

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 17.2017





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 CÁC CHÍNH SÁCH MỚI BẮT ĐẦU
CÓ HIỆU LỰC TỪ THÁNG 12/2017 (P1)

02 SÂN CHƠI MỚI CHO CÁC START-UP
FINTECH CHÍNH THỨC KHỞI ĐỘNG

03 18 ĐỘI VÀO BÁN KẾT CUỘC THI
KHỞI NGHIỆP CHO NGƯỜI VIỆT
TOÀN CẦU

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

04 CANAVI: CƠ HỘI VIỆC LÀM CHO
NHỮNG “BÓNG HỒNG”

05 HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP NEW
YORK

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

06 CÁC NHÂN VẬT THAM GIA VÀO MỘT
THƯƠNG VỤ ĐẦU TƯ MẠO HIỂM



CÁC CHÍNH SÁCH MỚI BẮT ĐẦU CÓ HIỆU LỰC TỪ THÁNG 12/2017 (P1)

DOANH NGHIỆP

1. Thông tư 101/2017/TT-BTC hướng dẫn Nghị định 06/2017/NĐ-CP về kinh doanh đặt cược đua ngựa, đua chó và bóng đá quốc tế do Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành

ĐẦU TƯ

1. Quyết định 38/2017/QĐ-UBND về quy chế phối hợp trong công tác lập, thẩm định, quyết định chủ trương đầu tư; lập, thẩm định, quyết định đầu tư chương trình, dự án đầu tư công do cấp tỉnh quản lý do tỉnh Hòa Bình ban hành

2. Quyết định 50/2017/QĐ-UBND về quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức Ban Quản lý Khu kinh tế tỉnh Hà Tĩnh

3. Quyết định 49/2017/QĐ-UBND về quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hà Tĩnh

THƯƠNG MẠI

1. Thông tư 102/2017/TT-BTC hướng dẫn quy định tại Nghị định 03/2017/NĐ-CP về kinh doanh casino do Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành

2. Thông tư 17/2017/TT-BCT hướng dẫn thực hiện quy định về khu (điểm) chợ biên giới tại Hiệp định Thương mại biên giới giữa Việt Nam - Trung Hoa do Bộ trưởng Bộ Công thương ban hành

3. Thông tư 101/2017/TT-BTC hướng dẫn Nghị định 06/2017/NĐ-CP về kinh doanh đặt cược đua ngựa, đua chó và bóng đá quốc tế do Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành

4. Quyết định 32/2017/QĐ-UBND quy chế về trách nhiệm và quan hệ phối hợp hoạt động giữa cơ quan quản lý nhà nước trong công tác đấu tranh phòng, chống buôn lậu, gian lận thương mại và hàng giả trên địa bàn tỉnh Quảng Trị

5. Quyết định 38/2017/QĐ-UBND quy định về phát triển và quản lý chợ trên địa bàn tỉnh Bắc Giang

6. Quyết định 47/2017/QĐ-UBND về sửa đổi Quy định trình tự, thủ tục xét, cho phép sử dụng thẻ đi lại của doanh nhân APEC trên địa bàn tỉnh Quảng Bình kèm theo Quyết định 31/2015/QĐ-UBND

7. Thông tư 42/2017/TT-BCA hướng dẫn Nghị định 96/2016/NĐ-CP về điều kiện an ninh, trật tự đối với một số ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện do Bộ trưởng Bộ Công an ban hành

8. Thông tư 38/2017/TT-BGTVT về sửa đổi Thông tư 31/2014/TT-BGTVT hướng dẫn đấu thầu, đặt hàng sản xuất và cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích quản lý, bảo trì công trình đường bộ sử dụng Quỹ bảo trì đường bộ Trung ương do Bộ trưởng Bộ Giao thông vận tải ban hành

9. Quyết định 49/2017/QĐ-UBND về sửa đổi Quy chế xét cho phép sử dụng thẻ đi lại của doanh nhân APEC thuộc thẩm quyền của Chủ tịch Ủy ban nhân dân tỉnh Đồng Tháp kèm theo Quyết định 61/2016/QĐ-UBND

10. Nghị quyết 74/2016/NQ-HĐND về phương hướng, nhiệm vụ kinh tế - xã hội năm 2017 do tỉnh Kon Tum ban hành

TIỀN TỆ - NGÂN HÀNG

1. Thông tư 08/2017/TT-NHNN quy định về trình tự, thủ tục giám sát ngân hàng do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành

2. Quyết định 23/2017/QĐ-UBND về quy chế quản lý và sử dụng nguồn vốn ngân sách địa phương ủy thác qua Ngân hàng Chính sách xã hội để cho vay đối với người nghèo và đối tượng chính sách khác trên địa bàn tỉnh Yên Bái

3. Quyết định 56/2017/QĐ-UBND về quy chế quản lý và sử dụng nguồn vốn ngân sách địa phương ủy thác qua Ngân hàng Chính sách xã hội để cho vay đối với người nghèo và đối tượng chính sách khác trên địa bàn tỉnh Phú Yên

THUẾ - PHÍ - LỆ PHÍ

1. Thông tư 108/2017/TT-BTC về sửa đổi Điều 3 Thông tư 187/2016/TT-BTC quy định mức thu, chế độ



THƯ VIỆN PHÁP LUẬT RA MẮT CHUYÊN TRANG PHÁP LÝ KHỞI NGHIỆP

Thư viện Pháp luật mới ra mắt chuyên trang Pháp lý khởi nghiệp tại địa chỉ: <http://phaplykhoinghiep.vn>

Pháp lý khởi nghiệp là một hệ thống các công việc pháp lý mà mọi doanh nghiệp sẽ phải thực hiện, sẽ có thể gặp phải trong suốt vòng đời hoạt động của mình.

Mỗi công việc đều được hướng dẫn cụ thể, bám sát thực tế và cung cấp đầy đủ biểu mẫu cần có. Doanh nghiệp hoàn toàn có thể tự mình giải quyết được mọi công việc mà không phải thông qua một cơ sở trung gian bất kỳ.

Bên cạnh đó, Pháp lý khởi nghiệp còn có một đội ngũ chuyên viên tư vấn luôn nhiệt tình, sẵn sàng hỗ trợ khi có vướng mắc phát sinh....

thu, nộp, miễn, quản lý và sử dụng phí khai thác và sử dụng dữ liệu viễn thám quốc gia do Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành

2. Thông tư 114/2017/TT-BTC về sửa đổi Biểu mức thu phí trong lĩnh vực dược, mỹ phẩm kèm theo Thông tư 277/2016/TT-BTC quy định mức thu, chế độ Thông tư 277/2016/TT-BTC quy định mức thu, chế độ thu, nộp, quản lý và sử dụng phí trong lĩnh vực dược,

mỹ phẩm do Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành

3. Thông tư 112/2017/TT-BTC về sửa đổi Thông tư 227/2016/TT-BTC quy định mức thu, chế độ thu, nộp, quản lý và sử dụng phí kiểm định phương tiện phòng cháy, chữa cháy do Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành

4. Thông tư 110/2017/TT-BTC về sửa đổi Biểu mức thu phí thẩm định điều kiện kinh doanh trong hoạt động kiểm định kỹ thuật an toàn lao động; huấn luyện an toàn, vệ sinh lao động kèm theo Thông tư 245/2016/TT-BTC quy định mức thu, chế độ thu, nộp, quản lý và sử dụng phí thẩm định điều kiện kinh doanh trong hoạt động kiểm định kỹ thuật an toàn lao động; huấn luyện an toàn, vệ sinh lao động do Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành

5. Thông tư 113/2017/TT-BTC về sửa đổi Thông tư 202/2016/TT-BTC quy định mức thu, chế độ thu, nộp, quản lý và sử dụng phí trong lĩnh vực đăng ký giao dịch bảo đảm do Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành

6. Thông tư 111/2017/TT-BTC về sửa đổi Thông tư 257/2016/TT-BTC quy định mức thu, chế độ thu, nộp, quản lý, sử dụng phí công chứng; phí chứng thực; phí thẩm định tiêu chuẩn, điều kiện hành nghề công chứng; phí thẩm định điều kiện hoạt động Văn phòng công chứng; lệ phí cấp thẻ công chứng viên do Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành

CHỨNG KHOÁN

1. Thông tư 115/2017/TT-BTC về hướng dẫn giám sát giao dịch chứng khoán trên thị trường chứng khoán do Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành

2. Thông tư 116/2017/TT-BTC về hướng dẫn công tác giám sát tuân thủ của Ủy ban chứng khoán Nhà nước đối với hoạt động trong lĩnh vực chứng khoán của Sở giao dịch chứng khoán, Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam do Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành

BẢO HIỂM

1. Nghị quyết 48/2017/NQ-HĐND quy định giá dịch vụ khám bệnh, chữa bệnh không thuộc phạm vi thanh toán của Quỹ bảo hiểm y tế trong cơ sở khám,

chữa bệnh của Nhà nước thuộc phạm vi quản lý của tỉnh Nam Định

LAO ĐỘNG - TIỀN LƯƠNG

1. Thông tư 07/2017/TT-BNV về hướng dẫn thực hiện chế độ tiền lương đối với người làm việc trong tổ chức cơ yếu hưởng lương và phụ cấp từ ngân sách nhà nước do Bộ Nội vụ ban hành

