

Xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo quốc gia với mục tiêu thúc đẩy tính đổi mới sáng tạo, (ĐMST) tính mở và tính liên kết sẽ mang lại nhiều lợi ích, đồng thời tạo động lực phát triển nền kinh tế. Để làm được điều này, không chỉ cần phát huy nội lực trong nước mà còn cần tìm hiểu, học tập kinh nghiệm từ thành công của các nước khác. Bài viết tổng hợp kinh nghiệm xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST tại một số quốc gia trên thế giới.

Kinh nghiệm xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp **CỦA MỘT SỐ QUỐC GIA TRÊN THẾ GIỚI**

■ Lê Dũng (*Tổng hợp*)

Hệ sinh thái khởi nghiệp New York (Hoa Kỳ)

Trong vòng một thập kỷ qua, New York (NYC) ngày càng nổi tiếng là “thành phố công nghệ”. Người ta ước tính rằng, hệ sinh thái công nghệ NYC gồm tới 291.000 việc làm công nghệ và nó tạo ra tổng cộng 541.000 việc làm, chiếm 12,6% tổng số nơi làm việc trong thành phố. Số lượng các công ty khởi nghiệp tập trung vào công nghệ hay nói cách khác là liên quan đến công nghệ cũng tăng nhanh chóng và các công ty này cũng chiếm tỷ lệ đáng kể trong tổng số các công ty khởi nghiệp trong hệ sinh thái.

Điều đáng chú ý nữa là nguồn vốn đầu tư mạo hiểm (VC) liên quan đến công nghệ ở New York đang tăng lên trong thời điểm mà mọi lĩnh vực công nghệ hàng đầu khác ở Mỹ đã đối mặt với sự sụt giảm. Mặc dù Thung lũng Silicon vẫn là trung tâm công nghệ hàng đầu ở Mỹ, nhưng New York cũng đang trở nên quan trọng trong lĩnh vực công nghệ. Điều này có tác động đáng kể đến toàn bộ hệ sinh thái khởi nghiệp của thành phố.

Liên quan với thứ hạng xuất sắc của thành phố, New York có rất nhiều điểm mạnh và chỉ có một ít điểm yếu, đó là khả năng và sự sẵn sàng tổ chức. New York được xếp hạng là một trong những hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu thế giới theo một số

nguyên cứu và xếp hạng khác nhau (ví dụ: Thành phố New York xếp thứ 2, chỉ sau Thung lũng Silicon, vì có hệ sinh thái công nghệ tốt nhất trên thế giới, hạng nhất trong bảng xếp hạng Citie (Sáng kiến Thành phố về công nghệ, ĐMST và khởi nghiệp). Với lĩnh vực công nghệ trị giá 147 tỷ USD, thành phố New York được xếp hạng là hệ sinh thái khởi nghiệp số 2 toàn cầu, theo Báo cáo Hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu năm 2020 (GSER) của Startup Genome phát triển hơn nữa thành hệ sinh thái khởi nghiệp sôi động của thành phố. Là một trong những trung tâm tài chính của thế giới, không có gì ngạc nhiên khi một trong những điểm mạnh rõ nhất của New York là khả năng tiếp cận vốn. Thành phố có cơ sở hạ tầng vững chắc cho hoạt động kinh doanh và khả năng tiếp cận thị trường tuyệt vời khi xét đến GDP của hệ sinh thái địa phương và dễ dàng tiếp cận khách hàng trên thị trường quốc tế.

Những điểm mạnh khác của hệ sinh thái NYC bao gồm mức độ kinh nghiệm khởi nghiệp cao của thành phố, có nghĩa là có rất nhiều cố vấn, nhà sáng lập khởi nghiệp kỳ cựu với kinh nghiệm khởi nghiệp trước đó, hiệu



Digital.NYC - Trung tâm trực tuyến chính thức của hệ sinh thái khởi nghiệp và công nghệ New York

quả hoạt động trong việc cấp vốn và sự thoát xác của các công ty khởi nghiệp.

