mẻ, thực tế từ các chuyên gia. Qua đó giúp các bạn trẻ có cái nhìn đúng đắn hơn về bản thân mình, giá trị của dự án mà mình theo đuổi.

Đồng thời giúp các bạn nhìn ra những khó khăn và thử thách thực tế đầy khốc liệt mà những nhà khởi nghiệp luôn phải đối mặt trên thương trường. Đây sẽ là những bài học quý giá cho hành trang của các bạn ở những bước đường tiếp theo trong tương lai./.



Đội thắng cuộc Logivan đã xuất sắc vượt qua 9 đối thủ nặng ký

TẤM VÉ ĐẾN THUNG LŨNG SILICON CỦA UBEXCHANGE ĐÃ CÓ CHỦ

Phần thưởng dành cho start-up đạt giải nhất Logivan là chiếc vé đến thung lũng Silicon cùng với gói giải thưởng “Uber cho doanh nghiệp” trị giá lên đến 100.000.000 đồng.

Logivan là ứng dụng số hóa ngành công nghiệp vận tải đường bộ, mang lại lợi ích cho các nhà khai thác vận tải. Cụ thể hơn, ứng dụng này cung cấp hệ thống kết hợp tự động chất lượng cao, cho phép lái xe kiếm được nhiều tiền hơn, cho phép các doanh

nh nghiệp vận chuyển chi tiêu hiệu quả hơn, bảo vệ môi trường bằng cách giảm rác thải khí cacbon trên mỗi chuyến ship.

Với dự án ứng dụng số hóa ngành công nghiệp vận tải đường bộ, Logivan đã vượt qua nhiều tên tuổi triển vọng, thuyết phục Hội đồng Ban Giám Khảo khó tính gồm những chuyên gia hàng đầu đến từ Uber, Hội Liên hiệp thanh niên Việt Nam, Đài truyền hình Việt Nam và Le Group...

Ở vòng chung kết hội đồng Ban Giám khảo đã rất khó khăn để tiếp tục chọn ra Top 4 đội xuất sắc nhất bao gồm: Logivan (Hà Nội), Monkey Junior (Hà Nội), Money Lover (Hà Nội) và TaHo (Cần Thơ) để có thêm một cơ hội nữa trình bày về dự án của mình. Founder Linh Phạm đại diện cho Logivan một lần nữa có một bài thuyết trình đầy ấn tượng và thuyết phục được Hội đồng Ban Giám khảo giành ngôi vị quán quân của chương trình.

Chia sẻ sau khi nhận được giải thưởng, Linh Phạm đại diện cho Logivan cho biết, start-up Logivan không nghĩ mình sẽ nhận được giải thưởng này.

“Bởi vì mình nghĩ có rất nhiều start-up ấn tượng có những thành tựu nhất định cũng tham gia cuộc thi. Mình rất vui mừng khi là start-up nhận được tấm vé của chương trình đến thung lũng Silicon, nơi mà mọi start-up nào cũng muốn đến. Khi được đến mình sẽ cố gắng học hỏi những kiến thức cần thiết...” Linh nghẹn ngào nói.

Xuất sắc giành ngôi vị cao nhất của cuộc thi, Logivan còn có cơ hội gặp gỡ trực tiếp ông Thuận Phạm - Tổng Giám đốc Công nghệ Uber toàn cầu, được biết đến như “người Việt thành công nhất ở thung lũng Silicon”. Với thâm niên đồng hành cùng nhiều công ty khởi nghiệp, cuộc gặp gỡ với ông Thuận Phạm chắc chắn sẽ mở ra những tri thức và tầm nhìn mới mẻ cho đơn vị start-up đầy tiềm năng.

Cũng trong khuôn khổ chuyến giao lưu, Logivan sẽ được gặp gỡ một số doanh nhân, nhà đầu tư, cá nhân và tổ chức có ảnh hưởng tại Thung lũng Silicon. Đây cũng chính là “cơ hội vàng” để các start-up này kết nối với mạng lưới khởi nghiệp tại thủ đô công nghệ của Mỹ. Bên cạnh phần thưởng cho đội thắng cuộc, Uber cũng dành tặng 9 suất tài trợ “Uber dành cho Doanh nghiệp” với tổng giá trị lên đến 270 triệu đồng cho



9 nhóm khởi nghiệp xuất sắc đã tham gia tranh tài trong đêm chung kết vừa qua.

Đại diện ban tổ chức, bà Diệp Quế Anh - Giám đốc truyền thông Uber Việt Nam cho biết: “Chúng tôi rất vui mừng vì chương trình đã nhận được sự hưởng ứng nhiệt tình của cộng đồng khởi nghiệp Việt. Những ý tưởng, dự án tham gia đêm chung kết ngày hôm nay không chỉ đa dạng về lĩnh vực, sáng tạo về hình thức mà còn mang tính đột phá cao về công nghệ và tôi thực sự ấn tượng với những sáng kiến đột phá của Top 10. Tôi nghĩ đây là một tín hiệu tích cực cho thấy cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam đã sẵn sàng bùng nổ và cất cánh. Trên hết, chúng tôi hi vọng rằng những giá trị của UberEXCHANGE không chỉ dừng lại sau đêm nay, mà nguồn cảm hứng sẽ không ngừng lan tỏa đến các doanh nghiệp khởi nghiệp trên khắp Việt Nam.”

UberEXCHANGE - Khởi nghiệp thông minh là chương trình định hướng và hỗ trợ khởi nghiệp cho thanh niên Việt Nam do Uber khởi xướng, phối hợp với Hội Liên hiệp Thanh niên Việt Nam, Trung tâm Hỗ trợ Thanh Niên Khởi nghiệp và dưới sự bảo trợ của bộ Kế hoạch và Đầu tư./.



ASANZO: THƯƠNG HIỆU ĐIỆN TỬ CỦA NGƯỜI VIỆT

TUỔI THƠ CỦA CẬU BÉ MÊ TÌM HIỆU ĐIỆN TỬ

Lựa chọn khoa học là con đường để nuôi dưỡng đam mê, khẳng định bản thân và tạo ra những giá trị mới cho xã hội, số lượng người trẻ khởi nghiệp trong những năm qua đã tăng đáng kể và đặc biệt là start-up công nghệ. Tuy nhiên, trong hệ sinh thái khởi nghiệp, phần lớn các startup đều tập trung sáng tạo phần mềm và các dịch vụ kết nối. Số người tham gia vào lĩnh vực phần cứng, sản xuất các thiết bị điện tử công nghệ còn rất ít, bởi độ phức tạp, rủi ro cũng như mức độ đầu tư không hề nhỏ của mảng kinh doanh này. Nhưng để có được một hệ sinh thái phong phú và đa dạng, Việt Nam rất cần những startup điện tử công nghệ Việt với những tính năng và đặc điểm phù hợp nhất với nhu cầu của người Việt. Một trong những người tiên phong trong việc này là Phạm Văn Tam.

Phạm Văn Tam sinh ra trong gia đình có ba anh em trai với nghề truyền thống là đồ gốm, thế nhưng anh lại có thú đam mê công nghệ, nhất là các thiết bị điện tử.

