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

Nguyễn Thu Thủy[1]

Cao Thị Minh Hảo[2]

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 đứng 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*

Tiếp theo Phần 1, Tạp chí số 95 (6/2017)

4. Hệ sinh thái khởi nghiệp Waterloo, Canada

4.1. Tổng quan về thành phố Waterloo và khu vực Waterloo

Thành phố Waterloo nằm ở phía nam tỉnh bang Ontario, Canada. Waterloo có diện tích 64.02 km2, và dân số khoảng 133,700 người, tính đến năm 2015. Năm 2016, MoneySense đánh giá Waterloo là nơi tốt nhất thứ 10 ở Canada. Hội đồng thành phố Waterloo bao gồm bảy ủy viên hội đồng, mỗi uỷ viên đại diện cho một phường, và có một thị trưởng. Các hội đồng thành phố luôn cam kết gia tăng dân số và mang lại sự bùng nổ kinh tế tại địa phương. Các phân khu đang phát triển nhanh chóng thường được những người chỉ trích mô tả như là những khu vực bất ổn của đô thị, đe dọa các khu vực nhạy cảm về môi trường và đất nông nghiệp có giá trị.

Waterloo luôn ưu tiên phát triển hệ thống giáo dục, là một nơi có chất lượng giáo dục cao từ các bậc phổ thông đến bậc đại học. Waterloo là quê hương của nhiều trường cao đẳng và đại học như St. Jerome's University, St. Paul's University College, Conrad Grebel University College, nổi bật là University of Waterloo và Wilfrid Laurier University là những trường đại học được công nhận rộng rãi toàn cầu, thu hút nhiều học sinh đến du học Canada.

Kinh tế của Waterloo dựa trên dịch vụ bảo hiểm, các ngành công nghệ cao và hệ thống giáo dục từ các trường cao đẳng, đại học. Waterloo là một phần của Tam giác công nghệ Canada (Canada's Technology Triangle) – một sáng kiến để phát triển kinh tế chung của Waterloo, Kitchener và Cambridge. Tổ chức này không chỉ tập trung vào thúc đẩy các ngành công nghiệp công nghệ cao mà tác động đến mọi khía cạnh của phát triển kinh tế. Những trung tâm kinh tế của thành phố Waterloo có thể kể đến là Blackberry, Sun Life, Công ty Bảo hiểm Manulife, Đại học Waterloo…

4.2. Phân tích thực trạng và một số thành phần của hệ sinh thái khởi nghiệp tại khu vực Waterloo

Khu vực Waterloo của Canada nằm trong danh sách 25 hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu thế giới, với khoảng 1.100 công ty khởi nghiệp với số dân khoảng nửa triệu người - mật độ khởi nghiệp cao thứ hai trên thế giới sau Silicon Valley.

Khu vực Waterloo đã tạo dựng cho mình danh tiếng toàn cầu trong việc tạo ra nguồn nhân lực có tài năng kỹ thuật hàng đầu. Điều này đã dẫn đến sự phát triển của nhiều công nghệ tiên tiến và công ty khởi nghiệp về công nghệ, cùng với việc thành lập các trung tâm R&D của một số công ty công nghệ lớn nhất thế giới, cụ thể là Google. Thành tích này có thể được quy cho các trường đại học trong hệ thống giáo dục, đặc biệt là Đại học Waterloo. Hoạt động tốt của hệ sinh thái khởi nghiệp Waterloo còn do nhờ vào Communitech, một trung tâm đổi mới hoạt động như một điều phối viên tích cực của hệ sinh thái. Trung tâm này cung cấp các chương trình tăng tốc khởi nghiệp, không gian cho các công ty khởi nghiệp và các tổ chức khác để định vị các vườn ươm khởi nghiệp, các chương trình tư vấn chính thức và không chính thức. Sự tồn tại của Communitech sẽ không thể thành hiện thực nếu không có chính quyền Ontario và các nhà hoạch định chính sách có kiến thức, chủ động duy trì khu vực của mình với các chính sách vượt trội cho hệ sinh thái khởi nghiệp, sẵn sàng tài trợ cho các sáng kiến mới trong khi vẫn cho phép khu vực tư nhân dẫn đầu.

Nếu khu vực Waterloo có thể giải quyết ba vấn đề lớn đang gặp phải, đó là: giúp các công ty khởi nghiệp xoá đi khoảng trống về tài chính - đặc biệt ở giai đoạn đầu tư hạt giống, tiến hành hội nhập với hệ sinh thái khởi nghiệp ở Toronto, và giải quyết các thách thức trong việc nhanh chóng mở rộng doanh số bán hàng tại Mỹ - thách thức chung mà hầu hết các hệ sinh thái ngoài Mỹ gặp phải, Waterloo có thể trở thành một câu chuyện thành công mang tầm quốc tế.

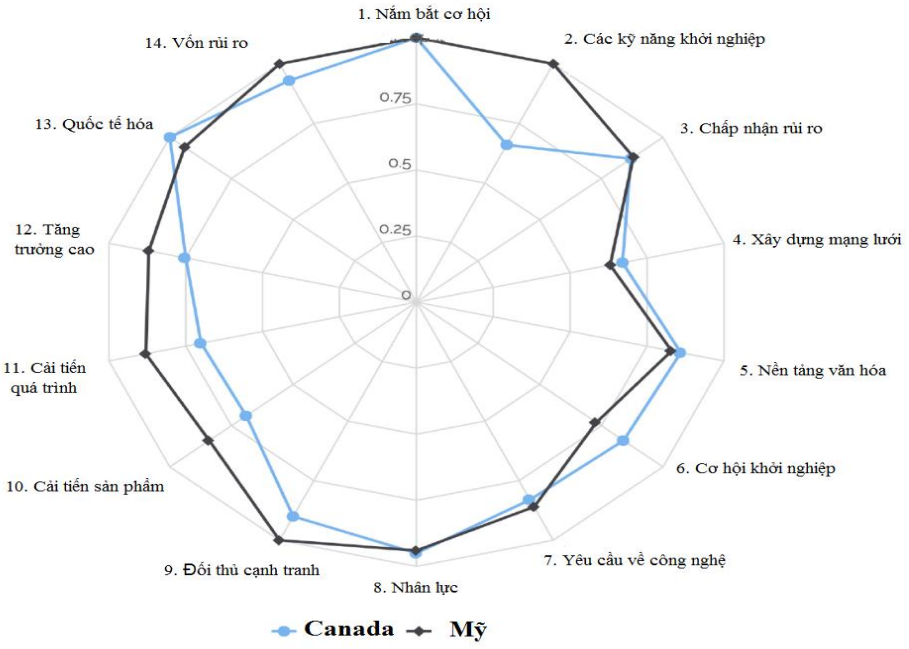
4.2.1. Chính sách chính phủ và khuôn khổ pháp lý

Về mức độ chính sách quốc gia, Viện Doanh nghiệp và Phát triển Toàn cầu (GEDI) xếp Canada thứ hai, chỉ thua Mỹ ba điểm trong Chỉ số Doanh nhân Toàn cầu năm 2015 (GEI). Canada đứng ở vị trí cao hơn Úc và Anh với tương ứng là bốn và chín điểm, và tốt hơn trung bình toàn cầu và Bắc Mỹ trên tất cả các chỉ số.

