

cho hệ sinh thái ĐMST trong một vùng miền. Ứng viên có thể là doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp nhà nước, các cơ quan chính phủ, các trường đại học, viện nghiên cứu, các tổ chức phi chính phủ phi lợi nhuận hoặc bất kỳ các loại hình tổ chức nào khác được đăng ký tại Việt Nam. Nhóm liên kết phải ký thỏa thuận liên kết muộn nhất sau 3 tháng đầu tiên được IPP hỗ trợ. Nhóm liên kết có thể gồm các đối tác nước ngoài, nhưng những tổ chức này sẽ không được nhận tài trợ trực tiếp từ IPP.

Nhóm liên kết sẽ có kế hoạch dự án chung mô tả nội dung và ngân sách dự án. Nhóm liên kết phải có khả năng mở rộng hợp tác với bất kỳ các đối tác trọng điểm trong nước và quốc tế.

Hỗ trợ mềm cho các dự án

- Cố vấn và tư vấn định hướng, giới thiệu cơ hội.
- Kết nối quốc gia và quốc tế.
- Cơ hội để tham gia vào hệ sinh thái khởi nghiệp trực tuyến được vận hành bởi IPP.
- Cơ hội xin cấp kinh phí hỗ trợ bổ sung

từ IPP trong cuối năm 2016.

Các chi phí được chấp nhận là các chi phí liên quan đến con người như tiền lương, các dịch vụ chuyên môn, du lịch, cố vấn và các dịch vụ tư vấn. IPP không chấp nhận hỗ trợ các chi phí về thiết bị và hàng tiêu dùng hoặc các chi phí hoạt động của tổ chức.

Các yếu tố chính đảm bảo thành công

- Tạo ra môi trường thuận lợi cho hoạt động của bạn.
- Xác định một mô hình kinh doanh có thể ứng dụng.
- Nguồn lực tài chính đảm bảo.
- Đóng góp vào chính sách công phù hợp với thực tế và quan điểm của một thế giới ngày càng toàn cầu hóa.
- Cung cấp và quản lý các nhóm dự án sáng tạo và có kiến thức.
- Huấn luyện các cá nhân sáng tạo, có hướng kinh doanh và cam kết thực hiện hoạt động.
- Chọn đúng khách hàng.

— Cung cấp cơ sở hạ tầng và các dịch vụ phù hợp để hỗ trợ doanh nghiệp mạo hiểm mới.

— Thiết lập mạng lưới quan hệ và liên minh.

— Duy trì hiểu biết về các xu hướng công nghệ và thị trường hiện tại.

— Xác định và phát triển chiến lược cho các đối tượng của bạn để đảm bảo nguồn lực tài chính.

Một ví dụ về dự án được tài trợ

Dự án Hệ sinh thái đổi mới và doanh nhân Đà Nẵng được vận hành trên cơ sở hợp tác của ba đối tác chính là UD-CIT (Đại học CNTT, Đại học Đà Nẵng), DISED (Viện Nghiên cứu Kinh tế - Xã hội Đà Nẵng) và Nhóm 9StartLab. Dự án xây dựng vườn ươm và các hệ sinh thái hỗ trợ trong các trường đại học và thành phố Đà Nẵng, với nhiệm vụ thúc đẩy thành phố Đà Nẵng trở thành một trung tâm khởi nghiệp Việt Nam và là một trung tâm thương mại quốc tế của ASEAN vào năm 2025 là một ví dụ điển hình về hỗ trợ liên minh ở Đà Nẵng. □

Nuôi dưỡng những ý tưởng đột phá



✦ P. NGUYỄN

Câu chuyện về một quỹ đầu tư mạo hiểm đã đầu tư và ươm tạo hàng trăm công ty công nghệ non trẻ, trong số đó có những cái tên đã thành danh như Airbnb và Dropbox.

Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ (KH&CN) Nguyễn Quân, tại buổi gặp mặt “Kết nối và đổi mới sáng tạo Việt Nam 2016” ngày 17/2 tại TP. HCM chia sẻ, với việc hoàn thiện các cơ sở pháp lý, năm 2016 được coi là năm bản lề, bắt đầu công cuộc khởi nghiệp. Ông cũng cho biết, trong năm nay, Bộ KH&CN sẽ đẩy mạnh hoạt động khởi nghiệp. “Quá trình khởi nghiệp của KH&CN Việt Nam lý ra cần được bắt đầu từ nhiều năm trước. Nhưng do thiếu nền tảng pháp lý nên công cuộc khởi nghiệp đã có phần chậm trễ. Còn bây giờ, nền tảng pháp lý cơ bản đã xong, KH&CN đã có thể có những bước

khởi nghiệp đầu tiên. Trong đó có một số quy định mới liên quan đến hệ sinh thái khởi nghiệp (Star-up Ecosystem), mà cốt lõi chính là quỹ đầu tư mạo hiểm – vốn còn rất mạnh nha tại Việt Nam”.

Đầu tư mạo hiểm (Venture capital) là việc cung cấp vốn tài chính cho các công ty ở giai đoạn khởi động tăng trưởng ban đầu. Quỹ đầu tư mạo hiểm cung cấp tiền qua việc sở hữu cổ phần trong các công ty có công nghệ mới hoặc mô hình kinh doanh mới trong lĩnh vực công nghệ cao, ví dụ như công nghệ sinh học, CNTT,... Câu chuyện của Y Combinator

có thể gợi mở cho chúng ta nhiều vấn đề: trong chục năm qua, "vườn ươm start-up" danh tiếng này đã đầu tư và ươm tạo hàng trăm công ty công nghệ non trẻ, trong đó có những cái tên đã thành danh như Airbnb và Dropbox.

Ươm tạo "Start-up"

Vào cuối năm 2008 có ba chàng trai trẻ tìm đến Y Combinator (YC), một "vườn ươm" dành cho các nhà khởi nghiệp (start-up), tìm kiếm sự giúp đỡ cho công ty nhỏ bé của họ - AirBed & Breakfast, một dịch vụ web giúp người ta cho thuê nệm hơi đặt ở phòng khách nhà mình. Paul Graham, một trong những người sáng lập YC, không quan tâm lắm đến ý tưởng, nhưng thích sự hăng hái của họ. Kẹt vốn, ba chàng phải đi bán ngũ cốc ăn sáng để kiếm tiền duy trì công ty non trẻ của mình. Graham và các đối tác tại YC đã giúp họ hoàn thiện ý tưởng đáp ứng yêu cầu của các nhà đầu tư khởi nghiệp. Airbnb, tên gọi công ty hiện nay của họ, giúp người ta cho thuê toàn bộ căn hộ tại 190 quốc gia, trị giá 25,5 tỷ USD và là một trong những công ty được bàn luận nhiều nhất về khởi nghiệp. (Xem thêm bài "Thương mại điện tử thời sẽ chia" trên tạp chí STINFO số tháng 4/2015).

Từ năm 2005 YC đã tài trợ cho hàng loạt nhà khởi nghiệp đầy triển vọng, và cuối năm rồi (2015) đã đánh dấu cột mốc thứ 1.000. Mặc dù khoảng một nửa các công ty khởi nghiệp thất bại (tình trạng phổ biến trong đầu tư khởi nghiệp), nhưng YC dẫn đầu về tỉ lệ thành công. Ngoài Airbnb, YC còn tham gia tài trợ cho Dropbox, một công ty lưu trữ dựa trên điện toán đám mây, và Stripe, một công ty thanh toán (xem bảng). Tám trong số các công ty được YC tài trợ đã trở thành những "kỳ lân" của Silicon Valley, trị giá từ 1 tỷ USD trở lên. Tổng cộng các công ty mà YC đã đầu tư trị giá khoảng 65 tỷ

USD (theo số liệu gần đây nhất), mặc dù cổ phần của YC chỉ chiếm một phần nhỏ trong số đó, khoảng 1-2 tỷ USD.

