



Bộ Khoa học và
Công nghệ Việt Nam



IPP



Bộ Ngoại giao
Phần Lan

Tài liệu thảo luận chính sách

CƠ CHẾ TÀI CHÍNH HỖ TRỢ KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

Kinh nghiệm của IPP2,
các mô hình quốc tế và
khuyến nghị đối với Việt Nam

Hà Nội
2018

Chương trình Đối tác đổi mới sáng tạo Việt Nam - Phần Lan Giai đoạn 2



Tài liệu thảo luận chính sách

CƠ CHẾ TÀI CHÍNH HỖ TRỢ KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

Kinh nghiệm của IPP2, các mô hình quốc tế và khuyến nghị đối với Việt Nam

LỜI NÓI ĐẦU

Chương trình Đối tác đổi mới sáng tạo Việt Nam - Phần Lan Giai đoạn 2 (IPP2) là Chương trình hợp tác phát triển giữa hai Chính phủ Việt Nam và Phần Lan, do Bộ Ngoại giao Phần Lan và Bộ Khoa học và Công nghệ Việt Nam đồng chủ trì thực hiện trong 4 năm (2014-2018) với mục tiêu thúc đẩy sự hình thành và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam. Trong những năm qua, IPP2 đã đi tiên phong thử nghiệm các mô hình, công cụ mới nhằm tác động toàn diện tới các yếu tố cấu thành hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo. Trong đó, bên cạnh việc hỗ trợ Việt Nam thiết kế, xây dựng chính sách về khởi nghiệp sáng tạo; đào tạo và xây dựng năng lực cho đội ngũ huấn luyện viên khởi nghiệp, giảng viên các trường đại học, cán bộ quản lý cấp trung ương và địa phương; thúc đẩy phát triển mạng lưới và quan hệ đối tác về khởi nghiệp sáng tạo với Phần Lan; IPP2 còn thực hiện một cấu phần quan trọng là hỗ trợ các dự án khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam bằng cơ chế tài chính thử nghiệm được thiết kế từ kinh nghiệm của Phần Lan.

Với mục đích chuyển giao các bài học kinh nghiệm và công cụ thực hành của IPP2 một cách bền vững trong hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam, trong khuôn khổ Chiến lược kết thúc Chương trình, IPP2 đã tổ chức nhóm nghiên cứu độc lập về cơ chế tài chính hỗ trợ cho khởi nghiệp sáng tạo (*Funding and Finance for Startups*), nhằm tiếp cận các công cụ hỗ trợ của IPP2 như một nghiên cứu điển hình, đặt trong bối cảnh hệ sinh thái khởi nghiệp ở Việt Nam, so sánh với các xu hướng và mô hình quốc tế, từ đó đưa ra các nhóm khuyến nghị chính sách đối với Việt Nam.

Các quý vị đang cầm trên tay cuốn tài liệu - *Cơ chế tài chính hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo*, do Nhóm nghiên cứu trẻ trong nước thực hiện với sự tư vấn của chuyên gia quốc tế giàu kinh nghiệm về lĩnh vực đầu tư mạo hiểm và FinTech, ông Jouko Ahvenainen, đến từ Phần Lan. Trưởng nhóm nghiên cứu - Phan Hoàng Lan là người tham gia các khóa đào tạo về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp của IPP2 từ những ngày đầu, người được Tạp chí Forbes bình chọn Top 30 người dưới 30 tuổi (*30 under 30*) có ảnh hưởng nhất Việt Nam vì các đóng góp của bạn đối với hệ sinh thái khởi nghiệp non trẻ của Việt Nam. Phan Hoàng Lan tốt nghiệp Đại học Oxford và đang làm nghiên cứu sinh tiến sỹ cũng về chủ đề này, các thành viên Nhóm nghiên cứu (Tùng Minh Hiệu, Nguyễn Đăng Tuấn Minh, Nguyễn Thị Lệ Quyên) đều là những người trẻ tài năng, đang trực tiếp tham gia các công việc phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo khu vực công và tư ở Việt Nam. Chúng tôi tin rằng, giao nhiệm vụ cho các bạn trẻ này là cũng là một hoạt động xây dựng năng lực có ý nghĩa của Chương trình, nhất là khi các bạn chính là những người đang trực tiếp tham gia xây dựng chính sách hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam.

Tài liệu được hoàn thiện sau nhiều vòng hội thảo lấy ý kiến rộng rãi các bên liên quan. Các chuyên gia trong nước và quốc tế tham gia phản biện cho phiên bản cuối của Báo cáo bao gồm: Tiến sĩ Phạm Hồng Quất, Cục trưởng Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ, Tiến sĩ Robyn Klingler-Vidra, Trường Kinh tế và khoa học chính trị Luân Đôn. Bản thảo cuối của Tài liệu được biên tập bởi Ông Thomas Borgert - Nghiên cứu sinh Đại học Kỹ thuật Swinburne, Úc.

Với tư cách đơn vị chủ trì, bên cạnh việc khởi xướng ý tưởng, thiết kế tiêu chí, kịch bản triển khai và đặt hàng nhiệm vụ nghiên cứu, Ban Quản lý Chương trình IPP2 trực tiếp là Điều phối viên Chương trình Chu Văn Thắng, Giám đốc Chương trình Trần Thị Thu Hương, Cố vấn trưởng Lauri Laakso, Cán bộ quản lý dự án khởi nghiệp Nguyễn Thị Thu Trang đã luôn theo sát để hỗ trợ, định hướng và góp ý phản biện để Nhóm nghiên cứu hoàn thành nhiệm vụ. Việc thiết kế bì, rà soát bản in và trình bày ấn phẩm do cán bộ phụ trách văn phòng IPP2 Đinh Kim Quỳnh Diệp trực tiếp thực hiện.

Ban Quản lý Chương trình IPP2 trân trọng cảm ơn Bộ Khoa học và Công nghệ và Đại sứ quán Phần Lan tại Việt Nam đã khuyến khích, ủng hộ và tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của Chương trình. Xin đặc biệt cảm ơn Nhóm nghiên cứu trẻ, các chuyên gia quốc tế và trong nước đã giúp IPP2 hoàn thành Tài liệu này. Mong rằng, Tài liệu sẽ là nguồn tham khảo hữu ích đối với các nhà hoạch định chính sách, các nhà đầu tư và tổ chức tài chính, các doanh nghiệp và nhóm khởi nghiệp sáng tạo, các tổ chức trong nước và quốc tế quan tâm, nghiên cứu mô hình hỗ trợ doanh nghiệp và khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam.

BAN QUẢN LÝ DỰ ÁN IPP2

TÓM TẮT

Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, đổi mới sáng tạo và tạo việc làm. Tuy nhiên, thống kê trên thế giới cho thấy tỷ lệ doanh nghiệp khởi nghiệp thất bại sau một vài năm đầu hoạt động là khá cao. Có nhiều nguyên nhân dẫn tới thất bại của doanh nghiệp khởi nghiệp, nhưng phải kể tới nguyên nhân về tài chính: cạn vốn. Đây là lý do vì sao giai đoạn đầu của quá trình phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thường được gọi là “*Thung lũng chết*” - giai đoạn các doanh nghiệp khởi nghiệp thường sử dụng lượng vốn lớn vào phát triển sản phẩm mẫu và tiến hành thử nghiệm thị trường khi chưa có nguồn thu. Đây là giai đoạn rủi ro rất cao và khó có thể thu hút được các nhà đầu tư tư nhân. Tại một số quốc gia, tình trạng thiếu các nền tảng đầu tư, quỹ đầu tư mạo hiểm giai đoạn đầu hay các nhà đầu tư thiên thần cũng đặt ra thách thức đối với sự phát triển loại hình doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Để cải thiện tình hình, nhiều chính phủ đã ban hành các chính sách ưu đãi nhằm thúc đẩy hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

Tại Việt Nam, thị trường đầu tư tài chính cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo chưa phát triển đầy đủ. Mặc dù lượng nguồn vốn đầu tư mạo hiểm vào Việt Nam có tăng trong những năm gần đây, nhiều chuyên gia vẫn cho rằng đầu tư cho khởi nghiệp còn chưa đáp ứng cả về lượng và chất. Chính phủ chưa có nhiều kênh hỗ trợ tài chính cho khởi nghiệp sáng tạo. Chương trình Đối tác Đổi mới sáng tạo Việt Nam - Phần Lan Giai đoạn 2 (IPP2) là một trong những chương trình tài trợ đầu tiên của Chính phủ dành cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và được cộng đồng khởi nghiệp đánh giá cao.

Nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp và thúc đẩy sự hình thành hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo bền vững ở Việt Nam, IPP2 cung cấp các khoản tài trợ kết hợp tư vấn, đào tạo tăng tốc cho hai nhóm đối tượng chính: nhóm khởi nghiệp sáng tạo có tiềm năng tăng trưởng cao và nhóm liên danh cung cấp dịch vụ phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp. Quy trình kêu gọi bày tỏ quan tâm, nộp đề xuất và lựa chọn dự án của IPP2 tuân thủ nguyên tắc minh bạch, khách quan và tạo cơ hội bình đẳng các mọi đối tượng tham gia. Quy trình giám sát có sự kết hợp giữa giám sát hành chính thông qua cán bộ quản lý dự án và giám sát phát triển kinh doanh thông qua đội ngũ huấn luyện viên theo cơ chế một kèm một, giúp đảm bảo tính hiệu quả trong sử dụng vốn tài trợ của các đơn vị thụ hưởng. Cách tiếp cận của IPP2 chú trọng đào tạo đội ngũ huấn luyện viên khởi nghiệp và nâng cao năng lực cho các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp rất có giá trị tham khảo khi thiết kế chính sách phát triển toàn diện hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam.

Do tính linh hoạt trong thiết kế và triển khai, IPP2 không đưa ra các chỉ số KPI định lượng ngay từ đầu (ví dụ, xác định số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp tiếp tục thành công trong gọi vốn đầu tư hoặc có thể gia nhập thị trường quốc tế sau IPP2,...). Sự linh hoạt này có thể dẫn tới khó khăn trong đo lường hiệu quả đầu ra nhưng cũng là nhân tố đảm bảo thành công của Chương trình vì cho phép các nhóm khởi nghiệp có không gian tự chủ và linh hoạt trong hoạt động, giảm lược gánh nặng về thủ tục hành chính. Mặc dù tiến bộ, mô hình này có thể khó nhân rộng trong môi trường pháp lý ràng buộc chặt chẽ của Việt Nam hiện nay.

Kết quả khảo sát kinh nghiệm hỗ trợ khởi nghiệp trên thế giới cho thấy, có nhiều mô hình tài chính hỗ trợ khởi nghiệp có hiệu quả như mô hình cho vay, bảo lãnh vốn vay hoặc huy động vốn dựa trên doanh thu bán hàng. Nhiều công cụ chính sách khác cũng có tác động tích cực tới môi trường nuôi dưỡng khởi nghiệp như giảm thiểu thủ tục đăng ký hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp và các quỹ đầu tư; áp dụng biện pháp ưu đãi thuế đối với các nhà đầu tư; cơ chế hợp tác công tư đồng tài trợ khởi nghiệp sáng tạo;... Tại Việt Nam, chưa có các mô hình, công cụ chính sách này hoặc nếu có thì chưa đạt hiệu quả như mong đợi.

Trên cơ sở nghiên cứu kinh nghiệm của Chương trình IPP2, phân tích các mô hình, chính sách tài chính hỗ trợ khởi nghiệp trên thế giới và thực tiễn Việt Nam, báo cáo đề xuất một số khuyến nghị về chính sách tài chính hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam. Về nguyên tắc, các cơ chế, chính sách hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo nên được thiết kế hỗ trợ trải rộng trên các giai đoạn phát triển khởi nghiệp (từ bước chứng minh ý tưởng cho tới khi mở rộng ra thị trường toàn cầu), nhưng cần tập trung hỗ trợ ở giai đoạn ban đầu giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp vượt lên phát triển. Trong quá trình lựa chọn và giám sát dự án, nguyên tắc minh bạch là then chốt và yếu tố linh hoạt cần được lưu ý. Bên cạnh đó, cần nhận thức rõ rằng, tuy lượng vốn hỗ trợ khởi nghiệp là quan trọng, nhưng điều quan trọng hơn là cần tạo lập môi trường thuận lợi cho đầu tư khởi nghiệp, trong đó chú trọng khả năng tiếp cận thông tin, sự hỗ trợ mạnh mẽ từ nhiều tổ chức, dịch vụ và các quy định pháp lý thuận lợi cho việc đầu tư. Báo cáo cũng đưa ra các khuyến nghị cụ thể về từng mô hình tài chính hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo phù hợp với thực tiễn Việt Nam.

Mục lục

LỜI NÓI ĐẦU.....	3
TÓM TẮT.....	5
Mục lục.....	7
Danh sách bảng, biểu và hình ảnh.....	9
Quy ước viết tắt và thuật ngữ	10
Phần A. Giới thiệu tổng quan.....	15
1. Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là gì?	16
2. Vòng đời phát triển và tài trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.....	17
3. Cơ sở để Chính phủ hỗ trợ hoạt động đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo.....	19
4. Đầu tư và tài chính cho khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam.....	20
Phần B. Nghiên cứu điển hình về IPP2	23
1. Cơ sở và mục tiêu của Chương trình	23
2. Mô hình vận hành của IPP2.....	24
2.1 Mục tiêu và tiến độ	24
2.2 Hỗ trợ tài chính.....	26
2.3 Hỗ trợ mềm.....	27
2.4 Thực thi và các quy trình	28
3. Cơ chế tài trợ của IPP2.....	31
3.1 Tính phù hợp.....	31
3.2 Hiệu quả	34
3.3 Hiệu năng.....	36
3.4 Tác động.....	37
3.5 Tính bền vững.....	40
3.6 Kết luận chung	42
Phần C. Các mô hình tài chính hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo	44
Phần D. Khuyến nghị.....	50
1. Phát huy và nhân rộng mô hình IPP2.....	50
2. Cải thiện mô hình hiện hữu.....	55
2.1 Vốn vay	55
2.2 Bảo lãnh tín dụng.....	56
2.3 Quỹ đầu tư mạo hiểm (VCF)	57

2.4 Đầu tư của doanh nghiệp lớn	58
2.5 Mua sắm của doanh nghiệp lớn.....	58
2.6 Mua sắm công.....	59
2.7 Bao thanh toán.....	59
2.8 Nhà đầu tư thiên thần	60
3. Tìm hiểu các mô hình tiềm năng khác.....	62
3.1 Huy động vốn cộng đồng	62
3.2 Cho vay ngang hàng	62
3.3 Quỹ đầu tư nhà nước và quỹ đối ứng.....	63
3.4 Thị trường chứng khoán đại chúng cho SMEs và doanh nghiệp khởi nghiệp.....	63
3.5 Phối hợp các công cụ khác nhau	64
Tài liệu tham khảo.....	66
PHỤ LỤC.....	69

Danh sách bảng, biểu và hình ảnh

Hình 1. Vòng đời phát triển và tài trợ doanh nghiệp khởi nghiệp.....	17
Hình 2. Khung thời gian hỗ trợ của IPP2.....	25
Hình 3. Quy trình sàng lọc và lựa chọn của IPP2.....	30
Hình 4. Quy trình hoàn chi của IPP2.....	30
Biểu đồ 1. Nhận xét của đơn vị thụ hưởng về tính hữu ích của các hình thức hỗ trợ của IPP2.....	32
Bảng 1. Trả lời câu hỏi “Vì sao sự hỗ trợ của IPP2 là phù hợp?”.....	33
Bảng 2. Trả lời câu hỏi “Vì sao hỗ trợ của IPP2 hiệu quả?”.....	35
Bảng 3. Trả lời câu hỏi “Vì sao hỗ trợ của IPP2 là có hiệu năng tối ưu?”.....	37
Biểu đồ 2. Tác động tới năng lực đổi mới sáng tạo cá nhân.....	38
Biểu đồ 3. Tác động tới năng lực đổi mới sáng tạo của tổ chức.....	38
Bảng 4. Trả lời câu hỏi “Vì sao hỗ trợ của IPP2 tác động tích cực tới hoạt động kinh doanh và năng lực của đơn vị thụ hưởng?”.....	39
Biểu đồ 4. Di sản của IPP2.....	41
Bảng 5. Trả lời câu hỏi “Vì sao lợi ích IPP2 tạo ra sẽ bền vững sau khi kết thúc Chương trình?”.....	41
Ma trận 1. Tóm tắt các công cụ tài trợ khởi nghiệp.....	44
Hình 1) Các tiêu chí chọn lọc trên cơ sở các tiêu chí đánh giá dự án ODA.....	71
Ma trận 1) Các con đường đầu tư vốn cổ phần trực tiếp và gián tiếp tại Việt Nam.....	88
Ma trận 2) Khung pháp lý cho hoạt động gây quỹ tại Việt Nam.....	98

Quy ước viết tắt

ASEAN	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
AUD	Đô-la Úc
BIDV	Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam
BK Holdings	Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển công nghệ Bách Khoa Hà Nội
CG	Bảo lãnh tín dụng
CGFs	Quỹ bảo lãnh tín dụng
CIEM	Viện Nghiên cứu Quản lý kinh tế Trung ương
CTA	Cổ vấn trưởng Chương trình IPP2
DAC	Ủy ban Hỗ trợ Phát triển (OECD)
DNES	Vườn ươm Doanh nghiệp Đà Nẵng
EIF	Quỹ Đầu tư châu Âu
EIS	Quỹ Đầu tư Doanh nghiệp
EUR	Đồng Euro
GBP	Đồng bảng Anh
FCA	Tổ chức độc lập giám sát các giao dịch tài chính online (Anh)
FINRA	Cơ quan Quản lý Công nghiệp Tài chính (Hoa Kỳ)
FMA Act	Đạo luật về Quản lý Tài chính và Trách nhiệm Giải trình
GBP	Đồng bảng Anh
GP	Đối tác điều hành
HanoiBA	Hội doanh nghiệp Hà Nội
HANOIBA	Hội doanh nghiệp trẻ Hà Nội
HD Bank	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh
I&E	Đổi mới sáng tạo và Khởi nghiệp
IAP	Chương trình Tăng tốc đổi mới sáng tạo
ICT	Công nghệ thông tin và truyền thông
IFISA	Tài chính Đổi mới Sáng tạo ISA (Anh)
IP	Sở hữu trí tuệ
IPO	Phát hành lần đầu ra công chúng
IPP2	Chương trình Đối tác Đổi mới sáng tạo Việt Nam – Phần Lan, giai đoạn 2
IPR	Quyền sở hữu trí tuệ
ISA	Tài khoản tiết kiệm cá nhân

IT	Công nghệ thông tin
JFC	Tổng Công ty Tài chính Nhật Bản
JSC	Công ty cổ phần
KFoF	Quỹ Đầu tư Hàn Quốc
KONEX	Thị trường Chứng khoán mới của Hàn Quốc
KOSDAQ	Thị trường chứng khoán điện tử Hàn Quốc
KPI	Chỉ số đo lường hiệu quả công việc
KPMG	Mạng lưới toàn cầu các công ty thành viên độc lập cung cấp dịch vụ kiểm toán, thuế và tư vấn
KRW	Đồng Won Hàn Quốc
LLCs	Công ty trách nhiệm hữu hạn
LPs	Đối tác hữu hạn
M&A	Sáp nhập và mua lại
MAIN	Mạng lưới Nhà đầu tư thiên thần Mêkông
MAS	Cơ quan Tiền tệ Singapore
MOST	Bộ Khoa học và Công nghệ Việt Nam
MSC	Ủy ban Chứng khoán Malaysia
MSMEs	Doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa
MYR	Đồng Ringgit Malaysia
NAFIN	Nacional Financiera (Ngân hàng Phát triển Quốc gia Mexico)
NATIF	Quỹ Đổi mới Công nghệ Quốc gia
NIY	Công ty Đổi mới sáng tạo mới thành lập
NSCI	Sáng kiến Máy tính Chiến lược Quốc gia
ODA	Viện trợ phát triển chính thức
OECD	Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế
P2P	Ngang hàng
PE	Vốn đầu tư vào công ty tư nhân
POC	Chứng minh khái niệm
POV	Chứng minh giá trị
PSA	Trợ cấp tiết kiệm cá nhân
Pte. Ltd.	Trách nhiệm hữu hạn tư nhân
R&D	Nghiên cứu và Phát triển
RAO	Pháp lệnh về dịch vụ và thị trường tài chính (Anh)

KH&CN	Khoa học và Công nghệ
SBA	Cục Quản lý doanh nghiệp nhỏ
SBIR	Chương trình Nghiên cứu đổi mới sáng tạo trong doanh nghiệp nhỏ
SBV	Ngân hàng nhà nước Việt Nam
SEBI	Ủy ban Chứng khoán và Hối đoái Ấn Độ
SEC	Ủy ban Chứng khoán
SEIS	Chương trình Đầu tư doanh nghiệp hạt giống
SGD	Đô-la Singapore
SIIP	Nền tảng Ươm tạo Đổi mới Sáng tạo Xã hội
SIMVA	Vườn ươm doanh nghiệp nhỏ và vừa Mêkông - Việt Nam - Đông Nam Á
SIPP	Quỹ hưu trí tự đầu tư
SITR	Trợ cấp thuế đầu tư xã hội
SMEDF	Quỹ phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa
SMEs	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
SPRING	Cơ quan hỗ trợ doanh nghiệp Singapore
SSC	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước Việt Nam
SVF	Quỹ Khởi nghiệp Doanh nghiệp Khoa học Công nghệ Việt Nam
SYS	Trung tâm Hỗ trợ Thanh niên khởi nghiệp
ToT	Khóa đào tạo huấn luyện viên khởi nghiệp sáng tạo của IPP2
ToT2	Khóa đào tạo giảng viên nguồn về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp của IPP2
TPBank	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Tiền Phong
UK	Vương quốc Anh
US	Hợp chúng quốc Hoa Kỳ
USD	Đô-la Mỹ
VAT	Thuế giá trị gia tăng
VC	Đầu tư mạo hiểm
VCB	Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank)
VCC	Công ty Đầu tư Mạo hiểm
VCCI	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
VCF	Quỹ đầu tư mạo hiểm
VCMC	Công ty quản lý đầu tư mạo hiểm
VCT	Quỹ đầu tư mạo hiểm tín thác
Vietinbank	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam

VIISA	Quỹ Tăng tốc khởi nghiệp Việt Nam
VMAP	Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp Phần Lan tiếp cận thị trường Việt Nam do IPP2 khởi xướng và thực hiện
VMAP+	Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp Phần Lan tiếp cận thị trường Việt Nam thực hiện trong năm 2018
VMCG	Công ty Cổ phần Tư vấn Quản lý Việt
VND	Đồng Việt Nam
VPBank	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thịnh vượng
VSVA	Quỹ tăng tốc Thung lũng Silicon Việt Nam
WB	Ngân hàng Thế giới

THUẬT NGỮ

<i>Đổi mới</i>	Là công cuộc cải cách kinh tế được khởi xướng từ năm 1986 ở Việt Nam với mục tiêu chuyển đổi nền kinh tế từ kế hoạch hóa tập trung sang "nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa".
<i>Quỹ đầu tư vào quỹ</i>	Là các quỹ đầu tư của chính phủ được lập để đầu tư vào các quỹ đầu tư khởi nghiệp tư nhân.
<i>Bất đối xứng thông tin</i>	Là tình huống một bên trong giao dịch có nhiều thông tin hơn bên còn lại.
<i>Đề án 844</i>	Là Đề án Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025 được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016.
<i>Hệ sinh thái khởi nghiệp</i>	Là tập hợp các nhân tố và thành tố liên kết với nhau mật thiết để cùng ươm mầm, nuôi dưỡng và thúc đẩy phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp trong một hệ sinh thái, bao gồm khung chính sách, hạ tầng, thiết chế tài chính, dịch vụ hỗ trợ, văn hóa khởi nghiệp, trường đại học, nguồn nhân lực và thị trường.
<i>Quỹ đầu tư mạo hiểm</i>	Các quỹ đầu tư mạo hiểm (VCF) được tổ chức dưới hình thức quan hệ đối tác hữu hạn giữa một hoặc nhiều Đối tác Điều hành (GP) và một hoặc nhiều Đối tác Hữu hạn (LP) hoạt động trên cơ sở thỏa thuận đối tác. Các GP đóng vai trò quản lý quỹ và tư vấn đầu tư cho các doanh nghiệp thuộc danh mục của quỹ. Các LP là nhà đầu tư (như nhà đầu tư cá nhân có tài sản lớn, quỹ hưu trí, công ty bảo hiểm và các công ty đầu tư) và không giữ vai trò quản lý hay tư vấn. Tại một số quốc gia, để có thể tham gia vào VCF, nhà đầu tư phải đáp ứng một số tiêu chí về tài chính hoặc kinh nghiệm, để được công nhận là "nhà đầu tư được chứng nhận" hay "nhà đầu tư cao cấp".

Phần A. Giới thiệu tổng quan

Theo thống kê của tổ chức Topica Founder Institute, số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp của Việt Nam đã tăng mạnh trong hơn 6 năm trở lại đây từ con số khoảng dưới 400 năm 2012 lên khoảng 3.000 năm 2017 (Topica Founder Institute, 2015, 2016, 2017). Một số doanh nghiệp đã thành công ngoài lãnh thổ Việt Nam và vươn ra thị trường toàn cầu. Năm 2016 được Thủ tướng Chính phủ chọn là Năm Khởi nghiệp Quốc gia và cũng trong năm này, hệ sinh thái khởi nghiệp đã chứng kiến sự ra đời của lượng lớn các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp như các khu không gian làm việc chung, tổ chức thúc đẩy kinh doanh, vườn ươm doanh nghiệp và các trung tâm đào tạo khởi nghiệp. Theo báo cáo thường niên “Các thương vụ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam” của tổ chức Topica Founder Institute, trong năm 2017, có 92 thương vụ đầu tư mạo hiểm vào các doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam với giá trị đạt 291 triệu USD - tăng 85% số thương vụ và 42% tổng giá trị đầu tư so với năm 2016. So với khoảng 10 thương vụ đầu tư mạo hiểm vào năm 2011 (Topica Founder Institute, 2017), hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam đã và đang phát triển với tốc độ nhanh. Tuy nhiên, doanh nghiệp khởi nghiệp có đặc điểm nhạy cảm và nhu cầu riêng, đòi hỏi các điều kiện thị trường phải được tối ưu hóa và/hoặc điều chỉnh để có thể phát huy được tiềm năng của các doanh nghiệp này để phát triển thành công và đóng góp cho nền kinh tế.

Một trong những yếu tố quan trọng nhất quyết định sự thành bại của doanh nghiệp khởi nghiệp tại Việt Nam cũng như các quốc gia khác là khả năng tiếp cận nguồn vốn (Kotsch, 2017; Thiel & Masters, 2014). Ở những thị trường tài chính phát triển, các doanh nghiệp khởi nghiệp có thể tiếp cận các nguồn vốn khác nhau, bao gồm nguồn vốn của chính phủ, ngân hàng, nhà đầu tư thiên thần, quỹ đầu tư mạo hiểm, vốn từ khối doanh nghiệp lớn cùng các công cụ tài chính mới như vốn huy động từ cộng đồng, vốn huy động từ tài sản bảo lãnh, nợ thay thế hoặc việc phối hợp giữa các công cụ tài chính khác nhau. Tuy nhiên, không phải nền kinh tế nào cũng có được thị trường tài chính có mức độ hoàn chỉnh và trưởng thành cần thiết phù hợp cho hoạt động đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo. Việt Nam cũng chỉ là một nền kinh mới nếu xét về quy mô và mức độ tinh vi của các hình thức hỗ trợ và cấu trúc tài chính nhằm thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp khởi nghiệp. Số lượng quỹ VCF, mạng lưới nhà đầu tư thiên thần và tổ chức thúc đẩy kinh doanh hiện nay còn hạn chế. Hiện nay đã có một số ít nền tảng gọi vốn cộng đồng dựa theo hình thức ủng hộ từ thiện và nhận quà tri ân cho các dự án mới, tuy nhiên nền tảng đầu tư theo vốn cổ phần vẫn chưa triển khai. Ngoại trừ một số dự án ODA, Chính phủ hiện nay chưa có khả năng cung cấp vốn trực tiếp có hiệu quả cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Hơn nữa, hiện nay số doanh nghiệp khởi nghiệp thành công với định giá lớn còn rất ít, do vậy, lượng nhà đầu tư hình thành từ các thành viên sáng lập này càng ít hơn.

Chương trình Đối tác Đối mới sáng tạo Việt Nam - Phần Lan, Giai đoạn 2 (IPP2) được xem là một trong những chương trình hỗ trợ đầu tiên của Chính phủ đối với hoạt động phát triển khởi nghiệp và hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam. Tuy nhiên, Chương trình sẽ kết thúc vào tháng 12 năm 2018. Mục tiêu chính của báo cáo này là phân tích quan điểm tiếp cận, cách thiết kế và tác động của cơ chế hỗ trợ của IPP2 đối với doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo; từ đó, rút ra các bài học chính sách trong quá trình thiết kế các công cụ hỗ

trợ khởi nghiệp tại Việt Nam. Đồng thời, tìm hiểu các mô hình tiến bộ trên thế giới, các sáng kiến từ các hệ sinh thái khởi nghiệp thành công, đặc biệt là các quy định pháp lý và cơ chế ưu đãi đối với nền tảng gọi vốn cộng đồng, mua sắm công và bao thanh toán. Trên cơ sở đó, giúp các nhà hoạch định chính sách của Việt Nam có thêm các phương án và công cụ mới để hỗ trợ, huy động vốn cho khởi nghiệp ở trong nước.

1. Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là gì?

Theo Blank và Dorf (2012), doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo “là tổ chức lâm thời tìm kiếm mô hình kinh doanh có khả năng tăng tốc phát triển, nhân rộng và mang lại lợi nhuận”. Bên cạnh khả năng tăng tốc (có tiềm năng tăng trưởng), các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo cũng thường mang đặc điểm đổi mới sáng tạo (Sarkar, 2016) vì các doanh nghiệp này thường có xu hướng phát triển hoặc hướng tới tạo ra những sản phẩm và dịch vụ mới cho thị trường. Theo Schumpeter (1934) - một trong những học giả có tầm ảnh hưởng lớn nhất trong lĩnh vực khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo, doanh nhân là tác nhân của đổi mới sáng tạo và chuyển đổi kinh tế. Tuy nhiên, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo chưa có nhiều thành tựu và thành công nên nhà đầu tư khó có thể hiểu rõ và định giá doanh nghiệp (Holstein, 2015a). Vì vậy, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo được xem là loại hình doanh nghiệp rủi ro và khó tiếp cận được nguồn vốn vay ngân hàng. Đây là một trong nhiều lý do khiến doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo phải tìm kiếm các nguồn vốn khác, thường dựa trên việc trao đổi cổ phần trong các giai đoạn phát triển đầu tiên, bao gồm vốn từ nhà đầu tư thiên thần và vốn đầu tư mạo hiểm (Thiel & Masters, 2014).

Tại Việt Nam, thuật ngữ “khởi nghiệp sáng tạo” lần đầu tiên xuất hiện trong Nghị quyết 35¹ của Chính phủ được thông qua ngày 16 tháng 5 năm 2016, tiếp đó được định nghĩa trong Đề án Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025 (Đề án 844²) được thông qua ngày 18 tháng 5 năm 2016, và sau đó là trong Luật hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ được thông qua ngày 12 tháng 6 năm 2017. Cả Đề án 844 và Luật này đều tập trung nhấn mạnh các đặc điểm tiềm năng tăng trưởng cao và tính sáng tạo của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và cùng định nghĩa: “doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo được thành lập để triển khai một ý tưởng kinh doanh trên cơ sở khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ hoặc mô hình kinh doanh mới và có tiềm năng mở rộng quy mô nhanh chóng”. Sự khác biệt giữa hai văn bản chính sách này là loại hình doanh nghiệp khởi nghiệp mà từng văn bản hướng tới. Đề án 844 áp dụng đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo với thời gian hoạt động tối đa 5 năm kể từ ngày đăng ký thành lập trong khi Luật hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ không quy định giới hạn này. Luật cũng xác định doanh nghiệp khởi nghiệp là doanh nghiệp vừa và nhỏ (dựa trên quy mô lao động và doanh thu). Khác biệt này quyết định phạm vi và phổ rộng đối tượng thụ hưởng của hai văn bản.

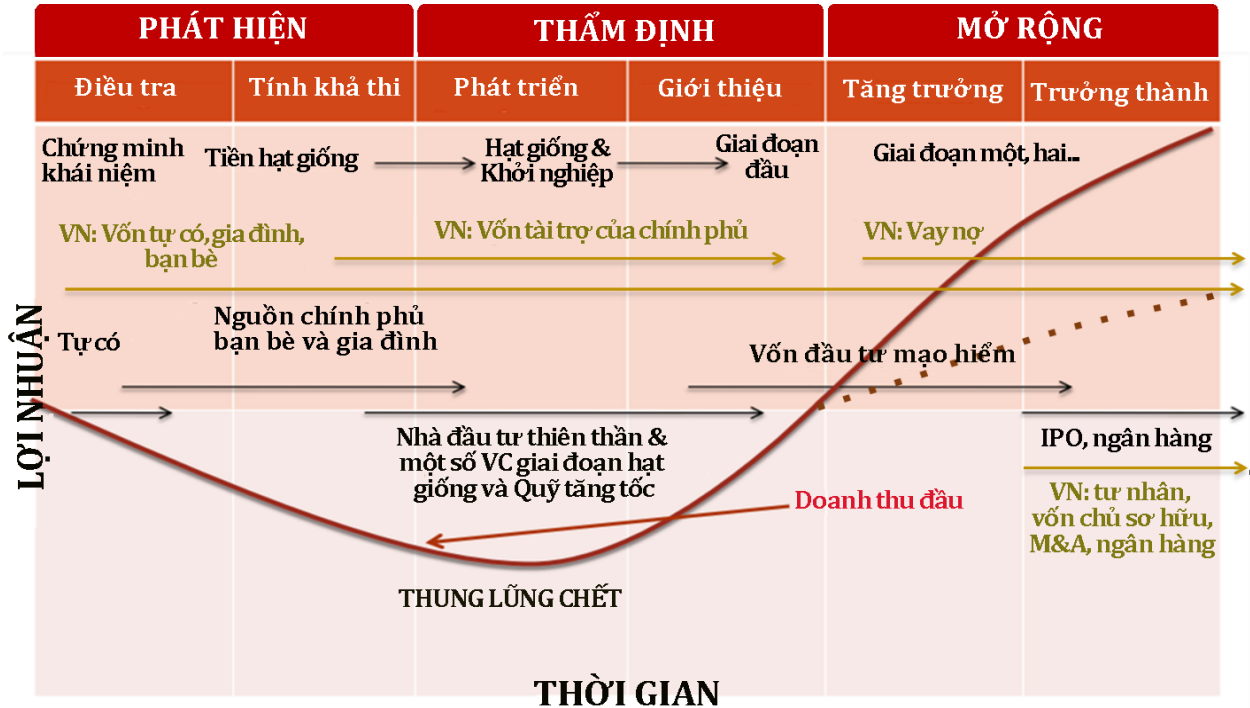
¹ IPP2 tham mưu trình Bộ Khoa học và Công nghệ để cung cấp thông tin đầu vào và tham gia góp ý Dự thảo Nghị quyết 35, trong đó có đề xuất nhấn mạnh tầm quan trọng của việc hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo, đặc biệt là các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có tiềm năng tăng trưởng cao, và hỗ trợ các chương trình tăng tốc đổi mới sáng tạo trên cơ sở hợp tác công-tư. Hướng tiếp cận này của Bộ Khoa học và Công nghệ được Chính phủ chấp thuận và đưa vào Nghị quyết 35.

² IPP2 hỗ trợ, đưa chuyên gia quốc tế vào Việt Nam làm việc và tư vấn cho nhóm soạn thảo Đề án 844 từ những ngày đầu khởi thảo văn bản.

Trong khuôn khổ của báo cáo này, thuật ngữ “doanh nghiệp khởi nghiệp” và “doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo” được sử dụng với hàm ý tương đương nhằm đề cập đến những doanh nghiệp non trẻ có tiềm năng tăng trưởng cao hoạt động dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ và/hoặc mô hình kinh doanh mới.

2. Vòng đời phát triển và tài trợ doanh nghiệp khởi nghiệp

Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có sự khác biệt về quá trình phát triển và tài chính so với các loại hình doanh nghiệp khác, đòi hỏi sự thấu hiểu kỹ càng trước khi đưa ra quyết định đầu tư và xây dựng chính sách hỗ trợ. Hình 1 cho thấy có 6 giai đoạn phát triển cơ bản mà các doanh nghiệp khởi nghiệp đều trải qua (iBusinessAngel, 2012), có thể nhóm thành ba giai đoạn lớn, gần trùng khớp với các giai đoạn tài trợ khác nhau.



Hình 1. Vòng đời phát triển và tài trợ doanh nghiệp khởi nghiệp

Nguồn: “Vòng đời vốn” của iBusinessAngel (2012)

Giai đoạn tìm hiểu: Điều tra và tính khả thi

Nói chung, ở giai đoạn này, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tìm hiểu thị trường nhằm xác định vấn đề cần giải quyết (giai đoạn điều tra) và kiểm định tiềm năng đáp ứng nhu cầu thị trường của giải pháp mình đưa ra thông qua nghiên cứu thị trường và nghiên cứu tính khả thi của sản phẩm, dịch vụ mẫu.

Tương ứng với giai đoạn này là hoạt động đầu tư, tài trợ ở vòng chứng minh khái niệm và tiền hạt giống. Ở vòng chứng minh khái niệm, nguồn vốn chính thường là vốn của các thành viên sáng lập cùng với các khoản tài trợ của Chính phủ và hỗ trợ tài chính từ gia đình và bạn bè. Khu vực tư nhân có khả năng sẽ tham gia đầu tư nếu tính khả thi của doanh nghiệp có mức độ chắc chắn cao.

Tuy nhiên, ở Việt Nam, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ít có khả năng được Chính phủ hỗ trợ, trừ trường hợp của Chương trình IPP2 và một số doanh nghiệp tham gia

chương trình Speed Up của Sở KH&CN thành phố Hồ Chí Minh. Hoạt động đầu tư từ khu vực tư nhân ở giai đoạn này hầu như không tồn tại. Do đó, bên cạnh nguồn vốn từ chính các thành viên sáng lập, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thường phải tìm tới nguồn vốn của bạn bè và gia đình.

Trong giai đoạn này, tại các quốc gia nói chung và Việt Nam nói riêng, các doanh nghiệp khởi nghiệp sẽ trải qua giai đoạn lợi nhuận âm vì phải đầu tư vốn nhưng chưa có nguồn thu.

Giai đoạn Thẩm định: Phát triển và giới thiệu

Sau khi doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo đã xác định giải pháp phù hợp cho vấn đề cần giải quyết trong giai đoạn tìm hiểu, ở giai đoạn Thẩm định, doanh nghiệp phải phát triển sản phẩm, dịch vụ sẽ đưa ra thị trường (phát triển) và tìm những khách hàng đầu tiên để bán sản phẩm, dịch vụ (giới thiệu). Ở cuối giai đoạn này, sản phẩm, dịch vụ của các doanh nghiệp khởi nghiệp phải được thị trường chấp nhận dù vẫn phải thực hiện một số điều chỉnh nhất định (tinh chỉnh) cho phù hợp với thị hiếu của thị trường.

Tương ứng với giai đoạn này là các vòng đầu tư *hạt giống* và *khởi nghiệp* và đầu tư *giai đoạn đầu* tương ứng với các giai đoạn phát triển và giới thiệu. Ở giai đoạn này, nguồn vốn tài trợ từ Chính phủ, gia đình, bạn bè và vốn của các thành viên sáng lập có thể vẫn là nguồn vốn chính duy trì hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Có thể xuất hiện thêm nguồn vốn từ các nhà đầu tư thiên thần, tổ chức thúc đẩy kinh doanh, các quỹ VCF giai đoạn hạt giống và các quỹ VCF giai đoạn đầu mặc dù những nguồn vốn này thường xuất hiện ở giai đoạn sau.

Khi doanh nghiệp khởi nghiệp đã thu hút được những khách hàng đầu tiên và bắt đầu có doanh thu, nguồn thu của doanh nghiệp ở giai đoạn này thường chưa thể bù đắp đủ chi phí. Trong giai đoạn này, khả năng khá cao là các doanh nghiệp khởi nghiệp sẽ bị rơi vào “Thung lũng chết” và thất bại trước khi đạt điểm hòa vốn.

Tại Việt Nam, giai đoạn này có thể là giai đoạn đầu tiên doanh nghiệp nhận được hỗ trợ tài chính từ Chính phủ (bao gồm tài trợ không hoàn lại và vốn vay), khi sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp được thị trường chấp nhận và doanh nghiệp được đánh giá ít rủi ro hơn. Mặc dù ở giai đoạn này tại Việt Nam, có sự tham gia của nhà đầu tư thiên thần, quỹ đầu tư mạo hiểm giai đoạn đầu và các tổ chức thúc đẩy kinh doanh như trên thế giới nhưng số lượng vẫn còn hạn chế.

Giai đoạn Mở rộng: Tăng trưởng và trưởng thành

Sau khi được thị trường chấp nhận, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo bước sang giai đoạn mở rộng và ở giai đoạn này doanh nghiệp đạt tới độ trưởng thành (tiếp tục tăng doanh thu bán hàng và mở rộng sản xuất).

Trong giai đoạn tăng trưởng, các doanh nghiệp khởi nghiệp thường thực hiện các vòng gọi vốn khác nhau từ các VCF giai đoạn sau. Khi đã trưởng thành (có mô hình kinh doanh bền vững), các doanh nghiệp khởi nghiệp thường tìm kiếm nguồn vốn thông qua hình thức phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng (IPO) hoặc qua mua bán và sáp nhập (M&A). Lúc này, các ngân hàng có nhiều khả năng chấp nhận cho các doanh nghiệp này vay vốn cao hơn. Nếu cuối giai đoạn trước (thẩm định) mà chưa đạt được thì các doanh nghiệp khởi nghiệp thành công thường sẽ đạt điểm hòa vốn ở giai đoạn này và tiếp tục tăng trưởng về lợi

nhuận. Tuy nhiên, các doanh nghiệp khởi nghiệp vẫn có nguy cơ cao thất bại và rơi vào “thung lũng chết” trước khi bước vào giai đoạn này.

Tại Việt Nam, trong giai đoạn tăng trưởng, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có thể thu hút nguồn vốn tài trợ từ VCF mặc dù thực tế số lượng làm được không nhiều. Khi doanh thu đã ổn định, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thường tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng. Khi doanh nghiệp đã trưởng thành, thay vì IPO (do thị trường chứng khoán chưa đạt tới độ phức tạp cần thiết), các doanh nghiệp này sẽ được các quỹ đầu tư công ty tư nhân cấp vốn hoặc thông qua hình thức M&A. Số còn lại thực hiện theo cách bền vững (nhưng ít khả năng mở rộng quy mô) là thu xếp vốn thông qua doanh thu bán hàng và vốn vay ngân hàng.

Do các phương án tài trợ không được đa dạng như tại các thị trường phát triển, nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp ở Việt Nam sẽ không tìm kiếm nguồn vốn bên ngoài mà chỉ sử dụng nguồn vốn tự có và nguồn vốn từ doanh thu bán hàng. Ở giai đoạn sau của quá trình phát triển, lợi nhuận phổ biến của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam không được lớn bằng các doanh nghiệp cùng loại tại các khu vực như Thung lũng Silicon. Các mô hình đầu tư này tại Việt Nam sẽ được trình bày chi tiết hơn tại Phần C và Phụ lục báo cáo này.

3. Cơ sở để Chính phủ hỗ trợ hoạt động đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo

Các nghiên cứu đã chứng minh rằng các doanh nghiệp khởi nghiệp góp phần vào tăng trưởng kinh tế (Acs và Szerb, 2007; Smith và Chimucheka, 2014; Carree và Thurik, 2003). Tuy nhiên, thất bại của thị trường đã ảnh hưởng tiêu cực tới triển vọng phát triển các doanh nghiệp khởi nghiệp (Audretsch, 2004; Lester, 2017a; Michael & Pearce, 2009).

Các doanh nghiệp khởi nghiệp góp phần vào tăng trưởng kinh tế chủ yếu thông qua tạo việc làm và gia tăng năng suất (Decker và nhiều tác giả, 2014; Acs và Szerb, 2007). Theo một báo cáo của Quỹ Kauffman thực hiện năm 2010, tại Hoa Kỳ, trong giai đoạn từ 1977 đến 2005, các doanh nghiệp khởi nghiệp tạo ra lượng việc làm mới nhiều nhất (Kane, 2010a). Ngay cả trong giai đoạn suy thoái kinh tế 2006 - 2009, các doanh nghiệp nhỏ và mới thành lập tại Hoa Kỳ đã duy trì đóng góp tích cực vào tăng trưởng việc làm, ở mức 8,6%, trong khi các doanh nghiệp lớn và hoạt động lâu năm có tỷ lệ tăng trưởng việc làm âm (Kane, 2010b). Tuy nhiên, không phải tất cả các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo đều có vai trò như nhau. Trên phạm vi toàn cầu, theo nhiều nhà nghiên cứu, số doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và tăng trưởng nhanh tạo ra nhiều việc làm nhất chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ trong số các doanh nghiệp khởi nghiệp nói chung (Haltiwanger, Jarmin và Miranda, 2013; Wong, Ho và Autio, 2005).