Ngoài ra, khi nói đến chất lượng, chi phí và sự sẵn có tài năng kỹ thuật, New York được xếp hạng là một trong 10 thành phố hàng đầu trên thế giới. Thiếu sót duy nhất của thành phố được đề cập trong báo cáo của CITIE là môi trường pháp lý không phải lúc nào cũng ủng hộ các mô hình kinh doanh mới và sáng tạo, chẳng hạn như Airbnb hoặc Uber.

Mặc dù tính năng động của hệ sinh thái khởi nghiệp New York dựa vào những hành động của các yếu tố bên trong lĩnh vực tư nhân và cộng đồng khởi nghiệp (các công ty khởi nghiệp, các nhà đầu tư thiên thần, các mô hình tăng tốc, các cuộc gặp gỡ...), các chính sách và hành động của lĩnh vực công cũng đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ hệ sinh thái. Bên cạnh các chính sách hỗ trợ hệ sinh thái gián tiếp liên quan đến cơ sở hạ tầng, đào tạo, các trường đại học và sức hấp dẫn của thành phố, cũng đã có một số hoạt động chính sách - cả ở cấp tiểu bang và thành phố - nhằm trực tiếp hỗ trợ các công ty khởi nghiệp và hệ sinh thái khởi nghiệp. Ở cấp thành phố, một tài liệu quan trọng đó là Lộ trình Kỹ thuật số NYC, “vạch ra con đường xây dựng nên những thành công của thành phố New York và thiết lập nó như một thành phố kỹ thuật số được xếp hạng hàng đầu thế giới, dựa trên các chỉ số về truy cập Internet, chính quyền mở, sự tham

gia của người dân và tăng trưởng ngành kỹ thuật số”. Lộ trình bao gồm những hành động thu hút nhân tài kỹ thuật, đơn giản hóa quy trình mua sắm của nhà cung cấp của thành phố đối với các công ty khởi nghiệp, cải thiện kết nối băng thông rộng và khởi chạy để cung cấp cho các công ty khởi nghiệp quyền truy cập vào dữ liệu của thành phố. Bên cạnh việc giới thiệu các hành động cụ thể, lộ trình roadmap đóng vai trò quan trọng trong việc nêu bật những ưu tiên chiến lược chính về các công nghệ kỹ thuật số và các công ty khởi nghiệp, từ đó đưa ra hỗ trợ chính trị cấp cao và nhiệm vụ cho phát triển hệ sinh thái. Ngoài ra, bang New York đã đưa ra một số chính sách và sáng kiến nhằm hỗ trợ phát triển các hệ sinh thái khởi nghiệp trong toàn bang.

Hệ sinh thái khởi nghiệp Hà Lan

Amsterdam (thủ đô của Hà Lan) có một hệ sinh thái khởi nghiệp sôi động và phát triển ổn định, vốn đã là một trong những hệ sinh thái lớn nhất ở châu Âu. Giá trị của hệ sinh thái khởi nghiệp Amsterdam được ước tính từ 8-10 tỷ USD và thành phố được xếp hạng 13 trong bảng xếp hạng hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu năm 2020.

