

BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ  
CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 12.2017





**CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ  
CÔNG NGHỆ QUỐC GIA**  
24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội  
Tel: (024) 38262718

## TIN TỨC SỰ KIỆN

**01** 7 DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP THAM GIA ƯƠM TẠO KHÓA 4 CỦA VƯỜN ƯƠM DOANH NGHIỆP ĐÀ NẴNG

**02** KHAI TRƯỞNG KHÔNG GIAN LÀM VIỆC CHUNG KICOWORKING CHO CỘNG ĐỒNG KHỞI NGHIỆP

**03** SẮP RA MẮT QUỸ ĐẦU TƯ MẠO HIỂM CHO STARTUP GIAI ĐOẠN ĐẦU Ở VIỆT NAM

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

**04** I-LAW - TƯ VẤN PHÁP LÝ BẰNG KẾT NỐI CÔNG NGHỆ

**05** HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP TEL AVIV - ISRAEL

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

**06** SỰ RA ĐỜI CỦA NGÀNH CÔNG NGHIỆP VỐN MẠO HIỂM

# 7 DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP THAM GIA ƯƠM TẠO KHÓA 4 CỦA VƯỜN ƯƠM DOANH NGHIỆP ĐÀ NẴNG

Chiều ngày 20/10/2017, Vườn ươm Doanh nghiệp Đà Nẵng tổ chức khai giảng khóa 04 cho 7 dự án khởi nghiệp.

Ông Võ Duy Khương, Chủ tịch Hội đồng thành viên Vườn ươm Doanh nghiệp Đà Nẵng cho biết: Vườn ươm Doanh nghiệp Đà Nẵng là đơn vị ươm tạo và hỗ trợ khởi nghiệp trên địa bàn thành phố Đà Nẵng và khu vực miền Trung. Qua gần hai năm hoạt động, Vườn ươm Doanh nghiệp Đà Nẵng đã và đang hỗ trợ cho hơn 25 dự án khởi nghiệp. Các dự án như Zody, Hekate, Antbuddy, Noi TOB... đã tham gia Vườn ươm và đạt được những thành tựu nổi bật. Bên cạnh việc thành lập doanh nghiệp, họ không chỉ gọi được vốn đầu tư, tăng trưởng doanh thu mà còn mở rộng thị trường kinh doanh ra cả nước.

Chương trình Ươm tạo khoá 04 sẽ tiếp tục hỗ trợ thêm cho 7 dự án. Tuy nhiên, trong khóa 4 này sẽ có một số điều chỉnh về chính sách ươm tạo. Đây có thể xem như là một chương trình tăng tốc, tập trung cao độ các nguồn lực và hỗ trợ tối đa cho các dự án nhanh chóng hoàn thiện sản phẩm, dịch vụ thông qua các hoạt động đào tạo cụ thể như tập trung vào việc phát triển chiến lược kinh doanh, thương mại hoá sản phẩm và hỗ trợ kết nối, kêu gọi vốn đầu tư.

"Vì vậy, các dự án tham gia Chương trình Ươm tạo khoá 04 được lựa chọn khắt khe hơn và yêu cầu đảm bảo các Chỉ số hiệu quả cốt yếu (Key Performance Indicator) cụ thể trong suốt thời gian làm việc tại Vườn ươm. Ngoài ra, Vườn ươm doanh nghiệp sẽ điều chỉnh hoạt động hỗ trợ dự



Ông Võ Duy Khương, Chủ tịch Hội đồng thành viên Vườn ươm Doanh nghiệp Đà Nẵng chia sẻ tại lễ khai giảng khóa 4

án theo hướng linh hoạt, thường xuyên sẵn sàng tiếp nhận hồ sơ các dự án nộp về chương trình, tiến hành tiếp xúc, phân tích, đánh giá, với những dự án tiềm năng có thể xem xét đưa ngay vào Chương trình Ươm tạo," ông Khương nhấn mạnh.

Chương trình có sự chỉ đạo của Hội đồng Điều phối Mạng lưới khởi nghiệp Đà Nẵng và sự hỗ trợ từ các Sở, ban ngành liên quan; Vườn ươm doanh nghiệp Đà Nẵng; Hội đồng thành viên; các



7 dự án được ươm tạo khóa 4

đối tác chiến lược như MBI, Swiss EP, IPP, Frontier...; mạng lưới nhà tư vấn; các hiệp hội doanh nghiệp; Câu lạc bộ doanh nhân, doanh nghiệp; VCCI Đà Nẵng; các vườn ươm, chương trình ươm tạo sáng tạo, các trung tâm nghiên cứu khoa học, viện nghiên cứu; Các Câu lạc bộ khởi nghiệp, phòng công tác sinh viên, trường đại học; Các dự án ươm tạo Khóa I,II, III và các dự án khởi nghiệp khác...

**Các dự án tham gia chương trình ươm tạo khóa 4 gồm:**

**TETHOW:** Ứng dụng để giúp đỡ các em học sinh, thanh thiếu niên và cả cha mẹ chia sẻ suy nghĩ, kinh nghiệm, lời khuyên hay thậm chí câu chuyện của họ ở địa phương để xây dựng cộng đồng đoàn kết với những người được xác định thông qua giọng nói của họ bằng cách sử dụng react-native cho front end và python cho backend.

**DỰ ÁN GỐC CÂY THÔNG MINH/ SMART TREE BASE:** Dự án nghiên cứu sản xuất và lắp đặt bồn cây xanh đô thị đa năng dạng nhựa rỗng, đàn hồi cao, có tác dụng chứa nước, thu đựng nước mưa, tưới nhỏ giọt tự động, đồng thời có chức năng làm ghế ngồi cho người đi lại tại các

khu vực đường đi ở các công viên, khu vui chơi, khu dân cư, vỉa hè lớn tại thành phố Đà Nẵng.

**CON HÈM DU LỊCH BÍCH HỌA TRONG LÒNG TRUNG TÂM THÀNH PHỐ:**

Dự án sẽ biến con hẻm tại địa chỉ 75 Nguyễn Văn Linh, Đà Nẵng thành con hẻm bích họa tái hiện một Đà Nẵng trong quá khứ. Bên cạnh đó, các cửa hàng kinh doanh ở đây cũng sẽ mang đậm màu sắc, phong thái của một Đà Nẵng xưa cũ với đa dạng các loại dịch vụ như đồ lưu niệm, đồ trang sức, các món đặc sản, hàng quán ăn vặt, quán Pub mang phong cách xưa. Giai đoạn 2 sẽ phát triển thêm mô hình Homestay.

