

TRIỂN VỌNG TỪ MÔ HÌNH TỔ CHỨC THÚC ĐẨY DOANH NGHIỆP CỦA VIETNAM SILICON VALLEY

ThS Thạch Lê Anh

Trong 3 năm triển khai, Đề án Thương mại hóa công nghệ theo mô hình Thung lũng Silicon tại Việt Nam (Vietnam Silicon Valley - VSV) đã tổ chức thành công 2 khóa Thúc đẩy doanh nghiệp (Business Accelerators - BA) 2014 và 2015. 6/20 doanh nghiệp được hỗ trợ và cấp vốn mỗi từ 2 khóa BA này đã tốt nghiệp và kêu gọi được vốn đầu tư từ các nhà đầu tư, quỹ đầu tư mạo hiểm trong và ngoài nước. Có doanh nghiệp đã được định giá gần 2 triệu USD. Những dấu hiệu tích cực này cho thấy, mô hình BA mà Đề án VSV thực hiện đang đi đúng hướng. Bài viết khái quát về hoạt động của mô hình, đồng thời đưa ra những khuyến nghị về hoạt động ươm tạo doanh nghiệp trong thời gian tới của Việt Nam.

Mô hình BA bắt nguồn từ Hoa Kỳ. Đây là hệ thống thúc đẩy các doanh nghiệp đặc biệt, có khả năng sinh lời cao thông qua việc đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp (start up) có ý tưởng kinh doanh tốt nhằm tạo ra các doanh nghiệp mới với tốc độ phát triển đột phá. Những người đứng đầu trong BA thường là các doanh nhân thành đạt, là chuyên gia trong các lĩnh vực tài chính, pháp luật, quản lý công nghệ, đầu tư... Ngoài việc truyền đạt kinh nghiệm và cùng góp vốn đầu tư vào các start up, các doanh nhân này còn là cầu nối để các start up tiếp cận với thị trường công nghệ trong nước và hướng tới thị trường quốc tế.

Tại Hoa Kỳ, mô hình BA cho thấy tỷ lệ thành công tốt hơn so với đầu tư mạo hiểm. Chính vì vậy, Đề án VSV đã xây dựng và triển khai mô hình BA tại Việt Nam với mục tiêu thúc đẩy thành lập các doanh nghiệp này, tăng khả năng tăng trưởng của các doanh nghiệp khởi nghiệp, cũng như thu hút đầu tư từ các nhà đầu tư và các quỹ đầu tư mạo hiểm trong và ngoài nước.

Mô hình BA của Đề án VSV

Mô hình BA của Đề án VSV tuân

thủ nghiêm ngặt các chức năng chính: i) Tạo vốn mỗi (Seed Money) cho các doanh nghiệp khởi nghiệp; ii) Truyền đạt bí quyết kinh doanh cho doanh nhân trong giai đoạn tập trung (Boot Camp); iii) Tổ chức diễn đàn để doanh nghiệp khởi nghiệp có cơ hội trình bày và tiếp xúc với các nhà đầu tư (Demo Day). Mô hình được triển khai với các nội dung cụ thể sau:

Phương pháp tiếp cận và đánh giá ý tưởng: một chương trình BA của VSV kéo dài khoảng 4 tháng. Trong thời gian này, BA cung cấp cho các doanh nhân những cố vấn và hỗ trợ về tài chính mà một doanh nghiệp khởi nghiệp cần đến. Các cựu CEO, các chuyên gia, các nhà công nghệ và các nhà đầu tư hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp thu hút vốn đầu tư của các nhà đầu tư mạo hiểm. Số vốn này sẽ tùy theo nhu cầu của từng doanh nghiệp và sự lựa chọn của các nhà đầu tư. Vốn sẽ được dùng để tiếp tục hoàn thiện hay sản xuất sản phẩm và thực hiện kế hoạch kinh doanh. Trước khi được nhận vào BA, các doanh nghiệp khởi nghiệp đã đi qua giai đoạn đào tạo và nhận được vốn mỗi vào khoảng 10.000 USD. Vốn mỗi này phần lớn bắt nguồn từ Quỹ Đổi mới công nghệ

quốc gia hay Chương trình Hỗ trợ phát triển doanh nghiệp KH&CN và tổ chức KH&CN công lập thực hiện cơ chế tự chủ, tự chịu trách nhiệm (Chương trình 592), một phần nhỏ vốn mỗi này có thể do các nhà đầu tư cung cấp.

