

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 19.2017





TIN TỨC SỰ KIỆN

01

HÀ NỘI HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP
KHỞI NGHIỆP

02

KẾT NỐI CÁC DOANH NGHIỆP KHỞI
NGHIỆP SÁNG TẠO CỦA NGƯỜI
VIỆT TẠI HOA KỲ VÀ VIỆT NAM

03

HƠN 170 TỶ ĐỒNG HỖ TRỢ PHÁT
TRIỂN DOANH NGHIỆP KH&CN VÀ
KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

04

MY WORK - TÌM KIẾM VIỆC LÀM
KHÔNG HỀ KHÓ

05

BÀI HỌC TỪ THÀNH CÔNG CỦA HỆ
SINH THÁI KHỞI NGHIỆP NEW YORK

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

06

THỜI GIAN TÁC ĐỘNG NHƯ THỂ
NÀO ĐẾN HOẠT ĐỘNG CỦA QUỸ
ĐẦU TƯ MẠO HIỂM

CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ
CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718



HÀ NỘI HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP

Với chủ trương khuyến khích, hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp, thành phố Hà Nội đã nghiên cứu, tham khảo kinh nghiệm quốc tế để xây dựng Đề án Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo và Đề án Hỗ trợ khởi nghiệp và phát triển doanh nghiệp đến năm 2020 trên địa bàn thành phố. Dự kiến Đề án Hỗ trợ doanh nghiệp và phát triển doanh nghiệp sẽ được ban hành và thực hiện trong đầu năm 2018.

Chú trọng vào việc ưu tiên phát triển các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, Hà Nội đã có nhiều hoạt động hỗ trợ, đào tạo, tập huấn và tạo một môi

trường thuận lợi để các doanh nghiệp khởi nghiệp phát triển, hướng tới mục tiêu đến năm 2020 Hà Nội sẽ có 400.000 doanh nghiệp đăng ký hoạt động và phát triển bền vững trên địa bàn.

Đặc biệt, để xây dựng Hệ sinh thái khởi nghiệp, nhằm hỗ trợ cộng đồng khởi nghiệp sáng tạo của Thủ đô, Hà Nội đã mời Chuyên gia Israel tư vấn, xây dựng Cổng thông tin khởi nghiệp sáng tạo StartupCity.vn để hỗ trợ và tạo mạng lưới kết nối cộng đồng khởi nghiệp sáng tạo của Thủ đô với cộng đồng khởi nghiệp trong nước và quốc tế, cung

cấp cơ sở dữ liệu liên quan đến hệ sinh thái khởi nghiệp để cộng đồng khởi nghiệp có thể khai thác, hình thành và phát triển. Ngày 10-10, Cổng thông tin StartupCity.vn đã được chính thức khai trương và đi vào hoạt động. Hiện đang có 800 startups và các nhà đầu tư, tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo... tham gia Cổng thông tin khởi nghiệp sáng tạo của Thành phố.

Ngoài ra, Thành phố đã bố trí kinh phí và chỉ đạo các Sở, ngành, quận, huyện tích cực tổ chức các khóa đào tạo, hội thảo, tập huấn chuyên đề hỗ trợ doanh nghiệp trên địa bàn như: Chương trình đào tạo Giám đốc điều hành doanh nghiệp (CEO) trên địa bàn Thành phố (10 khóa, cho 250 học viên là các giám đốc điều hành, chủ DNNVV trên địa bàn); Chương trình hỗ trợ đào tạo kiến thức Giám đốc điều hành doanh nghiệp Nhà nước (75 khóa, với 7.880 học viên tham dự); Chương trình Bồi dưỡng kiến thức cho các hộ kinh doanh (75 khóa). Thành phố còn tổ chức 19 hội thảo cho doanh nghiệp về Hiệp định thương mại Tự do giữa Việt Nam với liên minh kinh tế Á - Âu, cơ hội và thách thức trong giai đoạn Việt Nam tham gia các Hiệp định thương mại; Tổ chức 12 chương trình tập huấn cho doanh nghiệp xuất nhập khẩu trên địa bàn thành phố, biên soạn và in ấn ba cuốn cẩm nang về các hiệp định thương mại tự do dành cho doanh nghiệp các nhóm hàng thủ công mỹ nghệ, giày dép, cơ khí nhằm tăng cường hoạt động xúc tiến thương mại, mở rộng thị trường, tăng cường xuất khẩu...

Bên cạnh hỗ trợ về kiến thức, thành phố còn quan tâm đến việc hỗ trợ các doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn. Thực hiện chủ trương của NHNN Việt Nam và UBND Thành phố về thực hiện hiệu quả chương trình kết nối Ngân hàng - Doanh nghiệp theo Kế hoạch số 105/KH-UBND ngày 20/5/2014,

chi nhánh tổ chức tín dụng (TCTD) trên địa bàn, NHNN Chi nhánh Hà Nội đã tích cực thực hiện chương trình, trên cơ sở mặt bằng lãi suất chung, đề nghị các TCTD điều chỉnh giảm lãi suất tín dụng đối với các doanh nghiệp tham gia chương trình kết nối Ngân hàng - Doanh nghiệp ở mức giảm từ 1-1,5%/năm so với lãi suất cho vay thông thường. Hoạt động kinh doanh các TCTD đặt ưu tiên việc thực hiện chủ trương, chính sách của ngân hàng nhà nước trong hỗ trợ doanh nghiệp.

Cải thiện, minh bạch hóa thông tin tín dụng, tạo điều kiện để doanh nghiệp, tổ chức cá nhân thuộc mọi thành phần kinh tế bình đẳng trong việc tiếp cận vốn tín dụng theo cơ chế thị trường. NHNN chi nhánh TP Hà Nội chỉ đạo các TCTD nâng cao mức độ sẵn có và đầy đủ về dịch vụ ngân hàng, đáp ứng nhu cầu đa dạng của nền kinh tế; nâng cao năng lực của hệ thống TCTD trong việc cung cấp tín dụng cho nền kinh tế; Phối hợp với Trung tâm thông tin tín dụng quốc gia Việt Nam (CIC) thực hiện các giải pháp cải thiện và minh bạch hóa, công khai thông tin tạo điều kiện cho doanh nghiệp (nhất là doanh nghiệp nhỏ và vừa), tổ chức, cá nhân thuộc mọi thành phần kinh tế được bình đẳng, thuận lợi trong việc tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng và sử dụng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng.

Ước tính đến 31-12-2017, cam kết cho vay theo chương trình kết nối Ngân hàng- Doanh nghiệp là 398.671 tỷ đồng; Dự nợ cho vay của các TCTD trên địa bàn ước đạt 368.548 tỷ đồng (bao gồm 68.517 tỷ đồng điều chỉnh giảm lãi suất cho các khoản vay cũ, gia hạn nợ, cơ cấu lại kỳ hạn trả nợ, nâng hạn mức tín dụng và 300.031 tỷ đồng dự nợ cho vay mới). Lãi suất cho vay của chương trình kết nối Ngân hàng - Doanh nghiệp phổ biến 6-6.5%/năm với các khoản vay ngắn hạn, 8-9%/năm đối với khoản vay trung và dài hạn, đặc biệt đối với một số

doanh nghiệp thuộc lĩnh vực ưu tiên và có xếp hạng tín dụng tốt có thể được hưởng lãi suất dưới 6%/năm. Đến 31-12-2017, tổng dư nợ trên địa bàn ước đạt 1.600.026 tỷ đồng, tăng 18,5% so với 31/12/2016, trong đó, dư nợ cho vay nền kinh tế đạt 1.392.688 tỷ đồng chiếm 87% và tăng 21,2% so với 31/12/2016; dư nợ ngắn hạn tăng 21,1%, dư nợ trung và dài hạn tăng 16,9%.

Từ ngày 10-7-2017, thực hiện Quyết định số 1425/QĐ-NHNN của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định mức lãi suất cho vay ngắn hạn tối đa bằng đồng Việt Nam, các TCTD đã áp dụng mức lãi suất cho vay ngắn hạn đối với các lĩnh vực ưu tiên bằng đồng Việt Nam là 6,5%/năm, giảm 0,5 % so với trước đây.