Cũng có nhiều ý kiến cho rằng các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tham gia vào hoạt động đổi mới sáng tạo nhiều hơn các doanh nghiệp lớn, thành lập lâu do cơ cấu tổ chức của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có tính linh hoạt và dễ thay đổi hơn (Hoffman và nhiều tác giả, 1998; Lerner, 2009)³. Các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo cũng có thể góp phần tạo ra sự năng động của nền kinh tế do chúng thường tạo dựng các ngành và doanh

³ Đồng thời, doanh nghiệp lớn có thể có nhiều nguồn lực hơn để đầu tư cho hoạt động đổi mới sáng tạo.

nghiệp mới (Decker và nhiều tác giả, 2014). Ngay cả khi thất bại, các doanh nghiệp này vẫn có những đóng góp nhất định. Bởi lẽ, các doanh nhân tham gia doanh nghiệp thất bại có thể rút ra bài học kinh nghiệm và áp dụng vào các dự án tương lai để gây dựng doanh nghiệp thành công hơn. Ngoài ra, nhân sự có tay nghề cao từ các doanh nghiệp khởi nghiệp thất bại có thể chuyển sang làm việc tại doanh nghiệp khác và áp dụng kiến thức, kỹ năng của họ để góp phần tăng năng suất, phát triển hoạt động kinh doanh tại các cơ sở này. Sự lan tỏa kinh nghiệm, kiến thức và kỹ năng này sẽ mang lại nhiều lợi ích cho nền kinh tế nói chung (Klepper, 2016).

Mặc dù có tiềm năng lớn nhưng các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thường phải đối mặt với nhiều thách thức trong huy động nguồn lực để phát triển và tăng trưởng, đặc biệt là nguồn lực tài chính (Praag, Wit, & Bosma, 2005a). Nguyên nhân chủ yếu là do tình trạng bất đối xứng thông tin. Tại thị trường tín dụng, tình trạng thiếu tài sản thế chấp và lịch sử kinh doanh khiến các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo khó tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng và nếu được thì ở mức lãi suất rất cao (Holstein, 2015b; OECD, 2015). Ngoài ra, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo (được xem là các doanh nghiệp rủi ro) thường gặp nhiều khó khăn trong việc vay vốn hơn so với các doanh nghiệp khởi sự kinh doanh thông thường. Đây là hiện tượng đáng lo ngại, vì về bản chất, việc tiến hành hoạt động đổi mới sáng tạo luôn đòi hỏi chi phí cao hơn. Trên thị trường vốn chủ sở hữu, tình trạng bất đối xứng thông tin cũng cản trở nguồn đầu tư mạo hiểm vào các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, đặc biệt ở các giai đoạn ban đầu (Praag và nhiều tác giả, 2005) làm tăng xác suất thất bại, dẫn tới xu thế chung là tỷ lệ thất bại của doanh nghiệp khởi nghiệp cao.

Thông thường, tự thân thị trường không thể tạo ra môi trường tối ưu cho sự phát triển của các doanh nghiệp khởi nghiệp mà Chính phủ cần can thiệp để thúc đẩy hoạt động đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo (Geibel & Manickam, 2016; Lester, 2017b).

4. Đầu tư và tài chính cho khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam

Mặc dù còn nhiều hạn chế trong đáp ứng nhu cầu của thực tiễn khởi nghiệp, nhưng hoạt động đầu tư và tài chính cho khởi nghiệp ở Việt Nam đã có nhiều chuyển động tích cực. Hoạt động đầu tư cho khởi nghiệp thông qua vốn chủ sở hữu đã có mặt tại Việt Nam dưới hình thức các VCF và Quỹ đầu tư vào các doanh nghiệp tư nhân cuối những năm 1990, sau khi Việt Nam thực hiện đường lối *Đổi mới* và kinh tế tăng trưởng mạnh mẽ cùng sự phát triển nhanh của ngành công nghệ thông tin và truyền thông (Klingler-Vidra, 2014; Ly, 2015). Các hình thức đầu tư vốn khác cũng dần xuất hiện, bao gồm: tài trợ không hoàn lại, vốn vay, vốn chủ sở hữu và bán hàng, từ nhiều nguồn khác nhau như các VCF, doanh nghiệp, ngân hàng, tổ chức thúc đẩy kinh doanh, vườn ươm doanh nghiệp và các nhà đầu tư thiên thần.

Mặc dù đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam đã tăng mạnh trong những năm gần đây, nhưng còn thấp so với khu vực và thế giới. Theo TechinAsia⁴, năm 2017, Đông Nam Á thu hút 7,86 tỷ USD đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, trong đó Việt Nam

⁴ Một trong những nguồn truyền thông khởi nghiệp nổi tiếng tại châu Á.

chiếm dưới 1%⁵. Theo CBInsights⁶, nếu tính tổng vốn đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo từ năm 2012 đến nay, Việt Nam đứng thứ 4 trong khu vực Đông Nam Á, sau Singapore, Indonesia và Malaysia⁷. Mức độ đầu tư thấp như vậy chưa đáp ứng được nhu cầu vốn của khoảng 2-3.000 doanh nghiệp khởi nghiệp tại Việt Nam. Bên cạnh nguồn vốn từ bạn bè, gia đình và bản thân người sáng lập, các nguồn vốn cho khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam chủ yếu đến từ các VCF, doanh nghiệp lớn, tổ chức thúc đẩy kinh doanh và nhà đầu tư thiên thần trong nước và quốc tế. Một số doanh nghiệp huy động được vốn từ ngân hàng nhưng số này rất ít.

Tính đến cuối năm 2017, có khoảng 40 quỹ đầu tư mạo hiểm có hoạt động đầu tư cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo của Việt Nam, trong đó hầu hết là các quỹ quốc tế. Chỉ một số ít các quỹ này đặt văn phòng tại Việt Nam như IDG Ventures (Hoa Kỳ)⁸, CyberAgent Ventures (Nhật Bản), DFJ-VinaCapital (hợp tác giữa Hoa Kỳ và Việt Nam), và 500 Startups (Hoa Kỳ). Các quỹ không có văn phòng tại Việt Nam thực hiện sàng lọc, lựa chọn và đầu tư từ các quỹ hải ngoại. Bên cạnh đó, còn có các quỹ đầu tư vào công ty tư nhân để tham gia đầu tư cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo đã trưởng thành như các quỹ Mekong Capital, Dragon Capital, VinaCapital (Klingler-Vidra, 2014)⁹.

Về hoạt động đầu tư của doanh nghiệp, hiện mới có một vài doanh nghiệp lớn tham gia đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo thông qua các VCF của doanh nghiệp như FPT Ventures, Viettel Ventures, CMC Ventures. Một số doanh nghiệp khác như Sunhouse, SAM Holdings, CEN Group, đều có đại diện tham gia đầu tư cho khởi nghiệp thông qua Shark Tank Việt Nam, nhưng việc đầu tư này từ nguồn vốn cá nhân hay vốn doanh nghiệp còn chưa rõ.

Số lượng tổ chức thúc đẩy kinh doanh và vườn ươm doanh nghiệp cung cấp vốn đầu tư giai đoạn hạt giống cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo còn tương đối ít. Có thể kể tới: Tổ chức Thúc đẩy kinh doanh Thung lũng Silicon Việt Nam (VSVA); Quỹ Tăng tốc khởi nghiệp Việt Nam (VIISA) của Tập đoàn FPT; Công ty Chứng khoán BIDV; DNES; Dragon Capital Group (Việt Nam), Hanwah và H-Camp (Hàn Quốc). Các đơn vị khác như Tổ chức Topica Founder Institute hay Tổ chức Thúc đẩy kinh doanh CLAS - Expara Việt Nam chỉ tham gia cung cấp các khóa đào tạo, tập huấn và hỗ trợ mềm nhằm kết nối các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo với các nhà đầu tư.

Số lượng nhà đầu tư thiên thần tuy chưa nhiều, nhưng có sự gia tăng đáng kể trong thời gian gần đây. Một số doanh nhân Việt Nam định cư ở nước ngoài đã tích cực tham gia vào hoạt động đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp. Có thể nêu một số điển hình như Nhân Nguyễn - kỹ sư nổi tiếng của Google, đã tham gia đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp trong nước như TechElite, JupViec, Beeketing và Ybox; Đỗ Hoài Nam, nhà sáng lập thành

⁵ Theo báo cáo của Topica Founder Institute.

⁶ Một trong những nguồn truyền thông khởi nghiệp nổi tiếng trên thế giới.

⁷ <https://www.cbinsights.com/research/southeast-asia-tech-financing-trends-investors>.

⁸ Theo đại diện của IDG Ventures, tổ chức này đã dừng đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp những năm gần đây và hiện chỉ chú trọng vào hoạt động rút lui.

⁹ Tên gọi quỹ PE và quỹ VC thường được sử dụng thay thế cho nhau. Các quỹ này chỉ đầu tư vào doanh nghiệp tăng trưởng cao đã bước vào giai đoạn trưởng thành, không đầu tư cho doanh nghiệp ở giai đoạn khởi nghiệp.

công của nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tại Thung lũng Silicon đã tham gia đầu tư cho HDViet và 5S Online; Vũ Duy Thức, thành viên sáng lập khởi nghiệp hàng đầu của Thung lũng Silicon, đã tham gia hoạt động cố vấn và đầu tư cho nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam như Umbala, ELSA. Hoạt động đầu tư thiên thần tại Việt Nam đã bắt đầu có tổ chức hơn thông qua một số câu lạc bộ và mạng lưới nhà đầu tư thiên thần như VIC Impact, iAngel hay VCNetwork.co.

Tóm lại, thị trường đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam đang ngày càng năng động và đa dạng hơn, có sự tham gia của cả nhà đầu tư trong nước và nước ngoài. Tuy nhiên, so với tiềm năng và nhu cầu của hệ sinh thái khởi nghiệp, số thương vụ đầu tư và lượng đầu tư còn thấp, mối liên kết và hợp tác giữa các nhà đầu tư (đặc biệt là các nhà đầu tư thiên thần) còn chưa chặt chẽ.

Phần B. Nghiên cứu điển hình về IPP2

Chương trình Đối tác Đổi mới sáng tạo Việt Nam - Phần Lan, Giai đoạn 2 (IPP2) là chương trình hỗ trợ phát triển chính thức giữa hai Chính phủ Phần Lan và Việt Nam, thực hiện trong 4 năm (2014 - 2018) với ngân sách 11 triệu Euro (phần đối ứng của Chính phủ Việt Nam là 10%). Cơ quan chủ quản của IPP2 là Bộ Ngoại giao Phần Lan và Bộ Khoa học và Công nghệ Việt Nam.

IPP2 là chương trình hỗ trợ tài chính của Chính phủ đối với khởi nghiệp sáng tạo lần đầu tiên được thực hiện tại Việt Nam. Hầu hết các đơn vị được IPP2 hỗ trợ đều đạt được thành công nhất định và đánh giá cao về Chương trình. Sau ba năm kể từ khi IPP2 khởi xướng đợt kêu gọi tài trợ đầu tiên cho các doanh nghiệp khởi nghiệp (từ 2015¹⁰), nhiều sáng kiến của Chính phủ thúc đẩy khởi nghiệp sáng tạo đã được công bố nhưng mô hình hỗ trợ khởi nghiệp đặc thù của IPP2 chưa được nhân rộng.

1. Cơ sở và mục tiêu của Chương trình

Năm 2015, thời điểm IPP2 khởi động đợt tài trợ đầu tiên cho doanh nghiệp khởi nghiệp, ở Việt Nam có rất ít hoặc không có các kênh hỗ trợ dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo mà phần lớn tập trung cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ và doanh nghiệp thuộc các ngành, địa phương cụ thể. Như đã đề cập, các mô hình hỗ trợ tài chính cho khởi nghiệp nói chung và dự án đổi mới sáng tạo nói riêng khi đó còn rất hạn chế. Các chương trình vườn ươm hoạt động bằng ngân sách nhà nước đã được triển khai nhưng hầu hết chỉ cung cấp địa điểm làm việc và hạ tầng nghiên cứu mà không có các hình thức hỗ trợ tài chính và hỗ trợ mềm khác như đào tạo, tập huấn và kết nối mạng lưới¹¹. Các dự án đổi mới sáng tạo khi đó (và hiện nay) nhận được rất ít hỗ trợ trong suốt quá trình xây dựng ý tưởng do những lo ngại về việc doanh nghiệp thất bại và mức độ chấp nhận rủi ro của Chính phủ thấp.

Để khắc phục các hạn chế và khiếm khuyết của hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam, IPP2 triển khai các hướng tác động sau:

- Hỗ trợ các dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở giai đoạn đầu, có tiềm năng tăng trưởng, có định hướng vươn ra thị trường quốc tế. Cung cấp hỗ trợ tài chính và hỗ trợ mềm song song để bổ trợ cho nhau;
- Đổi mới tư duy và nâng cao năng lực cho các chủ thể của hệ sinh thái, bao gồm các huấn luyện viên khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo, các liên danh cung cấp dịch vụ hỗ trợ khởi nghiệp (vườn ươm, quỹ tăng tốc, đơn vị cung cấp dịch vụ tư vấn, đào tạo, phát triển mạng lưới), các trường đại học, cán bộ hoạch định chính sách và chính các nhóm khởi nghiệp.

¹⁰ Năm 2014 là năm khởi động Chương trình.

¹¹ <http://biomedia.vn/post/phat-trien-cac-co-so-uom-tao-khoa-hoc-cong-nghe.html>

Cách tiếp cận của IPP2 là hoàn toàn mới và chưa có tiền lệ trong khu vực công của Việt Nam. Nhấn mạnh cơ sở lựa chọn cách tiếp cận đó, Giám đốc Chương trình IPP2 Trần Thị Thu Hương cho biết:

"Khởi nghiệp là hoạt động mạo hiểm và đầy rủi ro. Từ mô hình hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo của IPP2, chúng tôi mong muốn truyền đạt thông điệp rằng, bên cạnh việc tạo môi trường thuận lợi cho đầu tư khởi nghiệp, Nhà nước cần nhận thức được trách nhiệm chia sẻ rủi ro với doanh nghiệp và khu vực tư nhân".

Mục tiêu chung của Chương trình là:

"...thúc đẩy sự hình thành và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam; thay đổi văn hóa, tư duy về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp; tiên phong thử nghiệm các mô hình mới trong hỗ trợ xây dựng chính sách và xây dựng năng lực, hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có tiềm năng tăng trưởng cao, có sản phẩm, dịch vụ vươn tới thị trường quốc tế"¹².

IPP2 không quy định mục tiêu cứng và chi tiết (như tỷ lệ thành công của doanh nghiệp khởi nghiệp) mà đưa ra các mục tiêu có tính mở và định tính (như một số doanh nghiệp được hỗ trợ sẽ có thể xuất khẩu sản phẩm, dịch vụ ra thị trường quốc tế; các huấn luyện viên đổi mới sáng tạo được IPP2 đào tạo sẽ trở thành các "tác nhân thay đổi", áp dụng tri thức, kỹ năng về khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo vào thực tiễn sau khi khóa đào tạo kết thúc;...).

2. Mô hình vận hành của IPP2

2.1 Mục tiêu và tiến độ

Đối tượng IPP2 hỗ trợ là các nhóm khởi nghiệp trong nước và các thành tố khác trong hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam, bao gồm:

Doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong nước có tiềm năng tăng trưởng cao, có sản phẩm, dịch vụ định hướng xuất khẩu ra thị trường quốc tế; không ưu tiên theo ngành hay sản phẩm, dịch vụ đặc thù.

Huấn luyện viên đổi mới sáng tạo không phân biệt khu vực công hay tư, có khả năng tư vấn, truyền đạt tri thức, kỹ năng khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo sau khi kết thúc khóa đào tạo của IPP2¹³.

Các dự án liên danh phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo, triển khai ý tưởng và mô hình mới góp phần hỗ trợ, thúc đẩy phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo ở Việt Nam; tối thiểu liên danh phải gồm ba pháp nhân là các đơn vị phát triển hệ sinh thái trong nước cùng tham gia thực hiện (vườn ươm doanh nghiệp, tổ chức thúc đẩy kinh doanh, viện nghiên cứu và phát triển, công ty tư vấn, trường đại học,...).

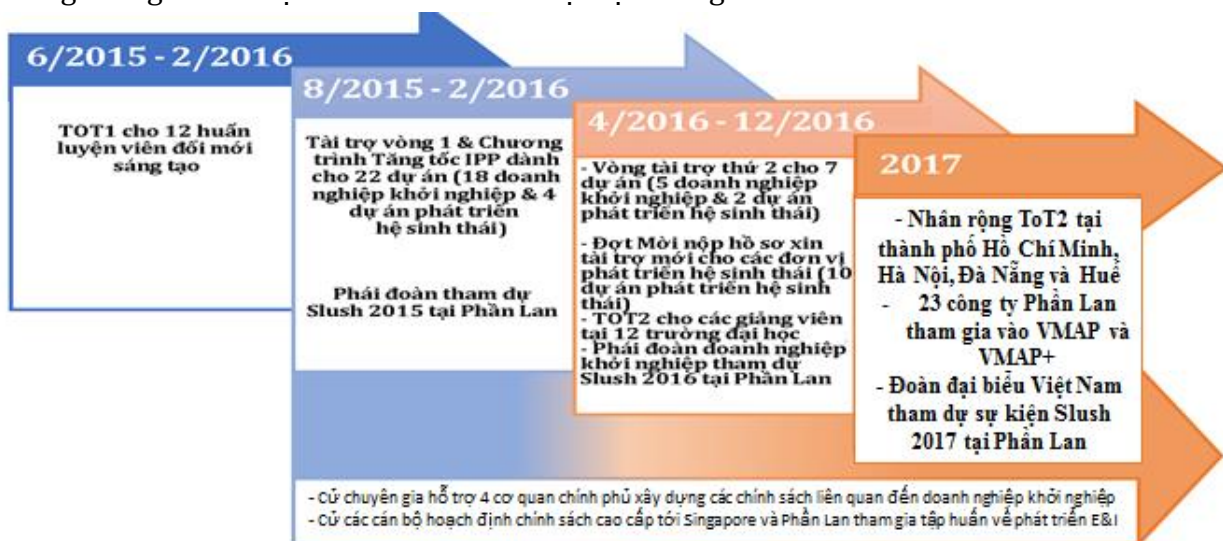
¹² <http://ipp.vn/en/about/>

¹³ <http://ipp.vn/wp-content/uploads/2016/03/IPP-Coaches-Portfolio-Public-Version.pdf>

Các trường đại học trong nước mong muốn phát triển hoạt động đào tạo về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp; hình thành hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo trong khuôn viên các trường đại học.

Các cán bộ quản lý, hoạch định chính sách và cơ quan nhà nước trực tiếp tham gia xây dựng chính sách về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp.

IPP2 đã hỗ trợ tài chính và đào tạo 18 doanh nghiệp khởi nghiệp, 14 dự án liên danh phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp với 42 đơn vị phát triển hệ sinh thái, 12 huấn luyện viên khởi nghiệp, đào tạo 150 giảng viên từ 50 trường đại học, cao đẳng trong cả nước; hỗ trợ 23 doanh nghiệp Phần Lan tham gia Chương trình Đối tác và Tiếp cận thị trường Việt Nam (VMAP và VMAP+), qua đó đào tạo hơn 25 cán bộ tư vấn Việt Nam; nhiều cơ quan chính phủ được hỗ trợ chuyên gia quốc tế tư vấn thiết kế chính sách và hàng trăm cán bộ hoạch định chính sách thuộc các Bộ, ngành trung ương và địa phương được tham gia các khóa đào tạo nâng cao năng lực trong nước và ở nước ngoài. Hình dưới đây trình bày tổng quan khung thời gian hỗ trợ dành cho các đơn vị thụ hưởng¹⁴:



Hình 2. Khung thời gian hỗ trợ của IPP2

Hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp ở Việt Nam của IPP2 bắt đầu bằng việc song song tổ chức đợt kêu gọi tài trợ đầu tiên và Khóa đào tạo huấn luyện viên về khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo (ToT1). ToT1 dành cho 12 cá nhân được lựa chọn trên cơ sở cạnh tranh, với mục tiêu giúp họ trở thành những hạt nhân nòng cốt về tư vấn khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo (ví dụ: cố vấn đổi mới sáng tạo, tư vấn chiến lược và chính sách cho các doanh nghiệp khởi nghiệp). Đây là Khóa đào tạo 8 tháng (từ tháng 6/2015), với hai tháng đầu tiên học tập trung trên lớp và sáu tháng tiếp theo thực hành trong khuôn khổ Chương trình Tăng tốc đổi mới sáng tạo (IAP) của IPP2 với 22 nhóm dự án khởi nghiệp sáng tạo và liên danh phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo đã được IPP2 lựa chọn tài trợ đợt một. Sau khi ToT1 được tổng kết vào tháng 02/2016, IPP2 tiếp tục triển khai đợt kêu gọi tài trợ thứ hai, bao gồm các dự án liên danh mới về phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo và các dự án tiềm năng nhất của đợt tài trợ đầu tiên. Đồng thời, IPP2 triển khai sáng kiến hợp tác với các trường đại học khởi đầu bằng Khóa đào tạo giảng viên nguồn về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp

¹⁴ <http://ipp.vn/en/about/>

(ToT2) dành cho 12 trường đại học và cơ sở đào tạo được lựa chọn theo cơ chế cạnh tranh. Trong hai năm tiếp theo, 2017 - 2018, Chương trình hợp tác với các đối tác tiềm năng ở Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Đà Nẵng và Huế (Đại học Bách khoa Hà Nội, Đại học Ngoại thương, SIHUB TP. Hồ Chí Minh, DNES Đà Nẵng, Cao đẳng Công nghiệp Huế) tổ chức nhân rộng các khóa đào tạo giảng viên nguồn về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp ở cả ba miền Bắc, Trung, Nam.

Tháng 11 năm 2014, IPP2 tổ chức đoàn công tác do một đồng chí Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ làm trưởng đoàn tham dự sự kiện Slush ở Phần Lan - sự kiện về khởi nghiệp sáng tạo lớn nhất châu Âu với sự tham dự của khoảng 15.000 người. Mô hình này đã góp phần thôi thúc Bộ khoa học và Công nghệ tổ chức sự kiện tương tự ở Việt Nam từ năm 2015 - TECHFEST là sự kiện quốc gia kết nối hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam.

2.2 Hỗ trợ tài chính

Công cụ mà IPP2 sử dụng để tài trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp và đơn vị phát triển hệ sinh thái là các khoản tài trợ không hoàn lại, trong đó bao gồm:

Tài trợ dự án doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo

Trong đợt tài trợ đầu tiên năm 2015, 18 dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo nhận được gói tài trợ (tối đa 30.000 Euro). Trong đợt tài trợ thứ hai năm 2016, 5 dự án nổi bật nhất trong số 18 dự án nói trên được lựa chọn tiếp nhận khoản tài trợ bổ sung để tăng tốc phát triển (lên đến 100.000 Euro)¹⁵. Đây là những doanh nghiệp thể hiện được mô hình kinh doanh hiệu quả, sự gắn kết nhóm, chứng minh được tiềm năng tăng trưởng nhanh và khả năng mở rộng thị trường cũng như áp dụng tư duy kinh doanh quốc tế.

IPP2 hỗ trợ tài chính tối đa 70% chi phí dự án gồm 2 dòng/mục chi chính: Lương và các chi phí liên quan; chi phí xây dựng năng lực như tham gia Chương trình Đào tạo tăng tốc đổi mới sáng tạo (IAP), dịch vụ tư vấn thuê ngoài, đào tạo. Bên cạnh đó, các chi phí thực hiện kế hoạch dự án cũng được xem xét hỗ trợ như: Nghiên cứu thị trường; kết nối và hợp tác; thuê khoán chuyên môn cần thiết; lập kế hoạch kinh doanh; nghiên cứu và phát triển nhằm xác định thị trường; lập kế hoạch và tìm kiếm các nguồn tài trợ bên ngoài; nghiên cứu và đăng ký quyền sở hữu trí tuệ (IPRs); phát triển sản phẩm, dịch vụ (trừ chi phí mua sắm nguyên liệu, thiết bị).

Tài trợ dành dự án liên danh phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo

Song song với việc tài trợ các dự án khởi nghiệp sáng tạo, IPP2 cũng tài trợ cho các dự án liên danh phát triển hệ sinh thái có tối thiểu ba đơn vị phát triển hệ sinh thái tham gia. Trong đợt tài trợ đầu tiên năm 2015, 4 dự án liên danh phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo nhận được gói tài trợ (tối đa 50.000 Euro). Trong đợt tài trợ thứ hai năm 2016, 2 dự án nổi bật nhất trong số 4 dự án nói trên được lựa chọn tiếp nhận khoản tài trợ bổ sung để tăng tốc phát triển (lên đến 100.000 Euro).

¹⁵ <http://www.ipp.vn>

Bên cạnh đó, IPP2 cũng công bố Đợt mời nộp hồ sơ xin tài trợ mới dành cho các đơn vị phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo. Qua đó, 10 dự án liên danh mới về phát triển hệ sinh thái đã được lựa chọn tài trợ với mức khởi đầu là 50.000 Euro. Trong đợt tài trợ tiếp theo năm 2017, 4 trong số 10 dự án này đã được lựa chọn tiếp nhận tài trợ bổ sung để tăng tốc, mở rộng quy mô phát triển.

Tài trợ dự án thúc đẩy đào tạo khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo tại các trường đại học

Trong năm 2017, IPP2 cung cấp các khoản tài trợ thúc đẩy đào tạo về khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo tại các trường đại học Việt Nam (các trường đối tác đã tham gia Chương trình hợp tác với IPP2 từ năm 2016). Khoản tài trợ không quá 20.000 Euro cho dự án do một trường đại học đơn lẻ thực hiện và lên đến 100.000 Euro cho dự án hợp tác chung có tối thiểu ba trường đại học cùng tham gia. Có 4 dự án triển khai tại 8 trường đại học đã được IPP2 lựa chọn tài trợ.

Tài trợ huấn luyện viên khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo

Đối với 12 học viên tham gia Khóa đào tạo huấn luyện viên khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo (ToT1) trong năm 2015, IPP2 đã hỗ trợ học bổng hàng tháng ở mức 1.000 Euro/người nhằm tạo điều kiện để học viên dành đủ thời gian tham gia học tập và tư vấn, huấn luyện cho các nhóm dự án khởi nghiệp của IPP2 tại Chương trình Tăng tốc đổi mới sáng tạo (IAP).

2.3 Hỗ trợ mềm

Bên cạnh hỗ trợ tài chính, IPP2 còn cung cấp các hỗ trợ mềm cho các nhóm dự án doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và đơn vị phát triển hệ sinh thái, bao gồm:

Xây dựng năng lực

Trong khuôn khổ IPP2, Chương trình Tăng tốc Đổi mới sáng tạo (IAP) được thiết kế và áp dụng cho các nhóm dự án khởi nghiệp sáng tạo và đơn vị phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo dựa trên giáo trình khung được xây dựng bởi các chuyên gia quốc tế, có sự tham gia tư vấn, giảng dạy của các chuyên gia trong nước. IAP bao gồm: (i) một tuần đào tạo tập trung để trang bị kiến thức cơ bản về khởi nghiệp tinh gọn và xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp; (ii) các hội thảo hàng tháng về theo chủ đề (như các vấn đề pháp lý trong sản xuất, kinh doanh; sở hữu trí tuệ; huy động vốn và kỹ năng thuyết trình gọi vốn); và (iii) huấn luyện theo hình thức một kèm một với các huấn luyện viên đổi mới sáng tạo được IPP2 đào tạo từ Chương trình ToT1.

Đào tạo huấn luyện viên, giảng viên nguồn về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp

Như nêu ở phần trên, từ tháng 6/2015 đến tháng 02/2016, IPP2 triển khai Chương trình ToT1 đào tạo huấn luyện viên khởi nghiệp, gồm 2 tháng học tập trung dưới sự hướng dẫn của các chuyên gia từ Thung lũng Silicon (Hoa Kỳ) và 6 tháng tiếp theo trực tiếp thực hành, huấn luyện cho các nhóm dự án khởi nghiệp và liên danh phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp do IPP2 tài trợ.

Chương trình ToT2 trong khuôn khổ Chương trình Hợp tác của IPP2 với các trường đại học và cơ sở giáo dục Việt Nam, được thiết kế dành riêng cho giảng viên các trường đại học với

mục đích trang bị năng lực để các trường có thể thiết kế chương trình đào tạo riêng về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp, triển khai giảng dạy thử nghiệm, tiến tới đưa chương trình đào tạo về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp vào giảng dạy trong các trường đại học Việt Nam. Khóa ToT2 đầu tiên được tổ chức vào nửa cuối năm 2016, với 12 trường đại học và cơ sở đào tạo được lựa chọn theo cơ chế cạnh tranh, mỗi trường cử 3 giảng viên tham gia. ToT2 gồm 2 tuần học tập trung và hơn 5 tháng trao đổi, tham vấn với các chuyên gia quốc tế.

Hỗ trợ xây dựng và nâng cao năng lực hoạch định chính sách về đổi mới sáng tạo

IPP2 hỗ trợ Việt Nam thiết kế một số chính sách quan trọng về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp thông qua hình thức mời các chuyên gia cao cấp quốc tế từ Hoa Kỳ và Phần Lan vào làm việc trực tiếp với cơ quan soạn thảo văn bản hoặc đưa nhóm soạn thảo ra nước ngoài làm việc với các đơn vị đối tác. Các cơ quan này bao gồm: Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và Công nghệ (NATEC), Vụ Đánh giá, Thẩm định và Giám định công nghệ (thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ), Viện Chiến lược và Chính sách Khoa học và Công nghệ (NISTPASS), và Cục Sở hữu trí tuệ Việt Nam (NOIP). Đây là các đơn vị chịu trách nhiệm xây dựng các chính sách liên quan đến phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia (Đề án 844); Luật Chuyển giao công nghệ sửa đổi; hình thành thị trường đầu tư mạo hiểm và Kế hoạch hành động quốc gia về sở hữu trí tuệ.

Đồng thời, IPP2 đã mời các chuyên gia hàng đầu thế giới về phát triển kinh tế dựa trên đổi mới sáng tạo (Giáo sư Goran Roos người Thụy Điển hay Cựu Thủ tướng Phần Lan Esko Aho) đến Việt Nam giảng bày và tham vấn chính sách cho đội ngũ cán bộ hoạch định chính sách về khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo cấp trung, cấp cao. Nhiều khóa đào tạo ngắn hạn về quản trị đổi mới sáng tạo dành cho cán bộ quản lý và hoạch định chính sách của Việt Nam đã được tổ chức tại Phần Lan và Singapore, trong đó, ngoài các đơn vị thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ, còn có sự tham gia của nhiều cơ quan Chính phủ cấp trung ương và địa phương như Bộ Tài chính, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Giáo dục và Đào tạo, Bộ Công Thương, Văn phòng Chính phủ, Văn phòng Quốc hội, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, các Sở KH&CN cấp tỉnh, lãnh đạo các trường đại học Việt Nam.

Hoạt động kết nối mạng lưới đổi mới sáng tạo trong nước và quốc tế

Với mục tiêu khuyến khích sự kết nối giữa các bên liên quan trong hệ sinh thái, IPP2 đã hỗ trợ xây dựng Mạng lưới nhà đầu tư thiên thần cho doanh nghiệp khởi nghiệp tại Việt Nam. IPP2 cũng đã tổ chức đoàn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp và đơn vị phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp tham gia sự kiện SLUSH diễn ra tại Phần Lan các năm 2014, 2015, 2016 và 2017 để kết nối và tìm kiếm các nhà đầu tư, khách hàng và đối tác quốc tế tiềm năng.

2.4 Thực thi và các quy trình

2.4.1 Sàng lọc và lựa chọn

Nguyên tắc

Trong tất cả các kế hoạch tài trợ của Chương trình, IPP2 áp dụng quy trình chọn lọc cạnh tranh dựa trên ý kiến đánh giá độc lập, khách quan của các chuyên gia tư vấn quốc tế và Việt Nam. Việc tuyển chọn dự án dựa trên các nguyên tắc cơ bản sau:

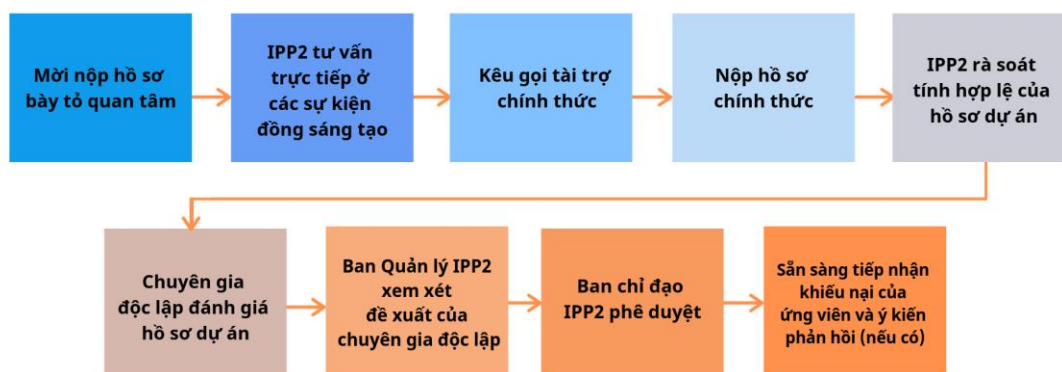
MINH BẠCH, ĐỘC LẬP, KHÁCH QUAN

Các nhóm chuyên gia độc lập quốc tế và trong nước tham gia vào quy trình đánh giá hồ sơ ứng viên. Ban Chỉ đạo, Ban Quản lý Dự án IPP2 không tham gia, không can thiệp vào quá trình thẩm định, đánh giá độc lập này. Các đề xuất lựa chọn được Ban Quản lý trình Ban Chỉ đạo ra quyết định cuối cùng đều dựa trên khuyến nghị của chuyên gia đánh giá độc lập. Khác biệt chỉ có ở đợt tài trợ thứ hai, khi để lựa chọn các nhóm dự án đi tiếp vào vòng tăng tốc, bên cạnh ý kiến của chuyên gia độc lập, IPP2 sử dụng công cụ giám sát hoạt động của các nhóm dự án trong đợt nhận tài trợ đầu tiên làm thông tin đầu vào có tính tham khảo thêm cho các quyết định cuối cùng. Kết quả là, có trường hợp nhóm dự án được chuyên gia độc lập đánh giá cao dựa trên hồ sơ ứng viên, nhưng Ban Quản lý Dự án IPP2 không chấp nhận tiếp tục tài trợ do kết quả giám sát hoạt động tại vòng một cho thấy nhóm dự án chưa hoàn thành tốt kế hoạch hoạt động theo cam kết tại hợp đồng.

Đối với tất cả các trường hợp, dù được lựa chọn hay bị từ chối tài trợ, IPP2 đều gửi thư thông báo tới từng nhóm dự án, trong đó nêu rõ lý do vì sao bị từ chối. Để bảo đảm quyền khiếu nại cho các đối tượng này, trong văn bản thông báo của IPP2 có nêu rõ địa chỉ khiếu nại trực tuyến hoặc trực tiếp tới hai cơ quan có thẩm quyền: Bộ Ngoại giao Phần Lan và Bộ KH&CN Việt Nam. Điều này cho phép tất cả các nhóm dự án có thể thuận tiện liên hệ và khiếu nại, nếu phát hiện bất kỳ vấn đề liên quan tới sự thiếu minh bạch và trung thực trong quá trình lựa chọn dự án, kể cả các vấn đề liên quan tới sử dụng ngân sách của Chương trình hoặc hành vi trái pháp luật của các cán bộ dự án. Việc công bố công khai kênh phản hồi ý kiến tới nhà tài trợ góp phần đảm bảo thực hiện cam kết về tính minh bạch của Chương trình.

CƠ HỘI CÔNG BẰNG, BÌNH ĐẲNG, KHÔNG PHÂN BIỆT ĐỐI XỬ

IPP2 áp dụng nguyên tắc trao cơ hội công bằng cho mọi đối tượng trong cộng đồng khởi nghiệp thông qua việc cung cấp rộng rãi thông tin về các đợt kêu gọi tài trợ trên các phương tiện truyền thông đại chúng, Website IPP2 và các sự kiện đồng sáng tạo (*Co-creation Events*) được tổ chức tại các địa bàn Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh, Đà Nẵng và Cần Thơ. Quá trình đánh giá, lựa chọn, thực hiện, giải ngân được thực hiện nghiêm túc theo quy định của các văn bản quản lý dự án, đồng thời được kiểm toán độc lập để đảm bảo tính tuân thủ và sự chuẩn mực của các báo cáo tài chính.

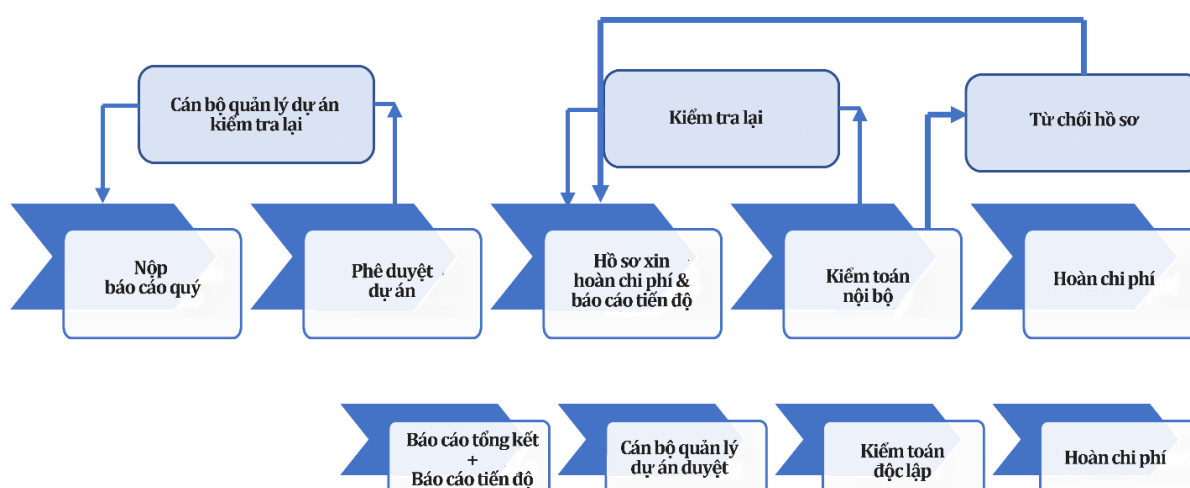


Hình 3. Quy trình sàng lọc và lựa chọn của IPP2

2.4.2. Giám sát và đánh giá

Một trong những quy định mang tính nguyên tắc là để được hoàn chi, các doanh nghiệp khởi nghiệp và đơn vị phát triển hệ sinh thái phải tuân thủ chế độ báo cáo hàng quý. Báo cáo được gửi tới cán bộ quản lý dự án và cán bộ quản lý tài chính của IPP2 để xác thực các hoạt động thực tế và kiểm tra tính hợp lệ của các khoản chi, chứng từ trước khi trình Ban Quản lý IPP2 quyết định. Cán bộ quản lý dự án tiến hành kiểm tra thông qua các kênh khác nhau như đối tác, khách hàng của doanh nghiệp hoặc các chuyến thực địa tại doanh nghiệp. Cán bộ quản lý tài chính đóng vai trò như kiểm toán nội bộ, nếu phát hiện các khoản chi hoặc chứng từ không hợp lệ, đề xuất hoàn chi có thể bị từ chối.

Bên cạnh đó, để được hoàn chi lần cuối và thanh quyết toán toàn bộ dự án đã nhận tài trợ, các tiểu dự án còn chịu sự kiểm toán cuối cùng do các công ty kiểm toán độc lập tiến hành. IPP2 thuê kiểm toán độc lập nhằm đảm bảo tính minh bạch, khách quan và trách nhiệm giải trình của các bên liên quan. Vì vậy, có trường hợp doanh nghiệp khởi nghiệp và nhóm liên danh phát triển hệ sinh thái đã không thể được hoàn chi với mức tài trợ tối đa (100 nghìn Euro).



Hình 4. Quy trình hoàn chi của IPP2

Trong khuôn khổ vòng tài trợ thứ nhất, song song với công tác giám sát về mặt hành chính, 12 huấn luyện viên đổi mới sáng tạo đã được cử đi làm việc với các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo định kỳ hàng tuần trong thời gian 6 tháng liên tục. Kết quả của hoạt động huấn luyện cấp tốc này được các huấn luyện viên đổi mới sáng tạo cùng cán bộ quản lý dự án của IPP2 trao đổi và phân tích thường xuyên. Điều này giúp IPP2 hiểu rõ hơn về hoạt động của từng dự án trong quá trình tham gia Chương trình Tăng tốc đổi mới sáng tạo (IAP), giúp Ban Quản lý IPP2 có thêm thông tin tham khảo trước khi quyết định lựa chọn dự án đi tiếp vào vòng tài trợ thứ hai. Trong vòng tài trợ này, các huấn luyện viên đổi mới sáng tạo không song hành trao đổi, tư vấn với các nhóm dự án vì ở giai đoạn này, doanh nghiệp khởi nghiệp được xem là đã trưởng thành và không cần sự can thiệp trực tiếp của Chương trình.

Quy trình tài trợ hai giai đoạn này tương tự với thực tiễn áp dụng trên thế giới về tài trợ cho khởi nghiệp, theo đó các chính phủ thường xác định các mốc tài trợ và chỉ những doanh nghiệp khởi nghiệp đạt tới mốc nhất định mới được tài trợ tiếp để tăng tốc phát triển. Trong trường hợp của IPP2, vòng tài trợ thứ hai là vòng tài trợ nhằm giúp doanh nghiệp tăng trưởng và mở rộng quy mô (scale-up funding).

3. Cơ chế tài trợ của IPP2

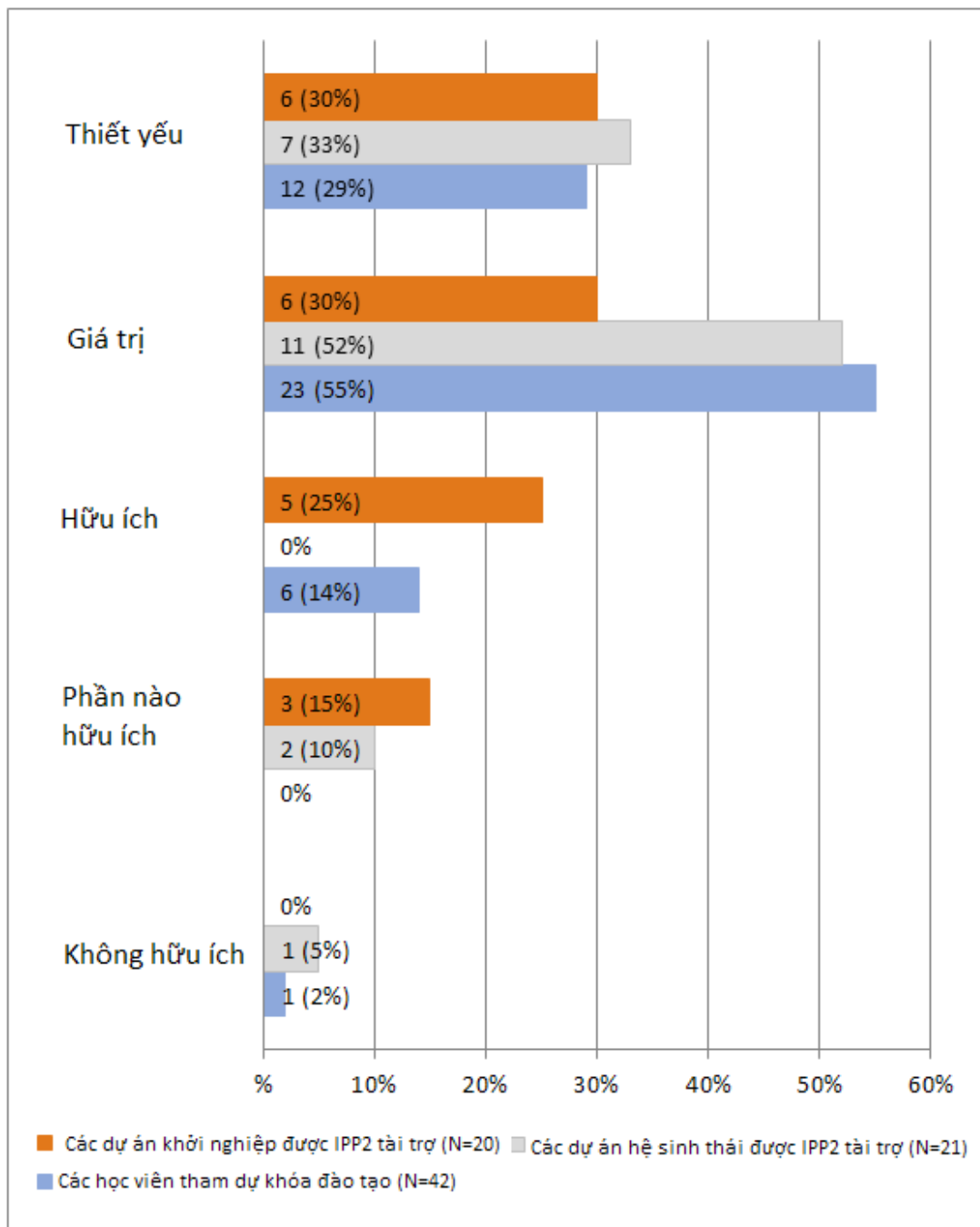
Việc phân tích, đánh giá kết quả và mô hình tài trợ của IPP2 được thực hiện dựa trên năm tiêu chí đánh giá phổ biến đối với các chương trình ODA (Phụ lục 2) với các câu hỏi đặt ra như sau:

- IPP2 đã tác động như thế nào tới hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo của Việt Nam?
- Có thể rút ra bài học kinh nghiệm gì từ thực tiễn của IPP2 trong công tác phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo?

