

MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ KHỞI NGHIỆP VÀ DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

RESEARCH OVERVIEW OF STARTUPS AND INNOVATIVE STARTUPS

Trần Ngọc Ban

Phòng Công tác sinh viên, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp

Đến Tòa soạn ngày 08/05/2020, chấp nhận đăng ngày 25/05/2020

Tóm tắt: Mục tiêu của bài báo là tổng quan các nghiên cứu liên quan tới khởi nghiệp, ý định khởi nghiệp, các doanh nghiệp khởi nghiệp và quan trọng hơn cả là các chỉ tiêu, tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp khởi nghiệp. Bài báo là nền tảng quan trọng để các nghiên cứu trong tương lai về chủ đề khởi nghiệp và đánh giá hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp khởi nghiệp kế thừa và phát triển.

Từ khóa: khởi nghiệp, doanh nghiệp khởi nghiệp, hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp.

Abstract: The objective of the article is to review the research related to start-ups, intention to start a business, start-ups and most importantly, and criteria to evaluate the performance of startups. The paper is an important foundation for future research on the topic of startup and to evaluate the performance of inherited and developing startups.

Keywords: startup, starting a business, performance of the startup business.

1. GIỚI THIỆU

Làn sóng khởi nghiệp (startup) đã lan tỏa khắp nơi trên thế giới, truyền cảm hứng cho những người có ý tưởng và mong muốn thực hiện kinh doanh và góp phần thúc đẩy, phát triển kinh tế. Xuất phát từ những năm 1990, các doanh nghiệp startup xuất hiện ở thời điểm các công ty dotcom (.com) - cũng là các doanh nghiệp startup - phát triển bùng nổ nên các công ty startup thường hay bị định dạng là một công ty công nghệ. Nhưng trong nền kinh tế đa dạng như hiện nay, người ta có thể bắt đầu khởi nghiệp ở nhiều lĩnh vực khác nhau, startup được xác định từ tính sáng tạo đổi mới, quy mô và tốc độ tăng trưởng của nó hơn là lĩnh vực mà nó hoạt động. Từ những năm đầu của thế kỷ XXI, startup ngày càng được nhắc đến nhiều hơn và sự thành công của nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp khiến phong trào này sôi nổi hơn bao giờ hết.

Khởi nghiệp hiểu đơn giản là việc đổi mới có

mục đích và có hệ thống. Khởi nghiệp có đóng góp tích cực cho phát triển kinh tế - xã hội, giúp dịch chuyển các nguồn tài nguyên kinh tế từ nơi có hiệu suất, sản lượng thấp sang nơi có hiệu suất, sản lượng cao. Thủ tướng Singapore Lý Quang Diệu đã sớm nhận ra tinh thần khởi nghiệp là động lực phát triển xã hội mới và kêu gọi cả đất nước cùng nhau phát triển tinh thần khởi nghiệp. Mỹ lấy tinh thần khởi nghiệp làm lợi thế cạnh tranh chủ đạo, duy trì vị thế nền kinh tế đứng đầu thế giới. Thay vì coi trọng dòng dõi, truyền thống... người Mỹ coi trọng những cá nhân sẵn sàng khởi nghiệp và khởi nghiệp thành công, bất kể người đó ở địa vị nào trong xã hội [7].

Khát vọng “Việt Nam 2035” là đến năm 2035, năng lực đổi mới sáng tạo của Việt Nam được nâng cao, cơ bản dựa trên những nền tảng vững mạnh của hệ thống đổi mới sáng tạo quốc gia. Trước hết là khu vực

doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp tư nhân, phát triển năng động, chất lượng quản trị và năng lực đổi mới sáng tạo được nâng cao, hấp thụ những tri thức tiên tiến để tạo ra những hàng hóa có giá trị gia tăng. Tuy nhiên theo đánh giá của WEF (2016), Việt Nam và một số nước Đông Nam Á như Myanmar, Lào... phát triển kinh tế còn phụ thuộc khá nhiều vào khai thác tài nguyên; Trung Quốc, Thái Lan và Indonesia... phát triển kinh tế dựa vào tính hiệu quả; trong khi đó tại các quốc gia hàng đầu châu Á như Singapore, Nhật Bản, Hàn Quốc thì sự phát triển kinh tế chủ yếu dựa vào sáng tạo. Vì vậy, để phát triển và đạt mục tiêu đến năm 2035, thì con đường duy nhất để Việt Nam phát triển chính là đẩy mạnh các hoạt động khởi nghiệp sáng tạo [3].

Ở Việt Nam, làn sóng khởi nghiệp mang lại hiệu ứng lan tỏa rất tích cực cho nền kinh tế: khởi nghiệp góp phần giải quyết bài toán thiếu việc làm, thúc đẩy nền kinh tế phát triển theo hướng sáng tạo và năng động hơn, cập nhật những xu hướng mới của thế giới... Trong thời gian qua, Đảng và Nhà nước đã ban hành hàng loạt chủ trương, chính sách nhằm đổi mới mô hình tăng trưởng, cải thiện chất lượng tăng trưởng và thúc đẩy các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo như Nghị quyết số 05-NQ/TW ngày 01/11/2016 của Hội nghị lần thứ tư Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa XII về một số chủ trương, chính sách lớn nhằm tiếp tục đổi mới mô hình tăng trưởng, nâng cao chất lượng tăng trưởng, năng suất lao động, sức cạnh tranh của nền kinh tế; Nghị quyết số 27/NQ-CP ngày 21/02/2017 ban hành Chương trình hành động của Chính phủ thực hiện Nghị quyết số 05-NQ/TW ngày 01/11/2016 của Hội nghị lần thứ tư Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa XII về một số chủ trương, chính sách lớn nhằm tiếp tục đổi mới mô hình tăng trưởng, nâng cao chất lượng tăng trưởng, năng suất lao động, sức cạnh tranh