Sau 4 tháng, doanh nghiệp nào đạt được những kết quả tốt sẽ nhận được sự hỗ trợ cho giai đoạn tiếp theo để tiến hành việc thương mại hóa. Những doanh nghiệp không nhận được sự hỗ trợ cũng không thực sự thua cuộc vì họ có thể củng cố lại sản phẩm và hoạt động kinh doanh rồi tìm nhà đầu tư mới hoặc nhận được sự đào tạo cho lần sau.

Boot Camp: mô hình "Trại huấn luyện tập trung - Boot Camp" thực chất là một nơi tập trung các doanh nghiệp khởi nghiệp để đào tạo, truyền kinh nghiệm, đánh giá phương hướng và hiệu quả kinh doanh nhằm hỗ trợ tối đa cho họ trước khi khởi nghiệp. Những người tham gia hỗ trợ phần lớn là các cựu CEO, các chuyên gia về công nghệ và marketing, các nhà đầu tư, tài chính doanh nghiệp, và những cố vấn về pháp lý.

Với Đề án VSV, các doanh nhân thành đạt trong và ngoài nước sẽ tham gia vào chương trình để hướng

dẫn và “cầm tay chỉ việc” cho các doanh nhân trong BA. Các CEO trong nước tham gia để cung cấp các hiểu biết về thị trường, quy trình sản xuất tại địa phương. Ngoài ra, còn có các cố vấn dày kinh nghiệm từ cộng đồng đầu tư và các chuyên gia trong nước cung cấp các trang thiết bị cần thiết cho các doanh nghiệp.

Nội dung chương trình đào tạo:

- Phát triển các nhóm theo nhiều hướng khác nhau nhằm tìm được các nhóm giỏi nhất.

- Phát triển sản phẩm từ việc tạo ra sản phẩm ban đầu, thử nghiệm và hoàn thiện.

- Hỗ trợ marketing, xây dựng chiến lược bán hàng và phân phối sản phẩm. Các doanh nghiệp được đào tạo để có thể nhận diện được nhu cầu của khách hàng, được huấn luyện kỹ năng bán hàng, xây dựng mạng lưới bán hàng nội địa và quốc tế...

- Xây dựng chiến lược sản xuất và bảo tồn chất lượng của sản phẩm. Trong đó, có việc thiết kế cơ sở sản xuất, tính toán phương thức sản xuất khả thi như các bộ phận của sản phẩm nên đặt trong nước, hay nhập khẩu từ nước ngoài.

- Sở hữu trí tuệ và chiến lược phát triển: tìm kiếm các bằng sáng chế có liên quan đến công nghệ của doanh nghiệp, để khẳng định công nghệ mà doanh nghiệp dùng để chế tạo sản phẩm chưa được cấp bằng sáng chế trong và ngoài nước. Xây dựng một chiến lược để bảo vệ bằng sáng chế và phương thức bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ thông qua sự cố vấn của các chuyên gia pháp lý.

- Lập các kế hoạch tài chính: sử dụng chuyên môn của các chuyên gia trong BA, dự đoán và hỗ trợ doanh nhân khởi nghiệp thiết lập một mô hình tài chính phù hợp cho từng sản phẩm.

- Phát triển khả năng trình bày

và thuyết phục cho các doanh nhân. Đây được coi là một “công cụ” đặc lực giúp cho các doanh nghiệp có thể thu hút đầu tư từ nhiều nguồn khác nhau.