**THỰC PHẨM SƠ CHẾ CHIM XANH:** Dự án được kì vọng sẽ mở ra một cuộc công nghiệp mới trong việc giúp các bà nội trợ hiện đại tiết kiệm thời gian vào bếp. Khách hàng chỉ cần nhấp chuột trên trang web hoặc gọi điện thoại trực tiếp đến hotline 0914442681, tiến hành đặt món, ngày, giờ, địa điểm giao hàng. Nhân viên dự án sẽ mang đến gia đình bạn những thực phẩm tươi ngon đã qua sơ chế, giúp việc nấu ăn của các bà nội trợ tiết kiệm.



**DỰ ÁN XẾP KÈO:** xepkeo.vn là ứng dụng online (Online web & app service) phục vụ đối tượng khách hàng là các tổ chức, hội, nhóm có nhu cầu sắp xếp thời gian, địa điểm tổ chức sự kiện, tiệc tùng. Dự án giải quyết vấn đề nhóm nhiều người, thông tin không tập trung, khó thống nhất thời gian địa điểm

**H2O FARM:** Dự án cung cấp giải pháp rau sạch cho nhà phố. Tư vấn, lắp đặt, chuyển giao hệ thống; trồng rau thủy canh thương mại. Hỗ trợ đối tác trong hoạt động thương mại, nghiên cứu, phát triển ứng dụng IOT vào lĩnh vực nông nghiệp.

**DỰ ÁN DICHUNG:** Du lịch chung phát triển một thị trường mua bán chỗ trực tuyến giúp các bạn trẻ có thể tìm kiếm một người bạn để cùng đi du lịch hoặc chia sẻ một chỗ còn trống./.

## Tham Chương trình Ươm tạo Khóa 4 của DNES, các startup sẽ được:

**ĐÀO TẠO VÀ HUẤN LUYỆN:** Các startup sẽ trải qua các workshop, khóa huấn luyện - đào tạo với hàng loạt diễn giả là những doanh nhân thành công, các chuyên gia trong nhiều lĩnh vực, các cố vấn nhiều kinh nghiệm dưới hình thức mentor 1-1 hoặc tư vấn theo giờ. Bên cạnh đó, các startup sẽ được kết nối với các đối tác trong nước và quốc tế trong mạng lưới đối tác của DNES. Cơ hội được nghe chia sẻ từ các nhân vật hàng đầu trong giới khởi nghiệp Việt Nam và quốc tế và các hỗ trợ về pháp lý từ các sở ban ngành và văn phòng luật sư trong mạng lưới đối tác của Vườn ươm.

**GỌI VỐN ĐẦU TƯ:** Các dự án được đầu tư trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua hoạt động kết nối đầu tư. Hội nghị và Triển lãm khởi nghiệp SURF diễn ra hàng năm sẽ mang những cơ hội kinh doanh và đầu tư từ hơn 27 quốc gia trên thế giới đến với dự án của bạn.

**MIỄN PHÍ KHÔNG GIAN LÀM VIỆC CHUNG:** Trong Chương trình Ươm tạo, các startup sẽ được miễn phí làm việc tại không gian làm việc chung quy mô đầu tiên tại Đà Nẵng.

**TRUYỀN THÔNG VÀ QUẢNG BÁ THƯƠNG HIỆU:** Các dự án được ưu tiên hỗ trợ tiếp cận các tổ chức truyền thông, đơn vị báo đài. Dự án được hỗ trợ miễn phí quảng bá sản phẩm và dịch vụ trong cộng đồng khởi nghiệp Đà Nẵng và mạng lưới các hiệp hội, tổ chức do DNES quản lý. Hoạt động tuyển dụng, đăng ký doanh nghiệp và sở hữu trí tuệ cũng là các dịch vụ hỗ trợ cho dự án khởi nghiệp khi tham gia Vườn ươm.



## KHAI TRƯƠNG KHÔNG GIAN LÀM VIỆC CHUNG KICOWORKING CHO CỘNG ĐỒNG KHỞI NGHIỆP

Việc đưa vào sử dụng không gian làm việc chung KiCoworking với mong muốn thúc đẩy ngành công nghiệp sáng tạo và hỗ trợ các nhóm cá nhân khởi nghiệp.

KiCoworking là dự án trọng tâm được đầu tư bởi Công ty Cổ phần Phát triển Kico với tổng diện tích hơn 1.400m<sup>2</sup> và là một trong những Coworking Space có diện tích lớn nhất tại Hà Nội. KiCoworking chính thức đi vào hoạt động sẽ mang đến cho doanh nghiệp cơ hội trải nghiệm, sử dụng không

gian văn phòng sáng tạo bậc nhất Việt Nam với chi phí hợp lý.

Đặc biệt, KiCoworking hứa hẹn sẽ là địa điểm hỗ trợ tối đa cho khởi nghiệp sáng tạo và hỗ trợ các nhóm cá nhân khởi nghiệp đặc biệt trong lĩnh vực công nghệ, là nơi các nhóm Start-up có thể cùng làm việc, networking và hợp tác để mang lại những giá trị nhất định cho doanh nghiệp.

Chia sẻ về dự án trong lễ khai trương, ông Nguyễn Trung Kiên – Founder Công ty cổ phần



Phát triển Kico cho biết: "KiCoworking là một dự án được đầu tư nghiêm túc với cơ sở vật chất cao cấp, hiện đại bậc nhất, không gian được thiết kế sáng tạo sẽ mang đến những trải nghiệm bất ngờ cho các doanh nghiệp. KiCoworking đang từng bước xây dựng một "hệ sinh thái" hoàn chỉnh tư vấn hỗ trợ cho các Start-up Việt về chiến lược và công nghệ, giúp kết nối với quỹ và các nhà đầu tư... nhằm tạo ra một cộng đồng ngày càng mạnh và kết nối với cộng đồng khởi nghiệp thế giới".

Hiện tại, KiCoworking đã có các thành viên là các start-up Việt được đánh giá cao khi đạt được những thành công bước đầu cùng với những sản phẩm công nghệ ưu việt. Đặc biệt là sự xuất hiện của nhà đầu tư Innovatube tới từ Singapore.

KiCoworking đang mở ra cơ hội rất lớn để các doanh nghiệp tiếp cận các nhà đầu tư cũng như được tiếp xúc thường xuyên, trao đổi chia sẻ kinh nghiệm với các start-up đang có tốc độ phát triển rất nhanh.



# SẮP RA MẮT QUỸ ĐẦU TƯ MẠO HIỂM CHO STARTUP GIAI ĐOẠN ĐẦU Ở VIỆT NAM

**Sự hợp tác giữa Lotte Accelerator và Vietnam Silicon Valley Accelerator (VSVA) đánh dấu sự thành lập Quỹ đầu tư mạo hiểm đầu tiên của Việt Nam dành riêng cho startup trong giai đoạn ban đầu.**

Với mục tiêu đưa Việt Nam thành nước công nghệ phát triển, đồng thời là một thị trường tiềm năng thu hút đầu tư mạo hiểm và nguồn lực chất xám, Lotte Accelerator đã trở thành đối tác chiến lược của VSVA nhằm mang đến những hỗ trợ tốt nhất cho cộng đồng startup Việt Nam. Sự hợp tác này được kỳ vọng sẽ trở thành chất xúc tác mạnh mẽ cho thị trường đầu tư mạo hiểm tại Việt Nam.

