



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 30.2022



TIN TỨC SỰ KIỆN

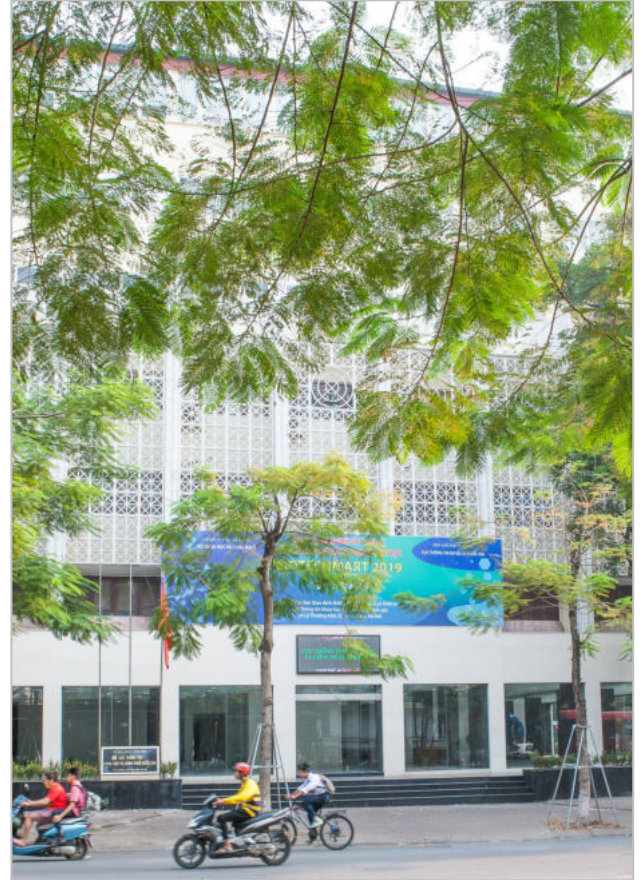
- 01 Startup nền tảng chi lương linh hoạt Vui App được quỹ ngoại rót 6,4 triệu USD
- 02 Thêm quỹ khởi nghiệp 50 triệu USD, startup Việt có thể nhận tới 50% vốn
- 03 Khởi nghiệp kinh doanh Xanh toàn cầu 2022 tại Việt Nam chọn được 10 đội vào chung kết
- 04 'Mùa đông khởi nghiệp' từ góc nhìn của quỹ đầu tư mạo hiểm

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 ThinkZone Accelerator - Chương trình tăng tốc khởi nghiệp với nguồn lực đầu tư nội địa lớn nhất Việt Nam
- 06 Hệ sinh thái khởi nghiệp Slovakia

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 3 phương pháp định giá startup thường dùng tại Việt Nam



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Tel: (024) 38262718

STARTUP NỀN TẢNG CHI LƯƠNG LINH HOẠT VUI APP ĐƯỢC QUỸ NGOẠI RÓT 6,4 TRIỆU USD

Vneconomy.vn - Với dòng vốn đầu tư mới này, Vui App định hướng phát triển trở thành nền tảng phúc lợi và trả lương linh hoạt, cho phép người lao động Việt Nam nhận ngay phần tiền lương đã làm ra, tự chọn ngày nhận lương...



Ông Đặng Việt Dũng (cựu CEO Uber Việt Nam) và ông Nguyễn Việt Thăng đồng sáng lập Nano.

Ngày 3/8/2022, Nano Technologies Việt Nam, startup tiên phong cung cấp mô hình chi lương linh hoạt thông qua nền tảng Vui App đã huy động thành công 6,4 triệu USD (150 tỷ đồng) trong vòng gọi vốn tiền series A.

Vòng gọi vốn này do Openspace dẫn dắt (quỹ đã đầu tư vào Gojek, Kumu và Finhay), với sự tham gia của nhiều nhà đầu tư mới như: Partech Partners, Tekton Ventures, KVision, IT Farm và Sketchnote Partners; cùng các nhà đầu tư vòng trước là Golden Gate Ventures, FEBE Ventures, FJLabs, Venturra, TO Ventures, ACE & Company và Goodwater Capital.

Trước đó, Nano, startup đầu tiên của Việt Nam được tham gia Chương trình Khởi nghiệp YCombinator (Mỹ) đã nhận 3 triệu USD trong vòng hạt giống.

Với dòng vốn đầu tư mới, Nano định hướng phát triển trở thành nền tảng phúc lợi và lương linh hoạt

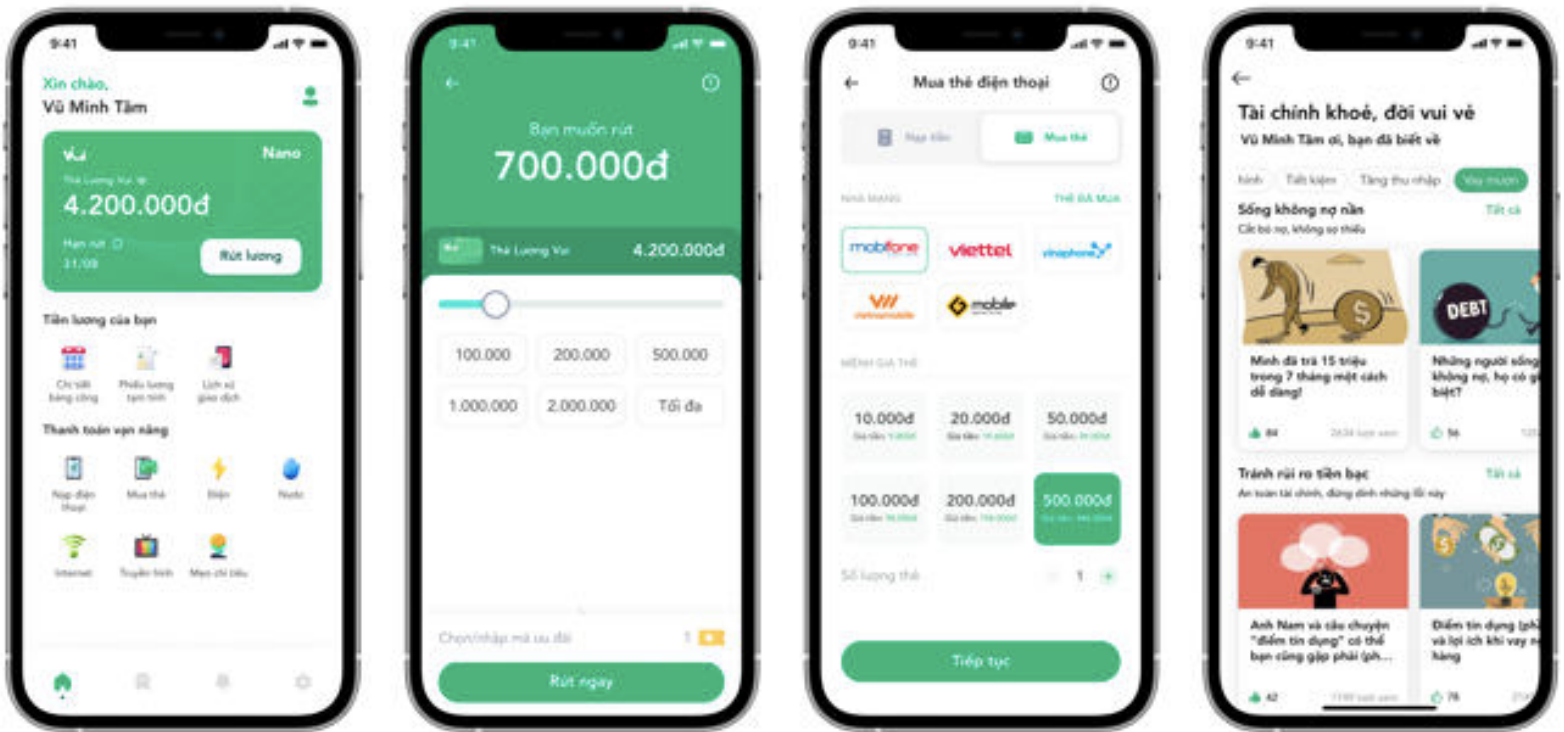
dành cho người lao động Việt Nam, đồng thời giải quyết vấn đề bức thiết của doanh nghiệp, gia tăng sự gắn kết với đội ngũ và bảo vệ lực lượng lao động.

Trước sự biến động của thị trường và nhu cầu bức thiết tuyển dụng, giữ chân lao động, việc Vui App tăng dòng vốn sẽ giúp tăng quỹ chi lương linh hoạt, từ đó giúp thêm nhiều doanh nghiệp sớm triển khai phúc lợi này, gia tăng gắn kết đội ngũ.

Đại diện quỹ đầu tư Openspace, bà Jessica Pouleur nhận xét, Vui App là ứng dụng khai mở và dẫn đầu thị trường chi lương linh hoạt ở Việt Nam. Tiềm năng của mô hình này tại Việt Nam rất lớn, khi cả doanh nghiệp và người lao động đều đang có nhu cầu. Người lao động cần được tiếp cận tiền lương sớm hơn, linh hoạt hơn trong giai đoạn khó khăn như hiện nay, còn doanh nghiệp đang chật vật tìm cách thu hút tuyển dụng. Hoàn thiện giải pháp và mở rộng nền tảng dịch vụ cho cả người lao động và doanh nghiệp, nền tảng sẽ tiếp tục tăng trưởng mạnh mẽ, bà Jessica Pouleur nói.

Trên thực tế, hàng triệu người Việt Nam vẫn trông chờ vào ngày trả lương cố định và thường xuyên chật vật giai đoạn cuối tháng. Thậm chí, nhiều người phải tìm đến những sản phẩm vay không chính thống với lãi suất rất cao. Đặc biệt, trong hai năm nhiều biến động vừa qua, nhiều công nhân đã và đang rời bỏ nhà máy và khu công nghiệp. Hệ quả là nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là ngành sản xuất khan hiếm lao động trầm trọng.

Ra đời năm 2020, nền tảng của startup Nano do cựu Giám đốc điều hành Uber và ZaloPay Đặng Việt



Ứng dụng cho phép người lao động tự chọn ngày nhận lương.

Dũng và cộng sự triển khai nhằm thu hẹp khoảng cách giữa những ngày trả lương. Vui App trao quyền làm chủ tài chính, tự chọn ngày nhận lương cho người lao động. Ứng dụng này một mặt cho phép người lao động nhận ngay phần tiền lương đã làm ra, mặt khác là một phúc lợi linh hoạt, tối ưu chi phí giúp doanh nghiệp giữ chân lao động và thu hút tuyển dụng.

