

HUY ĐỘNG VỐN CHO KHỞI NGHIỆP Ở VIỆT NAM

Nguyễn Thanh Huyền

Học viện Ngân hàng, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Cùng với ý tưởng kinh doanh thì vốn luôn là yếu tố quan trọng trong quá trình khởi nghiệp. Việc huy động vốn được ví như một hành trình giải bài toán phức tạp đối với các cá nhân, doanh nghiệp khởi nghiệp. Qua việc nghiên cứu các nguồn tài chính có thể tiếp cận tại Việt Nam, tác giả phác thảo tổng quan về thực trạng huy động vốn cho hoạt động khởi nghiệp của Việt Nam, từ đó đề xuất một số gợi ý nhằm tăng cường khả năng tiếp cận với nguồn vốn cho các nhà khởi nghiệp.

Nguồn vốn phổ biến cho các dự án khởi nghiệp tại Việt Nam

Số liệu thống kê cho thấy, Việt Nam đang là một quốc gia đầy hứa hẹn cho những nhà khởi nghiệp và các nhà đầu tư với 39,8 triệu người trên tổng số 90,7 triệu dân đang sử dụng internet. Theo dữ liệu từ Viện Khởi nghiệp Topica, Việt Nam đã có 28 khoản đầu tư cho khởi nghiệp năm 2014 và 67 khoản đầu tư trong năm 2015. Trong số các khó khăn khi nuôi dưỡng những dự án non trẻ thành các công ty hàng đầu, các nhà khởi nghiệp Việt đang gặp khó khăn trong việc tiếp cận với các nguồn vốn. Dù đã có sự gia tăng đáng kể về cả số lượng và giá trị đầu tư của các nhà đầu tư và các quỹ đầu tư mạo hiểm, nhưng số lượng các dự án khởi nghiệp được tài trợ mỗi năm vẫn rất khiêm tốn so với số lượng dự án đang phát triển.

Những nguồn vốn cho kinh doanh luôn dồi dào nhưng không phải khi nào cũng sẵn có cho những dự án khởi nghiệp tiếp cận. Thống kê trên thế giới cho thấy, có 8 nguồn vốn chủ yếu mà một dự án khởi nghiệp thường huy

động, bao gồm: 1) Vốn tự có, 2) Tiền vay từ người thân, 3) Vốn đầu tư mạo hiểm, 4) Nhà đầu tư thiên thần, 5) Vốn từ vườn ươm kinh doanh, 6) Tài trợ và trợ cấp, 7) Vay ngân hàng và 8) Vốn huy động từ cộng đồng. Hiện tại, các nguồn vốn nêu trên đều đang được các dự án khởi nghiệp tại Việt Nam khai thác và sử dụng.

Vốn tự có

Những đồng vốn đầu tiên mà các dự án khởi nghiệp sử dụng luôn là vốn tự có của chính các nhà khởi nghiệp. Số vốn tự có này thường có nguồn gốc từ tiền tiết kiệm, khoản để dành của cá nhân nhà khởi nghiệp. Theo kết quả một cuộc khảo sát được thực hiện bởi Công ty Asia Plus vào năm 2014 đối với 500 người trong độ tuổi lao động, 57% người Việt Nam có tiền tiết kiệm (thậm chí 1/4 số người trả lời phỏng vấn có kết sắt tại nhà để cất giữ tiền tiết kiệm). Khảo sát cũng cho thấy, hơn 50% đối tượng được hỏi sử dụng tiền tiết kiệm vào các hoạt động sinh lời như mua vàng hay đầu tư kinh doanh. Khảo sát của Công ty Asia Plus cũng tiết lộ, tổng tiền tiết kiệm tích lũy của

người Việt Nam không cao, với chỉ 10% số đối tượng khảo sát có khoản tiết kiệm từ 50 triệu đồng trở lên. Chưa kể tâm lý “không bỏ hết trứng vào một giỏ” khiến phần vốn tự có mà các dự án khởi nghiệp có thể huy động được luôn hạn chế.

