

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 15.2018



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Phát động cuộc thi khởi nghiệp VietNam Startup Wheel năm 2018
- 02 Gói hỗ trợ vốn 200 tỷ đồng cho startup trong lĩnh vực nông nghiệp
- 03 VnExpress tổ chức Diễn đàn Blockchain 2018
- 04 Thêm nhiều chính sách khuyến khích đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Sue'n: Mỹ phẩm thiên nhiên mang thương hiệu Việt
- 06 Giao thông công nghệ: khi viễn tưởng thành hiện thực

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Thực hiện không thành công chương trình thúc đẩy khởi nghiệp của chính phủ: Nguyên nhân và bài học kinh nghiệm (P4)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



PHÁT ĐỘNG CUỘC THI KHỞI NGHIỆP VIETNAM STARTUP WHEEL NĂM 2018

Ngày 15/5/2018, cuộc thi khởi nghiệp VietNam Startup Wheel lần 6 - năm 2018 đã được phát động với quy mô toàn quốc.

Vietnam Startup Wheel 2018 được bảo trợ bởi Văn phòng đề án 844 thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ, Hội Liên Hiệp Thanh Niên Việt Nam TPHCM, Hội Sinh viên Việt Nam TPHCM và Sở Khoa học và Công nghệ TPHCM. Ra đời từ năm 2013 với tên gọi Startup Wheel, đến nay đã trải qua được 5 mùa và đang bước vào năm thứ 6. Hàng năm cuộc thi thu hút gần 1.000 cá nhân, nhóm, doanh nghiệp khởi nghiệp.

Bà Trương Lý Hoàng Phi - Giám đốc Trung tâm Hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp (BSSC), Trưởng ban tổ chức Cuộc thi, cho biết khác với những năm qua, cuộc thi năm nay đổi tên thành Vietnam Startup

Wheel, và bắt đầu có sự tham gia bảo trợ của Bộ Khoa học và Công nghệ trong khuôn khổ Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025” (Đề án 844) của Chính phủ.

Các cá nhân/nhóm khởi nghiệp, doanh nghiệp khởi nghiệp, nhà khoa học/nhà sáng chế đang sinh sống, học tập, làm việc tại Việt Nam có ý tưởng, sản phẩm, dịch vụ, công nghệ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đều có thể đăng ký tham dự cuộc thi. Ngoài ra, các du học sinh/cựu du học sinh có ý tưởng/doanh nghiệp khởi nghiệp triển khai tại Việt Nam cũng có thể tham gia.

Theo thể lệ cuộc thi, các doanh nghiệp khởi

nghiệp phải có mô hình khởi nghiệp đã đăng ký kinh doanh và hoạt động dưới 5 năm; sản phẩm, dịch vụ đã tồn tại và có khách hàng sử dụng. Đối với cá nhân/nhóm khởi nghiệp thì cần có ý tưởng/sản phẩm/dịch vụ/công nghệ khởi nghiệp sáng tạo cụ thể và đang ở bất kỳ giai đoạn nào. Đối với nhà khoa học/nhà sáng chế cần có sản phẩm nghiên cứu khoa học khả thi, có tính ứng dụng cao và có khả năng thương mại hóa trên thị trường.

Tham gia cuộc thi, các thí sinh sẽ có cơ hội nhận giải thưởng tiền mặt có giá trị lên đến 200 triệu đồng; nhận đầu tư và các chính sách hỗ trợ nguồn vốn khởi nghiệp, tư vấn chiến lược cho phát triển dự án. Ngoài ra, các thí sinh còn được hỗ trợ thương mại hóa sản phẩm, dịch vụ khởi nghiệp; tăng khả năng tìm được đối tác, cộng sự cùng phát triển dự án; nhận được sự dẫn dắt từ các nhà cố vấn của cuộc thi, tìm kiếm những mentor phù hợp để giúp doanh nghiệp khởi nghiệp phát triển; tham gia miễn phí các khóa đào tạo chuyên môn pháp lý, thương hiệu, thuyết phục nhà đầu tư trong khuôn khổ cuộc thi; được đào tạo chính thức về khởi nghiệp thông qua khóa huấn luyện Lãnh đạo khởi nghiệp;...

Cuộc thi nhận hồ sơ đăng ký tham dự đến hết ngày 31/5/2018. Vòng chung kết, trao giải cuộc thi sẽ diễn ra vào tháng 8/2018.

Theo bà Trương Lý Hoàng Phi, nhiều năm qua,

CƠ CẤU, GIÁ TRỊ GIẢI THƯỞNG

- 1 giải nhất (dành cho doanh nghiệp khởi nghiệp): 200 triệu đồng
 - 1 giải nhất (dành cho cá nhân/nhóm khởi nghiệp): 150 triệu đồng
 - 1 giải nhì: 70 triệu đồng
 - 1 giải ba: 40 triệu đồng
 - 1 giải dự án sáng tạo nhất: 10 triệu đồng
 - Giải sinh viên khởi nghiệp xuất sắc nhất: 5 triệu đồng
 - Giải dự án được yêu thích nhất: 5 triệu đồng
- Ngoài ra, top 100 dự án vào vòng bán kết còn có cơ hội nhận được các giải thưởng phụ như Nữ sáng lập doanh nghiệp xuất sắc nhất, Sinh viên khởi nghiệp xuất sắc;...

Cuộc thi là sân lớn nhất dành cho cộng đồng khởi nghiệp tại Việt Nam. Cuộc thi không chỉ dừng lại ở việc thi để đoạt giải mà đây còn là một bộ phận đưa các doanh nghiệp khởi nghiệp Việt chinh phục những mục tiêu quan trọng trong chiến lược phát triển; trình diễn sản phẩm trước nhiều nhà đầu tư và có cơ hội thương mại hóa sản phẩm khởi nghiệp của mình. Tinh thần chính của cuộc thi là kết nối hệ sinh thái khởi nghiệp cả nước, uơm mầm và định hướng, huy động sự hỗ trợ của các đối tác với các doanh nghiệp trẻ./.



GÓI HỖ TRỢ VỐN 200 TỶ ĐỒNG CHO STARTUP TRONG LĨNH VỰC NÔNG NGHIỆP

Báo đầu tư - Đây là số vốn giai đoạn đầu mà Tập đoàn Vạn Thịnh Phát, Công ty cổ phần Đầu tư Saigon Peninsula cùng các đối tác đã huy động được để tài trợ cho Chương trình Khởi nghiệp Xanh trên quê hương Việt Nam

“Chương trình Khởi nghiệp xanh trên quê hương Việt Nam” vừa được công bố tại Hội nghị xúc tiến Thương mại, Công nghệ và Thu hút vốn phát triển hợp tác xã Việt Nam, do Liên minh Hợp tác xã Việt Nam và Viện Kinh tế Nông nghiệp Hữu cơ tổ chức.

Đây là chương trình hỗ trợ khởi nghiệp phát triển nông nghiệp nông thôn, thu hút tri thức trẻ khởi nghiệp; Hỗ trợ thanh niên nông thôn, đặc biệt là đối tượng công nhân từ các khu công nghiệp không còn đủ điều kiện sức khỏe để tiếp tục công việc về quê

lập nghiệp, ổn định cuộc sống và làm giàu bền vững trên mảnh đất quê hương.

Với số tiền 200 tỷ đồng đó sẽ do ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn (SCB) quản lý và sẽ giải ngân cho những trường hợp theo tiêu chí của ban tổ chức Chương trình Khởi nghiệp Xanh trên quê hương Việt Nam.

