

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 4.2018



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Thủ tướng: Đưa Khu công nghệ cao Hòa Lạc là nơi khởi nghiệp tốt nhất
- 02 Thêm cơ hội gọi vốn cho startup Việt
- 03 Đà Nẵng: Phát triển nhanh chóng hệ sinh thái khởi nghiệp
- 04 Hệ sinh thái công nghệ tài chính ứng dụng blockchain của start-up Việt

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 HACHI - Công nghệ cho nông nghiệp sạch
- 06 Start-up bắt tay với Tập đoàn - Hợp tác cùng có lợi

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Nguyên nhân không thành công của các chương trình thúc đẩy khởi nghiệp của Chính phủ (P3)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



THỦ TƯỚNG: ĐƯA KHU CÔNG NGHỆ CAO HÒA LẠC LÀ NƠI KHỞI NGHIỆP TỐT NHẤT

Sáng ngày 22.2, tại buổi thăm và làm việc với Ban quản lý Khu công nghệ cao Hòa Lạc, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc nhấn mạnh, phải tạo mọi điều kiện cho nhà đầu tư để đây thực sự là nơi khởi nghiệp tốt nhất cho công nghệ cao.

Ngày 22/02/2018, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc đã đến thăm và làm việc tại Khu Công nghệ cao (CNC) Hòa Lạc. Tháp tùng Thủ tướng có Phó Thủ tướng Vũ Đức Đam; đại diện lãnh đạo các Bộ: Kế hoạch và Đầu tư, Tài chính, Giáo dục và Đào tạo; lãnh đạo Viện Hàn lâm KH&CN Việt Nam, UBND Thành phố Hà Nội, Đại học Quốc gia Hà Nội; các tập

đoàn lớn của Việt Nam, một số doanh nghiệp đã đầu tư và đang nghiên cứu đầu tư tại Khu CNC Hòa Lạc; đại diện các cơ quan thông tấn, báo chí.

Về phía Bộ KH&CN có ông Chu Ngọc Anh, Ủy viên Trung ương Đảng, Bộ trưởng Bộ KH&CN; ông Trần Văn Tùng, Bí thư Đảng ủy Bộ KH&CN, Thứ trưởng Bộ KH&CN; ông Phạm Đại Dương, Thứ



Thủ tướng trao quà kỷ niệm cho Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Chu Ngọc Anh

trưởng Bộ KH&CN, Trưởng Ban Quản lý khu CNC Hòa Lạc; ông Trần Quốc Khánh, Thứ trưởng Bộ KH&CN cùng đại diện các đơn vị trực thuộc Bộ KH&CN.

Dành phần lớn thời gian làm việc để lắng nghe nguyện vọng của các doanh nghiệp trong khu công nghệ cao Hòa Lạc, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc cho biết đây là lần thứ ba ông thăm nơi này trong hơn một năm qua. Điều này thể hiện quyết tâm chính trị và sự kỳ vọng rất lớn, rằng đây sẽ là nơi đóng góp vào việc phát triển nền khoa học công nghệ của Việt Nam, xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp.

Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc đánh giá cao các kết quả mà Khu CNC Hòa Lạc đã đạt được như thu hút nhiều dự án công nghệ cao lớn, tiêu biểu là Dự án Hanwha Aero Engines Việt Nam với mức đầu tư hơn 200 triệu USD hay sắp tới là Dự án NIDEC với mức đầu tư 1 tỷ USD; hạ tầng của Khu cũng đang

được xây dựng hiện đại, đúng tiến độ.

Trước những cơ hội và thách thức của Cách mạng công nghiệp lần thứ tư, để KH&CN thực sự trở thành động lực phát triển kinh tế xã hội, để Khu Công nghệ cao Hòa Lạc trở thành một thành phố KH&CN, một đô thị sinh thái và thông minh đóng góp vào phát triển tiềm lực KH&CN quốc gia, Thủ tướng Chính phủ đề nghị:

Một là, ngành KH&CN tiếp tục thực hiện tốt những thành công của năm 2017, trong đó, tập trung đầu tư và phát triển tiềm lực KH&CN quốc gia tại Khu CNC Hòa Lạc.

Hai là, trước mắt, đồng ý để UBND thành phố Hà Nội ứng trước vốn giải phóng mặt bằng để Khu CNC Hòa Lạc sớm hoàn thành công tác giải phóng mặt bằng, phát triển hạ tầng Khu, tiến tới tập trung vào thu hút đầu tư và phát triển tiềm lực KH&CN.

Ba là, Bộ Kế hoạch và Đầu tư chủ trì báo cáo Thủ

tướng Chính phủ phương án bố trí đủ vốn đối ứng cho dự án xây dựng cơ sở hạ tầng Khu CNC Hòa Lạc, không để tình trạng thiếu vốn đối ứng ảnh hưởng tới tiến độ dự án.

Bốn là, Ban Quản lý Khu CNC Hòa Lạc phối hợp với các Bộ, ngành liên quan khẩn trương hoàn thiện cơ chế chính sách đối với Khu CNC Hòa Lạc, trong đó chú trọng vào các văn bản hướng dẫn Nghị định số 74/2017/NĐ-CP quy định về cơ chế, chính sách đặc thù đối với Khu CNC Hoà Lạc.

Năm là, Bộ KH&CN, Ban Quản lý Khu CNC Hòa Lạc báo cáo trực tiếp Thủ tướng Chính phủ về đề xuất đầu tư của Tập đoàn NIDEC sớm có phương án khuyến khích thu hút đầu tư. Thủ tướng Chính phủ đề nghị nhà đầu tư NIDEC khẩn trương, tăng tốc độ giải ngân vốn, với tinh thần đóng góp vào quan hệ đối tác chiến lược giữa Việt Nam và Nhật Bản.

Trên tinh thần đó, Thủ tướng mong muốn Khu Công nghệ cao Hòa Lạc sẽ "là nơi khởi nghiệp tốt nhất cho Công nghệ cao của Việt Nam" và sẽ sớm được lấp đầy các hoạt động đầu tư, là trung tâm sản xuất lớn của thành phố, qua đó đóng góp tích cực vào sự nghiệp phát triển khoa học công nghệ của đất nước, đem lại giá trị gia tăng cho nền kinh tế và để người dân được hưởng lợi.

Báo cáo với Thủ tướng những công việc đã làm được của Khu CNC Hòa Lạc trong năm 2017, Bộ trưởng Bộ KH&CN Chu Ngọc Anh cho biết: nếu như năm ngoái, các sản phẩm ở khu CNC Hòa Lạc còn nghèo nàn thì năm nay các nhóm khởi nghiệp, tập đoàn, công ty đã đưa ra nhiều sản phẩm công nghệ cao đa dạng, thể hiện sức sống của nơi này.

Ban quản lý Khu CNC Hòa Lạc đã bước đầu triển khai hoạt động giới thiệu, trình diễn và chuyển giao công nghệ, tiếp nhận và thiết lập 30 nhóm ươm tạo, trong đó 7 nhóm đã tốt nghiệp. Bên cạnh đó, ngân hàng thông tin về KH&CN đã được xây dựng với gần 3.500 bảng phát minh, sáng chế, giải pháp hữu ích và gần 1.000 doanh nghiệp ứng dụng công nghệ ...

để hỗ trợ cho hoạt động chuyển giao công nghệ và ươm tạo doanh nghiệp.

Sau buổi làm việc với Ban Quản lý Khu CNC Hòa Lạc, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc đã tới thăm Nhà máy Hanwha - Dự án mới triển khai tại Khu tháng 9/2017 và dự kiến đưa vào hoạt động vào tháng 6/2018./.