Năm 12 tuổi, lần đầu Tam “điện kiến” chiếc tivi đen trắng. Màn hình sống động khiến Tam thích thú nhưng thứ hấp dẫn anh hơn cả lại là những linh kiện nằm bên trong đó. Cậu bé Tam bắt đầu dò dẫm tìm hiểu. Không chỉ tivi, đồ điện tử trong nhà không thứ nào thoát khỏi bàn tay “chọc ngoáy” của Tam. Quạt, tivi, cát sét... trong xóm bị hư là mọi người gọi Tam. Khi cần cài đặt hay hiệu chỉnh, Tam cũng được gọi tên đầu tiên. Sự tò mò tinh nghịch thơ ngây ngấm trong Tam một đam mê chưa thể định hình hay gọi

tên. Anh chỉ biết mình luôn thích thú mỗi khi được sửa đồ, lỗi thiết bị ra tháo lắp. Nếu thú vui của bạn bè là bắn bi, đá bóng, Tam lại thích ngồi hàng giờ bên đồng hồ điện tử.

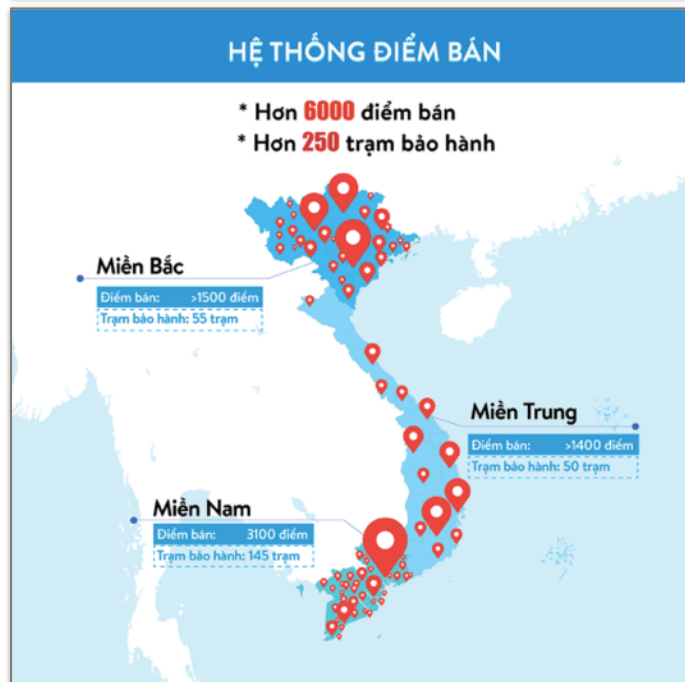
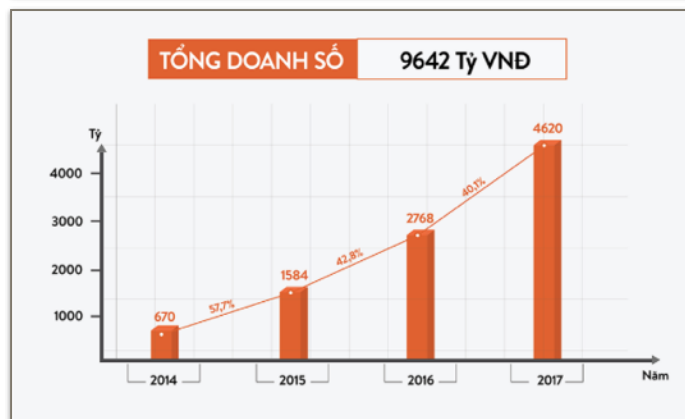
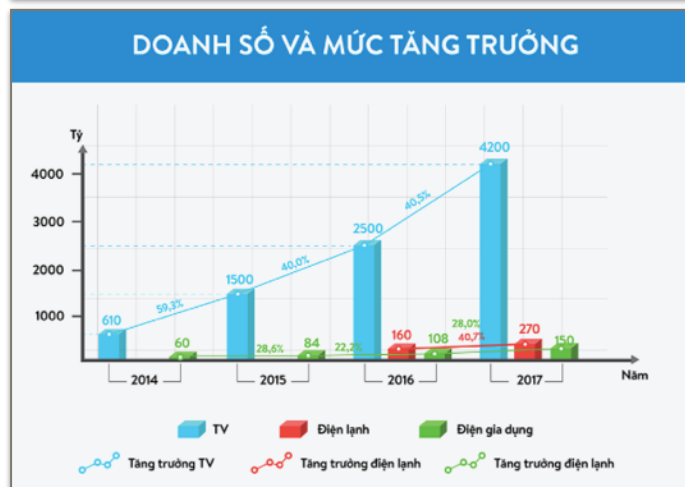
Mười tám tuổi, Tam quyết định đi học chụp ảnh, không vào đại học. “Sạch sẽ, bảnh bao, nay đây mai đó” là lý do anh chọn lựa con đường này. Nhưng sau hai năm trôi qua, hứng thú không còn nữa. Anh nghĩ việc, bị gia đình phản đối vì biết làm gì ra tiền khi không có học hành, bằng cấp. Tam bất chấp, gói chút tiền dành dụm để đi học ngoại ngữ, vừa bưng phở để kiếm sống qua ngày. Bố mẹ xiêu lòng, thấy thương nên ngỏ ý cho tiền. Anh quyết không lấy, vì sĩ diện đã hình thành trong dáng dấp của một người đàn ông trưởng thành.

Trong thời gian này, Tam bắt đầu làm quen với bán buôn ở khu vực giáp biên giới Việt Nam và Trung Quốc. Vài cái tivi, tủ lạnh cậu trai mang về được khen khéo chọn, tốt máy. Nhưng lượng hàng không ổn định, thu nhập bấp bênh. Một lần, có người gợi ý anh theo xe áp tải hàng điện tử từ Móng Cái vào Sài Gòn, mỗi chuyến được trả công một triệu đồng. Nghe có vẻ hấp dẫn, vậy là hành trình vào Nam lập nghiệp của Tam bắt đầu... Chủ hàng cần người trông coi kho và giao hàng cho tiểu thương ở chợ Nhật Tảo. Nghĩ mình không có gì ràng buộc ở quê nhà, Tam làm liều ở lại.

Cứ thế hai năm trôi qua, Tam bất ngờ bị mất việc khi người chủ bỏ kinh doanh. Hội tiểu thương ở chợ Nhật Tảo thương cảm, cộng với sự tin tưởng qua mấy năm tiếp xúc, góp mỗi người chục triệu cho anh mượn để đi lấy hàng cho họ. Tam chính thức trở thành “ông trùm” chợ trời. Chỉ trong hai năm, bằng kinh nghiệm và am hiểu về đồ điện tử, anh tích góp được 400 triệu đồng.

Chính thú vui thuở nhỏ là bàn đạp giúp Tam nhanh chóng thích nghi với nhịp độ làm ăn ở Sài Gòn. Anh không bỡ ngỡ với đồ điện tử, mà ngược lại rất am hiểu và biết chọn mua đồ chất lượng, giá tốt.