Đối tượng nhận được sự giúp đỡ là thanh niên có hoàn cảnh khó khăn tham gia khởi nghiệp có phương án sử dụng vốn hiệu quả. Thanh niên có nhu cầu làm

kinh tế tại các xã nông thôn mới; Thanh niên có nguyện vọng làm kinh tế, có ý tưởng sản xuất kinh doanh nhưng còn thiếu vốn.

Tài trợ một phần vốn cho các gia đình đặc biệt khó khăn, có công với cách mạng, gia đình bà mẹ Việt Nam anh hùng được lựa chọn theo tiêu chí của chương trình...

Đối với những nhà khởi nghiệp trẻ tuổi, vốn đầu tư ban đầu là rất quan trọng. Tuy nhiên, cùng với vốn, thanh niên mới bước vào con đường sản xuất, kinh doanh còn nhiều điều cần sự giúp đỡ như kiến thức, sự quyết tâm, dám vượt qua thách thức, khó khăn...

Bên cạnh việc hỗ trợ vay vốn tín dụng ưu đãi, hỗ trợ lãi suất Chương trình này cũng sẽ có những nội dung hỗ trợ khác như đào tạo giúp các đơn vị khởi nghiệp trẻ nâng cao năng lực sản xuất, quản trị, hợp tác trao đổi chuyên gia trong và ngoài nước, hợp tác với các lãnh đạo doanh nghiệp.

Đặc biệt, Chương trình sẽ thành lập các vườn ươm phòng lab nghiên cứu, công nghệ mẫu, sản xuất mô hình. Đặc biệt, sẽ đẩy mạnh truyền thông về khởi nghiệp bằng hành trình Khởi nghiệp xanh xuyên Việt đi qua 63 tỉnh thành...



VNEXPRESS TỔ CHỨC DIỄN ĐÀN BLOCKCHAIN 2018

VnExpress - Diễn ra ngày 14/6 tại Hà Nội, diễn đàn là cuộc đối thoại giữa các doanh nghiệp blockchain và cơ quan quản lý, nhằm sớm tìm ra giải pháp phát triển công nghệ blockchain tại Việt Nam.

Với sự bùng nổ mạnh mẽ toàn cầu trong thời gian qua, chính phủ nhiều nước đang tiếp cận công nghệ blockchain với thái độ thận trọng. Một vài quốc gia như Singapore, Malta, Dubai đã có những động thái cởi mở trong ứng dụng công nghệ blockchain cũng như xây dựng các hành lang pháp lý.

Còn Việt Nam vẫn đang tiếp tục theo dõi, khuyến khích phát huy những ưu điểm của công nghệ này đồng thời nghiên cứu, đưa ra các chính sách điều chỉnh phù hợp để giảm thiểu các rủi ro tiềm ẩn.

Trong bối cảnh trên VnExpress phối hợp cùng Bộ

Khoa học và Công nghệ tổ chức diễn đàn Blockchain Việt Nam 2018: *Tầm nhìn và Xu hướng phát triển* (Blockchain Forum 2018) vào ngày 14/6 tại Hà Nội.

Đây là diễn đàn blockchain đầu tiên dành cho các cơ quan quản lý, nhà làm chính sách với mục tiêu kết nối trực tiếp các đơn vị phát triển blockchain, doanh nghiệp ứng dụng công nghệ với các cơ quan quản lý để đưa ra được những đề xuất, kiến nghị pháp lý dành cho công nghệ trong thời gian gian tới.

Diễn đàn quy tụ nhiều chuyên gia trong và ngoài nước, đại diện cho các quốc gia đã ứng dụng thành

công blockchain, có hành lang pháp lý sớm, thu hút được vốn đầu tư quốc tế cho ngành công nghiệp chuỗi khối toàn cầu như Singapore, Dubai, Malta, Trung Quốc...

Bên cạnh đó, đội ngũ tư vấn các nhà làm chính sách, các startup blockchain cũng như doanh nghiệp ứng dụng công nghệ và các đơn vị Bộ ngành trực tiếp tham gia vào tiến trình tạo dựng khung hệ thống pháp lý cho blockchain tại Việt Nam cũng tham gia làm diễn giả trong sự kiện.

Blockchain 2018 sẽ kéo dài trong 4 giờ, gồm 3 phiên thảo luận đi từ tổng quan tình hình phát triển blockchain trên thế giới, thực trạng, cơ hội, thách thức phát triển công nghệ tại Việt Nam cho đến khuyến nghị, đề xuất chính sách, tầm nhìn phát triển từ nay cho đến năm 2025. Mỗi phiên thảo luận sẽ bao gồm các tham luận đến từ các diễn giả quốc tế và trong nước, trình chiếu video và phần trao đổi, tương tác trên sân khấu.

Theo *Forbes*, Việt Nam có thể trở thành trung tâm blockchain mới của khu vực, trên thế giới, là điểm đến của các nhà đầu tư công nghệ, đối tác phát triển blockchain quốc tế dựa vào số lượng giao dịch

tiền thuật toán lớn, đội ngũ phát triển công nghệ blockchain năng động, nhanh nhạy với công nghệ mới.

Vi vậy, một lộ trình thực thi các giải pháp, kiến tạo môi trường pháp lý thuận lợi để quản lý, khuyến khích công nghệ phát triển, ngăn ngừa các rủi ro là yêu cầu quan trọng. Tại Việt Nam hiện nay, một số ngành có tiềm năng cao ứng dụng công nghệ blockchain là giao dịch tài chính- đầu tư, quản lý hồ sơ y tế, truy xuất nguồn gốc thực phẩm...

Blockchain (chuỗi khối) được định nghĩa là công nghệ lưu trữ và truyền tải thông tin, dữ liệu bằng các khối liên kết với nhau và mở rộng theo thời gian. Với đặc tính phi tập trung, minh bạch và độ bảo mật cao, blockchain được đánh giá là công nghệ mang tính cách mạng, dẫn dắt sự thay đổi trong tương lai, ứng dụng được trong nhiều ngành nghề, lĩnh vực như tài chính ngân hàng, bán lẻ, vận chuyển hàng hóa, viễn thông...

Nhằm cung cấp những thông tin về Diễn đàn Blockchain 2018, VnExpress ra mắt chuyên trang tại địa chỉ <https://blockchain.vnexpress.net/> từ ngày 23/5.



THÊM NHIỀU CHÍNH SÁCH KHUYẾN KHÍCH ĐẦU TƯ VÀO NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN

Báo mới - Để khắc phục những bất cập của Nghị định số 210/2013/NĐ-CP về chính sách khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn, với mục tiêu tăng cường nguồn lực đầu tư cho lĩnh vực này, Nghị định số 57/2018/NĐ-CP mới đây của Chính phủ đã giảm tối đa các hỗ trợ trực tiếp (bằng tiền), điều chỉnh các mức hỗ trợ đủ sức hấp dẫn đối với doanh nghiệp.

NHIỀU CƠ CHẾ, CHÍNH SÁCH ƯU ĐÃI, HỖ TRỢ MỚI

Mới đây, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 57/2018/NĐ-CP về cơ chế, chính sách khuyến khích DN đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn, thay thế Nghị định số 210/2013/NĐ-CP.