Tính đến hết năm 2017, Khu CNC Hòa Lạc đã có 81 dự án đầu tư còn hiệu lực với tổng số vốn đầu tư đăng ký 66.174 tỷ đồng trên tổng diện tích 358 ha. Ngoài ra, Ban Quản lý hiện đang thụ lý hồ sơ dự án đầu tư của một số đơn vị tiềm năng trong nước trong việc đầu tư Dự án tại Khu CNC Hòa Lạc như Dự án sản xuất các loại sơn công nghệ nano của Công ty TNHH Sơn KOVA với tổng vốn đầu tư trên 1.000 tỷ đồng, dự án của Công ty ETC Holding với tổng số vốn đầu tư khoảng 1.400 tỷ đồng; đồng thời đang tiếp xúc, đàm phán với Tập đoàn Mitsubishi Chemical, Nhật Bản (với số vốn đầu tư khoảng 92 triệu đô la Mỹ), Công ty Anyone, Hàn Quốc (với số vốn đầu tư khoảng 70 triệu đô la Mỹ), Công ty Kannametal, Hoa Kỳ (với số vốn đầu tư khoảng 15 triệu đô Mỹ). Đặc biệt, nhân chuyến thăm và làm việc của Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc tại Nhật Bản vào tháng 6 năm 2017, Thủ tướng đã gặp gỡ và kêu gọi Tập đoàn NIDEC đầu tư vào Khu Công nghệ cao Hoà Lạc. Trên tinh thần ý kiến chỉ đạo của Thủ tướng, Ban Quản lý đã tiếp xúc, làm việc, đàm phán và đang thực hiện quy trình cấp Giấy Chứng nhận đăng ký đầu tư giai đoạn 1 cho 2 dự án của Tập đoàn NIDEC với số vốn đăng ký là 400 triệu đô la Mỹ (NIDEC có kế hoạch đầu tư thêm 03 dự án với tổng vốn đầu tư lên đến 1 tỷ đô la Mỹ trong giai đoạn tiếp theo).



THÊM CƠ HỘI GỌI VỐN CHO START-UP VIỆT

Ông Mai Duy Quang, Co-Director của Topica Founder Institute (TFI) cho biết một quỹ đầu tư của Singapore vừa bắt tay hợp tác với TFI. Theo đó, bắt đầu từ năm 2018, quỹ này cam kết sẽ đầu tư vào ít nhất 10 start-up của TFI với số tiền mỗi start-up là 50.000 USD.

Tuy nhiên, tên cụ thể của quỹ đầu tư này vẫn chưa được phía TFI tiết lộ. Như vậy, sẽ có ít nhất hơn 500.000 USD được rót cho các start-up Việt tham gia vườn ươm khởi nghiệp của Tổ hợp công nghệ giáo dục này cùng với mạng lưới khoảng 300 - 400 quỹ đầu tư trên toàn thế giới là đối tác của TFI.

Trong tổng số các quỹ đầu tư là đối tác của TFI

hiện có tới trên 200 quỹ thuộc khu vực châu Á.

Tuy nhiên, để nhận được vốn khởi nghiệp của TFI không phải là câu chuyện dễ dàng vì theo ông Quang, tỷ lệ học viên tốt nghiệp chỉ vào khoảng 20%, nghĩa là 10 người bắt đầu tham gia vườn ươm thì chỉ có 2 người tốt nghiệp, mặc dù đầu vào đã được lựa chọn trên những tiêu chí nhất định.

Điều này cũng đồng nghĩa với cơ hội gọi vốn sẽ cao hơn cho những học viên đã tốt nghiệp. Thông thường, sau khi tốt nghiệp, TFI tiếp tục lựa chọn các start-up để thuyết trình và gọi vốn trước các quỹ đầu tư trong mạng lưới của mình.

Gần đây nhất, TFI đã lựa chọn 9/13 học viên tốt nghiệp khóa 6 để thuyết trình gọi vốn trước 40 nhà đầu tư trong nước và quốc tế. Thậm chí, có 2 start-up về lĩnh vực y tế và logistic trước đó, khi chưa tốt nghiệp đã có thỏa thuận nhận được khoản đầu tư trị giá 1,5 triệu USD từ các quỹ đầu tư trong mạng lưới của TFI.

Khôi Nguyễn, Founder của Wefit cho biết, hai điểm Khôi tâm đắc nhất khi học tại TFI là hệ thống các mentor khởi nghiệp thành công với các gương mặt tên tuổi như Hùng Trần Gotlit, Đỗ Tuấn Anh Appota, Dzũng Nguyễn Cyber Agent Venture... cùng các quỹ đầu tư.

“Tỷ lệ học viên tốt nghiệp thấp là do những bài tập khắc nghiệt như một email được gửi bất cứ lúc nào, kể cả nửa đêm và nhiệm vụ của bạn phải trả lời lại trong vòng 30 phút. Cảm giác thất bại đều được học viên cảm nhận qua từng thử thách, thậm chí, thời gian học chỉ 4 tháng nhưng đa số các học viên đều thay đổi ý tưởng tới 2 lần”, Khôi Nguyễn nói.

Trương Mạnh Quân, CEO Beeketing, một trong 30 gương mặt trẻ nổi bật dưới tuổi 30 năm 2015 của Forbes Việt Nam, khẳng định, những đột phá của Beeketing sau khi tham gia TFI là được 500 startups của Mỹ đầu tư, thành lập được trụ sở tại Silicon Valley và tăng trưởng gấp hàng trăm lần chỉ sau vài năm hoạt động.

Trong khi đó, với kế hoạch mở rộng mạng lưới bên cạnh hệ thống phòng tập Fitness, Khôi Nguyễn sẽ mở rộng thêm hệ thống Beauty Spa. Lợi thế kết nối được với các nhà đầu tư của TFI đã giúp Khôi gọi vốn thành công thêm 150.000 USD trong vòng gọi vốn gần đây nhất. Khôi cũng cho biết, Wefit sẽ tiếp tục gọi thêm vốn cho mình qua hệ thống các nhà đầu

tư trong mạng lưới này trong năm 2018 để phục vụ cho kế hoạch mở rộng của mình.

Tuy nhiên, không phải ai cũng có cơ hội lớn trong gọi vốn từ các nhà đầu tư của hệ thống TFI vì mặc dù nhà sáng lập Topica Phạm Minh Tuấn thừa nhận là các start-up và nhà đầu tư trong hệ thống TFI chủ yếu tập trung ưu tiên công nghệ nhưng một số lĩnh vực vẫn khó gọi vốn.

Đơn cử, trước buổi gọi vốn của học viên khóa 6 vừa qua, Hương Nguyễn, Founder trang thương mại điện tử thời trang thiết kế Ferosh mặc dù trước đó đã gọi được 100.000 USD nhưng với kế hoạch mở rộng kinh doanh, Hương tỏ ra khá lo lắng trước dự định gọi thêm 350.000 USD nữa vì theo Hương, cùng là công nghệ nhưng ngoài yếu tố con người thì khả năng gọi vốn cao hay thấp còn phụ thuộc vào lĩnh vực start-up đang làm có là ưu tiên của quỹ đầu tư hay không.

“Trang thương mại điện tử hướng tới phân phối sản phẩm trung và cao cấp uy tín trên thị trường Việt Nam mặc dù mới nhưng hiện chưa nhiều nhà đầu tư chú ý tới mảng này nên cơ hội gọi vốn cũng khá khó khăn”, Hương thừa nhận.

Mặc dù vậy, đánh giá về thị trường, các start-up Việt vẫn đang hưởng lợi thế khá lớn từ mạng lưới kết nối của TFI. Theo ghi nhận từ cộng đồng khởi nghiệp, 26% số thương vụ thành công trong các vòng gọi vốn từ vòng gieo mầm tới chuỗi A ở Việt Nam năm 2016 đều là các start-up tốt nghiệp từ chương trình TFI./.



ĐÀ NẴNG: PHÁT TRIỂN NHANH CHÓNG HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP

Với những chính sách mạnh mẽ đầu tư cho phát triển khởi nghiệp, chỉ sau một thời gian ngắn, TP. Đà Nẵng đã xây dựng được một hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo sôi động và có tiềm năng của khu vực ASEAN.

