



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 39.2021



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Ra mắt mạng lưới đổi mới sáng tạo Việt Nam tại châu Âu
- 02 HCL khởi động chương trình hướng nghiệp TechBee cho học sinh Việt Nam
- 03 Startup về "tự động hoá xử lý hoá đơn" Việt được rót 3 triệu USD
- 04 Dự án khởi nghiệp của sinh viên gọi vốn thành công tại cuộc thi Business Challenges mùa 5

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Vốn đầu tư cho các startup Việt Nam
- 06 Một số hệ sinh thái khởi nghiệp ASEAN 2021

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Những yếu tố ảnh hưởng tới việc phân chia cổ phần trong một spin-off trường đại học



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



RA MẮT MẠNG LƯỚI ĐỔI MỚI SÁNG TẠO VIỆT NAM TẠI CHÂU ÂU

Baodautu.vn - Mạng lưới Đổi mới sáng tạo Việt Nam tại châu Âu được kỳ vọng sẽ trở thành “cánh tay nối dài” cho hoạt động đổi mới sáng tạo trong nước.

Ngày 16/10, Mạng lưới Đổi mới sáng tạo Việt Nam tại châu Âu (VINEU) chính thức được thành lập với sự chứng kiến của lãnh đạo Bộ Kế hoạch và Đầu tư cùng đại sứ quán Việt Nam tại các nước châu Âu và một số quan khách.

VINEU là “cánh tay nối dài” cho hoạt động đổi mới sáng tạo trong nước

Thứ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Trần Duy Đông cho biết, VINEU được thành lập đánh dấu bước phát triển mới trong hành trình góp sức cho hoạt động đổi mới sáng tạo của cộng đồng trí thức Việt Nam.

“Tôi đánh giá cao nỗ lực của Ban điều hành lâm

thời Mạng lưới với nòng cốt là một số thành viên của Mạng lưới đổi mới sáng tạo Việt Nam và các chuyên gia, trí thức trẻ người Việt tại châu Âu, đã tích cực phối hợp với Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia và các mạng lưới thành phần tại các nước, triển khai thành lập VINEU”, ông nói.

Nghị quyết Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XIII của Đảng đã đề ra quan điểm chỉ đạo: “Có cơ chế đột phá để thu hút, trọng dụng nhân tài, thúc đẩy đổi mới sáng tạo, ứng dụng mạnh mẽ khoa học và công nghệ, nhất là những thành tựu của cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư, tạo động lực mạnh mẽ cho phát triển nhanh và bền vững”.

Trong nhiều năm qua, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã luôn chủ trương khuyến khích, tạo điều kiện thuận lợi nhất cho cộng đồng chuyên gia, trí thức trẻ người Việt tham gia thúc đẩy các hoạt động đổi mới sáng tạo trong nước và quốc tế. Từ năm 2018, Bộ đã có sáng kiến thành lập Mạng lưới đổi mới sáng tạo Việt Nam nhằm quy tụ các trí thức, nhà khoa học người Việt trên khắp thế giới, để cùng kết nối với các tổ chức, doanh nghiệp, chuyên gia trong nước, phục vụ các hoạt động khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo. Năm 2019, Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia (NIC) được thành lập tại Quyết định của Thủ tướng Chính phủ và được giao nhiệm vụ vận hành và phát triển Mạng lưới Đổi mới sáng tạo Việt Nam.

Từ đó cho đến nay, Mạng lưới Đổi mới sáng tạo Việt Nam đã có những bước phát triển tích cực. “Sự ra đời của Mạng lưới đổi mới sáng tạo Việt Nam và NIC thể hiện quyết tâm của Chính phủ nhằm thực hiện phát triển nhanh, bền vững trên nền tảng khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo”, Thứ trưởng nói.

Lãnh đạo Bộ Kế hoạch và Đầu tư kỳ vọng, việc thành lập Mạng lưới Đổi mới sáng tạo Việt Nam tại châu Âu sẽ giúp tiếp cận các nguồn tri thức về khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo của các nước châu Âu, đồng thời cũng phát huy lực lượng trí thức, chuyên gia người Việt đã có quá trình học tập, làm việc, tích lũy kinh nghiệm quý báu tại đây.

Mạng lưới VINEU nói riêng và các Mạng lưới Đổi mới sáng tạo các nước chính là “cánh tay nối dài” của Bộ Kế hoạch và Đầu tư mà đầu mối là Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia nhằm tiếp cận, khai thác những nguồn lực đổi mới sáng tạo của các nước, mở rộng các cơ hội hợp tác đầu tư, kinh doanh; tư vấn, hỗ trợ cho hoạt động đổi mới sáng tạo trong nước theo thực tiễn quốc tế tốt nhất.

Cảm ơn các cơ quan, tổ chức, doanh nghiệp, đặc biệt là các Đại sứ quán Việt Nam tại Đức, Hà Lan, Phần Lan, Hungary, Áo đã phối hợp chặt chẽ, tạo điều kiện thuận lợi cho việc thành lập Mạng lưới Đổi

mới sáng tạo Việt Nam tại châu Âu chính thức thành lập, Thứ trưởng tin tưởng, Mạng lưới Đổi mới sáng tạo Việt Nam tại châu Âu sẽ ngày càng phát triển.

Quy tụ, phát huy nguồn lực trí thức người Việt trên toàn cầu

Theo Đại sứ Ngô Hường Nam, Phó Chủ Nhiệm Ủy ban Nhà nước về người Việt Nam ở nước ngoài, Bộ Ngoại giao, hiện nay trong cộng đồng 5,3 triệu người Việt Nam ở nước ngoài, có khoảng trên nửa triệu chuyên gia, trí thức. Đây là nguồn lực hết sức quan trọng đóng góp vào sự phát triển của đất nước. “Mọi người thường nói đến lượng kiều hối hàng năm khoảng 17 tỷ USD, nhưng bên cạnh nguồn tài lực đó, thì nguồn trí lực, chất xám của cộng đồng trí thức, chuyên gia người Việt Nam ở nước ngoài là rất lớn và không thể đong đếm được và đây là cũng là nhiệm vụ của Ủy ban chúng tôi, làm thế nào để tạo môi trường có thể phát huy nguồn lực này đóng góp cho đất nước”, ông nói.



Đại sứ Ngô Hường Nam cho rằng, các mạng lưới đổi mới sáng tạo sẽ góp phần giải quyết những bài toán đặt ra, những nhu cầu thiết thực trong nước

Cũng theo ông Nam, trong những năm gần đây có một trào lưu mới hình thành và được phát triển thành Mạng lưới đổi mới sáng tạo tại nhiều nước ở Châu Âu, Châu Á, Châu Úc, Châu Mỹ. “Chúng ta đang hình thành, phát triển được một hệ sinh thái đổi mới sáng tạo của người Việt Nam ở ngoài và trong tương lai, tôi nghĩ có thể hình thành một hệ sinh thái



đổi mới sáng tạo chung của người Việt Nam trên thế giới. Đặc biệt là các mạng lưới đổi mới sáng tạo đều gắn bó với mạng lưới đổi sáng tạo quốc gia, góp phần giải quyết những bài toán đặt ra, những nhu cầu thiết thực trong nước”, ông nói.

Phát biểu tại sự kiện, Giám đốc Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia Vũ Quốc Huy cho biết, Mạng lưới Đổi mới sáng tạo Việt Nam nhằm kết nối chuyên gia, trí thức người Việt trong và ngoài nước để chuẩn bị nguồn nhân lực chất lượng cao, phục vụ chủ trương đưa đổi mới sáng tạo trở thành động lực quan trọng, góp phần tăng trưởng kinh tế nhanh và bền vững. Trong thời gian qua, Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia đã phát triển Mạng lưới với 4 Mạng lưới thành phần tại các nước Đức, Nhật Bản, Úc, Hàn Quốc, số lượng thành viên đã lên tới hơn 1.000 chuyên gia, trí thức tại gần 20 quốc gia.

NIC đã có được sự đồng hành, hỗ trợ của rất nhiều thành viên Mạng lưới Đổi mới sáng tạo Việt Nam tại các nước, giúp kết nối nhiều nguồn lực và giới thiệu nhiều chuyên gia tham gia vào các đề tài, dự án khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo

trong nước. “Hoạt động đổi mới sáng tạo là không có giới hạn, nguồn lực lớn nhất của Việt Nam chính là nguồn lực con người. Những người Việt trẻ có kiến thức, được đào tạo bài bản, có kinh nghiệm thực tiễn quốc tế chính là những nhân tố quan trọng sẽ giúp Việt Nam biến thách thức của Cuộc CMCN lần thứ tư trở thành cơ hội quý giá cho tăng trưởng và phát triển bền vững”, ông Huy nhận định.

Nhấn mạnh sự kiện thành lập Mạng lưới VINEU diễn ra vào dịp Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia tròn 2 năm thành lập, trở thành một dấu mốc có ý nghĩa đối với Trung tâm, Giám đốc NIC khẳng định, trong thời gian tới, Trung tâm sẽ tiếp tục là cơ quan bảo trợ, phối hợp và liên kết các hoạt động của Mạng lưới VINEU cũng như các Mạng lưới thành phần khác để quy tụ và phát huy nguồn lực tri thức vô cùng lớn của người Việt trên toàn cầu./.



HCL KHỞI ĐỘNG CHƯƠNG TRÌNH HƯỚNG NGHIỆP TECHBEE CHO HỌC SINH VIỆT NAM

Vneconomy.vn - Ngày 19/10/2021, HCL Technologies đã khởi động chương trình hướng nghiệp TechBee với kế hoạch thu hút 2.600 ứng viên trong vòng 5 năm tới...



