

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

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 6.2018



## TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 3 start-up đầu tiên của Chương trình Remake City được giới thiệu để gọi vốn
- 02 Thêm cơ hội cho các start-up du lịch Việt
- 03 Phát động Cuộc thi "Ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo thanh niên nông thôn lần thứ nhất"
- 04 Start-up Fintech Việt đạt khối lượng giao dịch hơn 900 triệu USD

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Khởi nghiệp đặc biệt của đôi bạn nhận vốn triệu đô từ thương vụ bạc tỷ
- 06 Doanh nghiệp lớn dựa vào đâu để đổi mới?

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Các điều khoản về giá trị kinh tế trong bản điều khoản đầu tư (P2)



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

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



# 3 START-UP ĐẦU TIÊN CỦA CHƯƠNG TRÌNH REMAKE CITY ĐƯỢC GIỚI THIỆU ĐỂ GỌI VỐN

*Chương trình ươm mầm dành cho doanh nghiệp xã hội Remake City vừa tổ chức roadshow giới thiệu 3 doanh nghiệp khởi nghiệp trong chương trình khoá đầu tiên tới các đối tác là các nhà đầu tư, tài trợ và các quỹ đầu tư trong và ngoài nước để tìm kiếm cơ hội cấp vốn đầu tư vào các doanh nghiệp này.*

Sự kiện được tổ chức bởi công ty chuyên hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp HATCH! VENTURES tại Việt Nam cùng các đối tác nước ngoài chuyên gọi vốn đầu tư từ các quỹ bao gồm Crevisse Consortium, Merry Year Social Company (MYSC) và Crevisse Partners, được tài trợ bởi KOICA (Hàn Quốc).

Ba doanh nghiệp start-up ra mắt trong roadshow đầu tiên bao gồm **CÔNG TY IMAGTOR (HÀ NỘI)**

cung cấp dịch vụ biên tập video và ảnh với sự tận dụng hiệu quả nguồn nhân lực là người khuyết tật.

Công ty bắt đầu có lợi nhuận ngay sau 4 tháng hoạt động với 100% khách hàng nước ngoài, cùng tỉ lệ tăng trưởng kinh doanh hàng tháng là 36%.

Thứ hai là **CÔNG TY NỘI THẤT KIẾN TRÚC XANH 1516 (HÀ NỘI)** cung cấp cung cấp điện cho các hộ nghèo ở vùng sâu vùng xa thông qua hệ

thống tua-bin gió và tấm pin năng lượng mặt trời. Trong năm 2017, Công ty đã lắp đặt gần 100 tua-bin gió và hệ thống năng lượng mặt trời cho các hộ nghèo ở các tỉnh miền Bắc Việt Nam (bao gồm Khu vực ven sông Hồng tại Hà Nội, Lào Cai, Hà Giang, Nghệ An).

Doanh nghiệp thứ 3 là **CÔNG TY HEALTHY FARM (ĐÀ NẴNG)** với mục tiêu nâng cao chuỗi cung ứng thực phẩm sạch qua nhiều kênh bao gồm hệ thống cung ứng sản phẩm sạch, tổ chức các buổi chợ nông sản sạch giá cả tốt giúp tăng nguồn thu cho nông dân thông qua chợ phiên và nền tảng đặt hàng trực tuyến.

Sau một năm, công ty xây dựng mạng lưới gồm 3.000 thành viên với 8 phiên chợ sạch hỗ trợ 20 nông trại khu vực miền trung. Cửa hàng thực phẩm sạch đầu tiên được khai trương vào đầu tháng 3 năm 2018.

Đây là 3 doanh nghiệp xuất sắc được lựa chọn theo quy trình đánh giá đầu tư các đơn vị tham gia cuộc thi HATCH! Competition Series 2017 tại sự kiện triển lãm và hội nghị khởi nghiệp thường niên lớn nhất lần thứ 5 HATCH! FAIR the Fifth tháng 10 năm vừa qua.

Ba công ty này đã được cấp vốn đầu tư ban đầu với tổng giá trị là 45.000 USD. Tại sự kiện roadshow ra mắt sản phẩm và giới thiệu kế hoạch đầu tư kinh doanh, dựa trên kết quả và tiềm năng tăng trưởng được đánh giá bởi các nhà đầu tư, 3 doanh nghiệp này sẽ có thể nhận được vốn đầu tư vòng tiếp theo trị giá 150.000 USD cùng cơ hội nhận đầu tư trong vòng 2 năm liên tiếp sau đó.

Bên cạnh đó, ông Phạm Quốc Đạt, Giám đốc HATCH! VENTURES cho biết, các doanh nghiệp tiềm năng khi tham gia chương trình sẽ nhận được gói tư vấn phát triển kinh doanh từ HATCH! VENTURES và các đối tác cũng như cố vấn tại Việt Nam, bao gồm các tổ chức: UNDP Việt Nam, Cục sở hữu trí tuệ Việt Nam, Patamar Capital, Lotus Fund, CSIP, Viet Nam

Mentors Initiative, Eurocham, Nielsen, Mazars, CMC Corporation, Draco Logistics, IP Max, SwissEP.

Remake City là chương trình hợp tác ươm mầm các doanh nghiệp khởi nghiệp mang đến các giải pháp mang tính sáng tạo và bền vững cho các vấn đề xã hội tại các thành phố lớn của Việt Nam.

Chương trình trước đó được tổ chức với các đối tác tại Seoul (Hàn Quốc) và Jakarta (Indonesia), quản lý chung bởi Crevisse Consortium.

Trong năm 2016, tổng doanh thu các công ty trong danh mục đầu tư lên đến 15 triệu USD, trong đó 30% mở rộng ra thị trường quốc tế, và 60% tiếp tục nhận được các vòng đầu tư sau đó.

Mục tiêu của chương trình Ươm mầm nhằm thúc đẩy các sáng kiến xã hội sáng tạo thành các doanh nghiệp xã hội theo hướng thương mại hoá, tích cực thúc đẩy phát triển kinh tế và nâng cao chất lượng cuộc sống và xã hội, hướng đến đạt được các mục tiêu phát triển bền vững (SDGs)/.



# THÊM CƠ HỘI CHO CÁC START-UP DU LỊCH VIỆT

*Dự án Sáng kiến Hỗ trợ Khu vực Tư nhân vùng Mê Kông (MBI) và Destination Mekong vừa chính thức thông báo về việc gia hạn thời gian tiếp nhận hồ sơ đăng ký cho các start-up ngành du lịch, dịch vụ-khách sạn và công nghệ lõi hành tham gia chương trình “Sáng kiến Hỗ trợ Khởi nghiệp Du lịch vùng Mê Kông” (MIST) tới 24/3 thay vì 10/3 như trước.*

Giải thích lý do gia hạn này, ông Jason Lusk, Giám đốc chương trình MIST cho biết: "Chúng tôi nhận được rất nhiều sự quan tâm của các start-up du lịch tại Việt Nam sau Tết. Bên cạnh đó, các vườn ươm ở các thành phố cũng mong muốn MIST tổ chức thêm các buổi thông tin để giải đáp thắc mắc của start-up về chương trình. Việc gia hạn là hợp lý khi có ngày càng nhiều start-up chất lượng quan tâm

tới chương trình này".

Ông Jason cũng cho biết, trong lĩnh vực du lịch, các start-up sẽ tìm được rất nhiều cơ hội trong việc tạo thuận lợi cho khách du lịch như giúp du khách tìm kiếm và đặt xe bus hay các chuyến tàu, hãng xe chuyên đến các điểm du lịch, công nghệ giúp du khách di chuyển dễ dàng hơn giữa các quốc gia, thiết kế tour dưới dạng du lịch dành cho khách hàng muốn

tự tạo lịch trình du lịch hay công nghệ giới thiệu các điểm đến mới lạ chưa nhiều người biết tới tới du khách....

