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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 17.2018

TIN TỨC SỰ KIỆN

01 Chung kết Chương trình Thử thách Sáng tạo cùng Công nghệ Tài chính Việt Nam

02 Cơ hội kết nối thị trường fintech Thái Lan cho startup Việt

03 5 lĩnh vực Blockchain mở ra nhiều ứng dụng tiềm năng

04 Shark Tank: Nơi kết nối khát vọng startup với các nhà đầu tư

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

05 Shopee: Thương mại điện tử trong cuộc cạnh tranh khốc liệt

06 Vốn mạo hiểm - Nguồn dinh dưỡng của để chế Silicon Valley

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

07 Các loại hình khởi nghiệp cơ bản (Phần cuối)

CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Chu Ngọc Anh và Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Lê Minh Hưng tham dự Chung kết chương trình Thử thách sáng tạo cùng công nghệ tài chính 2018 - nguồn VSV

CHUNG KẾT CHƯƠNG TRÌNH THỬ THÁCH SÁNG TẠO CÙNG CÔNG NGHỆ TÀI CHÍNH 2018

Vòng chung kết Chương trình "Thử thách sáng tạo cùng công nghệ tài chính" diễn ra trong 2 ngày 29-30/5/2018 với sự tranh tài của 15 đội đến từ nhiều quốc gia trên thế giới.

Thử thách sáng tạo cùng công nghệ tài chính - Fintech Challenge Vietnam 2018 (FCV 2018) là chương trình đặc biệt dành cho các startup trong lĩnh vực công nghệ tài chính tại Việt Nam. Chương trình do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam tổ chức với sự hỗ trợ của Chương tình Sáng kiến Hỗ trợ khu vực tư nhân vùng Mekong (Mekong Business Initiative - MBI) do Chính phủ Úc và Ngân hàng phát triển Châu Á tài trợ.

Các đơn vị tham gia phối hợp đồng tổ chức FCV 2018 là Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam và Câu lạc bộ công nghệ tài chính Việt Nam (Vietnam Fintech Club). Các đối tác của FCV bao gồm 7 ngân hàng thương mại là BIDV, Vietcombank, VietinBank, Shinhan Bank, TP Bank, VIB, VP Bank, cùng với các công ty FPT, Vietnam Silicon Valley và VIISA.

FCV 2018 được tổ chức nhằm mục đích không chỉ khuyến khích các doanh nghiệp áp dụng các công

nghệ tài chính tiên tiến nhất mà còn tạo ra cầu nối hợp tác giữa các ngân hàng và startup fintech.

Trong thời gian từ ngày 28/11/2017 đến ngày ngày 31/1/2018, Chương trình đã nhận được tổng cộng 141 hồ sơ, trong đó 45 hồ sơ đến từ Việt Nam và 97 hồ sơ đến từ 27 quốc gia thuộc 5 châu lục trên toàn thế giới.

Tại vòng Chung kết FCV, 15 ứng viên đã trình bày các giải pháp nhằm giải quyết một số thách thức trên hành trình phổ cập tài chính ở Việt Nam. Các giải pháp này nằm trong 5 lĩnh vực công nghệ tài chính (Fintech), cũng là 5 lĩnh vực Fintech được Ngân hàng Nhà nước quan tâm bao gồm: Định danh khách hàng điện tử (e-KYC), thanh toán điện tử (e-Payment); giao diện lập trình ứng dụng mở (Open API); công nghệ Chuỗi khối (Blockchain); và cho vay ngang hàng (Peer to peer lending). Trước phiên Chung kết, 15 ứng viên đã kết nối và làm việc với đối tác là các ngân hàng thương mại Việt Nam trong 6 tuần nhằm mục tiêu hoàn thiện các giải pháp. Bên cạnh đó, các ứng viên còn nhận được sự hỗ trợ từ hai chương trình ươm tạo khởi nghiệp của Việt Nam là Vietnam Silicon Valley và VIISA.

Ban Giám khảo của FCV bao gồm các chuyên gia Fintech đến từ Việt Nam và quốc tế đã lựa chọn ra 6 đội khởi nghiệp xuất sắc nhất, trong đó có các đội đến từ Việt Nam, Trung Quốc, Hoa Kỳ.

3 giải của chương trình:

- Giải nhất (Grand Prize Winner): Đội Weezi Digital Corporation, Việt nam: US$ 25,000.
- Giải nhì (2nd Prize Winner): Đội Kiu Global, Việt Nam: US$ 15,000.
- Giải ba (3rd Prize Winner): Đội Wecash, Trung Quốc: US$ 10,000.

3 giải của Ban giám khảo:

- Đội sáng tạo nhất (Most Innovative Fintech Award): Tradle, Mỹ: US$ 5,000.
- Đội trẻ nội địa tốt nhất (Best Young Local Fintech Award): Instant.vn: US$ 5,000.
- Đội tạo cảm hứng tốt nhất (Most Inspirational Fintech Award): Emablecode: US$ 5,000.

Các đội còn lại được giải khuyến khích trị giá tương đương US$ 1,500/đội.

FCV 2018 góp phần tạo ra làn sóng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực công nghệ tài chính với quy mô toàn quốc; nâng cao năng lực fintech của Việt Nam thông qua việc kêu gọi cả những công ty fintech quốc tế tham gia chương trình nhằm giúp Việt Nam quảng bá môi trường kinh doanh hiện tại và tạo cho fintech trong nước cơ hội cọ sát, học hỏi các mô hình mới từ quốc tế; mở ra cơ chế thử nghiệm sandbox để startup có thể triển khai mô hình kinh doanh của mình; tạo cầu nối cho startup làm việc được với các ngân hàng hương mại; và giúp Ngân hàng Nhà nước hiểu sâu hơn về các giải pháp mà fintech đang cung cấp trên thị trường, từ đó lấy làm căn cứ để xây dựng các luật, thông tư, nghị định liên quan (*nguồn: VSV*)

Các hoạt động của Vietnam Silicon Valley Accelerator (VSVA) trong khuôn khổ chương trình FCV 2018

- Tư vấn chiến lược triển khai, mô hình tổ chức, nội dung chương trình và cơ cấu giải thưởng
- Kết nối MBI với Ngân hàng Nhà nước thông qua Tọa đàm: Giải pháp Công nghệ cho ngành Tài Chính - Ngân hàng Việt Nam
- Thuyết phục các ngân hàng thương mại tham gia tài trợ và phối hợp triển khai chương trình
- Hỗ trợ đánh giá và tuyển chọn startup
- Cung cấp chương trình huấn luyện cho các chuyên gia của ngân hàng về các kiến thức liên quan đến khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và đầu tư mạo hiểm nói chung và fintech nói riêng.
- Cung cấp chương trình cố vấn cho 7 startup đến từ các nước
- Weezi là startup được VSVA cố vấn đã giành giải nhất cuộc thi

