



BẢN TIN

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 3.2023



## TIN TỨC SỰ KIỆN

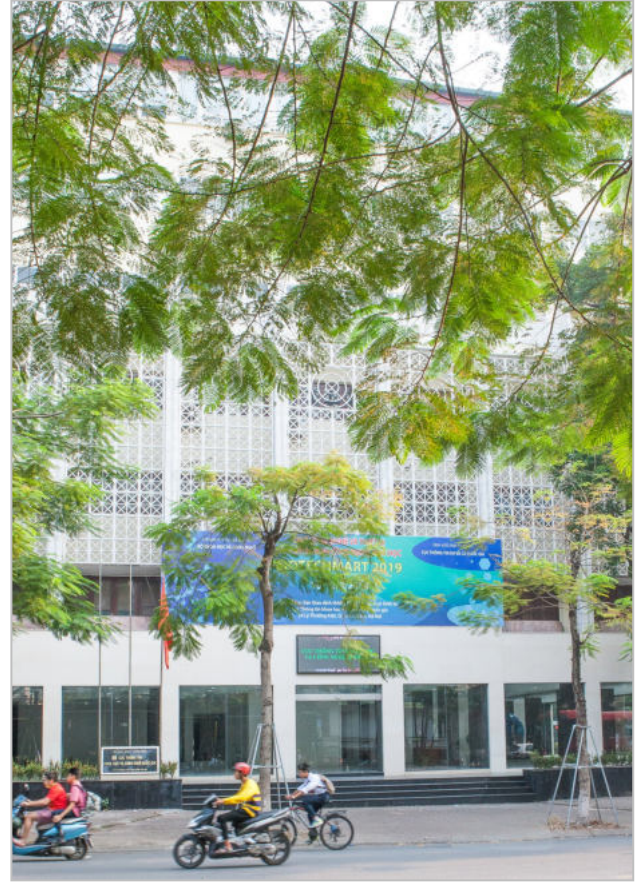
- 01 Việt Nam gia nhập "tam giác vàng khởi nghiệp" ở Đông Nam Á
- 02 Công ty khởi nghiệp công nghệ tài chính Việt gọi vốn thành công 4,6 triệu USD
- 03 Bắc Ninh top đầu về chuyển đổi số
- 04 Đổi mới sáng tạo, động lực tăng trưởng mới: "điểm sáng" trong khởi nghiệp

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Chàng trai miền Tây nặng lòng với trái mãng cầu
- 06 Hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ nông nghiệp và công nghệ xanh của Singapore

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Những điều người sáng lập cần biết trước khi thoái vốn



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

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718





## VIỆT NAM GIA NHẬP “TAM GIÁC VÀNG KHỞI NGHIỆP” Ở ĐÔNG NAM Á

*Vietnamplus.vn - Trong 9 tháng đầu năm 2022, chỉ tính riêng các công ty khởi nghiệp sáng tạo của Việt Nam đã thu hút khoảng 500 triệu USD vốn đầu tư, mức đầu tư của mỗi giao dịch cũng cao hơn năm trước.*

Báo Liên hợp buổi sáng ở Hong Kong (Trung Quốc) vừa đăng bài phân tích dựa vào các lợi thế như thị trường trong nước mạnh mẽ và nguồn nhân lực khoa học công nghệ dồi dào, các công ty khởi nghiệp tại Việt Nam đã phát triển nhanh trong những năm gần đây, cùng với Indonesia và Singapore trở thành trụ cột thứ 3 của “tam giác vàng khởi nghiệp” ở Đông Nam Á.

Bài viết dẫn phát biểu tại Diễn đàn đầu tư khởi nghiệp vào tháng 12/2022 của Bộ trưởng Kế hoạch và Đầu tư Việt Nam Nguyễn Chí Dũng cho biết những năm gần đây, ngày càng nhiều dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) hướng đến các công ty khởi nghiệp của Việt Nam.

Trong 9 tháng đầu năm 2022, chỉ tính riêng các công ty khởi nghiệp sáng tạo của Việt Nam đã thu hút khoảng 500 triệu USD vốn đầu tư, mức đầu tư của mỗi giao dịch cũng cao hơn năm trước. Trong 2 năm qua, các công ty khởi nghiệp đã thu hút gần 2 tỷ USD vốn đầu tư nước ngoài, cho thấy “các công ty khởi nghiệp của Việt Nam ngày càng có sức hấp dẫn đối với các nhà đầu tư quốc tế và khu vực.” Trong năm 2021, các công ty khởi nghiệp của Việt Nam đã huy động được 1,4 tỷ USD vốn đầu tư, cao hơn 56% so với mức 894 triệu USD của năm 2019.

Trung tâm đổi mới sáng tạo quốc gia Việt Nam ước tính năng lực thu hút vốn của các công ty khởi nghiệp Việt Nam sẽ duy trì xu hướng tăng trong năm



*Khu công nghiệp Becamex Bình Phước (Chơn Thành, Bình Phước).*

2023. Theo các phương tiện truyền thông, đã có 39 quỹ đầu tư cam kết đầu tư 1,5 tỷ USD vào Việt Nam trong giai đoạn 2023-2025, đưa tổng đầu tư của các công ty khởi nghiệp Việt Nam lên 5 tỷ USD trong giai đoạn này.

Theo Vinnie Lauria, nhà đồng sáng lập Golden Gate Ventures, trong 10 năm đầu của hệ sinh thái khởi nghiệp Đông Nam Á, Singapore và Indonesia là động lực tăng trưởng dẫn dắt khu vực. Đến năm 2022, Việt Nam đã trở thành trụ cột thứ 3 của “tam giác vàng khởi nghiệp”, mang đến sự kết hợp thành công giữa tài năng công nghệ hàng đầu, văn hóa khởi nghiệp vốn có của Việt Nam cũng như thị trường trong nước phát triển nhanh chóng. Ông Lưu Căn Bình, đối tác đầu tư của Quỹ Vertex Ventures SEA & India cũng đánh giá tích cực về triển vọng phát triển của Việt Nam trong những năm tới, cho rằng “hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam có sức mạnh bùng nổ rất lớn”.

Bên cạnh lợi thế nguồn dự trữ tài năng công nghệ dồi dào và ý thức khởi nghiệp của cá nhân mạnh mẽ thì những yếu tố như chính trị trong nước ổn định, có lực lượng lao động trẻ tuổi và trình độ học vấn cao, cơ sở hạ tầng đang trong quá trình phát

triển, kỹ năng số và năng lực đổi mới sáng tạo, cũng như sự hỗ trợ của Chính phủ Việt Nam... đều tạo ra môi trường sinh thái có lợi cho các công ty khởi nghiệp của Việt Nam.

Bài viết dẫn nhận định của Tiến sĩ Lê Hồng Hiệp, chuyên viên nghiên cứu cao cấp kiêm Giám đốc Dự án nghiên cứu Việt Nam của Viện Nghiên cứu Đông Nam Á (ISEAS-Yusof Ishak), trụ sở tại Singapore, đặc biệt đánh giá cao các công ty khởi nghiệp của Việt Nam liên quan lĩnh vực công nghệ tài chính (Fintech), thương mại điện tử và công nghệ giáo dục, cho rằng những công ty này sẽ thu hút đầu tư nước ngoài bền vững nhất.

Chính phủ Việt Nam đã nỗ lực hỗ trợ các công ty khởi nghiệp nhưng vẫn cần phải cải thiện hơn nữa môi trường đầu tư và khung pháp lý để hạ thấp rủi ro đối với các công ty khởi nghiệp, đồng thời khuyến khích các tài năng công nghệ thành lập công ty ở địa phương. Trong khi đó, ông Lưu Căn Bình cho rằng phải đợi đến khi hệ sinh thái công ty khởi nghiệp trong nước phát triển chín muồi hơn, đủ để mở rộng tầm nhìn ra thị trường khu vực thì Việt Nam mới có thể vượt qua Indonesia hoặc Singapore, trở thành thủ lĩnh của “tam giác vàng khởi nghiệp”./.



# CÔNG TY KHỞI NGHIỆP CÔNG NGHỆ TÀI CHÍNH VIỆT GỌI VỐN THÀNH CÔNG 4,6 TRIỆU USD

*Diendandoanhnghiep.vn - GIMO, startup công nghệ tài chính Việt cung cấp ứng lương linh hoạt cho các doanh nghiệp gọi vốn thành công 4,6 triệu USD trong vòng gọi vốn series A do được dẫn dắt bởi cty đầu tư mạo hiểm TNB Aura.*



Startup GIMO được sáng lập bởi Nguyễn Văn Ngọc và Nguyễn Anh Quân, nền tảng được xây dựng với mục đích ứng lương tức thì vào cuối năm 2019.

Chính thức ra mắt vào đầu năm 2021, ứng dụng GIMO dựa trên sự tích hợp với hệ thống tính lương của doanh nghiệp, giúp người lao động chủ động nhận trước phần lương kiếm được trong tháng. Theo đó, người dùng còn có thể theo dõi ngày công và thu nhập hàng ngày theo thời gian thực, đồng thời tham khảo những mẹo quản lý tài chính cá nhân hữu ích.

GIMO là 1 trong 4 startup Việt Nam nhận được gói tài trợ 200.000 USD từ SK Startup Fellowship 2021 cùng với: VAIS (Vietnam Artificial Intelligence Solutions) - chuyên phát triển các công cụ AI; Voiz FM - ứng dụng nghe Podcast và sách nói bản quyền tại Việt Nam và Umbalena - ứng dụng giáo dục qua sách truyện cho trẻ em Việt Nam từ 2-6 tuổi.