"Vui App kỳ vọng sớm phục vụ 500.000 lao động, trọng tâm là các doanh nghiệp sản xuất đang cần một giải pháp phúc lợi tối ưu, khác biệt để thu hút lượng lao động lớn." - Ông Đặng Việt Dũng, Đồng sáng lập kiêm Giám đốc Nano Technologies Việt

Nam chia sẻ.

Đến nay đã có hơn 100.000 cán bộ nhân viên tại các doanh nghiệp lớn như FPT Retail, Central Retail, Family Mart, Kangaroo, Gõ Trường Thành,... có thể nhận lương linh hoạt qua ứng dụng. Trung bình, một nhân viên nhận lương sớm 3,8 lần/tháng qua Vui App.

Không chỉ giúp nguồn tiền lương đến tay người lao động nhanh hơn, kịp thời hơn, Nano cho biết, ứng dụng còn cung cấp các tiện ích tùy chọn giúp người lao động chủ động sử dụng tiền lương linh hoạt, đáp ứng nhu cầu cuộc sống như: mua thẻ điện thoại, thanh toán hóa đơn điện, nước,...

Nghiên cứu của Harvard Kennedy School cho thấy, những doanh nghiệp đi đầu triển khai mô hình chi lương linh hoạt tăng tỷ lệ giữ chân lao động lên 18- 25% và tiết kiệm hàng triệu đô la chi phí nhân sự.

Nghiên cứu của Visa năm 2019 cũng chỉ ra 84% người lao động khi được hỏi bày tỏ mong muốn được nhận lương linh hoạt.

THÊM QUỸ KHỞI NGHIỆP 50 TRIỆU USD, STARTUP VIỆT CÓ THỂ NHẬN TỚI 50% VỐN

Vneconomy.vn - Quỹ Expara Southeast Asia Ventures với quy mô 50 triệu USD sẽ tập trung vào giai đoạn hạt giống, chủ yếu đầu tư vào các công ty khởi nghiệp công nghệ tại Đông Nam Á, trong đó sẽ ưu tiên cho startup Việt Nam có thể nhận tối đa lên tới 50% vốn...

Ngày 4/8/22, Saigon Innovation Hub (SIHUB) phối hợp cùng Quỹ đầu tư mạo hiểm Expara (Singapore) công bố chương trình tăng tốc khởi nghiệp SIHUB - EXPARA Khóa 4. Đây là Quỹ đầu tư thứ 6 mang tên Expara Southeast Asia Ventures với quy mô lên tới 50 triệu USD. Chương trình tăng tốc khởi nghiệp SIHUB - EXPARA là hoạt động thường niên của Expara tại Việt Nam. Expara sẽ cung cấp các khóa huấn luyện dưới hình thức trực tuyến, bao gồm phát triển kế hoạch kinh doanh, mô hình tài chính, định giá và tăng vốn đầu tư, thương mại hóa,...

Tiếp nối sự thành công từ dự án tăng tốc SIHUB - EXPARA Khoá 1 năm 2017 với sự tham gia của 46 công ty, Khoá 2 năm 2020 đã mở rộng quy mô thành 100 startups trên khắp Việt Nam và các nước như Mỹ, Ấn Độ, Nga, Anh, Pháp, Ba Lan, Thái Lan, Pakistan,... Khóa 3 năm 2021, SIHUB - EXPARA đã thu hút được 114 startup đến từ 12 quốc gia.

Expara Southeast Asia Ventures là quỹ đầu tư mạo hiểm giai đoạn đầu, tập trung vào giai đoạn hạt giống, chủ yếu đầu tư vào các công ty khởi nghiệp công nghệ tại Đông Nam Á. Các lĩnh vực đầu tư bao gồm web3/blockchain, fintech, công nghệ thực phẩm

nông nghiệp, công nghệ sinh học công nghiệp và các công nghệ mới nổi tập trung vào tính bền vững khác... Với hơn 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực đầu tư mạo hiểm, ông Douglas Abrams, sáng lập viên kiêm Giám đốc điều hành Expara cho biết, tham gia chương trình này, các doanh nghiệp khởi nghiệp có cơ hội mở rộng mạng lưới đối tác, tìm kiếm nhà đầu tư, học hỏi kinh nghiệm của các CEO, cố vấn và có cơ hội nhận được tài trợ lên đến 150.000 USD.

Ngoài ra, các doanh nghiệp đầu tư nhận được những dữ liệu từ các công ty khởi nghiệp có tiềm năng phát triển có thể xem xét đầu tư vào và mở rộng mô hình kinh doanh của họ. Đối với các doanh nghiệp lớn, họ có thể kiếm được cơ hội đầu tư sinh lời thông qua Quỹ đầu tư mạo hiểm Expara Southeast Asia Ventures. Ông Douglas Abrams cho biết, sẽ quan tâm đến những startup có sản phẩm mang tính triển vọng đột phá, tính cạnh tranh bền vững, mô hình kinh doanh, triển vọng về cạnh tranh trên thị trường và đội ngũ nhân sự,... Trong số 50 triệu USD của Quỹ ở khu vực Đông Nam Á lần này, Expara Southeast Asia Ventures sẽ ưu tiên cho các startup Việt Nam có thể nhận tối đa lên tới 50% vốn nếu các dự án mang tính khả thi cao./.

Expara đã đồng hành cùng FE Credit trong lĩnh vực tài chính tiêu dùng tại Việt Nam; Các chương trình tăng tốc khởi nghiệp RMIT accelerator, Nami Hackathon. Hiện, đã có 9 startup nhận được đầu tư trực tiếp từ Quỹ của Expara. Trước đó, Expara đã thành lập 5 quỹ đầu tư mạo hiểm, bao gồm: Expara GSB Fund, Expara Asia Ventures I, Expara IDM Ventures, Expara IDM Ventures II, Expara Ventures III./.

KHỞI NGHIỆP KINH DOANH XANH TOÀN CẦU 2022 TẠI VIỆT NAM CHỌN ĐƯỢC 10 ĐỘI VÀO CHUNG KẾT

Baodautu.vn - ClimateLaunchpad là cuộc thi Khởi nghiệp kinh doanh Xanh lớn nhất toàn cầu, tổ chức tại 60 quốc gia trên thế giới, do EIT Climate-KIC Holding B.V. điều hành và quản lý.



Chung kết quốc gia cuộc thi Khởi nghiệp kinh doanh xanh toàn cầu năm 2022.

Ngày 10/8/2022, Trung tâm Nghiên cứu, Tư vấn Sáng tạo và Phát triển Bền vững và Viện Hanns Seidel Foundation Vietnam phối hợp tổ chức vòng Chung kết quốc gia cuộc thi Khởi nghiệp kinh doanh Xanh toàn cầu (ClimateLaunchpadVietnam 2022).

Sứ mệnh của cuộc thi là khai phá tiềm năng và phát triển công nghệ sạch trên thế giới, hỗ trợ các công ty khởi nghiệp giải quyết các vấn đề về biến đổi khí hậu và định hình nền kinh tế tương lai. Tại Việt Nam, Trung tâm Nghiên cứu, Tư vấn Sáng tạo và Phát triển Bền vững là đơn vị tổ chức cuộc thi cấp quốc gia và Viện Hanns Seidel Foundation Vietnam là đơn vị hỗ trợ cuộc thi.

Sau gần 3 tháng đăng ký tuyển chọn với các vòng thi, Ban giám khảo cuộc thi Khởi nghiệp kinh

doanh Xanh năm 2022 đã chọn ra 10 đội thi xuất sắc nhất bước vào vòng chung kết, tranh tài với hình thức thuyết trình các ý tưởng kinh doanh xanh (5 phút thuyết trình và 3 phút hỏi đáp).

10 đội vào vòng Chung kết quốc gia Khởi nghiệp kinh doanh xanh 2022 bao gồm: ASICO (Hà Nội), VAA (Hưng Yên), Musa Pacta (Hà Nội), GASIO (Thái Nguyên), Aloxy (Hà Nội), Agrivari (Hà Nội), Carafoods (Nha Trang), Dr. Shaving (TP. HCM), TOTA (Đắk Nông), Mana.st (TP. HCM).

Ông Nguyễn Hồng Long, Giám đốc Trung tâm Nghiên cứu, Tư vấn sáng tạo và Phát triển bền vững cho biết: “Chương trình Khởi nghiệp kinh doanh Xanh toàn cầu rất thích hợp về mặt chuyển dịch văn hóa kinh doanh đang diễn ra tại Việt Nam, cũng như đáp ứng tốt nhu cầu của Việt Nam hiện nay với tư cách là một trong những nước bị ảnh hưởng lớn của biến đổi khí hậu và môi trường”.

Viện Hanns Seidel Foundation Vietnam đã hỗ trợ ClimateLaunchpad Vietnam 2022 Việt Nam, tạo điều kiện tốt nhất và tạo ra các cuộc đối thoại giữa các công ty Khởi nghiệp kinh doanh xanh đang có tác động đến môi trường nhằm mục đích giải quyết các vấn đề về môi trường, để từ đó tạo ra sự tôn trọng môi trường trong tiêu dùng và quá trình sản xuất, ông Michael Sieger, đại diện thường trú Viện Hanns Seidel Foundation Vietnam nói.

Đây là một trong rất ít các cuộc thi, các sự kiện dành riêng cho khởi nghiệp xanh ở Việt Nam nên ClimateLaunchpad có ý nghĩa tốt đẹp và tạo nên phong trào phát triển xanh tại Việt Nam./.



10 đội thi xuất sắc tại Chung kết cuộc thi Khởi nghiệp kinh doanh Xanh toàn cầu năm 2022.

3 ĐỘI ĐẠI DIỆN CHO VIỆT NAM ĐI THI KHU VỰC VÀ QUỐC TẾ

Giải nhất: Tên ý tưởng “ASICO”, đại diện đăng ký dự thi: Trịnh Hoàng Sơn, TP. Hà Nội

Nội dung ý tưởng: Sản phẩm bê tông xanh ASICO có thể thay thế bê tông xi măng thông thường. Đây là sản phẩm không sử dụng xi măng, không thải ra chất thải công nghiệp như tro bay, xỉ thép... Sản phẩm mang lại nhiều lợi ích lớn về mặt môi trường. Cứ 1 tấn xi măng xanh Asico có thể giảm phát thải 0.8 tấn CO₂ so với xi măng Portland thông thường.