Nguồn vốn từ người thân

Nguồn vốn thứ hai các nhà khởi nghiệp nghĩ đến là vốn huy động từ người thân và bạn bè. Nguồn vốn này cũng xuất phát chủ yếu từ tiền để dành, tiền tiết kiệm của gia đình và bạn bè của các nhà khởi nghiệp. Một nghiên cứu khác của Công ty Asia Plus năm 2014 đối với 300 người trên 20 tuổi cho thấy, 84% số người được hỏi vay tiền từ bạn bè, bố mẹ và anh chị em với số tiền từ 50 nghìn đồng trở lên. Điều này cho thấy, những dự án khởi nghiệp ở Việt Nam luôn có thể tìm được vốn từ những mối quan hệ ruột thịt và bạn bè. Tiếc rằng lượng vốn huy động từ nguồn này thường có quy mô khiêm tốn, không đủ khả năng thỏa mãn vốn cho những dự án khởi nghiệp. Ngoài ra, việc huy động từ người thân, bạn bè có thể khiến các nhà khởi nghiệp gặp phải sự can

thiệt không mong muốn vào hoạt động kinh doanh và phân chia lợi nhuận từ gia đình, bạn bè. Nguồn vốn này thường chỉ phù hợp cho những dự án nhỏ trong thời hạn ngắn.

Vốn đầu tư mạo hiểm

Vốn đầu tư mạo hiểm được cung cấp bởi các quỹ đầu tư mạo hiểm. Đây là một loại hình trung gian tài chính huy động vốn nhân rồi từ nhiều cá nhân và tổ chức thông qua việc phát hành chứng chỉ quỹ hoặc nhận góp vốn. Các quỹ này thường được vận hành bởi những nhà đầu tư chuyên nghiệp, giàu kinh nghiệm trong một số lĩnh vực nhất định. Các nhà đầu tư của quỹ đầu tư mạo hiểm thường nhắm đến những dự án kinh doanh mới, rót vốn, diu dắt, hỗ trợ kỹ thuật và quản trị cho những công ty này đến khi chúng “đủ chín” để niêm yết trên thị trường chứng khoán. Các nhà khởi nghiệp cần nhận thức được rằng, không phải dự án khởi nghiệp nào cũng cần đến nguồn vốn này. Các quỹ đầu tư mạo hiểm nổi bật hiện nay đang quan tâm đến các dự án và công ty dẫn đầu về công nghệ với tiềm năng cao trong những lĩnh vực như công nghệ thông tin, giao tiếp và công nghệ sinh học. Các quỹ đầu tư mạo hiểm sẽ sở hữu một phần cổ phần của công ty được chọn và giúp công ty đó thực hiện một dự án nhiều tiềm năng với rủi ro cao. Do đó, nhà khởi nghiệp phải chấp nhận từ bỏ một phần sở hữu của mình để đổi lấy sự hỗ trợ về vốn, kỹ thuật, quản trị và mối quan hệ.

Dù số quỹ đầu tư mạo hiểm quan tâm đến thị trường khởi nghiệp ở Việt Nam ngày một tăng

Bảng 1. Một số quỹ đầu tư mạo hiểm lớn đang đầu tư vào các dự án khởi nghiệp Việt Nam (2016)

STT	Quỹ đầu tư mạo hiểm	Danh mục đầu tư
1	IDG Venture	41 dự án gồm: Vatgia, YAN, Webtretho, Diadiem, Socbay, Vietnamworks, VNG, Tamtay, FBNC...
2	FPT Ventures	Fshare, FPT Play, Sendo, Viecnha, ANTS
3	CyberAgent Ventures	20 dự án bao gồm: Foody, Tiki.vn, NCT, Vexere.com, Jupviec.com...
4	Seedcom	Giaohangnhanh, Tiki, Haravan, Juno
5	DFJ VinaCapital	Yeah1, Chicilon Media
6	Design One	Lozi.vn
7	Golden Gate Venture	Lozi.vn
8	Garena	foody.vn

(Nguồn: <http://thuatngu.org>)

trong những năm gần đây nhưng số lượng dự án khởi nghiệp nhận được vốn đầu tư mạo hiểm còn rất khiêm tốn do đa phần các dự án của chúng ta chưa thuyết phục được các nhà đầu tư về tính hiệu quả và khả năng sinh lời bền vững.

