

Hệ sinh thái khởi nghiệp – một số kinh nghiệm quốc tế và bài học cho Việt Nam (Phần 1)

Nguyễn Thu Thủy¹

Cao Thị Minh Hảo²

Tóm tắt

Khởi nghiệp đã và đang trở thành vấn đề được quan tâm và tranh luận tại nhiều quốc gia trên thế giới, của cả giới doanh nhân và cả giới nghiên cứu, trong đó có Việt Nam. Hệ sinh thái khởi nghiệp chính là tập hợp các thành tố tạo nên môi trường cho khởi nghiệp phát triển. Bài viết chỉ ra vai trò và các thành phần trọng yếu của một hệ sinh thái khởi nghiệp, đồng thời phân tích kinh nghiệm quốc tế của hai hệ sinh thái khởi nghiệp thành công trên thế giới là Hồng Kông và Waterloo trên các khía cạnh của bốn trong số các thành phần chính của một hệ sinh thái khởi nghiệp, bao gồm chính sách chính phủ và khuôn khổ pháp lý, tiếp cận thị trường, nguồn nhân lực và lực lượng lao động, tài trợ và tài chính. Trên cơ sở đó, bài viết đưa ra các bài học đing từ góc độ chính phủ, doanh nghiệp và các trường đại học nhằm phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp còn non trẻ ở Việt Nam.

Nội dung Phần 1: Phần 1 của bài viết nêu tổng quan các vấn đề cơ bản về hệ sinh thái khởi nghiệp, về đặc điểm, vai trò, và các yếu tố cấu thành nên hệ sinh thái đó. Phần 1 cũng phân tích kinh nghiệm phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp tại Hồng Kông, tập trung vào các khía cạnh: chính sách chính phủ và khuôn khổ pháp lý, tiếp cận thị trường, nguồn nhân lực và lực lượng lao động, tài trợ và tài chính.

Nội dung phần 2: Phần 2 phân tích kinh nghiệm phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp tại Waterloo (Canada), tập trung vào các khía cạnh: chính sách chính phủ và khuôn khổ pháp lý, tiếp cận thị trường, nguồn nhân lực và lực lượng lao động, tài trợ và tài chính. Phần 2 cũng chỉ ra các bài học kinh nghiệm và ngụ ý chính sách nhằm phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam.

Từ khóa: Khởi nghiệp, hệ sinh thái, Hồng Kông, Waterloo

Abstract

Startups have been becoming a hot issue that is paid much attention to and discussed about in many countries all over the world, both by the business circle and by the academia, including Vietnam. A startup ecosystem is where all components and factors are gathered to create an environment for developing startups. This paper points out the role and the key components of a startup ecosystem, and analyzes the international experiences in two successful startup ecosystems – HongKong and Waterloo, in terms of four of its key components, namely government’s policy and legal framework, market reach, human resource and labor force, funding and financing. Correspondingly, the

¹ Trường Đại học Ngoại thương, thuy.nt@ftu.edu.vn

² Trường Đại học Ngoại thương, minhhao.zu@gmail.com

paper draws out several implications and lessons from the perspectives of the Government, the enterprises and universities in order to further develop the infant startup ecosystem in Vietnam.

Part 1: Part 1 of the paper provides an overview on the fundamentals of a startup ecosystem, including the key characteristics, the roles and its crucial components. Part 1 also analyzes the experience in developing the startup ecosystem in HongKong, mainly from the perspectives of government's policy and legal framework, market reach, human resource and labor force, funding and financing.

Part 2: Part 2 provides an analysis on the experience in developing the startup ecosystem in Waterloo (Canada), mainly from the perspectives of government's policy and legal framework, market reach, human resource and labor force, funding and financing. Part 2 also concludes with the key lessons and policy implications for developing Vietnam's startup ecosystem more successfully.

Keywords: *startup, startup ecosystem, Hongkong, Waterloo*

1. Đặt vấn đề

Khởi nghiệp đã và đang trở thành vấn đề được quan tâm và tranh luận tại nhiều quốc gia trên thế giới, của cả giới doanh nhân và cả giới nghiên cứu, trong đó có Việt Nam. Hệ sinh thái khởi nghiệp chính là tập hợp các thành tố tạo nên môi trường cho khởi nghiệp phát triển. Tuy còn non trẻ với khá nhiều vấn đề tồn tại cần phải giải quyết, song không thể phủ nhận sự trưởng thành theo thời gian của hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam và những nỗ lực của Chính phủ, của các trường đại học, của các đối tượng liên quan trong hệ thống, và của các doanh nghiệp khởi nghiệp để cải thiện hệ sinh thái khởi nghiệp nước nhà. Trong xu thế hội nhập văn hóa và kinh tế toàn cầu, với tốc độ phát triển khoa học công nghệ và đô thị hóa cao hơn bao giờ hết, đây là cơ hội cho các doanh nghiệp tận dụng các nguồn lực, kinh nghiệm, giao lưu hợp tác để phát triển toàn diện.

Bài viết này trước hết cung cấp cái nhìn tổng quan về hệ sinh thái khởi nghiệp, phân tích rõ các vai trò quan trọng, các đặc điểm và các thành phần trọng yếu trong hệ sinh thái khởi nghiệp. Đồng thời, bài viết đưa ra các phân tích kinh nghiệm và bài học quốc tế, cụ thể là từ hai hệ sinh thái khởi nghiệp thành công trên thế giới là Hồng Kông và Waterloo, nhằm góp phần để hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam dần trở nên hoàn thiện ở một tương lai không xa. Bài viết giới hạn phân tích các kinh nghiệm quốc tế trên khía cạnh của bốn trong số các thành phần chính của hệ sinh thái khởi nghiệp, bao gồm: chính sách chính phủ và khuôn khổ pháp lý, tiếp cận thị trường, nguồn nhân lực và lực lượng lao động, tài trợ và tài chính.

2. Tổng quan về hệ sinh thái khởi nghiệp

2.1. Định nghĩa hệ sinh thái khởi nghiệp

Theo Cục thông tin Khoa học và công nghệ Quốc gia, Hệ sinh thái khởi nghiệp được định nghĩa: *“là một tập hợp các tác nhân kinh doanh (tiềm năng và hiện tại) liên kết với nhau, các tổ chức kinh doanh (như các công ty, các nhà đầu tư mạo hiểm, các nhà đầu tư thiên thần - angels, các ngân hàng), các định chế (trường đại học, các cơ quan thuộc khu vực nhà nước, các thực thể tài chính) và các quá trình kinh doanh (như tỷ lệ*

thành lập doanh nghiệp, số các công ty tăng trưởng cao, mức độ “khởi nghiệp bom tấn”, số các doanh nhân khởi nghiệp liên tục (serial entrepreneur), mức độ tâm lý bán tháo (sellout mentality) trong công ty và mức độ tham vọng kinh doanh, tất cả hợp nhất chính thức và không chính thức để kết nối, dàn xếp và chi phối các hoạt động trong môi trường doanh nghiệp địa phương” (Đặng Bảo Hà, 2015).

Khái niệm “hệ sinh thái khởi nghiệp” đề cập đến mối tương tác diễn ra giữa một loạt các bên liên quan là các tổ chức và cá nhân để thúc đẩy sự hình thành các công ty khởi nghiệp nhỏ và vừa (SME), có tính đổi mới sáng tạo và khả năng tăng trưởng cao.