Công việc kinh doanh đang thuận lợi, thì toàn bộ





số tiền dành dụm được bỗng nhiên mất sạch do người giữ hộ tiền bị bắt vì dùng số tiền đó đi mua vàng lậu. Tam gục ngã, suy sụp, trở về quê với hai bàn tay trắng. Trong khi bạn bè cùng trang lứa đã nghề nghiệp và thu nhập ổn định, anh chỉ có bàn tay trắng lấm lem bụi đường của mấy năm đi làm ăn xa. Chiếc tivi đen trắng trong nhà giờ đã thay bằng tivi màu. Chẳng lẽ Tam thì không thể?

Lúc này vài tiểu thương thân thiết ở chợ Nhật Tảo một lần nữa chìa bàn tay ra với Tam. Họ nói tiền đó đã mất không bao giờ lấy lại được. Nhưng mọi người sẵn sàng lần thứ hai cho Tam mượn tiền, để làm trung gian giúp họ nhập hàng từ nước ngoài vào. Tam không phải bỏ vốn. Anh chỉ đứng giữa nhận, kiểm tra chất lượng hàng và giao cho tiểu thương.

Sẵn có kinh nghiệm và không cần bỏ tiền, Tam nhanh chóng lấy lại phong độ của “ông trùm chợ trời”. Tuy nhiên, nguồn thu nhập này không ổn định. Anh nhập thêm linh kiện để cung cấp cho các công ty sản xuất hàng điện tử, đặc biệt là tivi.

NHỮNG THẤT BẠI ĐÀU TIÊN...

Trước khi đến với Dự án sản xuất tivi thương hiệu Việt Asanzo, trong giai đoạn 2001-2007, Tam cũng đã thử khởi nghiệp với Dự án Fuzico với việc cung cấp linh kiện điện tử, rồi đến năm 2009 là các loại sản phẩm khác như nồi cơm điện, máy xay sinh tố. Tuy nhiên, cũng vào năm 2009, làn sóng tivi nước ngoài tràn vào mạnh mẽ đánh gục gần như hoàn toàn dòng sản phẩm trong nước. Tam mất hết đối tác. Không còn cách nào khác là tự tạo thương hiệu của riêng mình để chủ động trong kinh doanh, tránh tình trạng lệ thuộc. Anh làm dòng thương hiệu điện tử gia dụng nhưng không bán được vì không có tên tuổi, người tiêu dùng không tin tưởng, chưa biết cách PR sản phẩm, các dịch vụ hậu mãi, hệ thống bán hàng và chăm sóc khách hàng cũng chưa được chuẩn bị. Thậm chí sản phẩm còn bị tẩy chay vì đến lúc hư lại không có đội ngũ bảo hành, khách hàng liên tục phản ánh. Hàng hóa tồn kho rất nhiều khiến Anh thua lỗ cả tỷ đồng...

Tín hiệu xấu từ thị trường khiến Tam phải nhanh

chóng thu hồi và bán thanh lý sản phẩm với giá rẻ mạt để gỡ gạc chút ít. Đến 2011, anh làm tiếp Dự án khởi nghiệp thứ hai với thương hiệu SuboViet sau khi nhận ra những sai lầm trong Dự án đầu tiên. Anh chủ động quảng bá thông qua phát tờ rơi để mọi người biết, đặc biệt chú trọng đến thị trường nông thôn, nhưng kết quả vẫn bị thất bại do chưa chú trọng chất lượng và đặc biệt khâu hậu mãi cũng chưa tốt.

... VÀ THÀNH CÔNG MANG THƯƠNG HIỆU ASANZO

Kinh nghiệm một thời ngang dọc làm “ông trùm chợ trời” cho Tam một hiểu biết sâu sắc về chiếc tivi mà người Việt cần. Nó không cần phải quá cao siêu gì. Với mức thu nhập trung bình, họ cần một thiết bị đáp ứng nhu cầu nghe nhìn tốt, với mức giá phải chăng, không cần phải chạy theo thị trường. Vậy là đủ! Và cái tên Asanzo bắt đầu xuất hiện từ đó...

Thời đó, hàng loạt tivi LCD nước ngoài tràn vào Việt Nam. Tam nhận thấy nhiều tính năng đi quá xa so với tốc độ phát triển trong nước, đặc biệt là người dân nông thôn. Anh quyết định đặt linh kiện ở nước ngoài, tự tay thiết kế lắp ráp chiếc tivi đầu tiên và lược bỏ hoàn toàn những chức năng không cần thiết. “Tôi muốn đưa tivi về giá trị thật của nó”, anh kiên định với định hướng xuyên suốt cho thương hiệu của mình.

Tuy nhiên, lô hàng 4.000 chiếc nhanh chóng bị thu hồi vì kỹ thuật lắp ráp chưa tốt dẫn đến hư màn hình. Lỡ hơn chục tỷ nhưng những bài học trước đó tôi luyện giúp Tam bền gan, vững chí, quyết làm lại cho bằng được. Anh lại tiếp tục ngồi hàng giờ tự mình thiết kế mẫu mới vì “sản phẩm bị lỗi ra thị trường lần nữa với cùng một hình thức thì chắc chắn sẽ không được đón nhận”.

Đầu năm 2014, sản phẩm sau sửa chữa bắt đầu được người dùng và các chuyên gia đánh giá cao, có thể cạnh tranh với nước ngoài. Tivi Asanzo 25 inch đời thứ hai với giá thành chưa tới 2 triệu đồng nhanh chóng gây sốt. Ban đầu anh chỉ triển khai làm vài trăm cái nhưng trước sự đón nhận của thị

trường, Tam làm hẳn một nghìn chiếc và cũng được tiêu thụ nhanh chóng.

Dòng sản phẩm của anh hoàn toàn khác nhau ở các vùng miền. Nếu ở miền Tây người dân đi lại chủ yếu bằng đường sông và xài bình ắc quy, Tam bán tivi chạy bằng ắc quy, rất được ưa chuộng. Năm 2014, mỗi tháng đơn vị cung cấp từ 4.000-5.000 chiếc cho thị trường này.

Trong khi đó, sản phẩm ở miền Trung xứ biển có đặc tính chống oxy hóa, bảo vệ bo mạch không bị ăn mòn bởi độ mặn của vùng đất này. Nắm bắt nhu cầu chuộng thương hiệu ngoại của người miền Bắc, tivi Asanzo có hình thức hơi na ná nước ngoài chiếm được cảm tình của người tiêu dùng trong khu vực.

Và cứ thế dấu chân Tam đã in đầy khắp dải đất hình chữ S. Có tháng anh ở tỉnh đến 20 ngày, vừa tìm hiểu nhu cầu khách hàng, vừa tiếp xúc trực tiếp với đại lý. Không khoa trương, đòi hỏi, Tam linh hoạt trong từng chính sách. Rất đơn giản là nếu ở tỉnh xa thì yêu cầu phải khác với thành thị. Con số không thể như nhau khi hai vùng đất hoàn toàn khác về điều kiện kinh tế, xã hội. Nhờ đó Tam được lòng đại lý và cũng chủ động trong phân phối nguồn hàng.