Các ứng viên đào tạo chương trình TechBee tại Ấn Độ

Đối tượng của chương trình là học sinh đã hoàn thành trung học phổ thông, được cấp bằng tốt nghiệp hoặc các chứng chỉ tương đương đều có thể đăng ký. Việc đăng ký vào chương trình sẽ được thực hiện thông qua một bài kiểm tra đầu vào. Sau khi hoàn thành chương trình đào tạo 12 tháng, ứng viên sẽ gia nhập HCL Việt Nam và được trả lương tương xứng với vị trí công việc phù hợp.

Ông Sanjay Gupta, Phó Chủ tịch Tập đoàn HCL Technologies, cho biết: Việt Nam là thị trường có tiềm năng lớn và nguồn nhân lực dồi dào, đáp ứng yêu cầu từ các công ty công nghệ toàn cầu. Chương trình sẽ cung cấp cho các sinh viên một khởi đầu sớm ở các nghề nghiệp thuộc lĩnh vực công nghệ cao.

“Với chương trình TechBee, HCL đặt mục tiêu tuyển dụng những tài năng trong nước và giúp các em sớm độc lập về tài chính trong cuộc sống. Tôi đặc biệt khuyến khích tất cả các học sinh đã tốt nghiệp trung học đăng ký tham gia chương trình và bắt đầu

sự nghiệp của mình trong lĩnh vực công nghệ thông tin”, ông Sanjay Gupta nói.

HCL đã bắt đầu chương trình này tại Ấn Độ vào năm 2017 với mục tiêu tìm kiếm nhân tài và tạo điều kiện giúp người tham gia đạt được sự độc lập về tài chính. Sau khi được tổ chức thành công tại Ấn Độ, Úc và Sri Lanka, chương trình TechBee của HCL đang đào tạo các ứng viên được lựa chọn trong các ngành công nghệ cao để giúp các nhân tài sẵn sàng bắt đầu sự nghiệp sớm.

Tính đến hiện tại, đã có hơn 3.000 sinh viên hoàn thành chương trình TechBee và hiện đang làm việc với HCL và các doanh nghiệp trong Fortune 500 và Global 2000.

“Tôi đặc biệt khuyến khích tất cả các học sinh đã tốt nghiệp trung học đăng ký tham gia chương trình và bắt đầu sự nghiệp của mình trong lĩnh vực công nghệ thông tin.”
Ông Sanjay Gupta, Phó Chủ tịch Tập đoàn HCL Technologies.

Tại Việt Nam, HCL bắt đầu hoạt động kinh doanh vào tháng 7/2020. Một phần quan trọng trong chiến lược phát triển và kinh doanh của HCL tại đây là cung cấp kỹ năng và nền tảng phù hợp để đào tạo các nhân tài trong nước, bao gồm các học sinh tốt nghiệp trung học để giúp các em có những cơ hội nghề nghiệp trong các lĩnh vực công nghệ cao và cung cấp môi trường cần thiết để có thể làm việc tại các vị trí trên toàn cầu./.

STARTUP VỀ "TỰ ĐỘNG HÓA XỬ LÝ HÓA ĐƠN" VIỆT ĐƯỢC RÓT 3 TRIỆU USD

Vneconomy.vn - Công nghệ RPA và machine learning (máy học) của Bizzi giúp giảm 80% thời gian xử lý và 50% chi phí xử lý hóa đơn, đồng thời, tăng tính minh bạch và khả năng tuân thủ thuế cho doanh nghiệp...

Bizzi, nền tảng SaaS (dịch vụ phần mềm) giúp đơn giản hóa quy trình xử lý dữ liệu hóa đơn thủ công, đã huy động thành công vòng gọi vốn Pre-Series A trị giá 3 triệu USD do công ty FinTech/SaaS hàng đầu Nhật Bản Money Forward dẫn đầu, với sự tham gia của quỹ đầu tư mạo hiểm nội địa Do Ventures và nhà đầu tư vòng trước Qualgro đến từ Singapore.

Bizzi là công ty đầu tiên tại Việt Nam cung cấp các giải pháp tự động hóa xử lý hóa đơn thông qua ứng dụng công nghệ AI và tự động hóa quy trình bằng robot (RPA). Nền tảng của Bizzi có thể được tích hợp dễ dàng với các giải pháp kế toán sẵn có, đồng thời kết nối các nhà cung cấp và khách hàng để tự động hóa các quy trình tài chính như kiểm tra, đối chiếu, thanh toán hóa đơn...

Các thách thức trong cuộc khủng hoảng COVID-19 buộc doanh nghiệp phải tìm kiếm các công nghệ số hóa có tính đổi mới nhằm cắt giảm chi phí và tối ưu hóa kết quả kinh doanh. Chính vì vậy, quá trình chuyển đổi số trong doanh nghiệp đang được thúc đẩy nhanh chóng ở mọi lĩnh vực.

Theo ông Tatsuya Kanto, Giám đốc chiến lược tại Money Forward, Bizzi tạo ra tác động lớn từ việc giúp đỡ doanh nghiệp trong tiến trình chuyển đổi số.

Bà Lê Hoàng Uyên Vy, Giám đốc điều hành Do Ventures nhận định, Bizzi góp phần đẩy cung cấp cho đội ngũ tài chính-kế toán quyền kiểm soát từ xa và khả năng tự động hóa các quy trình kế toán vốn mất rất nhiều nguồn lực.

Đội ngũ sáng lập của Bizzi sở hữu năng lực vận hành dày dặn, đồng thời có am hiểu sâu sắc về thị

trường trong nước. Ông Vũ Trọng Nghĩa, nhà đồng sáng lập kiêm CEO, có hơn 10 năm kinh nghiệm làm việc tại các tập đoàn đa quốc gia lớn như GlaxoSmithKline, Unilever, và Dairy Queen. Còn ông Nguyễn Bảo Nguyên, nhà đồng sáng lập kiêm CTO, trải qua hơn 10 năm trong vai trò lãnh đạo tại các công ty công nghệ hàng đầu, bao gồm “nhà máy sản xuất startup” toàn cầu Rocket Internet và VNG.



Hai nhà sáng lập công ty Vũ Trọng Nghĩa (bên phải) và Nguyễn Bảo Nguyên

“Số vốn mới sẽ được chúng tôi sử dụng để tăng cường các tính năng của sản phẩm, đồng thời mở rộng mạng lưới khách hàng. Việt Nam vẫn là thị trường trọng tâm của Bizzi trong tương lai gần, tuy nhiên chúng tôi cũng sẽ xem xét khả năng mở rộng sang các thị trường Đông Nam Á với những bài toán tương tự,” hai nhà đồng sáng lập cho biết.

Công ty hiện có hơn 100 khách hàng lớn bao gồm Grab, GS25, Circle K, Tiki, Guardian, Medicare, Pharmacity, cùng hơn 4.000 nhà cung cấp sử dụng nền tảng này hằng ngày. Tính đến nay, tổng giá trị hóa đơn xử lý hằng tháng thông qua nền tảng Bizzi đạt hơn 300 triệu USD./.



DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP CỦA SINH VIÊN GỌI VỐN THÀNH CÔNG TẠI CUỘC THI BUSINESS CHALLENGES MÙA 5

Baodautu.vn - Salework - một dự án của nhóm sinh viên cung cấp giải pháp hỗ trợ kinh doanh online thích ứng với sự thay đổi liên tục về thuật toán tìm kiếm đã nhận được nhiều đề nghị góp vốn.

Cuộc thi Business Challenges (Thách thức kinh doanh) mùa 5 do Trường Đại học Kinh tế - ĐHQGHN phối hợp với Viện Friedrich Naumann Việt Nam tổ chức đã tìm ra các nhà vô địch sau Gala chung kết diễn ra ngày 17/10 qua hình thức kết hợp trực tuyến và trực tiếp.

Phát biểu tại Gala chung kết, PGS-TS Phạm Bảo Sơn, Phó Giám đốc Đại học Quốc gia Hà Nội cho biết việc Trường Đại học Kinh tế tổ chức cuộc thi Business Challenges đã góp phần thực hiện sứ mệnh quan trọng của ĐHQGHN trong việc kết hợp giữa giảng dạy và thực tiễn trong bối cảnh của cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư, trở thành nơi ươm mầm và vun trồng tinh thần khởi nghiệp của các

thế hệ sinh viên. “Tôi tin rằng các em sinh viên sau khi tham gia cuộc thi, với sự hướng dẫn của các thầy cô, các doanh nhân, sẽ trở thành những nhà khởi nghiệp thành công trong tương lai”, PGS-TS Phạm Bảo Sơn nhấn mạnh.

Theo PGS-TS Nguyễn Trúc Lê, Hiệu trưởng trường Đại học Kinh tế - ĐHQGHN, với triết lý giáo dục đào tạo theo hướng quốc tế hóa, nhà trường mong muốn phát triển cuộc thi Business Challenges trở thành sân chơi bổ ích, ngang tầm quốc gia và quốc tế cho sinh viên khối ngành kinh tế.

Khởi động từ tháng 10/2020, Business Challenges mùa 5 đã thu hút sự quan tâm của đông đảo sinh viên trên toàn quốc. Điểm nhấn của mùa 5

thể hiện ở chỗ, đây là năm đầu tiên cuộc thi có sự tham dự của sinh viên của nhiều trường đại học từ miền Bắc đến miền Nam. Cuộc thi đã thu hút 736 thí sinh đăng ký, được chia thành 156 đội thi. Trải qua các vòng sơ loại và vòng bán kết, 12 đội thi xuất sắc thuộc 2 nhánh thi với những ý tưởng sáng tạo, mang tính khả thi cao sẽ tiếp tục thể hiện sự bứt phá mạnh mẽ cũng như sự chuẩn bị công phu từ khâu xây dựng ý tưởng, lập dự án, quản trị rủi ro và triển khai.