KHOẢNG NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

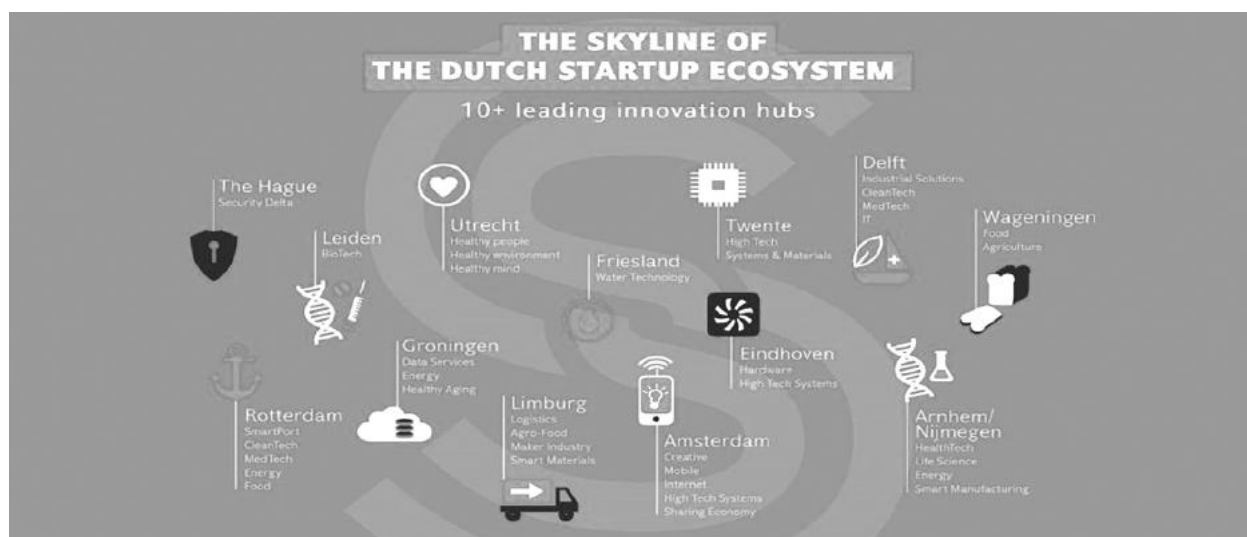
Điểm mạnh cốt lõi của Amsterdam là vị trí địa lý thuộc trung tâm, môi trường quốc tế, hệ thống giáo dục đẳng cấp tạo ra lực lượng lao động có kiến thức và đủ khả năng hoạt động như một cơ sở thử nghiệm cho các sản phẩm, dịch vụ mới. Mặt khác, những thách thức lớn nhất của hệ sinh thái này là thiếu vốn đầu tư mạo hiểm, hệ sinh thái khởi nghiệp bị phân tán, và một thực tế là các công ty khởi nghiệp đang phát triển thường di chuyển từ Amsterdam đến Berlin, London hoặc Dublin. Cho đến nay, cũng chỉ có một số lượng giới hạn các doanh nghiệp nổi tiếp ở Hà Lan, có nghĩa là cũng có khá ít kiến thức tích lũy về doanh nghiệp trong hệ sinh thái.

Điều đặc biệt đáng chú ý trong trường hợp của Hà Lan là hệ sinh thái khởi nghiệp của quốc gia này không chỉ giới hạn ở thủ đô Amsterdam, mà hệ sinh thái quốc gia bao gồm 13 thành phố/khu vực của Hà Lan. Các trung tâm này được liên kết với nhau, với mỗi vùng tập trung vào một lĩnh vực trọng tâm đặc biệt (ví dụ: chăm sóc sức khỏe, lương thực và nông nghiệp, an ninh mạng...). Bên cạnh 13 trung tâm khởi nghiệp, Hà Lan còn có một số lượng lớn các công ty khởi nghiệp và các bên liên quan khác, chẳng hạn như các chương trình tăng tốc, các nhà đầu tư và không gian làm việc chung. Hệ sinh thái khởi nghiệp Hà

Lan gồm hơn 3.000 công ty khởi nghiệp, 300 nhà đầu tư, 40-50 cơ sở tăng tốc/vườn ươm và 10 tổ chức lĩnh vực công (gồm cả các trường đại học). Ngoài sự tham gia hàng ngày của các tổ chức công trong hệ sinh thái khởi nghiệp, lĩnh vực công Hà Lan cũng đã triển khai hai chương trình khởi nghiệp lớn là StartupDelta (chương trình quốc gia) và StartupAmsterdam (sáng kiến địa phương). Hai sáng kiến khởi nghiệp này được giới thiệu chi tiết hơn sau đây.

Nền tảng cho chính sách khởi nghiệp hiện nay ở Hà Lan được đặt ra năm 2010 với sự ra đời của cách tiếp cận chính sách mới: chính sách ĐMST theo nhu cầu và cách tiếp cận lĩnh vực hàng đầu. Chính sách lĩnh vực hàng đầu bắt đầu với mục đích tăng cường hợp tác giữa các ngành công nghiệp lớn, các cơ quan nghiên cứu và chính phủ. Tuy nhiên, người ta sớm phát hiện ra rằng hệ sinh thái tổng thể vẫn còn thiếu một thứ, đó là: các công ty khởi nghiệp và các nhà tài trợ, chẳng hạn như các nhà đầu tư mạo hiểm.