2. Thông tư 110/2017/TT-BTC về sửa đổi Biểu mức thu phí thẩm định điều kiện kinh doanh trong hoạt động kiểm định kỹ thuật an toàn lao động; huấn luyện an toàn, vệ sinh lao động kèm theo Thông tư 245/2016/TT-BTC quy định mức thu, chế độ thu, nộp, quản lý và sử dụng phí thẩm định điều kiện kinh doanh trong hoạt động kiểm định kỹ thuật an toàn lao động; huấn luyện an toàn, vệ sinh lao động do Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành

CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

1. Quyết định 50/2017/QĐ-UBND về Quy chế quản lý và sử dụng chữ ký số, chứng thư số trong cơ quan nhà nước trên địa bàn tỉnh Kon Tum

2. Quyết định 44/2017/QĐ-TTg về áp dụng cơ chế tài chính đối với Cục Phát thanh, truyền hình và thông tin điện tử do Thủ tướng Chính phủ ban hành

3. Thông tư 27/2017/TT-BTTTT quy định về quản lý, vận hành, kết nối, sử dụng và bảo đảm an toàn thông tin trên mạng truyền số liệu chuyên dùng của cơ quan Đảng, Nhà nước do Bộ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông ban hành

BỘ MÁY HÀNH CHÍNH

1. Thông tư 05/2017/TT-BNG hướng dẫn về nghi lễ đối ngoại và đón, tiếp khách nước ngoài thăm địa phương do Bộ trưởng Bộ Ngoại giao ban hành

2. Thông tư 33/2017/TT-BGTVT sửa đổi một số điều của Thông tư 54/2013/TT-BGTVT quy định về sỹ quan kiểm tra tàu biển do Bộ trưởng Bộ Giao thông vận tải ban hành

3. Thông tư 46/2017/TT-BTNMT về quy định xây dựng cơ sở dữ liệu địa giới hành chính do Bộ trưởng Bộ Tài nguyên và Môi trường ban hành

4. Quyết định 19/2017/QĐ-UBND về bãi bỏ văn bản quy phạm pháp luật do Ủy ban nhân dân tỉnh

Tuyên Quang ban hành

5. Quyết định 80/2017/QĐ-UBND về quy định quản lý nhà nước về giá trên địa bàn tỉnh An Giang

6. Quyết định 50/2017/QĐ-UBND về Quy chế quản lý và sử dụng chữ ký số, chứng thư số trong cơ quan nhà nước trên địa bàn tỉnh Kon Tum

7. Quyết định 55/2017/QĐ-UBND về sửa đổi quy định trình tự, quy trình thẩm định phương án giá, phân cấp quản lý nhà nước về giá trên địa bàn tỉnh Phú Yên kèm theo Quyết định 15/2015/QĐ-UBND

8. Quyết định 52/2017/QĐ-UBND về sửa đổi Quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Văn phòng Ủy ban nhân dân tỉnh Phú Yên kèm theo Quyết định 04/2016/QĐ-UBND

9. Quyết định 32/2017/QĐ-UBND quy chế về trách nhiệm và quan hệ phối hợp hoạt động giữa cơ quan quản lý nhà nước trong công tác đấu tranh phòng, chống buôn lậu, gian lận thương mại và hàng giả trên địa bàn tỉnh Quảng Trị

10. Quyết định 38/2017/QĐ-UBND về quy chế phối hợp trong công tác lập, thẩm định, quyết định chủ trương đầu tư; lập, thẩm định, quyết định đầu tư chương trình, dự án đầu tư công do cấp tỉnh quản lý do tỉnh Hòa Bình ban hành

11. Quyết định 26/2017/QĐ-UBND sửa đổi Quy định về tiêu chuẩn trường phòng, phó trường phòng và tương đương thuộc Sở, ngành; trường phòng, phó trường phòng và tương đương Chi cục, Ban thuộc Sở, Ủy ban nhân dân huyện, thị xã, thành phố trên địa bàn tỉnh Bình Dương kèm theo Quyết định 27/2013/QĐ-UBND

12. Quyết định 23/2017/QĐ-UBND quy định về điều kiện, tiêu chuẩn chức danh lãnh đạo cấp Trường, cấp Phó các tổ chức trực thuộc Sở Y tế; Trường phòng, Phó Trường phòng Y tế thuộc Ủy ban nhân dân cấp huyện tại thành phố Hải Phòng

13. Quyết định 49/2017/QĐ-UBND về quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hà Tĩnh

14. Quyết định 48/2017/QĐ-UBND về quy định phân cấp về tuyển dụng viên chức Bệnh viện Đa



khoa hạng I, II trên địa bàn tỉnh Đồng Tháp

15. Quyết định 23/2017/QĐ-UBND về bãi bỏ văn bản quy phạm pháp luật của Ủy ban nhân dân tỉnh Đắk Nông

16. Quyết định 58/2017/QĐ-UBND về sửa đổi Quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Sở Văn hóa, Thể thao và Du lịch Phú Yên kèm theo Quyết định 14/2016/QĐ-UBND

17. Quyết định 24/2017/QĐ-UBND về quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Sở Y tế tỉnh Đắk Nông

18. Thông tư 02/2017/TT-VPCP hướng dẫn về nghiệp vụ kiểm soát thủ tục hành chính do Văn phòng Chính phủ ban hành

19. Thông tư 279/2017/TT-BQP về quy định việc thực hiện xuất ngũ đối với hạ sĩ quan, binh sĩ phục vụ tại ngũ trong Quân đội nhân dân do Bộ trưởng Bộ Quốc phòng ban hành

20. Thông tư 08/2017/TT-BNV về hướng dẫn Nghị định 91/2017/NĐ-CP hướng dẫn Luật thi đua, khen thưởng do Bộ trưởng Bộ Nội vụ ban hành

21. Quyết định 76/2017/QĐ-UBND về quy chế xây dựng và ban hành văn bản quy phạm pháp luật trên địa bàn tỉnh An Giang

22. Thông tư 20/2017/TT-BNNPTNT hướng dẫn Nghị định 39/2017/NĐ-CP về quản lý thức ăn chăn nuôi, thủy sản do Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn ban hành

23. Thông tư 41/2017/TT-BYT về bãi bỏ văn bản quy phạm pháp luật do Bộ trưởng Bộ Y tế ban hành, liên tịch ban hành

(Chúng tôi sẽ giới thiệu phần còn lại trong Bản tin sau)



SÂN CHƠI MỚI CHO CÁC START-UP FINTECH CHÍNH THỨC KHỞI ĐỘNG

CHƯƠNG TRÌNH THÁCH THỨC SÁNG TẠO CÙNG CÔNG NGHỆ TÀI CHÍNH VIỆT NAM (FINTECH CHALLENGE VIETNAM - FCV) LẦN THỨ NHẤT CHÍNH THỨC ĐƯỢC KHỞI ĐỘNG.

Chương trình thách thức sáng tạo cùng công nghệ tài chính Việt Nam (FCV) tổ chức với sự hỗ trợ của Chương trình Sáng kiến kinh doanh Mêkong (MBI), dự án do chính phủ Úc và Ngân hàng phát triển châu Á (ADB) tài trợ. Cùng tham gia phối hợp đồng tổ chức FCV là Hiệp hội ngân hàng Việt Nam và Câu lạc bộ công nghệ tài chính Việt Nam.

Mục tiêu của chương trình nhằm khuyến khích đổi mới sáng tạo trong các dịch vụ tài chính, thúc đẩy phổ cập tài chính mạnh mẽ hơn nữa tại Việt Nam.

Đối tượng tham gia là các công ty fintech trong nước và nước ngoài, phần lớn hoạt động trong lĩnh vực thanh toán, có một số tham gia vào blockchain

Trọng tâm của chương trình là các giải pháp

fintech có thể cải thiện việc cung cấp các dịch vụ tài chính cho những đối tượng chưa tiếp cận đầy đủ hoặc chưa sử dụng các dịch vụ tài chính ngân hàng.

Tham dự chương trình ngoài các công ty fintech cũng cũng sẽ có các đối tác như: BIDV, Shinhan Bank, TP Bank, VP Bank, VIB, Vietcom Bank, Viettin Bank, cũng với các công ty FPT, Viet Nam Silicon Valley và VIISA.

Đây cũng sẽ là cơ hội cho các công ty fintech Việt Nam cũng như quốc tế mong muốn hợp tác với các ngân hàng thương mại để thí điểm và phát triển các giải pháp cung cấp dịch vụ tài chính trong 5 lĩnh vực chính như: Thanh toán điện tử, định danh khách hàng điện tử, e-KPC, Blockchain, cho vay ngân hàng.

Ngoài việc kết nối được với các ngân hàng, các công ty fintech cũng có cơ hội mở rộng quan hệ hợp tác với các cố vấn các chuyên gia, nhà đầu tư. Diễn hình như các ứng viên tham gia thành công sẽ tiếp tục được tham gia chương trình ươm tạo và được hướng dẫn, cố vấn trong hai tháng để tinh chỉnh các mô hình kinh doanh, đồng thời tham dự phiên thi tài chính kết, sẽ trình bày trước các tổ chức trong ngành ngân hàng, các chuyên gia tài chính, các nhà đầu tư.