2.2. Các đặc điểm của hệ sinh thái khởi nghiệp

Tính địa phương

Hệ sinh thái khởi nghiệp thường hình thành ở những nơi có các tài sản mang đặc tính địa phương. Các hệ sinh thái khởi nghiệp có đặc trưng là những nơi đáng sống hoặc nhờ vào sức hấp dẫn về văn hóa hay các thuộc tính tự nhiên tạo ra các cơ hội cho các hoạt động kinh doanh. Các hệ sinh thái này thường có xu hướng thiên về các lĩnh vực có cường độ tri thức chuyên sâu, sử dụng những số lượng lớn nhân sự tốt nghiệp đại học. Trong một số trường hợp, một hệ sinh thái khởi nghiệp có thể xuất hiện từ một truyền thống công nghiệp trước đó.

Giàu thông tin

Hệ sinh thái khởi nghiệp còn mang đặc trưng “giàu thông tin”. Trong môi trường như vậy, các cá nhân có thể truy cập và tiếp cận các thông tin về nhu cầu của người mua mới, về các công nghệ mới, về các khả năng vận hành hoặc giao dịch, về tính khả dụng của máy móc, về các dịch vụ marketing..., và do đó có thể dễ dàng nhận thấy những lỗ hổng trong các sản phẩm, dịch vụ hoặc nhà cung cấp để khắc phục.

Một số nghiên cứu đã xác định các cá nhân mà họ gọi là “nhà giao dịch” (deal-maker) là những người đóng vai trò trung tâm trong quá trình chia sẻ thông tin. Họ được xác định là những người có kinh nghiệm và nhiều mối quan hệ, họ có các kỹ năng, tri thức và có thể kết nối con người với nguồn lực để hỗ trợ cho các doanh nghiệp non trẻ.

Bằng cách chia sẻ kinh nghiệm chuyên môn, thông tin và các nguồn lực, và cung cấp các mối quan hệ với các cá nhân và các tổ chức thích hợp (ví dụ như khách hàng, nhà cung cấp dịch vụ, nhân tài) họ có thể giúp các công ty hiện thực hóa được tiềm năng tăng trưởng của mình.

Các khía cạnh văn hoá

Các khía cạnh văn hoá cũng là những đặc điểm quan trọng của các hệ sinh thái khởi nghiệp. Quan điểm “cho trước khi nhận” (give-before-you-get) đã ăn sâu vào trong cộng đồng khởi nghiệp, nền văn hoá chia sẻ rộng rãi kinh nghiệm kiến thức và chuyên môn. Thái độ đối với thất bại cũng rất quan trọng: Các nhà khởi nghiệp không xấu hổ khi thất bại. Họ ngay lập tức có thể được chào đón như một nhà tư vấn cho các công ty khác, các khởi nghiệp gia tại chỗ đối với các công ty đầu tư mạo hiểm, và các nhà cố vấn hoặc điều hành cho tổ chức thúc đẩy kinh doanh... Mặc dù nhiều người tạm nghỉ một thời gian nhưng họ thường trở lại cuộc chơi một cách nhanh chóng. Đi kèm theo đó là triết lý thử nghiệm và thất bại nhanh. Isenberg (2010) lập luận rằng thất bại nhanh không phải là đã bị mất tất cả. Trong các cộng đồng khởi nghiệp sôi động, nhiều người đang thử nghiệm những ý tưởng mới và tự nguyện thất bại nhanh để tìm ra những ý tưởng phù hợp và có thể thành công.

Sự sẵn có nguồn lực tài chính

Sự sẵn có nguồn lực tài chính là một đặc điểm quan trọng khác của hệ sinh thái khởi nghiệp. Điều đặc biệt quan trọng là số lượng cần thiết các nhà đầu tư khởi sự và vốn mồi để cung cấp tài chính và sự hỗ trợ khác. Các nhà đầu tư thiên thần, các nhà khởi nghiệp hiện thời và các nhà quản lý cấp cao đều đóng một vai trò quan trọng. Các nhà đầu tư địa phương phải có các mối liên kết với các quỹ đầu tư mạo hiểm quốc gia và quốc tế để làm tăng các khoản đầu tư và tiếp tục đầu tư vào các giai đoạn sau, cung cấp các dạng hỗ trợ giá trị gia tăng cần thiết cho các doanh nghiệp phát triển.

Quá trình “tái tạo khởi nghiệp” thúc đẩy sự tăng trưởng

Quá trình “tái tạo khởi nghiệp” được hiểu như sau: Các doanh nhân đã từng xây dựng thành công các công ty và sau đó bán đi, họ thường sẽ rời khỏi công ty ngay sau khi nó được bán (mặc dù một số vẫn làm việc trong một thời gian ngắn để có cơ hội học hỏi kinh nghiệm quản lý trong một công ty được phát triển ở tầm cao hơn). Nhưng điều quan trọng là họ vẫn tham gia trong cụm/hệ sinh thái, tái đầu tư của cải và kinh nghiệm để tạo ra thêm các hoạt động khởi nghiệp sáng tạo. Một số sẽ trở thành doanh nhân khởi nghiệp, bắt đầu bằng các doanh nghiệp mới. Số khác có thể trở thành nhà đầu tư thiên thần, cung cấp kinh phí khởi nghiệp cho các doanh nghiệp mới và đóng góp kinh nghiệm của họ thông qua một vị trí trong ban giám đốc; hoặc họ cũng có thể thành lập các quỹ đầu tư mạo hiểm. Một số trở thành các nhà tư vấn và cố vấn, các thành viên hội đồng quản trị và tham gia vào giảng dạy kinh doanh với vai trò “pracademics” (chuyên gia có kinh nghiệm thực tế). Một số doanh nhân bỏ tiền ra tham gia vào việc thành lập và hỗ trợ các hoạt động cải thiện môi trường khởi nghiệp sáng tạo, ví dụ như bằng cách vận động Chính phủ và thành lập các tổ chức hỗ trợ hoạt động khởi nghiệp. Sự tham gia của các doanh nhân giàu kinh nghiệm là nguyên nhân thành công chủ yếu của một hệ sinh thái khởi nghiệp.

2.3. Vai trò của hệ sinh thái khởi nghiệp

Hệ sinh thái khởi nghiệp có vai trò cung cấp các cơ hội mới cho các cá nhân, tổ chức nằm trong hệ thống. Hệ sinh thái khởi nghiệp không chỉ giúp tăng trưởng trong cơ hội việc làm, mà còn thúc đẩy quá trình hình thành của các ngành công nghiệp mới. Điều này sẽ lại làm đa dạng hóa cơ hội việc làm và giúp các cá nhân có kinh nghiệm và tài năng tìm được việc làm.

Hệ sinh thái khởi nghiệp càng hỗ trợ đổi mới trong các ngành công nghiệp mới thì sẽ càng đẩy mạnh sản xuất, nâng cao chất lượng, làm tăng thu nhập cho người dân địa phương và tạo nhiều cơ hội to lớn cho thị trường xuất khẩu. Hệ sinh thái khởi nghiệp càng có tính ủng hộ cao thì sẽ mức độ phát triển nhanh hơn và đảm bảo cho địa phương sở hữu hệ sinh thái khởi nghiệp đó có thể dẫn đầu thế giới về tinh thần kinh doanh và đổi mới.