Nhà đầu tư thiên thần

Nhà đầu tư thiên thần là những cá nhân giàu có hoặc những lãnh đạo công ty đã về hưu, những người đầu tư trực tiếp vào những công ty nhỏ thuộc sở hữu của người khác. Họ thường là những lãnh đạo trong lĩnh vực của mình và không chỉ đóng góp kinh nghiệm và mạng lưới liên lạc mà còn cả vốn đầu tư cho các dự án khởi nghiệp ngay từ những ngày đầu. Đối lại những rủi ro, các nhà đầu tư thiên thần sẽ trực tiếp hoặc gián tiếp tham gia điều hành hoạt động kinh doanh của dự án. Để gặp các nhà đầu tư thiên thần, các dự án khởi nghiệp có thể liên lạc qua những tổ chức hay trang web chuyên biệt của các nhà đầu tư thiên thần. Tại Việt Nam, 5.421 nhà đầu tư thiên thần đang quan

tâm đến các dự án khởi nghiệp có thể tìm được trên trang web angel.co. Họ đã đầu tư cho 242 dự án tính đến hết năm 2015 với số vốn bình quân 3,3 triệu USD/mỗi nhà đầu tư.

Bảng 2. Một số nhà đầu tư thiên thần đang tham gia vào các dự án tại Việt Nam

STT	Tên nhà đầu tư	Số lượng dự án đầu tư
1	William Bao Bean	31
2	James Chan	19
3	Vinnie Lauria	15
4	Mark Pui	13
5	Zach Piester	8

(Nguồn: <https://angel.co>)

Bên cạnh những nhà đầu tư cá nhân, khởi nghiệp Việt Nam cũng có thể tiếp xúc với các hiệp hội và mạng lưới nhà đầu tư thiên thần như mạng lưới Nhà đầu tư thiên thần Mekong...

Vườn ươm kinh doanh

Vườn ươm (hay vườn ươm) kinh doanh là những cơ sở được tạo ra để khuyến khích và hỗ trợ sự phát triển của những doanh nghiệp

bằng cách tạo ra một không gian, hệ sinh thái thân thiện với những trang thiết bị sử dụng chung cho những dự án kinh doanh non trẻ. Những tổ chức này thường tập trung vào những lĩnh vực đòi hỏi công nghệ cao bằng cách hỗ trợ các doanh nghiệp mới ở nhiều bước phát triển. Thông thường, những vườn ươm này sẽ mời những doanh nghiệp mới và những công ty dẫn đầu cùng chia sẻ văn phòng, những nguồn lực về quản lý, logistic và công nghệ như phòng thí nghiệm để công ty mới có thể thử nghiệm và phát triển sản phẩm với chi phí thấp hơn trước khi sản xuất. Một dự án khởi nghiệp có thể nằm trong vườn ươm từ 2 đến 5 năm hoặc đến khi sản phẩm đã sẵn sàng mới tách ra tự hoạt động. Tại Việt Nam ngày càng xuất hiện nhiều vườn ươm khởi nghiệp của cả Nhà nước và tư nhân thành lập như Vườn ươm vật giá, Hub.IT, Ups...

Tài trợ và trợ cấp

Trợ cấp và hỗ trợ tài chính từ chính phủ không phải là cách đơn giản để thúc đẩy cải tiến, tiến bộ trong kinh doanh. Nhiều quốc gia đã có kinh nghiệm trong việc rót tiền trợ cấp nhưng không khuyến khích được nhiều dự án khởi nghiệp do không hiệu quả và quan liêu trong cơ chế phân bổ trợ cấp nguồn tài trợ của chính phủ. Trường hợp dự án khởi nghiệp có thể nhận vốn từ trợ cấp của chính phủ thì luôn phải chịu sự ràng buộc chặt chẽ về mặt pháp lý, từ quản trị doanh nghiệp đến phân chia lợi nhuận. Dự án khởi nghiệp cũng cần tối thiểu 40% vốn đối ứng để nhận được tài trợ từ chính phủ. Chỉ có số ít quốc gia/vùng

lãnh thổ như Israel, Singapore và Đài Loan có cách phân bổ vốn hỗ trợ khởi nghiệp từ chính phủ kết hợp cùng vốn từ khu vực tư nhân khá thành công. Tại Việt Nam, Chính phủ cũng đã thông qua đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025” với cam kết hỗ trợ đến 1.000 tỷ đồng cho khoảng 2.000 dự án khởi nghiệp sáng tạo đến năm 2025.