Nền tảng của GIMO cung cấp ứng dụng giúp doanh nghiệp có thể tính toán lương của người lao

động mọi thời điểm, từ đó cho phép nhân viên có thể lĩnh lương sớm trước ngày trả lương định kỳ. Số tiền tạm ứng được tính dựa vào dữ liệu chấm công thực tế của người lao động trong tháng. Ngoài ra, người lao động cũng có thể theo dõi ngày làm việc, thu nhập hàng ngày cũng như các mẹo tài chính cá nhân.

Theo hồ sơ gửi Cơ quan quản lý doanh nghiệp và kế toán của Singapore, TNB Aura đã rót tổng cộng khoảng 3 triệu USD vào startup Gimo. Đồng thời Gimo sẽ bổ sung đại diện của TNB Aura và Integra Partners vào ban giám đốc điều hành.

Ngoài ra, Integra Partners có trụ sở tại Singapore, đơn vị từng dẫn đầu vòng tài trợ vào năm ngoái của GIMO, cũng tham gia vào vòng series A cùng với ThinkZone Ventures và Resolution Ventures có trụ sở tại Việt Nam. Theo đó, GIMO sẽ bổ sung đại diện của TNB Aura và Integra Partners vào ban giám đốc công ty.

Nền tảng của Gimo được xem như một kì vọng lấp đầy khoảng trống thị trường bằng cách giải quyết nhu cầu tài chính tức thời của người lao động; đồng thời bảo đảm phúc lợi, giúp họ an tâm làm việc và gắn bó lâu dài với doanh nghiệp.

Đại diện GIMO cho biết đã lên kế hoạch sử dụng nguồn vốn huy động được cùng với nguồn vốn của startup nhằm thúc đẩy sự phát triển toàn diện ở Đông Nam Á, thuê các kỹ sư cao cấp và tích hợp các công nghệ tiên tiến như phân tích dữ liệu và trí tuệ nhân tạo./.

# BẮC NINH TOP ĐẦU VỀ CHUYÊN ĐỔI SỐ

*Diendandoanhngghiep.vn - Chuyển đổi số trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh đã đóng góp quan trọng vào việc cải cách hành chính, cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, tạo sự hài lòng của người dân, doanh nghiệp.*

Thực hiện Chương trình chuyển đổi số, Bắc Ninh sớm tiếp cận chủ trương của Chính phủ, chủ động ban hành Nghị quyết số 52 về “Chương trình chuyển đổi số tỉnh Bắc Ninh đến năm 2025, định hướng đến năm 2030” với ba trụ cột chính: Chính quyền số, Kinh tế số và Xã hội số.

### Chuyển đổi số trên 3 trụ cột

Theo Bí thư Tỉnh ủy Bắc Ninh Nguyễn Anh Tuấn, thời gian qua, Bắc Ninh đã xây dựng hệ thống hạ tầng công nghệ thông tin, triển khai chính quyền số, triển khai phần mềm phản ánh kiến nghị của người dân, doanh nghiệp...

Bí thư Tỉnh ủy Bắc Ninh cho rằng chuyển đổi số phải bắt đầu từ công dân số, do đó phải xây dựng lớp công dân số mới nhằm bảo đảm hiệu quả của chuyển đổi số bền vững lâu dài. Bí thư Tỉnh ủy cũng yêu cầu quá trình chuyển đổi số phải diễn ra toàn diện, đồng bộ từ cấp tỉnh, đến cấp xã; phải đo lường được quá trình chuyển đổi số quốc gia. Đồng thời, Bí thư Tỉnh ủy Bắc Ninh giao Sở Thông tin và Truyền thông (TT&TT) (cơ quan thường trực Ban Chỉ đạo) tham mưu Ban Chỉ đạo chuyển đổi số của tỉnh triển khai các nhiệm vụ trọng tâm, trọng điểm về chuyển đổi số theo từng tháng, quý, năm; theo dõi, đơn đốc việc triển khai chuyển đổi số tại các sở, ngành, địa phương; xây dựng chỉ số đánh giá xếp hạng quá trình chuyển đổi số các sở ngành, địa phương; rà soát, đánh giá thực trạng, hiệu quả tất cả các dự án công nghệ thông tin, bảo đảm khả năng tích hợp, chia sẻ, khai thác tối đa hiệu quả dữ liệu dùng chung.

Chủ tịch UBND tỉnh Bắc Ninh Nguyễn Hương Giang, cho biết chỉ số đánh giá chuyển đổi số Bắc

Ninh năm 2021 xếp thứ 4 toàn quốc, trong đó, chính quyền số xếp thứ 4, kinh tế số xếp thứ 6, xã hội số xếp thứ 6. Tỉnh Bắc Ninh đã bước đầu làm tốt về vấn đề nhận thức số, đã tham gia kênh truyền thông chuyển đổi số quốc gia trên zalo, xây dựng nguồn nhân lực số, an toàn thông tin mạng và phát triển chính quyền số....



*Bộ Thông tin và Truyền thông và lãnh đạo tỉnh Bắc Ninh thực hiện nghi thức Khai trương phần mềm phản ánh kiến nghị trên thiết bị di động ngày 06/9/2022.*

Bà Giang đưa ra giải pháp để Bắc Ninh xây dựng 3 trụ cột của chuyển đổi số là chính quyền số, kinh tế số và xã hội số; đồng thời, bà cũng đưa ra những khuyến nghị, cảnh báo trong thực hiện chuyển đổi số của tỉnh trong thời gian tới. Bà nhấn mạnh, lãnh đạo các sở, ban, ngành, địa phương phải có cái nhìn toàn diện và nhận thức được tầm quan trọng của công tác chuyển đổi số, góp phần đổi mới tư duy, nâng cao hiệu lực, hiệu quả quản lý nhà nước; tăng cường vai trò lãnh đạo, chỉ đạo, điều hành, tính năng động, tiên phong của lãnh đạo của các cấp từ huyện đến xã, thị trấn, các phòng, ban, ngành trong thực hiện chuyển đổi số, từ đó, triển khai hiệu quả công tác chuyển đổi số tại địa phương, đơn vị mình./



Năm 2022, hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo toàn cầu ghi nhận Việt Nam xếp thứ 54, tăng 5 bậc so với năm 2021.

## ĐỔI MỚI SÁNG TẠO, ĐỘNG LỰC TĂNG TRƯỞNG MỚI: "ĐIỂM SÁNG" TRONG KHỞI NGHIỆP

*Bnews.vn - Chiến lược phát triển khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo đến năm 2030 được Thủ tướng Chính phủ ban hành là bước cụ thể hóa các nội dung về khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo đề cập trong các chủ trương lớn của Đảng và Nhà nước và được nhấn mạnh trong Chiến lược phát triển kinh tế-xã hội 10 năm 2021-2030.*

Chiến lược hướng đến mục tiêu khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo được phát triển vững chắc, và thực sự đã trở thành động lực tăng trưởng, góp phần quyết định đưa Việt Nam trở thành nước đang phát triển có công nghiệp hiện đại, thu nhập trung bình cao.

Năm 2022, hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo toàn cầu ghi nhận Việt Nam xếp thứ 54, tăng 5 bậc so với năm 2021. Việt Nam hiện có 4 "Kỳ lân" công nghệ là

VNG, Vnpay, MoMo, Sky Mavis đã khẳng định vị thế Việt Nam trong "tam giác vàng" khởi nghiệp của Đông Nam Á, bên cạnh Singapore và Indonesia.

Năm 2022, hành lang pháp lý về khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo tiếp tục được hoàn thiện khi Quốc hội thông qua Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Sở hữu trí tuệ tại Kỳ họp thứ 3 Quốc hội khóa XV. Đây là động lực mạnh mẽ, đảm bảo hành lang pháp lý đầy đủ, hiệu quả với việc bảo hộ,



khai thác và bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ.

### \* **Khởi dậy tinh thần khởi nghiệp**

Ông Phạm Hồng Quát, Cục trưởng Cục phát triển Thị trường và Doanh nghiệp khoa học công nghệ, Bộ Khoa học và Công nghệ khẳng định, tiếp thu mô hình vườn ươm của quốc tế, đề án đổi mới sáng tạo nâng cấp, mở màn là đề án 844 với từ “hệ sinh thái” đã tạo đột phá trong phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam.

Theo đó, đề án 844 nhằm vào sự tương tác của các chủ thể khi hỗ trợ startup, kết quả là đã tạo ra hơn 3.000 startup đổi mới sáng tạo theo mô hình mới. “Việt Nam có hơn 200 quỹ đầu tư, hơn 100 tổ chức về thúc đẩy kinh doanh, hơn 130 trường đại học, cao đẳng có không gian hỗ trợ đổi mới sáng tạo, tạo ra bức tranh khá đầy đủ cho hệ sinh thái đổi mới sáng tạo tại Việt Nam, gấp hơn nhiều lần so với cách đây 5 năm.