MẠNG LƯỚI KHỞI NGHIỆP SÔI ĐỘNG

Ông Võ Duy Khương, Chủ tịch Hội đồng điều phối mạng lưới khởi nghiệp TP. Đà Nẵng, cho biết khởi nghiệp tại Đà Nẵng chỉ được biết đến nhiều từ năm 2015 đến nay. Trước đó tại Đà Nẵng hầu như không tồn tại bất cứ một hệ sinh thái khởi nghiệp

nào, có chăng chỉ là một số câu lạc bộ khởi nghiệp nhỏ lẻ ít được biết đến tại các trường đại học, cao đẳng trên địa bàn Thành phố.

Tuy nhiên, với sự tư vấn của các chuyên gia về khởi nghiệp trong nước và quốc tế, chính quyền Thành phố đã có những chính sách mạnh mẽ và

cách làm sáng tạo dựa trên điều kiện và thế mạnh của địa phương để xây dựng mô hình hệ sinh thái khởi nghiệp sôi động tại Thành phố bên sông Hàn.

Chủ tịch UBND TP. Đà Nẵng Huỳnh Đức Thơ cho biết, nhận thức được vai trò quan trọng của khởi nghiệp, UBND Thành phố đã thành lập Hội đồng điều phối mạng lưới khởi nghiệp vào năm 2015, Vườn ươm doanh nghiệp Đà Nẵng năm 2016, phê duyệt đề án phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030. Thành phố cũng ban hành quyết định tạo trụ sở làm việc, kinh phí hoạt động, hỗ trợ xúc tiến, kết nối tạo ra các nguồn lực về tài chính, hỗ trợ nguồn nhân lực chất lượng cao làm việc tại Vườn ươm doanh nghiệp,... với mong muốn thúc đẩy phong trào khởi nghiệp tại Đà Nẵng.

Nhờ đó, hoạt động khởi nghiệp trên địa bàn Đà Nẵng đã có những khởi sắc. Đến nay, Hội đồng điều phối mạng lưới khởi nghiệp Thành phố đã quy tụ, kết nối được một mạng lưới khởi nghiệp đa dạng và rộng khắp với các thành viên đại diện cho nhiều thành tố quan trọng của hệ sinh thái như các sở, ngành, các trường đại học, cao đẳng, các viện nghiên cứu, vườn ươm, câu lạc bộ khởi nghiệp, các doanh nghiệp và cơ quan truyền thông.

Các tổ chức ươm tạo lần lượt ra đời, tiêu biểu là Vườn ươm doanh nghiệp Đà Nẵng, Fablab Đà Nẵng, Trung tâm sáng tạo Đà Nẵng (DinHub), Vườn ươm khởi nghiệp và sáng tạo; cùng với đó là các câu lạc bộ khởi nghiệp trong các trường đại học, cao đẳng của Thành phố lần lượt hình thành, giúp khuyến khích và mở rộng phạm vi hỗ trợ các hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Đà Nẵng.

Thành phố cũng đã có được nhiều không gian làm việc chung như DNC, Hexagon, Enouvo Space, The Hub và Bizcovery. Trong đó DNC thuộc Vườn ươm doanh nghiệp Đà Nẵng là không gian làm việc chung có quy mô, là địa chỉ quan trọng, nơi gặp gỡ, kết nối các thành viên của cộng đồng khởi nghiệp để cùng nhau sáng tạo, phát triển ý tưởng mới.

Giám đốc Vườn ươm doanh nghiệp Đà Nẵng (DNES) Trần Vũ Nguyên khẳng định với sứ mệnh giúp đỡ các start-up, DNES nói riêng và Đà Nẵng nói chung luôn sẵn sàng đón các bạn khởi nghiệp trên toàn thế giới đến TP. Đà Nẵng lập nghiệp. Từ năm 2016 đến nay, DNES đã tổ chức được 5 khoá ươm tạo với hơn 35 start-up được hỗ trợ.

NHIỀU Ý TƯỞNG ĐƯỢC ƯƠM TẠO, NÀY MÀM

Theo ông Võ Duy Khương, với sự ra đời của các tổ chức ươm tạo, hàng loạt các chương trình ươm tạo, tăng tốc đã được triển khai thu hút một số lượng đáng kể các dự án khởi nghiệp tại Đà Nẵng và các địa phương lân cận. Trong số đó có chương trình ươm tạo hoàn chỉnh kéo dài 6 tháng của Vườn ươm doanh nghiệp Đà Nẵng và chương trình ươm tạo 12 tháng của Trung tâm sáng tạo Đà Nẵng được xây dựng và hoàn thiện dựa trên những điều kiện, đặc điểm kinh tế của địa phương và nhu cầu của các nhóm khởi nghiệp.

Các dự án và doanh nghiệp khởi nghiệp của Thành phố cũng đã bắt đầu gặt hái được các thành quả nhất định. Một số dự án đã giành được các giải cao trong các cuộc thi khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của cả nước gồm AntBuddy, Minh Hong, S&E. Một số dự án khác cũng đã thành công trong việc gọi vốn đầu tư như Zody, Hekate...

Anh Thống Lê Anh Tuấn, CEO dự án Zody chia sẻ, với sự hỗ trợ tích cực của TP. Đà Nẵng, các start-up được phát triển năng lực cá nhân, được kết nối với nhà đầu tư, kể cả những quỹ đầu tư lớn, tạo cơ hội lớn để các start-up gọi được vốn đầu tư và phát triển mạnh mẽ. Từ đây chúng tôi có niềm tin sẽ khởi tạo được những sản phẩm của mình và góp phần làm cho hệ sinh thái khởi nghiệp Đà Nẵng ngày một sôi động, bùng nổ hơn.

Hiện nay, UBND TP. Đà Nẵng tiếp tục nghiên cứu, thử nghiệm các mô hình mới nhằm thúc đẩy phát triển khởi nghiệp có chiều sâu. Theo đó, đến năm



Một hoạt động về khởi nghiệp thu hút bạn trẻ trong năm 2017 tại Đà Nẵng

2020, Đà Nẵng sẽ tập trung phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo với các ưu tiên gồm: Xây dựng văn hoá khởi nghiệp; hoàn thiện và ban hành các cơ chế, chính sách hỗ trợ, thúc đẩy khởi nghiệp và tái khởi nghiệp; đẩy mạnh hoạt động của các vườn ươm doanh nghiệp; xây dựng và phát triển mạng lưới đào tạo khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo nhằm tăng cường kiến thức và kỹ năng khởi nghiệp cho thanh niên, sinh viên đam mê khởi nghiệp; mở rộng hợp tác, liên kết nâng cao năng lực, thu hút các nguồn lực trong và ngoài nước xây dựng và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp; nhân rộng mô hình hợp tác 3 bên: Chính quyền, trường học và doanh

nh nghiệp.

Ngoài ra, Thành phố sẽ tăng cường thu hút các nguồn lực, đặc biệt là nhân lực quốc tế đến Đà Nẵng để biến thành phố thành một trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo bên bờ biển; lựa chọn các lĩnh vực mà Đà Nẵng có lợi thế nhất để phát triển khởi nghiệp và tập trung đặc biệt cho các lĩnh vực này, đó là những ý tưởng về phát triển du lịch thông minh và phát triển thành phố thông minh./.



HỆ SINH THÁI CÔNG NGHỆ TÀI CHÍNH ỨNG DỤNG BLOCKCHAIN CỦA START-UP VIỆT

Bằng công nghệ blockchain, hệ sinh thái Nami cung cấp sàn giao dịch tài chính minh bạch, an toàn và các nền tảng hỗ trợ phát triển startup Việt.

Tại buổi tiếp xúc nhà đầu tư diễn ra vào 11/3 tại TP. HCM, Giáp Văn Đại - đồng sáng lập kiêm CEO của Nami Corp. đã giới thiệu những sản phẩm mới trong hệ sinh thái công nghệ dành cho các sản phẩm xoay quanh lĩnh vực tài chính của Nami. Đây là một trong những hệ sinh thái tiên phong tại Việt Nam ứng dụng blockchain (công nghệ chuỗi khối) vào các sàn giao dịch tài chính.