Từ chiếc tivi 25 inch, Tam làm tiếp lên thông số 32, 40, 43, 50 và 55 inch với các chủng loại đa dạng như LED, màn hình cong. Kết thúc năm 2014, Tam bán được hơn 100.000 chiếc tivi, con số vượt trội so với ước mơ giản dị ban đầu của anh. Đến 2015, doanh số tăng lên 300.000 và kết quả năm 2016 lại cho con số vượt trội: 500.000 chiếc. Hiện Asanzo của Tam có hệ thống đại lý ở tất cả tỉnh thành của Việt Nam.

Cũng có một số thắc mắc là sản phẩm Việt nhưng chủ yếu là lắp ráp với nguồn linh kiện nước ngoài liệu có thể gọi là... hàng Việt? và Tam đã cho rằng “sản xuất kiểu nào cũng được nhưng tốt cho người tiêu dùng là mục tiêu cuối cùng, không nhất thiết toàn bộ chi tiết cứ phải do người Việt Nam làm mới gọi là Việt Nam mặc dù quá trình nghiên cứu, hiện nay sản phẩm Asanzo đã có được 30% chi tiết nội địa hóa”.

QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM CỦA ASANZO



Thương hiệu Asanzo hiện nay không chỉ là những sản phẩm gia dụng cơ bản mà còn mang hình bóng hàm lượng công nghệ và tri thức cao hơn. Sau khi tìm được chỗ đứng trên thị trường, hiện nay Tam quyết định mở rộng sản phẩm với điện thoại thông minh.

Có những khó khăn, có những thất bại tưởng

chừng khó vượt qua nhưng với sự bền bỉ, kiên trì và động lực mạnh mẽ đã giúp Phạm Văn Tam có được những thành công. Các sản phẩm phần cứng mang thương hiệu Việt ra đời cũng tạo nên hệ sinh thái khởi nghiệp đa dạng, hoàn thiện và giàu sức cạnh tranh hơn./.

Minh Phương



CÁC TRỤ CỘT CỦA HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP HÀN QUỐC

Nếu như các nước khác có nhiều doanh nhân, thì cả nước Hàn Quốc là một doanh nhân. Seoul là sản phẩm toàn cầu lớn nhất mà thế giới đã từng thấy và nó đã đạt được thành công trong một thể hệ như thế nào? Chỉ có thể dùng một từ là ngoạn mục.

Nếu Google bắt đầu trong một nhà để xe thì Hàn Quốc bắt đầu trong đồng tro tàn chiến tranh. Hy vọng là một món hàng ngay cả những người giàu có cũng đã có thời gian khó khăn mới có, và chính từ đó người dân Hàn Quốc mới bắt đầu một chặng đường đáng tự hào chưa từng có.

Năng lượng cho kinh doanh có ở đây là tài năng phi thường, cơ sở hạ tầng cực kỳ hiện đại và một chính phủ "toàn tâm" cho sự phát triển của thể hệ

các công ty tiếp theo của Hàn Quốc.

Nếu hệ sinh thái khởi nghiệp của Seoul thành công, nó sẽ không giống như Thung lũng Silicon, nó chỉ đơn giản là giống như ... Seoul.

BA TRỤ CỘT CỦA HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP CỦA HÀN QUỐC

Không nghi ngờ gì Hàn Quốc đang ở trong một khoảnh khắc cách mạng. Chiến tranh Triều Tiên (1950-1953) đã khiến đất nước này rơi vào tình trạng rối loạn. Các đô thị nhộn nhịp ngày hôm nay khi đó chỉ là một giấc mơ khi nước máy còn là một thứ xa xỉ. Chỉ trong vòng 60 năm, Hàn Quốc đã chuyển từ một quốc gia nhận viện trợ quốc tế để trở thành một nhà tài trợ đáng kể cho cộng đồng toàn cầu.

Thế hệ trước của Hàn Quốc đã phát triển đất nước thành một cường quốc kinh tế với một sức mạnh không ngừng và tầm nhìn táo bạo. Bây giờ, một thế hệ những người tiên phong mới đã lãnh đạo và bắt đầu định hình vận mệnh của Hàn Quốc.

Tại sao họ thành công? Điều gì làm cho Hàn Quốc sẵn sàng cho sự thành công kinh doanh?

3 cột trụ nổi bật sẽ định hướng phát triển mới này của Hàn Quốc là:

- Nhân tài
- Hạ tầng năng động
- Tâm hồn doanh nhân

NHÂN TÀI - Hàn Quốc chưa bao giờ có một thế hệ được giáo dục và tài năng như hiện nay trong lịch sử của mình.

Mức độ tài năng phát triển ở Hàn Quốc đang ở mức cao trong lịch sử. Hàn Quốc chưa từng có một thế hệ có giáo dục và toàn cầu hóa cao như hiện nay. Những người Hàn Quốc trong thời kỳ chuyển giao thiên niên kỷ (sinh giữa những năm đầu của thập niên 80 đến đầu những năm 2000) được kết nối ở mức cao, đào tạo song ngữ và tính kỷ luật được củng cố bởi những năm tháng tận tâm học tập nghiêm túc.

98% sinh viên Hàn Quốc tốt nghiệp đại học, cao đẳng và sau đại học; tỷ lệ tốt nghiệp cao nhất trong OECD. Với sự nhấn mạnh vào du học, sinh viên đã đa dạng hóa quan điểm và sự hiện diện toàn cầu của họ. Họ đã có được sự nhạy bén sâu sắc trên thế giới và nhận ra rằng họ không phải là trung tâm của nó, tạo ra một sự khiêm tốn có sức quyến rũ và chín muồi cho sự lãnh đạo toàn cầu.

Nếu phải chỉ ra một yếu tố đóng góp duy nhất cho sự gia tăng ấn tượng của Hàn Quốc chỉ trong một thế hệ, thì đó là sự tận tâm của họ đối với giáo dục. Theo Bộ Giáo dục Hàn Quốc, các gia đình Hàn Quốc đã chi gần 20 tỷ đô la cho học phí. Hagwon (học viện giáo dục tư nhân) đã trở thành các phòng tập thể dục tinh thần, và đất nước đã sản sinh ra một thế hệ 'xây dựng trí tuệ', đoạt các giải Olympic quốc

tế. Những bộ não mà thế giới phải ghen tị.

Sự cống hiến của họ cho giáo dục là thật sự và đạt những kết quả mỹ mãn. Hàn Quốc hiện xếp thứ 1 trong các kỹ năng nhận thức và trình độ học vấn, trong khi Hoa Kỳ đứng ở vị trí 14.

Đầu tư thời kỳ đầu về giáo dục toán học và khoa học đã đưa đất nước đi lên với một ma trận của các nhà phát triển có kỹ năng cao. Với tinh thần toàn cầu, các kỹ sư Hàn Quốc đã sẵn sàng để xác định và xây dựng những điều lớn lao tiếp theo.

HẠ TẦNG NĂNG ĐỘNG - Seoul không phải là thánh địa cho khởi nghiệp, nó là một nền tảng cho cơ hội.