Giải nhì: Tên ý tưởng “CaraFoods”, đại diện dự thi: Nguyễn Thu Hồng, tỉnh Khánh Hoà

Nội dung ý tưởng: Rong biển được sử dụng để góp phần làm giảm các tác động bất lợi từ biến đổi khí hậu vì rong biển hấp thụ CO₂ từ bầu khí quyển và chuyển hoá thành các chất dinh dưỡng được dự trữ trong sinh khối. Nuôi trồng và phục hồi rong biển tạo ra việc làm bền vững, mang lại lợi ích cho cộng đồng ven biển và cung cấp nguồn thực phẩm bổ dưỡng. Thức ăn từ rong biển đóng vai trò lớn trong việc đảm bảo an ninh lương thực toàn cầu.

Giải ba: Tên ý tưởng “GASIO”, đại diện dự thi: Dương Văn Toàn, tỉnh Thái

Nội dung ý tưởng: Sản xuất thiết bị cấp nhiệt dựa trên công nghệ khí hóa sinh khối, sử dụng nhiên liệu từ sinh khối, thay thế các nguồn nhiên liệu hóa thạch và điện hiện nay, phục vụ sản xuất nông sản, chế biến nông sản, chế biến nhôm thép... Thiết bị cấp nhiệt từ GASIO với mức độ phát thải bằng không hoặc rất thấp.

'MÙA ĐÔNG KHỞI NGHIỆP' TỪ GÓC NHÌN CỦA QUỸ ĐẦU TƯ MẠO HIỂM

Vietnamfinance.vn - Dự báo trước biến động thị trường, xây dựng kịch bản cho mọi tình huống, tập trung tối ưu sản phẩm, ứng dụng thực tế hơn... là lời khuyên của các quỹ đầu tư mạo hiểm gửi tới các startup khi "mùa đông khởi nghiệp" đang đến dần...

Trong bối cảnh nhiều thách thức, chỉ có những dự án thực sự ưu tú mới lọt vào “mắt xanh” của các quỹ đầu tư mạo hiểm.

Nền kinh tế toàn cầu đang đối mặt với nhiều rủi ro. Ngoài hệ lụy từ COVID-19, khủng hoảng Nga - Ukraine càng làm trầm trọng hơn tình trạng đứt gãy chuỗi cung ứng, gây ra những bất ổn về năng lượng, lương thực và tài chính. Lạm phát tăng cao kỷ lục là vấn nạn mà nhiều quốc gia phát triển phải đối mặt ngay lúc này.

Dù nền kinh tế Việt Nam đã chứng kiến những bước phục hồi tích cực trong thời gian gần đây, đặc biệt là lạm phát được kiểm chế ở mức hợp lý, mặt bằng lãi suất duy trì ở mức thấp... nhưng nhiều chuyên gia cho rằng tác động của các rủi ro kinh tế toàn cầu đến Việt Nam có độ trễ, vì vậy các doanh nghiệp cần cẩn trọng với những thách thức sắp tới. Trong đó, các startup - chủ thể non trẻ của nền kinh tế - cũng được dự báo sẽ gặp khó khi “mùa đông khởi nghiệp” đang tới dần.

Môi trường đầu tư của Việt Nam hấp dẫn các startup

Chia sẻ với Đầu tư Tài chính, ông Ngô Hoàng Đông, CEO Quỹ Onebit Ventures, Giám đốc Vườn ươm Khởi nghiệp Doanh nhân trẻ, cho rằng hậu đại dịch, mọi thứ đang vận động bình thường trở lại, số lượng doanh nghiệp quay về thị trường ngày một tăng, các ngành dịch vụ như du lịch, vận tải, giáo dục... đã thoát khỏi tình trạng “đóng băng” và dần khôi phục nhờ mở cửa kinh tế.

Đồng thời, so với các năm trước, điều kiện kinh

doanh hiện đã cải tiến và cởi mở hơn rất nhiều, nhờ đó thúc đẩy sự phát triển của cộng đồng doanh nghiệp trẻ. Với sự giúp sức của chính phủ và các bộ ban ngành, nhiều chương trình, dự án đã được ra đời để hỗ trợ startup. Bên cạnh đó, cũng có thêm nhiều chính sách miễn giảm thuế, cung cấp các điều kiện thuận lợi về cơ sở vật chất, đặc biệt quy trình dành riêng cho startup cũng đã được ban hành để tạo điều kiện cho họ phát triển.

“Tôi tin rằng môi trường đầu tư tại Việt Nam sẽ ngày càng hấp dẫn hơn với quy trình và thủ tục cải tiến, tinh gọn và minh bạch hơn”, CEO Quỹ Onebit Ventures bày tỏ.

Có lẽ vì môi trường rất phù hợp để nuôi dưỡng các startup nên vài năm gần đây các quỹ đầu tư mạo hiểm cứ “rồng rắn” tiến bước vào thị trường Việt Nam. “Đây là tín hiệu tốt, đúng là môi trường đầu tư của nước ta đang khá hấp dẫn. Chúng ta sở hữu số lượng lớn nhân sự công nghệ có trình độ cao, không hề thua kém các khu vực phát triển khác như châu Âu, châu Mỹ, Nhật, Hàn... mà chi phí cho nhân sự lại thấp hơn khá nhiều. Chúng ta cũng là 1 trong 20 quốc gia có lượng người sử dụng Internet nhiều nhất thế giới. Kết hợp với năng lực học hỏi và phổ cập công nghệ cao, Việt Nam thu hút nhiều startup cũng là điều dễ hiểu”, ông Ngô Hoàng Đông nhận xét.

Cùng quan điểm, bà Phạm Ngọc Bích, đại diện Quỹ Nextrans Việt Nam, cho biết số lượng quỹ đầu tư đặt chân vào Việt Nam gia tăng cũng đưa số thương vụ đầu tư, số vốn đầu tư vào các startup tăng lên đáng kể trong những năm qua, là một tín hiệu tích



cực không chỉ dành riêng cho startup trong lĩnh vực cụ thể nào mà là cho cả hệ sinh thái startup. Nhìn lại năm 2021, bất chấp tác động của dịch bệnh, số vốn đầu tư mạo hiểm vào Việt Nam đã đạt con số lớn nhất từ trước đến nay với 1,4 tỷ USD, gấp 1,6 lần so với năm 2019 (năm trước đại dịch).

“Điều này càng chứng tỏ Việt Nam là một thị trường tiềm năng dành cho startup với rất nhiều điều kiện thuận lợi như dân số trẻ, tốc độ phát triển nhanh về công nghệ thông tin, cùng với số người sử dụng Internet chiếm 70% số dân, tầng lớp trung lưu ngày càng tăng dẫn đến nhu cầu chi trả, mua sắm lớn hơn. Các startup Việt Nam cũng đang trưởng thành đến một mức độ nhất định, nhiều startup tiến đến các giai đoạn phát triển “Later stage” (các vòng gọi vốn để mở rộng kinh doanh - PV). Tính đến hết năm 2021, Việt Nam đã có tổng cộng 4 startup Kỳ Lân”, bà Phạm Ngọc Bích bình luận.

Nhiều khó khăn đang chờ đợi startup

Ở chiều hướng thận trọng, ông Ngô Hoàng Đông nhận định trong giai đoạn nền kinh tế vừa mở cửa trở lại, các doanh nghiệp khi tái cấu trúc, tái hoạt động sẽ đối diện với không ít khó khăn, điển hình là

gánh nặng về tài chính sau những năm Covid đầy khắc nghiệt, trong đó bao gồm các chi phí thuê mặt bằng, chi phí thanh toán lương, chi phí sửa chữa trang thiết bị và nhiều chi phí phát sinh khác... Cùng với việc cơ cấu lại hoạt động kinh doanh, nhân sự cũng là vấn đề được các doanh nghiệp quan tâm hàng đầu.

Các startup cũng có những khó khăn riêng. Tuy các yếu tố vĩ mô đang thuận lợi, nhiều chính sách cởi mở hơn cho cả nhà đầu tư và startup, song sự dịch chuyển dòng tiền trong giai đoạn này lại tạo ra thách thức mới.

Chẳng hạn thị trường chứng khoán lao dốc, VN-Index từ mốc lịch sử 1.500 điểm nay chỉ còn trên dưới vùng 1.200 điểm, cùng đó là thanh khoản cũng giảm đi rõ rệt, phản ánh thực trạng kém sắc của dòng tiền tại kênh này. Sự ảm đạm cũng bao phủ thị trường crypto (tiền mã hóa), tiêu biểu đồng Bitcoin đã mất mốc “đỉnh” 68.000 USD và lao thẳng xuống vùng 19.000 - 20.000 USD sau khi nhà đầu tư có xu hướng rút vốn ồ ạt khỏi những tài sản rủi ro cao. “Với các quỹ đầu tư mạo hiểm, hai thị trường trên có sự liên quan mật thiết và khi thị trường biến động

không tốt thì kéo theo dòng tiền từ các quỹ chảy vào các startup cũng sẽ khó khăn hơn rất nhiều so với giai đoạn vàng 2020-2021”, CEO Quỹ Onebit Ventures cho hay.

Nói thêm về năm 2021, bà Phạm Ngọc Bích cho biết thế giới đã chứng kiến sự bùng nổ của các thương vụ đầu tư vào startup với hàng loạt doanh nghiệp khởi nghiệp mới gia nhập câu lạc bộ Kỳ lân. Bên cạnh đó, nhiều startup chỉ mới ra đời nhưng cũng nhanh chóng huy động được số vốn hàng triệu USD. Nhưng có vẻ đó đã là câu chuyện của quá khứ, theo bà Bích.



"Mùa đông" khắc nghiệt sẽ đến với startup?.

Dòng tiền “nhỏ giọt” và thiếu ổn định, cùng với bất ổn địa chính trị gia tăng... là các yếu tố khiến nhiều quỹ đầu tư mạo hiểm hay vườn ươm khởi nghiệp lên tiếng cảnh báo về một “mùa đông” của các startup. Hiểu đơn giản, “mùa đông khởi nghiệp” là thuật ngữ chỉ giai đoạn âm ỉ của thị trường, các startup sẽ khó khăn hơn trong việc gọi vốn và nhiều nhà sáng lập phải nói lời “dừng cuộc chơi”.