Buổi “Công bố Hợp tác chiến lược giữa Lotte Accelerator và Vietnam Silicon Valley Accelerator nhằm thúc đẩy thị trường vốn đầu tư mạo hiểm tại Việt Nam” sẽ được tổ chức vào ngày 26/10/2017 tại Lotte Hotel, Hà Nội. Đây cũng là cơ hội cho các nhà đầu tư tìm hiểu về tiềm năng của 12 startup được VSVA và Lotte Accelerator lựa chọn đầu tư sau quá trình đánh giá hồ sơ của hơn 100 đề án.

Trong những năm gần đây, Việt Nam dần trở thành điểm đến hấp dẫn với nhà đầu tư với hơn 100.000 doanh nghiệp đăng ký thành lập mới trong năm 2016 và hơn 25,48 tỷ USD vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài được rót vào thị trường.





Chính phủ Việt Nam đã ban hành và thực hiện Quyết định số 844/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025”. Đề án hướng tới việc xây dựng một hệ sinh thái khởi nghiệp sôi nổi và một thị trường vốn đầu tư mạo hiểm bền vững, làm nền tảng thúc đẩy ứng dụng công nghệ đổi mới sáng tạo trong doanh nghiệp nói riêng và tăng trưởng của cả nền kinh tế nói chung.

Xác định Việt Nam là thị trường giàu tiềm năng, Tập đoàn lớn thứ 5 Hàn Quốc – Lotte đã bắt đầu tham gia thị trường Việt Nam từ những năm 1998 với sự xuất hiện của thương hiệu chuỗi cửa hàng thức ăn nhanh Lotteria. Tính đến thời điểm hiện tại, Lotte đã sở hữu khoảng 12 công ty con hoạt động trong nhiều lĩnh vực.

Năm 2016, Lotte Accelerator Fund I được thành lập với quy mô quản lý quỹ 85 triệu USD để đầu tư vào startup. Cũng trong năm 2016, Lotte Accelerator đã xây dựng chiến lược hỗ trợ startup tại Việt Nam với dấu mốc là Giải thưởng “Lotte Accelerator Awards 2016” – sân chơi cho các nhà khởi nghiệp trong cả nước giới thiệu sản phẩm/

dịch vụ đến với công chúng, đồng thời tạo môi trường cho các nhà đầu tư tìm kiếm dự án tốt để đồng hành và hỗ trợ.

VSVA là tổ chức Thúc đẩy kinh doanh đầu tiên được thành lập tại Việt Nam dựa trên những nghiên cứu từ Đề án Vietnam Silicon Valley – Đề án đầu tiên của Chính phủ Việt Nam hỗ trợ trực tiếp cho startup. Trong suốt gần 4 năm hoạt động, VSVA vẫn duy trì vị thế dẫn đầu trong việc cung cấp vốn môi và chương trình huấn luyện tập trung cho startup tại Việt Nam.

Tính đến thời điểm hiện tại, danh mục đầu tư của VSVA gồm 50 công ty với tỷ lệ đầu tư thành công là 38% (mức trung bình của thế giới là 10%). Nhiều startup tốt nghiệp từ chương trình đã gọi thành công vốn đầu tư vòng tiếp theo với định giá nhiều triệu USD, có thể kể đến như TechElite, Lozi, SchoolBus, Ship60...

VSVA và Lotte Accelerator kỳ vọng bắt đầu từ thỏa thuận này sẽ tạo ra một hành lang mới để các tập đoàn trong và ngoài nước đầu tư vào startup Việt Nam thông qua việc hợp tác với các Tổ chức thúc đẩy kinh doanh.



# I-LAW - TƯ VẤN PHÁP LÝ BẰNG KẾT NỐI CÔNG NGHỆ

Trong xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng hiện nay, ở Việt Nam, nhu cầu pháp lý ngày càng tăng khi các mô hình sản xuất doanh nghiệp, nhu cầu giao lưu, hợp tác ngày càng lớn...các mối quan hệ xã hội phức tạp hơn và các tranh chấp dân sự ngày càng nhiều, không phải ai cũng tìm được cho mình những thông tin pháp lý một cách dễ dàng và đầy đủ. Thông thường, thông tin nhận được là một chiều, thụ động nhiều hơn chủ động (nghĩa là cơ quan quản lý ban hành chính sách, văn bản pháp lý, chỉ khi gặp vấn đề mọi người

thường mới tìm hiểu kỹ và rất ít doanh nghiệp hay cá nhân biết trước sẽ cần tìm hiểu những gì về luật). Nguồn thông tin chủ yếu chỉ đến từ hai nguồn: Thông qua Sách về luật và tìm kiếm trên mạng Internet gây ra những khó khăn khi không thể tiếp cận những thông tin cho những tình huống cụ thể. Bắt nguồn từ nhu cầu thực tế đó, Đào Hồng Hải và nhóm cộng sự đã quyết định khởi nghiệp Dự án I-Law với mong muốn giảm thời gian tư vấn, tạo ra kho nội dung pháp lý và giúp các luật sư tiếp cận khách hàng một cách dễ dàng hơn.

# CÙNG BẠN CHIA SẺ MỌI VẤN ĐỀ PHÁP LUẬT

HOTLINE: 1900 636178

TÌM LUẬT SƯ

ĐẶT CÂU HỎI MIỄN PHÍ

BÁO GIÁ TRỌN GÓI VỤ VIỆC

## BƯỚC ĐẦU KHỞI NGHIỆP

Bén duyên với nghề Luật sư nhưng Hồng Hải- Founder của I-Law lại ấp ủ rất nhiều ý tưởng kinh doanh. Tuy nhiên, Hải chưa thể hiện thực hóa được khát khao của mình bởi chưa tích lũy được nguồn lực, hơn nữa anh cũng là người thận trọng do tính chất công việc của người làm tư pháp. Nhưng đến một ngày, anh nhận ra rằng sự thận trọng quá mức sẽ làm cản trở bản lĩnh dám làm, dám thử thách của mình và đã khiến anh phải luyến tiếc rất nhiều dự án khởi nghiệp. Năm 2015, ở tuổi 33, lần đầu tiên Hồng Hải quyết định bước qua vòng “an toàn” của mình với Dự án I-Law.

Kể từ khi phác thảo ra Dự án năm 2015 cho đến khi dự án được triển khai và đi vào hoạt động, Hồng Hải và các bạn đã mất một năm để tìm hiểu thị trường, nhu cầu của người dùng, thói quen sử dụng dịch vụ luật sư, thói quen cung cấp thông tin của các luật sư...