Nhờ kỷ lục này mà YC đã trở thành một tên tuổi khổng lồ ở Silicon Valley. Các công ty khởi nghiệp phát triển nhanh chóng hiện nay, được ca ngợi như là trung tâm của sự sáng tạo và có ảnh hưởng trong lĩnh vực công nghệ. Với việc đào tạo và cho ra lò một loạt học viên thành công, YC đã giúp phổ biến ý tưởng rằng khởi nghiệp là khả thi.

Những doanh nhân đầy tham vọng đổ xô tham dự chương trình ba tháng của YC. Cũng như bằng cấp ở những trường đại học danh tiếng mở cửa con đường sự nghiệp, tốt nghiệp từ YC là một tài sản vô giá trong lĩnh vực công nghệ. Trong năm 2015 YC đã nhận hơn 6.700 đơn đăng ký và chấp nhận khoảng 1,6% trong số đó. Trong khi đó, cũng năm rồi, việc tuyển sinh của đại học Harvard diễn ra gay gắt nhất từ trước đến nay, nhưng tỉ lệ nhập học của trường là 5,3%.

Nhà đầu tư, giảng viên, giám khảo sô diễn tài năng

Paul Graham, một doanh nhân từng bán công ty khởi nghiệp (Viaweb) của mình cho Yahoo vào năm 1998, đã sáng lập YC mười năm trước đây cùng với Jessica Livingston, một nhân viên ngân hàng, và hai đồng nghiệp ở Viaweb là Trevor Blackwell và Robert Morris. Họ hy vọng đưa ra một cách thức hiệu quả hơn để đầu tư vào các công ty khởi nghiệp nhưng không hề nghĩ sẽ thành công như hiện nay. Họ tình cờ phát hiện công thức kết hợp tuyệt vời công ty đầu tư và trường đại học, và ở một vài khía cạnh cũng giống với các chương trình tìm kiếm tài năng trên truyền hình như "The X Factor" (hay Vietnam's Got Talent). YC tập hợp các nhà khởi nghiệp vào các lớp học, huấn luyện từng người để hoàn thiện sản phẩm của mình.

Khuôn viên nhỏ của YC tại Mountain View, cách trụ sở Google một đoạn đường, có những chiếc bàn dài giống như ở phòng ăn. Bố trí lớp học tạo cảm giác hoang tưởng và cạnh tranh, khuyến khích các doanh nhân hoàn thành trong vài tháng những gì có thể phải mất lâu hơn. Chương trình này dạy

Những công ty khởi nghiệp thành công nhất của Y Combinator

	Trị giá* (tỷ USD)	Năm tham gia
Airbnb Dịch vụ cho thuê chỗ ở	\$25.5	2009
Dropbox Dịch vụ lưu trữ và chia sẻ file trực tuyến	\$10.0	2007
Stripe Dịch vụ thanh toán	\$5.0	2010
Zenefits Dịch vụ quản lý nhân sự, tiền lương	\$4.5	2013
Instacart Dịch vụ giao hàng	\$2.0	2012
Docker Nền tảng quản lý và phân phối phần mềm	\$1.1	2010

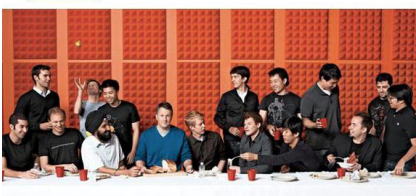
Nguồn: CB Insights; CrunchBase *; Giá trị mới nhất

các kỹ sư cách thức bán các ý tưởng của họ cho nhà đầu tư.