Mạng lưới Nami cung cấp nền tảng giao dịch đa

dạng, từ cổ phiếu, trái phiếu, ngoại tệ, hàng hóa cho đến chứng chỉ quỹ và sản phẩm phái sinh. Điểm khác biệt của các sàn này là công nghệ blockchain và smart contract (hợp đồng thông minh). Với blockchain, mọi giao dịch của nhà đầu tư đều được ghi nhận lại trên hệ thống lịch sử giao dịch, không thể thay đổi và hoàn toàn minh bạch. Ngoài ra, blockchain cho phép lưu trữ dữ liệu phân tán trên các thiết bị tham gia giao dịch, giúp giảm tối thiểu rủi ro bị

tấn công mạng hoặc sập hệ thống.

"Nhờ công nghệ blockchain và thay đổi cấu trúc thanh khoản trong lĩnh vực tài chính, chúng tôi có thể hạ phí giao dịch do cắt giảm chi phí cho cơ sở hạ tầng, nhân sự và tăng tính minh bạch cho mọi hoạt động. Chính chúng tôi cũng không thể thay đổi dữ liệu đã ghi vào hệ thống", ông Đại nói.

CEO Nami cho biết thêm các sàn giao dịch đang trong giai đoạn gọi vốn cộng đồng, dự kiến thử nghiệm vào tháng 4 tới và hoạt động chính thức vào tháng 1/2019.

Ngoài ra, hệ sinh thái còn có trợ lý tài chính ảo Nami Assistant. Đây là một trong những sản phẩm gây tiếng vang nhất của start-up thành lập năm 2017. Nami Assistant giúp người dùng cập nhật thông tin về thị trường tài chính thế giới, biến động giá cả,... mọi lúc, mọi nơi. Ứng dụng trí tuệ nhân tạo, trợ lý ảo Nami có thể phân tích thói quen, kỹ năng, sở thích đầu tư của người dùng. Sản phẩm đạt giải nhì cuộc thi Facebook Hackathon 2016.

Mặt khác, nhằm phát triển cộng đồng start-up blockchain Việt, Nami còn phát triển mảng nami.labs đóng vai trò là vườn ươm khởi nghiệp, hỗ trợ và tư vấn chiến lược phát triển start-up trong lĩnh vực blockchain tại Việt Nam, giúp các start-up Việt có thể bước ra quốc tế. Bên cạnh đó, nami.today là kênh

cập nhật thông tin đầu tư, tài chính và công nghệ chuỗi khối trên thế giới. Ngoài ra, Nami Corp. vẫn đang liên tục phát triển các sản phẩm hỗ trợ nhiều góc độ khác của thị trường công nghệ tài chính - Fintech.

"Mục tiêu của chúng tôi không chỉ ở việc phát triển sản phẩm mà còn góp phần đưa cộng đồng blockchain Việt vào top những quốc gia dẫn đầu trong lĩnh vực công nghệ chuỗi khối", CEO sinh năm 1991 chia sẻ.

Giáp Văn Đại từng làm việc cho một tập đoàn công nghệ hàng đầu Việt Nam trước khi khởi nghiệp trong lĩnh vực đầu tư và công nghệ tài chính. Nhận thấy tiềm năng phát triển của blockchain, Đại cùng đội ngũ 9X phát triển nhiều sản phẩm liên quan đến công nghệ này. Dự án hệ sinh thái ứng dụng blockchain đã mang về cho start-up năm triệu USD thông qua gọi vốn cộng đồng. Hiện có hàng nghìn nhà đầu tư đã rót vốn vào Nami.

Hệ sinh thái của doanh nghiệp này hiện có hơn 50.000 người dùng tại Việt Nam, Singapore, Hàn Quốc, Nhật Bản, Mỹ, Nga,... Doanh nghiệp có văn phòng tại Hà Nội, TP. HCM, Singapore và California (Mỹ) với hơn 70 nhân sự trong và ngoài nước./.



HACHI - CÔNG NGHỆ CHO NÔNG NGHIỆP SẠCH

Rau là thực phẩm thiết yếu cho mọi người trong các bữa ăn hàng ngày. Tuy nhiên, rau lại là thực phẩm dễ bị ô nhiễm nhất trong các loại nông sản bởi rau được sử dụng hàng ngày sau khi thu hoạch nên sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe người tiêu dùng nếu như không đảm bảo chất lượng an toàn.

Đầu năm 2016, người tiêu dùng hoang mang, lo lắng khi rau không an toàn đã tràn trôn vào các siêu thị lớn. Từ những lo lắng trên, nhiều người dân đã tìm kiếm cho mình những giải pháp như trồng rau trên sân thượng hoặc ban công nhưng mọi giải pháp dường như không khả thi khi thời gian của mỗi người đều rất eo hẹp. Năm 2016, Dự án của một chàng trai trẻ đã đem đến niềm vui cho rất nhiều bà nội trợ - Dự án HACHI do Đoàn Xuân Trường sáng lập.

BƯỚC ĐẦU KHỞI NGHIỆP

Sinh năm 1991, Đoàn Xuân Trường theo học chương trình Hợp tác quốc tế Genetic (hợp tác đào tạo với Singapore của Đại học Bách Khoa Hà Nội), chuyên ngành Công nghệ thông tin. Sau hai năm tích lũy kinh nghiệm bằng việc tham gia các dự án khởi nghiệp của các anh chị khóa trên, Trường đã có hướng đi riêng cho mình bằng cách áp dụng công nghệ vào nông nghiệp. Trường đã kết hợp với các bạn học nông nghiệp để nghiên cứu tìm ra phương pháp tối ưu nhất cho sản phẩm. Không bằng lòng với những gì mình có, tháng 5/2016, Trường quyết định sang Malaysia để học hỏi bạn bè các nước khác cùng làm dự án nông nghiệp.

Sau 4 tháng, Trường quay về nước và cùng các

bạn của mình thành lập HACHI. Thời gian đầu, cũng như các dự án khởi nghiệp khác, HACHI gặp rất nhiều khó khăn, tuy nhiên với niềm đam mê với nông nghiệp, các bạn vẫn quyết tâm cho ra đời những sản phẩm đầu tiên. Những ngày đầu, nhóm bạn đã phải đưa các sản phẩm đi giới thiệu ở các tỉnh xa như Hà Giang, Lào Cai,...

Cuối cùng, sản phẩm của HACHI đã được khách hàng biết đến. Tuy nhiên, bên cạnh các sản phẩm được nhiều khách hàng yêu thích thì có những sản phẩm chưa tốt, không bán được. Điều này không những ảnh hưởng đến doanh thu mà quan trọng hơn là ảnh hưởng đến uy tín của dự án. Để giải quyết vấn đề này, nhóm đã quyết định đầu tư nghiên cứu để hoàn thiện những sản phẩm tiếp theo. Khác với các dự án khác, dự án nông nghiệp đòi hỏi phải có lộ trình và cần thời gian. Thế nhưng chỉ được nửa năm thì một số bạn đã rút vì gặp quá nhiều khó khăn. Đôi lúc, Trường cũng định dừng lại, nhưng với vai trò người mở đường, Trường cho rằng dự án không phải của riêng mình mà còn của những người khác, nếu dừng lại có nghĩa là đã phụ lòng tin của mọi người.

VÀ NHỮNG TRÁI NGỌT

Chia sẻ với tôi, Trường cho biết: “Mục tiêu đơn giản của mình là phát triển nền nông nghiệp Việt Nam, đồng thời cung cấp sản phẩm sạch công nghệ cao. Sự ra đời của HACHI cũng bắt nguồn từ việc mình nhận thấy thị trường đang rất cần thực phẩm sạch đáng tin cậy, do vậy mình mong muốn sở hữu hệ thống trồng rau sạch và những trang trại rau sạch...”.

Giải thích nguồn gốc của thương hiệu “HACHI”, Trường cho biết: “Ban đầu chỉ là từ ghép “Happy-Tree” nhưng sau đó thấy từ này còn có nghĩa là số 8 trong tiếng Nhật và đây là con số được yêu thích nên cả nhóm thấy khá thú vị và quyết định lấy tên là HACHI”.