Nhánh 1 - Khởi nghiệp và startup gồm các đội: Mix and Match, Salework, ADGAME, TEA TEA, Sli, TITANA.

Nhánh 2 - Giải quyết các vấn đề thực tiễn của doanh nghiệp gồm các đội: Queens of BC, Bang Bang Mafia, RBG, CHIEF, DYLE, 3AC.

Điểm nổi bật của các đề tài tham dự cuộc thi mùa này chính là tính thực tiễn cao và đã được triển khai trong thực tế khởi nghiệp của sinh viên, trong đó đã có những dự án mang lại những khoản doanh thu đầu tiên. Các giải pháp kinh doanh của cuộc thi được thực hiện trên các nền tảng công nghệ mới và đa dạng ở nhiều lĩnh vực như kinh doanh giáo dục, nông nghiệp, công nghệ thông tin, quản trị nhân lực, quản trị marketing... Tính sáng tạo và nhanh nhạy trong việc nắm bắt nhu cầu thực tế của thị trường của các sản phẩm được Ban giám khảo đánh giá rất cao.

Với sự táo bạo trong ý tưởng, bài bản, sáng tạo trong cách thức triển khai, 2 đội thi Salework (nhánh 1) và 3AC (nhánh 2) đã xuất sắc giành giải Quán quân với giải thưởng trị giá 50 triệu đồng.

Các đội thi đạt giải nhì gồm: Adgame (nhánh 1);

Bangbang Mafia (nhánh 2). Giải ba thuộc về: Slii (nhánh 1); Dyle (nhánh 2). Và giải triển vọng thuộc về các đội: TEA TEA (nhánh 1); TITANA (nhánh 1) ; Chief CITE (nhánh 2); Queen of BC (nhánh 2) .

Dự án quán quân Salework đã nhận được lời mời cộng tác của 3 công ty, trong đó có lời mời trị giá 100.000 USD cho 18% và 200.000 USD cho 20% cổ phần. Được biết, dự án của nhóm Salework cung cấp giải pháp quản lý dành cho doanh nghiệp, các hộ kinh doanh online nhằm thích ứng với sự thay đổi liên tục về thuật toán của các sàn thương mại điện tử, tự động hóa các quy trình với chatbot chăm sóc khách hàng tự động, tự động tạo chiến dịch quảng cáo, sản phẩm ưu tiên, chi phí sử dụng tối ưu.

Các thành viên của 3AC đã được một công ty nhận vào làm việc chính thức ngay khi các em còn đang ngồi trên ghế nhà trường, đội Yellowbee cũng đã được mời hợp tác cùng công ty truyền thông của một tập đoàn lớn.

Các đội thi khác thuộc nhánh 1 cũng nhận được một số đề nghị đàm phán như đội Slii đang đàm phán đầu tư từ một doanh nghiệp bất động sản, TITANA đang đàm phán mức đầu tư lên đến 200 triệu...

Theo Ban tổ chức cuộc thi, Business Challenges mùa 5 đã trở thành một hoạt động gắn kết giữa việc học tập lý thuyết với kỹ năng thực tế nhằm tạo sân chơi bổ ích cho sinh viên trên toàn quốc, góp phần nâng cao chất lượng đào tạo, chấp cánh cho khát vọng khởi nghiệp trẻ, đồng thời cũng giúp doanh nghiệp tuyển dụng được những sinh viên trẻ, năng động, có năng lực và khát vọng./.

Cuộc thi Business Challenges mang sứ mệnh nâng tầm tri thức, khơi dậy đam mê, thúc đẩy sự tiến bộ, rèn luyện bản lĩnh của mỗi cá nhân và tập thể tham gia nhằm góp phần hình thành thể hệ doanh nhân kế tiếp có đủ tầm và tài trong thời đại công nghệ số.

Cuộc thi được tổ chức thường niên và qua mỗi năm ngày càng nâng tầm, thu hút được nhiều đội chơi, nội dung phong phú, cách thức tổ chức chuyên nghiệp và có sức lan tỏa mạnh mẽ tới xã hội.



VỐN ĐẦU TƯ CHO CÁC STARTUP VIỆT NAM

Giống như mọi doanh nghiệp trong nền kinh tế, startup Việt Nam dường như cũng đang phải gánh chịu những tác động nặng nề từ dịch COVID-19. Tuy vậy, đây lại là một cơ hội có một không hai cho cả các quỹ nội địa để họ có thể có một vai trò chủ đạo, chủ chốt trong hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam.

Vốn đầu tư cho startup Việt Nam xuống mức thấp nhất trong hai năm trở lại đây

Mới đây, Sky Mavis - nhà phát triển tựa game nổi tiếng Axie Infinity huy động thành công số tiền 150 triệu USD trong vòng gọi vốn series B. Axie Infinity cũng là dự án blockchain có giá trị lớn nhất của người Việt từ trước đến nay. Ở vòng huy động vốn lần này, Sky Mavis được định giá lên tới 3 tỷ USD. Công ty hiện có khoảng 40 nhân viên với 80% là người Việt, 3 trong tổng số 5 founder của dự án cũng là người Việt Nam. Sự thành công của Sky Mavis được đánh giá là đã tạo ra động lực lớn cho giới khởi nghiệp tại Việt Nam, song, dường như thị trường vốn

đầu tư mạo hiểm cho các startup của Việt Nam vẫn còn khá ảm đạm.

Theo dữ liệu mới được công bố từ Cento Venture, trong nửa đầu năm 2021, lượng vốn mạo hiểm vào Việt Nam đã giảm hơn 40% so với cùng kỳ năm ngoái, mức thấp nhất trong hơn 2 năm qua, điều này cũng đã cho thấy rõ tác động của đại dịch COVID-19.

Nửa đầu năm 2021, các công ty khởi nghiệp công nghệ Việt Nam chỉ thu hút khoảng 130 triệu USD tiền đầu tư, chiếm 3% trong cơ cấu giá trị vốn của 6 nước Đông Nam Á được Cento Venture nghiên cứu (trong đó bao gồm Indonesia, Singapore,

Malaysia, Thái Lan, Việt Nam và Philippines). Con số này đánh dấu mức thấp nhất kể từ năm 2019 khi Việt Nam có thời điểm chiếm hơn 30% giá trị vốn. Giới đầu tư nhận định rằng, đợt bùng phát dịch thứ 4 từ đầu quý 2 đã gây ra ảnh hưởng rất lớn.



Ông Phạm Hồng Quát - Cục trưởng Cục thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ

Ông Phạm Hồng Quát - Cục trưởng Cục thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ đánh giá: “Đợt tái bùng phát của đại dịch COVID-19 đã gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến mọi mặt của đời sống kinh tế xã hội. Trong bối cảnh đó, các startup tăng trưởng chậm lại do các chính sách nghiêm ngặt về giãn cách xã hội để kiểm soát dịch bệnh của chính phủ cũng như sự thận trọng hơn trong tâm lý tiêu dùng của người dân. Các lĩnh vực bao gồm bán lẻ, tiêu dùng cá nhân, du lịch, hàng không, ... bị ảnh hưởng nặng nề nhất. Trước tình hình này, đa số các quỹ đầu tư mạo hiểm và các nhà đầu tư thiên thần sẽ cẩn trọng hơn trong quyết định đầu tư của mình”.

Đây là xu hướng chung của không chỉ của Việt Nam mà của cả các nước khu vực Đông Nam Á nói chung dưới ảnh hưởng của dịch COVID-19. Theo nghiên cứu, tổng giá trị các thương vụ có giá trị lớn trên 100 triệu USD tại Đông Nam Á cũng xuống mức thấp nhất trong vòng 3 năm qua. Cento Venture đã

cho rằng: “Có nhiều thương vụ đầu tư lớn bị trì hoãn trong nửa đầu năm nay cũng gây ảnh hưởng đến thị trường Việt Nam”.

Ông Bùi Thanh Đô, thành viên sáng lập kiêm giám đốc điều hành ThinkZone Venture (công ty đầu tư vốn ở Việt Nam chuyên đầu tư vào những nhà sáng lập đầy tham vọng và giúp họ có thể mở rộng quy mô khởi nghiệp trong khu vực) cho biết: “Nửa đầu năm 2021, Việt Nam và các quốc gia trong khu vực Đông Nam Á đã chịu ảnh hưởng nặng nề của đại dịch COVID-19. Trong bối cảnh nhiều biến động về kinh tế xã hội đó, nhà đầu tư thường có xu hướng theo dõi các startup, theo dõi cách các nhà sáng lập điều hành công ty vượt qua những khó khăn”.

Giống như mọi doanh nghiệp trong nền kinh tế, startup dường như cũng đang phải gánh chịu những tác động nặng nề từ dịch COVID-19. Hiện chưa có số liệu thống kê chính thức nào xác nhận được trong số doanh nghiệp bị buộc phải ngừng hoạt động có bao nhiêu startup nhưng thực trạng đặt ra một loạt thách thức trong việc giúp startup tồn tại và phát triển trong đại dịch.

