**KINH NGHIỆM TRONG VIỆC TUYỂN CHỌN VÀ HỖ TRỢ CÁC DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO**

**Ths. Thạch Lê Anh**

*Chủ nhiệm Đề án VSV & Sáng lập VSV Accelerator*

# Đôi nét về giá trị của startup

Hơn hai thập kỷ vừa qua là thời đại của rất nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, các công ty công nghệ tăng trưởng nhanh (hay còn gọi là Startup) bùng nổ trên toàn cầu. Thời báo Kinh tế - The Economist (Hoa Kỳ) đã so sánh sự bùng nổ của Startup với sự bùng nổ kỷ Cambrian Explosion trong lịch sử sinh học của trái đất. Các startup đã thâm nhập vào hầu hết các lĩnh vực của xã hội, vì thế các công ty thuộc kỷ nguyên công nghiệp đều giảm dần hoặc buộc phải chuyển đổi mô hình kinh doanh cho phù hợp với thời đại thông tin đang nổi lên.

Chúng ta có thể dễ dàng nhận thấy sự thay thế ngoạn mục của một số công ty thời đại thông tin trong việc nâng cấp hoặc thay thế sản phẩm đã có của thời đại công nghiệp như:

*Kodak >< Instagram (Ảnh), Borders Books >< Amazon (Sách), Tower Records >< Apple Ipod, Spotify (Âm nhạc), Hệ thống khách sạn >< Airbnb (Du lịch), Taxis >< Uber/ Lyft (Vận chuyển - Giao thông vận tải), Hồ sơ nhân sự & Tuyển dụng >< LinkedIn (Nguồn nhân lực), Báo chí >< Truyền thông xã hội (Thông tin tiêu dùng), Cửa hàng bán lẻ >< Thương mại điện tử (Mua sắm).*

Silicon Valley được thế giới coi là thánh địa công nghệ toàn cầu với số lượng Startup từ 14.000 đến 19.000 và từ 1,7 đến 2,2 triệu nhân viên công nghệ cao. Đây là ngôi nhà của những câu chuyện thành công như: Apple, Google, Facebook, và vô số những Startup thành công khác. Chỉ với 3 Startup đã tạo ra 1.500 tỷ đô la giá trị vốn hoá thị trường và sử dụng hơn 165.000 lao động trên toàn thế giới. Tác động của Silicon Valley tới thế giới và chính nước Mỹ là không thể phủ nhận. Năng lực cạnh tranh Silicon Valley và báo cáo Dự án đổi mới sáng tạo tại Silicon Valley chỉ ra rằng mỗi công nghệ cao trong Hệ sinh thái Silicon Valley giúp tạo ra khoảng 5 triệu việc làm trong lĩnh vực dịch vụ, từ bác sĩ và giáo viên cho đến nhân viên nhà hàng và người làm tranh phong cảnh. Trong một số nghiên cứu về sự ảnh hưởng của những Startup này, Facebook đã công bố tạo ra 4 triệu việc làm trên toàn cầu, bao gồm nhân viên phát triển ứng dụng và nhân viên tiếp thị Facebook. Cứ như vậy, Thung lũng Silicon đã truyền cảm hứng khởi nghiệp cho toàn thế giới. Ở Châu Á, nhiều quốc gia đã xác định việc phát triển khoa học là yếu tố then chốt để xây dựng nền kinh tế vững mạnh. Singapore – Thung lũng Silicon của Châu Á hay Israel – Cường quốc khởi nghiệp là những minh chứng sống động cho sức mạnh khoa học công nghệ có ảnh hưởng to lớn như thế nào đối với nền kinh tế.

Tuy nhiên, để có được những thành công như vậy, phải kể đến sự góp mặt không thể thiếu của các Quỹ đầu tư mạo hiểm và các nhà đầu tư Thiên thần. Đây có thể nói là mạch máu xuyên suốt nuôi dưỡng quá trình phát triển của Startup. Theo thống kê của NVCA (National Venture Capital Associates), mỗi năm nước Mỹ thu hút từ 50 đến 60 tỷ đô la đầu tư mạo hiểm và Siliocon Valley chiếm khoảng một nửa số này. Với nguồn vốn đầu tư này ước tính xấp xỉ 0,23% GDP nhưng tạo ra 21% GDP và 11% việc làm mỗi năm cho nước Mỹ. Một tỉ lệ ngoạn mục cho thấy tác động của nguồn vốn này đến sự phát triển của nền kinh tế Mỹ và là sự ao ước của nhiều quốc gia, trong đó có Việt Nam.