Một số sản phẩm tín dụng chuyên biệt dành cho đối tượng khách hàng là doanh nghiệp đã được các ngân hàng đưa ra nhằm đáp ứng các nhu cầu vốn khác nhau, như: gói hỗ trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất, xuất nhập khẩu các mặt hàng dệt may, gói hỗ trợ các doanh nghiệp vay mua ô tô, gói ưu đãi lãi suất cho doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ...

Từ những nỗ lực này, năm 2017 các doanh nghiệp trên địa bàn đã có những bước phát triển cả về số lượng và chất lượng, số doanh nghiệp thành lập mới trên địa bàn thành phố Hà Nội đạt 23.000 doanh nghiệp (tăng 9% so với năm 2016) với số vốn đăng ký đạt 177.175 tỷ đồng, nâng tổng số doanh nghiệp trên địa bàn thành phố Hà Nội lên hơn 230.000 doanh nghiệp. Số doanh nghiệp đăng ký hoạt động trở lại trong năm 2017 là 3.247 doanh nghiệp.

Với mục tiêu tạo một môi trường tốt cho doanh nghiệp hoạt động, khuyến khích các mô hình khởi nghiệp sáng tạo, mặc dù vẫn còn rất nhiều việc

phải làm phía trước, nhưng rõ ràng Hà Nội đang có sự khởi động đầy hy vọng cho tương lai trong việc phát triển doanh nghiệp./.





Ủy viên Bộ Chính trị, Bí thư Thành ủy TP.HCM Nguyễn Thiện Nhân phát biểu chào mừng tại Diễn đàn

KẾT NỐI CÁC DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO CỦA NGƯỜI VIỆT TẠI HOA KỲ VÀ VIỆT NAM

Ngày 9/12/2017 (giờ địa phương), tại thành phố San Francisco (Hoa Kỳ), Ủy ban về người Việt Nam ở nước ngoài (Bộ Ngoại giao) phối hợp với UBND Thành phố Hồ Chí Minh đã tổ chức "Diễn đàn kết nối các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo của người Việt tại Hoa Kỳ và Việt Nam". Ông Nguyễn Thiện Nhân, Ủy viên Bộ Chính trị, Bí thư Thành ủy Thành phố Hồ Chí Minh dự và có bài phát biểu chào mừng diễn đàn.

Cùng dự có ông Lương Thanh Nghị, Phó Chủ nhiệm Ủy ban người Việt Nam ở nước ngoài; ông

Lê Thanh Liêm, Phó Chủ tịch thường trực UBND Thành phố Hồ Chí Minh cùng đông đảo doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo của người Việt Nam tại Hoa Kỳ và Việt Nam.

Phát biểu khai mạc Diễn đàn, ông Lương Thanh Nghị nhấn mạnh: Khởi nghiệp sáng tạo là một xu hướng đang phát triển mạnh mẽ, nhiều doanh nghiệp của người Việt ở Hoa Kỳ đã thành công và có mong muốn mở rộng sự hợp tác, kết nối để tiếp tục phát triển. Trong thời gian tới, để tiếp tục gặt hái nhiều thành công mới, cần có sự phối hợp, kết nối



chặt chẽ hơn nữa giữa các doanh nghiệp.

Theo ông Lương Thanh Nghị, từ thực tế trên cùng với trách nhiệm của mình, Ủy ban Nhà nước về Người Việt Nam ở nước ngoài mong muốn xây dựng một mạng lưới các doanh nghiệp khởi nghiệp người Việt ở Mỹ và Việt Nam. Trong tháng 1/2018, một diễn đàn tương tự sẽ được tổ chức tại TP. Hồ Chí Minh nhằm tiếp tục thúc đẩy sự kết nối giữa các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong nước và ngoài nước.

Phát biểu tại diễn đàn, ông Nguyễn Thiện Nhân cho rằng, đây là cơ hội quý báu để hai bên cùng trao đổi về cơ hội đầu tư và kết nối hợp tác kinh doanh giữa các doanh nghiệp tại TP. Hồ Chí Minh và Hoa Kỳ trong thời gian tới. TP. Hồ Chí Minh mong muốn được các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo chia sẻ các kinh nghiệm quý báu, từ đó sẽ có những bước triển khai phù hợp nhằm đẩy mạnh phong trào khởi nghiệp sáng tạo.

Chia sẻ về những thành tựu phát triển của Việt

Nam nói chung, TP. Hồ Chí Minh nói riêng, ông Nguyễn Thiện Nhân cho biết hiện nay Việt Nam có mối quan hệ đối tác chiến lược với hơn 20 quốc gia; đồng thời hiện là nền kinh tế cạnh tranh về các lĩnh vực đầu tư, thương mại cũng như có hệ thống cơ sở hạ tầng tốt, đang từng bước hoàn thiện.

Trong phần phát biểu của mình, ông Nguyễn Thiện Nhân đã phân tích, dẫn chứng cụ thể những thuận lợi và thách thức mà Việt Nam cũng như TP. Hồ Chí Minh đang gặp phải trong quá trình phát triển, nhất là trong vấn đề đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp. Theo ông Nguyễn Thiện Nhân, mặc dù còn không ít khó khăn, thách thức, nhưng với sự nỗ lực mạnh mẽ, Việt Nam nói chung, TP. Hồ Chí Minh nói riêng đang tiếp tục phát triển mạnh mẽ. Trong quá trình phát triển đó cần có sự đóng góp của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong nước và nước ngoài, đặc biệt là các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo của người Việt tại Hoa Kỳ và Việt Nam.

Chia sẻ về kế hoạch phát triển, xây dựng TP. Hồ Chí Minh thành thành phố thông minh, sáng tạo, ông Nguyễn Thiện Nhân nhấn mạnh, thành phố là nơi khởi đầu nhiều hoạt động phát triển kinh tế của Việt Nam như thành lập khu công nghiệp, khu phần mềm Quang Trung, Khu công nghệ cao đầu tiên cũng như Viện khoa học tính toán, Trung tâm công nghệ sinh học hoạt động rất hiệu quả. Vừa qua, TP. Hồ Chí Minh đã công bố Đề án xây dựng TP. Hồ Chí Minh trở thành thành phố thông minh. Trong bối cảnh đó, việc các doanh nghiệp nước ngoài, trong đó có các doanh nghiệp Việt kiều tại Hoa Kỳ về thành phố tìm cơ hội đầu tư là khả thi, có nhiều điều kiện để phát triển.

Về nguồn nhân lực, hiện TP. Hồ Chí Minh là nơi tập trung nhiều trường đại học lớn với nguồn nhân lực trẻ được đào tạo bài bản. Thành phố cũng là nơi thu hút nguồn nhân lực có chất lượng cao từ nhiều địa phương khác trong cả nước. Thành phố có 600.000 sinh viên đang theo học tại 80 trường đại học, cao đẳng; có khoảng 134 phòng thí nghiệm, 35 doanh nghiệp khoa học công nghệ và 245 tổ chức khoa học công nghệ đang hoạt động trên địa bàn thành phố, có khoảng 760 nhà khởi nghiệp đang được ươm tạo tại 24 vườn ươm và 12 không gian hỗ trợ ươm tạo doanh nghiệp. Nguồn lực này có thể đóng nhiều vai trò trong một hệ sinh thái khởi nghiệp như: nhà sáng lập doanh nghiệp, nhân viên làm việc cho các công ty khởi nghiệp, nhà nghiên cứu, nhà đầu tư...

TP. Hồ Chí Minh cũng là nơi thu hút nhiều nguồn đầu tư với tổng đầu tư toàn xã hội đạt 16 tỉ USD, trong đó vốn FDI 5,8 tỉ USD; đầu tư của nhà nước cho khoa học công nghệ đạt 60 triệu USD/năm, có 13 quỹ đầu tư mạo hiểm đang hoạt động trên địa bàn thành phố. Thành phố là nơi tập trung của các mô hình kinh doanh mới, nơi mà các hoạt động giao lưu, hợp tác quốc tế dễ dàng được thực hiện bởi điều kiện cơ sở vật chất, giao thông...