của nền kinh tế; Nghị quyết số 24/2016/QH14 ngày 08/11/2016 của Quốc hội về Kế hoạch cơ cấu lại nền kinh tế giai đoạn 2016-2020. Theo đó, mục tiêu đặt ra đến năm 2020 là xây dựng doanh nghiệp Việt Nam có năng lực cạnh tranh, phát triển bền vững... cả nước có ít nhất 1 triệu doanh nghiệp hoạt động, trong đó có các doanh nghiệp quy mô lớn, nguồn lực mạnh... Hàng năm, khoảng 30-35% doanh nghiệp Việt Nam có hoạt động đổi mới sáng tạo. Bên cạnh đó, Nghị quyết số 35/CQ-CP ngày 16/5/2016 về hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đến năm 2020 cũng xác định mục tiêu đến năm 2020 là xây dựng doanh nghiệp Việt Nam có năng lực cạnh tranh, phát triển bền vững... [1].

Khởi nghiệp - startup đã và đang là động lực thúc đẩy phát triển kinh tế ở nhiều quốc gia trên thế giới, với nhiều các doanh nghiệp mới được thành lập, cùng với đó là các công việc mới được tạo ra và thu nhập, đời sống của người dân ngày càng tốt hơn (Drucker, 1985; Gorman và cộng sự, 1997). Startup thường gắn liền với việc tạo ra các doanh nghiệp mới, các sản phẩm/dịch vụ mới, hoặc quy trình hoạt động mới của một công ty. Điều đó phần nào giúp nâng cao năng lực đổi mới, năng lực cạnh tranh và đóng góp vào tăng trưởng kinh tế ở nhiều quốc gia (Thurik và Wenckers, 2004). Gần đây, Abdullah Azhar và cộng sự (2010) tiếp tục khẳng định sự phát triển các hoạt động startup góp phần tạo thêm công ăn việc làm cho xã hội, giảm bớt tỉ lệ thất nghiệp ở nhiều quốc gia. Đồng quan điểm đó, Nafukho và Helen Muyia (2010) chứng minh rằng startup là điều sống còn trong việc tạo ra và hoàn thiện một nền kinh tế mạnh khỏe. Cũng chính về thế, hướng nghiên cứu về startup được sự quan tâm của nhiều học giả, nhà nghiên cứu trên thế giới và ở cả Việt Nam.[4]

Mục đích nghiên cứu là tổng quan về các quan điểm cũng như các trường phái nghiên

cứu về khởi nghiệp, doanh nghiệp khởi nghiệp và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp.

2. NỘI DUNG

2.1. Khởi nghiệp

Có nhiều khái niệm về startup được các nhà nghiên cứu đưa ra theo các góc độ tiếp cận, mục đích nghiên cứu khác nhau. Theo nhóm nghiên cứu startup có thể nhìn nhận dựa trên các góc độ tiếp cận như sau:

Thứ nhất, theo quan niệm khởi nghiệp là bắt đầu một cái mới, thì khởi nghiệp bao gồm các hoạt động cần thiết để tạo ra hoặc hình thành một doanh nghiệp mới (Leibenstein, 1968) hoặc tạo ra một tổ chức mới (Gartner, 1988; Cromie, 2000). Eric Ries (2012) cho rằng doanh nghiệp khởi nghiệp là một định chế/tổ chức được thiết kế nhằm mục đích tạo ra những sản phẩm và dịch vụ mới trong các điều kiện cực kỳ không chắc chắn. Khái niệm này của Eric Ries nhấn mạnh đến ba yếu tố mấu chốt của mọi startup, gồm con người, sản phẩm và dịch vụ mới và tính không chắc chắn. Theo Ekaterina Nagui (2015), startup nhìn chung là một việc kinh doanh mới, dựa trên một ý tưởng sáng tạo hoặc công nghệ có thể cung cấp lợi thế cạnh tranh bền vững. Tuy nhiên, startup cũng có thể dựa các khía cạnh khác như điều chỉnh những công nghệ hiện tại cho mục đích mới, đặt ra một mô hình kinh doanh mới để mở ra các giá trị trước đây chưa được tìm ra, hoặc thậm chí mang sản phẩm hay dịch vụ đến một địa điểm mới hoặc nhóm khách hàng trước đây chưa được phục vụ. Trong tất cả các trường hợp này, sự sáng tạo đổi mới là chìa khóa đưa đến thành công cho công ty khởi nghiệp sáng tạo (Paul Graham, 2012). [5].

Thứ hai, dưới góc độ doanh nhân/người chủ tổ chức (doanh nghiệp) mới, khởi nghiệp là việc một cá nhân chấp nhận rủi ro để tạo lập doanh nghiệp mới và tự làm chủ nhằm mục

đích làm giàu (Wortman, 1987), hoặc khởi nghiệp là việc bắt đầu tạo lập một công việc kinh doanh mới bằng đầu tư vốn kinh doanh, hay mở cửa hàng kinh doanh (Macmillan, 1993). “Khởi nghiệp là một sự lựa chọn nghề nghiệp của cá nhân giữa việc đi làm thuê hoặc tự tạo việc làm cho mình” hoặc “khởi nghiệp là lựa chọn nghề nghiệp của những người không sợ rủi ro tự làm chủ công việc kinh doanh của chính mình”. Hơn nữa, Hisrich và Peters (2002) tuyên bố rằng khởi nghiệp có liên quan nhiều đến một số đặc tính cá nhân như khả năng sáng tạo, độc lập và chấp nhận rủi ro.