- Hỗ trợ các phương pháp quản trị rủi ro và xây dựng những kế hoạch dự phòng (thường được gọi là kế hoạch B, C và D).

- Giới thiệu và hỗ trợ các doanh nghiệp trong BA tham gia vào các diễn đàn vốn đầu tư mạo hiểm và các hội thảo kinh doanh quốc tế - tại đó những người tham gia có cơ hội giới thiệu, chứng minh sản phẩm của họ với một nhóm các nhà đầu tư mạo hiểm trong nước và quốc tế.

Sau mỗi chương trình BA, các doanh nghiệp khởi nghiệp hoàn toàn được tự do theo đuổi các mục tiêu kinh doanh của họ như những thực thể độc lập, theo ý họ muốn. Như vậy, thông qua mô hình BA, các doanh nghiệp khởi nghiệp được hỗ trợ để “định vị” trên thị trường công nghệ, giúp cho các nhà đầu tư, quỹ đầu tư mạo hiểm lựa chọn đối tượng đầu tư hiệu quả. Từ đó mang lại lợi ích cho bản thân các doanh nghiệp, nhà đầu tư và toàn xã hội.

Thành công bước đầu của mô hình BA thuộc Đề án VSV

Kể từ khi hoạt động (năm 2014) đến nay, Đề án VSV đã có 2 khóa BA tốt nghiệp. Cụ thể: năm 2014 có 9 nhóm tham gia (Lozi, LoanVi, Astro Telligent, TechElite, Chomp, VnPlay, CSK, Olymsearch, Tiny Guu); năm 2015 có 8 nhóm tham gia (School Bus, Akira, Kidi, Tuvanxaydung Online, Zinmed, Vietbeacon, EZ4 Home, Handmark). Hiện tại, Đề án VSV đang triển khai chương trình BA lần thứ 3 cho 11 nhóm là: Hachi, Wings, Ekid, Cyfeer, Apoup, Piiship, Táy máy tò mò, Gurudy, Regensolution, Caza, Caganu.

Tại 2 khóa BA đã tốt nghiệp, các doanh nghiệp khởi nghiệp được đầu

tư đã có những thành công bước đầu như sau:

- Công ty TechElite (lĩnh vực công nghệ thông tin) được sáng lập bởi ông Phạm Kim Hùng và Phạm Kim Hiệp đã thành công trong việc gọi 230.000 USD vào Công ty với định giá 1,8 triệu USD vào thời điểm tháng 11/2014. Tính từ tháng 6/2014 khi TechElite nhận vốn mỗi từ VSV với mức định giá Công ty tại thời điểm đó là 200.000 USD thì chỉ sau 5 tháng tham gia Boot Camp, giá trị Công ty được nhà đầu tư định giá gấp 9 lần. Hiện nay TechElite đang mở rộng bộ máy và đẩy mạnh việc bán sản phẩm của mình.

- Công ty Astro Telligent được sáng lập bởi ông Nguyễn Ngọc Tuấn, trong thời gian Boot Camp đã thành công trong việc đưa giải pháp quản lý tuyển dụng chuyên nghiệp của mình vào phục vụ ngân hàng VIB với hợp đồng trị giá 20.000 USD. Đây là thành công lớn của Công ty, vì để có được hợp đồng này Astro Telligent đã phải cạnh tranh với các đối thủ quốc tế như Oracle và đối thủ lớn ở Việt Nam là VC Corp. Astro đã giúp Đề án chứng minh công nghệ của Việt Nam hoàn toàn có khả năng cạnh tranh với các doanh nghiệp mạnh trong và ngoài nước. Sau Boot Camp, Astro Telligent cũng đã gọi thành công 50.000 USD vốn đầu tư mạo hiểm tiếp theo từ các nhà đầu tư cá nhân.