Đánh giá kỹ lưỡng hơn, bà Phạm Ngọc Bích cho rằng các startup ở Việt Nam cũng gặp phải một số cản trở về cơ chế, chẳng hạn như một vài quy định hiện nay chưa theo kịp sự phát triển của các lĩnh vực mới. Trong khi đó, điều kiện và quy trình đầu tư vào các startup nhìn chung còn phức tạp với nhà đầu tư nước ngoài và cơ sở hạ tầng trong nước chưa đáp ứng đủ để các startup tạo sự cạnh tranh

trên thị trường quốc tế. Việc thị trường chưa sẵn sàng để tiếp nhận những sản phẩm, dịch vụ mới đã phổ biến ở các quốc gia phát triển khác cũng là điểm bất lợi cho các startup Việt Nam.

Theo bà Phạm Ngọc Bích, quy trình đầu tư tại Việt Nam hiện chưa tinh gọn, còn nhiều thủ tục và thậm chí là quá rườm rà so với các nước lân cận. Ví dụ, nếu ở Việt Nam phải mất khoảng 3 tháng để hoàn tất thủ tục thì ở Singapore có thể diễn ra chỉ trong 3 ngày, gây ra sự chênh lệch lớn giữa thời gian hoàn thành thương vụ đầu tư ở hai quốc gia.

Mặt khác, vấn đề thuế cũng rất đáng quan tâm. Thuế trên số tiền nhận được sau khi thoái vốn mà quỹ đầu tư phải nộp ở Việt Nam chưa thực sự cạnh tranh so với các quốc gia khác. Nhiều thương vụ thoái vốn đã chuyển sang Singapore để được hưởng thuế ưu đãi hơn. “Tựu trung, đây là 2 vấn đề khá điển hình và nhà nước cũng đang trong quá trình nghiên cứu để đưa ra những chính sách tốt hơn cho các nhà đầu tư”, bà Phạm Ngọc Bích nói.

Startup cần làm gì trong giai đoạn “thanh lọc”?

Trong bối cảnh nền kinh tế trong và ngoài nước còn thiếu ổn định, ông Ngô Hoàng Đông cho rằng các startup cần tối ưu sản phẩm hơn, ứng dụng thực tế hơn vì đây là giai đoạn thanh lọc. Những dự án tiềm năng, đội ngũ nhân sự phát triển tốt, định hướng sản phẩm và kế hoạch tài chính khả thi sẽ có thể đi dài hơi, thu hút được nguồn tiền từ các quỹ đầu tư mạo hiểm.

Theo ông Đông, nếu như trong giai đoạn thị trường tốt, dòng vốn ồ ạt chảy vào startup dẫn đến tình trạng dự án không tốt nhưng vẫn nhận được đầu tư, thì giai đoạn này sẽ có sự khác biệt. Hiện chỉ có những dự án thực sự ưu tú mới lọt vào “mắt xanh” của các quỹ đầu tư mạo hiểm và chỉ có các dự án làm thật, ăn thật, tâm huyết, thể hiện rõ nét được năng lực, kỳ vọng mới có thể chinh phục các nhà đầu tư.



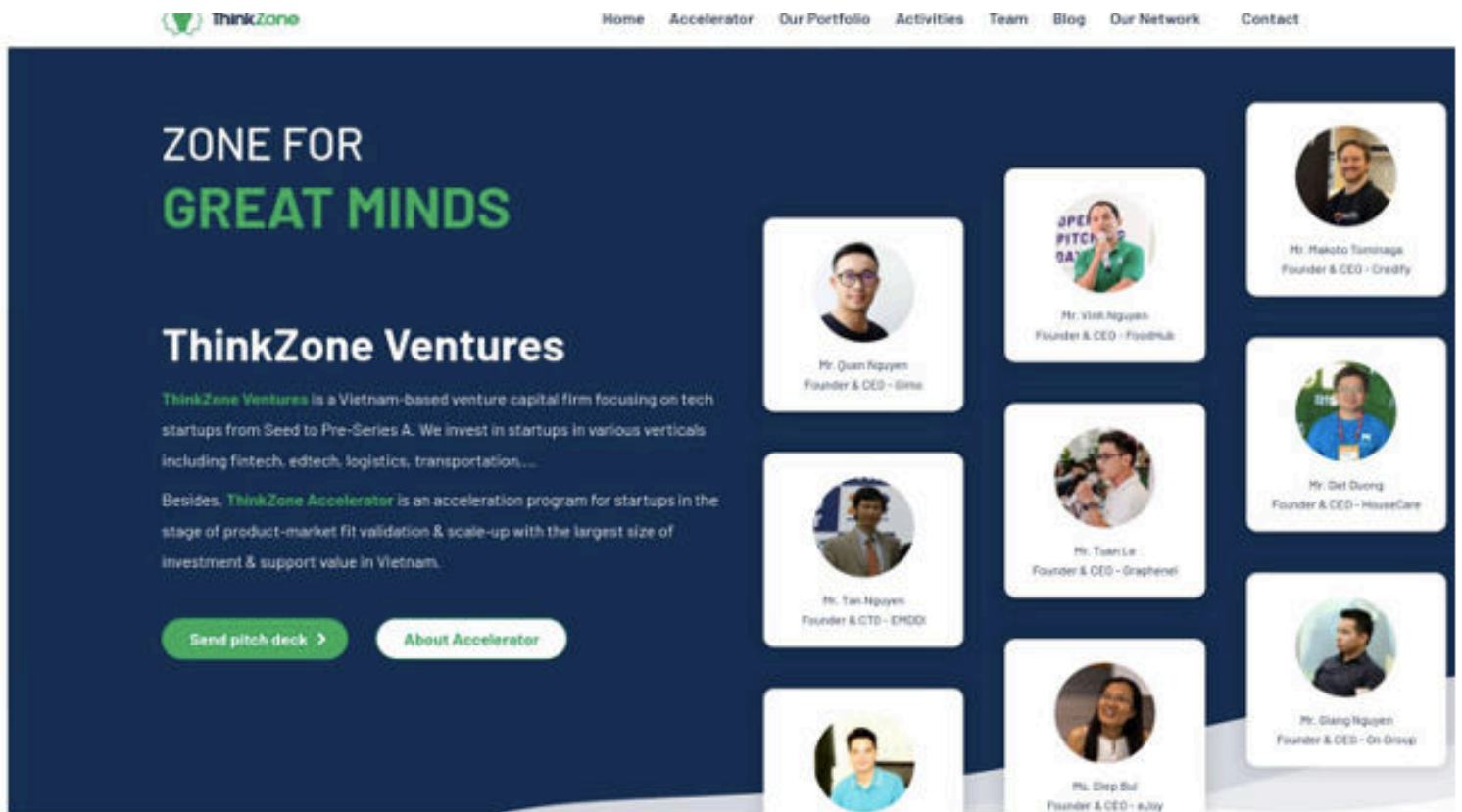
“Ở Onebit Ventures cũng vậy, bên tôi sẽ không đầu tư vào các dự án “trên mây”, các dự án ít khả thi, các dự án theo xu hướng (trend), lướt sóng... mà sẽ tập trung vào các dự án được tối ưu từ truyền thống đi lên. Tôi nghĩ đây là một hướng đi lâu dài, giảm bớt được rủi ro trong giai đoạn này”, CEO Onebit Ventures nói thêm.

Đại diện Nextrans Việt Nam “hiển kế” cho các startup: “Để nắm bắt cơ hội khi rủi ro suy thoái kinh tế hiện hữu, startup phải dự đoán trước các biến động của thị trường và xây dựng cho mình những kịch bản để đương đầu với mọi tình huống”. Ví dụ trong cuộc khủng hoảng kinh tế lần này, không chỉ gây ra những tác động xấu đến doanh nghiệp và startup như định giá giảm, tình hình gọi vốn khó hơn... mà cũng là điều kiện để đưa các doanh nghiệp trở về giá trị thực sự của mình sau giai đoạn hưng phấn trên toàn thị trường, có thể coi là một sự thanh lọc cần thiết cho sự phát triển bền vững lâu dài của startup và của cả quỹ đầu tư.

Về “khẩu vị” của các quỹ đầu tư mạo hiểm, theo đại diện Nextrans Việt Nam, xu hướng đầu tư hiện

tại nghiêng về các doanh nghiệp công nghệ hoặc ứng dụng công nghệ vào một lĩnh vực bất kỳ để giải quyết vấn đề tồn tại trên thị trường. “Dưới con mắt tìm kiếm của các nhà đầu tư, doanh nghiệp được đầu tư phải giải quyết bài toán đó tốt nhất thị trường với sản phẩm/dịch vụ tốt nhất cùng mức giá cạnh tranh nhất, hoặc doanh nghiệp có một mô hình kinh doanh hiệu quả và đột phá”, bà Phạm Ngọc Bích nhấn mạnh.

“Đại dịch đã làm thay đổi hành vi của cả người tiêu dùng và doanh nghiệp, đẩy nhanh sự phát triển và thích nghi của những xu hướng mới trong tiêu dùng, từ lĩnh vực mua sắm tới giáo dục, y tế, hay lĩnh vực phần mềm. Những lĩnh vực này có nhiều cơ hội cho startup và cũng là những lĩnh vực được nhiều nhà đầu tư tiếp tục theo dõi trong thời gian tới”, bà Phạm Ngọc Bích chia sẻ và cho biết Nextrans đang tập trung đầu tư vào các startup công nghệ ở giai đoạn “Early stage” và đầu tư đa dạng vào tất cả các ngành, bao gồm SaaS, HR tech, fintech, edtech, proptech, commerce, logistics, medtech, electric vehicles.../.