Khoa học và công nghệ đóng góp tích cực cho sự phát triển đồng bộ các ngành, lĩnh vực, việc nghiên cứu, nâng cao năng lực tiếp cận cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư được quan tâm triển khai ở các bộ, ngành, địa phương; nhiều thành tựu khoa học và công nghệ hiện đại được ứng dụng nhanh chóng và rộng rãi trong các lĩnh vực y tế, nông nghiệp, công nghiệp, thông tin...; hoạt động xúc tiến hỗ trợ tìm kiếm, trao đổi, chuyển giao công nghệ được đẩy mạnh. Tại hội nghị triển khai nhiệm vụ khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo năm 2023, Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Huỳnh Thành Đạt nhấn mạnh: Năm 2022, Việt Nam ra mắt nhiều mạng lưới hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo cấp địa phương và cấp vùng, cho thấy sự lớn mạnh của hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, khởi dậy tinh thần khởi nghiệp mạnh mẽ trên cả nước. Đây là kết quả nỗ lực sau 8 năm kể từ lần đầu tiên Việt Nam tổ chức Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (TECHFEST), mô hình TECHFEST được lan tỏa và cộng hưởng trên cả nước, với hơn 10 TECHFEST

vùng, địa phương.

Điển hình tại Hà Nội, hiệu quả từ các chính sách của thành phố đã thúc đẩy phong trào khởi nghiệp, trở thành “điểm sáng” trong bối cảnh khó khăn do ảnh hưởng dịch COVID-19 khi quý I/2022, Hà Nội có thêm 6.350 doanh nghiệp thành lập mới, với tổng vốn 103.000 tỷ đồng; tăng 1% về số doanh nghiệp, nhưng tăng tới 98% về vốn đăng ký so với cùng kỳ năm ngoái.

Bên cạnh đó, đề án “Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo trên địa bàn thành phố Hà Nội giai đoạn 2019-2025” tiếp tục triển khai nhiều chính sách mạnh mẽ hỗ trợ khởi nghiệp và khởi nghiệp sáng tạo như: hỗ trợ kinh phí cho doanh nghiệp thành lập mới; kinh phí thực hiện các chương trình đào tạo nguồn nhân lực; hỗ trợ 50% phí tham gia các cơ sở ươm tạo, khu làm việc chung dành cho doanh nghiệp nhỏ và vừa thực hiện khởi nghiệp sáng tạo...



*Đại diện một doanh nghiệp khởi nghiệp giới thiệu sản phẩm đến nhà đầu tư.*

Việt Nam có thị trường nội địa trẻ, sôi nổi với những tài năng công nghệ lớn và sự đổi mới liên tục đã trở thành địa chỉ hấp dẫn dòng vốn đầu tư khởi nghiệp trong khu vực Đông Nam Á. Để kết nối hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của Đông Nam Á với cộng đồng các quỹ đầu tư quốc tế và khu vực, Trung tâm Đổi mới Sáng tạo Quốc gia Việt Nam (NIC) đã phối hợp với Quỹ đầu tư Golden Gate



Ventures tổ chức Diễn đàn Quỹ đầu tư Khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam 2022 (Vietnam Venture Summit 2022) với chủ đề “Dịch chuyển dòng vốn toàn cầu”.

Năm 2022, Việt Nam trở thành trụ cột thứ ba của “tam giác vàng” khởi nghiệp, mang đến sự kết hợp hoàn hảo giữa tài năng công nghệ hàng đầu, một văn hóa khởi nghiệp vốn có của Việt Nam và thị trường nội địa đang phát triển nhanh chóng. Việt Nam cũng được đánh giá là “viên ngọc quý” mới nhất của Đông Nam Á - đặc biệt trong hoạt động thu hút đầu tư.



*Hội nghị triển khai nhiệm vụ khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo năm 2023.*

### \* **Khẳng định vị thế Việt Nam trong khởi nghiệp**

Mô hình TECHFEST được lan tỏa và cộng hưởng trên khắp cả nước, với hơn 10 TECHFEST vùng và địa phương được tổ chức trong năm 2022, cùng với việc ra mắt nhiều mạng lưới hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo cấp địa phương và cấp vùng cho thấy sự lớn mạnh của hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam. Điều này thể hiện trên bảng xếp hạng chỉ số đổi mới sáng tạo toàn cầu (GII), trong 12 năm liền, Việt Nam luôn có kết quả đổi mới sáng tạo cao hơn so với mức độ phát triển, cho thấy hiệu quả trong việc chuyển các nguồn lực đầu vào thành kết quả đầu ra đổi mới sáng tạo.

Việc thiết lập mạng lưới đổi mới sáng tạo quốc gia trong đó có ba đại diện vùng quan trọng là trung

tâm Hà Nội - Thành phố Hồ Chí Minh - Đà Nẵng là điểm nhấn kết nối, khẳng định vị thế Việt Nam trong khởi nghiệp.

Một điểm sáng tiếp theo về khởi nghiệp, góp phần khẳng định vị thế Việt Nam là Thành phố Hồ Chí Minh. Được thành lập với sứ mệnh khai thác, chuyển giao các dịch vụ đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp và đầu tư, Trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo - Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh (IEC) mới đây đã kết nối thành công giải pháp Mentoring 1-on-1 - Đây là một không gian hỗ trợ khởi nghiệp nhằm giúp mỗi nhóm dự án kết nối với một chuyên gia để đồng hành xuyên suốt quá trình hoàn thiện mô hình kinh doanh.

Bên cạnh đó, việc tổ chức các chuỗi Startup Open của Trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo - Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh cũng đã giúp gia tăng nhận thức của các doanh nhân trẻ về khởi nghiệp, trong khi, sinh viên năm cuối các trường thành viên cũng có cơ hội tiếp cận từ sớm hệ sinh thái khởi nghiệp và tham gia thực tế vào mô hình của các doanh nghiệp nhỏ và vừa do Trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo - Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh ươm tạo.

Không chỉ riêng Trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo - Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh, Thành phố Hồ Chí Minh cũng đã ghi nhận một phong trào khởi nghiệp rất sôi nổi với hàng loạt giải pháp chuyển đổi số cho doanh nghiệp trong nông nghiệp, tài chính, du lịch, giáo dục và y tế.

Hiện, thành phố Hồ Chí Minh triển khai “Đề án hỗ trợ phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo giai đoạn 2021 - 2025” cho thấy nhiều hệ sinh thái khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo phát triển mạnh mẽ, trở thành cái nôi của cộng đồng khởi nghiệp cả nước. Năm 2022, lượng vốn đầu tư mạo hiểm tại Thành phố thu hút các startup đạt hơn 1,1 tỷ USD, tương đương 60% lượng vốn và 70% số thương vụ về đổi mới sáng tạo của cả nước./.

## CHÀNG TRAI MIỀN TÂY NẶNG LÒNG VỚI TRÁI MĂNG CẦU

*Trải qua gần chục nghề khác nhau tại TP. Hồ Chí Minh, anh Đặng Quý Ngọc, (sinh năm 1987, ngụ xã Vĩnh Thới, huyện Lai Vung) quyết định trở về quê nhà để khởi nghiệp với trái măng cầu xiêm - một loại trái cây bản địa để lại nhiều kỷ niệm đối với startup 8X này.*



*10 năm trước Ngọc bán trái cây lê đường ở thành phố Long Xuyên (An Giang).*

Từng khởi nghiệp nhiều lần nhưng liên tiếp gặp thất bại, Đặng Quý Ngọc quyết tâm làm lại từ đầu với trái măng cầu từng gắn bó cả tuổi thơ.

### Khởi đầu không thuận lợi

Hơn 20 năm trước, cha của Ngọc được người quen tặng một trái măng cầu nhưng không nỡ ăn, mang ra cầu Mỹ Thuận bán. Khách hàng ưa chuộng, ông tìm đến nhà vườn mua về bán, đồng thời dần bỏ một ha nhãn chuyển sang trồng loại quả vị chua ngọt này.

Dù tìm hiểu kỹ nhưng vườn măng cầu của lão nông miền Tây chịu cảnh "được mùa mất giá", giá chỉ còn 3.000 đồng mỗi kg. Cả nhà lớn bé túa ra chợ bán măng cầu. Khi đó Ngọc mới học lớp ba, người gầy gò, theo mẹ bán từ chợ Sa Đéc đến chợ Long Xuyên. Chiều hai mẹ con đèo nhau trên xe máy cũ chở ra chợ bốn giỏ măng cầu hơn trăm ký. Bán không hết, hai người trải tấm bạt mỏng, giăng mùng ngủ ven đường, sáng hôm sau bán xong mới về. "Măng cầu nhanh chín lắm, mấy trái chín gục bán cho các hãng làm kem giá rất rẻ", Ngọc nhớ lại.

Năm 18 tuổi, chàng trai miền Tây lên TP. Hồ Chí Minh làm công nhân may, lương chỉ đủ sống. Mỗi

lần về quê, anh mang theo đôi ba chục kg măng cầu bán cải thiện cuộc sống. Năm 2013, từ công nhân, nhờ chịu khó và nhanh nhạy, anh được điều chuyển sang bộ phận thương mại, thu nhập mỗi tháng 30 triệu đồng.

