

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KHỞI NGHIỆP Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

● NGUYỄN QUANG HUY

TÓM TẮT:

Bài viết tập trung phân tích thực trạng hoạt động khởi nghiệp hiện nay ở Việt Nam, chỉ ra những thách thức, khó khăn mà các doanh nghiệp non trẻ đang gặp phải, qua đó giúp các nhà cải cách, các nhà giáo dục và các nhà quản lý có thêm cách nhìn mới đúng hơn về bản chất của hoạt động khởi nghiệp và sự cần thiết của việc đào tạo kiến thức về khởi nghiệp trong thời gian tới.

Từ khóa: Khởi nghiệp, thực trạng.

I. Đặt vấn đề

Doanh nghiệp khởi nghiệp là cụm từ được nhắc đến rất nhiều trong thời gian gần đây, từ các cơ quan truyền thông cho đến các nhà hoạch định chính sách. Các doanh nghiệp khởi nghiệp sẽ phải đối mặt với sức ép cạnh tranh rất lớn từ các doanh nghiệp truyền thống cho tới những đối thủ tiềm năng.

Khởi nghiệp đang là chủ đề nhận được nhiều quan tâm tại Việt Nam, nhất là trong bối cảnh quốc gia hội nhập mạnh mẽ với kinh tế thế giới. Khởi nghiệp được kỳ vọng sẽ tạo sự tăng trưởng kinh tế, đóng góp tích cực vào phát triển kinh tế - xã hội, góp phần đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng cao và đa dạng của xã hội, tạo ra nhiều việc làm cho cộng đồng và xã hội. Năm 2016, chính phủ Việt Nam xác định Năm 2016 là “năm quốc gia khởi nghiệp”. Và giai đoạn 2017 - 2020 được xem là thời điểm chín muồi cho khởi nghiệp và sự ra đời của rất nhiều công ty khởi nghiệp khác nhau, tuy nhiên, số lượng startup thành công chiếm tỷ lệ rất nhỏ so với các startup chết yểu. Vậy, việc phải làm thế nào để các startup phát huy hết tiềm năng về con người, công nghệ, vươn tới vị trí thống lĩnh thị trường, đang là bài toán đặt ra cho các doanh nghiệp khởi nghiệp trong giai đoạn hiện nay.

II. Thực trạng tình hình khởi nghiệp hiện nay ở Việt Nam

Theo thống kê của Topica Founder Institute, trong giai đoạn từ năm 2011 đến hết năm 2017, hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam ghi nhận được 296 thương vụ đầu tư khác nhau, trong đó, chỉ tính riêng năm 2017, số startup nhận được vốn đầu tư đã lên tới 92 doanh nghiệp với tổng giá trị khoản đầu tư là gần 300 triệu USD. Con số này tăng gần gấp 2 lần so với số thương vụ của năm 2016, và tăng hơn gấp 9 lần so với năm 2011. Trong số đó có 6 startup được rót vốn nhiều nhất, chiếm đến 198 triệu USD, là: Foody (82% cổ phần của startup này được Sea Group mua lại với 64 triệu USD); Tiki (gọi vốn vòng series C từ JD.com trị giá 54 triệu USD); một startup không tiết lộ nhận 20 triệu USD từ TNB Ventures và Vntrip (gọi vốn vòng series B từ Hendale Capital 10 triệu USD). Bên cạnh đó, Sea cũng mua lại 2 startup fintech và logistic không được tiết lộ với giá 50 triệu USD. Sự tăng trưởng mạnh mẽ này được đánh giá là một thành công bước đầu của tinh thần quốc gia khởi nghiệp được phát động trong năm 2016.

Năm 2017 cũng đánh dấu cột mốc lần đầu tiên hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam ghi nhận số nhà đầu tư thiên thần trong nước và các quỹ đầu tư

nước vượt qua các quỹ ngoại về số lượng thương vụ được góp vốn. Sự vươn lên của các quỹ nội như VIISA, ESP, VSV, 500 Startups Vietnam và các chương trình truyền hình thực tế về khởi nghiệp như Shark tank Vietnam đã chốt được 49 thương vụ đầu tư vào các startup trong giai đoạn đầu. Tuy nhiên, trị giá từ các thương vụ đầu tư chỉ đạt 46 triệu USD, vẫn còn thua kém khá xa so với con số 245 triệu USD từ các quỹ ngoại.