Việc phát triển tinh thần doanh nhân không chỉ tập trung vào kinh doanh mà còn ở

cấp cơ sở giáo dục. Một hệ sinh thái khởi nghiệp tốt cần phải chuyển đổi từ nền giáo dục truyền thống và đảm bảo cho các thế hệ tương lai được giáo dục về các ngành công nghiệp hiện đại, công nghệ mới nổi, và học tập kinh nghiệm để nắm bắt được tinh thần kinh doanh cho giới trẻ; cần phải xóa bỏ sự kỳ thị tiêu cực xung quanh các loại hình và phương thức giáo dục phi truyền thống, khuyến khích các tổ chức trao quyền cho học sinh, sinh viên theo đuổi những ý tưởng và những kế hoạch kinh doanh của mình.

2.4. Các yếu tố cấu thành hệ sinh thái khởi nghiệp

Theo Diễn đàn kinh tế thế giới (WEF 2014), một hệ sinh thái khởi nghiệp bao gồm 8 thành phần (Hình 1).

Hình 1. Các thành phần của hệ sinh thái khởi nghiệp



Nguồn: WEF (2014)

Tiếp cận thị trường

Tiếp cận thị trường với khách hàng trả tiền là huyết mạch của tất cả các công ty vì lợi nhuận. Các công ty khởi nghiệp rất đa dạng về thời gian dự kiến thu hồi vốn, cũng như mức độ doanh thu ban đầu. Mốc thời gian khi mà doanh thu bắt đầu tăng trưởng có thể khác nhau đối với các công ty khác nhau, nhưng nhu cầu có doanh thu bền vững ở một vài giai đoạn quan trọng là sự quan tâm trọng yếu của tất cả các công ty. Sự sẵn có của các thị trường có thể tiếp cận rất quan trọng với sự phát triển của các công ty. Một

khía cạnh chính của tiếp cận thị trường là số lượng và loại khách hàng tiềm năng. Một khía cạnh khác là liệu khách hàng tiềm năng đang ở trong nước hay ở nước ngoài. Đối với các công ty khởi nghiệp của một khu vực cụ thể, khi quy mô tiếp cận thị trường của họ tăng, thì khả năng đẩy mạnh doanh thu cũng tăng theo.

Nguồn nhân lực và lực lượng lao động

Việc mở rộng quy mô của một công ty khởi nghiệp được tăng cường bởi chất lượng và số lượng nhân viên tiềm năng. Các yếu tố cấu thành của thành phần này là: tài năng quản lý; tài năng kỹ thuật; kinh nghiệm của các doanh nhân; khả năng thuê ngoài; tiếp cận nguồn nhân lực nhập cư. Những yếu tố trên thừa nhận tính không đồng nhất của nguồn nhân lực có thể ảnh hưởng đến tốc độ và mức độ tăng trưởng của công ty.

Tài trợ và tài chính

Các công ty có dự trữ tài chính lớn có lợi ở sự linh hoạt trong việc thu thập nhiều nguồn lực giúp duy trì sự tăng trưởng của họ. Nguồn tài chính là yếu tố chủ chốt để có thể thuê nhân sự, mua hoặc cho thuê các tòa nhà và thiết bị, đầu tư vào tiếp thị và bán hàng, tạo điều kiện cho khách hàng dùng thử... Các công ty khởi nghiệp có nhiều lựa chọn để xây dựng các nguồn lực tài chính của mình. Các lựa chọn này bao gồm: doanh thu từ khách hàng; hỗ trợ từ các đối tác liên minh; vốn từ bạn bè và gia đình; nhà đầu tư thiên thần; cổ phần tư nhân; vốn đầu tư mạo hiểm; và tiếp cận nợ. Nguồn tài chính càng có sẵn thì các công ty khởi nghiệp càng có đòn bẩy để mở rộng quy mô nhanh hơn, theo một cách bền vững hơn. Trong một số trường hợp, một quỹ mạo hiểm đủ mới hoặc khác biệt mới có thể thu hút nguồn tài chính không có sẵn cho nhiều công ty khởi nghiệp. Hỗ trợ tài chính từ nhà nước cũng đóng một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy sự phát triển của các công ty khởi nghiệp.

Hệ thống hỗ trợ và cố vấn

Các khu vực ngành nghề, các công ty khác nhau rất nhiều về chiều rộng và chiều sâu của năng lực nhân sự và của các cơ chế tạo điều kiện kinh doanh, từ đó hỗ trợ các công ty khởi nghiệp kết nối với các yếu tố khác trong nền kinh tế để mở rộng quy mô công ty. Các cơ chế này cũng là các yếu tố cấu thành của thành phần hệ thống hỗ trợ và

cổ vấn như sau: các nhà cổ vấn; các dịch vụ tư vấn chuyên nghiệp; vườn ươm doanh nghiệp; và mạng lưới các doanh nhân khởi nghiệp.

Chính sách Chính phủ và khuôn khổ pháp lý

Có sự khác biệt đáng kể giữa các khu vực về cách mà chính sách chính phủ và khuôn khổ pháp lý giúp gia tăng hoặc làm kìm hãm việc bắt đầu và mở rộng quy mô của các công ty khởi nghiệp. Về khía cạnh này, ba yếu tố cấu thành chủ chốt là: điều kiện dễ bắt đầu kinh doanh; ưu đãi thuế; và hệ thống luật cũng như các chính sách thân thiện với doanh nghiệp. Các yếu tố cấu thành còn lại bao gồm những khác biệt chính về cơ sở hạ tầng trên các khu vực cũng có thể ảnh hưởng đến sự phát triển của công ty khởi nghiệp: tiếp cận cơ sở hạ tầng cơ bản (nước, điện, khí, các nguồn năng lượng khác); tiếp cận với viễn thông; và tiếp cận với giao thông (đường bộ, đường sắt, đường hàng không).

Giáo dục và đào tạo

Các công ty khởi nghiệp có thể hưởng lợi từ sự sẵn có lực lượng lao động có học vấn. Giáo dục giúp nâng cao năng lực học hỏi những điều mới mẻ và người lao động có sự đánh giá tốt hơn về những cơ hội và thách thức trên thị trường và nơi làm việc. Nhiều khoản đầu tư cho giáo dục phổ thông được thực hiện ở cấp chính phủ có thể có tác động lâu dài. Giáo dục còn được thể hiện ở mức độ đào tạo chuyên biệt cho doanh nhân, và điều này phụ thuộc một phần vào sự sẵn có các doanh nhân, các tổ chức khuyến khích tinh thần kinh doanh, các nhà giáo dục...; và những người này bằng cách đúc kết các kinh nghiệm quan trọng từ các khu vực mà họ đã làm việc, có thể phát triển vốn nhân sự khởi nghiệp trong các khu vực tương ứng.

Các trường đại học đóng vai trò xúc tác

Các cơ sở giáo dục như Đại học Stanford và Đại học California Berkeley ngay từ đầu và ngày nay vẫn tiếp tục đóng một vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh doanh ở Silicon Valley. Chức năng của các trường đại học lớn hình thành nên các yếu tố cấu thành của thành phần này là: thúc đẩy văn hoá tôn trọng tinh thần kinh doanh; đóng vai

trò chính trong việc hình thành ý tưởng cho các công ty mới; và đóng vai trò chính trong việc cung cấp sinh viên tốt nghiệp cho các công ty mới.

Hỗ trợ văn hoá

Nhiều diễn đàn thảo luận về các hệ sinh thái kinh doanh hàng đầu đã đề cập đến sức mạnh của hỗ trợ văn hoá cho doanh nhân để giải thích sự khác biệt giữa các khu vực trong sự đóng góp của các công ty kinh doanh. Các khía cạnh khác nhau của hỗ trợ văn hoá tạo thành yếu tố cấu thành của thành phần này bao gồm: khoan dung với rủi ro và thất bại; sự ưu tiên cho lao động tự làm chủ; các mô hình về câu chuyện thành công; văn hoá nghiên cứu; hình ảnh tích cực về tinh thần kinh doanh; và có các lễ kỷ niệm, tán dương sự đổi mới.