Do đó, điều kiện chương trình này đặt ra là các start-up phải chứng minh được mô hình kinh doanh của họ có tính sáng tạo đổi mới và có khả năng tăng trưởng đột phá nếu muốn dành cơ hội tham gia cùng MIST. Ở giai đoạn phát triển sơ khởi, các start-up cũng sẽ nhận được những sự hỗ trợ cần thiết từ chương trình.

Ông Jens Thraenhart, Giám đốc Điều hành Văn phòng điều phối du lịch Mê Kông đặt kỳ vọng MIST sẽ tạo ra một mô hình lý tưởng để các start-up đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực du lịch có thể gặp và làm việc hiệu quả với các nhà đầu tư và cố vấn trong ngành, những người có khả năng giúp các start-up điều chỉnh phù hợp để phát triển mạnh mẽ.

Hiện nay, MIST bao gồm hai chương trình nhánh là Tăng tốc khởi nghiệp và Tiếp cận thị trường. Trong đó, Chương trình Tăng tốc khởi nghiệp năm 2018 tiếp nhận hồ sơ của các doanh nghiệp từ Campuchia, Lào, Myanmar, Thái Lan, Việt Nam.

MIST sẽ lựa chọn 15-20 start-up tốt nhất để tham gia khóa huấn luyện, tư vấn và tranh tài với nhau. Start-up chiến thắng tại Chương trình Tăng tốc khởi nghiệp năm 2018 sẽ nhận giải thưởng 10.000 USD và một khóa huấn luyện, cố vấn chuyên sâu kéo dài 6

tháng trị giá 20.000 USD. Bên cạnh đó, start-up sẽ được ban tổ chức kết nối để tiếp xúc với các nhà đầu tư, đối tác tiềm năng cho doanh nghiệp mình.

Đối với Chương trình Tiếp cận thị trường 2018, MIST kêu gọi các dự án từ khắp các quốc gia trên thế giới, dành cho các công ty có quy mô nhỏ và vừa, mong muốn được hỗ trợ để mở rộng thị trường sang Campuchia, Lào, Myanmar và Việt Nam. Các doanh nghiệp đang hoạt động trong lĩnh vực lữ hành và dịch vụ - khách sạn có thể nộp hồ sơ đăng ký tới hết tháng 3/2018. Các doanh nghiệp được chọn (tối đa 5 doanh nghiệp) sẽ được tư vấn và hỗ trợ theo kế hoạch mở rộng của mình và được giới thiệu kết nối tới các tổ chức liên quan như cơ quan chính phủ, doanh nghiệp hoặc cá nhân đầu ngành. Dự án tiềm năng nhất sẽ nhận được gói hỗ trợ xâm nhập thị trường trị giá 15.000 USD.

Được biết, MIST được thành lập từ năm 2016 với mục tiêu thúc đẩy phát triển thị trường du lịch đầy tiềm năng của Tiểu vùng sông Mê Kông, đồng thời tạo ra một hệ sinh thái khuyến khích những ý tưởng đổi mới sáng tạo cho ngành này. Đây là chương trình hợp tác giữa MBI và Tổ chức Destination Mekong, do chính phủ Australia, Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB), Văn phòng điều phối du lịch vùng Mekong (MTCO) tài trợ./.

# TIMA - SÀN KẾT NỐI TÀI CHÍNH LỚN NHẤT VIỆT NAM

Hàng ngày Tima xử lý kết nối hàng nghìn đơn vay đến hàng nghìn nhà đầu tư cho vay



## START-UP FINTECH VIỆT ĐẠT KHỐI LƯỢNG GIAO DỊCH HƠN 900 TRIỆU USD

*Sàn tài chính Tima hiện chờ chốt khoản rót vốn vòng Chuỗi B trong ba tháng tới và thúc đẩy hợp tác chiến lược với một ngân hàng trong nước.*

Thành lập từ năm 2015, Start-up Tima - nền tảng công nghệ cho vay ngang hàng tại Việt Nam phát triển mạnh với mức giải ngân xấp xỉ 21.564 tỷ đồng (tương đương hơn 900 triệu USD), triển khai 9 gói cho vay tài chính, kết nối hơn một triệu người cho vay và đi vay tại Việt Nam. Tính tới thời điểm này, Tima ghi nhận hơn 1,4 triệu đơn vay trên hệ thống.

Nền tảng hỗ trợ kết nối các bên cho vay như ngân hàng, công ty tài chính, tiệm cầm đồ, các cá nhân với những người có nhu cầu đi vay. Khoản cho vay phổ biến ở mức 5 đến 6 triệu đồng với kỳ hạn

một tháng. Lãi suất và chi phí được tổng kết theo tháng. Cá nhân đi vay có thể được duyệt đơn chỉ trong vòng 20 đến 30 phút. Tima tạo sẵn các đơn đăng ký, để các bên tham gia nền tảng chấm điểm tín dụng lẫn nhau một cách công bằng và minh bạch dựa vào công nghệ trí tuệ nhân tạo và quản trị rủi ro.

Năm 2016, Tima nhận khoản đầu tư trị giá 7 con số từ quỹ Singapore trong vòng gọi vốn chuỗi A để đẩy mạnh tăng trưởng ở thị trường nội địa. Sàn tài chính nhận được sự quan tâm từ một số tổ chức quốc tế và sẽ chốt thương vụ rót vốn vòng tiếp theo

trước tháng 6 đồng thời công bố kế hoạch hợp tác chiến lược với một ngân hàng trong nước.

"Số tiền đầu tư sẽ được sử dụng để phát triển công nghệ và đẩy mạnh kinh doanh", Nhà đồng sáng lập kiêm Giám đốc điều hành Nguyễn Văn Thực cho biết trên *Dealstreetasia*.

Ông Thực cho biết thêm công nghệ đang được ứng dụng rộng rãi trong nhiều ngành nghề, lĩnh vực bao gồm cả mảng tài chính và ngân hàng. Các phương thức thanh toán trực tuyến, ví điện tử là những mô hình công nghệ tài chính phổ biến ở Việt Nam, thu hút số lượng lớn giao dịch, các khoản đầu tư cùng với lĩnh vực thương mại điện tử và công nghệ thực phẩm trong năm 2017.

"Fintech là một thách thức và cũng là động lực thúc đẩy các ngân hàng cải thiện cung cấp dịch vụ. Công nghệ và dịch vụ ngân hàng cần nhanh chóng nắm bắt và đuổi kịp những xu hướng mới nếu không họ sẽ bị 'nhấn chìm' như những gì Uber, Grab làm với ngành taxi truyền thống", CEO Tima nói.

Tuy vậy, ông vẫn khẳng định mô hình ngân hàng truyền thống hiện nay vẫn đóng vai trò quan trọng trong hệ sinh thái. Các start-up công nghệ tài chính và ngân hàng nên làm việc chặt chẽ, bổ sung những điểm mạnh yếu cho nhau để cùng cung cấp dịch vụ, trải nghiệm tài chính tốt hơn cho người dùng.

Trong tương lai gần, start-up này dự định sẽ mở rộng dịch vụ ra 63 tỉnh thành trên cả nước, đầu tư vào nhân lực, công nghệ và xây dựng nền tảng văn hóa doanh nghiệp để tiếp tục tăng trưởng. Nền tảng cho vay chưa muốn mở rộng hoạt động ra nước ngoài tại thời điểm này bởi theo ông Thực, 70% người Việt Nam vẫn còn chưa tiếp cận được với các dịch vụ tài chính ngân hàng./.



