

Tiêu đề: Thêm niềm tin vào các startup Việt**Nguồn: Đầu tư Chứng khoán, xuất bản ngày 07/10/2016****Đường dẫn bài viết: <http://tinnhanhchungkhoan.vn/thuong-truong/them-niem-tin-vao-cac-startup-viet-166172.html>**

Thêm niềm tin vào các startup Việt



Vì sao nhà đầu tư mạo hiểm nên chú ý đến startup Việt Nam hơn là những thị trường internet đang phát triển khác trong khu vực?

Sự khác biệt của hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam nằm ở chỗ, khi nhà khởi nghiệp có ý tưởng sáng tạo, họ có thể dễ dàng tìm được đồng sự để cùng phát triển sản phẩm. Có thể thấy rõ tinh thần hợp tác này ở các không gian làm việc, các cuộc thi startup và sự kiện hackathon (thi lập trình siêu tốc) được tổ chức bởi các tổ chức vườn ươm khởi nghiệp và tăng tốc khởi nghiệp.

Không chỉ nhà đầu tư trong nước, các quỹ đầu tư mạo hiểm, doanh nghiệp từ Mỹ, châu Âu và Đông Nam Á đang dần có thêm niềm tin vào startup Việt Nam, khi nhận thấy sự quan tâm thúc đẩy của Chính phủ đối với lĩnh vực này. Đáng chú ý, vừa qua, Bộ Khoa học và Công nghệ đã dành ra 110 triệu USD để đầu tư và phát triển các công ty khởi nghiệp trong nước.

Khởi nghiệp công nghệ tại Việt Nam phát triển khá mạnh mẽ nhờ tầng lớp trung lưu đang mở rộng; chi phí truy cập internet và 3G không quá cao. Việt Nam là quốc gia có lượng người dùng internet thuộc top đầu khu vực: 43 triệu người, tương đương 47% dân số. Tỷ lệ sở hữu smartphone cũng tăng nhanh trong những năm qua và dự kiến sẽ đạt 42% dân số vào năm 2020. Dân số trẻ của Việt Nam cũng chính là động lực lớn thúc đẩy startup ứng dụng công nghệ và ý tưởng kinh doanh mới để khai thác

Tháng 3/2016, không lâu sau khi quỹ đầu tư mạo hiểm nổi tiếng của Mỹ 500 Startups công bố kế hoạch đầu tư vào các công ty khởi nghiệp (startup) công nghệ tiềm năng tại Việt Nam, một startup trong lĩnh vực công nghệ tài chính (fintech) là Momo đã thu hút thành công 28 triệu USD vốn đầu tư từ 2 đại gia Standard Chartered và Goldman Sachs. Ông **NGUYỄN LƯƠNG HIỂN**, Giám đốc Dịch vụ tư vấn chiến lược/thương vụ, PwC Việt Nam chia sẻ về tiềm năng đầu tư và phát triển startup, đặc biệt là fintech, trong thời gian tới.

thị trường. Nếu dành thời gian ở TP. HCM hoặc Hà Nội, sẽ dễ dàng nhận ra Grab và Uber đang tận dụng những cơ hội này tốt đến thế nào.

Fintech đã xuất hiện tại Việt Nam từ lâu, chủ yếu dưới dạng các dịch vụ thanh toán trực tuyến. Vì sao gần đây mô hình startup này lại trở nên hấp dẫn và thu hút nhà đầu tư?

Thực tế, fintech đang là mô hình startup hấp dẫn nhất Đông Nam Á nhờ khai thác được lượng người dùng sử dụng smartphone, nhưng chưa có tài khoản ngân hàng trong khu vực. Tại Việt Nam, thói quen dùng tiền mặt vẫn phổ biến và chỉ có 27% dân số có thẻ debit. Tỷ lệ này là 89% ở Singapore, 41% ở Malaysia và 55% ở Thái Lan. Chỉ vốn 2% người Việt Nam dùng thẻ tín dụng. Có thể nói, fintech đang có cơ hội rất lớn để thay đổi thói quen tiêu tiền tại Việt Nam, khi số lượng người mở tài khoản ngân hàng và mua sắm bằng thẻ đang tăng lên.

Tuy nhiên, fintech tại Việt Nam vẫn đang ở giai đoạn khởi đầu, với chỉ hơn 60 công ty tập trung khai thác dịch vụ thanh toán. Trong khi tại Singapore, thị trường có dân số thấp hơn Việt Nam rất nhiều, đã có hơn 210 công ty fintech tính đến cuối năm ngoái. Điều lạc quan là vẫn có một số startup fintech tiên phong ở Việt Nam khai thác những loại hình dịch vụ tài chính mới như gọi vốn cộng đồng (FundStart, Comicola, Betado và

Firststep); cho vay ngang hàng (LoanVi); quản trị thông tin tài chính (CircleBi); dịch vụ tài chính cá nhân (BankGo, MoneyLover và Mobivi); bitcoin với Bitcoin Vietnam; và ngân hàng ảo với Timo.

Fintech chính là xu thế ở Việt Nam, nhưng vẫn có những mô hình startup khác mà nhà đầu tư nên để mắt. Bởi hiện tại, phân nửa trong số 1.500 startup Việt Nam đang hoạt động trong 3 lĩnh vực chính là dịch vụ công nghệ thông tin, thương mại điện tử và quảng cáo tiếp thị.

Theo ông, chiến lược thoái vốn nào đang phổ biến đối với các khoản đầu tư mạo hiểm tại Việt Nam?

Đúng là tiềm năng đầu tư vào startup là khá hấp dẫn, nhưng khả năng thoái vốn thành công vẫn là yếu tố mà nhà đầu tư phải tính đến. Theo tôi, đầu tư mạo hiểm ở Việt Nam sẽ khác biệt so với các thị trường khác, bởi đôi khi nhà đầu tư không thể vạch sẵn lộ trình thoái vốn. Cách thoái vốn thông qua niêm yết trên sàn chứng khoán, vốn phổ biến ở các nước phát triển, lại ít khả thi tại Việt Nam do thị trường chưa hiểu rõ về mô hình startup và thủ tục niêm yết cũng khá phức tạp. Nhìn chung, tuy các nhà đầu tư nước ngoài đã hiện diện tại Việt Nam, có đến 70% các thương vụ thoái vốn startup là M&A giữa các công ty nội với nhau. Điều này cho thấy tầm quan trọng của việc nhà đầu tư phải xây dựng mối quan hệ gắn bó với giới khởi nghiệp, nhằm dọn đường và chuẩn bị cho chiến lược thoái vốn của mình.

Ngoài ra, nhà đầu tư mạo hiểm vào startup Việt Nam cũng đang thử nghiệm một số chiến lược thoái vốn mới. Ví dụ, họ sẽ đưa startup ra nước ngoài để giới thiệu với các nhà đầu tư quốc tế, hoặc thành lập pháp nhân tại Singapore để tiếp cận những giải pháp thoái vốn ở nước sở tại.

Startup Việt Nam đã thu hút được lượng vốn đáng kể so với các thị trường lân cận, đạt mức 35 triệu USD trong năm 2015. Tuy vẫn xếp sau Indonesia (188 triệu USD), Malaysia (49 triệu USD) và Singapore (820 triệu USD), nhưng cần chú ý rằng có không ít startup ở Đông Nam Á đang đăng ký thành lập pháp nhân tại Singapore. Vì thế, những con số trên chỉ mang tính tham khảo và có thể chưa chính xác tuyệt đối.