

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 18.2017





**CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ
CÔNG NGHỆ QUỐC GIA**
24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Tel: (024) 38262718

TIN TỨC SỰ KIỆN

01

CÁC CHÍNH SÁCH MỚI BẮT ĐẦU CÓ HIỆU LỰC TỪ THÁNG 12/2017

02

BẾN TRE BAN HÀNH CHÍNH SÁCH KHUYẾN KHÍCH DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP

03

VƯỜN ƯƠM DOANH NGHIỆP ĐÀ NẴNG TUYỂN DỰ ÁN CHƯƠNG TRÌNH ƯƠM TẠO KHOÁ V

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

04

HELP INTERNATIONAL VÀ YUP EDUCATION: NHỮNG DỰ ÁN MANG TÊN "CỘNG ĐỒNG"

05

BÀI HỌC TỪ THÀNH CÔNG CỦA HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP NEW YORK

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

06

QUỸ ĐẦU TƯ MẠO HIỂM HOẠT ĐỘNG NHƯ THẾ NÀO



CÁC CHÍNH SÁCH MỚI BẮT ĐẦU CÓ HIỆU LỰC TỪ THÁNG 12/2017

(TIẾP THEO VÀ HẾT)

BẤT ĐỘNG SẢN

1. Quyết định 37/2017/QĐ-UBND quy định về hoạt động đo đạc và bản đồ, sử dụng sản phẩm đo đạc và bản đồ trên địa bàn thành phố Hà Nội
2. Quyết định 31/2017/QĐ-UBND về quy định bồi thường, hỗ trợ, tái định cư khi Nhà nước thu hồi đất trên địa bàn tỉnh Quảng Trị
3. Quyết định 28/2017/QĐ-UBND về Bảng giá đất 5 năm (2015-2019) trên địa bàn tỉnh Quảng Trị
4. Thông tư 19/2017/TT-BNNPTNT về sửa đổi Thông tư 19/2016/TT-BNNPTNT hướng dẫn Điều 4 Nghị định 35/2015/NĐ-CP về quản lý sử dụng đất trồng lúa và hướng dẫn chuyển đổi cơ cấu cây trồng trên đất trồng lúa sáng trồng cây lâu năm theo quy

định tại Nghị định 01/2017/NĐ-CP sửa đổi một số Nghị định hướng dẫn Luật Đất đai do Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn ban hành

DỊCH VỤ PHÁP LÝ

1. Thông tư 111/2017/TT-BTC về sửa đổi Thông tư 257/2016/TT-BTC quy định mức thu, chế độ thu, nộp, quản lý, sử dụng phí công chứng; phí chứng thực; phí thẩm định tiêu chuẩn, điều kiện hành nghề công chứng; phí thẩm định điều kiện hoạt động Văn phòng công chứng; lệ phí cấp thẻ công chứng viên do Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành

VI PHẠM HÀNH CHÍNH

1. Thông tư 37/2017/TT-BGTVT quy định mẫu

biên bản, mẫu quyết định sử dụng trong xử phạt vi phạm hành chính lĩnh vực giao thông đường bộ, đường sắt do Bộ trưởng Bộ Giao thông vận tải ban hành

2. Nghị định 119/2017/NĐ-CP quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực tiêu chuẩn, đo lường và chất lượng sản phẩm, hàng hóa

TÀI CHÍNH NHÀ NƯỚC

1. Thông tư 07/2017/TT-BNV về hướng dẫn thực hiện chế độ tiền lương đối với người làm việc trong tổ chức cơ yếu hưởng lương và phụ cấp từ ngân sách nhà nước do Bộ Nội vụ ban hành

2. Quyết định 32/2017/QĐ-UBND về bãi bỏ Quyết định 17/2015/QĐ-UBND về giá dịch vụ khám bệnh, chữa bệnh trong cơ sở khám bệnh, chữa bệnh của Nhà nước thuộc phạm vi quản lý của tỉnh Nam Định

3. Quyết định 31/2017/QĐ-UBND về quy định bồi thường, hỗ trợ, tái định cư khi Nhà nước thu hồi đất trên địa bàn tỉnh Quảng Trị

4. Quyết định 80/2017/QĐ-UBND về quy định quản lý nhà nước về giá trên địa bàn tỉnh An Giang

5. Quyết định 55/2017/QĐ-UBND về sửa đổi quy định trình tự, quy trình thẩm định phương án giá, phân cấp quản lý nhà nước về giá trên địa bàn tỉnh Phú Yên kèm theo Quyết định 15/2015/QĐ-UBND

7. Quyết định 95/2017/QĐ-UBND về quy định giá dịch vụ thủy lợi đối với vùng được tạo nguồn nước tưới, mở đường nước tiêu, ngăn mặn giữ ngọt và tưới tiêu chủ động một phần từ công trình thủy lợi trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế

8. Quyết định 23/2017/QĐ-UBND về quy chế quản lý và sử dụng nguồn vốn ngân sách địa phương uỷ thác qua Ngân hàng Chính sách xã hội để cho vay đối với người nghèo và đối tượng chính sách khác trên địa bàn tỉnh Yên Bái

9. Quyết định 28/2017/QĐ-UBND về Bảng giá đất 5 năm (2015-2019) trên địa bàn tỉnh Quảng Trị

10. Quyết định 44/2017/QĐ-TTg về áp dụng cơ chế tài chính đối với Cục Phát thanh, truyền hình và thông tin điện tử do Thủ tướng Chính phủ ban hành

11. Nghị quyết 48/2017/NQ-HĐND quy định giá dịch vụ khám bệnh, chữa bệnh không thuộc phạm vi thanh toán của Quỹ bảo hiểm y tế trong cơ sở khám, chữa bệnh của Nhà nước thuộc phạm vi quản lý của tỉnh Nam Định

12. Thông tư 259/2017/TT-BQP quy định chế độ công tác phí, chế độ chi hội nghị đối với cơ quan, đơn vị thuộc Bộ Quốc phòng

13. Quyết định 56/2017/QĐ-UBND về quy chế quản lý và sử dụng nguồn vốn ngân sách địa phương uỷ thác qua Ngân hàng Chính sách xã hội để cho vay đối với người nghèo và đối tượng chính sách khác trên địa bàn tỉnh Phú Yên

14. Nghị định 117/2017/NĐ-CP quy định về quản lý, sử dụng ngân sách nhà nước đối với hoạt động đối ngoại

15. Thông tư 38/2017/TT-BGTVT về sửa đổi Thông tư 31/2014/TT-BGTVT hướng dẫn đấu thầu, đặt hàng sản xuất và cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích quản lý, bảo trì công trình đường bộ sử dụng Quỹ bảo trì đường bộ Trung ương do Bộ trưởng Bộ Giao thông vận tải ban hành

16. Nghị quyết 27/2016/NQ-HĐND về dự toán ngân sách địa phương và phương án phân bổ ngân sách cấp tỉnh năm 2017 do tỉnh Gia Lai ban hành

17. Nghị quyết 78/2016/NQ-HĐND sửa đổi Nghị quyết 31/2014/NQ-HĐND về chủ trương cho thuê rừng và quy định giá thuê rừng để quản lý, bảo vệ và trồng Sâm Ngọc Linh dưới tán rừng trên địa bàn tỉnh Kon Tum

XÂY DỰNG - ĐÔ THỊ

1. Thông tư 11/2017/TT-BXD về quy trình kiểm định kỹ thuật an toàn đối với hệ thống cấp pha trượt; cần phân phối bê tông độc lập; máy khoan, máy ép cọc, đóng cọc sử dụng trong thi công xây dựng công trình do Bộ trưởng Bộ Xây dựng ban hành

2. Quyết định 95/2017/QĐ-UBND về quy định giá dịch vụ thủy lợi đối với vùng được tạo nguồn nước tưới, mở đường nước tiêu, ngăn mặn giữ ngọt và tưới tiêu chủ động một phần từ công trình thủy lợi trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế



IS LAW A GOOD FIT FOR YOU?

GIAO THÔNG - VẬN TẢI

1. Thông tư 37/2017/TT-BGTVT quy định mẫu biên bản, mẫu quyết định sử dụng trong xử phạt vi phạm hành chính lĩnh vực giao thông đường bộ, đường sắt do Bộ trưởng Bộ Giao thông vận tải ban hành

2. Thông tư 36/2017/TT-BGTVT quy định về huấn luyện, bồi dưỡng và sát hạch nghiệp vụ kiểm định thiết bị xếp dỡ, thiết bị áp lực trong lĩnh vực giao thông vận tải do Bộ trưởng Bộ Giao thông vận tải ban hành

3. Thông tư 35/2017/TT-BGTVT sửa đổi Thông tư 50/2015/TT-BGTVT hướng dẫn Nghị định 11/2010/NĐ-CP quy định về quản lý và bảo vệ kết cấu hạ tầng giao thông đường bộ do Bộ trưởng Bộ Giao thông vận tải ban hành

4. Thông tư 33/2017/TT-BGTVT sửa đổi một số điều của Thông tư 54/2013/TT-BGTVT quy định về sỹ quan kiểm tra tàu biển do Bộ trưởng Bộ Giao thông vận tải ban hành

5. Quyết định 39/2017/QĐ-UBND về quy định phân công, phân cấp quản lý đường đô thị trên địa bàn tỉnh Hòa Bình

6. Thông tư 40/2017/TT-BYT quy định về tiêu chuẩn vệ sinh, an toàn đối với thực phẩm, nước ăn uống và định lượng bữa ăn của thuyền viên làm việc

trên tàu biển Việt Nam do Bộ trưởng Bộ Y tế ban hành

7. Thông tư 38/2017/TT-BGTVT về sửa đổi Thông tư 31/2014/TT-BGTVT hướng dẫn đấu thầu, đặt hàng sản xuất và cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích quản lý, bảo trì công trình đường bộ sử dụng Quỹ bảo trì đường bộ Trung ương do Bộ trưởng Bộ Giao thông vận tải ban hành

GIÁO DỤC

1. Thông tư 26/2017/TT-BGDĐT về quy định tổ chức hoạt động văn hóa của học sinh, sinh viên trong cơ sở giáo dục do Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành

2. Thông tư 27/2017/TT-BGDĐT về quy định tiêu chuẩn, nhiệm vụ, quyền hạn và cử giáo viên làm Tổng phụ trách Đội Thiếu niên Tiền phong Hồ Chí Minh trong cơ sở giáo dục phổ thông công lập do Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành

TÀI NGUYÊN - MÔI TRƯỜNG

1. Thông tư 31/2017/TT-BTNMT quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về nước thải chế biến tinh bột sắn do Bộ trưởng Bộ Tài nguyên và Môi trường ban hành

2. Thông tư 46/2017/TT-BTNMT về quy định xây dựng cơ sở dữ liệu địa giới hành chính do Bộ trưởng Bộ Tài nguyên và Môi trường ban hành

3. Quyết định 37/2017/QĐ-UBND quy định về

hoạt động đo đạc và bản đồ, sử dụng sản phẩm đo đạc và bản đồ trên địa bàn thành phố Hà Nội

4. Quyết định 26/2017/QĐ-UBND về quy định việc cho thuê mặt nước biển, giao khu vực biển nhất định để sử dụng vào mục đích nuôi trồng thủy sản trên địa bàn thành phố Hải Phòng