Chính phủ Hà Lan bắt đầu thúc đẩy tinh thần kinh doanh đầy tham vọng, đã phát triển một chương trình nghị sự cho các doanh nghiệp khởi nghiệp và doanh nghiệp đang phát triển. Đó là chương trình Startup Delta, được khởi xướng với mục tiêu đưa Hà Lan vào top 3 hệ sinh thái khởi nghiệp hấp dẫn nhất trong số các thành phố châu Âu trong bảng xếp hạng Hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu. Chương trình hướng tới mục tiêu này bằng cách phát triển hơn nữa hệ sinh thái hiện có và liên kết tất cả 13 trung tâm khởi



Skyline của hệ sinh thái Khởi nghiệp Hà Lan

ng nghiệp của Hà Lan thành một hệ sinh thái khởi nghiệp lớn, thay vì chỉ ở một vài thành phố lớn. Chiến lược của chương trình Startup Delta dựa trên ba mục tiêu chính: 1) kết hợp 13 trung tâm riêng lẻ thành một hệ sinh thái khởi nghiệp được kết nối; 2) phát triển hệ thống hiện tại thành một hệ thống hỗ trợ các công ty khởi nghiệp và các doanh nghiệp khác theo cách tốt nhất có thể; 3) tạo ra tác động và làm cho Hệ sinh thái khởi nghiệp Hà Lan có thể tự túc. Các biện pháp cụ thể được chia thành ba loại: vốn, tài năng và mạng lưới. Yếu tố chính trong cả ba biện pháp này là cổng thông tin điện tử Startupdelta.org, hoạt động như cửa hàng một cửa nhằm cung cấp thông tin về hệ sinh thái khởi nghiệp và các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp ở Hà Lan. Chính phủ muốn loại bỏ những rào cản, liên quan đến ví dụ: tiếp cận vốn, thuế, luật pháp và các quy định, đồng thời tạo cơ hội cho các doanh nghiệp tham vọng tất cả các điều kiện có thể để phát triển. Các doanh nghiệp và công ty khởi nghiệp hiện nay được coi là động lực thúc đẩy nền kinh tế Hà Lan.

Bên cạnh đó, một chương trình hành động theo hình thức hợp tác công tư, trong đó các đối tác tích cực nhất là cộng đồng khởi nghiệp và thành phố Amsterdam cũng được tổ chức với tên gọi Startup Amsterdam. Chương trình tập trung đặc biệt vào việc hỗ trợ sự phát triển của các công ty khởi nghiệp và các vườn ươm, thu hút các cá nhân tài năng và lực lượng lao động trí thức vào hệ sinh thái khởi nghiệp Amsterdam, thúc đẩy quốc tế hóa, nâng cao chất lượng các sự kiện khởi nghiệp, phát triển vai trò của Amsterdam như một cầu nối với các thị trường châu Âu và tạo ra kết nối trung tâm với trung tâm với các hệ sinh thái khởi nghiệp quốc tế quan trọng khác.

Startup Amsterdam hợp tác chặt chẽ với Startup Delta và cả hai chương trình đều có vai trò riêng, được xác định rõ ràng. Startup Delta tập trung vào việc thúc đẩy sự hợp tác giữa các trung tâm khởi nghiệp khác nhau của đất nước và cố gắng thay đổi môi trường, thái độ của cộng đồng đối với các công ty khởi nghiệp theo hướng tích cực. Trong khi đó, Startup Amsterdam nhấn mạnh các hành động hữu hình hơn, chẳng hạn như tổ chức các sự kiện khởi nghiệp khác nhau, kết nối các công ty khởi nghiệp với các nhà đầu tư và thu hút các cá nhân tài năng đến làm việc cho các công ty khởi nghiệp ở Amsterdam.