Hình 8 được xây dựng bằng dữ liệu của GEDI, so sánh hiệu suất GEI của Canada với Mỹ. Theo Hình 8, Canada có hiệu suất tương đối ngang với Mỹ, ngoại trừ các chỉ số về Kỹ năng khởi nghiệp, Đổi mới trong sản phẩm, Đổi mới trong quy trình. Các thế mạnh tương đối của Canada là Nhận thức về cơ hội, Cộng đồng, Hỗ trợ văn hoá, Cơ hội khởi nghiệp, Nguồn nhân lực, và Quốc tế hóa.

Mặc dù tín dụng thuế của Chính phủ Canada đối với các khoản đầu tư mạo hiểm thất bại, nhưng sau đó họ đã cải tiến cách tiếp cận, đầu tư dưới dạng LPs (Limited Partners – Đối tác có giới hạn) để tạo ra các quỹ mạo hiểm lớn hơn và lựa chọn các GPs (General Partners – Đối tác chung) có kinh nghiệm. Cách tiếp cận này đã đem lại thành công cao hơn nhiều. Kế hoạch Hành động về Vốn mạo hiểm (VCAP) được thành lập vào năm 2013 để tăng cường vốn đầu tư mạo hiểm và chỉ đạo nhiều nguồn lực hơn cho việc khởi nghiệp. VCAP làm được như vậy bằng cách ủng hộ các quỹ của quỹ với $1 cho mỗi $2 mà họ gây quỹ từ các nguồn tư nhân.

Hình 8. Chỉ số GEI của Canada và Mỹ



Nguồn: Global Entrepreneurship and Development Institute, 2015

http://thegedi.org/tool

Chiến lược trên đã tạo ra bốn quỹ của quỹ. Chẳng hạn, Chính phủ của Ontario tham gia với vai trò là một LP trong quỹ của quỹ do Quỹ Mạo hiểm Catalyst Northleaf (NVCF) quản lý, còn Chính phủ của Québec đang tham gia vào Quỹ Đổi mới Sáng tạo Teralys.

Chính phủ Ontario đã thiết lập một quỹ đầu tư hạt giống gọi là Quỹ Đầu tư Tăng tốc, nơi họ đầu tư vào 500.000 công ty khởi nghiệp trẻ đầy hứa hẹn. Quỹ này được thành lập vào năm 2007 và ngay ban đầu đã đầu tư 49 triệu USD vào hơn 100 công ty, sau đó là các khoản đầu tư tăng lên gấp 10 lần từ các nhà đầu tư tư nhân, làm cho quỹ trở thành một trong những quỹ đầu tư hạt giống hoạt động tích cực nhất trong nước. Tỉnh Ontario cũng đã thành lập Quỹ Đầu tư Mạo hiểm Ontario, một chiến lược về vốn rủi ro ước tính có thể tăng vốn rủi ro trên địa bàn tỉnh lên khoảng 40%.

Bộ Thương mại Canada cũng đã thành lập tổ chức Tăng tốc khởi nghiệp Công nghệ Canada (CTAs). Nhiệm vụ của họ là giúp các công ty có tốc độ tăng trưởng cao của Canada thâm nhập vào thị trường toàn cầu. Các lĩnh vực trọng tâm bao gồm Công nghệ thông tin và Truyền thông, Khoa học Đời sống, và các ngành Công nghệ Bền vững. Dịch vụ bao gồm quyền sử dụng văn phòng và cố vấn miễn phí; hỗ trợ tiếp cận các nguồn tài chính; hỗ trợ tinh chỉnh mô hình kinh doanh cho các cơ hội thị trường toàn cầu; và giới thiệu với các đối tác toàn cầu và khách hàng. CTAs cùng với tổ chức của New York điều hành một chương trình công nghệ kỹ thuật số tập trung vào việc thúc đẩy thâm nhập thị trường cho các công ty khởi nghiệp có doanh thu hàng năm từ 1 triệu USD.

Chính phủ Canada cũng đã có những tiến bộ trong việc đưa ra các chính sách tốt hơn cho các doanh nghiệp nhỏ và các doanh nhân. Canada đã giảm thuế suất thuế doanh nghiệp nhỏ xuống còn 11% và tăng mức giới hạn thu nhập cho thuế suất thuế doanh nghiệp nhỏ từ 300.000 USD lên 500.000 USD. Ngoài ra, họ tăng mức miễn trừ vốn theo vòng đời (LCGE) cho các chủ doanh nghiệp nhỏ từ 500.000 USD đến 800.000 USD và sẽ lập giới hạn mới nếu có lạm phát. Do việc lập giới hạn mới, giới hạn LCGE đã tăng lên 813.600 USD vào năm 2015. Tuy nhiên, một số hạn chế có thể cản trở sự tăng trưởng các hoạt động của các nhà đầu tư thiên thần. Ví dụ, hầu hết các nhà đầu tư thiên thần thích hợp tác đầu tư hoặc tham gia vào một tổ hợp nhất định, nhưng việc chuyển đổi thuế

mới không áp dụng cho đầu tư cá nhân thông qua tổ chức. Ngoài ra, giới hạn tái đầu tư 500.000 USD có thể là hạn chế đối với một số nhà đầu tư thiên thần.

Canada cũng còn nhiều công việc phải làm về chính sách nhập cư. Thị thực khởi nghiệp được đưa ra vào tháng 4/2013 nhằm tăng khả năng di chuyển cho nguồn nhân lực tài năng và tạo cơ hội cho các công ty khởi nghiệp có khả năng thuê nhân lực quốc tế, cũng như đưa Canada trở thành nơi chào đón những công ty khởi nghiệp. Tuy nhiên, kết quả lại là việc cấp thị thực rất ít, mà lý do là vì thiếu nguồn lực và thiếu hướng dẫn cụ thể, dẫn tới sự thất bại của chính sách này.

