

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KHOA HỌC TỰ NHIÊN  
KHOA ĐIỆN TỬ - VIỄN THÔNG**

**Chương 10**

**Huy động vốn và tài chính**

**Đặng Lê Khoa**

**Email: [dlkhoa@fetel.hcmus.edu.vn](mailto:dlkhoa@fetel.hcmus.edu.vn)**

**Bộ môn Viễn thông – Mạng**

# ***Nội dung của chương***

---

1. Mô tả tầm quan trọng của tài chính để khởi nghiệp thành công
2. Giải thích tại sao hầu hết người khởi nghiệp cần huy động tiền
3. Xác định và mô tả ba nguồn tài chính cá nhân
4. Xác định và giải thích ba bước để chuẩn bị vay vốn hoặc thu hút đầu tư tài chính
5. Giải thích ba nguồn tài chính quan trọng của công ty khởi nghiệp
6. Mô tả những nguồn cung cấp vốn vay phổ biến
7. Mô tả một số nguồn vốn sáng tạo cho công ty khởi nghiệp

# *Tầm quan trọng của huy động vốn và tài chính*

---

- Thách thức phổ biến trong việc huy động vốn
  - Ít người huy động vốn cho tới khi họ phải làm việc đó với chính công ty của mình
    - *Nhiều người khởi nghiệp sẽ bối rối trong quá trình huy động vốn vì thiếu kinh nghiệm trong lĩnh vực này.*
- **Tại sao** doanh nghiệp mới cần huy động vốn:
  - Có 3 lý do chính khiến đa số doanh nghiệp mới cần huy động vốn:  
(được trình bày trong slide sau)

# *Tại sao Doanh nghiệp mới cần huy động vốn*

---

## Thách thức dòng tiền

- Vốn ban đầu để mua hàng, huấn luyện và trả lương nhân viên, quảng cáo
- Sau đó mới thu được tiền từ bán sản phẩm

## Đầu tư cơ sở vật chất

- Các mức chi phí lớn như bất động sản, cơ sở vật chất, trang thiết bị thường vượt khả năng chi trả với nguồn vốn của công ty

## Quy trình phát triển sản phẩm dài hạn

- Một số sản phẩm cần nghiên cứu phát triển nhiều năm trước khi tạo doanh thu.
- Chi phí nghiên cứu ban đầu thường vượt ngân quỹ của công ty

# *Các nguồn vốn trong kinh doanh*

---

Nguồn vốn cá nhân

Vốn cổ phần

Vốn vay

Nguồn vốn sáng tạo

# *Nguồn vốn cá nhân*

---

1 of 2

- Nguồn vốn cá nhân
  - Đại đa số doanh nghiệp được đóng góp từ nguồn của bản thân, cùng với công sức (*sweat equity*) mà họ đã bỏ ra.
    - *Sweat equity* là giá trị của thời gian và nỗ lực mà người sáng lập dành cho dự án kinh doanh của họ.
- Bạn bè và gia đình
  - Là nguồn vốn thứ hai mà nhà khởi nghiệp thường huy động.

# *Nguồn vốn cá nhân*

---

2 of 2

- Phương pháp tự thân vận động (Bootstrapping)
  - Nguồn thứ ba là phương pháp tự thân vận động (bootstrapping)
  - Phương pháp tự thân vận động là tìm cách tránh những chi phí không cần thiết (bằng cách tiết kiệm, cắt giảm chi phí,...) và
  - Tránh sử dụng vốn từ bên ngoài.

# *Ví dụ về phương pháp tối ưu vốn*

---

Mua lại thiết bị cũ

Phối hợp mua cùng với  
các doanh nghiệp  
khác.

Thuê thiết bị thay vì  
mua.

Lấy các khoản  
thanh toán trước  
của khách hàng

Giảm chi phí  
cá nhân

Tránh các chi phí  
không cần thiết

Mua hàng giá rẻ nhưng  
phải thận trọng thông  
qua các lựa chọn  
như Ebay.