Thứ ba, dưới góc độ khai thác các cơ hội kinh doanh, khởi nghiệp là một quá trình một cá nhân nhìn nhận và đánh giá các cơ hội kinh doanh, thu thập các nguồn lực cần thiết và bắt đầu các hành động thích hợp để khai thác hiệu quả các cơ hội kinh doanh (Nwachukwu, 1990). Khởi nghiệp cũng có thể hiểu là việc phát hiện ra cơ hội và tạo ra các hoạt động kinh tế mới, thường thông qua việc thành lập một tổ chức mới (Reynolds, 1995). Tương tự, khởi nghiệp là việc xác định và khai thác có hiệu quả cơ hội kinh doanh (Shane và Venkataraman, 2000), khởi nghiệp là một quá trình một cá nhân tìm kiếm cơ hội không cần xét đến những nguồn lực mà họ hiện đang kiểm soát (Baringer & Ireland, 2010); hay khởi nghiệp là sự sẵn lòng và khả năng của một cá nhân trong việc tìm kiếm các cơ hội đầu tư; và có thể thành lập, điều hành một doanh nghiệp thành công dựa trên việc nhận biết cơ hội trong một môi trường kinh doanh (Okpara, 2000). Khởi nghiệp là một quá trình một cá nhân tìm kiếm cơ hội không cần xét đến những nguồn lực mà họ hiện đang kiểm soát (Baringer và Ireland, 2010).

Theo Investopedia, khởi nghiệp là công ty đang ở trong giai đoạn đầu của quá trình hoạt động. Những công ty đang ở trong giai đoạn này thường được cấp vốn bởi chính những

người sáng lập viên để phát triển sản phẩm và dịch vụ mà họ tin rằng có nguồn cung). Định nghĩa này cũng trùng khớp với định nghĩa của Aswath Damodaran (2009). Do nguồn thu hạn hẹp và chi phí cao, hầu hết các startup với quy mô nhỏ thường không ổn định trong dài hạn nếu không có nguồn vốn hỗ trợ từ các quỹ đầu tư.

Cuối cùng, tiếp cận dưới góc độ trách nhiệm xã hội, khởi nghiệp là quá trình làm mới và tạo ra sự khác biệt với mục đích đem lại sự giàu có cho cá nhân và tạo ra các giá trị mới cho xã hội. Sự hiểu biết này phản ánh chức năng xã hội của kinh doanh là mang lại lợi ích cho công chúng chứ không chỉ đơn thuần theo đuổi lợi nhuận cá nhân (Kao, 1993). Điều này liên quan đến khái niệm về doanh nghiệp xã hội, đề cập đến hoạt động sáng tạo với mục tiêu xã hội trong khu vực lợi nhuận hoặc trong khu vực phi lợi nhuận, hoặc trong các hình thức cấu trúc kết hợp hai ngành này (Dees, 1998). Đồng quan điểm đó, Tan và cộng sự (2005), cho rằng cần nhận thức khởi nghiệp từ khía cạnh xã hội, cụ thể khởi nghiệp không chỉ với mục đích tạo ra sự giàu có cho cá nhân và mà cần nhìn nhận khởi nghiệp ở những giá trị đem lại cho xã hội.

Ở Việt Nam, khái niệm khởi nghiệp xuất hiện nhiều trên các phương tiện truyền thông và được cụ thể hóa trong các văn bản quy phạm của Nhà nước. Khoản 2 Điều 3 Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa (Luật số 04/2017/QH14 ban hành ngày 12/06/2017, có hiệu lực từ 01/01/2018) định nghĩa doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo là doanh nghiệp nhỏ và vừa được thành lập để thực hiện ý tưởng trên cơ sở khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới và có khả năng tăng trưởng nhanh. Như vậy, ba tiêu chí cơ bản để xác định doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là: (i) Tư cách pháp lý: phải là doanh nghiệp, (ii) Hoạt động: Phải dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ

hoặc mô hình kinh doanh mới và (iii) Triển vọng: Có khả năng tăng trưởng nhanh. Định nghĩa này tương đối phù hợp với các định nghĩa thông dụng về startup ở nhiều nước trên thế giới, đặc biệt là về các yếu tố liên quan tới hoạt động sáng tạo và triển vọng phát triển. Dự thảo Thông tư về quỹ đầu tư mạo hiểm cho khởi nghiệp sáng tạo đưa ra định nghĩa: “Khởi nghiệp sáng tạo là quá trình hiện thực hóa ý tưởng kinh doanh và hình thành mô hình kinh doanh có giá trị gia tăng cao, có khả năng tăng trưởng nhanh thông qua ứng dụng các thành tựu nghiên cứu, giải pháp kỹ thuật, công nghệ, quản lý để nâng cao hiệu quả kinh tế, năng suất, chất lượng hoặc giá trị của sản phẩm” [2].