Cơ hội cho các quỹ đầu tư nội tham gia thị trường trong nước

Mặc dù COVID-19 đã khiến không ít startup rơi vào khó khăn khủng hoảng, nhưng có một điểm sáng là số lượng thương vụ đầu tư tại khu vực lại có xu hướng tăng nhẹ, cho thấy các startup đang ở vòng vốn nhỏ vẫn được các nhà đầu tư trong nước rót vốn, điều này tạo động lực tăng trưởng cho các công ty khởi nghiệp ở giai đoạn tiếp theo.

Trong bối cảnh này, đây cũng là cơ hội để các quỹ đầu tư nội địa tham gia sâu vào thị trường đầu tư mạo hiểm. Ngoài ra, là cơ hội để huy động nguồn lực không chỉ từ khối quỹ đầu tư, mà còn từ khối cá nhân, hay còn gọi là các nhà đầu tư thiên thần và khối doanh nghiệp.

Trong thời điểm đại dịch khiến việc tiếp xúc với các quỹ đầu tư nước ngoài trở nên khó khăn bởi các



lệnh đóng cửa biên giới, thì lúc này vai trò của các quỹ nội địa trở nên cần thiết hơn bao giờ hết. Giới đầu tư nhận định, khi các nhà đầu tư nước ngoài khó có thể đến được Việt Nam thì lúc này sẽ có 2 giải pháp, hoặc là chốt thương vụ online, hoặc phối hợp với với đơn vị nội địa. Đây là một cơ hội có một không hai cho cả các quỹ nội địa để họ có thể có một vai trò chủ đạo, chủ chốt trong hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam.

Nhận xét về xu hướng này, ông Quát cho biết: “Việc giảm áp lực cạnh tranh với các quỹ đầu tư nước ngoài giúp các quỹ nội địa có cơ hội được tiếp cận với nhiều startup có chất lượng hơn. Hiện tại, số lượng các quỹ đầu tư mới thành lập tại Việt Nam có xu hướng tăng, nhiều quỹ đầu tư nội địa được thành lập mới để tìm kiếm cơ hội đầu tư cho các startup ở giai đoạn ươm mầm, hay một số doanh nghiệp lớn tại Việt Nam cũng tự thành lập những quỹ riêng để đầu tư hoặc tiến hành mua bán/sáp nhập đối với các startup Việt”.

Minh chứng kể đến là nhiều thương vụ doanh nghiệp Việt đầu tư cho các startup trong nước đã được diễn ra. Trong đó, có thể kể đến như thương vụ

như FPT chính thức công bố đầu tư vào Base.vn - một startup về nền tảng quản trị doanh nghiệp, thỏa thuận giúp FPT chiếm cổ phần chi phối tại doanh nghiệp này; hay MoMo đã hoàn tất thương vụ mua lại toàn bộ quyền sở hữu trí tuệ của Pique - công ty cung cấp các giải pháp trí tuệ nhân tạo giúp cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng cho tất cả các doanh nghiệp số. Đây là những xu hướng tích cực của thị trường và có thể thấy sự ra đời của các quỹ nội và sự tham gia của những công ty thành công như Momo hay FPT đã tạo đà rất lớn cho sự bùng nổ các startup trên thị trường, đồng thời dịch chuyển sự cân bằng về nguồn vốn giữa nhà đầu tư trong nước và nước ngoài.

Ông Bùi Thanh Đô đánh giá: “Quỹ đầu tư nội địa thường linh hoạt hơn trong việc giải ngân cho các startup cả về thời gian cũng như phương thức giải ngân. Điều này đã thể hiện ưu thế trong thời gian qua, giữa bối cảnh dịch COVID-19 vẫn còn những diễn biến khó đoán ở Việt Nam. Bên cạnh những hỗ trợ về tài chính, quỹ nội còn có kiến thức và chuyên môn về thị trường trong nước cũng như có mạng lưới các đối tác tập đoàn, công ty trong nước để kết

nổi, hỗ trợ startup trong quá trình phát triển công ty của mình. Điều này đặc biệt quan trọng đối với các startup trong giai đoạn ban đầu phát triển”.

Cũng theo dữ liệu từ Cento Venture, lũy kế từ năm 2018 đến nay, Việt Nam đứng thứ 3 trong số các quốc gia có doanh nghiệp mua lại nhiều startup nhất trong khu vực. Xu hướng nguồn vốn mạo hiểm trong nước đang thu hẹp khoảng cách với nguồn vốn ngoại được kỳ vọng giúp startup tiếp tục phát triển trong bối cảnh phục hồi kinh tế

Tuy đại dịch COVID-19 khiến lượng vốn mạo hiểm vào Việt Nam có xu hướng giảm trong nửa đầu năm nhưng theo ông Đô, sự sụt giảm này không thể hiện xu hướng giảm của thị trường mà chỉ là sự sụt giảm ngắn hạn do yếu tố khách quan. Ông đánh giá Việt Nam vẫn là thị trường đầu tư mạo hiểm thu hút được nhiều sự chú ý của cả những nhà đầu tư trong lẫn ngoài nước. “Các startup Việt đã thể hiện khả năng thích ứng và phát triển trong thời gian qua rất tốt, đó cũng là lý do tôi tin tưởng rằng trong thời gian còn lại của năm nay sẽ còn nhiều thương vụ đầu tư với quy mô lớn được công bố”, ông Đô định.

Tạo động lực cho các nhà đầu tư ngoại hậu COVID-19

Mặc dù bối cảnh đầu tư của Việt Nam bị ảnh hưởng không thể tránh khỏi do đại dịch COVID-19, các nhà sáng lập tại Việt Nam đã tận dụng mọi nguồn lực có thể để trụ vững và tiếp tục phát triển. Khủng hoảng luôn là chất xúc tác mạnh mẽ để các mô hình kinh doanh đột phá xuất hiện.

“COVID-19 đã gây ra nhiều khó khăn đối với các startup, tuy nhiên, nó cũng đem đến cơ hội lớn dành cho các startup, thúc đẩy chuyển đổi số diễn ra nhanh và mạnh mẽ hơn rất nhiều, đặc biệt là trong các lĩnh vực như tài chính, giáo dục, chăm sóc sức khỏe, quản lý doanh nghiệp. Trong đó có thể kể đến startup mà ThinkZone đã đầu tư là Educa - công ty cung cấp các khóa học tiếng Anh trực tuyến cho trẻ em, Educa đã có những tăng trưởng vô cùng ấn tượng về doanh thu và người dùng trong 6 tháng đầu

năm nay. Hành vi người dùng đã có những chuyển biến rất tích cực và có lợi cho startup. Các startup Việt cần nhanh chóng bắt lấy cơ hội này để phát triển và tăng trưởng. Đồng thời, các startup cũng cần giữ được những sự linh hoạt nhất định về việc triển khai và phát triển sản phẩm, sẵn sàng thích ứng với những thay đổi trên thị trường”, ông Bùi Thanh Đô nhận định.



Ông Bùi Thanh Đô, giám đốc điều hành ThinkZone Venture

Tuy có sự chậm lại, nhiều nhà đầu tư vẫn dự đoán rằng hậu đại dịch, với nhiều yếu tố hấp dẫn, dòng vốn đầu tư mạo hiểm vào Việt Nam sẽ tăng trở lại trong những năm tiếp theo. Tuy nhiên, cùng với những thuận lợi, các quỹ đầu tư cũng gặp phải một số rào cản khi đầu tư vào thị trường Việt Nam. Từ góc độ là một nhà đầu tư nước ngoài, ông Ted Kim, Tổng giám đốc Công ty Tư vấn đầu tư và quản trị KIMC đến từ Hàn Quốc chia sẻ: “Hiện, yếu tố được đánh giá là khá khó khăn khi tham gia vào thị trường Việt Nam là các quy định. Trong thời kỳ hậu COVID-19, dự kiến các nhà đầu tư nước ngoài sẽ thúc đẩy đầu tư hơn, lúc này tôi hy vọng Chính phủ sẽ nới lỏng quy định để tạo động lực cho các nhà đầu tư ngoại đầu tư vào doanh nghiệp Việt”.

Ông nói thêm: “Ở Việt Nam thì thương mại điện tử và fintech phải tuân thủ các quy định của Chính



phủ, nhưng tại Hàn Quốc thì Chính phủ cấp phép, tất cả mọi người đều có thể thúc đẩy các lĩnh vực đó, có thể cho là khá thoải mái trong quy định, điều này tạo điều kiện cho đầu tư tự do hoạt động. Còn tôi nghĩ tại Việt Nam, nhiều nguồn vốn từ các nhà đầu tư nước ngoài đã bị bỏ lỡ bởi các quy tắc kiểm soát khá chặt chẽ. Việt Nam có thể đặt các quy tắc sang một bên hay nói cách khác là hi sinh sự tự do để mở cửa thu hút các nhà đầu tư nước ngoài”.

Theo Cento Venture, Việt Nam sẽ sớm trở thành một trong những hệ sinh thái khởi nghiệp mạnh nhất ASEAN. Đây là tín hiệu đáng mừng, là cơ hội không chỉ cho các startup Việt trong thời gian tới khi thích ứng được với bối cảnh mới, mà còn góp phần thúc đẩy nền kinh tế nói chung tạo ra những đột phá trong tương lai.

“Giai đoạn 2021-2023 là thời điểm bùng nổ các cuộc đổi mới và chúng ta cần phải sẵn sàng cho bất kỳ tình huống nào cũng như đề ra các phương án để có thể vượt qua khó khăn. Nếu thành lập quỹ mới tại Việt Nam trong thời gian tới, chúng tôi sẽ tìm kiếm những doanh nghiệp có khả năng đáp ứng được những thay đổi trên”, ông Ted Kim nhận định.