## NHỮNG KHÓ KHĂN...

Hồng Hải cho rằng, đưa công nghệ thông tin để tối ưu hóa việc tiếp cận các vấn đề pháp lý và kết nối các luật sư với người có nhu cầu là một ý tưởng khá độc đáo và mới ở Việt Nam. Nhưng khi người sáng lập và các cộng sự đều là các luật sư và chưa có nhiều hiểu biết về nền tảng công nghệ thì việc hiện thực hóa ý tưởng lại trở nên rất khó khăn. Để giải quyết bài toán này, Hồng Hải đã tự học hỏi bạn bè và qua nghiên cứu, từ đó tự đảm trách vấn đề quản lý IT của Dự án, kết hợp với một số cộng tác viên giỏi về công nghệ và có đam mê kinh doanh như mình.

Vấn đề thứ hai Hoàng Hải gặp phải, đó là mặc dù ý tưởng độc đáo nhưng không phải chưa có ai làm. Hình thức tư vấn đã có ở các Văn phòng luật sư hay ngay cả một số báo cũng có chuyên trang tư vấn pháp luật nên I-law phải có sự khác biệt với những mô hình trên.

Điểm khác biệt của I-law chính là đối với các



mô hình trên, khi cần tư vấn chỉ có 1-2 luật sư phụ trách trả lời trong khi quá trình phát triển, phát sinh rất nhiều mối quan hệ, mâu thuẫn đòi hỏi nhu cầu chuyên môn hóa của luật sư phải cao hơn. Ví dụ, khi khách hàng có vấn đề về hôn nhân gia đình thì cần luật sư chuyên về lĩnh vực dân sự, và chuyên giải quyết các tình huống về hôn nhân gia đình thông qua luật....

Thông qua nền tảng công nghệ, I-law giúp khách hàng có thể tiếp cận với các luật sư bằng việc đặt câu hỏi vào mục “Hỏi-đáp”, các luật sư tham gia sẽ trả lời và khách hàng sẽ nhận được phản hồi của nhiều luật sư khác nhau. Ban đầu, nhiều người lo ngại nếu “miễn phí” thì luật sư có sẵn sàng và hào hứng tham gia hay không? Đây là lo lắng có cơ sở nhưng thực tế khi hành nghề luật sư, Hồng Hải thấy rằng khách hàng không chỉ được giải đáp với câu trả lời lúc đặt câu hỏi mà họ có thể tìm đến luật sư để giải quyết trọn gói, từ đó mang đến giá trị kinh tế cho luật sư. Hơn nữa thông qua công cụ đánh giá do khách hàng bình chọn, mỗi luật sư cũng khẳng định được uy tín và

quảng bá năng lực của mình cho mọi người biết, đó cũng là động lực để các luật sư sẵn sàng tham gia với Dự án. Đến nay, I-law đã kết nối được hơn 300 luật sư và Văn phòng Luật sư uy tín tại các tỉnh/thành phố lớn như Hà Nội, TP Hồ Chí Minh, Đồng Nai, Bà Rịa - Vũng Tàu thuộc 17 lĩnh vực hình sự-dân sự....

Một vấn đề nữa mà I-law gặp phải trong quá trình khởi nghiệp, đó là với mô hình quy mô nhỏ như hiện tại để dàng thực hiện được. Nhưng khi lượng người sử dụng lớn, cần có nguồn đảm bảo cho I-law hoạt động trong khi I-law lại không thu phí của người được cung cấp dịch vụ. Đây có vẻ là mô hình ngược khi mà thông thường, phí được thu của người sử dụng dịch vụ, nhưng hiện nay Dự án đang hoạt động theo mô hình thu phí của người cung cấp dịch vụ. Theo Hoàng Hải, điều này trông có vẻ ngược đời. Nhưng với I-law, người cung cấp dịch vụ (luật sư) tham gia vào Dự án nghĩa là có kênh thông tin để hoạt động, tạo ra giá trị gia tăng cho bản thân thì phải trả khoản phí nhất định cho I-law là điều dễ hiểu.

## ...VÀ TRÁI NGỌT

Lấy khách hàng là trọng tâm và giúp các luật sư củng cố hình ảnh của mình, nền tảng I-Law đã nhận được sự quan tâm của nhiều người ngay từ khi mới ra mắt. Trung bình mỗi tháng có hơn 200 câu hỏi được giải đáp và kết nối hơn 400 khách hàng với luật sư uy tín để được tư vấn và giải quyết trọn gói các vụ việc.

Theo báo cáo mới đây trong cuộc khảo sát về tinh thần khởi nghiệp (AGER) tại 45 quốc gia với 50.861 người từ 14 tuổi trở lên vừa được công bố với sự phối hợp thực hiện của Tập đoàn Amway, Đại học Technische Universität München (TUM) và công ty nghiên cứu thị trường GfK, Việt Nam đứng đầu thế giới về Chỉ số tinh thần khởi nghiệp (AESI) và thứ 2 về Thái độ tích cực đối với khởi nghiệp. Việt Nam còn là một trong những nước mà các doanh nghiệp “Start-up” được thành lập với tốc độ rất nhanh. Với niềm đam mê kinh doanh và sự cống hiến, sẵn sàng bùng nổ, dám thực hiện những ý tưởng mới lạ, nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp đã thành công và có chỗ đứng trên thị trường trường. Tuy nhiên, đa số các doanh nghiệp khởi nghiệp vẫn còn thiếu các kiến thức về pháp luật, về quản trị doanh nghiệp, về kinh doanh...

Nhiều start-up ra đời còn gặp rất nhiều khó khăn trong suốt chặng đường khởi nghiệp như pháp lý-một trong những vấn đề tiên quyết khiến nhiều start-up gặp không ít rắc rối. Pháp lý cần ngay từ khi kêu gọi vốn đầu tư mà nếu start-up không có nền tảng pháp lý kỹ, không chuẩn bị sẵn sàng cho các điều khoản hợp đồng thì sẽ dẫn đến mất kiểm soát doanh nghiệp của mình. Do vậy, một trong những đối tượng mà I-Law hướng đến là tư vấn pháp lý cho các start-up non trẻ của Việt Nam.

Đối với các doanh nghiệp nói chung, các start-up nói riêng, mục tiêu cuối cùng là “win-win” (cùng có lợi). Tuy nhiên với I-Law, mục đích phục vụ cộng đồng và cho xã hội luôn được Founder Đào

Hồng Hải quan tâm và đặt ở vị trí quan trọng. Những con số ấn tượng, những thành công bước đầu đã được ghi nhận nhưng theo Hồng Hải, Dự án mới đạt 80% công việc đề ra. Mặc dù vậy: “Không có gì là không làm được” Hồng Hải cho biết, hy vọng I-Law sẽ trở thành người bạn đồng hành cho các doanh nghiệp và người dân Việt Nam trên chặng đường phát triển.