4.2.2. Tiếp cận thị trường

Việc khu vực Waterloo xếp thứ 26 đến 30 về tiếp cận thị trường trong Xếp hạng Hệ sinh thái Toàn cầu năm 2015 (2015 Global Startup Ecosystem Ranking) cho thấy thách thức của các công ty khởi nghiệp của Waterloo phải đối mặt trong việc mở rộng quy mô.

Đối với những công ty khởi nghiệp đến được vòng gọi vốn B, tiếp cận thị trường là yếu tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến hiệu suất của họ. Vì không giải quyết được những vấn đề trong tiếp cận thị trường địa phương, tiếp cận thị trường toàn cầu là chiến lược quan trọng nhất đối với các công ty khởi nghiệp Waterloo.

Xem xét hệ sinh thái khởi nghiệp của khu vực Waterloo với sự tăng trưởng chậm trong việc định giá khoản tài trợ, sự thiếu hụt các công ty khởi nghiệp đến được giai đoạn thoái vốn/hoàn vốn và các công ty khởi nghiệp kỳ lân[3], tiếp cận thị trường toàn cầu - khả năng để các công ty khởi nghiệp Waterloo phát triển ra toàn cầu, mà cụ thể hơn chính là để phát triển được tại thị trường Mỹ - được xem là vấn đề lớn nhất.

Tiếp cận thị trường địa phương

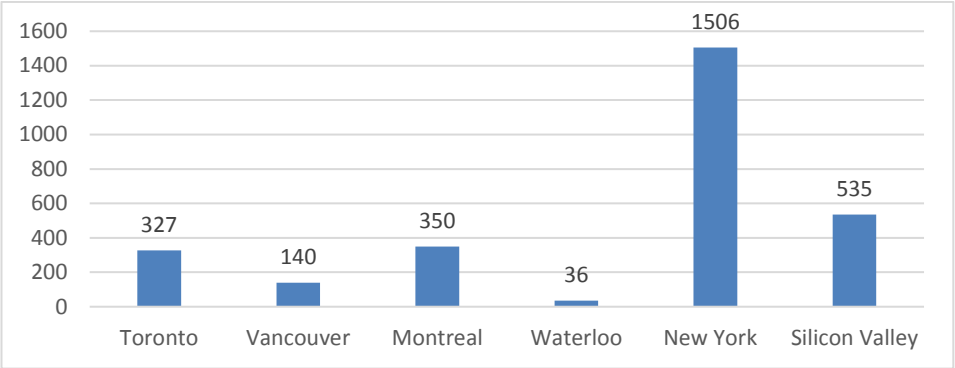
Khi so sánh tiếp cận thị trường địa phương của hệ sinh thái khởi nghiệp Waterloo với các khu vực ngang hàng đang dẫn đầu cả bên trong và bên ngoài Canada (Hình 9), với GDP của khu vực thành thị khoảng 28 tỷ USD, thị trường địa phương của Waterloo

[3] Biệt danh của các công ty khởi nghiệp xuất sắc có giá trên 1 tỷ USD.

chỉ bằng một phần tư quy mô của Vancouver và Austin, và chưa được 2/3 quy mô của Bangalore, chỉ bằng 1/10 của Toronto và 1/20 của Silicon Valley.

Hình 9. GDP tại các đô thị lớn trên thế giới

Đơn vị: tỷ USD



Nguồn: Waterloo Startup Ecosystem (2015)

Tuy nhiên, điều quan trọng cần lưu ý là, trung tâm thành phố Toronto cách Waterloo chỉ 70 dặm, làm cho Toronto có khả năng tiếp cận được như một thị trường địa phương. Các công ty khởi nghiệp thành lập tại Waterloo được coi là những doanh nghiệp có bất lợi về tiếp cận thị trường địa phương, họ ít được tiếp cận với số lượng lớn người tiêu dùng và doanh nghiệp (đặc biệt là các doanh nghiệp lớn) hơn so với các công ty khởi nghiệp ở các thành phố lớn.

Một khía cạnh khác là xét về quy mô của thị trường quốc gia. Canada có dân số khoảng 35 triệu người, nhỏ hơn tiểu bang California 10% và chỉ bằng khoảng 1/10 so với quy mô của Mỹ. Tuy nhiên, về thị trường văn hoá, Waterloo được tiếp cận các thị trường văn hoá lớn và thị trường nói tiếng Anh như Mỹ, Anh và Úc. Điều này mang lại một số lợi thế, mặc dù cần lưu ý rằng 13 trong 20 hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu cũng sử dụng tiếng Anh làm ngôn ngữ chính trong kinh doanh.

Tiếp cận thị trường toàn cầu

- ***Tỷ lệ khách hàng nước ngoài***

Bởi vì Mỹ, thị trường B2B lớn nhất thế giới, cách Waterloo dưới 100 dặm, các công ty khởi nghiệp Waterloo hoàn toàn có thể tận dụng cơ hội để tập trung vào thị trường Mỹ và gia nhập thị trường Mỹ sớm hơn. Tuy nhiên, trung bình có 51% khách hàng của các công ty khởi nghiệp Waterloo là người nước ngoài (chủ yếu là ở Hoa Kỳ); trong khi Toronto có tỷ lệ gần bằng (48%), Montreal (57%) và Vancouver (60%) lại cao hơn đáng kể. Tel Aviv có tỷ lệ cao nhất với 74% khách hàng nước ngoài. Với lợi thế như vậy, con số về tỷ lệ khách hàng nước ngoài của Waterloo chưa phải là con số cao (Waterloo Startup Ecosystem, 2015).

Đối với một quy mô thị trường nhất định ở địa phương, tỷ lệ khách hàng nước ngoài càng cao thì hiệu quả hoạt động của một hệ sinh thái khởi nghiệp càng cao. Mối tương quan nghịch giữa tỷ lệ khách hàng nước ngoài và quy mô thị trường địa phương này cho thấy một nền kinh tế địa phương lớn như Toronto là một sự đe dọa đối với hệ sinh thái khởi nghiệp của các khu vực gần như Waterloo.

- ***Số lượng ngôn ngữ trong sản phẩm***

Các công ty mới thành lập của Waterloo cung cấp các sản phẩm của họ với mức trung bình là 2,1 ngôn ngữ, so với 2,5 cho Tel Aviv và 2,9 cho Berlin. Vancouver (1,8) và Toronto (1,6) thậm chí còn thấp hơn Waterloo, trong khi Montreal, với đặc điểm sử dụng song ngữ, xuất hiện với 2,4 ngôn ngữ (Waterloo Startup Ecosystem, 2015).