# PHÁT ĐỘNG CUỘC THI "Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO THANH NIÊN NÔNG THÔN LẦN THỨ NHẤT"

*NDĐT - Ngày 11-3, tại huyện Nghĩa Đàn, tỉnh Nghệ An, Trung ương Đoàn TNCS Hồ Chí Minh tổ chức Lễ phát động Cuộc thi "Ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo Thanh niên nông thôn lần thứ nhất" và Diễn đàn "Khởi nghiệp nông nghiệp công nghệ cao".*

Tham gia lễ phát động và diễn đàn có các đồng chí Ban Bí thư Trung ương Đoàn, đại diện Hội Nông dân Việt Nam, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Liên minh hợp tác xã Việt Nam, các chuyên gia, doanh nhân khởi nghiệp thành công trong lĩnh vực nông nghiệp và hơn 300 đoàn viên, thanh niên trên địa bàn.

Diễn đàn tập trung trao đổi về kinh nghiệm khởi nghiệp của các doanh nhân thành đạt trong lĩnh vực nông nghiệp, các cơ hội, thách thức trong khởi nghiệp nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, giới thiệu các mô hình sản xuất nông nghiệp công nghệ cao hiệu quả, chia sẻ cơ hội tiếp cận nguồn vốn, khoa học, kỹ thuật trong khởi nghiệp, những chính sách ưu đãi trong phát triển nông nghiệp, những đề xuất, kiến nghị về chủ trương, chính sách trong hỗ trợ thanh niên nông thôn khởi nghiệp.

Dịp này, Ban Chấp hành Trung ương Đoàn phát động "Ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo Thanh niên nông thôn lần thứ nhất". Cuộc thi hướng tới đối tượng đoàn viên, thanh niên có ý tưởng, đề án sản xuất, kinh doanh về các lĩnh vực: trồng trọt, chăn nuôi, thủy sản, lâm nghiệp, diêm nghiệp, công nghiệp bảo quản, chế biến, làng nghề, thiết bị nông nghiệp, dịch vụ nông nghiệp.

Cuộc thi được phát động vào tháng 3-2018, diễn

ra trong sáu tháng và trải qua ba vòng thi. Vòng chung kết và trao thưởng diễn ra vào tháng 9-2018. Cơ cấu giải thưởng gồm: một giải nhất, hai giải nhì, ba giải ba và bốn giải khuyến khích và mức hỗ trợ các ý tưởng, đề án đạt giải trị giá ba tỷ đồng cùng cơ hội tiếp cận các doanh nghiệp, nhà đầu tư trong lĩnh vực nông nghiệp. Các thí sinh đạt giải sẽ được Trung ương Đoàn hỗ trợ triển khai các ý tưởng thành hiện thực.

Lễ phát động Cuộc thi "Ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo Thanh niên nông thôn lần thứ nhất" và Diễn đàn "Khởi nghiệp nông nghiệp công nghệ cao" có ý nghĩa thiết thực trong việc định hướng và xây dựng tinh thần khởi nghiệp, hỗ trợ lập nghiệp, tham gia phát triển kinh tế khu vực nông thôn của thanh niên. Lễ phát động cuộc thi mở đầu cho chuỗi các hoạt động khởi nghiệp trong thanh niên nông thôn năm 2018, khẳng định vai trò của tổ chức Đoàn, trách nhiệm của mỗi đoàn viên, thanh niên trong xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp nông nghiệp, hướng tới phát triển bền vững.

Trong khuôn khổ Lễ phát động, Trung ương Đoàn đã tặng hai mô hình nông nghiệp công nghệ cao cho nông thôn tỉnh Nghệ An, đồng thời tổ chức cho thanh niên tham quan Khu nông nghiệp công nghệ cao thuộc Trang trại TH True Milk./.



## KHỞI NGHIỆP ĐẶC BIỆT CỦA ĐÔI BẠN NHẬN VỐN TRIỆU ĐÔ TỪ THƯƠNG VỤ BẠC TỶ

Trước khi Gcalls ra đời, Phúc và Bằng từng liên tục thất bại với nhiều dự án. Khi Bằng gác chuyện khởi nghiệp để du học thì Phúc bị trầm cảm nặng và từng có ý định tự tử.

Đến với chương trình Thương vụ bạc tỷ - Shark Tank, 2 nhà sáng lập của Gcalls chỉ mong muốn gọi được hơn 1 tỷ đồng, tương đương với 1% cổ phần. Sau những cái lắc đầu của hầu hết nhà đầu tư, vào phút chót, Gcalls bất ngờ nhận được vốn đầu tư lên tới 1 triệu đô (23 tỷ đồng) từ bà Thái Vân Linh. Đây là khoản cam kết đầu tư lớn nhất từ trước tới nay của Shark Tank Việt Nam, dành cho một start-up đầy tiềm

năng trong lĩnh vực công nghệ.

Điều gì khiến Giám đốc Vận hành và Chiến lược Quỹ đầu tư VinaCapital Thái Vân Linh hào hứng với star-up còn mới mẻ này?

### **KHỞI NGHIỆP TỪ 12 TRIỆU TIỀN HỌC PHÍ VÀ LIÊN TIẾP THẤT BẠI**

Phạm Tấn Phúc và Nguyễn Xuân Bằng (sinh năm 1990) quen nhau từ năm nhất Đại học Bách Khoa TP. HCM, khi tham gia chương trình sinh viên nghiên cứu khoa học của trường. Tính cách trái ngược nhưng đôi bạn nhanh chóng kết thân bởi niềm đam mê nghiên cứu.

Phúc có khát khao khởi nghiệp từ những năm học cấp 3. Anh chia sẻ mục đích vào đại học là tìm cộng sự để đi cùng mình trong hành trình khởi nghiệp sau này.

Từ năm 2010, khi là sinh viên năm 2, Phúc đã làm việc tại 1 tập đoàn đa quốc gia với mức lương nghìn đô. Nhưng khát khao khởi nghiệp thôi thúc, Phúc nghỉ việc, ấp ủ tạo dựng doanh nghiệp công nghệ riêng.

Tìm được 5 cộng sự, trong đó có Bằng, năm 2011, nhóm Phúc nộp đơn xin Đại học Bách Khoa gia hạn đóng học phí, giành số tiền 12 triệu (tiền học phí của cả nhóm) làm vốn khởi nghiệp.

Chỉ mong gọi 1 tỷ đồng tại Shark Tank, Phúc và Bằng bắt ngờ khi vào phút chót đã nhận được vốn đầu tư lên tới 1 triệu đô (23 tỷ đồng) từ bà Thái Văn Linh.

Dự án đầu tiên “Click Now” của nhóm ra đời với ý tưởng từ game, để mọi người nuôi thú ảo và đến sử dụng dịch vụ tại các điểm ăn uống, một hình thức quảng bá mới trong marketing. Vì thiếu định hướng và không tìm ra người dẫn dắt nhóm, dự án tạm dừng sau 12 tháng.

Bước khởi đầu thiếu suôn sẻ vẫn không khiến các chàng sinh viên này nhụt chí. Năm 2012, khi trả xong học phí và các khoản nợ môn, Phúc tiếp tục cùng 2 người bạn khởi động start-up khác là HR Key, với nền tảng kết nối giữa doanh nghiệp vừa và nhỏ. Nhưng không hiểu biết chuyên sâu về lĩnh vực nhân sự, dự án cũng khép lại sau 8 tháng khởi động.