Ông Phạm Hồng Quát - Cục trưởng Cục thị

trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ cho biết: "Với việc huy động các nguồn vốn đầu tư mạo hiểm, chúng tôi đang phối hợp với các bộ, ngành, địa phương, đề xuất cấp có thẩm quyền sớm ban hành những chính sách khuyến khích trực tiếp hơn nữa như: khai thác nguồn lực từ các quỹ phát triển khoa học và công nghệ của doanh nghiệp cho đầu tư mạo hiểm, ưu đãi thuế cho nhà đầu tư thiên thần, sàn trao đổi vốn cổ phần cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, ưu đãi trong mua sắm sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong mua sắm công, ...; thúc đẩy hình thành các doanh nghiệp từ khai thác tài sản trí tuệ tại khu vực viện, trường; xây dựng và phát triển các nền tảng đổi mới sáng tạo mở; phát triển các mạng lưới khởi nghiệp sáng tạo. Chúng tôi kỳ vọng những cơ chế, chính sách này sẽ mở rộng, tạo ra môi trường thuận lợi để hoạt động đầu tư mạo hiểm, hoạt động khởi nghiệp sáng tạo, hoạt động thương mại hóa tài sản trí tuệ, và hoạt động đổi mới sáng tạo từ doanh nghiệp sẽ được phát triển hơn nữa, đóng góp nhiều hơn cho kinh tế - xã hội nói chung, và cho hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia nói riêng" /.

Bảo Trinh, Báo Doanh nghiệp hội nhập

MỘT SỐ HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP ASEAN 2021

Hệ sinh thái khởi nghiệp Singapore 2021

- Tổng tài trợ giai đoạn sớm - 2 tỷ USD
- Giá trị hệ sinh thái - 22,5 tỷ USD
- Trung bình đầu tư vòng hạt giống - 600.000 USD
- Trung bình vòng đầu tư Series A - 4,8 triệu USD

Singapore

Singapore, một trung tâm thương mại sôi động được Bloomberg và Insead xếp hạng là thành phố sáng tạo nhất ở châu Á, là một nam châm tự nhiên cho các tài năng kinh doanh và hiện là trụ sở của hơn 3.800 công ty khởi nghiệp sử dụng công nghệ. Chính phủ đã liên tục hỗ trợ hệ sinh thái đang phát triển này bằng các chương trình và tài trợ, đặc biệt là cho các lĩnh vực công nghệ sâu non trẻ. Chính phủ Singapore hợp tác chặt chẽ với những chủ thể trong hệ sinh thái bao gồm các trường đại học, 190 cơ sở tăng tốc kinh doanh/vườn ươm và hơn 200 nhà đầu tư để cung cấp hỗ trợ toàn diện bao gồm tài chính, cố vấn và nhân tài. Với nền tảng vững chắc về khoa học và công nghệ của Singapore, Chính phủ đã tăng gấp đôi nỗ lực hỗ trợ các công ty khởi nghiệp công nghệ sâu ở Singapore, bao gồm thêm 300 triệu đô la Singapore để xúc tác đầu tư và tăng mức trần cùng đầu tư lên 4 triệu đô la Singapore cho các công ty khởi nghiệp công nghệ sâu ở giai đoạn đầu. Để tích cực tạo thuận lợi cho các kết nối quốc tế, Mạng lưới đổi mới mở đã được ra đời nhằm tạo điều kiện cho việc đồng phát triển các giải pháp đổi mới giữa cộng đồng khởi nghiệp và hệ sinh thái đổi mới rộng lớn hơn trong khi Liên minh đổi mới toàn cầu của quốc đảo này hỗ trợ quốc tế hóa kinh doanh. Những nỗ lực như vậy đã thúc đẩy một số công ty khởi nghiệp đạt được vị thế kỳ lân. Các kỳ lân đáng chú ý bao

gồm Carro và Patsnap, những startup đã lần lượt kiếm được 360 triệu USD vào tháng 6 năm 2021 và 300 triệu USD vào tháng 3 năm 2021.

Các lĩnh vực thể mạnh

Công nghệ tài chính (Fintech)

Cơ quan tiền tệ Singapore (MAS) đã công bố gói hỗ trợ 125 triệu Đô la Singapore để duy trì sự phát triển của các tổ chức tài chính và công ty fintech trong bối cảnh COVID-19. Trong nỗ lực tự do hóa hơn nữa ngành tài chính, MAS đã trao giấy phép cho các ngân hàng kỹ thuật số, bao gồm những người được trao giải thưởng trong lĩnh vực khởi nghiệp: Sea Group và liên minh Grab-Singtel.

Công nghệ sạch (Cleantech)

Theo Kế hoạch Xanh Singapore 2030, chính phủ đã xác định các dự án xanh trị giá 19 tỷ Đô la Singapore sẽ được tài trợ bằng trái phiếu xanh. Lĩnh vực này được hỗ trợ bởi các cơ sở ươm tạo và chương trình tăng tốc khác nhau, chẳng hạn như Sustaintech Xcelerator do Temasek và các đối tác khác đưa ra nhằm xác định và nuôi dưỡng các nhà đổi mới sáng tạo về khí hậu.

Công nghệ nông nghiệp & Thực phẩm mới

Để tăng cường an ninh lương thực quốc gia, chính phủ đang đầu tư 144 triệu Đô la Singapore vào nghiên cứu cho nông nghiệp đô thị, thịt nuôi cấy và sản xuất protein vi sinh vật. Đây cũng là quốc gia đầu tiên trên thế giới phê duyệt thịt nuôi cấy tế bào cho con người vào tháng 12 năm 2020. Là một lĩnh vực mới nổi, hơn 15 công ty khởi nghiệp về protein thay thế đã trụ vững ở Singapore.

Những đặc điểm hấp dẫn khởi nghiệp của Singapore

Hỗ trợ của chính phủ

Chính phủ Singapore ủng hộ tinh thần kinh doanh bằng các chính sách thân thiện với khởi nghiệp ở

nhiều khía cạnh khác nhau, bao gồm tài trợ cho các doanh nhân lần đầu khởi nghiệp, bố trí nhân tài và cùng đầu tư. Để hỗ trợ tăng trưởng trong các lĩnh vực công nghệ sâu, chính phủ đã dành 25 tỷ Đô la Singapore cho đầu tư nghiên cứu và phát triển trong các lĩnh vực chiến lược như một phần của kế hoạch Nghiên cứu, Đổi mới và Doanh nghiệp (RIE) 2025.

Phát triển và thu hút nhân tài

Singapore chào đón các doanh nhân và tài năng công nghệ đến Singapore bằng các sáng kiến tài năng như thị thực Entrepass cho các doanh nhân nước ngoài trong khi Tech @ SG và TechPass cung cấp thị thực cho các công ty khởi nghiệp tại Singapore để thuê các tài năng công nghệ nước ngoài có chiến lược đối với sự phát triển của công ty khởi nghiệp.

Kuala Lumpur (Malaysia)

Với khu vực ASEAN có dân số hơn 650 triệu người, Malaysia cung cấp cho các công ty khởi nghiệp không chỉ cơ hội tiếp cận thị trường có quy mô gần gấp ba lần Hoa Kỳ mà còn cả tài năng và sự hỗ trợ cần thiết để phát triển. Cơ quan hàng đầu của Malaysia trong lĩnh vực chuyển đổi kỹ thuật số, Malaysia Digital Economy Corporation (MDEC), đang dẫn đầu các nỗ lực trong việc kết nối những người sáng lập Malaysia với các bên liên quan trong hệ sinh thái, từ các trung tâm tăng tốc kinh doanh và không gian làm việc chung đến các nhà đầu tư, cố vấn và khách hàng doanh nghiệp; họ cung cấp hỗ trợ từ đầu đến cuối ở mọi giai đoạn phát triển của công ty. MDEC không chỉ giúp kết nối các công ty với các nhà đầu tư, mà chương trình Founders Grindstone còn đào tạo các doanh nhân các kỹ năng gây quỹ chính như chuẩn bị một buổi thuyết trình và quan hệ với nhà đầu tư. Vào năm 2020, MDEC đã giới thiệu sáu cách khác nhau để gây quỹ, nhờ đó các công ty khởi nghiệp của Malaysia đã huy động được tổng cộng 126 triệu USD tính đến tháng 8 năm 2021. Trong tám năm điều hành, Malaysia đã được xếp

Hệ sinh thái khởi nghiệp Kuala Lumpur 2021

- Tổng tài trợ giai đoạn sớm - 165 triệu USD
- Giá trị hệ sinh thái - 16,1 tỷ USD
- Trung bình đầu tư vòng hạt giống - 151.000 USD
- Trung bình vòng đầu tư Series A - 1,1 triệu USD

hạng số 1 trên thế giới bởi Chỉ số Kinh tế Hồi giáo Toàn cầu, với Hệ sinh thái Fintech Hồi giáo sôi động đóng góp rất nhiều vào hiệu suất ấn tượng của nó. Phối hợp với các cơ quan quản lý, cơ quan chính phủ và các tổ chức tài chính, MDEC tiếp tục xây dựng Hệ sinh thái Kinh tế Kỹ thuật số Hồi giáo để định vị Malaysia là Trung tâm Tài chính Hồi giáo 2.0. Các công ty khởi nghiệp của Malaysia đã có một khởi đầu thuận lợi cho năm 2021 về mặt gây quỹ. Tin tức tài trợ đáng chú ý trong năm 2021 bao gồm nền tảng bán xe đã qua sử dụng Carsome đạt 200 triệu USD vào tháng 9, đã trở thành công ty kỳ lân đầu tiên của Malaysia và ADA đã huy động được 60 triệu USD vào tháng 5.