Khi được thăng chức Phó Trưởng phòng xuất nhập khẩu, Ngọc được cử đi học lớp nghiệp vụ xuất nhập khẩu. Dù khá giả, anh vẫn yêu thích công việc bán măng cầu cho người quen và các đầu mối ở chợ nông sản. Anh Ngọc chia sẻ: "Lúc còn làm việc tại TP. Hồ Chí Minh, mẹ vẫn thường xuyên gửi mứt măng cầu xiêm. Tôi đã mời nhiều bạn bè ăn thử, mọi người tỏ ra rất hứng thú với món mứt quê mùa này. Vậy là ý tưởng mang măng cầu chế biến thành mứt và nhiều sản phẩm khác nữa đã nung nấu trong tôi". Nặng lòng với trái gắn bó suốt tuổi thơ, anh bỏ việc về quê khởi nghiệp với suy nghĩ "không thể cứ làm thuê mãi".

Năm 2016, anh Ngọc khăn gói trở về quê với 600 triệu đồng tích góp trong 10 năm trời làm việc ở xứ người với nung nấu mơ ước "thay đổi số phận cho trái măng cầu quê nhà". Tuy nhiên, từ chế biến thủ công sang chế biến công nghiệp, đến đưa sản phẩm tiếp cận với thị trường là một câu chuyện hoàn toàn khác. Không có kinh nghiệm về chế biến thực phẩm nên anh Đặng Quý Ngọc không nhớ nổi mình phải bỏ biết bao mẻ măng cầu thất bại. Với tinh thần không gục ngã trước khó khăn, thành công cũng mỉm cười với chàng trai trẻ, những hũ thức uống dinh dưỡng măng cầu xiêm đầu tiên được xuất xưởng thành công.

Trên đà đó, anh Ngọc tập trung toàn lực cho lô hàng thức uống măng cầu xiêm nhưng một lần nữa,





Đặng Quý Ngọc đối diện với thất bại khi sản phẩm không có đầu ra, khiến anh kiệt quệ tài chính và sức lực trên con đường khởi nghiệp.

### **Vấp ngã chỗ nào thì phải đứng lên từ chỗ đó**

Sau thất bại chua cay của buổi đầu khởi nghiệp, anh Ngọc bình tĩnh và suy nghĩ nhiều hơn về các chiến lược kinh doanh mới. Theo anh Ngọc, tất cả những điều bản thân thực hiện trong quá trình khởi nghiệp không sai, chỉ là những chiến lược kinh doanh đưa ra vào thời điểm đó vẫn còn đơn giản, chưa hợp lý. Bài học đầu tiên giúp anh Ngọc đúc kết được kinh nghiệm, muốn trụ vững với chuỗi sản xuất và phân phối cần phải đa dạng sản phẩm chế biến hơn nữa theo phân khúc thị trường từ bình dân đến cao cấp.

Đồng thời, phải chia chiến lược kinh doanh thành nhiều giai đoạn từ: ngắn hạn, trung hạn cho đến dài hạn. Đặc biệt là hiểu được đối tượng khách hàng mà sản phẩm mình muốn hướng tới để có những điều chỉnh về mẫu mã, thiết kế bao bì cho phù hợp... Những bài học như thế không ai chỉ bảo mà chỉ có va chạm, thất bại và tự đúc kết, vấp ngã ở chỗ nào phải tự đứng lên từ chỗ đó.

Từ thức uống dinh dưỡng mĂNG cầu xiêm ban đầu, cho đến các sản phẩm khác nhau từ trái và lá mĂNG cầu xiêm. Trong đó, các sản phẩm được thị trường đón nhận và ưa chuộng gồm: sản phẩm mĂNG cầu xiêm sấy dẻo vị truyền thống, mĂNG cầu xiêm sấy dẻo vị muối ớt đỏ, thức uống mĂNG cầu xiêm, nước uống mĂNG cầu xiêm đóng chai, trà lá và trái mĂNG cầu xiêm,...

Các sản phẩm mĂNG cầu xiêm chế biến của anh chàng 8X này được chào đón tại nhiều siêu thị lớn và chuỗi cửa hàng tiện lợi trên toàn quốc như: hệ thống siêu thị Big C, Coop Mart, Lotte, chuỗi cửa hàng tiện lợi 7 - Eleven. Trung bình mỗi tháng, công ty anh liên kết tiêu thụ khoảng trên 15 tấn trái mĂNG cầu tươi cho nhà vườn huyện Lai Vung. Ngoài tập trung phát triển thị trường nội địa, startup 8X này luôn năng động tìm cách phát triển thị trường tại nhiều quốc gia lân cận thông qua các chuyến xúc tiến thương mại do tỉnh tổ chức. Ngoài ra, công ty anh còn xuất khẩu sản phẩm mĂNG cầu chế biến chính ngạch sang thị trường Trung Quốc với 3 sản phẩm: mĂNG cầu xiêm sấy dẻo vị truyền thống, mĂNG cầu xiêm sấy dẻo vị muối ớt và trà trái mĂNG

cầu xiêm. Để xuất khẩu được sang thị trường này, các sản phẩm của công ty phải đáp ứng nhiều tiêu chí khắt khe từ đối tác Trung Quốc bao gồm: giấy chứng nhận về truy xuất nguồn gốc, kiểm soát vùng trồng, giấy chứng nhận động thực vật, tem nhãn có thông tin về nguồn gốc xuất xứ,... Việc xuất khẩu chính ngạch sang thị trường Trung Quốc được xem là bước đệm tốt để sản phẩm măng cầu xiêm của Đồng Tháp vươn mình ra biển lớn. Đồng thời, có thể nói, việc lựa chọn con đường chế biến sâu là hướng đi bền vững và tất yếu giúp thay đổi được vị thế của trái măng cầu xiêm cũng như nhiều loại nông sản khác của tỉnh nhà...



Cuối năm 2022, Ngọc về quê dựng lại xưởng chế biến măng cầu cũ sát nhà, thuê các cô, các chị trong xóm sang làm sau khi đào tạo họ các kỹ năng về vệ sinh an toàn thực phẩm. Cách nhà 200m là vườn măng cầu của người cha quá cố để lại, đang cho trái trĩu cành. Những quả chín được Ngọc hái, mang về xưởng chế biến thành các dòng sản phẩm trà, nước cốt và măng cầu sấy dẻo.

Không chỉ là một nông dân thực thụ, chàng trai 8X còn tìm đối tác bán hàng, kinh doanh, tìm thêm cơ hội xuất khẩu sản phẩm từ loại trái măng cầu. Sau khi thay đổi công thức, nghiên cứu cải tiến quy trình nước cốt măng cầu, măng cầu sấy lần lượt ra đời, anh chào bán tại hội chợ triển lãm. Để đủ nguồn hàng, chàng trai quê Lai Vung ký kết hợp đồng bao tiêu với nhà vườn. Hàng ra bao nhiêu bán hết bấy nhiêu. Măng cầu do xưởng của Ngọc chế biến đã được xuất sang 5 quốc gia: Trung Quốc, Singapore, Thái Lan, Hàn Quốc, Brunei.

Trở lại năm 2018, khi thành công nối tiếp thành công, Ngọc được truyền thông săn đón sau các cuộc thi khởi nghiệp, Shark Tank Việt Nam... Ngọc kêu gọi vốn, tiến hành cổ phần, mang hết tài sản cùng tiền nông sản gần hai tỷ đồng nhận lấy suất đầu tư 9 tỷ đồng, bản thân chỉ giữ 10% cổ phần.

Một thời gian ngắn, sản phẩm được chào đón ở hàng loạt chuỗi siêu thị trong và ngoài nước nhưng từ đây những mâu thuẫn nội bộ dần phát sinh. Không thể dàn xếp những bất hoà trong chiến lược vận hành công ty, Ngọc dứt áo ra đi, trong người không một đồng dính túi. Lúc này Ngọc lại nghĩ về những việc đã qua, nhận ra bản thân quá ngông, không nhận ra sai lầm của bản thân. "Lần sa cơ này, bài học lớn nhất với tôi là khởi nghiệp không phải màu hồng cũng không dành cho những ai mới vấp ngã đã bỏ cuộc", anh nói. Năm 2021 khi Sài Gòn bị phong toả do COVID-19, Ngọc cạo đầu, nương nhờ cửa Phật để tĩnh tâm, rèn dũa bản thân. Sau khi thành phố dỡ bỏ giãn cách, Ngọc về nhà, sà vào lòng mẹ tìm hơi ấm, niềm tin để bước tiếp.

Do còn vướng những vấn đề pháp lý với công ty cũ, Ngọc không thể làm măng cầu, lần mò làm các sản phẩm khác như nước khử mùi cá thịt, các sản phẩm chế biến từ trái cà na. Dù không thành công như măng cầu nhưng giúp anh nuôi nhiệt huyết, giữ kết nối với những mối quan hệ kinh doanh. Bốn tháng gần đây, khi các vấn đề pháp lý được tháo gỡ, anh chính thức trở lại với quả măng cầu - loại quả 8X gắn bó ngày nhỏ, luôn thôi thúc bản thân mang măng cầu vươn xa. Lần đầu tiên chàng trai 8X vay vốn để khởi nghiệp lần hai, dần lấy lại thị trường trước kia. Ông Huỳnh Văn Cần, Chủ tịch UBND xã Vĩnh Thới, huyện Lai Vung, cho biết sản phẩm của công ty Ngọc giúp trái măng cầu của quê nhà vươn xa, tạo công ăn việc làm cho người dân trong vùng, nông sản ở địa phương thêm đầu ra./.