Theo đó, hàng loạt bất cập trong chính sách khuyến khích đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn đã được thay đổi. Nghị định này quy định một số

cơ chế, chính sách ưu đãi, hỗ trợ đầu tư bổ sung của Nhà nước và quy định trình tự, thủ tục thực hiện ưu đãi, hỗ trợ đầu tư cho các DN đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn. Điển hình, các quy định khuyến khích, ưu đãi, hỗ trợ mới như: DN có dự án nông nghiệp được miễn tiền chuyển mục đích sử dụng đất đối với diện tích đất xây dựng nhà ở cho người lao động làm việc tại dự án; miễn tiền sử dụng đất đối với diện tích đất đó sau khi được chuyển đổi.

Đối với những dự án nông nghiệp đặc biệt ưu đãi đầu tư thì được miễn tiền thuê đất, thuê mặt nước kể từ ngày Nhà nước cho thuê đất, thuê mặt nước trong 15 năm đầu.

DN có dự án đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn được ngân sách địa phương hỗ trợ lãi suất vay thương mại sau khi dự án hoàn thành. Mức hỗ trợ bằng chênh lệch lãi suất vay thương mại so với lãi suất tín dụng Nhà nước ưu đãi đầu tư, tính trên số dư nợ thực tế tại thời điểm xem xét hồ sơ hỗ trợ. Hạn mức vay vốn được hỗ trợ lãi suất tối đa 70% tổng mức đầu tư của dự án; thời gian hỗ trợ tối đa 08 năm.

Bên cạnh đó, DN có dự án nông nghiệp đặc biệt ưu đãi đầu tư, ưu đãi đầu tư và khuyến khích đầu tư trực tiếp đào tạo nghề cho lao động được ngân sách nhà nước hỗ trợ với mức 02 triệu đồng/tháng/lao động, thời gian hỗ trợ 03 tháng. Đồng thời, DN này được hỗ trợ 50% chi phí quảng cáo, xây dựng thương hiệu sản phẩm chủ lực quốc gia và cấp tỉnh; 50% kinh phí tham gia triển khai hội chợ trong nước, ngoài nước được cấp có thẩm quyền phê duyệt...

NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG MÔI TRƯỜNG KINH DOANH TRONG NÔNG NGHIỆP

So với Nghị định số 210/2013/NĐ-CP, Nghị định số 57/2018/NĐ-CP đã giảm tối đa các hỗ trợ trực tiếp (bằng tiền), điều chỉnh các mức hỗ trợ đủ sức hấp dẫn đối với DN nhưng phù hợp khả năng cân đối ngân sách nhà nước và cơ chế thị trường, chỉ hỗ trợ một phần trong tổng mức đầu tư nhằm tạo trách nhiệm đầu tư hiệu quả của đồng vốn, ngăn ngừa trục

lợi chính sách. Các hỗ trợ trực tiếp chỉ còn tập trung vào một số sản phẩm có tiềm năng, lợi thế cần khuyến khích phát triển.

Nghị định đã bổ sung các hỗ trợ theo thẩm quyền của Chính phủ được giao tại các luật chuyên ngành: mức miễn giảm tiền sử dụng đất; miễn giảm một số thủ tục theo pháp luật về xây dựng; cho phép chủ đầu tư dự án thực hiện song song hoặc lồng ghép các thủ tục về đất đai, môi trường, xây dựng và nhận hỗ trợ...

Có thể nói, những cơ chế ưu đãi mới đã mở rộng đối tượng hỗ trợ và điều kiện hỗ trợ thấp hơn rất nhiều so với Nghị định số 210/2013/NĐ-CP. Đây là tin vui đối với các DN hoạt động, đầu tư trong lĩnh vực nông nghiệp, đặc biệt trong bối cảnh đang thực hiện mạnh mẽ Đề án tái cơ cấu ngành Nông nghiệp theo hướng nâng cao giá trị gia tăng, thu nhập cho người dân.

Tuy nhiên, nhiều ý kiến phân tích cũng cho rằng Nghị định số 57/2018/NĐ-CP chỉ là cơ chế khung, hiệu lực, hiệu quả của chính sách còn phụ thuộc nhiều vào quyết tâm chính trị của các cấp, nguồn lực cân đối để thực hiện chính sách.

Ngoài ra, một số chuyên gia cho rằng cần tiếp tục nâng cao chất lượng môi trường kinh doanh trong nông nghiệp thông qua khắc phục các vấn đề cố hữu như sản xuất manh mún; quản lý nhà nước về vệ sinh an toàn thực phẩm, quản lý chất lượng vật tư nông nghiệp còn hạn chế; cơ chế liên kết giữa DN và người dân còn lỏng lẻo và thiếu hài hòa lợi ích...



5DESIRE: DỰ ÁN HỖ TRỢ ĐẦU TƯ VÀ TƯ VẤN CỦA DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP

Phạm Lê Nguyên - cô gái trẻ sinh năm 1985 tại Hà Nội vốn là cựu sinh viên trường Đại học Ngoại Thương Hà Nội. Với niềm đam mê kinh doanh, ngay từ khi còn là sinh viên, Lê Nguyên đã mong muốn xây dựng một doanh nghiệp của riêng mình. Cũng vì mong muốn đó mà ở độ tuổi đôi mươi, Lê Nguyên đã ghi dấu ấn tên tuổi của mình tại các cuộc thi khởi nghiệp: Năm 2007, đạt giải nhì cuộc thi khởi nghiệp KAWAI; Năm 2015, đạt giải nhì cuộc thi khởi nghiệp do VTV3 tổ chức và là 1 trong 30 gương mặt tiêu biểu dưới 30 tuổi do tạp chí Forbes Việt Nam bình chọn.

Trong quá trình tham gia các cuộc thi, Lê Nguyên có cơ hội làm việc với ban giám khảo, các nhà cố

vấn - những người giàu kinh nghiệm khởi nghiệp. Họ đã “mài dũa” cho Nguyên ý tưởng, nhìn nhận đánh giá thị trường, lên kế hoạch kinh doanh chi tiết... Đây là những nền tảng kiến thức để Nguyên vững vàng trong các dự án khởi nghiệp sau này, đặc biệt là dự án 5Desire.

5DESIRE: CẦU NÓI CỦA DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP

5Desire được thành lập năm 2011 với sứ mệnh xây dựng cộng đồng khởi nghiệp, phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp, hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ tại Việt Nam. Thời điểm đó, cùng với Topica, 5Desire tạo nên làn sóng thứ hai về khởi nghiệp. Cái tên Phạm Lê Nguyên cũng được nhiều

người biết đến.

5Desire là đơn vị đầu tiên tổ chức Networking Event cho các doanh nghiệp khởi nghiệp tại Hà Nội, bước đầu tạo ra sân chơi cho các doanh nghiệp gặp gỡ, trao đổi kinh nghiệm và hợp tác. Chuỗi các Event với nhiều chủ đề quan tâm trong ngành công nghệ được tổ chức hàng tuần thu hút từ 100-150 lãnh đạo hay những người giữ vị trí chủ chốt trong những công ty công nghệ đến dự. Thông qua chuỗi sự kiện này, 5Desire đã góp phần hình thành và phát triển cộng đồng khởi nghiệp tại Hà Nội, khuyến khích khát vọng doanh nhân và tinh thần khởi nghiệp của giới trẻ.