Về xu hướng đầu tư, theo thống kê trong giai đoạn 2016 - 2017, sự quan tâm của các nhà đầu tư vẫn tập trung vào các start up thương mại điện tử, công nghệ tài chính và truyền thông, những lĩnh vực mang tính sáng tạo, giá trị thặng dư cao, có khả năng tăng trưởng đột phá nếu thành công. Cụ thể năm 2016, các doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ tài chính nhận được khoản đầu tư giá trị nhất với 129,1 triệu USD, chiếm 63,8% tổng số giá trị đầu tư. Lĩnh vực thương mại điện tử đứng thứ hai, với 34,7 triệu USD. Trong năm 2017, thương mại điện tử và công nghệ tài chính vẫn là 2 lĩnh vực được quan tâm nhiều nhất, tuy nhiên thương mại điện tử đã vươn lên dẫn đầu với 83 triệu USD đầu tư thành công, chiếm 33% tổng số vốn đầu tư. Các startup trong lĩnh vực công nghệ tài chính cũng nhận được các khoản đầu tư với tổng giá trị là 57 triệu USD.

a. Những thách thức đối với doanh nghiệp khởi nghiệp tại Việt Nam

Hiện nay, Việt Nam chúng ta đang có khoảng hơn 1.500 startup hoạt động trong các lĩnh vực khác nhau. Xét theo mật độ các công ty khởi nghiệp trên đầu người thì tỷ lệ ở Việt Nam thậm chí cao hơn nhiều quốc gia khác như Trung Quốc Ấn Độ, hay Indonesia. Theo thống kê của Tạp chí Tài chính thuộc Bộ Tài chính, hiện nay có khoảng 2.100 công ty khởi nghiệp tại Indonesia, 2.300 công ty tại Trung Quốc và 7.500 tại Ấn Độ.

Tuy nhiên, các thống kê gần đây đều phản ánh một bức tranh khá u buồn với tình hình phát triển của các startup Việt. Cụ thể, trong số các startup mới ra đời, chỉ có 3% là thực sự thành công, thỏa mãn được một trong các tiêu chí: Được định giá từ 10 triệu USD trở lên, doanh thu từ 2 triệu USD, có từ 100 nhân viên, đã gọi vốn vòng 2 hoặc đã bán được công ty với giá tốt.

Trong số 3% công ty được xem là thành công này, kết quả khảo sát cho thấy độ tuổi trung bình khi họ khởi nghiệp là 28,8; 78% từng làm thuê hoặc khởi nghiệp thất bại ở 2 công ty trước đây; 45% từng học hoặc làm việc tại nước ngoài trước khi về nước khởi nghiệp; thời gian trung bình dành cho startup đến lúc thành công là 5, đến 7 năm và sẽ mất lâu hơn nữa để trở thành công ty có giá trị hàng trăm triệu USD. Đáng chú ý là các startup thành công hiện nay 100% đều học hỏi ý tưởng và bản địa hóa từ mô hình tương tự đã thành công ở nước ngoài.

Trao lưu bề startup nước ngoài về rồi cất gọt đi cho phù hợp với tình hình kinh tế - xã hội của Việt Nam đang rất phổ biến trong thời gian gần đây. Tuy những dự án đó cũng có kết quả nhất định, nhưng đó không phải là sự đổi mới sáng tạo và chúng ta chưa thực sự sở hữu một ý tưởng nguyên bản nào. Theo ông Phạm Duy Hiếu - Giám đốc Quỹ Khởi nghiệp khoa học và công nghệ Việt Nam, doanh nghiệp bất chức startup nước ngoài giai đoạn đầu có thể thành công, nhưng về lâu về dài sẽ tụt hậu. Đặc biệt trong quá trình hội nhập, khi doanh nghiệp nước ngoài tham gia vào thị trường trong nước, doanh nghiệp sao chép nội địa sẽ khó cạnh tranh được khi doanh nghiệp nước ngoài đã có thời gian phát triển, mạng lưới quan hệ, đối tác rộng khắp thì doanh nghiệp nội địa sẽ mất dần thị trường. Một vấn đề khác đó là các doanh nghiệp sao chép ý tưởng sẽ khó có cơ hội phát triển ra các thị trường quốc tế khi ý tưởng tương tự đã được triển khai ở nhiều thị trường khác nhau trên thế giới.

Ngoài những con số đáng ghi nhận về những startup thành công, chúng ta cũng cần phải lưu tâm tới một con số đáng ngạc nhiên là có đến 80% startup Việt không có cơ hội kỷ niệm lần sinh nhật thứ 2.

b. Nguyên nhân thất bại

Nhiều bạn trẻ hiện nay đang nhầm lẫn giữa hai cụm từ "startup" và "Entrepreneur", có nghĩa là người khởi nghiệp và người lập nghiệp. "Entrepreneur" là một cá nhân hay nhóm người tự khởi xướng, tự chủ công việc, kinh doanh cho riêng mình vì không thích làm cho doanh nghiệp. Trong khi đó, để được xem là một startup, cá nhân hoặc doanh nghiệp phải kinh doanh sản phẩm đi kèm với ý tưởng.