5. Thông tư 33/2017/TT-BTNMT về hướng dẫn Nghị định 01/2017/NĐ-CP sửa đổi nghị định hướng dẫn Luật đất đai và sửa đổi thông tư hướng dẫn thi hành Luật đất đai do Bộ trưởng Bộ Tài nguyên và Môi trường ban hành

10. Thông tư 44/2017/TT-BTNMT quy định kỹ thuật về quan trắc ra đa thời tiết và ô dôn - bức xạ cực tím do Bộ trưởng Bộ Tài nguyên và Môi trường ban hành

11. Thông tư 43/2017/TT-BTNMT về Quy định kỹ thuật kiểm tra trạm khí tượng trên cao và ra đa thời tiết do Bộ trưởng Bộ Tài nguyên và Môi trường ban hành

12. Thông tư 22/2017/TT-BCT về quy định khởi động đen và khôi phục hệ thống điện quốc gia do Bộ trưởng Bộ Công Thương ban hành

13. Nghị quyết 78/2016/NQ-HĐND sửa đổi Nghị quyết 31/2014/NQ-HĐND về chủ trương cho thuê rừng và quy định giá thuê rừng để quản lý, bảo vệ và trồng Sâm Ngọc Linh dưới tán rừng trên địa bàn tỉnh Kon Tum

14. Thông tư 47/2017/TT-BTNMT quy định về giám sát khai thác, sử dụng tài nguyên nước do Bộ trưởng Bộ Tài nguyên và Môi trường ban hành

THỂ THAO - Y TẾ

1. Thông tư 39/2017/TT-BYT về quy định gói dịch vụ y tế cơ bản cho tuyến y tế cơ sở do Bộ trưởng Bộ Y tế ban hành

2. Quyết định 32/2017/QĐ-UBND về bãi bỏ Quyết định 17/2015/QĐ-UBND về giá dịch vụ khám bệnh, chữa bệnh trong cơ sở khám bệnh, chữa bệnh của Nhà nước thuộc phạm vi quản lý của tỉnh Nam Định

3. Quyết định 23/2017/QĐ-UBND quy định về

điều kiện, tiêu chuẩn chức danh lãnh đạo cấp Trưởng, cấp Phó các tổ chức trực thuộc Sở Y tế; Trưởng phòng, Phó Trưởng phòng Y tế thuộc Ủy ban nhân dân cấp huyện tại thành phố Hải Phòng

4. Nghị quyết 48/2017/NQ-HĐND quy định giá dịch vụ khám bệnh, chữa bệnh không thuộc phạm vi thanh toán của Quỹ bảo hiểm y tế trong cơ sở khám, chữa bệnh của Nhà nước thuộc phạm vi quản lý của tỉnh Nam Định

5. Quyết định 48/2017/QĐ-UBND về quy định phân cấp về tuyển dụng viên chức Bệnh viện Đa khoa hạng I, II trên địa bàn tỉnh Đồng Tháp

6. Thông tư 40/2017/TT-BYT quy định về tiêu chuẩn vệ sinh, an toàn đối với thực phẩm, nước ăn uống và định lượng bữa ăn của thuyền viên làm việc trên tàu biển Việt Nam do Bộ trưởng Bộ Y tế ban hành

7. Thông tư 114/2017/TT-BTC về sửa đổi Biểu mức thu phí trong lĩnh vực dược, mỹ phẩm kèm theo Thông tư 277/2016/TT-BTC quy định mức thu, chế độ thu, nộp, quản lý và sử dụng phí trong lĩnh vực dược, mỹ phẩm do Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành

8. Thông tư 37/2017/TT-BYT quy định về thực hành bảo đảm an toàn sinh học trong phòng xét nghiệm do Bộ trưởng Bộ Y tế ban hành

9. Thông tư 42/2017/TT-BYT về Danh mục dược liệu độc làm thuốc do Bộ trưởng Bộ Y tế ban hành

LĨNH VỰC KHÁC

1. Thông tư 12/2017/TT-BNNPTNT Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về yêu cầu kỹ thuật đối với cơ sở sản xuất giống và nuôi cá rô phi do Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn ban hành

3. Thông tư 13/2017/TT-BNNPTNT Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia lĩnh vực thú y do Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn ban hành QCVN 03:2017/BQP, Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về hủy đốt đạn súng, ngòi đạn và hỏa cụ do Bộ trưởng Bộ Quốc phòng ban hành./.



BẾN TRE BAN HÀNH CHÍNH SÁCH KHUYẾN KHÍCH DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP

Thực hiện Chương trình 10-CTr/TU ngày 28 tháng 4 năm 2016 của Tỉnh ủy Bến Tre về Đồng Khởi khởi nghiệp và Phát triển doanh nghiệp, đến năm 2020, Bến Tre phấn đấu phát triển mới 2.500 doanh nghiệp (trong đó có ít nhất 500 doanh nghiệp khởi nghiệp trên địa bàn tỉnh). Vì vậy, để đạt mục tiêu đề ra, và nhằm hỗ trợ các cá nhân, doanh nghiệp khởi nghiệp, hộ kinh doanh chuyển lên doanh nghiệp mạnh dạn đầu tư, phát triển sản xuất kinh doanh, Hội đồng nhân dân tỉnh Bến Tre đã ban hành Chính sách khuyến khích doanh nghiệp khởi nghiệp trên địa bàn tỉnh Bến Tre. Theo đó, đối tượng được hưởng chính sách này gồm các cá nhân, tổ chức có dự án khởi nghiệp, doanh nghiệp khởi nghiệp thành lập mới, hộ kinh

doanh chuyển lên doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh (*viết tắt là doanh nghiệp khởi nghiệp*).

Chính sách đặc thù của tỉnh tập trung vào việc quy định cụ thể các mức hỗ trợ cho từng giai đoạn trong quá trình khởi nghiệp từ lúc hình thành ý tưởng, thực hiện các hồ sơ thủ tục đăng ký thành lập doanh nghiệp đến hỗ trợ tiếp cận vốn, phát triển, ứng dụng khoa học công nghệ, cách thức quản trị điều hành doanh nghiệp để đi vào hoạt động đầu tư kinh doanh hiệu quả.

Các chính sách khuyến khích như:

1. HỖ TRỢ CHI PHÍ GIA NHẬP THỊ TRƯỜNG

- a) Miễn 100% phí tư vấn, lập hồ sơ đăng ký doanh nghiệp khởi nghiệp; viết dự án khởi nghiệp

b) Được hỗ trợ 01 lần không quá 3.500.000 đồng, gồm: lệ phí đăng ký thành lập doanh nghiệp, phí công bố nội dung đăng ký doanh nghiệp trên Cổng thông tin doanh nghiệp quốc gia,...

c) Được hỗ trợ giải quyết các thủ tục hành chính liên quan đến lĩnh vực đất đai, môi trường và tất cả thủ tục hành chính có liên quan.

2. HỖ TRỢ THÔNG TIN, THỦ TỤC HƯỞNG ƯU ĐÃI

a) Miễn phí đăng thông tin giới thiệu, quảng bá doanh nghiệp trên Website Trung tâm Xúc tiến đầu tư và Khởi nghiệp tỉnh Bến Tre.

b) Được hỗ trợ thực hiện các hồ sơ, thủ tục để hưởng các chính sách ưu đãi theo quy định của pháp luật.

3. ĐƯỢC ƯU TIÊN GIỚI THIỆU TIẾP CẬN CÁC GÓI TÍN DỤNG ƯU ĐÃI từ Quỹ đầu tư khởi nghiệp và các ngân hàng, quỹ đầu tư khác.

4. CHÍNH SÁCH VỀ DỊCH VỤ TƯ VẤN THUẾ

Giảm 50% chi phí thực hiện các dịch vụ kê khai, báo cáo và quyết toán thuế cho doanh nghiệp trong năm đầu tiên khi đăng ký tại Trung tâm Xúc tiến Đầu tư và Khởi nghiệp tỉnh Bến Tre.

5. CHÍNH SÁCH ĐÀO TẠO, PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC

a) Miễn chi phí đào tạo kiến thức cơ bản về khởi nghiệp, khởi sự kinh doanh, khởi nghiệp sáng tạo; kê khai thuế, ...

b) Giảm 50% học phí tham gia các khóa đào tạo kỹ năng, kiến thức quản lý cấp trung, cấp cao và đào tạo chuyên đề khác theo nhu cầu của doanh nghiệp do tỉnh tổ chức có thu học phí.

c) Hỗ trợ đào tạo nghề trong nước.

Doanh nghiệp có sử dụng lao động thường

xuyên từ 10 lao động trở lên (có hợp đồng lao động). Mức phí hỗ trợ 400.000 đồng/lao động/năm nhưng tổng mức hỗ trợ không quá 20.000.000 đồng/doanh nghiệp.

6. CHÍNH SÁCH NÂNG CAO NĂNG LỰC ỨNG DỤNG KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ

a) Hỗ trợ cho vay vốn từ Quỹ Phát triển khoa học và công nghệ tỉnh với lãi suất bằng 50% mức lãi cho vay dài hạn của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV). Hạn mức cho vay 70% trên tổng vốn đầu tư đối với các doanh nghiệp có dự án đổi mới công nghệ hoặc chuyển giao công nghệ và tối đa 02 tỷ đồng/dự án, trong thời gian không quá 04 năm.

b) Hỗ trợ 30% trên tổng kinh phí dự án cho doanh nghiệp nghiên cứu và phát triển công nghệ; ứng dụng và thương mại hóa kết quả nghiên cứu khoa học và công nghệ; mức tối đa 350 triệu đồng/dự án.

c) Hỗ trợ 100% kinh phí cho các dự án xây dựng, đăng ký, khai thác và phát triển nhãn hiệu tập thể; nhãn hiệu chứng nhận; chỉ dẫn địa lý đối với sản phẩm truyền thống, đặc thù của tỉnh; hỗ trợ 50% kinh phí nhưng không quá 40 triệu đồng cho một hệ thống chứng nhận phù hợp tiêu chuẩn quốc gia, tiêu chuẩn quốc tế, quy chuẩn quốc gia, quy chuẩn địa phương, hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến (Mỗi doanh nghiệp được hỗ trợ tối đa 02 tiêu chuẩn hoặc 02 quy chuẩn trong một năm).

Ngoài ra, bên cạnh các chính sách khuyến khích doanh nghiệp khởi nghiệp theo Nghị quyết này, Doanh nghiệp vẫn được hưởng các chính sách khác theo quy định hiện hành. Chính sách này có hiệu lực kể từ ngày 28 tháng 7 năm 2017./.



VƯỜN ƯƠM DOANH NGHIỆP ĐÀ NĂNG TUYỂN DỰ ÁN CHƯƠNG TRÌNH ƯƠM TẠO KHOÁ V

Vườn ươm Doanh nghiệp Đà Nẵng (DNES) đã và đang tích cực hỗ trợ cho hoạt động khởi nghiệp tại Đà Nẵng nói riêng và khu vực miền Trung nói chung. Qua gần hai năm hoạt động, đến nay DNES đã hỗ trợ cho hơn 30 dự án khởi nghiệp trên toàn thành phố. Trong đó, các dự án như Zody, Hekate, Antbuddy, Noi TOB... là các dự án đã tham gia vào chương trình ươm tạo của DNES và đạt được những thành tựu nổi bật. Bên cạnh việc thành lập

doanh nghiệp, những startup này cũng gọi được vốn đầu tư, tăng trưởng doanh thu và mở rộng thị trường kinh doanh ra cả nước.