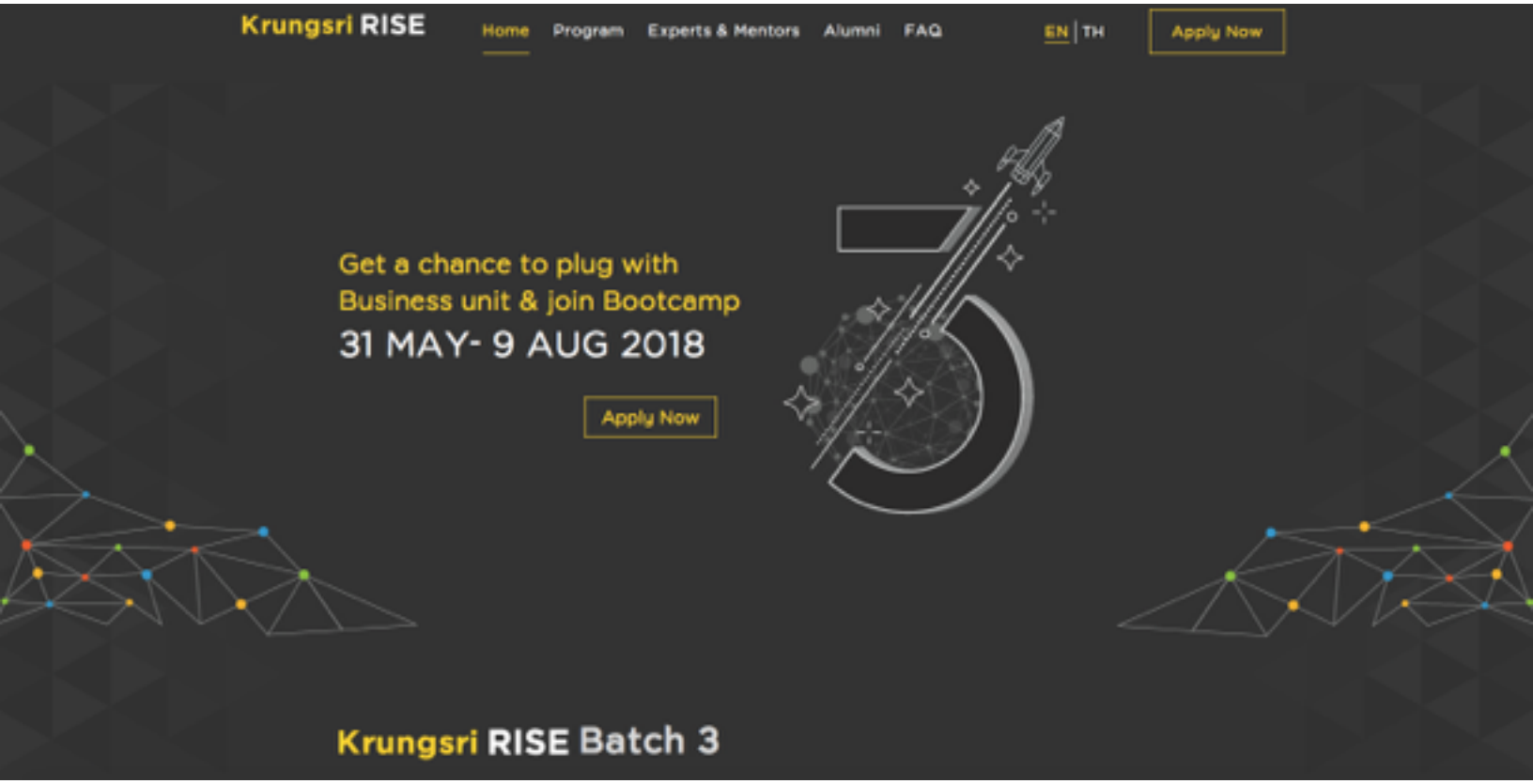
Nguồn: VSV

VSVA và các đối tác phối hợp tổ chức chương trình Fintech Challenge 2018 - nguồn: VSV

16 ỨNG VIÊN LỌT VÒNG CHUNG KẾT FCV 2018

1. ALTERNATIVE CIRCLE LIMITED (lĩnh vực cho vay ngang hàng), đến từ Kenya và Mauritius;
2. ATI JSC (lĩnh vực thanh toán), đến từ Việt Nam;
3. Bluechain (lĩnh vực thanh toán), đến từ Australia;
4. CHEKK (lĩnh vực API), đến từ Hong Kong SAR;
5. Enablecode (lĩnh vực E-KYC) đến từ Việt Nam;
6. Fin2B (lĩnh vực cho vay ngang hàng), đến từ Hàn Quốc;
7. Finsify Hub (lĩnh vực API), đến Việt Nam;
8. Instant.vn (lĩnh vực cho vay ngang hàng), đến từ Việt Nam;
9. InstaReM PTE Limited (lĩnh vực API), đến từ Singapore;
10. Kiu Global (lĩnh vực thanh toán), đến từ Việt Nam & Mỹ;
11. Tradle (lĩnh vực Blockchain), đến từ Mỹ;
12. UltraCash Technologies (lĩnh vực thanh toán), đến từ Ấn Độ;
13. VayMuon JSC (lĩnh vực cho vay ngang hàng), đến từ Việt Nam;
14. Vi Mo Technology JSC (lĩnh vực thanh toán), đến từ Việt Nam;
15. WECASH E-KYC (lĩnh vực thanh toán), đến từ Trung Quốc; và
16. Weezi Digital Corp (lĩnh vực thanh toán), đến từ Việt Nam.

Nguồn: VSV



CƠ HỘI KẾT NỐI THỊ TRƯỜNG FINTECH THÁI LAN CHO STARTUP VIỆT

Vnexpress - Chương trình mở rộng cho các startup trong khu vực có những hỗ trợ khi tham gia vào lĩnh vực fintech tại Thái Lan.

Krungsri RISE là chương trình tăng tốc khởi nghiệp kết hợp giữa RISE - tổ chức có hệ sinh thái hỗ trợ khởi nghiệp ở 10 quốc gia Đông Nam Á với 1.000 startup và ngân hàng lớn thứ năm Thái Lan Krungsri. Chương trình nhằm giúp tăng tốc tăng trưởng của startup trong khu vực, đồng thời kết nối họ với những mảng kinh doanh của tập đoàn Krungsri, các ngân hàng trong và ngoài Thái Lan.

Theo ông Supachai Parchariyanon, nhà sáng lập RISE, khi tham gia chương trình, các startup sẽ có cơ hội gặp gỡ những CEO của các công ty hàng đầu châu Á, đồng thời thiết lập những lợi thế cạnh tranh với sự hỗ trợ mạnh mẽ bởi các đối tác địa phương như AWS, VISA, Tencent Cloud, AIS the Startup, Taiwan Startup Stadium, SendGrid và Grab.

Với các chương trình diễn ra hằng tháng, startup sẽ được trao cơ hội thuyết trình ý tưởng cùng Krungsri và những đội thắng cuộc sẽ có cơ hội tham gia những dự án liên quan với Krungsri.

“Chương trình cũng mang tính quốc tế hóa với mạng lưới của RISE bao gồm những tổ chức, chương trình tăng tốc khởi nghiệp và startup ở Bắc

Mỹ, châu Âu và châu Á. Startup sẽ được hướng dẫn mở rộng kinh doanh thông qua mạng lưới của Krungsri và MUFG", ông cho biết.

Trong lần thứ ba tổ chức, chương trình rộng mở đón chào những dự án ngoài biên giới tìm kiếm cơ hội tại thị trường Thái Lan, trong đó có startup ở Việt Nam. Krungsri RISE sẽ có buổi giới thiệu tại Singapore vào ngày 1/8 và Việt Nam vào 3/8 tới. Các dự án nước ngoài có mong muốn tham gia chương trình có thể đến tham dự và thuyết trình trực tiếp với đội ngũ của Krungsri RISE.

Chương trình tập trung vào các startup lĩnh vực tài chính công nghệ (fintech) nhưng cũng mở rộng các lĩnh vực liên quan như phân tích dữ liệu, khoa học dữ liệu; chatbot; trí tuệ nhân tạo, học máy; giao thương; blockchain; an ninh mạng; thương mại điện tử…

Nhà sáng lập RISE cho biết chương trình tìm kiếm những startup đã ra mắt thị trường hoặc có sản phẩm khả thi tối thiểu, có thể dành 12 tuần tham gia chương trình bắt đầu từ ngày 10/9 và đến từ mọi quốc gia.

Startup quan tâm đến chương trình có thể đăng ký trực tuyến tại http://www.riseaccel.com/krungsririse/index-en.php từ 31/5-9/8 và cập nhật thông tin chương trình tại https://www.facebook.com/RISEAccelerator/

5 LĨNH VỰC BLOCKCHAIN MỞ RA NHIỀU ỨNG DỤNG TIỀM NĂNG

Vnexpress - Các chuyên gia cho rằng, công nghệ Blockchain sẽ mở ra một xu hướng ứng dụng tiềm năng cho nhiều lĩnh vực như tài chính, y tế, giáo dục,…

Không những là nền tảng đứng đằng sau sự thành công của đồng tiền ảo Bitcoin, công nghệ Blockchain còn đang được ứng dụng thử nghiệm để phục vụ đa dạng lĩnh vực và đang dần có những tác động, thay đổi đến cuộc sống con người.

Nhận định về tiềm năng ứng dụng blockchain cụ thể tại Việt Nam, CEO Vương Quang Long của TomoChain - startup phát triển nền tảng công nghệ này cho biết: "Nhà nước và các doanh nghiệp Việt Nam có thể ứng dụng blockchain vào các lĩnh vực cụ thể như y tế (quản lý hồ sơ bệnh án), quản lý dữ liệu công dân, chuỗi cung ứng sản phẩm, nông nghiệp (truy xuất nguồn gốc thực phẩm), phát hành cổ phiếu, giao dịch chuyển tiền...Các ứng dụng phi tập trung giúp tự động hóa những quy trình thông qua 'smart contract'- hợp đồng thông minh, tăng cường khả năng minh bạch, tin cậy".