Công nghệ thông tin đang dần giúp cuộc sống dễ dàng hơn và một nền tảng kết nối pháp lý đến gần mọi người hơn, đặc biệt là với các start-up sẽ góp phần thúc đẩy một xã hội tốt đẹp hơn.

**Minh Phượng**

### DỊCH VỤ CỦA I-LAW

**ĐẶT CÂU HỎI MIỄN PHÍ:** Thông qua I-LAW, bạn có thể đặt bất kỳ câu hỏi nào mà bạn đang vướng mắc hoặc gặp phải về pháp lý cho luật sư của iLAW, trong vòng 24h, bạn sẽ nhận được câu trả lời từ luật sư của I-LAW.

**TÌM KIẾM LUẬT SƯ:** I-LAW là nơi quy tụ hàng trăm luật sư uy tín, có chuyên môn và kinh nghiệm chuyên sâu trong từng lĩnh vực: kinh doanh thương mại, đầu tư, nhà đất, hôn nhân gia đình, thừa kế, hộ tịch - tư pháp, hình sự, thuế, bảo hiểm, tài chính ngân hàng... Bên cạnh đó, iLAW cung cấp và hỗ trợ các công cụ tiện ích thiết thực nhất giúp khách hàng có thể tìm kiếm, tương tác trực tuyến với luật sư thông qua việc đặt câu hỏi, đặt lịch hẹn tư vấn với luật sư qua mail, điện thoại, gặp mặt trực tiếp hoặc báo giá vụ việc trực tuyến.

**BÁO GIÁ VỤ VIỆC TRỌN GÓI:** I-LAW cung cấp công cụ hỗ trợ trực tuyến để khách hàng có thể kham khảo về việc ước tính chi phí trọn gói cho từng vụ việc từ đơn giản đến phức tạp, từ đó khách hàng sẽ chọn được luật sư phù hợp nhất để tham gia giải quyết các yêu cầu của bạn với mức phí hợp lý và tiết kiệm nhất.



# HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP TEL AVIV - ISRAEL

Jerusalem là thủ đô của Israel, nhưng thủ đô của Quốc gia Khởi nghiệp này chắc chắn là Tel Aviv. Với khoảng 2.200-2.700 công ty khởi nghiệp công nghệ sản xuất ra các sản phẩm cho thị trường toàn cầu, Tel Aviv có một trong những Mật độ Khởi nghiệp cao nhất trên thế giới. Mặc dù năm 2016 có ít giao dịch hơn, nhưng vốn đầu tư mạo hiểm đã đạt mức cao nhất mọi thời đại.

Thành phố Tel Aviv nhỏ bé có tất cả các đặc điểm của một trung tâm công nghệ toàn cầu khổng lồ: giáo dục, tinh thần kinh doanh, công nghệ, tư duy toàn cầu, sự hỗ trợ của chính phủ và 300 trung

tâm NC&PT đa quốc gia đang hoạt động ở Israel. Hơn nữa, Tel Aviv đã vượt qua các hệ sinh thái khác nhờ một yếu tố góp phần tạo nên sức mạnh của nó ở nhiều ngành công nghiệp, đặc biệt là trong an ninh mạng - đó là quân sự. Kinh nghiệm thu thập được từ lực lượng tình báo quân đội ưu tú của đất nước, kết hợp với sự hỗ trợ của chính phủ đã giúp huy động được 581 triệu USD tài trợ cho an ninh mạng vào năm 2016.

Ngoài các công nghệ tiên phong như công nghệ không gian mạng, những câu chuyện thành công gần đây của B2C như công ty khởi nghiệp phát

hình trực tuyến Houseparty đã tăng cường danh tiếng của hệ sinh thái như là bệ đỡ cho một số công ty thành công nhất thế giới. Ứng dụng trò chuyện video trực tiếp đã được phát hành vào đầu năm 2016 và đã vươn lên vị trí hàng đầu trong các biểu đồ ứng dụng dành cho thiết bị di động, thu hút được tổng số tiền lên tới 52 triệu USD.

Trong bảng xếp hạng năm nay, Tel Aviv giữ vững vị thế là một trong những hệ sinh thái hàng đầu thế giới, chỉ rơi một vị trí từ # 5 xuống # 6 để nhường chỗ cho Bắc Kinh. Mặc dù có sự vươn lên của các hệ sinh thái khởi nghiệp ở các nền kinh tế lớn trên toàn thế giới, Tel Aviv vẫn nằm trong top 10 về Chỉ số Hiệu suất. Tel Aviv có số lượng tài trợ hùng mạnh và rất xuất sắc trong việc tiếp cận thị trường, kết nối với các hệ sinh thái khác và lôi kéo được nhiều khách hàng nước ngoài. Tuy nhiên, có những dấu hiệu cho thấy sự thành công của hệ sinh thái Tel Aviv có thể đang chững lại. Chi phí kỹ thuật cao và thời gian thuê lao động kéo dài là những nguyên nhân gây ra yếu tố yếu nhất trong Chỉ số của Tel Aviv.

Tel Aviv cùng với Los Angeles có tỷ lệ phần trăm khởi nghiệp cao nhất cho biết sản phẩm họ đang phát triển là sản phẩm lần đầu tiên xuất hiện thuộc loại này hoặc trong một lĩnh vực hoàn toàn mới, với tỷ lệ 51%. Trong khi, trung bình toàn cầu là 35%.

Các công ty khởi nghiệp ở Tel Aviv có tỷ lệ cao nhất khách hàng nước ngoài ngoài lục địa của họ, ở mức 37%, cho thấy khả năng thành công ở quy mô toàn cầu. 69% số doanh nghiệp khởi nghiệp ở Tel Aviv nhắm mục tiêu trực tiếp đến thị trường Mỹ hoặc Vương quốc Anh, mức cao thứ hai trên thế giới chỉ đứng sau Estonia.

Chỉ có 1% số công ty mới thành lập của Tel Aviv bắt nguồn từ bên ngoài quốc gia - các hệ sinh thái hàng đầu khác cho thấy con số này cao hơn từ 5 đến 15 lần. Tel Aviv cũng có tỷ lệ phần trăm Phụ nữ

thành lập danh nghiệp thấp nhất trên thế giới, ở mức 8%, chỉ bằng một nửa mức trung bình toàn cầu.

### **Quốc gia Khởi nghiệp**

Mười tám tuổi và mới tốt nghiệp trung học, Yossi Matias gia nhập quân đội tại Căn cứ không quân Hatzetim ở sa mạc Negev, khoảng 100 km về phía nam Jerusalem. Vượt qua vài vòng kiểm tra tiêu chuẩn và chương trình sáu ngày tuyển chọn gắt gao, Matias được chọn để đào tạo làm phi công cho Không quân Israel, được xem là một trong những vị trí danh giá nhất trong Lực lượng phòng vệ của Israel (IDF). Chương trình đào tạo rất khắc nghiệt, chỉ có một trong số sáu học viên hoàn thành được nó. Nhưng các giai đoạn tiếp theo - các nhiệm vụ hoạt động trong một khu vực bất ổn liên tục - thậm chí còn nhiều thách thức hơn. Matias nhớ lại "Những thách thức đó làm cho những thách thức sau này trong cuộc sống trở nên nhỏ bé hơn."