Hệ sinh thái khởi nghiệp Na Uy

Có khá nhiều lý do khiến Na Uy đặc biệt thích hợp để trở thành một điểm nóng khởi nghiệp mới. Ví dụ như: Sự tham gia của phụ nữ vào lực lượng lao động ở Na Uy đặc biệt cao, điều này cũng được phản ánh qua số lượng phụ nữ trong các nhóm khởi nghiệp; Các trường đại học và doanh nghiệp ở Na Uy xuất sắc trong việc phát triển các kỹ sư cho ngành dầu khí, vận tải biển. Kinh nghiệm này có thể được sử dụng trong thế giới công nghệ và khởi nghiệp, đồng thời đưa Na Uy hướng tới một tương lai tươi sáng. Việc thúc đẩy một nền kinh tế xanh hơn của Na Uy lớn hơn hầu hết mọi nơi.

Ở Na Uy, bạn có thể có tất cả sự hỗ trợ của Chính phủ và khả năng tiếp cận vốn tại chỗ, đối với nhiều doanh nghiệp, đó là văn hóa và năng lượng làm việc. Đây là yếu tố quan trọng đối với sự thành công của một trung tâm khởi nghiệp. Văn hóa lao động của Na Uy được coi là cực kỳ thoải mái. Trong đó, theo luật lao động nghiêm ngặt của Na Uy, hầu hết các văn phòng ở thủ đô Oslo nghỉ làm sau 16:00.

Rất nhiều sự thay đổi đã được kích hoạt bởi một số tổ chức, tạo điều kiện cho hoạt động khởi nghiệp tương đối mới này của mỗi tổ chức theo cách riêng của họ. Mesh là không gian nổi tiếng nhất: một không gian làm việc chung kích thích sự cộng tác. Họ hiện đang điều hành một số không gian văn phòng chung ở Oslo và Trondheim. Ngoài ra, còn có một số chương trình đầu tư khởi nghiệp giống như vườn ươm như StartupNorway và StartupLab.

Na Uy có một truyền thống lâu đời về sự hợp tác công - tư về các sáng kiến kinh doanh. Chính phủ có cổ phần trong một số doanh nghiệp tư nhân lớn nhất như tập đoàn dầu khí Equinor (+/- 70% cổ phần), ngân hàng lớn nhất DNB (+/- 34%) và

KHOI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

công ty viễn thông lớn nhất Telenor (+/- 54 %). Chính phủ không chỉ nắm giữ cổ phần trong các tập đoàn lớn mà còn đầu tư vào các doanh nghiệp nhỏ và các công ty khởi nghiệp trên khắp đất nước thông qua các quỹ và tổ chức khác biệt. Tổ chức mà mọi người dân Na Uy sẽ nghĩ về việc kích thích đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp là Innovasjon Norge. Tổ chức này giúp các công ty khởi nghiệp và các tổ chức đã thành lập giải quyết các vấn đề thực tế và quan trọng hơn là cấp vốn thông qua đầu tư, cho vay, tài trợ.

Na Uy có một số lượng lớn đáng kể các công ty khởi nghiệp phần cứng. reMarkable có trụ sở tại Oslo đang tạo ra một cuốn sổ tay kỹ thuật số độc nhất vô nhị mà bạn thực sự cảm thấy như đang viết trên giấy. Một nhà sản xuất phần cứng cao cấp khác là Huddly có trụ sở tại Oslo và cung cấp camera hội nghị truyền hình hỗ trợ AI. Một trong những công cụ của họ là camera hiển thị hình ảnh bằng trắng trong thời gian thực. Nó loại bỏ độ bóng và bóng, tăng màu sắc đánh dấu và ẩn người khởi hình ảnh. Bằng cách này, mọi người tham gia có thể theo dõi những gì có trên bảng từ mọi nơi trên thế giới.