- ***Văn phòng ở nước ngoài***

13% số công ty khởi nghiệp Waterloo có văn phòng ở một nước khác. Điều này có vẻ thấp khi so với 15% của Tel Aviv, và 16% của Toronto, Vancouver và Montreal – những hệ sinh thái khác của Canada. Người ta kỳ vọng sẽ thấy nhiều công ty khởi nghiệp của Canada mở văn phòng ở Mỹ hơn, tận dụng khoảng cách lân cận của họ so với các công ty khởi nghiệp ở Tel Aviv hay ở những nơi khác trên thế giới. Khoảng cách này kết hợp với ngôn ngữ dùng chung giúp Waterloo và các thành phố khác của Canada tương đối dễ dàng và tốn ít chi phí hơn để thiết lập và quản lý văn phòng tại Mỹ, nhưng họ đã không tận dụng được cơ hội tiếp cận thị trường toàn cầu này.

Tóm lại, các công ty khởi nghiệp ở Waterloo và Canada, mặc dù có thị trường Mỹ ngay trước ngưỡng cửa nhưng lại thất bại trong việc tiếp cận thị trường toàn cầu. Những công ty khởi nghiệp Waterloo có doanh thu phát triển chậm hơn so với các công ty khởi nghiệp từ các hệ sinh thái khác vì hai lý do:

- Thứ nhất, quá nhiều công ty trong số họ không tập trung kinh doanh toàn cầu, tức là họ tập trung nỗ lực bán hàng chủ yếu vào khách hàng Canada chứ không phải ở Mỹ và các thị trường nước ngoài khác. Việc tập trung vào khách hàng toàn cầu không có nghĩa là loại trừ việc bán cho khách hàng địa phương.

- Thứ hai, ngay cả khi họ tập trung vào khách hàng toàn cầu, họ cũng không đạt được mức lợi ích mà các công ty khởi nghiệp từ các hệ sinh thái khác thu được từ sự tập trung toàn cầu sớm. Điều này cho thấy những công ty khởi nghiệp ở Canada thâm nhập vào Mỹ và các thị trường nước ngoài khác theo một cách thức ít hiệu quả hơn.

Những công ty khởi nghiệp ở Canada có thể học hỏi từ những công ty khởi nghiệp Tel Aviv và các hệ sinh thái có năng suất cao hơn bằng cách xây dựng các đội bán hàng và tiếp thị của họ trực tiếp tại Mỹ, xung quanh các nhà quản lý và nhân viên giàu kinh nghiệm của Mỹ, từ đó học hỏi văn hoá doanh nghiệp, quy trình làm việc và các mối quan hệ có giá trị với khách hàng và đối tác. Đây là yếu tố quan trọng nhất có thể thực hiện được đối với các công ty khởi nghiệp và hệ sinh thái khởi nghiệp của Waterloo để tạo ra các công ty khởi nghiệp mở rộng nhanh hơn, tăng giá trị nhanh hơn và thoái vốn/hoàn vốn lớn hơn.

4.2.3. Nguồn nhân lực và lực lượng lao động

Đại học Waterloo nổi tiếng là một trong những trường hàng đầu đào tạo về đổi mới công nghệ và kỹ thuật trên thế giới, nhờ đó mà hệ sinh thái khởi nghiệp của Waterloo xếp hạng cao trong cả ba thành phần đánh giá về nguồn nhân lực và lực lượng lao động: Chất lượng, Sự sẵn có và Chi phí.

Theo Bảng xếp hạng hệ sinh thái toàn cầu 2015 của Compass, Waterloo có chỉ số nguồn nhân lực và lực lượng lao động mạnh nhất ở Canada và đứng trong top 5 trên toàn cầu. So với các hệ sinh thái khác của Canada, Toronto đứng ở vị trí 15, Vancouver ở vị

trí 14, và Montreal ở vị trí 13. Waterloo thậm chí còn vượt qua New York (9), Los Angeles (5) và Boston (7).

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

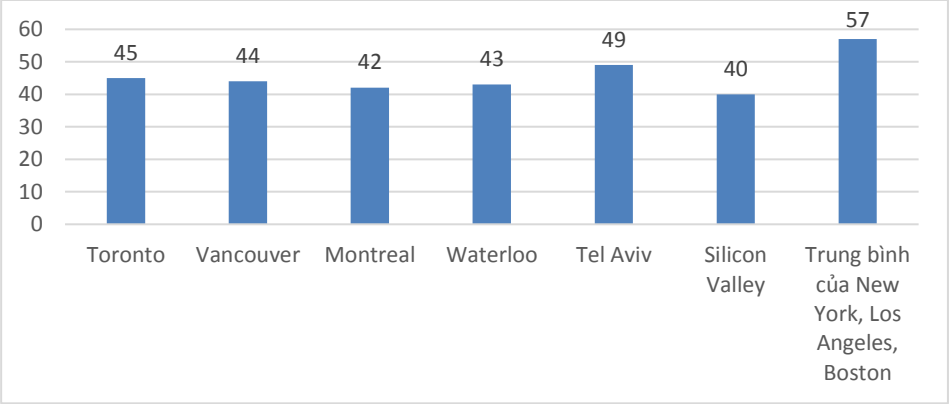
Đại học Waterloo được xem là đại học tốt nhất trong số các trường đại học ở Canada, một trong những trường đại học có nhiều khả năng để tạo ra những "Nhà lãnh đạo tương lai", theo công bố Xếp hạng các trường đại học của Maclean vào cuối năm 2014. Tinh thần kinh doanh cao được đánh giá là một trong những nhân tố chính đóng góp cho thành công này. Các chương trình Tốc độ (Velocity) và Khoa học Tốc độ (Velocity Science) cho phép sinh viên khởi xướng và phát triển các công ty khởi nghiệp đẳng cấp thế giới mới. Matt Murphy của Quỹ Đầu tư Mạo hiểm Menlo cho biết: "Những nhân sự xuất phát từ ĐH Waterloo có chất lượng tương tự như các sinh viên thuộc các trường đại học khoa học máy tính top 3-5 ở Mỹ". Bảng xếp hạng Đại học Thế giới năm 2015 đã đặt Đại học Waterloo đứng thứ 24 về Khoa học Máy tính và thứ 20 về Toán học so với toàn cầu.