Tại diễn đàn, đại diện các doanh nghiệp khởi nghiệp thành công của người Việt tại Hoa Kỳ, đặc



Ông Lương Thanh Nghị, Phó Chủ tịch Ủy ban Nhà nước về Người Việt Nam ở nước ngoài phát biểu khai mạc Diễn đàn

biệt trong lĩnh vực như khoa học công nghệ, quỹ đầu tư mạo hiểm đã chia sẻ những kinh nghiệm và các bài học về đầu tư, xây dựng doanh nghiệp, chiến lược kinh doanh, lựa chọn định hướng phát triển trong vấn đề khởi nghiệp...

Cùng ngày, ông Nguyễn Thiện Nhân cùng Đoàn đại biểu cấp cao TP. Hồ Chí Minh đã đến thăm Công ty Just, một công ty khởi nghiệp thành công trong lĩnh vực thực phẩm công nghệ cao tại San Francisco./.



HƠN 170 TỶ ĐỒNG HỖ TRỢ PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP KH&CN VÀ KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Ngày 18/12/2017, UBND tỉnh Thanh Hoá đã ban hành Quyết định số 4892/QĐ-UBND về việc phê duyệt chương trình hỗ trợ phát triển doanh nghiệp khoa học và công nghệ (KH&CN) và khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Thanh Hóa, giai đoạn 2017 - 2020.

Mục tiêu nhằm hỗ trợ xây dựng và phát triển các doanh nghiệp KH&CN; triển khai, cụ thể hóa nội dung của Đề án 844: “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025” phù hợp với điều kiện và tình hình thực tiễn của Thanh Hóa; từng bước tạo môi trường thuận lợi để thúc đẩy, hỗ trợ quá trình hình thành và phát triển các doanh nghiệp dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới và đẩy mạnh hoạt động sáng tạo trong cộng đồng. Theo đó, hỗ trợ hoàn thiện, làm chủ công nghệ để thành lập mới ít nhất 15 doanh nghiệp KH&CN và hoàn thiện công nghệ tạo ra sản phẩm mới có sức cạnh tranh trên thị trường cho 15 doanh nghiệp KH&CN đã được thành lập thông qua thực hiện các dự án KH&CN.

Bên cạnh đó, hỗ trợ hình thành và phát triển 10 doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; trong đó, hằng năm, hỗ trợ hoàn các cá nhân, nhóm cá nhân, doanh nghiệp khởi nghiệp tham gia thực hiện ít nhất 1 dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo từ các đề án, chương trình của tỉnh. Xây dựng được trung tâm hỗ trợ pháp lý, tư vấn khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và sàn giao dịch công nghệ - thiết bị của tỉnh Thanh Hoá.

Chương trình được áp dụng đối với KH&CN; doanh nghiệp tiềm năng ươm tạo doanh nghiệp KH&CN; cá nhân, nhóm cá nhân, doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; các tổ chức cung cấp dịch vụ, cơ sở vật chất - kỹ thuật, truyền thông cho hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đóng góp cho phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh Thanh Hoá (trừ các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài).

Thời gian thực hiện từ năm 2017 đến hết năm 2020, với tổng kinh phí hơn 170 tỷ đồng, được trích từ kinh phí Trung ương, ngân sách tỉnh và các nguồn khác./.



MY WORK - TÌM KIẾM VIỆC LÀM KHÔNG HỀ KHÓ

Theo công bố của Tổng cục Thống kê, 6 tháng đầu năm 2016, dân số Việt Nam ước tính có 92,6 triệu người, trong đó có 1,2 triệu người thất nghiệp. Điều đáng nói trong số này có đến 190.900 người có trình độ đại học hoặc trên đại học. Có rất nhiều lý do dẫn đến tình trạng này như: lực lượng lao động phân phối không đồng đều giữa các vùng kinh tế; chất lượng lao động còn thấp; tình trạng mất cân đối cung-cầu lao động cũng như công tác quản lý nhà nước về việc làm, lao động còn nhiều hạn chế; hoạt động thông tin lao động còn sơ khai, thiếu đồng bộ.

Để góp phần hạn chế những bất cập trên, chàng trai trẻ Phan Viết Hoàn, sinh năm 1984 đến từ Nam Định đã quyết định khởi nghiệp với cái tên My Work.

LÀM QUEN VỚI KHỞI NGHIỆP VÀ THẤT BẠI ĐẦU TIÊN

Mê Game từ nhỏ, một kỷ niệm đáng nhớ với Hoàn chính là năm lớp 6, khi bố mẹ mua cho chị gái chiếc xe đạp mới (hồi đó rất có giá trị), Hoàn đã mượn xe đi chơi game và đánh mất. Từng ở Top Game thủ Việt nam, năm 2004 khi học năm thứ 4 đại học, Hoàn cũng đã bắt đầu khởi nghiệp từ Game (Game I-Sport). Đây là Dự án tập hợp các Game thủ của Việt Nam, thực hiện các Dự án liên

quan đến Game thể thao như điện tử: tổ chức thi đấu, hệ thống thông tin về giải đấu, thành tích. Tuy nhiên do thiếu kinh nghiệm và định hướng sai thị trường, Dự án đầu tiên chỉ sống sót được 3 năm (2006-2008). Không thể cầm cự nổi, các đồng nghiệp lần lượt ra đi...

Sau này, ngồi suy nghĩ lại, Hoàn thấy rằng, thời điểm đó khi Game Online bắt đầu là xu hướng của giới trẻ trong khi mình làm Game Offline có nghĩa là đi ngược xu thế thị trường, thì thất bại cũng là điều dễ hiểu.

Mặc dù vậy, vào thời điểm khó khăn, Hoàn may mắn nhận được sự chia sẻ phần nào của anh Phạm Tiến Quang - Đại diện tạp chí Thế giới vi tính (PC World) tại Hà Nội. Mặc dù, dự án không thành công về mặt tài chính nhưng anh Quang cho rằng Dự án có những thành công nhất định, đó là đã chính thống hóa được thị trường thông tin vào thời điểm đó.

Sau cú sốc đó, Hoàn rơi vào trạng thái hoang mang nhưng anh đã luôn nhận được lời động viên và lời khuyên của mẹ, dù có chuyện gì xảy ra cũng không lùi bước và phải sống có kỷ luật. Một cú sốc nữa đến với Hoàn, khi Anh cần bố nhất thì bố Hoàn

lại đi xa mãi mãi. Dường như mọi cửa ngõ đều bị kín với Hoàn: bố mất, gánh trên vai số nợ trên 1 tỷ đồng với chàng trai mới 23 tuổi thật sự là một áp lực. Anh dành thời gian đọc sách về Phật giáo. Nhờ đọc sách và những lời động viên chân tình của mẹ, Hoàn dần đứng lên và tìm lại chân lý sống của mình, bắt đầu lại từ hai bàn tay trắng. Anh bắt tay vào tư vấn và triển khai một số Dự án về công nghệ thông tin và có kết quả, giúp Hoàn trang trải một phần nợ. Năm 2009, Hoàn cùng người bạn Lê Anh Tuấn đã quyết định thành lập Công ty ISS để thực hiện một Dự án Start-up về nội dung số trên Internet.

MỘT CUỘC GẶP Ý NGHĨA

Phan Viết Hoàn nhớ lại “Việc ra đời My Work thật tình cờ, trong một buổi tham gia trợ giảng chương trình đào tạo Thạc sĩ hệ thống thông tin liên kết giữa Đại học quốc gia Hà Nội và Đại học Nghĩa Thủ (I-shou), Cao Hùng, Đài Loan, mình được gặp anh Nguyễn Hoàng Hiệp-bí thư Trung ương Đoàn TNCS Hồ Chí Minh, người trực tiếp cùng Ban Thanh niên, Công nhân và Đô thị triển khai Đề án 103 của Thủ tướng Chính phủ về giới thiệu việc làm cho thanh niên giai đoạn 2006-2010. Anh Hiệp cũng như TW Đoàn đang trăn trở vì thời điểm đó, cơ sở hạ tầng đã xây xong nhưng không làm sao biết được các trung tâm giới thiệu việc làm vận hành có hiệu quả hay không? Một ngày có bao nhiêu nhà tuyển dụng và ứng viên tìm đến trung tâm? Việc kết nối giữa các đối tượng như thế nào?