Một trong những sự kiện khởi nghiệp thú vị nhất ở châu Âu là Startup Extreme. Được tổ chức bởi Startup Na Uy, nó kết hợp các môn thể thao mạo hiểm với các sự kiện kết nối, gặp gỡ nhà đầu tư và hơn thế nữa. Một nơi khác không thể bỏ qua là Tuần lễ DMST Oslo. Được tổ chức giống như một lễ hội với các sự kiện rải rác khắp

Oslo. Phần lớn nhân mạnh thường là công nghệ năng lượng xanh, khí hậu và sức khỏe. Nhiều sự kiện chính, chẳng hạn như các bài thuyết trình về khởi nghiệp là miễn phí. Một số hội thảo và buổi nói chuyện cụ thể hơn được yêu cầu vé. Với số lượng ngày càng tăng các hoạt động khởi nghiệp, đã có sự gia tăng các phương tiện truyền thông, bài báo, video và podcast về tinh thần kinh doanh ở Bắc Âu.

Hệ sinh thái khởi nghiệp Singapore

Bức tranh khởi nghiệp ở Singapore trong năm 2021 có nhiều điểm sáng, với một chuỗi các “Kỳ lân” ấn tượng. Bắt chập những ảnh hưởng về kinh tế, nhiều công ty công nghệ, có thể kể đến: Patsnap, Carro, Nium và các công ty khác đã đạt được tốc độ tăng trưởng đáng kể, giành được những vị trí thống trị trong khu vực và thậm chí là trên toàn cầu, trong những lĩnh vực như thương mại điện tử, sở hữu trí tuệ, công nghệ tài chính, công nghệ sinh học và tài sản.

Singapore có thể không có một thị trường lớn cho phép các công ty khởi nghiệp nhanh chóng mở rộng quy mô trong một khu vực pháp lý duy nhất - yếu



Hệ sinh thái khởi nghiệp của Singapore bao gồm tất cả các thành phần cần thiết cho một hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển và sôi động

tổ quan trọng đã giúp cho các công ty công nghệ trở nên lớn mạnh ở Mỹ, Trung Quốc, Ấn Độ và khu vực. Tuy nhiên, ý thức về sự hạn chế quy mô cũng có thể thúc đẩy Singapore tích cực hơn trong việc đạt được những phẩm chất khác, vốn có ý nghĩa quan trọng đối với hệ sinh thái công nghệ ở nước này.

Một số yếu tố đã tạo ra nền tảng cho sự thịnh vượng của Singapore trong nhiều thập kỷ bao gồm dân số được giáo dục tốt, thành phố an toàn và sôi động, sự tôn trọng pháp trị và một nền kinh tế mở.

Singapore, với các ngôn ngữ chính thức là tiếng Anh, Quan thoại, Malayu (Mã lai) và Tamil, có được khả năng tiếp nhận những người lao động có tay nghề từ nhiều nền văn hóa trên khắp châu Á - Thái Bình Dương. Mặc dù chỉ là một đảo quốc với dân số 5,5 triệu người, Singapore tự hào khi có số công dân giàu nhất thế giới, với GDP bình quân đầu người đạt 71.310 USD/năm, cho thấy sức chi tiêu lớn của người dân. Và điều quan trọng nhất là vị trí địa lý cho phép nước này trở thành cửa ngõ của Đông Nam Á, khu vực có dân số gần 600 triệu người. Giống như Thung lũng Silicon (Mỹ), Singapore có những viện nghiên cứu tốt và ít hạn chế nhân viên sau khi nghỉ việc sử dụng kiến thức hoặc kỹ năng trong kinh doanh, điều mà các học giả cho rằng có thể là động cơ chính thúc đẩy sáng tạo.

Giống như Israel, Singapore rất nhỏ, với những nguồn lực tự nhiên hạn chế, đồng nghĩa với việc để tăng trưởng kinh tế đòi hỏi phương pháp tiếp cận vĩ mô và sáng tạo. Cả hai nước đều có chính sách nhập cư cởi mở với những nhân công lành nghề, và cả chế độ bắt buộc tòng quân với tất cả nam giới. Dan Senor và Saul Singer (tác giả của cuốn Quốc gia khởi nghiệp) cho rằng chế độ quân sự của Israel chính là nền tảng tạo ra sáng tạo cho quốc gia khởi nghiệp này.