Các công ty khởi nghiệp thuộc khu vực Waterloo có tỷ lệ giữ chân nhân tài rất cao, kể cả các nhân viên kỹ thuật và phi kỹ thuật; một số nhà sáng lập cho biết họ thậm chí chưa bao giờ mất nhân viên. Các cuộc chiến tranh giành nhân sự tài năng chính là một bất lợi chiến lược đối với các công ty khởi nghiệp, vì việc mất các nhân viên kỹ thuật chính có thể gây ra nhiều vấn đề đau đầu và dẫn đến sự chậm trễ đáng kể trong việc phát triển sản phẩm. Điều quan trọng cần lưu ý là tỷ lệ ở lại cao có thể đi với kinh nghiệm và nhu cầu học tập thấp.

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

Hình 10. Thời gian để tìm được nhân sự phù hợp

Đơn vị: ngày



Nguồn: Waterloo Startup Ecosystem (2015)

Tính sẵn có của nguồn nhân sự tài năng có thể được đo lường theo thời gian phải bỏ ra để tìm được nhân sự phù hợp. Với thời gian trung bình tìm thuê người chỉ 43 ngày, Waterloo khá giống với các hệ sinh thái hàng đầu của Canada. So với các hệ sinh thái hàng đầu của Mỹ, thời gian để thuê các kỹ sư ở Waterloo trung bình ngắn hơn hai tuần. Thời gian của Silicon Valley ngắn nhất trong các khu vực được so sánh, một phần do khả năng thu hút tài năng của Silicon Valley từ khắp nơi trên thế giới, xử lý giấy tờ nhập cư trong thời gian ngắn kỷ lục với tỷ lệ thành công cao. Waterloo không có lợi thế ở việc trở thành một nơi thu hút tầm quốc gia, hay ở một hệ thống nhập cư hiệu quả cao.

Có rất nhiều kỹ sư phần mềm tài năng trong khu vực Waterloo, nhưng một số nhà sáng lập và nhà đầu tư cho rằng rất thiếu hụt tài năng và các chuyên gia cao cấp trong các lĩnh vực khác như bán hàng, tiếp thị và thiết kế. Với quy mô tương đối nhỏ của hệ sinh thái, việc thu hút các chuyên gia là một thách thức thực sự. Mặc dù Waterloo có chất lượng cuộc sống cao nhưng có thể hiểu được lý do tại sao một số công ty khởi nghiệp lại lựa chọn chuyển sang một hệ sinh thái lớn hơn, nơi họ có thể dễ dàng tiếp cận với các chuyên gia trong nhiều lĩnh vực.

Một vấn đề nữa khi tuyển dụng từ thị trường bên ngoài là tỷ lệ thành công trung bình của các chương trình nhập cư trong các công ty khởi nghiệp ở Mỹ là 73%, trong khi tỷ lệ đó của các thành phố của Canada là 23%. Con số này có vẻ đặc biệt thấp khi chính phủ liên bang Canada đã tạo ra Thị thực khởi nghiệp vào tháng 4 năm 2013 với ý định cho phép sự lưu động nhân sự tài năng nhiều hơn, nhưng chương trình đã thất bại.

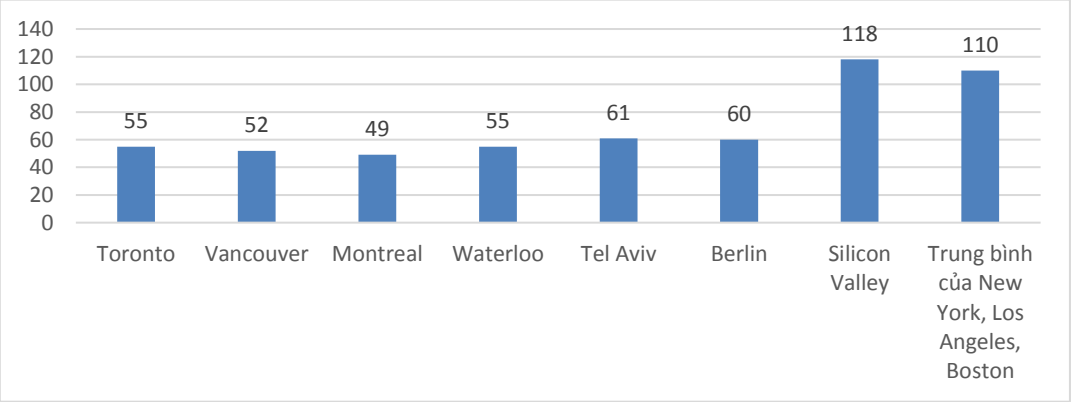
- ***Chi phí cho nguồn nhân lực và lực lượng lao động***

Trong khi Waterloo xuất sắc trong việc đào tạo các thế hệ tài năng công nghệ đỉnh cao kế tiếp, việc chảy máu chất xám tới Silicon Valley và New York vẫn là một mối đe dọa. Sự thu hút, hấp dẫn của các hệ sinh thái bên ngoài là có thực, khi nhìn từ góc độ kinh tế.

Theo Hình 11, một kỹ sư giàu kinh nghiệm sẽ kiếm được mức lương hàng năm khoảng 55.000 USD ở Waterloo so với mức trung bình gần 120.000 USD ở Silicon Valley. Tuy nhiên, theo quan điểm của người sáng lập, mức lương này là tương đối hợp lý để thuê nhân viên giỏi ở khu vực Waterloo. Chi phí thuê nhân viên kỹ thuật tại Waterloo có thể được giảm bớt bằng cách sử dụng chương trình ưu đãi thuế liên bang SR&ED, cung cấp hoàn thuế cho các công ty, đối tác hoặc cá nhân tiến hành nghiên cứu khoa học hoặc phát triển thực nghiệm tại Canada.

Hình 11. Lương cho vị trí Nhà phát triển phần mềm

Đơn vị: nghìn USD



Nguồn: Waterloo Startup Ecosystem (2015)

Điều đáng lưu ý ở đây là chi phí nhân sự không trực tiếp tương quan với hiệu suất của khởi nghiệp, đó là điểm khác biệt của Waterloo. Chi phí thấp về lương của nhân viên kỹ thuật kết hợp với chất lượng tài năng có nghĩa là các công ty khởi nghiệp có thể đạt được nhiều hơn với số tiền tài trợ như nhau - một thực tế giúp bù đắp cho số tiền tài trợ trung bình thấp hơn mà các công ty khởi nghiệp Waterloo nhận được. Đồng thời điều này

giải thích tại sao nhiều công ty quốc tế thấy giá trị lớn trong việc định vị văn phòng chi nhánh ở Waterloo (ví dụ: Google có khoảng 300 nhân viên tại cơ sở ở Waterloo).