Tò mò hỏi ý nghĩa của tên Dự án, Nguyễn mím cười chia sẻ: “Khi quyết định khởi nghiệp, công việc đầu tiên là chọn một cái tên. Mọi người trong nhóm đưa ra ý tưởng chơi chữ (giống như với Kenh14 - số 14 đồng âm với For Teens (dành cho thanh niên)). Sau 1 tuần suy nghĩ, cả nhóm nhận thấy số 5 là số trùng với những động từ mang ý nghĩa rất tích cực, rất phù hợp với tinh thần start-up như: **Fine, Find, Fire, Fight**. Ban đầu chúng mình nghĩ tới 5Dream, nhưng lại chợt nghĩ từ Dream, đã là giấc mơ thì không bao giờ trở thành hiện thực được. Lúc đấy, mình nghĩ đến Desire, tiêu đề của một chương sách mình rất thích nằm trong cuốn *“Think and grow rich”* của Napoleon Hills. Chữ Desire đó thể hiện được những mong muốn, khát khao bùng cháy trong mỗi thành viên của nhóm”.

Tạo được uy tín nên nhiều bạn trẻ tìm đến để tìm kiếm sự hỗ trợ từ Phạm Lê Nguyên. Có được sự giúp đỡ hữu ích, nhiều startup đã trưởng thành và đứng vững trên thị trường.

Nhớ lại những ngày đầu thành lập, Nguyên cho biết: “Ban đầu, dự án chỉ có 5 người. Mặc dù vậy theo mình tự đánh giá là nhóm đã làm được khá nhiều việc nhưng công việc chủ yếu vẫn là kết nối giữa các stat-up với nhà đầu tư. Sau một năm hoạt động, mình thấy rằng nếu chỉ kết nối đầu tư sẽ không

đủ tài chính để hoạt động lâu dài. Do đó, mình đã quyết định chuyển hướng, làm thêm mảng tư vấn. Cũng chính việc chuyển hướng này đã gây sự xáo trộn về vấn đề nhân sự, một số bạn đã ra đi...”.

Kết nối và đam mê, năm 2015 dự án 5Desire đã nhận được giải thưởng trị giá 20.000 USD trong cuộc thi Dev Generation của Softlite Venture Partner cho sự đóng góp của doanh nghiệp đối với sự phát triển của cộng đồng khởi nghiệp. Cũng năm đó, Lê Nguyên là doanh nhân duy nhất của Việt Nam được lựa chọn tham quan nước Mỹ trong chương trình của Chính phủ Mỹ mang tên “A New Beginning: Entrepreneurship an Business Innovation”.

NHỮNG CHÔNG GAI KHI HÁI TRÁI NGỌT

Sự nghiệp đang thuận lợi thì bước ngoặt đến với Phạm Lê Nguyên, khi cô sinh em bé. Đây là thời điểm mà Nguyên cảm thấy vô cùng khó khăn cả về sức khỏe lẫn tinh thần. Nguyên thấy dường như cả xã hội chống lại mình và cô vô cùng khổ tâm. Đôi khi bố mẹ Nguyên cũng khuyên con gái dừng lại và tìm lấy một công việc ổn định. Thật may mắn, trong giai đoạn khó khăn, cô tình cờ đọc được quyển sách có tên “Năng đoạn kim cương” và nhận ra rằng, mọi thứ mình suy nghĩ đều từ chính mình mà ra và mình cần sớm phải thức tỉnh.

Không chịu lùi bước, Phạm Lê Nguyên ghi dấu ấn trở lại của mình khi trở thành đối tác của Pennan Partner thực hiện nghiên cứu “Mở rộng cơ hội tiếp cận tài chính cho các doanh nghiệp công nghệ” được InfoDev (thuộc World Bank) xuất bản năm 2013.

Năm 2014, 5Desire đã đầu tư vào 4 doanh nghiệp khởi nghiệp: Chọn giá đúng; sàn thương mại điện tử oto www.otos.vn; hệ thống thương mại điện tử cung cấp sản phẩm sức khỏe và làm đẹp cho phụ nữ www.lixibox.com; nhà bán lẻ trực tuyến đồ nội thất www.alahometo.com.

Năm 2015, 5Desire tiếp tục đầu tư vào một số doanh nghiệp khởi nghiệp, trong đó có “Wake it up” -



nền tảng tạo và quản lý chiến dịch xã hội miễn phí đã danh giải nhất cuộc thi thách thức một triệu USD do tổ chức FoxVietnam tổ chức năm 2016.

Trong quá trình hỗ trợ khởi nghiệp, Lê Nguyên phát hiện có nhiều doanh nghiệp rất tiềm năng nhưng “hổng” một số thứ đến từ văn hóa và giáo dục. Nếu được bù đắp ngay từ nhỏ sẽ tạo ra nền tảng tốt hơn sau này. Thời điểm này cũng là lúc có con nhỏ nên cô cũng nghiên cứu nhiều hơn, sâu hơn về giáo dục, đặc biệt là giáo dục cho trẻ em.

TỪ 5DESIRE ĐẾN BEEM: KHÁT VỌNG KHỞI NGHIỆP CỦA CÔ GÁI TRẺ

BEEM là doanh nghiệp khởi nghiệp hoạt động theo mô hình đặt hàng dài hạn, phát triển toàn diện cho trẻ em từ 2-6 tuổi dựa trên 8 loại hình thông minh. Bộ sản phẩm được mua bản quyền của Hàn Quốc và được các chuyên gia của Mỹ và Hàn Quốc nghiên cứu, phát triển. BEEM được phôi thai ra đời khi Lê Nguyên có tình cảm đặc biệt với giáo dục cho trẻ em.

Sở dĩ là mô hình dài hạn bởi việc lựa chọn khác hẳn mô hình bán lẻ (là hình thức tự chọn một sản phẩm nào đó theo sở thích). Với BEEM, các chuyên gia đã tư vấn, lựa chọn sản phẩm cho bố mẹ. Mỗi hộp đồ chơi của từng lứa tuổi có 12 hộp quà tương ứng với 12 tháng phù hợp với sự phát triển của não bộ trẻ em theo từng tháng. Trong bộ giáo cụ có 10 giáo cụ và sách giúp trẻ em phát triển cả tư duy logic, nghệ thuật, ngôn ngữ, thể chất và nhân cách. Đây là mô hình mà người dùng có thể trả tiền trong 1 năm hoặc 6 tháng. Ở Hàn Quốc, mô hình đã có hơn 230 nghìn bà mẹ tin dùng trong khi ở Trung Quốc là khoảng gần 100 triệu.

Bản khoản đặt câu hỏi với Nguyên, liệu có khó khăn khi đặt hàng mà không được lựa chọn? Nguyên chia sẻ: Tất cả gói hàng đều được giới thiệu trên website, bên cạnh đó, đội ngũ nhân sự của BEEM luôn sẵn sàng giải thích ý nghĩa của bộ đồ chơi mang lại điều gì. Hơn nữa, điều quan trọng là ngoài đồ chơi thì để phát triển còn cần sự tương tác giữa bố mẹ và

bé. Chỉ với 10 giáo cụ riêng lẻ nhưng khi sáng tạo, kết hợp có thể tạo ra hàng trăm kiểu đồ chơi khác nhau.

Tò mò hỏi ý nghĩa của tên dự án, Nguyễn nói: BEEM liên quan đến trẻ em, khi đọc giống món “Bim bim” mà trẻ con ưa thích, cũng giống tiếng còi ô tô, cũng có thể giống tiếng “Bim”...

BEEM là dự án khởi nghiệp thứ ba của Nguyễn sau dự án “kenh14.vn” và “5Desire”. Dự án mang ý nghĩa với Nguyễn bởi liên quan đến giáo dục, đặc biệt là phát triển não bộ của trẻ. Nguyễn cũng muốn xem con mình có thể làm những gì.