- Công ty LoanVi được sáng lập bởi ông Nguyễn Đức Hải, hoạt động trong lĩnh vực công nghệ tài chính, sau thời gian Boot Camp đã tiếp tục được đầu tư 50.000 USD bởi Spark Lab Global. Hiện nay, LoanVi tiếp tục nhận được đầu tư 75.000 USD từ quỹ đầu tư mạo hiểm của Chile và Hàn Quốc.

- Công ty Lozi được sáng lập bởi Nguyễn Hoàng Trung, Nguyễn Thành Trung, Trần Minh Sơn, Đoàn Minh Tú, Lê Quang Bửu, hoạt động

trong lĩnh vực mạng xã hội chia sẻ về trải nghiệm ăn uống, trong 4 tháng tham gia Boot Camp đã tăng gấp 4 lần số lượng truy cập mỗi tháng. Số lượng người truy cập từ 500.000 lượt/tháng lên 2.000.000 lượt, số lượng người dùng tăng từ 50.000 lên 200.000. Với mức tăng đáng kể trên, Lozi đã đạt mức doanh thu 7.000 USD/tháng. Sau quá trình làm việc với các quỹ đầu tư Singapore, Lozi đã kêu gọi được 500.000 USD từ Golden Gate Venture, Singapore.

Ngoài 4 công ty nêu trên, các công ty khác đều đạt được những kết quả vô cùng khả quan, Công ty CSK hiện nay đã phục vụ hơn 300 khách hàng là các cửa hàng nhỏ lẻ và các trang thương mại điện tử, Tiny Guu hiện nay đang làm việc với công ty Viettel để phát triển kênh game cho trẻ em...

Kinh nghiệm rút ra

Để hỗ trợ hơn nữa hoạt động ương tạo doanh nghiệp khởi nghiệp tại Việt Nam, qua thực tế hoạt động của Đề án VSV, chúng tôi nhận thấy những vấn đề sau cần được các cơ quan quản lý quan tâm trong thời gian tới:

- *Chính sách vốn đối ứng.* Để có thể mở rộng mạng lưới nhà đầu tư tư nhân, ngoài việc tổ chức tuyên truyền, hướng dẫn các kỹ năng đầu tư như trên. Chính phủ nên có những gói tài chính dành riêng cho việc đầu tư mạo hiểm, nên kết hợp với một số BA và để họ quản lý phần vốn này. Chính phủ chỉ nên đóng vai trò tài trợ vốn, không nên cử người tham gia vào hội đồng quản trị của từng doanh nghiệp, bởi việc quản lý này không phải là sở trường của những người làm chính sách. Hơn nữa, do tư nhân cùng bỏ vốn đầu tư, họ sẽ có quyền lợi sát sườn trong việc bảo toàn và phát triển nguồn vốn của họ. Họ vừa có kinh nghiệm vừa có đội ngũ quản lý, thẩm định đầu tư chuyên nghiệp, họ biết khi nào là thời điểm nên đầu tư và thời điểm nào nên thoái vốn.

Theo mô hình của Singapore thì nếu một BA gây được vốn 1 triệu USD thì Chính phủ đối ứng thêm 1 triệu USD nữa để có thể tăng gấp đôi số lượng đầu tư một cách nhanh chóng. Đó cũng là một trong những lý do vô cùng quan trọng để các doanh nghiệp khởi nghiệp cũng như các nhà đầu tư mạo hiểm cùng tụ hội về đây, họ tìm thấy nơi này là thiên đường cho các doanh nhân và doanh nghiệp.

- *Chính sách thuế.* Để khuyến khích các nhà đầu tư thiên thần tham gia vào thị trường đầy rủi ro này, một số nước phát triển như Anh, Pháp, Hoa Kỳ, Bồ Đào Nha... đã có những chính sách thuế đột phá. Ví dụ tại Anh, Chính phủ khuyến khích bằng cách: giảm 30-50% thuế nếu đầu tư vào giai đoạn gieo mầm cho doanh nghiệp; không tính thuế trên lãi thu được của những khoản đầu tư thiên thần kéo dài trên 3 năm...