3. Hệ sinh thái khởi nghiệp tại Hồng Kông

3.1. Giới thiệu chung về Hồng Kông

Hồng Kông là một là một trong hai đặc khu hành chính của Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa (CHNDTH), nằm trên bờ biển Đông Nam của Trung Quốc. Lãnh thổ này gồm hơn 260 hòn đảo, nằm về phía Đông của Đồng bằng châu thổ Châu Giang, giáp với tỉnh Quảng Đông về phía Bắc và nhìn ra biển Đông ở phía Đông, Tây và Nam. Dân số Hồng Kông là 7.173.900 người. Mật độ dân số 6,420 người/km². Hồng Kông có một cộng đồng người nước ngoài 517.560 người, đến từ Philippines, Indonesia và Thái Lan.

Hồng Kông là một nền kinh tế tư bản chủ nghĩa phát triển được xây dựng trên nền kinh tế thị trường, thuế thấp, và ít có sự can thiệp kinh tế của chính phủ. Đây là một trung tâm tài chính, thương mại quan trọng và là nơi tập trung nhiều đại bản doanh công ty của khu vực Châu Á-Thái Bình Dương. Nếu tính về GDP bình quân đầu người và tổng sản phẩm nội địa, Hồng Kông là trung tâm đô thị giàu nhất ở Trung Quốc. Năm 2006, GDP của Hồng Kông xếp thứ 40 thế giới với giá trị 253,1 tỷ USD. GDP bình quân đầu người xếp hạng 14 với mức 36.500 USD, cao hơn mức này của Canada, Nhật Bản, Thụy Sĩ, và Vương quốc Liên hiệp Anh và Bắc Ireland, và vẫn cao hơn nhiều mức của Trung Quốc.

Tính đến năm 2016, GDP của Hồng Kông đạt 316.070 USD, đứng thứ 34 thế giới và đứng thứ 11 Châu Á.

3.2. Phân tích thực trạng và một số thành phần của hệ sinh thái khởi nghiệp tại Hồng Kông

Trong giới kinh doanh quốc tế, Hồng Kông được biết đến nhờ sự dễ dàng trong môi trường kinh doanh, môi trường pháp lý và vị trí địa lý thuận lợi. Hồng Kông có hai điểm mạnh then chốt mang lại lợi thế cho các công ty khởi nghiệp địa phương tại hai lĩnh vực công nghệ cao phát triển nhanh nhất là FinTech (Financial Technology) và IoT (Internet of Things). Thứ nhất, Hồng Kông là một trong những trung tâm tài chính quốc tế quan trọng nhất trên thế giới, cho phép FinTech có được đặc quyền tiếp cận tới khách hàng toàn cầu và chuyên môn sâu. Thứ hai, sự gần gũi của đồng bằng sông Pearl của Trung Quốc, bao gồm cả Thẩm Quyển, với khả năng sản xuất và tạo mẫu phần cứng dẫn đầu trên toàn cầu, tạo thành tài nguyên cho các công ty khởi nghiệp IoT.

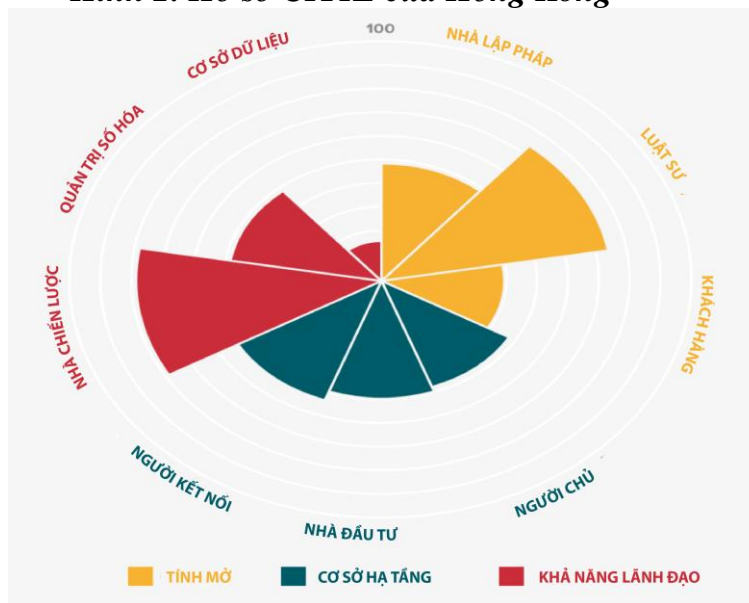
Bên cạnh những điểm thuận lợi, Hồng Kông cũng có những thách thức. Báo cáo về Khả năng Cạnh tranh Toàn cầu của Diễn đàn Kinh tế Thế giới (WEF) năm 2015 đã xác định thách thức chính của Hồng Kông là nhu cầu phát triển thành một "nhà máy sáng tạo". Đổi mới là khía cạnh yếu nhất trong hoạt động của nền kinh tế Hồng Kông. Viện Phát triển Doanh nhân Toàn cầu (GEDI) xếp hạng Hồng Kông đứng thứ 40 trên toàn thế giới trong báo cáo năm 2016 về Chỉ số Doanh nhân toàn cầu (GEI), giảm so với năm 2012 Hồng Kông đứng thứ 30. Rõ ràng, thay đổi tư duy của người dân về vấn đề doanh nhân sẽ rất quan trọng.

Có thể nói, Hồng Kông không chỉ có một hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển nhanh, đặc biệt về công nghệ mà còn là nơi có những tiềm năng lớn để tăng tốc phát triển, dựa trên những điểm mạnh độc nhất của mình. Bài viết sẽ phân tích bốn trong số tám thành phần sau đây của hệ sinh thái khởi nghiệp Hồng Kông, bao gồm *chính sách Chính phủ và khuôn khổ pháp lý, tiếp cận thị trường, nguồn nhân lực và lực lượng lao động, tài trợ và tài chính*.

3.2.1. Chính sách Chính phủ và khuôn khổ pháp lý

Báo cáo CITIE (City Initiatives for Technology, Innovation, and Entrepreneurship - Sáng kiến Thành phố về Công nghệ, Sáng tạo và Doanh nhân) năm 2015 đã đánh giá 40 chính quyền thành phố trên toàn thế giới dựa trên khung pháp lý họ đưa ra. Báo cáo cung cấp cho các nhà hoạch định chính sách thành phố một nguồn tài nguyên để giúp họ phát triển các sáng kiến thay đổi chính sách để thúc đẩy đổi mới và kinh doanh. Biểu hiện của một chính quyền thành phố được thể hiện bằng hồ sơ CITIE của thành phố đó, và biểu hiện đó được đối chiếu với 9 vai trò chính sách, được chia thành 3 cụm: (i) Tính mở (openness - đánh giá độ mở của thành phố với những ý tưởng mới và các doanh nghiệp mới); (ii) Cơ sở hạ tầng (infrastructure - đánh giá sự tối ưu cơ sở hạ tầng của thành phố để phù hợp cho các doanh nghiệp phát triển nhanh); và (iii) Khả năng lãnh đạo (leadership - đánh giá việc xây dựng sự đổi mới vào trong các hoạt động của thành phố).