THINKZONE ACCELERATOR - CHƯƠNG TRÌNH TĂNG TỐC KHỞI NGHIỆP VỚI NGUỒN LỰC ĐẦU TƯ NỘI ĐỊA LỚN NHẤT VIỆT NAM

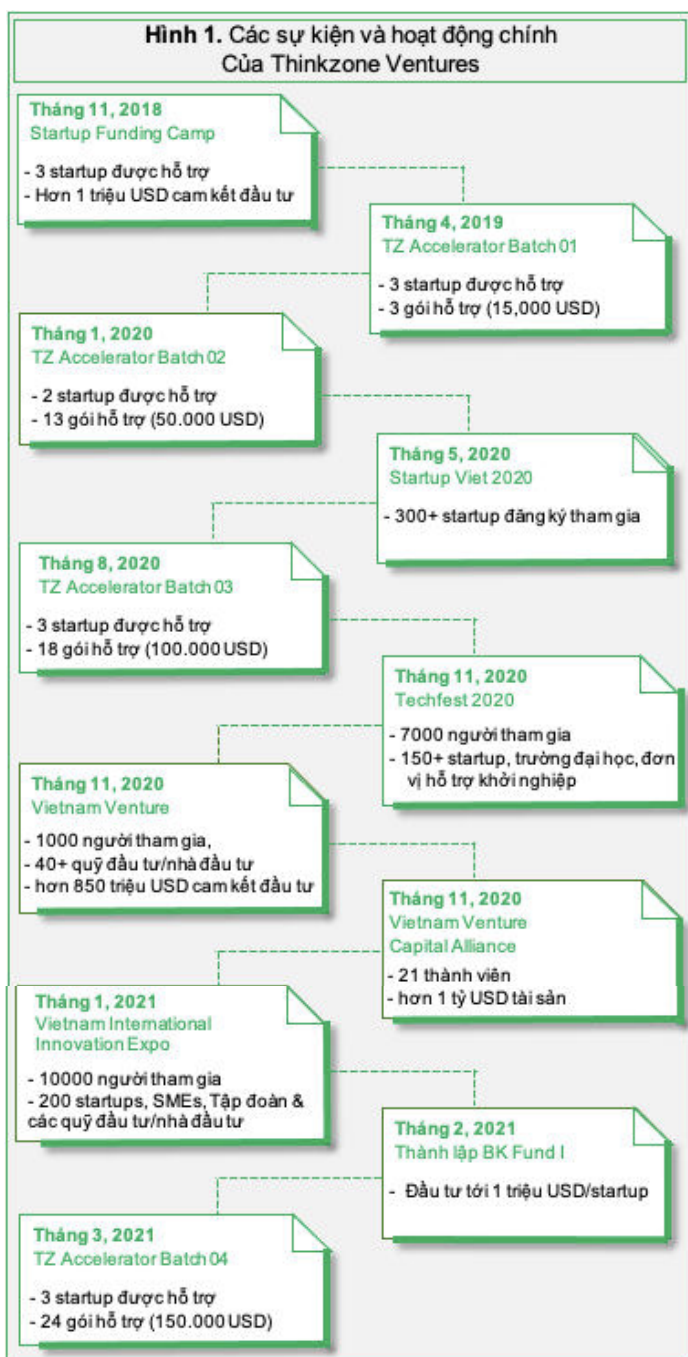
ThinkZone Ventures - top 1 quỹ đầu tư năng động nhất Việt Nam - được xây dựng từ những con người đã từng dấn thân khởi nghiệp, từng vấp phải thất bại. Nhờ vậy, họ hiểu hơn ai hết những trở ngại, những gian nan mà các nhà khởi nghiệp đang đương đầu và biến những thấu hiểu đó thành "vũ khí" để ươm mầm ý tưởng, khai phá tiềm năng và sát cánh cùng startup vững bước trên con đường khởi nghiệp chẳng trải đầy hoa.

Giới thiệu chung về ThinkZone Ventures

Thành lập năm 2018, ThinkZone Ventures là quỹ đầu tư mạo hiểm đầu tư vào các startup công nghệ giai đoạn đầu, từ Pre-seed đến series A. ThinkZone đầu tư đa dạng vào nhiều lĩnh vực như công nghệ tài chính, giáo dục, y tế, vận tải, chuyển đổi số doanh nghiệp và được Tech in Asia xếp hạng là quỹ đầu tư mạo hiểm năng động nhất tại Việt Nam. Sau 3 năm

hoạt động, ThinkZone thành lập ThinkZone Fund II với tổng số vốn có thể cam kết đầu tư cho startup lên tới 60 triệu USD và trở thành một trong những quỹ đầu tư mạo hiểm có quy mô lớn nhất được góp vốn từ các Tập đoàn lớn của Việt Nam. ThinkZone Fund II đầu tư vào các startup công nghệ vận hành tại thị trường Việt Nam hoặc do người Việt sáng lập với quy mô đầu tư lên tới 3 triệu USD cho mỗi startup.

Hình 1. Các sự kiện và hoạt động chính của Thinkzone Ventures



Bên cạnh nguồn lực tài chính, điểm khác biệt lớn nhất của ThinkZone Fund II so với các quỹ đầu tư khác là nguồn hỗ trợ không lồ từ những doanh nhân tầm cỡ trong nhiều lĩnh vực tại thị trường Việt Nam. Đây đều là lãnh đạo của nhiều doanh nghiệp, tập đoàn lớn như IPA Investments, Phú Thái Holdings, Stavian Group với nguồn lực mạnh mẽ trong các mảng tài chính, bán lẻ, sản xuất, F&B.

Các startup nhận đầu tư từ ThinkZone Ventures

sẽ có tiềm năng lớn được hợp tác, hỗ trợ bởi chính các doanh nghiệp, tập đoàn này. Bên cạnh đó, mạng lưới đối tác của ThinkZone Ventures cũng mang tới cho startup nhiều gói hỗ trợ đa dạng về sale & marketing, tuyển dụng, công nghệ, giúp startup tiết kiệm hàng tỷ đồng chi phí. Tổng giá trị của các gói hỗ trợ này lên tới hơn 150.000 USD đến từ 24 đối tác lớn như Amazone Web Services (AWS), Goldsun, Goldsun Focus Media, FPT Play, Deloitte, Vietnambiz, Misa, HubSpot,... Ngoài ra, các startup nhận vốn đầu tư của ThinkZone còn nhận được sự hỗ trợ về chuyên môn bởi các chuyên gia đầu ngành từ nhiều lĩnh vực trong mạng lưới của ThinkZone Ventures cũng như kết nối với mạng lưới hơn 100 đối tác doanh nghiệp lớn như Viettel, B-Group, G-Group để đẩy mạnh quá trình tăng trưởng.

Hiện nay, ThinkZone tập trung hỗ trợ và đầu tư vào các startup công nghệ giai đoạn sớm, khởi nghiệp trong nhiều lĩnh vực khác nhau như: fintech, edtech, logistics, vận tải,... Thông qua đó, ThinkZone phát triển thêm những giá trị khác cho startup mà họ ươm tạo, giúp các doanh nghiệp này tạo ảnh hưởng đến cộng đồng.

Mô hình hoạt động

Mô hình của ThinkZone là một quỹ đầu tư mạo hiểm, tập trung hỗ trợ và đầu tư vào các startup công nghệ trong giai đoạn hạt giống đến Series A từ khắp các ngành, với quy mô đầu tư lên đến 3.000.000 USD. Tất cả các dự án khởi nghiệp đến với ThinkZone, dù không được nhận đầu tư, nhưng đều sẽ được ThinkZone hỗ trợ hết mức.

Trong trường hợp các công ty khởi nghiệp tham gia vào chương trình Accelerator và nhận được đầu tư, các dự án này sẽ được nhận gói hỗ trợ trên hai phương diện:

- Đầu tư tiền mặt: Các dự án khởi nghiệp có thể nhận mức đầu tư lên đến 200.000 USD. Đây là một trong những quy mô đầu tư tiền mặt lớn nhất ở Việt



Bí quyết thành công: ”

- Đội ngũ hiểu startup
- Hương đi riêng

BÙI THÀNH ĐÔ
FOUNDER PARTNER AND CEO
THINKZONE VENTURES

Ông Bùi Thành Đô, thành viên sáng lập/ giám đốc điều hành ThinkZone.

Nam trong giai đoạn tăng tốc.

- Đầu tư không dùng tiền mặt: Các dự án khởi nghiệp được nhận một gói tài trợ từ các tập đoàn lớn trong các hạng mục khác nhau như truyền thông, cơ sở hạ tầng, văn phòng, tư vấn các vấn đề pháp lý, hỗ trợ các vấn đề về tuyển dụng,... Đặc biệt hơn, phần đầu tư vô cùng quan trọng của ThinkZone cho các startup là hỗ trợ về tư vấn 1:1 trong 3 tháng. Có rất nhiều mentors trong mạng lưới mentor của ThinkZone để các nhà sáng lập lựa chọn. Các mentor sẽ dành thời gian để giúp đỡ, bù đắp cho những điểm yếu của đội ngũ sáng lập. Hơn thế nữa, một trong những hỗ trợ lớn nhất của ThinkZone về phương diện tư vấn là câu chuyện hỗ trợ gọi vốn. Với mạng lưới quỹ đầu tư lên đến hơn 200 quỹ đầu tư ở cả trong và ngoài nước, ThinkZone nỗ lực hết sức để tư vấn chiến lược gọi vốn và những tài liệu cần chuẩn bị cho các startup; từ đó, tăng tối đa tỉ lệ gọi vốn thành công. Cũng nhờ vậy, các startup được đầu tư bởi ThinkZone cũng dễ dàng gọi vốn ở các vòng sau hơn rất nhiều.

Cùng với sự ra đời của ThinkZone Fund II,

ThinkZone đã bắt đầu những thương vụ tăng quy mô đầu tư vào các startup ở giai đoạn sau accelerator. Tuy nhiên, ThinkZone Fund II vẫn tiếp tục chú trọng vào chương trình tăng tốc, và phân bổ nguồn lực để tạo ra một vườn ươm ươm mầm mạnh mẽ cho các startup giai đoạn sớm.

Vai trò của ThinkZone trong hệ sinh thái khởi nghiệp

ThinkZone ra đời cùng khẩu hiệu “Zone for great minds”. Với ThinkZone, việc quy tụ các nguồn lực hỗ trợ từ nhiều đơn vị lớn, có chung tầm nhìn trong hệ sinh thái là rất quan trọng trong quá trình đẩy nhanh tốc độ phát triển của startups. Trên thực tế, đã có không ít các công ty khởi nghiệp tham gia vào hệ sinh thái của ThinkZone và nhận được nhiều sự hỗ trợ từ chương trình này.