- *Thành lập Hiệp hội đầu tư mạo hiểm.* Hiệp hội đầu tư mạo hiểm là nơi giao lưu và kết nối các nhà đầu tư, các tổ chức đầu tư đang trực tiếp tham gia vào thị trường này. Để giảm thiểu rủi ro cho việc đầu tư, Hiệp hội thường xuyên đưa ra các khuyến cáo cho nhà đầu tư về các công nghệ hiện có; dự báo sự phát triển của công nghệ trong tương lai; biên soạn những biểu mẫu pháp lý (hợp đồng đầu tư, cam kết góp vốn...) nhằm giúp giản tiện hoá việc đầu tư cho những cá nhân. Đồng thời, Hiệp hội cũng góp tiếng nói để Chính phủ và những nhà lập pháp đưa ra các chính sách đáp ứng nhu cầu thực tiễn hơn. Hiệp hội còn là cầu nối giữa những nhà đầu tư tư nhân với các tổ chức đầu tư mạo hiểm, giúp cho việc lựa chọn đơn vị quản lý danh mục đầu tư được chuẩn xác hơn.

- *Vinh danh nhà đầu tư.* Nhà đầu tư cá nhân cũng cần được vinh danh trong lĩnh vực đầu tư mạo hiểm, bởi chính họ là những người tiên phong sát cánh cùng với Chính phủ, dám

bỏ tiền của và công sức của mình để đầu tư vào lớp trẻ. Việc làm của cộng đồng nhà đầu tư thiên thần đang hàng ngày, hàng giờ lặng lẽ giúp cho sự ra đời các doanh nghiệp khởi nghiệp. Không chỉ giúp hiện thực hoá những ước mơ của biết bao bạn trẻ mà còn góp phần giải quyết một số lượng lớn việc làm cũng như đóng góp cho tăng trưởng nền kinh tế. Mặc dù họ không đòi hỏi, nhưng nếu Chính phủ có những hoạt động như công nhận họ là nhà đầu tư thiên thần, ghi nhận công sức đóng góp của họ cho cộng đồng thì chắc chắn mạng lưới này sẽ lan tỏa nhanh chóng và mạnh mẽ hơn.

- *Tổ chức thường niên các hoạt động xúc tiến đầu tư như TechFest.* Hiện nay, nhờ ảnh hưởng của Đề án mà cộng đồng nhà đầu tư và doanh nghiệp khởi nghiệp đã xích lại gần nhau hơn, các dự án nhằm tài trợ cho doanh nghiệp khởi nghiệp cũng hoạt động mạnh mẽ, hiệu quả hơn như IPP, BIPP, FIRST... Đồng thời, các cơ quan quản lý cũng mạnh mẽ hơn trong các hoạt động nhằm xúc tiến môi trường đầu tư đầy mới mẻ và rủi ro này. Cụ thể như Cục Phát triển thị trường và Doanh nghiệp KH&CN đang là đơn vị chủ trì, tổ chức sự kiện TechFest. Đây là sự kiện lớn nhất ở Việt Nam từ trước đến nay dành cho các nhà đầu tư từ khắp nơi trên thế giới hội tụ đến Việt Nam để tìm hiểu và đầu tư cho các doanh nghiệp khởi nghiệp. Đồng thời, các doanh nghiệp khởi nghiệp cũng tận dụng được các cơ hội này để tiếp xúc và trình bày về sản phẩm/dịch vụ của mình với nhà đầu tư. Những sự kiện này cũng là tiếng vang lớn nhằm thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư Việt Nam, đây là cơ hội để họ có thể kết nối, học hỏi kinh nghiệm từ những nhà đầu tư nước ngoài giàu kinh nghiệm.