Nghe anh Nguyễn Hoàng Hiệp chia sẻ, Phan Viết Hoàn cảm thấy vô cùng hứng thú và đề xuất được làm Dự án Thông tin để quản lý các trung tâm giới thiệu việc làm trên toàn quốc. Ngày 26/3/2011, Mywork.vn ra đời. Thời điểm này, Hoàn đã đồng hành cùng Ban Thanh niên, Công nhân và Đô thị đến nhiều trung tâm giới thiệu việc làm trên cả nước. Dựa trên báo cáo kết quả 2 năm triển khai của các đơn vị, Hoàn nhận thấy nếu mô hình triển khai theo phương thức B2B sẽ bị hạn chế. Được sự đồng ý của anh Nguyễn Hoàng Hiệp, Phan Viết

Hoàn quyết định chuyển My Work từ mô hình nhà nước (B2B) thành mô hình start-up công nghệ về tuyển dụng. Phan Viết Hoàn đã bàn bạc với người bạn đồng hành của mình là Lê Anh Tuấn, dù biết trước mắt là nhiều khó khăn nhưng khi nghĩ đến giây phút những người tìm được việc làm đã thôi thúc và tạo thêm động lực cho hai người.

Sau Start-up đầu tiên, Hoàn đã suy nghĩ kỹ và phát hiện ra, Game chưa phải là mong muốn cuối cùng. Anh phải làm điều gì đó không chỉ cho mình mà còn cho mọi người và cho xã hội. Hoàn đã dành thời gian tìm kiếm và sau cuộc gặp với anh Nguyễn Hoàng Hải, Hoàn đã hiểu rằng My Work chính là điều mình đang cần đến. My Work thực sự đem lại ý nghĩa cho cuộc sống vì cứu một người, một công ty tìm được đúng người, đúng việc là giúp cho rất nhiều gia đình, cá nhân, điều đó cũng có nghĩa đã tạo ra giá trị cho xã hội.

Bản thân trước đó, khi tham gia vào Công ty Giải pháp hệ thống thông tin ISS, Hoàn thấy rằng, Dự án này chủ yếu triển khai các dự án gia công bên ngoài (outsource), không có tính chất tích lũy và tính giá trị lâu dài trong khi từ sâu thẳm trái tim Hoàn muốn làm điều gì đó thay đổi và tạo ra sự khác biệt. Hoàn đã dành thời gian nghiên cứu một số website việc làm như vietnamwork, timviec24h,... và nhận thấy My Work hoàn toàn có thể làm được và có khả năng còn làm tốt hơn. Mô hình My Work từ phương thức B2B sang B2C chính thức được triển khai bắt đầu từ năm 2013.

QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN VÀ VƯƠN XA

Sau 6 năm hoạt động, My Work đã mở rộng ra 3 tỉnh thành: Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và Đà Nẵng. Cho đến thời điểm hiện tại, nền tảng đã có hơn 5 triệu ứng tuyển việc làm với hơn 500 ngàn nhà tuyển dụng với hơn 10 nghìn người ứng tuyển thành công. My Work hiện đang đứng Top 3 trong các đơn vị tuyển dụng trực tuyến. Đặc biệt trong phân khúc độ tuổi thanh niên từ 16-35 thì My Work đang được đánh giá hàng đầu.

My Work không chỉ giới hạn ở công tuyển dụng



đơn thuần mà còn đầu tư nguồn lực sâu sắc xây dựng các sản phẩm công nghệ nghĩa là đi sâu vào “lõi” tuyển dụng-điều mà hiện nay ở Việt Nam chỉ có My Work làm (Ví dụ: nền tảng tuyển dụng trên App Store).

Ứng dụng tìm việc miễn phí trên di động là một ứng dụng dựa trên tiêu chí tìm việc gần nơi sinh sống nhất. Ứng dụng sẽ hiển thị toàn bộ các việc làm phù hợp, từ đó người dùng có thể tập hợp việc làm, tìm hiểu thông tin nhà tuyển dụng và nộp hồ sơ ứng tuyển trực tuyến. Vào thời điểm người dùng không bật ứng dụng Mobile App, nếu có việc làm phù hợp, My Work sẽ gửi tới ứng viên qua tin nhắn SMS hoặc qua tin nhắn tức thời. Nhờ vậy, người sử dụng luôn được cập nhật thông tin việc làm kể cả đang bận công việc khác. Sau khi gửi hồ sơ, ứng viên sẽ biết được nhà tuyển dụng đã đọc và xem xét hồ sơ của mình chưa? Ngoài ra, các ứng viên có thể chia sẻ thông tin việc làm trên facebook. Ứng

dụng My Work trên Mobile cũng có những tính năng trong việc hỗ trợ nhà tuyển dụng như có thể gọi điện thoại hoặc gửi tin nhắn SMS đến ứng viên ứng ý hoặc sử dụng cơ chế tìm kiếm tiếng Việt thông minh theo nhóm từ khóa để tìm kiếm nhanh chóng và chính xác.

Một ưu điểm nữa khi ứng viên sử dụng My Work trên Mobile App Store là có thể đăng ký tài khoản miễn phí và có thể sử dụng được trên mọi điện thoại thông minh từ đời thấp đến đời cao, do đó My Work có thể sử dụng được mọi nơi, mọi lúc.

Với phương châm tỏa sáng để vươn xa, điều gì tốt cho cộng đồng thì làm, từ lúc đầu với 4-5 nhân viên, đến nay, My Work đã tạo ra việc làm cho 150 nhân viên với mức lương trung bình từ 8-50 triệu đồng/tháng. Đặc biệt, với những người xuất sắc, con số này lên đến hơn 100 triệu đồng/tháng. Phan Viết Hoàn cũng đang đặt mục tiêu hết năm 2017 sẽ mở rộng và phát triển Dự án để tạo ra hơn 300 việc

làm cho nhân viên, trở thành đơn vị đứng đầu trong các mạng tuyển dụng việc làm ở Việt Nam và mở rộng ra các nước Đông Nam Á.

Một điều rất mới mẻ mà Hoàn và các cộng sự đã nghĩ tới, đó là trong tư duy mọi người đều nghĩ, Việt Nam có nguồn lực sinh viên rất lớn. Tuy nhiên chưa có đơn vị nào quan tâm đến nhóm đối tượng này. Thông thường, các doanh nghiệp thường chờ các sinh viên tốt nghiệp ra trường mới nhận. Quan điểm của Hoàn và các cộng sự hoàn toàn khác. Coi sinh viên là nguồn lực và tài sản. Nếu quan tâm từ năm thứ nhất, đây là nguồn tài sản khổng lồ, không chỉ của trường, của doanh nghiệp mà còn của toàn xã hội. Đây chính là nguyên nhân ra đời của công việc làm sinh viên My Uni trong Hệ sinh thái khởi nghiệp My Work.

Về chi phí, cả ứng viên và doanh nghiệp đều được đăng ký miễn phí. Tuy nhiên, My Work có các gói tuyển dụng nhanh, tuyển dụng tiêu chuẩn nếu doanh nghiệp có yêu cầu, và khi tham gia gói này, nhà tuyển dụng được đăng tin ưu tiên để thu hút ứng viên với giá trị mỗi gói chỉ từ 2-3 triệu đồng. Để bảo mật dữ liệu thông tin cá nhân của cả nhà tuyển dụng lẫn ứng viên, My Work hạn chế hiển thị thông tin liên hệ của các đối tượng tham gia (điều này tránh cho nhà tuyển dụng không phải nhận quá nhiều email spam từ nguồn ứng viên hoặc các nguồn khác nhau không phù hợp, tương tự các ứng viên cũng không phải nhận quá nhiều thông tin của nhà tuyển dụng với mục đích khác nhau làm cản trở kết nối đúng người, đúng việc). Tuy nhiên, My Work là nhịp cầu có thể giúp nhà tuyển dụng và ứng viên trực tiếp liên hệ và trao đổi với nhau.