Như vậy, khởi nghiệp sáng tạo được hiểu là quá trình khởi nghiệp dựa trên các giải pháp kỹ thuật, công nghệ, giải pháp quản lý để nâng cao năng suất, chất lượng, giá trị gia tăng của sản phẩm, hàng hóa và có khả năng tăng trưởng nhanh. Nói đơn giản, khởi nghiệp sáng tạo phải bảo đảm được hai yếu tố là “start” và “up”. “Start” có nghĩa là bắt đầu với một ý tưởng mới, hoặc nếu ý tưởng đó không mới thì cách làm phải đột phá và thường thì gắn với ứng dụng công nghệ. Còn “up” liên quan đến khả năng thương mại hóa và quy mô của thị trường, nghĩa là ý tưởng đó phải có khả năng được triển khai trong thực tế, có khách hàng hoặc khách hàng tiềm năng, đồng thời phải có khả năng mở rộng được để “up” trong thời gian càng nhanh càng tốt.

2.2. Các yếu tố ảnh hưởng tới khởi nghiệp sáng tạo

Nghiên cứu về hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là chủ đề nghiên cứu tương đối mới ở Việt Nam. Hiện nay tại Việt Nam, hầu như chưa có nghiên cứu chính thức nào về các yếu tố ảnh hưởng đến sự thành công của khởi nghiệp hay khởi nghiệp sáng tạo. Các yếu tố có ảnh hưởng này

thường được chia sẻ bởi các doanh nhân thành đạt qua các buổi nói chuyện hoặc trên các báo, tạp chí, phương tiện thông tin đại chúng khác... Các nghiên cứu hiện tại đa phần tập trung vào yếu tố ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp của nhóm đối tượng sinh viên, thanh niên (nằm trong độ tuổi 18-34 tuổi). Điểm này khá phù hợp với thực tế vì tỷ lệ người khởi nghiệp ở độ tuổi này cao các nhóm tuổi khác: 18-24 tuổi là 13% và 25-34 tuổi là 18%; 35-44 tuổi có 16% trong khi chỉ 8% người ở độ tuổi 45 trở lên có quyết định khởi nghiệp (VCCI, 2016). Nguyễn Quốc Nghi và các cộng sự (2016) đã chỉ ra rằng thái độ và sự đam mê, sự sẵn sàng kinh doanh, các quy chuẩn chủ quan và nhân tố giáo dục có tác động đến ý định startup của sinh viên ở các trường đại học tại Cần Thơ nhiều nhất. Lê Trần Phương Uyên và các cộng sự (2015) xây dựng mô hình các nhân tố tác động từ mô hình của OECD, đã đưa ra giả thiết yếu tố pháp lý, thị trường, tài chính, nghiên cứu và phát triển, năng lực cá nhân và văn hóa có thể ảnh hưởng đến quyết định của thanh niên ở Thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả cho thấy, có 4 nhóm nhân tố có ảnh hưởng (theo chiều giảm dần) bao gồm: (i) văn hóa, (ii) pháp lý, (iii) thị trường-tài chính-năng lực và (iv) nghiên cứu và phát triển.

Trên thế giới, đã có một số công trình nghiên cứu về khởi nghiệp và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo được thực hiện, được giới thiệu tóm tắt sau đây. Volkmann, Tokarski & Grünhagen (2010) cho rằng việc khởi nghiệp dựa trên cơ hội kinh doanh (ý tưởng kinh doanh khác biệt và tiềm năng thị trường) ảnh hưởng đến sự thành công của doanh nghiệp khởi nghiệp. Tuy nhiên, việc đánh giá đúng cơ hội kinh doanh không phải là vấn đề đơn giản. Theo Stevenson và cộng sự (1985) nhận thức và lựa chọn đúng cơ hội là một trong những khả năng quan trọng nhất của một doanh nhân

thành đạt. Với kinh nghiệm và khả năng của mình các doanh nhân sẽ có các tiêu chí để đánh giá và dự đoán một ý tưởng kinh doanh nào đó có thể thành công hay không để quyết định khởi nghiệp hoặc góp vốn thành lập doanh nghiệp.

Marmer và cộng sự (2012) cho rằng khả năng học hỏi của chủ dự án khởi nghiệp và sự tham gia (thành lập, điều hành hoạt động doanh nghiệp) của các nhà đầu tư, chuyên gia tư vấn khởi nghiệp (vườn ươm về khởi nghiệp) sẽ ảnh hưởng đến khả năng thành công của một dự án khởi nghiệp. Thông thường khi các nhà đầu tư mạo hiểm đầu tư vào một công ty, họ sẽ tích cực tham gia quản lý công ty (Sahlman, 1990). Điều này làm tăng hiệu suất của công ty, bởi vì các công ty với những người cổ vấn hữu ích có thể kiếm tiền nhiều hơn các công ty không có người cổ vấn (Marmer và cộng sự, 2012). Bên cạnh đó, Marmer và cộng sự (2012) cũng cho rằng khả năng lắng nghe phản hồi của khách hàng ảnh hưởng đến khả năng thành công trong kinh doanh của doanh nghiệp khởi nghiệp. Các công ty theo dõi số liệu của khách hàng có tỷ lệ tăng trưởng cao hơn so với các công ty không theo dõi các chỉ số về khách hàng. Các công ty hành động phù hợp với phản hồi của khách hàng thường đưa ra các quyết định về quy mô sản xuất và thay đổi về sản phẩm phù hợp với thị trường hơn và qua đó nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Tập trung vào sự thành công của từng doanh nghiệp khởi nghiệp, Kakati (2003) thực hiện phân tích cụm (cluster analysis) cho cả hai nhóm đối tượng startup thành công và không thành công. Tác giả nhận định không phải tính riêng biệt của sản phẩm so với các đối thủ cạnh tranh tạo nên thành công của các doanh nghiệp này mà là khả năng doanh nghiệp đáp ứng nhu cầu riêng biệt của khách hàng. Theo Kakati, yếu tố quan trọng nhất của doanh nghiệp startup là chất lượng, năng

lực tận dụng nguồn lực và chiến lược cạnh tranh. Đồng thời, nghiên cứu cũng gợi ý để đánh giá thành công của doanh nghiệp khởi nghiệp nên sử dụng phương pháp đánh giá hiệu quả đa tiêu chí thay cho các tiêu chí đo lường đơn lẻ (như ROI và thị phần).