Kết nối kỹ thuật số và giao thông công cộng, hai yếu tố cần thiết cho sự tồn tại của một nền kinh tế hiện đại, Seoul đang dẫn đầu thế giới.

Hàn Quốc là quốc gia được kết nối nhất trên thế giới với 95% lãnh thổ quốc gia được bao phủ wi-fi. không phải chỉ Seoul, mà là toàn quốc. Với tốc độ truyền dẫn không dây trung bình đạt 300 megabit/giây, người dân có thể tải xuống một bộ phim 800 megabyte trên điện thoại hoặc máy tính bảng chỉ trong 22 giây. Hơn nữa, chính phủ Hàn Quốc đang kéo dây đến từng hộ gia đình với kết nối 1 gigabit/giây - sẽ làm cho tốc độ nhanh hơn 200 lần so với kết nối Internet trung bình ở Hoa Kỳ.

Hàn Quốc là nước dẫn đầu toàn cầu không tranh cãi khi nói đến tốc độ băng thông rộng.

Ở Seoul, thậm chí mê cung các hệ thống tàu điện ngầm dưới lòng đất là những thiên đường di động. Ăng ten băng thông rộng không dây (WiBro) được trải ra giữa các khoảng cách 300 đến 400 mét trong các đường hầm và các nhà ga cung cấp tốc độ kết nối 4 megabit/giây. Hơn nữa, mọi toa xe điện ngầm đều có 2 điểm truy cập Wi-Fi vì vậy kết nối không bao giờ bị mất. Hàng trăm nghìn người có thể đồng thời truyền chương trình truyền hình, phim ảnh, bóng chày,... ở độ sâu 15-30 mét dưới mặt đất hoặc nước mà không có trục trặc.

Nhưng tại sao kết nối tốc độ cao lại quan trọng



như vậy? Thế giới đã chuyển sang di động; 80 triệu người sử dụng điện thoại di động vào năm 1995, nay đã lên tới 5,2 tỷ. Hơn nữa, hơn một nửa số người dùng Internet trên thế giới là ở Châu Á. Có cơ sở hạ tầng kỹ thuật số hiện đại có thể xử lý các ứng dụng phức tạp cho thị trường Châu Á sẽ là chìa khóa thành công của bất kỳ công ty công nghệ nào đang tiến lên phía trước.

Hàn Quốc có tỷ lệ thâm nhập smartphone cao thứ 4 trên toàn cầu. Gần 4 trong số 5 người ở Hàn Quốc sở hữu điện thoại thông minh. Cơ sở hạ tầng kỹ thuật thông minh này sẽ cho phép tiếp cận nhanh các dịch vụ mới và cung cấp đường dẫn trực tiếp cho các nước láng giềng Châu Á.

Chỉ riêng tốc độ Internet sẽ không phải là yếu tố thay đổi cuộc chơi cho sự thành công của các công ty khởi nghiệp ở Hàn Quốc, tuy nhiên việc có một đường cao tốc trên một con đường đất không làm tổn thương gì. Cơ sở hạ tầng kỹ thuật số này sẽ cho phép các nhà doanh nghiệp đổi mới sáng tạo và phân phối các công cụ mới cho công chúng ở mức cao.

Seoul được mệnh danh là "thành phố của tương lai", chỉ đơn giản là thành phố sử dụng tối đa tiềm năng của những thành tựu hiện đại ngày nay. Những

công nghệ này và điều quan trọng nhất là kiến thức về phát triển thành phố hiện đại không chỉ dừng lại ở Hàn Quốc. Seoul đã đơn giản thực hiện những gì các thành phố khác tự nhiên cũng làm. Phát triển với tương lai của thành phố trong tâm trí. Các động cơ kinh doanh sạch sẽ, luồng thông tin tiến nhanh về phía trước, và đường băng để tăng trưởng được sắp sẵn.

TÂM HỒN DOANH NHÂN - Các doanh nhân không đổ xô đến Hàn Quốc, họ sinh ra ở đây.

Cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997 đã khiến Hàn Quốc rơi vào tình trạng suy thoái kinh tế. Các doanh nghiệp bị mắc nợ rất nhiều, các ngân hàng mất cân đối và hệ thống tài chính của họ không có giá trị thực sự. Dự trữ ngoại hối gần như kiệt quệ bắt đầu quét sạch các ngân hàng lớn và các tập đoàn lớn như bệnh dịch hạch. Việc sa thải công nhân lớn đẩy người dân vào cảnh tối tăm và thị trường cần cỗi.

NHƯNG SAU ĐÓ, ĐIỀU KỲ DIỆU ĐÃ XÂY RA.

Người Hàn Quốc bắt đầu xếp hàng hàng giờ để hiến tặng tài sản quý giá nhất; các cặp vợ chồng quyên góp những chiếc nhẫn cưới bằng vàng, vận động viên đóng góp huy chương và danh hiệu, chủ cửa hàng đã trao chìa khóa may mắn "quý giá" (một



món quà truyền thống về việc mở một doanh nghiệp mới hoặc sinh nhật lần thứ 60). Trong vòng một tuần lễ này, gần 8 tấn vàng đã được hiến tặng. Sự hy sinh đáng kinh ngạc này được thực hiện như là một cử chỉ cơ sở hỗ trợ cho nền kinh tế bị bao vây của họ và bổ sung kho bạc quốc gia.

Bốn năm sau, 3 năm trước thời hạn, Hàn Quốc hoàn trả toàn bộ khoản vay. Khủng hoảng của IMF đã cho chúng ta một cái nhìn khái quát về xương sống của quốc gia này. Các nhà kinh tế đã trích dẫn Hàn Quốc như một quốc gia điển hình khi thảo luận các giải pháp cho cuộc khủng hoảng nợ hiện tại của Châu Âu (Hy Lạp). Khi bị dồn vào chân tường, người dân Hàn Quốc vùng lên đấu tranh.

Khi nói về người Hàn Quốc, có hai đặc điểm là công cụ cho sự phát triển tinh thần doanh nhân của họ: Sự thống nhất và hy sinh.

Thống nhất cho một mục đích chung và hy sinh sâu xa cho một tầm nhìn cuối cùng.

Ngoài vốn đầu tư, vườn ươm khởi nghiệp,

những ý tưởng độc đáo, hay các nhà đầu tư mạo hiểm, các hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển mạnh bởi niềm tin nổi loạn rằng "Tôi sẽ không đầu hàng." Khi người ta nhìn vào những thành công của Silicon Valley, xuyên suốt tất cả là một thái độ không bao giờ chết. Các doanh nhân như Travis Kalanick và Reid Hoffman đơn giản không bao giờ bỏ cuộc.

Khởi nghiệp là những công cụ vinh quang cho tăng trưởng kinh tế, nhưng thành công hiếm khi đến dễ dàng. Những đêm dài, những khoảnh khắc tuyệt vọng, và những vấn đề bực bội đang rải rác trên đường đến vinh quang. Đó là sự cương trực thẳng thắn, và khả năng thực sự hy sinh những tiện nghi của bạn cho tầm nhìn lớn hơn. Bạn sẵn sàng từ bỏ bao nhiêu cho mục tiêu lớn hơn? Người Hàn Quốc đã chứng minh qua thời gian rằng, tâm hồn doanh nhân của họ đã ăn sâu vào thói quen hy sinh quên mình cho sự thành công thực sự.