Chia sẻ không gian  
văn phòng hoặc nhân viên  
với các doanh nghiệp khác

Tuyển thực tập



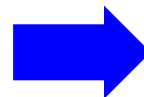
# *Chuẩn bị vay vốn hoặc bán cổ phần*

*1 trong 3*

Bước 1



Bước 2



Bước 3

- Xác định chính xác cần bao nhiêu tiền

- Xác định loại vốn hoặc tài chính nào phù hợp

- Phát triển chiến lược để tìm kiếm nhà đầu tư hoặc ngân hàng tiềm năng

# ***Chuẩn bị vay vốn hoặc bán cổ phần***

*2 trong 3*

Hai giải pháp phổ biến nhất

## Vốn cổ phần

Nghĩa là chuyển một phần quyền sở hữu công ty thành ngân quỹ, dưới hình thức cổ phiếu

## Vốn vay

Nhận được 1 khoản vay từ ngân hàng hoặc tổ chức nào đó.

# *Chuẩn bị vay vốn hoặc bán cổ phần*

*3 trong 3*

Một số loại hình kinh doanh và cách huy động vốn phù hợp

Loại hình kinh doanh	Loại nguồn vốn
<b>Việc kinh doanh có nhiều rủi ro với doanh thu không chắc chắn</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Dòng tiền yếu</li><li>• Đòn bẩy cao (sử dụng nợ)</li><li>• Sức tăng trưởng thấp</li><li>• Quản lý thiếu kinh nghiệm</li></ul>	Vốn cá nhân, bạn bè, gia đình và tự thân vận động.
<b>Việc kinh doanh sẽ có rủi ro thấp với doanh thu đoán được:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Dòng tiền lớn</li><li>• Đòn bẩy thấp</li><li>• Kiểm soát tài chính</li><li>• Quản lý tốt</li><li>• Bảng cân đối tài chính tốt</li></ul>	Vốn vay
<b>Việc kinh doanh có doanh thu cao:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ý tưởng kinh doanh độc đáo</li><li>• Tăng trưởng cao</li><li>• Thị trường thích hợp</li><li>• Quản lý kinh nghiệm</li></ul>	Cổ phần

# *Chuẩn bị bài thu hút đầu tư ngắn gọn*

1 of 2

## Bài thu hút đầu tư ngắn gọn (elevator speech )

### Mục đích

- Là 1 bản tóm tắt, được xây dựng 1 cách cẩn thận để chỉ ra những giá trị của 1 cơ hội kinh doanh
- Sẽ có nhiều trường hợp mà 1 bài thu hút đầu tư ngắn gọn có ích
- Hầu hết các bài này kéo dài 45 giây đến 2 phút.

# *Chuẩn bị bài thu hút đầu tư ngắn gọn*

*2 of 2*

Bước 1	Mô tả cơ hội hoặc một vấn đề cần được giải quyết	20 seconds
Bước 2	Chứng minh sản phẩm của bạn tận dụng được cơ hội hay giải quyết được vấn đề	20 seconds
Bước 3	Mô tả năng lực của bạn	10 seconds
Bước 4	Mô tả thị trường của bạn.	10 seconds
Tổng:		60 seconds

# *Nguồn vốn từ cổ phần*

---

Vốn đầu tư mạo  
hiểm

Nhà đầu tư thiên  
thần

Phát hành chứng khoán lần đầu  
(Initial Public Offerings)

# ***Nhà đầu tư thiên thần*** ***(business angel)***

---

1 of 2

- Nhà đầu tư thiên thần:
  - Là những cá nhân trực tiếp đầu tư vốn cho dự án khởi nghiệp.
  - Các nhà đầu tư thiên thần thường khoảng 50 tuổi, giàu có, được giáo dục tốt, đã thành đạt như một doanh nhân, và quan tâm đến quá trình khởi nghiệp.
  - Số lượng những nhà đầu tư thiên thần của Mỹ tăng đáng kể trong những thập kỉ qua.