Tóm lại, với việc Waterloo tiếp tục tạo ra một tiêu chuẩn cao hơn về nhân sự kỹ thuật tài năng (và chính phủ Canada đang trợ giúp điều này), khu vực Waterloo và những sinh viên tốt nghiệp của họ chắc chắn sẽ đứng đầu danh sách của nhiều công ty khởi nghiệp và công ty công nghệ cao trên khắp thế giới. Nhưng để có thể đứng vững trong hàng ngũ 20 hệ sinh thái hàng đầu, có một số vấn đề cần được giải quyết. Thu hút các chuyên gia tiếp thị và bán hàng có kinh nghiệm làm việc trong công ty khởi nghiệp đang phát triển sẽ có một tác động lớn đến việc hệ sinh thái Waterloo sẽ phát triển như thế nào trong vài năm tới. Tạo ra các quy trình tốt hơn, hỗ trợ cho thị thực khởi nghiệp, nâng cấp cơ sở hạ tầng… để giữ chân sinh viên quốc tế tốt nghiệp từ Waterloo sẽ giúp khu vực phát triển một cách bền vững. Điều này cũng giúp các công ty địa phương thuê được nhân tài nước ngoài trong khi khuyến khích các công ty công nghệ quốc tế thành lập các trung tâm R&D ở Waterloo; giúp gia tăng sự đa dạng của nhân sự tài năng và tăng mức độ tích lũy kinh nghiệm trong các công ty công nghệ lớn.

4.2.4. Tài trợ và tài chính

Vốn đầu tư mạo hiểm của Waterloo là 241 triệu USD (266,5 triệu đô la CAD) đã xếp khu vực vào nhóm 30 hệ sinh thái hàng đầu trên thế giới, trong khi thời gian để phát triển là hơi dài hơn mức trung bình, nhưng vẫn nằm trong top 15.

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

Các khoản đầu tư mạo hiểm vào Waterloo đã tăng từ 135,5 triệu USD trong năm 2013 lên 266,5 triệu USD vào năm 2014 (97%). Mức tăng trưởng nhanh này phù hợp với sự tăng trưởng của top 4 và top 20 hệ thống sinh thái ở Mỹ (cả 2 tốp có mức 96%). Tuy nhiên, tăng trưởng của Waterloo là đáng kể khi so sánh với sự phát triển của các hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu của Canada (trung bình 5%) và Austin (40%). Tuy nhiên, các khoản đầu tư của các quỹ đầu tư mạo hiểm sẽ phải tăng trưởng nhanh hơn so với các hệ sinh thái hàng đầu của Mỹ để có thể bắt kịp quy mô tài trợ và tỷ lệ các công ty khởi nghiệp được tài trợ.

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

Waterloo có khoảng 45.000 USD tiền tài trợ giai đoạn đầu cho mỗi công ty khởi nghiệp, so với gần 70.000 USD tổng của Vancouver và Toronto, 490.000 USD cho Silicon Valley và khoảng 360.000 USD cho trung bình New York, Los Angeles và Boston. Rõ ràng, Waterloo và hệ sinh thái khởi nghiệp ở Canada có khoảng trống lớn trong nguồn tài chính địa phương (Waterloo Startup Ecosystem, 2015).

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

Xem xét việc phân phối các khoản đầu tư của quỹ đầu tư mạo hiểm theo giá trị qua các vòng tài trợ từ hạt giống sang vòng cấp vốn D+, và so sánh Waterloo và các hệ sinh thái khác của Canada với các hệ sinh thái hàng đầu của Mỹ, điều đáng chú ý là Waterloo có tỷ lệ vốn thấp hơn ở vòng gọi vốn A, B, và D+, nhưng điều này là do một tỷ lệ vốn nhiều bất thường đi vào vòng gọi vốn C. Toronto và Vancouver cũng gặp những vấn đề tương tự, mỗi thành phố có tỷ lệ vốn bất thường đi vào vòng gọi vốn C hoặc D+ (Waterloo Startup Ecosystem, 2015).

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 thấp của các vòng cấp vốn D+ trong hệ sinh thái khởi nghiệp các thành phố của Canada cho thấy sự thiếu hụt các công ty khởi nghiệp đạt được đến các vòng cấp vốn đó.

- ***Các khoản đầu tư hạt giống***

Xem xét số trung vị khoản đầu tư của vòng đầu tư hạt giống, các công ty khởi nghiệp Waterloo đạt 120.000 USD so với 600.000 USD của bốn hệ sinh thái hàng đầu của Mỹ. Các hệ sinh thái hàng đầu của Canada là Montreal, Toronto và Vancouver đạt trung bình 300.000 USD. Số trung bình khoản đầu tư của vòng đầu tư hạt giống ở Waterloo (695.000 USD) và các hệ sinh thái hàng đầu của Canada (655.000 USD) khá gần với của hệ các sinh thái khởi nghiệp hàng đầu Mỹ (925.000 USD). Kết hợp với việc

phân tích trung vị, điều này khẳng định rằng mặc dù một số công ty khởi nghiệp của Waterloo có được nguồn tài trợ giống như các khu vực tương ứng trong các hệ sinh thái hàng đầu của Mỹ, phần lớn các công ty khởi nghiệp của Waterloo đều phải đối mặt với khoảng trống về tài chính (Waterloo Startup Ecosystem, 2015).

- ***Khoản đầu tư từ vòng gọi vốn A***

Số trung vị vòng gọi vốn A cho các công ty khởi nghiệp Waterloo giống với của các hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu của Mỹ (Silicon Valley, New York, Los Angeles và Boston) ở mức 5 triệu USD. Có một điểm thú vị là các hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu khác của Canada thậm chí có con số này còn lớn hơn Waterloo và các hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu của Mỹ, với 5,35 triệu USD. Tuy nhiên, số trung bình của vòng gọi vốn A cho Waterloo thấp hơn đáng kể so với trung bình của ba hệ thống sinh thái khởi nghiệp Canada và bốn hệ thống hàng đầu của Mỹ, lần lượt với 4,8 triệu USD, 6,7 triệu USD và 7,2 triệu USD.