Sau hơn 1 năm ra đời, dự án BEEM đã có những dấu mốc đáng nhớ khi có hàng trăm hộp quà được phát hành vào những tháng ban đầu, website dự án chưa có. Đến nay đã có hơn 5.000 hộp quà được

trao đến trẻ em Việt Nam. Lê Nguyễn không đặt quá nhiều kỳ vọng trong tương lai những vì là dự án có ý nghĩa cộng đồng nên cô luôn tâm niệm phải hết sức có thể.

Trong thời gian tới, BEEM sẽ tập trung vào hai dòng sản phẩm: (1) Dòng sản phẩm giáo cụ phát triển toàn diện đặt hàng dài hạn, hợp tác với đối tác Hàn Quốc; (2) Dòng sản phẩm đồ chơi cá nhân hóa được sản xuất ở Việt Nam.

“Nếu các bạn muốn làm điều gì lớn lao, đừng chỉ dừng lại ở mong muốn và đam mê mà các bạn phải thực sự tìm hiểu về nó” - Đó là điều Phạm Lê Nguyễn mong muốn gửi đến các bạn trẻ khởi nghiệp ở Việt Nam.

Minh Phương



GIAO THÔNG CÔNG NGHỆ: KHI VIỄN TƯỞNG THÀNH HIỆN THỰC

Jetpack, động cơ giống như một chiếc balo đeo sau lưng giúp con người bay vọt lên như siêu nhân trong các tác phẩm khoa học viễn tưởng kinh điển có thể không lâu nữa sẽ có mặt trong đời sống hiện thực khi lĩnh vực giao thông vận tải bùng nổ với cuộc cách mạng công nghệ 4.0.

Tuy vậy, đối với mỗi một hình thức vận chuyển mới lạ, để đi vào đời sống, phải thỏa mãn một số yêu cầu. Thứ nhất, công nghệ mới phải hoạt động an toàn và trong khuôn khổ pháp lý phù hợp. Thứ hai, công nghệ mới phải được công chúng chấp nhận và có các mô hình kinh doanh vững chắc khi một ý tưởng mới được chuyển từ phòng thí nghiệm nghiên cứu và phát triển sang thử nghiệm, triển khai quy mô nhỏ và cuối cùng là được sử dụng một cách rộng rãi.

Hiện tại, vẫn còn nhiều phỏng đoán về tương lai của giao thông vận tải. Nhưng rất nhiều start-up với các khoản đầu tư lớn đang nỗ lực đột phá lĩnh vực này, nhằm biến những phỏng đoán thành hiện thực. Vậy, hãy điểm qua những công nghệ trong lĩnh vực giao thông có khả năng đi vào đời sống.

CÁC PHƯƠNG TIỆN GIAO THÔNG KẾT NỐI VÀ TỰ LÁI (CAV)

Những chiếc xe không người lái, hay các phương

tiện kết nối và tự lái (CAV), đang giành được những khoản đầu tư lớn, nhưng những ứng dụng của CAV và các hình thức vận chuyển mới khác cũng không kém phần thu hút: trong đó bao gồm thành phố thông minh, phân phối hàng hóa và vận chuyển hàng tiêu dùng.

Mặc dù những công nghệ này mới chỉ ở giai đoạn phát triển ban đầu trước khi được áp dụng rộng rãi, nhưng trong biểu đồ Hype Cycle minh họa cho sự chuyển dịch những xu hướng mới của công ty tư vấn và nghiên cứu Gartner, những công nghệ này đã vượt qua được giai đoạn Through of Disillusionment (giai đoạn thoái trào).

Không có gì ngạc nhiên khi thị trường CAV đang phát triển mạnh. Trong một báo cáo về "đầu tư và giao dịch xe tự lái hay công nghệ lõi" được Viện Brookings công bố, từ tháng 8 năm 2014 đến tháng 6 năm 2017 có hơn 160 giao dịch riêng lẻ trị giá khoảng 80 tỷ đô la đã diễn ra trong thị trường này. Những giao dịch này bao trùm từ linh kiện điện tử tự động, vi mạch, các ứng dụng chia sẻ xe, AI/deep learning, lập bản đồ kỹ thuật số, phần mềm phi AI, các hệ thống vật lý và các bộ cảm biến. Bản báo cũng đưa ra kết luận, đầu tư cho lĩnh vực này năm 2018 sẽ lớn hơn tổng số 80 tỷ USD được đầu tư trong giai đoạn 2014 -2017 và tiếp tục tăng do cuộc đua khai thác các động cơ tự lái vẫn còn đang tiếp diễn.

Bên cạnh đó, nhận thức của công chúng về mức độ an toàn của xe tự hành dường như đang theo hướng tích cực. Trong một cuộc khảo sát năm 2017, Gartner nhận thấy rằng trong khi 55% người tham gia (từ Mỹ và Đức) trả lời sẽ không di chuyển bằng một chiếc xe tự lái hoàn toàn, thì 71% người lại cho biết họ sẽ đi trên một chiếc xe tự lái một phần.

Những công bố này đã được được khắc họa rõ hơn trong Nghiên cứu về Người tiêu dùng Ô tô Toàn cầu của Deloitte năm 2018. Nghiên cứu cho thấy số người cho rằng các phương tiện tự lái hoàn toàn là

không an toàn đạt tỷ lệ 57% (ở Nhật Bản) tới 22% (ở Mexico). Trong cuộc khảo sát năm trước, con số này cao hơn nhiều, dao động từ 81% (Hàn Quốc) đến 54% (Braxin).

Tuy nhiên, như Deloitte lưu ý, cần phải phân biệt giữa nhận thức của người tiêu dùng về phương tiện giao thông tự lái hoàn toàn, với sự nghi ngờ về mức độ an toàn của công nghệ này. Rõ ràng, mức độ tự lái của phương tiện giao thông đóng vai trò quan trọng và điều này đã được SAE International, tổ chức gồm các nhà khoa học và kỹ sư hàng đầu thế giới, hệ thống hóa thành sáu cấp độ khác nhau, từ không tự động (Cấp 0) đến tự động hóa hoàn toàn (Cấp 5). Cấp 3 trở lên được coi là 'hệ thống lái tự động'. Trong một chiếc xe cấp 3, hệ thống sẽ điều khiển vô lăng, tăng và giảm tốc, theo dõi môi trường lái, với sự can thiệp của con người sẽ được sử dụng khi cần. Một chiếc xe Cấp 5 hoàn toàn tự động sẽ không có vô lăng, chân phanh hoặc bất kỳ thiết bị điều khiển nào khác. Con người, nếu hiện diện, chỉ đơn giản là hành khách

Nhiều thử nghiệm về xe tự lái đang được tiến hành trên toàn thế giới, tập trung nhiều nhất ở California, vì vậy cho số liệu thống kê rõ nhất về các vụ tai nạn giao thông liên quan đến xe tự lái. Kể từ năm 2014, Sở Phương tiện Cơ giới của California (DMV) đã ghi nhận có 54 báo cáo về tai nạn xe hơi tự lái (tới ngày 18 tháng 1 năm 2018). Các báo cáo này cho thấy, chỉ có bốn (7,4%) vụ là do lỗi của xe tự lái và mỗi một vụ đều có sự kiểm soát thủ công tại một thời điểm nào đó khi xảy ra tai nạn. Hầu hết tất cả các vụ đều là tai nạn nhỏ, tốc độ thấp không có thương tích, và đa số (56%) liên quan đến xe tự lái là do chiếc xe được điều khiển bởi người bắt cần.

DMV California hiện đang trong quá trình sửa đổi các quy định của mình để cho phép thử nghiệm các phương tiện tự động hoàn toàn không có người lái (ví dụ: xe Cấp 5).