Đặc biệt hơn, các giải pháp tốt nhất sẽ có cơ hội được trình diễn thử nghiệm các sản phẩm dịch vụ của mình tại sự kiện fintech quốc gia Việt Nam 2018.

Bàn về mục tiêu của chương trình, ông Nguyễn Kim Anh, Phó thống đốc Ngân hàng nhà nước - trưởng ban chỉ đạo về lĩnh vực công nghệ tài chính cho biết, Ngân hàng nhà nước Việt Nam muốn kiến tạo hệ sinh thái tốt hỗ trợ cho sự sáng tạo, đổi mới tài chính nhằm thúc đẩy sự tiếp cận các dịch vụ tài chính ngân hàng của doanh nghiệp nhỏ, vừa và siêu nhỏ Việt Nam, cũng như các đối tượng chưa được tiếp cận đầy đủ với các dịch vụ này trong xã hội.

Cũng nói về mục tiêu và ý nghĩa của chương trình ông Eric sidgwick, Giám đốc quốc gia Ngân hàng phát triển Châu Á chia sẻ: Chúng tôi rất muốn phát triển dịch vụ tài chính của Việt Nam, giúp cho Việt Nam hội nhập sâu hơn vào thị trường chung của thế giới.

“Chương trình này sẽ tạo cơ hội cho các ngân hàng của Việt Nam hợp tác với các công ty fintech từ đó có thể tận dụng, các lợi thế của công nghệ và tạo ra cách tiếp cận mới để mở rộng các dịch vụ tài chính ngân hàng tới các đối tượng chưa được tiếp cận các dịch vụ này” ông Eric chia sẻ.

Thời hạn cuối đăng ký 18/1/2018, sẽ có 30 dự án được chọn vào vòng bán kết, 15 dự án tốt nhất được lựa chọn tiếp đến vòng chung kết thử nghiệm tài chính phát triển thử nghiệm vườn ươm bắt đầu 12/3- 26/5 lúc đó sẽ là giai đoạn vườn ươm các công ty tham gia sẽ được gặp cố vấn, cùng với đó sẽ có phiên thi tài trình bày trước cố vấn và khách hàng./.





REGIONAL ROUND
HANOI
December 19th, 2017



REGIONAL ROUND
HO CHI MINH CITY
December 22th, 2017



VietChallenge 2018 Regional Round in Ho Chi Minh City

Thứ 6, 22 Tháng 12 2017 (09:30 PM - 09:30 PM)

Up Co-working space
268 Lý Thường Kiệt, Quận 10, Thành Phố Hồ Chí Minh

Đăng ký

Chưa có

Thêm vào

18 ĐỘI VÀO BÁN KẾT CUỘC THI KHỞI NGHIỆP CHO NGƯỜI VIỆT TOÀN CẦU

*CÁC DỰ ÁN SẼ TRANH TÀI TẠI TP. HCM, HÀ NỘI VÀ BOSTON (MỸ)
GIÀNH VÉ THAM DỰ VÒNG CHUNG KẾT DIỄN RA TẠI MỸ VÀO THÁNG 3 NĂM SAU.*

Sau hai tháng khởi động, cuộc thi VietChallenge nhận 201 hồ sơ dự thi với các dự án từ 17 quốc gia trên thế giới. Qua quá trình chấm điểm, Ban tổ chức chọn ra 18 dự án vượt qua vòng loại.

Trong đó có 6 đội thi quốc tế gồm Takiu, FoodAR, JustHuynh, Urban Harvest, SAY Global Inc và Airdu Team. 12 ứng viên từ Việt Nam có Ship60, Hand Free, Ami, GaraSTEM, VDEs, EKID STUDIO, Helios, VIOT Connected Luminaires, Printhub, AbbyCard, Checkit và Elight Education.

Đội thi vượt qua vòng loại sẽ được tham gia vào chương trình cố vấn 1-1. Đây là cơ hội cho các startup làm việc cùng những chuyên gia kinh doanh đến từ các tập đoàn và quỹ đầu tư danh tiếng tại Mỹ như 500Startups, SocialStartups, Silicon Valley

Bank, TiE Boston-Angels, trường đại học Massachusetts Institute of Technology (MIT), trường đại học UMass-Boston...

Các đội thi tranh tài theo hai hướng. Những đội đến từ Việt Nam sẽ thi vòng tuyển chọn miền Bắc tại Hà Nội vào 19/12 tại UP@VPBank, 89 Láng Hạ, Hà Nội. Đăng ký nhận vé tham dự [tại đây](#).

Vòng tuyển chọn miền Nam tại TP. HCM diễn ra tại Up Co-working Space, 268 Lý Thường Kiệt, TP HCM vào 22/12. Đăng ký nhận vé tham dự [tại đây](#).

Vòng chung kết quốc gia tại Hà Nội diễn ra vào ngày 9/1/2018. Các đội đến từ Mỹ và các quốc gia khác trên thế giới sẽ thi đấu theo ba vòng, trong đó vòng bán kết quốc tế sẽ diễn ra vào 14/1/2018 tại Đại học MIT, Boston, Mỹ.



Sáu đội xuất sắc nhất sẽ giành được quyền tranh tài ở vòng chung kết diễn ra vào 31/3/2018 tại Đại học MIT, Mỹ. Tại đây, các đội sẽ trình bày dự án trước ban giám khảo để chọn ra quán quân.

Dàn giám khảo VietChallenge 2018 có ông Joshua Slayton, Giám đốc công nghệ của Angel List - website nổi tiếng trong giới startup và đầu tư ở Mỹ, ông Mike Edelhart - Quản lý đối tác của quỹ Social Starts (Mỹ), ông Vivek Soni - Giám đốc mạng lưới đầu tư thiên thần TiE (Mỹ), ông Casey Lau - Quản lý đối tác của quỹ BlueStartups (Mỹ) và ông Trần Hữu Đức - Giám đốc FPT Ventures, Việt Nam.

Cuộc thi có tổng giải thưởng 50.000 USD. Trong đó, giải nhất trị giá 25.000 USD, giải nhì là 5.000 USD và bốn giải ba với mỗi giải trị giá 2.000 USD. Bên cạnh đó, quán quân sẽ nhận thêm hai vé VIP đến dự hội thảo công nghệ lớn nhất châu Á là RISE

Conference tại Hong Kong vào 2018.

VietChallenge là cuộc thi khởi nghiệp dành cho người Việt trên toàn thế giới. Đây là cơ hội để startup phát triển ý tưởng trên sàn đấu quốc tế nói chung và tại Mỹ nói riêng. Qua đây, người tham gia cũng có cơ hội học hỏi và thiết lập mối quan hệ với các quỹ đầu tư uy tín, vườn ươm khởi nghiệp, mạng lưới nhà đầu tư thiên thần trong nước và quốc tế.

Cuộc thi được tổ chức bởi Hội Thanh niên và Sinh viên Việt Nam tại Mỹ, đồng tổ chức cùng Up Co-Working Space, Hội Sinh viên Hà Nội và Venture Development Center, Đại học Massachusetts, Boston, Mỹ.

Đây là năm thứ ba VietChallenge được tổ chức, sau thành công của hai mùa 2016 và 2017, thu hút nhiều dự án startup và hỗ trợ họ trong những bước đi tiếp sau cuộc thi./.

canavi

Trang định hướng nghề nghiệp

Các công việc về bán lẻ, nhà hàng, khách sạn, quán ăn

Tải hồ sơ của bạn lên

CANAVI: CƠ HỘI VIỆC LÀM CHO NHỮNG “BÓNG HỒNG”

Tim việc chưa bao giờ là dễ dàng với bất kỳ bạn trẻ nào trên con đường lập nghiệp, đặc biệt là với phụ nữ thì vấn đề này càng khó khăn hơn. Không khó để tìm thấy các thông tin tuyển dụng với vô số yêu cầu khắt khe bên cạnh những yếu tố về chuyên môn, kỹ năng nghề nghiệp như yêu cầu phải thường xuyên đi xa, ký cam kết không sinh con trong 2 năm đầu làm việc, khi có con nhỏ thì cơ hội việc làm lại càng khó khăn hơn. Đây thực sự là những trở ngại cho giới nữ.

Bắt nguồn từ thực trạng đó, năm 2013, Nguyễn Hoàng Hải cùng các cộng sự đã sáng lập Dự án CANAVI - nền tảng tuyển dụng dành riêng cho nữ giới trên hai phiên bản web và ứng dụng di động. Không chỉ đóng vai trò kết nối giữa các nhà tuyển dụng và ứng viên nữ, CANAVI còn là một kênh định hướng nghề nghiệp và đối tượng chính là các bạn sinh viên còn ngồi trên ghế nhà trường.

Theo cách tuyển dụng truyền thống trước đây, các ứng viên nộp hồ sơ để nhà tuyển dụng lựa chọn phỏng vấn. Điều này mất khá nhiều thời gian, hơn nữa, tính cách và khả năng của ứng viên không thể đánh giá trong đôi ba phút, nên nhà tuyển dụng đôi khi gặp khó khăn. CANAVI đã giúp các nhà tuyển dụng khắc phục điều này. Đó là, thông qua đánh giá

của những người sử dụng lao động nữ đã từng làm trước đây, CANAVI sẽ tổng hợp và xây dựng hồ sơ ứng viên, phân tích những điểm mạnh và điểm yếu của ứng viên. Phần nổi trội nhất sẽ được CANAVI đánh giá và đưa ra gợi ý phù hợp với nhà tuyển dụng.