10 năm khởi sự, 6 năm phát triển, Phan Viết Hoàn và cộng sự đã đưa My Work đạt những dấu ấn nhất định. Năm 2013, My Work đã giành giải Sao Khuê lần đầu tiên với ngưỡng tăng trưởng hơn một triệu người dùng. Năm 2014, lần thứ hai My Work dành giải Sao Khuê và lần thứ ba vào năm 2016. Cũng thời điểm này, My Work ra mắt ứng

My Work là nền tảng ứng dụng mạng xã hội cho phép các đối tượng tìm việc và tuyển dụng tham gia tương tác kết nối và cập nhật các thông tin việc làm uy tín, đồng thời cung cấp các chính sách, tin tức thị trường lao động trong và ngoài nước. Đây cũng là website hướng dẫn các kỹ năng đào tạo hiện nay. My Work hiện đang theo đuổi mô hình hệ sinh thái gồm các thành phần: (1) My Uni-cổng thông tin việc làm cho sinh viên, kết nối tới hơn 500 trường Đại học, cao đẳng, trung cấp nghề với hơn 4 triệu sinh viên; (2) My Edu-nền tảng các khóa học trực tuyến; (3) My Talent-nền tảng tuyển dụng nhân tài.

dụng tìm kiếm việc làm dựa trên tọa độ qua điện thoại thông minh.

MONG ƯỚC VỚI TƯƠNG LAI

Mong muốn trong thời gian tới, với năng lực và nội lực của mình, My Work có thể phối hợp với các cơ quan chức năng để triển khai hệ thống thông tin về quản lý dữ liệu việc làm, lao động quốc gia. Cụ thể, mỗi người lao động sẽ có một tài khoản được tích hợp với tài khoản ngân hàng, sổ bảo hiểm, sổ theo dõi sức khỏe, từ đó biết được tình trạng lao động, sự nghiệp, thu nhập...Đặc biệt còn có thể biết người lao động có việc làm hay muốn chuyển việc, doanh nghiệp có bao nhiêu lao động, có thể thống kê số lượng lao động tại từng khu vực, theo độ tuổi, trình độ, chuyên môn và theo mong muốn.

Đây có thể là những ý tưởng không hề xa vời, bởi theo như Phan Viết Hoàn, nó sẽ đem lại rất nhiều lợi ích: (1) Với góc độ quản lý, công cụ trên có lợi ích trong việc thống kê, định hướng, phân tích luồng lao động để tối ưu nhất nguồn lao động trong nước cũng như quốc tế; (2) Với góc độ doanh nghiệp, giúp tiết kiệm thời gian, chi phí, hiệu quả trong việc tuyển dụng cũng quản lý tuyển dụng; (3) Với góc độ người lao động, giúp dễ dàng quản lý, theo dõi lộ trình sự nghiệp của mình cũng như tìm kiếm việc làm nhanh chóng, hiệu quả.

Minh Phương



BÀI HỌC TỪ THÀNH CÔNG CỦA HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP NEW YORK

Thành phố New York hiện là hệ sinh thái khởi nghiệp lớn thứ hai thế giới, với 6.300-7.800 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 ba về tiêu chí sinh ra nhiều công ty lớn trên thế giới. 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).

Trường hợp của Hệ sinh thái khởi nghiệp New York nêu bật những bài học thú vị cho hành động chính sách hỗ trợ sự tăng trưởng và tính bền vững của một hệ sinh thái khởi nghiệp. Những bài học này có thể gợi ý chính sách ở các thành phố khác.

<1> Kế hoạch hành động được xây dựng phù hợp với những thách thức của New York, được xác định cùng với các bên liên quan đến hệ sinh thái. Điểm khởi đầu của Cơ quan Phát triển kinh tế TP. New York (NYCEDC) là phân tích hệ sinh thái công nghệ của thành phố và hiểu rõ những thách thức chính của thành phố. Mỗi thành phố đều có đặc điểm riêng và những thách thức nó có thể phải đối mặt không giống như ở các thành phố khác. Các hệ sinh thái, mặc dù có những điểm tương đồng, cũng là độc nhất và có những thách thức và cơ hội khác nhau. Bằng cách tập trung vào các thách thức địa phương, thành phố có thể tập trung vào các chính sách được nhắm mục tiêu với kết quả trực tiếp được xây dựng trên chính sách. Quan trọng hơn, không chỉ một mình NYCEDC xác

định những thách thức đó. Thay vào đó, NYCEDC làm việc với hệ sinh thái, thông qua quá trình tư vấn mạnh mẽ và cách tiếp cận từ dưới lên, đảm bảo rằng các thách thức đã xác định được các bên liên quan xác nhận là những thách thức "thực sự" của hệ sinh thái.

<2> Có sự ủng hộ lãnh đạo rõ ràng từ thị trường và ủng hộ liên tục của thành phố. Sự xác nhận từ cá nhân thị trường đã thay đổi nhận thức của New York thành một thành phố cho các doanh nhân công nghệ cao. Sự ủng hộ của thị trường trong các sự kiện công nghệ và giới thiệu các công ty khởi nghiệp ở New York đã củng cố cộng đồng và cung cấp một hình ảnh các doanh nhân công nghệ được xã hội tôn trọng trong thành phố. Trong xây dựng cộng đồng, các vấn đề nhận thức xã hội có thể đặt ra động lực tăng trưởng và phát triển các nhà vô địch bên ngoài thành phố để thúc đẩy tăng trưởng đó (ví dụ như khu vực tư nhân, xã hội dân sự, học viện, v.v.). Sự thay đổi trong nhận thức này là rất quan trọng trong việc làm cho cộng đồng khởi nghiệp tin tưởng vào bản thân và cho phép nó thu hút các doanh nhân công nghệ đến New York. Thành phố kết hợp sự ủng hộ chính trị cấp cao này với việc tạo ra một điểm liên lạc duy nhất cho thành phố với các doanh nhân công nghệ (Chief Digital Officer-CDO) và chính sách của một chính quyền mở để thúc đẩy tăng trưởng khởi nghiệp công nghệ.

<3> Thành phố đã xây dựng một liên minh các đối tác liên quan đến toàn bộ hệ sinh thái. Thành phố New York đã không làm việc độc lập. Thay vào đó, văn phòng của thị trường, NYCEDC và các cơ quan khác của thành phố đã phát triển một liên minh các đối tác để hỗ trợ sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ. Việc này liên quan đến các trường đại học, khu vực tư nhân, các doanh nhân, xã hội dân sự và các bên quan tâm khác. Có một chính sách rõ ràng ngay từ đầu liên quan đến càng nhiều đối tác càng tốt và thu hút họ vào mục tiêu phát triển cộng đồng công nghệ ở

Thành phố New York. NYCEDC đã xây dựng các chính sách của mình gắn bó mật thiết với các bên liên quan của hệ sinh thái thông qua các nhóm tập trung và các cuộc họp và đảm bảo rằng mỗi chính sách đều có sự tham gia và hậu thuẫn của các bên liên quan của hệ sinh thái. Những cuộc họp này dẫn đến một liên minh các đối tác. Văn phòng của thị trường thu hút các bên liên quan đến thể chế, bao gồm các trường đại học lớn và các công ty công nghệ đa quốc gia, cũng như trao quyền cho cộng đồng. Điều này rất quan trọng để hệ sinh thái có thể nhận được các khoản đầu tư và đảm bảo tính bền vững, trong khi thành phố tập trung các nguồn lực vào việc xúc tiến sự phát triển của hệ sinh thái một cách chiến lược.

<4> Kết hợp các phương pháp tiếp cận hành động và tầm nhìn chiến lược. New York đã áp dụng cách tiếp cận thực dụng, giải quyết những thách thức cụ thể thông qua các hành động cung cấp kết quả nhanh chóng kết hợp với tầm nhìn chiến lược rõ ràng (thông qua Lộ trình kỹ thuật số của thành phố). Sự kết hợp này cung cấp hướng dẫn cho các hành động chính sách, nhưng cho phép NYCEDC linh hoạt đáp ứng với những thay đổi trong môi trường, đáp ứng nhanh chóng với những thách thức mới và điều chỉnh các sáng kiến khi cần thiết. Nó cũng cho phép các kết quả nhanh chóng (trong khi kế hoạch chiến lược tổng thể đã được xây dựng) khuyến khích cộng đồng doanh nhân và củng cố ý tưởng rằng việc thành phố hỗ trợ cho hệ sinh thái không chỉ là một kế hoạch trên giấy.