Nghiên cứu về tầm ảnh hưởng của vốn đầu tư mạo hiểm (venture capital) đối với doanh nghiệp startup, Avnimelech and Teubal (2006) nhấn mạnh vai trò của vốn đầu tư mạo hiểm như nhân tố trung tâm thúc đẩy sự hình thành và phát triển của các doanh nghiệp công nghệ cao. Các tác giả cho rằng vốn đầu tư mạo hiểm nên được xem là một ngành công nghiệp mới; và mối liên kết giữa các nhà đầu tư mạo hiểm và doanh nghiệp khởi nghiệp là mấu chốt thành công trong việc biến đất nước Israel trở thành môi trường khởi nghiệp lý tưởng nhất trên thế giới.

Chorev và Anderson (2006) đã đề xuất mô hình nghiên cứu sự thành công của startups tập trung vào hai nhóm nhân tố chính: (i) nhân tố bên trong (teamwork, sản phẩm, marketing...) và (ii) nhân tố bên ngoài (chính trị, kinh tế, giáo dục...) dựa trên kinh nghiệm và kiến thức của các nhà lãnh đạo công ty công nghệ cao từ Israel. Họ tìm ra rằng một trong những sai lầm phổ biến nhất của các startup là tập trung quá nhiều vào công nghệ trong khi bộ phận bán hàng được thành lập quá muộn. Hơn nữa, nguồn vốn cũng cần được đầu tư đúng thời điểm, đôi khi nhà đầu tư bên ngoài không những không tạo thêm bất cứ giá trị nào mà còn trở thành rào cản. 8 nhân tố hàng đầu đối với doanh nghiệp khởi nghiệp được các tác giả đề xuất bao gồm: (i) sự cam kết, (ii) đội ngũ chuyên gia, (iii) quan hệ khách hàng, (iv) lãnh đạo, (v) quản lý, (vi) chiến lược, (vii) nghiên cứu và phát triển (R&D) và (viii) ý tưởng khởi nghiệp. Tuy nhiên, nhóm tác giả lại không đánh giá cao ảnh hưởng của các yếu tố bên ngoài như chính trị, môi trường kinh tế

chung đối với sự thành công của các startups.

Nhóm nghiên cứu của Zloczynski (2011) tiến hành nghiên cứu trên 17 quốc gia phát triển trong giai đoạn 2007-2009 để xây dựng khung phân tích đo lường hoạt động của hệ thống sáng tạo quốc gia, gồm các nhân tố định lượng như chi phí nghiên cứu và phát triển, số lượng mô hình mới và nhân tố định tính như đánh giá tiềm năng về sản phẩm sáng tạo của nhà quản lý. Nghiên cứu xác định các tiêu chí tác động đến môi trường sáng tạo như giáo dục, nghiên cứu và phát triển (R&D), tài chính, mạng lưới, đối thủ cạnh tranh, sự tuân thủ và nhu cầu. Các quốc gia đứng đầu ở hầu hết các tiêu chí gồm Thụy Sĩ, Hoa Kỳ và các nước Bắc Âu, tiếp theo là nhóm nước trung bình, gồm Đức, Nhật Bản, Anh Quốc và Pháp với mức biến động điểm đánh giá các tiêu chí khá mạnh.

Sử dụng cách tiếp cận hệ thống sáng tạo quốc gia và lý thuyết nguồn lực (resource-based view), Kang & Park (2012) đã nghiên cứu cơ chế ảnh hưởng của chính sách hỗ trợ nghiên cứu và phát triển của chính phủ và sự liên kết giữa các doanh nghiệp đối với các sáng kiến, đổi mới trong công nghệ sinh học ở doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs) tại Hàn Quốc. Kết quả cho thấy đối tác đầu nguồn ảnh hưởng mạnh mẽ đến kết quả sáng tạo ở doanh nghiệp mới thành lập và liên kết quốc tế thường mạnh mẽ hơn liên kết trong nước. Nghiên cứu cũng nhấn mạnh vai trò của chính phủ trong việc cung cấp tài chính nghiên cứu và phát triển quốc gia và thiết lập mạng lưới liên kết với các trường đại học, viện nghiên cứu nước ngoài cũng như liên kết giữa các doanh nghiệp với nhau.

Nghiên cứu của Bryan Ruiter (2015) áp dụng công cụ Golden Egg Check, được xây dựng bởi Golden Egg Check B.V. để đánh giá tiềm năng và tính khả thi của doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ thông tin. Kết quả nghiên cứu cho thấy, một doanh

ngành công nghệ thông tin lý tưởng được thành lập bởi ba thành viên có trình độ thạc sĩ. Mỗi người đều làm việc trung bình 45-50 giờ/tuần và thường có 4-8 năm kinh nghiệm làm việc và quản lý trong lĩnh vực có liên quan. Đặc biệt, nghiên cứu cũng chỉ ra rằng các nhà khởi nghiệp càng có nhiều kinh nghiệm thành lập startups trước đó càng có tỉ lệ thành công cao, con số thích hợp nhất là 4 doanh nghiệp startups trước đó [6].