# Định nghĩa về “startup”

Ở Việt Nam, hơn đại đa số doanh nghiệp đang kinh doanh tại là doanh nghiệp vừa và nhỏ. Lực lượng doanh nghiệp này mỗi năm tạo thêm trên 500.000 việc làm, sử dụng 51% lực lượng lao động xã hội và đóng góp hơn 40% GDP. Tuy nhiên, đa số các SME Việt Nam chưa tham gia vào được chuỗi giá trị sản xuất toàn cầu, trình độ khoa học và năng lực đổi mới sáng tạo còn thấp. Số lượng các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực khoa học công nghệ còn hạn chế. Số lượng nhà khoa học, chuyên gia làm việc trong các doanh nghiệp chỉ chiếm 0,025% trong tổng số lao động làm việc trong khu vực doanh nghiệp. Do đó các doanh nghiệp Việt Nam thường không tạo được sản phẩm có giá trị thặng dư cao, thiếu tính cạnh tranh trong bối cảnh toàn cầu hóa và ít có khả năng trở thành trụ cột của nền kinh tế như Google, Facebook của Mỹ. Chính vì vậy, “startup” được coi là một giải pháp chiến lược mới nhằm tái cơ cấu nền kinh tế, xác định lại trọng tâm phát triển dài hạn từ tạo điều kiện để doanh nghiệp phát triển đến thu thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài.

Tuy nhiên để có thể hỗ trợ xu hướng này, chúng ta cần định vị được sự khác biệt giữa mô hình khởi nghiệp truyền thống và startup. Startup theo định nghĩa là một tập hợp của các nguồn lực tạm thời (nhân lực, tiền, thời gian...) để đi tìm kiếm một mô hình kinh doanh mới và nhanh chóng xây dựng thành một tổ chức/doanh nghiệp đạt quy mô, đồng thời có khả năng lặp lại hay nhân rộng tại các thị trường khác nhau; Và thường tận dụng công nghệ để tạo lợi thế cạnh tranh **(Temporary – Searching profitable - Repeatable & Scalable)**

Định nghĩa này đã bao hàm việc Startup có thể chưa phải là một doanh nghiệp và việc đi tìm kiếm mô hình kinh doanh mới đồng nghĩa với việc mỗi Startup thường không có tiền lệ. Thực tế cho thấy những Startup thành công nhất thường không có tấm gương nào để so sánh, đánh giá hay để ước lượng được khả năng thành công. Do đó, lựa chọn đầu tư cho Startup nào thực sự là quyết định rất khó khăn cho nhà đầu tư.

Startup công nghệ mang tính toàn cầu, không lệ thuộc lợi thế địa lý hay khu vực nên thị trường và khách hàng là một tập hợp lớn không giới hạn. Startup dễ dàng chấp nhận pha loãng cổ phần để gây vốn với mục tiêu nhanh chóng nhân rộng mô hình kinh doanh,... Do đó, Startup có nhiều ưu điểm như:

* Mở ra nhiều cơ hội việc làm cho những người có tri thức cao
* Tạo nhiều sự lựa chọn khác nhau cho giới trẻ sau khi tốt nghiệp đại học
* Sử dụng lao động địa phương để phục vụ cho khách hàng toàn cầu do tính chất toàn cầu của Startup

# Kinh nghiệm trong quá trình hỗ trợ và tuyển chọn startup

## Những bài học rút ra trong quá trình hỗ trợ startup

* Startup cần rất nhiều hỗ trợ

Startup được hình thành với mục tiêu đem lại những sản phẩm mới đáp ứng tốt hơn một nhu cầu thực tế nào đó của khách hàng. Mục tiêu của startup khác với mô hình kinh doanh truyền thống đó là hướng đến việc tối đa hóa doanh thu, chấp nhận lợi nhuận thấp nhưng sản phẩm được số đông chấp nhận. Kỳ vọng của startup là chứng minh được mô hình kinh doanh của mình từ đó nhanh chóng mở rộng quy mô doanh nghiệp theo cấp số nhân.