SẢN XUẤT

Điển hình như áp dụng đặc điểm không thể làm giả, không thể phá hủy của Blockchain vào ngành công nghiệp sản xuất sẽ giúp người tiêu dùng truy xuất được nguồn gốc xuất xứ của sản phẩm đang được chào bán.

Ví dụ: Nếu một doanh nghiệp sản xuất sữa áp dụng Blockchain vào quản lý chất lượng sản phẩm thì nhà quản lý, người tiêu dùng có thể truy xuất

được các thông tin rất minh bạch. Đối với nhà sản xuất họ có thể thống kê và lưu trữ toàn bộ những hộp sữa đó trên thị trường để biết được những hộp sữa đó đã tiêu thụ chưa, tiêu thụ được bao nhiêu, bao nhiêu hộp còn hạn sử dụng và bao nhiêu hộp hết hạn sử dụng. Người tiêu dùng có thể kiểm tra thông tin hộp sữa đó có phải hàng chính hãng hay không, ngăn chặn toàn bộ những sản phẩm nhái, hàng giả trên thị trường.

Trong lĩnh vực bán lẻ, Walmart là một trong những doanh nghiệp tiên phong sử dụng blockchain. Hiện tại, thương hiệu bán lẻ này đã sử dụng blockchain từ năm 2016 để theo dõi nguồn thịt lợn nhập từ Trung Quốc đến Mỹ.

Y TẾ

Công nghệ Blockchain sẽ mở ra một xu hướng ứng dụng tiềm năng cho nhiều lĩnh vực như tài chính, y tế, giáo dục,…

Khi người bệnh đi khám hay xét nghiệm, mọi kết quả của họ sẽ được lưu trữ sử dụng công nghệ Blockchain sẽ giúp người bệnh bảo mật toàn bộ thông tin và chỉ số xét nghiệm của mình. Trong trường hợp người bệnh có nhu cầu chuyển sang bệnh viện khác ở bất kỳ đâu trên thế giới, họ chỉ cần truy xuất thông tin và kết quả chỉ số xét nghiệm của mình trên chuỗi blockchain mà cho dù hai bệnh viện (nơi khám ban đầu và nơi chữa bệnh mới) không cùng ngôn ngữ hay sử dụng phần mềm khác nhau.

Việc này giúp người bệnh giảm thiểu chi phí xét nghiệm lại khi đến các bệnh viện mới cũng như góp phần giúp nơi tiếp nhận bệnh nhân mới có thể truy xuất tiền sử bệnh tật, phác đồ điều trị hay các phản ứng phụ đối với các loại thành tố thuốc trước đây của bệnh nhân. Để từ đó giúp chuẩn đoán và đưa ra liệu trình điều trị phù hợp, mang lại hiệu quả cao.

GIÁO DỤC

Việc thẩm định bằng cấp, chứng chỉ là một vấn đề phức tạp và chưa bao giờ hết mới đối với nhiều nước trên thế giới. Khi tìm kiếm trên google, chúng ta có thể dễ dàng nhận thấy việc mua bán bằng cấp, chứng chỉ giả ở nhiều website trên thế giới.

Việc quản lý các chứng chỉ, bằng cấp của các trường đại học nói chung hay các cơ sở đào tạo nghề nói riêng nếu được áp dụng công nghệ Blockchain sẽ góp phần minh bạch hóa hồ sơ học viên cũng như giúp các nhà tuyển dụng dễ dàng truy xuất nguồn gốc cơ sở đào tạo hay quá trình học tập của các ứng viên từ thấp đến cao.

Tại San Francisco, trường Holberton - một trường đào tạo kỹ sư phần mềm đã thông báo dự án quản lý sinh viên dựa trên nền tảng blockchain vào năm học mới.

Sylvain Kalache, đồng sáng lập trường Holberton, chia sẻ với *CNBC*: "Nhà tuyển dụng không mất thời gian gọi các trường đại học hoặc thuê bên thứ ba để thực hiện công việc thẩm định hồ sơ. Blockchain cũng sẽ giúp nhà trường không mất chi phí xây dựng và vận hành cơ sở dữ liệu riêng".

TÀI CHÍNH

Đây là một trong những ngành có khối lượng giao dịch và đòi hỏi độ chính xác tuyệt đối nên mất rất nhiều thời gian. Bất chấp những mặt trái của nó, người ta vẫn muốn thử ứng dụng để giải quyết vấn đề khó khăn hiện tại. Năm 2016, Barclays tiến hành một giao dịch đột phá bằng việc sử dụng công nghệ blockchain

Tại Châu Á, OCBC Bank là ngân hàng đầu tiên trên thế giới sử dụng công nghệ blockchain trong dịch vụ chuyển tiền nội địa và quốc tế, làm tăng hiệu suất, sự minh bạch, giảm chi phí và cải thiện trải nghiệm cho khách hàng.

Blockchain được xem như là một cách để cắt giảm chi phí và thời gian thanh toán bù trừ giao dịch liên ngân hàng, cũng như tạo ra hệ thống an toàn hơn. Tại thời điểm này, nhiều tổ chức tài chính đang có cuộc chiến tranh giành nhau nhằm hình thành các liên minh mới để thương mại hóa công nghệ blockchain. Đáng kể nhất chính là liên minh R3 của 3 ngân hàng lớn nhất Australia là Westpac, Commonwealth, NAB cùng với 40 ngân hàng và

hàng loạt tổ chức tài chính khác trên toàn thế giới.

THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

Theo các chuyên gia, thị trường bán lẻ hiện nay nên dần chuyển dịch vụ của mình sang bán hàng trực tuyến, tận dụng lợi thế thương hiệu với chiến lược đa kênh để đạt được thành công và bảo vệ vị trí hiện tại. Nhìn chung, sự tin tưởng của người tiêu dùng và chi phí cao cho mô hình phân phối là những thách thức lớn cần được các doanh nghiệp giải quyết để thương mại điện tử tiến xa hơn nữa.

Những thách thức lớn đó của thương mại điện tử có thể được xử lý bằng các hợp đồng thông minh (smart contract) khi ứng dụng công nghệ Blockchain. “Với công nghệ Blockchain, tôi yên tâm khi ký các hợp đồng thông minh và đưa giải pháp thanh toán vào website. Từ đây chúng tôi có thể dễ dàng kinh doanh và hợp tác với nhiều doanh nghiệp trong và ngoài nước trong một thời gian ngắn hơn và thủ tục đơn giản hơn nhiều lần”, bà Lê Thúy Hạnh, đồng sáng lập của Batdongsan chia sẻ.

Phát triển và ứng dụng công nghệ blockchain tại Việt Nam và nhiều nước trên thế giới còn phải đối mặt với những thách thức từ nền tảng cơ sở hạ tầng kỹ thuật, hành lang pháp lý cũng như tầm nhìn của các đơn vị phát triển, doanh nghiệp, tập đoàn lớn.

Trên thực tế, phát triển và ứng dụng công nghệ blockchain trên toàn cầu nói chung và Việt Nam nói riêng đang phải đối mặt với rất nhiều trở ngại, thách thức. Thứ nhất, tốc độ phát triển của công nghệ chuỗi khối ở thời điểm hiện tại được so sánh với Internet cuối những năm 1990. Kỳ vọng từ thị trường, các nhà đầu tư và các nhà phát triển phần mềm Blockchain rất lớn nhưng nền tảng này vẫn còn đang trong giai đoạn phát triển ở thời kỳ đầu.

Có nhiều vấn đề mà công nghệ này chưa giải quyết được hoàn toàn. Những nền tảng cho phép thực hiện nhiều lý tưởng của con người vẫn còn đang trong giai đoạn mới hình thành, chưa đạt được sự kỳ vọng về tốc độ xử lý, khả năng lưu trữ dữ liệu, khả năng tính toán dữ liệu như tập đoàn công nghệ trung gian như Google, Facebook...

"Thách thức thứ hai là về mặt pháp lý. Hiện nay, hành lang pháp lý cho các hoạt động blockchain, ICO vẫn chưa rõ ràng tại nhiều quốc gia nói chung và Việt Nam nói riêng, chưa có các pháp lý cho quản lý tài sản số trên hệ thống, nền tảng. Việc này đồng nghĩa với việc không thể thu được thuế từ các hoạt động ICO, cũng như không bảo vệ được nhà đầu tư sở hữu tài sản số", CEO Vương Quang Long cho biết.