Dự án nông nghiệp HACHI là dự án đưa ra các giải pháp ứng dụng công nghệ Internet vạn vật (IoT) trên hệ thống thủy canh thông minh, công nghệ màng mỏng NFT, hệ thống tưới nhỏ giọt phun sương. Ưu điểm của sản phẩm là sử dụng các cảm biến tự động theo dõi, giám sát điều kiện môi trường như: nhiệt độ, độ ẩm, ánh sáng,... thông qua ứng dụng trên Smartphone. Không cần đất, không cần ánh sáng, người dùng chỉ cần bổ sung nước 2 tuần/lần và thay hạt giống cây sau khi thu hoạch cây cũ.

Hệ thống của HACHI gồm 3 thành phần: (1) Hệ thống thủy canh thông thường; (2) Bộ điều khiển thông qua ứng dụng IoT để có thể điều khiển qua Smartphone; (3) Hệ thống đèn LED nhân tạo có thể chiếu sáng cho cây mà không cần ánh sáng mặt trời.

Khi người dùng mua thiết bị của HACHI sẽ được nhân viên hướng dẫn tải ứng dụng trên Google Play hoặc App Store, tiếp đó tạo ra một tài khoản để đăng nhập vào hệ thống. Sau khi đã đăng nhập tài khoản, người dùng sẽ được kết nối với bộ điều khiển của HACHI bằng wifi. Bộ điều khiển sẽ kết nối với wifi gia đình sẵn sàng cho việc tiến hành trồng và chăm sóc cây.

Để người dùng có thể điều khiển thiết bị tại bất kỳ nơi nào, HACHI sử dụng một con chip wifi gắn vào thiết bị, từ đó, thiết bị có thể sử dụng wifi của gia đình để gửi dữ liệu lên server và nhận điều khiển ứng dụng của người dùng. Có được kết quả trên, các bạn đã mất rất nhiều thời gian và công sức để thử nghiệm nhằm tìm ra con chip phù hợp nhất với gia đình nhưng đảm bảo giá thành có thể chấp nhận được.

Ban đầu, đối tượng mà Trường hướng đến chỉ là các hộ gia đình nhưng trong quá trình thực hiện, Trường thấy rằng hoàn toàn có thể áp dụng cho mô hình trang trại với diện tích từ 500-1000m². Khi mở rộng, vấn đề kỹ thuật cũng không có nhiều thay đổi, nhưng cần vốn đầu tư cao hơn cũng như sự rủi ro sẽ lớn hơn, Trường chia sẻ.



Dự án HACHI với mục tiêu mang đến cho khách hàng những tiêu chí: (1) An toàn: Người sử dụng có thể kiểm soát được nồng độ dung dịch trong rau, biết được chính xác các chất mà rau đã hấp thụ bằng dung dịch dinh dưỡng có nguồn gốc xuất xứ rõ ràng; (2) Năng suất: Mô hình tối ưu hóa các chất dinh dưỡng cần thiết cho cây tạo ra năng suất và môi trường lý tưởng; (3) Tự động NFT: Tự động kích hoạt hệ thống bơm, do vậy có thể tiết kiệm 70% sức lao động so với thông thường; (4) Kinh tế: Chỉ cần tối thiểu 299 nghìn đồng là đã có thể sở hữu một vườn rau sạch.

Để đưa thông tin vào điện thoại, rất cần thông số liên quan đến cây trồng. Nhóm đã nghiên cứu đưa ra bộ số tối ưu nhất đối với từng loại cây trồng, đồng thời tham khảo từ nguồn tài liệu liên quan. Nhờ đó, đối với quy mô trang trại, hệ thống phun sương tự động sẽ hoạt động khi nhiệt độ ngoài trời vượt quá mức quy định hoặc có thể kéo hệ thống lưới che để cắt nắng.

NHỮNG THÀNH CÔNG VÀ DỰ ĐỊNH

Trong thời điểm khó khăn ban đầu, HACHI đã may mắn nhận được sự hỗ trợ kịp thời từ Quỹ đầu tư VSVA để duy trì dự án. Để thuyết phục nhà đầu tư, Trường đã chứng minh được tầm nhìn và lộ trình phát triển. Bản thân Quỹ đầu tư cũng nhận thấy HACHI là nhóm khởi nghiệp có bộ máy rất bài bản như: bán hàng, những người chuyên sâu về nông nghiệp, công nghệ...

Dự án nông nghiệp thông minh HACHI đã nhận được giải thưởng Dự án nông nghiệp xuất sắc nhất Start-up Grew 2016, Giải nhất khởi nghiệp Lotte (Hàn Quốc) do Bkholding và VSVA tổ chức, Giải nhất tài năng tìm kiếm khởi nghiệp Techfest do Bộ Khoa học và Công nghệ tổ chức (đây là dự án của các bạn trẻ yêu nông nghiệp sử dụng giải pháp công nghệ cao trong nông nghiệp để tạo nên nền nông nghiệp công nghệ cao hiện đại).

Từng bước một, hiện HACHI đã có mặt tại Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và một số tỉnh thành với trên 100 khách hàng. Năm 2018, HACHI dự định sẽ hoàn

thiện ở mức cao hơn để giảm giá thành sản phẩm và đưa các công nghệ mới nhất ứng dụng trong các trang trại có diện tích lớn hơn.

Chia tay Trường trong buổi chiều khá nhen, Trường nhắn gửi niềm tin với cộng đồng: “Sự quan tâm của cộng đồng là động lực không nhỏ cho các thành viên có thêm niềm tin và động lực để thực hiện dự án, đồng thời mọi người sẽ biết đến nông nghiệp công nghệ cao nhiều hơn và hy vọng mọi người luôn dành sự ủng hộ cho HACHI”.

Minh Phương

SẢN PHẨM NỔI BẬT CỦA HACHI



TRANG TRẠI THỦY CANH NFT
LIÊN HỆ: 090.123.6086



TRANG TRẠI THỦY CANH ĐÈN LED
LIÊN HỆ: 0982444684



TRANG TRẠI TƯỚI NHỎ GIỌT
LIÊN HỆ: 090.123.6086

START-UP BẮT TAY VỚI TẬP ĐOÀN - HỢP TÁC CÙNG CÓ LỢI

Với nhiều nhà sáng lập start-up, danh từ “tập đoàn” gây ác cảm đến nỗi nhiều người cố tình lờ đi việc mở rộng quy mô. Họ không muốn chịu sự tri phối của thế giới những “gã khổng lồ” và phải đối mặt với nguy cơ mai một truyền thống văn hóa của mình. Điều này rất dễ hiểu: Start-up và các tập đoàn “nói” thứ “ngôn ngữ” khác nhau, vận hành với tốc độ khác nhau và phục vụ cho những mục đích khác nhau trong nền kinh tế. Start-up thường xuyên đột phá, phát minh ra các công nghệ và phát triển các mô hình kinh doanh mới. Trong khi đó, tập đoàn thường có xu



hướng thận trọng trong đổi mới để bảo vệ an ninh tài chính. Giống như những thế hệ khác nhau thường khó tìm được tiếng nói chung. Trong mắt start-up, tập đoàn được cho là già nua, quan liêu và không dám mạo hiểm. Ngược lại, với tập đoàn, các start-up lại chính là những kẻ nổi loạn, vô trách nhiệm và non dại. Nhưng trong thế giới cạnh tranh khốc liệt, những kẻ sống sót thường không phải là vị chúa tể có sức mạnh vô địch nhưng lại đơn độc mà chính là những kẻ “tức thời” biết liên kết để tìm kiếm sức mạnh.