**Nguyễn Minh Phương**  
(tổng hợp)





## HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP CÔNG NGHỆ NÔNG NGHIỆP VÀ CÔNG NGHỆ XANH CỦA SINGAPORE

*Môi trường thuận lợi cho các công ty khởi nghiệp dưới hình thức nghiên cứu, tài trợ, tài năng và cơ sở hạ tầng đã tạo cho Singapore một hệ sinh thái sôi động để nuôi dưỡng và phát triển các doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ. Các yếu tố bổ sung định hình hệ sinh thái cho lĩnh vực trọng tâm của Singapore là công nghệ nông nghiệp và công nghệ xanh bao gồm: quản lý của chính phủ, tài trợ cho khởi nghiệp, phát triển nguồn nhân lực và xây dựng mạng lưới,...*

### **CÔNG NGHỆ NÔNG NGHIỆP (AGRITECH)**

Agritech là việc sử dụng các đổi mới công nghệ để nâng cao hiệu quả và chất lượng đầu ra trong nông nghiệp. Agritech có thể giúp giải quyết tình trạng thiếu hụt nguồn cung cấp lương thực, một phần do lượng đất đai màu mỡ bị giảm trong khi nhu cầu lương thực tiếp tục tăng cùng với sự gia tăng dân số toàn cầu và sự giàu có ngày càng tăng của các nước đang phát triển.

Các công ty Agritech thường có thời gian "thai

ngén" dài, đây có thể là một trong những lí do khiến các quỹ đầu tư mạo hiểm chậm đầu tư vào các công ty này. Tính đến năm 2020, theo số liệu thống kê của Tracxn (nền tảng cung cấp thông tin chi tiết về các công ty công nghệ), trên toàn cầu, có 2.985 công ty trong lĩnh vực Agritech nhưng chỉ có 919 công ty được tài trợ. Lĩnh vực này có 284 công ty được cấp vốn từ Series A trở lên, 83 đợt IPO và 134 thương vụ mua lại, nhưng không có Kỳ Lân nào.

Việc ứng dụng Agritech ở Singapore trở nên cấp

thiết khi tại các thành phố đông dân cư, chưa đến 1% diện tích đất là đất nông nghiệp. Mặc dù là một trung tâm thương mại nông sản lớn chiếm hơn 20% sản lượng thương mại toàn cầu, Singapore nhập khẩu tới 90% nhu cầu lương thực của mình. Nhận thấy lỗ hổng này trong nguồn cung lương thực, năm 2019, chính phủ Singapore công bố mục tiêu sản xuất 30% nhu cầu lương thực trong nước vào năm 2030 với tham vọng trở thành người dẫn đầu trong lĩnh vực nông nghiệp đô thị.

Về vấn đề này, Cơ quan Lương thực Singapore cho biết: “Bằng cách khai thác những tiến bộ trong Agritech, chúng tôi hy vọng sẽ phát triển nhiều hơn với chi phí thấp hơn và thu hẹp khoảng cách giữa sản lượng hiện tại và mục tiêu của chúng tôi trong thập kỷ tới”. Cơ quan Hỗ trợ phát triển doanh nghiệp (Enterprise Singapore - ESG), trực thuộc Bộ Thương mại và Công nghiệp Singapore, là cơ quan chính hỗ trợ Chiến lược An ninh lương thực của Singapore thông qua khuyến khích đầu tư vào lĩnh vực này.

Các nhà đầu tư mạo hiểm toàn cầu trong lĩnh vực Agritech chủ yếu tập trung vào Úc, Ấn Độ, Trung Quốc và Hoa Kỳ. Để giải quyết tình trạng tương đối ảm đạm của Singapore trên bản đồ đầu tư mạo hiểm Agritech, chính phủ đã công bố một số sáng kiến nghiên cứu và phát triển để hỗ trợ nghiên cứu trong các lĩnh vực mục tiêu.

Tháng 3 năm 2019, chính phủ thông báo phân bổ 144 triệu SGD (đô la Singapore) cho nghiên cứu thực phẩm, bao gồm nông nghiệp đô thị và thịt nuôi trong phòng thí nghiệm, thông qua Quỹ Nghiên cứu quốc gia. Các quỹ bổ sung đã được phân bổ thông qua Kế hoạch Nghiên cứu, đổi mới sáng tạo và doanh nghiệp 2020 và Temasek Holdings, công ty đã đầu tư vào các công ty Agritech ở Singapore và nước ngoài. Chính phủ cũng đã thành lập 2 trung tâm đổi mới sáng tạo với sự hợp tác của Đại học Công nghệ Nanyang và Đại học Bách khoa Temasek

để tiến hành nghiên cứu về Agritech.

### **Tài trợ công và tư nhân và các hỗ trợ khác cho khởi nghiệp**

Chính phủ đang tài trợ cho các công ty khởi nghiệp Agritech thông qua hình thức đồng đầu tư của SEEDS Capital (một nhánh đầu tư của Enterprise Singapore hợp tác đầu tư với các nhà đầu tư độc lập vào các công ty khởi nghiệp sáng tạo). Theo Chương trình “Startup SG Equity” (Công bằng cho các công ty khởi nghiệp Singapore), SEEDS Capital và 7 đối tác cùng đầu tư 65 triệu SGD nhằm thúc đẩy các công ty khởi nghiệp Agritech. Các đối tác đầu tư vốn mạo hiểm cung cấp vốn và cố vấn cho các công ty khởi nghiệp, đồng thời tổ chức các chương trình tăng tốc và hackathon để khởi động đổi mới sáng tạo.

Tháng 4 năm 2019, SEEDS Capital đã chỉ định 7 đối tác hợp tác đầu tư mới cho công nghệ nông sản, nâng tổng số đối tác lên 26. Tháng 6 năm 2020, ESG cho biết họ đầu tư khoảng 40 triệu SGD vào các công ty Agritech và nuôi trồng thủy sản.

Các quỹ tư nhân trong lĩnh vực Agritech bao gồm quỹ của Big Idea Ventures và GROW, một công ty tăng tốc có trụ sở tại Singapore được thúc đẩy bởi tổ chức toàn cầu AgFunder và các nhà đầu tư của họ. Danh mục hoạt động của GROW bao gồm các chương trình tăng tốc và tiền tăng tốc cho các công ty khởi nghiệp Agritech và công nghệ thực phẩm, thiết kế chạy nước rút (quy trình 5 giai đoạn hạn chế về thời gian sử dụng tư duy thiết kế với mục đích giảm rủi ro khi đưa sản phẩm, dịch vụ hoặc tính năng mới ra thị trường), trại huấn luyện, hội thảo và các sứ mệnh của nhà đầu tư.

Nhiều quỹ đầu tư mạo hiểm được dành riêng cho lĩnh vực này, bao gồm Quỹ Đổi mới nông nghiệp thực phẩm Châu Á AgFunder trị giá 50 triệu SGD. Tháng 5 năm 2020, GROW đã khởi động một chương trình kéo dài 12 tuần, Singapore Food Bowl, nhằm xây dựng các hệ thống nông sản phi tập trung





và linh hoạt hơn sau đại dịch COVID-19.

Chính phủ cung cấp các khoản tài trợ cho các trang trại hiệu quả cao thông qua Chương trình Nâng cao năng suất của Quỹ Năng suất Nông nghiệp, khuyến khích các trang trại cải tiến và nâng cấp công nghệ, đồng thời giảm chi phí kinh doanh.

Cơ quan Lương thực Singapore hợp tác với các cơ quan khác để mở thêm các vùng biển phía Nam Singapore cho các trang trại nuôi cá, bổ sung vào vùng biển hiện đang hoạt động. Năm 2019, chính phủ đã công bố Công viên Đổi mới sáng tạo thực phẩm nông nghiệp rộng 18 ha sẽ sẵn sàng vào quý 2 năm 2021 và bao gồm các nhà máy trồng cây trong nhà, trang trại côn trùng và cơ sở sản xuất thức ăn chăn nuôi.

Để đối phó với đại dịch COVID-19, chính phủ đã công bố 2 sáng kiến trong lĩnh vực này vào năm 2020. Chính phủ phân bổ thêm 100 triệu SGD cho các công ty khởi nghiệp trong lĩnh vực nông nghiệp và hàng hải. Singapore cũng đưa ra một khoản tài trợ cấp tốc tới 30 triệu SGD cho các nhà sản xuất địa phương áp dụng các hệ thống canh tác hiệu quả cao và nhanh chóng tăng sản lượng.

### **Phát triển nguồn nhân lực và xây dựng mạng lưới**

Để phát triển nguồn nhân lực cho Agritech, các trường đại học cung cấp các khóa học về Agritech đô thị và nuôi trồng thủy sản. Ngoài ra, các doanh nhân khởi nghiệp có thể tham gia Chương trình SkillsFuture, chương trình trợ cấp cho việc nâng cao kỹ năng.

Năm 2019, Chương trình Phát triển Liên hợp quốc (UNDP) đã cùng với chính phủ khánh thành Trung tâm Công nghệ, Đổi mới và Phát triển bền vững toàn cầu với trọng tâm chính là nông nghiệp kỹ thuật số bền vững. Trung tâm sẽ xác định và đồng sáng tạo các giải pháp công nghệ để phát triển bền vững chủ yếu thông qua quan hệ đối tác, xác định giải pháp và kết nối các đối tác và đổi mới với Mạng lưới Chính sách toàn cầu của UNDP và các đối tác phát triển.