Để chọn ra những dự án tiềm năng nhất, chúng tôi tìm kiếm họ một cách cẩn trọng thông qua quá trình tuyển chọn đầy cạnh tranh và công bằng, từ quá trình nộp đơn đến vòng sơ loại và vòng chung khảo. Các dự án khởi nghiệp được tuyển chọn sẽ trải qua một khóa đào tạo giúp trang bị những kỹ

năng và kiến thức cần thiết để dự án đi nhanh và đi xa hơn.

Các startup sẽ nhận được những giá trị gì?

1. ĐÀO TẠO VÀ HUẤN LUYỆN: Các startup sẽ trải qua các workshop, khóa huấn luyện – đào tạo với hàng loạt diễn giả là những doanh nhân thành công, các chuyên gia trong nhiều lĩnh vực, các cố vấn nhiều kinh nghiệm dưới hình thức mentor 1-1 hoặc tư vấn theo giờ. Bên cạnh đó, các startup sẽ được kết nối với các đối tác trong nước và quốc tế trong mạng lưới đối tác của DNES. Quan trọng hơn, họ sẽ có cơ hội được nghe chia sẻ từ các nhân vật hàng đầu trong giới khởi nghiệp Việt Nam và quốc tế như Jeff Hoffman - tỷ phú công nghệ, sáng lập và điều hành nhiều công ty như Priceline.com, uBid.com, ColorJar; Thuận Phạm - CTO Uber Global, Bobby Liu - Giám đốc của Topica Founder Institute.. Hơn thế nữa, họ sẽ nhận được tư vấn tận tình từ các doanh nhân thành công tại thành phố Đà Nẵng như ông Phan Hải - GD Giày BQ; ông Lê Minh Phúc - TGD Vina Capital; Ông Lê Văn Hiếu – GD Seatech và các hỗ trợ về pháp lý từ các sở ban ngành và văn phòng luật sư trong mạng lưới đối tác của chúng tôi.

2. Gọi vốn đầu tư: Các dự án có cơ hội nhận được đầu tư trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua hoạt động kết nối đầu tư. Hội nghị và Triển lãm khởi nghiệp SURF diễn ra hàng năm sẽ mang những cơ hội kinh doanh và đầu tư từ hơn 27 quốc gia trên thế giới đến với dự án của bạn.

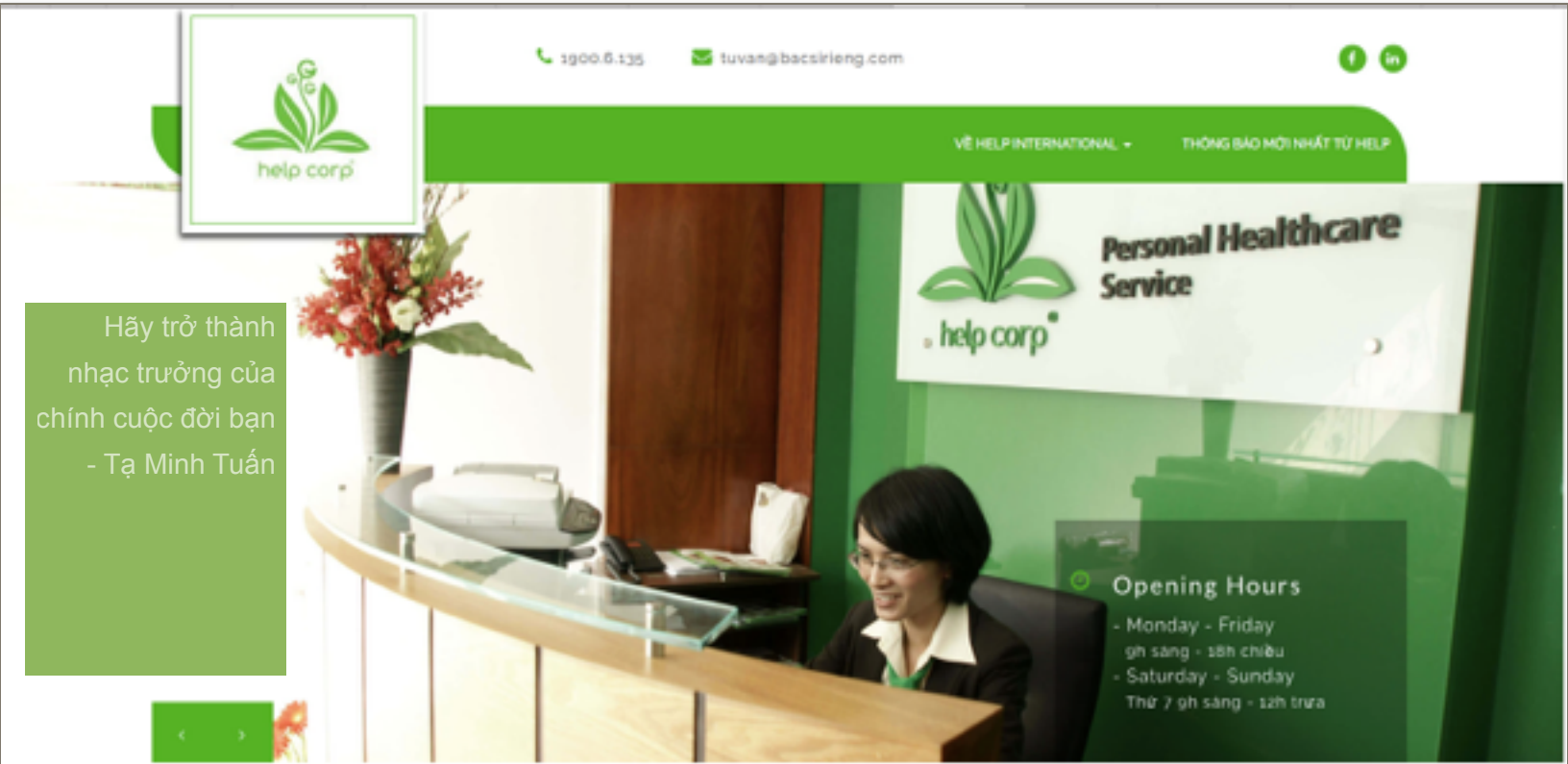
3. MIỄN PHÍ KHÔNG GIAN LÀM VIỆC CHUNG (Danang Coworking Space – DNC): Chúng tôi luôn tin rằng không gian làm việc chung là nơi các nhà khởi nghiệp có thể phát triển các ý tưởng kinh doanh của mình. Trong Chương trình Ươm tạo của DNES, các startup sẽ được miễn phí làm việc tại DNC - không gian làm việc chung quy mô đầu tiên tại Đà Nẵng.

4. TRUYỀN THÔNG VÀ QUẢNG BÁ THƯƠNG HIỆU: Một dự án khởi nghiệp khi mới bắt đầu thường gặp nhiều khó khăn trong việc truyền thông và giới thiệu sản phẩm. Tại DNES, các dự án luôn được ưu tiên hỗ trợ tiếp cận các tổ chức truyền thông, đơn vị báo đài. Dự án được hỗ trợ miễn phí quảng bá sản phẩm và dịch vụ trong cộng đồng khởi nghiệp Đà Nẵng và mạng lưới các hiệp hội, tổ chức có kết nối với DNES. Hoạt động tuyển dụng, đăng ký doanh nghiệp và sở hữu trí tuệ cũng là các dịch vụ hỗ trợ cho dự án khởi nghiệp khi tham gia Vườn ươm.

Đăng ký tại: bit.ly/dnes-application. Hạn chót 31/12/2017.

Để được tham gia vào chương trình, các dự án chỉ cần đảm bảo các tiêu chí sau: là các cá nhân, tập thể đang sinh sống tại Việt Nam có ý tưởng hoặc sản phẩm khởi nghiệp thuộc tất cả các lĩnh vực kinh doanh có yếu tố đổi mới sáng tạo.

Liên hệ Mrs.Ngọc: ngoc.nguyen@dnes.vn để được tư vấn và hỗ trợ cụ thể hơn.



HELP INTERNATIONAL VÀ YUP EDUCATION: NHỮNG DỰ ÁN MANG TÊN “CỘNG ĐỒNG”

Ở những nước phát triển trên thế giới đều rất chú trọng vào y học dự phòng, với 1 USD cho việc phòng tránh bệnh tật sẽ tiết kiệm được từ 9-20 USD cho chi phí điều trị bệnh và 100 USD bỏ ra khi đi cấp cứu. Tuy nhiên ở Việt Nam chủ yếu tập trung vào y học điều trị hơn là phòng ngừa bệnh tật. Đây cũng là bất cập lớn khi Việt Nam chưa chú trọng vào y tế cộng đồng và y tế dự phòng. Hiểu được điều này, Tạ Minh Tuấn-chàng trai sinh năm 1988 đã có một khát khao rất lớn về việc xây dựng nên một hệ thống chăm sóc sức khỏe giúp thay đổi lối sống theo hướng tích cực và phòng tránh bệnh tật cho mọi người. Đó là hệ thống Bác sĩ riêng (Personal Doctor System) – xa hơn đó là Bác sĩ gia đình (Family Doctor System), các bác sĩ riêng trong gia đình sẽ có điều kiện theo

dõi sát sao và giúp phòng tránh bệnh tật cho khách hàng, vì bác sĩ riêng giúp phòng bệnh và giải quyết 90% những căn bệnh phổ thông ở ngay tại tuyến đầu, chỉ 10% bệnh nặng cần điều trị mới chuyển đến bệnh viện là tuyến sau. Do đó việc tổ chức một hệ thống bác sĩ gia đình tốt cũng sẽ góp phần giải quyết vấn nạn quá tải tại các bệnh viện hiện nay của y tế Việt Nam.

BƯỚC ĐẦU KHỞI NGHIỆP...

Tốt nghiệp chuyên ngành kỹ thuật hệ thống công nghiệp - Đại học Bách Khoa TP. Hồ Chí Minh năm 2011, nhưng mong muốn khởi nghiệp của Tuấn đến từ rất sớm.

Năm 19 tuổi, Tuấn và những người bạn đã thành lập một dự án mang tên Stick key - tiền thân của

công ty chuyên cung cấp dịch vụ Digital Marketing về sau. Điểm khởi phát của dự án là tạo tầm nhìn để xây dựng nên một “mạng xã hội sự kiện đầu tiên tại Việt Nam” - nơi tập hợp các nhà tổ chức sự kiện và những người tham gia sự kiện.

Tên gọi nghe đơn giản nhưng kỳ thực cấu trúc mô hình kinh doanh tương đối phức tạp. Nhóm phải thiết lập thành công cộng đồng rồi tập hợp một lượng dữ liệu đủ lớn để “tái định nghĩa lại giá trị của việc tổ chức và đi sự kiện ở Việt Nam”, từ đó tạo ra lợi nhuận từ mô hình này. Với Tuấn, khởi nghiệp lần đầu đơn giản chỉ là thử sức mình và hiểu thêm về thế giới kinh doanh.