Ông Robert Trần - Tổng Giám đốc Tập đoàn Tư

vấn chiến lược Robenny Khu vực Mỹ, Canada và Châu Á Thái Bình Dương cho biết: “Hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam đang hiểu nhầm 2 khái niệm này. Điều này dẫn đến những chiến lược kinh doanh không phù hợp và đó là một trong những nguyên nhân khiến các startup Việt thất bại”.

Theo ông, một startup cần tuân thủ 6 bước nền tảng bao gồm: Xác định chiến lược -> Xác định mô hình kinh doanh -> Xác định mô hình hoạt động phù hợp với định hướng và mô hình kinh doanh -> Xây dựng cơ cấu tổ chức -> Chuyển đổi văn hóa -> Thực hiện.

Nhiều startup Việt Nam vội vàng bắt đầu ngay khi nghĩ ra ý tưởng nhưng chưa xác định rõ ràng mục tiêu kinh doanh. Nhiều trường hợp khi startup gọi vốn, nhà đầu tư nhảy vào nhưng hai bên lại bất đồng về giá trị theo đuổi, trong khi đó các startup này thường đứng trong thế “đi xin vốn” chứ không phải “gọi vốn”, điều này buộc họ phải chiều lòng các nhà đầu tư.

Theo kinh nghiệm nhiều năm tư vấn cho các tập đoàn lớn, ông Robert Trần cho biết: “Việc không theo đuổi những giá trị chung và thống nhất mục tiêu giữa chủ doanh nghiệp và chủ đầu tư là một trong những nguyên nhân phổ biến nhất dẫn đến thất bại”. Đây cũng là câu trả lời cho câu hỏi của nhiều startup Việt Nam: “Tại sao gọi được vốn nhưng vẫn thất bại?”.

Chuyên gia Robert Trần đưa ra lời khuyên: Khi bắt đầu mục tiêu cần đi kèm tình lắng nghe và thuyết phục chủ đầu tư dựa trên những giá trị sản phẩm mang lại, không nên tỏ ra “cứng đầu” nhưng cần phải “bám chặt” mục tiêu ban đầu.

Robert Trần cho biết: “Trước hết, các doanh nghiệp cần xác định lưu đồ nhằm xác định các bước để đưa sản phẩm đến tay người tiêu dùng và xác định số nhân sự cần thiết để vận hành mỗi bộ phận. Từ đó, doanh nghiệp mới vẽ ra cơ cấu tổ chức hoàn chỉnh. Vì nhầm lẫn này, nhiều doanh nghiệp trẻ Việt Nam gặp vấn đề về định biên nhân sự, tức là có khi nhân sự của công ty dư thừa hoặc thiếu hụt ở các bộ phận”.

Cuối cùng, thực hiện là bước quan trọng nhất nhưng lại là chính là khâu thất bại của nhiều startup. Có nhiều doanh nghiệp sau khi hoàn thành tất cả chiến lược nhưng lại không thể thực hiện và duy trì công việc kinh doanh.

(1) Chưa có nhận thức pháp lý đầy đủ

Việc các nhà sáng lập chưa nhận thức được về các vấn đề pháp lý cũng là một trong những nguyên nhân đang khiến nhiều startup thất bại.

Một startup khi thành lập thường quan tâm lý chỉ tập trung vào sản phẩm vào cách thức marketing, tiếp cận khách hàng, bán hàng mà không chú ý nhiều đến các rủi ro về mặt pháp lý. Trước tiên cần phải kể đến đó là các quy định về Luật Doanh nghiệp. Các nhà sáng lập thường ít khi quan tâm đến các rủi ro liên quan đến việc lựa chọn loại hình doanh nghiệp, xây dựng quy chế thành viên, điều lệ công ty. Hậu quả là startup bị đình trệ, bỏ lỡ các cơ hội tốt; đồng thời, gây sự méo quan hệ giữa những người sáng lập do xuất hiện xung đột lợi ích về vốn, quyền sở hữu tài sản hoặc startup phải bồi thường cho các hợp đồng đã ký kết với đối tác.