3.1 Tính phù hợp

Kết quả khảo sát (Hình 7) về mức độ phù hợp của Chương trình cho thấy 100% doanh nghiệp khởi nghiệp (số mẫu N=20) được hỏi cho rằng hoạt động hỗ trợ của IPP2 đã mang lại hiệu quả. 60% doanh nghiệp cho rằng các hình thức hỗ trợ của Chương trình là rất cần thiết và có giá trị. Điều này cho thấy IPP2 đáp ứng tương đối tốt nhu cầu của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

Đối với các đơn vị phát triển hệ sinh thái (số mẫu N=21) và các học viên tham gia đào tạo tập huấn (số mẫu N=42), kết quả khảo sát cũng thể hiện điều tương tự. Chỉ có một đơn vị phát triển hệ sinh thái và một học viên đào tạo cho rằng các hình thức hỗ trợ của IPP2 chỉ tương đối hiệu quả. So với các doanh nghiệp khởi nghiệp, tỷ lệ đơn vị phát triển hệ sinh thái và đối tượng tham gia đào tạo cho rằng hỗ trợ của IPP2 là cần thiết và có giá trị đạt mức cao hơn (87% và 84%). Điều này cho thấy, các can thiệp của IPP2 được thiết kế nhằm đáp ứng toàn diện nhu cầu phát triển tổng thể của cả hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo hơn là chỉ đáp ứng nhu cầu ở diện hẹp của một số doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo cụ thể.



Biểu đồ 1. Nhận xét của đơn vị thụ hưởng về tính hữu ích của các hình thức hỗ trợ của IPP2

Các cuộc phỏng vấn sâu giúp lý giải rõ hơn các kết quả khảo sát này:

Vì sao anh/chị cho rằng hỗ trợ của Chương trình là phù hợp	Ý kiến khác
<ul style="list-style-type: none"> ▪ IPP2 tham gia hỗ trợ ở thời điểm doanh nghiệp khởi nghiệp cần tiền nhất để vượt qua được “Thung lũng chết” và duy trì hoạt động kinh doanh (6 doanh nghiệp khởi nghiệp). ▪ Doanh nghiệp khởi nghiệp cần vốn để xây dựng, hoàn thiện sản phẩm mẫu và đưa ra thị trường nhanh nhất có thể để khách hàng thẩm định. Nếu không có sự hỗ trợ của IPP2, các doanh nghiệp này không thể hoàn thành mục tiêu nào nhanh như vậy (3 doanh nghiệp khởi nghiệp). ▪ Hiện có rất ít hình thức hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp giai đoạn đầu trong hệ sinh thái (2 doanh nghiệp khởi nghiệp). ▪ Hiện chưa có chương trình nào khác kết hợp hai hình thức hỗ trợ mềm và hỗ trợ tài chính dành cho các doanh nghiệp khởi nghiệp. Đây là hai yếu tố các doanh nghiệp khởi nghiệp thực sự cần ở giai đoạn đầu (1 doanh nghiệp khởi nghiệp). ▪ Các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo có định hướng xuất khẩu cho rằng các mục tiêu của IPP2 phù hợp với mình (1 doanh nghiệp khởi nghiệp). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Doanh nghiệp khởi nghiệp giai đoạn đầu cần không gian làm việc chung nhưng IPP2 không cung cấp (1 doanh nghiệp khởi nghiệp). ▪ Thứ doanh nghiệp khởi nghiệp cần nhất là xây dựng năng lực. Việc cấp vốn đầu tư quá dễ dàng khiến các doanh nghiệp giảm động lực làm việc hết mình. Khoản tài trợ cũng tạo ra một thị trường thiếu tính cạnh tranh, làm mất động lực đầu tư vốn chủ sở hữu (1 quan sát viên). ▪ Số lượng doanh nghiệp được IPP2 hỗ trợ là không nhiều trong khi nhu cầu thực tế của các doanh nghiệp khởi nghiệp rất cao (một số sáng lập viên khởi nghiệp tham gia các hội thảo tập huấn của IPP2).

Bảng 1. Trả lời câu hỏi “Vì sao sự hỗ trợ của IPP2 là phù hợp?”

Đặc biệt, hầu hết các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tham gia phỏng vấn sâu đều cho rằng IPP2 đã hỗ trợ họ vào thời điểm cần hỗ trợ nhất để duy trì hoạt động kinh doanh và vượt qua khó khăn, nhất là giai đoạn “Thung lũng chết”. Ở thời điểm đó, số lượng các chương trình tài trợ khởi nghiệp còn rất hạn chế và IPP2 dường như là lựa chọn duy nhất mà các nhóm doanh nghiệp này có thể tiếp cận để huy động nguồn vốn từ bên ngoài. Sự kết hợp giữa hỗ trợ mềm và hỗ trợ tài chính là yếu tố mà các doanh nghiệp khởi nghiệp rất cần mà ít chương trình của Chính phủ có thể làm được. Nhờ hỗ trợ ban đầu đó, doanh nghiệp khởi nghiệp có thể tăng tốc độ đưa sản phẩm mẫu ra thị trường và qua đó xác minh được nhu cầu của khách hàng. Điều này rất quan trọng vì doanh nghiệp có thể điều chỉnh sản phẩm, dịch vụ hoặc mô hình kinh doanh nhanh và tiến xa hơn thay vì loay hoay một cách không cần thiết.

“Nếu không có hỗ trợ của IPP2, doanh nghiệp chúng tôi đã không thể đưa sản phẩm ra thị trường nhanh như vậy.”

Một doanh nghiệp khởi nghiệp được tài trợ ở giai đoạn 2

Cũng có ý kiến cho rằng, sự hỗ trợ của Chương trình có thể làm mất động lực của các nhà đầu tư tư nhân. Số lượng và quy mô đơn vị thụ hưởng được Chương trình hỗ trợ còn nhỏ, vì vậy, chưa đáp ứng nhu cầu rất lớn của cả cộng đồng khởi nghiệp. Tuy nhiên, điều này có thể lý giải được bởi IPP2 không phải là một quỹ tài chính hỗ trợ khởi nghiệp mà là một chương trình hỗ trợ phát triển với nguồn lực có hạn, triển khai các mô hình thử nghiệm với nhiều hoạt động khác nhau nhằm tác động toàn diện tới hệ sinh thái khởi nghiệp.

Cụ thể hơn, nhìn lại năm 2015, khi Nhà nước chưa có các công cụ chính sách cụ thể để hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, IPP2 đã đi tiên phong triển khai thí điểm mô hình hỗ trợ khởi nghiệp: hỗ trợ tiền khởi nghiệp và khởi nghiệp; cấp vốn mồi và tài trợ mở rộng; hai nhóm đối tượng áp dụng là doanh nghiệp sáng tạo tăng trưởng cao và đơn vị phát triển hệ sinh thái; kết hợp hai hình thức hỗ trợ là cung cấp tài chính và đào tạo thông qua Chương trình Tăng tốc đổi mới sáng tạo (IAP); khuyến khích doanh nghiệp khởi nghiệp vươn ra thế giới (định hướng xuất khẩu); và hỗ trợ vốn đối ứng (theo tỉ lệ 70-30). Đó là một thí điểm chính sách quan trọng, qua đó cho thấy Nhà nước cần nhận thức được trách nhiệm chia sẻ rủi ro với doanh nghiệp và khu vực tư nhân trong đầu tư cho khởi nghiệp. Cuối cùng, IPP2 cho thấy nhu cầu thực tiễn của Việt Nam cần có công cụ chính sách đầy đủ hơn để hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và các đơn vị phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo. Thành công của các thử nghiệm mà IPP2 triển khai ở Việt Nam nên được các bên liên quan trong hệ sinh thái khởi nghiệp trong nước tham khảo và nhân rộng.

3.2 Hiệu quả

Xét một cách tổng thể, Chương trình IPP2 được xem là đã triển khai thành công, đặc biệt trong khuôn khổ các mục tiêu về hỗ trợ nhóm dự án khởi nghiệp sáng tạo phát triển hoạt động kinh doanh và xuất khẩu. Theo báo cáo của IPP2 về hoạt động của các đơn vị được tài trợ:

Về việc phát triển hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp khởi nghiệp: Thông qua các hình thức hỗ trợ của IPP2, tỷ lệ tồn tại của các doanh nghiệp trên thị trường đạt trên 70% (tỷ lệ thành công thông thường của các doanh nghiệp khởi nghiệp là 20-

30% trong hai năm đầu¹⁶). Hai doanh nghiệp ABIVIN và EzCloud đạt mức tăng trưởng bán hàng 250-300%, số lượng lao động tăng 350-400% trong giai đoạn 2015-2017¹⁷. Ngoài ra, toàn bộ 5 doanh nghiệp được chọn vào vòng tài trợ mở rộng (giai đoạn 2) đều đã vươn ra thị trường quốc tế.

Sau 6 tháng tăng tốc, 3 dự án đã thành công trong việc kêu gọi thêm vốn, mỗi dự án huy động được trên 150.000 USD từ các nhà đầu tư bên ngoài. Đến cuối năm 2017, 8 dự án đã huy động thêm được nguồn vốn đầu tư khác; 5 dự án gọi vốn thành công với các khoản đầu tư trị giá trên 1 triệu USD.

Về hỗ trợ mở rộng thị trường: ngoại trừ Beeketing là đơn vị có tầm nhìn mở rộng ra thị trường nước ngoài ngay từ ban đầu, 4 doanh nghiệp khởi nghiệp còn lại đều có những bước tiến khác nhau vào thị trường khu vực và quốc tế. Ngay cả một số doanh nghiệp không lọt được vào vòng tài trợ mở rộng (giai đoạn 2) của IPP2 cũng đã xuất khẩu sản phẩm của mình ra thị trường quốc tế (như Applancer).

Kết quả các cuộc phỏng vấn chuyên sâu về tính hiệu quả của Chương trình:

Vì sao anh/chị cho rằng hỗ trợ của Chương trình là hiệu quả	Ý kiến khác
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tất cả các doanh nghiệp khởi nghiệp ở vòng tài trợ thứ hai đều đã có hoạt động xuất khẩu sản phẩm/dịch vụ và một số doanh nghiệp ở vòng tài trợ thứ nhất cũng đã có những hoạt động này (cơ sở dữ liệu của IPP2). ▪ Nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp đã có thể huy động thêm vốn với khoản vốn huy động lớn (cơ sở dữ liệu của IPP2). ▪ Một số doanh nghiệp khởi nghiệp đã đạt mức tăng trưởng doanh thu và số lượng lao động cao (cơ sở dữ liệu của IPP2). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ IPP2 chưa hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp trong thu hút nguồn đầu tư tiếp theo từ bên ngoài (2 doanh nghiệp khởi nghiệp) ▪ IPP2 chưa hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp trong xuất khẩu, cụ thể là trong tìm kiếm đối tác và khách hàng (2 doanh nghiệp khởi nghiệp).

Bảng 2. Trả lời câu hỏi “Vì sao hỗ trợ của IPP2 hiệu quả?”

Nhìn vào thành công của các doanh nghiệp khởi nghiệp được tài trợ, IPP2 có thể được xem là chương trình hiệu quả. Tuy nhiên, cũng có ý kiến cho rằng, hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có được nhờ nỗ lực của chính doanh nghiệp; IPP2 không giúp doanh nghiệp tìm kiếm nhà đầu tư tiềm năng, hỗ trợ quá trình thẩm định doanh nghiệp hay kết nối doanh nghiệp với các đối tác, khách hàng phù hợp ở nước ngoài. Hàng năm, IPP2 rất nỗ lực đưa các doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam sang Phần Lan tham dự sự kiện SLUSH, nhưng chưa dành nhiều hỗ trợ để kết nối doanh nghiệp trong nước với đối

¹⁶ <https://fitsmallbusiness.com/small-business-failure-rates>

¹⁷ Điều tra của Nhóm nghiên cứu đối với các đối tượng thụ hưởng của IPP2.

tác, khách hàng tại sự kiện. Hơn nữa, một số doanh nghiệp cũng cho rằng, Phần Lan không phải là thị trường mục tiêu tiềm năng của doanh nghiệp Việt Nam.

Nhu cầu của doanh nghiệp khởi nghiệp là vô cùng lớn và đa dạng. Tuy nhiên, như trên đã nêu, IPP2 không phải là một tổ chức tài chính hay quỹ đầu tư mạo hiểm. Là một chương trình thí điểm, bên cạnh việc cung cấp các khoản tài trợ không hoàn lại, IPP2 tập trung hỗ trợ mềm thông qua tư vấn, đào tạo ở Chương trình Tăng tốc đổi mới sáng tạo (IAP). Các hỗ trợ của IPP2 không bao gồm và đáp ứng được tất cả các nhu cầu mà một doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có thể cần. Việc IPP2 hỗ trợ và đưa các doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam tham gia sự kiện SLUSH - Phần Lan hay một số sự kiện khởi nghiệp trong khu vực nhằm tạo cơ hội rộng mở cho các doanh nghiệp kết nối với đối tác, khách hàng tiềm năng trên khắp thế giới, không chỉ với đối tác Phần Lan. SLUSH và các sự kiện tương tự về khởi nghiệp trên thế giới cũng như trong nước (TECHFEST) đòi hỏi tính chủ động rất cao của các nhóm khởi nghiệp. Cuối cùng, để biến cơ hội và tiềm năng thành hiện thực, cần tư duy độc lập và sự chủ động, tích cực của chính các bạn trẻ khởi nghiệp, tránh tâm lý thụ động trông chờ vào các trợ giúp từ bên ngoài.

“Tôi mong IPP2 hỗ trợ cho doanh nghiệp của chúng tôi nhiều hơn, như giúp tìm kiếm đối tác tại các quốc gia xuất khẩu mục tiêu”

Một doanh nghiệp khởi nghiệp được tài trợ giai đoạn 2

3.3 Hiệu năng

Các cuộc phỏng vấn chuyên sâu cho thấy hoạt động của IPP2 đạt hiệu năng khá cao so với các chương trình khác:

Vì sao anh/chị cho rằng hỗ trợ của Chương trình là có hiệu năng tối ưu	Ý kiến khác
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp chưa bao giờ biết tới các chương trình hỗ trợ của Chính phủ trước đây. Nhưng nhờ có IPP2, các doanh nghiệp đã ý thức được sự tồn tại các chương trình đó (2 doanh nghiệp khởi nghiệp). ▪ Quy trình lựa chọn dự án nhanh và đơn giản (2 doanh nghiệp khởi nghiệp); đơn giản hơn nhiều so với các chương trình khác của Chính phủ (2 doanh nghiệp khởi nghiệp). ▪ Quy trình hoàn chi khá nhanh và rõ ràng (4 doanh nghiệp khởi nghiệp). ▪ Cả quy trình chọn dự án và hoàn chi đều minh bạch so với các chương trình khác mà doanh nghiệp đã trực tiếp tham gia (1 doanh nghiệp khởi nghiệp) hoặc biết tới (1 doanh nghiệp). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kỹ năng tiếng Anh của một số doanh nghiệp khởi nghiệp không tốt, do đó, không tận dụng được hết thời gian làm việc với giảng viên nước ngoài (1 doanh nghiệp khởi nghiệp). ▪ Một số doanh nghiệp khởi nghiệp không tận dụng tối đa được thời gian tiếp xúc với huấn luyện viên và tham gia các buổi đào tạo của IPP2 (2 doanh nghiệp khởi nghiệp). ▪ Về mục tiêu xuất khẩu, tài trợ 30.000 Euro ở vòng thứ nhất và 100.000 Euro ở vòng thứ hai là hơi nhiều so với nhu cầu của doanh nghiệp (1 chương trình hỗ trợ khởi nghiệp trong nước). ▪ Việc mở thêm đợt tài trợ mới cho các đề xuất mới về phát triển hệ sinh thái thay vì tiếp tục tài trợ các dự án đã được kiểm chứng, IPP2 có thể đã lãng

nghiệp khởi nghiệp). <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cán bộ của Chương trình năng nổ và tích cực, thực hiện công việc với hiệu năng cao (2 doanh nghiệp khởi nghiệp). 	phí nguồn lực vào các sáng kiến mới không hiệu quả (1 đơn vị phát triển hệ sinh thái bị IPP2 từ chối tài trợ).
--	--

Bảng 3. Trả lời câu hỏi “Vì sao hỗ trợ của IPP2 là có hiệu năng tối ưu?”

Nhìn chung, IPP2 được cho là đã đảm bảo hiệu năng về mặt thời gian. Bên cạnh đó, các quy trình chọn lựa dự án cũng như thủ tục hoàn chi khá đơn giản, nhanh và minh bạch. Ngoài ra, IPP2 có thể có được các ứng viên khởi nghiệp tiềm năng dễ dàng hơn do thực hành phương pháp tiếp cận chủ động trong tìm kiếm các ứng viên, điều mà các chương trình tài trợ khác của Chính phủ vẫn chưa thực hiện được. Kết quả này có được là nhờ vào sự năng nổ của đội ngũ cán bộ của Chương trình, những người sẵn sàng tham gia vào các hoạt động của hệ sinh thái để hiểu rõ hơn về doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và các bên liên quan trong hệ sinh thái.

Tuy nhiên, IPP2 vẫn gặp các thách thức, hạn chế. Một số doanh nghiệp khởi nghiệp thừa nhận rằng việc thiếu kỹ năng tiếng Anh, thiếu sự cam kết dành thời gian làm việc với các huấn luyện viên và tham gia các hội thảo, tập huấn do IPP2 tổ chức khiến các doanh nghiệp này chưa tận dụng được Chương trình một cách tối ưu nhất. Cũng có ý kiến cho rằng, mục tiêu giúp doanh nghiệp khởi nghiệp xuất khẩu đã đạt được, nhưng với chi phí lớn không cần thiết; không có lý gì khi doanh nghiệp nhận được một khoản tài trợ lớn như vậy lại không xuất khẩu được sản phẩm ra thị trường quốc tế. Ý kiến khác cho rằng, nếu IPP2 được khởi xướng nhằm xây dựng các đơn vị hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo mạnh thì nên hỗ trợ các mô hình đã được kiểm chứng mở rộng quy mô thay vì tài trợ cho những sáng kiến hoàn toàn mới. Như vậy, IPP2 có thể sẽ lãng phí nguồn lực cho những sáng kiến không thành công sau này.



“Quy trình chọn dự án và thủ tục hoàn chi của IPP2 đơn giản và nhanh chóng hơn nhiều so với bất kỳ chương trình nào mà tôi biết.”

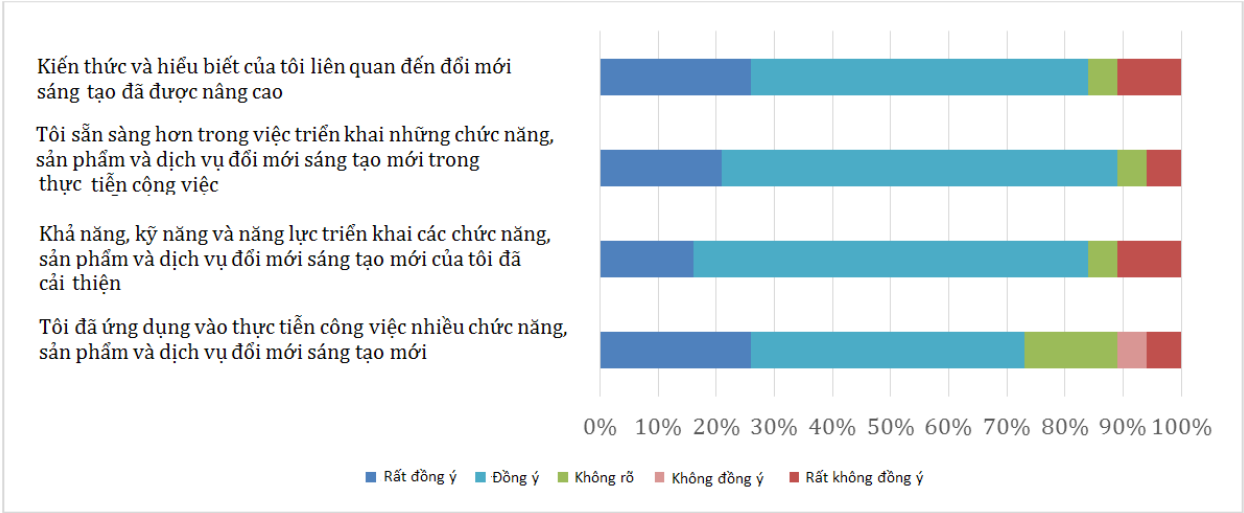
Một doanh nghiệp khởi nghiệp được tài trợ giai đoạn 1.

Trên thực tế, không phải tất cả các dự án phát triển hệ sinh thái đều đáp ứng đủ tiêu chí để được tài trợ mở rộng trong vòng hai. Quan trọng hơn, khi cân nhắc bài toán hiệu quả của Chương trình trong khuôn khổ nguồn lực có hạn, IPP2 đã chủ động điều chỉnh cách tiếp cận. Thay vì tiếp tục mở đợt tài trợ mới cho các doanh nghiệp khởi nghiệp, IPP2 chỉ mở đợt tài trợ mới đối với các đơn vị phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo. Sự chuyển hướng này dựa trên thực tiễn rằng IPP2 không phải là một quỹ tài chính, và với nguồn ngân sách có hạn, việc hỗ trợ các đơn vị cung cấp dịch vụ phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp được xem là hoạt động mang lại lợi ích bền vững hơn cho chính các doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam.

3.4 Tác động

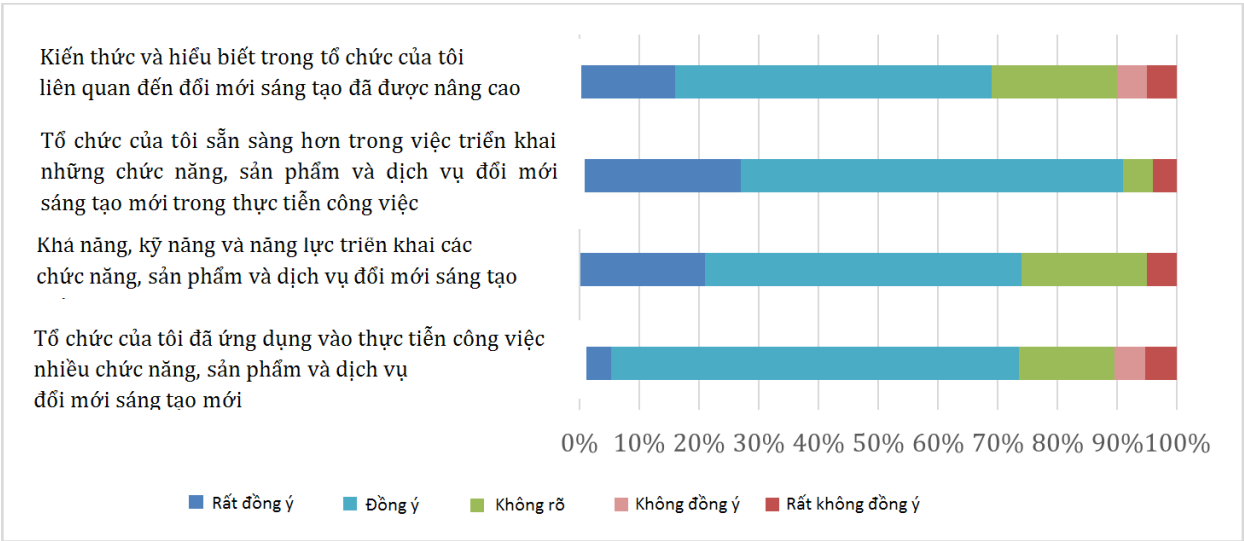
Theo kết quả khảo sát của IPP2, Chương trình đã có những tác động đáng kể đối với doanh nghiệp khởi nghiệp và năng lực đổi mới sáng tạo của các thành viên sáng lập doanh nghiệp.

Sau khi được IPP2 hỗ trợ, hơn 80% thành viên sáng lập của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo khi được phỏng vấn đều cho rằng họ không chỉ được trang bị thêm kiến thức, hiểu biết về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp, mà còn cải thiện được kỹ năng và tinh thần sẵn sàng đổi mới (Hình 8). Về thực hành đổi mới sáng tạo, dù tỷ lệ thấp hơn đôi chút nhưng rất nhiều thành viên sáng lập (trên 70%) đều khẳng định, họ đã thực hành trong thực tế bao gồm đổi mới sáng tạo về chức năng, sản phẩm và dịch vụ.



Biểu đồ 2. Tác động tới năng lực đổi mới sáng tạo cá nhân

Ở cấp độ tổ chức, kiến thức, hiểu biết và năng lực triển khai đổi mới sáng tạo thông qua doanh nghiệp khởi nghiệp thấp hơn chút so với cấp độ cá nhân (khoảng 70%). Tuy nhiên mức độ sẵn sàng thực hành đổi mới sáng tạo lại ở mức cao tương đương với cấp độ cá nhân (lần lượt là trên 90% và 75%). Qua đó, có thể thấy lợi ích các thành viên sáng lập thu nhận được về phương diện năng lực đổi mới sáng tạo đã được áp dụng vào hoạt động của doanh nghiệp một cách hiệu quả.



Biểu đồ 3. Tác động tới năng lực đổi mới sáng tạo của tổ chức

Lý do chương trình tạo ra tác động tốt	Ý kiến khác
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có thể hoàn thiện và đưa sản phẩm đổi mới sáng tạo của mình ra thị trường nhanh hơn (5 doanh nghiệp) ▪ Các doanh nghiệp khởi nghiệp có thể tìm kiếm được những khách hàng đầu tiên (2 doanh nghiệp) ▪ Các doanh nghiệp khởi nghiệp có thể mở rộng số lượng khách hàng cơ sở (2 doanh nghiệp) ▪ Các doanh nghiệp khởi nghiệp có thể hoàn thiện mô hình kinh doanh (5 doanh nghiệp) ▪ Các doanh nghiệp khởi nghiệp có thể thất bại nhanh chóng và thử nghiệm các mô hình mới (1 doanh nghiệp) ▪ Các doanh nghiệp khởi nghiệp có thể hoàn thiện các chiến lược toàn cầu của mình (2 doanh nghiệp) ▪ Kiến thức và kỹ năng của đội ngũ quản lý và cán bộ về khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo được nâng cao (4 doanh nghiệp) ▪ Thực tiễn hoạt động được cải thiện (2 doanh nghiệp) ▪ Có thể kết nối với nhiều đối tác hơn (5 doanh nghiệp) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Chưa thể xây dựng mạng lưới tốt ở nước ngoài (2 doanh nghiệp) ▪ Không thể mở rộng ra nước ngoài do không đủ vốn (1 doanh nghiệp) ▪ Tư duy nghiêng về hướng khởi nghiệp tinh gọn và không hướng tới các loại hình khởi nghiệp khác (1 tổ chức hỗ trợ mềm cho doanh nghiệp khởi nghiệp)

Bảng 4. Trả lời câu hỏi “Vì sao hỗ trợ của IPP2 tác động tích cực tới hoạt động kinh doanh và năng lực của đơn vị thụ hưởng?”

Nhờ có hỗ trợ của IPP2 mà các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có thể phát triển hoạt động kinh doanh và nâng cao năng lực. Về khía cạnh phát triển kinh doanh, tác động lớn nhất mà hỗ trợ của IPP2 mang lại là giúp doanh nghiệp hoàn thiện sản phẩm mẫu và đưa

““Trước khi tham gia IPP2, hoạt động của chúng tôi rất lỏng lẻo. Chúng tôi tập trung quá nhiều vào cải thiện sản phẩm mà không quan tâm tới chi phí. Thông qua hoạt động đào tạo tập huấn và huấn luyện của chương trình, chúng tôi đã hoạt động hiệu quả và bền vững hơn. Sau khi được IPP2 hỗ trợ, chúng tôi đã bắt đầu áp dụng các thông số đo lường phù hợp để quản lý các hoạt động tài chính, tiếp thị và kinh doanh”

- Một doanh nghiệp khởi nghiệp được tài trợ giai đoạn 2

sản phẩm ra thị trường nhanh hơn so với trường hợp không nhận được hỗ trợ, giúp tìm kiếm những khách hàng đầu tiên và hoàn thiện mô hình kinh doanh. Một số doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo cho biết chiến lược toàn cầu của doanh nghiệp chỉ được xác định rõ khi bắt đầu hợp tác với IPP2. Ngoài ra, một số doanh nghiệp khởi nghiệp cũng đánh giá cao hỗ trợ của IPP2 đã giúp họ nhanh chóng thử nghiệm mô hình kinh doanh và nhu cầu thị trường để nhận ra rằng họ không

nên tiếp tục lĩnh vực kinh doanh đó và nên chuyển sang các loại hình kinh doanh khác. Về phát triển năng lực, các doanh nghiệp khởi nghiệp cũng cho rằng, chương trình đào tạo tập huấn và huấn luyện của IPP2 đã giúp doanh nghiệp thay đổi tư duy khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo cũng như nâng cao kiến thức và kỹ năng của doanh nghiệp. Sự cải thiện này đã được ghi nhận ở cả cấp độ cán bộ quản lý và nhân viên. Do đó, một số doanh nghiệp khởi nghiệp khẳng định, hỗ trợ mềm của IPP2 là vô giá để giúp họ cải thiện thực tiễn hoạt động của doanh nghiệp.

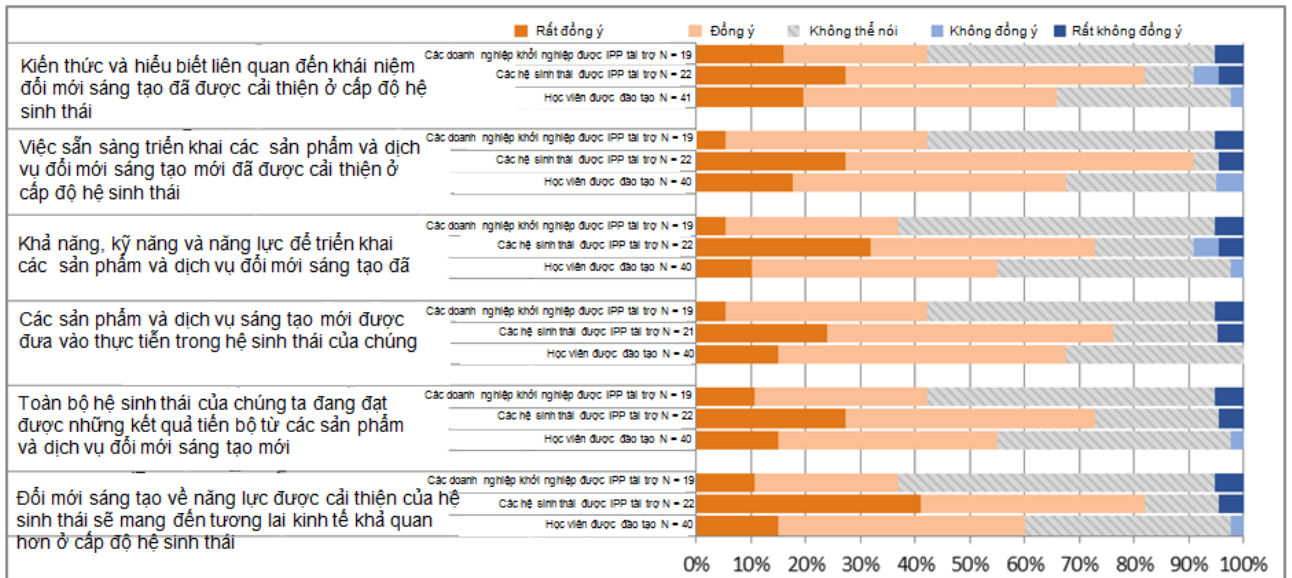
Bên cạnh những tác động tích cực, các đối tượng tham gia phỏng vấn cũng chia sẻ về một số hạn chế. Một số doanh nghiệp khởi nghiệp cho biết họ kỳ vọng IPP2 hỗ trợ họ hơn nữa trong việc xây dựng mạng lưới quốc tế, đây là yếu tố thiết yếu nếu xét tới mục tiêu của cả IPP2 và doanh nghiệp khởi nghiệp là xuất khẩu sản phẩm, dịch vụ. Tuy nhiên, đối với một số doanh nghiệp, khoản tài trợ của IPP2 không đáp ứng đủ nhu cầu tài chính để doanh nghiệp có thể vươn ra nước ngoài, do đó, tác động mở rộng ra thị trường quốc tế không được như kỳ vọng. Về mặt tư duy, đại diện của một tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp cho rằng hoạt động đào tạo, tập huấn của IPP2 chú trọng quá nhiều tới mô hình khởi nghiệp tinh gọn. Điều này khiến cho tư duy của các đơn vị thụ hưởng bị bó buộc rằng chỉ có một cách phát triển khởi nghiệp dù thực tế có rất nhiều cách thức khác nhau.

Với tư cách là một mô hình thí điểm, IPP2 khuyến khích các doanh nghiệp Việt Nam (doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo) hướng tới thị trường thế giới. Đó chính là phương thức thay đổi tư duy, từ trên xuống và từ dưới lên, đối với cả các nhà hoạch định chính sách và các nhóm khởi nghiệp. Ở khía cạnh này, Chương trình có thể được coi là đã đạt được thành công.

3.5 Tính bền vững

Tính bền vững của IPP2 được đánh giá theo tác động mà Chương trình tạo ra đối với hệ sinh thái nói chung (thay vì tác động tới các đơn vị thụ hưởng của Chương trình).

Căn cứ vào khảo sát do IPP2 thực hiện, tác động của Chương trình đối với năng lực đổi mới sáng tạo của hệ sinh thái đã được đánh giá (Hình 10). Kết quả cho thấy, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có mức độ lạc quan thấp hơn về tác động của IPP2 đối với năng lực đổi mới sáng tạo của hệ sinh thái nói chung (với chỉ khoảng 40% đồng ý và rất đồng ý), trong khi đó, các đơn vị phát triển hệ sinh thái hầu hết có góc nhìn lạc quan hơn (với 70-80% đồng ý và rất đồng ý). Nhóm học viên được đào tạo nằm ở giữa (với 45-60% đồng ý và rất đồng ý). Đây là kết quả tích cực vì các đơn vị phát triển hệ sinh thái luôn có góc nhìn bao quát nhất đối với các hoạt động của hệ sinh thái so với hai nhóm các bên liên quan khác. Vì vậy, quan điểm của họ trong trường hợp này có thể coi là có trọng lượng hơn và kết quả đánh giá có khả năng chính xác hơn.



Biểu đồ 4. Di sản của IPP2

Thông qua các cuộc phỏng vấn chuyên sâu, ý kiến của các đối tượng tham gia về tính bền vững của IPP2 khá cân bằng:

Lý do có tính bền vững	Ý kiến khác
<ul style="list-style-type: none"> Một số học viên đã tốt nghiệp ToT1 vẫn hoạt động tích cực trong hệ sinh thái (4 thành viên của ToT1) Một số đơn vị phát triển hệ sinh thái có thể xây dựng chương trình giảng dạy và hỗ trợ chuyên nghiệp để đảm bảo tính bền vững trong tương lai (1 đơn vị phát triển hệ sinh thái) Tư duy của một số cơ quan chính phủ đã thay đổi và có thể lồng ghép cách thức IPP2 hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp vào quy trình thiết kế chính sách của mình (4 cơ quan chính phủ) 	<ul style="list-style-type: none"> Sau khi hết nguồn vốn tài trợ của IPP2, một số dự án phát triển hệ sinh thái hết kinh phí và không tiếp tục duy trì hoạt động (2 đơn vị phát triển hệ sinh thái) Huấn luyện viên đổi mới sáng tạo không tiếp tục tham gia vào công tác đổi mới sáng tạo (2 thành viên của ToT1) Kỳ vọng huấn luyện viên đổi mới sáng tạo tạo được ảnh hưởng về năng lực đổi mới sáng tạo tại nơi làm việc khó thực hiện vì không nắm giữ các vị trí quyết định (1 thành viên ToT1) Khung pháp lý hiện hành không cho phép nhân rộng mô hình của IPP2 (3 cơ quan chính phủ)

Bảng 5. Trả lời câu hỏi “Vì sao lợi ích IPP2 tạo ra sẽ bền vững sau khi kết thúc Chương trình?”

Các đối tượng tham gia phỏng vấn cho rằng, di sản mà IPP2 để lại cho hệ sinh thái chủ yếu thông qua các hoạt động của các học viên tốt nghiệp ToT1, các đơn vị phát triển hệ sinh thái được tài trợ và các cơ quan chính phủ hỗ trợ hoạt động khởi nghiệp. Sau khi Chương trình kết thúc, một số cựu học viên ToT1 vẫn tích cực hoạt động trong hệ sinh thái với vai trò như huấn luyện viên đổi mới sáng tạo cho doanh nghiệp khởi nghiệp, phát triển mạng lưới cố vấn, tư vấn về khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo cho các trường đại học và xây dựng các sự kiện khởi nghiệp theo chuỗi. Một số đơn vị phát triển hệ sinh thái, với sự hỗ trợ của IPP2 đã có thể xây dựng

“Tôi cho rằng tác động ý nghĩa nhất mà IPP2 tạo ra đối với hệ sinh thái là qua các học viên tốt nghiệp ToT.”

- Đại diện của một tổ chức tài trợ khởi nghiệp hoạt động bằng vốn ODA

chương trình đào tạo chuyên môn và đào tạo nhóm giảng viên đầu tiên nhằm tổ chức các hoạt động xây dựng hệ sinh thái bền vững sau khi Chương trình kết thúc. Ngoài ra, nhiều cơ quan chính phủ đã có thể rút ra những bài học kinh nghiệm từ kinh nghiệm và hoạt động đào tạo tập huấn của IPP2 và ứng dụng vào công tác xây dựng chính sách liên quan đến khởi nghiệp. Nhiều văn kiện chính sách quan trọng trong đó có Đề án hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Quốc gia (Đề án 844), Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa, Dự thảo nghị định về chuyển giao công nghệ và Dự thảo nghị định về Quỹ phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa được xây dựng theo mô hình cơ chế hỗ trợ tài chính của IPP2.

Bên cạnh đó, cũng có một số ý kiến cho rằng sự bền vững của IPP2 có thể sẽ bị ảnh hưởng bởi một số học viên ToT1 và dự án phát triển hệ sinh thái dừng hoạt động hoặc tính cứng nhắc trong các khung pháp lý hiện hành về tài trợ cho khởi nghiệp. Ba đơn vị phát triển hệ sinh thái được IPP2 tài trợ thừa nhận rằng sau khi hết vốn tài trợ, các đơn vị này khó tìm được nguồn tài chính bổ sung để duy trì hoạt động. Cùng với đó, các đơn vị này cho rằng nhiều hoạt động của họ, như ươm tạo và xây dựng mạng lưới nhà đầu tư, không mang lại lợi nhuận hoặc rất khó tạo ra lợi nhuận trong ngắn hạn. Do đó, họ phải cắt giảm đáng kể các dịch vụ này.

Trên khía cạnh chính sách, mặc dù một số văn bản chính sách đã bám sát mô hình hỗ trợ của IPP2 nhưng một số cơ quan có góc nhìn tương đối bi quan về khả năng nhân rộng mô hình của IPP2 trong tổ chức của họ nói riêng và trong việc thiết kế chính sách nói chung do tư tưởng e ngại rủi ro của các cơ quan này. IPP2 có thể tài trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp một cách linh hoạt do sử dụng nguồn vốn ODA không hoàn lại, trong khi nếu cơ quan nhà nước có ý định sao chép mô hình của IPP2 sẽ đối mặt với các giới hạn về quy định tài chính cứng nhắc hiện hành. Theo quy định, các cơ quan tài trợ phải đảm bảo rằng vốn đầu tư của nhà nước vào doanh nghiệp tư nhân phải tối thiểu được duy trì và tăng trưởng theo thời gian. Ngay cả đối với những khoản tài trợ không hoàn lại mà Chính phủ không kỳ vọng thu lại lợi nhuận đầu tư, thì vẫn phải đảm bảo đơn vị thụ hưởng sẽ thu được các kết quả nghiên cứu hoặc sản phẩm cụ thể. Không hoàn chi cho các tài trợ giúp đơn vị thụ hưởng nghiên cứu nhu cầu khách hàng, nâng cao kiến thức về thị trường và tăng trưởng doanh thu hay phát triển khách hàng. Các chương trình tài trợ của chính phủ thường yêu cầu doanh nghiệp khởi nghiệp xác định mục tiêu kết quả đạt được cụ thể và phải bám sát việc thực hiện kết quả dự định đó mà hầu như không được thay đổi hoặc điều chỉnh theo cách khác. Trong trường hợp thất bại, các cán bộ quản lý nguồn vốn nhà nước có thể dễ bị quy trách nhiệm hoặc thậm chí bị khởi tố hình sự nếu họ quyết định tài trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có mức rủi ro cao. Như một số cán bộ hoạch định chính sách đã chia sẻ khi phỏng vấn, trừ khi có những thay đổi cơ bản về khung pháp lý, bất kỳ cách tiếp cận tài trợ khởi nghiệp sáng tạo mới nào, trong đó bao gồm cách tiếp cận của Đề án 844 hay Luật Hỗ trợ DNNVV cũng khó có thể phát huy được hiệu quả.

3.6 Kết luận chung

Nhìn chung, IPP2 đã đáp ứng được nhu cầu của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo, đặc biệt đã hỗ trợ các nhóm khởi nghiệp vượt qua được nhiều thách thức của giai đoạn phát triển ban đầu. Một số doanh nghiệp khởi nghiệp đã có thể mở rộng thị trường ra nước ngoài và thu hút được lượng lớn vốn đầu tư tiếp theo. Thực

tế cũng chứng minh, IPP2 là Chương trình có hiệu năng cao hơn so với các chương trình hiện hành khác về khía cạnh sử dụng thời gian và nguồn lực trong lựa chọn, giám sát các đơn vị thụ hưởng; tạo ảnh hưởng tích cực đối với các đơn vị thụ hưởng cả về khía cạnh phát triển kinh doanh và cải thiện tư duy khởi nghiệp. Một số lợi ích mà IPP2 mang lại đã được áp dụng vào hệ sinh thái và có khả năng tiếp tục được duy trì sau khi Chương trình kết thúc.

Tuy nhiên, Chương trình thiếu công cụ hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp tiếp tục thu hút vốn đầu tư và kết nối với các đối tác, khách hàng nước ngoài, cần có thêm các cơ chế hỗ trợ mạnh mẽ hơn để có thể đáp ứng đủ nhu cầu của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo nói chung tại Việt Nam.

Phần C. Các mô hình tài chính hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo

Liên quan đến hỗ trợ tài chính, IPP2 đã thí điểm mô hình tài trợ không hoàn lại và thông thường vốn tài trợ không hoàn lại chỉ có hiệu quả trong một thời gian ngắn ở giai đoạn đầu của quá trình phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Như chia sẻ của nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo được phỏng vấn ở phần trên, các doanh nghiệp này cần các hình thức tài trợ khác để có thể duy trì hoạt động và phát triển kinh doanh. Khi không có được nguồn vốn khác, nhiều doanh nghiệp hầu như không thể thực hiện được các mục tiêu phát triển và mở rộng kinh doanh của mình. Tuy nhiên, mặc dù có nhiều ví dụ về mô hình tài chính khởi nghiệp sáng tạo trên thế giới hiện nay, hầu hết các mô hình này chưa từng xuất hiện tại Việt Nam (ở bất cứ dạng nào) cho đến ngày nay. Câu hỏi đặt ra là tình trạng của các mô hình này ra sao tại Việt Nam và làm thế nào để chính sách của chính phủ có thể hỗ trợ việc áp dụng những mô hình mới hay cải thiện những mô hình đang có sẵn.