N.M.Q.



TẠO LẬP MÔI TRƯỜNG THÚC ĐẨY KHỞI NGHIỆP

Trong những năm gần đây, nhiều quốc gia ở Châu Âu, Châu Á và Châu Mỹ, cũng như các chính quyền địa phương và khu vực, đã thông qua nhiều sáng kiến để khuyến khích các dự án kinh doanh mạo hiểm mới. Mặc dù một số chương trình đã rất thành công, các chính phủ trên toàn thế giới cũng đã lãng phí hàng tỷ đô la cho những nỗ lực không được xem xét và lập kế hoạch một cách thấu đáo. Trong một số trường hợp, các chương trình này thậm chí còn làm cho khu vực khởi nghiệp rơi vào tình trạng tồi tệ hơn trước.

Các sáng kiến của chính phủ nhằm khuyến khích hoạt động kinh doanh mạo hiểm mới có thể được chia thành ba loại chính. Hai loại đầu tập trung vào việc tạo lập một môi trường khuyến khích khởi nghiệp và đầu tư mạo hiểm; loại thứ ba bao gồm các can thiệp trực tiếp để tăng nguồn tài

trợ. Về mặt kinh tế, hai loại can thiệp đầu có thể được xem là biện pháp thúc đẩy nhu cầu đối với vốn mạo hiểm; và loại thứ ba là để tăng nguồn cung.

Qua thực tiễn tại nhiều quốc gia và trong hàng thập kỷ, chúng ta có thể thấy rõ rằng loại sáng kiến thứ ba có sức hút đối với các chính trị gia cũng như các quan chức chính phủ. Có lẽ chỉ đơn giản là việc tài trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp dễ chịu hơn là việc lo lắng liệu các quy định của pháp luật có lợi cho các hợp đồng khởi nghiệp không. Hoặc có thể để tăng cường kinh phí cho hoạt động kinh doanh mạo hiểm. Nhưng bất kể lý do là gì, quá trình tạo lập môi trường thuận lợi cho khởi nghiệp và đầu tư mạo hiểm đã bị lãng quên quá nhiều. Trong Bản tin này và Bản tin tiếp theo, chúng ta sẽ xem xét cách thức mà các chính

phủ tạo lập môi trường thúc đẩy khởi nghiệp.

Loại sáng kiến đầu tiên chúng ta xem xét là các sáng kiến để tăng cường tính hấp dẫn của môi trường khởi nghiệp. Dù cho chính phủ có đưa ra bao nhiêu khuyến khích để thúc đẩy đầu tư mạo hiểm mà không có các cơ hội đầu tư hấp dẫn thì ngành công nghiệp mạo hiểm không chắc sẽ bền vững.

Ví dụ điển hình nhất là Singapore, quốc gia đã phát triển thành công các chính sách thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp. Nhiều trong số các chính sách này chắc chắn liên quan đến tài trợ trực tiếp cho khởi nghiệp và quỹ mạo hiểm.

Tuy nhiên, sau các nỗ lực tài trợ trực tiếp vào những năm 1990, chính phủ Singapore đã sớm nhận ra rằng cần nhiều tài trợ hơn nữa. Ví dụ, mặc dù các ưu đãi của chính phủ đã dẫn đến việc nhiều công ty mạo hiểm được thành lập, tuy nhiên hầu hết các công ty này đều có xu hướng tập trung đầu tư vào các công ty đã trưởng thành có lợi nhuận hơn là các doanh nghiệp khởi nghiệp mới thành lập. Trên bình diện cơ bản hơn, các nhà lãnh đạo chính phủ lo ngại rằng hậu quả của môi trường xã hội bảo thủ và sự can thiệp ở phạm vi rộng của chính phủ vào nền kinh tế sẽ là thái độ không muốn chấp nhận rủi ro. Hơn nữa, việc cung cấp thừa thãi các vị trí kỹ thuật hấp dẫn cho sinh viên tốt nghiệp các trường đại học hàng đầu đã dẫn đến hậu quả là họ không sẵn sàng dấn thân khám phá các lựa chọn khởi nghiệp. Lo ngại về những ảnh hưởng của những mô hình này đối với cuộc cạnh tranh dài hạn của Singapore với Trung Quốc và các nền kinh tế đang phát triển khác, chính phủ Singapore đã đưa ra một loạt các sáng kiến "gián tiếp", tập trung vào việc tạo ra một môi trường thúc đẩy đầu tư mạo hiểm.

Mặc dù không phải tất cả các nỗ lực đều thành công như nhau, nhưng Singapore đã tạo ra được một môi trường khởi nghiệp thuận lợi. Dưới đây là các sáng kiến mà Singapore áp dụng để khuyến khích khởi nghiệp và đầu tư mạo hiểm:

- Chi cho nghiên cứu học thuật tăng đáng kể. Ví dụ, tài trợ cho Đại học Quốc gia năm 2001 tăng gấp 3 lần năm 1996. Cùng với khoản chi tiêu này, chính phủ đã tăng cường hỗ trợ hoạt động khởi nghiệp ở các cấp khác nhau ở các trường đại học hàng đầu, từ các lớp cho sinh viên đến các vườn ươm để nuôi dưỡng ý tưởng của các giảng viên.

- Cơ quan Khoa học, Công nghệ và Nghiên cứu không chỉ tài trợ cho nghiên cứu cơ bản và cấp li-xăng đầu ra mà còn tài trợ cho các công nghệ "bị bỏ rơi" của các tổ chức khác, cũng như tài trợ hoặc tư vấn miễn phí đối với các chiến lược thương mại hóa.

- Cơ quan phát triển doanh nghiệp Singapore, SPRING, khuyến khích các hiệp hội liên kết các doanh nghiệp nhỏ và mới cùng đào tạo, nghiên cứu chung và đầu tư vào các công nghệ mới; Cơ quan này cũng tài trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp thuê chuyên gia tư vấn giai đoạn đầu.

- Ban Phát triển kinh tế tài trợ một phần chi phí nghiên cứu của các công ty bắt đầu triển khai các sáng kiến mới.

- Quỹ Đầu tư kỹ thuật - khởi nghiệp và các quỹ đầu tư quốc gia của Singapore đầu tư vào các quỹ đầu tư mạo hiểm hàng đầu toàn cầu. Mặc dù các quỹ đầu tư này cũng chỉ có các quyền hay quy định giống như các quỹ đầu tư khác (các quỹ đầu tư thuần túy về tài chính), các khoản đầu tư này sẽ giúp thiết lập các mối quan hệ có thể hữu ích cho các doanh nghiệp khởi nghiệp của Singapore.

- Bộ Nhân lực và các cơ quan khác giải quyết các thủ tục giấy tờ cho các doanh nhân nước ngoài quan tâm đến việc khởi nghiệp tại Singapore.

- Một loạt các cuộc thi và sự kiện, chẳng hạn như Lễ hội BlueSky và Ngày Doanh nghiệp, làm nổi bật tiềm năng của các doanh nghiệp mới tăng trưởng cao và tìm kiếm để xác định các doanh nghiệp mới có triển vọng.