Sau sáu năm làm phi công và lấy bằng tiến sĩ về khoa học máy tính của Đại học Tel Aviv, Matias bắt đầu sự nghiệp của mình làm một nhà khoa học nghiên cứu, đầu tiên ở Viện Weizmann và sau đó là Bell Laboratories. Tên của ông xuất hiện ở 30 bằng sáng chế và hàng trăm bài báo khoa học. Tuy nhiên, từ chối cuộc sống hàn lâm êm đềm, Matias tham gia sáng lập công ty Zapper Technologies, tiên phong trong việc nghiên cứu các công nghệ tìm kiếm tùy biến và theo ngữ cảnh, và làm Trưởng khoa học của HyperRoll, một công ty phần mềm doanh nghiệp sau đó được Oracle mua lại.

Năm 2006, khi đang nghĩ về kế hoạch tiếp theo, Matias đã nhận được lời mời từ Google để thành lập một trung tâm NC&PT ở Israel. "Đây là cơ hội để bắt đầu một thách thức mới, xây dựng đội ngũ và quyết định những dự án có tác động lớn nhất", Matias giải thích. Ông đã phát triển được một đội ngũ lên tới 500 kỹ sư.

Dưới sự lãnh đạo của Matias, trung tâm NC&PT



của Google ở Israel đã phát triển một số đổi mới sáng tạo nổi bật nhất của công ty trong ứng dụng tìm kiếm, bao gồm Google Suggest (đưa ra các đề xuất tự động hoàn chỉnh trong hộp tìm kiếm), Google Trends (các thuật ngữ tìm kiếm bằng lời nói) và Google Live Results (đưa ra kết quả trực tiếp hơn cho các yêu cầu phổ biến, chẳng hạn như tỷ giá hối đoái và điểm số trong thể thao).

Nhưng Google không phải là công ty duy nhất thành lập trung tâm NC&PT ở Israel. Ngay từ năm 1974, Intel đã nhận ra những thế mạnh của đất nước này về đổi mới sáng tạo và xây dựng cơ sở NC&PT đầu tiên ở ngoài Hoa Kỳ tại đây. Trong 40 năm tiếp theo, công ty này đã trở thành nhà sử dụng công nghệ lớn nhất của Israel và xuất khẩu một tỷ bộ xử lý. Nhiều bộ xử lý trong đó được phát triển tại Intel Israel, chẳng hạn như 8088 (bộ xử lý máy tính đầu tiên), Pentium MMX (đã trở thành bộ xử lý phổ biến nhất của thế kỷ 20), và Centrino (bộ vi xử lý máy tính xách tay đầu tiên với wifi).

Hiện nay, hơn 250 công ty toàn cầu có phòng thí nghiệm NC&PT ở Israel, với 80 trong số đó là các công ty thuộc Fortune 500. Hai phần ba trong đó là những người khổng lồ công nghệ Mỹ như Facebook và Apple, nhưng đang có sự hiện diện ngày càng tăng của các ông lớn công nghệ của Trung Quốc và Hàn Quốc, như Huawei và Samsung. Một số hoạt động được xây dựng từ ban đầu, còn một số khác phát triển từ việc mua

lại các công ty nhỏ hơn. Bây trong số tám cơ sở NC&PT của HP ở Israel được phát triển từ việc mua lại. Yair Snir, giám đốc bộ phận M&A và phát triển kinh doanh tại Microsoft EMEA nhận xét: "Nếu bạn là một công ty đa quốc gia, một trong những tài sản của bạn sẽ là trung tâm NC&PT ở Israel. Đặc biệt là nếu bạn đang tìm kiếm một trung tâm đổi mới sáng tạo và làm những điều khác biệt".

Trong vài thập kỷ qua, Israel đã củng cố danh tiếng của mình như là "Quốc gia Khởi nghiệp", một biệt danh được phổ biến nhờ cuốn sách năm 2009 cùng tên của Saul Singer và Dan Senor. Từ năm 1999 đến năm 2014, người Israel đã thành lập 10.185 công ty khởi nghiệp, một nửa trong số đó vẫn hoạt động và 2,6% có doanh thu hàng năm trên 100 triệu USD.

Một số khởi nghiệp đã phát triển thành các công ty lớn trị giá hàng tỷ đô la và sau đó được các công ty công nghệ khổng lồ nước ngoài mua lại, như Viber và Waze (được Rakuten và Google mua lại). Những công ty khác đã tìm cách niêm yết trên thị trường chứng khoán nước ngoài, với hơn 250 công ty của Israel đăng ký giao dịch trên sàn chứng khoán công nghệ cao NASDAQ kể từ những năm 1980. Sau Hoa Kỳ và Trung Quốc, Israel là quốc gia có nhiều đại diện nhất trên NASDAQ.