<5> Chính sách chỉ được áp dụng khi có sự thất bại thị trường. Thành phố thận trọng chỉ phát triển các chính sách khi thị trường thất bại. Phân tích SWOT (các điểm mạnh, yếu, cơ hội và thách thức của thành phố) và sự tham gia toàn diện của hệ sinh thái đã xác định được những thách thức không được giải quyết. Sự can thiệp của thành phố cũng giới hạn trong thời gian nhất định với mục tiêu thúc đẩy chính bản thân các bên liên quan giải

quyết những thách thức. Các tiêu chí này đảm bảo rằng sự can thiệp của thành phố không dẫn đến sự méo mó của thị trường có thể làm thay đổi hệ sinh thái và tài nguyên đó đã được sử dụng một cách đúng mục đích nhất.

<6> Sự can thiệp của thành phố chỉ giới hạn trong việc xúc tiến các giải pháp thị trường, mang lại tính bền vững và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực công. Các can thiệp của NYCEDC nhằm thúc đẩy khu vực tư nhân và các bên liên quan khác tham gia. Phương thức làm việc điển hình của NYCEDC là tiến hành các cuộc đấu thầu công khai để thu hút các nhà khai thác tư nhân quản lý sáng kiến và tích cực đóng góp các nguồn lực nhằm củng cố ý tưởng hợp tác và tăng cường sự cam kết của các đối tác của thành phố. Ví dụ về mạng lưới ươm tạo và các sáng kiến quỹ hạt giống. Trong trường hợp thứ nhất, thành phố cung cấp tài trợ ban đầu cho chi phí hoạt động và cải tạo lại văn phòng và làm trung gian với bên thứ ba để có được mặt bằng không gian giá rẻ hơn thị trường hoặc hiến tặng. Ở trường hợp thứ hai, thành phố cung cấp một tỷ lệ nhỏ trong quỹ (Dmytro Pokhylko, VP NYCEDC), phần còn lại được khai thác từ khu vực tư nhân. Việc quản lý cả hai sáng kiến được dành cho các đối tác tư nhân, không có sự tham gia của NYCEDC vào hoạt động hàng ngày. Cách tiếp cận này đã chứng minh thành công trong việc cung cấp tính bền vững cho các sáng kiến đã được "đối tác" thực hiện. Đồng thời, nó giải phóng nguồn lực cho thành phố để sử dụng cho các sáng kiến khác.

<7> Cách tiếp cận thí điểm / phát triển mở rộng cho phép sự linh hoạt và thử nghiệm nhanh các hành động chính sách. Sử dụng các thử nghiệm (pilot) cho phép NYCEDC kiểm tra các cách tiếp cận chính sách và đánh giá tác động tiềm ẩn của chúng trước khi sử dụng hoàn toàn các nguồn lực. Không có chính sách hiện hành nào được thiết kế hoặc thử nghiệm cho những thách thức mà Thành phố New York đang giải quyết và



NYCEDC đã phải thử nghiệm các cách tiếp cận mới. Triển khai các pilot cho phép thử nghiệm và các phương pháp tiếp cận mới có thể được kiểm tra nhanh chóng và áp dụng hoặc loại bỏ để có kết quả tốt hơn. Thành phố đã áp dụng cách tiếp cận tương tự cho mô hình khởi nghiệp, trong đó sự lặp lại cho phép xoay chuyển và điều chỉnh các chính sách để đạt được kết quả tốt hơn trước khi nhân rộng. Thực tế là thành phố có thể sử dụng một tổ chức linh hoạt như NYCEDC để làm điều đó cho phép thực hiện cách tiếp cận như vậy.

<8> Các chính sách tập trung vào hệ sinh thái khởi nghiệp như một "cộng đồng", tăng cường khía cạnh xã hội. Vô tình hay cố ý, Thành phố New York đã tiếp cận hệ sinh thái như một cộng đồng phải được nuôi dưỡng và trưởng thành. Ví dụ như sự nhấn mạnh vào các sự kiện xã hội trong mạng lưới vườn ươm hoặc các chính sách phát triển cộng đồng trực tiếp. Bằng cách tiếp cận này, Thành phố New York đã tạo ra một môi trường xã hội phát triển mạnh mẽ hơn với mỗi hành động chính sách mới. Các chính sách của New York khác với các chính sách của thành phố khác nhằm thúc đẩy đổi mới hoặc các hệ sinh thái khởi nghiệp, thường cho rằng hệ sinh thái là một tập hợp các chủ thể hoặc các lớp khác nhau, mỗi đối tượng trong số đó là mục tiêu của chính sách. Các chính sách mà New York phát triển đã giải quyết mối quan hệ xã hội giữa các bên liên quan khác nhau, cho phép các thành viên của mình phát triển và nắm giữ quyền sở hữu hệ sinh thái. Nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới (2015) và Endeavour Insight (2014) cho thấy rằng khía cạnh xã hội là chìa khóa cho sự tăng trưởng và tính bền vững của hệ sinh thái này.

<9> Các chính sách không có ranh giới địa lý trong thành phố và chúng không bị giới hạn ở một "khu công nghệ" duy nhất. New York đã không tập trung vào một khu vực địa lý cụ thể. Thay vào đó, nó nhằm mục đích phát triển hệ sinh thái trên khắp thành phố. Ngay cả những chính sách mà nó phải chọn các địa điểm địa lý, chẳng hạn như mạng lưới vườn ươm, đã phát triển lan rộng khắp thành phố và hỗ trợ sự phát triển của cộng đồng khởi nghiệp công nghệ trong các khu phố mới (ví dụ Brooklyn hoặc Queens). Cách tiếp cận này đảm bảo rằng những lợi ích của hệ thống khởi nghiệp công nghệ lan truyền khắp thành phố và cho phép hệ sinh thái phát triển và lan tỏa một cách hữu cơ (trên thực tế, hệ sinh thái di chuyển và mở rộng tự nhiên khắp thành phố khi các khu

dân cư, cơ sở hạ tầng hỗ trợ, và giá thuê đã thay đổi). Cách tiếp cận này phù hợp với việc nhìn nhận hệ sinh thái như một cộng đồng và trái ngược với các chính sách khác nhằm mục đích "các quận đổi mới", hạn chế phạm vi chính sách cho một khu vực.

<10> Nguồn lao động kỹ năng đã được giải quyết sớm với nhiều phương pháp kết hợp. Thành phố đã đề cập đến sự cần thiết về một nguồn cung cấp tài năng lớn hơn thông qua nhiều cách tiếp cận. Về lâu dài, thành phố thu hút các cơ sở khoa học kỹ thuật và ứng dụng mới vào thành phố. Điều này đã được kết hợp với vô số các chính sách ngắn hạn được lồng ghép trong chương trình của thành phố. Chẳng hạn như trong mạng lưới vườn ươm, thành phố yêu cầu các đối tác cung cấp các khóa đào tạo về kỹ năng kỹ thuật. Điều này dẫn đến những kỹ năng ngắn hạn cho cộng đồng công nghệ, và trong các mô hình mới về đào tạo kỹ năng công nghệ nhanh ("bootcamps") với General Assembly (một trong những vườn ươm của mạng lưới) phát triển thành một trong những nhà cung cấp bootcamp lớn nhất trên thế giới. Ngoài ra còn có nhiều hành động khác, chẳng hạn như cung cấp kỹ năng công nghệ trong các thư viện công cộng và hỗ trợ việc giới thiệu mã hóa trong các trường công. Một số phương pháp trong số này đã thành công hơn những phương pháp khác, nhưng sự kết hợp của tất cả chúng đã làm nổi bật tầm quan trọng của kỹ năng công nghệ đối với giáo dục trong thành phố và thu hút các tài năng mới vào xây dựng những kỹ năng này cho tương lai.