Như vậy, có rất nhiều các nhân tố tác động tới khởi nghiệp đổi mới sáng tạo như: (i) nhân tố bên trong (teamwork, sản phẩm, marketing...) và (ii) nhân tố bên ngoài (chính trị, kinh tế, giáo dục ...).

Trong phần tiếp theo tác giả phân tích về các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

2.3. Hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo

Hiện nay, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam đang phát triển rất mạnh ở khắp các tỉnh thành trên cả nước.

Hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp là chủ đề thu hút sự quan tâm không chỉ của các nhà lãnh đạo, chủ doanh nghiệp mà còn của nhiều nhà nghiên cứu. Vì thế hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp thường được nhìn nhận đa chiều. Hiệu quả hoạt động của một doanh nghiệp khởi nghiệp có thể được nhìn nhận qua mức độ hài lòng về kết quả hoạt động của chủ doanh nghiệp/dự án khởi nghiệp (Cooper và Artz, 1995; Chandler và Hanks, 1993), hay có thể là cảm nhận của chủ doanh nghiệp khi sự nghiệp kinh doanh kết thúc (Hill, 2013).

Trong nhiều nghiên cứu trước đây về hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp thì kết quả tài chính của một công ty và/hoặc sự tăng trưởng về lợi nhuận của công ty là yếu tố quyết định phản ánh hiệu quả hoạt động

của doanh nghiệp khởi nghiệp (Kiviluoto, 2013). Tuy nhiên, nhiều nghiên cứu gần đây không đồng tình với quan điểm này. Fried và Tauer (2015) cho rằng ở giai đoạn bắt đầu khởi nghiệp thường doanh nghiệp tập trung vào thiết lập, xây dựng công ty và mở rộng khách hàng chứ không phải phát triển doanh thu và lợi nhuận. Điều này đồng nghĩa là các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thường không có hoặc có rất ít lợi nhuận và do đó, việc chỉ sử dụng các chỉ tiêu tài chính đơn thuần trong đánh giá một startup là không phù hợp. Việc đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo cần dựa trên đánh giá trên từ góc độ tài chính và góc độ phi tài chính. Đôi khi, với một doanh nghiệp khởi nghiệp thì có lợi nhuận đã có thể được coi là thành công trong kinh doanh (Brännback và cộng sự, 2010; Davidsson và cộng sự, 2009).

Van Praag (2003) cho rằng các chỉ số tài chính không đủ để đánh giá hiệu quả hoạt động của một doanh nghiệp khởi nghiệp. Hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp nên đánh giá cả tiêu chí thời gian hoạt động (thời gian tồn tại) của doanh nghiệp khởi nghiệp. Thời gian hoạt động của doanh nghiệp trong ngành kinh doanh càng lâu năm thì thường phản ánh tốt hơn hiệu quả hoạt động doanh nghiệp đó. Doanh nghiệp thường phải thu hẹp qui mô (chuyển hướng kinh doanh, giải thể, phá sản) khi hiệu quả hoạt động không đạt được mục tiêu đề ra sau một số năm.

Đặc biệt, một số nghiên cứu gần đây về hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp của Fried và Tauer (2015), Bianchi và Biffignandi (2012) cho rằng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp không chỉ dựa trên các chỉ số tài chính và thời gian tồn tại mà cần đánh giá trên chỉ tiêu chuyển đổi đầu vào thành kết quả đầu ra. Các nhà nghiên cứu cho rằng, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tạo ra kết quả đầu ra nhiều hơn với ít đầu

vào hơn so với các công ty khác hoặc so với đối thủ cạnh tranh thì thường đạt hiệu quả hoạt động cao hơn (Fried & Tauer, 2015, Bianchi & Biffignandi, 2012).

2.4. Các tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo

Kết quả tổng quan các công trình nghiên cứu cho thấy có nhiều nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp và cách thức đo lường hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Venkatraman và Ramanujam (1986) cho rằng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp được xem xét ở nhiều góc độ như thuật ngữ sử dụng, đơn vị phân tích (cá nhân, nhóm, bộ phận, tổ chức) cũng như công cụ đo lường. Quan niệm hẹp nhất về hiệu quả hoạt động tập trung vào việc sử dụng kết quả kinh doanh với các chỉ số tài chính như tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận (phản ánh theo tỷ lệ như hệ số suất sinh lời của tài sản (ROA), hệ số sinh lợi của vốn chủ sở hữu (ROE), hệ số sinh lợi trên doanh thu (ROS)), thu nhập trên mỗi cổ phiếu. Một khái niệm rộng hơn về hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp là ngoài các chỉ số tài chính thì sẽ nhấn mạnh vào các chỉ số hiệu quả hoạt động (nghĩa là phi tài chính). Các chỉ số này bao gồm chỉ số phát triển thị trường (thị phần, số khách hàng mới, sự tin tưởng của khách hàng, hiệu quả tiếp thị, tính độc đáo của sản phẩm, dịch vụ...), chỉ số phát triển nội bộ (tính khoa học của quy trình quản lý, điều hành doanh nghiệp; các biện pháp hiệu quả trong áp dụng/ứng dụng công nghệ trong hoạt động kinh doanh), chỉ số chuẩn bị cho tương lai (giới thiệu sản phẩm mới, thị trường mới, đầu tư cho nghiên cứu và phát triển).