Dấn thân vào khởi nghiệp để thử sức mình khi chỉ mới 19 tuổi, bài học đầu tiên mà Tuấn nhận được chính là bài toán về thị trường. Chính từ trong thất bại đó, anh quyết định chuyển đổi sang lĩnh vực Digital marketing. Chuyển từ mạng xã hội sang Digital, ba tháng đầu tiên bán hàng điên cuồng, cuối cùng tổng kết lại là số 0 tròn trĩnh (không có bất cứ hợp đồng nào, khách hàng từ chối). Đến tháng thứ 4, Tuấn quyết định trực tiếp đi bán hàng và chính anh là người mang hợp đồng đầu tiên cho công ty. Trong quá trình thực tế, Tuấn phát hiện ra một điều cực kỳ quan trọng là với dân kỹ thuật, khi đi bán hàng thường quá thiên về kỹ thuật. Tuấn đưa ra ví dụ điển hình: Khi bán một chiếc laptop, người làm kỹ thuật thường mô tả chiếc máy có cấu hình thế này, chức năng thế kia...trong khi người mua thường không quan tâm lắm, thay vì có thể nói chiếc máy này có thể tiết kiệm 30 giây khi khởi động. Điều quan trọng chính là đừng nói quá nhiều về đặc tính kỹ thuật, đặc tính sử dụng mà hãy chuyển hóa ngôn ngữ kỹ thuật thành ngôn ngữ lợi ích, giá trị sử dụng cho khách hàng.

Điều khó khăn ở Dự án này Tuấn gặp phải là sự trực trặc ở phần công nghệ. Là một dự án được triển khai sớm vào thời điểm đó, đi trước thị trường khá xa nên nó chưa bao giờ được hoàn thành. Tuy dự án đầu tay thất bại, nhưng đầu ra của dự án lại mang đến cho Tuấn và các bạn những kết quả nghiên cứu

và giá trị sâu sắc. Tuấn đã điều chỉnh hướng đi và trở thành một nhà trung gian cung cấp dịch vụ truyền thông kỹ thuật số.

Trong khi công ty bắt đầu hoạt động ổn định thì Tuấn và cộng sự sau một hợp đồng tiền tỷ bị quyết dẫn đến công ty bị hụt về dòng tiền, không có đủ chi phí thanh toán cho những việc thuê ngoài, chi phí nội bộ, chi phí cứng...và cuối cùng phải phá sản.

HELP INTERNATIONAL-DẤU ẤN MANG TÊN TẠ MINH TUẤN

Có một kỷ niệm mà Tuấn nhớ là ngày Tuấn và mẹ thông báo cho ba một tin thật khó khăn đó là ông bị ung thư. Mặc dù ba đã chuẩn bị tâm lý trước nhưng bữa cơm gia đình đầy nước mắt. Chính từ những khó khăn đã thôi thúc tinh thần sống mãnh liệt trong con người Tuấn. Anh đã tự hỏi bản thân: mình đã khởi nghiệp nhưng thực sự đã làm cái mình muốn chưa? Nếu bắt đầu cái mới thì sẽ làm cái gì?

Từ ngày biết ba bị bệnh, Tuấn luôn suy nghĩ: “Liệu mình có thể làm gì để giúp cho những người cũng mắc bệnh giống ba?”. Nó đã thôi thúc Tuấn tìm hiểu sâu hơn, không chỉ là “căn bệnh” của người bệnh mà còn của chính nền y tế nước nhà. Tuấn muốn xây dựng mô hình “Bác sĩ riêng - Y tế tại nhà”, nghĩa là mỗi người dân sẽ có một bác sĩ riêng theo dõi sức khỏe, kèm mức chi phí hợp lý nhất, vừa phòng bệnh, vừa giảm chi phí điều trị bệnh về lâu dài.

HELP nghĩa là giúp đỡ. Do đó khi chọn cái tên này, Tuấn mong rằng nó có thể “giúp” người dân một giải pháp chăm sóc sức khỏe chủ động và hiệu quả hơn.

Sau một thời gian ấp ủ, tháng 10/2009, mô hình chăm sóc sức khỏe cộng đồng và bác sĩ gia đình đã hình thành, đồng nghĩa với đó là giai đoạn phát triển đầy thách thức.

Ở Việt Nam, có những mô hình đổi mới sáng tạo đi trước hành lang pháp lý hiện tại được, đồng nghĩa các cơ quan quản lý chưa thể kiểm soát được nên thường dùng hình thức cấm. Dự án của Tuấn cũng nằm trong số đó. Một vài lần các hoạt động của công

ty cũng bị tuýt còi, cảnh cáo dừng lại. Lúc đó, thực sự Tuấn rất buồn và ước rằng phải chi không gọi được vốn, không có khách hàng hay đơn giản marketing không tốt thì thật dễ dàng. Đằng này mọi thứ đã có, đang có và sẽ có nhiều hơn nữa, trong khi Dự án bị chặn bởi yếu tố vĩ mô mà mình không thể can thiệp được. Dẫn đồng đội đi qua một chặn đường dài mà giờ phải nói dừng lại thật sự vì lý do đó, Tuấn không đành.

Trước những khó khăn ngoài tầm kiểm soát, Tuấn không dừng lại. Anh tìm cách vận động hành lang pháp lý cho mô hình tại Việt Nam. Ở hai sự kiện lớn được mời tham gia, Tuấn đã chia sẻ những kiến nghị về mô hình chăm sóc sức khỏe tại nhà và bác sỹ gia đình ở Việt Nam. Với tư cách là người trẻ nhất hội trường, sau khi chia sẻ, rất đông những người tham dự bắt tay chúc mừng khiến Tuấn thêm vững tin về hướng đi của mình là đúng. Những nỗ lực cố gắng của Tuấn và mọi người cuối cùng cũng được đền đáp. Cuối năm 2014, Nhà nước đã chính thức có văn bản pháp lý liên quan đến lĩnh vực bác sỹ gia đình ở Việt Nam (Thông tư 16/2014/TT-BYT của Bộ Y tế hướng dẫn thí điểm về bác sỹ gia đình và phòng khám bác sỹ gia đình).

Sự kiện định dần dần đã giúp mô hình của Tuấn được công nhận. Nếu mình mang lại giá trị cho người khác mà giá trị này phù hợp thì nó sẽ sinh sôi nảy nở hơn-Tuấn cho biết. Kết quả là HELP có tốc độ tăng trưởng rất mạnh, khoảng 300% mỗi năm. Năm 2015, Help International chính thức được thừa nhận là 1 trong 15 doanh nghiệp tiêu biểu của Việt Nam do British Council, Trung tâm hỗ trợ sáng kiến phục vụ cộng đồng CSID và The One Foundation chứng nhận. Cũng với thành công đó, mô hình còn nhận được sự quan tâm của nhiều nhà đầu tư.

Một mốc khác cũng rất đáng nhớ nữa của Help International. Ban đầu, do nôn nóng mong muốn tìm nhà đầu tư nên tiêu chí của nhà đầu tư cũng không được Tuấn chú trọng. Có một số nhà đầu tư mong muốn thu hồi vốn nhanh theo kiểu “ăn xổi ở thì”, điều này dẫn đến mâu thuẫn nội bộ. Cao điểm là một số

Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, số 18.2017



KHÔNG CÒN NHÀ ĐẦU TƯ, PHẢI TỰ CHỦ VỀ TÀI CHÍNH NHƯNG TUẤN VẪN KIÊN ĐỊNH VỚI NHỮNG THỨ MÌNH CHỌN. NĂM 2015, ANH LỘT VÀO TOP 30 NGƯỜI TRẺ TUỔI DƯỚI 30 TUỔI THÀNH CÔNG VÀ CÓ ẢNH HƯỞNG NHẤT VIỆT NAM THEO ĐÁNH GIÁ CỦA TẠP CHÍ FORBES.

người có ảnh hưởng tuyên bố, Tuấn không được dùng “toilet” của công ty. Là một người sáng lập, điều này thật ghê gớm và tổn thương, là hình thức chia rẽ sâu sắc. Sau này Tuấn nhận ra lỗi lầm là do chỉ muốn nhanh chóng nhận được đầu tư mà không quan tâm đến nhà đầu tư có phù hợp với hệ giá trị của công ty, điều mà lúc đó anh không nhận ra. Tuấn nhớ lại, thời điểm đó, mình thấy có gì đó sai sai và không công bằng với mình nhưng không biết ở đâu, nhưng mình chấp nhận để công ty tồn tại, nghĩa là chấm dứt và chia tay với những nhà đầu tư đang cộng tác”.



Home / Khóa học khởi nghiệp

Chương trình huấn luyện nhiều ngày - YUP

Tổng hợp các bài viết mới nhất về "Chương trình huấn luyện nhiều ngày" tại YUP Institute - yup.edu.vn



[ĐÀO TẠO KHỞI NGHIỆP] X-START UP: CEO ENTREPRENEUR

20 May, 2016 · by admin

ĐÀO TẠO, DẠY HỌC LÀM CEO KHỞI NGHIỆP KINH DOANH ĐÀO TẠO, DẠY HỌC LÀM GIÀU BỀN VỮNG & KIỂM TIẾN BỀN VỮNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO KHỞI NGHIỆP KINH DOANH...



UNLIMITED SUCCESS – THÀNH CÔNG KHÔNG GIỚI HẠN

19 May, 2016 · by admin

NHỮNG CHIẾN LƯỢC GIÚP TẠO THÀNH CÔNG ĐỘT PHÁ & BỀN VỮNG KHI BẠN SINH RA KHÔNG PHẢI LÀ THIÊN TÀI Bí quyết thành công từ một trong những Doanh...

VÀ ÂM VANG MANG TÊN YUP EDUCATION

Thành công từ tuổi còn trẻ nhưng Tuấn không dừng lại ở đây. Năm 23 tuổi, Tuấn bước chân vào lĩnh vực giáo dục và đào tạo về khởi nghiệp khi Startup vẫn còn là khái niệm rất mới ở Việt Nam. Vốn có bố mẹ là những nhà giáo nên Tuấn cảm thấy không khó khăn trong vai trò người giáo viên, dẫn dắt mọi người. Mong muốn của Tuấn trong giáo dục rất đơn giản, Anh muốn những người khởi nghiệp không chỉ bắt đầu từ số 0 mà họ cần được thừa hưởng những kinh nghiệm của những người đi trước, điều này sẽ giảm thiểu xác suất thất bại, đồng thời gia tăng khả năng thành công.

Theo Tuấn, một trong những lý do khiến nhiều startup hiện nay gặp thất bại, đó là chưa quan tâm đúng mức hay dành sự chú trọng cần thiết cho mảng thị trường, họ thường tập trung quá nhiều cho sản phẩm, đôi khi khởi nghiệp vì sự sĩ diện, vì phong trào hay đặt nặng về kiếm tiền mà chưa hiểu rõ những điều mình muốn làm. Một trong những hình thức tiết kiệm nên có của doanh nghiệp khởi nghiệp, đó là

vấn đề tiền lương. Điều này không có nghĩa là trả lương thấp cho những người tham gia mà thay vì trả lương cứng rất cao có thể chuyển qua khen thưởng khi có được những sáng tạo hay cải tiến sản phẩm.