Hình 2. Hồ sơ CITIE của Hồng Kông³



Nguồn: *citie.org*

Trong phân tích của CITIE, Hồng Kông thuộc nhóm Builders (tạm dịch: Nhà xây dựng), là nhóm đang ở giai đoạn của quá trình chuyển đổi nhanh chóng, có các chính sách điều tra chủ động để tăng cường hệ sinh thái vừa chớm nở của họ. Các thành phố thuộc nhóm Builders đang chú ý đến các chính sách của chính quyền và khuôn khổ pháp

³ Hồ sơ được chia thành 4 bậc dựa trên thang điểm 100: Bậc 1 (76-100), bậc 2 (51-75), bậc 3 (26-50), bậc 4 (0-25)

lý, điều này không phải lúc nào cũng nhắm trực tiếp vào bản chất sự đổi mới, nhưng có tác dụng tạo ra một môi trường thuận lợi hơn cho việc kinh doanh trong nội thành.

Theo Hình 2, vai trò là nhà hoạch định chính sách của Hồng Kông được xếp vào bậc 1. Không giống như các thành phố cùng thuộc nhóm Builders khác, các nhóm chuyên về kỹ thuật số và công nghệ của Hồng Kông đang dẫn đầu trong vai trò là nhà chính sách chiến lược của thành phố. Hồng Kông là một thị trường có độ mở cao, thuế thấp, cơ quan lập pháp mạnh nhưng can thiệp của các nhà chức trách lại hầu như không có, nhờ đó thúc đẩy các công ty thuộc FinTech và IoT phát triển.

Cơ quan Tiền tệ Hồng Kông (HKMA) đã công bố ra mắt Trung tâm Cải tiến Fintech vào 9/2016 nhằm mang các ngân hàng, các công ty khởi nghiệp và các đại diện ngân hàng trung ương lại với nhau để phát triển và thử nghiệm các ý tưởng về sử dụng công nghệ trong tài chính. Từ cuối năm 2013 đến hết 30/9/2016, Hồng Kông đã đầu tư 369 triệu USD vào FinTech, theo số liệu của Accenture.com. Hồng Kông cũng có một tổ chức riêng để thúc đẩy phát triển hệ sinh thái IoT là GS1 Hồng Kông (được thành lập bởi Phòng Thương mại Hồng Kông năm 1989), giúp các lĩnh vực trong nền kinh tế nhận ra giá trị đích thực của IoT trong khi giải quyết những thách thức trong việc áp dụng các công nghệ IoT vào thực tiễn.

Chính quyền Hồng Kông đã thực hiện một loạt hỗ trợ nhằm thu hút các nhà khởi nghiệp. Trong đó điển hình là năm 2016, chính quyền Hồng Kông đã thành lập Quỹ Đổi mới Sáng tạo và Công nghệ (ITF) để đầu tư vào các công ty khởi nghiệp phù hợp với tổng quỹ dự kiến lên tới 2,3 tỷ Euro. Ngoài ra, Hồng Kông cũng đã khởi xướng chương trình StartmeupHK, tạo nên một sự cạnh tranh toàn cầu cho các doanh nghiệp có ảnh hưởng cao, sáng tạo và có khả năng mở rộng. Những yếu tố trên đặc biệt thu hút các nhà khởi nghiệp nước ngoài. Hiện nay, chỉ khoảng một nửa số công ty khởi nghiệp ở Hồng Kông là của các nhà khởi nghiệp bản xứ.

Ngoài ra ở các vai trò khác, chính quyền Hồng Kông cũng đã làm được một số tác động tốt cho hệ sinh thái khởi nghiệp như: đơn giản hóa quy trình kinh doanh của mình thông qua một cổng thông tin đơn và giảm gánh nặng hành chính về các yêu cầu đủ điều

kiện mở rộng, giúp các doanh nghiệp vừa và nhỏ đang thiếu nguồn lực để quản lý quá trình kinh doanh phức tạp; thuế thấp, dễ dàng xuất nhập cảnh; tạo dựng nhiều không gian làm việc chung cho giới khởi nghiệp; khuôn khổ pháp lý cho phép các công ty khởi nghiệp dễ dàng tiếp cận với nhiều quỹ đầu tư mạo hiểm, nhà đầu tư thiên thần...

3.2.2. Tiếp cận thị trường

Bảng xếp hạng hệ sinh thái toàn cầu (The Global Startup Ecosystem Ranking) xếp hạng vị trí tiếp cận thị trường của Hồng Kông thuộc top 10 hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu dựa trên tỷ lệ khách hàng nước ngoài cao của các công ty khởi nghiệp và quy mô thị trường văn hóa lớn (bao gồm cả nền kinh tế Trung Quốc).

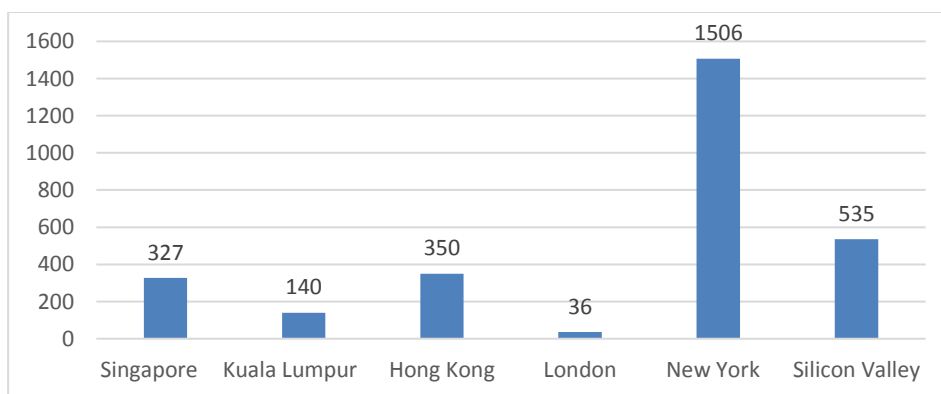
Tiếp cận thị trường địa phương

- **Thị trường địa phương**

Nền kinh tế của Hồng Kông theo định hướng dịch vụ - tập trung vào việc đánh thuế thấp, các chính sách thương mại tự do và thị trường tài chính quốc tế - tạo ra GDP hàng năm cao hơn đáng kể so với các đô thị lớn như London, Anh (314 tỷ USD), Singapore (23 tỷ USD) (Hình 3). Điều này có thể được xem như là một điểm khởi đầu tốt cho những nỗ lực tăng trưởng miễn là các công ty khởi nghiệp của Hồng Kông không mắc sai lầm chỉ dựa vào thị trường trong nước hơn là ưu tiên cho khách hàng toàn cầu.

Hình 3. GDP tại một số đô thị lớn trên thế giới

Đơn vị: tỷ USD



Nguồn: Hong Kong Startup Ecosystem (2016)

- **Thị trường văn hoá**

Trung Quốc được coi là một phần của thị trường văn hoá Hồng Kông, dựa trên các tiêu chí về ngôn ngữ và biên giới mà Trung Quốc và Hồng Kông chia sẻ, là một trong những nguyên nhân giúp cho việc tiếp cận thị trường dễ dàng hơn một cách tương đối. Tuy nhiên, khách hàng tiêu dùng và khách hàng kinh doanh tại Trung Quốc đại lục có những nhu cầu khác nhau và cư xử rất khác biệt với Hồng Kông. Do đó, các công ty khởi nghiệp ở Hồng Kông thường tập trung nỗ lực tăng trưởng của mình vào Đông Nam Á và Hoa Kỳ hơn là Trung Quốc.