Singapore được đánh giá là có môi trường kinh doanh thân thiện, thường xuyên được xếp là một trong số những thành phố dễ dàng nhất trên thế giới để bắt đầu công việc kinh doanh, dù có những quy định phải tuân theo, nhưng chúng được trình bày rõ ràng và dễ dàng thực thi.

Các quy định phù hợp

Để hỗ trợ cho việc tìm ra những cách thức cung cấp tài chính mới, Cơ quan tiền tệ Singapore (MAS, Ngân hàng Trung ương) đã đưa ra các quy định nhằm nuôi

dưỡng các dịch vụ công nghệ tài chính mới đi trước thời đại và đi trước các quốc gia khác.

Một ví dụ là bộ quy tắc về công nghệ tài chính cho phép MAS cấp giấy phép cho các công ty trẻ chứng minh được khả năng biến ý tưởng thành hành động, được vận hành một cách trơn tru và an toàn.

Một ví dụ khác về quy định tiến bộ là cho phép các công ty sử dụng nền tảng nhận dạng kỹ thuật số quốc gia MyInfo để giới thiệu người dùng mới và thực hiện kiểm tra nhận diện khách hàng của bạn. Điều này làm giảm chi phí và giúp các công ty khởi nghiệp mở rộng quy mô.

Các công ty mới có thể được thành lập tại Singapore dễ dàng chỉ sau vài giờ, nếu không nói là vài phút, các tài sản sở hữu trí tuệ được tôn trọng và bảo vệ, luật lệ của Singapore vô cùng minh bạch.

Hệ sinh thái quỹ đa dạng cung cấp vốn tiền mặt và vốn kinh nghiệm

Các quỹ đầu tư là ví dụ về một loại thực thể mới được các cơ quan có thẩm quyền Singapore triển khai trong những năm gần đây để thu hút vốn toàn cầu bằng việc đưa ra sự linh hoạt hơn trong cách thức cấu trúc quỹ. Singapore đã đưa ra các chính sách ưu đãi phù hợp để các quỹ này chuyển đến “đảo quốc sư tử”, tạo ra một trung tâm quỹ đầu tư mạo hiểm, cổ phần tư nhân và các văn phòng gia đình.

Một hệ sinh thái quỹ đa dạng có ý nghĩa sống còn, vì đây không chỉ là vốn tiền mặt mà các công ty khởi nghiệp công nghệ cần mà còn là vốn kinh nghiệm. Một quỹ đầu tư mạo hiểm có thể chuyên về các nền tảng thương mại điện tử, dành nhiều năm để phân tích không gian và phát triển trực giác tốt về việc ý tưởng thương mại điện tử nào có thể trở thành hiện thực và ý tưởng nào có thể không. Một quỹ đầu tư mạo hiểm khác lại có thể tập trung vào công nghệ bảo hiểm và một

quỹ khác nữa lại có thể chuyên tâm vào xe điện. Ngày nay, một cộng đồng gây quỹ khởi nghiệp công nghệ mạnh mẽ đang tồn tại ở Singapore và việc phát triển sâu rộng cộng đồng này cần thiết phải được tiếp tục.

Và sự đồng hành của Chính phủ

Vấn đề trước đây của Singapore là vài ba quỹ lớn có lợi nhuận ra đời cách đây vài chục năm thường chỉ đầu tư cho các doanh nghiệp đã trưởng thành, hoạt động được vài năm và nhận đầu tư lớn 1-5 triệu USD, còn các doanh nghiệp khởi nghiệp ở giai đoạn đầu chỉ cần vài chục đến vài trăm nghìn USD thì không mấy quan tâm.