Với những chính sách ưu tiên phát triển công nghệ thông tin như một ngành mũi nhọn của nhà nước và tiềm năng công nghệ sẵn có, Việt Nam được kỳ vọng sẽ là nơi công nghệ blockchain có nhiều điều kiện tốt để phát triển. Đây được coi là cơ hội để các doanh nghiệp, cá nhân khởi nghiệp có thể áp dụng công nghệ mới này với cơ hội sáng tạo và cạnh tranh mới, đủ sức vươn tầm ra khu vực và quốc tế.

Ngày 14/6/2018, báo điện tử VnExpress tổ chức "Diễn đàn Blockchain: Xu hướng và Tầm nhìn phát triển" dưới sự chỉ đạo của Bộ Khoa học và Công nghệ. Chương trình sẽ bàn về các cơ hội và thách thức khi phát triển công nghệ blockchain tại Việt Nam và trên thế giới; đề xuất các kiến nghị và hành lang pháp lý cho các hoạt động ICO, tiền thuật toán, đón đầu xu hướng phát triển trong trong tương lai.

Sự kiện quy tụ các diễn giả, chuyên gia chất lượng trong và ngoài nước từ các nhà làm chính sách blockchain, quản lý công nghệ cao, quỹ đầu tư đến từ Singapore, Malaysia, Malta...đến đại diện cơ quan quản lý như Bộ Khoa học và Công nghệ, Bộ Thông tin và Truyền thông, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam...Diễn đàn có sự đồng hành của đối tác chiến lược Infinity Blockchain Labs cùng các nhà phát triển công nghệ blockchain Achain và TomoChain. Thông tin chi tiết về chương trình tại https://blockchain.vnexpress.net/

SHARK TANK: NƠI KẾT NỐI KHÁT VỌNG STARTUP VỚI CÁC NHÀ ĐẦU TƯ

Enternews.vn - "Shark Tank – Thương Vụ Bạc Tỷ" chính thức trở lại mùa hai nhằm tiếp tục sứ mệnh kết nối các startup khát vọng với những nhà đầu tư tiềm lực.

Shark Tank đầu tiên khép lại với 48 thương vụ phát sóng, trong đó có 22 thương vụ được cam kết đầu tư trên sóng truyền hình với tổng số tiền là 116 tỷ 651 triệu đồng. Bên cạnh những kết quả thực tế về đầu tư thì việc tường thuật các thương vụ trên sóng truyền hình đã đem lại những bài học thực tế để khởi nghiệp đúng, khởi nghiệp thành công và cách thức gọi vốn có giá trị đối với Startup.

Theo Ban tổ chức cho biết, ngay sau khi chương trình phát sóng kết thúc thì các nhà đầu tư và các startup đã nhanh chóng triển khai các công đoạn thẩm định các ý tưởng khởi nghiệp để tiến tới việc ký kết hợp đồng đầu tư và giải ngân. Hiện đã có 7 doanh nghiệp đã hoàn thành việc ký kết hợp đồng đầu tư và nhận giải ngân. Trong thời gian này, một số các ý tưởng khởi nghiệp vẫn đang tiếp tục quá trình thẩm định và hoàn thiện hồ sơ để có thể tiếp nhận vốn từ nhà đầu tư. Tuy nhiên, cũng có một số ý tưởng không thành công trong quá trình thẩm định pháp lý với nhà đầu tư, đây cũng là những kinh nghiệm cho các startup để chuẩn bị cho lần tốt hơn khi gọi vốn đầu tư.

Cũng theo ban tổ chức cho biết, các startup ở mùa đầu này đã có những phát triển tích cực như:

Tigtac, Emwear, Ogami, Supership, Phleek, Dấm Thủy Tâm và Soya Garden. Đặc biệt Soya Garden đã thuyết phục được nhà đầu tư - Shark Thủy với một kế hoạch đầy tham vọng là Soya Garden trở thành chuỗi thực phẩm hữu cơ đầu tiên tại Việt Nam với 30 tiệm trên toàn quốc. Khát vọng và kế hoạch đầy tham vọng của nhà khởi nghiệp trẻ tuổi Hoàng Anh Tuấn đã thuyết phục Shark Thủy rót 20 tỷ đồng đầu tư, cao hơn cam kết trên sóng truyền hình là 5 tỷ đồng.

Với những giá trị thiết thực mà chương trình đã mang lại, các startup đang hào hứng đón chờ sự trở lại của Shark Tank mùa hai với sự có tham gia góp mặt của những nhà đầu tư chuyên nghiệp, doanh nhân tên tuổi tại Việt Nam và khu vực. Cũng như sự tham gia của các startup có chất lượng trong nhiều lĩnh vực, trong đó số lượng các startup ở lĩnh vực công nghệ đặc biệt chiếm ưu thế, nổi trội so với các lĩnh vực khác, minh chứng cho sự hội nhập xu thế 4.0 của cộng đồng khởi nghiệp tại Việt Nam.

Trần Tuấn Anh - CEO của Shopee Việt Nam

SHOPEE: THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ TRONG CUỘC CẠNH TRANH KHỐC LIỆT

Thương mại điện tử Việt Nam đang được các chuyên gia nhìn nhận là đầy tiềm năng khi số người dùng Internet đang ngày càng tăng. Tuy nhiên, thách thức với các doanh nghiệp nội địa không nhỏ bởi ngày càng nhiều doanh nghiệp nước ngoài tham gia vào lĩnh vực này. Cùng với việc thị trường đang bước sang giai đoạn phát triển khá nhanh, sự chênh lệch giữa các địa phương ngày càng gia tăng và có thể dẫn đến nhiều thách thức mới.

Hiện nay, theo thông tin từ Cục Thương mại điện tử và Công nghệ thông tin thì ngành thương mại điện tử Việt Nam đang có mức tăng trưởng vào khoảng 25% và số lượng doanh nghiệp đầu tư vào lĩnh vực này ngày càng nhiều.

Thị trường thương mại điện tử bắt đầu trở nên sôi động hơn khi nhiều tân binh mới như Adayroi, SIdeal.vn, …. bắt bắt đầu tham gia vào cuộc tranh đua với các sàn thương mại điện tử lớn như Lazada, Tiki, Sendo, Zalora…, Cuộc cạnh tranh ngày càng khốc liệt vì thế các trang web thương mại điện tử kinh doanh lâu năm như Hotdeal.vn, muabannhanh.com, chotot.vn… cũng tăng cường mở rộng các ngành hàng, dịch vụ giao - nhận, thanh toán.

Trước sự sôi động đó, một chàng trai 8X vẫn quyết định tham gia vào thị trường này và đạt được những thành công ban đầu khá khả quan, đó là Trần Tuấn Anh - CEO của Shopee.vn

NHỮNG NGÀY ĐẦU KHỞI NGHIỆP

Trần Tuấn Anh - chàng trai sinh năm 1982 tại Đà Lạt (Lâm Đồng) đã cùng gia đình sang định cư tại Mỹ năm 12 tuổi và tốt nghiệp Đại học Wharton (Mỹ). Sau 15 năm, anh quyết định trở về Việt Nam khởi nghiệp.

Năm 2015, anh trở thành giám đốc điều hành và giám đốc tài chính cho Shopee - đây là ứng dụng mua bán trên di động đã ra đời vào tháng 5/2015 và có mặt ở 7 quốc gia như: Thái Lan, Indonesia, Singapore... Giữa sự cạnh tranh của các trang thương mại điện tử vốn phát triển mạnh như lazada, chotot, vatgia.. thì việc điều hành dự án Shoppee là một sự mạo hiểm. Tuy nhiên, theo Tuấn Anh, việc mua bán trực tuyến ở Việt Nam hiện nay chủ yếu sử dụng facebook do ứng dụng này có tính năng phản hồi, trao đổi trực tiếp giữa người mua và người bán. Bởi vậy, khi mới ra đời chưa có nhiều người biết đến Shopee do công tác truyền thông chưa tốt. Đây cũng là bài học cho Shopee trong quá trình phát triển.

Tìm hiểu về lý do khởi nghiệp tại Việt Nam trong khi đã từng làm việc tại các tập đoàn lớn như Công ty tư vấn hàng đầu thế giới BCG (Boston Consulting Group) hay các công ty startup tại Sillicon Valley, Tuấn Anh chia sẻ: “Có 2 lý do để giải thích việc này, (1) Mình sử dụng tiếng Việt hàng ngày trong gia đình và mình muốn giữ lại ngôn ngữ cội nguồn, (2) Quá trình tìm hiểu mình thấy Việt Nam là thị trường tiềm năng cho thương mại điện tử, mình muốn thử sức bởi không muốn công việc đều đều, lặp đi lặp lại dù có thể mức lương cao.