Liên quan đến các lựa chọn chính sách phát triển đầu tư mạo hiểm, Klingler - Vidra (2014) đã thu thập thông tin từ chính sách của nhiều quốc gia khác nhau và đưa ra danh mục chính sách phục vụ phát triển đầu tư mạo hiểm gồm 4 nhóm: (1) vốn tài trợ, thuế, luật pháp, cụm nhóm/mạng lưới/viện nghiên cứu, thu hút nhân tài và đầu tư, (2) tiếp cận thị trường chứng khoán, (3) hạ tầng công nghệ và chính sách mua sắm công; và (4) giáo dục và đào tạo. Danh mục này khá đầy đủ với các ví dụ minh họa chi tiết về chính sách tại mỗi quốc gia.

	Vốn tài trợ không hoàn lại	Vốn vay	Bảo lãnh	Vốn chủ sở hữu	Bán hàng
Chính phủ	Vốn tài trợ NC&PT Vốn tài trợ chứng minh ý tưởng	Vốn vay ưu đãi	Quỹ Bảo lãnh Tín dụng của chính phủ	Quỹ đầu tư mạo hiểm của chính phủ Quỹ đầu tư nhà nước	Mua sắm chính phủ
Cá nhân	x	Vay ngang hàng	x	Đầu tư thiên thần Quỹ tăng tốc Huy động vốn từ cộng đồng theo vốn chủ sở hữu Thị trường vốn chủ sở hữu	Huy động vốn cộng đồng theo hình thức tri ân
Doanh nghiệp cá nhân	x	Vay ngang hàng	x	VC Doanh nghiệp Quỹ tăng tốc doanh nghiệp	Mua sắm doanh nghiệp Liên minh bán hàng Bao thanh toán
Ngân hàng & các tổ chức tín dụng khác	x	Vay ngân hàng Vay ngang hàng	Bảo lãnh ngân hàng & Thư tín dụng	x	Bao thanh toán Khách hàng khởi nghiệp
Quỹ đầu tư	x	x	x	Quỹ đầu tư mạo hiểm Cổ phần tư nhân	x
	Tồn tại một thời gian	Tồn tại nhưng hạn chế, chưa hợp thức hóa	Mới hợp thức hóa	Chưa tồn tại	

Ma trận 1. Tóm tắt các công cụ tài trợ khởi nghiệp

Nội dung sau đây giải thích về mã hóa màu sắc và phạm vi vốn hỗ trợ của từng loại:

Màu đen: mô hình phổ biến đã tồn tại trong thực tiễn trong một khoảng thời gian nhất định và đã được hợp pháp hóa, trong đó bao gồm các mô hình có nguồn tài chính từ:

Chính phủ: vốn tài trợ NC&PT; vốn vay ưu đãi, quỹ bảo lãnh tín dụng của chính phủ

Vốn tài trợ không hoàn lại cho NC&PT: Tại Việt Nam, các công cụ tài trợ của Chính phủ dành cho các DNNVV và doanh nghiệp khởi nghiệp chỉ hạn chế ở các hình thức tài trợ không hoàn lại và các khoản vay ưu đãi. Vốn tài trợ không hoàn lại chủ yếu dành cho các doanh nghiệp khởi nghiệp tiến hành các dự án NC&PT (trong đó bao gồm nghiên cứu và phát triển sản phẩm mẫu). IPP2 là chương trình duy nhất cho tới nay tham gia tài trợ không hoàn lại cho các doanh nghiệp khởi nghiệp trực tiếp tiến hành các hoạt động ngoài NC&PT như nghiên cứu thị trường (tài trợ cho hoạt động chứng minh ý tưởng), tiếp thị hay nhân sự. Các chương trình khác được triển khai gần đây như Đề án 844 hay Chương trình Speed cũng đã đề xuất những hình thức hỗ trợ các hoạt động ngoài NC&PT của doanh nghiệp khởi nghiệp nhưng còn gặp nhiều thách thức. Điều này xuất phát từ thực tế khung pháp lý hiện nay về tài trợ cho hoạt động khoa học và công nghệ chỉ cho phép cấp vốn tài trợ không hoàn lại cho hoạt động NC&PT.

Vay ưu đãi: Bên cạnh vốn tài trợ không hoàn lại, Chính phủ đã triển khai các chương trình cho vay ưu đãi dành cho các DNNVV và doanh nghiệp khởi nghiệp thông qua các ngân hàng bên thứ ba. Quỹ Phát triển DNNVV là cơ quan quản lý vốn vay ưu đãi dành cho DNNVV. Tuy nhiên, do có những quy định khắt khe từ phía ngân hàng và Chính phủ nên các khoản vay ưu đãi này chưa phát huy được hiệu quả tối đa.

Quỹ bảo lãnh tín dụng của Chính phủ:

Như đã thảo luận ở phần trên, bản thân các ngân hàng không mặn mà với việc cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo vay vốn vì tránh rủi ro, cần tài sản thế chấp và không đủ nhân sự để thẩm định doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Do đó, Chính phủ đã lập Quỹ bảo lãnh tín dụng (CGF) để tham gia bảo lãnh các khoản vay của các DNNVV (trong đó bao gồm các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo). Cụ thể, các quỹ CGF sẽ trả nợ trong trường hợp doanh nghiệp vay vốn chậm trả nợ. Mặc dù quỹ này đã hoạt động được 15 năm và trải khắp 28 tỉnh và thành phố trực thuộc trung ương trên cả nước, hiệu quả của các quỹ này cho tới nay vẫn chưa được kiểm chứng. Lý do chính là các quy định ngặt nghèo của các CGE (trong nhiều trường hợp còn khắt khe hơn quy định của ngân hàng) cũng như thiếu sự cam kết của CGE về việc hoàn trả toàn bộ khoản bảo lãnh khi nợ xấu. Do đó, các ngân hàng tư nhân thường không có động lực tham gia vào mô hình này.

Cá nhân: Đầu tư thiên thần và Quỹ tăng tốc

Cá nhân có vốn tại Việt Nam và muốn đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có thể đầu tư theo hai cơ chế: thông qua hoạt động đầu tư thiên thần và thông qua đầu tư vào các tổ chức tăng tốc kinh doanh. Nhiều nhà đầu tư thiên thần là người Việt Nam định cư ở nước ngoài hoặc các doanh nhân thành đạt. Một số doanh nhân có vốn và kinh nghiệm cũng tham gia đầu tư vào một số loại hình như Tổ chức thúc đẩy kinh doanh theo mô hình Thung lũng Silicon Việt Nam (VSVA). Tại nhiều quốc gia như Hoa Kỳ, Vương Quốc Anh và Singapore, Chính phủ có các biện pháp ưu đãi thuế mạnh dành cho các nhà đầu tư thiên thần (như khấu trừ khoản đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo khi tính thuế thu nhập cá nhân). Tuy nhiên, các nhà đầu tư thiên thần chưa được thừa nhận về mặt pháp lý hay được khuyến khích ưu đãi trong khuôn khổ chính sách của Việt Nam.

Doanh nghiệp: Chương trình thúc đẩy kinh doanh của Tập đoàn/Doanh nghiệp

Trong thời gian gần đây, một vài doanh nghiệp đã tích cực tham gia thành lập các Chương trình thúc đẩy kinh doanh và đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp được lựa chọn tham gia. Một ví dụ điển hình là VIISA, một Chương trình thúc đẩy kinh doanh được bốn doanh nghiệp chung vốn đầu tư bao gồm FPT, BIDV, Dragon Capital và Hanwha.

Quỹ đầu tư: Đầu tư vào doanh nghiệp tư nhân

Các quỹ đầu tư vào doanh nghiệp tư nhân đã hoạt động tích cực tại Việt Nam trước cả các VCF. Các quỹ này tham gia đầu tư vào các doanh nghiệp tăng trưởng cao. Một số ví dụ tiêu biểu về các quỹ này đã hoạt động tích cực từ năm 2000 là Mekong Capital, VinaCapital và Dragon Capital.

Màu xanh lá: các mô hình đang hoạt động mặc dù còn hạn chế và chưa được thừa nhận theo pháp luật, bao gồm các mô hình có nguồn vốn từ:

Cá nhân: cho vay ngang hàng, huy động vốn cộng đồng theo hình thức nhận quà tri ân

Bên cạnh các lựa chọn tài chính chính hiện nay (đã trình bày trong mã màu “đen”), tại Việt Nam các nhà đầu tư cá nhân có thể tham gia vào thị trường tài trợ cho các DNNVV và doanh nghiệp khởi nghiệp thông qua hình thức cho vay ngang hàng, mạng lưới thiên thần và nền tảng huy động vốn cộng đồng theo hình thức nhận quà tri ân. Tuy nhiên, quy mô của các kênh đầu tư này còn rất hạn chế do chưa được hợp thức hóa và chưa được chính phủ khuyến khích. Một ví dụ thành công của kênh cho vay ngang hàng là Tima, thành lập năm 2015 và thu hút được hơn 5.000 người cho vay trên nền tảng của mình. Đối với nền tảng huy động vốn theo hình thức nhận quà tri ân, Firststep.vn, Funding.vn và Funstart.vn là một trong số ít các nền tảng nổi bật nhưng mức độ thành công của các nền tảng này chưa được kiểm chứng.

Doanh nghiệp: VCF của doanh nghiệp; mua sắm doanh nghiệp; liên minh bán hàng; cho vay ngang hàng

Các doanh nghiệp có thể tài trợ doanh nghiệp khởi nghiệp bằng cách thành lập các VCF của riêng doanh nghiệp, trở thành khách hàng của doanh nghiệp khởi nghiệp (mua sắm sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo phục vụ cho việc phát triển doanh nghiệp/tập đoàn) hay đồng đầu tư với các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo vào các liên minh bán hàng. Một số doanh nghiệp áp dụng tất cả các phương pháp này như FPT, Viettel và CMC. Tuy nhiên, các công cụ tài trợ này hiện nay chưa được Chính phủ thừa nhận và khuyến khích ưu đãi.

Doanh nghiệp có thể tham gia mua lại hóa đơn của doanh nghiệp khởi nghiệp thông qua các dịch vụ bao thanh toán và cho vay ngang hàng nhưng đây là những dịch vụ còn khá hạn chế vì chưa có khung pháp lý quy định. Một số quốc gia như Vương Quốc Anh và Trung Quốc đã áp dụng thành công các biện pháp ưu đãi thuế để khuyến khích người dân cho các nền tảng cho vay ngang hàng vay vốn. Tuy nhiên, tại Việt Nam, nền tảng vay ngang hàng chưa được pháp luật thừa nhận và do đó hiện nay chưa được hưởng biện pháp khuyến khích ưu đãi nào.

Ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác: Vốn vay; bao thanh toán; bảo lãnh ngân hàng và thư tín dụng; khách hàng của doanh nghiệp khởi nghiệp

Vốn vay: Các ngân hàng là một chủ thể trong thị trường tài chính cho khởi nghiệp sáng tạo nhưng giống như trên các thị trường quốc tế khác, ngân hàng đóng vai trò khá hạn chế. Mặc dù một số ngân hàng như Vietinbank, VP Bank và BIDV trong thời gian qua đã công bố các chương trình tín dụng đặc biệt dành cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo nhưng các ngân hàng vẫn không mặn mà với việc cho các doanh nghiệp khởi nghiệp vay vì muốn tránh rủi ro và không đủ năng lực thẩm định các doanh nghiệp này.

Bao thanh toán: hiện nay có 8 đơn vị cung cấp dịch vụ này tại Việt Nam¹⁸. Tuy nhiên, hoạt động bao thanh toán hóa đơn hiện nay chưa được pháp luật quy định đầy đủ, đặc biệt quy định hiện nay vẫn bắt buộc phải thực hiện giao dịch bằng các mẫu in sẵn và có đầy đủ chữ ký. Do đó, khối lượng giao dịch bao thanh toán tại Việt Nam còn rất thấp so với các quốc gia trong khu vực¹⁹.

Bảo lãnh ngân hàng và Thư tín dụng: Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu do các doanh nghiệp bảo hiểm và các cơ quan tín dụng xuất khẩu của chính phủ cấp. Dịch vụ này được cung cấp cho tất cả các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu trong đó bao gồm các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Ngoài ra còn có các hình thức bảo lãnh mua hàng để bảo vệ khách hàng khỏi tổn thất trong quá trình mua sắm. Việc áp dụng công cụ này tại Việt Nam hiện nay còn hạn chế, đặc biệt trong bối cảnh các ngân hàng hầu như không chấp nhận rủi ro của các DNNVV và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

Khách hàng của doanh nghiệp khởi nghiệp: Các ngân hàng và tổ chức tín dụng có thể trở thành khách hàng của các doanh nghiệp khởi nghiệp, đặc biệt là các sản phẩm công nghệ tài chính của các doanh nghiệp này. Tại Việt Nam, một số doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ thanh toán như Momo và Ononpay đã thu hút thành công khách hàng khối doanh nghiệp ngân hàng.

Màu xanh dương: những mô hình mới được hợp thức hóa trong thời gian qua nhưng trước đây chưa được áp dụng, trong đó bao gồm:

Chính phủ: Quỹ VCF của Chính phủ - vốn đối ứng

Hình thức quỹ VCF của Chính phủ cho hoạt động đầu tư công nghệ cao đã có quy định tại Luật Công nghệ cao 2008. Tuy nhiên, sáng kiến này không triển khai thực hiện được trên thực tế do các rào cản trong khung pháp lý về quản lý vốn đầu tư của nhà nước vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Gần đây, Luật Hỗ trợ DNNVV 2017 có nhắc lại khái niệm này và đặc biệt cho phép chính quyền các địa phương mở các quỹ VCF để tham gia đầu tư cùng với các nhà đầu tư tổ chức tư nhân. Tuy nhiên, do Luật Quản lý, sử dụng vốn nhà nước đầu tư vào sản xuất, kinh doanh tại doanh nghiệp hiện nay chưa được sửa đổi nên việc triển khai thực hiện các quỹ VCF của chính phủ dự kiến sẽ gặp rất nhiều thách thức.

¹⁸ <http://vietnamnews.vn/economy/296582/factoring-service-has-potential.htm>

¹⁹ http://mddb.apec.org/Documents/2017/EC/SEM1/17_ec_sem1_018.pdf

Quỹ đầu tư: Quỹ VCF tư nhân

Như đã thảo luận tại Phần A.4 của Nghiên cứu *Tài chính cho khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam*, các quỹ VCF tư nhân giai đoạn đầu tại Việt Nam còn hoạt động rất hạn chế và chưa được pháp luật thừa nhận trong thời gian qua. Các quỹ này thường hoạt động dưới hình thức các doanh nghiệp đầu tư. Một ví dụ điển hình là Seedcom²⁰, đơn vị đã đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp thuộc đa dạng các ngành nghề khác nhau và đã đạt được thành công đáng kể. Theo Luật Hỗ trợ DNNVV (2017), lần đầu tiên các quỹ VCF tư nhân được pháp luật chính thức công nhận. Nghị định về việc thành lập các quỹ VCF đã được ban hành tháng 3 năm 2018, theo đó, các quy định về việc thành lập quỹ VCF đơn giản hơn nhiều so với quy định về thành lập quỹ đầu tư. Các nhà đầu tư của quỹ VCF cũng có thể được hưởng các biện pháp ưu đãi thuế của chính phủ.

Màu đỏ: mô hình chưa được hợp thức hóa và chưa áp dụng, trong đó bao gồm:

Chính phủ: Mua sắm công; Quỹ đầu tư nhà nước

Mua sắm công: Kinh nghiệm quốc tế cho thấy, hoạt động mua sắm của Chính phủ đối với các sản phẩm và dịch vụ đổi mới sáng tạo của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo được xem là một trong những cơ chế hiệu quả nhất giúp cải thiện hoạt động tài chính của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Vì thông qua cơ chế này, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo không chỉ thu được nguồn tài chính mà còn có được khách hàng lớn cho sản phẩm, dịch vụ của mình, giúp doanh nghiệp có doanh thu và vị thế để thu hút các đối tượng khách hàng tiếp theo. Bên cạnh lợi ích đối với doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, cũng thông qua cơ chế mua sắm này, Chính phủ có thể tiếp cận được loại hình công nghệ riêng đặc thù hoặc tìm ra giải pháp cho các vấn đề trọng yếu của quốc gia và địa phương với mức chi phí thấp hơn. Luật Đấu thầu (2013) và Luật Chuyển giao công nghệ (2017) của Việt Nam đã quy định quy trình thủ tục mua sắm các sản phẩm đổi mới sáng tạo của doanh nghiệp trong nước nhưng không quy định cụ thể đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Hiện cũng chưa có văn bản hướng dẫn chi tiết việc thực hiện cơ chế này. Do đó, hiện nay các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thường không thể tiếp cận được các hợp đồng mua sắm của Chính phủ.

Quỹ đầu tư vào quỹ: Quỹ đầu tư vào các quỹ đầu tư mạo hiểm là công cụ được nhiều quốc gia và khu vực áp dụng thành công như Singapore, Israel và Liên minh Châu Âu nhằm thúc đẩy các thị trường VC trong giai đoạn đầu (Klingler-Vidra, 2014). Mô hình này có thể áp dụng tại Việt Nam nếu khung pháp lý liên quan được ban hành. Tuy nhiên, theo quy định hiện hành về đầu tư của Chính phủ vào các doanh nghiệp tư nhân, quỹ nhà nước không thể tham gia đầu tư vào các quỹ khác.

Cá nhân: Huy động vốn cộng đồng theo vốn chủ sở hữu; thị trường chứng khoán cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo

Huy động vốn cộng đồng theo vốn chủ sở hữu được xem là một trong những nền tảng hiệu quả để kêu gọi vốn đầu tư từ người dân và thị trường cổ phiếu (vốn chủ sở hữu) là một trong những công cụ cần thiết cho hoạt động thoái vốn đầu tư trong doanh nghiệp khởi nghiệp. Hai hình thức này hiện nay chưa được hợp pháp hóa tại Việt Nam. Tuy nhiên, Bộ Tài

²⁰ <http://www.brandsvietnam.com/12933-Seedcom-than-trong-gieo-giong>

chính, cụ thể là Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, hiện đang nghiên cứu tính khả thi của các nền tảng này.

X: không tồn tại mối liên quan giữa loại hình vốn tài trợ và nguồn vốn tài trợ, tại Việt Nam và trên thế giới:

Cá nhân, doanh nghiệp, ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác

Chính phủ, không phải cá nhân hay các tổ chức khác, là chủ thể duy nhất sử dụng hình thức vốn tài trợ không hoàn lại.

Doanh nghiệp và vốn vay

Nhìn chung, doanh nghiệp không mặn mà với việc cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo vay vốn.

Ngân hàng và vốn chủ sở hữu

Chỉ khi các ngân hàng có chức năng đầu tư mới có thể đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp (như trường hợp BIDV) nhưng hoạt động của tổ chức đầu tư được điều chỉnh độc lập với các hoạt động thông thường của ngân hàng. Hơn nữa, không nhiều ngân hàng tại Việt Nam có chức năng đầu tư.

Phần D. Khuyến nghị

1. Phát huy và nhân rộng mô hình IPP2

Việc triển khai thực hiện IPP2 tại Việt Nam ở quy mô thí điểm cho thấy khả năng thành công trong hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo vượt qua giai đoạn bản lề, tăng trưởng kinh doanh và cải thiện năng lực. Dưới đây là các khuyến nghị rút ra từ bài học kinh nghiệm của IPP2, nên được phát huy, nhân rộng.

Chú trọng tài trợ ở giai đoạn đầu và chấp nhận rủi ro đi kèm

Do các nhà đầu tư tư nhân thường không mặn mà với việc đầu tư vào giai đoạn đầu của quá trình phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, tức giai đoạn “thung lũng chết”, nên trách nhiệm này thường thuộc về các nền tảng tài trợ thay thế, và đặc biệt là các công cụ hỗ trợ của Chính phủ. Khi đã trưởng thành, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo sẽ giảm phụ thuộc vào hỗ trợ của Chính phủ do khả năng tiếp cận các nguồn tài chính của doanh nghiệp được cải thiện. Như thực tiễn của Chương trình IPP2 đã chứng minh, các khoản vốn tài trợ giai đoạn đầu được xem là có giá trị đối với sự phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp. Do đó, mô hình tài trợ này cần được nhân rộng và mở rộng quy mô áp dụng tới thêm nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam. Đây là mô hình có sự khác biệt rất lớn với hiện trạng của Việt Nam trong đó Chính phủ chủ yếu tài trợ cho những doanh nghiệp khởi nghiệp đã bước vào giai đoạn giữa (đã qua giai đoạn thung lũng chết và không cần nhiều hỗ trợ từ Chính phủ). Bằng cách chú trọng vào giai đoạn đầu của quá trình phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp, Chính phủ cũng sẽ có thể giảm thiểu hiệu ứng lấn át vì không nhiều nhà đầu tư tư nhân tham gia vào giai đoạn này.

Do đó, không nên kỳ vọng rằng những doanh nghiệp khởi nghiệp tìm vốn tài trợ ở giai đoạn này phải đáp ứng các chỉ số KPI như có kết quả nghiên cứu hay có sản phẩm hữu hình (như đối với giai đoạn thẩm định). Do đó, trong hầu hết các trường hợp, cần chấp nhận thực tế rằng chỉ số KPI kỳ vọng hợp lý duy nhất nên là doanh nghiệp thể hiện được hiểu biết về nhu cầu thị trường và chứng minh được sự phù hợp của giải pháp với vấn đề đang giải quyết.

Tài trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp giai đoạn đầu cũng đồng nghĩa với việc Chính phủ phải chấp nhận rủi ro cao gắn liền với các doanh nghiệp này. Thực tế IPP2 cho thấy, dự án được tài trợ nhưng sau đó thất bại là hiện tượng bình thường. Dù dự án thất bại nhưng đã giúp tiết kiệm được chi phí trong trường hợp dự án thiếu hiệu quả nhưng được kéo dài hoạt động và giúp rút ra những bài học kinh nghiệm để thực hiện các dự án tương lai thành công hơn.

Giảm rào cản hành chính

Quy trình hành chính của nhiều chương trình khu vực công đang triển khai hiện nay còn quá rườm rà và phức tạp và chỉ làm tăng thêm gánh nặng thay vì hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Những doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tốt thường phải dành thời gian tập trung phát triển dự án và không thể có thời gian xử lý các quy trình hành chính rườm rà này. Như nghiên cứu điển hình của IPP2 đã chỉ rõ, nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp không sẵn lòng đăng kí và không thể tiếp cận được các chương trình hỗ trợ của nhà nước. Hơn nữa, các doanh nghiệp khởi nghiệp giai đoạn đầu thường phải điều chỉnh sản phẩm

mẫu và mô hình kinh doanh nhiều lần cho tới khi tìm được giải pháp phù hợp và sản phẩm, dịch vụ phù hợp thị trường. Do đó, việc buộc các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo phải dành quá nhiều thời gian mô tả sản phẩm và mô hình kinh doanh của mình ở giai đoạn đầu và đánh giá doanh nghiệp trên cơ sở những thông tin ban đầu đó là điều không khả thi. Trường hợp tiêu cực hơn có thể xảy ra đối với các quy trình xin tài trợ hiện nay là khuyến khích hành vi trục lợi vì chỉ các doanh nghiệp khởi nghiệp chất lượng thấp hơn mới xin tài trợ trong khi các doanh nghiệp tốt không thể sử dụng nguồn lực, thời gian và nỗ lực để chạy theo quy định hoặc đơn giản không quá mặn mà với việc xin tài trợ.

Do đó, vấn đề quan trọng là Chính phủ cần chú trọng vào việc cắt giảm quy trình hành chính sao cho ngắn gọn và rõ ràng hơn, thuận lợi hơn với doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Thay vì áp dụng quy trình rườm rà theo mẫu có sẵn, có thể chấp nhận các phương pháp thay thế để doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có thể truyền tải ý tưởng, khái niệm và kế hoạch của mình một cách nhanh chóng và hiệu quả, như mẫu rút gọn mà IPP2 sử dụng. Chính phủ cũng nên cho phép doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo nộp hồ sơ trực tuyến để thuận tiện cho doanh nghiệp cũng như đảm bảo thống nhất trong công tác xử lý hồ sơ. Tương tự IPP2, các chương trình tài trợ cần nêu cụ thể và khuyến khích việc sử dụng các kênh phản hồi cho các ứng viên và bên liên quan góp ý, khiếu nại và nêu lên quan ngại của mình với cán bộ quản lý chương trình (như số điện thoại đường dây nóng, địa chỉ thư điện tử, mẫu đơn trên web, và địa chỉ bưu điện) để giảm thiểu tình trạng tham nhũng và xử lý sai cách. Nên tập trung vào công tác xây dựng một đội ngũ cán bộ chuyên nghiệp và tận tâm trong công tác tiếp xúc với các doanh nghiệp khởi nghiệp ở giai đoạn tuyển chọn, tiếp nhận hồ sơ cũng như giám sát dự án của các doanh nghiệp này trong suốt quá trình triển khai. IPP2 đã chứng minh rằng đội ngũ cán bộ của Chương trình góp phần rất quan trọng giúp nâng cao hiệu quả triển khai.

Kết hợp hỗ trợ tài chính với hỗ trợ mềm

Kinh nghiệm từ IPP2 chỉ ra rằng các doanh nghiệp khởi nghiệp được hưởng lợi từ các hình thức hỗ trợ tài chính và hỗ trợ mềm của chính phủ vì các doanh nghiệp này vừa có thể phát triển năng lực kinh doanh vừa có đủ nguồn tài chính để duy trì hoạt động kinh doanh. Hơn nữa, việc sử dụng các hình thức hỗ trợ mềm cùng hỗ trợ tài chính cũng giúp Chính phủ quản lý vốn tài trợ tốt hơn, giảm nguy cơ các đơn vị thụ hưởng sử dụng sai mục đích nguồn vốn tài trợ. Các doanh nghiệp khởi nghiệp cũng thường gặp khó khăn trong việc quản lý nguồn lực tài chính nên việc tiếp cận được các hình thức hỗ trợ mềm (ví dụ là các huấn luyện viên đổi mới sáng tạo) hỗ trợ doanh nghiệp trong công tác quản lý tài chính sẽ giúp doanh nghiệp cải thiện được việc vận hành và các hoạt động kinh doanh.

Tuy nhiên, các chương trình hỗ trợ của chính phủ trong tương lai khi áp dụng các phương pháp này cần lưu ý tới những hạn chế mà IPP2 gặp phải đó là ban đầu các doanh nghiệp khởi nghiệp không xem trọng công tác đào tạo tập huấn và huấn luyện và không dành thời gian và nỗ lực nghiêm túc vào việc tận dụng đội ngũ chuyên gia của Chương trình. Bên cạnh đó, một số doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo cho rằng họ được đào tạo và hỗ trợ quá nhiều về phát triển đổi mới sáng tạo nhưng thiếu hoạt động đào tạo về các vấn đề quan trọng như cách kết nối với các nhà đầu tư phù hợp (để có thể tiếp tục duy trì hoạt động sau khi hết vốn tài trợ của IPP2), cách soạn thảo hồ sơ giấy tờ phục vụ các thương vụ đầu tư, cách mở rộng ra thị trường nước ngoài và chọn đối tác. Do đó, các chương trình trong

tương lai nên hợp tác với các chuyên gia luật, chuyên gia tư vấn kinh doanh và các dịch vụ xuất khẩu chuyên nghiệp để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp khởi nghiệp có thể tham gia vào các hoạt động tư vấn một kèm một nhằm đáp ứng nhu cầu kinh doanh và đầu tư của các doanh nghiệp thay vì chỉ tổ chức các hội thảo và tập huấn chung chung về đổi mới sáng tạo.

Đề ra mục tiêu linh hoạt

Một trong những đặc điểm khác biệt của IPP2 so với các chương trình hỗ trợ khác là IPP2 không đưa ra các mục tiêu cứng và cố định. Như đã thảo luận trong phần nội dung tổng quan về IPP2, Chương trình này chủ động xây dựng các mục tiêu mở vì bản thân những người thực hiện Chương trình thực sự muốn đây là một mô hình linh hoạt để thử nghiệm hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam và sẵn sàng đón nhận nhiều khả năng khác nhau. Giám đốc Chương trình tin rằng IPP2 không chỉ tạo ra những tác động trực tiếp mà còn có tác động gián tiếp đối với hệ sinh thái mà không dễ dàng lượng hóa được. Khía cạnh tích cực của cách tiếp cận này là cho phép đơn vị thiết kế chương trình và đơn vị thụ hưởng có không gian để sáng tạo trong hoạt động của mình và tìm được mục tiêu và mô hình phù hợp với mình nhất. Hơn nữa, do các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo giai đoạn đầu thường phải thay đổi mô hình kinh doanh nhiều lần nên việc không bắt buộc các doanh nghiệp phải cam kết với các mục tiêu đề ra ngay từ ban đầu là lựa chọn lý tưởng. Đây cũng là khía cạnh mà nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp đánh giá IPP2 cao hơn so với các chương trình khác của chính phủ.

Tuy nhiên, như đã phân tích ở trên, việc quá linh hoạt trong xây dựng KPI cho các đơn vị thụ hưởng khoản tài trợ không hoàn lại cũng mang lại những hệ lụy ngoài mong muốn. Thứ nhất là khó có thể đo lường kết quả và tác động của cơ chế hỗ trợ vì không có chuẩn mực rõ ràng để đối chiếu. Đối với một mô hình linh hoạt nhưng số lượng đơn vị thụ hưởng hạn chế như IPP2, điều này có thể chấp nhận được. Tuy nhiên, để có thể sử dụng cùng một cơ cấu này và mở rộng quy mô cho các chương trình khác của chính phủ lại là vấn đề rất khó khăn đặc biệt khi văn hóa chia sẻ rủi ro và cảm thông với thất bại khó mà được chấp nhận trong mảng chính sách công.

Các chương trình trong tương lai vẫn nên áp dụng cơ chế thiết lập mục tiêu linh hoạt để đảm bảo phù hợp với bối cảnh hệ sinh thái khởi nghiệp. Tuy nhiên, nên xây dựng một số kỳ vọng thực tiễn (thay vì quy tắc) về các kết quả của chương trình, ví dụ như tỷ lệ doanh nghiệp khởi nghiệp có thể xuất khẩu, số doanh nghiệp có thể thu hút thêm vốn đầu tư, số kết quả nghiên cứu được thương mại hóa, v.v.

Chú trọng vào công tác thay đổi tư duy trong hệ sinh thái

Một khía cạnh mà hầu hết các đơn vị thụ hưởng của IPP2 đều đánh giá cao đối với chương trình này là khả năng thay đổi tư duy của các bên liên quan khác nhau trong hệ sinh thái, từ các doanh nhân cho tới các đơn vị phát triển hệ sinh thái, huấn luyện viên đổi mới sáng tạo và cán bộ hoạch định chính sách. Chương trình có được kết quả này là do đã kết hợp hỗ trợ trực tiếp cho các doanh nghiệp khởi nghiệp với hoạt động đào tạo tập huấn chuyên sâu và làm việc với các bên liên quan khác trong hệ sinh thái. Nói cách khác, IPP2 ngay từ đầu đã xác định mục tiêu thay đổi tư duy của hệ sinh thái để đảm bảo tính bền vững về sau.

Tuy nhiên, phương pháp này cũng gặp phải những hạn chế nếu tư duy mà Chương trình cố gắng xây dựng trong hệ sinh thái quá hẹp và tuyệt đối. Như một trong những đối tượng tham gia phỏng vấn từng cho rằng IPP2 lẽ ra không nên chỉ giới thiệu hình thức khởi nghiệp tinh gọn mà còn nên ghi nhận và khám phá các ý tưởng trong các phương thức phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp khác.

Các chương trình trong tương lai nên không chỉ xác định mục tiêu hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo mà cũng nên xây dựng kế hoạch tạo dựng môi trường bền vững cho các doanh nghiệp này. Tuy nhiên, các chương trình này nên huy động sự tham gia của các chuyên gia từ các lĩnh vực và với nhiều quan điểm khác nhau cũng như tạo cơ hội để các đối tượng thụ hưởng được tiếp xúc với nhiều nguồn kiến thức và lựa chọn triển khai hoạt động đổi mới sáng tạo khác nhau theo nhu cầu. Về vấn đề chọn đúng người tạo ra tác động, đây hiển nhiên là một nhiệm vụ khó khăn và có thể được khắc phục bằng cách mở rộng tính bao trùm của chương trình để có thêm nhiều người được hưởng lợi từ chương trình và nhờ đó tạo ra được nhiều tác động hơn đối với tổ chức của họ và hệ sinh thái nói chung.

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH CỦA IPP2 CẦN ĐƯỢC PHÁT HUY:

Chú trọng vào tài trợ giai đoạn đầu và chấp nhận rủi ro kèm theo:

Nên hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp vượt qua giai đoạn “thung lũng chết” nhưng cũng chấp nhận rằng các doanh nghiệp khởi nghiệp có thể thất bại hoặc thay đổi mô hình kinh doanh/sản phẩm sau khi chương trình kết thúc

Kết hợp hỗ trợ tài chính với hỗ trợ mềm

Bên cạnh vốn tài trợ, cần cung cấp hỗ trợ mềm cho các doanh nghiệp khởi nghiệp như huấn luyện, tư vấn, kết nối mạng lưới và các dịch vụ phát triển kinh doanh. Hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp tiếp tục thu hút vốn đầu tư để đảm bảo tính bền vững của hoạt động kinh doanh sau khi chương trình kết thúc

Giảm thiểu rào cản tài chính

Cần đảm bảo quy trình lựa chọn và giám sát rõ ràng, minh bạch, nhanh gọn và đơn giản để giảm thiểu khả năng tham nhũng và hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp tập trung vào công tác phát triển kinh doanh thay vì thủ tục hành chính

Đề ra mục tiêu linh hoạt

Tránh thiết lập các mục tiêu cứng nhắc cố định buộc các doanh nghiệp khởi nghiệp phải tuân thủ. Đề ra những kỳ vọng thực tế về khả năng cải thiện hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khởi nghiệp và tạo điều kiện để điều chỉnh

Chú trọng vào công tác thay đổi tư duy trong hệ sinh thái

Song song với hỗ trợ trực tiếp cho các doanh nghiệp khởi nghiệp, cần có các hoạt động phát triển năng lực cho các bên liên quan trong hệ sinh thái để tạo ra thay đổi tư duy của các bên liên quan và đảm bảo tính bền vững sau khi chương trình kết thúc

2. Cải thiện mô hình hiện hữu

Đầu những năm 2000, Chính phủ Việt Nam đã nỗ lực chuẩn bị cả hệ thống tài chính để thúc đẩy khu vực tư nhân. Trong thời gian gần đây, việc thúc đẩy khởi nghiệp, đặc biệt thông qua các DNNVV, đã trở thành trọng tâm để phát triển mô hình kinh tế này. Thiết kế và công tác triển khai thực hiện chính sách đã góp phần hỗ trợ các mục tiêu này và qua đó tạo điều kiện dẫn đến sự thành lập nhanh chóng nhiều doanh nghiệp. Tuy nhiên, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo (với những đặc trưng riêng của mình) chưa được hưởng trọn vẹn những lợi ích từ các mô hình hiện tại do có sự khác biệt về mô hình kinh tế cũng như nguồn tài chính cần thiết. Trong phần này, trên cơ sở những bài học từ hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp của các quốc gia trên thế giới, chúng tôi đề xuất một số điều chỉnh đối với các mô hình hiện nay (bên cạnh hình thức tài trợ không hoàn lại) để có thể đảm bảo những mô hình này phù hợp hơn với bản chất và nhu cầu của các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo.

2.1 Vốn vay

Mặc dù nhiều ngân hàng thương mại tại Việt Nam đều có các bộ phận chuyên trách thiết kế các sản phẩm và dịch vụ tín dụng dành cho các DNNVV (bao gồm các doanh nghiệp khởi nghiệp) nhưng các doanh nghiệp khởi nghiệp hầu như không thể tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng do phải thỏa mãn các quy định áp dụng cho các DNNVV. Do các doanh nghiệp khởi nghiệp thường không có đủ bề dày thành tích hay bằng chứng về nguồn thu nhập ổn định và thiếu tài sản thế chấp nên không đáp ứng các yêu cầu về quản lý rủi ro của các ngân hàng cho vay. Hơn nữa, do sự bất tương xứng thông tin nên ít ngân hàng có đủ năng lực để thẩm định các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và qua đó càng khó có khả năng ngân hàng cho doanh nghiệp khởi nghiệp vay vốn.

Trong thời gian gần đây, bên cạnh việc nới lỏng các quy định về dự trữ bắt buộc đối với các ngân hàng thương mại nhằm khuyến khích hoạt động cho vay cũng như giảm lãi suất liên ngân hàng với ý định giảm lãi suất tiền gửi, Chính phủ đã đưa ra các khoản vốn vay ưu đãi. Hình thức này đã được thực hiện trong nhiều chương trình/dự án, đặc biệt thông qua Quỹ phát triển DNNVV cũng như các chương trình khác về chính sách tín dụng. Tuy nhiên, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo không phải là đối tượng thụ hưởng trực tiếp của nguồn vốn này, chủ yếu do các quy định nghiêm ngặt, thủ tục phức tạp và thiếu thông tin.

Về kinh nghiệm quốc tế, lấy kinh nghiệm từ ví dụ “khoản vay có thể chuyển thành khoản tài trợ” của Phần Lan - một cơ chế chia sẻ rủi ro. Cơ chế này nhằm đảm bảo doanh nghiệp khởi nghiệp có thể tiếp cận với các nguồn vốn của Chính phủ, khoản vay này sẽ trở thành khoản vay thông thường nếu doanh nghiệp thành công. Tuy nhiên, khi doanh nghiệp thất bại, vốn vay sẽ được chuyển đổi thành vốn tài trợ không hoàn lại, qua đó doanh nghiệp được xóa nợ. Với việc chuyển đổi khoản vay thành vốn không hoàn lại, Chính phủ cũng thu được lợi nhuận khi tránh được quy trình thủ tục rườm rà liên quan đến việc giải thích và xử lý các khoản nợ đọng vốn vay. Một ví dụ điển hình khác về việc chính phủ cân nhắc vấn đề thanh toán trong cơ chế tài chính hỗ trợ là ở Nhật Bản. Trong trường hợp này, chính phủ Nhật Bản không xem tài sản thế chấp là yêu cầu để doanh nghiệp tư nhân tiếp cận được nguồn vốn vay ưu đãi của chính phủ mà song song với đó xem xét thất bại trong quá khứ là dấu hiệu tích cực, hỗ trợ khả năng vay vốn của doanh nghiệp trong tương lai.

Trên cơ sở những thực tiễn này, Việt Nam nên quan tâm nhiều hơn tới đối tượng cho vay, thiết lập cơ chế chia sẻ rủi ro giữa ngân hàng và nhà nước. Cơ chế thực hiện việc này là các chương trình bảo lãnh tín dụng nhưng việc triển khai các chương trình này cần được cân nhắc kỹ lưỡng (sẽ thảo luận trong phần 2.2 sau đây). Lựa chọn chuyển nợ thành vốn tài trợ không hoàn lại như trường hợp của Phần Lan cũng có thể áp dụng tại Việt Nam vì vấn đề nợ xấu là mối quan ngại lớn trong bối cảnh tính bền vững của nguồn vốn tài trợ (tìm đủ nguồn lực để tài trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp). Bên cạnh đó, các thủ tục và tiêu chí áp dụng đối với ứng viên là doanh nghiệp khởi nghiệp cần được quy định rõ ràng và thông thoáng hơn, cho cả nhà nước và người cho vay. Kinh nghiệm quốc tế trong việc cung cấp vốn vay ưu đãi cho các doanh nghiệp trẻ không cần tài sản thế chấp và thay vào đó dựa trên kinh nghiệm của doanh nghiệp cũng cần được xem xét.

Tham khảo chi tiết tại Phụ lục 4.1.

2.2 B.2 khảo chi tiế (CG)

Bảo lãnh tín dụng là việc bảo lãnh với bên cho vay rằng Chính phủ sẽ chi trả một phần hoặc toàn bộ khoản vay nếu bên vay trả không đúng thời hạn. Đây là phương pháp được sử dụng để tạo ra cầu nối giữa cung và cầu của dịch vụ tài chính vốn nợ. Với việc áp dụng bảo lãnh, ngân hàng có thể chia sẻ phần rủi ro vốn vay của mình với một cơ quan bảo lãnh tín dụng và do đó sẵn sàng cho doanh nghiệp vay; vì vậy đây là mức độ phù hợp khuyến khích hoạt động tài chính cho khởi nghiệp sáng tạo.

Hệ thống bảo lãnh tín dụng đã hoạt động tại nhiều quốc gia khác nhau trên thế giới và đã được chứng minh là một phương án rất thành công tại các thị trường như Nhật Bản, Hàn Quốc và Hoa Kỳ. Hầu hết các mô hình bảo lãnh tín dụng đều hoạt động theo hình thức tổ chức phi lợi nhuận, trong đó, Nhà nước đóng vai trò là đơn vị góp vốn chủ yếu vào quỹ. Lý do áp dụng cơ cấu tổ chức phi lợi nhuận là vì, nếu các quỹ bảo lãnh tín dụng mang tính phi lợi nhuận, cán bộ quản lý quỹ sẽ có xu hướng lựa chọn những dự án có nguy cơ thấp hơn, và do đó, làm mất đi động lực hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có rủi ro cao. Bên cạnh nguồn vốn của Chính phủ, khu vực tư nhân cũng tham gia vào hoạt động huy động tài chính cho các quỹ này.

Tại Việt Nam, các quỹ bảo lãnh tín dụng được thành lập từ năm 2001 sau khi Chính phủ ban hành Nghị định 90/2001/NĐ-CP. Tới nay đã có khoảng 28 quỹ được thành lập tại nhiều địa phương khác nhau. Theo điều tra và báo cáo của các quỹ bảo lãnh tín dụng, số lượng doanh nghiệp được tiếp cận nguồn tài chính thông qua các quỹ này còn ít. Một số rào cản chính dẫn đến hoạt động thiếu hiệu quả của quỹ bảo lãnh tín dụng là: năng lực tài chính hạn chế của các quỹ CGF địa phương, năng lực nhân sự hạn chế, đặc biệt trong công tác đánh giá rủi ro, thiếu phân định trách nhiệm rõ ràng giữa các ngân hàng và quỹ bảo lãnh tín dụng.

Để có thể nâng cao hiệu quả của các công cụ bảo lãnh tín dụng tại Việt Nam, chúng ta nên cân nhắc một số vấn đề sau:

- Tránh lặp lại mô hình manh mún và quy mô nhỏ hiện nay, trong đó mỗi tỉnh thành lập quỹ riêng và thực hiện hỗ trợ cho các DNNVV của địa phương. Chỉ nên thành lập một quỹ tổng thể trong đó toàn bộ các khoản đóng góp được cam kết tập trung cho khía cạnh trung tâm này;

- Năng lực của đội ngũ nhân sự của quỹ bảo lãnh tín dụng cần được cải thiện, đặc biệt trong hoạt động đánh giá rủi ro. Các cán bộ của quỹ cần được trang bị các mô hình quản lý rủi ro tốt (liên quan đến cả các chỉ số tài chính và phi tài chính) và các công cụ đánh giá hiệu quả để thẩm định các DNNVV và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo;
- Chính phủ nên thành lập một hệ thống và mạng lưới chia sẻ thông tin kỹ thuật số tiêu chuẩn được đồng bộ và kết nối với các bên liên quan khác nhau (trong đó bao gồm nhưng không giới hạn, chính quyền trung ương và địa phương, ngân hàng và doanh nghiệp). Ngoài ra, toàn bộ thông tin về tình trạng xếp hạng của DNNVV/doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo cần được công bố và đảm bảo tính minh bạch;
- Nêu cụ thể vai trò, trách nhiệm và mối quan hệ giữa các ngân hàng, quỹ bảo lãnh tín dụng (hay các quỹ bảo lãnh tín dụng trước khi sáp nhập thành một quỹ duy nhất);
- Không nên phụ thuộc hoàn toàn vào nguồn hỗ trợ tài chính của Chính phủ (như hiện nay) mà cũng cần thu hút vốn đầu tư của các đơn vị tài trợ tư nhân và quốc tế (với mục tiêu cuối cùng là nguồn vốn của các nhà tài trợ tư nhân và quốc tế là cổ phần đa số);
- Sửa đổi các quy định về cơ cấu tổ chức và hoạt động - việc ban hành Nghị định mới thay thế Quyết định 58/2013/QĐ-TTg về thành lập và đưa vào hoạt động quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNNVV là cần thiết nhằm giải quyết các vướng mắc liên quan đến cơ chế và quy định đã đề cập trước đây.

Tham khảo chi tiết tại Phụ lục 6.1.