BƯỚC ĐẦU LÀM QUEN VỚI KHỞI NGHIỆP

Nguyễn Hồng Hải, chàng trai sinh năm 1990 tại Hà Nội là một người có đam mê cháy bỏng với những điệu nhảy. Anh từng là trưởng ban tổ chức của một giải đấu hiphop lớn nhất tại Hà Nội năm 2011. Không ít người nghĩ rằng chàng trai trẻ này sẽ trở thành một dancer nổi tiếng ngay khi tốt nghiệp Đại học RMIT. Thế nhưng, con đường mà Hoàng Hải quyết định lại là khởi nghiệp.

Đó thực sự là một câu chuyện tình cờ, Hoàng Hải nhớ lại và chia sẻ: “Thời điểm năm 2011, khi Hoàng Hải đang theo đuổi một cô gái và được mời tham gia event do cô gái đó tổ chức, buổi nói chuyện của các nhà sáng lập của các công ty khởi nghiệp như công ty vật giá, topical... Để chiều lòng bạn gái, Hoàng Hải đến tham gia mặc dù không hào hứng với sự kiện này lắm. Ban đầu, khi nghe đến start-up, rồi quỹ đầu tư mạo hiểm... Hoàng Hải nghĩ trong đầu thật là mộng lung, hão huyền. Nhưng khi nghe các

câu chuyện được chia sẻ từ những diễn giả, anh thực sự thấy hứng thú.

Khi mới ra trường, gia đình Hoàng Hải mong muốn anh tìm một công việc ổn định nên khi đề cập đến việc khởi nghiệp, gia đình cũng rất lo lắng... Ban đầu, Hoàng Hải nhận bán hàng cho một hãng chuyên về nội y của Hàn Quốc và Nhật Bản. Thời điểm đó, trong khi trung bình một bộ quần áo như vậy thường chỉ 100-200 nghìn đồng nhưng với sản phẩm của Hàn Quốc, Nhật Bản đều có giá từ 1-2 triệu đồng. Do vậy, trong 2 tháng đầu tiên Hoàng Hải không bán được sản phẩm nào, cho đến tháng thứ 3 anh mới bán được hàng và xây dựng đội ngũ bán hàng cùng mình.

Với những kỹ năng tích lũy được về bán hàng, Hoàng Hải đã bắt đầu Dự án khởi nghiệp đầu tiên của mình. Tháng 4/2014, Hoàng Hải đầu quân cho một công ty khởi nghiệp mang tên AdsBNC, chịu trách nhiệm cho Dự án cung cấp dịch vụ quảng cáo trên Google dành cho doanh nghiệp. Tháng 6/2014, Dự án Vivi Digital đã đi vào hoạt động và có được doanh thu ổn định.

VÀ DỰ ÁN VIỆC LÀM DÀNH CHO GIỚI NỮ

Năm 2015, sau một thời gian làm việc tại TP Hồ Chí Minh, nhận thấy cơ hội và tiềm năng của thị trường lao động cho nữ giới, Hải bắt tay vào Dự án CANAVI.

Ý tưởng ban đầu của website này chỉ là nền tảng giúp kết nối, cung cấp việc làm cho những sinh viên mong muốn tìm việc bán thời gian phù hợp với thời gian biểu của mình, với các nghề nghiệp như người mẫu gian hàng, MC cho các sự kiện hoặc nhân viên bán hàng bán thời gian.

Có hai lý do khiến Hải thêm động lực để hình thành Dự án này. Thứ nhất, đối với các doanh nghiệp, có nhiều bộ phận phù hợp với phụ nữ như mảng phục vụ, hành chính-nhân sự... Thứ hai, qua tiếp xúc với các bạn nữ của Việt Nam và châu Á, mặc dù có trình độ tương đương nhưng nữ giới thường bị hạn chế trong việc tìm kiếm công việc so với các bạn khác giới.



Cũng như nhiều dự án khởi nghiệp khác, bài toán đầu tiên và cũng là khó khăn nhất của Hoàng Hải, đó chính là tìm những bạn đồng hành và đội ngũ (team) cho mình. Việc thuyết phục những người có kinh nghiệm và uy tín tham gia không phải là dễ. Trần Kim Hiếu - đồng sáng lập CANAVI nhớ lại: “Ban đầu, khi Hoàng Hải đề cập ý tưởng, mình cho là viễn vông và thiếu khả thi. Nhưng khi nghiên cứu và trao đổi kỹ với Hải, mình thấy đây là mảng rất mới, chưa ai làm ở Việt Nam nên đây là thị trường “ngách” khá triển vọng”.

Đối với khách hàng, ban đầu các bạn nữ cũng rất cảnh giác và đề phòng, nhưng sau 6 tháng triển khai, họ thấy mọi việc diễn ra theo chiều hướng tốt nên số lượng hồ sơ gửi đến CANAVI hiện nay khá ổn định. Đối tượng CANAVI hướng đến không chỉ giới hạn là các bạn trẻ mà còn bao gồm những phụ nữ có gia đình, kể cả những bạn có công việc nhưng muốn làm thêm (parttime) cũng tìm đến CANAVI.

Vượt qua những khó khăn ban đầu, giành được niềm tin của người dùng, đến nay CANAVI đã có hơn 2500 hồ sơ người dùng với hơn 2.000 tin tuyển dụng thường xuyên từ 50 doanh nghiệp khách hàng. Sau 18 tháng hoạt động, Startup chuyên về tìm việc làm cho nữ giới cũng đã nhận được vốn đầu tư từ Quỹ đầu tư ESP Capital.

Một trong những điều thuận lợi mà Hoàng Hải có được là sự ủng hộ của các đồng sáng lập. Trong khi hầu hết các startup trong giai đoạn đầu tiên thường thiếu vốn và nhanh chóng muốn kêu gọi đầu tư, thì các sáng lập khác của CANAVI đều khuyên Hải từ từ,



dù họ có phải làm việc không lương (thông thường, những người làm IT ở các startup nếu không nhận được lương họ sẽ nảy sinh bất mãn dẫn đến startup dễ thất bại). Do vậy, các nhà đầu tư cá nhân hay doanh nghiệp khi đầu tư vào CANAVI hầu hết đã được lựa chọn kỹ lưỡng. Hoàng Hải chia sẻ, các nhà đầu tư được lựa chọn kỹ sẽ đảm bảo cho CANAVI phát triển bền vững và phải hội tụ đủ ba yếu tố: (1) Những nhà đầu tư cần đúng lĩnh vực theo ý tưởng của startup; (2) Họ được lựa chọn vào sẽ có điểm đích, tránh dàn trải; (3) Những nhà đầu tư có kinh nghiệm, bởi họ đã đầu tư startup sẽ thông cảm với quá trình phát triển startup (có thể 2-3 năm đầu chưa có lãi), do vậy tránh cho các startup bị áp lực bởi tài chính.

CANAVI cũng may mắn nhận được sự giúp đỡ, tư vấn của Anh Nguyễn Minh Dũng - Trưởng Đại diện Cyberagent Ventures Việt Nam. Mặc dù Quỹ đầu tư này không trực tiếp đầu tư vào CANAVI nhưng luôn theo sát sự phát triển của startup. Anh Dũng cho biết: “Minh muốn tạo ra sân chơi cho không chỉ CANAVI mà còn cho tất cả các startup khác. Khi CANAVI đủ lớn mạnh, mình sẽ giúp startup này kết nối với các Quỹ đầu tư quốc tế. Trong bất cứ

hoàn cảnh nào, Cyberagent Ventures Việt Nam sẽ luôn giúp đỡ, đồng hành cùng CANAVI”.

Với Hoàng Hải, mặc dù đã có những tín hiệu ban đầu đáng mừng nhưng anh cho rằng, còn rất nhỏ bé. Năm 2016, Hoàng Hải đã lọt vào Top 30 người thành công nhất châu Á dưới 30 tuổi do Tạp chí uy tín Forbes bình chọn. Tại lễ trao giải này, Hoàng Hải được tiếp xúc với nhiều bạn cùng trang lứa nhưng đã thành công to lớn, chẳng hạn như một khởi nghiệp ở Trung Quốc, sau vòng gọi vốn, dự án lên đến 140 triệu USD, hay một bạn trẻ 29 tuổi đến từ Ấn Độ đang quản lý startup trị giá 1,4 tỷ USD. Đây thực sự là động lực cho Hoàng Hải phấn đấu trong tương lai.

Chậm mà chắc, đó là cách đi mà không phải bạn trẻ khởi nghiệp nào cũng làm được khi mà phát triển doanh nghiệp vẫn đang tăng tốc độ từng ngày. Để làm được điều này, Hoàng Hải đã nhận được sự ủng hộ rất lớn từ các sáng lập viên và sự thấu hiểu của các nhà đầu tư. Hải hy vọng trong thời gian tới CANAVI sẽ trở thành một kênh hữu ích cho phụ nữ Việt Nam.