Bằng những kinh nghiệm của bản thân, Tuấn và các công sự đã và đang hỗ trợ hàng nghìn bạn trẻ trên con đường lập thân, lập nghiệp. Không chỉ là những bài học về kinh doanh mà YUP Education còn đẩy mạnh việc giáo dục nhận thức trách nhiệm của một doanh nghiệp với xã hội cũng như thay đổi tư duy lãnh đạo cần có của một doanh nhân nếu muốn thành công bền vững. YUP Education cũng thường xuyên giữ mối liên hệ với các học viên cũ của mình, từ đó nhận thông tin phản hồi (cả tích cực và tiêu cực), từ đó điều chỉnh và cập nhật phương pháp, nội dung đào tạo phù hợp với thực tiễn.

Chia sẻ và cho đi sẽ giúp giá trị tăng lên và bạn muốn đi nhanh, hãy đi một mình, còn nếu muốn đi xa, hãy đi cùng nhau. Đó là điều mà Tạ Minh Tuấn muốn gửi gắm đến cộng đồng khởi nghiệp.

Minh Phương



CÁC CHÍNH SÁCH CỦA THÀNH PHỐ NEW YORK HỖ TRỢ HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP

Cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 là một chất xúc tác cho thành phố can thiệp hỗ trợ sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ. Cuộc khủng hoảng năm 2008 đã ảnh hưởng đến khu vực tài chính nhiều nhất, chiếm 38% trong bảng lương của thành phố, và tạo ra một cuộc suy thoái ảnh hưởng đến tất cả các lĩnh vực của nền kinh tế. Trong 6 tháng sau cuộc khủng hoảng tài chính, thành phố New York (NYC) đã mất gần 90.000 việc làm, hai phần ba trong số họ nằm ngoài ngành tài chính và đến năm 2009, chi tiêu tiêu dùng của người dân New York đã giảm 11%.

Để đáp lại, thành phố đã đưa ra một kế hoạch hành động nhằm đa dạng hóa nền kinh tế thành phố, thúc đẩy tinh thần kinh doanh và các ngành công nghiệp mà New York được coi là có lợi thế cạnh tranh. Kế hoạch này, là kết quả của một quá trình được đưa ra vào năm 2008, dẫn đến một chiến lược đa dạng hóa kinh tế toàn diện và dài hạn, nhắm đến tám lĩnh vực, bao gồm khoa học sinh học, thời trang, du lịch, và phương tiện truyền thông và công nghệ, với tinh thần kinh doanh (trong sáng tạo và kỹ thuật số) như một tài sản xuyên suốt. Trong khi sự hỗ trợ cho các ngành để đa dạng hoá nền kinh tế theo

truyền thống của các kế hoạch kinh tế trước đó, việc bao hàm tinh thần doanh nghiệp công nghệ là một khởi đầu mới. Điều này dẫn đến một loạt chính sách cụ thể từ thành phố, do Cơ quan Phát triển kinh tế Thành phố New York (NYCEDC) khởi xướng, để hỗ trợ cho khu vực khởi nghiệp về công nghệ.

Thành phố đã áp dụng cách tiếp cận chính sách kép: (a) thực tế và điều hành, do NYCEDC đảm nhiệm, và (b) chiến lược, do văn phòng Thị trưởng chỉ đạo. NYCEDC là chủ thể chính trong việc thiết kế và triển khai các hoạt động chính trong việc xây dựng ngành công nghệ là một trong những lĩnh vực phát triển nhanh nhất ở thành phố. NYCEDC đã tiến hành phân tích SWOT về hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ của NYC, đưa ra các hành động chính sách điều hành của mình, hầu hết trong số đó theo phương pháp kiểm tra thử và mở rộng quy mô, tương tự như mô hình khởi nghiệp các doanh nhân áp dụng. Song song với việc nghiên cứu của NYCEDC về hệ thống khởi nghiệp công nghệ NYC, chính quyền của Thị trưởng Bloomberg đã bắt tay vào triển khai chiến lược tổng thể để số hóa thành phố giúp hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ phát triển trong một môi trường thuận lợi hơn (Hộp 1). Chiến lược Kỹ thuật số là yếu tố quan trọng trong việc thành phố cung cấp sự hỗ trợ chính thức cho cộng đồng khởi nghiệp công nghệ (lúc đó tuy còn nhỏ nhưng đang phát triển) và cung cấp một đầu mối, Giám đốc kỹ thuật số, giữa cộng đồng này và thành phố.

NYCEDC đã xác định các lĩnh vực chính để hỗ trợ cho sự tăng trưởng và tính bền vững của hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ ở Thành phố New York, để các hành động chính sách hướng vào. Phân tích SWOT của hệ sinh thái đã xác định được bốn thách thức chính (xem Bảng 1). Phân tích này được thực hiện thông qua quá trình tham vấn chuyên sâu với nhiều bên liên quan đại diện cho hệ sinh thái, bao gồm các nhóm trọng tâm và các cuộc tham vấn mở.

Điều thú vị là, những thách thức này không chỉ

Hộp 1. Chiến lược số hóa Thành phố New York

Tháng 7 năm 2010, viên đá đầu tiên của chiến lược số hóa đã được đặt xuống. Thị trưởng Bloomberg và Katherine Oliver, ủy viên mới được bổ nhiệm của Văn phòng Thị trưởng, đã triển khai NYC Digital, một thực thể mới cho chiến lược số hóa toàn thành phố sẽ hoạt động để thu hút, phục vụ, và kết nối công chúng, làm cho chính quyền thành phố hiệu quả và tập trung vào người dân hơn. Nhiệm vụ đầu tiên của nó là phát triển một báo cáo chi tiết để đánh giá thực trạng kỹ thuật số của các thông tin phản hồi kỹ thuật số, lấy ý kiến từ công chúng và các khu vực tư nhân, và xác định một Lộ trình số hóa, một chiến lược toàn diện với mục tiêu biến NYC trở thành thành phố kỹ thuật số hàng đầu của quốc gia. Để lãnh đạo sáng kiến này và để cải tiến hơn nữa cách mà thành phố đã thu hút công chúng thông qua các công nghệ kỹ thuật số, vào tháng 1/2011 là Giám đốc kỹ thuật số đầu tiên (CDO) của Thành phố New York đã được chỉ định.

NYC Digital làm việc chặt chẽ với các cơ quan khác của thành phố, chẳng hạn như Sở Công nghệ Thông tin và Viễn thông (DOITT) và NYCEDC, để hỗ trợ những sáng kiến của họ và tư vấn về chiến lược số hóa, các chính sách, và các công cụ bất động sản. Cùng với DOITT và NYCEDC, NYC Digital cũng hỗ trợ phát triển các quan hệ đối tác công tư và quan hệ cộng đồng phát triển trong lĩnh vực truyền thông kỹ thuật số, chẳng hạn như sáng kiến BigApps hoặc Trung tâm truyền thông Made in NY.

Lộ trình cho thành phố kỹ thuật số. Thị trưởng Bloomberg và CDO đã công bố Lộ trình cho Thành phố kỹ thuật số vào tháng 5/2011. Báo cáo cho thấy những phát hiện từ khảo sát của nó cung cấp một kế hoạch chiến lược và toàn diện cho tương lai kỹ thuật số của NYC, trình bày cả các sáng kiến hiện tại và tương lai của các cơ quan và tổ chức thành phố khác nhau để đạt được những mục tiêu đó. Lộ trình được chia thành năm lĩnh vực chính: (1) Truy cập; (2) Giáo dục; (3) Chính quyền mở; (4) Cam kết; và (5) Công nghiệp. Nhiều chính sách này đã được thực hiện hoặc kết hợp với các chính sách của NYCEDC theo các chính sách hành động để giải quyết những thách thức xác định. Đến năm 2013, báo cáo tiến độ cho thấy tất cả các mục tiêu đã đạt được.

BẢNG 1. CÁC THÁCH THỨC ĐỐI VỚI HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP NEW YORK

TT	THÁCH THỨC	GIẢI THÍCH	CHÍNH SÁCH
1	Thiếu không gian vật chất cho doanh nghiệp	Không gian văn phòng ở NYC quá đắt đỏ cho các khởi nghiệp và không có các ưu đãi riêng về thuê mặt bằng văn phòng cho các nhu cầu khởi nghiệp	Mạng lưới các không gian làm việc chung/vườn ươm
2	Thiếu tài năng công nghệ chuyên nghiệp	NYC thiếu các trường kỹ thuật và công nghệ mạnh và hầu hết tài năng đều từ bên ngoài thành phố	Thu hút các trường đại học và công nghệ (mô hình PPP - "khoa học ứng dụng NYC")
3	Thiếu vốn đầu tư hạt giống cho khởi nghiệp địa phương	Mặc dù NYC có trụ sở của nhiều tổ chức đầu tư mạo hiểm, nhưng các công ty này không coi các khởi nghiệp NYC đủ trưởng thành để rót vốn đầu tư	Thành phố hỗ trợ quỹ đầu tư hạt giống (Quỹ doanh nhân NYC và Quỹ hạt giống NYC)
4	Cộng đồng các nhà đổi mới sáng tạo và doanh nghiệp công nghệ còn hạn chế và thiếu sự phối hợp	Cộng đồng công nghệ đang phát triển nhưng phân tán và không có sự phối hợp, không có các thể chế hay hạ tầng cộng đồng mạnh mẽ và doanh nhân chưa được xã hội coi là một nghề danh giá ở New York.	- Tổ chức cuộc thi (BigApps) - Ủng hộ chính trị cho các sự kiện cộng đồng và chiến dịch marketing (Phối hợp với Văn phòng Thị trường và CDO)

có riêng ở New York, tại thời điểm đó chưa là hệ sinh thái mạnh, mà chúng phổ biến ở nhiều thành phố khác chưa có lĩnh vực khởi nghiệp công nghệ. NYCEDC xây dựng một chương trình với các chính sách được nhắm mục tiêu để giải quyết từng thách thức mà ở đó thị trường thất bại (Bảng 1). Các chính sách này không phải là một phần của kế hoạch chiến lược lớn và chủ yếu theo một phương pháp thử nghiệm - kiểm tra, trong đó chính sách sẽ bị loại bỏ hoặc nhân rộng tùy theo sự thành công của nó, sử dụng các nguồn lực công tốt hơn và đạt được kết quả nhanh hơn. Thêm vào đó, NYCEDC theo đuổi cách tiếp cận hợp tác với các viện nghiên cứu và khu vực tư nhân để: (i) thúc đẩy ngành công nghiệp khởi nghiệp công nghệ mà không tham gia vào việc quản lý hàng ngày các sáng kiến, và (ii) kích thích sự tham gia hơn nữa của tư nhân và tính bền vững của ngành trong dài hạn.

Trường hợp một dự án thí điểm thành công thì nó sẽ được nhân rộng. Đây là trường hợp các vườn

ươm được thành phố bảo trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp đã trở thành nền tảng cho sự phát triển của ngành công nghệ ở New York. Bắt đầu với vườn ươm đầu tiên vào năm 2009, NYC hiện có 16 vườn ươm được thành phố bảo trợ nằm rải rác khắp 5 quận, và với sự tập trung vào các khu vực/lĩnh vực cụ thể.