2.3 Quỹ đầu tư mạo hiểm (VCF)

Quỹ đầu tư mạo hiểm là một nguồn vốn quan trọng và phổ biến đối với doanh nghiệp khởi nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp vượt qua được giai đoạn “Thung lũng chết” và chuyển tiếp sang giai đoạn thẩm định thị trường và mở rộng thị trường. Quỹ đầu tư mạo hiểm còn là “đồng tiền thông minh” vì các quỹ này cung cấp các mạng lưới mối quan hệ cần thiết, hỗ trợ kỹ thuật và quản lý (như thuê nhân sự quản lý cấp cao và/hoặc cung cấp dịch vụ tư vấn) bên cạnh nguồn tài chính, và do đó, có vai trò tối quan trọng đối với việc mở rộng mạng lưới doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo nhận được đầu tư. Nhìn chung, sự hiện diện của các quỹ này dẫn tới việc tăng cường và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia. Để khuyến khích sự phát triển của ngành công nghiệp đầu tư mạo hiểm, chính phủ các quốc gia đã xây dựng các chương trình hỗ trợ nhà đầu tư và khuyến khích hoạt động đầu tư mạo hiểm cho cá nhân và doanh nghiệp (ví dụ, các công cụ thuế như tín dụng thuế, giảm, miễn thuế thặng dư vốn). Chính phủ cũng có thể tham gia đầu tư thông qua các cơ chế như "quỹ đầu tư vào các quỹ của nhà nước" hay "đồng đầu tư" với các quỹ đầu tư mạo hiểm - điển hình như Israel, Triều Tiên, Liên minh Châu Âu, Singapore và Na Uy.

Tại Việt Nam, đầu tư mạo hiểm đã và đang phát triển nhanh chóng trong nhiều năm qua. Mặc dù vậy, liên quan đến khía cạnh pháp lý, hoạt động đầu tư mạo hiểm và công tác đăng ký quỹ đầu tư mạo hiểm chỉ mới được thừa nhận trong thời gian vừa qua theo Luật Hỗ trợ DNNVV (tháng 6/2017), được áp dụng trên thực tế từ tháng 3/2018 với việc ban hành Nghị

định 38/2018/NĐ-CP về đầu tư mạo hiểm. Tuy nhiên, những động thái nhằm hợp thức hóa đầu tư mạo hiểm chưa khai thác được các đặc điểm tiềm năng chính để khuyến khích các nhà đầu tư tư nhân cấp vốn cho doanh nghiệp. Hiện chưa có biện pháp ưu đãi nào khi đầu tư (ví dụ, khuyến khích nhà đầu tư cá nhân và các quỹ hưu trí tham gia đầu tư là thiết yếu tại Hoa Kỳ từ những năm 1970) hoặc khi thoái vốn đầu tư (như trao thưởng tham gia đầu tư). Hơn nữa, chương trình đầu tư chung giữa chính quyền địa phương và các đối tác đầu tư tư nhân vẫn còn phức tạp do cơ chế chặt chẽ về sử dụng vốn nhà nước để đầu tư vào hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

Để có thể đẩy mạnh ngành công nghiệp đầu tư mạo hiểm Việt Nam, thúc đẩy nguồn tài chính phục vụ phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đòi hỏi rất nhiều nỗ lực. Một số đề xuất bao gồm:

- Cung cấp thông tin, dữ liệu chất lượng và minh bạch hơn cho nhà đầu tư, đặc biệt là nhà đầu tư nước ngoài;
- Đơn giản hóa thủ tục đầu tư và tiếp nhận đầu tư;
- Khuyến khích các bên liên quan tham gia đầu tư mạo hiểm;
- Thí điểm các mô hình mới, rút ra bài học kinh nghiệm từ thông lệ quốc tế và điều chỉnh cho phù hợp với hoạt động cho vay tại thị trường Việt Nam như quỹ đầu tư vào các quỹ đầu tư mạo hiểm.

Tham khảo chi tiết tại Phụ lục 6.1.

2.4 Đầu tư của doanh nghiệp lớn

Doanh nghiệp lớn/tập đoàn là nguồn đầu tư vốn chủ sở hữu tốt của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Doanh nghiệp lớn có thể đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thông qua các chương trình thúc đẩy kinh doanh tập trung vào giai đoạn đầu của quá trình phát triển. Ở các giai đoạn sau, doanh nghiệp lớn có thể mua lại doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo phù hợp với chiến lược và hoạt động của mình. Mặc dù Luật Chuyển giao công nghệ (2017) cho phép sử dụng nguồn vốn dành cho hoạt động khoa học và công nghệ của doanh nghiệp (được miễn giảm thuế) để đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, nhưng cần thiết phải ban hành thêm hướng dẫn, thông tin và tập huấn cho doanh nghiệp lớn để thu hút sự quan tâm và mong muốn tham gia. Chính phủ cũng có thể hỗ trợ sáng kiến này thông qua việc ban hành ưu đãi sử dụng các công cụ thuế. Bên cạnh đó, Chính phủ cũng cần tổ chức hoạt động tập huấn và nâng cao nhận thức về vấn đề kỹ thuật trong đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và cần đối xử với các doanh nghiệp khởi nghiệp một cách bình đẳng tránh trường hợp doanh nghiệp lớn áp chế doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, tạo ra một hệ sinh thái không lành mạnh.

Tham khảo chi tiết tại Phụ lục 6.6.

2.5 Mua sắm của doanh nghiệp lớn

Mua sắm của doanh nghiệp lớn/tập đoàn cũng là một cách hiệu quả để phát triển nguồn tiền cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo vì có thể cung cấp cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo nguồn tài chính cần thiết cũng như thiết lập được hệ thống khách hàng

hoặc kênh phân phối bán hàng trong tương lai. Chính phủ có thể thúc đẩy xu hướng này bằng cách áp dụng các biện pháp ưu đãi thuế cho loại hình hợp tác này hoặc cung cấp địa điểm để kết nối doanh nghiệp lớn với các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo phù hợp (thông qua các sự kiện như Techfest, nền tảng trực tuyến nhằm kết nối thông tin hoặc tổ chức các sự kiện thi đấu, trong đó đặt hàng doanh nghiệp khởi nghiệp tham gia giải quyết các thách thức của doanh nghiệp).

Tham khảo chi tiết tại Phụ lục 7.2

2.6 Mua sắm công

Nhiều chuyên gia cho rằng không nên phụ thuộc quá nhiều vào các công cụ trọng cung mà nên chú trọng tới các công cụ trọng cầu (Citiscopes, 2014; Orazem, Mallory, Schlueter & Werfel, 2017). Chính sách mua sắm công đối với các sản phẩm, dịch vụ đổi mới sáng tạo của doanh nghiệp khởi nghiệp là một công cụ phổ biến và quan trọng nhằm hỗ trợ cầu cho các doanh nghiệp này. Với việc khách hàng đầu tiên của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là chính phủ, doanh nghiệp dễ dàng đặt nền móng trên thị trường hơn và thu hút thêm khách hàng. Một số quốc gia đã đề ra các chính sách mua sắm công nhằm sử dụng sản phẩm của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Chương trình Nghiên cứu Đổi mới Sáng tạo của Doanh nghiệp nhỏ (SBIR) tại Hoa Kỳ là một điển hình thành công, trong đó chương trình cấp vốn tài trợ cho một số doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo phát triển sản phẩm mẫu giúp giải quyết một số vấn đề của chính phủ, sau đó mua lại giải pháp tốt nhất.

Hoạt động mua sắm công đối với các sản phẩm của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong thời gian qua đã được luật hóa tại Việt Nam trong khuôn khổ Luật Chuyển giao công nghệ 2017. Tuy nhiên, có rất nhiều việc chúng ta có thể làm tốt hơn nữa trong lĩnh vực mua sắm công để có thể hỗ trợ hơn nữa các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tăng trưởng như triển khai thực hiện quy định dành một phần tỷ lệ tối thiểu trong mua sắm công cho các sản phẩm, dịch vụ từ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo đối với chính quyền một số địa phương và các bộ, ngành. Luật mua sắm công hiện nay của Việt Nam, đặc biệt là các nguyên tắc ưu tiên doanh nghiệp có kinh nghiệm, vị thế trên thị trường và năng lực tài chính ổn định khiến cho quy định không thể phát huy hiệu quả để hỗ trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp. Để có thể khắc phục bất cập này, Việt Nam cần xem xét mô hình tương tự như SBIR.

Tham khảo chi tiết tại Phụ lục 7.2.

2.7 Bao thanh toán

Bao thanh toán là giao dịch tài chính trong đó một doanh nghiệp bán lại khoản phải thu (tức hóa đơn) ở mức giá chiết khấu cho một bên thứ ba (đơn vị bao thanh toán) để nhận tiền mặt tại thời điểm bán. Đây có thể là công cụ hữu hiệu đối với các DN NVV, đặc biệt là các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong việc huy động nhanh dòng tiền về doanh nghiệp. Sự thành công của hình thức bao thanh toán phụ thuộc vào hệ thống pháp luật cũng như mức độ phát triển của hệ thống tín dụng và hạ tầng tài chính. Một trong vấn đề chính yếu là liệu bao thanh toán có được pháp luật nhìn nhận như một giao dịch mua bán thay vì một giao dịch vay nợ hay không. Một vấn đề khác là quy định về giao dịch trên giấy đối với mọi loại hóa đơn khiến nền tảng bao thanh toán trực tuyến không còn khả thi.

Chính phủ có thể hỗ trợ thúc đẩy loại hình này bằng cách tự thành lập (thông qua một ngân hàng phát triển của chính phủ) hoặc cho phép định chế tài chính tư nhân thành lập hạ tầng trực tuyến để cung cấp các dịch vụ bao thanh toán trực tuyến, tại đó các DNNVV và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có thể liên kết và sử dụng các khoản phải thu làm nguồn vốn lưu động. Khung pháp lý hiện hành cần được sửa đổi để phù hợp với nền tảng kỹ thuật số của hoạt động bao thanh toán.

Tham khảo chi tiết tại Phụ lục 7.3

2.8 Nhà đầu tư thiên thần

Nhiều quốc gia đã có những ưu đãi tài chính nhằm khuyến khích phát triển nhà đầu tư thiên thần và mạng lưới nhà đầu tư thiên thần. Ví dụ, Hoa Kỳ, Liên minh Châu Âu, Singapore đều có các biện pháp giảm thuế dành cho hoạt động đầu tư thiên thần. Tại Phần Lan, Chính phủ đã thành công trong việc tạo lập một thị trường đầu tư thiên thần kết nối chặt chẽ và hoạt động có hiệu quả trên cả nước thông qua tài trợ vốn ban đầu cho hoạt động của FIBAN, mạng lưới đầu tư thiên thần lớn nhất tại Phần Lan.

Đối với các quốc gia như Việt Nam, với hệ sinh thái khởi nghiệp chưa phát triển, Chính phủ nên thừa nhận hợp pháp các nhà đầu tư thiên thần và có các biện pháp ưu đãi thuế phù hợp dành cho đối tượng này. Chính phủ cũng nên hỗ trợ thành lập các mạng lưới nhà đầu tư thiên thần, để các nhà đầu tư này có thể thảo luận, học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau và kết nối để tăng cường khả năng tiếp cận các cơ hội tiềm năng. Ngoài ra, Chính phủ cũng nên hỗ trợ hoạt động đào tạo, tập huấn và/hoặc tài trợ kinh phí duy trì hoạt động của các mạng lưới này.

Hơn nữa, cần kết nối các mạng lưới nhà đầu tư thiên thần tại Việt Nam với các mạng lưới trong khu vực (như Mạng lưới nhà đầu tư thiên thần Đông Nam Á) để có thể chia sẻ chuyên môn cũng như thông tin về doanh nghiệp khởi nghiệp sao cho có thể thu hút thêm nhiều vốn đầu tư thiên thần quốc tế vào Việt Nam (các nhà đầu tư thiên thần thường đầu tư vào những khu vực họ hiểu rõ nhất và gần nhất về mặt địa lý).

Tham khảo chi tiết tại Phụ lục 6.3.

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH VỀ CÁC MÔ HÌNH HIỆN TẠI

Vốn vay

- ✓ Giảm yêu cầu về tài sản thế chấp nhưng tập trung vào tiềm năng kinh doanh
- ✓ Cố gắng sử dụng vốn ưu đãi cho phép xóa nợ khi doanh nghiệp khởi nghiệp thất bại

Quỹ Bảo lãnh Tín dụng

- ✓ Mô hình Quỹ tập trung để huy động đủ nguồn vốn
- ✓ Xác định vai trò giữa Quỹ bảo lãnh tín dụng và ngân hàng, tuân thủ cam kết bảo lãnh để thu hút sự tham gia của ngân hàng
- ✓ Tăng cường việc sử dụng hình thức chia sẻ thông tin kỹ thuật số nhằm đánh giá tốt hơn rủi ro của doanh nghiệp khởi nghiệp
- ✓ Sử dụng tiền tài trợ nước ngoài do ít hạn chế hơn so với tài trợ của Chính phủ

Quỹ đầu tư mạo hiểm

- ✓ Cung cấp nhiều dữ liệu hơn cho các nhà đầu tư
- ✓ Đơn giản hóa thủ tục đầu tư
- ✓ Áp dụng mô hình mới
- ✓ Nâng cao năng lực của nhà đầu tư trong nước

Đầu tư của doanh nghiệp

- ✓ Cung cấp ưu đãi thuế cho các nhà đầu tư doanh nghiệp
- ✓ Cung cấp cơ hội tập huấn và kết nối cho doanh nghiệp giúp họ hiểu rõ hơn và muốn đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp

Mua sắm của doanh nghiệp lớn

- ✓ Cung cấp ưu đãi thuế cho doanh nghiệp mua sản phẩm của doanh nghiệp khởi nghiệp hoặc cho hoạt động đồng đầu tư của doanh nghiệp-doanh nghiệp khởi nghiệp nhằm phát triển và thương mại hóa sản phẩm cụ thể.
- ✓ Cung cấp cơ hội kết nối cho doanh nghiệp để hiểu rõ hơn về sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp khởi nghiệp

Mua sắm công

- ✓ Giảm các yêu cầu hành chính và bắt buộc (số năm kinh nghiệm theo khung pháp lý về mua sắm của Chính phủ)

Bao thanh toán

- ✓ Thay đổi khung pháp lý hiện hành, nhằm cho phép giao dịch hóa đơn dạng kỹ thuật số (hơn là thủ tục thực hiện trên giấy)
- ✓ Cho phép ngân hàng quốc doanh hoặc ngân hàng tư nhân thiết lập các dịch vụ bao thanh toán trực tuyến

Nhà đầu tư thiên thần và mạng lưới thiên thần

- ✓ Cung cấp ưu đãi thuế cho các nhà đầu tư thiên thần
- ✓ Cung cấp tập huấn cho các nhà đầu tư thiên thần
- ✓ Hỗ trợ thành lập mạng lưới thiên thần
- ✓ Kết nối mạng lưới thiên thần trong nước với các mạng lưới quốc tế

3. Tìm hiểu các mô hình tiềm năng khác

Bên cạnh các mô hình tài chính hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp, còn có nhiều mô hình khác nhau đã thành công tại nhiều quốc gia mà Việt Nam nên tham khảo.

3.1 Huy động vốn cộng đồng

Huy động vốn cộng đồng theo vốn chủ sở hữu là một nền tảng thu hút nguồn vốn đầu tư nhỏ lẻ từ nhiều đối tượng khác nhau (trong nước và nước ngoài) vào một doanh nghiệp khởi nghiệp để đổi lấy một phần vốn chủ sở hữu trong doanh nghiệp đó. Vốn đầu tư thường được đánh đổi với phần cổ phần không kiểm soát của doanh nghiệp khởi nghiệp và doanh nghiệp khi trưởng thành. Ngoài mục đích huy động vốn, đây còn là phương thức để doanh nghiệp khởi nghiệp kiểm chứng liệu thị trường có quan tâm tới sản phẩm, dịch vụ mình định cung cấp hay không.

Chính vì những lợi ích này mà nhiều quốc gia trong thời gian qua đã xây dựng khung pháp lý quy định hoạt động huy động vốn cộng đồng theo vốn chủ sở hữu như Đạo luật JOBS của Hoa Kỳ (2012) hay quy định của Malaysia, quốc gia tiên phong ở Đông Nam Á, về huy động vốn từ cộng đồng theo vốn chủ sở hữu. Khung pháp lý này không chỉ giúp giảm thiểu quy định về cơ sở và cách vận hành của hoạt động huy động vốn cộng đồng theo vốn chủ sở hữu so với các nền tảng giao dịch chứng khoán khác mà còn có thể bảo vệ tốt nhất lợi ích của nhà đầu tư và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

Tại Việt Nam, hoạt động huy động vốn cộng đồng theo vốn chủ sở hữu có thể thu hút được nguồn vốn đầu tư từ những người Việt Nam định cư ở nước ngoài có mong muốn cống hiến cho xã hội. Do đó, Chính phủ nên cân nhắc việc luật hóa hoạt động này. Tuy nhiên, do thị trường đầu tư mạo hiểm tại Việt Nam chưa đủ độ tinh vi nên trong giai đoạn đầu Việt Nam có thể áp dụng các mô hình thí điểm. Điều này đồng nghĩa với việc một nền tảng huy động vốn cộng đồng theo vốn chủ sở hữu, ngân hàng và cơ quan chính phủ sẽ hợp tác với nhau để thử nghiệm nền tảng này ở một khu vực nhất định và/hoặc chỉ cho phép một số nhà đầu tư nhất định tham gia đầu tư. Ngoài ra, quy định của pháp luật về khái niệm công ty đại chúng cũng cần được sửa đổi để các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có thể dễ dàng niêm yết trên nền tảng huy động vốn từ cộng đồng theo vốn chủ sở hữu.

Tham khảo chi tiết tại Phụ lục 6.5.

3.2 Cho vay ngang hàng

Cho vay ngang hàng là một phương thức tài trợ cho phép cá nhân và doanh nghiệp vay và cho vay mà không thông qua một định chế tài chính chính thức nào giữ vai trò trung gian. Kinh nghiệm của nhiều quốc gia khác cho thấy, Chính phủ nên xây dựng hướng dẫn quy định hoạt động độc lập của nền tảng cho vay ngang hàng. Chúng ta không nên xem nền tảng cho vay ngang hàng là các tổ chức tín dụng (như ngân hàng) nhưng vẫn cần duy trì mức độ kiểm soát và minh bạch nhất định nhằm bảo vệ cả người cho vay và người vay. Thực tế triển khai những nền tảng này tại Vương Quốc Anh và Malaysia có thể là chuẩn mực để xây dựng các chính sách liên quan tại Việt Nam. Ngoài ra, Việt Nam nên cân nhắc sáng kiến tham gia vào nền tảng này với vai trò bên cho vay như trường hợp của Vương Quốc Anh.

Tham khảo chi tiết tại Phụ lục 4.2.

3.3 Quỹ đầu tư nhà nước và quỹ đối ứng

Đây là những phương thức giúp Chính phủ đạt được hai mục tiêu cùng lúc: cấp vốn cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở giai đoạn bản lề; và (như thảo luận ở phần trên) hỗ trợ mở rộng thị trường đầu tư mạo hiểm tư nhân. Đây là cách tránh được những yếu kém khi Chính phủ trực tiếp tham gia đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp (do thiếu chuyên môn đánh giá dự án/doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và cơ chế khuyến khích phù hợp). Đối với hình thức quỹ đầu tư vào các quỹ của nhà nước và quỹ đối ứng, Chính phủ có thể tận dụng chuyên môn của khu vực tư nhân để chọn lựa và giám sát doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo cũng như hỗ trợ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp (đây là lĩnh vực Chính phủ không thể thực hiện được một cách thỏa đáng). Ngoài ra, Chính phủ cũng nên mở rộng khả năng thu lại một phần vốn đầu tư khi thoái vốn khỏi các doanh nghiệp khởi nghiệp thành công. Tuy nhiên, yếu tố then chốt quyết định sự thành công của những sáng kiến này là Chính phủ chia sẻ rủi ro với nhà đầu tư tư nhân nhưng nhận về lợi nhuận nhỏ hơn so với các đối tác của khu vực tư nhân khi thoái vốn. Ở trường hợp Quỹ Yozma nổi tiếng của Israel, Đơn vị quản lý Quỹ (Chief Scientist) nhận được mức lãi suất danh nghĩa (hay 5%) khi các quỹ đầu tư mạo hiểm mà Quỹ này hỗ trợ muốn mua lại cổ phần của Chính phủ trong các quỹ này để có thể đón đầu xu hướng tài chính tích cực. Những cấu trúc như vậy giúp khuyến khích các nhà đầu tư tư nhân và mang về một khoản lợi nhuận (dù nhỏ hơn) cho Chính phủ.

Đối với mô hình các quỹ đầu tư vào quỹ của nhà nước, Chính phủ phải giữ vai trò đối tác hữu hạn (LP) thay vì can thiệp quá nhiều vào hoạt động của quỹ và để khu vực tư nhân nắm giữ vai trò quản lý (đối tác điều hành-GP). Chính phủ cũng có thể quy định có sự tham gia của nhà đầu tư nước ngoài tại các quỹ đầu tư mạo hiểm nhằm thực hiện chuyển giao tri thức giống như trường hợp Quỹ Yozma của Israel.

Tham khảo chi tiết tại Phụ lục 6.2.

3.4 Thị trường chứng khoán đại chúng dành cho SMEs và doanh nghiệp khởi nghiệp

Trong tương lai, để có thể thúc đẩy hoạt động tài chính và thoái vốn khỏi doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, Chính phủ cần nghiên cứu khả năng xây dựng thị trường chứng khoán dành riêng cho các DNNVV. Mô hình tiêu biểu nhất trong lĩnh vực này là thị trường chứng khoán dành cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo của Hàn Quốc mang tên KONEX. Một ví dụ khác là thị trường tiền IPO do Sở giao dịch chứng khoán Luân Đôn tổ chức dành cho hoạt động giao dịch vốn chủ sở hữu của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo (AIM). Đây là những ví dụ điển hình của các thị trường tài chính đã phát triển với mức độ minh bạch cao và thông tin về doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo được công khai.

Tuy nhiên, chúng ta cũng cần lưu ý rằng mô hình này có thể không phù hợp với Việt Nam ở thời điểm hiện tại. Do mức độ tinh vi của các nhà đầu tư chưa cao nên khi doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo được niêm yết, khó có thể đưa ra được mức định giá chính xác và được chấp nhận. Số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp đủ điều kiện tiếp nhận đầu tư cũng có thể chưa đủ lớn để đảm bảo thị trường hoạt động năng động.

Xây dựng một thị trường huy động vốn từ cộng đồng theo vốn chủ ở hữu và thị trường đầu tư mạo hiểm năng động trước khi xây dựng một thị trường vốn chủ sở hữu đại chúng là lựa chọn phù hợp hơn. Khi đó, thông tin về doanh nghiệp và định giá sẽ được công khai nhiều hơn. Các nhà đầu tư phổ thông cũng quen với hoạt động đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và sẽ tự tin khi tham gia đầu tư vào nhóm những doanh nghiệp này.

Tham khảo chi tiết tại Phụ lục 6.7.

3.5 Phối hợp các công cụ khác nhau

Để đảm bảo hoạt động tài trợ khởi nghiệp tạo ra tác động và đạt hiệu quả cao hơn, Chính phủ có thể thiết kế các gói kết hợp một số công cụ khác nhau - như kết hợp tài trợ không hoàn lại và vốn cổ phần, tài trợ không hoàn lại và vốn vay, nợ vay có thể chuyển đổi (thành vốn chủ sở hữu) hoặc cho phép chuyển đổi nợ vay thành vốn tài trợ không hoàn lại khi dự án thất bại.

Một ví dụ về phương pháp phối hợp là việc kết hợp vốn tài trợ không hoàn lại với hoạt động mua sắm công, trong đó, Chính phủ cấp vốn tài trợ cho nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp khác nhau trong giai đoạn đầu và để các doanh nghiệp xây dựng sản phẩm mẫu (giai đoạn thẩm định), sau đó chọn mua giải pháp tốt nhất. Bằng việc kết hợp ngân sách tài trợ và ngân sách mua sắm công, Chính phủ có thể giải quyết được phần nào vấn đề hạn chế ngân sách.

Bên cạnh việc Chính phủ tận dụng tối đa việc phối kết hợp các công cụ, thì các định chế của khu vực tư nhân có thể xem xét kết hợp các công cụ khác nhau để nâng cao khả năng tài trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Ví dụ, doanh nghiệp có thể: đầu tư vào vốn chủ sở hữu trên cơ sở chia sẻ doanh thu; đầu tư vốn vay cùng với vốn chủ sở hữu; đầu tư vào vốn chủ sở hữu với mua sản phẩm; đầu tư vào vốn chủ sở hữu trong giai đoạn đầu và sau đó mua bán, sáp nhập ở giai đoạn sau. Bằng cách này, doanh nghiệp có thể thu về các khoản lợi nhuận bổ sung trong suốt chu kỳ phát triển khi đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp.

Những hình thức kết hợp này có thể giúp doanh nghiệp khởi nghiệp tận dụng được ưu điểm của các hình thức hỗ trợ khác nhau trong các giai đoạn phát triển và hoàn cảnh khác nhau. Việc phát huy các công cụ khác cũng có thể khuyến khích đáng kể sự hợp tác và quan hệ đối tác giữa các bên liên quan trong hệ sinh thái.

Tham khảo chi tiết tại Phụ lục 8.

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH KHI TÌM HIỂU CÁC MÔ HÌNH MỚI:

Huy động vốn từ cộng đồng theo vốn chủ sở hữu

- ✓ Cập nhật khung pháp lý cho phép thành lập các nền tảng huy động vốn từ cộng đồng theo vốn chủ sở hữu
- ✓ Sửa đổi quy định về khái niệm "công ty đại chúng" để tạo điều kiện niêm yết doanh nghiệp khởi nghiệp trên các nền tảng huy động vốn từ cộng đồng theo vốn chủ sở hữu
- ✓ Có các hình thức ưu đãi thuế cho nhà đầu tư tham gia vào nền tảng và cho bản thân nền tảng

Cho vay ngang hàng

- ✓ Cập nhật khung pháp lý cho phép thành lập nền tảng cho vay ngang hàng doanh nghiệp với doanh nghiệp
- ✓ Có biện pháp ưu đãi thuế cho những người tham gia vào nền tảng và bản thân nền tảng

Quỹ đầu tư nhà nước và quỹ đối ứng

- ✓ Sửa đổi khung pháp lý hiện hành cho phép các quỹ của chính phủ đầu tư vào quỹ khác
- ✓ Sửa đổi quy định của pháp luật để các cán bộ quản lý quỹ của chính phủ không bị quy trách nhiệm khi doanh nghiệp khởi nghiệp được đầu tư không thành công
- ✓ Có biện pháp ưu đãi tích cực đối với các quỹ đầu tư mạo hiểm tư nhân mà nhà nước có góp vốn đối ứng hoặc đầu tư

Thị trường vốn chủ sở hữu đại chúng cho doanh nghiệp khởi nghiệp

- ✓ Sửa đổi khung pháp lý hiện hành cho phép thành lập thị trường vốn chủ sở hữu đại chúng cho các doanh nghiệp khởi nghiệp
- ✓ Nhưng chỉ thiết lập thị trường khi thị trường đầu tư mạo hiểm tư nhân và thị trường huy động vốn từ cộng đồng theo vốn chủ sở hữu đã phát triển

Các công cụ phối hợp

Xem xét khả năng kết hợp các công cụ hỗ trợ như vốn tài trợ và vốn vay, vốn vay và vốn chủ sở hữu để doanh nghiệp khởi nghiệp nhận được gói hỗ trợ tài chính hoàn chỉnh hơn, giảm rủi ro đầu tư

Tài liệu tham khảo

- Acs, Z. J., & Szerb, L. (2007). Khởi nghiệp, tăng trưởng kinh tế và chính sách công. *Kinh tế học doanh nghiệp nhỏ*, 28(2-3), 109-122. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9012-3>
- Audretsch, D. B. (2004). Duy trì đổi mới sáng tạo và tăng trưởng: Hỗ trợ của chính sách công cho hoạt động khởi nghiệp. *Công nghiệp và đổi mới sáng tạo*, 11(3), 167-191. <https://doi.org/10.1080/1366271042000265366>
- Carree, M. A., & Thurik, A. R. (2003). Tác động của khởi nghiệp tới tăng trưởng kinh tế. *Sổ tay nghiên cứu khởi nghiệp* (tr. 437-471).
- Citiscoppe. (2014). Đổi mới sáng tạo tại các đô thị: Chính sách mua sắm hợp lý. Tham khảo 23/11/2017, tại <http://www.governing.com/news/headlines/cities-can-promote-innovation-procurement.html>
- Decker, R., Haltiwanger, J., Jarmin, R., & Miranda, J. (2014). Vai trò của khởi nghiệp trong việc tạo việc làm và động lực kinh tế. *Tạp chí Góc nhìn kinh tế*, 28(3), 3-24. <https://doi.org/10.1257/jep.28.3.3>
- Erken, H., Donselaar, P., & Thurik, R. (2016). Năng suất tổng hòa các yếu tố và khởi nghiệp. *Tạp chí Chuyển giao Công nghệ*, tr. 1-29. <https://doi.org/10.1007/s10961-016-9504-5>
- Geibel, R. C., & Manickam, M. (2016). Hệ sinh thái khởi nghiệp tại Đức và Hoa Kỳ. *Tạp chí Kinh doanh (GBR), Tập 4 Kỳ 3* (tháng 6), 66-71. <https://doi.org/10.5176/2251-2039>
- Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., & Miranda, J. (2013). Ai tạo ra việc làm: doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp non trẻ. *Đánh giá Kinh tế và Chỉ số*, 95(2), 347-361. https://doi.org/10.1162/REST_a_00288
- Holstein, A. (2015a). Hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ tại Pittsburgh: Tác động kinh tế và nghiên cứu điển hình. *Hội nghị nghiên cứu kinh doanh quốc tế lần thứ 31*, (tháng 7), 1-15.
- Holstein, A. (2015b). Hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ tại Pittsburgh: Tác động kinh tế và nghiên cứu điển hình. *Hội nghị nghiên cứu kinh doanh quốc tế lần thứ 31*, (tháng 7), 1-15. Truy cập tại <https://wbiworldconpro.com/uploads/canada-conference-2015/economics/1436949001.pdf>
- iBusinessAngel. (2012). Khi nào nhà đầu tư thiên thần nên đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp? Truy cập tại <http://www.ibusinessangel.com/2012/07/how-soon-should-business-angels-get-involved-with-startup-businesses/>
- IPP Vietnam. (n.d.). Chúng ta là ai. Truy cập ngày 20/3/2018, from <http://ipp.vn/en/about/>
- Kane, T. (2010a). *Tầm quan trọng của doanh nghiệp khởi nghiệp trong tạo và mất việc làm. Tuyển tập nghiên cứu của Quỹ Kauffman: Thành lập doanh nghiệp và tăng trưởng kinh tế.* <https://doi.org/10.2139/ssrn.1646934>
- Kane, T. (2010b). *Tầm quan trọng của doanh nghiệp khởi nghiệp trong tạo và mất việc làm. Tuyển tập nghiên cứu của Quỹ Kauffman: Thành lập doanh nghiệp và tăng trưởng kinh tế.* <https://doi.org/10.2139/ssrn.1646934>

Klepper, S. (2016). *Chủ nghĩa tư bản thực nghiệm: Kinh tế học vi phân về các ngành công nghệ cao của Hoa Kỳ*

Klingler-Vidra, R. (2014). Xây dựng thị trường đầu tư mạo hiểm tại Việt Nam: Sự lan tỏa của chiến lược thị trường tân tự do tới quốc gia xã hội chủ nghĩa. *Tạp chí nghiên cứu châu Á*, 38(4), 582-600. <https://doi.org/10.1080/10357823.2014.958054>

Kotsch, C. (2017). *Nhân tố nào quyết định sự thành bại của doanh nghiệp khởi nghiệp. Phân tích hệ sinh thái khởi nghiệp tại Hungary, Đức và Hoa Kỳ (ấn bản lần 1)*. Hamburg: Diplomica Verlag.

Lester, J. (2017a). Biện pháp can thiệp chính sách ưu tiên doanh nghiệp nhỏ: Cơ sở, kết quả và khuyến nghị. *Báo cáo nghiên cứu SPP*, 10(11), 55. Truy cập tại <https://www.policyschool.ca/wp-content/uploads/2017/05/Small-Business-Lester.pdf>

Lester, J. (2017b). Biện pháp can thiệp chính sách ưu tiên doanh nghiệp nhỏ: Cơ sở, kết quả và khuyến nghị. *Báo cáo nghiên cứu SPP*, 10(11), 55.

Ly, N. (2015). Đầu tư mạo hiểm ở Việt Nam: Những khó khăn, tiềm năng và giải pháp phát triển. Truy cập tại <http://nistpass.gov.vn/tin-chien-luoc-chinh-sach/1313-dau-tu-mao-hiem-o-viet-nam-nhung-kho-khan-tiem-nang-va-giai-phap-phat-trien.html>

Michael, S. C., & Pearce, J. A. (2009). Nhu cầu đổi mới sáng tạo là cơ sở để chính phủ đầu tư vào khởi nghiệp. *Tạp chí khởi nghiệp và phát triển khu vực*, 21(3), 285-302. <https://doi.org/10.1080/08985620802279999>

OECD. (2015). *Cách tiếp cận mới trong hoạt động tài trợ khởi nghiệp và DNNVV: Mở rộng các công cụ*. Truy cập tại <https://www.oecd.org/cfe/smes/New-Approaches-SME-full-report.pdf>

Orazem, G., Mallory, G., Schlueter, M., & Werfel, D. (2017). Tại sao doanh nghiệp khởi nghiệp không tham gia đấu thầu mua sắm chính phủ. 21/1/2018, truy cập tại <https://www.bcg.com/publications/2017/public-sector-agency-transformation-why-startups-dont-bid-government-contracts.aspx>

Praag, M., Wit, G., & Bosma, N. (2005a). Khó khăn vốn ban đầu ảnh hưởng tới hiệu quả đầu tư. *Tạp chí Quỹ đầu tư công ty tư nhân*, 9(Winter 2005), 36-44. <https://doi.org/10.3905/jpe.2005.605369>

Praag, M., Wit, G., & Bosma, N. (2005b). Khó khăn vốn ban đầu ảnh hưởng tới hiệu quả đầu tư. *Tạp chí Quỹ đầu tư công ty tư nhân*, 9(Winter 2005), 36-44. <https://doi.org/10.3905/jpe.2005.605369>

Smith, W., & Chimucheka, T. (2014). Khởi nghiệp, tăng trưởng kinh tế và lý thuyết về khởi nghiệp. *Tạp chí khoa học xã hội Địa Trung Hải*, 5(14), 2039-9340. <https://doi.org/10.5901/mjss.2014.v5n14p160>

Thiel, P. A., & Masters, B. (2014). *Từ không tới một: một vài ghi chép về doanh nghiệp khởi nghiệp hay cách xây dựng tương lai*. New York: Crown Publishing Group. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>

Topica Founder Institute. (2017). *Đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp năm 2016*. Truy cập tại <https://vebimo.wordpress.com/2017/04/04/topica-founder-institute-investment-in-startup-business-2016/>

Topica Founder Institute. (2018). *Khởi nghiệp Việt Nam 2017*. Tại địa chỉ <https://www.slideshare.net/topicafounderinstitute/vietnam-startup-deals-insight-2017-87618940>

Wong, P. K., Ho, Y. P., & Autio, E. (2005). Khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo và tăng trưởng kinh tế: Bằng chứng từ dữ liệu GEM. *Kinh tế học doanh nghiệp nhỏ*, 24(3), 335-350. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-2000->

PHỤ LỤC

1. Tài liệu và phương pháp

Báo cáo này sử dụng nhiều phương pháp luận khác nhau để nghiên cứu điển hình IPP2 và các mô hình tài chính cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo khác trên thế giới, bao gồm phương pháp tổng hợp nghiên cứu dữ liệu có sẵn, điều tra khảo sát bằng điện thoại và thư điện tử, phỏng vấn mở, quan sát trực tiếp, hội thảo nhóm tập trung và lấy ý kiến chuyên gia.

1.1 Phục vụ việc phân tích nghiên cứu điển hình IPP2

Trên cơ sở các mục tiêu nghiên cứu nêu trên, hoạt động đánh giá về IPP2 được thực hiện theo phương pháp định tính. Phương pháp tiếp cận này được lựa chọn dựa trên sự phù hợp với hoạt động nghiên cứu các trường hợp điển hình. Dữ liệu được thu thập từ các nguồn thứ cấp (tài liệu công khai) và nguồn sơ cấp thông qua các cuộc phỏng vấn chuyên sâu, điều tra khảo sát, quan sát và hội thảo chuyên đề. Công tác thu thập dữ liệu được chia thành nhiều giai đoạn.

Quan sát

- Việc quan sát được thực hiện trước khi triển khai IPP2, với sự tham gia của một thành viên của nhóm nghiên cứu vào hoạt động xây dựng dự thảo Chương trình.
- Từ giai đoạn triển khai, trong vòng 8 tháng đầu, hai trong số các thành viên nhóm nghiên cứu đã tham gia chương trình ToT1: (i) được đào tạo tập huấn tăng cường trong hai tháng đầu tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh; (ii) tham gia với vai trò trợ giảng cho khóa Bootcamp tập huấn một tuần cho các đơn vị thụ hưởng đợt tài trợ đầu tiên của IPP2 (doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và các tổ chức phát triển hệ sinh thái) tại Hà Nội và; (iii) trở thành huấn luyện viên đổi mới sáng tạo cho các doanh nghiệp khởi nghiệp của IPP2 trong 6 tháng tiếp theo.
- Khoảng 6 tháng sau khi ToT1 kết thúc, ToT2 bắt đầu được triển khai. ToT2 là chương trình đào tạo, tập huấn dành cho đối tượng là giảng viên các trường đại học và cơ sở giáo dục của Việt Nam. Một thành viên nhóm nghiên cứu sau khi tham gia ToT1 đã tham gia trợ giảng cho ToT2.
- Một thành viên nhóm nghiên cứu sau khi tham gia ToT1, đã tham gia khóa đào tạo 2 tuần tại Singapore và Phần Lan vào tháng 12 năm 2017 với chủ đề cơ chế tài chính cho khởi nghiệp và hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo.
- Thông qua những hoạt động quan sát này, các chuyên gia nghiên cứu trực tiếp tham gia đã có thể hiểu sơ bộ bối cảnh của hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo cũng như cấu trúc, mục tiêu, thiết kế và tác động của IPP2. Điều này giúp các chuyên gia nghiên cứu có thể xác định tốt hơn các đối tượng cần phỏng vấn và nội dung phỏng vấn trong giai đoạn thu thập dữ liệu tiếp theo.

Điều tra khảo sát

- Nhóm nghiên cứu thu thập dữ liệu thứ cấp từ việc tiếp cận kết quả điều tra của IPP2 về tác động của Chương trình đối với các đối tượng thụ hưởng. Cuộc điều tra này được thực hiện qua thư điện tử gửi tới 85 đối tượng gồm các cá nhân và đại diện tổ chức được IPP2 tài trợ, bao gồm 42 học viên của ToT1 và ToT2, 20 doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và 21 tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo. Các chủ đề điều tra tập trung vào hai lĩnh vực: sự phù hợp của IPP2 trong việc đáp ứng nhu cầu của các đối tượng thụ hưởng; tác động từ hỗ trợ của IPP2 đối với khả năng sáng tạo và năng lực đổi mới sáng tạo của các đối tượng thụ hưởng ở cấp độ cá nhân, tổ chức và hệ sinh thái.
- Nhóm nghiên cứu cũng tiến hành một khảo sát độc lập qua điện thoại về hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo được IPP2 tài trợ trong vòng tài trợ thứ nhất và thứ hai. Đối tượng tham gia là các thành viên sáng lập của doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Các câu hỏi điều tra gồm liệu các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của họ còn tồn tại hay đã dừng hoạt động, có thể xuất khẩu sản phẩm dịch vụ hay chưa; đã thu hút được nguồn vốn đầu tư tiếp theo không và từ nguồn nào.

Phỏng vấn chuyên sâu

- Trong quá trình thực hiện điều tra qua điện thoại, nhóm nghiên cứu cũng đưa ra các câu hỏi định tính chuyên sâu nhằm thăm dò ý kiến các thành viên sáng lập của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo về điểm mạnh và điểm yếu của IPP2 cũng như tác động của Chương trình đối với khả năng phát triển bản thân và hoạt động kinh doanh. Các cuộc phỏng vấn được thực hiện dưới hình thức mở. Có 15 thành viên sáng lập các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo đã tham gia trả lời phỏng vấn.
- Các cuộc phỏng vấn trực tiếp và qua điện thoại cũng được thực hiện với Giám đốc Chương trình và cán bộ dự án của IPP2.
- Toàn bộ nội dung các cuộc phỏng vấn đã được ghi lại bằng văn bản.

Hội thảo chuyên đề

- Từ tháng 9/2017 đến tháng 3/2018, IPP2 đã tổ chức hai buổi tọa đàm với nhiều đối tượng khác nhau và hai hội thảo chuyên đề với nhóm nhỏ gồm các tổ chức cung cấp tài chính cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (cơ quan chính phủ, ngân hàng và các quỹ đầu tư mạo hiểm) để hiểu rõ thực tiễn hỗ trợ tài chính cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo hiện nay của các đơn vị này và quan điểm của họ về IPP2 cũng như thảo luận các giải pháp có thể triển khai để xử lý các thách thức và mục tiêu của các đơn vị này. Các hội thảo chuyên đề này giúp thành viên nhóm nghiên cứu hiểu rõ hơn quan điểm của các bên liên quan trong hệ sinh thái, đặc biệt là các đơn vị tài trợ khởi nghiệp..

Phương pháp luận này được thực hiện theo trình tự sau: (i) hoạt động quan sát được thực hiện trước trong quá trình triển khai IPP2 cũng như trong quá trình soạn thảo báo cáo này; (ii) cuộc điều tra đầu tiên được IPP2 thực hiện qua thư điện tử vào cuối năm 2017; (iii) cuộc điều tra thứ hai qua điện thoại cùng với các cuộc phỏng vấn chuyên sâu được nhóm nghiên cứu thực hiện từ tháng 1 đến tháng 3 năm 2018; (iv) các buổi hội thảo chuyên đề được tổ chức vào tháng 2 và tháng 4 năm 2018.

Trong báo cáo này, IPP2 được phân tích theo bộ tiêu chí phổ biến áp dụng với các dự án ODA - tiêu chí đánh giá dự án của Ủy ban Hỗ trợ Phát triển (DAC) thuộc Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD), bao gồm mức độ phù hợp, hiệu suất, hiệu quả, tác động và tính bền vững. Ngoài ra, do báo cáo này chú trọng vào các mô hình tài trợ khởi nghiệp sáng tạo nên các tiêu chí sẽ tập trung áp dụng cho các doanh nghiệp khởi nghiệp hơn là các đối tượng thụ hưởng khác của IPP2.

Tiêu chí đánh giá
<p><i>Mức độ phù hợp:</i> Mức độ phù hợp của các mục tiêu của một dự án hoặc biện pháp can thiệp phục vụ phát triển gắn liền với nhu cầu của các đối tượng thụ hưởng, nhu cầu của quốc gia và chính sách của các đối tác và nhà tài trợ.</p>
<p><i>Hiệu quả:</i> Mức độ hoàn thành hoặc dự kiến sẽ hoàn thành các mục tiêu của dự án hoặc biện pháp can thiệp phát triển, xét trên tầm quan trọng tương đối của các mục tiêu này.</p>
<p><i>Hiệu suất:</i> Đo lường mức độ tiết kiệm khi chuyển hóa các nguồn lực/đầu vào (vốn, chuyên môn, thời gian...) thành kết quả.</p>
<p><i>Tác động:</i> Ảnh hưởng dài hạn tích cực và tiêu cực, chính và phụ của một biện pháp can thiệp phát triển một cách trực tiếp hoặc gián tiếp, được hay không được dự kiến trước.</p>
<p><i>Tính bền vững:</i> Những lợi ích của biện pháp can thiệp phát triển tiếp tục được tạo ra sau khi hoạt động hỗ trợ phát triển chính đã kết thúc. Xác suất lợi ích dài hạn. Khả năng chống chịu rủi ro của dòng lợi ích thuần theo thời gian.</p>

Hình 1) Các tiêu chí chọn lọc trên cơ sở các tiêu chí đánh giá dự án ODA

Đối với IPP2 trong bối cảnh của Việt Nam, các tiêu chí này mang ý nghĩa cụ thể sau:

- *Mức độ phù hợp:* Hỗ trợ của IPP2 có đáp ứng được nhu cầu của các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và hoạt động phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Việt Nam hay không.
- *Hiệu quả:* Hoạt động phát triển các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo được IPP2 hỗ trợ có phù hợp với các mục tiêu của Chương trình hay không.
- *Hiệu năng:* Mức độ tiết kiệm của IPP2 trên chi phí, thời gian, chuyên môn.
- *Tác động:* Mức độ ảnh hưởng ngắn hạn và dài hạn mà IPP2 tạo ra đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo.
- *Tính bền vững:* Lợi ích mà IPP2 tạo ra có tiếp tục được duy trì sau khi hoạt động hỗ trợ chấm dứt; nêu những lợi ích tiềm năng dài hạn.