Minh Phụng

HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP NEW YORK

Cuộc cách mạng khởi nghiệp đã thổi bùng ngọn lửa kinh doanh của thế giới, mở ra các ý tưởng sáng tạo, tạo công ăn việc làm và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế trên toàn cầu. Tổ chức Startup Genome vừa qua đã công bố Báo cáo Hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu năm 2017, trong đó khảo sát doanh nhân tại các thị trường chính để giúp chúng ta hiểu rõ hơn về hệ sinh thái toàn cầu hiện tại. Với sự tham gia của hơn 10.000 nhà lãnh đạo doanh nghiệp từ hơn 100 thành phố tại 50 quốc gia, báo cáo này là nghiên cứu

Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, số 17.2017



toàn diện nhất trên thế giới về khởi nghiệp.

Startup Genome xác nhận rằng New York là nơi tuyệt vời để khởi nghiệp. Thành phố này đứng ở vị trí thứ 2 trong danh sách 20 Hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu thế giới và đứng ở vị trí thứ 5 về Số tiền đầu tư giai đoạn đầu cho mỗi khởi nghiệp (trung bình 568.000 USD/công ty khởi nghiệp).

New York hiện là hệ sinh thái khởi nghiệp lớn thứ hai trên thế giới, với 6.300 đến 7.800 hoạt động khởi nghiệp trên thị trường. Đây cũng là hệ sinh thái có



giá trị cao thứ 3, với ước tính khoảng 71 tỷ USD, và cũng đứng thứ 3 về Tiêu chí sáng lập ra nhiều công ty lớn trên thế giới. Hệ sinh thái khởi nghiệp của Thành phố New York cũng tốt hơn mức trung bình toàn cầu trong một số lĩnh vực chính, như mức lương trung bình, số người sáng lập là nữ và dân di cư và kinh nghiệm của nhân viên.

SỰ PHÁT TRIỂN CỦA HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP CÔNG NGHỆ Ở NEW YORK

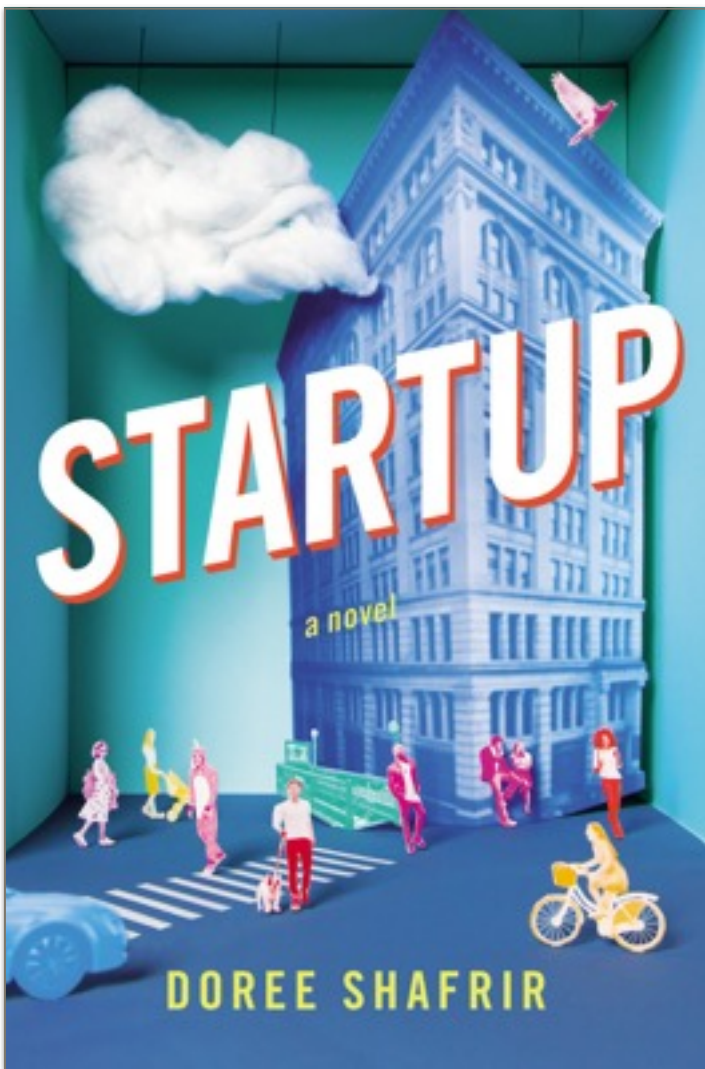
Thành phố New York đã trở thành chủ nhà của hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ lớn thứ hai ở Hoa Kỳ (sau Thung lũng Silicon) với đầu tư vốn mạo hiểm gần 6 tỷ đô la vào đầu năm 2015 và hơn 14.500 công ty khởi nghiệp ở New York. Hệ sinh thái này trực tiếp sử dụng hơn 50.000 người (khoảng 1% lực lượng lao động của thành phố) và tạo ra 5,6 tỷ USD doanh thu thuế hàng năm cho thành phố vào năm 2014 (khoảng 12% doanh thu thuế của thành phố).

Kể từ năm 2003, Hệ sinh thái đã tạo ra 18,1 tỷ USD từ những công ty trưởng thành thành công, với hơn 7 đợt chào bán cổ phần công khai lần đầu (IPO)

của các công ty trị giá hơn 400 triệu USD kể từ năm 2012 và hơn 15 vụ mua lại với tổng trị giá hơn 4,4 tỷ USD kể từ năm 2008.

Sự tăng trưởng này đã diễn ra trong 10 năm qua, với mô hình tăng trưởng theo cấp số nhân đã tăng nhanh sau cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008. Đầu tư hạt giống của vốn đầu tư mạo hiểm vào các khởi nghiệp công nghệ đã tăng gấp 5 lần từ năm 2003, với hơn 85% số công ty trong ngành và 86% việc làm được tạo ra trong thời gian này.

Hệ sinh thái công nghệ New York đã phát triển một cơ sở hạ tầng toàn diện để hỗ trợ các doanh nghiệp công nghệ cao, cung cấp các dịch vụ phù hợp theo yêu cầu riêng và nuôi dưỡng cộng đồng khởi nghiệp. Từ năm 2008-09, thành phố đã tạo ra các chương trình cố vấn, tăng tốc, vườn ươm, không gian làm việc, các sự kiện, chương trình đào tạo kỹ năng và các dịch vụ hỗ trợ khác. Hiện nay, trong thành phố có hơn 30 chương trình tăng tốc hoặc vườn ươm doanh nghiệp. Với mỗi lớp học điển hình gồm 10-12 thành viên mới tham gia trong các chương trình này, thành phố đã đào tạo hơn 300



doanh nhân khởi nghiệp mới mỗi năm từ các chương trình này. Các doanh nhân ở New York có thể tiếp cận văn phòng với giá rẻ ở hơn 238 địa điểm văn phòng dùng chung. Ngoài ra, có hơn 40 địa điểm không gian làm việc chung được quản lý, tạo ra các cộng đồng doanh nhân và cung cấp dịch vụ hỗ trợ cho những khởi nghiệp ở nhiều khu vực của thành phố. Vào năm 2014, WeWorks, nhà cung cấp không gian làm việc lớn nhất, đã có hơn 9.000 thành viên, tức là những người sử dụng không gian làm việc liên tục.

Có rất nhiều sự kiện, hackathon và các cuộc thi liên quan đến công nghệ trong thành phố, tiếp cận đối tượng rộng hơn. New York Tech Meetup, là sự kiện và cộng đồng công nghệ lớn nhất trong thành phố, đã tăng lên đến 45.000 thành viên từ khoảng 7.000 thành viên trong năm 2009. Các nhà đầu tư thiên thần cũng đã phát triển ở địa phương, cung cấp một cơ sở đầu tư thông minh và tư vấn cho

các công ty khởi nghiệp ở giai đoạn đầu. New York Angels, Hiệp hội các nhà đầu tư thiên thần địa phương, đã đầu tư hơn 95 triệu đô la cho các dự án kinh doanh mạo hiểm, tăng từ 30 thành viên từ năm 2004 lên trên 120 năm 2015.

Hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ của New York được kết nối sâu rộng. Cơ sở hạ tầng hỗ trợ doanh nghiệp này đã tạo ra một cộng đồng gắn kết hỗ trợ doanh nghiệp trong thành phố một cách hữu cơ. Những người sáng lập khởi nghiệp công nghệ mới ở New York có những sự liên kết sâu sắc. Kết nối giữa những người sáng lập đã tăng lên theo cấp số nhân, với sự gia tăng đáng kể trong đầu tư giữa các doanh nhân công nghệ, việc làm trong số các công ty khởi nghiệp, tư vấn và các chuỗi doanh nghiệp. Sự tăng trưởng này cho thấy sự trưởng thành và tính bền vững của hệ sinh thái. Những phát hiện của Endeavour Insights (2014) cho thấy rằng sự hỗ trợ của những nhà kinh doanh hàng đầu khác làm gia tăng sự thành công của các khởi nghiệp trong hệ sinh thái.

Sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ đã tạo ra nhu cầu cao về các kỹ năng công nghệ. Từ năm 2011, thành phố đã tạo ra hơn 15 nhà cung cấp kỹ năng công nghệ cấp tốc dưới các hình thức mã hoá các khóa huấn luyện (bootcamp), cung cấp các kỹ năng công nghệ mà ngành đòi hỏi. Các nhà cung cấp bootcamp này đã đào tạo hơn 2.500 sinh viên tốt nghiệp mỗi năm. Các chương trình này được thiết kế chuyên biệt và kết nối với các công ty khởi nghiệp và các công ty công nghệ để đáp ứng nhu cầu một cách nhanh chóng và tạo ra việc làm nhanh cho người dân địa phương (với tỷ lệ có việc làm trung bình từ 90% trở lên). Ngoài ra, New York đã phát triển từ chỗ không có các chương trình học thuật nghiên cứu kỹ thuật đến nay đã chủ trì hai chương trình nghiên cứu và kỹ thuật công nghệ. Đại học New York đã thành lập Trường Bách khoa NYU vào năm 2014, và Đại học Cornell Tech bắt đầu các khóa học tại thành phố trong khi chờ đợi việc xây dựng khuôn viên trường năm 2017. Cùng với Đại học Columbia,



ba trường này hiện đã đào tạo gần 6.000 sinh viên sau đại học về kỹ thuật và công nghệ mỗi năm.

Hệ sinh thái này cũng đã thu hút các công ty công nghệ lớn thành lập văn phòng tại New York, mở rộng việc làm ngoài chức năng bán hàng sang tiếp thị và kỹ thuật cơ bản để tìm kiếm tài năng và ý tưởng mới. Từ năm 2010, các công ty công nghệ đa quốc gia đã tiến hành thiết lập các văn phòng kinh doanh hoạt động tại New York, đảm nhiệm các chức năng kỹ thuật, tiếp thị và phát triển sản phẩm. Khoảng một chục công ty công nghệ lớn có văn phòng điều hành tại New York, với hơn 15.000 nhân viên. Các công ty này cũng được kết nối với hệ sinh thái khởi nghiệp, cung cấp hỗ trợ và tài năng cho hệ sinh thái (ví dụ như Google đã tổ chức chương trình công nghệ của Đại học Cornell (Cornell Tech) tại văn phòng của mình khi khuôn viên của trường hoàn thành vào năm 2017), và các cơ hội trưởng thành cho các công ty khởi nghiệp (ví dụ như Google, Facebook và Yahoo là những công ty hàng đầu thu nạp các công ty khởi nghiệp New York). Ngoài ra, nhân viên từ các công ty này là một nguồn tài năng sáng tạo kỹ thuật và kinh doanh cho hệ sinh thái khởi nghiệp

công nghệ, thành lập các công ty khởi nghiệp của họ và tiếp tục thúc đẩy hệ sinh thái. New York cũng thu hút ít nhất hai phòng thí nghiệm từ các chương trình nghiên cứu toàn cầu của các công ty đa quốc gia: Microsoft Research và Watson Research của IBM, là một phần của hệ sinh thái đổi mới sáng tạo của thành phố.

Sự phát triển và trưởng thành của hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ New York đã tác động đến nền kinh tế và khả năng cạnh tranh của thành phố theo ba cách chính: (a) tăng cường tính cạnh tranh và đổi mới của các ngành công nghiệp địa phương, (b) tạo ra các nguồn việc làm và công việc mới, và (c) đóng góp vào sự chuyển đổi đô thị.

TĂNG CƯỜNG KHẢ NĂNG CẠNH TRANH VÀ ĐỔI MỚI CÁC NGÀNH CÔNG NGHIỆP ĐỊA PHƯƠNG

Các công ty khởi nghiệp ở New York đã phát triển xung quanh các ngành công nghiệp lớn nhất của thành phố (như tài chính, quảng cáo, truyền thông, thời trang và y tế) tạo ra sự đổi mới sáng tạo cho các lĩnh vực này bằng cách đưa ra các mô hình kinh doanh và hoạt động mới và tạo ra các loại thị trường



các khởi nghiệp công nghệ thuần túy. Thay vì tập trung vào công nghệ, hệ sinh thái khởi nghiệp New York tập trung vào việc áp dụng công nghệ vào các ngành công nghiệp và thách thức hiện hữu của thành phố. Từ năm 2011, thành phố đã tổ chức các chương trình tăng tốc cho nhiều thể loại này, trong đó các công ty đang hoạt động trong ngành tương tác với các công ty khởi nghiệp. Ngân hàng Barclays và Kaplan quản lý các chương trình tăng tốc doanh nghiệp riêng của họ cho các khởi nghiệp công nghệ trong tài chính và giáo dục (fintech và edtech), dẫn đến việc tiếp cận trực tiếp các sáng kiến mới. Trong các chương trình tăng tốc khác, chẳng hạn như Phòng thí nghiệm Sáng tạo Fintech, các chuyên gia trong ngành được các ngân hàng phân công kèm cặp cùng các khởi nghiệp. trong tài chính và giáo dục (fintech và edtech), dẫn đến việc tiếp cận trực tiếp các sáng kiến mới. Trong các chương trình tăng tốc

khác, chẳng hạn như Phòng thí nghiệm Sáng tạo Fintech, các chuyên gia trong ngành được các ngân hàng phân công kèm cặp cùng các khởi nghiệp.

Các công ty khởi nghiệp ở New York không chỉ giới thiệu công nghệ vào các ngành công nghiệp địa phương của thành phố mà còn tạo ra các loại thị trường mới và phá vỡ các thị trường hiện có. Sự bứt phá này được áp dụng tại địa phương và sau đó mở rộng ra trong nước và quốc tế.

CÁC NGUỒN TẠO VIỆC LÀM VÀ CÔNG VIỆC MỚI

Trong 10 năm qua, các công ty khởi nghiệp công nghệ đã trực tiếp tạo ra việc làm mới cho một phần trăm lực lượng lao động tại thành phố New York (58.000 việc làm). Tuy nhiên, tác động của công nghệ dường như đã mở rộng sang các ngành công nghiệp phi công nghệ ở New York. Trong khoảng thời gian này, thành phố tạo ra 150.000 việc làm công nghệ trong các ngành công nghiệp phi công nghệ. Một ví dụ của những công việc này là nhà phát triển web trong một công ty bán lẻ hoặc một tổ chức tài chính. Một số công việc này có thể đã được tạo ra trong mọi trường hợp do công nghệ được áp dụng trong các công ty phi công nghệ. Tuy nhiên, trọng tâm của các khởi nghiệp trong các ngành kinh doanh truyền thống của thành phố cho thấy rằng, một phần của sự tăng trưởng các công việc kỹ thuật trong các ngành công nghiệp phi công nghệ đã xảy ra như một phản ứng đối với việc các ngành truyền thống bị phá vỡ bởi các mô hình kinh doanh mới. Ví dụ về quá trình này được minh họa bởi tác động của Uber (một công ty khởi nghiệp thành lập ở San Francisco nhưng nhanh chóng thiết lập các văn phòng tại New York) trong lĩnh vực giao thông đô thị. Uber là một nền tảng cho phép người dùng thuê taxi và trả tiền cho giao dịch bằng một ứng dụng di động. Ngày nay, tại New York, các công ty taxi khác ngoài Uber đã phát triển ứng dụng di động để cạnh tranh với dịch vụ mới này. Các ứng dụng di động như vậy cần được tạo ra, duy trì và lưu trữ, tạo ra các công việc công nghệ mới trong các lĩnh vực phi công nghệ. Các loại công việc này không

tồn tại trước khi có sự đổi mới đột phá và là những bổ sung thêm cho lực lượng lao động.

Các công việc tạo ra bởi hệ sinh thái công nghệ ở New York vượt ra ngoài những lao động trình độ học vấn cao thông thường. Các công việc đòi hỏi bằng cấp giáo dục đại học là cốt lõi của các khởi nghiệp công nghệ, và các công việc trong lĩnh vực công nghệ thuần túy, vì chúng thường đòi hỏi nhân tài kỹ thuật và kinh doanh được đào tạo và có trình độ để tạo ra đổi mới đột phá. Tuy nhiên, có nhiều loại công việc kỹ thuật rộng hơn, giống với kỹ năng công nghệ "cổ xanh" (ví dụ, bao gồm các công việc liên quan đến mã hóa cơ bản các trang web hoặc yêu cầu ngôn ngữ kỹ thuật). Đây là những kỹ năng công nghệ không yêu cầu bằng cấp cử nhân và có thể học được thông qua các chương trình kỹ năng cấp tốc (ví dụ như chương trình đào tạo bootcamp, học viện mã, ...) trong khoảng 10-16 tuần. Một phần ba các công việc kỹ thuật trong hệ sinh thái công nghệ và gần một nửa công việc kỹ thuật trong các ngành công nghiệp phi công nghệ không đòi hỏi kỹ năng cấp cử nhân. Điều này không chỉ thúc đẩy sự phát triển của ngành công nghiệp giáo dục mới liên quan đến các kỹ năng công nghệ, mà nó còn mở rộng việc làm mới được tạo ra bởi hệ sinh thái công nghệ cho số dân không có trình độ học vấn cao, tăng phúc lợi và tạo ra sự giàu có một cách đồng đều .

BIẾN ĐỔI ĐÔ THỊ

Các công ty mới khởi nghiệp công nghệ đã ảnh hưởng đến các khu xung quanh New York dẫn đến việc tái tạo đô thị. Hệ sinh thái, trước đây tập trung chủ yếu ở Manhattan, đã mở rộng bao gồm cả các quận như Brooklyn. Sự mở rộng này là kết quả của việc thành phố cung cấp văn phòng với mức giá thấp hơn và loại diện tích văn phòng cấp thấp hơn. Các công ty khởi nghiệp công nghệ đã dẫn đến việc tạo ra các cộng đồng trong những khu phố này, mang lại những lợi ích lan tỏa: các buổi họp mặt và các sự kiện trong khu phố, sử dụng các tiện nghi (ví dụ như quán cà phê và quán bar), thu hút các doanh nghiệp liên quan, v.v..