Các con số trung bình này thấp, kết hợp với con số trung vị ngang bằng cho thấy hầu hết các công ty khởi nghiệp của Waterloo đều có được một khoản tài trợ từ vòng gọi vốn A tương tự như những công ty khởi nghiệp của các hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu của Mỹ, nhưng những công ty khởi nghiệp tốt nhất trong các hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu của Mỹ lại nhận được tổng số tiền cao hơn đáng kể. Tuy nhiên, với mức lương và chi phí hoạt động thấp hơn, các công ty khởi nghiệp của Waterloo vẫn có đường đi tương tự các công ty khởi nghiệp ở các hệ sinh thái hàng đầu của Mỹ.

Xem xét tác động của các nhà đầu tư nước ngoài đối với các khoản đầu tư từ vòng gọi vốn A: các công ty khởi nghiệp ở Waterloo nhận được 2.500.000 USD ít hơn, nếu họ gây quỹ từ vòng gọi vốn A khi chỉ có các nhà đầu tư địa phương, so với nếu có ít nhất một nhà đầu tư nước ngoài. Điều này tiếp tục chứng minh khoảng trống đáng kể trong tài trợ từ vòng gọi vốn A ở địa phương khi so sánh với bốn hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu của Hoa Kỳ. Một lần nữa, mức lương nhân viên kỹ thuật thấp hơn 50% và chi phí vận hành thấp có thể bù đắp cho khoảng trống đó.

- ***Khoản đầu tư từ vòng gọi vốn B***

Theo báo cáo Hệ sinh thái khởi nghiệp Waterloo 2015 của Compass, các hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu của Canada (Montreal, Toronto và Vancouver) nhận được số trung vị của khoản đầu tư từ vòng gọi vốn B là 10,5 triệu USD, so với 11 triệu USD cho bốn hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu của Mỹ. Đưa Waterloo vào so sánh thì số trung vị của khoản đầu tư từ vòng gọi vốn B là 9,25 triệu USD; số trung vị này của Waterloo đang dần bị kéo xuống. Vì trong dữ liệu chỉ có 5 khoản tài trợ tại vòng gọi vốn B ở Waterloo vào năm 2014 nên chưa thể rút ra kết luận rằng có một khoảng trống đáng kể về tài trợ vốn. Việc có ít số khoản tài trợ tại vòng gọi vốn B và số tiền của họ thay đổi rất nhiều nên số trung vị cho một hệ sinh thái không thể được xem là một thước đo đáng tin cậy.

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

Khi số lượng công ty khởi nghiệp nhận được tài trợ ở mỗi vòng gọi vốn được so sánh với đầu ra khởi nghiệp (là tổng số công ty khởi nghiệp ở tất cả các giai đoạn) của mỗi hệ sinh thái, kết quả cho thấy các thị trường vốn của Waterloo, Toronto, và Vancouver tài trợ cho một tỷ lệ các công ty khởi nghiệp địa phương nhỏ hơn nhiều so với các hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu của Mỹ. Không có gì ngạc nhiên khi thị trường vốn đầu tư mạo hiểm đã trưởng thành của Silicon Valley cho phép nhiều công ty khởi nghiệp được nhận tài trợ ở mỗi vòng gọi vốn. Các hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu khác của Mỹ gần giống Silicon Valley ở vòng đầu tư hạt giống, chỉ với khoảng 20% ít hơn số công ty khởi nghiệp được nhận tài trợ, nhưng sau đó khoảng cách tăng lên 40% đối với vòng gọi vốn A và 50% đối với vòng gọi vốn B.

Hệ sinh thái Waterloo, Toronto, và Vancouver thì ở tình trạng kém hơn nhiều. Trong suốt tất cả các vòng gọi vốn, tỷ lệ các công ty khởi nghiệp của họ được nhận tài trợ chỉ chiếm tối đa 1/3 so với Silicon Valley. Tỷ lệ các công ty khởi nghiệp Waterloo bằng quỹ đầu tư hạt giống chỉ bằng 1/4 Silicon Valley, trong khi đó đối với vòng gọi vốn A và B thì dưới 20%. (Waterloo Startup Ecosystem, 2015)

Tóm lại, hệ sinh thái khởi nghiệp của Waterloo đang phải chịu khoảng trống nghiêm trọng ở cấp độ đầu tư hạt giống do ngày càng có ít nhà đầu tư thiên thần năng động và do vốn đầu tư mới rất giới hạn. Điều này dẫn đến các vòng đầu tư hạt giống nhỏ hơn nhiều so với các hệ sinh thái khởi nghiệp ở Mỹ, thậm chí sau khi tính đến chi phí

thuê nhân viên kỹ thuật thấp hơn nhiều khu vực khác. Khoảng trống về khoản tài trợ cho vòng gọi vốn A là ít nghiêm trọng vì các công ty khởi nghiệp tốt nhất ở Canada có thể bù đắp cho số lượng nhỏ hơn của các quỹ đầu tư mạo hiểm trong khu vực và số vốn đầu tư nhỏ hơn bằng cách đi đến Hoa Kỳ để có được nguồn tài trợ tốt hơn. Tuy nhiên, tỉ lệ các công ty khởi nghiệp của Waterloo có được nguồn đầu tư hạt giống thấp hơn ba đến bốn lần so với bốn hệ sinh thái hàng đầu của Mỹ. Do tỷ lệ hao hụt cao hơn từ vòng đầu tư hạt giống đến vòng gọi vốn A, các công ty khởi nghiệp Waterloo nhận được tài trợ từ vòng gọi vốn A ít hơn ba đến năm lần so với các công ty khởi nghiệp ở các hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu của Mỹ. Điều này chắc chắn có tác động tiêu cực đến số lượng công ty thoái vốn/hoàn vốn thành công, mà các công ty thoái vốn/hoàn vốn của Waterloo hiếm hơn và có giá trị thấp hơn các công ty thoái vốn/hoàn vốn của các hệ sinh thái hàng đầu ở Mỹ.

5. Bài học kinh nghiệm từ các hệ sinh thái khởi nghiệp quốc tế

Từ những phân tích về hệ sinh thái khởi nghiệp của Hồng Kông và Waterloo, chúng ta có thể rút ra được một số bài học như sau:

- Chính phủ đóng vai trò rất quan trọng trong việc phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp. Khuôn khổ pháp lý thân thiện với khởi nghiệp ở các chính sách về thuế, tài chính, chính sách nhập cư, chính sách về tăng tốc khởi nghiệp… sẽ cho phép các công ty khởi nghiệp dễ dàng phát triển, có cơ hội tiếp cận với nhiều quỹ đầu tư mạo hiểm, nhà đầu tư thiên thần…, từ đó có cơ hội phát triển, đặc biệt là có thể tiến đến giai đoạn thoái vốn/hoàn vốn.