Vay ngân hàng

Vay ngân hàng là một lựa chọn hấp dẫn cho các nhà khởi nghiệp khi họ không muốn chia sẻ quyền sở hữu, điều hành dự án với các nhà đầu tư bên ngoài. Ngân hàng có thể cho cá nhân và tổ chức vay để tiến hành hoặc mở rộng hoạt động kinh doanh trên cơ sở tài sản đảm bảo hoặc tín chấp. Các ngân hàng thương mại Việt Nam dù vẫn thể hiện mong muốn thúc đẩy khởi nghiệp nhưng vẫn còn e ngại trong việc cho vay các dự án khởi nghiệp không có đảm bảo như tài sản hay bất động sản thế chấp. Ví dụ, TienphongBank có chương trình cho vay khởi nghiệp lên đến 1 tỷ đồng trong 10 năm nếu dự án sử dụng bất động sản làm tài sản đảm bảo. Một trường hợp khác là VietcomBank với dự án cho vay theo lãi suất rất ưu đãi nhưng chỉ trong 12 tháng. Điểm hạn chế lớn nhất của nguồn vốn này đối với cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam là lãi suất cho vay kinh doanh ở nước ta thường cao (trên 10% đối với khoản vay có tài sản đảm bảo và trên 14% với khoản vay tín chấp) và đòi hỏi trả lãi trong thời hạn ngắn (thời gian ân hạn thường dưới 12 tháng). Điều này ăn mòn khả năng sinh lời, thậm chí đẩy nhiều dự án dài hạn

vào thất bại ngay từ những giai đoạn đầu do chưa đạt được quy mô hoạt động và thị trường phù hợp để bắt đầu thu lời.

Vốn huy động từ cộng đồng

Gọi vốn cộng đồng là khái niệm mới xuất hiện ở Việt Nam, mô tả cách huy động vốn từ đóng góp của nhiều nhà tài trợ. Số vốn huy động được từ mỗi nhà tài trợ có thể rất nhỏ nhưng do số lượng nhà tài trợ lớn mà các dự án có thể gây quỹ đủ để triển khai. Những dự án khởi nghiệp gây quỹ theo con đường này thường mang sứ mệnh hoạt động vì lợi ích chung hoặc lợi ích xã hội như bảo vệ môi trường, văn hóa truyền thống có nguy cơ bị thất truyền. Những trang web nổi bật về gọi vốn cộng đồng tại Việt Nam là Firststep thành lập năm 2014, Comicola 2014, Betado năm 2015 và FundStart năm 2015. Theo số liệu thống kê của statista.com trong năm 2016, Việt Nam đã có khoảng 50 dự án thực hiện gọi vốn cộng đồng thành công, trung bình thu hút hơn 95 USD cho mỗi dự án và tổng mức huy động từ gọi vốn cộng đồng dự kiến năm 2017 có thể tăng trưởng ở mức 19,7%. Những số liệu này cho thấy đây là một kênh huy động vốn giàu tiềm năng cho những dự án thu hút được sự chú ý của xã hội.

Giải pháp giúp các dự án khởi nghiệp huy động vốn

Với 8 nguồn vốn nêu trên, các dự án khởi nghiệp Việt Nam luôn có nhiều lựa chọn khi tiến hành huy động vốn. Tuy nhiên thực tế lại cho thấy, chỉ vài chục trong hàng ngàn dự án khởi nghiệp ở Việt Nam huy động đủ vốn để phát triển đến độ trưởng thành

và tự hoạt động bền vững. Ngoài những nguyên nhân khách quan đang cản trở khả năng huy động vốn của các dự án khởi nghiệp như sự hỗ trợ từ các cơ quan hữu quan chưa thỏa đáng, quy định pháp lý chưa rõ ràng..., phần lớn khó khăn trong việc huy động vốn xuất phát từ chính các nhà khởi nghiệp. Ba giải pháp được đề cập sau đây hướng tới việc giúp các nhà khởi nghiệp có một thái độ và tư duy phù hợp để các dự án khởi nghiệp huy động vốn dễ dàng hơn.