Kết thúc 3 tháng các doanh nhân tốt nghiệp vào "Ngày Demo", khi họ thực hiện một bài thuyết trình về doanh nghiệp của mình cho một nhóm các nhà đầu tư hàng đầu ở Silicon Valley, các nhà đầu tư đăng ký trước cho ngày này giống như người hâm mộ quần vợt đặt chỗ cho các trận chung kết Wimbledon. "Ngày Demo" tạo nên cảm giác cấp bách, vì các nhà đầu tư chỉ có một ít cơ hội để gặp gỡ doanh nghiệp và quyết định xem có nên tài trợ hay không. Các nhà đầu tư mạo hiểm phản nản rằng YC đã đẩy giá các công ty khởi nghiệp, điều này có thể đúng. Nhưng theo Sam Altman, chủ tịch YC, "không có việc YC đẩy giá đầu tư giai đoạn đầu... Nhưng tôi nghĩ rằng về lâu dài việc này có lợi cho các nhà đầu tư, vì có được các công ty tốt hơn".

Trong các khoản đầu tư của mình YC hưởng lợi từ sức mạnh của "hiệu ứng mạng lưới", khái niệm cho rằng một nền tảng trở nên có giá trị hơn khi càng có nhiều người sử dụng. Càng mở rộng YC càng "có giá" hơn, bằng cách tranh thủ cựu học viên để tìm ứng viên mới, tư vấn cho những người tham dự chương trình này và được thử nghiệm đầu tiên các sản phẩm của họ. Ví dụ, một số người dùng đầu tiên của Stripe là từ YC, theo Patrick Collison, một trong những người sáng lập Stripe.

Y Combinator



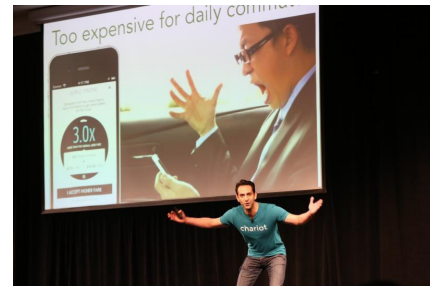
YC cũng đã trao cho các nhà khởi nghiệp sức mạnh đàm phán với các nhà đầu tư bằng cách đóng vai như một tổ chức nghiệp đoàn để bảo vệ quyền lợi của họ. "Nếu một nhà đầu tư lừa gạt hay lợi dụng một nhà khởi nghiệp của YC, chúng tôi sẽ ghi nhận và cho các nhà khởi nghiệp khác biết", Paul Buchheit, một đối tác và là tác giả của dịch vụ Gmail của Google cho biết. YC kín đáo duy trì thứ hạng của các nhà đầu tư, và chỉ cho phép các nhà khởi nghiệp của mình xem. Tất cả điều này đã thay đổi cán cân quyền lực so với trước đây, khi mà "các nhà đầu tư mạo hiểm đối xử với doanh nhân như nhân viên chứ không phải tài năng", Steve Blank, một doanh nhân nói.

YC cẩn thận tránh một trong những cạm bẫy mà nhiều công ty trong lĩnh vực công nghệ đầu tư trong các lĩnh vực khác rơi vào: sự tiếp nối. Năm trước, Graham đã chọn Altman làm người kế vị mình. Altman thuộc lứa khởi nghiệp đầu tiên của YC và đã bán công ty của mình, Loopt, hồi năm 2012 với giá tầm 43 triệu USD. Năng động và đầy tham vọng, 30 tuổi, Altman muốn làm cho YC có tầm ảnh hưởng lớn hơn so với hiện nay. Tháng 10/2015 YC đã gọi được số vốn 700 triệu USD để đầu tư vào các công ty khởi nghiệp của mình ở các giai

đoạn tiếp theo. Loại đầu tư này đòi hỏi những kỹ năng khác nhau, và có nguy cơ đụng chạm các nhà đầu tư mạo hiểm mà YC đang làm việc cùng.