Lần thất bại này khiến cả nhóm nản. Bằng tạm từ bỏ con đường khởi nghiệp, sang Đức du học và làm việc cho 2 tập đoàn của Đức và Hoa Kỳ. Trong khi đó, Phúc lâm vào trầm cảm nặng và đã từng có ý định tự tử.

Đúng lúc đó, World Bank tổ chức một cuộc thi cho các dự án khởi nghiệp tại Hàn Quốc. Vào phút chót, Phúc quyết định sang Hàn Quốc tham dự cuộc thi. Với dự án “Bản đồ chống hàng giả”, Phúc được

World Bank đầu tư 3.000 USD. Nhưng rồi dự án lại dang dở sau 6 tháng vì kinh phí không đủ cho một ứng dụng tầm cỡ quốc gia.

### **GỬI 15 EMAIL MỖI NGÀY CHO CÁC NHÀ ĐẦU TƯ SUỐT 3 THÁNG KHÔNG CÓ PHẢN HỒI**

Cạn vốn, Phúc lập nhóm gia công phần mềm quản lý nội bộ doanh nghiệp và phần mềm cho các công ty thương mại điện tử Việt Nam ngay tại phòng trọ. Năm 2014, anh viết tâm thư cho Bằng đang du học ở Đức. Tình bạn gắn bó, cộng với niềm đam mê khởi nghiệp không dứt, Bằng từ bỏ việc học dở dang, về Việt Nam cùng Phúc khởi nghiệp lần nữa.

Nhưng mọi chuyện vẫn không dễ dàng vì thiếu vốn. Trong khi Phúc miệt mài nghiên cứu và điều hành, Bằng phải đi làm tại các công ty đa quốc gia để lấy tiền nuôi cả nhóm. Gcalls đã ra đời trong hoàn cảnh như vậy.

Phúc chia sẻ, anh mua tài khoản LinkedIn Premium, kiên trì gửi 15 email mỗi ngày trong vòng 3 tháng trời cho các nhà đầu tư nhưng không ai phản hồi. Đến 6 tháng sau, dự án được Telstra, Tập đoàn Viễn thông của Úc, chú ý và phản hồi, đầu tư gián tiếp thông qua quỹ Muru-D với số tiền 40.000 đôla Singapore.

Tháng 8/2015, Gcalls chính thức thành lập công ty ở Singapore và nhận được đầu tư 10.000 USD từ quỹ BFBZ (Singapore).

Cuối 2015, Bằng đại diện Gcalls cùng với 20 doanh nhân, nhà quản lý khác tham gia chương trình Entrepreneurship & Innovation tại Israel. Năm 2016, star-up này được chọn là một trong 8 đại diện doanh nghiệp công nghệ trẻ Việt Nam tham gia Hội nghị thượng đỉnh doanh nhân toàn cầu (GES2016) tại Thung lũng Silicon.

Cũng trong năm 2016, star-up nhận được sự hỗ trợ từ quỹ Khởi nghiệp Doanh nghiệp Khoa học Công nghệ Việt Nam (SVF) và Khu công nghệ Phần mềm Đại học quốc gia (ITP), được một nhà đầu tư khác đầu tư 200.000 đô Singapore.

# GCALLS WEBPHONE

Phần mềm quản lý hệ thống tổng đài thông minh

ĐỒNG THỬ NGAY

Năm 2017, nhóm mới thành lập công ty pháp nhân ở Việt Nam, ướm thử thị trường với dòng sản phẩm Gcalls Softphone. Phạm Tấn Phúc là CEO của công ty.

## GCALLS CÓ GÌ ĐẶC BIỆT ĐỂ NHẬN ĐẦU TƯ TRIỆU ĐÔ?

Chia sẻ cụ thể hơn về công ty của mình, Bằng cho biết: “Tụi em cung cấp phần mềm nghe và gọi cho doanh nghiệp vừa và nhỏ. Ngày xưa khi mà mua hàng trên website điện tử Amazon, thì đã có một sự cố đối với thẻ ngân hàng của em, trước giờ hoạt động thanh toán bằng visa luôn bình thường nhưng nay không thể thực hiện thanh toán, trong khi em lại đang rất cần đơn hàng này”.

Trước bất cập trên, thời gian sau đó khi đã tìm hiểu sâu hơn, chàng trai trẻ mới phát hiện ra 2 nguyên nhân chính khiến Amazon khó mà chăm sóc khách hàng địa phương (như Bằng) một cách tốt nhất, chính là:

- Thứ nhất, hạ tầng để xây dựng một trung tâm khách hàng tại khu vực Đông Nam Á tương đối khó

khăn và tốn nhiều chi phí đầu tư, cũng như mất rất nhiều thời gian hoàn thiện;

- Thứ hai, vấn đề quản trị lao động, khi mà hệ thống của họ không thể hỗ trợ giải quyết quản lý phân tán từ xa.

Chính hai yếu tố này đã hình thành ý tưởng thành lập Gcalls của Bằng. Theo đó, một trong những tầm nhìn xa hơn mà Gcalls vươn tới là giúp doanh nghiệp địa phương toàn cầu hóa được dịch vụ chăm sóc khách hàng của họ. Đồng thời, Gcalls cũng định hướng giúp các doanh nghiệp nước ngoài dễ dàng mở trung tâm khách hàng tại khu vực Đông Nam Á, bằng cách trong vòng 5 phút mua một số điện thoại, sau đó đưa ứng dụng này xuống cho các nhân viên địa phương, từ đó có thể chăm sóc được từ xa.

## VỚI GCALLS, HÌNH ẢNH CÁC TỔNG ĐÀI VIÊN SẼ HOÀN TOÀN BIẾN MẤT

Giải thích rõ hơn, Phúc phân trần: “Có thể tưởng tượng Gcalls là một phần mềm kết nối giữa hệ thống quản trị doanh nghiệp với hệ thống quản trị khách hàng. Gcalls sẽ tích hợp (kết nối) với nhiều phần

mềm quản trị khách hàng, từ đó người sử dụng Gcalls có thể có được nhiều sự lựa chọn. Đồng thời họ cũng có thể dễ dàng phát triển hơn nữa hệ thống chăm sóc khách hàng của họ”.

Như vậy, hiểu nôm na Gcalls là hệ thống hướng đến hai nhóm khách hàng với hai công dụng riêng biệt, cụ thể:

- Nhóm khách hàng thứ nhất là doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nước, muốn đưa dịch vụ công ty ra toàn cầu;

- Nhóm khách hàng thứ hai là doanh nghiệp vừa và nhỏ nước ngoài (ví dụ Amazon), muốn tiếp cận sâu hơn và chăm sóc tốt hơn khách hàng địa phương.

Theo đó, Gcalls sẽ bao gồm hạ tầng Call center, phần mềm quản lý cuộc gọi và giải pháp tích hợp với các CRM giúp doanh nghiệp quản lý khách hàng. Nếu theo truyền thống, các trung tâm tổng đài sẽ phải có những tổng đài viên trực tại chỗ để nghe và trả lời cuộc gọi từ khách hàng, thì với Gcalls hình ảnh này sẽ không còn nữa. Thay vào đó, Gcalls sẽ công nghệ hóa trung tâm chăm sóc khách hàng qua điện thoại (Call center).



Thị trường Gcalls nhắm đến hiện có quy mô rất lớn. Bằng chia sẻ, nếu chỉ tính riêng thị trường tích hợp thì đã trị giá khoảng 2 tỷ USD tại Việt Nam, tuy nhiên cũng chỉ mới có được 10% doanh nghiệp trong nước đã triển khai được CRM, theo đó dư địa còn lại rất lớn. Hơn nữa, đối với khu vực Đông Nam Á thì giá trị này lên đến con số 38.2 tỷ USD.