Thiếu điều khoản hợp tác, phương thức làm ăn là một thiếu sót thường gặp ở các startup trẻ. Bởi vì trong giai đoạn đầu, những nhà sáng lập thường gắn kết với nhau bằng đam mê, họ chỉ đơn giản nghĩ rằng: Các thành viên chỉ cần góp vốn và công sức để đưa startup phát triển. Các thỏa thuận này thường sơ sài và chỉ được xem là thỏa thuận dân sự nhưng đến khi dự án khởi nghiệp phát triển tốt và có lợi nhuận, giữa các nhà sáng lập sẽ xảy ra xung đột liên quan đến góp vốn, sử dụng vốn, quyền sở hữu tài sản và phân chia lợi ích. Khi đó, những thỏa thuận miệng không đủ cơ sở pháp lý để giải quyết khiến mâu thuẫn nội bộ dâng cao, ảnh hưởng đến sự sinh tồn của startup.

Bên cạnh đó, vấn đề bản quyền và sở hữu trí tuệ cũng cần được các nhà sáng lập chú trọng. Điều này càng có ý nghĩa quan trọng tại Việt Nam khi mà vi phạm bản quyền, hàng giả, hàng nhái vẫn đang là vấn nạn gây nhức nhối dư luận và chưa có giải pháp khắc phục hiệu quả. Các startup cần có cơ sở pháp lý quan trọng để bảo vệ quyền lợi về thương hiệu, tránh hậu quả đáng tiếc xảy ra.

Khi chọn loại hình thương mại điện tử, các startup cần chú ý đến điều khoản sử dụng đối với người dùng khi họ truy cập vào trang web hoặc mạng xã hội của startup. Bởi nếu không, startup có thể gặp phải những rắc rối kiểu như người dùng có thể lợi dụng startup để tuyên truyền thông tin sai sự thật, kích gây ảnh hưởng đến bên thứ ba.

Một vấn đề quan trọng khác mà các startup non trẻ cần đặc biệt quan tâm lưu ý đó là vấn đề kê toán, tài chính và thuế. Khi công ty, doanh nghiệp mới được thành lập, khi mà lợi nhuận còn thấp, chi phí vận hành doanh nghiệp chưa được tối ưu. Nếu các nhà sáng lập không có nhận thức đầy đủ về luật thuế, có thể hạch toán lãi lòi sai, dẫn đến việc không thể thanh toán được các khoản thuế đối với doanh nghiệp mà chủ yếu là thuế thu nhập doanh nghiệp và thuế giá trị gia tăng.

Nhiều startup trẻ do không có đủ nhận thức về vấn đề pháp lý nên làm nảy sinh các mâu thuẫn lợi ích không đáng có khi có vấn đề phát sinh. Nhệ thị mất công sức, thời gian và chi phí để giải quyết tranh chấp. Nặng thì startup mất các nhân viên tốt, trung thành, thậm chí có thể đối mặt với những kiện tụng gây ảnh hưởng đến uy tín doanh nghiệp.

(2) Bài toán “gọi vốn”

Theo ông Don Lam - Tổng giám đốc VinaCapital, Việt Nam rất khó làm Startup bởi vấn đề đầu tiên chính là vốn. Ngoài ra, Việt Nam còn thiếu hụt một hệ sinh thái bền vững hỗ trợ người trẻ khởi nghiệp. Ông nhấn mạnh: “Startup chính là việc bạn bắt đầu từ con số 0, làm sao vay vốn ngân hàng, chi trông chờ vào các quỹ đầu tư chuyên nghiệp, hoặc trông chờ nguồn vốn từ nhân thông qua quen biết... Nhưng nếu không có hệ sinh thái bài bản thì rất khó để gọi vốn đầu tư.”

Vấn đề khởi nghiệp của người trẻ Việt hiện đang gặp quá nhiều khó khăn bởi quy trình ngược với các nước, điều này khiến người Việt Nam khởi nghiệp chậm hơn. Với nhiều điểm hạn chế hiện tại, các chuyên gia cho rằng, Việt Nam nếu muốn xây dựng một quốc gia khởi nghiệp thì phải xây dựng được một hệ sinh thái khởi nghiệp, phải kêu gọi được những nhà đầu tư nước ngoài tham gia thị trường. Bởi người Việt Nam không có thói quen mạo hiểm, nên rất khó để họ bỏ vốn đầu tư lĩnh vực này. Phải có các nhà đầu tư nước ngoài tham gia, họ sẽ xác lập cuộc chơi trước, sau đó nhiều nhà đầu tư trong nước mới tham gia.

(3) Rào cản thủ tục hành chính

Tuy nhiên, những vấn đề như thủ tục hành chính, điều kiện kinh doanh, giấy phép con, khó thoát vốn sau một thời gian đầu tư tại Việt Nam luôn khiến các nhà đầu tư ngoại “chùng chân”. Con số dự án khởi

ngiệp trong nước nhận được những khoản đầu tư nước ngoài dừng lại ở mức khá “khiêm tốn”.