Đảm nhiệm vai trò là giám đốc điều hành và tài chính của Shopee tại Việt Nam, Tuấn Anh gặp phải không ít khó khăn với 1 thị trường hoàn toàn mới và những thách thức phải vượt qua không khác gì những startup ở Việt Nam trong lĩnh vực thương mại điện tử. Ba khó khăn lớn nhất mà Tuấn Anh thực sự cảm nhận được khi trở về Việt Nam là: Một công ty mới, một thị trường mới và một sản phẩm mới trong khi xuất hiện ngày càng nhiều yêu cầu khắt khe cả về người mua và người bán. Bởi vậy, anh luôn không ngừng học hỏi và trao dồi kiến thức.

Nhờ những kinh nghiệm khi làm ở Quỹ đầu tư VnCapital trước khi bắt tay vào khởi nghiệp đã giúp Tuấn Anh có được những thuận lợi như (1) “Thực tế” hơn, đo đạc và đánh giá thị trường nhanh hơn; hiểu được Startup ở Việt Nam đang gặp khó khăn ở đâu, (2) Phát triển các kỹ năng, tiếp thu được những cách xử lý của các startup nước ngoài, (3) Biết bản thân mình đúng sai ở đâu và cần phải giải quyết như thế nào.

Nhìn nhận về môi trường kinh doanh ở Việt Nam, Tuân Anh cho biết anh không thấy có sự khác biệt nhiều so với các nước mà Shopee đã có mặt, đặc biệt tiềm năng con người rất lớn. Đây là cơ hội cho các doanh nghiệp khởi nghiệp.

Với quan điểm “Dù có khó mấy cũng cứ làm, và sẽ làm được nếu quyết tâm". Để tạo ưu thế, Tuấn Anh hướng Shopee không chỉ là một ứng dụng mà còn phải hướng tới tính cộng đồng, tích hợp các chức năng đánh giá, comment trao đổi giữa người bán và người mua. Bên cạnh đó, để giải quyết bài toán vận chuyển tối ưu, Shopee liên kết với các startup trong lĩnh vực giao hàng để cùng phát triển. Shopee cũng cung cấp những phản hồi đánh giá của khách hàng cho đơn vị vận chuyển để từng bước hoàn thiện. Với cách cộng tác của các startup với nhau đang tạo ra những lợi ích tuần hoàn cho người sử dụng và thúc đẩy một hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển.

Hiện nay, nguồn thu chính của Shopee đến từ chi phí mà các chủ shop phải trả, chưa thu bất kỳ khoản phí nào từ người tiêu dùng. Tuấn Anh cho biết: “Sàn thương mại điện tử thường có vài cách để đạt được doanh thu: quảng cáo, chiết khấu từ người bán, hoặc cung cấp dịch vụ gia tăng. Mục tiêu chính bây giờ của Shopee là chứng minh được giá trị của dịch vụ cũng như của cộng đồng Shopee tại thị trường Việt Nam. Qua đó tiếp tục hoàn thiện các tính năng và

dịch vụ từ chính sự phản hồi của người dùng. Vì vậy, thị trường sẽ quyết định khi nào là phù hợp để có thể có doanh thu và từ đâu".

NHỮNG PHẢN HỒI CỦA KHÁCH HÀNG

Đối với mỗi doanh nghiệp, ý kiến phản hồi, đánh giá của khách hàng thực sự là một kênh thông tin tốt nhất để doanh nghiệp nhìn nhận lại hoạt động của chính mình.

Anh Đỗ Quang Huy, chủ của Huy Tuấn Shop, một trong những nhà bán hàng được vinh danh ở giải Top Marketplace Seller of the year đã kể lại quá trình tham gia và phát triển của mình trên Shopee. Năm 2016, khi tình cờ thấy một quảng cáo Shopee trong lúc chơi game, anh Huy đã thử đăng bán một số mặt hàng còn tồn kho sau một vài lần kinh doanh của mình và đạt được những kết quả ngoài mong đợi. Sau khi bén duyên với Shopee cách đây gần 2 năm, từ một cửa hàng online nhỏ do anh và vợ cùng làm, giờ Huy Tuấn Shop đã là một nhà bán hàng trực tuyến với hơn 30 nhân viên. Anh Huy cho biết: "Ngay khi đến với Shopee, tôi nhận ra nền tảng này hoàn toàn miễn phí dịch vụ và miễn phí vận chuyển toàn quốc. Hai yếu tố này đã giúp tôi tiết kiệm được một phần lớn chi phí vận hành giúp giảm giá sản phẩm, đến tận bây giờ giá các sản phẩm của cửa hàng chúng tôi trên Shopee vẫn có mức thấp hơn gần 20% so với trên các kênh online khác, 80% doanh thu của Huy Tuấn Shop đang đến từ Shopee".

Cũng tham gia vào phần chia sẻ này, anh Nguyễn Minh Hưng, chủ cửa hàng online Cỏ cosmetic - đoạt giải Follow Me với hơn 90.000 người theo dõi cũng chỉ ra một lợi ích khác khi anh chọn khởi nghiệp kinh doanh online trên Shopee đó là Shopee University, chuỗi các buổi học bán hàng online do chính đội ngũ Shopee thiết kế tối ưu cho những người bán hàng trực tuyến: "Vào thời điểm cách đây hơn 3 năm, Shopee University gần như là lớp học đầu tiên hướng dẫn các nguyên tắc và kỹ năng khi kinh doanh online, đặc biệt lại hoàn toàn miễn phí. Vợ chồng chúng tôi đã được hướng dẫn chi tiết từ việc lựa chọn hàng hóa, chụp ảnh, mô tả sản phẩm cho đến chăm sóc khách hàng. Hai vợ chồng đã tỉ mỉ trả lời từng câu hỏi, chụp ảnh từng sản phẩm để tư vấn. Có lẽ đó là một phần lý do Cỏ cosmetic đạt được hơn 90.000

người theo dõi như bây giờ".

Đôi khi Shopee cũng gặp một số phản hồi về những nhược điểm như: Việc tìm tên shop trên Shopee khá khó nên phải thông báo trên facebook hay việc giao hàng không đúng địa chỉ, thời gian... Tuấn Anh chia sẻ: "Đã là một trang thông tin điện tử thì cần luôn làm mới, thay đổi giao diện, do vậy mong muốn giữ những thông tin, hình ảnh ở vị trí cũ là điều khó. Mặc dù vậy, Shopee luôn trân trọng những góp ý, phản hồi của khách hàng và mọi vấn đề đều được giải quyết nhanh chóng"

Chia sẻ về thời gian đầu khởi nghiệp, Tuấn Anh cho biết: Lúc đó, mình rong ruổi theo chân những người bán hàng mà mình ví von là đi theo quy tắc "ngón tay phải" (cứ bên phải là rẽ) để bao lấy tập khách hàng, hiểu được họ cần và mong muốn điều gì. Chỉ có đi đến trực tiếp, lắng nghe khách hàng mới hiểu được họ thực sự cần gì.

NHỮNG KẾT QUẢ VÀ ƯỚC VỌNG TƯƠNG LAI

Quyết định khởi nghiệp khá muộn so với các startup khác nhưng với kinh nghiệm làm việc ở nhiều công ty quốc tế đã cho Tuấn Anh một cách nhìn mới và phù hợp với thị trường thương mại điện tử ở Việt Nam. Đó là lý do vì sao dù mới tham gia thị nhưng ứng dụng Shopee đã có 80.000 gian bán hàng tham gia chỉ trong vài tháng.

Hàng năm, Shopee đều tổ chức sự kiện vinh danh bán hàng (Shopee Award). Tại đây,các nhà bán hàng, thương hiệu sẽ được vinh danh trên 4 giải thưởng chính: Giải Top Marketplace Seller of the Year (Vinh danh những nhà bán hàng trong năm 2017 đạt được số lượng đơn hàng ấn tượng nhất theo từng ngành hàng), Giải Top Brand of the Year (Vinh danh những thương hiệu hợp tác cùng Shopee đã có bước phát triển ấn tượng trong năm 2017), Giải Follow Me (Vinh danh nhà bán hàng được người tiêu dùng follow (theo dõi) nhiều nhất trên Shopee) và Giải Rising Star (Vinh danh nhà bán hàng mới gia nhập trên Shopee nhưng có sự phát triển vượt bậc về số lượng đơn hàng cũng như chất lượng dịch vụ).