Để làm được những điều như vậy, startup cần không chỉ về vốn mà còn rất nhiều sự hỗ trợ khác như: mạng lưới quan hệ, chuyên gia tư vấn, cố vấn kinh doanh… Vì vậy, để có thể làm tốt việc hỗ trợ startup thì năng lực đội ngũ của tổ chức thực hiện nhiệm vụ phải hết sức năng động và có năng lực thực sự trong nhiều lĩnh vực khác nhau.

* Luôn đặt ra yêu cầu cao cho startup

Chúng ta thường nhìn startup dưới ánh mắt cảm thông và nói với nhau rằng vì doanh nghiệp mới startup nên chỉ có thể đạt được như vậy. Tuy nhiên bài toán startup đang giải quyết là làm thế nào để khách hàng có trải nghiệm tuyệt vời nhất, vượt trội so với các đối thủ cạnh tranh trên thị trường. Nếu chúng ta hạ thấp tiêu chuẩn đối với startup thì các bạn đó sẽ nhiều khả năng không bao giờ có thể làm ra được một sản phẩm thành công. Startup là không được thỏa mãn mà phải không ngừng phát triển. Facebook là mạng xã hội lớn nhất thế giới nhưng khởi nguồn của nó là một trang thông tin cho hàng ngàn sinh viên Đại học Harvard. Giả sử nếu sáng lập viên của Facebook cho rằng như vậy là đủ thì liệu có một doanh nghiệp khổng lồ như ngày hôm nay.

* Mọi thứ luôn thay đổi

Không có điều gì là bất biến trong môi trường khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Doanh nghiệp mới hoàn toàn có thể nuốt chửng doanh nghiệp cũ mặc dù quy mô nhỏ hơn rất nhiều. Đây không phải là thời đại của cá lớn nuốt cá bé nữa mà thời đại của tốc độ, ai đi nhanh hơn người đó sẽ chiến thắng. Giống như Google đánh bại search engine của gã khổng lồ Yahoo vậy.

* Con đường của startup là không rõ ràng

Không có con đường thẳng tắp dành cho startup. Nếu doanh nghiệp đã chọn con đường startup thì phía trước là rất mịt mờ. Vì họ không làm theo lối mòn cũ mà đang tìm kiếm cái mới, cái chưa có tiền lệ, chưa ai làm. Chính vì vậy họ giống như người không có đèn mà đi trong đêm tối vậy, vừa đi vừa phải dò xét. Chúng ta với cương vị là những người hỗ trợ, những người có kinh nghiệm hơn cần phải dùng những kiến thức kinh nghiệm của mình để soi đường cho startup.

* Ý tưởng thì rất rẻ nhưng triển khai mới là vấn đề

Startup đến từ những ý tưởng vì thế ý tưởng là rất quan trọng. Tuy nhiên, Việt Nam có hơn 90 triệu dân và cả thế giới có hơn 1 tỷ dân, ai dám chắc ý tưởng của mình là độc đáo duy nhất. Nếu bạn dành một tuần để suy nghĩ một cách nghiêm túc thì trong đầu sẽ có hàng trăm ý tưởng tuôn trào. Nhưng để biến những suy nghĩ của mình thành hiện thực mới là điều khó khăn mà không phải ai cũng đủ năng lực để làm. Vì vậy, chúng ta cần có một phương pháp tốt để có thể tìm được đúng startup có năng lực thật sự.

* Startup là phải chia sẻ

Startup là phải chia sẻ về doanh nghiệp của mình để không ngừng hoàn thiện mô hình kinh doanh. Nếu startup sợ chia sẻ ý tưởng vì có người sẽ ăn cắp mất thì tốt nhất là không nên đầu tư hoặc hướng doanh nghiệp này sang mô hình kinh doanh truyền thống. Việc bắt chước dễ dàng như vậy chứng tỏ là mô hình không hề có bất kỳ rào cản chống các đối thủ thâm nhập thị trường và vì thế không thể chiếm lĩnh được thị trường kỳ vọng.