Mấu chốt để cải thiện hiệu suất và tính an toàn của các phương tiện tự lái chính là sự thuần thực của hệ thống liên lạc giữa phương tiện giao thông với phương tiện giao thông (V2V) và phương tiện giao thông với hạ tầng (V2I) và các hệ thống xử lý dữ liệu (theo thời gian thực). Về lâu dài, các bộ phận liên quan, ví dụ như các hệ thống LiDAR (quét lade từ trên không), sẽ trở nên rẻ hơn, giúp loại bỏ một rào cản khác trong tiến trình hướng tới áp dụng phổ biến. Những bộ phận này cũng sẽ trở nên tiết kiệm điện hơn, khiến chúng thích hợp áp dụng vào các phương tiện sạch chạy bằng điện.

Các phương tiện giao thông tự lái có khả năng được chứng minh là an toàn hơn nhiều so với phương tiện thông thường và niềm tin của công chúng đối với loại phương tiện mới này chắc chắn sẽ tăng lên. Nhưng ngay cả trong kịch bản sáng sủa nhất đối với CAV, chắc chắn sẽ diễn ra một khoảng thời gian giao thời khi các loại xe thông thường dần bị thay thế. Giai đoạn chuyển tiếp này, có thể kéo dài hơn một thập kỷ, sẽ chứng kiến những con đường lưu thông một hỗn hợp gồm các phương tiện người lái và tự điều khiển; và có thể tạo ra những thách thức đối với người lái, hành khách, nhà quản lý và cả cơ quan thực thi. Và tất nhiên, một khi CAV trở nên phổ biến, chúng vẫn sẽ phải đối phó với người đi bộ và các yếu tố phi xe cộ không thể dự đoán trước khác trong môi trường.

MÁY BAY GIAO HÀNG KHÔNG NGƯỜI LÁI (DELIVERY DRONE)

Hầu hết mọi người đều quen thuộc với máy bay không người lái từ các cảnh quay trên truyền thông và các loại máy bay không người lái cấp thấp hiện nay cũng khá rẻ để những người đam mê có thể trực tiếp sử dụng. Trong khi đó, về mặt thương mại, các công ty logistics như Amazon (Prime Air), DHL và UPS đang nghiên cứu việc sử dụng máy bay không người lái để phân phát bưu kiện, đặc biệt là giao hàng 'chặng cuối' ở những khu vực nông thôn, nơi xe

HAI SỰ CỐ TÁC ĐỘNG MẠNH TỚI NGÀNH CÔNG NGHIỆP XE KHÔNG NGƯỜI LÁI

Khoảng 10 giờ tối ngày 18 tháng 3 năm 2018 một người đi bộ ở Tempe, Arizona bị một chiếc xe Uber Volvo XC90 trong chế độ tự lái (với một tài xế trong xe) đâm vào và sau đó đã chết do chấn thương. Mặc dù có nhiều bộ cảm biến trên xe, chiếc xe của Uber này đã không phát hiện được người đi bộ đang đạp xe băng qua đường, và cảnh quay lại từ video cho thấy người ngồi trong xe dường như không chú ý đến điều kiện đường xá. Các cuộc điều tra vẫn đang tiếp diễn, trong khi đó các thử nghiệm xe tự lái của Uber ở Arizona đã bị đình chỉ.

Vào ngày 23 tháng 3 năm 2018, người lái chiếc Tesla Model X đã bị chết ở Thung lũng Silicon khi sử dụng chế độ hỗ trợ lái xe Autopilot. Chiếc xe đã va vào dải phân cách bằng bê tông ở tốc độ cao. Một lần nữa, các cuộc điều tra vẫn chưa hoàn thành, mặc dù ngày 30 tháng 3 năm 2018 Tesla tuyên bố: "Người lái xe đã nhận được một số cảnh báo sớm về việc nắm vô lăng bằng hình ảnh và âm thanh trong khi lái và tay của người lái xe đã rời khỏi vô lăng 6 giây trước khi xảy ra va chạm. Người lái xe được bộ cảnh báo tai nạn thông báo có khoảng năm giây và 150 mét tầm nhìn không bị giải phân cách cản trở, nhưng hộp đen trên xe cho thấy người lái xe đã không thực hiện hành động nào".

Rõ ràng, tương tác giữa các hệ thống tự lái và con người sẽ là một vấn đề cần phải giải quyết trong thời gian tới.

tải và xe van thông thường có thể gặp khó khăn. Chương trình "moonshot factory" X của Google cũng đang thực hiện R & D về máy bay giao hàng không người lái thông qua dự án Project Wing.

Những cuộc khảo sát về sự chấp nhận của công

chúng cho thấy, lĩnh vực máy bay giao hàng không người lái dường như là 'được quan tâm nhưng với tinh thần cảnh giác'. Một cuộc khảo sát trực tuyến do Bưu điện Mỹ tiến hành vào tháng 6 năm 2016 cho thấy trong khi 3/4 trong số 1.465 người trả lời cho rằng sẽ có hình thức giao hàng không người lái vào năm 2021, thì chưa tới một nửa (44%) thích ý tưởng này. Sự cố không người lái gây lo ngại lớn nhất (46%) còn hành vi trộm cắp (16%) và lạm dụng có chủ ý (14%) ít gây lo ngại hơn nhiều. Giao hàng nhanh chóng là lý do chính để công chúng quan tâm đến công nghệ, với giao hàng khẩn cấp cũng là lý do quan trọng. Tại Anh, Đánh giá Giao hàng Hộ gia đình Người tiêu dùng IMRG năm 2016 cho thấy một phần tư trong số 1.280 người được khảo sát (25,6%) là sẽ chấp nhận giao bưu kiện bằng máy bay không người lái, một mức tăng nhẹ so với khảo sát năm trước (23,8%)

Quy định sẽ là một yếu tố quan trọng đối với tương lai của lĩnh vực giao hàng bằng máy bay không người lái. Tại Mỹ, cần có sự nới lỏng luật của Cục Hàng không Liên bang (FAA). Các Quy tắc Phần 107 nghiêm ngặt của cơ quan này chỉ cho phép một phi công có giấy chứng nhận điều khiển một máy bay không người lái trong khoảng thời gian chừng nào toàn hệ thống bay nặng dưới 25kg, chuyến bay vẫn nằm trong đường ngắm của nhà điều hành và không vượt qua biên giới quốc gia hoặc tiểu bang. Các hạn chế khác trong phần 107 là các chuyến bay không người lái phải diễn ra vào ban ngày, ở trong vùng trời loại G (không kiểm soát, độ cao thấp), không thể vận hành từ một phương tiện đang di chuyển hoặc chuyển sang cho bất kỳ ai không trực tiếp tham gia

vào vận hành. FAA có thể sẽ cung cấp giấy miễn trừ các quy tắc này. Đây là yếu tố cần để các công ty như Amazon và những công ty khác có thể vận hành dịch vụ chở hàng bằng máy bay không người lái. Không phải ngẫu nhiên mà thử nghiệm dịch vụ máy bay không người lái vận chuyển hàng đầu tiên của Amazon là Prime Air lại được diễn ra ở Anh, nơi mà các quy định có phần ít nghiêm ngặt hơn. Trong khi đó, NASA đang phát triển một hệ thống Quản lý Giao thông Hệ thống Máy bay Không người lái (UTM). Hệ thống này chủ yếu là kiểm soát không lưu tự động cho máy bay không người lái, một thành phần quan trọng khác của hệ sinh thái máy bay không người lái thương mại.