Khi những khởi nghiệp thành công hơn và thu hút nhiều ngành công nghiệp trưởng thành hơn thì giá thuê tăng lên, diện tích văn phòng cũng tăng và phát triển kinh tế đã tăng lên ở nhiều khu vực. Kể từ năm 2012, lĩnh vực công nghệ đã vượt qua các lĩnh vực khác để trở thành hoạt động thuê văn phòng lớn nhất trong thành phố, chiếm 25% tiền thuê văn phòng.

Brooklyn là một ví dụ về sự mở rộng và tái tạo đô thị do hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ tạo ra, với DUMBO và Navy Yards đang chuyển đổi hoàn toàn thành các trung tâm công nghệ trong vòng chưa đầy 10 năm, với hơn 600 công ty liên quan đến công nghệ và đổi mới sáng tạo đóng trụ sở ở đó. Ngành công nghiệp công nghệ đang chuyển đổi khu phố về vật chất, kích thích các phát triển mới để thu hút các doanh nghiệp mới và những người thuê nhà cụ thể, cũng như về mặt kinh tế.

N.M.Q.



CÁC NHÂN VẬT THAM GIA VÀO MỘT THƯƠNG VỤ ĐẦU TƯ MẠO HIỂM

Đa số mọi người vẫn nghĩ rằng trong một thương vụ đầu tư mạo hiểm chỉ có hai người chơi đó là doanh nhân khởi nghiệp và nhà đầu tư mạo hiểm. Tuy nhiên, thực tế còn có một số thành phần khác tham gia vào cuộc chơi này, bao gồm các nhà đầu tư thiên thần, luật sư và các cố vấn. Bất cứ doanh nhân khởi nghiệp nào từng gây dựng công ty phải trải qua nhiều lần kêu gọi tài trợ vốn đều biết rằng con số những người liên quan có thể nhanh chóng vượt ra ngoài tầm kiểm soát, đặc biệt nếu bạn không biết chắc ai là người ra quyết định tại những thời điểm khác nhau.

Kinh nghiệm, động cơ và quyền hạn tương đối của mỗi người tham gia vào một thương vụ đầu tư mạo hiểm có thể khá phức tạp và mức độ liên quan của họ đôi khi không thật rõ ràng. Hãy bắt đầu hành

trình tìm hiểu phương thức đầu tư này bằng việc tìm hiểu về các nhân vật tham gia vào đó cũng như chức năng của họ.

DOANH NHÂN KHỞI NGHIỆP

Không phải nhà đầu tư nào cũng hiểu rằng trong đầu tư mạo hiểm, **doanh nhân khởi nghiệp (Entrepreneur)**, hay nhà sáng lập (Founder), chính là trung tâm của cuộc chơi. Không có họ thì chẳng có điều khoản đầu tư mà cũng chẳng có hệ sinh thái khởi nghiệp.

Trong khi một số công ty chỉ do một người gây dựng nên, nhiều công ty do hai, ba hoặc thậm chí nhiều người sáng lập. Đôi khi, những người đồng sáng lập này có vai trò ngang nhau, đôi khi không. Và dù có bao nhiêu người thì mỗi người trong số đó đều đóng vai trò quan trọng trong sự hình thành



doanh nghiệp cũng như bất cứ thương vụ đầu tư nào.

Trong quá trình thoả thuận tài trợ vốn, những người sáng lập không thể cũng như không nên giao phó toàn bộ vai trò của mình cho luật sư. Có rất nhiều vấn đề trong quá trình đàm phán tài trợ mà chỉ doanh nhân mới giải quyết được. Ngay cả khi bạn thuê một luật sư giỏi, thông thạo mọi việc thì cũng đừng quên rằng nếu luật sư của bạn và các nhà đầu tư tương lai không hoà thuận với nhau thì bạn sẽ phải đối mặt với những vấn đề lớn hơn nhiều. Nếu là doanh nhân, hãy đảm bảo rằng bạn trực tiếp chỉ đạo và kiểm soát toàn bộ quá trình.

Mối quan hệ giữa những người sáng lập lúc khởi đầu hầu như bao giờ cũng tốt đẹp. Tuy nhiên, qua thời gian, quan hệ này thường mai một vì nhiều lý do: Áp lực kinh doanh, sự cạnh tranh, tính cách hoặc có khi chỉ đơn giản là sự thay đổi các ưu tiên trong cuộc sống như lập gia đình hay sinh con.

Khi điều này xảy ra, một hoặc nhiều nhà sáng lập

sẽ quyết định ra đi - đôi khi với những điều kiện tốt, đôi khi không. Một số nhà đầu tư hiểu rằng tốt hơn hết là nên lường trước những vấn đề này và cố gắng đưa ra những điều khoản nhằm xác định xem mọi chuyện sẽ diễn ra như thế nào trong những tình huống như vậy. Các nhà đầu tư thường cố gắng bảo vệ các nhà sáng lập trong tương quan lợi ích giữa họ với nhau bằng cách chắc chắn rằng mọi thứ sẽ được giải quyết êm xuôi mà không gây cho công ty thiệt hại gì hơn ngoài chính sự ra đi của một nhà sáng lập ra nó.

NHÀ ĐẦU TƯ MẠO HIỂM

Các *nhà đầu tư mạo hiểm (Venture capitalist)* là nhân vật quan trọng tiếp theo trong thương vụ này. Họ xuất hiện với rất nhiều hình thức, quy mô và mức độ kinh nghiệm khác nhau. Trong khi hầu hết (nhưng không phải tất cả) cho rằng mình đến với doanh nhân với tinh thần thân hữu, nhưng sau đó rất nhiều người đã quên bằng động cơ tốt đẹp của mình. Những dấu hiệu đầu tiên của vấn đề này thể hiện

trong quá trình đàm phán bản điều khoản đầu tư.

Người có vị trí cao nhất trong một công ty đầu tư mạo hiểm là **giám đốc điều hành (Chief Executive Officer - CEO)** hay cổ đông điều hành (General partner). Trong một vài trường hợp, chức vụ này còn có thêm tiền tố như CEO cao cấp hoặc cổ đông điều hành sáng lập để chỉ vị trí cao hơn so với các CEO hay cổ đông điều hành khác. Những nhà đầu tư mạo hiểm này là những người đưa ra quyết định đầu tư cuối cùng và trực tiếp nắm giữ các vị trí trong ban giám đốc của công ty mà họ đầu tư vào.

Giám đốc (Principals hoặc Director) thường là vị trí tiếp theo. Giám đốc thường cũng gánh một phần trách nhiệm trong quyết định đầu tư, song họ luôn cần có sự hỗ trợ từ phía CEO để thoả thuận mà họ đàm phán được công ty thông qua.

Chuyên viên đầu tư (Associates) thường không phải là cộng sự trong các công ty đầu tư mạo hiểm. Họ làm việc trực tiếp cho một hoặc nhiều cộng sự - chính là các CEO. Các chuyên viên này thực hiện các công việc khá đa dạng, bao gồm cả việc tìm kiếm các giao dịch mới, trợ giúp các giao dịch hiện tại và soạn thảo vô vàn các báo cáo nội bộ về các thương vụ đầu tư tiềm năng. Họ cũng là người dành nhiều thời gian nhất cho các bảng tính giá trị vốn hoá, chính là những tài liệu cho thấy rõ nét nhất tình trạng tài chính trong một khoản đầu tư. Rất nhiều công ty còn có cả chương trình cộng tác, thường kéo dài hai năm và sau khoản thời gian đó, người chuyên viên này sẽ rời khỏi công ty để tham gia vào các công ty quản lý đầu tư theo danh mục hay tự thành lập một công ty riêng,... Đôi khi, những chuyên viên xuất sắc có thể tiếp tục thăng tiến và trở thành giám đốc.

Các chuyên viên phân tích (Analysts) là những người ở vị trí cuối cùng trong cơ cấu tổ chức công ty đầu tư mạo hiểm. Họ rất trẻ, thường là vừa mới tốt nghiệp, những người không quản ngại ngồi lì trong phòng kín và tách biệt với mọi người để nghiền ngẫm các con số và soạn thảo các bản ghi nhớ.

Trong một vài công ty, các chuyên viên phân tích và chuyên viên đầu tư có vai trò và chức năng như nhau; ở một vài công ty khác, chuyên viên đầu tư tập trung nhiều hơn vào quá trình thực hiện các thương vụ. Nhưng dù thế nào thì chuyên viên phân tích cũng là người thông minh nhưng lại bị hạn chế về cả quyền hạn lẫn trách nhiệm.

Một vài công ty, đặc biệt là các công ty lớn, thường có một mạng lưới đối tác liên doanh hoặc đối tác điều hành. Đây thường là những doanh nhân giàu kinh nghiệm và làm việc bán thời gian với công ty đầu tư mạo hiểm. Dù có khả năng tự tài trợ vốn cho các công ty, nhưng họ vẫn cần đến sự hỗ trợ của một trong các CEO để hoàn tất mọi quy trình, cũng giống như các giám đốc luôn cần đến sự hỗ trợ của CEO vậy. Tại một số công ty, các cổ đông điều hành không trực tiếp tham gia vào quy trình tài trợ vốn mà chỉ đóng vai trò quản trị khoản đầu tư với vai trò chủ tịch hoặc thành viên ban điều hành.