1.2 Phục vụ phân tích các mô hình tài trợ khởi nghiệp sáng tạo khác trên thế giới

Để có thể phân tích các mô hình tài trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trên thế giới, chủ yếu sử dụng phương pháp nghiên cứu tổng hợp tài liệu có sẵn. Ngoài ra, các thành viên nhóm nghiên cứu cũng tham khảo ý kiến chuyên gia. Nhóm nghiên cứu cũng tận dụng các buổi hội thảo chuyên đề nhằm tham khảo ý kiến của các bên liên quan, đặc biệt từ khu vực công (SMEDF, NATIF) về hiện trạng, bối cảnh của một số mô hình tài trợ tại Việt Nam.

2. Các tiêu chí của DAC khi đánh giá hỗ trợ phát triển

Mức độ phù hợp

Mức độ phù hợp của hoạt động hỗ trợ đối với các ưu tiên và chính sách của nhóm đối tượng, đối tượng tiếp nhận và nhà tài trợ.

Khi đánh giá mức độ phù hợp của một chương trình hay dự án, cần xem xét câu hỏi sau:

- Các mục tiêu của chương trình còn phù hợp trong phạm vi nào?
- Các hoạt động và đầu ra của chương trình có nhất quán với mục tiêu tổng thể và các mục tiêu cụ thể của chương trình hay không?
- Các hoạt động và đầu ra của chương trình có nhất quán với tác động và hiệu ứng dự kiến hay không?

Hiệu quả

Đo lường phạm vi một hoạt động hỗ trợ đạt được mục tiêu đã đề ra.

Khi đánh giá hiệu quả của một chương trình hoặc dự án, cần xem xét câu hỏi sau:

- Mức độ đạt được/có thể đạt được các mục tiêu?
- Những nhân tố chính nào tác động đến việc đạt được hay không đạt được các mục tiêu này?

Hiệu suất

Hiệu suất đo lường kết quả đầu ra - mang tính định tính và định lượng - trong mối tương quan với các yếu tố đầu vào.

Khi đánh giá hiệu suất của một chương trình hoặc dự án, cần xem xét câu hỏi sau:

- Các hoạt động có giúp tiết kiệm chi phí hay không?
- Mục tiêu có đạt được đúng thời gian hay không?

Chương trình hoặc dự án có được triển khai một cách hiệu quả nhất so với các phương án thay thế khác hay không?

Tác động

Những thay đổi tích cực và tiêu cực mà một hoạt động can thiệp phát triển tạo ra, trực tiếp hay gián tiếp, có chủ đích hay không có chủ đích. Tiêu chí này liên quan đến những tác động và hiệu ứng chính mà hoạt động tạo ra đối với các chỉ số xã hội, kinh tế, môi trường và sự phát triển ở trong nước. Việc xem xét đánh giá cần xét tới các kết quả có chủ đích và không chủ đích và phải bao gồm các tác động tích cực và tiêu cực của các yếu tố ngoại tác như thay đổi điều kiện thương mại và điều kiện tài chính.

Khi đánh giá tác động của một chương trình hoặc dự án, chúng ta cần xem xét câu hỏi sau:

- Hệ quả của chương trình hoặc dự án là gì?
- Hoạt động đã tạo ra sự khác biệt thực sự nào đối với đối tượng thụ hưởng?
- Đối tượng chịu ảnh hưởng gồm bao nhiêu người?

Tính bền vững

Tính bền vững liên quan đến việc đo lường nhằm xác định lợi ích của một hoạt động có khả năng tiếp tục được duy trì sau khi hết nguồn vốn tài trợ không. Dự án cần đảm bảo tính bền vững về cả môi trường và tài chính.

Khi đánh giá tính bền vững của một chương trình hoặc dự án, cần xem xét câu hỏi sau:

- Những lợi ích của chương trình hoặc dự án sẽ kéo dài tới phạm vi nào sau khi hết vốn tài trợ?
- Những nhân tố chính nào ảnh hưởng tới việc đảm bảo hay không đảm bảo tính bền vững của dự án hoặc chương trình đó?

Nguồn:

Các nguyên tắc của DAC trong đánh giá hỗ trợ phát triển, OECD (1991), Thuật ngữ sử dụng trong đánh giá, 'Phương pháp và quy trình đánh giá hỗ trợ', OECD (1986), và Thuật ngữ chính trong đánh giá và quản lý theo kết quả, OECD (2000).

3. Vốn tài trợ không hoàn lại

Vốn tài trợ không hoàn lại là “tiền miễn phí”, nghĩa là bên nhận không có nghĩa vụ phải hoàn lại hay chia sẻ doanh thu trong tương lai. Đây là khoản vốn Chính phủ thường cấp cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong giai đoạn chứng minh ý tưởng hoặc giai đoạn tài trợ tiền hạt giống. Cơ sở của việc cấp vốn tài trợ không hoàn lại là các doanh nghiệp khởi nghiệp trong những giai đoạn này thường có mức rủi ro rất cao nên không hấp dẫn với các nhà đầu tư tư nhân, và do đó, khó có khả năng thu hút đầu tư. Thông qua việc cấp vốn tài trợ không hoàn lại, Chính phủ giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo duy trì hoạt động qua giai đoạn định hình và thời kỳ dễ đổ vỡ (thung lũng chết), hỗ trợ các doanh nghiệp này tới thời điểm có khả năng thu hút nguồn vốn đầu tư từ khu vực tư nhân. Đối với những ngành công nghệ cao, vốn tài trợ không hoàn lại thường được cấp cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo để phát triển công nghệ hoặc sản phẩm mẫu.

3.1 Điển hình trên thế giới

Phần Lan

Cơ quan Hỗ trợ Doanh nghiệp Phần Lan (sáp nhập giữa Tekes và Finpro năm 2018) điều hành nhiều chương trình khác nhau trong hoạt động tài trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo dành cho các doanh nghiệp Phần Lan đáp ứng một số tiêu chí nhất định (thời gian hoạt động dưới 5 năm, có ý tưởng tiềm năng cao và có đội ngũ nhiều hứa hẹn, thể hiện nhiệt huyết khám phá thị trường toàn cầu). Những chương trình cụ thể hướng tới đối tượng doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo gồm²¹:

Chương trình Tempo tập trung vào giai đoạn chứng minh ý tưởng để các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tìm hiểu nhu cầu và thu thập phản hồi từ những khách hàng tiềm năng và phát triển sản phẩm mẫu. Mức tài trợ tối đa là €50.000 chiếm tối đa 75% chi phí của dự án. Khi có quyết định tài trợ, 70% vốn tài trợ sẽ được ứng trước và phần còn lại sẽ được thanh toán trên cơ sở chi phí doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo báo cáo.

21 <https://www.businessfinland.fi/en/for-finnish-customers/services/funding/startup/in-brief/>

Chương trình doanh nghiệp sáng tạo mới thành lập hướng tới các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo đang tăng trưởng (sau giai đoạn chứng minh ý tưởng, trong giai đoạn thu hút khách hàng và tăng trưởng) hoạt động dưới 5 năm, thuộc nhóm doanh nghiệp nhỏ, độc lập (số lao động tối đa 50 người, doanh thu hàng năm tối đa €10 triệu hoặc cân đối kế toán quyết toán tối đa €10 triệu) và có ý định mở rộng ra toàn cầu. Tài trợ tối đa €1,25 triệu, trong đó tối đa €500.000 vốn tài trợ không hoàn lại và €700.000 vốn vay. Cơ quan Hỗ trợ Doanh nghiệp Phần Lan tài trợ 75% chi phí hợp lệ của dự án. Vốn được cấp theo 3 giai đoạn và theo các mốc dự án.

Chương trình vốn tài trợ nghiên cứu, phát triển và thí điểm dành cho những doanh nghiệp đã kiểm nghiệm mức độ phù hợp của ý tưởng sản phẩm, dịch vụ và có mục tiêu mở rộng thị trường xuất khẩu. Mục tiêu là hỗ trợ doanh nghiệp phát triển sản phẩm, dịch vụ, phương pháp sản xuất và mô hình kinh doanh (giai đoạn thu hút khách hàng, giai đoạn phát triển). Đối với doanh nghiệp phát triển công nghệ và tri thức mới, vốn tài trợ được cấp dưới dạng không hoàn lại. Mức tài trợ tối đa không được quy định cụ thể mà theo nhu cầu của dự án.

Chương trình Explorer cấp vốn tài trợ không hoàn lại cho các DNNVV và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo để mua thông tin mới và các dịch vụ chuyên gia nhằm hỗ trợ tăng trưởng trên thị trường quốc tế. Mức tài trợ tối đa là €5.000–10.000, cho 50% tổng chi phí dịch vụ chuyên gia, bao gồm những dịch vụ như kế hoạch và chiến lược vươn ra thị trường quốc tế, điều tra khảo sát cơ hội kinh doanh, điều tra khảo sát và phân tích thị trường và trước khi xây dựng ý tưởng.

Into hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo mua các dịch vụ mở rộng thị trường quốc tế nhưng tập trung cho dịch vụ liên quan đến công nghệ và nghiên cứu như chuẩn bị chiến lược sở hữu trí tuệ, khai thác kết quả nghiên cứu, sử dụng ngân hàng dữ liệu, chi phí văn phòng và phòng thí nghiệm, đào tạo nâng cao về đổi mới sáng tạo. Mức tài trợ tối đa là €200.000 và tối thiểu là €15.000. Hình thức thanh toán là hoàn chi theo báo cáo chi phí.

Phiếu bảo chi đổi mới sáng tạo là vốn tài trợ không hoàn lại để mua các dịch vụ đổi mới sáng tạo như chiến lược phát triển sản phẩm và dịch vụ, lập kế hoạch dự án đổi mới sáng tạo, dịch vụ đo lường và thử nghiệm liên quan đến đổi mới sáng tạo và khai thác các kết quả nghiên cứu. Đối với mỗi nhà thầu, khoản vốn tài trợ không hoàn lại sẽ không vượt quá €5.000 + thuế giá trị gia tăng (VAT). Phiếu bảo chi có thể sử dụng để mua các dịch vụ từ tối đa hai nhà cung cấp dịch vụ.

Tài trợ tham dự hội chợ thương mại cấp cho nhóm gồm tối thiểu 4 DNNVV tham gia các hội chợ thương mại lớn thuộc ngành ở nước ngoài. Tài trợ 50% chi phí và tối đa €30.000 mỗi hội chợ.

Singapore

Vốn tài trợ không hoàn lại của Singapore dành cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo nằm trong khuôn khổ của StartupSG, nền tảng giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tìm kiếm tất cả các cơ chế tài trợ của chính phủ, từ vốn tài trợ không hoàn lại cho tới vốn vay và vốn chủ sở hữu. Về vốn tài trợ không hoàn lại, có hai chương trình lớn gồm:

Chương trình StartupSG Founder cấp vốn tài trợ và tư vấn cho các sáng lập viên khởi nghiệp sáng tạo lần đầu. SPRING là tổ chức chính triển khai chương trình này. SPRING chi đối ứng 3 đô la Singapore cho mỗi đô la mà chủ doanh nghiệp huy động được. Một số quy

định bao gồm thành viên sáng lập cần sở hữu trên 30% doanh nghiệp và làm việc toàn thời gian trong doanh nghiệp. Tối thiểu 51% cổ phần của doanh nghiệp thuộc sở hữu trong nước và có thời gian thành lập không quá 6 tháng tính tới thời điểm nộp hồ sơ xin tài trợ. Các tiêu chí tài trợ bao gồm có ý tưởng kinh doanh sáng tạo, mô hình kinh doanh khả thi, có thị trường tiềm năng và năng lực quản lý của thành viên sáng lập. SPRING sử dụng các tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo bên ngoài đã được cơ quan này chứng nhận để hỗ trợ công tác sàng lọc và lựa chọn doanh nghiệp khởi nghiệp tiềm năng được tài trợ.

StartupSG Tech cung cấp vốn tài trợ giai đoạn đầu để thương mại hóa ý tưởng công nghệ. Từ tháng 8 năm 2017, khoản tài trợ này được cấp theo mốc dự án (tức tiền tài trợ sẽ được chuyển dần cho ứng viên thành công khi đạt mốc nào đó) thay vì theo cách hoàn chi phí như trước đây. Có 2 loại hình tài trợ: Chứng minh ý tưởng (POC) và Chứng minh giá trị (POV), với mức tối đa lần lượt là 250.000 và 500.000 đô la Singapore. Đối với vốn tài trợ POV, các doanh nghiệp khởi nghiệp cần chứng minh sự quan tâm của nhiều đối tượng khách hàng. Khoản tài trợ này bao gồm một phần nhỏ vốn chủ sở hữu mà SPRING có thể kích hoạt để sở hữu cổ phần của doanh nghiệp.

3.2 Tại Việt Nam

Vốn tài trợ không hoàn lại ở Việt Nam luôn dành cho các doanh nghiệp và DNNVV trong lĩnh vực công nghệ. Có rất ít chương trình tài trợ dành cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và hệ sinh thái khởi nghiệp.

Quỹ Đổi mới công nghệ quốc gia (NATIF) ra đời năm 2011 nhằm hỗ trợ phát triển bền vững các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo (bao gồm nhưng không giới hạn các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo). Vốn tài trợ của NATIF chủ yếu được cấp dưới hình thức vốn tài trợ không hoàn lại cho các dự án NC&PT, chuyển giao công nghệ, đổi mới và nâng cấp công nghệ.

Đề án 844 tài trợ cho các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo như vườn ươm, chương trình tăng tốc... để phát triển năng lực, tổ chức đào tạo, tập huấn và hoạt động tư vấn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Tuy nhiên, Đề án 844 chưa được phép cấp vốn tài trợ trực tiếp cho các doanh nghiệp khởi nghiệp.

Speed Up là chương trình tài trợ của Sở KH&CN thành phố Hồ Chí Minh ra đời năm 2017 trên cơ sở nội dung của Đề án 844 nhằm tài trợ tối đa 2 tỷ đồng (khoảng 100.000 USD) cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tiến hành nhiều hoạt động khác nhau như nghiên cứu và phát triển, xây dựng sản phẩm mẫu, thương mại hóa, đào tạo về tiếp thị, và thuê tuyển chuyên gia. Năm 2017, Chương trình đã hỗ trợ 14 doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo²². Về cơ chế, Sở KH&CN tài trợ gián tiếp cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thông qua các vườn ươm và chương trình tăng tốc.

IPP2 là chương trình duy nhất của Chính phủ hiện nay có thể tài trợ trực tiếp cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, đặc biệt là doanh nghiệp trong giai đoạn chứng minh ý tưởng.

²² <http://khoinghiepsangtao.vn/tin-tuc/speedup-dau-an-dot-pha-cua-so-khcn-tp-hcm-cung-cong-dong-khoi-nghiep/>

3.3 Tổng kết

- Vốn tài trợ không hoàn lại cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo luôn được các chương trình chia theo giai đoạn phát triển và việc sử dụng vốn của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Các khoản vốn tài trợ nhỏ thường do Chính phủ cấp cho các dự án được chọn lọc ở giai đoạn chứng minh ý tưởng để phục vụ mục đích thẩm định trên thị trường, các khoản tài trợ lớn hơn thường cấp để doanh nghiệp phát triển sản phẩm mẫu nhằm đạt được Sản phẩm Khả thi Tối thiểu (MVP) và vốn tài trợ bổ sung thường được cấp ở giai đoạn sau để thúc đẩy, mua sắm thiết bị và mở rộng.
- Một số chương trình đặc biệt nhằm mục đích cấp vốn trực tiếp cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tiềm năng ở giai đoạn đầu có định hướng mở rộng ra thị trường quốc tế để đẩy nhanh quá trình mở rộng quy mô của những doanh nghiệp tăng trưởng nhanh. Các chương trình khác tài trợ vốn để doanh nghiệp thu thập thông tin, chuyên môn, và/hoặc tài trợ kinh phí di chuyển và tham dự các hội chợ về khởi nghiệp sáng tạo.
- Một số quốc gia (như Phần Lan và Singapore) cấp vốn tài trợ cho cả doanh nghiệp khởi nghiệp thông thường và doanh nghiệp khởi nghiệp tăng trưởng nhanh trong lĩnh vực công nghệ cao. Tuy nhiên, những khoản tài trợ này thường độc lập và doanh nghiệp công nghệ cao tăng trưởng nhanh thường được nhận mức tài trợ cao hơn.

4. Vốn vay

4.1 Vốn vay ngân hàng và vốn ưu đãi của Chính phủ

Vốn vay ngân hàng

Đây là hình thức tín dụng, trong đó người cho vay cam kết với khách hàng một khoản tiền sẽ được sử dụng vào một mục đích cụ thể trong một thời gian cụ thể phù hợp với các nguyên tắc trả gốc và lãi.

Thông thường các sản phẩm tín dụng/vay vốn của ngân hàng được chia thành hai nhóm: *vốn vay thế chấp* và *vốn vay tín chấp*. Vốn vay có bảo đảm là hình thức vay tiền của ngân hàng hoặc tổ chức tín dụng mà người đi vay sử dụng tài sản (như xe ô tô hay bất động sản) để bảo đảm cho khoản vay. Vốn vay tín chấp là hình thức vay vốn không có người bảo lãnh hay tài sản thế chấp. Lãi suất của khoản vay tín chấp thường cao hơn lãi suất khoản vay có bảo đảm.

Vốn vay ưu đãi

Đây là loại hình cho vay lãi suất gần như bằng 0 hoặc thấp hơn mức lãi suất thị trường và thường có điều khoản ân hạn (giai đoạn ân hạn kéo dài chỉ tính lãi suất hoặc phí dịch vụ và ưu đãi lãi suất). Vốn vay ưu đãi thường do Chính phủ cấp để hỗ trợ doanh nghiệp trong giai đoạn mở rộng hơn là doanh nghiệp trong giai đoạn nghiên cứu và phát triển do mức độ trưởng thành và khả năng trả nợ vay của doanh nghiệp.

4.1.1 Điển hình quốc tế

Phần Lan

Năm 2016, Tekes tài trợ tổng cộng 467 triệu Euro cho 3,760 dự án, trong đó 194 triệu Euro là vốn vay NC&PT cho các doanh nghiệp²³. Một vài loại hình vốn vay gồm:

Vốn vay nghiên cứu, phát triển và thí điểm, là vốn vay phục vụ công tác nghiên cứu, phát triển và thí điểm. Mức lãi suất năm 2017 là 1% và không cần tài sản thế chấp. Nếu dự án không thành công, khoản vay được chuyển đổi thành vốn tài trợ không hoàn lại. Khoản vay chi trả 50% hoặc 70% tổng chi phí của dự án. Theo nguyên tắc, giai đoạn vay là 7 hoặc 10 năm trong đó 3 hoặc 5 năm, hoặc lâu hơn nếu cần, có thể không cần trả dần. Khi bắt đầu dự án, 30% vốn vay được ứng trước, phần còn lại sẽ được chi theo chi phí của dự án.

Vốn vay cho doanh nghiệp sáng tạo mới thành lập (NIY) tối đa lên tới 700.000 Euro và chi trả tới 75% chi phí dự án. Vốn vay được giải ngân theo 3 giai đoạn.

Nhật Bản

Để triển khai Đạo luật cơ bản về thúc đẩy phát triển doanh nghiệp nhỏ được thông qua ngày 20/6/2014 và Đề án cơ bản về thúc đẩy phát triển doanh nghiệp nhỏ (ngày 3/10/2014), Chính phủ Nhật Bản đã công bố nhiều chương trình hỗ trợ khác nhau bao gồm chương trình vay vốn dành cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo như:

Chương trình vay vốn cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo mới: Trong khuôn khổ chương trình này, Tổng công ty Tài chính Nhật Bản (JFC) cho vay tín chấp không bảo lãnh với những người thành lập doanh nghiệp mới hoặc vừa mới khởi nghiệp. Mức tài trợ tối đa là 72 triệu Yên, tương đương 700,000 USD (bao gồm 48 triệu Yên - 470.000 USD là vốn lưu động). Điều khoản vay vốn là tối đa 20 năm đối với khoản vay đầu tư dài hạn và tối đa 7 năm đối với các khoản vay sử dụng làm vốn lưu động²⁴.

Chương trình vay vốn hỗ trợ các đối tượng doanh nhân là nữ, người trẻ tuổi và người cao tuổi: Để hỗ trợ các nhóm doanh nhân khác nhau khởi nghiệp, JFC cung cấp các khoản vay lãi suất thấp dành cho phụ nữ, thanh niên dưới 30 tuổi và người từ 55 tuổi trở lên, là những người đã bắt đầu hoạt động kinh doanh trong vòng 7 năm. Đến tháng 12/2016, Chương trình đã cho vay 149.581 lượt với tổng giá trị 75,1 tỷ Yên²⁵.

Tài trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo hoạt động lại: Với những doanh nhân thất bại trong kinh doanh ở vai trò quản lý đã từng được quan sát, JFC cho những ứng cử viên gặp khó khăn vay khi bắt đầu kinh doanh lại từ đầu.

Các khoản vay khác: JFC cũng cho các doanh nghiệp vi mô vay không bảo lãnh lãi suất thấp.

4.1.2 Tại Việt Nam

Tại Việt Nam, doanh nghiệp có thể vay tiền từ các tổ chức tài chính khác nhau để tiến hành hoạt động kinh doanh, bao gồm Quỹ tín dụng nhân dân, các tổ chức tài chính vi mô và ngân hàng thương mại. Ngoài ra, doanh nghiệp có thể tiếp cận vốn vay từ các tổ chức tín dụng do

²³ Tài liệu khóa đào tạo về đổi mới sáng tạo tại Singapore và Phần Lan do IPP2 tổ chức vào tháng 11-12/2017.

²⁴ Sách trắng về doanh nghiệp nhỏ tại Nhật Bản ²⁰¹⁷

²⁵ Sách trắng về doanh nghiệp nhỏ tại Nhật Bản ²⁰¹⁷

Chính phủ bảo trợ như Ngân hàng chính sách xã hội, Quỹ đầu tư phát triển, Quỹ phát triển DNNVV²⁶.

Nhà đầu tư nước ngoài không bị hạn chế cho doanh nghiệp Việt Nam vay vốn nhưng người vay vốn phải tuân thủ quy định đăng ký với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam khi vay vốn nước ngoài trung hạn và dài hạn. Ngoài ra, cá nhân không được phép vay vốn nước ngoài²⁷.

Chương trình tín dụng đặc biệt dành cho DNNVV và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo

Trong hai năm qua, các tổ chức tín dụng đã tích cực đổi mới và đưa ra thị trường trên 70 chương trình và sản phẩm tín dụng để hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn ưu đãi, bao gồm 15 chương trình dành cho DNNVV và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

Nhiều ngân hàng thương mại thành lập các phòng ban chuyên trách và đào tạo cán bộ chuyên trách nhằm thiết kế sản phẩm và dịch vụ tín dụng dành cho các DNNVV, bao gồm doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Ví dụ điển hình như Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV), Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh vượng (VP Bank), Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam (Vietinbank), Trung tâm hỗ trợ DNNVV của Ngân hàng TMCP An Bình (ABBank).

Để đáp ứng chính sách của Chính phủ về hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, trong hai năm qua, nhiều ngân hàng đã có những chương trình vay vốn dành riêng cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo như:

Chương trình tín dụng dành cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và doanh nghiệp vi mô của BIDV gồm chương trình tín dụng quy mô 2.000 tỷ đồng cung cấp các khoản vay ngắn, trung và dài hạn và một chương trình tài chính vi mô quy mô 1.000 tỷ đồng cung cấp các khoản vay ngắn hạn. Mức lãi suất cho vay thấp hơn nhiều so với mức lãi suất cho vay chuẩn từ 1 đến 1.5% mỗi năm. Cả hai chương trình tín dụng đều được triển khai tới 31/12/2017 hoặc khi đạt tới quy mô chương trình²⁸.

Chương trình vốn vay ưu đãi cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo của ngân hàng Vietinbank với mức lãi suất chỉ 7,0% mỗi năm trong vòng 6 tháng kể từ ngày giải ngân đối với các khoản vay ngắn hạn. Chương trình kéo dài tới 31/12/2017 với gói ưu đãi 3.000 tỷ đồng. Ngoài ra, ngày 16/10/2016 tại Hà Nội, VietinBank đã cam kết hợp tác với Trung ương Đoàn xây dựng chương trình tín dụng ưu đãi cho thanh niên khởi nghiệp sáng tạo và cam kết sẽ đồng hành cùng chương trình “Thanh niên lập nghiệp”²⁹.

Khó khăn của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo khi tiếp cận vốn vay thương mại

Mặc dù hiện có nhiều chương trình và sản phẩm hỗ trợ DNNVV và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo nhưng các DNNVV và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo vẫn gặp khó khăn trong việc tiếp cận vốn vay. Trên thực tế, theo Báo cáo Chỉ số Cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) 2016 của VCCI-USAID, chỉ có 38% doanh nghiệp vi mô trong khảo sát cho biết được vay vốn

²⁶ Quỹ Đổi mới Công nghệ Quốc gia (NATIF) cũng có cơ chế cho vay song chưa được triển khai

²⁷ Quy định của Pháp lệnh ngoại hối, Thông tư 03/2016/TT-NHNN ngày 26/02/2016 hướng dẫn một số nội dung về quản lý ngoại hối đối với việc vay, trả nợ nước ngoài của doanh nghiệp.

²⁸ <http://bidv.com.vn/Tin-tuc-su-kien/Tin-khuyen-mai/3000-TY-UU-D--195;I-T--205;N-DUNG-BIDV-D--192;NH-C.aspx>

²⁹ <https://www.vietinbank.vn/vn/tin-tuc/VietinBank-danh-3-000-ty-dong-uu-dai-doanh-nghiep-khoi-nghiep-20170811090455.html>

của ngân hàng, thấp hơn nhiều so với tỷ lệ của doanh nghiệp nhỏ, vừa và lớn (lần lượt là 60%, 70% và 80%).

Do thiếu tài sản vật chất và không có hệ thống kế toán hoàn chỉnh, doanh nghiệp khởi nghiệp thường phải vay tín chấp. Tuy nhiên, mức lãi suất vay tín chấp rất cao và có thời hạn vay ngắn. Ví dụ, mức lãi suất vay tín chấp dao động từ 18-35% mỗi năm tùy thuộc vào nhiều yếu tố (như khách hàng ưu tiên, thời hạn vay) so với mức lãi suất 7-10% mỗi năm khi vay thế chấp. Các doanh nghiệp khởi nghiệp có thể vay qua các nguồn khác như bạn bè, người thân nhưng thường không đáp ứng đủ nhu cầu vốn kinh doanh. Nhiều doanh nghiệp phải tìm đến các nguồn tín dụng không chính thức hay “chợ đen” với mức lãi suất cắt cổ.

Những chính sách gần đây của Việt Nam trong việc hỗ trợ DNNVV và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo vay vốn

Nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp, đặc biệt là DNNVV và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, Chính phủ đã nỗ lực để quản lý chính sách tiền tệ nhằm đảm bảo tính thanh khoản cho các tổ chức tín dụng. Mục tiêu là duy trì mức lãi suất liên ngân hàng thấp để bình ổn và giảm lãi suất thị trường.

Từ ngày 10/7/2017, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã giảm thêm 0,25% mức lãi suất mỗi năm. Theo đó, lãi suất cho vay ngắn hạn tối đa bằng đồng Việt Nam được giảm để phục vụ nhu cầu vốn của DNNVV, doanh nghiệp công nghệ cao giảm từ 7%/năm xuống 6,5%/năm. Lãi suất cho vay dài hạn tối đa bằng đồng Việt Nam của Quỹ tín dụng nhân dân và Tổ chức tài chính vi mô (MFI) giảm từ 8% một năm xuống 7,5% một năm. Do đó, các tổ chức tín dụng đã giảm lãi suất cho vay thêm 0,5% mỗi năm cho các lĩnh vực ưu tiên, chủ động giảm lãi suất thông qua một số chương trình tín dụng nhằm hỗ trợ phát triển kinh doanh với mức lãi suất thấp hơn SBV (thấp hơn 0,5-1% mỗi năm); giảm lãi suất cho một số sản phẩm vay trung và dài hạn cho các ngành ưu tiên xuống còn khoảng 8% mỗi năm³⁰.

Nhờ thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp, vốn tín dụng đã mở rộng và tăng trưởng tích cực từ đầu năm. Tín dụng cho các DNNVV tăng 9,41%, chiếm 21,02% tổng thị trường tín dụng; đối với doanh nghiệp công nghệ cao tăng 22,34%, chiếm 0,55% tổng thị trường tín dụng³¹.

Hỗ trợ vốn vay ưu đãi

Ở cấp trung ương, Quỹ phát triển DNNVV được thành lập theo Quyết định số 601/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 17/4/2013 và bắt đầu đi vào hoạt động từ cuối năm 2016.

Năm 2017, Quỹ này công bố chương trình hỗ trợ tài chính cho DNNVV tập trung vào những lĩnh vực ưu tiên sau: đổi mới sáng tạo; nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản; công nghiệp chế tạo và chế biến; cấp nước, xử lý rác thải, xử lý nước thải với hạn mức tín dụng 560 tỷ đồng (25 triệu USD). Bốn đối tác là ngân hàng thương mại (VCB, BIDV, HD Bank, VPBank) cũng cam kết phối hợp đồng cho vay với Quỹ.

Tính đến tháng 12/2017, tổng nhu cầu vốn vay của các DNNVV từ 4 đối tác ngân hàng là 378 tỷ đồng và Quỹ đã duyệt tổng cộng 120,9 tỷ đồng³². Tuy nhiên, cơ chế quản lý rủi ro của

³⁰ Báo cáo của SBV về triển khai thực hiện Nghị quyết 19/NQ-CP và Nghị quyết 35/NQ-CP, 2017

³¹ Báo cáo của SBV về triển khai thực hiện Nghị quyết 19/NQ-CP và Nghị quyết 35/NQ-CP, 2017

Quý vẫn buộc bốn đối tác ngân hàng phải gánh chịu rủi ro mặc định và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo phải tuân thủ các tiêu chí của cả ngân hàng và Quý. Do đó, chỉ những doanh nghiệp đã trưởng thành với khả năng vay vốn của ngân hàng mới có thể tiếp cận nguồn vốn vay ưu đãi của Quý.³³ Vì vậy, đây không phải là cấu trúc tài trợ hiệu quả cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

Ở cấp địa phương, chính quyền một số tỉnh, thành phố hỗ trợ DNNVV và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tiếp cận nguồn vốn ưu đãi thông qua Quỹ đầu tư phát triển, Quỹ bảo lãnh DNNVV hoặc thậm chí các tổ chức chính trị - xã hội, thường là Quỹ hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp thuộc Đoàn Thanh niên cộng sản Hồ Chí Minh do Trung tâm Hỗ trợ Thanh niên Khởi nghiệp quản lý. Mục tiêu của Quỹ hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp đổi mới sáng tạo là khuyến khích tinh thần khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, thúc đẩy khát vọng của thanh niên. Tổng nguồn vốn của Quỹ hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp là 30 tỷ đồng từ ngân sách của thành phố Hồ Chí Minh. Hiện Quỹ này đã hỗ trợ vay tín chấp 1 tỷ đồng cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo với mức lãi suất cố định 0,8% mỗi tháng, tối đa 4 năm bao gồm dịch vụ tư vấn kinh doanh miễn phí³⁴.

4.1.3 Tổng kết

Thông thường, do không có tài sản thế chấp và hồ sơ tài chính nên doanh nghiệp khởi nghiệp khó có thể tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng.

Về phía người vay, các tổ chức ngân hàng truyền thống gặp hạn chế về năng lực trong việc đánh giá các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và dự án đổi mới sáng tạo cũng như gặp phải vấn đề bất tương xứng thông tin. Do đó, ngân hàng không muốn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp vay vốn.

Để giải quyết thất bại thị trường này, Chính phủ thường cấp các khoản vay ưu đãi cùng thời hạn ân hạn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo (Chính phủ Phần Lan chấp nhận bỏ quyền thu hồi nợ trong trường hợp doanh nghiệp không thành công) hoặc không yêu cầu thế chấp (Nhật Bản thậm chí còn xem kinh nghiệm thất bại là tiêu chí để được vay vốn).

Tại Việt Nam, có nhiều ngân hàng thương mại đã triển khai nhiều chương trình dành cho DNNVV và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo nhưng cơ chế cho vay truyền thống buộc doanh nghiệp đi vay phải có tài sản vật chất hoặc dòng tiền ổn định, qua đó tạo rào cản khiến doanh nghiệp khởi nghiệp không thể tiếp cận nguồn vốn vay. Do đó, doanh nghiệp khởi nghiệp thường phải vay tín chấp và chịu mức lãi suất cao với hạn mức vay thấp.

Tại Việt Nam, mặc dù đã có các loại hình vay ưu đãi của Chính phủ nhưng chỉ mới được triển khai trong thời gian gần đây ở quy mô nhỏ. Tuy nhiên, các DNNVV và đặc biệt là doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo rất khó tiếp cận chương trình vay vốn ưu đãi của Chính phủ do thủ tục rườm rà và thiếu thông tin.

³² Báo cáo của SMEDF về xây dựng Nghị định quy định tổ chức và hoạt động của SMEDF: <http://www.mpi.gov.vn/Pages/tinbai.aspx?idTin=38323&idcm=140>

³³ Báo cáo của SMEDF về xây dựng Nghị định quy định tổ chức và hoạt động của SMEDF: <http://www.mpi.gov.vn/Pages/tinbai.aspx?idTin=38323&idcm=140>

³⁴ <http://bssc.vn/gioi-thieu-quy-khoi-nghiep/>

4.2 Cho vay ngang hàng

Cho vay ngang hàng là phương thức tài trợ nợ cho phép các cá nhân và doanh nghiệp vay và cho vay lẫn nhau mà không cần tới trung gian tài chính là các định chế tài chính chính thống. Cho vay ngang hàng loại bỏ đơn vị trung gian trong quy trình thực hiện, tuy nhiên hình thức cho vay này cũng đòi hỏi nhiều thời gian, công sức và có rủi ro cao hơn so với các hình thức cho vay thông thường³⁵.

Với hình thức này, người vay sẽ vay từ các nhà đầu tư cá nhân, những người sẵn sàng lấy tiền của mình ra để cho vay ở mức lãi suất thỏa thuận. Hồ sơ của người vay thường được cung cấp trên nền tảng cho vay ngang hàng trực tuyến, nơi nhà đầu tư có thể đánh giá hồ sơ của người vay để quyết định có cho họ vay tiền hay không. Người vay có thể nhận được toàn bộ số tiền vay hoặc chỉ một phần số tiền muốn vay từ nhà đầu tư. Trong trường hợp sau, số tiền vay còn lại có thể được cung cấp bởi một hoặc nhiều nhà đầu tư khác trên thị trường cho vay ngang cấp. Trong hoạt động cho vay ngang hàng, một khoản vay có thể đến từ nhiều nguồn khác nhau và khoản thanh toán hàng tháng phải được thực hiện cho từng cá nhân cho vay tương ứng.

Có hai hình thức cho vay ngang hàng: cho vay tiêu dùng ngang hàng và cho vay kinh doanh ngang hàng. Trong hình thức đầu tiên, một cá nhân sẽ cho các cá nhân khác vay. Ở trường hợp sau, doanh nghiệp, chủ yếu là doanh nghiệp DNNVV sẽ vay từ cả cá nhân và tổ chức để phát triển các dự án của mình.

4.2.1 Điển hình thế giới

Anh

Năm 2017, Anh là nền kinh tế lớn thế ba thế giới trong lĩnh vực tài chính thay thế với tổng giá trị gọi vốn lên tới 4,6 tỷ bảng đạt được cùng năm³⁶, trong đó, 3,55 tỷ bảng là tổng số tiền gọi vốn từ các mô hình cho vay so với 0,28 tỷ từ các mô hình góp vốn cổ phần.

Chỉ tính riêng hoạt động gọi vốn dựa trên cho vay, các quy định liên quan được đưa ra trong Đạo luật Thị trường và Dịch vụ Tài chính năm 2000 tại điều 36H. Theo điều luật này, các nền tảng gọi vốn theo hình thức cho vay phải hỗ trợ thực hiện hợp đồng giữa bên cho vay và bên vay, không chấp nhận hình thức nhận tiền gửi. Các nền tảng này cũng phải thực hiện báo cáo hàng quý lên Cơ quan Quản lý Tài chính Anh.

Tại Anh, bên cho vay sử dụng nền tảng dựa trên cho vay có thể hưởng lợi từ các công cụ thuế. Vào năm 2015, Chương trình Trợ cấp Tiết kiệm cá nhân đã được triển khai, giúp cho các cá nhân đóng thuế với tỷ lệ thấp có thể thu về khoản tiền lãi không chịu thuế (bao gồm tiền lãi thu được từ các nền tảng dựa trên cho vay) tới một ngưỡng nhất định tùy vào bậc thuế của từng người (đối với các nhóm đóng thuế với mức thuế suất thấp, số tiền lãi không chịu thuế tối đa có thể được hưởng là 1.000 bảng, với các nhóm đóng thuế với thuế suất cao hơn, mức tối đa được hưởng là 500.148 bảng). Việc này giúp người trả thuế thu về một khoản tiền lãi không chịu thuế từ các khoản vay hiện có, nhờ đó khuyến khích đẩy mạnh

³⁵ <https://www.investopedia.com/terms/p/peer-to-peer-lending.asp>

³⁶ <http://uk.businessinsider.com/cambridge-report-uk-alternative-finance-altfi-worth-46-billion-in-2016-2017-12>

hoạt động cho vay cá nhân. Một số bên cho vay thuộc Chương trình Hưu trí Cá nhân Tự đầu tư đã hợp tác với các nền tảng cụ thể để quản lý các tài khoản này.

Vào năm 2016, Chính phủ Anh triển khai Chương trình Tài khoản Tiết kiệm Cá nhân Tài trợ đổi mới sáng tạo - Innovation Finance ISA, một công cụ tài chính dành riêng cho hoạt động gọi vốn dưới hình thức cho vay. Mặc dù các tổ chức phải được ủy quyền và cấp phép để phục vụ khách hàng trong chương trình, tuy nhiên theo dự báo, Chương trình Tài khoản Tiết kiệm Cá nhân này giúp gia tăng đáng kể nguồn vốn cho vay cá nhân năm 2016 thông qua các nền tảng cho vay được Cơ quan Quản lý tài chính Anh cấp phép đầy đủ.

Malaysia

Tại Malaysia, Ủy ban Chứng khoán Malaysia (MSC) đã xây dựng các quy định về cho vay ngang hàng, có hiệu lực từ tháng 5/2016. Theo quy định của MSC, thông qua các nền tảng cho vay ngang hàng, nhà đầu tư mua giấy chứng nhận đầu tư hoặc văn bản chứng nhận đầu tư chứng khoán do các doanh nghiệp tham gia nền tảng phát hành. Mặc dù là nền tảng mở cho mọi nhà đầu tư nhưng số tiền đầu tư tối đa của nhà đầu tư cá nhân bị giới hạn ở mức 50.000 MYR (12.773 USD) tại mọi thời điểm.

4.2.2 Tại Việt Nam

Cho vay ngang hàng hiện đã trở thành hình thức phổ biến tại Việt Nam. Một trong những trường hợp hiếm gặp là Tima, nền tảng cho vay ngang hàng trực tuyến được thành lập vào năm 2015. Đến cuối năm 2016, Tima được nhiều người biết tới nhờ thu hút được đầu tư từ một quỹ Singapore với giá trị đầu tư lên tới “7 chữ số” (Series A). Mục tiêu của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo này là địa phương hóa mô hình Câu lạc bộ cho vay tại Việt Nam. Theo công bố từ Tima, đã có hơn 5.000 người cho vay sử dụng nền tảng của công ty với giá trị giao dịch lũy kế thành công lên tới hơn 700 triệu USD³⁷.

Các quy định về cho vay ngang hàng và gọi vốn vẫn chưa được hướng dẫn rõ ràng tại Việt Nam. Hiện nay, cho vay được xếp vào nhóm hoạt động cấp tín dụng và một tổ chức (dù là ngân hàng hay định chế phi ngân hàng như công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc công ty cổ phần) đều cần phải có giấy phép cho vay đặc biệt do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp trước khi đi vào hoạt động. Các điều kiện để được cấp phép khá chặt chẽ và quy trình thực hiện mất nhiều thời gian³⁸. Đặc biệt, đối với một công ty hoạt động trong lĩnh vực cho vay ngang hàng hoặc gọi vốn nói chung, Chính phủ vẫn còn đang tranh luận xem công ty này nên được xếp vào nhóm công ty công nghệ hay định chế cho vay đặc biệt, tương tự như trường hợp của Uber. Tình trạng này có thể giải thích tại sao số lượng nền tảng cho vay ngang hàng hoạt động tại Việt Nam vẫn còn ít tính tới thời điểm này.

4.3 Tổng kết

Giống như các nền tảng gọi vốn khác, nhiều quốc gia đã có quy định về cho vay ngang hàng, hầu hết theo hướng bảo vệ người cho vay.

³⁷ <https://tuoitre.vn/hon-nua-ty-usd-da-duoc-ket-noi-thanh-cong-qua-san-tai-chinh-tima-20171223092454917.htm>

³⁸ Luật Các tổ chức Tín dụng.

Khi đã có quy định và được tạo điều kiện thúc đẩy, các nền tảng cho vay ngang hàng đã chứng minh thành công tại nhiều nước như Mỹ và Anh.

Từ kinh nghiệm của Mỹ và Anh, trong các nền tảng gọi vốn dựa trên cho vay, mối quan hệ giữa người cho vay, người vay, nền tảng và định chế tài chính (ví dụ: ngân hàng) cần được xác định rõ ràng để giảm thiểu rủi ro nợ xấu.

Tại Việt Nam, vẫn chưa có các quy định về nền tảng cho vay ngang hàng nhưng nên xem xét xây dựng các quy định này do tiềm năng thu hút vốn lớn từ người dân thông qua các nền tảng này.

5. Bảo lãnh tín dụng

Cơ chế bảo lãnh tín dụng là cam kết trả nợ khoản vay của Quỹ bảo lãnh tín dụng (bên bảo lãnh) nếu người vay (doanh nghiệp) không thể hoặc không trả nợ. Bảo lãnh là công cụ tài chính phổ biến mà Chính phủ có thể sử dụng để hỗ trợ DNNVV/doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo bằng cách chịu toàn bộ hoặc chia sẻ một phần rủi ro với bên cho vay (tổ chức tín dụng) như ngân hàng thương mại³⁹.

5.1 Tại Việt Nam

Trong 15 năm qua (từ 2001 tới 2016), chính sách bảo lãnh tín dụng cho DNNVV đã được quy định và thực hiện tại Việt Nam⁴⁰. Văn bản luật quan trọng nhất về bảo lãnh tín dụng cho DNNVV được nêu tại Quyết định số 58/2013/QĐ-TTg ngày 15/10/2013 quy định chi tiết quyền và trách nhiệm của các bên khi triển khai bảo lãnh tín dụng, quy trình bảo lãnh, hợp đồng bảo lãnh, chứng thư bảo lãnh. Tuy nhiên, do nhiều khó khăn khác nhau trong quá trình thực hiện nên kết quả triển khai quy định này không thực sự hiệu quả.

Cho tới ngày 30/9/2017 (từ khi triển khai Quyết định 58), các quỹ bảo lãnh tín dụng đã được thành lập tại 28 tỉnh và thành phố trực thuộc trung ương với tổng vốn điều lệ là 1.579 tỷ đồng (70 triệu USD). Số tiền được các quỹ tín dụng bảo lãnh từ năm 2002 tới ngày 30/9/2017 đạt trên 4.126 tỷ đồng (tương đương 181 triệu USD) với hơn 2.000 DNNVV

³⁹ Quỹ bảo lãnh tín dụng phải cấp bảo lãnh cho doanh nghiệp thông qua “hợp đồng bảo lãnh tín dụng”. Quỹ bảo lãnh tín dụng phải phát hành “Chứng thư bảo lãnh”, là một thỏa thuận bằng văn bản giữa Quỹ bảo lãnh tín dụng với ngân hàng thương mại với nội dung Quỹ bảo lãnh tín dụng sẽ thực hiện nghĩa vụ trả nợ cho doanh nghiệp khi doanh nghiệp không thể trả nợ theo các điều khoản trong hợp đồng bảo lãnh.