Các vấn đề quy định về máy bay không người lái chở hàng và các phương tiện CAV lớn đã khiến Starship Technologies, start-up có hai nhà sáng lập là Janus Friis và Ahti Heinla đồng thời cũng là những người phát triển ra phần mềm gọi điện thoại trực tuyến Skype nổi tiếng, theo đuổi một lộ trình "sát với mặt đất" hơn: robot tự lái sáu bánh nhỏ của Starship có thể hoạt động trong bán kính 3km, phân phát hàng hóa như các gói bưu kiện, đồ khô và thực phẩm trong 15-30 phút.

Đến tháng 10 năm 2017, các rô-bốt của Starship đã tăng phạm vi vận hành lên tới 100.000km, với các chương trình thí điểm bao gồm dịch vụ giao bánh pizza hợp tác với hãng Domino's.

(Còn nữa)

Phương Anh (theo TechRepublic, The new commute: How driverless cars, hyperloop, and drones will change our travel plans)



THỰC HIỆN KHÔNG THÀNH CÔNG CHƯƠNG TRÌNH THỨC ĐẨY KHỞI NGHIỆP CỦA CHÍNH PHỦ: NGUYÊN NHÂN VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM (PHẦN CUỐI)

TẦM QUAN TRỌNG CỦA TOÀN CẦU HOÁ

Bài học cuối cùng liên quan đến việc thực hiện thành công chương trình thúc đẩy khởi nghiệp của chính phủ là chính phủ cần chú trọng vào việc phát triển những liên kết mạnh mẽ với các quỹ đầu tư mạo hiểm trên toàn thế giới. Vốn mạo hiểm là một loại hình kinh doanh ngày càng được toàn cầu hoá, trong đó việc liên kết mạnh mẽ với các thị trường lớn dường như là chìa khoá của sự thành công. Việc phát triển một ngành công nghiệp vốn mạo hiểm độc lập, tuy hấp dẫn đối với các nhà hoạch định chính sách, dường như không phải là một chiến lược chiến

thắng (winning strategy).

Một ví dụ ẩn dụ về câu chuyện toàn cầu hoá là Skype. Khi nhận được khoản tài trợ đầu tư ban đầu vào năm 2003, Skype là công ty hoạt động theo “cơ chế bí mật”. Năm 2000, những người sáng lập đầu tiên của Skype, Niklas Zennstrom và Janus Friis, đã phát triển chương trình Kazaa. Chương trình này cho phép người dùng dễ dàng tải nhạc và video từ máy tính của người dùng khác. Hệ thống chia sẻ như vậy có vẻ vô tội, nhưng quyền đối với phần lớn nội dung được chia sẻ trên mạng Kazaa không thuộc sở hữu của những người chia sẻ chúng: nhạc và phim

có bản quyền của các hãng phim và các công ty sản xuất lớn, vốn không hề coi trọng việc mất doanh thu do Kazaa gây ra.

Đến cuối năm 2003, với hơn 300 triệu bản đã được tải xuống từ Kazaa - gần như bất kỳ chương trình nào trên thế giới - Zennstrom và Friis đã nổi lên là hai trong số những kẻ thù chính của ngành kinh doanh âm nhạc. Một câu hỏi đặt ra là liệu Kazaa có thực sự vi phạm luật bản quyền vào thời điểm đó hay không khi mà chương trình chủ yếu phục vụ như một nền tảng cho những người chia sẻ, chứ không phải trực tiếp tham gia vào các hoạt động thương mại. Mặc dù hai nhà sáng lập đã cắt đứt hầu hết mối liên hệ của họ với công ty nhưng cặp đôi này vẫn bị các công ty âm nhạc và luật sư của họ truy nã. Kết quả là, công ty hoạt động vô cùng bí mật, không tiết lộ vị trí của các văn phòng ở châu Âu và danh tính của các lập trình viên người Estonia đã tạo nên trái tim của công ty.

Sau đó, Skype sử dụng một công nghệ tương tự Kazaa cung cấp khả năng gọi điện miễn phí trên Internet. Chỉ cần hai người có micro và phần mềm Skype, họ có thể dễ dàng nói chuyện với nhau. Vào thời điểm đó, công ty ước tính mỗi khách hàng mới phải trả cho Vonage, nhà cung cấp hàng đầu về điện thoại Internet sử dụng mô hình tập trung truyền thống, 400 USD. Ngược lại, một khách hàng mới của Skype gần như không phải trả chi phí nào.

Tuyên bố giá trị này đủ để thu hút một số nhà đầu tư mạo hiểm hàng đầu, bất chấp tính chất xa xôi và bí mật của công ty. Các công ty đầu tư mạo hiểm Bessemer, Draper Fisher Jurvetson và Index Ventures, v.v.. đã thực hiện một vòng tài trợ ban đầu với giá trị vài triệu USD; ngay sau đó khoản tài trợ lớn hơn tiếp tục được rót vào. Mặc dù thực tế là Skype thường xuyên thay đổi văn phòng và các nhóm đầu tư mạo hiểm có rất ít khả năng giám sát trực tiếp các lập trình viên ở Estonia - các nhà đầu tư vẫn sẵn sàng đặt cược rằng kinh nghiệm của đội ngũ quản lý sẽ làm cho công ty thành công. Và thực sự

sự tự tin của họ là hợp lý: eBay đã mua lại công ty này vào năm 2005 với giá 2,6 tỷ USD, đem lại cho các nhà đầu tư chuỗi A lợi nhuận nhiều hơn gấp trăm lần số tiền họ đầu tư.

Toàn cầu hóa ngành công nghiệp đầu tư mạo hiểm ngày càng gia tăng có thể được thấy ở ba phương diện:

- Đầu tiên là trong các cam kết vốn của các cổ đông góp vốn. Các thị trường vốn mạo hiểm được phân mảng cực kỳ nghiêm ngặt: các nhà đầu tư của Đức đầu tư ở Đức, các nhà đầu tư của Pháp đầu tư ở Pháp, v.v.. Tuy nhiên, theo thời gian, những rào cản này bị phá vỡ và dòng vốn quốc tế trở nên phổ biến hơn nhiều. Ví dụ, ở châu Âu, năm 1993, chỉ có 19% số tiền được các nhóm đầu tư mạo hiểm và mua lại huy động là từ các nguồn vốn bên ngoài châu Âu. Đến năm 2007, con số này lên đến 34%. Trong các thị trường thành công nhất, chẳng hạn như Anh, tỷ trọng trong nước thậm chí còn thấp hơn: chỉ một phần tư vốn là từ các nguồn trong nước.

- Thứ hai là sự phân bổ đầu tư của các nhà đầu tư mạo hiểm thay đổi. Trong những năm trước, nhiều nhóm đầu tư mạo hiểm nhấn mạnh tầm quan trọng của việc đầu tư cực kỳ cục bộ, thường chỉ trong phạm vi cách văn phòng của họ một giờ lái xe. Tuy nhiên, theo thời gian, việc đầu tư ở khoảng cách xa trở nên phổ biến hơn nhiều. Tốc độ tăng trưởng mạnh mẽ của các dự án đầu tư mạo hiểm ở Ấn Độ và Trung Quốc, kết hợp với các giao dịch thành công ở nơi khác, cho thấy tiềm năng đầu tư ở nước ngoài.