MẠNG LƯỚI VƯỜN ƯƠM/KHÔNG GIAN LÀM VIỆC CHUNG

NYCEDC đã giải quyết vấn đề thiếu không gian văn phòng thông qua một dự án thí điểm: vườn ươm/không gian làm việc chung. Đây là một trong những hành động chính sách đầu tiên của NYCEDC, với trung tâm ươm tạo đầu tiên do thành phố bảo trợ (160 Varick Street) vào năm 2009. Khái niệm này đã thành công trong việc giải quyết vấn đề thiếu không gian văn phòng và nó đã phát triển, mở rộng mục tiêu nhằm thúc đẩy tinh thần kinh doanh trong các ngành công nghiệp theo chủ đề (liên kết với các ngành được xác định trong các kế hoạch

chiến lược của thành phố cũng như những ngành New York có lợi thế cạnh tranh). Ngày nay, mạng lưới vườn ươm đã tăng lên trên 15 trung tâm trải khắp thành phố và được quản lý bởi Trung tâm Chuyển đổi Kinh tế (CET) tại NYCEDC.

Các vườn ươm NYCEDC vượt ra ngoài các mô hình vườn ươm truyền thống và tạo ra các cộng đồng doanh nhân. NYCEDC đã giới thiệu các thành phần của không gian làm việc chung cũng như các hoạt động xây dựng cộng đồng vượt xa khái niệm vườn ươm truyền thống. Không gian dành cho các khởi nghiệp thường là không gian mở, giúp cho những khởi nghiệp gặp gỡ và hòa nhập dễ dàng hơn. Vườn ươm cung cấp các dịch vụ kinh doanh truyền thống nhưng vượt ra ngoài phạm vi đó, đồng thời cung cấp mạng lưới các nhà tư vấn và hội thảo đào tạo dành cho người khởi nghiệp trong đó (giống như dịch vụ tăng tốc kinh doanh). Ngoài ra, vườn ươm có kết nối với cộng đồng và phát triển các sự kiện cho mục đích đó, chẳng hạn như các chương trình kết nối đào tạo với các trường học địa phương, các sự kiện liên kết các doanh nhân trong vườn ươm với doanh nghiệp địa phương, các sự kiện để tạo ra liên kết mạng lưới (ví dụ như các buổi họp mặt, hackathons, v.v.), tất cả đều tương tự như các dịch vụ được cung cấp bởi không gian cộng đồng công nghệ. Bằng cách bổ sung các dịch vụ này, NYCEDC đã giải quyết được thách thức của việc phát triển cộng đồng khởi nghiệp công nghệ song song với việc thiếu không gian văn phòng.

NYCEDC đã phát triển mạng lưới vườn ươm với sự hợp tác của khu vực tư nhân, thu hút đầu tư. NYCEDC áp dụng mô hình hợp tác công - tư (PPP) cho các vườn ươm của mình, trong đó NYCEDC cung cấp tài chính cho các chi phí hoạt động trong một khoảng thời gian và cung cấp không gian và cải tạo với mức trợ giá để khởi sự vườn ươm. Tuy nhiên, các nhà khai thác cá nhân cuối cùng chịu trách nhiệm tài chính và vận hành cho dự án. Mô hình vườn ươm được thành phố tài trợ là một mô hình đối tác nhiều bên.

Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, số 18.2017



Mạng lưới vườn ươm của NYCEDC đã thúc đẩy sự phát triển của các vườn ươm, trung tâm tăng tốc và không gian làm việc chung do khu vực tư nhân đứng đầu và thúc đẩy một cộng đồng doanh nhân. Các vườn ươm được thành phố hỗ trợ đã thu hút các vườn ươm và trung tâm tăng tốc do khu vực tư nhân đứng đầu, bắt đầu xuất hiện phổ biến trong thành phố từ năm 2011. Hơn nữa, họ đã đi tiên phong trong việc tạo ra một cộng đồng khởi nghiệp tại các khu vực của thành phố, sau đó sẽ trở

thành các cụm (Meatpacking District, Downtown, Flatiron District và Brooklyn). Được hỗ trợ bởi các dịch vụ bổ sung do NYCEDC cung cấp ngoài các mô hình vườn ươm truyền thống, một số vườn ươm được thành phố tài trợ, như General Assembly, đã phát triển thành các doanh nghiệp mới hoàn chỉnh và tạo ra loại hình đào tạo bootcamp, phục vụ các nhu cầu đào tạo kỹ thuật nhanh chóng của thành phố. 16 cơ sở ươm tạo đã thu hút hơn 125 triệu đô la đầu tư mạo hiểm, với diện tích gần 15.000 mét vuông và tập trung hơn 600 công ty khởi nghiệp, sử dụng khoảng 1.000 người.

SỰ THU HÚT CỦA CÁC TRƯỜNG ĐẠI HỌC KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ

NYCEDC đã giải quyết việc thiếu tài năng công nghệ bản địa thông qua việc thu hút các cơ sở khoa học ứng dụng trong thành phố New York. Đây là một trong những sáng kiến tham vọng nhất của chương trình chính sách và đã nhận được sự hỗ trợ đầy đủ của thị trường, đưa nó trở thành sáng kiến hàng đầu. Chương trình này (gọi là Khoa học Ứng dụng NYC) được triển khai vào năm 2010 nhằm thu hút ít nhất một khu đại học lớn về khoa học ứng dụng tới thành phố New York. Như các chính sách hỗ trợ hệ sinh thái công nghệ khác, Khoa học Ứng dụng NYC đề xuất một chương trình PPP, khuyến khích thu hút một trường đại học hàng đầu đến New York bằng cách cung cấp tài chính và đất cho khuôn viên. Vào tháng 7/2011, Kêu gọi Đề xuất đã được đưa ra và vào tháng 10 cùng năm đó đã nhận được bảy phản hồi đủ tiêu chuẩn từ 17 tổ chức từ khắp nơi trên thế giới (trong số 27 tổ chức quan tâm). Kết quả là việc thành lập Cornell Tech Campus trong thành phố, dự kiến sẽ bắt đầu vào năm 2017.

Thành phố đã bổ sung cho sự thu hút của một khuôn viên đại học bằng sự hợp tác phát triển các trung tâm nghiên cứu và tăng cường các môn khoa học của các trường đại học hiện có trong thành phố: Đại học New York và Đại học Columbia. Điều này đã củng cố hai trường đại học hiện có, đề xuất hợp tác với khu vực tư nhân. Được thúc đẩy bởi Cornell Tech

Campus, cả NYU và Columbia đều tăng cường kỹ thuật và khoa học của họ. NYU đã thành lập Trường Bách khoa NYU vào năm 2014, cung cấp cơ sở đại học đầy đủ thứ hai về khoa học ứng dụng trong thành phố.

QUỸ ĐẦU TƯ HẠT GIỐNG DO THÀNH PHỐ HỖ TRỢ

Việc tiếp cận nguồn tài chính hạt giống cho các công ty khởi nghiệp ở địa phương đã được giải quyết bằng cách hỗ trợ tạo ra các quỹ hạt giống với nhiệm vụ đầu tư vào các công ty khởi nghiệp ở New York. NYCEDC đã hỗ trợ hai sáng kiến để xúc tiến nguồn tài trợ hạt giống cho những khởi nghiệp ở New York. Trong cả hai trường hợp, NYCEDC đều theo phương thức PPP, cung cấp hỗ trợ cho các đối tác tư nhân cộng tác và bắt đầu hỗ trợ cho các doanh nghiệp mới thành lập. Trong năm 2008, NYDEC đã hỗ trợ tạo ra Seed NYC, một chương trình tăng tốc cho các khởi nghiệp ở New York. Sáng kiến này là một sự tiến triển của mô hình vườn ươm, dẫn đến các nhu cầu về vốn đầu tư hạt giống được cung cấp bởi một chương trình tăng tốc đầy đủ. Seed NYC đã cung cấp tư vấn, hỗ trợ hạt giống ban đầu và một chương trình tăng tốc để phát triển các sản phẩm từ khái niệm. Trong năm 2010, thành phố đã triển khai Quỹ Doanh nhân Thành phố New York, một quỹ tương hỗ cho việc đầu tư vào các công ty khởi nghiệp ở New York. Quỹ này đã giải quyết vấn đề các công ty khởi nghiệp ở New York không tiếp cận được với nguồn đầu tư mạo hiểm.

Sự đóng góp của NYCEDC vào Quỹ Doanh nhân Thành phố New York (NYCEF) như một xúc tác và NYCEDC không can thiệp vào các quyết định đầu tư. Thông qua một cuộc thi, NYCEDC hợp tác với một nhà quản lý đầu tư chuyên nghiệp, FirstMark Capital, để tạo ra NYCEF. NYCEDC đóng góp 3 triệu đô la trong tổng số 22 triệu đô la của quỹ, phần còn lại do FirstMark Capital huy động. Đây cũng là tổ chức cung cấp hiểu biết về ngành công nghiệp, các mối quan hệ độc quyền và kinh nghiệm điều hành. Theo các điều



khoản của quỹ, FirstMark Capital chịu trách nhiệm tìm kiếm và đánh giá các dự án đầu tư tiềm năng, thương lượng các điều khoản và điều kiện, và đóng mỗi khoản đầu tư hạt giống; nó cũng theo dõi hiệu suất của các công ty được các quỹ của NYCEF đầu tư. NYCEDC không đưa ra bất kỳ quy tắc nào cho đầu tư, ngoại trừ việc khởi nghiệp nên được đặt tại thành phố New York, liên quan đến lĩnh vực công nghệ và không tham gia vào các hoạt động phi pháp hay mờ ám. Điều này cung cấp sự tự do hoàn toàn cho nhà điều hành quỹ trong quyết định các khoản đầu tư dựa trên các tiêu chí thị trường, tương tự hoạt động của một quỹ đầu tư mạo hiểm độc lập.

NYCEF tạo ra sự chú ý của nguồn vốn tư nhân dành cho các công ty khởi nghiệp. Sau sự ra đời của NYCEF cùng với các khoản đầu tư của nó, các nhà đầu tư trong và ngoài thành phố đã bị thu hút để đầu tư vào các công ty khởi nghiệp ở New York. Ngày nay, New York là hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ lớn thứ hai ở Hoa Kỳ về tài trợ đầu tư mạo hiểm cho các công ty khởi nghiệp ở địa phương.

CÁC CHÍNH SÁCH XÂY DỰNG CỘNG ĐỒNG

Việc xây dựng cộng đồng đã được giải quyết

thông qua nhiều chính sách đa dạng liên quan đến cả NYCEDC và Văn phòng Thị trường, bao gồm: (a) các cuộc thi của thành phố, (b) hỗ trợ tích cực từ Văn phòng Thị trường, và (c) chiến dịch xúc tiến và thu hút các công ty công nghệ đa quốc gia và khởi nghiệp công nghệ.