⁴⁰ Khung pháp lý cho hoạt động bảo lãnh tín dụng bao gồm:

- Quyết định số 193/2001/QĐ-TTg ngày 20/12/2001 về việc ban hành Quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa. (Quyết định số 193);
- Quyết định số 115/2004/QĐ-TTg ngày 25/6/2004 về việc sửa đổi, bổ sung Quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa. (Quyết định số 115);
- Quyết định số 58/2013/QĐ-TTg ngày 15/10/2013 (về việc ban hành Quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa (Quyết định số 58) thay thế Quyết định số 193 và Quyết định số 115) (Hướng dẫn thực hiện Quyết định số 58/2013/QĐ-TTg);
- Bộ Tài chính ban hành Thông tư số 147/2014/TT-BTC ngày 8/10/2014 hướng dẫn thực hiện một số điều trong Quyết định số 58/2013/QĐ-TTg;
- Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành Thông tư số 05/2015/TT-NHNN ngày 04/5/2015 hướng dẫn các tổ chức tín dụng phối hợp với các quỹ bảo lãnh tín dụng trong hoạt động cấp các khoản vay bảo lãnh.
- Về cơ bản, chính sách bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa theo Quyết định số 58 đã được quy định phù hợp với các văn bản hướng dẫn của Luật các tổ chức tín dụng. Chính sách này đã quy định chi tiết quyền lợi và trách nhiệm của các bên trong việc triển khai bảo lãnh tín dụng, quy trình bảo lãnh, hợp đồng bảo lãnh, chứng thư bảo lãnh...

được bảo lãnh khoản vay tại các tổ chức tín dụng; số tiền các quỹ bảo lãnh tín dụng đứng ra trả nợ thay cho DNNVV là 83 tỷ đồng (3,6 triệu USD)⁴¹.

Không có số liệu thống kê về số lượng doanh nghiệp đã tiếp cận khoản vay từ các ngân hàng hàng thương mại sau khi được các Quỹ bảo lãnh tín dụng đứng ra bảo lãnh. Tuy nhiên, theo thông tin không chính thức từ Hội thảo xây dựng Nghị định về Quỹ bảo lãnh tín dụng, có dưới 50% số lượng doanh nghiệp được Quỹ bảo lãnh tín dụng bảo lãnh có thể tiếp cận được khoản vay từ các ngân hàng thương mại.

Khó khăn mà quỹ bảo lãnh tín dụng gặp phải tập trung vào những điểm sau:

Năng lực tài chính của quỹ bảo lãnh tín dụng tại các địa phương còn hạn chế và nguồn vốn cho hoạt động bảo lãnh tín dụng còn thấp. Một số quỹ bảo lãnh tín dụng không đáp ứng được yêu cầu về vốn điều lệ theo quy định pháp luật hiện hành. Nguồn dự trữ của các quỹ bảo lãnh tín dụng còn thấp để có thể bù đắp chi phí khi rủi ro xảy ra.

Một số tổ chức tín dụng, DNNVV và quỹ bảo lãnh tín dụng chưa thực hiện đầy đủ trách nhiệm của mình. Sự phối hợp giữa các bên liên quan trong quá trình đánh giá hồ sơ, phát hành bảo lãnh, giải ngân, kiểm soát mục đích sử dụng vốn vay còn hạn chế.

Mức chênh lệch giữa doanh thu và chi phí của quỹ bảo lãnh tín dụng vẫn còn thấp, do đó chưa tạo được sự hấp dẫn để tổ chức tín dụng góp vốn.

Nhiều nhân sự làm việc tại các quỹ bảo lãnh tín dụng có chuyên môn hạn chế và thiếu kinh nghiệm về các hoạt động bảo lãnh thanh toán, đặc biệt là về thẩm định đánh giá khoản vay, việc này ảnh hưởng tới chất lượng hoạt động của quỹ bảo lãnh tín dụng.

Trong quá trình triển khai bảo lãnh tín dụng cho DNNVV, đã xảy ra tranh chấp giữa các bên (chủ yếu là giữa quỹ bảo lãnh tín dụng và ngân hàng thương mại), dẫn đến việc phải đưa các tranh chấp này ra tòa để giải quyết, gây lãng phí đáng kể nguồn lực và thời gian.

Phạm vi và lĩnh vực hoạt động của quỹ bảo lãnh tín dụng vẫn còn quá hạn chế với các yêu cầu, quy định khắt khe, dẫn tới nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp khởi nghiệp gặp khó khăn trong việc tiếp cận quỹ. Hơn nữa, quỹ bảo lãnh tín dụng thường ngại rủi ro, do đó, thường không muốn cấp khoản vay cho doanh nghiệp khởi nghiệp và DNNVV.

5.2 Tổng kết

Bảo lãnh tín dụng là một công cụ quan trọng để đẩy mạnh cho vay từ khu vực tư nhân cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

Các cơ chế bảo lãnh tín dụng tại Việt Nam còn quá phức tạp; các quỹ bảo lãnh tín dụng hoạt động thiếu liên kết, rời rạc với quy mô nhỏ và tầm ảnh hưởng còn hạn chế.

Quỹ bảo lãnh tín dụng gặp khó khăn trong việc đánh giá, thẩm định doanh nghiệp khởi nghiệp và DNNVV, do đó, thường yêu cầu tài sản đảm bảo giá trị cao kèm theo các quy định chặt chẽ, khiến doanh nghiệp khởi nghiệp và DNNVV gặp khó khăn trong việc tiếp cận khoản vay từ tổ chức này.

⁴¹ Báo cáo của Bộ Tài chính để xây dựng Nghị định về Tổ chức và Hoạt động của Quỹ Bảo lãnh Tín dụng.

6. Vốn cổ phần

6.1 Quỹ đầu tư cổ phần tư nhân và Quỹ đầu tư mạo hiểm

Liên quan tới hoạt động đầu tư góp vốn cổ phần cá nhân vào các doanh nghiệp khởi nghiệp và các công ty chưa niêm yết, có hai hình thức phổ biến là Quỹ đầu tư cổ phần tư nhân và Quỹ đầu tư mạo hiểm. Cả hai hình thức này đều thu hút vốn từ các nhà đầu tư định chế và nhà đầu tư được công nhận, những người có thể dành ra một khoản vốn lớn để đầu tư dài hạn. Tuy nhiên, đầu tư cổ phần tư nhân thường được thực hiện theo hình thức mua lại toàn bộ (100% vốn) hoặc giành quyền kiểm soát các công ty tư nhân đã thành lập, đã phát triển hoặc theo hình thức tham gia mua lại các công ty đại chúng, dẫn tới các công ty đại chúng này có thể bị hủy niêm yết. Trong khi đó, Quỹ đầu tư mạo hiểm thường không giành quyền kiểm soát mà chỉ đầu tư một phần vốn (dưới 50%) vào các công ty mới thành lập và có tiềm năng tăng trưởng lớn.

Theo Báo cáo Venture Pulse của KPMG công bố vào quý 4/2017, các công ty được hỗ trợ bởi các quỹ đầu tư mạo hiểm đã gọi được số vốn lên tới 46 tỷ USD với 2.662 giao dịch được thực hiện trên toàn thế giới trong quý 4 năm 2017. Năm 2017, quy mô trung bình của một khoản đầu tư mạo hiểm trên phạm vi toàn cầu là 1 triệu USD cho giai đoạn hạt giống, 6 triệu USD đối với vòng series A (giai đoạn đầu) và 14,5 triệu USD vòng series B (giai đoạn sau đó), cho thấy mức tăng mạnh so với năm ngoái (0,7 triệu USD, 5 triệu USD và 12 triệu USD lần lượt cho các giai đoạn hạt giống, series A và series B) (KPMG Enterprise, 2018)

Vai trò của Quỹ đầu tư mạo hiểm

Các doanh nghiệp khởi nghiệp trong giai đoạn đầu thường không thể gọi được vốn từ ngân hàng, các quỹ đầu tư cổ phần tư nhân hay niêm yết trên sàn chứng khoán do chưa có lịch sử tài chính, mô hình kinh doanh bền vững, năng lực quản trị cũng như khả năng đáp ứng các yêu cầu phức tạp của sàn giao dịch chứng khoán. Do đó, quỹ đầu tư mạo hiểm thường trở thành nguồn cấp vốn chính cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp khởi nghiệp.

Hơn nữa, các quỹ đầu tư mạo hiểm không chỉ cung cấp nguồn vốn cho doanh nghiệp khởi nghiệp mà còn hỗ trợ về kỹ thuật, năng lực quản lý, năng lực sản xuất và kinh doanh, mở rộng mạng lưới doanh nghiệp được đầu tư (Lerner, 2009). Tại Mỹ, nhiều công ty công nghệ khổng lồ thành công như Google, Facebook, Amazon trước đây đều nhận được hỗ trợ từ các Quỹ đầu tư mạo hiểm.

Cấu trúc của Quỹ đầu tư mạo hiểm

Trong hầu hết các trường hợp, Quỹ đầu tư mạo hiểm được tổ chức theo hình thức hợp danh trách nhiệm hữu hạn, trong đó các đối tác hợp danh chung (GP) đóng vai trò là nhà quản lý quỹ và tư vấn đầu tư cho danh mục công ty đầu tư của Quỹ đầu tư mạo hiểm. Các đối tác chung thành lập ra một công ty mà thông qua đó các quản lý quỹ có thể đưa ra quyết định về quản lý, thay người và quyết định khác liên quan tới các khoản đầu tư và vấn đề kinh doanh của Quỹ đầu tư mạo hiểm. Mặc dù ít gặp hơn nhưng Quỹ đầu tư mạo hiểm cũng có thể được tổ chức dưới hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn (LLC), trong trường hợp này, người quản lý quỹ hoặc cá nhân được kiểm soát bởi quản lý quỹ là quản lý của công ty trách nhiệm hữu hạn. Vào thời điểm thành lập, Quỹ đầu tư mạo hiểm sẽ công nhận các nhà đầu tư là đối tác trách nhiệm hữu hạn (LP) (trong trường hợp hợp danh trách nhiệm hữu hạn)

hoặc là thành viên (trong trường hợp LLC). Nếu thành công, các đối tác chung sẽ thu hút đủ số lượng đối tác trách nhiệm hữu hạn và đạt được quy mô quỹ đề ra và “đóng” quỹ.

Hoạt động của Quỹ đầu tư mạo hiểm

Quỹ đầu tư mạo hiểm có thể trực tiếp quản lý khoản đầu tư mạo hiểm hoặc ủy thác cho một công ty quản lý quỹ. Trong trường hợp Quỹ đầu tư mạo hiểm là đối tác trách nhiệm hữu hạn, nhà đầu tư lớn nhà (đối tác chính) sẽ giám sát tổng thể khoản đầu tư. Tuy nhiên, hoạt động của thành viên này phải tuân theo điều lệ của Quỹ đầu tư mạo hiểm hoặc theo các thỏa thuận khác giữa các thành viên Quỹ đầu tư mạo hiểm. Nếu Quỹ đầu tư mạo hiểm là một công ty, khoản đầu tư sẽ được xác định theo quy định của Luật doanh nghiệp và điều lệ của công ty.

Trong trường hợp Quỹ đầu tư mạo hiểm thuê một công ty quản lý quỹ, Quỹ đầu tư mạo hiểm phải ký hợp đồng quản lý với công ty này và trả phí quản lý. Thông thường, phí quản lý sẽ ở mức từ 2%-2,5% tổng vốn đầu tư giải ngân. Các công ty quản lý quỹ phải báo cáo cho cổ đông về kế hoạch hiện thực hóa lợi nhuận của từng khoản đầu tư (chiến lược rút vốn) và chịu trách nhiệm nếu gây thiệt hại cho Quỹ đầu tư mạo hiểm do vi phạm quy định pháp luật hoặc vi phạm hợp đồng quản lý.

Quỹ đầu tư mạo hiểm thường hoạt động như một quỹ đóng, với vòng đời thông thường là 10 năm và có thể kéo dài thêm một vài năm tiếp theo tùy vào kế hoạch thoái vốn đầu tư. Thông thường, các đối tác chung sẽ gọi vốn để thành lập quỹ, sau đó triển khai các hoạt động đầu tư trong 5 năm đầu tiên và thoái vốn vào 5 năm sau đó.

Các lựa chọn thoái vốn

Quỹ đầu tư mạo hiểm có thể thoái vốn đầu tư tại doanh nghiệp khởi nghiệp bằng cách chuyển nhượng khoản đầu tư của mình cho các nhà đầu tư khác, bán cổ phiếu khi các doanh nghiệp khởi nghiệp niêm yết lần đầu tiên trên sàn hoặc xóa sổ khoản đầu tư mà khi đó, Quỹ đầu tư mạo hiểm sẽ mất toàn bộ số tiền đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp.

6.1.1 Điển hình trên thế giới

Hoạt động đầu tư mạo hiểm tại hầu hết các nước đều tuân theo luật chứng khoán của từng nước. Theo thời gian, điều khoản trong các quy định chứng khoán dường như không còn phù hợp để thúc đẩy hoạt động đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp, do các điều kiện thành lập quỹ, tuân thủ vận hành và các quy định báo cáo tài chính tương đối chặt chẽ và phức tạp đối với các quỹ đầu tư mạo hiểm.

Nhằm thúc đẩy đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp, nhiều quốc gia đã xây dựng các quy định nới lỏng hơn đối với các nhà đầu tư khởi nghiệp. Một vài ví dụ có thể kể đến như:

Singapore

Tháng 10 năm 2017, Cơ quan tiền tệ Singapore (MAS) đã ban hành một cơ chế pháp luật đơn giản hóa dành cho các công ty quản lý đầu tư mạo hiểm⁴²:

⁴² <http://www.mas.gov.sg/News-and-Publications/Media-Releases/2017/MAS-simplifies-rules-for-managers-of-venture-capital-funds.aspx>

MAS sẽ gỡ bỏ yêu cầu bắt buộc các giám đốc và người đại diện tại các công ty quản lý đầu tư mạo hiểm phải có ít nhất năm năm kinh nghiệm trong lĩnh vực quản lý quỹ.

Các công ty quản lý đầu tư mạo hiểm cũng sẽ không phải tuân theo các yêu cầu về vốn và quy tắc đạo đức kinh doanh hiện đang được áp dụng với các nhà quản lý quỹ khác.

MAS sẽ sử dụng các biện pháp phòng chống rửa tiền hiện tại theo Đạo luật về Chứng khoán và Hợp đồng tương lai, đồng thời duy trì quyền kiểm soát đối với các công ty quản lý đầu tư mạo hiểm không thể triển khai các biện pháp phòng chống rửa tiền nói trên.

Các quỹ đầu tư mạo hiểm được quản lý bởi một công ty riêng lẻ cũng cần đáp ứng những nhu cầu sau đây, nhằm đảm bảo chất lượng của cơ chế này:

- Đầu tư vào các dự án kinh doanh mạo hiểm chưa niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán;
- Đầu tư ít nhất 80% nguồn vốn cam kết vào chứng khoán do các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo hoạt động dưới mười năm trực tiếp phát hành;
- Các cổ phần của quỹ không được tiếp tục phát hành để đăng ký mua mới sau khi gọi vốn kết thúc, và chỉ có thể được mua lại vào cuối chu kỳ đầu tư vốn;
- Chỉ được cung cấp tới các nhà đầu tư được công nhận và/hoặc các nhà đầu tư tổ chức.

Malaysia

Malaysia đã ban hành văn bản Hướng dẫn đăng ký doanh nghiệp đầu tư mạo hiểm, đầu tư tư nhân và doanh nghiệp quản lý, có hiệu lực từ ngày 09/3/2015⁴³.

Theo Đạo luật Kinh doanh Chứng khoán Malaysia năm 1983, bất kỳ ai tiến hành kinh doanh chứng khoán đều phải có giấy phép kinh doanh. Các hoạt động của quỹ đầu tư mạo hiểm và quỹ đầu tư tư nhân thuộc danh mục này và bắt buộc phải tuân thủ theo các yêu cầu trong Hướng dẫn, ví dụ:

- Một quỹ đầu tư mạo hiểm đã đăng ký và các công ty quản lý của quỹ đó không được phép sử dụng quá 20% quy mô quỹ để đầu tư chứng khoán đã niêm yết.
- Mức vốn góp chủ sở hữu tối thiểu của quỹ đầu tư mạo hiểm là 100.000 RM (25.540 USD) và 500.000 RM (127.700 USD) đối với các quỹ đầu tư tư nhân.
- Các quỹ đầu tư mạo hiểm và đầu tư tư nhân phải có ít nhất hai người chịu trách nhiệm

6.1.2 Tại Việt Nam

Tại Việt Nam, nếu các nhà đầu tư muốn đầu tư vốn chủ sở hữu vào các doanh nghiệp khởi nghiệp, họ có thể đầu tư trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua một tổ chức. Dưới đây là một vài cách làm phổ biến tại Việt Nam:

	Nhà đầu tư trong nước	Nhà đầu tư nước ngoài
Đầu tư	Góp vốn, mua cổ phần của các	+ Nếu đầu tư để thành lập công ty mới: các

⁴³ <https://www.sc.com.my/licensing/venture-capital-registration-kit/>

trực tiếp	doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo theo Luật Doanh nghiệp.	nhà đầu tư sẽ thực hiện các thủ tục xin Chứng nhận Đăng ký Đầu tư theo Luật Đầu tư. + Nếu đầu tư vào một công ty đã thành lập: các nhà đầu tư sẽ thực hiện các thủ tục đầu tư dưới hình thức góp vốn hoặc mua cổ phần theo Luật Đầu tư. + Chuyển tiền theo Sắc lệnh Quản lý Ngoại hối.
Đầu tư gián tiếp	+ Góp vốn vào các quỹ của Việt Nam theo Luật Chứng khoán. + Thành lập một công ty mới đầu tư vào các công ty khác theo Luật Doanh nghiệp.	+ Góp vốn vào các quỹ của Việt Nam theo Luật Chứng khoán. + Các quỹ quốc tế thuê một Doanh nghiệp Quản lý trong nước để đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam theo Luật Chứng khoán. + Chuyển tiền theo Sắc lệnh Quản lý Ngoại hối.

Ma trận 1) Các con đường đầu tư vốn cổ phần trực tiếp và gián tiếp tại Việt Nam

Phần lớn các quỹ đầu tư mạo hiểm hoạt động tại Việt Nam đều thuộc sở hữu nước ngoài và không đăng ký tại Việt Nam. Một vài tên tuổi lớn là IDG Ventures (với số vốn 100 triệu USD từ Mỹ), DFJ Vinacapital (30 triệu USD từ Mỹ và Việt Nam)⁴⁴, CyberAgent Ventures (với số vốn 50 triệu USD từ Nhật Bản⁴⁵ để đầu tư tại khu vực Đông Nam Á). Gần đây, các quỹ đầu tư mạo hiểm trong và ngoài nước đều quan tâm đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam. Vào đầu năm 2016, 500Startups, một quỹ đầu tư mạo hiểm nổi tiếng tại Mỹ, đã tuyên bố dành riêng 10 triệu USD để đầu tư vào thị trường Việt Nam. Trong nước, các doanh nghiệp lớn như FPT cũng đã lập quỹ riêng để đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (với nguồn vốn đầu tư ban đầu là 3 triệu USD)⁴⁶. Tháng 06 năm 2016, Hội Doanh nghiệp trẻ Hà Nội (HANOIBA) cũng đã công bố Quỹ Thăng Long dành cho các doanh nhân trẻ với quy mô quỹ ước tính đạt 6 tỷ VND (269.000 USD)⁴⁷.

Hiện tại, có ba loại quỹ được quy định tại Việt Nam: (i) quỹ từ ngân sách nhà nước, (ii) quỹ phi lợi nhuận, và (iii) quỹ chứng khoán. Đối với những nhà đầu tư muốn đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo thông qua tổ chức, họ chỉ có thể đầu tư qua quỹ chứng khoán. Tuy nhiên, yêu cầu để thành lập các quỹ như vậy khá chặt chẽ, ví dụ, mỗi quỹ cần có:

- Tối thiểu 50 tỷ VND vốn góp (xấp xỉ 2,2 triệu USD);

⁴⁴ <http://www.dfj-vinacapital.com/>

⁴⁵ <https://www.dealstreetasia.com/stories/cyberagent-ventures-launch-50m-second-southeast-asia-fund-with-focus-on-indonesia-7237/>

⁴⁶ <https://fpt.com.vn/vi/tin-tuc/hoat-dong-su-kien/fpt-ra-mat-quy-dau-tu-mao-hiem-don-khoi-nghiep-cong-nghe>

⁴⁷ <http://enternews.vn/quy-khoi-nghiep-doanh-nhan-tre-thang-long-dong-luc-moi-cho-cong-dong-startup-hn-99074.html>

- Giám đốc, các phó giám đốc và quản lý quỹ phải có chứng chỉ quản lý quỹ và ít nhất năm (05) năm làm việc tại bộ phận nghiệp vụ của các tổ chức trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, hoặc tại các bộ phận tài chính, kế toán hoặc đầu tư của các doanh nghiệp khác.

Giữa tháng Ba năm 2018, Chính phủ đã thông qua Nghị định Đầu tư mạo hiểm về xây dựng và vận hành các quỹ đầu tư mạo hiểm. Theo Luật Hỗ trợ Doanh nghiệp vừa và nhỏ được thông qua vào năm 2017, Chính phủ cũng có trách nhiệm nhanh chóng xây dựng kế hoạch thuế để áp dụng cho các nhà đầu tư mạo hiểm và kế hoạch đầu tư chung giữa chính quyền địa phương và các đối tác đầu tư tư nhân. Tuy nhiên, xét đến những yêu cầu khắt khe về việc sử dụng nguồn vốn chính phủ để đầu tư vào các công ty tư nhân, việc lập ra một kế hoạch cùng đầu tư hiệu quả có thể sẽ gặp nhiều khó khăn. Cụ thể, theo Luật quản lý đầu tư chính phủ tại các doanh nghiệp, người quản lý cổ phần nhà nước tại các công ty tư nhân phải chịu trách nhiệm cho phần thất thoát hàng năm của các công ty này, tới mức độ người đó có thể bị phạt tù. Điều này đi ngược lại với bản chất mạo hiểm của việc đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp, từ đó làm nhụt chí các nhà quản lý quỹ của Chính phủ trong việc đầu tư quỹ chính phủ vào các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.⁴⁸

6.1.3. Tổng kết

Quỹ đầu tư mạo hiểm là một công cụ gọi vốn hữu ích đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Với vai trò quan trọng cũng như các đặc điểm vận hành và cơ cấu đặc thù, Chính phủ đã xây dựng quy định dành riêng cho các quỹ này. Nhìn chung, các quy định này được nói lỏng hơn so với những quy định áp dụng cho các quỹ chứng khoán khác.

Gần đây, hầu hết các quỹ đầu tư vốn cổ phần tư nhân tại Việt Nam được đăng ký dưới hình thức quỹ chứng khoán, còn các quỹ đầu tư mạo hiểm được đăng ký dưới hình thức công ty đầu tư thông thường. Do đó, các quỹ này khó lòng thu hút được các nhà đầu tư mạo hiểm.

Quy định về quỹ đầu tư mạo hiểm mới được xây dựng trong Luật Hỗ trợ Doanh nghiệp vừa và nhỏ vào năm 2017 và Nghị định Đầu tư mạo hiểm vào năm 2018, từ đó sẽ mở đường cho sự phát triển của thị trường đầu tư mạo hiểm tại Việt Nam.

Tuy nhiên, những chính sách khích lệ dành cho các nhà đầu tư mạo hiểm và các nhà quản lý quỹ đầu tư mạo hiểm vẫn chưa được làm rõ và cần được xây dựng thận trọng nhằm thu hút nguồn đầu tư mạo hiểm cả trong và ngoài nước.

6.2 Đầu tư vào quỹ và góp vốn đối ứng

Do đầu tư mạo hiểm có rủi ro cao, các quốc gia thường có các chương trình và chính sách hỗ trợ để thúc đẩy đầu tư mạo hiểm vào các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, trong đó “đầu tư vào quỹ”, “góp vốn đối ứng” hay “kế hoạch đầu tư chung” là những phương án phổ biến.

Với hình thức đầu tư vào quỹ, Chính phủ đóng vai trò là đối tác trách nhiệm hữu hạn và đầu tư vào các hoạt động đầu tư mạo hiểm tư nhân khác.

⁴⁸ Theo Bộ Khoa học và Công nghệ, đây là lý do tại sao Chính phủ không thể thành lập các Quỹ đầu tư bảo hiểm mặc dù đã được đề cập trong Luật công nghệ cao năm 2008.

Với hình thức góp vốn đối ứng, Chính phủ đầu tư với tỷ lệ nhất định cùng với các nhà đầu tư tư nhân, có thể là các nhà đầu tư thiên thần, các tổ chức tăng tốc khởi nghiệp hay đầu tư mạo hiểm.

Các quỹ này hướng tới mục tiêu thu hút nhà đầu tư tư nhân vào giai đoạn phát triển mạnh mẽ của các doanh nghiệp khởi nghiệp, hoặc vào các ngành công nghiệp công nghệ cao hoặc tập trung vốn lớn, những lĩnh vực thường có quá nhiều rủi ro cho các nhà đầu tư tư nhân.

6.2.1 Điển hình trên thế giới

Singapore

Tại Singapore⁴⁹, Chương trình Startup SG Equity⁵⁰ cùng các công ty tư nhân đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp về công nghệ thông dụng hoặc công nghệ tiên tiến, với tổng số vốn đầu tư lên tới 4 triệu SGD. Công ty TNHH tư nhân SPRING Seeds Capital và SGInnovate đã được chỉ định để quản lý số quỹ thuộc StartupSG Equity. SPRING Seeds Capital thường đầu tư vào công nghệ thông dụng (phát triển và lập trình phần mềm, các ứng dụng máy tính và di động, các trò chơi trên máy tính), trong khi SGInnovate tập trung vào công nghệ tiên tiến (công nghệ sạch, công nghệ y khoa, xây dựng và sản xuất tiên tiến, rô-bốt, trí tuệ nhân tạo (AI), an ninh mạng, thực tế tăng cường (AR)/thực tế ảo (VR). Các đơn vị kể trên là các tổ chức đầu tư của Chính phủ, nhưng có cơ cấu như các công ty tư nhân để có thể linh hoạt hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp⁵¹. Một trong những công cụ trọng yếu để StartupSG Equity triển khai các chính sách khích lệ nhà đầu tư tư nhân là chia sẻ rủi ro đầu tư với họ và để các nhà đầu tư này thu về phần lợi ích nổi bật. Cụ thể hơn, StartupSG Equity tiến hành đầu tư với các nhà đầu tư tư nhân với tỉ lệ đầu tư là 7:3 (70% đầu tư từ Chính phủ và 30% từ nhà đầu tư tư nhân) với nguồn vốn lên tới 250 nghìn đô la Singapore dành cho công nghệ thông dụng và 500 nghìn dành cho công nghệ tiên tiến. Từ đó, tỷ lệ đối ứng 1:1 lên đến 2 triệu đô la Singapore đối với công nghệ thông dụng và 4 triệu đối với các công nghệ tiên tiến. Khi hoạt động đầu tư thu về lợi nhuận, cũng là khi các nhà đầu tư có thể rút lui, SPRING chỉ thu về 30% lợi nhuận theo khoản đầu tư, số còn lại được chuyển cho các nhà đầu tư tư nhân. Chỉ những nhà đầu tư được SPRING phê duyệt mới có thể tham gia chương trình đối ứng này.

Liên minh châu Âu (EU)

Quỹ Đầu tư châu Âu (EIF)⁵² thực hiện tư vấn và quản lý một số hoạt động đầu tư vào quỹ cho các nhà đầu tư bên thứ ba, bao gồm chính phủ các quốc gia và khu vực, cũng như các nhà đầu tư tư nhân chiến lược. Điển hình là EIF và Chính phủ Anh đã triển khai đầu tư vào quỹ vào tháng 2/2010 thông qua Quỹ Công nghệ tương lai Vương quốc Anh, có trọng tâm là đầu tư vào công nghệ với giá trị 200 triệu bảng. Quỹ Công nghệ tương lai Vương quốc Anh đầu tư vào các quỹ đầu tư mạo hiểm thuộc lĩnh vực sản xuất tiên tiến, khoa học đời sống và công nghệ thông tin và truyền thông.

⁴⁹ <http://www.startupsg.net/startupsg-equity/>

⁵⁰ <http://www.startupsg.net/startupsg-equity/>

⁵¹ Tài liệu trong chương trình đào tạo Đổi mới sáng tạo tại Singapore và Phần Lan do IPP2 tổ chức tháng 11-12/2017

⁵² <http://www.eif.org/>

6.2.2 Tại Việt Nam

Hai phương thức này đều chưa được áp dụng tại Việt Nam. Gần đây, Luật Hỗ trợ Doanh nghiệp vừa và nhỏ (2017) cho phép chính quyền địa phương cùng đầu tư với các tổ chức đầu tư tư nhân nhưng với quy định chặt chẽ là Chính phủ phải thoái vốn đầu tư trong vòng 5 năm. Theo các chuyên gia quốc tế, yêu cầu này không thích hợp với thực tiễn đầu tư thông thường khi một chu kỳ đầu tư mạo hiểm có thể kéo dài 10 năm (một số khoản đầu tư trong danh mục có thể thoái vốn trong thời gian dưới 10 năm). Nếu không thoái vốn trong thời gian đó, khoản đầu tư đó sẽ bị xóa. Nhà đầu tư cũng sẽ không nhận được khuyến khích cho khoản lợi nhuận dự báo sẽ tăng lên trong tương lai. Điều này có nghĩa là với yêu cầu thoái vốn đầu tư của của Chính phủ, sẽ không có nhiều quỹ đầu tư mạo hiểm muốn tham gia vào chương trình này.

6.2.3 Tổng kết

Đầu tư vào quỹ và góp vốn đối ứng là các cách thức để thu hút các nhà đầu tư tư nhân và tránh những điểm yếu mà Chính phủ gặp phải khi đầu tư trực tiếp vào các doanh nghiệp khởi nghiệp (ví dụ: không có chuyên môn, các nhà đầu tư tư nhân dễ bị lấn át)

Tuy nhiên, kinh nghiệm tại nhiều nước cho thấy để thực hiện hiệu quả các biện pháp này, Chính phủ phải tuân theo quy luật thị trường, tức là hoạt động như đối tác trách nhiệm hữu hạn thông thường trong hình thức đầu tư vào quỹ hoặc chấp nhận các điều kiện của nhà đầu tư tư nhân trong hình thức hợp tác đầu tư.

Chính phủ Việt Nam nên tuân theo chuẩn quốc tế khi thiết kế các chương trình đầu tư vào quỹ và góp vốn đối ứng. Ngoài ra, Chính phủ cũng nên chấp nhận thu về lợi ích ít hơn so với nhà đầu tư tư nhân để thu hút sự tham gia của nhiều nhà đầu tư tư nhân hơn.

6.3 Nhà đầu tư thiên thần

Nhà đầu tư thiên thần thường là những cá nhân thành công và giàu có, quan tâm đến các doanh nghiệp trẻ sáng tạo và tăng trưởng nhanh. Họ có thể là gia đình và bạn bè của doanh nhân. Các nhà đầu tư thiên thần có thể đầu tư một lần hoặc liên tục cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, chủ yếu là ở giai đoạn ban đầu⁵³. Họ có thể đầu tư độc lập hoặc thông qua mạng lưới riêng của mình. Tuy nhiên, những nhà đầu tư muốn chia sẻ kinh nghiệm hoặc đầu tư chung thường tham gia vào các mạng lưới đầu tư thiên thần. Mạng lưới đầu tư thiên thần là công cụ quan trọng hỗ trợ sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở giai đoạn đầu khi thông tin và kiến thức chuyên môn vẫn còn khan hiếm.

6.3.1 Điển hình trên thế giới

Mỹ

Tại Mỹ, các nhà đầu tư thiên thần đầu tư bằng cách mua cổ phiếu phát hành riêng lẻ theo Mục 4(a)(2) Đạo luật Chứng khoán hoặc theo Quy định D, theo đó cổ phiếu phát hành riêng lẻ không cần phải đăng ký theo Đạo luật Chứng khoán.

⁵³ <https://www.investopedia.com/terms/a/angelinvestor.asp>

Nhà đầu tư được công nhận là nhà đầu tư có giá trị tài sản tự thân hoặc chung với vợ/chồng cao, trên 1 triệu USD, không bao gồm giá trị của nơi ở chính. Ngoài ra, nhà đầu tư được công nhận cũng có thể là nhà đầu tư có thu nhập lớn hơn 200.000 USD (hoặc thu nhập chung với vợ/chồng trên 300.000 USD) mỗi năm trong hai năm gần nhất. Trong một thời gian dài, chỉ các nhà đầu tư được công nhận mới có thể đầu tư vào các công ty tư nhân để đổi lấy cổ phần sở hữu.

Tuy nhiên kể từ Đạo luật Khởi sự kinh doanh (JOBS Act) được thông qua năm 2012, các quy định liên quan đến nhà đầu tư thiên thần đã thay đổi đáng kể, mở ra nhiều cơ hội hơn cho các nhà đầu tư. Đạo luật Khởi sự kinh doanh giúp các doanh nghiệp nhỏ có thêm cách thức gọi vốn thông qua chào bán chứng khoán.

Đặc biệt, vào tháng 7/2013, Ủy ban Chứng khoán và Sàn giao dịch Mỹ đã hoàn thành quy định bắt buộc bằng cách tạo ra một quy tắc miễn trừ mới, Quy tắc 506(c) cho phép sử dụng chào bán chung để bán chứng khoán miễn là đáp ứng hai điều kiện: chứng khoán chỉ được bán cho các nhà đầu tư được công nhận và nhà đầu tư và tổ chức phát hành phải thực hiện "các bước hợp lý để xác minh" trạng thái được công nhận của người mua.

Phần III và IV của Đạo luật Khởi sự kinh doanh sau đó đã nới lỏng các quy định này, loại bỏ giới hạn đầu tư cho đầu tư thiên thần và cho phép các nhà đầu tư không được công nhận đầu tư vào các công ty vốn mạo hiểm thông qua gọi vốn dựa trên góp vốn cổ phần. Về cơ bản, gần như tất cả mọi người đều có thể chi hơn 2.000 USD để hỗ trợ một công ty chưa gọi cổ phần công khai để nhận lại cổ phần sở hữu tại công ty đó.

Malaysia

Malaysian Business Angels thông qua chương trình đầu tư khởi nghiệp Cradle đang mang lại cơ hội cho nhà đầu tư thiên thần truyền thống và cả nhà đầu tư mạo hiểm để cùng đầu tư vào các cơ hội gọi vốn theo hình thức góp vốn cổ phần. Các nhà đầu tư thiên thần được miễn thuế lên tới 125 nghìn USD trong 2 năm sau khi đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có trụ sở tại Malaysia.

Singapore

Chương trình miễn giảm thuế cho nhà đầu tư thiên thần tại Singapore: Chương trình ưu đãi thuế nhằm khuyến khích các cá nhân đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và giúp các công ty này tăng trưởng thông qua các mạng lưới chuyên môn quản lý/kinh doanh của họ. Số tiền thuế được miễn giảm qua mỗi năm đánh giá dựa trên 50% chi phí của khoản đầu tư đạt tiêu chuẩn với chi phí đầu tư tối đa là 500 nghìn SGD (tức là được miễn giảm tối đa 250 nghìn SGD). Khoản miễn giảm đủ tiêu chuẩn sẽ được khấu trừ vào tổng thu nhập chịu thuế của cá nhân. Mọi khoản miễn trừ chưa sử dụng vào bất kỳ năm đánh giá nào sẽ bị bỏ qua. Ưu đãi thuế được dành cho các nhà đầu tư thiên thần đủ điều kiện đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp đạt tiêu chuẩn từ 1/7/2010 đến 31/3/2020. Các bên liên quan trong thỏa thuận đầu tư thiên thần phải đáp ứng các tiêu chuẩn khác nhau. Trước tiên, các cá nhân có quan tâm phải đăng ký với cơ quan quản lý chương trình này là Cục Tiêu chuẩn, Năng suất và Đổi mới (SPRING Singapore) để được chấp thuận là nhà đầu tư thiên thần. Cá nhân sẽ không được phê duyệt tham gia chương trình này kể từ ngày 1/4/2020 trở đi.

6.3.2 Tại Việt Nam

Các nhà đầu tư thiên thần tại Việt Nam chủ yếu là những doanh nhân Việt Nam thành đạt ở nước ngoài (như Nam Do, Nhan Nguyen) và nhà đầu tư thiên thần nước ngoài (như Jonah Levey).

Một số nhóm hay câu lạc bộ đầu tư thiên thần đang bắt đầu đi vào hoạt động, ví dụ như VIC Impact; MAIN (Mạng lưới nhà đầu tư thiên thần Mekong); VCNetwork.co; iAngel (bao gồm 10 tổ chức là Capella Vietnam JSC, HanoiBA, Innovation Hub Investment JSC, SVF, Songhan Incubator, Angels4US, BK Holdings, VMCG, NSCI, SYS). Nhìn chung, hoạt động của các nhóm này vẫn còn hạn chế và liên kết lỏng lẻo. Hoạt động của một số nhóm như MAIN và iAngel được tài trợ bởi các dự án ODA hoặc tổ chức quốc tế. Tuy nhiên, khi không còn tài trợ từ các nguồn trên, các tổ chức này dường như khá chật vật để có thể duy trì hoạt động⁵⁴.

Hiện tại không có quy định cũng như chính sách ưu đãi nào cho hoạt động đầu tư thiên thần tại Việt Nam. Ngoài ra đối với hoạt động đầu tư liên quan đến doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, thuế lợi nhuận đầu tư nên được áp cho các khoản đầu tư của nhà đầu tư thiên thần. Các nhà đầu tư cá nhân hiện đang bị đánh thuế vào lợi nhuận từ khoản đầu tư nhưng lỗ trên khoản đầu tư thì không được tính. Do đó, các nhà đầu tư thiên thần thường than phiền về hệ thống thuế, điều khiến cho họ trở nên kín tiếng, khó tiếp cận cũng như khó đẩy mạnh hơn.

6.3.3 Tổng kết

Các nhà đầu tư thiên thần là nguồn cấp vốn quan trọng cho các doanh nghiệp khởi nghiệp, đặc biệt là đầu tư ở giai đoạn hạt giống.

Các nhà đầu tư thiên thần thường đầu tư vào các ngành và khu vực mà họ có kinh nghiệm và kiến thức. Đó là lý do đầu tư thiên thần thường mang tính đặc thù về ngành và khu vực địa lý.

Các nhà đầu tư thiên thần không chỉ tài trợ về vốn mà còn cả mạng lưới, kiến thức và hỗ trợ. Tuy nhiên, hình thức gọi vốn này thường có rủi ro cao và cần nhiều kiến thức chuyên môn từ phía nhà đầu tư.

Do đó, Chính phủ thường có những quy định nhất định liên quan đến đầu tư thiên thần để bảo vệ các nhà đầu tư này.

Chính phủ ở nhiều nước đưa ra các chính sách ưu đãi nhằm thúc đẩy thị trường đầu tư thiên thần với những biện pháp như hỗ trợ hình thành mạng lưới đầu tư thiên thần hoặc chính sách ưu đãi về thuế cho nhà đầu tư thiên thần.

Tại Việt Nam, cộng đồng nhà đầu tư thiên thần vẫn còn rất nhỏ với hoạt động còn hạn chế. Do đó, cần đẩy mạnh giáo dục và đào tạo về hoạt động đầu tư mạo hiểm và đầu tư thiên thần cho các cá nhân có tài sản lớn.

⁵⁴ Theo như phỏng vấn với một số thành viên sáng lập và thành viên của các tổ chức thiên thần

6.4 Chương trình thúc đẩy kinh doanh

Chương trình thúc đẩy kinh doanh là các khóa huấn luyện ngắn hạn giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp xác định và xây dựng các sản phẩm ban đầu thông qua hoạt động đầu tư hạt giống để đổi lấy cổ phần sở hữu, cố vấn, đào tạo và tài nguyên mạng lưới. Các chương trình thúc đẩy kinh doanh thường kết thúc với sự kiện Ngày hội gọi vốn (Demo Day), nơi các doanh nghiệp khởi nghiệp có cơ hội quảng bá sản phẩm đến các nhà đầu tư.

6.4.1 Điển hình trên thế giới

Chương trình thúc đẩy kinh doanh đầu tiên và nổi tiếng nhất là Y-Combinator được tổ chức bởi Paul Graham tại Mỹ, bắt đầu vào năm 2005. Tính đến năm 2017, Y-Combinator đã đầu tư vào hơn 1.588 công ty, trong đó có hai “kỳ lân” khởi nghiệp là Dropbox và Airbnb. Tổng giá trị của các công ty do Y-Combinator đầu tư ước tính hơn 80 tỷ USD⁵⁵. Y-Combinator có gói đầu tư tiêu chuẩn là 120 nghìn USD để đổi lại 7% cổ phần sở hữu công ty. Mỗi năm Y-Combinator có hai lượt đầu tư kéo dài ba tháng (từ tháng 1 đến tháng 3 và từ tháng 6 đến tháng 8).

Một chương trình thúc đẩy kinh doanh thành công khác là Techstars của Mỹ, được khởi xướng vào năm 2006. Tính đến tháng 2/2018, Techstars đã thu nhận hơn 1.200 công ty vào chương trình và các công ty này đã thu về tổng cộng 4,6 tỷ USD. Hàng năm, Techstars chọn ra hơn 300 doanh nghiệp khởi nghiệp để tham gia chương trình ba tháng⁵⁶. Các doanh nghiệp khởi nghiệp có thể đăng ký tham gia chương trình của Techstars để đổi lấy 6% cổ phiếu phổ thông. Khi được lựa chọn, mỗi doanh nghiệp khởi nghiệp sẽ nhận được khoản đầu tư trị giá 120 nghìn USD (bao gồm 20 nghìn USD và 100 nghìn USD khoản vay chuyển đổi), đồng thời tham gia chương trình tăng tốc khởi nghiệp kéo dài ba tháng và được tiếp cận mạng lưới của Techstars trọn đời⁵⁷. Đặc biệt, Techstars có chương trình đảm bảo vốn chủ sở hữu kể từ năm 2015, chương trình cho phép các công ty tham gia được mua lại một phần hoặc toàn bộ vốn chủ sở hữu được mua bởi Techstars với mức giá cổ phần giữ nguyên⁵⁸.

Nhiều nước khác cũng có chương trình hỗ trợ thúc đẩy kinh doanh:

Hàn Quốc: K-Startup Grand Challenge là chương trình thúc đẩy kinh doanh do Bộ Khoa học, Thông tin truyền thông và Kế hoạch tương lai Hàn Quốc (MSIP) và một số chương trình tăng tốc khởi nghiệp tại Seoul đồng tổ chức. Trong thời gian tham gia chương trình thúc đẩy kinh doanh, các doanh nghiệp khởi nghiệp sẽ được sử dụng không gian văn phòng miễn phí, cố vấn 1-1, tham gia khóa đào tạo về bằng sáng chế, quy định kế toán, luật thuế và được nhận một số khoản tài trợ (giải thưởng trị giá 833 USD mỗi đội cho 50 đội được chọn và 27.000 USD cho mỗi doanh nghiệp khởi nghiệp trong số 25 công ty thể hiện xuất sắc trong Ngày giới thiệu cuối chương trình, và 6.000 – 100.000 USD cho bốn đội dẫn đầu). Ngoài ra,

⁵⁵ <http://www.ycombinator.com/companies/>

⁵⁶ <https://www.techstars.com/startup-accelerator/>

⁵⁷ <https://en.wikipedia.org/wiki/Techstars>

⁵⁸ <https://www.techstars.com/startup-accelerator-old/equity-back-guarantee-the-details/>

các doanh nghiệp khởi nghiệp cũng có cơ hội đầu tư cổ phần từ các chương trình thúc đẩy kinh doanh và quỹ đầu tư vốn mạo hiểm địa phương⁵⁹.

Singapore: Startup SG Accelerator, được hỗ trợ bởi Cục Tiêu chuẩn, Năng suất và Đổi mới Singapore, hỗ trợ về vốn và hỗ trợ phi tài chính cho các đối tác tham gia chương trình thúc đẩy kinh doanh về chi phí hoạt động, thuê cố vấn và chuyên gia để hướng dẫn về quản lý và chuyên môn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo⁶⁰.

6.4.2 Tại Việt Nam

Mô hình thúc đẩy kinh doanh vẫn còn mới ở Việt Nam. Tính đến cuối năm 2017, 3 chương trình thúc đẩy kinh doanh nổi bật ở Việt Nam có thể kể đến như:

Chương trình Đẩy mạnh Đổi mới sáng tạo của IPP2 (IAP): là chương trình phi lợi nhuận kéo dài sáu tháng để thúc đẩy các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tham gia. Chương trình đào tạo được chuẩn hóa và điều chỉnh phù hợp này dựa trên một giáo trình toàn diện, kết hợp với các dịch vụ khác như cố vấn, tiếp cận mạng lưới và góp vốn đối ứng cho 22 công ty đổi mới sáng tạo và các dự án hệ thống tại Hà Nội, TP HCM, Đà Nẵng, Huế.

Vietnam Silicon Valley Accelerator (VSVA) là một tổ chức thúc đẩy kinh doanh theo mô hình hợp tác nhà nước – tư nhân thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ. VSVA đưa ra chương trình cố vấn kéo dài bốn tháng với khoản đầu tư hạt giống trị giá 10 nghìn USD, thường là để nhận lại 10% cổ phần của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo⁶¹.