*N.L.H. (Tổng hợp)*



# DOANH NGHIỆP LỚN DỰA VÀO ĐÂU ĐỂ ĐỔI MỚI?

## DOANH NGHIỆP MUỐN SỐNG SÓT PHẢI ĐỔI MỚI

Những lợi ích thương mại của đổi mới là quá rõ ràng. Ngày nay, doanh nghiệp luôn phải rất nỗ lực để tìm ra các khám phá và thực hiện những ý tưởng mới. Càng ngày, họ càng phải đối mặt với nguy cơ bị tụt hậu nếu không bắt kịp được xu hướng của thị trường cũng như nguy cơ “bị xâu xé” bởi rất nhiều nguồn lực trong xã hội kết nối. Chính vì vậy, việc các doanh nghiệp lựa chọn hướng tiếp cận tới những nguồn đổi mới rất quan trọng đối với sự thành công liên tục và sự tồn tại trường tồn của họ.

Đổi mới có thể được định nghĩa là một sản phẩm,

dịch vụ hay quy trình mới, được cải tiến được đưa ra thị trường và tạo ra giá trị. Nó có thể được tổng kết lại thành công thức như sau: “*Đổi mới = Sáng tạo + Biến thành hiện thực*”. Với thế giới công nghệ, đổi mới không phải là yếu tố mới lạ. Rất lâu, trước khi trở thành thuật ngữ phổ biến, khoa học và công nghệ đã luôn được “đổi mới”. Thomas Edison và Henry Ford, cùng rất nhiều nhà khoa học khác, được coi là những nhà đổi mới tiên phong trong lĩnh vực khoa học công nghệ. Thử nghiệm, nghiên cứu cơ bản và triển khai (R&D), đổi mới quy trình và đột phá công nghệ là những động lực chủ chốt để đưa những ý tưởng mới tới thị trường. Hơn nữa, cách tiếp cận của doanh

ngành tới đổi mới cũng biến đổi mạnh trong những năm qua. Sự biến đổi lớn ngày nay được thể hiện ở tốc độ thị trường, phần lớn là nhờ sự xuất hiện của một nền kinh tế toàn cầu được kết nối một cách chặt chẽ và sự kết nối sâu sắc giữa doanh nghiệp và người dân do Internet tạo ra.

Những xu thế này, cùng với nhiều hướng khác, đã làm tăng năng lực của mỗi cá nhân (hay cả doanh nghiệp) và tạo ra môi trường cho việc tăng trưởng nhanh chóng các mô hình kinh doanh đột phá ví dụ như Uber, Salesforce và Netflix. Rất nhiều công ty giờ chuyển trọng tâm từ đầu tư trực tiếp vào nghiên cứu cơ bản và triển khai, sang đầu tư vào đa nguồn lực đổi mới, chú trọng đặc biệt vào vai trò của khách hàng, công nghệ số hóa, các start-up và doanh nhân.

## **MỘT SỐ XU THẾ TOÀN CẦU ĐANG ĐỊNH HƯỚNG NHỮNG BIẾN ĐỔI TRONG ĐỔI MỚI**

### **1. Các thiết bị di động - “Bất cứ lúc nào, bất cứ nơi đâu”**

Các thiết bị di động có nghĩa là các cá nhân được kết nối và liên lạc ở bất cứ nơi đâu, bất cứ lúc nào và có năng lực thực hiện tất cả các loại hình nhiệm vụ trong khi hoạt động. Điều này đã mang lại cơ hội cho doanh nghiệp tiếp cận tới nhiều khách hàng hơn, thông qua nhiều kênh hơn.

### **2. Dữ liệu lớn và điện toán đám mây - “Nhiều dữ liệu hơn bao giờ hết”**

Sự xuất hiện của dữ liệu lớn cho phép các doanh nghiệp có được tầm nhìn sâu sắc hơn và thực hiện được những giải pháp về khách hàng tốt hơn. Dữ liệu lớn đang định hướng các mô hình kinh doanh mới và những cải tiến vận hành và giúp doanh nghiệp hiểu rõ hơn về hành vi của khách hàng. Điện toán đám mây cho phép các doanh nghiệp bắt kịp những nhu cầu công nghệ bằng cách cho phép tiếp cận tới năng lực xử lý tốt hơn bao giờ hết với chi phí đầu tư tối thiểu vào hạ tầng.

### **3. Công nghệ - “Định hướng tăng trưởng doanh nghiệp”**

Các công ty theo định hướng công nghệ đã đạt mức tăng trưởng đáng nể trong vòng 10 năm qua và vững chắc trụ vững cho tới ngày nay. Điều này được chứng minh bởi rất nhiều công ty có thành tích tốt và đã phát hành cổ phiếu ra công chúng (IPO) bao gồm Facebook, LinkedIn và Alibaba. Trong một điều tra về đổi mới toàn cầu gần đây, kết quả cho thấy ít nhất 50% top 20 công ty đổi mới nhất là những công ty công nghệ, bao gồm Google, Dropbox, Netflix, AirBnB, Twitter, Apple và Amazon.

### **4. Start-up và Doanh nhân - “Thời điểm chín muồi”**

Chưa bao giờ việc thành lập một start-up và đưa một sản phẩm hay dịch vụ đột phá ra thị trường lại trở nên dễ dàng như thế. Các điều kiện đang rất thuận lợi cho các start-up trên toàn cầu, với những công nghệ đột phá và những xu hướng lớn trên toàn cầu đang định hướng đổi mới và tạo ra các cơ hội cho doanh nhân. Các công ty lớn cũng thúc đẩy số lượng của các start-up do những công ty này hướng rộng ra khỏi phạm vi tổ chức của mình để tìm kiếm những ý tưởng đổi mới.

### **5. Internet vạn vật - Các thiết bị thông minh và kết nối**

Internet vạn vật, trong đó mọi vật được kết nối (người kết nối với người, người với các thiết bị và gần đây nhất là các thiết bị được kết nối với nhau) được ước tính là một nền công nghiệp trị giá 3,8 nghìn tỷ tới năm 2014. Những thiết bị công nghệ mới nhất, ví dụ như các bộ cảm biến, điện thoại thông minh và NFC (công nghệ kết nối không dây tầm ngắn) đang biến đổi cách thức chúng ta sống, làm việc, vui chơi và kết nối với nhau và với thế giới. Và những thiết bị này cũng dẫn tới sự phổ biến của những thiết bị kết nối và thông minh như những thiết bị đeo được, giám sát an ninh tại gia, thiết bị y tế, thiết bị điều nhiệt và thậm chí là các động cơ máy bay. Apple Watch gần đây được hãng Apple tung ra là ví dụ tuyệt vời nhất về sự cải tiến kết nối và tương



tác của một thiết bị với thế giới xung quanh.

### **6. Khách hàng - Tăng năng lực của con người**

Khách hàng trở thành trọng tâm của các sản phẩm và dịch vụ. Khách hàng đòi hỏi việc cá thể hóa thông qua sự tiện lợi và tùy biến song song với kỳ vọng có thể tương tác với công ty mọi lúc. Ngược lại, doanh nghiệp thu được những hiểu biết giá trị về khách hàng của họ dựa trên những dữ liệu vô hạn, cho phép họ đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng.

Việc sử dụng quy mô lớn những nền tảng truyền thông xã hội như Facebook, YouTube, Snapchat, Twitter và Instagram cũng mang lại sức mạnh cho khách hàng: bằng cách mang lại cho họ một nền tảng để chia sẻ ý kiến và tương tác ở bất cứ nơi đâu, vào bất cứ lúc nào.