# *Nhà đầu tư thiên thần*

---

2 of 2

- Nhà đầu tư thiên thần (tiếp theo)
  - Nhà đầu tư thiên thần rất quý bởi vì họ luôn sẵn sàng đầu tư tương đối nhỏ.
    - *Những nhà đầu tư này thường hay đầu tư khoảng \$10,000 đến \$500,000 trong một công ty riêng lẻ.*
    - *Luôn tìm kiếm các công ty có tiềm năng tăng trưởng từ 30% đến 40% mỗi năm.*
  - Rất khó tìm những nhà đầu tư thiên thần



# Vốn đầu tư mạo hiểm (venture capital)

1 of 3

- Vốn đầu tư mạo hiểm

- Là tiền được đầu tư bởi các công ty đầu tư mạo hiểm cho các công ty khởi nghiệp và các doanh nghiệp nhỏ với tiềm năng tăng trưởng hiểm có.
- Có khoảng 800 công ty đầu tư mạo hiểm ở Mỹ
  - *Các công ty đầu tư mạo hiểm là cổ đông góp vốn để quản lý tiền họ đầu tư vào dự án khởi nghiệp mà công ty đang phát triển.*
  - *Các quỹ hay những khoảng tiền lớn, được huy động từ các cá nhân giàu có, người có lương hưu, khoản hiến tặng cho đại học, các gói hỗ trợ, các nhà đầu tư nước ngoài và các nguồn tương tự.*

# Vốn đầu tư mạo hiểm

---

2 of 3

- Vốn đầu tư mạo hiểm (tiếp theo)
  - Các công ty đầu tư mạo hiểm đầu tư cho **rất ít** các công ty khởi nghiệp so với các nhà đầu tư thiên thần.
    - *Nhiều người khởi nghiệp nản lòng khi họ luôn bị từ chối tài trợ vốn đầu tư, mặc dù họ có thể có một kế hoạch kinh doanh tuyệt vời.*
    - *Nhà đầu tư mạo hiểm luôn tìm những dự án khởi nghiệp dễ thành công nên thường bác bỏ phần lớn các đề nghị đầu tư họ xem qua.*
    - *Tuy nhiên, đối với các công ty thoả điều kiện, các công ty đầu tư mạo hiểm là một lựa chọn khả thi để thay cho việc gây vốn bằng cổ phần.*

# *Vốn đầu tư mạo hiểm*

---

3 of 3

## ● Vốn đầu tư mạo hiểm (tiếp theo)

- Một phần quan trọng để có được tài trợ vốn đầu tư mạo hiểm là trải qua quá trình thẩm định (diligence).
- Quỹ đầu tư mạo hiểm **đầu tư tiên** vào khởi nghiệp **theo “giai đoạn”**, có nghĩa là không phải tất cả số tiền sẽ được giải ngân cùng một lúc.
- Một số nhà đầu tư mạo hiểm cũng chỉ chuyên về một số “giai đoạn” trong đầu tư.

# ***Phát hành chứng khoán lần đầu (IPO)***

---

1 of 3

- Phát hành chứng khoán lần đầu:
  - Phát hành chứng khoán lần đầu (**IPO**) là lần bán cổ phiếu đầu tiên của công ty cổ phần cho công chúng. Khi một công ty phát hành công khai (go public), cổ phiếu của nó được giao dịch trên một sàn giao dịch chứng khoán.
  - Hầu hết các công ty khởi nghiệp phát cổ phiếu trên sàn **NASDAQ (Mỹ)**, nơi tập trung về chứng khoán của các công ty kỹ thuật, công nghệ sinh học, và công ty nhỏ.
  - **IPO là một cột mốc quan trọng** đối với một công ty. Thông thường, một công ty không có khả năng phát hành cổ phiếu (go public) cho đến khi nó đã chứng minh rằng nó có tiềm năng và một tương lai tươi sáng.
  - Việt Nam: HOSE và **HNX**

# ***Phát hành chứng khoán lần đầu (IPO)***

2 of 3

Lý do thúc đẩy các công ty phát hành cổ phiếu

## Lý do 1

Là một cách để **nâng cao vốn sở hữu**, cung cấp cho các hoạt động hiện tại và tương lai.

## Lý do 2

**Nâng cao vị thế của công ty**, giúp dễ dàng thu hút khách hàng và các đối tác kinh doanh chất lượng cao

# *Phát hành chứng khoán lần đầu (IPO)*

## *3 of 3*

---

Lý do thúc đẩy các công ty phát hành cổ phiếu

### Lý do 3

Là việc tăng tính thanh khoản giúp các nhà đầu tư của công ty dễ thu hồi các khoản đầu tư của họ

### Lý do 4

Tạo ra một **hình thức tiền tệ** có thể được sử dụng để phát triển các công ty thông qua việc mua lại (acquisitions).