Đồng quan điểm đó, Kaplan và Norton (2008) trong Tạp chí Harvard Business Review đưa ra Bảng điểm cân bằng (Balanced Scorecard - BSC) gồm các chỉ tiêu báo tài chính và phi tài chính về kết quả hoạt

động của doanh nghiệp. Trong đó, các chỉ tiêu phi tài chính tập trung vào ba mảng chính là (i) mức độ hài lòng của khách hàng, (ii) mối quan hệ nội bộ và (iii) khả năng phát triển của công ty. Hoque (2007) cũng đo lường các yếu tố phi tài chính trên ba khía cạnh: (i) khách hàng, (ii) quy trình nội bộ và (iii) học hỏi và phát triển nhưng theo cách khác. Từ góc độ khách hàng, các tiêu chí đó là thị phần, sự hài lòng của khách hàng, giao hàng đúng hạn, chi phí bảo hành và thời gian phản hồi khách hàng. Các yếu tố về quy trình nội bộ gồm các biến hiệu quả sử dụng đầu vào (lao động và nguyên vật liệu), sự cải thiện và đổi mới quy trình, giới thiệu sản phẩm mới và mối quan hệ lâu dài với nhà cung cấp. Và các yếu tố liên quan đến học hỏi và phát triển gồm có đào tạo và phát triển nhân sự, môi trường làm việc, sự hài lòng của nhân viên, mức độ an toàn và sức khỏe của nhân viên.

Trong khi đó, các tiêu chí đánh giá hiệu quả của hoạt động khởi nghiệp cũng là chủ đề nhận được sự quan tâm của các nhà nghiên cứu và các tổ chức. La Piana Associates Inc (2003) đưa ra một bộ công cụ giúp đánh giá các tổ chức startup dựa trên việc hướng dẫn phỏng vấn sâu ở các khía cạnh: (i) quản trị (tập trung vào ban giám đốc); (ii) lãnh đạo (tập trung vào giám đốc điều hành); (iii) sự phát triển (tập trung vào sự gia tăng quỹ/vốn); (iv) tài chính (tập trung vào việc quản lý và hệ thống tài chính); (v) quản lý nguồn nhân lực (tập trung vào các nhân viên) và (vi) truyền thông (tập trung vào những người nghe ở ngoài - khách hàng). Phương pháp này không có thang đo chuẩn mực nào mà dựa trên kinh nghiệm và năng lực của người phỏng vấn đánh giá.

W. Payne cũng sử dụng một số câu hỏi với mức đánh giá cho các câu trả lời theo hướng tích cực (+) và tiêu cực (-) trong đánh giá hiệu quả hoạt động khởi nghiệp. Các yếu tố được gán trọng số thích hợp, tùy mục đích và

ưu tiên mà có thể điều chỉnh cho thích hợp. Các nhóm câu hỏi tập trung vào (i) sức mạnh của đội ngũ quản lý (0-30%); (ii) quy mô (0-25%); (iii) lĩnh vực cạnh tranh (0-15%); (iv) kênh bán hàng (0-10%); (v) giai đoạn kinh doanh (0-10%) và (iv) yêu cầu về vốn (0-10%).

Fate.com.vn giới thiệu những chỉ tiêu được sử dụng để đánh giá doanh nghiệp khởi nghiệp (ybox.vn trích dẫn) dựa trên việc đánh giá khả năng tiếp tục phát triển trong ngắn hạn của các công ty. Các chỉ số tập trung ở 5 nhóm: (i) tài chính; (ii) người dùng; (iii) thu hút khách hàng và marketing; (iv) bán hàng và (v) thị trường. Các chỉ số đa phần đã được lượng hóa và có công thức tính toán, tương đối thuận tiện trong việc đánh giá doanh nghiệp nhưng nhìn chung phù hợp với đánh giá các doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghệ nhiều hơn.

Trong khi đó, mặc dù làn sóng khởi nghiệp ở Việt Nam khá mạnh mẽ và sôi nổi nhưng việc đánh giá các doanh nghiệp khởi nghiệp, hiệu quả hay tiềm năng của nó ở Việt Nam thường chủ yếu dựa trên ý kiến, kinh nghiệm chủ quan cá nhân. Không có nhiều nghiên cứu về lĩnh vực này. Các nghiên cứu liên quan đến khởi nghiệp thường chỉ là các báo cáo và phân tích thống kê về thực trạng khởi nghiệp nói chung, đánh giá về môi trường khởi nghiệp hoặc một số khía cạnh của quá trình khởi nghiệp như việc huy động vốn của các doanh nghiệp, các yếu tố ảnh hưởng đến ý định/quyết định khởi nghiệp. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) là đơn vị có nhiều Báo cáo phân tích về thực trạng và môi trường khởi nghiệp hiện nay ở Việt Nam, điển hình là các Báo cáo Chỉ số khởi nghiệp Việt Nam 2013, 2014, 2015. Các báo cáo này tập trung phân tích thực trạng và điều kiện cho khởi nghiệp ở Việt Nam so với các nước khác, trong đó có đánh giá ảnh hưởng của các hoạt động kinh

doanh của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo đến sự phát triển kinh tế ở các nước, bao gồm các tiêu chí: (i) triển vọng tăng trưởng về việc làm, (ii) định hướng đổi mới và (iii) định hướng quốc tế. Việt Nam, Đất lành cho khởi nghiệp: Tại sao không? (2017) mô tả một cách ngắn gọn quan điểm và mong muốn của những cá nhân tham gia khởi nghiệp về những yếu tố cần thiết để đưa Việt Nam thực sự trở thành miền đất lành cho khởi nghiệp. Như vậy nghiên cứu về hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và đề xuất chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là chủ đề có khoảng trống nhất định trong nghiên cứu