Netflix là một ví dụ về việc công nghệ đột phá có thể được sử dụng thành công để đáp ứng hoặc thậm chí vượt cả kỳ vọng của khách hàng. Netflix coi nhu cầu của khách hàng, việc tùy biến và dữ liệu là trọng tâm của mô hình kinh doanh của công ty, cho phép công ty cải thiện trải nghiệm của khách hàng một

cách đáng kể. Việc đồng bộ dịch vụ phim ảnh, cùng với những sản phẩm cạnh tranh khác trên thị trường như iTunes, đã giúp công ty đánh bật chuỗi cho thuê video Blockbuster trên phạm vi toàn cầu.

### **CÁC DOANH NGHIỆP LỚN MỞ CỬA VỚI ĐỔI MỚI**

Đổi mới, với đúng bản chất của nó là mạo hiểm và có thể thất bại. Điều này có thể không hợp với hướng phát triển của rất nhiều công ty lớn. Khi doanh nghiệp ngày càng lớn, khả năng đổi mới của nó sẽ bị hạn chế bởi kích thước, các quy trình và các thủ tục được phát triển để giúp họ đạt được những mục tiêu của mình và quan trọng nhất là làm tối thiểu mức rủi ro.

Vậy, các doanh nghiệp làm thế nào để bước ra ngoài những quy trình và thủ tục truyền thống để thúc đẩy phát triển? Một xu hướng là thành lập các nhóm đổi mới công ty nội bộ. Đó là những nhóm nhỏ và linh hoạt thường thu hút những nguồn lực bên ngoài về công ty vì các mục tiêu đổi mới.

Tuy nhiên, hình thức đổi mới công ty nội bộ này vẫn có thể gặp nhiều cản trở bởi những vấn đề cố hữu bên trong một công ty: những rủi ro dự báo liên



quan tới thúc đẩy những ý tưởng mới, những vấn đề liên quan tới hiện trạng, thiếu tiếp cận tới nhân lực có kỹ năng và có thời gian xây dựng những ý tưởng mới thành những sản phẩm hiệu quả. Ngoài ra, xuất phát từ thái độ lo sợ rủi ro của doanh nghiệp, nên nhiều doanh nghiệp sẽ đợi cho tới khi thị trường được phát triển trước khi đầu tư một nguồn lực hạn chế. Hướng tiếp cận này có thể làm hạn chế năng lực phát triển những đổi mới mang tính đột phá. Rất nhiều chương trình đổi mới công ty đang hướng về start-up và doanh nhân để góp phần vượt qua những thách thức này. Các công ty của Australia là một trong số những công ty tiên phong và thành công trong việc sử dụng các start-up và các phương pháp của họ để cải thiện năng lực đổi mới của mình bằng cách áp dụng khái niệm có tên là “đổi mới sáng tạo mở”. Họ áp dụng khái niệm này thông qua một loạt các công cụ bao gồm những hình thức sau:

### **1. Các vườn ươm gia tốc và các chương trình lồng ấp**

Những chương trình này hoạt động lên tới 6 tháng và cung cấp việc cố vấn, đào tạo kinh doanh và không gian cùng làm việc cho các start-up được lựa chọn tham gia. Tài trợ hạt giống từ 20.000 tới 50.000 AU\$ có thể được cung cấp cho các start-up để đổi lấy cổ phần từ 6 tới 30%. Việc này mang lại cho doanh nghiệp việc tiếp cận trực tiếp tới một hệ sinh thái start-up, đồng thời hỗ trợ cho những start-up có tiềm năng trở thành khách hàng, nhà cung ứng hoặc thu mua. Một số các tập đoàn lớn của Australia đã thành lập những chương trình lồng ấp/gia tốc bao gồm: Telstra, ANZ Bank, Optus. Đây cũng là xu hướng ngày càng phát triển đối với những lồng ươm không được tập đoàn hậu thuẫn, chuyển dịch trọng tâm từ làm việc trực tiếp với doanh nghiệp sang hỗ trợ cho các công ty bằng các chương trình đổi mới tập đoàn của họ và góp phần giúp họ làm việc hiệu quả với các doanh nghiệp và start-up.

### **2. Vốn mạo hiểm tập đoàn**

Luôn bị thúc ép bởi bảng cân đối tài chính lớn và nhu cầu cần phải đi trước các xu hướng công nghệ mới nổi, những công ty lớn ngày càng quan tâm tới vốn mạo hiểm tập đoàn vừa vì thành quả chiến lược và vừa vì doanh thu tài chính. Mặc dù thông thường các doanh nghiệp lớn có xu hướng chỉ đầu tư vì doanh lợi tài chính, ngày nay xu hướng này là đầu tư một cách chiến lược vào các start-up có mục tiêu tương tự với những mục tiêu của doanh nghiệp. Ý định là thu được những sản phẩm và dịch vụ đổi mới cũng như nhân lực tài năng với chi phí thấp thông qua nghiên cứu và phát triển. Một số các tập đoàn lớn của Australia đã thành lập các quỹ vốn mạo hiểm của mình để đầu tư vào các start-up, ví dụ như Westpac. Westpac đã đầu tư 50 triệu AU\$ vào quỹ vốn mạo hiểm có tên là Reinventure với mục tiêu là đầu tư vào các start-up có mối liên hệ với Westpac và cá dịch vụ tài chính nói chung để tạo ra sự phân hóa chiến lược. Tập đoàn này đã đầu tư vào SocietyOne, nền tảng cho thuê ngang hàng trực tuyến đầu tiên của Australia. Khoản đầu tư thứ hai của quỹ là vào Zetaris Corporation, trong đó Westpac đã đưa phần cổ phần đầu tư là 1 triệu AU\$ trong vòng vốn hạt giống thành một công ty phân tích dữ liệu lớn. Thương vụ đã nêu bật cách thức mà sự hội tụ của dữ liệu công ty và phi cấu trúc trở thành một lĩnh vực số hóa chủ chốt trong ngành ngân hàng.

### **3. Mua lại Start-up và các liên minh**

Những doanh nghiệp lớn gặp khó khăn khi tạo ra những đổi mới mang tính đột phá. Vì vậy, rất nhiều doanh nghiệp đã tìm cách thu được từ start-up tài sản trí tuệ, các sản phẩm hay dịch vụ, nhóm, hoặc toàn bộ start-up. Việc này tạo điều kiện cho các doanh nghiệp xây dựng năng lực đổi mới nhanh chóng trong khi cho phép họ tập trung vào những năng lực cốt lõi của mình mà không bị gián đoạn mô hình kinh doanh hiện hữu của mình.

Một số công ty toàn cầu và Australia đã ứng dụng phương pháp này bao gồm:



- MYOB gần đây mua lại hai start-up để bổ sung cho các sản phẩm hiện có của họ. Banklink and Dovetail, một start-up đổi mới cung cấp các giải pháp liên kết tư liệu trực tuyến cho các kế toán. Những vụ thu mua này là mấu chốt để tăng cường triển vọng kết nối công tác kế toán của MYOB bằng cách làm cho công nghệ kế toán đám mây trở nên dễ dàng hơn với kế toán và khách hàng của họ.

- iSelect mua lại Infochoice, BidMyLoan và OnceLife, toàn bộ phần của thị trường website-so sánh giá của Australia. Việc thu mua này rất quan trọng đối với ngành công nghiệp vì nó liên kết hai thị trường hàng đầu trong lĩnh vực so sánh giá trực tuyến, tạo ra cửa hàng một cửa cho người dân Australia tìm kiếm các sản phẩm và dịch vụ tài chính cũng như gia dụng.