Năm 2018, Singapore tổ chức khai mạc Tuần lễ Đổi mới sáng tạo thực phẩm nông nghiệp ReThink. Sự kiện quy tụ các quan chức chính phủ, những gã khổng lồ công nghệ như Microsoft, các nhà đầu tư trong nước và quốc tế, nhiều công ty khởi nghiệp và

doanh nghiệp nông sản toàn cầu. Hội nghị Thượng đỉnh Đổi mới sáng tạo nông sản và thực phẩm Châu Á - Thái Bình Dương được tổ chức trực tuyến vào tháng 11 năm 2020 với sự hợp tác của Temasek và tất cả những bên tham gia chủ chốt. Để cải thiện khả năng cung cấp thông tin cho các công ty khởi nghiệp, AgFunder ra mắt AFN Châu Á, tập trung vào tin tức và đầu tư, nghiên cứu về đổi mới nông sản và thực phẩm vào khu vực Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN).

### Kết quả

Lĩnh vực Agritech của Singapore đã chứng kiến một số thành công. Phòng thí nghiệm Khoa học đời sống Temasek (một đơn vị của A\*STAR) đã tạo ra các loại rau thích ứng với khí hậu, cần ít ánh sáng hơn nhưng vẫn có giá trị dinh dưỡng cao. Singapore cũng đã phát triển một giống lúa chịu có thể chịu được lũ lụt và hạn hán, cũng như sự tấn công của nấm và vi khuẩn (Gạo Temasek). Nông dân đô thị ở Singapore cũng đã phát triển các phương pháp tái chế chất thải thực phẩm thành phân bón, tưới tiêu chính xác và hệ thống nước tuần hoàn.

Lĩnh vực này cũng đã có một số khoản đầu tư đáng chú ý. Công ty Chăn nuôi Thông minh (SmartAHC) được ươm tạo tại Đại học Công nghệ Nanyang và nhận được khoản tài trợ 2,9 triệu SGD. Công ty này sử dụng các cảm biến không dây và một hệ thống thông minh để phân tích sức khỏe và sự sẵn sàng sinh sản của lợn thông qua các chuyển động trong các phép đo quan trọng như nhiệt độ và trọng lượng. Năm 2019, công ty đã có 5 trong số 10 trang trại chăn nuôi lợn hàng đầu là khách hàng của mình. Shiok Meats đang phát triển các sản phẩm nuôi trồng thủy sản và thịt dựa trên tế bào và đã nhận được khoản đầu tư 4,6 triệu SGD từ Big Idea Ventures và các đối tác khác.

### CÔNG NGHỆ XANH

Ngành công nghệ xanh “bao gồm nhiều loại sản phẩm và dịch vụ, từ sản xuất năng lượng thay thế

đến xử lý nước thải đến các sản phẩm tiêu dùng thân thiện với môi trường.” Các công ty khởi nghiệp trong ngành sử dụng “công nghệ mới, sáng tạo để tạo ra các sản phẩm và dịch vụ làm giảm tác động của con người đối với môi trường”.

Một số yếu tố khiến việc ứng dụng công nghệ xanh trở nên cấp thiết đối với Singapore đó là Singapore là một quốc gia nhỏ đông dân cư, thiếu tài nguyên thiên nhiên, có nhu cầu lớn về nước và phải nhập khẩu một phần nhu cầu đó. Nhu cầu năng lượng của Singapore cao do mức độ công nghiệp hóa cao và thời tiết nhiệt đới thúc đẩy việc sử dụng điều hòa không khí quanh năm. Vì tự hào là một quốc gia xanh và đáng sống, Singapore tìm cách tránh những tác động tiêu cực của các công nghệ không thân thiện môi trường (ví dụ: sản xuất điện gây ô nhiễm).

Singapore là nước đi đầu ở Đông Nam Á trong việc áp dụng công nghệ xanh. Năm 2007, Singapore thông qua Chính sách Năng lượng quốc gia, trong đó chỉ ra cách thức phát triển các chính sách năng lượng sẽ hỗ trợ tăng trưởng trong tương lai.

### Quản lý của Chính phủ

Sự quản lý của chính phủ trong lĩnh vực công nghệ xanh có 3 hình thức khác nhau: phân bổ vốn trực tiếp cho các dự án nghiên cứu; khuyến khích nghiên cứu và phát triển (bao gồm cả thử nghiệm) các công nghệ xanh; và thúc đẩy nhu cầu về các dịch vụ thân thiện môi trường thông qua các khoản tài trợ.

*Hình thức thứ nhất*, chính phủ triển khai kế hoạch hỗ trợ tạo ra một quốc gia xanh hơn, tiết kiệm năng lượng hơn và bền vững hơn vào năm 2009 - với chi phí 692 triệu SGD trong 5 năm.

*Hình thức thứ hai*, hai cơ quan chính phủ, Jurong Town Corporation và Ban Phát triển kinh tế (Economic Development Board - EDB), thành lập Công viên Công nghệ sạch (CleanTech Park) trị giá 52 triệu SGD. Công viên rộng 50 ha ở phía Tây



Singapore sẽ giữ nguyên môi trường tự nhiên và đa dạng sinh học của khu vực. Công viên mang lại sự hợp tác giữa các tổ chức giáo dục đại học và các tập đoàn cam kết bảo vệ môi trường bền vững.

Viện Nghiên cứu Năng lượng mặt trời của Singapore, được hỗ trợ bởi Quỹ Nghiên cứu quốc gia Singapore (National Research Foundation - NRF) và EDB và được tổ chức tại Đại học quốc gia Singapore (National University of Singapore - NUS), bắt đầu hoạt động vào năm 2008. Đây là viện quốc gia tiến hành nghiên cứu, phát triển, thử nghiệm và tư vấn về công nghệ năng lượng mặt trời và sự tích hợp của chúng vào hệ thống điện và các tòa nhà. Công nghệ và dịch vụ cho các vùng nhiệt đới, cụ thể là khu vực Đông Nam Á được đặc biệt quan tâm. Viện Nghiên cứu Năng lượng mặt trời có một danh mục hợp tác với các trường đại học, tổ chức nghiên cứu, cơ quan chính phủ và các đối tác công nghiệp trong nước và toàn cầu.

Với hơn 250 triệu SGD tài trợ, Viện Nghiên cứu Năng lượng tại Đại học Công nghệ Nanyang là một trong những viện nghiên cứu năng lượng lớn nhất ở châu Á và hỗ trợ các dự án về hiệu quả năng lượng và tích hợp năng lượng tái tạo, tập trung vào các giải pháp cho các siêu đô thị. Viện đăng cai các địa điểm thử nghiệm và phòng thí nghiệm của khu vực công và tư nhân từ các công ty hàng đầu như ST Engineering, SMRT Corporation và Rolls-Royce.

Nghiên cứu và phát triển tiên tiến về năng lượng điện của Singapore (SPEAR) là một chương trình mà Tập đoàn Singapore Power và EDB đồng triển khai với các công ty để tăng khả năng phục hồi của lưới điện quốc gia. Trong vòng 1 năm kể từ khi ra mắt vào năm 2017, chương trình đã thu hút 42 đề xuất từ những công ty hàng đầu trong ngành.

*Hình thức thứ ba*, E2 Singapore, một tổ chức quan trọng về biến đổi khí hậu và hiệu quả năng lượng, đưa ra một số ưu đãi để cải thiện hiệu quả năng lượng của các tòa nhà. Theo Chương trình Hỗ

trợ cải thiện hiệu quả năng lượng do Cơ quan Môi trường quốc gia tài trợ, các khoản tài trợ lên tới 200.000 SGD được phân bổ cho các công ty để tiến hành đánh giá năng lượng và xác định các khu vực cần cải thiện hiệu quả năng lượng.

### **Quan hệ đối tác với các công ty khởi nghiệp**

Năm 2019, Viện Nghiên cứu Năng lượng tại Đại học Công nghệ Nanyang ra mắt Trung tâm Đổi mới sáng tạo Năng lượng EcoLabs đã hỗ trợ hơn 25 công ty khởi nghiệp và nhằm mục đích trở thành bến đỗ cho các công ty khởi nghiệp đến Singapore. Nó sẽ nâng cao sức hấp dẫn của chương trình đối sánh của chính phủ đối với các quỹ mạo hiểm đầu tư vào các công ty có trụ sở tại Singapore. Ủy ban Tiện ích công cộng cũng đã thực hiện hơn 150 dự án thí điểm với các công ty kể từ năm 2006, phát triển các giải pháp về nước và giúp họ quốc tế hóa.

### **Mạng lưới và Cổ vấn**

Hiệp hội Năng lượng bền vững Singapore đại diện cho lợi ích của các công ty tham gia vào một số lĩnh vực công nghệ xanh bao gồm kinh doanh carbon, năng lượng tái tạo, hiệu quả năng lượng và phát triển sạch. Nó cũng phục vụ như một nền tảng để thảo luận, hợp tác và thực hiện các dự án.

Singapore tổ chức một sự kiện thường niên, Tuần lễ Năng lượng quốc tế Singapore (SIEW). SIEW 2020 đã cung cấp một nền tảng cho các bên liên quan về năng lượng toàn cầu để chia sẻ các phương pháp hay nhất trong ngành năng lượng. Năm 2021, Singapore tổ chức Diễn đàn Công nghệ Sạch Châu Á quy tụ các công ty khởi nghiệp, nhà đầu tư và công ty đa quốc gia từ khắp khu vực và thế giới.