Tại sự kiện Shopee Award 2018 lần thứ hai diễn ra ngày 07/3/2018, CEO Trần Tuấn Anh cho biết: "*Hiện tại Shopee Việt Nam đã có hơn 800.000 nhà bán hàng và thương hiệu tham gia cung cấp các sản phẩm dịch vụ cho hàng chục triệu người tiêu dùng online, đây là một con số ấn tượng mà bất kỳ một nền tảng thương mại điện tử nào trong khu vực Đông Nam Á đều mong muốn đạt được. Trong thời gian tới Shopee sẽ có những cải tiến tốt hơn nữa để hỗ trợ cộng đồng những nhà bán hàng online tại Việt Nam*".

Minh Phượng

VỐN MẠO HIỂM - NGUỒN DINH DƯỠNG CỦA ĐẾ CHẾ SILICON VALLEY

Kể từ khi transitor (bóng bán dẫn) được phát minh, Thung lũng Silicon (Silicon Valley) chính là trung tâm của những làn sóng công nghệ mang tính đột phá và có tác động sâu sắc lên toàn thế giới. Các công ty khởi nghiệp của Silicon Valley là người tiên phong trong lĩnh vực máy tính, mở ra một loạt những năng lực tính toán mới có thể áp dụng cho tất cả các lĩnh vực đời sống và đồng thời đưa nhân loại tới với thời đại thông tin số. Các công ty như Hewlett Packard, Intel (vi mạch); Western Digital (ổ cứng); Sun Microsystem (máy chủ và máy trạm); 3Com (mạng dữ liệu); Cisco System (thiết bị mạng Internet), Oracle (cơ sở dữ liệu) và Apple đều là những công ty khởi nghiệp đã làm thay đổi nền tảng công nghệ máy tính. Đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực công nghệ sinh học được thúc đẩy bởi các công ty như Genentech, và gần đây hơn, thủ phủ công nghệ này còn tạo ra những gã khổng lồ về dịch vụ và Internet như Yahoo!, Google, eBay, PayPal, Facebook, Twitter, Salesforce và Evernote. Một thế hệ những công ty khởi nghiệp mới đang tiếp tục đột phá nhiều ngành công nghiệp ví dụ như Tesla (ô tô), GoPro (quay video), Cargotec (hệ thống quản lý cảng), AirBnB (khách sạn và nhà ở), Uber (taxi và giao thông), Flipboard (phương tiện) và còn cả các đối thủ cạnh tranh mạnh trong các lĩnh vực như năng lượng mặt trời (Sun Power), thiết bị y

tế và nhiều lĩnh vực khác.

Trong rất nhiều thế mạnh góp phần tạo nên một hệ sinh thái startup Silicon Valley hoàn hảo, không thể không kể đến thị trường vốn mạo hiểm cạnh tranh, nguồn "máu" nuôi dưỡng các startup non trẻ, đôi khi biến những ý tưởng nhiều khi được coi là "điên rồ" trở thành những "kỳ lân công nghệ". Vậy, "mạch máu" của Silicon Valley hoạt động như thế nào?

SỰ HÌNH THÀNH CỦA VỐN MẠO HIỂM Ở SILICON VALLEY

Để hiểu được cách thức hoạt động của vốn mạo hiểm tại Silicon Valley, cần phải nắm được quá trình phát triển của nó vì rất nhiều dữ liệu cho thấy rằng vốn mạo hiểm là một ngành công nghiệp tập trung về mặt địa lý.

Vốn đầu tư mạo hiểm đã phát triển thành một ngành công nghiệp lớn vào đầu những năm 1970, được thúc đẩy bởi những lợi nhuận đáng kể của các công ty vốn mạo hiểm tiên phong thành công. Mô hình hợp tác hạn chế đã trở thành mô hình hoạt động, với các nhà đầu tư trở thành đối tác hạn chế trong các quỹ do các nhà đầu tư mạo hiểm quản lý. Công ty được tài trợ vốn mạo hiểm đầu tiên là Fairchild Semiconductor, một công ty do một nhóm gồm tám nhà khoa học thành lập (nhiều người tốt nghiệp từ Stanford). Tám nhà khoa học này đã rời bỏ công ty Shockley Semiconductor, do William Shockley, người đã phát minh ra chất bán dẫn thành lập. Họ cũng đồng thời là những nhà sáng lập của tổng cộng 65 doanh nghiệp. Khi Fairchild ra đời vào năm 1957, những người sáng lập có tương đối ít cổ phiếu sở hữu, khiến cho Robert Noyce và Gordon Moore buộc phải ra đi vào năm 1968 để thành lập Intel. Hợp tác chặt chẽ với công ty luật Willson, Sonsini, Goodrich và Rosati (của WSGR), Intel đã áp dụng một mô hình mới trở thành mô hình chuẩn cho các công ty khởi nghiệp sau này, khiến cho người sáng lập có quyền sở hữu lượng cổ phần lớn.

Vốn mạo hiểm tăng trưởng cùng với ngành công nghiệp điện tử thời kỳ hậu chiến của Mỹ, một ngành công nghiệp thể hiện các đặc điểm khác biệt đáng kể so với các ngành công nghiệp truyền thống khác. Ngành công nghiệp này đã trải qua những lần đổi mới sáng tạo mà hai nhà nghiên cứu Kenney và Florida chỉ ra là do "sự xuất hiện của các mô hình kinh doanh mới". Điều này rất chính xác vì khi những làn sóng đổi mới sáng tạo mang tính đột phá này bắt đầu lan tỏa, thì vốn mạo hiểm cũng bắt đầu phát triển thành hình thức hiện tại, với các nhà đầu tư mạo hiểm sẵn sàng rút hầu bao với niềm tin rằng mặc dù đa số sẽ thất bại, nhưng chỉ với một vài startup thành công cũng sẽ giúp họ hốt bạc. Vào cuối những năm 1970, Quỹ hưu trí cũng có thể trở thành các nhà đầu tư lớn vào vốn mạo hiểm. Điều này được thúc đẩy bởi sự thay đổi luật. Đạo luật an toàn thu nhập hưu trí việc làm (ERISA) đã được thông qua vào năm 1974, hạn chế các quỹ hưu trí công ty nắm giữ một số loại đầu tư nhất định được xem là rủi ro. Năm 1978, các hạn chế ERISA được Bộ Lao động Hoa Kỳ nới lỏng, tạo điều kiện cho các quỹ hưu trí đầu tư vào vốn mạo hiểm. Việc này tạo ra một dòng vốn khổng lồ để đầu tư mạo hiểm, khiến ngành công nghiệp vốn mạo hiểm phát triển nhanh chóng.

VỐN MẠO HIỂM HOẠT ĐỘNG NHƯ THẾ NÀO

Có thể nói vốn mạo hiểm chính là nguồn dinh dưỡng nuôi sống các startup tại Silicon Valley. Vốn mạo hiểm dựa trên ý tưởng về việc các khoản đầu tư vào các công ty giai đoạn đầu có thể tạo ra đủ lãi vốn để các nhà đầu tư vào các quỹ đầu tư mạo hiểm nhận được lợi nhuận đáng kể. Vì cổ phần của các nhà đầu tư mạo hiểm trong các startup ở dạng vốn sở hữu, nên họ sẽ chịu nguy cơ rủi ro. Khoản ngân hàng cho vay thông thường không được hưởng các khoản lãi vốn, trong khi đó, các nhà đầu tư mạo hiểm lại có thể được hưởng các khoản lãi vốn lớn. Do phần lớn các khoản đầu tư có nguy cơ thất bại, nên các nhà đầu tư mạo hiểm thường yêu cầu tham gia

vào việc quản lý các khoản đầu tư của công ty. Họ thường đại diện cho hội đồng quản trị của công ty, đôi khi trở thành chủ tịch công ty. Bằng cách chủ động (hoặc bắt buộc) đưa mạng lưới nhân sự của họ vào những công ty khởi nghiệp mà họ đã đầu tư, những nhà đầu tư mạo hiểm thành công có thể tích cực giúp các công ty khởi nghiệp phát triển.