- Facebook mua lại Instagram, được thúc đẩy bởi mong muốn duy trì tính tương hỗ giữa phân đoạn khách hàng trẻ vốn đang ngày càng trở nên rời rạc.

**Phương Anh (Theo KPMG Australia)**

### **CÁI CHẾT CỦA KODAK**

Sự suy tàn của Kodak là một ví dụ nổi bật. Từng là một đế chế toàn cầu về công nghệ và đổi mới và là nhà sáng chế ra camera kỹ thuật số, Kodak được coi như là một ví dụ về việc doanh nghiệp có thể thất bại do không chịu đổi mới và đáp ứng hiệu quả với công nghệ đột phá. Là nhà sáng chế ra máy ảnh kỹ thuật số năm 1975 nhưng mãi tới năm 1991, hãng này mới tung ra thị trường với giá thành đắt đỏ (gần 20.000USD). Trong khi, vài năm sau đó các hãng khác như HP, Cannon, Nikon và Panasonic ồ ạt tung ra các loại máy ảnh kỹ thuật số với giá thành rẻ, nhằm vào phân khúc khách hàng bình dân. Sau đó là sự phát triển của điện thoại di động tích hợp camera chụp ảnh và video đã đẩy trình độ công nghệ của Kodak xuống hàng lạc hậu dẫn đến việc hãng phải tuyên bố phá sản.



## CÁC ĐIỀU KHOẢN VỀ GIÁ TRỊ KINH TẾ TRONG BẢN ĐIỀU KHOẢN ĐẦU TƯ (P2)

*Khi thảo luận về giá trị kinh tế của một thương vụ đầu tư mạo hiểm, các doanh nhân thường quan tâm “Giá trị ước tính của công ty là bao nhiêu?” Mặc dù giá trị ước tính của một công ty, được xác định bởi số lượng cổ phần nhân với giá của chúng, là một yếu tố quan trọng trong đầu tư, nhưng sẽ thật sai lầm nếu chỉ tập trung vào giá trị này khi xem xét giá trị kinh tế của toàn bộ khoản đầu tư đó.*

*Trong bài viết này, chúng ta sẽ tiếp tục thảo luận yếu tố thứ hai trong ba yếu tố làm nên giá trị kinh tế của một khoản đầu tư, đó là quyền ưu tiên thanh khoản (liquidation preference). (Yếu tố thứ nhất là giá cả đã được trình bày trong Bản tin số 5.2018).*

### **QUYỀN ƯU TIÊN THANH KHOẢN**

Quyền ưu tiên thanh khoản (liquidation preference) là điều khoản quan trọng thứ hai sau giá cả. Nó tác động đến việc chia sẻ lợi nhuận trong một sự kiện thanh khoản (liquidation event), thường là thông qua việc bán toàn bộ hoặc một phần lớn tài sản của công ty. Quyền ưu tiên thanh khoản đặc biệt quan trọng trong trường hợp công ty được bán với giá thấp hơn số tiền mà nhà đầu tư đã bỏ ra.

Có hai thành phần tạo nên quyền ưu tiên thanh khoản: Thứ tự ưu tiên thực tế và quyền chia sẻ. Tuy nhiên, chính xác thì cụm từ quyền ưu tiên thanh khoản chỉ liên quan tới số tiền hoàn trả cho một chuỗi

cổ phiếu nhất định nào đó của công ty trước các chuỗi cổ phiếu khác. Ví dụ, trong trường hợp thanh lý hoặc đóng cửa công ty, chủ sở hữu các cổ phiếu ưu đãi chuỗi A được quyền ưu tiên nhận trước chủ sở hữu các cổ phiếu thường một khoản tiền tương ứng trên mỗi cổ phần với giá trị [X] lần giá mua gốc cộng thêm bất kỳ khoản cổ tức đã công bố nhưng chưa được chi trả nào. Đây được gọi là quyền ưu tiên thực tế.

Với điều khoản như trên, một số lần nhất định giá trị đầu tư đầu tiên trên mỗi cổ phiếu sẽ được trả cho nhà đầu tư trước khi quyền lợi của các cổ phiếu thường khác được xem xét. Trong nhiều năm, giá trị này thường là 1 lần hay đơn giản là chính khoản tiền đã được đầu tư và nó đã trở thành con số tiêu chuẩn. Đến năm 2001, khi bong bóng Internet tan vỡ, các nhà đầu tư thường tăng giá trị này lên, đôi khi tới 10 lần (10 lần khoản vốn đầu tư ban đầu). Qua thời gian, tư duy hợp lý trở lại và con số này nhìn chung lại trở về giá trị phổ biến của nó là 1.

Điều cần được xem xét tiếp theo là liệu cổ phần của nhà đầu tư có đi kèm với quyền chia sẻ hay không. Trong khi rất nhiều người coi cụm từ quyền ưu tiên thanh khoản là công cụ để chỉ cả quyền ưu tiên thanh khoản và quyền chia sẻ, việc phân biệt hai khái niệm này là khá quan trọng. Có 3 dạng chia sẻ khác nhau: chia sẻ hoàn toàn (full participation), chia sẻ một phần (capped participation) và không chia sẻ (no participation).

Chủ sở hữu các cổ phần chia sẻ hoàn toàn sẽ nhận được khoản thanh toán ưu tiên và sau đó chia sẻ khoản tiền thanh lý vốn còn lại trên cơ sở “hoán đổi theo tỷ lệ” (as-converted) - có nghĩa là cổ phần ưu tiên đó đã được hoán đổi thành cổ phần thường trên cơ sở tỷ lệ hoán đổi định trước.

Quyền chia sẻ một phần chỉ ra rằng chủ sở hữu của các cổ phần ưu đãi sẽ được chia sẻ lợi nhuận có được từ việc thanh lý vốn trên cơ sở hoán đổi theo tỷ lệ cho đến khi đạt được một tỷ lệ lợi nhuận nhất định.

Trong ưu tiên thanh khoản, có một điều quan trọng cần định nghĩa là sự kiện thanh khoản. Thường thì các doanh nhân nghĩ về tình huống thanh khoản theo hướng tiêu cực, như là phá sản hay bị buộc đóng cửa. Trong khi đó, nhà đầu tư mạo hiểm diễn đạt rằng, thanh lý tài sản thực ra gắn liền với vấn đề thanh khoản trong đó các cổ đông sẽ nhận được lợi nhuận từ tài sản mà họ sở hữu trong công ty và nó bao gồm các thương vụ sáp nhập, mua lại hoặc thay đổi quyền kiểm soát công ty. Và như vậy, các điều khoản ưu tiên thanh khoản sẽ quyết định việc phân bổ lợi nhuận trong cả tình huống tốt lẫn xấu. Ngôn ngữ chuẩn dùng để định nghĩa trường hợp khoản đầu tư được thanh khoản như sau:

Một lần sáp nhập, mua lại, bán quyền bỏ phiếu kiểm soát, hoặc bán toàn bộ tài sản của Công ty trong đó các cổ đông của Công ty đó không còn sở hữu phần lớn các cổ phiếu đang lưu hành sẽ được xem như một trường hợp khoản đầu tư được thanh khoản.