Các chuyên gia về kinh tế và công nghệ đều nhất

ĐỘT PHÁ CÔNG NGHỆ SỐ HÓA LÀM GIẢM MẠNH GIÁ THÀNH CỦA CÁC CÔNG NGHỆ CHỦ CHỐT

Công nghệ	Năm/giá	Năm/giá
Drones	2007 (chi phí/đơn vị): 100.000\$	2013 (chi phí/đơn vị): 700\$
Robot công nghiệp	2007 (chi phí/đơn vị): 550.000\$	2014 (chi phí/đơn vị): 20.000 \$
Pin năng lượng mặt trời	1984 (chi phí/1kWh): 30\$	2014 (chi phí/1kWh): 0,16\$
Điện thoại thông minh	2007 (chi phí cho một mẫu có cá đặc điểm tương tự): 499\$	2015: 10\$
In 3D	2007 (Chi phí trung bình cho chức năng tương đương): 40.000\$	2014: 100\$
Chuỗi DNA	2000 (Chi phí/đơn vị): 2,7 tỷ \$ 2007: 10 triệu \$	2014: 1000\$
Cảm biến (3D Lidar)	2009 (chi phí/đơn vị): 30000\$	2014: 80\$

trí rằng cuộc cách mạng công nghệ mà con người đang trải qua hiện nay vẫn chỉ trong giai đoạn non trẻ. Sau khi quan sát sự đột phá trong lĩnh vực năng lực tính toán, chúng ta lại chứng kiến sự hội tụ của các yếu tố, ví dụ như mật độ số hóa gia tăng kết hợp với lượng dữ liệu kết nối và những tương tác được tạo ra, dẫn đến sự ra đời những mô hình kinh doanh hoàn toàn mới lạ. Giá thành công nghệ giảm mạnh và khả năng tiếp cận nguồn vốn cho phép những doanh nghiệp nhỏ bé, non trẻ cũng có thể cung cấp các giải pháp mà trước đây chỉ các công ty lớn độc quyền. Trong khi đó, những ngành công nghiệp như truyền thông, ô tô và ngân hàng đang chứng kiến sự bùng nổ các giải pháp vượt ra khỏi ranh giới giữa các ngành công nghiệp.

Chính vì vậy, năng lực nắm bắt công nghệ điện toán đám mây, dữ liệu lớn, trí tuệ nhân tạo, Internet vạn vật hay blockchain tác động đến cách thức kinh doanh đang đã dẫn đến nhu cầu cấp thiết là làm việc và cộng tác với các start-up luôn có thể mạnh trong việc tiên phong các giải pháp dựa trên những công nghệ này. Có thể nhận thấy rất nhiều đổi mới xuất sắc có nguồn gốc từ các sáng kiến kết hợp giữa tập

đoàn với thế giới start-up. Ví dụ như sự kết hợp của tập đoàn khổng lồ Unilever với start-up Collider; hay CogBooks, một start-up có trụ sở tại Edinburgh được tập đoàn DC Thompson hậu thuẫn. Thompson cùng với Cisco và UCL không chỉ thành lập vườn ươm các start-up tại Techcity của Luân đôn mà bản thân DC Thompson còn trực tiếp đầu tư vào start-up Seedcamp. Rõ ràng, những cộng tác này, trong đó cả start-up và tập đoàn đều giữ vai trò quan trọng trong việc mang lại các giải pháp mới cho những vấn đề phức tạp trong kinh doanh và xã hội nói chung, mang lại lợi ích chung cho đôi bên.

Một thực tế được chứng minh qua nghiên cứu và thực tiễn đó là các tập đoàn đều gặp khó khăn khi họ cố gắng phát triển những đổi mới mang tính đột phá nội bộ, nguyên nhân có thể là do cơ cấu công kênh, năng lực thích ứng chậm chạp, khó thay đổi quan điểm và hành vi. Trong hoàn cảnh như vậy, các tập đoàn lớn đang phải đối mặt với nguy cơ bị lỗi thời.

Ngược lại, các start-up lại tích cực thực hiện những kiểu đổi mới này trong hầu hết các ngành công nghiệp trên toàn thế giới. Một hệ sinh thái khởi nghiệp tốt đã chứng tỏ rất có hiệu quả trong việc rút

TẠI SAO NÊN HỢP TÁC VỚI START-UP

Tập đoàn/Tổng công ty	START-UP
Tiếp cận tới thị trường Có kiến thức về thị trường Lực lượng lao động Có quy mô kinh tế Tài nguyên và sức mạnh Vốn Khả năng tồn tại	Gặp khó khăn khi tiếp cận tới các thị trường mới Là người mới với thị trường Lực lượng lao động hữu hạn Thiếu tài nguyên và đối tác Cần thêm các nguồn lực để tăng quy mô Thiếu tiền Khó tồn tại
Chậm chạp Thiếu sáng tạo Khuyến khích tính liên tục Chuẩn hóa các quy trình Động lực hạn chế Tăng trưởng tốc độ chậm Không thích mạo hiểm Hoạt động trong những thị trường ổn định	Tổ chức linh hoạt Liên tục có các ý tưởng mới Thách thức với hiện trạng Môi trường linh hoạt Các nhóm có động lực cao Tăng trưởng có tiềm năng cao Sẵn sàng mạo hiểm Dễ luồn lách vào những thị trường mới

ngắn chu kỳ đổi mới, khai thác công nghệ, tăng cường các mô hình kinh doanh hiện tại và sáng tạo ra những mô hình mới nhanh hơn và hiệu quả hơn so với các tập đoàn lớn. Bên cạnh đó, trong khi các tập đoàn có xu hướng phải đối mặt với những rủi ro báo trước và chậm thích ứng, thì các start-up lại có xu hướng là những nhóm nhỏ công ty có cấu trúc gọn nhẹ với hệ thống phân cấp ít thứ bậc giúp cho những công ty này nhanh nhạy, sẵn sàng “biến hình” nếu cần để phục vụ cho nhu cầu của thị trường.

Những động cơ thúc đẩy hợp tác như vậy tới từ hai phía. Các tập đoàn có thể được lợi từ việc hợp tác với những start-up bằng cách tìm kiếm và đánh giá những công nghệ mới nhất hoặc những mô hình kinh doanh mới, tránh được sự thiếu linh hoạt mà họ phải đối mặt khi tự cố gắng thực hiện nội bộ. Theo đó, một công ty sẽ có vị thế tốt hơn để vượt lên trên

các địch thủ trên thị trường, tạo điều kiện đạt được mức tăng trưởng lợi nhuận và hiệu suất vượt trội. Tuy nhiên, để thành công, điểm mấu chốt trong mối quan hệ đối tác đôi bên cùng có lợi này chính là phe được coi là “yếu thế” hơn - các start-up.

Các start-up mới thành lập đang trong giai đoạn tăng trưởng mạnh sẽ được hưởng lợi từ sự hỗ trợ của các công ty lớn và giàu kinh nghiệm. Những “đàn anh” này sẽ giúp họ có những nguồn lực có giá trị, cơ hội bán hàng và chuỗi cung ứng tốt hơn để đổi lấy sự sáng tạo và ý tưởng của họ. Điều này tạo ra sự khác biệt lớn cho các start-up vì họ có thể tiếp cận thị trường hoặc mở rộng quy mô dễ dàng hơn.

Mặc dù, theo một số nghiên cứu, các start-up tương tác với các tập đoàn chủ yếu để phát triển quan hệ đối tác chiến lược, nhưng họ cũng có thể có

những nhu cầu khác cần được thỏa mãn: ví dụ như tiếp cận thị trường, phát triển các kênh phân phối, tiếp cận tới nguồn khách hàng mới, tăng khả năng hiện diện hoặc giành được nguồn tài chính hoặc tiếp xúc với những nhà đầu tư hay những nhà chuyên thu mua tiềm năng. Hợp tác chính là con đường tạo dựng sức mạnh tổng hợp với vai trò là sự bù đắp cho mỗi bên. Nếu hợp tác được thực hiện đúng cách, nó có thể có tác động rất tích cực và giảm thiểu những điểm yếu của mỗi bên, góp phần cải thiện ngành công nghiệp nói chung.