Altman còn có tầm nhìn vượt ra ngoài Silicon Valley. YC đang đầu tư vào các công ty không thường được các nhà đầu tư công nghệ quan tâm, trong đó có một công ty nghiên cứu về phản ứng tổng hợp hạt nhân. Năm rồi YC đã tung ra một phiên bản "rút gọn" chương trình của mình, một học bổng 8 tuần, vì vậy nhiều người có thể tham gia mà không cần dành toàn thời gian ở Silicon Valley trong ba tháng như chương trình chính. Điều này có thể giúp thu hút thành phần học viên và những ý tưởng khởi nghiệp đa dạng hơn, nhưng nó có thể là một động thái nguy hiểm vượt khỏi công thức duy trì những nhóm nhỏ thành công của YC.

Tài sản của các hãng công nghệ có thể biến chuyển nhanh chóng, và không ai biết rõ điều đó hơn công ty khởi nghiệp. Hầu hết lợi nhuận của YC vẫn còn trên giấy. Ngoại trừ Twitch (công ty cung cấp kịch bản video game được Amazon mua lại với giá gần 1 tỷ USD năm 2014), chưa có công ty khởi nghiệp nào được YC đầu tư thành công phát hành cổ phiếu trên thị trường chứng khoán hay



được mua lại. Các công ty này có thể dễ dàng rớt giá giống như khi tăng. Ví dụ, một số người tự hỏi liệu Dropbox có được đánh giá cao khi lên sàn chứng khoán hay không. Nếu giá trị của một số ngôi sao của YC đổ sụp, điều này có thể làm tổn thương danh tiếng "đụng vào đâu cũng thành vàng" của YC.

Thật ngạc nhiên, các đối tác của YC có vẻ không quan tâm đến tiền bạc, hoặc các mối đe dọa cạnh tranh. Hiện có hàng trăm "bệ phóng" khác trên khắp thế giới đã nhân rộng triết lý đầu tư và đào tạo của YC, nhưng không có ai đạt được kỷ lục như YC. Theo Altman, nguy cơ lớn hơn không phải là các nhà khởi nghiệp chọn bệ phóng đối thủ mà là họ quyết định tiến hành mà không có lời khuyên từ bất kỳ bệ phóng nào. Nhưng đó là dấu hiệu cho thấy YC đã thay đổi môi trường tốt hơn cho các doanh nhân. □

Tin vui cho cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam

Với mục tiêu xây dựng một hệ sinh thái hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo, sớm đưa Việt Nam trở thành một quốc gia khởi nghiệp, từ năm 2013, Bộ KH&CN đã phê duyệt Đề án Thương mại hóa công nghệ theo mô hình Thung lũng Silicon tại Việt Nam. Mô hình Tổ chức Thúc đẩy kinh doanh tại Việt Nam (VSV Accelerator – VSPA) đã được thiết lập, tạo ra các doanh nghiệp thành công như Lozi, TechElite, JobWise, Loan Vi,...

Một tin vui đã đến với các công ty khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ là Nghị định số 118/2015/NĐ-CP (ban hành ngày 12/11/2015 và có hiệu lực từ ngày 27/12/2015) hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Đầu tư đã quy định những ngành nghề đặc biệt ưu đãi, trong đó có ươm tạo doanh nghiệp công nghệ cao và đầu tư mạo hiểm cho phát triển công nghệ cao.

Bộ Kế hoạch và Đầu tư cũng đã bắt tay nghiên cứu và rà soát các chính sách hiện tại để đánh giá các vướng mắc trong hoạt động của các quỹ đầu tư mạo hiểm, từng bước cắt giảm các thủ tục và thời gian cho hoạt động đầu tư này nhằm xây dựng môi trường thuận lợi cho khởi nghiệp. Cơ hội đang mở ra cho cả hai bên: các nhà đầu tư mạo hiểm toàn cầu lẫn cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam, với khoảng 1.000 công ty mới gia nhập thị trường mỗi năm, trong nền kinh tế được dự báo sẽ tăng trưởng 6,7% trong năm tới.