Tiếp cận thị trường toàn cầu

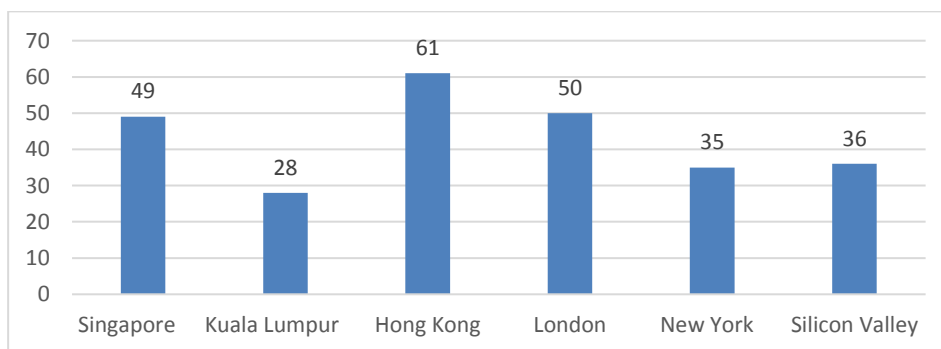
Hệ sinh thái khởi nghiệp của Hồng Kông nằm trong top 10 hệ thống sinh thái khởi nghiệp có điểm số cao nhất về mặt tiếp cận thị trường toàn cầu.

- **Tỷ lệ khách hàng nước ngoài**

Hình 4 cho thấy các công ty khởi nghiệp ở giai đoạn đầu tại Hồng Kông có tỷ lệ khách hàng nước ngoài (61%) cao hơn đáng kể so với các hệ sinh thái khác. Tỷ lệ này cao hơn tất cả 20 hệ sinh thái hàng đầu, ngoại trừ Tel Aviv (74%). Với quy mô thị trường nội địa nhỏ hơn, các công ty khởi nghiệp ở Singapore có 49% khách hàng nước ngoài.

Hình 4. Tỷ lệ khách hàng nước ngoài của các công ty khởi nghiệp tại Hồng Kông

Đơn vị: %



Nguồn: Hong Kong Startup Ecosystem (2016)

- **Văn phòng ở nước ngoài**

Số liệu công bố của Compass 2016 trong báo cáo *Hệ sinh thái khởi nghiệp Hồng Kông* cho biết tỷ lệ các công ty khởi nghiệp ở giai đoạn đầu có văn phòng ở nước ngoài, từ đó thể hiện mức độ các công ty khởi nghiệp trong một hệ sinh thái tập trung hướng vào khách hàng toàn cầu. 11% số công ty khởi nghiệp ở Hồng Kông có văn phòng ở một nước khác. Đây là mức thấp khi so sánh với Singapore và Tel Aviv, những hệ sinh thái cũng có thị trường trong nước nhỏ, tương ứng là 22% và 15%.

Vị thế vững vàng của Hồng Kông như là một trung tâm thương mại toàn cầu đã dẫn tới việc phát triển bán hàng và tiếp thị toàn cầu rất chuyên nghiệp, đồng thời tạo tiền đề phát triển các kỹ năng tích cực khác cho lực lượng lao động địa phương để tiếp cận thị trường toàn cầu ngày càng hiệu quả. Điều lý giải tại sao các công ty khởi nghiệp giai đoạn đầu của Hồng Kông khá thành công là do họ kết hợp được thị trường địa phương nhỏ bé với việc không ngừng tiếp cận khách hàng toàn cầu.

3.2.3. Nguồn nhân lực và lực lượng lao động

Hồng Kông thuộc top 10 về chất lượng nguồn nhân lực và lực lượng lao động trong bảng xếp hạng hệ sinh thái toàn cầu năm 2015 của Compass, chủ yếu là do tài năng kỹ thuật của người Trung Quốc được đánh giá cao. Tuy nhiên, các phân tích và phỏng vấn sâu hơn đã cho thấy việc Trung Quốc xếp hạng hàng đầu về nhân tài kỹ thuật thì chỉ liên quan tới Trung Quốc đại lục, còn các công ty khởi nghiệp ở Hồng Kông đang gặp phải khó khăn chính là từ việc thuê nhân tài từ Trung Quốc đại lục.

- ***Chất lượng nguồn nhân lực và lực lượng lao động***

Hồng Kông là đất của một số cơ sở giáo dục đại học chất lượng. Đại học Khoa học và Công nghệ Hồng Kông, Đại học Hồng Kông và Đại học Trung Quốc của Hồng Kông lần lượt xếp thứ 28, 30 và 51 trên toàn cầu (QS World University Rankings, 2015/16). Mặc dù các cơ sở giáo dục này có chất lượng cao, nhưng sinh viên hàng đầu của Hồng Kông lại ưa thích bằng cấp chuyên môn kinh doanh hơn vì chúng cho phép họ tiếp cận các vị trí ổn định tại các tập đoàn lớn. Ngoài ra, văn hoá không ưa rủi ro của người dân và sự thiếu tinh thần kinh doanh dẫn đến những sinh viên tốt nghiệp loại xuất sắc nhất lại ưu

tiên tìm đến các vị trí an toàn ở các tập đoàn hơn là các công việc có cường độ cao ở các công ty khởi nghiệp với mức lương thấp hơn, nhưng có khả năng tăng lương cao hơn.

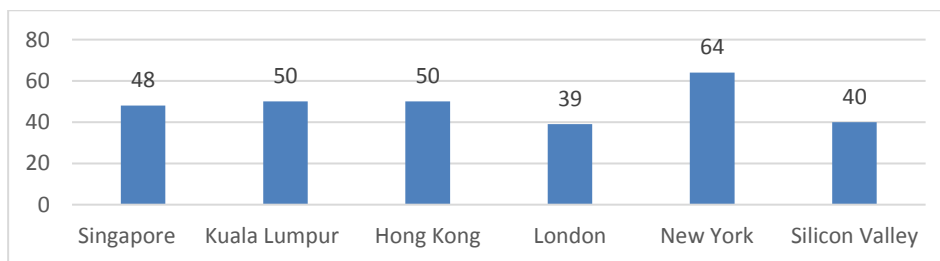
Trung Quốc đại lục có một nguồn tài năng kỹ thuật chất lượng cao nhất thế giới (đứng thứ 2 xếp hạng bởi TopCoder, 2015). Việc tiếp cận với nguồn tài năng đó thông qua cải thiện các chính sách nhập cư có thể có tác động đáng kể đến hệ sinh thái khởi nghiệp của Hồng Kông. Tuy nhiên, các doanh nhân Trung Quốc đại lục cư trú tại Hồng Kông đánh giá rằng việc cố gắng tuyển dụng các tài năng sang Hồng Kông thông qua Chương trình Nhập học Tài năng (Talent Admission Scheme) không có nhiều thành công.

- ***Nguồn nhân lực và lực lượng lao động sẵn có***

Các doanh nhân cho rằng việc tìm kiếm các nhà phát triển phần mềm sẵn sàng làm việc tại công ty khởi nghiệp là một thách thức thực sự. Hình 5 cho thấy việc tuyển nhân sự khó khăn hơn ở các hệ sinh thái Châu Á và New York, so với London và Silicon Valley.