Các lĩnh vực thế mạnh

Công nghệ trò chơi (gaming)

Kuala Lumpur là một trung tâm trò chơi khu vực mới chớm nở và một số công ty toàn cầu, bao gồm PlayStation Studios, gần đây đã mở văn phòng tại thành phố. Các game thủ Malaysia đã chi 786 triệu USD cho trò chơi điện tử vào năm 2020, trong khi các nhà phát triển game Malaysia thu về 1,77 triệu USD từ xuất khẩu vào năm 2018. Malaysia tổ chức LEVEL UP KL, hội nghị lớn nhất dành cho các nhà phát triển game ở Đông Nam Á. MDEC đã công bố khoản tài trợ 2,25 triệu USD vào tháng 4 năm 2021, chủ yếu dành cho ngành công nghiệp nội dung sáng tạo kỹ thuật số đã tạo ra hơn 10.000 việc làm.

Công nghệ tài chính (Fintech)

Malaysia được xếp hạng 34 trong số 134 quốc



FINTECH

gia sẵn sàng chuyển đổi sang nền kinh tế số hóa theo Chỉ số Sẵn sàng cho Mạng lưới 2020. Tính đến tháng 4 năm 2019, có gần 233 Fintech ở Malaysia. Tài chính Hồi giáo đóng một vai trò lớn trong lĩnh vực này, bao gồm 37% hệ thống ngân hàng tính đến năm 2020. Công ty điện tử TNG Digital đã huy động được nguồn vốn mới vào tháng 7 năm 2021 với mức định giá 700 triệu USD. Kuala Lumpur cũng tổ chức Hội nghị SCxSC Fintech của Ủy ban An ninh Malaysia.

Những đặc điểm hấp dẫn startup của Kuala Lumpur

Lực lượng lao động được đào tạo

Với gần 40% dân số Malaysia dưới 25 tuổi, khu vực Kuala Lumpur có nguồn tài năng trẻ có tay nghề cao. Hơn 330.000 sinh viên đang theo học tại hơn 240 cơ sở giáo dục đại học. Nhóm tài năng này rất đa dạng và đa ngôn ngữ. Hầu hết người Malaysia nói tiếng Anh trôi chảy.

Môi trường hỗ trợ kinh doanh

Chính phủ Malaysia đã giới thiệu Quỹ đầu tư với tổng trị giá 481 triệu USD để khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài và các quỹ mạo hiểm đầu tư vào các công ty khởi nghiệp trong khu vực. Thị thực MTEP của MDEC cung cấp thẻ 1 năm cho doanh

nhân mới và thẻ 5 năm cho doanh nhân đã thành danh. MDEC nhận được khoản tài trợ trị giá 26,3 triệu USD để thúc đẩy phát triển nội dung, sản phẩm và thị trường cho các công ty khởi nghiệp công nghệ.

Manila (Philippines)

Hệ sinh thái khởi nghiệp của Philippines đang phát triển nhanh chóng với sự hỗ trợ mạnh mẽ hơn của chính phủ, đặc biệt là trong các dịch vụ tăng trưởng cao, chẳng hạn như AI, Dữ liệu lớn và fintech, ngoài những dịch vụ khác. Các chính sách hỗ trợ như Đạo luật Đổi mới sáng tạo của Philippines và Đạo luật Khởi nghiệp Sáng tạo nhằm mục đích thúc đẩy hệ sinh thái đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp của đất nước thông qua các biện pháp hỗ trợ hài hòa của chính phủ và cải cách chính sách. Các luật này nhất quán với chính sách công nghiệp dựa trên khoa học và công nghệ của đất nước, Chiến lược Công nghiệp Đổi mới Toàn diện (i3S), nhằm mục đích nuôi dưỡng các công ty khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, đặc biệt là những công ty có thể giới thiệu các ý tưởng, sản phẩm, quy trình và mô hình kinh doanh mới sử dụng công nghệ Công nghiệp 4.0, như AI. Vào tháng 5 năm 2021, Bộ Công Thương (DTI) đã khởi động Lộ trình Chiến lược AI quốc gia nhằm định vị Philippines

Hệ sinh thái khởi nghiệp Manila 2021

- Tổng tài trợ giai đoạn sớm - 101 triệu USD
- Giá trị hệ sinh thái - 584 triệu USD
- Trung bình đầu tư vòng hạt giống - 217.000 USD
- Trung bình vòng đầu tư Series A - 5 triệu USD

là một trung tâm AI xuất sắc, một trung tâm phân tích và xử lý dữ liệu lớn cung cấp các dịch vụ giá trị cao cho thế giới. Nó sẽ tập trung vào việc xây dựng cơ sở hạ tầng dữ liệu và kết nối kỹ thuật số mạnh mẽ, nuôi dưỡng các ngành nghề liên quan đến STEM, thể chế hóa các quy định liên quan đến AI, các biện pháp an ninh mạng và tăng tốc đầu tư vào AI R&D. Thông qua Trung tâm Quốc gia về Nghiên cứu AI, quốc gia này đặt mục tiêu phát triển nhiều công ty khởi nghiệp AI hơn bằng cách cung cấp hỗ trợ ươm tạo và thương mại hóa chuyên biệt, khuyến khích tài chính, liên kết với các tập đoàn đa quốc gia và tài trợ R&D có mục tiêu. Đạo luật Phục hồi Doanh nghiệp và Ưu đãi Thuế dành cho Doanh nghiệp (CREATE) đã nâng cao sức hấp dẫn của quốc gia đối với các khoản đầu tư bằng cách làm cho các ưu đãi của nó trở nên cạnh tranh hơn và tập trung vào đổi mới sáng tạo. Theo CREATE, mức ưu đãi cao nhất (lên đến 17 năm kết hợp miễn thuế thu nhập và Giảm Thuế thu nhập doanh nghiệp đặc biệt / tăng cường) sẽ được cung cấp để hỗ trợ các hoạt động kích thích nền kinh tế đổi mới.

Các lĩnh vực thế mạnh

Công nghệ tài chính (Fintech)

Việc sử dụng ngân hàng di động (mobile banking) đang phát triển nhanh chóng, môi trường pháp lý thuận lợi và số lượng cao người Philippines không có ngân hàng và không được phục vụ đã cho phép nhiều công ty khởi nghiệp fintech phát triển thịnh vượng hơn ở Philippines. Giữa đại dịch, một số công ty khởi nghiệp fintech địa phương đã cố gắng tăng khối lượng giao dịch và huy động vốn để mở rộng.

PayMongo đã bảo đảm 12 triệu USD trong vòng tài trợ Series A. Squidpay đã thu hút được 2 triệu USD trong Series A. NextPay đã huy động được 1,6 triệu USD trong một vòng gọi vốn hạt giống.

Thương mại điện tử

Việc tăng tốc chuyển đổi kỹ thuật số đã mở đường cho sự phát triển của Thương mại điện tử ở Philippines. Doanh thu thương mại điện tử của quốc gia này ước tính đạt hơn 5 triệu USD vào năm 2021, với khối lượng thị trường dự kiến đạt 8,8 triệu USD vào năm 2025. Tận dụng đà này, DTI đã đưa ra Lộ trình Thương mại điện tử Philippines 2022 vào tháng 1 năm 2021, đưa ra định hướng chiến lược để đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng của ngành này. Great Deals Thương mại điện tử, tận dụng cơ hội, đã huy động được tổng cộng 41,3 triệu USD tài trợ.

Những đặc điểm hấp dẫn startup của Manila

Hỗ trợ của Chính phủ

Bộ Công Thương (DTI), Bộ Công nghệ Thông tin và Truyền thông (DICT) và Bộ Khoa học và Công nghệ (DOST) đang triển khai thực hiện Đạo luật Khởi nghiệp Sáng tạo, để tạo ra một đầu mối khởi nghiệp, cổng trung tâm khởi nghiệp và các khu sinh thái khởi nghiệp. Luật cũng thành lập Chương trình Phát triển Khởi nghiệp của Philippines, nhằm cung cấp các lợi ích như trợ cấp, hỗ trợ thị thực và tài trợ vốn cổ phần cho các công ty khởi nghiệp và người hỗ trợ khởi nghiệp đủ điều kiện.

Quỹ khởi nghiệp

Quỹ Tài trợ Khởi nghiệp (SGF) đã được DTI, DICT và DOST thành lập để cung cấp các khoản hỗ trợ cho các công ty khởi nghiệp vượt qua rào cản R&D và củng cố tài sản trí tuệ (IP). DTI cũng đang quản lý Quỹ đầu tư mạo hiểm khởi nghiệp (SVF) với Công ty Phát triển Quốc gia (NDC), phù hợp với các khoản đầu tư của khu vực tư nhân và cung cấp vốn cổ phần để hỗ trợ việc thành lập và mở rộng các công ty khởi nghiệp trong các lĩnh vực chính./.

Nguyễn Mạnh Quân (theo *The Global Startup Ecosystem Report 2021*)

SPIN OFF



NHỮNG YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI VIỆC PHÂN CHIA CỔ PHẦN TRONG MỘT SPIN-OFF TRƯỜNG ĐẠI HỌC

Vấn đề quan trọng nhất trong việc hình thành một spin-off trường đại học là phân chia cổ phần sở hữu giữa các thành phần tham gia thành lập một spin-off.