Theo cách này, hợp tác chính là giải pháp đôi bên cùng có lợi không chỉ đối với hai bên mà còn đối với cả ngành công nghiệp lẫn hệ sinh thái kinh doanh. Sự cộng tác này trở thành động lực tăng trưởng cho nền kinh tế địa phương, cho nền kinh tế nói chung và làm tăng mức sống của khách hàng, những người hưởng lợi từ những tiến bộ của sản phẩm và dịch vụ mà họ tiêu thụ hàng ngày, góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống của họ.

Nhiều tập đoàn lớn đã phát triển các chiến lược đổi mới, trong đó có việc bỏ vốn hợp doanh, dưới

hình thức vốn đầu tư mạo hiểm, vườn ươm, các công ty gia tốc hoặc phòng thí nghiệm đổi mới. Tuy vậy, chẳng có một giải pháp duy nhất nào là tốt nhất và toàn bộ quá trình phải được tiến hành cẩn thận để đạt được kết quả tốt. Điều quan trọng là cần phải hiểu được các start-up được thuê để thực hiện nghiên cứu và phát triển (NC&PT) ngoài cho các tập đoàn chính là nơi tập đoàn có thể tìm thấy sự đổi mới, ý tưởng và nguồn cảm hứng mới. Các tập đoàn có thể sử dụng tiềm năng đột phá và mức tăng trưởng của các start-up để đạt được thành quả tốt hơn và tạo ra sự hợp tác có lợi cho cả hai bên nhằm thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tiến bộ công nghệ và phúc lợi xã hội. Giống như những mảnh ghép của một bức tranh ghép hình, start-up và tập đoàn thoạt nhìn có vẻ rất khác nhau và không tương thích, nhưng khi khớp lại, chúng có thể tạo nên một bức tranh tổng thể hoàn chỉnh.

Phuong Anh



NGUYÊN NHÂN KHÔNG THÀNH CÔNG CỦA CÁC CHƯƠNG TRÌNH THÚC ĐẨY KHỞI NGHIỆP CỦA CHÍNH PHỦ (P3)

Các chương trình thúc đẩy khởi nghiệp và đổi mới của chính phủ thường không thành công do được xây dựng dựa trên những giả định có vẻ hợp lý khi được đề xuất trong các cuộc họp của chính phủ nhưng lại hoàn toàn trái ngược với bản chất của thị trường đầu tư mạo hiểm. Ba sai lầm phổ biến dẫn đến sự không thành công của các chương trình này do hiểu sai bản chất của thị trường đầu tư mạo hiểm, đó là xác định không đúng thời gian, quy mô và chương trình thiếu tính linh hoạt. (Vấn đề liên quan đến xác định thời

gian và quy mô chương trình đã được trình bày trong Bản tin số 2 và số 3.2018).

TÍNH LINH HOẠT

Các quan chức chính phủ cần coi tính linh hoạt là trung tâm của đầu tư mạo hiểm. Các nhà đầu tư mạo hiểm đầu tư vào các công ty non trẻ phải đối mặt với những yếu tố có mức độ không chắc chắn cao về công nghệ, thị trường sản phẩm và quản lý. Thay vì giải quyết trước tất cả những yếu tố không chắc chắn

(thường là không khả thi), các nhà đầu tư tích cực tham gia sau khi đầu tư, sử dụng quyền kiểm soát được quy định trong hợp đồng để dẫn dắt công ty. Những thay đổi về đường hướng - thường bao gồm những thay đổi về chiến lược sản phẩm-thị trường và ban quản lý - là một phần không thể tách rời của quá trình đầu tư. Thông thường, các nhà quản lý của chính phủ xem những thay đổi này không phải là quá trình phát triển tự nhiên, mà là những dấu hiệu đáng lo ngại cho thấy những người nhận được tài trợ đang đi trệch hướng với kế hoạch ban đầu của họ.

Hậu quả của sự không linh hoạt có thể được thấy trong hai chương trình đầu tư mạo hiểm lớn nhất ở Hoa Kỳ. Chương trình Công nghệ tiên tiến (Advanced Technology Program - ATP) của Bộ Thương mại Hoa Kỳ được triển khai từ năm 1990 đến năm 2007 với mục đích tài trợ cho các dự án công nghệ của các công ty Hoa Kỳ và các liên doanh do ngành công nghiệp dẫn dắt. Trong 8 năm đầu, 36% tài trợ của ATP dành cho các doanh nghiệp nhỏ, 10% dành cho các liên doanh của các doanh nghiệp nhỏ.

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

Kết quả của những quy định của ATP có thể dễ dàng lường trước được. Ví dụ, một công ty rất hứa hẹn được nhận tài trợ, Torrent Systems, đã hoàn thành nghiên cứu và phát triển (NC&PT) tiền sản

phẩm trước thời hạn. Tuy nhiên, thay vì khen thưởng cho công ty này, ATP lại buộc Torrent phải lựa chọn giữa việc từ bỏ số tiền không sử dụng đến và việc mở rộng NC&PT sang các lĩnh vực mà công ty này không có hoạt động thương mại. Torrent đã quyết định theo đuổi một chiến lược thương mại hóa nhanh chóng, bao gồm cả liên minh với IBM. ATP nhanh chóng quản lý số tiền còn lại. Torrent không tham dự các vòng tài trợ mạo hiểm khác trong nhiều tháng, vì vậy, ban quản trị của công ty đã phải xoay sở để thay thế khoản tài trợ bị mất. Tất cả các sự kiện này - cùng với những đe dọa từ ATP về việc đóng cửa công ty và kiểm tra công ty một cách toàn diện - đã tiêu tốn một số lượng khổng lồ tiền bạc và thời gian vốn đã hạn hẹp của Torrent. Do sự thiếu linh hoạt của chính phủ, Torrent đã phải trả giá nặng nề cho thành công của mình.

Một ví dụ khác là chương trình Nghiên cứu Đổi mới doanh nghiệp nhỏ (Small Business Innovation Research - SBIR). Chương trình này dành 2,5% chi tiêu cho NC&PT ngoài khu vực liên bang (nghiên cứu không trực tiếp thực hiện bởi các nhà khoa học của chính phủ) để tài trợ các doanh nghiệp nhỏ công nghệ cao. Trong những năm gần đây, chương trình này đã đầu tư hơn 1,5 tỷ USD mỗi năm cho các doanh nghiệp công nghệ khởi nghiệp.