VIISA: là một tổ chức tăng tốc khởi nghiệp sáng tạo trị giá 6 triệu USD do FPT Venture và các nhà đầu tư khác như Dragon Capital và Hanwha đồng sáng lập.

6.4.3 Tổng kết

Thúc đẩy kinh doanh là một mô hình đã chứng minh được hiệu quả trên thế giới với mục đích hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp bằng các khoản đầu tư hạt giống và đào tạo.

Chính phủ nên khuyến khích và hỗ trợ mô hình thúc đẩy kinh doanh và xem các chương trình này như nền tảng gây dựng các doanh nghiệp khởi nghiệp chính của hệ sinh thái. Thông qua các chương trình thúc đẩy kinh doanh, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo sẽ được hưởng những hỗ trợ không chỉ về tài chính mà còn nhận được những hỗ trợ “mềm” như cố vấn, kinh nghiệm phát triển kinh doanh, mạng lưới kinh doanh.

6.5 Huy động vốn từ cộng đồng theo vốn chủ sở hữu

Gọi vốn cộng đồng là một cơ chế trực tuyến, theo đó nhiều cá nhân sẽ góp mỗi người một số vốn nhỏ để tài trợ cho các dự án kinh doanh mới hoặc hiện tại. Số lượng các nền tảng gọi vốn cộng đồng trên toàn thế giới đang gia tăng với thị trường chính là Mỹ và Anh.

Các hình thức gọi vốn cộng đồng chính là gọi vốn theo hình thức quyên góp từ thiện, gọi vốn theo hình thức trả phần thưởng và quà tặng, và gọi vốn theo hình thức vay vốn. Gọi vốn

⁵⁹ <https://www.k-startupgc.org/upfilePath/K-Startup%20Grand%20Challenge%202017.pdf>

⁶⁰ <http://www.startupsg.net/startupsg-accelerator/>

⁶¹ <http://www.siliconvalley.com.vn/>

theo hình thức vay vốn cũng được coi là tài trợ vốn kinh doanh ngang hàng đã được đề cập trong phần trước.

Goldman Sachs nhận xét gọi vốn cộng đồng "có khả năng là mô hình tài chính mới đột phá nhất trong tất cả các mô hình gọi vốn mới". Năm 2016, lần đầu tiên vốn chủ sở hữu từ hoạt động gọi vốn cộng đồng đã vượt số vốn từ đầu tư mạo hiểm và World Bank Report ước tính đến năm 2025, đầu tư toàn cầu thông qua gọi vốn cộng đồng sẽ đạt 93 tỷ USD. Năm 2017, số vốn huy động từ cộng đồng trên toàn cầu đạt 16,9 tỷ USD⁶².

6.5.1 Điển hình trên thế giới

Mỹ

Mỹ là một trong những nước đầu tiên trên thế giới ban hành các quy định liên quan đến việc gọi vốn theo hình thức góp vốn cổ phần. Đạo luật Khởi sự kinh doanh năm 2012 đã quy định về các hoạt động gọi vốn cộng đồng trong Tiêu đề II, III và IV. Mặc dù tính hợp pháp của hoạt động gọi vốn cộng đồng đã được giải quyết từ năm 2012, Ủy ban Chứng khoán và Sàn giao dịch Mỹ (SEC) đã phải mất thêm bốn năm để thực hiện tất cả các quy tắc cuối cùng của Đạo luật Khởi sự kinh doanh.

Tiêu đề II là phần cập nhật cho Quy định D đã có sẵn. Tiêu đề này có hai mục 506b và 506c, các nhà phát hành cổ phiếu theo điều 506b có thể không được chào bán mà chỉ được nhận các khoản đầu tư từ các nhà đầu tư được công nhận. Quy tắc 506c mới cho phép công ty phát hành chào bán cổ phiếu với các nhà đầu tư được công nhận. Các sàn giao dịch cho phép chào bán theo Luật 506c phải làm rõ xem nhà đầu tư nào được công nhận. Theo Luật 506b, một nhà đầu tư có thể tự xác định mức độ đạt yêu cầu của mình.

Tiêu đề III là khoản miễn trừ cho phép các công ty phát hành có thể kêu gọi góp vốn lên đến 1 triệu USD từ các nhà đầu tư được và chưa được công nhận. Quy tắc này còn được gọi là Quy định gọi vốn cộng đồng và tình giản được quá trình đăng ký công gọi vốn với SEC và Cơ quan quản lý tài chính công nghiệp (FINRA).

Tiêu đề IV, có hiệu lực từ năm 2015, cho phép các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, và các công ty trước IPO sử dụng các nền tảng gọi vốn cộng đồng như Crowdfunder để gọi vốn lên đến 50 triệu USD từ các nhà đầu tư được và chưa được công nhận. Tiêu đề IV⁶³ được phân ra hai cấp, Cấp 1 và Cấp 2. Cấp 1 cho phép kêu gọi vốn lên đến 20 triệu USD trong khi Cấp 2 cho phép các doanh nghiệp khởi nghiệp kêu gọi vốn đến 50 triệu USD. Hai cấp này cho phép bất kỳ ai cũng có thể đầu tư và các nền tảng có thể quảng cáo công khai. Không có giới hạn về mặt đầu tư đối với Cấp 1, nhưng đối với Cấp 2, các nhà đầu tư chưa được công nhận không được phép đầu tư quá 10% giá trị tài sản của mình.

Về cơ bản, Phần III và IV của Đạo luật Khởi sự kinh doanh đã giải phóng triệt để thị trường gọi vốn theo hình thức góp vốn cổ phần, qua đó vừa giúp mở rộng quy mô đầu tư vừa thu hút nhiều người hơn tham gia đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp.

⁶² <https://www.statista.com/topics/1283/crowdfunding/>

⁶³ <https://blog.crowdfunder.com/crowdfunding-faqs/what-is-title-iv-regulation-a/>

Kể từ đó, một số nền tảng gọi vốn theo hình thức góp vốn cổ phần như CrowdfundX, StartEngine, SeedInvest và Republic đã thúc đẩy triển khai thành công quy định mới này.

Malaysia

Malaysia là quốc gia đầu tiên trong khối ASEAN thực hiện các quy định về gọi vốn theo hình thức góp vốn cổ phần. Sáng kiến này được khởi xướng từ tháng 8/2014 khi Ủy ban Chứng khoán Malaysia (MSC) mời các bên liên quan tham gia đối thoại về khung pháp lý cho hoạt động gọi vốn cộng đồng theo hình thức góp vốn cổ phần. Hướng dẫn đầu tiên được Malaysia ban hành vào 10/2/2015 với sự thông qua Dự luật Thị trường vốn và Dịch vụ vào ngày 2/7/2015. Sau đó, vào tháng 9/2015, MCS đã phát động Liên minh Cộng đồng FinTech nhằm thúc đẩy lợi ích lớn hơn trong việc phát triển công nghệ tài chính. Là một phần trong nỗ lực của MSC nhằm hỗ trợ đổi mới sáng tạo trong mảng FinTech, khung pháp lý cho hoạt động gọi vốn theo hình thức góp vốn cổ phần được ban hành vào tháng 2/2015. Kể từ đó, 6 nền tảng vốn chủ sở hữu đã được cấp phép sau 18 tháng tư vấn với sự tham gia của cơ quan quản lý và ngành. Có các giới hạn đối với số tiền được phép đầu tư thông qua các nền tảng gọi vốn theo hình thức góp vốn cổ phần như sau: i) Nhà đầu tư chuyên nghiệp: không giới hạn về số tiền đầu tư; ii) Nhà đầu tư thiên thần: tối đa 500.000 RM (125.000 USD) trong vòng 12 tháng; iii) Nhà đầu tư cá nhân: tối đa 5.000 RM (1.250 USD) cho mỗi tổ chức phát hành với tổng số tiền không quá 50.000 RM (12.500 USD) trong vòng 12 tháng.

6.5.2 Tại Việt Nam

Chưa có quy định nào về gọi vốn theo hình thức góp vốn cổ phần ở Việt Nam. Một số doanh nghiệp khởi nghiệp đã gọi vốn cộng đồng thành công cho các dự án của mình thông qua hoạt động kết nối xã hội. Tuy nhiên nền tảng này không tồn tại một cách hợp pháp.

Trên thực tế, phạm vi chào bán chứng khoán ra công chúng theo Luật Chứng khoán vẫn còn chưa rõ ràng. Điều 5 của Luật Chứng khoán quy định như sau:

“Chào bán chứng khoán ra công chúng là việc chào bán chứng khoán theo một trong các phương thức sau đây:

- a) Thông qua phương tiện thông tin đại chúng, kể cả Internet;
- b) Chào bán chứng khoán cho từ một trăm nhà đầu tư trở lên, không kể nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp;
- c) Chào bán cho một số lượng nhà đầu tư không xác định.”

Khung pháp lý cho hoạt động gây quỹ được quy định như sau:

	Chào bán cổ phần riêng lẻ	Chào bán cổ phần ra công chúng
Công ty đại chúng ⁶⁴	Luật Chứng khoán	Luật Chứng khoán

⁶⁴Công ty đại chúng là công ty cổ phần

a/ Đã tiến hành chào bán cổ phiếu ra công chúng;

b/ Có cổ phiếu niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán hoặc Trung tâm giao dịch chứng khoán; hoặc,

Công ty chưa gọi vốn công khai	Chào bán cổ phần riêng lẻ	Chào bán cổ phần ra công chúng
--------------------------------	---------------------------	--------------------------------

Ma trận 2) Khung pháp lý cho hoạt động gây quỹ tại Việt Nam

Định nghĩa này áp dụng với cả quy trình gây quỹ của nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam, các công ty đã gây quỹ qua Internet, đặc biệt là qua mạng xã hội (Facebook) hay cả qua TV (chương trình Shark Tank Việt Nam). Do đó, nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam không đáp ứng được các tiêu chí do Luật Chứng khoán quy định để chào bán cổ phiếu ra công chúng và có thể gặp các rủi ro pháp lý nếu tiến hành.

6.5.3 Tổng kết

Gọi vốn theo hình thức góp vốn cổ phần đã được chứng minh thành công ở nhiều quốc gia.

Tuy nhiên để bảo vệ các nhà đầu tư trên nền tảng gọi vốn, các nước cần có quy định về dạng thức gọi vốn trực tuyến này.

Ở Việt Nam, nhu cầu và yêu cầu cho các nền tảng gọi vốn theo hình thức góp vốn cổ phần vẫn đang được Bộ Tài chính và Bộ Khoa học và Công nghệ nghiên cứu.

Mô hình thử nghiệm có thể được thực hiện để kiểm tra xem nền tảng gọi vốn theo hình thức góp vốn cổ phần được quy định có hoạt động hiệu quả trong môi trường Việt Nam hay không, nhất là đối với các nhà đầu tư chưa được công nhận .

Nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới (năm 2013)⁶⁵ đã cho thấy một số nhân tố khả thi cho thành công của nền tảng gọi vốn như việc sử dụng mạng xã hội nhiều, hoạt động kinh doanh ở mức độ cao, mạng lưới bạn bè, gia đình và giáo dục mạnh mẽ. Ở Việt Nam, một số nhân tố được phát triển tốt (ví dụ như sử dụng mạng xã hội nhiều hoặc mạng lưới bạn bè và gia đình lớn mạnh), tuy nhiên một số nhân tố khác như hoạt động kinh doanh vẫn còn ở mức thấp.

6.6 Đầu tư doanh nghiệp

Các doanh nghiệp có thể tài trợ vốn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp, đổi lại họ có vốn cổ phần trong doanh nghiệp khởi nghiệp thông qua các phương thức thông thường như đầu tư mạo hiểm, tăng tốc khởi nghiệp và/hoặc sáp nhập và mua lại (M&A).

Các doanh nghiệp đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp nhằm tiếp cận được công nghệ mới phù hợp với chiến lược kinh doanh của mình hoặc để mở rộng cơ sở khách hàng. Hơn nữa, việc đầu tư khởi nghiệp, đặc biệt là trong lĩnh vực chuyên môn của doanh nghiệp, có thể được xem như một kênh đầu tư nghiêm túc do doanh nghiệp có hiểu biết sâu về công nghệ và thị trường cũng như hỗ trợ phát triển kinh doanh và kênh phân phối của doanh nghiệp.

c/ Có cổ phần thuộc sở hữu của ít nhất một trăm nhà đầu tư, không kể nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp, và có vốn điều lệ được góp từ 10 tỷ đồng (~ 440 nghìn USD) trở lên.

⁶⁵ Tiềm năng của gọi vốn cộng đồng đối với các nước đang phát triển. 2013. infoDev, Cơ quan Phát triển Khu vực Tư nhân và Tài chính Washington, DC: Ngân hàng thế giới.

6.6.1 Điển hình trên thế giới

Đầu tư doanh nghiệp vào các doanh nghiệp khởi nghiệp đã có lịch sử phát triển lâu đời trên thế giới⁶⁶, khởi đầu bằng khoản đầu tư của uPont vào General Motors năm 1914. Khoản đầu tư này mang lại cho uPoint một khoản lợi nhuận tài chính rất lớn. Ngày nay, nhiều doanh nghiệp lớn như Google, IBM, Microsoft, Facebook cũng đã thành lập quỹ đầu tư khởi nghiệp của riêng mình.

Tuy nhiên, doanh nghiệp có thể gặp phải một số thách thức khi đầu tư mạo hiểm: (i) dòng tiền và quản lý dòng tiền của khoản đầu tư mạo hiểm (ví dụ: doanh nghiệp có thể gặp phải vấn đề khi doanh nghiệp khởi nghiệp hoạt động đi xuống; (ii) không có đủ chuyên môn hoặc lĩnh vực hoạt động chuyên môn của doanh nghiệp khởi nghiệp và doanh nghiệp không giống nhau; và (iii) Khoản đầu tư của doanh nghiệp vào doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có thể khiến các công ty khác không tiếp tục đầu tư vào công ty đó, đặc biệt là các công ty đối thủ của doanh nghiệp.

6.6.2 Tại Việt Nam

Một số trường hợp đầu tư doanh nghiệp và Mua bán & Sáp nhập lớn nhất tại Việt Nam trong vài năm qua là Cốc Cốc (được đầu tư bởi Hubert Burda) và Huy Việt Nam (được đầu tư bởi Templeton). Đồng thời, đã có các công ty hoàn tất mua bán và sáp nhập với giá trị cao bao gồm Misfit (được Fossil Group mua lại), Foodpanda (được Việt Nam mua lại) và Tappy (được Weeby.co mua lại), CleverAds and Websosanh (được Yello Mobile mua lại) và HDViet (được Galaxy mua lại). Những ngành có số lượng giao dịch nhiều nhất lần lượt là truyền thông, thương mại điện tử, công nghệ tài chính, thực phẩm và đồ uống.

Gần đây, một số doanh nghiệp đã đầu tư mạo hiểm vào các doanh nghiệp khởi nghiệp đang phát triển ở giai đoạn đầu như trường hợp tập đoàn FPT đầu tư vào FPT Venture. Tập đoàn FPT đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp thông qua chương trình tăng tốc khởi nghiệp VIISA hợp tác với các nhà đầu tư khác là Dagron Capital và Hanwha.

Một số doanh nghiệp lớn muốn thành lập các công ty mới của riêng mình thay vì đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp bên ngoài (thường thì doanh nghiệp không kiểm soát các công ty này). Một số khác có định hướng thu hút nhân sự giỏi nhất từ các doanh nghiệp khởi nghiệp tới làm việc tại doanh nghiệp thay vì xem xét thành lập và đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp.

Mô hình quỹ đầu tư mạo hiểm doanh nghiệp tại Việt Nam thường đăng ký dưới hình thức các doanh nghiệp đầu tư thông thường mà không gặp bất kỳ rào cản pháp lý nào, cũng như không nhận được bất kỳ hỗ trợ nào từ Chính phủ. Tuy nhiên, nếu doanh nghiệp thành lập các quỹ phát triển KH&CN để đầu tư vào hoạt động nghiên cứu và phát triển cũng như các hoạt động đổi mới sáng tạo bao gồm đầu tư và thành lập doanh nghiệp khởi nghiệp riêng, theo Luật chuyển giao công nghệ năm 2017 quy định, mức miễn thuế cho các quỹ đầu tư mạo hiểm doanh nghiệp sẽ không vượt quá 10% lợi nhuận hàng năm của doanh nghiệp.

6.6.3 Tổng kết

⁶⁶ <https://www.digitaltonto.com/2017/when-corporations-fund-startups-both-can-win/>

Đầu tư doanh nghiệp là một công cụ tài trợ vốn cổ phần quan trọng cho các doanh nghiệp khởi nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp khởi nghiệp trong các lĩnh vực hoạt động chính của doanh nghiệp.

Đầu tư doanh nghiệp có thể diễn ra trong giai đoạn phát triển ban đầu của doanh nghiệp khởi nghiệp và thông qua hoạt động mua bán và sáp nhập.

Tuy nhiên, với hệ sinh thái còn đang ở giai đoạn phát triển ban đầu như Việt Nam, đầu tư doanh nghiệp vẫn còn hiếm.

Chính phủ nên thu hẹp khoảng cách giữa doanh nghiệp khởi nghiệp và hiểu biết của doanh nghiệp thông qua các hỗ trợ mềm như tổ chức các sự kiện, diễn đàn để chia sẻ thông tin giữa doanh nghiệp và doanh nghiệp khởi nghiệp, cung cấp các hỗ trợ thuế cho khoản đầu tư của doanh nghiệp vào doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

6.7 Thị trường chứng khoán đại chúng

Tại một số quốc gia, để giải quyết vấn đề thiếu thanh khoản, các chính sách của Chính phủ sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho đầu tư cá nhân hoặc giảm thuế đối với các giao dịch chứng khoán. Các hướng tiếp cận pháp lý gần đây nhận thấy, các nền tảng này có thể cần tới những quy định và hạ tầng cụ thể. Trong hầu hết các trường hợp, những DNNVV niêm yết được hưởng lợi từ việc nói lỏng các yêu cầu niêm yết và công bố thông tin cũng như mức phí thấp hơn so với giao dịch trên thị trường giao dịch chính. Tuy nhiên, thách thức chủ yếu là cần có sự cân bằng phù hợp giữa việc đảm bảo mức linh hoạt cao hơn, chi phí thấp hơn cho các DNNVV và khả năng thẩm định chi tiết để bảo đảm tính trung thực, minh bạch của thị trường và quản trị doanh nghiệp tốt.

6.7.1 Diễn hình trên thế giới

Hàn Quốc

Hàn Quốc là một trong các quốc gia phát triển thành công thị trường chứng khoán đại chúng cho DNNVV và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo - KONEX. Đây là thị trường giao dịch chứng khoán dành riêng cho DNNVV và các công ty đầu tư mạo hiểm trước khi niêm yết trên sàn KOSDAQ. KONEX được thành lập để hỗ trợ DNNVV và các nhà đầu tư mạo hiểm gọi vốn hoặc tập hợp các khoản đầu tư. KONEX đã đi vào hoạt động từ ngày 1/7/2013. Số lượng công ty niêm yết trên sàn KONEX tới ngày 14/8/2014 đạt 22 và đã tăng lên 106 tính đến ngày 18/11/2016. Vào ngày 9/9/2016, 19 công ty đầu tiên niêm yết trên sàn KONEX đã chuyển sang sàn KOSDAQ trong khi 11 công ty khác cũng có kế hoạch tương tự⁶⁷.

Ấn Độ

Gần đây, Ấn Độ đang xem xét thành lập hạ tầng để niêm yết doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Ủy ban giao dịch chứng khoán Ấn Độ (SEBI) đã đề xuất một loạt các thay đổi đối với nền tảng giao dịch định chế, được biết tới là nền tảng niêm yết doanh nghiệp khởi nghiệp, để nền tảng này đủ hấp dẫn với các doanh nghiệp muốn niêm yết đại chúng tại Ấn Độ⁶⁸.

⁶⁷ <http://www.koreanlii.or.kr/w/index.php/KONEX?ckattempt=1>

⁶⁸ <https://www.vccircle.com/sebi-proposes-share-lock-vc-investors-startups-listing-new-platform-ipo/>

6.7.2 Tại Việt Nam

Tại Việt Nam vẫn chưa có thị trường giao dịch chứng khoán cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Ủy ban Chứng khoán Nhà nước (SSC) vẫn đang nghiên cứu ý tưởng này.

6.7.3 Tổng kết

Thị trường chứng khoán đại chúng cho DNNVV và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo dường như là một công cụ mang lại nhiều lợi ích để doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo gọi vốn trong giai đoạn phát triển tiếp theo cũng như giúp nhà đầu tư có thị trường để thoái vốn đầu tư.

Tuy nhiên, để thành lập một nền tảng như vậy là cả một quá trình phức tạp, trong đó cần xem xét tới nhiều yếu tố như thị trường doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có đủ lớn và có đủ số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp phát triển tới giai đoạn tiếp theo để niêm yết không hoặc số lượng các nhà đầu tư tham gia có đủ để đánh giá rủi ro, khả năng sinh lời và giá trị của các doanh nghiệp khởi nghiệp không.

Tại Việt Nam, vẫn chưa có thị trường tương tự như trên nhưng ý tưởng này đang được nghiên cứu, xem xét để thành lập một nền tảng gọi vốn cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong tương lai.

7. Gọi vốn dựa trên hoạt động bán hàng

7.1 Gọi vốn dựa trên hoạt động bán hàng

Một nguồn tài chính khởi nghiệp quan trọng là nguồn vốn từ hoạt động bán hàng. Đặc biệt, thay vì tiếp cận nhà đầu tư bên ngoài, các doanh nghiệp khởi nghiệp nên tập trung tạo ra doanh thu càng nhanh càng tốt. Nguồn vốn này hầu như không có rủi ro và cũng thể hiện cách thức doanh nghiệp khởi nghiệp đáp ứng nhu cầu thị trường. Phương thức gọi vốn từ cộng đồng trên cơ sở quà tặng là một nền tảng nơi các doanh nghiệp khởi nghiệp có thể gọi vốn bằng cách bán trước sản phẩm của mình. Một mô hình khác dựa trên hoạt động bán hàng là gọi vốn dựa trên doanh thu. Đây là hình thức gọi vốn trong đó công ty đồng ý chia sẻ phần trăm doanh thu trong tương lai với nhà đầu tư để đổi lấy nguồn vốn tài trợ trước từ nhà đầu tư. Mô hình này tương tự như các khoản vay trong đó khoản thanh toán tiền vay gắn với doanh thu theo tháng. Thực chất, các khoản vay dựa trên doanh thu là hình thức phù hợp nhất đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp đã có doanh thu nhưng chưa có tài sản cố định để thế chấp và vay từ ngân hàng. Hình thức này đặc biệt thích hợp đối với doanh nghiệp khởi nghiệp có doanh thu không đều đặn, mang tính mùa vụ hoặc khó dự đoán. Đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp B2B, họ cần xây dựng mối quan hệ vững chắc với các doanh nghiệp để tạo ra doanh thu ngay từ giai đoạn đầu.

7.1.1 Điển hình trên thế giới

Một số nền tảng gọi vốn theo hình thức trả phần thưởng, quà tặng nổi tiếng như Kickstarter và Indigogo đã giúp hàng ngàn doanh nghiệp khởi nghiệp gọi vốn từ các khách hàng tiềm năng của mình.

Tại Mỹ, Lighter Capital là một trong những nền tảng gọi vốn dựa trên doanh thu để cấp vốn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ. Lighter Capital đã cung cấp trên 75 triệu USD vốn tăng trưởng cho gần 200 doanh nghiệp khởi nghiệp⁶⁹.

Mặc dù, sự hợp tác giữa doanh nghiệp và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là điều rất được mong đợi và cũng đã chứng tỏ thành công, việc thu hút doanh nghiệp tham gia đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp không phải là một việc dễ dàng. Một nghiên cứu của Yushan Venture vào năm 2017 cho thấy mặc dù 95% doanh nghiệp khởi nghiệp mong muốn phát triển quan hệ hợp tác lâu dài với doanh nghiệp, nhưng chỉ có 45% doanh nghiệp khởi nghiệp thực hiện được điều đó⁷⁰.

7.1.2 Tại Việt Nam

Tại Việt Nam, nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp có thêm hoạt động kinh doanh phụ trợ như hoạt động thuê ngoài để duy trì các hoạt động sáng tạo mới. Tuy nhiên, trong giai đoạn đầu, các công ty thường gặp khó khăn trong việc bán sản phẩm mới tới khách hàng, đặc biệt là các doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ, do những sản phẩm này thường cần nhiều thời gian để phù hợp với thị hiếu của khách hàng. Có một số ít trường hợp đặc biệt, trong đó các doanh nghiệp khởi nghiệp có thể sử dụng vốn của khách hàng để đẩy mạnh tăng trưởng, ví dụ như khi khách hàng lớn đồng ý tài trợ toàn bộ chi phí sản xuất sản phẩm hoặc cung cấp khoản vay mềm cho hoạt động nghiên cứu và phát triển hoặc thúc đẩy nhanh quá trình hoàn thiện sản phẩm của doanh nghiệp khởi nghiệp. Những doanh nghiệp khởi nghiệp này thường có đề xuất bán hàng riêng biệt đáp ứng được nhu cầu của khách hàng và/hoặc giải quyết những vấn đề mà khách hàng gặp phải.

Hơn nữa, một số nền tảng gọi vốn dựa trên quà tặng cũng đã được phát triển trong nước như Firststep.vn, Funding.vn and Fundstart.vn. Tuy nhiên, thành công của những nền tảng này vẫn cần thời gian để chứng tỏ.

7.1.3 Tổng kết

Thông thường, nguồn vốn thu được từ bán hàng được xem là nguồn vốn tối ưu nhất bởi vì với hình thức này, các doanh nghiệp khởi nghiệp không phải từ bỏ quyền sở hữu của mình hoặc chịu trách nhiệm đáp ứng các yêu cầu khắt khe của chủ đầu tư. Tuy nhiên, không nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp có thể bán sản phẩm hoặc dịch vụ của mình ngay trong giai đoạn đầu.

Thay vào đó, gọi vốn dựa trên bán hàng chỉ được áp dụng khi doanh nghiệp khởi nghiệp đã hoàn thành nguyên mẫu sản phẩm, dịch vụ và có thể giới thiệu cho khách hàng một số sản phẩm, dịch vụ đã hoàn chỉnh ở mức độ hợp lý nhất định.

Tại Việt Nam, doanh nghiệp khởi nghiệp cũng thường gặp vấn đề tương tự khi thu hút khách hàng trong giai đoạn đầu. Tuy nhiên, doanh nghiệp khởi nghiệp có thể tài trợ vốn cho các hoạt động đổi mới của mình thông qua các doanh nghiệp đang hoạt động khác. Một mặt, việc này giúp doanh nghiệp khởi nghiệp có nguồn vốn ổn định để giúp công ty vượt qua

⁶⁹ <https://www.lightercapital.com/>

⁷⁰ https://www.apec.org/Meeting-Papers/Sectoral-Ministerial-Meetings/Small-and-Medium-Enterprise/2017_sme/annex-a

“thung lũng chết”. Nhưng mặt khác, trong trường hợp này, công ty sẽ gặp vấn đề về quản lý thời gian và nỗ lực thực hiện của mình.

Cần xây dựng một kế hoạch khuyến khích để khuyến khích doanh nghiệp khởi nghiệp giới thiệu sản phẩm ra thị trường nhanh nhất có thể cũng như khuyến khích doanh nghiệp mua sản phẩm từ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

7.2 Mua sắm công

Mua sắm công là hoạt động mua sản phẩm hoặc dịch vụ của một cơ quan nhà nước. Việc nhà nước mua lại các sản phẩm đổi mới từ doanh nghiệp khởi nghiệp được đánh giá là một trong những chính sách hiệu quả để giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp tiếp cận thị trường và có điều kiện pháp lý thuận lợi để tiếp tục phát triển.

7.2.1 Điển hình trên thế giới

Liên minh châu Âu

Mua sắm công, đặc biệt trong hoạt động thúc đẩy đổi mới là hình thức đã được áp dụng rộng rãi. Ví dụ như thành lập 3 mạng lưới mua sắm công cụ thể dành riêng cho lĩnh vực đổi mới sáng tạo bao gồm: Enprotex⁷¹ (mua sắm quần áo bảo hộ cán bộ viên chức khu vực công lĩnh cứu hỏa, cảnh sát và nhân viên cứu hộ y tế), Sci-Network⁷² (Mạng lưới Cải tiến và Xây dựng Bền vững - xây dựng các tiêu chuẩn cải tiến xuyên biên giới được thúc đẩy dựa trên sự đổi mới trong hoạt động cải tạo, xây dựng công và LCB-Healthcare⁷³ (Y tế carbon thấp - hợp tác trong các dự án thí điểm công trình và vật liệu carbon thấp theo quốc gia trong ngành y tế (Dự án LCB-Healthcare, 2011).

Úc

Theo Đạo luật Quản lý và Trách nhiệm Tài chính năm 1997 (FMA Act), các cơ quan nhà nước cam kết mua ít nhất 10% từ các doanh nghiệp vừa và nhỏ - SMEs⁷⁴ trong tổng khối lượng mua sắm với các yêu cầu linh hoạt hơn, áp dụng cho các hợp đồng công nghệ và truyền thông có giá trị trên 20 triệu AUD⁷⁵. Đặc biệt, Chính quyền bang Queensland có thể làm việc trực tiếp với các DNNVV để mua lại các giải pháp đổi mới sáng tạo có giá trị lên tới 500,000 AUD để đáp ứng các ưu tiên của chính quyền bang⁷⁶.

7.2.2 Tại Việt Nam

Cho tới nay, quy trình mua sắm hiện tại vẫn còn quá chặt chẽ đối với doanh nghiệp vi mô, nhỏ và vừa - MSME, ví dụ các doanh nghiệp MSME không thể đáp ứng yêu cầu về số năm hoạt động nhất định trên thị trường.

⁷¹www.ifv.nl/adviesennovatie/Paginas/Enprotex.aspx

⁷²<http://www.sci-network.eu/home>

⁷³<http://www.ecoquip.eu/uploads/pdfs/lcb-healthcare%20good%20practice%20guide.pdf>

⁷⁴<https://www.finance.gov.au/procurement/statistics-on-commonwealth-purchasing-contracts/>

⁷⁵<https://www.finance.gov.au/files/2013/02/SME-Study-2009.rtf>

⁷⁶<https://www.business.qld.gov.au/industries/science-it-creative/ict/tendering-government/sme-participation>

Theo Luật Đấu thầu (2013) và Luật Chuyển giao Công nghệ (2017), Chính phủ có thể mua sắm công nghệ do công ty tư nhân phát triển nếu công nghệ đó có lợi cho phát triển kinh tế - xã hội hoặc an ninh, quốc phòng. Tuy nhiên, vẫn chưa có quy trình cụ thể về mua sắm từ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

7.2.3 Tổng kết

Mua sắm công là một công cụ quan trọng để hỗ trợ nguồn vốn cho doanh nghiệp khởi nghiệp nhưng hình thức này thường không được chú ý.

Hơn nữa, mua sắm công giúp doanh nghiệp khởi nghiệp có được những khách hàng đầu tiên, đó là Chính phủ và việc đó giúp công ty dễ dàng tạo dựng được chỗ đứng tốt hơn trên thị trường để thu hút những khách hàng tiếp theo.

Một số quốc gia đã có chính sách mua sắm công để mua các sản phẩm đổi mới sáng tạo từ doanh nghiệp khởi nghiệp.

Tuy nhiên, cũng cần thận trọng khi triển khai các chương trình mua sắm của Chính phủ. Một nghiên cứu gần đây của Boston Consulting Group cho thấy hầu hết các doanh nghiệp khởi nghiệp mong muốn ký kết hợp đồng với Chính phủ, tuy nhiên họ gặp phải rất nhiều rào cản như quy trình đấu thầu phức tạp, mất nhiều thời gian và thiếu sự minh bạch, rõ ràng.⁷⁷ Tại một số quốc gia, để một hợp đồng có hiệu lực có thể mất tới hàng năm. Tại nhiều nước đang phát triển, mức độ tham nhũng lớn cũng có thể gây khó khăn cho việc triển khai công cụ này.

Hình thức mua sắm công các sản phẩm đổi mới sáng tạo tại Việt Nam đã xuất hiện trong quy định pháp luật của Chính phủ. Tuy nhiên, vẫn chưa có hướng dẫn mua sắm công áp dụng cho DNNVV và doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Chính phủ cần tiếp tục xây dựng hướng dẫn mua sắm cụ thể áp dụng cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

7.3 Bao thanh toán

Bao thanh toán được định nghĩa là một giao dịch tài chính trong đó doanh nghiệp bán khoản phải thu (ví dụ: hóa đơn) với giá chiết khấu cho một bên thứ 3 (Bên bao thanh toán) để nhận được tiền mặt tức thì. Lợi ích của hình thức này là cải thiện dòng tiền của doanh nghiệp, đáp ứng nhu cầu tiền mặt ngắn hạn để tăng trưởng kinh doanh mà không phát sinh nợ cũng như nhu cầu thu tiền hàng. Bao thanh toán là hình thức bán tài sản tài chính (ví dụ: khoản phải thu), chứ không phải là cơ chế cho vay. Một trong những đặc điểm của bao thanh toán là chuyển giao rủi ro, ví dụ, rủi ro đến từ chính khoản phải thu, chứ không phải người bán.

7.3.1 Điển hình trên thế giới

Tỷ lệ chiết khấu thường được áp dụng trong hoạt động bao thanh toán. Bên bao thanh toán có thể chiết khấu 5% một hóa đơn tới hạn thanh toán trong 45 ngày. Các hình thức khác có thể tính phí bao thanh toán theo tuần hoặc tháng.

⁷⁷ <https://www.bcg.com/publications/2017/public-sector-agency-transformation-why-startups-dont-bid-government-contracts.aspx>

Ngân hàng, các định chế tài chính khác, hoặc doanh nghiệp có thể sử dụng hình thức này để tài trợ vốn phát triển cho DNNVV, đặc biệt là các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Năm 2014, tổng giá trị tài trợ toàn cầu thông qua bao thanh toán đạt trên 860 tỷ USD⁷⁸, giúp hình thức này trở thành một công cụ phổ biến và quan trọng để doanh nghiệp có nguồn vốn lưu động, đặc biệt doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất.

Mexico

Một ví dụ thành công về bao thanh toán tại một quốc gia phát triển là trường hợp của Nacional Financiera [Ngân hàng Phát triển Quốc gia] (NAFIN) tại Mexico, định chế đã xây dựng nền tảng thị trường dựa trên internet để thúc đẩy các dịch vụ bao thanh toán trực tuyến cho các nhà cung cấp là DNNVV⁷⁹. NAFIN đã xây dựng các Chuỗi Sản xuất giữa các công ty lớn, đáng tin cậy với các công ty cung cấp nhỏ. Các công ty cung cấp nhỏ, vốn thường không thể tiếp cận vốn từ ngân hàng, có thể sử dụng hình thức bao thanh toán trong hóa đơn của mình với các công ty lớn để tiếp cận vốn lưu động. Tới năm 2004, NAFIN đã thành lập Chuỗi Sản xuất với 190 công ty mua lớn (chiếm 45% khu vực tư nhân) và trên 70.000 DNNVV.

NAFIN đã môi giới trên 1,2 triệu giao dịch và trên 60% doanh số bao thanh toán tại Mexico. Đặc điểm riêng biệt nhất của dịch vụ do NAFIN cung cấp là trên 98% các dịch vụ được cung cấp qua mạng trực tuyến, qua đó, giúp giảm thời gian, chi phí lao động và cải thiện bảo mật.

7.3.2 Tại Việt Nam

Gần đây, Thông tư số 53/2017/TT-BTC ngày 19/5/2017 về điều kiện kinh doanh vụ mua, bán nợ đã được ban hành. Tuy nhiên, Chính phủ vẫn chưa có quy định về bao thanh toán hay chiết khấu hóa đơn.

7.3.3 Tổng kết

Bao thanh toán là một công cụ quan trọng đối với DNNVV, đặc biệt là các doanh nghiệp khởi nghiệp để tiếp cận vốn phục vụ hoạt động kinh doanh. Hệ thống pháp lý, sự phát triển của hệ thống tín dụng và cơ sở hạ tầng tài chính có thể ảnh hưởng tới sự thành công của hoạt động bao thanh toán. Một trong các vấn đề chính là vấn đề về mặt pháp lý, liệu bao thanh toán nên được coi là giao dịch mua bán hay là giao dịch vay nợ.

Để khuyến khích hoạt động này, Chính phủ có thể thành lập một cơ quan tương tự như NAFIN (MEXICO), qua đó, DNNVV và doanh nghiệp khởi nghiệp có thể kết nối và sử dụng các khoản phải thu như nguồn cung cấp vốn lưu động cho công ty.

8. Các công cụ kết hợp phổ biến nhất

8.1 Sử dụng khoản trợ cấp để thúc đẩy các công cụ khác

Các khoản trợ cấp có thể được sử dụng để hỗ trợ các công cụ khác, ví dụ như:

⁷⁸ Leora Klapper, Vai trò của bao thanh toán trong hoạt động cấp vốn cho Doanh nghiệp Vừa và Nhỏ, Ngân hàng Thế giới (2005)

⁷⁹ Leora Klapper, Vai trò của bao thanh toán trong hoạt động cấp vốn cho Doanh nghiệp Vừa và Nhỏ, Ngân hàng Thế giới (2005)

Các khoản trợ cấp kết hợp với các khoản vay ngân hàng

Trong trường hợp này, các khoản trợ cấp được cấp cho doanh nghiệp khởi nghiệp có khả năng đảm bảo thanh toán khoản vay ngân hàng. Phương thức này có thể giúp ngân hàng giảm bớt rủi ro khi cấp khoản vay cho doanh nghiệp khởi nghiệp. Hơn nữa, ngân hàng sẽ hỗ trợ thực hiện thẩm định chi tiết doanh nghiệp khởi nghiệp, nhờ đó Chính phủ sẽ tiết kiệm được nguồn lực thực hiện công việc này. Tuy nhiên, do khoản trợ cấp và cho vay thường rơi vào các giai đoạn phát triển khác nhau của doanh nghiệp khởi nghiệp (khoản vay tới sau) nên trên thực tế, rất khó để kết hợp hai công cụ này với nhau. Tại Việt Nam, hình thức kết hợp này cũng chưa được thực hiện.

Trợ cấp để góp vốn cổ phần

Trong trường hợp này, Chính phủ cung cấp các khoản tài trợ cho doanh nghiệp khởi nghiệp được đầu tư vốn bởi các nhà đầu tư tư nhân. Chính phủ cũng có thể cung cấp các khoản tài trợ cho những hoạt động nhằm mục đích khuyến khích sự tham gia của nhà đầu tư như hoạt động đào tạo do nhà đầu tư thực hiện và duy trì hoạt động của mạng lưới nhà đầu tư thiên thần. Các chương trình tài trợ này được đề cập trong Dự án 844. Tuy nhiên, các khoản tài trợ trực tiếp cho các doanh nghiệp khởi nghiệp hiện vẫn chưa được triển khai thực tế. Lý do là vì hoạt động tài trợ vốn cho khoa học và công nghệ (S&T) lâu năm của Chính phủ chỉ cho phép trợ cấp cho những dự án đã có kết quả nghiên cứu S&T cụ thể, chứ không dành cho các hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp như nghiên cứu thị trường, marketing hay mở rộng nguồn nhân lực.

Chính phủ cũng có thể kết hợp giữa trợ cấp và vốn cổ phần trong công cụ tài trợ vốn cho doanh nghiệp khởi nghiệp. Ví dụ, tổ chức SPRING (Singapore) đã bắt đầu kết hợp trợ cấp và vốn cổ phần, trong đó Chính phủ sẽ cung cấp khoản trợ cấp cho doanh nghiệp khởi nghiệp trong giai đoạn đầu, tuy nhiên một phần khoản trợ cấp này sẽ được chuyển đổi thành vốn góp cổ phần khi doanh nghiệp khởi nghiệp thành công. Hình thức này sẽ giúp doanh nghiệp khởi nghiệp có trách nhiệm hơn với số tiền nhận được từ Chính phủ và giúp Chính phủ có nhiều động lực hơn trong việc lựa chọn những doanh nghiệp khởi nghiệp có tiềm năng phát triển thực sự. Với phương thức kết hợp này, Chính phủ cũng có thể thu được lợi nhuận từ việc tài trợ vốn cho doanh nghiệp khởi nghiệp và tái đầu tư khoản tiền này vào nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp khác.

Trợ cấp để mua sản phẩm được phát triển

Với công cụ này, Chính phủ có thể cung cấp các khoản trợ cấp cho doanh nghiệp khởi nghiệp để mua công nghệ và thiết bị nhằm cải thiện hoạt động kinh doanh. Các khoản trợ cấp này giúp doanh nghiệp khởi nghiệp hợp tác với trường đại học và viện nghiên cứu phát triển công nghệ mới phù hợp với nhu cầu kinh doanh của công ty. Khoản trợ cấp này được cấp cho các công ty thúc đẩy và ươm mầm khởi nghiệp nhằm cải thiện hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp khởi nghiệp. Một số chương trình và quỹ quốc gia như Quỹ Đổi mới Công nghệ Quốc gia hoặc Chương trình Quốc gia thúc đẩy doanh nghiệp KH&CN.

Sử dụng sản phẩm được phát triển như một tiêu chí KPI đánh giá hiệu quả của khoản tài trợ là một hoạt động phổ biến tại nhiều quốc gia nhưng vẫn còn mới tại Việt Nam. Hầu hết khoản tiền tài trợ bởi Chính phủ, đặc biệt là tài trợ cho hoạt động KH&CN, chỉ sử dụng chỉ tiêu KPI là kết quả nghiên cứu đã hoàn thành.

Các khoản tài trợ cũng có thể được kết hợp với mua sắm. Ví dụ, Chính phủ có thể tài trợ cho nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp để nghiên cứu, giải quyết những vấn đề cụ thể của Chính phủ và xây dựng nguyên mẫu giải pháp. Sau đó, Chính phủ có thể lựa chọn mua lại những giải pháp tốt nhất. Chương trình SBIR (Mỹ) áp dụng tương đối thành công phương thức này.

8.2 Sử dụng vốn góp cổ phần để thúc đẩy các công cụ khác

Vốn góp cổ phần có thể được sử dụng để thúc đẩy các công cụ khác, ví dụ, khi doanh nghiệp nhận được một khoản đầu tư, công ty có thể khai thác thông tin này để tiếp cận các hình thức hỗ trợ tài chính khác một cách dễ dàng hơn (ví dụ: trợ cấp, bảo lãnh, bán hàng...).

Sử dụng vốn góp cổ phần để thu hút thêm tài trợ

Hình thức này tương tự hình thức tài trợ để có thêm vốn góp cổ phần đã nêu ở trên. Cả hai đều nói đến cơ chế kết hợp tài trợ của Chính phủ với đầu tư cổ phần tư nhân.

Sử dụng vốn góp cổ phần để tiếp cận khoản vay

Khi công ty nhận được vốn đầu tư, việc này sẽ giúp cải thiện dòng tiền của công ty, từ đó tạo điều kiện để hồ sơ vay vốn của công ty dễ dàng được ngân hàng chấp nhận hơn. Đặc biệt, trong trường hợp các doanh nghiệp khởi nghiệp tìm kiếm hỗ trợ, đầu tư tài chính cho giai đoạn phát triển tiếp theo, việc công ty thu hút được đầu tư trong giai đoạn trước sẽ giúp cải thiện hồ sơ hoạt động của công ty.

8.3 Sử dụng kết quả bán hàng để thúc đẩy các công cụ khác

Sử dụng kết quả bán hàng để tiếp cận bảo lãnh

Hình thức này nói tới trường hợp doanh nghiệp khởi nghiệp có thể chứng minh được tiềm năng phát triển của mình, từ đó, tăng khả năng tiếp cận các khoản bảo lãnh của công ty bằng cách có được các hợp đồng quốc tế. Tại Việt Nam, hình thức kết hợp này dường như vẫn còn hiếm gặp.

Sử dụng kết quả bán hàng để tiếp cận khoản vay

Đây thường là trường hợp bảo đảm dựa trên hợp đồng. Nếu doanh nghiệp khởi nghiệp có thể chứng minh rằng họ có nhiều hợp đồng và có khả năng trả nợ, thì xác suất để công ty tiếp cận được khoản vay từ ngân hàng càng cao.

Gọi vốn dựa trên doanh thu, kết hợp giữa một khoản vay và một khoản đầu tư mạo hiểm, cũng có thể được coi là một loại công cụ sử dụng kết quả bán hàng để tiếp cận khoản vay.

Sử dụng kết quả bán hàng để thu hút thêm vốn góp đầu tư

Một ví dụ trong trường hợp này là sử dụng ý định thư từ khách hàng để bảo đảm và thu hút các khoản đầu tư góp vốn từ nhà đầu tư tư nhân./.