Các khoản đầu tư vốn mạo hiểm “thắng đậm” nhất có thường là các khoản đầu tư có tiềm năng tăng trưởng bất ngờ và không được các nhà đầu tư khác dự đoán. Nếu việc định giá là chính xác, thì về sau nhà đầu tư sẽ thu được lợi lớn nhờ giá trị trên thị trường tài chính. Chính nhờ bản chất tiên đoán được tương lai bất ngờ này mà từ đó các nhà đầu tư mạo hiểm có thể thu được những khoản lợi tăng kếch xù. Những hình thức phát triển khác của vốn mạo hiểm là mua bán và sáp nhập M&A hay các đợt phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng (IPO). Các nhà đầu tư mạo hiểm thông thường phải trả 2 đến 3% tổng số vốn đầu tư làm phí quản lý và được nhận khoảng 20% lãi vốn.

Đầu tư vốn mạo hiểm thường được chia thành các giai đoạn. Ngày nay, các nhà đầu tư mạo hiểm thường chuyên đầu tư vào một giai đoạn cụ thể. Vòng tài trợ đầu tiên cho startup thường là từ các nhà đầu tư giàu có được gọi là "thiên thần." Giai đoạn đầu tư hiểm sớm nhất, được gọi là tài trợ hạt giống, thường là vào giai đoạn khởi nghiệp và đưa công ty đi vào vận hành. Theo mô hình của Hiệp hội Vốn mạo hiểm quốc gia Mỹ, sau đó sẽ là các khoản đầu tư ban đầu, trưởng thành, mở rộng và giai đoạn sau. Các giai đoạn kế tiếp tài trợ hạt giống, trong đó cổ phiếu ưu đãi được cấp cho các nhà đầu tư mạo hiểm thường được gọi là Series A, B, C, v.v.

Không có gì ngạc nhiên khi tài trợ hạt giống là số vốn góp nhỏ nhất, do các startup cũng không cần quá nhiều vốn trong giai đoạn đầu. Đặc biệt với sự ra đời của điện toán đám mây, các công ty khởi nghiệp không còn cần các khoản đầu tư ban đầu vào các trung tâm dữ liệu hoặc các công cụ phần mềm đắt tiền nữa - các tài nguyên tính toán như các năng lực xử lý, lưu trữ và kết nối dữ liệu đã có sẵn dưới dạng các dịch vụ dùng bao nhiêu trả bấy nhiêu. Các công cụ phần mềm mạnh cũng có sẵn dưới dạng dịch vụ, cho phép các công ty khởi nghiệp giảm triệt để chi phí cho phần mềm và máy tính (bao gồm chi phí cho

các chuyên gia kỹ thuật chỉ để quản lý hệ thống máy tính).

Tài trợ giai đoạn đầu đã phát triển mạnh cùng với sự xuất hiện của các "trung tâm gia tốc" startup, trước đây thường được gọi là vườn ươm. Những trung tâm gia tốc Silicon Valley nổi tiếng và thành công nhất là Y Combinator được thành lập năm 2005, với các công ty thành công nổi bật nhất bao gồm AirBnB, Dropbox và công ty thanh toán trực tuyến Script. Y Combinator đòi phần sở hữu vốn tương đối nhỏ khi cấp tài trợ đầu và một chương trình tư vấn chuyên sâu tập hợp các công ty khởi nghiệp đầy hứa hẹn từ khắp nơi trên thế giới đến Thung lũng Silicon. Chương trình này cung cấp tư vấn, cố vấn và tạo ra môi trường hoàn hảo cho các doanh nhân để chỉ tập trung vào khởi nghiệp. Thành công của Y Combinator đã giúp phát triển rất nhiều vườn ươm và trung tâm gia tốc, gồm nhiều cơ sở có sự hiện diện của hàng trăm startup. Tính đến năm 2014, Y Combinator nhận được hàng nghìn đơn của các doanh nhân từ khắp nơi trên thế giới, sau đó họ chọn ra còn khoảng 400 đội, được đưa tới Y Combinator và được phỏng vấn trong 10 phút. Trong số này, chỉ có khoảng 100 được chọn.

Tài trợ vốn mạo hiểm giai đoạn mở rộng và giai đoạn sau cần những khoản đầu tư lớn cho một số ít các công ty thành công trong giai đoạn này. Các công ty vốn mạo hiểm lớn, gồm nhiều công ty đầu tư mạo hiểm hợp doanh, là những "tay chơi" chính trong giai đoạn này. Mặc dù tăng trưởng tiềm năng bị hạn chế hơn so với đầu tư giai đoạn đầu, nhưng các doanh nghiệp đầu tư vào các đoạn sau ít chịu nguy cơ thất bại. Một nhà đầu tư mạo hiểm giai đoạn sau điển hình sẽ đến ngày hội "Demo day" của các trung tâm gia tốc ví dụ như Y Combinator, tại đó các startup giới thiệu doanh nghiệp của họ với các nhà đầu tư tiềm năng. Sau đó, các nhà đầu tư mạo hiểm giai đoạn sau sẽ tiến hành phân tích riêng và tham gia vào các cuộc tranh luận nội bộ gay gắt giữa các đối tác để lựa chọn một vài startup trong số đó để đầu tư. Tại một số công ty vốn mạo hiểm, các đối tác hữu hạn đầu tư vào công ty sẽ có quyền lên tiếng trong các quyết định đầu tư.

Các nhà đầu tư vào các công ty vốn mạo hiểm là ai? Các quỹ hưu trí lớn và các tập đoàn thường có xu hướng trở thành nhà đầu tư chính. Ngoài ra còn có các công ty vốn mạo hiểm có hình thức pháp lý dưới dạng các công ty trách nhiệm hữu hạn và các nhà đầu tư là các đối tác hữu hạn.

Phương Anh (Theo A stratagic Overview of the Silicon Valley Ecosystem: Towards Effectively "Harnessing" Silicon Valley)

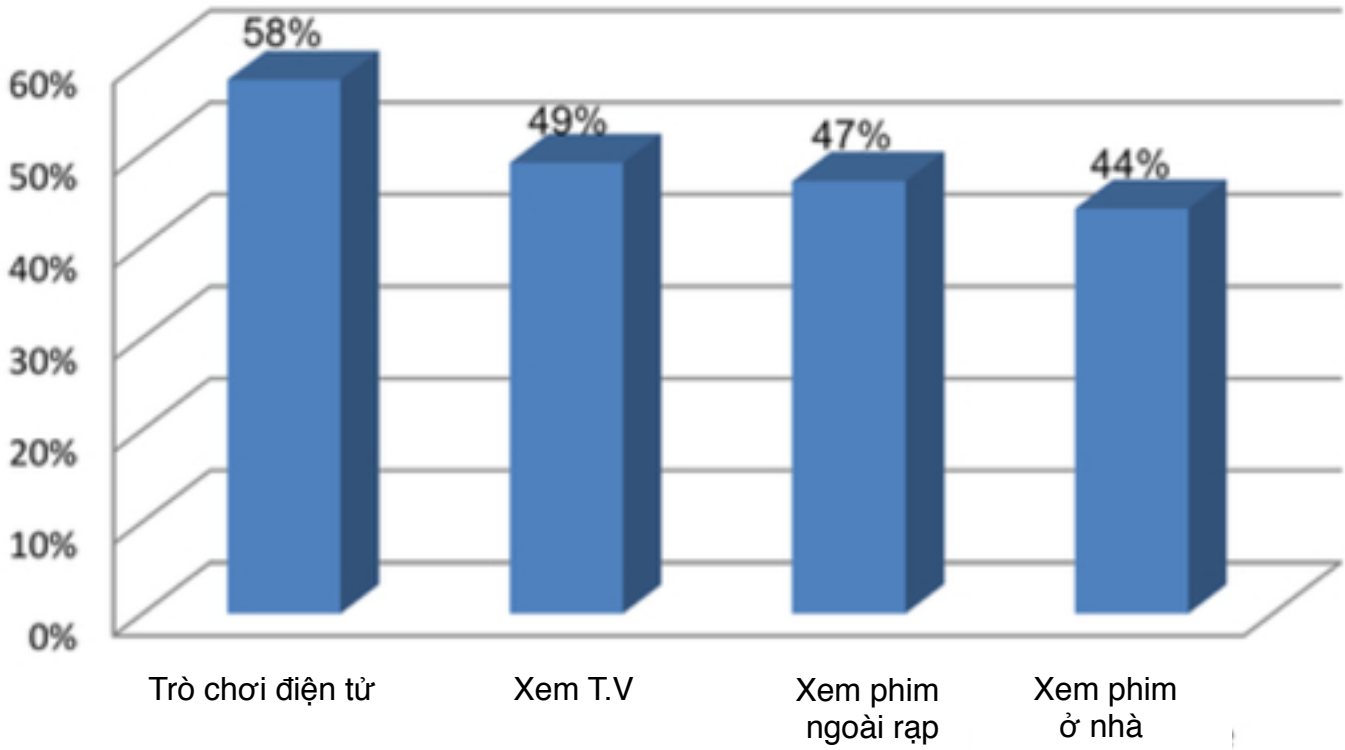
CÁC MÔ HÌNH KHỞI NGHIỆP CƠ BẢN (PHẦN CUỐI)