Các công ty khởi nghiệp công nghệ xanh có thể hưởng lợi từ sự cố vấn của một số quỹ đầu tư mạo hiểm bao gồm iGlobe Partners và vườn ươm Small World Group và Red Dot Ventures. Danh sách các quỹ đầu tư mạo hiểm hỗ trợ công nghệ xanh còn có Emerald Technology Ventures, công ty đã ra mắt



vườn ươm Ripple2wave cùng với VFT Ventures để hỗ trợ các công ty khởi nghiệp công nghệ nước.

Singapore là trụ sở chính của ReEx Capital Asia, một công ty tư vấn và ngân hàng đầu tư năng lượng sạch chuyên về châu Á với đại diện tại Hoa Kỳ, Châu Âu, New Zealand, Indonesia và Philippines.

### Vốn con người

Cơ quan Môi trường quốc gia triển khai Chương trình Quản lý năng lượng được Chứng nhận và quản lý chương trình tài trợ đào tạo để phát triển các kỹ năng và năng lực kỹ thuật cần thiết để quản lý và theo dõi việc sử dụng năng lượng trong các tổ chức. Chương trình tài trợ đào tạo nhằm phát triển chuyên môn và năng lực địa phương trong quản lý năng lượng chuyên nghiệp, đặc biệt là giữa các kỹ sư, nhà quản lý và chuyên gia tư vấn, những người có thể cải thiện hiệu quả năng lượng trong tổ chức của chính họ hoặc khách hàng của họ.

### Các công ty khởi nghiệp công nghệ xanh đáng chú ý

Ba công ty khởi nghiệp công nghệ xanh đáng chú ý là Third Wave Power, Sensorflow và Green Concepts. Third Wave Power cung cấp các sản

phẩm năng lượng di động kết hợp năng lượng mặt trời, Internet vạn vật và các giải pháp cảm biến, đồng thời rất hữu ích cho công việc nghiên cứu thực địa, các tình huống dự phòng khẩn cấp và môi trường ngoài trời. Công ty này được đánh giá là Công ty Khởi nghiệp thân thiện môi trường nhất trong sự kiện Techventure 2011. Sensorflow tập trung vào việc cải thiện hiệu quả sử dụng năng lượng của khách sạn. Bằng cách sử dụng các cảm biến không dây để thu thập dữ liệu thời gian thực từ các phòng khách sạn và tự động hóa nhiệt độ phòng theo hành vi của khách, nó cho phép tiết kiệm tới 30% năng lượng sử dụng. Năm 2019, công ty huy động được 2,7 triệu USD để mở rộng ở Đông Nam Á và trên toàn cầu. Green Concepts là một công ty giải pháp quản lý năng lượng sử dụng công nghệ đám mây để giúp các doanh nghiệp theo dõi, giám sát và tối ưu hóa mức tiêu thụ năng lượng. Green Concepts đã ra mắt Bộ công cụ dành cho doanh nghiệp nhỏ và vừa quản lý năng lượng đám mây vào năm 2013./.

**Nguyễn Lê Hằng**  
(Theo Asian Development Bank)





## NHỮNG ĐIỀU NGƯỜI SÁNG LẬP CẦN BIẾT TRƯỚC KHI THOÁI VỐN

Phần lớn việc thoái vốn khởi nghiệp diễn ra thông qua mua lại. Mặc dù có rất nhiều lời khuyên dành cho những người sáng lập trước khi thoái vốn, nhưng những lời khuyên này thường ít khi đề cập tới việc hướng dẫn những người sáng lập vượt qua cuộc sống sau khi bị thu mua - mặc dù họ và những nhân viên mà họ tuyển dụng thường sẽ còn dành hai đến ba năm làm việc với người thu mua.

David Jegen là một nhà đầu tư mạo hiểm chuyên nghiệp đã trải qua 11 vụ thu mua với nhiều vai trò khác nhau: với tư cách là người sáng lập, nhà đầu tư và thành viên Hội đồng quản trị. Dựa trên kinh nghiệm của mình ông đã đề ra một hướng dẫn chung cho quá trình mua lại này.

Sự thay đổi tâm lý từ người sáng lập sang nhân viên có thể khó khăn và những năm sau khi bị thu

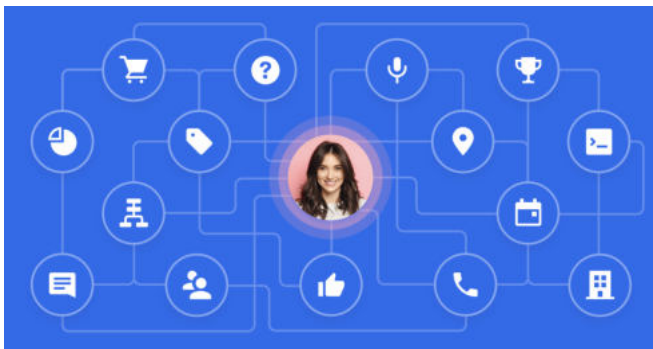
mua có thể trở nên quá đổi buồn tẻ so với cuộc sống khởi nghiệp. Bạn sẽ có cảm giác như trên mây một thời gian bởi những câu tán dương đại loại như “người sáng lập đã xây dựng startup X và bán nó với giá Y đô la”, nhưng bạn sẽ sớm bị đánh giá dựa trên mức độ bạn làm việc với những người khác và mang lại thành công cho người chủ mới của bạn. Bạn cũng có thể phải đối mặt với sự ghen ghét từ những đồng nghiệp mới của mình, những người cũng đã làm việc chăm chỉ trong 10 năm mà chẳng đạt được thành tích đáng kể nào. Bạn sẽ dễ cảm thấy rằng mọi thứ mới lạ mà người thu mua làm đều kém cỏi - nhưng hãy chống lại cảm giác thôi thúc này. Bạn đã bán startup vì một lý do nào đấy vậy thì hãy uyển chuyển tiếp thu sự khác biệt và học hỏi kinh nghiệm.

## Bạn có thể lường trước kết quả đến mức nào? Nhiều hơn bạn tưởng

Trong các vụ mua lại, có hai loại đòn bẩy. Đầu tiên là *đòn bẩy đàm phán*, yếu tố quyết định ai sẽ thắng trong các điểm phá vỡ thỏa thuận. Thứ hai là *đòn bẩy kiến thức*, dựa trên việc biết bạn có thể thắng ở những vấn đề gì mà không gây nguy hiểm cho thỏa thuận.

Bạn có thể làm rất ít để thay đổi đòn bẩy đàm phán dù là bạn có thể có quy trình mua lại cạnh tranh hoặc không có. Tuy nhiên, bạn có thể thay đổi đòn bẩy kiến thức của mình. Điều quan trọng là bạn nên nắm rõ những yêu cầu. Bạn sẽ có thể rất bất ngờ với số tiền mà người thu mua sẽ đồng ý nhưng đó là chỉ khi bạn đưa ra yêu cầu mà thôi.

### KYA: Biết người mua của bạn



Đánh giá người đầu tư startup của bạn sẽ giúp bạn và nhân viên của bạn chuẩn bị cho những gì sắp tới.

*Công ty đàn anh lâu niên so với Công ty khởi nghiệp*: rõ ràng là công ty thu mua càng lớn và lâu đời thì bạn sẽ càng gặp phải nhiều bất đồng về nhận thức và văn hóa. Bạn không thể thay đổi điều này, nhưng bạn có thể lãnh đạo nhóm của mình bằng trí tuệ cảm xúc. Mặt khác, việc được một công ty khởi nghiệp thu mua lại có thể có cảm giác khá tự nhiên xét từ góc độ văn hóa và bạn sẽ tìm thấy sự tương đồng về mọi thứ, từ các công cụ công nghệ cho đến chính sách nhân sự.

*Xử lý các hoạt động tích hợp sau khi mua lại*: khi David Jegen làm việc tại Cisco vào đầu những năm 2000, họ đã hoàn thành 23 vụ mua lại trong một

năm. Có thể một số công ty thu mua là những công ty thân thiện; một số thì không. Dù theo cách nào, hãy đảm bảo rằng bạn biết điều gì sẽ xảy ra ở “ngày hôm sau”. Hãy buộc người mua trình bày chi tiết kế hoạch của họ, bởi vì nó sẽ làm phát sinh nhiều vấn đề quan trọng đối với bạn, nhân viên và khách hàng của bạn.

*Văn hóa của bên mua lại*: Bạn có thể cảm thấy rằng hai hoặc ba năm cộng tác sẽ trôi qua nhanh chóng, nhưng thực ra không phải vậy. Một điểm quan trọng là nhân viên của bạn sẽ bước vào một nền văn hóa mới nơi họ cần cảm thấy như ở nhà. Bạn sẽ bị cuốn theo văn hóa của bên mua lại, vì vậy hãy nhớ tự hỏi bản thân liệu đây có phải là công ty phản ánh đủ các giá trị của bạn hay không. Không chỉ nói chuyện với nhóm thu mua và nhà tài trợ thương vụ mà hãy yêu cầu nói chuyện với Giám đốc điều hành của công ty khởi nghiệp mà họ đã mua trước đó.