Một là, các nhà khởi nghiệp phải nắm rõ đặc trưng của từng nguồn vốn trước khi tiến hành huy động, tăng vốn. Có thể thấy, mỗi nguồn vốn có ưu và nhược điểm riêng, chúng cũng phù hợp với từng giai đoạn phát triển của dự án. Ở giai đoạn khởi đầu, xây dựng, phát triển ý tưởng, thử nghiệm mô hình kinh doanh, nguồn vốn tự có và vốn huy động từ bạn bè, người thân sẽ đóng vai trò tiền đề, là vốn khởi động cho dự án. Chỉ đến khi dự án thể hiện được khả năng sinh lời thỏa mãn đòi hỏi của các nhà đầu tư thì các nhà khởi nghiệp mới có thể thu hút vốn đầu tư mạo hiểm, vốn từ nhà đầu tư thiên thần, vốn của các vườn ươm kinh doanh, vốn vay ngân hàng thương mại. Mỗi nguồn vốn đều có những điều kiện nhất định như vốn vay từ ngân hàng thương mại cần tài sản đảm bảo, vốn hỗ trợ từ ngân sách nhà nước và nguồn vốn đóng góp từ cộng đồng cần dự án phải có khả năng giải quyết những vấn đề đang được Chính phủ và xã hội quan tâm như giáo dục, y tế, hay môi trường... Vốn từ các quỹ đầu tư, vườn ươm kinh doanh, nhà đầu tư thiên thần lại thường chỉ tập trung vào một số

lĩnh vực nhất định như công nghệ thông tin, công nghệ sinh học... Nắm rõ đặc trưng của các nguồn vốn sẽ giúp nhà khởi nghiệp định vị nguồn vốn phù hợp cho dự án của mình.

Hai là, các nhà khởi nghiệp phải xây dựng và đảm bảo thực hiện kế hoạch kinh doanh vững chắc trước, trong và sau quá trình huy động vốn. Một kế hoạch kinh doanh chắc chắn phải bao hàm không chỉ kế hoạch thiết kế, sản xuất và tiêu thụ sản phẩm mà còn phải đảm bảo chi tiết hóa cách thức huy động, sử dụng, thu hồi vốn và phân chia lợi nhuận. Để làm được những kế hoạch kinh doanh đầy đủ và thu hút các nguồn vốn bên ngoài, nhà khởi nghiệp phải am hiểu sản phẩm, thị trường, cách thức quản lý nhân sự, quản trị kinh doanh.

Ba là, các nhà khởi nghiệp cần nắm bắt xu hướng và linh hoạt để tiếp cận sự hỗ trợ từ phía Chính phủ và các tổ chức liên quan. Chính phủ trong thời gian gần đây thể hiện rõ mối quan tâm đến việc khuyến khích kinh doanh và khởi nghiệp sáng tạo. Những dự án khởi nghiệp hướng đến việc áp dụng công nghệ mới, ứng dụng vào nông nghiệp hoặc bảo vệ môi trường luôn nhận được sự quan tâm của Chính phủ từ cấp vốn, đến hỗ trợ kỹ thuật, cung cấp trang thiết bị nghiên cứu, cố vấn phát triển kênh phân phối, hỗ trợ nghiên cứu và phát triển thị trường... Bên cạnh đó, những dự án khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ thông tin luôn được các quỹ đầu tư mạo hiểm và nhà đầu tư nước ngoài ưa thích, tạo điều kiện đưa vào vườn ươm chăm sóc. Nhìn chung, các nhà

khởi nghiệp cố gắng hiện thực hóa những giải pháp khả thi cho những vấn đề đang được xã hội quan tâm sẽ có ưu thế hơn trong quá trình huy động vốn.

Theo quan sát của các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp quốc tế, Việt Nam đang là một môi trường lý tưởng cho các dự án khởi nghiệp (đặc biệt là trong lĩnh vực công nghệ thông tin). Chính vì lẽ đó, những kênh huy động vốn cho các dự án khởi nghiệp tại Việt Nam cũng ngày một rộng mở. Các dự án khởi nghiệp Việt Nam muốn huy động vốn thành công phải đảm bảo một dự án kinh doanh vững chắc với chiến lược và những bằng chứng rõ ràng về khả năng sinh lời và tự tồn tại.

Với lợi thế của một quốc gia có dân số đông (trong đó chủ yếu là thế hệ trẻ), nền kinh tế của Việt Nam đang nắm giữ tiềm năng phát triển rất lớn. Điều đó đồng nghĩa với việc trong các năm tiếp theo là sự phát triển của làn sóng khởi nghiệp ngày càng cạnh tranh mạnh mẽ và khốc liệt trên nhiều lĩnh vực. Để góp phần tạo nên sự thành công trong các vòng gọi vốn cho khởi nghiệp rất cần sự quan tâm của Nhà nước về chính sách, pháp luật nói chung nhằm tạo ra các sân chơi minh bạch, hiệu quả, từ đó hỗ trợ cho việc thu hút các quỹ đầu tư, các tổ chức, doanh nghiệp và cộng đồng xã hội trong quá trình gọi vốn nói riêng.