Quỹ Nghiên cứu quốc gia Singapore (NRF) đã đưa ra hai chương trình khắc phục điều này: một là Quỹ đầu tư mạo hiểm giai đoạn đầu (Early Stage Ventures Fund-ESVF), theo đó, các quỹ tư nhân sẽ được Chính phủ đầu tư đối ứng 10 triệu đô la Singapore (SGD) theo tỷ lệ 1:1 (tức là, nếu nhận được 10 triệu SGD, họ sẽ phải gọi vốn thêm 10 triệu SGD nữa, nâng tổng giá trị của quỹ là 20 triệu SGD) và hai là Chương trình ươm tạo công nghệ (Technology Incubation Scheme-TIS) với lời “đề nghị” hấp dẫn hơn nữa, Chính phủ đầu tư nửa triệu SGD vào một quỹ đầu tư theo tỷ lệ đối ứng 6:1, với điều kiện quỹ phải tích cực cung cấp người cố vấn và hướng dẫn cho doanh nghiệp. ESVF và TIS đã góp phần tạo ra một chu kỳ hoạt động của các doanh nghiệp khởi nghiệp trong nhiều năm, với sự hỗ trợ của các sáng kiến khác của Cơ quan phát triển công nghệ viễn thông và SPRING Singapore. TIS, chương trình hỗ trợ cho 16 vườn ươm khởi nghiệp được chọn, có một ảnh hưởng nổi bật nhất và nhà đầu tư Leslie Loh của Red Dot Ventures (một trong 16 vườn ươm này) gọi đó là “nhân tố thay đổi cuộc chơi”. Người sáng lập ra nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp Eddie Chau miêu tả TIS là động cơ của hệ sinh thái khởi nghiệp.

TIS dựa trên một chương trình tương tự được thực hiện ở Israel vào những năm 1990 mà nhờ đó Israel đã trở thành một quốc gia khởi nghiệp. Trong số 145 doanh nghiệp khởi nghiệp được 16 vườn ươm của TIS đầu tư, khoảng 61 doanh nghiệp đã thu hút được vốn đối ứng, 34 đã bán được cổ phần và 29 (20%) dừng hoạt động, một kết quả không tồi cho một chương trình mới. Dù có thể sẽ có thêm các doanh nghiệp phá sản trong tương lai, con số 20% là rất thấp so với tỷ

lệ thất bại chung là 70%. Quan trọng hơn là TIS đã cung cấp một đòn bẩy đầu tư hào phóng do đó giảm rủi ro đầu tư và Chính phủ Singapore đã thành công trong việc thu hút một con số ấn tượng các nhà điều hành doanh nghiệp giàu kinh nghiệm và các nhà đầu tư tham gia vào TIS, trở thành một phần của cộng đồng khởi nghiệp.

Những cá nhân giàu có này đã đóng một vai trò quan trọng là những “nhà đầu tư thiên thần” và những người cố vấn trong các chương trình khởi nghiệp, đóng góp đáng kể vào sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp.

Mặc dù ưu tiên hình thức đầu tư đối ứng nhưng Chính phủ Singapore vẫn dành một khoản ngân sách để tài trợ cho các đơn vị hỗ trợ khởi nghiệp, chẳng hạn như SPRING (thuộc Bộ Thương mại Singapore) tài trợ 70% kinh phí hoạt động cho các vườn ươm với mục đích tăng không gian làm việc chung và Action Community for Entrepreneurship, một tổ chức phi lợi nhuận do Chính phủ tài trợ (trước đây là cơ quan nhà nước do Bộ trưởng Bộ Thương mại điều hành) kết nối và tổ chức sự kiện cộng đồng startup. Vai trò của các doanh nghiệp khởi nghiệp trong tương lai của Singapore ngày càng được thừa nhận, khi nước này chuyển từ một nền kinh tế phụ thuộc nhiều vào các công ty đa quốc gia tới một mô hình kinh tế khỏe khoắn hơn, với sự hiện diện của các doanh nghiệp vừa và nhỏ nhưng tăng trưởng nhanh.

Với những thế mạnh đó, Singapore có được vị thế độc nhất vô nhị ở châu Á để có thể mang đến sự thịnh vượng và phát triển cho các doanh nghiệp mới./.

Nguồn: Bản tin Khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo, Cục Thông tin Khoa học và Công nghệ Quốc gia, số 46,47,48/2021 và số 8/2022.