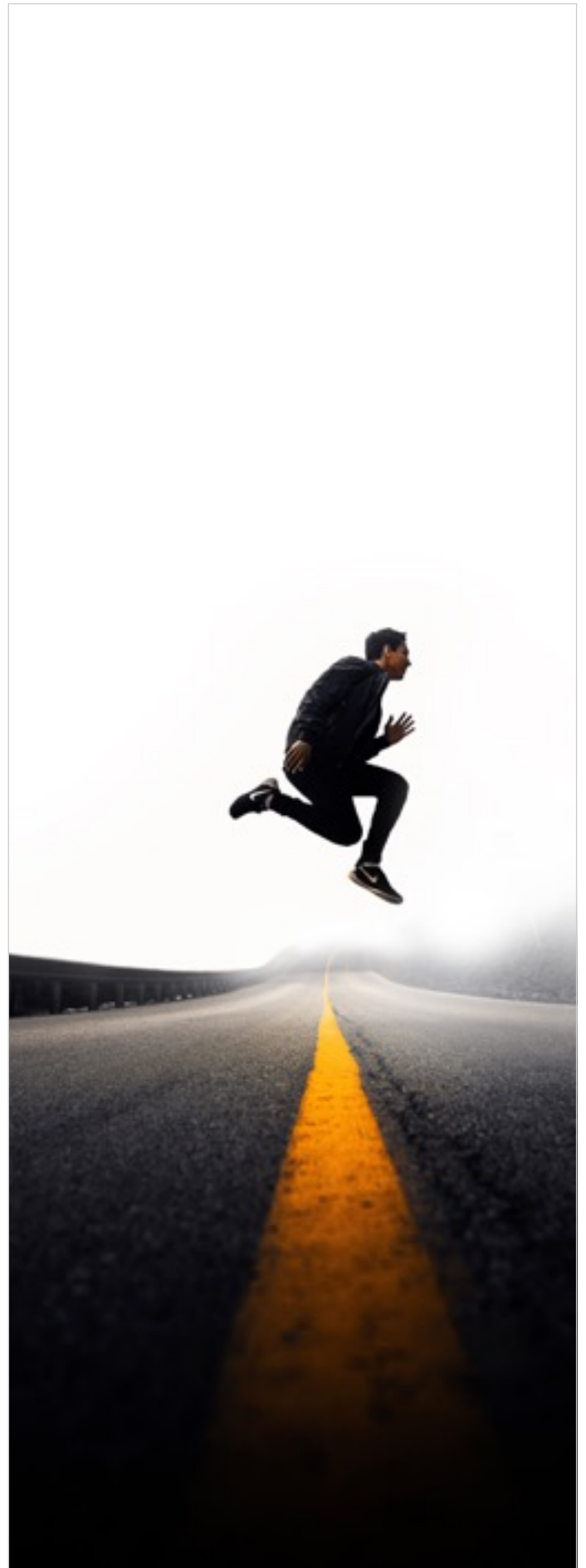
Khi chương trình SBIR được phê duyệt, các quan chức chính phủ đặc biệt quan tâm đến việc làm sao để đảm bảo rằng những doanh nghiệp được tài trợ là các doanh nghiệp nhỏ của Mỹ, chứ không phải các doanh nghiệp nước ngoài hay các doanh nghiệp lớn giả làm các công ty đủ điều kiện. Do đó, chương trình yêu cầu (a) các công ty và các chi nhánh của họ nhận được tài trợ phải có tối đa 500 nhân viên và (b) doanh nghiệp phải có 51% thuộc sở hữu của các cá nhân là công dân Hoa Kỳ hay cư dân thường trú dài hạn. Chương trình đã tuân thủ những quy tắc quản lý này trong hai thập kỷ đầu.

Tuy nhiên, vào tháng 1/2001, một thẩm phán hành chính làm việc tại Cục Quản lý doanh nghiệp

đã diễn giải các quy định này theo một cách khác, về cơ bản xây dựng một chính sách mới. Ông phán quyết rằng các công ty mà các nhà đầu tư mạo hiểm sở hữu trên 50% vốn cổ phần không nên được coi là công ty có đủ tiêu chuẩn được nhận tài trợ. Đặc biệt, do các nhà đầu tư mạo hiểm sở hữu phần lớn Công ty CBR Laboratories ở Boston, công ty này không được phép nhận tài trợ từ SBIR.

Quy định này rất không hợp lý. Như chúng ta đã biết, các nhà đầu tư mạo hiểm tài trợ cho các công ty khởi nghiệp có tiềm năng nhất, phần lớn trong số đó không đáp ứng được các điều kiện của chương trình. Hơn nữa, quyền sở hữu liên doanh về cơ bản khác với quyền sở hữu các tập đoàn lớn: đó là tình trạng tạm thời, do quỹ đầu tư mạo hiểm thường phải có hợp đồng với các nhà đầu tư để bán cổ phần trong vòng một thập kỷ hoặc ít hơn số tiền đầu tư ban đầu. Cuối cùng, trong nhiều ngành công nghiệp, chẳng hạn như công nghệ sinh học, việc huy động vốn mạo hiểm không phải là một lựa chọn: khoảng trống thông tin đáng kể và nhu cầu tài chính mạnh mẽ cho thấy cần có các nhà đầu tư dày dạn kinh nghiệm. Hiệp hội Doanh nghiệp nhỏ Hoa Kỳ đã đưa ra những chỉ trích về sự thay đổi này là "những nhà đầu tư giỏi giang" đang cướp đi hàng tỷ đô la trong các hợp đồng liên bang dành cho các doanh nghiệp nhỏ hợp pháp".

Do đó, nhiều công ty công nghệ sinh học đã bị SBIR từ chối tài trợ. Chúng ta sẽ không bao giờ biết điều gì sẽ xảy ra nếu các công ty này có thể theo đuổi nghiên cứu của họ. Trong những trường hợp khác, các tác động này rõ ràng hơn, như với Intronn, một công ty ở Maryland phát triển một liệu pháp đầy hứa hẹn để chữa xơ nang bằng cách "lập trình lại" các gen bị tổn thương. Công ty này do một nhà nghiên cứu bệnh học thất nghiệp thành lập và đặt trụ sở ngay tại phòng khách gia đình. Công ty đã sử dụng khoản tài trợ của Viện Y tế quốc gia để hoạt động và thuê từ ba đến mười sáu nhân viên, cũng như để thu hút các khoản đầu tư mạo hiểm. Nhưng khi chính phủ biết được công ty này đã bán phần



lớn cổ phần cho các nhà đầu tư mạo hiểm, tiền tài trợ của SBIR đã bị thu lại. Kết quả là công ty phải cho nhân viên nghỉ việc và giảm đáng kể các nỗ lực nghiên cứu của mình. Dự án nghiên cứu xơ nang kết thúc tại đây.

Để khắc phục những thiếu sót này, năm 2005, Cục Quản lý Doanh nghiệp Nhỏ đã ban hành một phán quyết mới cho phép các công ty có cổ phần phần lớn do các nhà đầu tư mạo hiểm nắm giữ tham gia vào chương trình với điều kiện công ty liên doanh này có dưới 500 nhân viên. Tuy nhiên, một doanh nghiệp nhỏ bị từ chối, không phải vì nó có quá nhiều nhân viên (công ty có bảy nhân viên), cũng không phải vì tổ chức liên doanh tài trợ có nhiều nhân viên (có tổng cộng chín nhân viên), mà vì tổng số nhân viên làm việc cho công ty mạo hiểm và tất cả các công ty trong danh mục đầu tư của họ vượt quá 500. Điều này phản ánh một sự thiếu hiểu biết sâu sắc về các thức hoạt động của các công ty đầu tư mạo hiểm.

Tính không linh hoạt biểu hiện theo nhiều cách. Một trong các ngân hàng phát triển quốc tế được giao nhiệm vụ thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp ở các nước đang phát triển bằng cách đầu tư vào các quỹ mạo hiểm hứa hẹn nhất. Khi chương trình phát triển, ban lãnh đạo ngân hàng bất chợt có một sáng kiến: họ có thể đầu tư nhiều hơn và do đó hoàn thành tốt hơn nhiệm vụ của họ nếu họ đồng đầu tư cùng với

các quỹ đầu tư mạo hiểm của họ vào các công ty triển vọng. Suy nghĩ này đã chuyển thành quy tắc rằng ngân hàng được đồng đầu tư vào tất cả các khoản đầu tư mới vào các quỹ mạo hiểm.

Một lần nữa, các ý định của các nhà soạn thảo chính sách có thể vô tội, tuy nhiên một chính sách không linh hoạt đã gây ra các hậu quả nghiêm trọng. Các tổ chức đầu tư mạo hiểm dày dặn kinh nghiệm nhất của các nước đang phát triển xem xét chính sách này và quyết định không yêu cầu ngân hàng phát triển đầu tư vào quỹ tiếp theo của họ. Trong khi đó, các nhóm kém thành công hơn, không huy động được vốn bằng bất cứ giá nào, đã chấp nhận điều này. Nhưng đây không phải là những khoản tiền mà ngân hàng đang tìm kiếm để hỗ trợ. Do một việc làm thiếu suy nghĩ và không linh hoạt, sứ mệnh của ngân hàng trong việc khuyến khích các quỹ đầu tư mạo hiểm tốt nhất ở các nước đang phát triển đã bị bóp méo.

Nói tóm lại, các sáng kiến về vốn mạo hiểm của chính phủ không nên bị ràng buộc bởi các quy định cứng nhắc. Mặc dù được xây dựng với các ý định tốt đẹp, nó gần như chắc chắn sẽ hạn chế quyền tự do của các nhà đầu tư mạo hiểm và các doanh nhân mà họ tài trợ để theo đuổi những cơ hội hấp dẫn nhất.

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