3. KẾT LUẬN

Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) đã được Quốc hội chính thức thông qua ngày 12/6/2017 và có hiệu lực từ ngày 01/01/2018 chứa đựng các nội dung về hỗ trợ DNNVV khởi nghiệp sáng tạo (về cơ sở vật chất, đào tạo - huấn luyện, thu hút đầu tư...) và đầu tư cho DNNVV khởi nghiệp sáng tạo (như miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp có thời hạn đối với thu nhập từ khoản đầu tư vào DNNVV khởi nghiệp sáng tạo của nhà đầu tư; căn cứ điều kiện ngân sách địa phương, giao cho tổ chức tài chính nhà nước của địa phương thực hiện đầu tư vào DNNVV khởi nghiệp sáng tạo theo các nguyên tắc được quy định trong Luật).

Luật Chuyển giao công nghệ sửa đổi đã được Quốc hội chính thức thông qua ngày 13/6/2017 bao gồm một số nội dung liên quan tới doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo như: (i) Khẳng định chính sách của Nhà nước đối với việc hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; (ii) Quyền đối với kết quả nghiên cứu học và phát triển công nghệ; (iii) “Nhà nước tạo điều

kiện thuận lợi trong việc xác lập quyền sở hữu công nghiệp, công nhận, đăng ký lưu hành sản phẩm mới, công nghệ mới cho tổ chức, cá nhân thực hiện thương mại hóa kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ, chuyển giao công nghệ.” (Khoản 8, Điều 36); (iv) Các tổ chức, cá nhân đầu tư và hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo được hưởng ưu đãi về thuế; (v) Có các chính sách thúc đẩy cá nhân và nhóm cá nhân khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo khai thác, sử dụng kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ.

Từ đó, chúng tôi đưa ra các kết luận như sau:

Thứ nhất, mặc dù có nhiều khái niệm về khởi nghiệp - startup được đưa ra trong các nghiên cứu khác nhau nhưng ở Việt Nam, khái niệm này đã được thống nhất và đưa vào trong các văn bản quy phạm pháp luật. Đề tài sẽ sử dụng khái niệm về doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo được sử dụng trong các văn bản này và đồng nhất hai cụm từ khởi nghiệp và startup.

Thứ hai, khi đánh giá về hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, các nghiên cứu đa phần đánh giá hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp nói chung, chưa đi sâu vào nghiên cứu về tính đổi mới sáng tạo. Thêm vào đó,

việc đánh giá được xuất phát dựa trên vai trò của nhà đầu tư hay của chủ doanh nghiệp mà không dựa trên góc độ của nhà quản lý nên chỉ nhìn nhận hiệu quả doanh nghiệp trong trạng thái bản thân doanh nghiệp, chưa có cái nhìn về tổng thể - hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo với toàn xã hội.

Thứ ba, thông thường hoạt động của một doanh nghiệp thường được đo lường bằng các chỉ báo tài chính như doanh thu, lợi nhuận, tỉ suất sinh lời trên vốn đầu tư hoặc thời gian tồn tại của nó. Tuy nhiên, phân tích tài chính không đủ để đánh giá hoạt động của một công ty, đặc biệt trong giai đoạn khởi nghiệp. Bởi lẽ, ở giai đoạn bắt đầu này, doanh nghiệp tập trung vào thiết lập, xây dựng công ty và mở rộng khách hàng chứ không phải phát triển doanh thu và lợi nhuận. Điều này đồng nghĩa là trong giai đoạn đầu, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thường không có hoặc có rất ít lợi nhuận và do đó, việc chỉ sử dụng các chỉ tiêu tài chính đơn thuần trong đánh giá một startup là chưa đầy đủ và phù hợp. Việc đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo cần đánh giá trên cả góc độ tài chính và góc độ phi tài chính (chỉ số phát triển thị trường, chỉ số phát triển nội bộ, chỉ số chuẩn bị cho tương lai).

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Quyết định số 844/QĐ-TTg ban hành ngày 18/5/2016 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến 2025”;
- [2] Nguyễn Tuấn (2019), Thực trạng hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam hiện nay ra sao? Infonet.vn
- [3] Barringer, B.R., & Ireland, R. D. (2010). Entrepreneurship: successfully launching new ventures (3rd ed.). New Jersey: Pearson.
- [4] Bianchi, A., & Biffignandi, S. (2012). A new index of entrepreneurship measure.
- [5] Brännback et al. (2010). Much ado about nearly nothing? An exploratory study on the myth of high-growth technology start-up entrepreneurship. Frontiers of entrepreneurship research.

- [6] Bryan Ruiter (2015). The quantification of start-up performance: An empirical study about the determinants of early stage IT start-up success.
- [7] Aswath Damodaram (2009). Valuing Young, Start-up and Growth Companies: Estimation Issues and Valuation Challenges.
- [8] Avnimelech, Gil, and Morris Teubal. 2006. "Creating Venture Capital Industries That Co-Evolve with High Tech: Insights from an Extended Industry Life Cycle Perspective of the Israeli Experience." *Research Policy* 35 (10): 1477–1498. doi:10.1016/j.respol.2006.09.017.

Thông tin liên hệ: **Trần Ngọc Ban**

Điện thoại: 0972255889 - Email: tnban@uneti.edu.vn

Phòng Công tác sinh viên, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