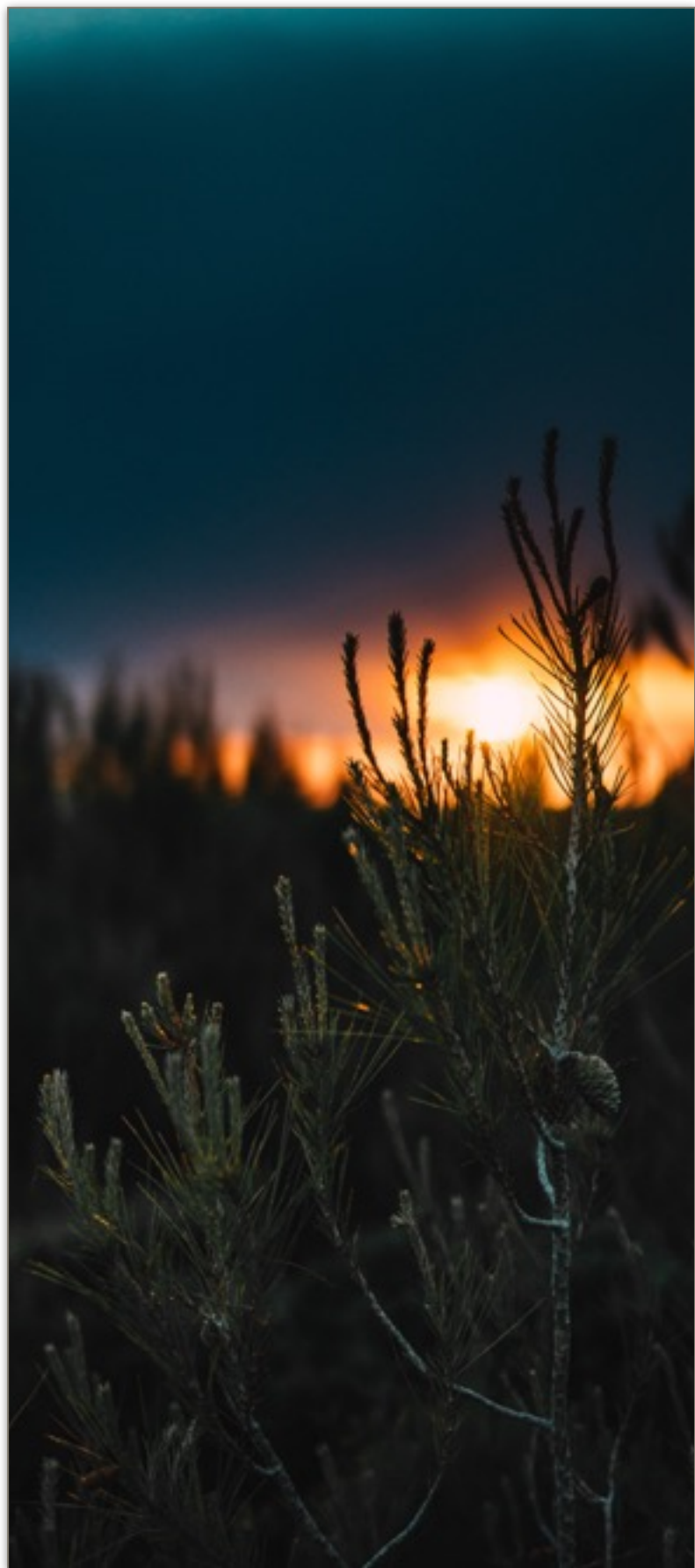
**N.M.Q.**



# SỰ RA ĐỜI CỦA NGÀNH CÔNG NGHIỆP VỐN MẠO HIỂM

Sự can thiệp của khu vực công không những thúc đẩy sự hình thành của các cụm doanh nghiệp tại Thung lũng Silicon mà còn thúc đẩy sự hình thành của chính bản thân ngành công nghiệp vốn mạo hiểm.

Tất nhiên, các công ty tiềm năng đã có thể huy động được vốn trước khi ngành công nghiệp vốn mạo hiểm ra đời. Các ngân hàng phát hành nợ dưới hình thức các khoản vay và đối với các khoản đầu tư dài hạn hơn, rủi ro nhiều hơn, các nhà đầu tư nhân phát hành cổ phần. Vào những thập



niên cuối thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX, các nhà đầu tư tư nhân giàu có đã thành lập văn phòng để quản lý các khoản đầu tư của mình. Các nhà đầu tư như Phippes Rockefellers, Vanderbilts và Whitneys đã đầu tư và tư vấn cho một loạt các doanh nghiệp kinh doanh, bao gồm các doanh nghiệp tiền thân của AT&T, Eastern Airlines và McDonnell Douglas.

Tuy nhiên, vào thời kỳ Đại suy thoái những năm 1930, các phương thức tài trợ cho các công ty khởi nghiệp tiềm năng hiện có được cho là không đủ. Không chỉ nhiều doanh nghiệp triển vọng không được cấp vốn mà các nhà đầu tư có tài sản ròng cao thường không có nhiều thời gian hoặc kỹ năng làm việc với các công ty khởi nghiệp để giải quyết những thiếu sót trong quản lý. Cũng không phải các lựa chọn thay thế do Tổng thống Roosevelt đưa ra trong Chính sách Kinh tế mới (New Deal) - chẳng hạn như việc thành lập Tập đoàn Tài chính tái thiết - được cho là thỏa đáng. Sự cứng nhắc của các tiêu chí thẩm định vay vốn, tình trạng quan liêu trong việc ra quyết định tài trợ và những quan ngại về sự điều tiết và can thiệp chính trị, tất cả đều cho thấy các chính sách hiện thời cần phải được thay thế.

Công ty đầu tư mạo hiểm chính thức đầu tiên - Công ty Nghiên cứu và phát triển Mỹ (ARD) - được thành lập với một loạt các mục tiêu lớn hơn là chỉ kiếm tiền do những quan ngại rằng Mỹ mặc dù đã thoát khỏi tình trạng suy thoái do kích thích chi tiêu của chính phủ liên bang trong thời kỳ chiến tranh sẽ sớm trở lại tình trạng kinh tế trì trệ khi chiến tranh kết thúc. Vào tháng 10 năm 1945, Ralph Flanders, người đứng đầu Ngân hàng Dự trữ Liên bang Boston, cho rằng để giải quyết được vấn đề này thì cần phải thành lập một doanh nghiệp mới

để tài trợ cho các doanh nghiệp non trẻ. Ông lập luận rằng, doanh nghiệp này không những cần hoạt động một cách hệ thống hơn trong việc "lựa chọn những doanh nghiệp hấp dẫn nhất" so với hầu hết các nhà đầu tư tư nhân, mà còn cần phải khai thác "lượng tích lũy lớn của các quỹ uỷ thác" (nghĩa là quỹ hưu trí và vốn thể chế khác) nếu muốn thành công về dài hạn.

ARD được thành lập một năm sau đó để hiện thực hoá tầm nhìn này. Flanders tuyển dụng một số nhân lực và các nhà lãnh đạo doanh nghiệp cho dự án này, bao gồm cả Karl Compton chủ tịch của MIT, tuy nhiên, Quỹ này lại do Giáo sư Georges F. Doriot của Trường Kinh doanh Harvard quản lý. Chiến lược truyền thông của ARD nhấn mạnh vào mục tiêu của Quỹ là tài trợ và trợ giúp cho các công ty mới thành lập nhằm tạo ra "một mức sống cao hơn cho người Mỹ". Theo Pat Lile, mặc dù lợi nhuận là một mục tiêu của nỗ lực này nhưng lợi nhuận tài chính "không phải là mục tiêu trọng yếu của Quỹ. Thay vào đó, chúng được miêu tả là một phần cần thiết của quá trình này".