DOANH NGHIỆP VỚI NGƯỜI TIÊU DÙNG (business to consumer - B2C)

B2C là mô hình kinh doanh mà doanh nghiệp nhắm mục tiêu vào việc bán sản phẩm và dịch vụ cho người tiêu dùng cuối cùng. Có nhiều cách để các startup công nghệ có thể tạo ra giá trị cho khách hàng ở cả hai loại hình kinh doanh dịch vụ và sản phẩm. Khách hàng dường như có nhu cầu vô tận đối với không chỉ các sản phẩm và dịch vụ chức năng giúp họ đáp ứng nhu cầu sinh hoạt hàng ngày, mà còn có nhu cầu đối với cả các sản phẩm và dịch vụ thời trang, giải trí hay mạo hiểm. Ví dụ, hiện nay, 58% người Mỹ chơi trò chơi điện tử và 51% số hộ gia đình người Mỹ sở hữu ít nhất một máy chơi trò chơi điện tử. Như bạn có thể thấy trong Hình 1, việc sử dụng trò chơi điện tử đã thay thế cho các dạng sản phẩm tiêu dùng khác.

Có rất nhiều cách để tạo ra giá trị cho người tiêu dùng cuối cùng. Trong mô hình B2B (trình bày trong Bản tin số 16.2018) chỉ có ba cách để tạo ra giá trị cho doanh nghiệp, đó là: giúp họ kiếm nhiều tiền hơn, giúp họ tiết kiệm tiền hoặc giúp họ tuân thủ các quy định của chính phủ và các tiêu chuẩn xã hội. Dưới đây là danh sách chưa đầy đủ các cách thức mà các startup công nghệ có thể đáp ứng các nhu cầu của người tiêu dùng:

1. Chức năng: In 3D, tự động hóa trong hộ gia đình và các thiết bị



Hình 1. Trò chơi điện tử đã thay thế các sản phẩm tiêu dùng khác

2. Giải trí: Trò chơi điện tử, truyền tin đa phương tiện và thẻ laser

3. Phiêu lưu mạo hiểm: Thế giới ảo, du lịch không gian

4. Thời trang: Kính Google, đồng hồ thông minh và trang phục bằng sợi nano

5. Giao thông vận tải: Ô tô điện, xe đạp điện và xe lai

6. Y tế: Thiết bị y tế, thiết bị tập thể dục và tự định lượng

7. Thông tin liên lạc: Điện thoại thông minh, truyền hình trực tuyến và e-mail

8. Nơi trú ẩn: Dụng cụ cắm trại, nhà thông minh và nơi trú ẩn khẩn cấp

9. Thực phẩm: Dịch vụ giao hàng, thức uống tăng lực

10. Nghệ thuật: Phòng trưng bày điện tử, khung ảnh điện tử

11. Văn học: Blogs, tweets và thiết bị đọc sách điện tử

12. Âm nhạc: Truyền âm thanh, nhạc cụ điện tử

Và danh sách này có thể tiếp tục cho hàng trăm danh mục khác, bao gồm một số danh mục chưa được sáng chế.

DOANH NGHIỆP VỚI CHÍNH PHỦ (business to government - B2G)

Mô hình B2G theo nhiều cách tương tự như B2B. Sự khác biệt chính giữa hai mô hình kinh doanh này là chính phủ thường có những quy tắc rất nghiêm ngặt mà các nhà thầu phải tuân theo. Thông thường, để có được một hợp đồng với chính phủ, các công ty phải đấu thầu theo đề nghị mời thầu (request for proposals - RFP). RFP là một quá trình mà qua đó một ban ngành thuộc công ty hay cơ quan chính phủ chuẩn bị các thủ tục tài liệu để mua thiết bị hay dịch vụ, nghĩa là mời các nhà bán hàng tiềm năng đưa ra giá cho thiết bị hay dịch vụ cần mua. RFP thường được thông báo trên báo chí, trên các tạp chí thương mại của ngành liên quan. RFP cũng có thể được gửi đến một danh sách các nhà thầu tiềm năng đủ tiêu chuẩn đã được liên hệ và xác định khả năng trước bởi ban ngành hay cơ quan đó. Việc xác định khả

năng thường phụ thuộc vào những điều tra sau đó với các nhà thầu triển vọng.

Một số RFP có yêu cầu công việc vượt khỏi tầm của những công ty nhỏ và vừa, nhưng những RFP khác mang đến những cơ hội giá trị để các công ty đó phát triển nền tảng khách hàng và hoạt động của mình. Tuy nhiên, trước khi đặt giá cho một RFP, các doanh nhân khởi nghiệp và chủ doanh nghiệp cần chắc chắn rằng họ hiểu bản chất của yêu cầu công việc.

Ví dụ, một số RFP hiển nhiên cung cấp nhiều thông tin hơn những cái khác. Khi xem xét một RFP, các nhà bán hàng nên đảm bảo rằng nó miêu tả cụ thể những thứ cần được giao hoặc thực hiện nhằm đáp ứng các yêu cầu của công ty hay cơ quan đưa ra thông báo. Để làm được như thế, các nhà bán hàng tiềm năng cần phải tự tìm hiểu bản chất của cơ quan hay công ty đệ trình RFP. Các nhà bán hàng cũng cần điều tra liệu yêu cầu công việc có thể dẫn đến các công việc thêm vào trong các dự án gắn với nó hay không.

Hầu hết các công ty và cơ quan đệ trình yêu cầu công việc đều cho các nhà đầu thầu tiềm năng khá nhiều thời gian để có thể nghiên cứu kĩ lưỡng bản RFP trước khi hết hạn. Một số công ty cho các nhà bán hàng thời gian 1 tháng kể từ khi RFP được thông báo ra công chúng đến khi hết hạn đấu thầu. Nó cho phép các nhà đầu tư chỉnh sửa lại giá đặt thầu, tìm kiếm các nhà bán hàng của chính mình để có thể đáp ứng các yêu cầu của RFP.

Các công ty muốn đấu thầu theo RFP nên theo dõi mọi thông báo hợp pháp trên các tờ báo địa phương hoặc tạp chí thương mại, và liên hệ bộ phận mua hàng của công ty hay cơ quan chính phủ yêu dịch vụ và thiết bị. Họ nên điều tra các yêu cầu để được thêm vào "danh sách đấu thầu". Cuối cùng, một khi công ty đã đáp ứng đủ các điều kiện bắt buộc cần thiết để thêm vào danh sách, ban lãnh đạo công ty cần chắc chắn rằng họ nằm trong danh sách đó.

Cơ quan Chính phủ và ban ngành doanh nghiệp đôi khi lưỡng lự khi xóa một nhà bán hàng từ danh sách đấu thầu bởi lo sợ sự cắt giảm đó sẽ dẫn đến các khoản phạt vì thiên vị. Tuy nhiên, bên đưa ra RFP cũng phải tìm kiếm để giữ cho danh sách đấu thầu ở phạm vi có thể quản lý được, bởi bất kì lượt

trả giá nào cũng yêu cầu phải được kiểm tra lại. Một cách được các nhà đưa ra RFP ưa thích sử dụng để cắt giảm danh sách đấu thầu là yêu cầu các nhà bán hàng tiềm năng cung cấp lại giấy tờ vài năm 1 lần. Một cách khác là yêu cầu người bán hàng cung cấp những thông tin cụ thể như doanh số bán trong năm ngoái, kinh nghiệm hay số lượng nhân viên có thể phục vụ dịch vụ này. Những yêu cầu như thế có thể loại bỏ những công ty quá thiếu tổ chức hay yếu kém. Ngược lại, những công ty nhỏ đáp ứng đủ những yêu cầu đó trong thời gian ngắn chứng tỏ sự hoạt động đồng bộ của mình.

Các công ty tìm kiếm RFP nên hiểu rằng thắng một cuộc đấu thầu không phải luôn là người đưa ra cái giá thấp nhất hay dịch vụ chất lượng nhất. Một số công ty và cơ quan Chính phủ có sự ưu tiên đặc biệt với các công ty sở hữu bởi phụ nữ hay người dân tộc thiểu số.

N.L.H. (Technology Entrepreneurship, 2014)