Các cuộc thi bắt đầu như một công cụ của chính phủ mở và kết quả là một công cụ xây dựng cộng đồng hiệu quả. Ban đầu, khi triển khai vào năm 2009, cuộc thi BigApps Competition được thiết kế để sử dụng các dữ liệu mở gần đây được thành phố cung cấp. Ý tưởng là cung cấp các giải thưởng tài chính theo định dạng hackathon cho cộng đồng công nghệ để phát triển các ứng dụng hữu ích sử dụng dữ liệu do thành phố cung cấp. Cuộc thi này là một phần của chiến lược Chính phủ Mở năm trong Lộ trình Số hóa và là một phần của một nhóm các sáng kiến, bao gồm gồm trung tâm ứng dụng của thành phố, cổng thông tin dành cho các nhà phát triển ứng dụng và ban hành dữ liệu. Đến năm 2014, khi đạt được mục tiêu Chính quyền Mở, NYCEDC đã thay đổi cuộc thi BigApps sang tập trung vào tác động xây dựng cộng đồng của mình, thúc đẩy các khía cạnh kết nối. Cuộc

thi BigApps đã được biến đổi thành một sự kiện cộng đồng công nghệ, ở đó những người tham gia hợp tác và đưa ra giải pháp nhằm vào các vấn đề của thành phố vì lợi ích của cộng đồng. Trong cuộc thi lần thứ năm vào năm 2014, 20 người chung cuộc đã thi với nhau để giành khoản tiền thưởng 100.000 đô la. Cuộc thi cũng liên quan đến mạng lưới vườn ươm và quỹ tài trợ của thành phố và nhiều dự án sau đó được đưa vào mạng lưới vườn ươm (nếu đủ điều kiện), kết nối cả mạng lưới doanh nhân và cố vấn. Ví dụ, đầu tư đầu tiên của NYCEF đã giành chiến thắng trong cuộc thi BigApps vào năm 2010.

Văn phòng thị trường đã hỗ trợ tích cực cho cộng đồng công nghệ, tham gia vào các sự kiện và các buổi họp mặt, và tạo ra một điểm liên lạc cho cộng đồng trong thành phố: Giám đốc kỹ thuật số (CDO). Thị trường và CDO đã tham gia với tư cách cá nhân vào các sự kiện của cộng đồng công nghệ kể từ năm 2008. Việc bổ nhiệm một CDO trong thành phố để tương tác và hỗ trợ cộng đồng công nghệ đã tạo ra sự ủng hộ bổ sung kết hợp với phản ứng nhanh nhạy đối với những nhu cầu của cộng đồng.

Thành phố đã phát động một chiến dịch xúc tiến mạnh mẽ để làm nổi bật các doanh nhân của New York để thu hút tài năng và nâng cao hình ảnh và tầm quan trọng của cộng đồng công nghệ. Thành phố triển khai chương trình "We are Made in NY" vào năm 2002, một sáng kiến phát triển kinh tế tập trung vào lĩnh vực công nghệ địa phương, làm nổi bật các cơ hội việc làm, thu hút các công ty mới vào thành phố và giới thiệu một loạt chương trình đào tạo hỗ trợ học tập ở mọi cấp trình độ. Việc Nhãn hiệu danh dự Made in NY được mở rộng trao cho các công ty kỹ thuật số có ít nhất 75 phần trăm sự phát triển của họ ở NYC, để tận dụng những tài năng và thành tựu địa phương, cũng là một điểm nhấn khác để thúc đẩy ngành công

nghệ của thành phố. Thành phố cũng đã tạo ra một điểm thông tin trung tâm cho hệ sinh thái công nghệ ở New York, Digital.NYC, ở đó các bên quan tâm có thể truy cập thông tin về khởi nghiệp, đầu tư, không gian văn phòng, hoặc các khóa đào tạo trong thành phố. Tất cả những điều này được kết hợp với quảng cáo và quảng bá những câu chuyện thành công của các doanh nhân, nâng cao hình ảnh của New York như một trung tâm khởi nghiệp công nghệ. Song song đó, bản thân Văn phòng Thị trường cũng tham gia vào việc thu hút khởi nghiệp công nghệ nổi bật mở các văn phòng hoạt động tại New York, đưa ra các ưu đãi giảm thuế.

CÁC CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ BỔ SUNG

New York đã kết hợp các hành động chính sách thực thi của NYCEDC với các hành động hỗ trợ chiến lược. Là một phần của các chính sách chiến lược bắt nguồn từ Lộ trình Thành phố Kỹ thuật số NYC, thành phố đã hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ thông qua: (a) phát triển cơ sở hạ tầng truy cập băng thông rộng, và (b) chính phủ là một nền tảng trong chương trình nghị sự của chính phủ mở. Về kết nối, đến năm 2013, 99% người dân New York có truy cập băng thông rộng tốc độ cao, hơn 50 công viên có Wi-Fi công cộng miễn phí, 300.000 người dân có thu nhập thấp đã có thể truy cập internet, và 36 ga tàu điện ngầm ngầm NYC đã có truy cập Wi-Fi. Về chính phủ như là một nền tảng, thành phố đã mở công khai các dữ liệu của mình, cung cấp các API, làm trung tâm cho các nhà phát triển và giới thiệu các ứng dụng dựa trên dữ liệu của thành phố. Điều này đã kết hợp với cuộc thi hàng năm (BigApps) kết nối với các sáng kiến xây dựng cộng đồng và tài trợ khác của thành phố.

N.M.Q.

QUỸ ĐẦU TƯ MẠO HIỂM HOẠT ĐỘNG NHƯ THẾ NÀO

HIỂU ĐƯỢC ĐIỀU GÌ CHI PHỐI CÁC ĐỐI TÁC KINH DOANH HIỆN TẠI HOẶC TRONG TƯƠNG LAI CỦA BẠN - ĐƯỢC BIẾT ĐẾN DƯỚI TÊN GỌI CÁC NHÀ ĐẦU TƯ MẠO HIỂM - SẼ MANG ĐẾN CHO BẠN NHIỀU LỢI ÍCH, BỞI NHỮNG YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HỌ CŨNG SẼ TÁC ĐỘNG ĐẾN VIỆC KINH DOANH CỦA BẠN.





CÁC CÔNG TY KÊU GỌI VỐN NHƯ THẾ NÀO

Các nhà đầu tư mạo hiểm huy động vốn từ rất nhiều tổ chức khác nhau, bao gồm các quỹ lương hưu của chính phủ và doanh nghiệp, các tập đoàn lớn, các ngân hàng, các tổ chức đầu tư công, các quỹ khuyến học, các cá nhân giàu có, quỹ quản lý các quỹ, các tổ chức từ thiện và các công ty bảo hiểm. Thoả thuận giữa các nhà đầu tư mạo hiểm và những người góp vốn là một chủ đề đối với một hợp đồng dài và phức tạp gọi là thoả thuận đối tác hữu hạn (Limited partnership agreement - LPA) và nó làm sáng tỏ một điều: Các nhà đầu tư mạo hiểm cũng có các ông chủ - những người góp vốn cho họ, hay còn gọi là các cổ đông góp vốn hoặc nhà đầu tư (limited partners - LP).

Khi một công ty đầu tư mạo hiểm tuyên bố là họ vừa huy động được quỹ 100 triệu USD, điều này không có nghĩa là công ty này có 100 triệu USD trong tài khoản ngân hàng và đang chờ đợi một doanh nhân khởi nghiệp hứa hẹn nào đó tìm đến. Thông thường, công ty đầu tư mạo hiểm chỉ giữ một lượng tiền mặt hạn chế tại ngân hàng và phải yêu cầu các cổ đông góp vốn cung cấp tiền bất cứ khi nào họ muốn đầu tư. Điều này còn được biết dưới cái tên “gọi vốn” (capital call) hay rút vốn (draw

down) hoặc cam kết vốn (capital commitment). Đây là quyền hợp pháp của một công ty đầu tư để yêu cầu các nhà đầu tư cung cấp nguồn vốn mà họ đã cam kết trước đó và thường thì thời gian từ lúc yêu cầu này được đưa ra đến khi tiền được chuyển vào tài khoản ngân hàng là hai tuần. Cần lưu ý rằng các cổ đông góp vốn có trách nhiệm pháp lý theo thoả thuận về vốn phải cung cấp tiền cho các nhà đầu tư bất cứ khi nào họ đưa ra yêu cầu gọi vốn.

Nếu một công ty đầu tư mạo hiểm yêu cầu cung cấp tiền mà lại bị các nhà đầu tư từ chối, mọi chuyện sẽ trở nên phức tạp. Trong thoả thuận đối tác hữu hạn, nhà đầu tư mạo hiểm thường có các quyền quyết định nhất định để thúc đẩy việc gọi vốn, tuy nhiên chúng tôi từng chứng kiến một vài trường hợp khi nhà đầu tư mạo hiểm gọi vốn xong chỉ nhận được số tiền ít hơn so với yêu cầu. Sẽ chẳng hay ho chút nào nếu thoả thuận cấp vốn của bạn bị phụ thuộc vào điều này. May mắn là điều này rất hiếm khi xảy ra.

Tại sao các nhà đầu tư lại từ chối đáp ứng một yêu cầu gọi vốn? Đầu tiên, các cổ đông góp vốn có thể cho rằng các nhà đầu tư mạo hiểm đang đưa ra những quyết định thiếu khôn ngoan và có thể muốn bòn rút tiền của họ. Hoặc có thể có điều gì đó xảy

xảy ra với các nhà đầu tư và họ cần phải chặt chẽ hơn về tiền bạc và không thể, hoặc hoặc không muốn đáp ứng yêu cầu gọi vốn.

Trong nhiều trường hợp, nhà đầu tư mạo hiểm sẽ tìm kiếm một cổ đông góp vốn mới để mua lại cổ phần của thành viên cũ. Thị trường thứ cấp sôi động chính là nơi để các cổ đông góp vốn trao đổi mua bán phần vốn góp của mình. Xét về mặt lợi ích kinh tế, thì điều này thường hấp dẫn với các cổ đông góp vốn, do đó, trừ một vài trường hợp bất thường, hầu hết các nhà đầu tư mạo hiểm cuối cùng sẽ có được tiền để đầu tư.

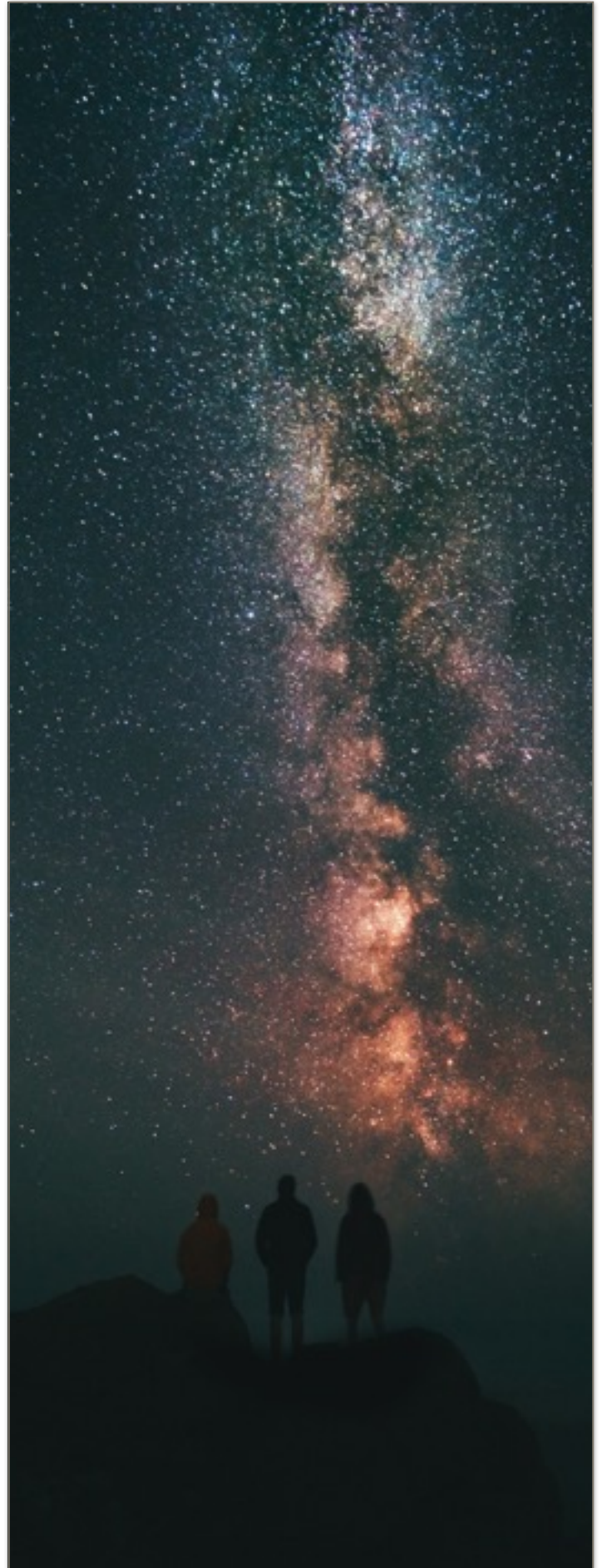
CÁC NHÀ ĐẦU TƯ MẠO HIỂM KIẾM TIỀN BẰNG CÁCH NÀO

Chế độ lương thưởng của một quỹ đầu tư nào đó thường sẽ tác động tới cách hành xử của nhà đầu tư mạo hiểm trong giai đoạn hình thành công ty cũng như các giai đoạn tiếp theo, khi công ty cần tăng vốn để phát triển hoặc giải quyết các vấn đề khó khăn.