Chị Diệp Bùi, Founder & CEO của eJOY, chia sẻ: ThinkZone đã hỗ trợ eJOY rất nhiều ngay từ những buổi nói chuyện đầu tiên. Chưa cần biết eJOY và ThinkZone có cơ hội đồng hành cùng nhau hay không, ThinkZone vẫn tận tụy chia sẻ những kiến thức mà eJOY còn thiếu, giúp cho đội ngũ của eJOY



EMDDI

Nền tảng điều vận taxi trực tuyến

- 3000 xe taxi
- độ phủ 50 tỉnh thành trên toàn quốc



GIMO

Nền tảng nhận lương linh hoạt cho người lao động

- Tăng trưởng trung bình 385%/quý
- Tiếp cận 51,000 người lao động
- Hoàn thành 2 vòng gọi vốn tổng cộng hơn 2,3 triệu USD trong 8 tháng
- Gia nhập Y Combinator W2022



eJOY

Nền tảng học tiếng Anh đa kênh

- 1 triệu user trên toàn cầu (từ 149 quốc gia)
- 400,000 người dùng mỗi tháng
- 4,9* đánh giá trên Chrome Store



Educa

Nền tảng học tiếng Anh online

- 9 triệu USD doanh thu năm 2021
- 5 triệu người dùng ở thị trường Đông Nam Á
- 500,000 người dùng trả phí



On Group

Nền tảng thương mại xã hội

- Mạng lưới 10,000 người bán hàng hoạt động
- Cộng đồng người bán 1,3 triệu thành viên
- Tăng trưởng trung bình 200%/tháng

Các startup nổi bật của ThinkZone Ventures.

trau dồi những lỗ hổng về mặt kiến thức của mình. “Giá trị” là từ chị Diệp Bùi dành tặng cho ThinkZone, vì những viên gạch quý giá mà ThinkZone đã tận tâm xây dựng tại eJOY.

Không chỉ có eJOY, GIMO, một trong những startup được ThinkZone đầu tư, cũng đã nhận được sự hỗ trợ rất nhiều từ chương trình tăng tốc này. Anh Quân Nguyễn, Founder & CEO của GIMO, chia sẻ rằng: “Toàn bộ đội ngũ ThinkZone, đặc biệt là team đầu tư, đã tham gia và đồng hành cùng đội ngũ GIMO từ những ngày đầu, hỗ trợ từ việc lên ý tưởng, xây dựng pitch deck, pitching,... và tạo ra những cơ hội cho GIMO tiếp xúc với các nhà đầu tư đang là đối tác của ThinkZone.

Sự thành công trong vòng gọi vốn đầu tiên của GIMO là minh chứng cho sự hỗ trợ rất lớn đến từ ThinkZone. Đến vòng gọi vốn thứ 2, ThinkZone cũng đã giúp đỡ GIMO rất nhiều trong việc đưa ra những công thức, những chỉ số để có thể thuyết phục các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào GIMO và thị trường Việt Nam.

Những thành tựu nổi bật

Nhờ những hoạt động sôi nổi và sự nỗ lực không ngừng của đội ngũ nhân sự, chỉ trong vòng 3 năm, ThinkZone đã có thể đạt được những con số vô cùng ấn tượng. Có thể kể đến các giải thưởng như: Top 1 Quỹ đầu tư năng động nhất Việt Nam và Top 40 Quỹ đầu tư năng động nhất Đông Nam Á (theo TechnAsia). Ngoài ra, thông qua chương trình tăng tốc khởi nghiệp, ThinkZone đã hỗ trợ cho 11 startup trong ThinkZone Portfolio, với tổng định giá là 110 triệu USD và tổng vốn đã gọi lên đến 20 triệu USD cho 11 startup này. Không chỉ vậy, ThinkZone cũng là đơn vị yểm trợ cho 3 chương trình khởi nghiệp cấp quốc gia. Đến nay, ThinkZone vẫn luôn không ngừng mở rộng mạng lưới hỗ trợ khởi nghiệp cả trong và ngoài nước. Hiện tại, ThinkZone đang nằm trong mạng lưới quỹ đầu tư toàn cầu với hơn 200 quỹ đầu tư, ThinkZone cũng kết nối với hơn 100 đối tác nằm trong mạng lưới đối tác/tập đoàn. Nhờ vậy, ThinkZone đã thành công kêu gọi 24 gói hỗ trợ cho startup với tổng giá trị là 150.000 USD từ các

đối tác của ThinkZone.

Khó khăn

Trong quá trình hỗ trợ khởi nghiệp, ThinkZone đã gặp phải một số khó khăn nhất định, cũng là những thách thức tiêu biểu mà một tổ chức ươm tạo thường gặp phải.

Khó khăn đầu tiên là năng lực kết nối. Đa số những công ty khởi nghiệp nằm trong danh mục đầu tư của ThinkZone đều chưa hoàn thiện đội ngũ sáng lập, các công ty này vẫn còn thiếu người để có thể xây dựng một nền móng vững chắc cho doanh nghiệp. Việc ThinkZone phải làm là kết nối những tài năng, những người đam mê khởi nghiệp và có những kỹ năng mà các Co-founders hiện tại của doanh nghiệp đó còn yếu.

Khó khăn thứ hai là việc tìm kiếm những dự án khởi nghiệp tiềm năng. Để vượt qua điều này, trong những ngày đầu, ThinkZone phải nghiên cứu rất nhiều về cách làm truyền thông, sao cho tăng tối đa sự hiện diện của ThinkZone trong hệ sinh thái. Có vậy, các Startups tiềm năng mới có thể dễ dàng biết và tiếp cận với ThinkZone, cũng như tin tưởng khi ThinkZone đầu tư. ThinkZone tăng cường sự hiện diện của mình trên các kênh online thông qua blogs, website, fanpage, group cộng đồng,...; và cả kênh offline thông qua việc trở thành đối tác chuyên môn của một số sự kiện lớn ở Việt Nam như Techfest, Startup Việt,...

Khó khăn cuối cùng của ThinkZone là khả năng bị gãy dòng tiền ngay từ những ngày khởi đầu. Với mô hình như ThinkZone, nếu như không có đủ nguồn lực để đầu tư mà phải đợi tiền lãi từ các doanh nghiệp trong ThinkZone Portfolio sẽ gây khó khăn rất lớn cho quá trình hoạt động. Thật may, cho đến ngày hôm nay, ThinkZone vẫn luôn có những nhà đầu tư thiên thần, có những người luôn tin tưởng vào ThinkZone, để những bước đi của ThinkZone được vững vàng hơn bao giờ hết. Cũng nhờ có sự đồng hành, sát cánh của các tập đoàn

trong và ngoài nước, ThinkZone ngày càng củng cố triết lý đầu tư của mình: đầu tư không chỉ là tiền, mà còn là những giá trị cộng hưởng từ sự giúp đỡ của ThinkZone và các đối tác của ThinkZone.

Bài học kinh nghiệm dành cho các tổ chức ươm tạo khác

Trong hơn 3 năm hoạt động, đội ngũ vận hành luôn tự đúc kết những bài học kinh nghiệm cho ThinkZone và cho cả những tổ chức muốn tham khảo mô hình của ThinkZone; nhờ vậy, ThinkZone cùng với hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam mới có thể không ngừng hoàn thiện và phát triển hơn nữa trong tương lai.



Đội ngũ ThinkZone cùng các đối tác trong một sự kiện networking đầu năm 2020.

Một trong những điều cực kỳ quan trọng đối với một mô hình như ThinkZone là đội ngũ nhân sự. Đội ngũ nhân sự trong tổ chức ươm tạo cần phải thật sự thấu hiểu các startups, đặc biệt là các startups trong lĩnh vực đầu tư của tổ chức. Ngoài ra, các tổ chức ươm tạo cũng cần phải chọn được hướng đi rõ ràng và tập trung hoàn toàn vào hướng đi đó. Điều này sẽ thúc đẩy sự phát triển của tổ chức, tạo ra những con số ấn tượng; từ đó, các tổ chức có thể dễ dàng thu hút được nhiều nguồn lực tham gia và cùng biến những ý tưởng lớn thành hiện thực./.

Nguyễn Lê Hằng
(tổng hợp)



HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP SLOVAKIA

Hệ sinh thái khởi nghiệp của Slovakia mới phát triển trong vài năm qua. Các nhà sáng lập Slovakia điển hình là nam giới (76,5%) và có bằng đại học (85,3%). So với tỷ lệ trung bình của EU là 15,6% nhà sáng lập là nữ, Slovakia là một ví dụ điển hình cho tinh thần kinh doanh của nữ giới, được phản ánh bằng tỷ lệ 23,5% nhà sáng lập là nữ.

Các công ty khởi nghiệp ở Slovakia được thấy trong nhiều lĩnh vực như dịch vụ phần mềm (20,6%) và CNTT (11,8%), Slovakia giữ vị trí hàng đầu châu Âu về các công ty khởi nghiệp trong lĩnh vực Giáo dục (11,8%, so với mức trung bình 3,5% của EU). Các công ty khởi nghiệp của Slovakia hiện sử dụng 21,2 người, cao hơn mức trung bình của EU là 12,8. Bên cạnh đó, các công ty khởi nghiệp của Slovakia đang muốn mở rộng và có kế hoạch thuê thêm 9,5 người trong vòng 12 tháng tới.

Không giống như hầu hết các công ty khởi nghiệp ở châu Âu, các công ty khởi nghiệp ở

Slovakia chủ yếu hoặc hoàn toàn tạo ra doanh thu thông qua doanh nghiệp với doanh nghiệp (32,7%) và doanh nghiệp với người tiêu dùng (19,2%, so với mức trung bình 6,6% của EU).

Với sự quan tâm cao đến quốc tế hóa bên ngoài khu vực đồng euro (50,0%, so với mức trung bình 39,7% của EU) và đối với các nước thành viên không thuộc EU (40,0%, so với mức trung bình 27,0% của EU), các công ty khởi nghiệp của Slovakia đang cho thấy một cách tiếp cận toàn cầu để phát triển việc kinh doanh. Trung tâm khởi nghiệp địa lý của Slovakia là Bratislava.

Người Slovakia vốn rất sáng tạo và có tinh thần khởi nghiệp cao. Đất nước này có một nền văn hóa đổi mới rất lâu đời và người Slovaks trong lịch sử đã phát minh ra một số sản phẩm sáng tạo như máy bay trực thăng hay dù. Gần đây, các kỹ sư người Slovakia thường xuyên giành chiến thắng trong các trận chung kết của các cuộc thi viết code quốc tế bao gồm cả Cuộc thi viết code của Google.