Có hai hướng ưu tiên để thương mại hóa các ý tưởng mới và tài sản trí tuệ (IP) được tạo ra trong một trường đại học. Một là cấp phép cho một công ty đã thành lập, hai là thành lập một spin-off để khai thác cơ hội một cách trực tiếp. TTO (Cơ quan chuyển giao công nghệ) trong trường đại học là tổ chức chịu trách nhiệm xác định, bảo vệ và thương mại hóa các ý tưởng học thuật và sáng chế để tạo ra tác động tích cực tối đa từ nghiên cứu của họ. Những mục tiêu và ưu tiên trao đổi kiến thức khác nhau trong trường đại học có thể khiến cho trọng tâm rơi vào việc cấp phép hoặc rơi vào spin-off, vốn cũng bị ảnh hưởng bởi vị trí hoặc thế mạnh ngành

học của trường. Trọng tâm này cũng còn có thể bị ảnh hưởng bởi các hoàn cảnh cơ hội cụ thể. Ví dụ, một cải tiến công nghệ tương đối nhỏ ở các sản phẩm đã có trên thị trường với các công ty lớn thống trị thị trường thường sẽ được khai thác tốt nhất bằng cách cấp phép cho công ty thống lĩnh thị trường. Mặt khác, các công nghệ nền tảng cần xây dựng nhu cầu thị trường mới, ở các thị trường phân khúc, có thể được phát triển tốt hơn bằng việc thành lập một spin-off.

Mặc dù mỗi spin-off đều khác biệt, nhưng các spin-off thành công thường có vài yếu tố chính sau:

- Nhu cầu thị trường chưa được đáp ứng rõ

ràng,

- Một giải pháp đáng tin cậy và cạnh tranh cho nhu cầu thị trường này,

- Mô hình kinh doanh được suy tính kỹ lưỡng,

- Cơ sở bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ mạnh,

- Người có kinh nghiệm, tận tâm,

- Đủ kinh phí.

Các nhà khoa học tham gia vào quá trình phát triển liên tục một spin-off và những người nhận được cổ phần trong công ty mới này sẽ được gọi là “người sáng lập”. Theo nghiên cứu của IP Pragmatics, không phải tất cả các nhà phát minh ra một công nghệ cụ thể đều sẽ là người sáng lập của spin-off và cũng không phải tất cả những người sáng lập đều cần được vinh danh là nhà phát minh trên bằng sáng chế cấp cho công ty. Vai trò của người sáng lập trong spin-off sẽ khác nhau, nhưng sẽ gồm việc tham gia vào spin-off toàn thời gian hoặc bán thời gian, tư vấn cho công ty, thực hiện nghiên cứu hợp tác và/hoặc với tư cách là thành viên của Ban cố vấn khoa học...

Trường đại học sẽ được nhận cổ phần nhằm ghi nhận sự hỗ trợ của họ trong việc phát triển đề xuất kinh doanh, tìm kiếm quản lý, tài trợ và để cho phép công ty được mang danh là spin-off của họ. Ở Anh, các TTO thường tham gia rất nhiều vào quá trình phát triển spin-off, quá trình này có thể mất vài năm thai nghén và được hỗ trợ trong trường trước khi ra mắt chính thức. Để có một spin-off thành công, sự hỗ trợ của học giả sáng lập rất quan trọng và để thưởng cho sự tận tụy của họ, thì những người sáng lập cũng sẽ nhận được cổ phần trong spin-off mới.

Nếu một spin-off thành công, cả trường đại học và những người sáng lập đều có thể được nhận phần thưởng tài chính. Việc này có thể thông qua tiền bản quyền và các khoản thanh toán quan trọng từ công ty và/hoặc từ tiền bán cổ phần của công ty. Khoản lợi nhuận mà trường đại học nhận được sẽ được sử dụng để hoàn trả cho các chi phí trước đây cho bảo vệ IP và các chi phí trực tiếp khác, để chia

sẽ với những người khác đã đóng góp vào nghiên cứu (ví dụ như những người đồng tài trợ), để hỗ trợ các cơ hội thương mại khác thông qua các kế hoạch tài trợ tinh tiến, và/hoặc để hỗ trợ các hoạt động nghiên cứu hoặc các cấp vốn của trường đại học.

Khi spin-off được thành lập, sau đó phát triển và trưởng thành, nó thường sẽ huy động vốn đầu tư bên ngoài và những nhà đầu tư mới này cũng sẽ có cổ phần trong công ty, do đó làm giảm cổ phần tương đối của cả trường đại học và những người sáng lập. Hiện tượng này còn được gọi là pha loãng cổ phần.

Đối với cả trường đại học và những người sáng lập, họ càng đóng góp nhiều cho spin-off, thì họ càng có thể được nhận số cổ phần nhiều hơn. Khoản đóng góp này có thể dưới hình thức là IP, thời gian, nỗ lực hoặc hỗ trợ hiện vật, liên quan đến cơ sở nghiên cứu cơ bản của trường đại học và lịch sử đầu vào để giúp spin-off sẵn sàng cho quá trình ra mắt, cũng như sự tham gia vào thành công liên tục của spin-off trong tương lai. Tại thời điểm hình thành spin-off, những công ty này thường ở giai đoạn rất sớm, đầy rủi ro và có thể khó đưa ra một mức giá trị thương mại hợp lý.

Một số cân nhắc sau có thể ảnh hưởng đến giá trị của spin-off và tỷ lệ phân bổ cho trường đại học và cho những người sáng lập:

- Khi nào thì nhận được tỷ lệ cổ phần? trước hay sau khoản đầu tư đáng kể đầu tiên rót vào công ty?

- Tỷ lệ cổ phần sẽ bị pha loãng bởi các khoản đầu tư sau này không, hay nó sẽ được cố định cho đến khi huy động được một lượng kinh phí nhất định?

- Cổ phần sẽ được đổi lại bằng cái gì? Sẽ có một giấy phép riêng cho IP?

- Người sáng lập có thể hưởng lợi như thế nào từ thành công spin-off?

- Mức độ phát triển của công nghệ và IP hỗ trợ cho nó như thế nào? Cơ hội đã sẵn sàng cho thị trường; cần phát triển thêm bao nhiêu để tung ra một sản phẩm thương mại hoặc dịch vụ?

- Trường đại học có giúp phát triển kế hoạch kinh

Hộp 1: Mức 50% trên thực có nghĩa là gì?

Mặc dù các trường đại học thường không áp dụng chung một cách, nhưng mức phân chia cổ phần giữa trường đại học và spin-off được áp dụng phổ biến nhất là chia đều giữa trường đại học và những người sáng lập. Tuy nhiên, mức phân chia phổ biến rõ ràng này ẩn chứa vô số cách tiếp cận khác nhau.

Trường hợp thứ nhất, trường đại học nhận 50% cổ phần trước khi đầu tư và còn cấp giấy phép thương mại theo giá thị trường cho IP được sử dụng cho spin-off. Do đó, trường đại học có thể sẽ nhận được lợi nhuận tiêu chuẩn qua các sự kiện quan trọng và tiền bản quyền, cũng như khoản tiền được trả một lần khi thoái vốn.

Trường hợp thứ hai, mức 50% được đưa ra với vai trò là điểm khởi đầu cho các cuộc đàm phán. Đây lại là khoản trước khi đầu tư, nhưng trong trường hợp này, việc cấp giấy phép IP trên cơ sở miễn phí bản quyền, vì vậy lợi nhuận duy nhất mà trường đại học nhận được sẽ thông qua việc bán cổ phần của mình.

Cuối cùng, mức 50% với vai trò là cổ phần tiềm năng trước khi đầu tư, giả định rằng dự án spin-off đã nhận được tài trợ nội bộ đáng kể cho giai đoạn chứng minh khái niệm và hỗ trợ mạnh cho giai đoạn phát triển kế hoạch kinh doanh và gọi vốn. Nếu spin-off chỉ nhận được một trong những hỗ trợ này, thì cổ phần trường nhận được sẽ là 30%, và nếu spin-off không nhận được khoản nào, thì cổ phần trường nhận sẽ là 15%.

doanh, tìm kiếm ban quản lý và/hoặc huy động vốn cho spin-off?

- Spin-off có được lợi từ tên tuổi và danh tiếng của trường đại học không?
- Giá trị của cơ hội kinh doanh trên thị trường là gì? Cơ hội kinh doanh này được kỳ vọng sẽ tạo ra mức thu nhập và lợi nhuận nào, trong khoảng thời gian nào?

Sự tác động lẫn nhau của các yếu tố này có thể gây khó khăn cho việc sử dụng một cách phân bổ cổ phần sở hữu mang tính công thức, vì mỗi một trường hợp sẽ mang tính đặc thù duy nhất.

Một số cách phân chia cổ phần tiêu biểu

Theo điều tra của IP Pragmatics ở một số trường đại học nước Anh, các nhà nghiên cứu đã rút ra một số cách thức phân chia cổ phần tiêu biểu trong trường đại học. Theo nhóm nghiên cứu, phần lớn các trường đại học đều có một chính sách IP riêng nhằm

giải quyết quyền sở hữu tài sản trí tuệ được tạo ra trong trường đại học, nó sẽ được quản lý như thế nào, trách nhiệm và kỳ vọng đối với việc khai thác và thương mại hóa IP này, và cách thức chia sẻ doanh thu nhận được. Ở một số trường, các quy tắc liên quan đến việc xử lý quyền sở hữu trí tuệ nằm trong một loạt các quy định, quy chế hoặc quy tắc thực hành. Trong những trường hợp này, một học giả có thể sẽ gặp khó khăn trong việc xác định và hiểu rõ những hướng dẫn này.