Phí quản lý

Phí quản lý của các quỹ đầu tư được dùng để trả lương cho các nhà đầu tư. Phí này được tính theo tỷ lệ phần trăm (thông thường là từ 1,5 đến 2,5%) tổng số tiền được cam kết góp vào quỹ. Phí này được tính toán theo từng năm (giải ngân hàng quý hay nửa năm một lần) và được dùng để chi trả cho các hoạt động của công ty mạo hiểm, bao gồm lương của cổ đông góp vốn và nhân viên. Ví dụ, nếu một công ty đầu tư mạo hiểm tiến hành lập quỹ trị giá 100 triệu USD với mức phí quản lý là 2%, hàng năm công ty sẽ nhận được 2 triệu USD phí quản lý. Số tiền này thoạt nghe có vẻ lớn, nhưng thực ra là nguồn thanh toán cho tất cả các chi phí của công ty, bao gồm chi phí cho nhân viên, cổ đông góp vốn, cộng sự, thuê văn phòng, gập gỡ doanh nghiệp, in tài liệu, mua đồ uống tại văn phòng và và những thiết bị mới, chẳng hạn như laptop.

Tỷ lệ phần trăm của mức phí này thường tỷ lệ nghịch với quy mô của quỹ; quỹ càng nhỏ thì tỷ lệ này càng lớn - nhưng đa số các quỹ giới hạn con số





này ở mức 2%. Có một điều cần chú ý là mức phí này được thanh toán trong và sau thời gian cam kết, chính là quãng thời gian trong đó quỹ có thể thực hiện các thoả thuận đầu tư mới - thường là 5 năm đầu tiên. Mức phí này, thông thường là 2 - 2,5%, sẽ bắt đầu giảm đi sau khi giai đoạn cam kết kết thúc. Công thức tính có thể khác nhau nhưng tại phần lớn công ty, tổng mức phí bình quân cho giai đoạn 10 năm thường là 15% vốn cam kết. Do đó, trong ví dụ trên đây về một quỹ trị giá 100 triệu USD, quỹ sẽ có 15 triệu USD dành cho phí quản lý để duy trì hoạt động và chi trả cho đội ngũ nhân sự.

Nhưng trên thực tế, mọi việc không chỉ có vậy. Phần lớn các công ty đầu tư mạo hiểm sẽ thành lập rất nhiều quỹ đầu tư. Trung bình mỗi công ty đầu tư mạo hiểm sẽ thành lập một quỹ mới sau 3 hoặc 4 năm, đôi khi thời gian này có thể được rút ngắn xuống. Một vài công ty khác lại thành lập nhiều loại hình quỹ đầu tư khác nhau như quỹ đầu tư vào các công ty mới khởi nghiệp, quỹ đầu tư vào các công ty đang tăng trưởng và quỹ đầu tư chuyên về thị trường Trung Quốc. Trong những trường hợp này, quy mô phí cũng rất khác nhau ứng với loại hình quỹ đầu tư khác nhau. Nếu một công ty cứ 3 năm lại thành lập một quỹ đầu tư mới, nó sẽ có nguồn phí quản lý mới bổ sung cho các nguồn phí cũ. Cách

đơn giản nhất để ước tính là mức phí quản lý sẽ tương đương khoảng 2% tổng vốn cam kết của tất cả các quỹ. Do đó, nếu Quỹ 1 trị giá 100 triệu USD và Quỹ 2 trị giá 200 triệu USD, phí quản lý thường niên tổng cộng sẽ là khoảng 6 triệu USD (2 triệu USD cho Quỹ 1 và 4 triệu USD cho Quỹ 2).

Mặc dù các công ty đầu tư mạo hiểm có xu hướng tăng số lượng nhân sự (cổ đông góp vốn và nhân viên) khi thành lập các quỹ mới nhưng điều này không hẳn đúng trong mọi trường hợp và số lượng nhân sự mới hiếm khi khi tăng tương ứng tốc độ tăng của phí quản lý. Kết quả là các thành viên cấp cao của công ty đầu tư mạo hiểm (hoặc những người ở vị trí giám đốc điều hành) sẽ có mức lương thường cơ bản tăng lên với mỗi quỹ đầu tư được thành lập. Các cơ chế cụ thể có thể khác biệt giữa các công ty, nhưng bạn sẽ dễ dàng nhận thấy là khi các công ty quản lý tăng tăng nguồn vốn lên thì đương nhiên phí quản lý và lương cho các giám đốc điều hành cũng tăng lên theo.

Phí quản lý mà các công ty đầu tư mạo hiểm nhận được hoàn toàn độc lập với quá trình đầu tư vốn của nó. Xét về dài hạn, các thương vụ đầu tư thành công chỉ tác động đến mức phí thông qua khả năng công ty kêu gọi thêm nhiều nguồn vốn góp khác. Nếu công ty không có kết quả hoạt động khả

quan thì dần dần nó sẽ gặp khó khăn khi kêu gọi thêm vốn. Tuy nhiên, đây không phải là chuyện một sớm một chiều khi các thoả thuận về phí quản lý được đảm bảo trong thời hạn 10 năm. Chúng ta đều đã từng nghe đến câu nói “phải mất một thập kỷ mới xoá sổ được một công ty đầu tư mạo hiểm” và cơ cấu phí quản lý là một yếu tố then chốt quyết định việc này.

Lợi nhuận tích lũy

Mặc dù phí quản lý có thể ở mức khá cao nhưng nếu một quỹ đầu tư mạo hiểm thành công trong các thoả thuận đầu tư của mình thì số tiền mà họ thu được, còn gọi là lợi nhuận tích lũy, sẽ còn lớn hơn nhiều. Lợi nhuận tích lũy là lợi nhuận mà các quỹ đầu tư mạo hiểm nhận được sau khi đã trả lại cho các cổ đông góp vốn số tiền 100 triệu USD như trong trường hợp quỹ đầu tư mạo hiểm huy động vốn 100 triệu USD. Phần lớn các quỹ đầu tư mạo hiểm sẽ nhận được 20% tổng lợi nhuận sau khi đã hoàn trả vốn (lợi nhuận tích lũy 20%), tuy nhiên một số quỹ có lịch sử tồn tại lâu dài hoặc gặt hái được thành công đặc biệt lớn có thể yêu cầu lợi nhuận tích lũy lên đến 30% tổng lợi nhuận.

Chúng ta hãy cùng quay lại ví dụ trên: Một quỹ đầu tư bắt đầu với 100 triệu USD. Hãy giả định rằng đây là một quỹ đầu tư thành công và thu được số tiền gấp 3 lần vốn bỏ ra, tức là 300 triệu USD. Trong trường hợp này, 100 triệu USD đầu tiên sẽ được hoàn trả cho các cổ đông góp vốn, và số lợi nhuận còn lại 200 triệu USD sẽ được phân chia thành 80% cho các cổ đông góp vốn đó và 20% cho cổ đông điều hành. Công ty đầu tư mạo hiểm thu mức lợi nhuận tích lũy là 40 triệu USD trong khi các cổ đông góp vốn thu 160 triệu USD còn lại. Và tất nhiên, con số đó làm hài lòng mọi người.

Hãy nhớ là công ty đầu tư còn nhận được khoảng 15 triệu USD phí quản lý trong vòng 10 năm từ quỹ này. Tuy nhiên, có một điều khá thú vị cần xét đến nếu quỹ đầu có giá trị 100 triệu USD và 15 triệu trong số đó đã được tính vào phí quản lý vậy liệu số tiền thực sự được dùng để đầu có phải chỉ là 85

triệu USD? Trong một vài trường hợp thì đúng vậy, nhưng các công ty đầu tư mạo hiểm thường được phép quay vòng phí quản lý họ thu được và cuối cùng, tổng số tiền được mang đi đầu tư vẫn là 100 triệu USD. Số tiền này thường sớm được quay vòng trở lại với quỹ đầu tư trong thời hạn vòng đời của nó để phục vụ việc tái đầu tư hoặc trong một vài trường hợp để phục vụ quá trình quản lý dòng tiền chặt chẽ của các công ty. Nhưng nhìn chung, các công ty đều có động lực mạnh mẽ để sử dụng tối đa hiệu quả toàn bộ 100 triệu USD đó. Như vậy, số tiền 15 triệu USD phí quản lý trong trường hợp này có thể coi là khoản trả trước cho lợi nhuận tích lũy bởi đã được tái đầu tư từ lợi nhuận của quỹ đầu tư. Tất cả cổ đông góp vốn cần ủng hộ việc quay vòng này bởi nói chung, mục tiêu của họ đều là tìm kiếm lợi nhuận sinh sôi từ tiền. Số tiền đầu tư càng lớn, nghĩa là dùng 100 triệu USD để đầu tư thay vì 85 triệu USD, thì khả năng thu được lợi nhuận càng cao.

HOÀN TRẢ CHI PHÍ

Các nhà đầu tư mạo hiểm còn có nguồn thu nhập nhỏ khác, đó là số tiền do các công ty mà họ đầu tư vào hoàn trả lại để bù đắp các chi phí liên quan tới các cuộc họp ban điều hành. Các nhà đầu tư sẽ yêu cầu các công ty mà họ đầu tư chi trả chi phí hợp lý liên quan đến các cuộc họp ban điều hành mà họ tham gia. Các chi phí này thường không quá lớn trừ phi các nhà đầu tư luôn yêu cầu ở trong các khách sạn sang trọng. Nếu bạn cảm thấy nhà đầu tư đang tiêu xài hoang phí và khiến công ty của mình phải gánh chịu mọi phí tổn, bạn nên phản ánh trực tiếp với anh ta.

(Phần còn lại của bài viết: "Thời gian tác động như thế nào đến quỹ đầu tư mạo hiểm" sẽ được giới thiệu trong Bản tin tiếp theo)

N.L.H. (Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist, Brad Feld & Jason Mendelson, 2011)