### Biết lý do tại sao startup của bạn được mua lại

Có năm loại thu mua và việc hiểu mô hình nào phù hợp với startup của bạn sẽ giúp bạn có cách tiếp cận hợp lý:

*Sản phẩm mới và cơ sở khách hàng mới*: Bạn biết nhiều hơn bên đầu tư và họ có thể dễ dàng phá hỏng những gì bạn đã xây dựng, vì vậy bạn đấu tranh để giành được sự độc lập của đơn vị kinh doanh. Những vụ mua lại này có tỷ lệ thất bại khá cao. Các ví dụ bao gồm Goldman Sachs và GreenSky, Facebook và Oculus, Amazon và One Medical, Mastercard và RiskRecon.

*Sản phẩm hoặc dịch vụ mới, nhưng cùng một cơ sở khách hàng*: Hầu hết các vụ mua lại đều thuộc danh mục này. Những người sáng lập nên nhượng bộ để hội nhập nhanh hơn, bởi vì điều này cuối cùng sẽ dẫn đến thành công cho cả hai bên. Tích hợp sẽ làm phức tạp việc kiếm tiền - nhưng ưu tiên hàng đầu của bạn nên là tránh kiếm tiền. Các ví dụ nổi tiếng bao gồm Adobe và Figma, Google và YouTube,



Salesforce và Slack.

**Cơ sở khách hàng mới, nhưng cùng danh mục sản phẩm:** Trong danh mục này, bạn nắm rõ khách hàng còn bên thu mua thì không. Duy trì mức độ độc lập cao hơn trong ngắn hạn là điều quan trọng đối với sự thành công của thương vụ mua lại này. Hãy sẵn sàng chia sẻ kiến thức và việc hội nhập sau này. Các ví dụ bao gồm PayPal và iZettle, JPMorgan và InstaMed, Marriott và Starwood.

**Cùng một sản phẩm và cùng một cơ sở khách hàng:** Người mua muốn cơ sở khách hàng của bạn và có thể loại bỏ bạn như một đối thủ cạnh tranh. Bạn sẽ được tích hợp hoàn toàn vào công ty đầu tư theo chức năng và nhanh chóng mất đi danh tính độc lập của mình. Các ví dụ bao gồm Plaid và Quovo, Vantiv và Worldpay, và ICE/Elle Mae và BlackKnight.

**Thu mua để tuyển dụng:** Bạn đã xây dựng được một đội ngũ tốt đến mức một công ty khác sẵn sàng mua lại startup của bạn chỉ để thuê họ với số lượng lớn. Hãy thực tế - đây là một vụ thoái vốn nhẹ nhàng với bạn và là một giao dịch không cần thiết đối với người đầu tư. Có quá nhiều ví dụ nổi tiếng ở loại hình này.

### **Yêu cầu những gì**

Trong quá trình mua lại, thật dễ dàng để tập trung vào các điểm giao dịch như định giá, điều chỉnh vốn lưu động, ký quỹ và bồi thường. Bạn cần giải quyết ổn thỏa những điểm đó, nhưng trải nghiệm của bạn trong hai đến ba năm tới sẽ phụ thuộc nhiều hơn vào cách mọi thứ vận hành sau khi mua lại. Trong các giao dịch gấp rút, người đầu tư sẽ bảo bạn đừng lo lắng về những điểm này - nhưng bạn đừng nghe theo. Dưới đây là những điểm không thỏa thuận chính mà bạn nên cân nhắc:

**Bồi thường cho nhân viên:** Bạn nên điều chỉnh bồi thường cho nhân viên trước khi bị mua lại vì người thu mua sẽ rất hiếm khi thay đổi chúng sau này. Nhân viên của bạn hưởng mức lương khởi

ngiệp, nên mức lương này sẽ cao hơn khi loại bỏ phần tăng cổ phần sở hữu.

**Chức danh của nhân viên:** Bạn sẽ cần sắp xếp nhân viên của mình vào các chức danh và mức thù lao của người thu mua. Là một công ty khởi nghiệp, bạn có thể tập trung vào cổ phần sở hữu và các quyền lựa chọn, nhưng người đầu tư lại tập trung vào khoản bồi thường bằng tiền mặt và các lợi ích khác. Tìm hiểu sự khác biệt giữa các chức danh trước khi sắp xếp, vì các công ty lớn thường căn cứ vào đó để xác định mọi thứ từ mức tiền thưởng và quyền lợi tiếp cận đến việc tham gia các cuộc họp lãnh đạo. Hãy ủng hộ hết mình cho nhân viên của bạn - bạn có Đòn bẩy tri thức về họ, vì vậy hãy sử dụng nó.



**Giữ chân:** Các công ty đầu tư muốn giữ chân những nhân viên chủ chốt của startup và bạn có quyền quyết định ai sẽ ở trong thời hạn giữ lại. Tuy nhiên, đó là con dao hai lưỡi vì nhân viên của bạn phải gắn bó chặt chẽ với công ty hơn. Cố gắng giữ khoảng thời gian đó dưới hai năm, vì ba năm sẽ cảm thấy quá dài. Thay vì mở rộng thời hạn giữ chân trước mắt, bạn nên thương lượng để có thời hạn giữ chân tùy ý thứ hai mà bạn có thể sử dụng để giữ chân những nhân viên chủ chốt, những người có thể muốn rời đi ngay sau khi bị mua lại.

**Ngân sách được thỏa thuận trước và kế hoạch tuyển dụng:** Bạn nghĩ rằng việc huy động tiền từ các nhà đầu tư là khó khăn, nhưng hãy chờ ngân sách

của công ty thu mua. Hầu hết các công ty lớn sử dụng ngân sách và số lượng nhân viên làm cơ chế kiểm soát của họ, vì vậy hãy thương lượng cả hai trong năm đầu tiên của bạn. Bạn sẽ muốn tự do thực hiện và bạn không nên dành thời gian quan tâm tới các nhân viên mới - nhất là với các bên liên quan mới, những người không tham gia vào quá trình mua lại ban đầu.



**Quản trị:** Bạn sẽ báo cáo công việc với ai? Thâm niên và quyền hạn của người quản lý mới của bạn là những yếu tố quan trọng nhất. Bạn sẽ không thoát khỏi các quy trình ngân sách của toàn công ty, nhưng tốt hơn hết là chỉ nên báo cáo với một người. Nếu bạn là một đơn vị kinh doanh độc lập, hãy đàm phán để có được một Hội đồng quản trị gồm các nhà lãnh đạo cấp cao từ bên mua lại. Đó là một cấu trúc mới cho bên thu mua, nhưng đó là một cách thông minh để bạn kết hợp hình thức với chức năng. Cuối cùng, tránh báo cáo ma trận bằng mọi giá, đặc biệt nếu bạn có nguồn thu nhập.

**Thu nhập:** Bên thầu tóm thích chúng hơn vì chúng liên hệ giá cả với hiệu suất, nhưng công việc của bạn thì cần tránh chúng. Điều này nói thì dễ hơn làm, nhưng bạn sẽ không bao giờ được tự do thực hiện mọi việc sau khi bị thu mua như trước và các áp lực không lường trước được sẽ phá vỡ các kế hoạch được sắp đặt tốt nhất. Cho nên cần phải lường trước mọi việc.

## Thu hút hội đồng quản trị của bạn

Hầu hết các thương vụ mua lại đều bắt đầu với việc bày tỏ quan tâm và các CEO có nhiệm vụ chia sẻ chúng với Hội đồng quản trị. Một số mối quan tâm sẽ dễ bị loại bỏ, nhưng một số khác làm nảy sinh những câu hỏi như: Bạn có muốn bán startup không? Bạn không muốn khởi nghiệp nữa à? Bạn sẽ bán với giá nào?

Đây là nơi bạn sẽ thấy tính cách thực sự của các nhà đầu tư của mình. Mọi người đều hiểu rằng các nhà đầu tư vòng Series B với mức định giá 125 triệu đô-la sẽ không thích thú với thương vụ 200 triệu đô-la. Tuy nhiên, nhiệm vụ thực sự là tìm ra kết quả điều chỉnh rủi ro tốt nhất cho công ty, có tính đến những người sáng lập, nhân viên và cổ đông phổ thông. Đây là nơi bạn sẽ hạnh phúc vì bạn đã lựa chọn ra các đối tác chân chính là nhà đầu tư của bạn còn các thành viên Hội đồng quản trị độc lập có thể đưa ra tiếng nói đặc biệt có giá trị.

Nếu bạn quyết định tham gia với bên thầu tóm, thì các CEO có kinh nghiệm về M&A có thể tiếp quản từ đó. Nếu bạn không phải là CEO đó, hãy nhờ giúp đỡ. Bạn không muốn toàn bộ Hội đồng quản trị tham gia, vì vậy hãy yêu cầu họ bổ nhiệm một hoặc hai thành viên vào Ủy ban M&A. Bạn sẽ tránh được nhiều lỗi nhỏ - và đã thuyết phục được ít nhất một vài thành viên Hội đồng quản trị khi bạn quay lại với Ý định thư.

Trên thực tế, bán công ty của bạn chỉ là phần nổi của tảng băng chìm. Bạn càng biết nhiều về cuộc sống sau khi bị thu mua trước khi bắt đầu đàm phán, thì bạn và nhân viên của bạn sẽ càng hạnh phúc hơn trong hai đến ba năm tới. Có những thay đổi to lớn về mặt tâm lý và hoạt động phía trước và bạn có thể tác động đến nhiều thay đổi trong số đó bằng cách sử dụng mô hình này để biết thời điểm và địa điểm đàm phán./.

**Phương Anh**

(*Havard business review*, 23/11/2022)