Trong hai thập kỷ đầu sau khi thành lập, ARD đã rất căng thẳng trong việc duy trì đồng thời các mục tiêu xã hội rộng hơn và lợi nhuận tài chính. Những mục tiêu kép này phản ánh những căng thẳng cố hữu trong việc trở thành công ty đại chúng có cổ phần bán công khai. Mặc dù Flanders chú trọng vào vốn thể chế do hạn chế lãi suất, ARD có thể huy động được 5 triệu USD đầu tiên chỉ bằng cách chào bán công khai. (Hãng đầu tư vốn mạo hiểm đầu tiên, Draper, Gaither và Anderson mãi đến năm 1985 mới được thành lập). Nhiều nhà đầu tư - có lẽ đã bị thuyết phục bởi các công ty môi giới quá hào phóng để mua cổ phần - đã không đánh giá đúng được khoảng thời gian kéo dài để đạt được doanh lợi hoặc các lợi nhuận



khác từ các công ty đang trong giai đoạn đầu phát triển chiếm ưu thế trong danh mục đầu tư của ARD. Do đó, Doriot đã dành phần lớn những năm 1950 và 1960 để bảo vệ các mục tiêu dài hạn hơn của Quỹ. Trong bức chân dung khá không cân xứng về vận may của ARD năm 1967, Doriot đã nói: "các cổ đông của bạn kiếm được năm điểm và sau đó bán hết. Nhưng chúng ta có trái tim của chúng ta trong các công ty của chúng ta, chúng ta thực sự là bác sĩ của các bệnh trẻ em ở đây. Khi các ngân hàng hoặc công ty môi giới nói với tôi rằng tôi nên bán một công ty ốm yếu, tôi hỏi họ: Bạn có bán một đứa trẻ đang sốt ở nhiệt độ 40 độ không?"

Sự căng thẳng tương tự đã thúc đẩy hoạt động kinh doanh mạo hiểm với sự ra đời của Công ty Đầu tư doanh nghiệp nhỏ (SBIC). Các quỹ đầu tư mạo hiểm này được Liên bang bảo đảm tăng lên trong những năm 1960 và chiếm phần lớn trong tổng số vốn mạo hiểm được huy động trong những năm này.

Cơ sở lý luận cho các doanh nghiệp này tương tự như lý luận của Doriot: Nhiều doanh nhân tiềm

năng không thể huy động được nguồn vốn cần thiết để thương mại hóa ý tưởng của mình. Nhưng ở một khía cạnh quan trọng, SBIC không giống với những nỗ lực tiên phong của những năm 1930: các nhà lập pháp nhận ra rằng các quan chức chính phủ - bất kể là có thiện chí như thế nào - có lẽ không phải là những người phù hợp để đưa ra những quyết định khôn ngoan về việc doanh nghiệp nào được nhận tài trợ. Thay vào đó, trách nhiệm này sẽ thuộc về khu vực tư nhân.

Theo quy định được ban hành vào năm 1958, SBIC có hai quyền hạn lớn lao: họ có thể vay lên đến một nửa số vốn của họ từ chính phủ liên bang và cũng sẽ nhận được nhiều ưu đãi thuế. Đổi lại, SBIC chỉ được đầu tư vào các doanh nghiệp nhỏ. Hơn nữa, các khoản đầu tư phải nằm trong những phạm vi giới hạn nhất định: ví dụ, SBIC không được nắm giữ cổ phần trong công ty (mặc dù nợ có thể được chuyển đổi thành vốn cổ phần) và việc kiểm soát của họ đối với những công ty này cũng bị hạn chế. Ngoài ra, các nhân viên của SBIC bị tuyệt đối cấm mua cổ phần.

Những đặc điểm này của chương trình SBIC

đã bị chỉ trích thậm chí trước khi các đạo luật quy định việc thành lập các quỹ này được ban hành.

Sự chỉ trích đối với chương trình này tăng lên vào đầu những năm 1960 khi một số lượng lớn SBIC được tài trợ, thường với sự đánh giá ở mức tối thiểu. Các doanh nghiệp được nhận các đặc quyền và khoản vay từ chính phủ bao gồm một số doanh nghiệp do các nhà tài chính thiếu kinh nghiệm điều hành. Những người này kinh doanh rất khác với những dự định ban đầu của Quốc hội, chẳng hạn như phát triển bất động sản - và các quỹ tham những tài trợ cho các doanh nghiệp được vận hành bởi người thân, bạn bè và trong một vài trường hợp là tội phạm có tổ chức. 9 trong 10 SBIC đã vi phạm các quy định của liên bang theo một cách nào đó. Hậu quả là Chương trình SBIC bị Quốc hội chỉ trích là lợi nhuận tài chính thấp, gian lận và lãng phí. Mặc dù vậy, các quan chức chịu trách nhiệm quản lý chương trình này (và các cơ quan hành pháp nói chung) vẫn tận tâm với nó và kiên quyết chống lại các cuộc kêu gọi hủy bỏ chương trình.

Tuy nhiên, các công ty được chương trình này tài trợ trong những năm 50 và 60 có các kết thúc khá khác nhau. Mặc dù rất ít quỹ lớn hiện nay được thành lập trong khuôn khổ chương trình SBIC, nhưng các quỹ này thật sự kích thích sự phát triển của nhiều tổ chức đầu tư mạo hiểm trong thung lũng Silicon và Route 128, đây là hai vườn ươm doanh nhân lớn nhất nước Mỹ. Hai vườn ươm này có các công ty luật và các nhóm kế toán hướng đến nhu cầu của các doanh nghiệp khởi nghiệp. Ví dụ, Venture Economics, được thành lập từ Dịch vụ Báo cáo của SBIC năm 1961, đã dần dần mở rộng phạm vi để trở thành nguồn

dữ liệu về lãi suất quan trọng của toàn ngành công nghiệp mạo hiểm. Hơn nữa, một số công ty công nghệ năng động nhất của Mỹ bao gồm Apple Computer, Compaq (nay thuộc Hewlett-Packard) và Intel nhận tài trợ từ chương trình SBIC trước khi bán cổ phần công khai. Các bài học tương tự có thể được rút ra từ các chương trình được mô hình hóa theo chương trình SBIC ở các quốc gia khác như Trung Quốc và Singapore.

Tuy nhiên, lời khen ngợi đối với vai trò xúc tác của chương trình SBIC không có nghĩa là nó vẫn là một chương trình hữu ích. Giống như nhiều chương trình kinh doanh và đầu tư mạo hiểm công khác, chương trình này đã được chứng minh gần như không thể "xoá sổ được". Chương trình vẫn được tiếp tục bất chấp sự gia tăng mạnh mẽ vốn đầu tư mạo hiểm trong những thập kỷ gần đây, và nhiều bằng chứng cho thấy các quy định có tính quan liêu của chương trình đã khiến các nhà đầu tư mạo hiểm tài năng sợ hãi. (Ví dụ, các quy tắc phức tạp chi phối các loại chứng khoán có thể được sử dụng bởi các quỹ mạo hiểm khi tham gia chương trình, mức độ và thời gian mà họ có thể cung cấp nguồn tài chính tiếp theo cho các công ty trong danh mục đầu tư của họ). Hơn nữa, hậu quả của chương trình vẫn còn chưa được xem xét thấu đáo mặc dù đã sử dụng một số lượng tiền đáng kể trong những năm qua. Chương trình SBIC chuyên biệt, hướng tới các doanh nghiệp dân tộc thiểu số, hầu như không thể thay đổi, mặc dù các chương trình này có tỷ lệ thất bại rất cao trong ba thập kỷ đầu.

*N.L.H. (theo Josh Lerner. Can Bureaucrats Help Entrepreneurs?)*