- Cuối cùng và có lẽ quan trọng nhất là việc triển khai các nguồn lực của chính các doanh nghiệp khởi nghiệp. Trong vài năm qua, việc đầu tư ở nước ngoài ngay cả đối với các công ty Silicon Valley trẻ nhất là hoàn toàn phổ biến. Thông thường, các nhóm này sẽ sử dụng các lập trình viên ở Ấn Độ (nếu quan tâm đến phần mềm) hoặc các chuyên gia thiết kế và sản xuất ở Trung Quốc (nếu công ty bán phần cứng) gần như ngay sau khi họ thành lập công ty. Các công ty ở nước ngoài như vậy cho phép các doanh nhân khởi



nghiệp thu được nhiều lợi nhuận hơn từ mỗi đô la đầu tư hơn so với việc họ chỉ giới hạn trong thị trường nội địa. Hơn nữa, hoạt động ở nước ngoài cho phép các công ty đưa sản phẩm của họ ra thị trường nhanh hơn.

Một minh chứng rõ ràng cho tầm quan trọng của toàn cầu hoá là kinh nghiệm của Israel.

Vào tháng 6/1992, chính phủ Israel thành lập Công ty vốn mạo hiểm Yozma trị giá 100 triệu USD hoàn toàn thuộc sở hữu của khu vực công. Vào thời điểm đó, còn có một quỹ đầu tư mạo hiểm khác hoạt động ở Israel là Athena Venture Partners. Mặc dù có trong tay các kỹ sư được đào tạo ở quốc gia có trình độ công nghệ tiên tiến, các doanh nhân khởi nghiệp (và sẽ là những người sáng lập công ty) nghi ngờ các nhà đầu tư mạo hiểm. Sự miễn cưỡng này một phần dựa trên những tương tác của họ với các nhà đầu tư mạo hiểm tiên phong trong nước, cũng như sự hoài nghi chung của họ về việc bán cổ phần cho các bên không liên kết. Thay vào đó, họ thích vay tiền ngân hàng hơn. Tất nhiên, vấn đề duy nhất là

các khoản tiền như vậy hiếm khi dành cho các dự án non trẻ và nhiều rủi ro.

Mục tiêu chính của Yozma là thu hút kiến thức đầu tư của các nhà đầu tư nước ngoài và mạng lưới liên lạc của họ đến Israel. Những nỗ lực trước đây để thúc đẩy khởi nghiệp công nghệ cao của Israel nhưng không thành công làm nổi bật sự cần thiết của sự hỗ trợ này. Một nghiên cứu kết luận rằng 60% doanh nhân khởi nghiệp đã thành công trong các chương trình trước đó khi đáp ứng được các mục tiêu kỹ thuật của họ nhưng vẫn thất bại do không thể tiếp thị sản phẩm hoặc huy động thêm vốn để phát triển hơn nữa. Sự tinh thông của nước ngoài được xem là chìa khóa để khắc phục vấn đề này.

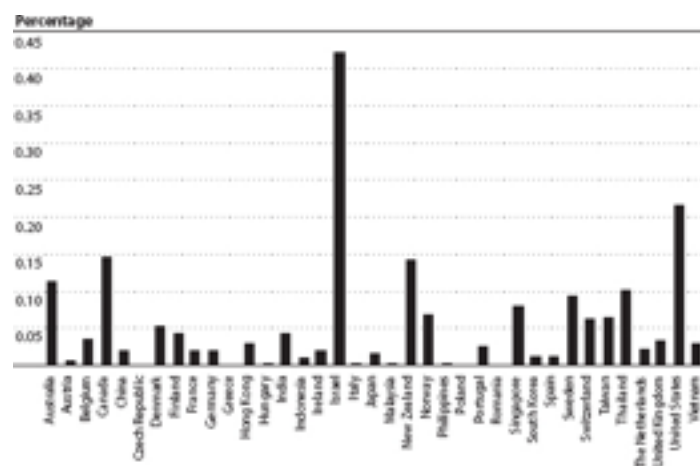
Theo đó, Yozma không khuyến khích các nhà tài chính Israel tham gia vào các chương trình của mình. Thay vào đó, Yozma tập trung vào việc thu hút các nhà đầu tư mạo hiểm nước ngoài cam kết vốn cho các doanh nhân Israel. Chính phủ đã cung cấp vốn đối ứng phù hợp cho các nhà đầu tư, thường là 8 triệu USD trong một quỹ trị giá 20 triệu USD. Quỹ

mạo hiểm này đã được trao quyền mua lại cổ phần của chính phủ trong vòng 5 năm đầu tiên với giá trị ban đầu cộng với lãi suất định trước khoảng 5-7%. Do đó, các ưu đãi này có nghĩa là chính phủ đã cung cấp thêm một ưu đãi cho quỹ đầu tư mạo hiểm nếu các khoản đầu tư thành công. Hơn nữa, rút kinh nghiệm từ các thương vụ đầu tư mạo hiểm không thành công của chính phủ trong các chương trình kích thích ngành công nghiệp mạo hiểm trước đó (các thủ tục nộp đơn rườm rà và yêu cầu quá nhiều báo cáo không khuyến khích sự tham gia), thủ tục hành chính của chương trình rất đơn giản.

Ngoài các ưu đãi tài chính, dự án đã thông qua một cơ cấu pháp lý tạo cho các quỹ đầu tư mạo hiểm tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài, bao gồm thời gian tồn tại của quỹ là mười năm, các hình thức đầu tư được mô hình hóa theo mô hình quan hệ đối tác chuẩn của Hoa Kỳ và thuế “lưu chuyển”. Nếu không có các tính năng này, chương trình thúc đẩy đầu tư mạo hiểm của chính phủ sẽ khó thành công trong việc thu hút các nhà đầu tư nước ngoài.

Chương trình Yozma đã vượt qua những giấc mơ ngông cuồng nhất của những người sáng lập. Mười nhóm đã tận dụng ưu đãi này, chủ yếu là từ Hoa Kỳ, Tây Âu và Nhật Bản, trong số đó, nhiều quỹ, bao gồm Gemini và Walden Ventures, đã thu được lợi nhuận ngoạn mục và đóng vai trò là quỹ tiền thân cho các quỹ tiếp theo lớn hơn. Hơn nữa, nhiều người trong số các đối tác địa phương được tuyển dụng bởi các nhà đầu tư mạo hiểm ở nước ngoài đã có thể quay trở lại và thành lập các công ty của riêng họ. Đây là những người mà các nhà đầu tư toàn cầu

mong muốn tài trợ vì hồ sơ ấn tượng của họ. Một thập kỷ sau khi bắt đầu chương trình, mười nhóm ban đầu đã quản lý các quỹ của Israel với tổng trị giá 2,9 tỷ USD và thị trường mạo hiểm của Israel đã mở rộng bao gồm 60 nhóm quản lý khoảng 10 tỷ USD. Tầm quan trọng của thành công này cũng được thấy trong Hình 1, cho thấy tỷ lệ đầu tư mạo hiểm so với GDP ở Israel cao hơn nhiều so với các nơi khác. Trong hầu hết các bảng xếp hạng, Tel Aviv đã vượt qua Boston là khu vực đô thị với hoạt động liên doanh nhiều nhất sau San Francisco.



Hình 1. Tỷ lệ đầu tư mạo hiểm so với GDP, 2007

Cho đến nay, có nhiều yếu tố khác nhau mà chính phủ có thể sử dụng để thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp, đẩy mạnh chuyển giao công nghệ và trợ cấp cho các doanh nhân khởi nghiệp một cách độc lập. Tuy nhiên, lý tưởng nhất là những yếu tố này nên được xem một cách tổng thể.

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