Hình 5. Thời gian để tìm được nhân sự cho vị trí Nhà phát triển phần mềm

Đơn vị: ngày



Nguồn: Hong Kong Startup Ecosystem (2016)

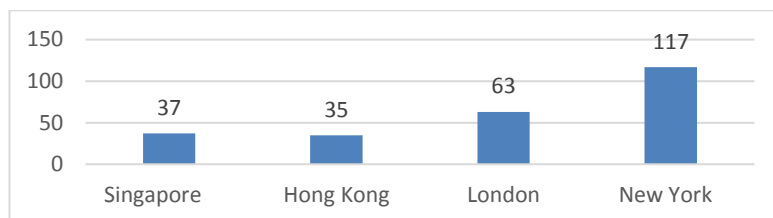
- ***Chi phí cho nguồn nhân lực và lực lượng lao động***

Mức lương cho nhà phát triển phần mềm tại Hồng Kông tương tự như ở Singapore nhưng thấp hơn nhiều so với các hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu ở Hoa Kỳ và Châu Âu (Hình 6), nhưng chất lượng cũng thấp hơn. Đổi lại, với số tiền tài trợ ở các công ty khởi nghiệp Hồng Kông có tính cạnh tranh trên toàn cầu, họ có cơ hội bù đắp cho việc nguồn nhân lực kỹ thuật chất lượng trung bình, năng suất thấp hơn, bằng cách xây dựng

đội ngũ kỹ thuật lớn hơn tương đối. Tuy nhiên, trong trường hợp nhân sự phát triển phần mềm chất lượng hàng đầu, các nhóm lớn hơn thường không hiệu quả như các nhóm nhỏ.

Hình 6. Lương cho vị trí Nhà phát triển phần mềm

Đơn vị: nghìn USD



Nguồn: Hong Kong Startup Ecosystem (2016)

Tóm lại, các công ty khởi nghiệp ở Hồng Kông gặp nhiều thách thức liên quan đến nguồn nhân lực. Họ mất nhiều thời gian hơn để thuê nhân sự và phải tiếp cận với nguồn nhân lực chất lượng thấp hơn trung bình do các ứng viên hàng đầu ưa thích các tập đoàn lớn ở Âu-Mỹ hơn. Ngoài ra, chỉ có một tỷ lệ tương đối thấp các nhân viên này có kinh nghiệm làm việc trong công ty khởi nghiệp. Sự kết hợp của những yếu tố trên khiến Hồng Kông gặp phải nhiều bất lợi.

3.2.4. Tài trợ và tài chính

Trong xếp hạng toàn cầu, Hồng Kông đứng trong top 30 hệ sinh thái trên thế giới. Vốn đầu tư mạo hiểm của Hồng Kông là 160 triệu USD đứng thứ 31, trong khi thời gian để phát triển là hơi dài hơn mức trung bình, xếp hạng trong top 25.

- **Tăng trưởng trong mức đầu tư của Quỹ đầu tư mạo hiểm**

Theo Preqin Ltd (2015), từ 2013 đến 2014 mức đầu tư mạo hiểm ở Hồng Kông giảm 21%, còn khoảng 124 triệu USD. Sự gia tăng 97% trong mức đầu tư của quỹ đầu tư mạo hiểm vào top 20 hệ sinh thái hàng đầu khác (trừ Singapore giảm 5% và Sydney giảm 23%) cho thấy sự cần thiết phải nhanh chóng đảo ngược mô hình khu vực này nếu hệ sinh thái khởi nghiệp ở Hồng Kông muốn bắt kịp và giành lấy vị trí hàng đầu trên toàn cầu.

- **Số tiền tài trợ giai đoạn đầu trên một công ty khởi nghiệp**

Một chỉ số khác có thể cho thấy khoảng cách chung trong vấn đề tài trợ là tổng các khoản đầu tư hạt giống, vòng cấp vốn A và B - những khoản đầu tư này phụ thuộc rất nhiều vào các nhà đầu tư địa phương - chia cho tổng số công ty khởi nghiệp trong hệ sinh thái. Hồng Kông có khoảng 80.000 USD đầu tư giai đoạn đầu cho mỗi công ty khởi nghiệp, thấp hơn so với 182.000 USD của Singapore, 200.000 USD của London và 340.000 USD của New York.

- ***Phân phối đầu tư mạo hiểm theo vòng***

Xem xét việc phân phối các khoản đầu tư của quỹ đầu tư mạo hiểm qua các vòng tài trợ từ vòng hạt giống sang vòng cấp vốn D+, điều đáng chú ý là Hồng Kông có tỷ lệ vốn đầu tư thấp hơn nhiều trong giai đoạn tăng trưởng sau này. Do thiếu vòng cấp vốn C và các vòng tài trợ sau đó, phần lớn tiền của quỹ đầu tư mạo hiểm của Hồng Kông được đổ vào vòng đầu tư hạt giống và vòng cấp vốn A.

Thị trường vốn mạo hiểm địa phương là yếu tố quan trọng từ vòng đầu tư hạt giống đến vòng cấp vốn B. Đối với vòng cấp vốn C và các vòng sau đó, các công ty đầu tư mạo hiểm từ khắp nơi trên thế giới cạnh tranh để được đầu tư vào những công ty khởi nghiệp làm ăn tốt nhất khi các công ty đó tiến gần hơn đến giai đoạn thoái vốn/hoàn vốn. Vì lý do này, tỷ lệ vốn thấp của các vòng cấp vốn C và D+ trong hệ sinh thái khởi nghiệp Hồng Kông cho thấy sự thiếu hụt các công ty khởi nghiệp đạt được đến các vòng cấp vốn đó.

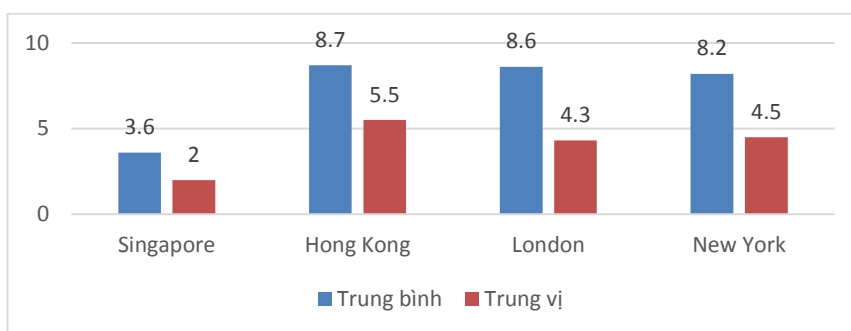
Trừ vòng tăng tốc khởi nghiệp và vòng đầu tư hạt giống nhỏ, khoản tiền trung bình và trung vị cho vòng đầu tư hạt giống bình thường trong hệ sinh thái khởi nghiệp Hồng Kông đều khoảng 500.000 USD. Trong khi con số trung bình này thấp hơn so với hầu hết các hệ sinh thái tương đương, số trung vị của khoản đầu tư của Hồng Kông bằng hoặc cao hơn tất cả các thành phố ngoại trừ New York. Điều này cho thấy khoản đầu tư hạt giống của Hồng Kông cao và cạnh tranh trên bình diện quốc tế.