Trớ trêu thay, các luật sư dường như không đồng tình với định nghĩa tiêu chuẩn như vậy. Một lần, Jason đã có cuộc tranh luận chỉ mang tính chất giải trí nhưng lại không hề vui vẻ với một đối tác đang làm việc cho một công ty luật lớn ở Chicago trong khi được mời đến nói chuyện tại trường luật mà anh từng theo học. Lúc đó, đối tác này đang giảng dạy một lớp về đầu tư mạo hiểm và đã tuyên bố rằng một đợt phát hành cổ phiếu ra công chúng (IPO) cũng giống như một đợt thanh khoản bởi công ty đó sẽ biến mất, và vì vậy các nhà đầu tư cần được trả phần lợi nhuận mình có được. Ngay cả khi lý thuyết đó có thể được một ngân hàng đầu tư chấp nhận, người sẵn sàng biến công ty mình góp vốn thành công ty đại chúng (theo ý kiến của tác giả thì sẽ chẳng có cơ hội nào cho việc đó), thì nó cũng chẳng có ý nghĩa gì, bởi một đợt IPO chỉ đơn giản là một lần tài trợ vốn khác cho công ty chứ không phải thanh lý công ty đó. Thực ra, trong hầu hết các kịch bản IPO, cổ phiếu ưu



[Umowa Inwestycyjna]

## Liquidation Preference

đãi của các nhà đầu tư mạo hiểm ban đầu sẽ được chuyển đổi thành cổ phiếu thường để tránh những vấn đề phát sinh xung quanh việc thanh toán khoản đầu tư ngay từ ban đầu.

Hãy cùng tìm hiểu một vài trường hợp khác nhau. Để cho đơn giản, hãy giả sử rằng công ty mới trải qua một vòng gọi vốn (đầu tư chuỗi A) trị giá 5 triệu USD với giá trị 10 triệu USD trước khi góp vốn. Trong trường hợp này, các nhà đầu tư chuỗi A sở hữu 33,3% công ty [ $5 \text{ triệu USD} / (10 \text{ triệu USD} + 5 \text{ triệu USD})$ ] và doanh nhân sở hữu 66,7% công ty. Để làm cho bài toán đơn giản hơn một chút, chúng ta sẽ làm tròn những giá trị trên thành 33%/67%.

Bây giờ, giả sử công ty nhận được một lời đề nghị mua lại trị giá 30 triệu USD.

Trường hợp 1: 1 x ưu tiên thanh khoản, không chia sẻ: Khi đó, các nhà đầu tư chuỗi A sẽ nhận được 33%, hay 10 triệu USD và doanh nhân nhận được 67%, hay 20 triệu USD.

Trường hợp 2: 1 x ưu tiên thanh khoản, có chia sẻ: Khi đó, các nhà đầu tư chuỗi A sẽ nhận được 5 triệu USD đầu tiên, sau đó là 33% số tiền còn lại,

tương đương với 8,3 triệu USD (33% của 25 triệu USD) và tổng số tiền nhận được là 13,3 triệu USD. Doanh nhân nhận được 67% của 25 triệu USD hay 16,7 triệu USD.

Trường hợp 3: 1 x ưu tiên thanh khoản, chia sẻ với bội số 3: Ở đây, giá trị các cổ phiếu ưu tiên nhận được sẽ không đạt được ngưỡng quy định (15 triệu USD) nên việc phân chia sẽ giống như trường hợp 2.

Bây giờ, giả sử giá mua công ty đó là 100 triệu USD và vẫn chỉ có một vòng gọi vốn chuỗi A trị giá 5 triệu USD tại mức giá 15 triệu USD sau khi góp vốn.

Trường hợp 1: 1 x ưu tiên thanh khoản, không chia sẻ: Khi đó, các nhà đầu tư chuỗi A sẽ nhận được 33%, tương đương 33 triệu USD và doanh nhân nhận được 67%, hay 67 triệu USD.

Trường hợp 2: 1 x ưu tiên thanh khoản, có chia sẻ: Một lần nữa, các nhà đầu tư chuỗi A sẽ nhận được 5 triệu USD đầu tiên, sau đó là 33% của số tiền còn lại 95 triệu USD, tương đương với 31,35 triệu USD và tổng số tiền nhận được là 36,35 triệu USD. Doanh nhân nhận được 67% của 95 triệu USD còn lại, tương đương 63,35 triệu USD.

Trường hợp 3: 1 x ưu tiên thanh khoản, có chia sẻ với bội số 3: Trong ví dụ này, khoản đầu tư chuỗi A đã mang lại lợi nhuận nhiều hơn 3 lần số vốn ban đầu như quy định, vì vậy, điều khoản tham gia không xảy ra và kết quả sẽ tương tự như trường hợp 1.

Như các bạn thấy qua ví dụ này, đặc điểm của điều khoản chia sẻ sẽ có nhiều tác động trong trường hợp kết quả đầu tư tương đối thấp và ít tác động hơn (trên cơ sở tỷ lệ phần trăm theo thỏa thuận) với kết quả đầu tư cao hơn. Đặc điểm của điều khoản này cũng đóng vai trò quan trọng hơn nhiều khi vốn đầu tư được đóng góp nhiều lần với những quyền tương tự (ví dụ như chuỗi B và C). Để hiểu điều này, hãy cùng làm một ví dụ cuối cùng, lần này công ty đã kêu gọi được nguồn vốn trị giá 50 triệu USD trong đó các nhà đầu tư sở hữu 60% và doanh nhân sở hữu 40%. Giả sử công ty được mua lại với giá 100 triệu USD.

Trường hợp 1: 1 x ưu tiên thanh khoản, không chia sẻ: Các nhà đầu tư nhận được 60%, hay 60 triệu USD và doanh nhân nhận được 40% tương đương 40 triệu USD.

Trường hợp 2: 1 x ưu tiên thanh khoản, có chia sẻ: Các nhà đầu tư trước tiên sẽ nhận được 50 triệu USD và sau đó 60% của 50 triệu USD còn lại (30 triệu USD) và tổng số là 80 triệu USD. Doanh nhân nhận được 40% của phần còn lại của 50 triệu USD, hay 20 triệu USD.

Trường hợp 3: 1 x ưu tiên thanh khoản, chia sẻ với bội số 3 lần vốn ban đầu: Vì lợi nhuận các nhà đầu tư không đạt được bội số lớn hơn 3 trong vụ mua bán này, kết quả sẽ tương tự như trường hợp 1.

Ưu tiên thanh khoản thường sẽ dễ hiểu và dễ đánh giá khi có một bản điều khoản đầu tư chuỗi A. Nó sẽ trở nên phức tạp hơn rất nhiều khi công ty dần trưởng thành và chào bán thêm cổ phần trong các lần gọi vốn khác nhau, bởi việc hiểu được ưu tiên thanh khoản sẽ diễn ra như thế nào thường rất khó khăn cả về mặt cấu trúc lẫn tính toán số học. Xuất phát từ rất nhiều vấn đề liên quan tới các nhà đầu tư mạo hiểm, cách tiếp cận các ưu tiên thanh toán giữa các vòng gọi vốn khác nhau cũng khác nhau và thường trở nên phức tạp quá mức cần thiết.

Trong những vòng gọi vốn ban đầu, cả nhà đầu tư và kinh doanh sẽ có lợi nhất khi quy định những điều khoản ưu tiên thanh khoản đơn giản và không có các quyền chia sẻ. Trong những vòng gọi vốn tiếp theo, các điều khoản ít nhất cũng phải tương đương với các điều khoản của vòng trước nó. Vì vậy, nếu bạn quy định quyền ưu tiên thanh khoản có chia sẻ ở vòng gieo mầm thì bạn cũng sẽ phải có điều khoản tương tự ở các vòng sau. Trong trường hợp này, nếu nhà đầu tư ở vòng đầu tiên không tham gia vào các vòng tiếp theo thì lợi ích kinh tế mà anh ta nhận được sau cùng có thể sẽ trở nên tồi tệ hơn với quy định về quyền chia sẻ. Bởi vậy, các doanh nhân cũng như đầu tư nên duy trì các điều khoản đơn giản ngay từ những vòng đầu.

**(Còn nữa)**

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