<11> Nhấn mạnh vào thay đổi hành vi và nhận thức với việc sử dụng các chiến dịch xúc tiến và tiếp thị. Song song với các chính sách hoạt động, thành phố đã phát triển chiến dịch xúc tiến và tiếp thị để thay đổi nhận thức xã hội của các doanh nhân công nghệ và thay đổi hình ảnh New York thành một thành phố chào đón các doanh



nhân công nghệ. Điều này được kết hợp với sự hỗ trợ mục tiêu của thị trường và thành phố thông qua Giám đốc Kỹ thuật số (CDO) cho cộng đồng khởi nghiệp công nghệ, làm tăng tính liên quan của nó. Điều này rất quan trọng trong việc thay đổi động lực xã hội tạo điều kiện cho sự tăng trưởng của hệ sinh thái và sự hỗ trợ của một cộng đồng các bên liên quan ngoài bản thân các doanh nghiệp công nghệ, gồm các tập đoàn lớn, các trường đại học, và xã hội dân sự từ khắp thành phố. Nó cũng làm tăng hình ảnh của thành phố thu hút tài năng cho hệ sinh thái công nghệ, vốn trước đây không coi New York là một thành phố thân thiện với công nghệ. Điều này đặc biệt phù hợp với New York, với hơn 80% người sáng lập công nghệ đến từ bên ngoài thành phố (Endeavour Insights 2014).

<12> Chính quyền thành phố phục vụ như là một nền tảng tích cực cho việc phát triển các giải pháp công nghệ. Sự hỗ trợ của thành phố

không chỉ là sự thúc đẩy và ủng hộ chính thức. Thành phố đã có ý thức phát triển chính sách dữ liệu mở và chính quyền mở, cung cấp cho cộng đồng khởi nghiệp công nghệ. Có một chiến lược cung cấp dữ liệu mở, với các công cụ cụ thể cho các dữ liệu mở từ thành phố, kết hợp với lời mời các doanh nhân công nghệ cao giải quyết những thách thức (ví dụ như cuộc thi BigApps). Các chính sách này được kết nối với mạng lưới vườn ươm hoặc quỹ hạt giống để phát triển hệ sinh thái và hình thành một cộng đồng lớn hơn. Việc cung cấp dữ liệu và thách thức của thành phố là chất xúc tác tạo thành các nhóm người khởi nghiệp tiềm năng thông qua hackathon và các cuộc thi liên quan đến xã hội để nuôi dưỡng cộng đồng công nghệ.

N.M.Q.

THỜI GIAN TÁC ĐỘNG NHƯ THẾ NÀO ĐẾN HOẠT ĐỘNG CỦA QUỸ ĐẦU TƯ MẠO HIỂM



Các thoả thuận liên quan đến quỹ đầu tư mạo hiểm thường có hai điều khoản quy định khả năng đầu tư theo thời gian. **Điều khoản thứ nhất gọi là giai đoạn cam kết** (hay còn gọi là giai đoạn đầu tư). Giai đoạn này thường kéo dài 5 năm, đây là quãng thời gian mà các công ty đầu tư mạo hiểm có thể xác định và đầu tư vào các công ty mới bằng số vốn của quỹ đầu tư. Khi giai đoạn cam kết kết thúc, quỹ đầu tư đó sẽ không thể đầu tư vào các

công ty mới mà chỉ có thể đầu tư thêm vào các công ty trong danh mục hiện có. Đây là một trong những lý do chính khiến các công ty đầu tư mạo hiểm thường thành lập một quỹ mới sau mỗi 3 đến 5 năm - họ phải giữ cam kết với các công ty mà họ sẽ bỏ tiền đầu tư vào từ một quỹ nào đó, đồng thời họ cần thành lập một quỹ mới để đầu tư vào các công ty mới.

Có một thực tế đáng buồn là một số công ty



đầu tư mạo hiểm đã qua giai đoạn cam kết và không thành lập thêm quỹ mới nhưng vẫn tìm gặp các doanh nghiệp đang tìm cách huy động vốn. Trong những trường hợp này, các doanh nhân không hề hay biết là họ sẽ không có bất cứ cơ hội thành công nào, nhưng các công ty mạo hiểm này giả vờ rằng họ vẫn đang tích cực đầu tư và cố gắng duy trì một số dòng chảy giao dịch mặc dù trên thực tế, họ không thể tiếp tục đầu tư thêm được nữa. Theo thời gian, các phương tiện truyền thông tiếp nhận được thông tin này và bắt đầu gọi các công ty này là những "công ty ma" (zombie firm) - những công ty làm ra vẻ là công ty đầu tư mạo hiểm đang hoạt động, thu phí quản lý từ các quỹ trước đây do họ thành lập và tiếp tục quản lý danh mục đầu tư cũ của họ nhưng không tiến hành đầu tư mới.

Các công ty ma nghiêm túc thường công khai về tình trạng của họ; nhưng cũng có những công ty ma gian lận tiếp tục gặp gỡ với các công ty mới mặc dù họ không thể đầu tư được nữa. Thường thì dễ dàng phát hiện ra các công ty ma - bạn chỉ cần hỏi họ thời gian họ thực hiện thương vụ đầu tư mới cuối cùng. Nếu thời điểm đó là hơn một năm trước thì nhiều khả năng công ty này là công ty ma. Bạn cũng có thể đặt những câu hỏi đơn giản như "Anh dự định tham gia vào bao nhiêu thương vụ đầu tư mới với nguồn tiền hiện có?" hay "Khi nào anh dự định huy động một quỹ mới?" Nếu bạn

cảm thấy các nhà đầu tư đang đưa ra những câu trả lời mơ hồ thì nhiều khả năng đó là công ty ma.

Một điều khoản thứ hai là thời hạn đầu tư, hay khoảng thời gian mà một quỹ đầu tư có thể duy trì hoạt động. Các thỏa thuận đầu tư mới có thể được tiến hành trong giai đoạn cam kết/đầu tư, nhưng các thỏa thuận đầu tư sẽ chỉ được phép duy trì trong thời hạn đầu tư. Một quỹ đầu tư mạo hiểm điển hình thường có thời hạn đầu tư là 10 năm với hai lần gia hạn thêm, mỗi lần kéo dài 1 năm mặc dù một số quỹ có thể gia hạn tới ba lần, mỗi lần 1 năm hoặc gia hạn một lần với thời hạn 2 năm. Quãng thời gian 12 năm có vẻ dài nhưng nếu một quỹ chuyên đầu tư vào các công ty khởi nghiệp tiến hành một đầu tư gieo mầm mới vào năm thứ 5 của công ty khởi nghiệp kể từ khi thành lập và quãng thời gian trung bình để kết thúc đầu tư có thể kéo dài trên một thập kỷ, thời gian 12 năm thường là một hạn chế. Kết quả là, có rất nhiều quỹ đầu tư vào các công ty khởi nghiệp có thời gian hoạt động trên 12 năm - cá biệt có những quỹ lên tới 17 năm.

Sau 12 năm tồn tại, các cổ đông góp vốn chắc chắn sẽ phải tiến hành biểu quyết hàng năm để phê chuẩn việc tiếp tục để cổ đông quản lý quỹ. Trong trường hợp công ty tiếp tục thành lập thêm các quỹ mới, các cổ đông góp vốn nói chung sẽ ủng hộ việc gia hạn thời gian hoạt động của quỹ đầu tư. Thường thì mức phí quản lý để tiếp tục duy

trì quỹ đầu tư đó sẽ được đem ra thảo luận, và mức phí mới dao động trong khoảng tỷ lệ nào đó trên tổng số vốn đầu tư còn lại (giả sử 1%) cho đến miễn phí hoàn toàn. Đây sẽ không phải là vấn đề đối với một công ty đã thành lập thêm các quỹ mới và có nguồn phí quản lý từ các quỹ này để bảo đảm cho hoạt động của mình. Nhưng đối với các công ty ma thì nó sẽ là vấn đề rất lớn khi mức kinh phí cho hoạt động thường niên giảm đi đáng kể. Thời gian không phải là yếu tố dễ chịu với các công ty ma, khi các cổ đông trong những công ty này bắt đầu ra đi để tìm kiếm những cơ hội tốt hơn, dành ít thời gian hơn cho việc giúp đỡ các công ty mà họ đã đầu tư vào; hoặc đơn giản là bắt đầu gây áp lực để các công ty này bán phần vốn đã đầu tư để thu tiền về.

Trong một vài trường hợp, toàn bộ danh mục sẽ được bán cho các công ty đầu tư mới thông qua một giao dịch bán thứ cấp trong đó một công ty đầu tư khác sẽ tiếp quản việc quản lý danh mục thông qua việc thanh lý các công ty đầu tư ban đầu. Trong trường hợp này, bộ máy nhân sự ở các công ty này, kể cả các thành viên ban lãnh đạo, có thể bị thay thế hoàn toàn. Những người mua thứ cấp thường có cách tiếp cận khác hẳn các nhà đầu tư ban đầu, thường sẽ tập trung nhiều hơn vào việc yêu cầu các quỹ đầu tư thoái vốn nhanh chóng, thậm chí ở mức giá thấp hơn mức giá của các cổ đông góp vốn khác.