Bối cảnh khởi nghiệp mở ra rộng hơn cách đây khoảng 5-7 năm với sự ra đời của các sáng kiến quốc tế có uy tín như BarCamp, Startup Weekend, Startup Grind và cuộc thi Giải thưởng Khởi nghiệp phát triển tại địa phương. Hiện tại, một cộng đồng mạnh mẽ và sôi nổi gồm các doanh nhân trẻ năng động gặp nhau tại hơn một chục cơ sở ươm tạo, cơ sở tăng tốc và nơi làm việc chung ở Bratislava và các trung tâm khu vực khác, chủ yếu xung quanh các trường đại học kỹ thuật lớn (Zilina, Kosice). Một lợi thế lớn là quy mô của đất nước rất dễ quản lý. Mọi người đều biết nhau và những nhà cố vấn, nhà đầu tư thiên thần và nhà đầu tư mạo hiểm (VC) có thể dễ dàng tiếp cận tại các sự kiện hoặc bữa tiệc. Đây cũng là một thị trường thử nghiệm tuyệt vời cho các sản phẩm B2B vì bạn có thể dễ dàng gặp gỡ các giám đốc điều hành cấp cao nhất, đối tác công ty, VC hoặc các nhà đầu tư thiên thần.

Điều quan trọng, Bratislava - thủ đô của Slovakia nằm ở vị trí đắc địa ở châu Âu. Nằm cách 3 thành phố lớn (Vienna - Áo, Budapest - Hungary, Brno - Cộng hòa Séc) trong vòng 1 giờ lái xe. Kết quả là, hệ sinh thái khởi nghiệp sôi động của các thành phố này ngày càng trở nên liên kết với nhau hơn và được khuếch đại hơn nữa bởi dự án Thung lũng Danube.

Thách thức lớn nhất là đưa các công ty khởi nghiệp của Slovakia lên tầm toàn cầu. Có một số công ty đã thành công trên toàn cầu như ESET (năm trong số 5 phần mềm chống vi-rút hàng đầu trên toàn cầu với định giá hơn 1 tỷ USD), Sygic (số 1 về điều hướng ngoại tuyến trên toàn thế giới) và Pixel

Federation (trong số 20 trò chơi hàng đầu của Facebook trên toàn cầu). Tuy nhiên, nhiều công ty khởi nghiệp ở Slovakia vẫn đang dựa vào phương pháp tự thân vận động (*Bootstrapping*) và văn hóa VC vẫn chưa được thâm nhập hoàn toàn. Ngoài ra, mặc dù có kỹ thuật rất lành nghề trong việc tạo ra những sản phẩm tuyệt vời, các công ty khởi nghiệp ở Slovakia thường bỏ lỡ hoạt động tiếp thị / bán hàng cần thiết để thành công trên toàn cầu.

Một lưu ý tích cực đó là Slovakia là một trong số ít quốc gia châu Âu có các quan hệ đối tác công tư hoạt động thực sự hiệu quả. Về phía tư nhân, SAPIE (Liên minh Slovak về Kinh tế Internet), một động lực chính thúc đẩy nền kinh tế Internet và sáng tạo trong nước được thành lập cách đây 3 năm với hơn 20 thành viên, từ các công ty đa quốc gia như Google và Facebook đến các biểu tượng của Slovakia như Eset, Neulogy, Websupport và Martinus. Điều giúp ích về mặt công là Tổng thống Slovakia Andrej Kiska, một cựu doanh nhân fintech cũng nhiệt tình ủng hộ tinh thần khởi nghiệp. Ngoài ra, những thay đổi tích cực gần đây trong chính phủ Slovakia và sự hợp tác với SAPIE đã cho phép thông qua làn sóng luật đầu tiên về hỗ trợ khởi nghiệp trong năm nay. Trong số các yếu tố chính là các hình thức cấu trúc doanh nghiệp mới phù hợp với nhu cầu của các công ty tăng trưởng cao, ưu đãi thuế, thị thực khởi nghiệp và cải cách giáo dục.

Như Burton Lee, người đứng đầu Trung tâm Khởi nghiệp và Đổi mới sáng tạo Châu Âu tại Đại học Stanford đã nói: "Tôi rất vui mừng khi thấy những tiến bộ mạnh mẽ như vậy ở Slovakia trong việc xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp, trong một khoảng thời gian tương đối ngắn. Tôi cũng rất vui khi thấy tất cả các bạn hợp tác và cộng tác cùng nhau, với chính phủ, trường đại học, ngành công nghiệp, hiệp hội, tổ chức phi chính phủ và các bên liên quan chính khác ngồi chung bàn, thảo luận về các vấn đề khó khăn và tìm kiếm kết quả và thay đổi thực sự, theo cách hiếm có



The Spot - Ngôi nhà mới cho các công ty trẻ ở Bratislava, Slovakia.

ở CEE và các khu vực khác của Châu Âu ngày nay.”

Slovakia vẫn đang chờ đợi sự xuất hiện của những con kỳ lân. Một số cuộc khởi động sớm giữa các công ty công nghệ Slovakia bao gồm cổng internet Azet và Zoznam, cả hai đều bắt đầu vào năm 1997. Azet được Ringier Axel Springer mua lại vào năm 2010 như một trong những trang web phổ biến nhất ở Slovakia (được định giá hơn 35 triệu USD). Zoznam là công cụ tìm kiếm và là trang web đầu tiên Ngôi nhà mới cho các công ty trẻ ở Bratislava ở Slovakia, được mua lại vào năm 2005 bởi Tập đoàn Deutsche Telekom. Ngoài ra, Quatro và Triangel - sau này được hợp nhất thành Consumer Finance Holding đã được ngân hàng VUB hàng đầu mua lại với giá hơn 60 triệu USD vào năm 2006. Một trong hai doanh nhân sáng lập là Tổng thống hiện tại của Slovakia Andrej Kiska.

Điều tuyệt vời ở Slovakia là quy mô có thể quản lý được, thậm chí thủ đô Bratislava cũng nhỏ gọn và dễ dàng di chuyển. Khi đến Bratislava, bạn không nên bỏ lỡ việc ghé thăm The Spot - accelerator (thành viên của tập đoàn CEED Tech) và không gian

làm việc chung với đầy đủ các Công ty khởi nghiệp công nghệ nằm ở trung tâm thành phố hoặc Connect Coworking trong nhà máy dệt cũ Cvernovka, cũng là ngôi nhà của ngành công nghiệp sáng tạo.

Những đầu tư lớn vào các công ty xanh Slovakia

Tại Slovakia, ngày càng có nhiều công ty nổi lên hướng tới các giải pháp bền vững hơn. Hai trong số đó gần đây đã nhận được nguồn tài trợ đáng kể.

Greenway đã tổ chức lễ kỷ niệm 10 năm thành lập vào năm ngoái, là công ty dẫn đầu trong lĩnh vực e-mobility (Electro mobility - bao gồm các loại xe chạy điện hoàn toàn, cũng như xe điện hybrid và những loại xe sử dụng công nghệ pin nhiên liệu hydro.). Sứ mệnh của công ty này đã không thay đổi trong suốt thời gian qua - họ muốn loại bỏ việc sử dụng nhiên liệu hóa thạch thông qua sự phát triển e-mobility. Năm 2015, họ ra mắt trạm sạc điện đầu tiên và năm 2016, họ ra mắt dịch vụ thương mại và phần mềm phụ trợ. Công ty đang đổi mới ngành nhằm cung cấp năng lượng tái tạo được tạo ra tại địa phương, với việc triển khai các trạm sạc nhanh cùng

với các thiết bị lưu trữ năng lượng tĩnh và triển khai các tấm pin mặt trời trên mái nhà gần trạm sạc ở Dalitrans, gần Trenčin, Slovakia. Giờ đây, họ là một công ty e-mobility có đầy đủ dịch vụ cung cấp hàng loạt các dịch vụ sạc lại hoàn toàn cho những người điều khiển xe điện, dịch vụ dành cho máy chủ định vị và giải pháp cho khách hàng kinh doanh phức hợp.

Vào tháng 2 năm 2022, công ty đã nhận được khoản đầu tư 85 triệu euro tài trợ tăng trưởng trước mắt và trong tương lai từ quỹ cơ sở hạ tầng quốc tế Helios Energy Investments and Generation Capital. Đây là khoản đầu tư lớn nhất được biết đến và đầu tiên của một quỹ cơ sở hạ tầng quốc tế vào xe điện (EV) sạc ở Trung và Đông Âu. Nguồn vốn sẽ được sử dụng để triển khai thêm điểm sạc, mở rộng mạng lưới và tăng cường năng lực kỹ thuật và CNTT của công ty nhằm nâng cao hơn nữa trải nghiệm người dùng. Khoản đầu tư này phản ánh sự tăng trưởng của thị trường xe điện, vào năm 2021, 1/5 tổng doanh số bán xe hơi mới ở châu Âu là xe điện (khoảng 2 triệu xe).

GA Drilling được thành lập vào năm 2008, có trụ sở chính tại Bratislava, Slovakia. Công ty đã phát triển công nghệ PLASMABIT dựa trên việc sử dụng plasma điện năng lượng cao, thay vì khoan cơ khí, để thực hiện một loạt các hoạt động khoan và cắt trong lĩnh vực dầu khí. Công nghệ cũng có tiềm năng tiếp cận các ứng dụng trong năng lượng địa nhiệt, nhằm mục đích có thể khoan sâu hơn và tiết kiệm chi phí hơn so với các phương pháp khoan hiện tại, nâng cao hiệu quả kinh tế của nguồn địa nhiệt hơn.

Đội ngũ gồm hơn 120 chuyên gia đã thực hiện thành công việc cắt plasma đầu tiên dưới nước và lần đầu tiên cắt plasma trong môi trường áp suất cao / nhiệt độ cao. Công nghệ này có thể cung cấp khả năng tiếp cận và làm cho năng lượng địa nhiệt trở nên tiết kiệm hơn trên toàn cầu ở hơn 70% các khu vực đông dân nhất trên trái đất.

GA Drilling đã nhận được khoản tài trợ đáng kể

vào năm 2019 từ Lead Ventures. Họ đã ký một thỏa thuận tài trợ 4,2 triệu EUR với Lead Ventures và một thỏa thuận dịch vụ với MOL Group. Lead Ventures, một công ty đầu tư mạo hiểm có trụ sở tại Budapest đã đầu tư các quỹ do MOL Group và Hungarian Eximbank cung cấp. Thỏa thuận này cho phép GA Drilling tiếp cận với các giếng sản xuất trên bờ để thử nghiệm công nghệ PLASMABIT đột phá trong điều kiện thực tế.



GA Drilling sở hữu các công nghệ khoan sâu và phân hủy vật liệu.