# *Nguồn tài chính bằng vốn vay*

---

Các ngân hàng  
thương mại

Các khoản vay  
SBA đảm bảo  
(Mỹ)

# *Các ngân hàng thương mại*

---

- Ngân hàng
  - Trong lịch sử, các ngân hàng thương mại đã không được xem như là một nguồn tài chính thực tế cho các công ty mới thành lập.
  - Quan điểm này không phải là có ý định động chạm gì đến các ngân hàng, đó chỉ là vì các ngân hàng muốn hạn chế rủi ro, trong khi các dự án khởi nghiệp (start-ups) là một loại kinh doanh rủi ro
    - *Các ngân hàng quan tâm đến các công ty có tiềm lực mạnh, đòn bẩy thấp, tài chính đã được kiểm toán, quản lý tốt, và một bảng cân đối kế toán tốt.*



# ***Khoản cho vay bảo đảm SBA***

---

- **Chương trình Cho vay Bảo đảm SBA**

- Khoảng 50% của 9.000 **ngân hàng ở Mỹ** tham gia vào Chương trình Cho vay Bảo đảm SBA.
- Chương trình hoạt động thông qua **người cho vay** theo từng khu vực (lender), người này sẽ cung cấp các khoản vay được đảm bảo bởi SBA
- Các khoản vay này dành cho các doanh nghiệp nhỏ không có khả năng để giành được tín dụng ở những nơi khác.

- **Chương trình cho vay bảo đảm 7(A)**

- Là chương trình SBA đáng chú ý nhất có sẵn cho các doanh nghiệp nhỏ.

# ***Nguồn vốn vay và tài chính sáng tạo***

---

Cho thuê

Các chương trình tài trợ  
khác

Đối tác chiến lược

Trợ cấp nghiên cứu  
doanh nghiệp nhỏ  
sáng tạo

# *Cho thuê*

*1 of 2*

---

- Cho thuê

- Một hợp đồng thuê là một văn bản thỏa thuận, trong đó chủ sở hữu của tài sản cho phép một cá nhân hoặc doanh nghiệp sử dụng tài sản trong một khoảng thời gian nhất định để đổi lấy một khoản thanh toán (tiền).
- Ưu điểm chính của thuê là nó cho phép một công ty được sử dụng tài sản với rất ít hoặc không cần tiền cọc

# *Cho Thuê*

2 of 2

---

## ● Cho thuê (tt)

- Hầu hết các hợp đồng đều có một khoản nhỏ tiền cọc và khoảng thanh toán hàng tháng trong suốt thời gian của hợp đồng thuê.
- Ở cuối hợp đồng cho thuê thiết bị, các dự án kinh doanh mới thường có tùy chọn để ngừng sử dụng các thiết bị, mua nó theo giá thị trường hoặc gia hạn hợp đồng thuê.
- Nhiều doanh nghiệp sử dụng việc cho thuê thay cho vay vốn hoặc bán cổ phần. ( các hang hàng không thuê máy bay)

# *Các chương trình tài trợ khác*

---

- Tài trợ cá nhân
  - Có một số hạn chế về các chương trình tài trợ.
  - Nhận tài trợ cần nghiên cứu thăm dò.
  - Các cơ quan tài trợ thường kín tiếng, cần chủ động tìm kiếm các cơ quan đó.
- Tài trợ chính phủ

# ***Đôi tác chiến lược***

*1 of 2*

---

- **Đôi tác chiến lược**

- Đôi tác chiến lược cũng là một nguồn cho các doanh nghiệp trẻ
- Nhiều quan hệ đôi tác được thành lập để chia sẻ chi phí của sản phẩm hoặc phát triển dịch vụ.
- Các công ty lâu năm được hưởng lợi bằng cách hợp tác với các công ty trẻ bằng cách tiếp cận với những ý tưởng sáng tạo và tinh thần khởi nghiệp.

# *Đôi tác chiến lược*

*2 of 2*

---



- Các công ty sinh học thường hợp tác với các công ty dược lớn để tiến hành thử nghiệm lâm sàng và đưa sản phẩm mới ra thị trường.
- Các công ty công nghệ sinh học mang lại lợi ích bằng cách lấy tài trợ từ các đối tác của họ, và các đối tác được hưởng lợi bằng việc có thêm sản phẩm để bán. Vd: Pfizer-BioNtech