Một trong những thách thức lớn nhất của những nỗ lực này là việc xây dựng khu phức hợp Biopolis. Khu phức hợp này gồm bảy tòa nhà được

xây dựng với chi phí ước tính lên đến 500 triệu USD, bao gồm các phòng thí nghiệm và các tiện nghi hiện đại khác. Singapore đã thu hút mạnh mẽ các nhà nghiên cứu hàng đầu từ các tổ chức danh tiếng như MIT, Viện Ung thư Quốc gia, Đại học California và Đại học Kyoto đến làm việc cho Biopolis, cung cấp một sự kết hợp tuyệt vời giữa cơ sở vật chất hiện đại, tài trợ nghiên cứu hào phóng, mức lương bình quân đầu người cao (khoảng 1 triệu USD/năm) và môi trường chính trị thuận lợi. Bằng cách tìm kiếm các nhà nghiên cứu, các cơ quan chính phủ và các công ty tư nhân hàng đầu, chính phủ hy vọng sẽ tạo ra nền tảng cho một ngành công nghiệp công nghệ sinh học sống động ở quốc đảo này.

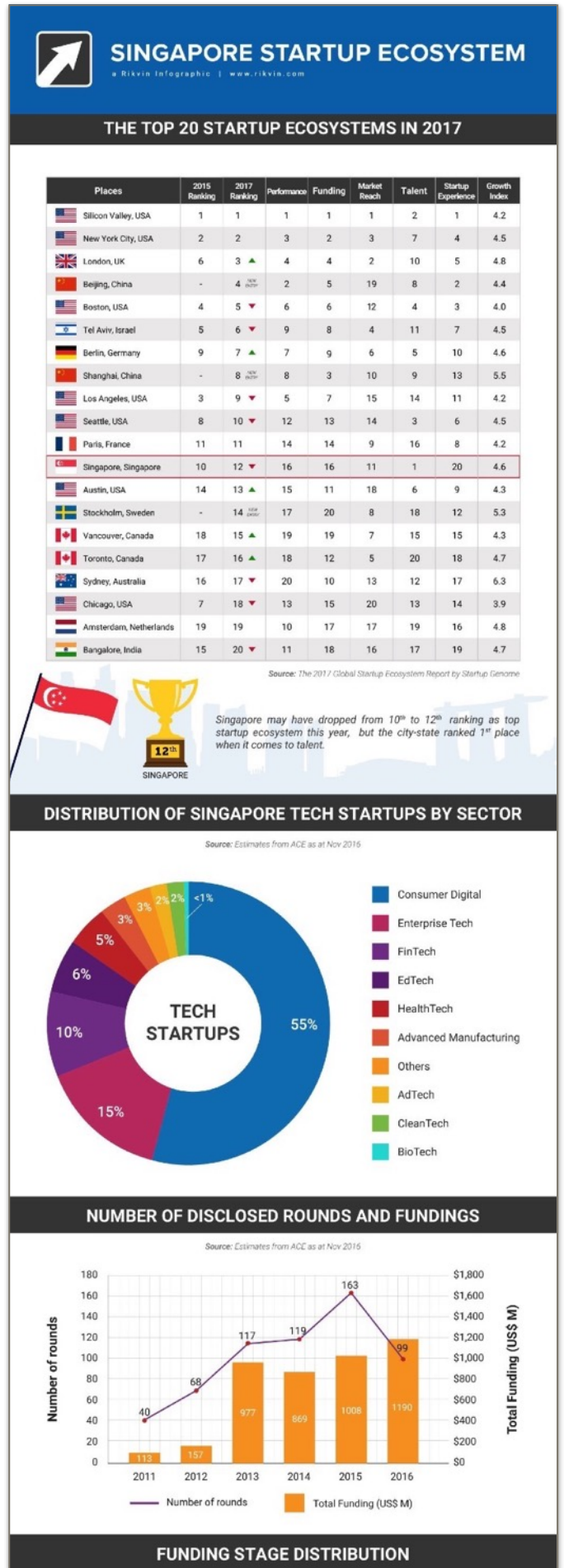
Nhìn chung, nỗ lực thúc đẩy khởi nghiệp có thể được phân thành bốn nhóm chính:

- Ban hành luật pháp đúng đắn
- Đảm bảo sự tiếp cận các công nghệ tiên tiến
- Có chính sách ưu đãi thuế - hoặc xóa bỏ các rào cản
- Đào tạo các doanh nhân tiềm năng

BAN HÀNH LUẬT PHÁP ĐÚNG ĐẮN

Nhóm chính sách đầu tiên là đảm bảo hệ thống pháp luật hỗ trợ hoạt động khởi nghiệp. Các hợp đồng phức tạp rất phong phú trong bối cảnh khởi nghiệp, quan trọng nhất là giữa các công ty và nhân viên của họ, giữa các nhà tài chính và các đối tác chiến lược. Tại Hoa Kỳ, các giao dịch này cho phép các công ty rất trẻ tham gia vào các thỏa thuận phức tạp và sinh lời ngay cả khi doanh nghiệp khởi nghiệp không có bề dày lịch sử hoặc tài sản để đàm phán.

Các nỗ lực nhằm thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp ở nhiều quốc gia tập trung vào việc học tập mô hình của Hoa Kỳ. Ví dụ, trong 15 năm qua, chính phủ Nhật Bản đã dỡ bỏ những hạn chế làm kiềm chế khả năng của các công ty trong việc trao cho nhân viên các quyền mua cổ phiếu, làm hạn chế các loại thỏa thuận mua bán chứng khoán mà các nhà đầu



tư và các doanh nghiệp khởi nghiệp có thể tham gia, và các nhà đầu tư của tổ chức công phải chịu trách nhiệm cho những tổn thất to lớn nếu một doanh nghiệp khởi nghiệp không thành công. Những cải cách tương tự cũng đã được thực hiện ở những nơi khác.

Những người hoài nghi có thể cho rằng những hạn chế pháp lý về hợp đồng khởi nghiệp có thể rất quan trọng trong tranh chấp ở Hoa Kỳ, nhưng ở các nước khác thì ít quan trọng hơn rất nhiều. Mặc dù lập luận này có vẻ hợp lý nhưng những người ủng hộ tầm quan trọng của các quy định của pháp luật cho rằng quá trình ký hợp đồng là nền tảng quan trọng để xây dựng các nguồn lực và tăng trưởng cho các doanh nghiệp có mức độ rủi ro cao, lợi nhuận cao. Lập luận này đã được Giáo sư luật Ron Gilson trình bày một cách rõ ràng như sau:

Các công ty khởi nghiệp và các công ty ở giai đoạn đầu rất thích hợp để thương mại hoá đổi mới, tuy nhiên đặc điểm của tổ chức của họ và bản chất của hoạt động này là những rào cản cố hữu đối với tài chính của họ. Hoa Kỳ quản lý các rào cản này và do đó làm cho việc tài trợ giai đoạn đầu khả thi. Vậy câu hỏi đặt ra là liệu mẫu hợp đồng của Hoa Kỳ có thể phù hợp ở những nơi khác: Chúng ta có thể thiết kế một thị trường vốn mạo hiểm không?