* Sự đa dạng trong startup

Startup là không nên làm đơn độc, nguồn lực ban đầu của startup chỉ là những sáng lập viên của doanh nghiệp vậy nên nếu chỉ có một mình thì sẽ không thể nào cáng đáng được hết các công việc. Một đội ngũ mạnh bao nên bao gồm từ 2 – 4 thành viên, những thành viên này có kinh nghiệm và kỹ năng khác nhau sẽ tạo ra tính đa dạng hóa trong công ty. Từ đó startup sẽ có nhiều góc nhìn đối với vấn đề họ đang giải quyết và tìm được giải pháp phù hợp nhất.

* Nghĩ lớn ngay từ đầu

Làm startup là phải lớn, giải quyết các bài toán khó trên thị trường mà không ai muốn làm. Bởi nếu nó dễ thì rất nhiều người đã và đang thực hiện rồi. Hơn nữa, viêc giúp startup nghĩ lớn ngay từ đầu giúp hình dung được những vấn đề mà startup cần phải giải quyết, những nguồn lực cần phải có.

* Các yếu tố trong mô hình kinh doanh phải có liên kết và hợp lý

Mô hình kinh doanh chính là thứ quan trọng nhất mà startup đang đi tìm kiếm và chứng minh. Trong mô hình kinh doanh Canvas có 9 thành tố không thể tách rời và liên kết chặt chẽ với nhau. Hỗ trợ startup chính là việc làm thế nào để startup tạo ra được một mô hình kinh doanh phù hợp.

* Con đường startup sẽ rất nhiều chông gai

Con đường thành công của startup không hề bằng phẳng mà gẫy khúc và ngoằn nghèo. Chúng ta vẫn hay đọc báo đài và nghe những câu chuyện đầy cảm hứng về các startup thành công. Điều này mang lại cho chúng ta cảm giảc thành công chỉ đến sau một đêm. Vậy nhưng không ai sẽ kể cho chúng ta nghe về những khó khăn họ gặp phải, những vấn đề mà họ đang phải giải quyết. Với nhiệm vụ hỗ trợ startup, chúng ta cần sẵn sàng tâm thế cho việc đồng hành với startup trên cả con đường đầy thử thách đó.

## Kinh nghiệm tuyển chọn startup

VSV Accelerator hoạt động theo mô hình Tổ chức Thúc đẩy kinh doanh và thực hiện 3 chức năng chính: *tạo vốn mồi* ***(seed money)*** *cho các doanh nghiệp khởi nghiệp; truyền đạt bí quyết kinh doanh cho doanh nhân trong giai đoạn tập huấn tập trung* ***(boot camp)****; tổ chức diễn đàn để doanh nghiệp khởi nghiệp có cơ hội trình bày và tiếp xúc với các nhà đầu tư* ***(Demo Day)****.*

Trong hơn 5 năm hoạt động, VSVA đã đánh giá hơn 600 hồ sơ startup. Theo thống kê không chính thức của một số tổ chức trong hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam thì chúng ta có khoảng hơn 3000 startup. Như vậy là VSV Accelerator đã đánh giá hơn 20% startup của đất nước.

Để đánh giá được startup, VSV Accelerator đã xây dựng riêng một quy trình và liên tục chuẩn hóa nó trong những đợt Bootcamp. Cụ thể Quy trình của VSVA bao gồm 5 phần:

* ***Phần hồ sơ***: Startup sẽ đăng ký tại form online của VSVA trên nền tảng Venture360. Đây là nền tảng mở và hoạt động hoàn toàn trực tuyến, đảm bảo tính công bẳng và minh bạch trong quá trình đánh giá hồ sơ. Form câu hỏi của VSVA bao gồm hơn 40 câu hỏi được mô phỏng theo kế hoạch kinh doanh của một doanh nghiệp tập trung vào 5 yếu tố: đội ngũ sáng lập viên, sản phẩm/dịch vụ, thị trường, đối thủ cạnh tranh và tài chính.
* ***Phần phỏng vấn online***: Startup sẽ được mời phỏng vấn thông qua các phương tiện liên lạc trực tuyến như Skype, Google Hangout hay FacebooK Messenger. Mục tiêu của vòng này là để hiểu sâu hơn về đội ngũ sáng lập viên của startup.
* ***Phần phỏng vấn với hội đồng đầu tư***: Startup sẽ được mời đến tham gia phỏng vấn với hội đồng đầu tư của VSVA được thành lập từ những nhà đầu tư của VSVA và một số chuyên gia khách mời. Hội đồng sẽ chọn ra những startup tiềm năng nhất để tham gia vào chương trình huấn luyện “startup school” kéo dài 1 tháng.
* ***Startup School***: Các startup sẽ được yêu cầu tham gia một chương trình kéo dài 1 tháng tại VSV Corner – không gian làm việc chung của VSVA. Mục tiêu của chương trình là định hình lại mô hình kinh doanh của startup và đánh giá khả năng hợp tác giữa đôi bên. Những startup nào vượt qua được vòng này sẽ được nhận đầu tư từ VSVA.

# Kết luận và Đề xuất chính sách

## Kết luận

Đặc thù của mô hình đầu tư/hỗ trợ startup là đầu tư vào con người, những con người dám làm dám chịu, dám thay đổi, chấp nhận thử nghiệm cái mới, chấp nhận thất bại để đạt được thành công đột phá. Như trên đã phân tích, việc đầu tư vào con người và các hoạt động của nhóm người đó nhằm khảo sát đánh giá thị trường, thử nghiệm sản phẩm và có thể cả công nghệ mới... Thực chất đây là khoản chi phí mà chưa chắc đã đem lại được doanh thu hay lợi nhuận. Tại Mỹ đã tổng kết việc đầu tư mạo hiểm chỉ có thể thành công được 10%, như vậy việc mất đi 90% gần như tất yếu. Do đó, việc kêu gọi tư nhân tự đầu tư vào Startup là vô cùng khó khăn, bởi chúng ta chưa quen với việc chấp nhận thất bại! Hay nói chính xác Việt Nam chưa có văn hóa đầu tư mạo hiểm. Chính vì vậy, Chính phủ các cấp cần đẩy mạnh hơn nữa các hoạt động phổ biến kiến thức về đầu tư mạo hiểm trong cả nước.

## Đề xuất chính sách

* Nhân rộng mô hình Tổ chức Thúc đẩy kinh doanh Vietnam Silicon Valley Accelertor

Nên nhân rộng mô hình của VSVA tại tỉnh Cần Thơ để thu hút nguồn lực khởi nghiệp được đầu tư và đào tạo bài bản để trở thành một Startup có khả năng thu hút, kêu gọi vốn đầu tư từ các tổ chức, quỹ, nhà đầu tư thiên thần.

Chuyển giao quy trình quản lý, vận hành BA cho các đơn vị, tổ chức, doanh nghiệp tại Tỉnh có nhu cầu xây dựng BA cho mục đích phát triển hoạt động kinh doanh, đầu tư.

* Chính sách vốn đối ứng

Nếu Việt Nam muốn tập trung phát triển Startup để làm đòn bẩy kinh tế, Chính phủ cần tham gia **đầu tư trực tiếp** để kích thích tăng trưởng về số lượng và chất lượng Startup, đặc biệt là giai đoạn đầu. Đồng thời qua đó thu hút khối tư nhân cùng đầu tư Startup. Việc làm này sẽ thu hút không chỉ Startup và nhà đầu tư tư nhân ở Việt Nam mà còn trong khu vực và trên thế giới. VSVA đã tư vấn thành công cho Sở KH&CN Tp. HCM triển khai thí điểm mô hình này với chương trình SpeedUp. Đây cũng có thể coi là một thực tiễn để Tỉnh Cần Thơ rút kinh nghiệm và thiết kế riêng một chương trình phù hợp với địa bàn tỉnh.