- Cần phải hiểu rõ điểm mạnh và điểm yếu của quốc gia, khu vực để đưa ra những chính sách chiến lược cốt lõi, định hướng cho hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển nhanh nhất (như chính sách chiến lược mà Hồng Kông vạch ra để phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp của mình là chú trọng vào lĩnh vực công nghệ và ứng dụng công nghệ, là lĩnh vực mà Hồng Kông có tiềm năng nhất và nhiều cơ hội nhất để phát triển).

- Hai đặc điểm chính của khởi nghiệp là tính đột phá và tính tăng trưởng, trong khi các công ty khởi nghiệp và các quốc gia, khu vực thường chú trọng đến tính tăng trưởng hơn mà đôi khi quên mất khởi nghiệp cần phải đột phá. Vì vậy, chính quyền cần phải thành lập một sân chơi cho phép các doanh nghiệp thử nghiệm những cải tiến của mình trong một môi trường được quản lý dễ chịu, trước khi chính thức đưa các cải tiến này ra mắt công chúng và thị trường trong nước cũng như nước ngoài. Ngoài ra, chính quyền cũng cần lập nên những quỹ đổi mới sáng tạo, các chương trình khuyến khích sáng tạo trong khởi nghiệp để đảm bảo tinh thần doanh nhân, khả năng sáng tạo, đổi mới trong khởi nghiệp không bị tàn lụi.

- Có một sự tương quan ngược giữa tiếp cận thị trường địa phương và tiếp cận thị trường toàn cầu, và giữa các thành phần chính của chúng: quy mô thị trường địa phương và thị trường văn hoá với tỷ lệ khách hàng nước ngoài của các công ty khởi nghiệp, là nền kinh tế địa phương càng lớn thì các công ty khởi nghiệp phân bổ nguồn lực càng ít để thu hút khách hàng toàn cầu. Mà thực tế rằng, việc thâm nhập thị trường toàn cầu càng tích cực, hệ sinh thái khởi nghiệp càng phát triển. Chính vì vậy, các công ty khởi nghiệp và các chính quyền địa phương cần phải chú trọng đến vấn đề này, tạo cơ hội và điều kiện cho các công ty khởi nghiệp tiến vào các thị trường năng động, có tiềm năng trên toàn thế giới.

- Cần phải chú trọng đầu tư đến chất lượng nguồn nhân lực, đảm bảo sự sẵn có về nhân lực trong mọi lĩnh vực (không để thừa nhân lực ở lĩnh vực này mà lĩnh vực khác thiếu nhân sự) và tối ưu hoá chi phí trên hiệu năng của nhân sự. Trong khía cạnh này, các trường đại học đóng vai trò chủ chốt. Các cơ sở giáo dục cần nâng cao chất lượng giảng dạy, tối ưu chất lượng đầu vào và đầu ra, cần tổ chức các chương trình thực tập để sinh viên trong quá trình học có thể thu thêm được nhiều kinh nghiệm thực tế làm việc trong công ty, tổ chức, doanh nghiệp, đặc biệt là khuyến khích sinh viên thực tập trong các công ty khởi nghiệp. Các trường đại học cũng nên đóng vai trò là cầu nối nguồn nhân lực, giúp các công ty khởi nghiệp có thể tìm kiếm nhân tài dễ dàng và hiệu quả hơn, cũng như sinh viên ra trường tìm kiếm việc làm nhanh chóng hơn.

- Cần giải quyết hiện tượng các sinh viên hàng đầu thích tiếp cận các vị trí ổn định tại các tập đoàn lớn hơn là vào làm việc tại các công ty khởi nghiệp, điều này thường xảy ra ở các nước Châu Á hơn. Nhà nước và các trường đại học cần có các giải pháp như tuyên truyền, giảng dạy, đưa ra các minh chứng, các cơ hội… để thay đổi tư duy đã thành lối mòn trong vấn đề tìm việc làm của sinh viên, giải quyết văn hoá không ưa thích rủi ro và thiếu tinh thần kinh doanh.

- Các công ty khởi nghiệp và nhà nước không những cần có các biện pháp để thu hút nguồn nhân lực tài năng ở trong nước và cả nước ngoài, mà còn phải có các chế độ để giữ chân những nhân sự tài năng đó. Ở cấp nhà nước, việc khuyến khích các công ty công nghệ quốc tế thành lập các trung tâm R&D tại địa phương cũng là một biện pháp để góp phần giải quyết vấn đề này.

- Nhà nước cần quan tâm đến việc thành lập các quỹ đầu tư, các chương trình khởi nghiệp trong nước, đồng thời tạo điều kiện tốt nhất cho các nhà đầu tư, các quỹ đầu tư nước ngoài vào tiếp cận và hỗ trợ cho các ý tưởng khởi nghiệp trong nước.

6. Kết luận

Việt Nam đang hoà vào làn sóng khởi nghiệp năng động cùng với thế giới. Phong trào khởi nghiệp đang thực sự bùng nổ trên thế giới. Một số quốc gia và khu vực đã trở nên nổi bật và đi đầu trong khởi nghiệp và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp.

Một hệ sinh thái khởi nghiệp muốn phát triển mạnh mẽ và toàn diện thì cần phải chú trọng đến cả tám thành phần, 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, hệ thống hỗ trợ và cố vấn, giáo dục và đào tạo, các trường đại học đóng vai trò xúc tác, hỗ trợ văn hoá* (mà trong khuôn khổ bài viết này, chúng tôi mới chỉ có cơ hội phân tích sâu được bốn thành phần). Việc đi sâu vào phân tích từng thành phần của hệ sinh thái này sẽ cho thấy thực trạng, biểu hiện của hệ sinh thái khởi nghiệp, từ đó có thể xác định rõ các tồn tại hạn chế, và đề ra các biện pháp giúp hệ sinh thái khởi nghiệp của quốc gia phát triển nhanh hơn, mạnh mẽ hơn, tạo môi trường tốt nhất cho việc khởi nghiệp. Hơn nữa, việc

nghiên cứu và phân tích từng thành phần này của các quốc gia, khu vực trên thế giới cũng là cách mà một hệ sinh thái khởi nghiệp còn non trẻ như của Việt Nam cần làm, để từ đó có thể học tập, kế thừa, cải tiến và phát triển hệ sinh thái của mình. Không chỉ Hồng Kông và Waterloo, trên thế giới còn rất nhiều hệ sinh thái khởi nghiệp toàn diện mà Việt Nam có thể học hỏi.

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.