Mặc dù các trường đều có một số dạng chính sách sở hữu trí tuệ (SHTT) công khai, nhưng không phải tất cả đều đề cập rõ ràng đến phương pháp sẽ được áp dụng cho spin-off. Một số trường có chính sách hoặc không giải thích về quy trình spin-off, hoặc chỉ giải quyết vấn đề này ở cấp độ cao, một số trường có hướng dẫn công khai liên quan trực tiếp đến spin-off. Ở các trường đại học khác, hướng dẫn

chi tiết hơn có thể chỉ có trong nội bộ.

Chính sách IP ở các trường đại học đều có tuyên bố cụ thể hoặc hướng dẫn rằng trường đại học sẽ được quyền nhận cổ phần ở bất kỳ spin-off nào hình thành dựa trên IP có nguồn gốc từ trường. Điều này phù hợp với trách nhiệm của trường trong việc xác định, quản lý và khai thác IP được tạo ra bởi nhân viên của họ. Ở một số trường, mức kỳ vọng về tỷ lệ cổ phiếu được phân bổ cho trường sẽ được công khai. Tỷ lệ này có thể được đưa ra dưới dạng một khoảng biến thiên; hoặc dưới dạng mức tối đa, tối thiểu; hoặc điểm mốc để đàm phán. Chỉ có một chính sách quy định cụ thể rằng tỷ lệ sở hữu cổ phần là không thể thương lượng. Tùy thuộc vào hoàn cảnh của spin-off, mức cổ phần danh nghĩa được phân bổ cho trường đại học có thể từ 5% đến 66,7% hoặc cao hơn. Mức phân chia cổ phần được áp dụng phổ biến nhất là chia đều (50%) giữa trường đại học và những người sáng lập. Tuy nhiên, mức áp dụng này không có nghĩa là áp dụng chung cho mọi trường hợp.

Mức linh hoạt của đàm phán phân chia cổ phần

Không thể đàm phán

Cách tiếp cận cứng rắn sẽ đẩy nhanh quá trình “xuất xưởng” spin-off bằng cách loại bỏ một bên đàm phán và giảm gánh nặng đàm phán cho các TTO nhỏ hoặc ít kinh nghiệm. Tuy nhiên, nó gây ra nguy cơ đối đầu với những người sáng lập khi họ cảm thấy mức chuẩn của trường đại học đưa ra không phản ánh giá trị tương đối của IP và những hỗ trợ mà trường đại học cấp cho họ. Điều này có thể làm nản chí một số nhà sáng lập, khiến họ không triển khai các đề xuất thành lập spin-off nữa, vì cho dù họ nỗ lực thành lập spin-off như thế nào đi nữa thì vốn cổ phần của họ vẫn sẽ luôn bị giới hạn.

Đưa ra các con số định hướng với mức linh hoạt

Cách tiếp cận phổ biến nhất được nhiều trường đại học sử dụng là đưa ra một mốc khởi đầu để thương lượng, hoặc một loạt các số liệu với những

hướng dẫn về các yếu tố có thể được tính đến khi quyết định mức phân chia cổ phần hợp lý. Việc này tạo ra sự cân bằng giữa việc đặt ra các kỳ vọng và cho thấy thái độ cởi mở sẵn sàng đáp ứng với từng trường hợp cụ thể của trường đại học. Trong trường hợp này, quan trọng là cách tiếp cận nhất quán được áp dụng cho các spin-off tương tự. Ví dụ: hai spin-off khác nhau đều đang phát triển một công nghệ phát hiện ma túy, được trường đại học dành thời gian và nguồn lực đáng kể để phát triển đề xuất kinh doanh, thì mỗi spin-off nên có cổ phần của trường đại học tương đương nhau. Tuy nhiên, một spin-off khác dựa trên bí quyết của người sáng lập và không yêu cầu nhiều hỗ trợ, có thể có mức cổ phần của trường đại học thấp hơn.



Thay đổi theo mức đầu vào của trường

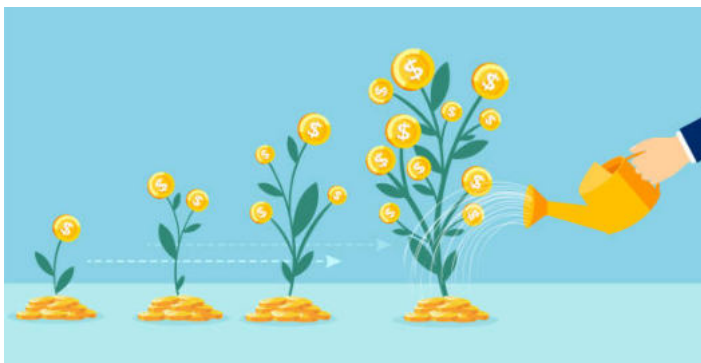
Một số trường đại học khai thác sâu hơn hướng tiếp cận linh hoạt này bằng cách đưa ra những hướng dẫn chính thống hơn cho việc các loại hỗ trợ khác nhau được chuyển thành những khoản vốn cổ phần sẽ khác nhau trong từng trường hợp cụ thể như thế nào. Đôi khi, số lượng các biến số và kịch bản khác nhau, phức tạp đến mức nó khiến người sáng lập rất khó nắm bắt được điều gì sẽ xảy ra trong trường hợp cụ thể của họ. Tuy nhiên, một số ít trường đưa ra một hệ thống tam cấp rõ ràng, tùy thuộc vào việc liệu spin-off đã nhận được tài trợ giai đoạn chứng minh khái niệm nội bộ, hay hỗ trợ cho

giai đoạn lập kế hoạch kinh doanh và triển khai dự án spin-off hay chưa, không được nhận một khoản hoặc tất cả? Cách tiếp cận này có thể hữu ích trong việc tạo ra các kỳ vọng cho những người sáng lập và cho phép họ đưa ra các quyết định lựa chọn sáng suốt cũng như các kỳ vọng từ cuộc đàm phán.

Dựa trên đàm phán hoàn toàn

Hướng đi này có tính linh hoạt nhất, nhưng cũng dễ mang lại thất vọng lớn nhất cho những người sáng lập vì kỳ vọng khác xa thực tế. Hướng tiếp cận này có thể thích hợp với những trường đại học không đảm đương được với số lượng đề xuất thành lập các spin-off quá nhiều, vì nó cho phép họ linh hoạt xử lý mỗi spin-off dựa trên những giá trị của riêng nó. Hướng này cũng khá phổ biến giữa các TTO có nhiều kinh nghiệm, vì họ rất dễ gặp rất nhiều bối cảnh khác biệt rất cao của các spin-off.

Ảnh hưởng của các quỹ đầu tư



Một số trường đại học có mối quan hệ với một hoặc nhiều quỹ đầu tư mang tính chuyên biệt có thể cấp tài trợ hạt giống cho các spin-off của họ. Ví dụ, trong điều tra của IP Pragmatics, 16 trường đại học là thành viên của IP Group. Đây là một công ty đầu tư được yết giá, có mối quan hệ lâu dài với nhiều trường đại học của Vương quốc Anh từ giữa những năm 2000. IP Group đã phát triển trong những năm qua bằng cách sáp nhập hoặc mua lại các công ty đầu tư tập trung vào trường đại học khác, gồm Techtran, Fusion IP (trước đây là Biofusion), Parkwalk Advisors và Touchstone Innovation (trước

đây là Imperial Innovation). IP Group có thể cấp vốn tài chính, cũng như hỗ trợ bằng chiến lược công ty, quản lý tìm nguồn và gây quỹ trong tương lai.

Thông thường, các trường đại học làm việc với IP Group có một thỏa thuận được xác định trước về cách chia cổ phần ban đầu giữa trường đại học và IP Group và hai trong số các trường đại học trong nghiên cứu đã nêu rõ sự phân chia này trong tài liệu chính sách công khai của họ. Họ cũng thường có một công thức cố định để phân bổ bất kỳ cổ phần nào cho đầu tư hạt giống do IP Group cung cấp, với mức giá trị được định trước. Phương pháp này hiện nay ít phổ biến hơn và hầu hết các quỹ mới hơn liên kết với các trường đại học đều có mối quan hệ không chính thống dựa trên các mối quan hệ hợp tác chặt chẽ, chứ không phải là quyền ưu tiên đầu tư vào bất kỳ spin-off mới nào. Việc phân bổ cổ phần cho kiểu đầu tư hạt giống này nhiều khả năng được thương lượng hoàn toàn, dựa trên bối cảnh của các spin-off.

Có nhiều ý kiến cho rằng cung cấp quá nhiều thông tin công khai về cổ phần được các trường đại học giữ lại sẽ ảnh hưởng đến thỏa thuận mà trường có thể đạt được với một nhà đầu tư mới, qua việc cung cấp cho họ quá nhiều thông tin về những gì họ có thể nắm giữ trong spin-off. Ở hầu hết các trường hợp đều tránh được điều này vì các trường đại học chỉ cung cấp thông tin công khai về việc phân chia tương đối giữa trường đại học và người sáng lập. Họ thường không giải quyết vấn đề về việc trao bao nhiêu cổ phần của spin-off cho một nhà đầu tư quỹ, mới. Đây là một cách tiếp cận hợp lý, bởi vì giá trị của mỗi một spin-off tại thời điểm nhận khoản đầu tư đầu tiên sẽ khác nhau đáng kể, tùy thuộc vào giai đoạn phát triển loại sở hữu trí tuệ mà họ nắm giữ, đội ngũ quản lý và loại hình cơ hội thị trường mà họ đang giải quyết. Do đó đưa ra một giá trị xác định trước thường không thích hợp để áp dụng cho tất cả các spin-off./.

Phuong Anh (Tổng hợp)