Năm nay là một năm quan trọng đối với sự phát triển hơn nữa của công ty khi có sự tích hợp của công nghệ PLASMABIT với các hoạt động khoan hàng đầu trong ngành của Nabors. Nabors Industries đã bổ sung vào danh mục năng lượng sạch của mình với khoản đầu tư 8 triệu USD vào GA Drilling, nhằm mở rộng cam kết của Nabors đối với các công nghệ khoan sâu. Sự hợp tác giữa hai công ty này tạo động lực để đẩy nhanh thương mại hóa trong lĩnh vực này và xóa bỏ các rào cản kinh tế truyền thống của các dự án siêu sâu để mở rộng khả năng tiếp cận toàn cầu đối với năng lượng địa nhiệt. GA Drilling gần đây đã kết thúc vòng đầu tư trước chuỗi, mà thỏa thuận này bổ sung. Tổng giá trị của các khoản đầu tư mới này vượt quá 20 triệu USD./.

Minh Phụng

(TH ceedtech.eu và startupmonitor.eu)

3 PHƯƠNG PHÁP ĐỊNH GIÁ STARTUP THƯỜNG DÙNG TẠI VIỆT NAM

Nhắc đến những khái niệm mơ hồ trong giới đầu tư, không thể bỏ qua khái niệm “giá trị doanh nghiệp”. Làm sao để gán giá trị cho doanh nghiệp khi mà nó là tập hợp của muôn vàn cấu thành hữu hình và vô hình?

Dấu cực kỳ khó để đưa ra một mức định giá chính xác, nhưng việc xác định được giá trị công ty là bước then chốt trong quá trình đầu tư. Các bên dựa vào giá trị công ty và lượng tiền đầu tư để xác định cổ phần của mình trong công ty và mức định giá mới; rồi lại dựa vào cổ phần để xác định những thứ quan trọng khác như mức cổ tức, quyền biểu quyết,...

1. Phương pháp định giá theo tài sản (Capital-Based Method)

Với phương pháp này, ta nhìn vào giá trị của tổng số tài sản mà công ty đã và đang sở hữu, những tài sản này có thể bao gồm:

- Vốn góp của các co-founder
- Các tài sản cố định như văn phòng, xe cộ,...
- Các dạng tài sản khác.

Có thể thấy, khi áp dụng phương pháp này ta sẽ nhìn về quá khứ, nhìn vào tổng giá trị tài sản đã được đổ vào công ty. Tất nhiên đây không phải là con số định giá chính xác bởi nó chỉ cân nhắc tài sản ở quá khứ, mà chưa tính bất kỳ tiềm năng nào của công ty trong tương lai.

Ngoài ra, các startup công nghệ thường không có nhiều tài sản cố định, nên phương pháp này thường không phù hợp để định giá các startup, bởi như vậy, con số thu được sẽ cực kỳ thấp, không phản ánh chính xác giá trị công ty.

Tuy nhiên, con số định giá được đưa ra bởi phương pháp capital-based sẽ cho ta một mức “giá

sản” để xác định định giá chính xác sau này, bởi nếu founder đã bỏ 1 triệu USD vào startup, thì thường định giá của startup đó cũng sẽ trên 1 triệu USD (*trừ khi startup thực sự tệ, đã gần như thất bại. Nhưng nếu trường hợp này xảy ra thì thường các VC cũng sẽ không đầu tư, và ta cũng không cần định giá startup làm gì*).



2. Phương pháp so sánh (Comparables Method)

Đây là phương pháp phổ biến nhất để định giá các công ty ở giai đoạn đầu (early stage): Tìm một công ty tương tự với công ty mà bạn đang định giá, rồi lấy giá trị công ty đó làm thước đo cho việc định giá.

Giữa các startup tương tự nhau có những khía cạnh hay thông số có thể so sánh với nhau được, như MAU (Monthly Active User - Chỉ số người dùng tích cực), GMV (Gross Merchandise Value), hay MRR (Monthly Recurring Revenue - Doanh thu định kì hàng tháng),...

Ví dụ: “Startup X và startup Y có mô hình kinh doanh và sản phẩm tương tự nhau. Trong đó, startup X được định giá 4 triệu USD (qua thông tin công bố từ vòng gọi vốn gần nhất) và có 50.000



MAUs. Startup Y đang có 100.000 MAUs, gấp đôi so với X, nên so sánh theo MAUs, ta được định giá của Y là 8 triệu USD”.

Với phương pháp so sánh, giống như khi mua sắm, ta nhìn vào giá của các sản phẩm tương tự (ở đây là các startup) để xác định giá của sản phẩm là cao hay thấp. Ưu điểm của phương pháp này bao gồm:

- Mang tính thuyết phục cao, vì dựa vào benchmark chung trên thị trường.

- Giải quyết được vấn đề của phương pháp capital-based (chưa cân nhắc tiềm năng tương lai), bởi phương pháp so sánh sử dụng benchmark của các công ty đi trước, đã được chứng minh bởi thị trường.

- Đơn giản, dễ hiểu, không dựa vào tính toán phức tạp, tránh được các thủ thuật cheating khi định giá.

Tuy nhiên, ta cũng thấy được điểm yếu của phương pháp này là:

- Thông tin không đầy đủ: Ta thường chỉ thu thập được một vài chỉ số của các công ty tương tự chứ không nắm rõ được toàn bộ, nên số liệu được

công bố có thể không chính xác.

- Nếu startup của bạn là mô hình đầu tiên trên thị trường, bạn sẽ không có công ty tương tự để benchmark, và pháp benchmark theo số liệu của những công ty ít giống hơn trong ngành, tức là sai số sẽ cao hơn.

- Các công ty không thực sự giống nhau hoàn toàn, nên định giá thu được thường chỉ là tương đối.

- Bởi phương pháp này dựa vào benchmark thị trường, nên nếu thị trường đang rơi vào trạng thái bong bóng (định giá cao hơn giá trị thực), thì định giá của bạn cũng sẽ như vậy.

Để đưa được con số định giá chính xác nhất có thể, ta thường lấy số liệu benchmark của nhiều công ty tương tự, và benchmark theo nhiều chỉ số khác nhau (MAU, doanh thu, GMV,...) để ra được khoảng định giá hợp lý để thương lượng giữa investor và founder.

3. Phương pháp chiết khấu dòng tiền (Discounted Cashflow Method-DCF)

Đây là phương pháp định giá doanh nghiệp thông qua việc dự đoán dòng tiền trong tương lai của doanh nghiệp đó rồi chiết khấu về thời điểm

hiện tại, với giả định rằng giá trị của doanh nghiệp bằng tổng giá trị hiện tại của dòng tiền mà doanh nghiệp đó kỳ vọng tạo ra trong tương lai.

Cụ thể, phương pháp DCF định giá một doanh nghiệp dựa trên kỳ vọng về năng lực của doanh nghiệp đó trong tương lai. Điều này khác với phương pháp định giá theo tài sản (*dựa trên những gì mà founder đã bỏ ra từ thời điểm thành lập doanh nghiệp, tức nhìn về quá khứ*), và phương pháp so sánh (*với các công ty tương tự trên thị trường, tức nhìn vào hiện tại*).

The formula for DCF is as follows:

$$DCF = \left(\frac{CF_1}{(1+r)} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \frac{CF_3}{(1+r)^3} + \frac{CF_4}{(1+r)^4} + \frac{CF_5}{(1+r)^5} \right) + \text{Terminal Value}$$

Where
DCF = Enterprise Value
CF = Cash Flow in the period, CF_1 for year one, CF_2 for year two, CF_3 for year three, CF_4 for year four, CF_5 for year five.
 r = the discount rate
Terminal Value = present value of future cash flows in perpetuity

Công thức định giá doanh nghiệp theo Phương pháp DCF.

Lợi thế của DCF

Phương pháp DCF định giá một doanh nghiệp dựa trên năng lực tài chính của doanh nghiệp đó trong tương lai, nên những doanh nghiệp đã có số liệu lịch sử về dòng tiền sẽ giúp cho việc dự đoán dòng tiền tương lai sẽ chính xác hơn. Và bởi công thức định giá bằng DCF được xây dựng chặt chẽ dựa trên tài chính doanh nghiệp, nên con số thu được sẽ có cơ sở về mặt tài chính hơn.

Điểm yếu của DCF

Do việc định giá dựa trên kỳ vọng của doanh nghiệp về hiệu quả kinh doanh trong tương lai, nên tất yếu đi kèm với phương pháp này là rủi ro về việc dự đoán tương lai. Từ công thức ở trên, bạn có thể thấy: chúng ta cần dự đoán hai thứ, tỷ lệ chiết khấu r (đại diện cho mức độ rủi ro trong tương lai), và dòng tiền mà công ty kỳ vọng tạo ra được.

Việc dự đoán dòng tiền rất khó bởi một số yếu tố, bao gồm:

➤ Các startup ở giai đoạn early mới thành lập 1-2 năm không có nhiều số liệu trong quá khứ để làm cơ sở dự đoán dòng tiền tương lai;

➤ Rất nhiều startup Việt Nam không làm báo cáo tài chính một cách chuẩn chỉnh, dẫn đến việc thiếu số liệu để dự đoán;

➤ Khác với các doanh nghiệp truyền thống có đồ thị tăng trưởng khá đều (ví dụ mỗi năm tăng trưởng 5%), đồ thị tăng trưởng của startup thường đột biến và khó dự đoán (ví dụ 2 năm đầu tăng trưởng 0% và -5%, năm thứ 3 có thể đột ngột tăng trưởng tới 20%).

➤ Hầu hết các startup giai đoạn đầu đều có dòng tiền rất thấp, hoặc thậm chí chưa có doanh thu, nên mức định giá thu được từ phương pháp này thường rất nhỏ.

➤ Việc dự đoán r cũng không hề dễ dàng, bởi chẳng ai có thể dự đoán chính xác được những số liệu như tỉ lệ lạm phát, khủng hoảng tài chính, hay thậm chí là Covid.

Chính bởi vậy, DCF thường chỉ được áp dụng khi định giá các startup đã đạt đến mức độ trưởng thành nhất định, đã có doanh thu rõ ràng, ổn định, và đủ lớn.

Tổng kết

Trong các phương pháp định giá kể trên, phương pháp So sánh là phương pháp được sử dụng phổ biến nhất ở Việt Nam, bởi đặc trưng giai đoạn đầu của các startup Việt.

Khi định giá một công ty, nhà đầu tư thường định giá bằng nhiều phương pháp khác nhau, từ đó thu được những con số khác nhau. Những con số này giúp họ khoanh vùng được định giá doanh nghiệp nằm trong khoảng nào. Và công việc còn lại là cuộc thương thảo giữa founder và nhà đầu tư để đưa ra con số cuối cùng./.

Nguồn: Thinkzone.vn