Doanh nhân tại gia (Entrepreneur in Residence - EIR) là một thành viên bán thời gian khác của công ty đầu tư mạo hiểm. Các EIR thường là những doanh nhân giàu kinh nghiệm, những người muốn tìm cho mình một chỗ trú chân tạm thời trong khi tìm kiếm cơ hội gây dựng công ty tiếp theo. Họ thường hỗ trợ các công ty đầu tư bằng cách giới thiệu và tạo dựng mạng lưới trong thời gian hợp tác với công ty này, thường là từ 3 tới 12 tháng. Một vài công ty trả lương cho EIR; một vài công ty chỉ cho họ không gian để làm việc và một thoả thuận ngầm về việc tài trợ cho công ty tiếp theo mà EIR đó gây dựng.

Tại các công ty nhỏ, bạn chỉ phải giao dịch duy nhất với các CEO của công ty đó. Còn với các công ty lớn, bạn sẽ giao dịch với nhiều người ở các cấp khác nhau, từ CEO cho đến các giám đốc, chuyên viên đầu tư, chuyên viên phân tích, cổ đông liên danh, EIR và nhiều chức danh khác.

Các doanh nhân nên nghiên cứu về công ty đầu tư mà họ tiếp xúc để hiểu rõ người đang trực tiếp nói

chuyện với mình là ai, có quyền hạn đến đâu và họ phải trải qua quy trình như thế nào để khoản đầu tư vào công ty của họ được phê chuẩn.



NHÀ ĐẦU TƯ THIÊN THẦN

Bên cạnh các nhà đầu tư mạo hiểm, nhóm các nhà đầu tư của bạn có thể còn bao gồm các nhà đầu tư cá nhân, thường được gọi là **nhà đầu tư thiên thần (Angel investor)**. Những nhà đầu tư thiên thần này thường là nguồn tài trợ chủ yếu cho các công ty vào thời điểm ban đầu và thường đóng vai trò tích cực trong vòng đầu tư đầu tiên, còn gọi là giai đoạn ươm mầm. Các nhà đầu tư thiên thần có thể là những nhà đầu tư chuyên nghiệp, các doanh nhân thành đạt, bạn bè hoặc thành viên trong gia đình.

Rất nhiều nhà đầu tư mạo hiểm cảm thấy thoải mái khi đồng hành cùng các nhà đầu tư thiên thần và thường khuyến khích họ tham gia tích cực vào công ty trong giai đoạn mới hình thành. Kết quả là các nhà đầu tư thiên thần trở thành một nhân vật vô cùng quan trọng trong thương vụ đầu tư mạo hiểm này.

Tuy nhiên, không phải tất cả các nhà đầu tư đều giống nhau, cũng như không phải nhà đầu tư mạo hiểm nào cũng có cùng quan điểm về cách nhà đầu tư thiên thần.

Dù các nhà đầu tư thiên thần có thể đầu tư tại bất kỳ thời điểm nào, nhưng thường họ chỉ tham dự vào các vòng gọi vốn ban đầu và không trực tiếp trong các vòng tiếp theo. Trong trường hợp mọi việc đều tốt đẹp, thì chẳng có gì phải bận tâm. Tuy nhiên, nếu công ty gặp trở ngại trong quá trình gọi vốn thì các nhà đầu tư thiên thần sẽ phải tham gia vào các vòng gọi vốn tiếp theo.

LIÊN DANH

Chỉ một số nhà đầu tư mạo hiểm tự thực hiện các thoả thuận, còn phần đông thường đầu tư cùng với các nhà đầu tư khác. Một tập hợp các nhà đầu tư như vậy được gọi là một **liên danh (Syndicate)**.

Khi nhà đầu tư của bạn nhắc đến một liên danh, họ thường nói về những thành phần chủ chốt tham gia vào việc tài trợ vốn, mà đó thường (tuy không phải luôn luôn) là các nhà đầu tư mạo hiểm. Một liên danh bao gồm bất cứ nhà đầu tư nào, nhà đầu tư mạo hiểm, nhà đầu tư thiên thần hay siêu thiên thần, nhà đầu tư chiến lược, các tập đoàn, các công ty luật hay bất cứ ai mua một phần tài sản của công ty được tài trợ.

Phần lớn các liên danh đầu tư đều có một nhà đầu tư đứng đầu. Thường, nhưng không phải luôn luôn, đó là các nhà đầu tư vốn mạo hiểm. Đôi khi cũng có hai nhà đầu tư mạo hiểm cùng đứng đầu một liên danh và trong một vài trường hợp hiếm hoi, con số này còn lên đến ba.

Dù việc có một nhà đầu tư đứng ra làm lãnh đạo liên danh chẳng phải là điều gì to lớn, nhưng nó giúp cho các doanh nhân đàm phán thuận lợi hơn. Thay vì phải thoả thuận với từng nhà đầu tư, lãnh đạo liên danh sẽ đại diện đàm phán các điều khoản đầu tư cho toàn bộ liên danh đó.

Bất kể lãnh đạo liên danh là ai, cơ cấu liên danh đó như thế nào, các doanh nghiệp vẫn phải đảm bảo mối liên hệ với từng nhà đầu tư trong liên danh đó.



LUẬT SƯ

Trong các thương vụ đầu tư, một luật sư giỏi có thể giúp cho mọi việc rất thuận lợi và ngược lại, một luật sư kém có thể sẽ tạo ra những hậu quả khôn lường. Đối với một doanh nhân khởi nghiệp, một luật sư giàu kinh nghiệm về đầu tư mạo hiểm là tài sản vô giá.

Ngoài việc hỗ trợ quá trình đàm phán, một luật sư giỏi còn có thể hướng doanh nhân vào những vấn đề thực sự quan trọng, đặc biệt là lợi ích kinh tế và quyền kiểm soát. Nhà đầu tư là bậc thầy trong lĩnh vực này và một luật sư giỏi đương nhiên sẽ giúp bạn thành công.

Thế nhưng, một luật sư kém hoặc thiếu kinh nghiệm trong lĩnh vực đầu tư mạo hiểm sẽ gây cho bạn những tổn hại nghiêm trọng. Ngoài việc làm cho quá trình đàm phán trở nên khó khăn, một luật sư thiếu kinh nghiệm sẽ không tập trung vào vấn đề trọng tâm, mà đấu tranh gay gắt cho những điều không quan trọng.

Đừng quên rằng luật sư cũng chính là hình ảnh của bạn. Danh tiếng của bạn trong giới doanh nghiệp mới thành lập vô cùng quan trọng, vì vậy một luật sư kém hay thiếu kinh nghiệm sẽ phá hỏng hình ảnh của bạn. Hơn nữa, khi thoả thuận đã xong xuôi, bạn sẽ trở thành đối tác của các nhà đầu tư, vì vậy, hẳn bạn không muốn tạo ra sự căng thẳng không cần thiết trong đàm phán bởi nó sẽ ảnh hưởng không tốt tới quan hệ đối tác sau này.

CÁC CỔ VẤN

Mỗi doanh nhân khởi nghiệp nên có những cố vấn chuyên tâm và giàu kinh nghiệm. Những nhân

vật này sẽ giúp ích cho họ rất nhiều trong bất cứ lần kêu gọi vốn nào, đặc biệt là nếu họ quen biết các nhà đầu tư mạo hiểm tham gia tài trợ. Ở đây, chúng tôi muốn dùng từ "**cố vấn**" (*Mentor*) thay vì "tư vấn" (*Adviser*) bởi từ "tư vấn" thường ám chỉ một thoả thuận tính phí. Đối với một công ty, đặc biệt là một công ty đang ở thời kỳ đầu, rất khó để trả một mức phí nào đó cho nhà tư vấn trong vòng gọi vốn. Tuy nhiên, cũng có các nhà tư vấn tự tìm đến các doanh nhân, đưa ra đề xuất hỗ trợ quá trình gọi vốn và sau đó được trả công bằng một phần của chính nguồn vốn gọi được. Chúng tôi khuyên các doanh nhân đang ở thời kỳ đầu nên tránh xa các nhà tư vấn theo kiểu này.



Ngược lại, các cố vấn thường giúp đỡ các doanh nhân, đặc biệt là những người mới, bởi họ cũng từng được giúp như vậy. Rất nhiều nhà cố vấn cuối cùng lại trở thành nhà đầu tư thiên thần và nhận được một ít cổ phần làm thù lao cho việc tham gia vào ban giám đốc hoặc ban cố vấn, nhưng họ hiếm khi đòi hỏi điều gì từ trước.

Dù các công ty không nhất thiết phải có cố vấn, chúng tôi khuyến khích bạn tìm kiếm, làm việc và tạo dựng mối quan hệ lâu dài với họ. Lợi ích thu được từ việc này thường rất lớn. Phần lớn những cố vấn tài giỏi nhất mà chúng tôi biết đều nỗ lực giúp đỡ các doanh nghiệp bởi họ thích làm điều đó. Khi sở thích là động lực làm việc, bạn sẽ thấy mối quan hệ phát triển tốt đẹp.

N.L.H. (Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist, Brad Feld & Jason Mendelson, 2011)