DỰ TRỮ

Dự trữ là số tiền vốn đầu tư được quỹ đầu tư phân bổ cho mỗi công ty mà họ đã đầu tư. Đây là một điều khoản rất quan trọng nhưng vẫn không được các doanh nhân khởi nghiệp chú ý đúng mức. Hãy hình dung rằng một quỹ đầu tư mạo hiểm bỏ 1 triệu USD vào công ty của bạn trong vòng gọi vốn đầu tiên. Tại thời điểm đầu tư số tiền này, quỹ đó sẽ dự trữ một số tiền để tiếp tục đầu tư các vòng gọi vốn tiếp theo trong tương lai. Nhìn chung, các nhà đầu tư sẽ không bao giờ tiết lộ với bạn về khoản tiền đó, nhưng trong nội bộ công ty



đầu tư, số tiền này thường đã được xác định rõ ràng.

Thông thường, nhưng không phải luôn luôn, doanh nghiệp càng ở những giai đoạn đầu thì số tiền dự trữ mà quỹ đầu tư mạo hiểm dành cho họ càng lớn. Nếu đầu tư vào một doanh nghiệp đã ở giai đoạn sau ngay trước khi chào bán cổ phần ra công chúng, thì quỹ đầu tư mạo hiểm có thể sẽ không dành bất cứ khoản dự trữ nào cho doanh nghiệp đó, trong khi với một khoản đầu tư ở vòng đầu tiên, số tiền dự trữ dành cho nó có thể tối thiểu là 10 triệu USD.

Trong khi phần lớn các quỹ đầu tư mạo hiểm sẽ hỏi doanh nghiệp về nhu cầu vốn của doanh nghiệp trong tương lai trước khi tiến hành đầu tư,



vẫn có khá nhiều quỹ bỏ qua con số này và tự xác định nhu cầu vốn tương lai của doanh nghiệp và số tiền dự trữ tương ứng. Theo kinh nghiệm của chúng tôi, các doanh nghiệp thường lạc quan về lượng vốn mà họ cần và ước tính chúng ở mức tương đối thấp. Còn các quỹ đầu tư lại dựa vào kinh nghiệm để đưa ra con số dự trữ và thường đưa ra số liệu ở mức cao ở giai đoạn đầu tư ban đầu và sẽ giảm dần theo thời gian, khi doanh nghiệp dần trưởng thành.

Hãy cùng xem xét việc phân tích dự trữ có tác động như thế nào đến một doanh nghiệp. Giả định là một công ty đầu tư mạo hiểm có quỹ trị giá 100 triệu USD và đã đầu tư 50 triệu USD vào 10 doanh nghiệp khác nhau. Hãy giả định tiếp là quỹ đó có số tiền dự trữ 50 triệu USD phân bổ cho 10 doanh nghiệp nói trên. Việc công ty đầu tư mạo hiểm xác định số tiền dự trữ cho từng doanh nghiệp chính xác đến đâu ở giai đoạn đầu không quan trọng, nhưng tổng số tiền dự trữ và cách phân bổ như thế nào qua thời gian lại có vai trò rất lớn. Nếu quỹ đầu tư ước tính số tiền thấp hơn mức cần thiết và sau đó, tổng số tiền cần thiết để hỗ trợ 10 doanh nghiệp lên tới 70 triệu USD thì công ty đầu tư đương nhiên

là không đủ khả năng tài trợ vốn cho tất cả các doanh nghiệp mà họ đã đầu tư. Kết quả là công ty đầu tư mạo hiểm thường tiếp tục đầu tư vào các doanh nghiệp có tiềm năng và không đầu tư cho các doanh nghiệp còn lại. Đơn giản là quỹ đầu tư không muốn tiếp tục đầu tư nữa hoặc không có thêm tiền đầu tư, nhưng trên thực tế, cách hành xử của các quỹ đầu tư mạo hiểm thường khó đoán.

Việc dự trữ quá mức cần thiết, tức là dự trữ 50 triệu USD trong khi chỉ cần tối đa 30 triệu USD, cũng là một vấn đề tuy không ảnh hưởng gì đến doanh nghiệp. Việc dự trữ quá mức dẫn đến công ty đầu tư mạo hiểm không đầu tư được hết số vốn mình có, điều này không có lợi về mặt kinh tế cho cả các cổ đông góp vốn và bản thân công ty. Các cổ đông góp vốn luôn muốn toàn bộ tiền vốn phải được đầu tư để tăng cơ hội thu được lợi nhuận. Các công ty đầu tư cũng muốn toàn bộ tiền phải sinh lời, đặc biệt là khi quỹ đang tạo ra lợi nhuận vì lợi nhuận cố định (absolute return) càng cao thì lợi nhuận tích lũy càng lớn.

Phần lớn thoả thuận của quỹ đầu tư mạo hiểm cho phép công ty thành lập quỹ đầu tư mới khi các cam kết đầu tư và dự trữ của họ đạt khoảng 70%

tổng vốn của quỹ đầu tư hiện hành. Ngưỡng này khác nhau ở các công ty, tuy nhiên đều ở mức khá cao. Kết quả là, sẽ xuất hiện động lực nhỏ cho việc dự trữ quá mức để đạt được ngưỡng này. Tuy nhiên, điều đó sẽ bị kìm hãm bởi tác động tiêu cực về mặt kinh tế khi quỹ không đầu tư được toàn bộ số tiền hiện có. Tất nhiên, bên cạnh yếu tố về ngưỡng cam kết và dự trữ, công ty đầu tư mạo hiểm vẫn cần kết quả hoạt động kinh doanh tốt và sự ủng hộ của các nhà đầu tư hiện tại để thành lập các quỹ mới.

DÒNG TIỀN

Các công ty đầu tư mạo hiểm cũng cần quan tâm đến việc quản lý các dòng tiền như các doanh nhân vậy. Hãy nhớ rằng số vốn mà một công ty đầu tư mạo hiểm huy động có thể được sử dụng để đầu tư vào các doanh nghiệp, chi trả phí quản lý và những chi phí cho quỹ đầu tư, trong đó bao gồm thuế kế toán để hoàn thiện thủ tục kiểm toán và thuế hàng năm hay trả tiền cho luật sư trong trường hợp có vấn đề về pháp luật. Ngoài ra, các cổ đông góp vốn luôn muốn các công ty đầu tư mạo hiểm đầu tư 100% số tiền trong quỹ đầu tư của mình vào các doanh nghiệp.

Nếu một công ty đầu tư có quỹ trị giá 100 triệu USD với mức phí quản lý điển hình khoảng 15 triệu USD được dự định cho hoạt động phi đầu tư trong suốt vòng đời của quỹ đó. Điều này có nghĩa là để đầu tư toàn bộ 100 triệu USD, quỹ này cần tạo ra 15 triệu USD lợi nhuận có thể quay vòng - hoặc đầu tư - trong vòng đời của mình. Điều quan trọng hơn là tính toán thời điểm, bởi hoạt động thanh khoản đầu tư để tạo ra số tiền này rất khó đoán và khi một quỹ đầu tư tiến tới giai đoạn sau trong vòng đời của mình sẽ phải đối mặt với tình thế không còn đủ tiền mặt để quay vòng nữa.

Trong trường hợp tệ nhất, công ty đầu tư mạo hiểm không dự trữ đủ số tiền cần thiết và không thể quản lý dòng tiền hiệu quả. Kết quả là, nó sẽ bị bế tắc với mọi hướng giải quyết. Nó không có đủ lượng tiền dự trữ để tiếp tục hỗ trợ các khoản đầu tư hiện



tại; thậm chí ngay cả khi có, nó cũng không đủ tiền mặt để trả cho đội ngũ nhân viên từ phí quản lý. Tình trạng này có thể xảy ra ngay cả ở các công ty đã thành lập quỹ mới, vì tính chất quay vòng dòng tiền giữa các quỹ khác nhau là hoàn toàn khác nhau.

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