Cả trung bình và trung vị khoản đầu tư từ vòng gọi vốn A của Hồng Kông bằng hoặc cao hơn các hệ sinh thái tương đương, lần lượt ở mức 8,7 triệu USD và 5,5 triệu USD (Hình 7). So với khoản đầu tư hạt giống, khoản đầu tư từ vòng gọi vốn A là có tính cạnh tranh trên trường quốc tế, ngay cả với Hoa Kỳ. Mặc dù số tiền tài trợ trung bình từ

vòng gọi vốn B ở Hồng Kông thấp hơn so với các hệ sinh thái tương đương (9,1 triệu USD), số trung vị thì cao hơn hầu hết (9,5 triệu USD), chỉ thua số trung vị của London (12 triệu USD). Nguyên nhân nổi bật nhất giải thích cho điều này là do vị trí lịch sử của Hồng Kông như là một trung tâm tài chính quốc tế hàng đầu đã mang lại số vốn và các nhà đầu tư khổng lồ - bao gồm các nhà đầu tư mạo hiểm có kinh nghiệm.

Hình 7. Trung bình và trung vị khoản đầu tư của vòng gọi vốn A

Đơn vị: triệu USD



Nguồn: Hong Kong Startup Ecosystem (2016)

- **Tỷ lệ công ty khởi nghiệp nhận được tài trợ**

Kết hợp sự thấp hơn của khoản tài trợ ở giai đoạn đầu cho một công ty khởi nghiệp và sự tương tự của số tiền tài trợ cho mỗi vòng gọi vốn đã chỉ ra một vấn đề đối với số lượng công ty khởi nghiệp nhận được tài trợ ở từng giai đoạn. 27% đến 36% công ty khởi nghiệp của Hồng Kông được nhận khoản đầu tư hạt giống ít hơn so với các hệ sinh thái tương đương. Tệ hơn, khi các vòng đầu tư hạt giống nhỏ được loại trừ, dữ liệu cho thấy khoảng 55% số công ty khởi nghiệp Hồng Kông được tiếp cận với vòng đầu tư hạt giống bình thường ít hơn ở Singapore, London và New York (và 65% ít hơn ở Silicon Valley). Điều này cho thấy rõ ràng có một khoảng trống về đầu tư ở cấp địa phương ở giai đoạn đầu tư hạt giống. Ngoài ra, sự thiếu tích hợp quốc tế, thiếu các mô hình kinh doanh cạnh tranh toàn cầu và các doanh nhân trong hệ sinh thái cũng làm cho tỷ lệ công ty khởi nghiệp được đầu tư bởi các nhà đầu tư tư nhân thấp hơn.

Số liệu của Hong Kong Startup Ecosystem (2016) cũng cho thấy tỷ lệ thấp hơn của các công ty khởi nghiệp có được tài trợ từ vòng gọi vốn A và vòng gọi vốn B. Khoảng

75% số công ty khởi nghiệp Hồng Kông có được tài trợ từ vòng gọi vốn A và vòng gọi vốn B ít hơn so với ở New York, Singapore và London. Lý do là vì số tiền tài trợ rất cạnh tranh và nhiều nhà đầu tư mạo hiểm đang hoạt động tích cực ở Hồng Kông nhưng lại thường đầu tư cho các công ty khởi nghiệp của các hệ sinh thái láng giềng. Việc này được cho là do Hồng Kông thiếu những công ty khởi nghiệp tiềm năng cao với các mô hình kinh doanh cạnh tranh toàn cầu.

Tóm lại, hệ sinh thái khởi nghiệp ở Hồng Kông đang gặp một khoảng trống về tài chính ở địa phương nghiêm trọng ở vòng đầu tư hạt giống. Tỷ lệ các công ty khởi nghiệp ở Hồng Kông có được đầu tư từ vòng đầu tư hạt giống bình thường thấp hơn một nửa so với các hệ sinh thái hàng đầu. Khoảng trống tài trợ hạt giống này có nhiều hệ quả tiêu cực trực tiếp và gián tiếp lên hệ sinh thái, chẳng hạn như làm giảm một nửa quy mô của hệ sinh thái, ảnh hưởng đến số lượng các công ty khởi nghiệp thoái vốn/hoàn vốn, và có thể làm giảm tính nổi tiếp trong kinh doanh. Do có nhiều nhà sáng lập lần đầu tiên thất bại trong việc lấy được đầu tư từ vòng đầu tư hạt giống, hầu hết - nếu không phải là tất cả - đều tập trung vào việc tìm kiếm một công việc được trả lương cao hơn là thử khởi nghiệp lại lần nữa. Độ tuổi trung bình của các nhà sáng lập Hồng Kông thấp (30,4 tuổi) cho thấy điều này thật sự là một vấn đề.

Tài liệu tham khảo

1. Chinhphu.vn (2016), *Chính phủ yêu cầu “Hệ sinh thái khởi nghiệp”*, <http://vcci.com.vn/chinh-phu-yeu-cau-%E2%80%9CHe-sinh-thai-khoi-nghiep%E2%80%9D>, truy cập ngày 20/03/2017.
2. Chinhphu.vn (2016), *Cần tiếp tục cải thiện hệ sinh thái khởi nghiệp*, <http://vcci.com.vn/can-tiep-tuc-cai-thien-he-sinh-thai-khoi-nghiep>, truy cập ngày 20/03/2017.
3. CITIE, <http://citie.org/>, truy cập ngày 12/04/2017.
4. Compass (2015), *Global Startup Ecosystem Ranking 2015*.
5. Compass (2015), *Waterloo Startup Ecosystem Report*.
6. Compass (2016), *Hong Kong Startup Ecosystem Report*.
7. Cục Thông tin KH&CN Quốc gia (2014), *Xây dựng và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp - vai trò của chính sách chính phủ*.
8. Đặng Bảo Hà (2015), *Tổng quan “Xây dựng và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp: vai trò của chính sách chính phủ”*, Cục Thông tin Khoa học và Công nghệ Quốc gia.

9. Duhoccanada.org.vn (2014), *Tìm hiểu thành phố Waterloo, Canada*, <http://duhoccanada.org.vn/tim-hieu-thanh-pho-waterloo-canada/>, truy cập ngày 18/04/2017.
10. GERA (2016), *Global Entrepreneurship Monitor, Global report 2016-17*
11. Information Services Department Hong Kong SAR (2015), www.gov.hk/en/about/abouthk/factsheets/docs/financial_services.pdf, truy cập ngày 12/04/2017.
12. Isenberg, D. J. (2010), “How to start an Entrepreneurial Revolution”, *Harvard Business Review*, 88(6).
13. Nesta, Accenture, and Future Cities Catapult (2015), *City Initiatives for Technology, Innovation and Entrepreneurship – A Resource for City Leadership*, <http://citie.org/>, truy cập ngày 13/04/2017.
14. Preqin Ltd (2015), <https://www.preqin.com/>, truy cập ngày 15/04/2017.
15. Small Enterprise Association of Australia and New Zealand (SEAANZ) (2014), *Growing and sustaining entrepreneurial ecosystems: What they are and the role of government policy*.
16. Startup Genome and Telefonica Digital (2012), *Startup Ecosystem Report 2012*.
17. Startup Genome (2014), *Startup Ecosystem Report 2014*.
18. Thạch Anh (2016), *Phát triển hệ sinh thái cho doanh nghiệp khởi nghiệp*.
19. Topcoder (2015), https://community.topcoder.com/stat?c=country_avg_rating, truy cập ngày 23/04/2017.
20. Trading Economics (2015), <http://www.tradingeconomics.com/hong-kong/gdp-per-capita-ppp>, truy cập ngày 17/05/2017.
21. World Economic Forum (WEF) (2014), *Entrepreneurial Ecosystems Around the Globe and Early-Stage Company Growth Dynamics*.
22. World Economic Forum (WEF) (2015), <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/economies/#economy=HKG>, truy cập ngày 10/04/2017.