Theo thống kê năm 2016, tổng giá trị đầu tư vào các startup tại khu vực Đông Nam Á đạt khoảng 1.5 tỷ USD. Song ở Việt Nam, con số này chỉ đạt dưới 100 triệu USD. 80% số tiền còn lại đổ vào Indonesia và Singapore bởi chính sách hỗ trợ startup, gọi vốn của họ tốt hơn nhiều so với Việt Nam.

Ở Singapore, chỉ cần 1 tuần là giải quyết xong các thủ tục và giải ngân được vốn đầu tư. Ở Thái Lan là 1 tháng, nhưng ở Việt Nam, thông thường phải mất từ 8 tháng tới 1 năm. Bởi để có một bộ hồ sơ được chấp thuận giải ngân vốn, nhà đầu tư phải cung cấp đầy đủ thông tin về nhà đầu tư gồm hộ chiếu của người đại diện pháp luật, giấy đăng kí kinh doanh, điều lệ công ty... Tất cả đều phải được dịch từ tiếng nước ngoài sang tiếng Việt, và công chứng. Làm xong bộ hồ sơ trên mất 1 tuần, rồi lại mất thêm vài tháng nữa để xin chữ kí của tất cả các bên liên quan. Đó là với 1 nhà đầu tư, nếu có 3 nhà đầu tư ở 3 nước khác nhau, có lẽ phải chờ tới cả năm.

Ngoài ra, còn rất nhiều giấy phép con, vừa qua, Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc đã đề nghị xóa gần 2.000 giấy phép, nhưng vẫn còn hàng nghìn giấy phép con khác.

Ví dụ, trong lĩnh vực thương mại điện tử, nếu có nhà đầu tư nước ngoài tham gia, phải xin giấy phép, ý kiến của Bộ Thông tin và Truyền thông, Bộ Văn hóa Thể thao và Du lịch, Bộ Công Thương. Như trường hợp của Grab và Uber, hai công ty này còn phải xin thêm ý kiến của Bộ Giao thông Vận tải. Thậm chí, nhiều startup đang làm phải tạm dừng để xin thêm giấy phép.

III. Kết luận

Trong thời gian tới, việc xây dựng các hành lang pháp lý và hệ sinh thái khởi nghiệp là thật sự cần thiết để hỗ trợ cho các startup mới bước vào cuộc chơi. Đồng thời, nếu được chuẩn bị kỹ lưỡng về kiến thức pháp lý và kinh nghiệm thương trường, những vấn đề pháp lý sẽ không còn là rào cản, thậm chí sẽ trở thành bước đệm đưa doanh nghiệp tiến xa hơn và thành công trong hoạt động kinh doanh khởi nghiệp. Bên cạnh đó, kinh nghiệm từ những người đi trước sẽ giúp doanh nghiệp non trẻ tránh khỏi những “vết xe đổ” và những thất bại không đáng có ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Topica Founder Institute (2016), *Báo cáo thường niên về tình hình khởi nghiệp tại Việt Nam năm 2017*.
2. <http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/tai-chinh-doanh-nghiep/khoi-nghiep-o-viet-nam-cua-hay-de-122780.html>
3. Bộ Tài chính - *Tạp chí Tài chính online*.
4. <https://thuvienphapluat.vn/tintuc/vn/thoi-su-phap-luat/thoi-su/17704/chinh-sach-khong-theo-xip-toc-do-khoi-nghiep>
5. Bộ Tư pháp, *Báo cáo số 322/BC-BTP ngày 15/11/2017 về công tác theo dõi tình hình thi hành pháp luật năm 2017*.

Ngày nhận bài: 5/3/2020

Ngày phân biện đánh giá và sửa chữa: 15/3/2020

Ngày chấp nhận đăng bài: 25/3/2020

Thông tin tác giả:

ThS. NGUYỄN QUANG HUY

Khoa Pháp luật Kinh tế - Đại học Luật Hà Nội

THE CURRENT SITUATION OF START-UP ACTIVITIES IN VIETNAM

● Master. **NGUYEN QUANG HUY**

Faculty of Economic Law, Hanoi Law University

ABSTRACT:

This paper focuses on analyzing the current situation of start-up activities in Vietnam, showing the challenges and difficulties that young businesses are facing in order to help reformers, educators and managers understand more the nature of start-up activities and the need for entrepreneurship knowledge training activities in the future.

Keywords: Startup, situation.