Lập luận của Gilson phần lớn dựa vào giai thoại lịch sử, chẳng hạn như những cuộc mạo hiểm của các quốc gia đã cố gắng khuyến khích hoạt động đầu tư mạo hiểm mà không có cơ cấu pháp lý tương tự. Ví dụ như trong chương trình WFG của Đức, "các nhà quản lý vốn mạo hiểm" được đảm bảo rằng khoản lỗ của họ phần lớn sẽ được chính phủ chịu trách nhiệm, làm hạn chế mức lợi nhuận khiếm tốn từ các khoản đầu tư thành công và không được phép kiểm soát các doanh nghiệp khởi nghiệp mà họ đầu tư. Chương trình này là một thất bại nặng nề với lợi nhuận -25% mỗi năm.

Bức tranh tương tự là một phân tích của Antoinette Schoar khi xem xét các hợp đồng mà các nhà đầu tư mạo hiểm và các công ty trong danh

mục đầu tư của họ ký kết khác nhau như thế nào giữa các nước đang phát triển. Phân tích nhân mạnh tầm quan trọng của khả năng của các doanh nhân khởi nghiệp và các nhà đầu tư tham gia vào các hợp đồng phức hợp, nơi các kết quả khác nhau có thể xảy ra nếu tiến độ của công ty thay đổi. (Một ví dụ điển hình là cổ phiếu ưu tiên chuyển đổi là loại cổ phiếu có lãi suất cố định trong đó nhà đầu tư có thể lựa chọn chuyển đổi chúng thành một lượng cổ phiếu thường của công ty phát hành sau một khoảng thời gian nhất định đã được thoả thuận trước từ khi mua, hoặc là vào một ngày nào đó trong tương lai. Vì có lãi suất cố định nên người nắm giữ sẽ có một mức thu nhập ổn định trên cổ phiếu và đồng thời nguồn vốn đầu tư cũng được đảm bảo. Thêm vào đó việc lựa chọn chuyển đổi cổ phiếu này thành cổ phiếu thường của công ty phát hành có thể sẽ mang lại cho nhà đầu tư cơ hội hưởng lợi từ việc tăng giá của cổ phiếu thường). Nhiều lý thuyết kinh tế cho rằng các chứng khoán phức hợp này có lợi cho tất cả các bên liên quan vì nó cho phép kiểm soát công ty để chuyển giao cho bên có thể sử dụng chúng tốt nhất. Đặc biệt, các chứng khoán này phân bổ quyền kiểm soát cho doanh nhân khởi nghiệp khi mọi thứ diễn ra tốt đẹp, nhưng cho phép các nhà đầu tư đòi quyền kiểm soát nếu công ty hoạt động kém. Bằng cách này, các doanh nhân khởi nghiệp có thể chắc chắn rằng nếu họ vận hành công ty tốt, các nhà đầu tư sẽ không thể sử dụng các quyền đặc biệt của họ để giành lại những lợi ích của họ.

Trong phân tích này, chúng ta thấy rằng các doanh nhân khởi nghiệp và các nhà đầu tư ở các quốc gia có cơ cấu pháp luật rõ ràng và sự thực thi hiệu quả của tòa án đều dựa vào các hợp đồng phức hợp, trong đó việc phân quyền kiểm soát phụ thuộc vào hiệu quả đầu tư. Những hợp đồng này, giống với các giao dịch được thấy ở Hoa Kỳ, là một giải pháp hữu hiệu trước những thách thức trong việc tài trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp tăng trưởng mạnh. Ngược lại, các nhà đầu tư ở các



nước có luật pháp và tòa án kém hiệu quả hơn ít có khả năng sử dụng cổ phiếu ưu đãi chuyển đổi và thay vào đó phải dựa vào việc nắm giữ cổ phần đa số (majority stakes) trong các doanh nghiệp.

Ví dụ, một nhóm hoạt động ở Mỹ Latinh ban đầu đã sử dụng chứng khoán ưu đãi chuyển đổi trong tất cả các giao dịch. Tuy nhiên, sự nhiệt tình của họ đối với chiến lược đầu tư này đã suy yếu khi họ bắt đầu kiện tụng với một trong những công ty đầu tư của họ ở Peru. Các nhà đầu tư thấy mình không thể thuyết phục thẩm phán rằng thỏa thuận cổ phiếu ưu đãi của họ cho họ quyền thay thế người sáng lập thể hệ thứ ba của công ty, ngay cả khi cổ phần của nhóm chỉ có thể chuyển đổi thành 20% vốn cổ phần của công ty. Sau kinh nghiệm này, nhóm đã sử dụng các khoản đầu tư tiếp theo của mình dưới dạng các giao dịch cổ phiếu thường, trong đó họ nắm giữ phần lớn cổ phần. Ở nhiều quốc gia, những người được phỏng vấn đều khẳng định, không chỉ những doanh nhân khởi nghiệp không quen với các khoản đầu tư góp vốn sử dụng chứng khoán mà không phải là cổ phiếu thường mà những người chủ chốt trong hệ thống pháp lý - các luật sư và thẩm phán - còn nghi ngờ hơn và thực sự không thích những giao dịch như vậy. Do đó, họ bỏ qua lợi ích của cổ phiếu ưu đãi.

Một lần nữa, độc giả hoài nghi có thể tự hỏi về

nhận định rằng những cơ cấu pháp lý này là quan trọng. Chỉ vì một cơ cấu được sử dụng ở Hoa Kỳ, có phải nó thực sự lý tưởng ở mọi nơi? Chúng tôi tìm thấy bằng chứng cho thấy rằng các cơ cấu này thực sự quan trọng, cả với các doanh nhân khởi nghiệp và các nhóm tài trợ cho họ. Ví dụ, khi chúng tôi xem xét giá trị được giao cho các công ty này, chúng tôi thấy rằng các khoản đầu tư mạo hiểm ở các nước có hệ thống pháp luật thân thiện với chủ đầu tư hơn và hoạt động tốt hơn có giá trị cao hơn.

Các khoản đầu tư ở các quốc gia này cũng có vẻ hiệu quả hơn đối với các nhà đầu tư mạo hiểm. Các quỹ cổ phần tư nhân hoạt động tích cực tại các quốc gia có hệ thống pháp luật hoạt động tốt có tỷ suất lợi nhuận trung bình (tỷ lệ giữa số tiền họ chi trả so với số tiền họ đầu tư) cao hơn 19% so với quỹ điển hình được thành lập trong năm đó, trong khi đó, tỷ lệ này ở những nước khác thấp hơn 49% so với chuẩn. Việc chấp nhận các quy định pháp luật thân thiện hơn với các dự án kinh doanh mạo hiểm mới có thể tạo ra sự khác biệt lớn!

(Phần còn lại của bài viết chúng tôi sẽ giới thiệu trong Bản tin tiếp theo)

N.L.H (The neglected art of setting the table, Josh Lerner, Published by Princeton University Press, 2009)