

VAI TRÒ YẾU TỐ KINH NGHIỆM CỦA NHÀ ĐẦU TƯ TRONG KHỞI NGHIỆP TẠI VIỆT NAM

Mã số: 102.2BAđm.22

Nguyễn Thanh Hải

Trường Đại học Thương mại

Email: haint@dhtm.edu.vn

Ngày nhận: 07/02/2017

Ngày nhận lại: 17/02/2017

Ngày duyệt đăng: 20/02/2017

Bài viết nghiên cứu vai trò của yếu tố kinh nghiệm của nhà khởi nghiệp Việt Nam. Nghiên cứu thực trạng khởi nghiệp cho thấy kinh nghiệm là yếu tố cần thiết và quan trọng cho sự tồn tại và phát triển của khởi nghiệp. Kinh nghiệm quản lý và ngành kinh doanh có tác động không nhỏ đến các quyết định kinh doanh của nhà khởi nghiệp, qua đó tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh. Thông qua phỏng vấn các chuyên gia và các chủ doanh nghiệp, khởi nghiệp tại Việt Nam còn khá bản năng, chưa được xây dựng khoa học, có hệ thống do kinh nghiệm của các nhà khởi nghiệp còn hạn chế. Trên cơ sở kết quả nghiên cứu, bài viết đề xuất một số giải pháp tới những người có ý định khởi nghiệp và các cơ quan nhà nước trong việc hỗ trợ khởi nghiệp. Trong thời gian tới, các nhà khởi nghiệp Việt Nam cần củng cố và nâng cao kinh nghiệm bản thân bằng cách trực tiếp trải nghiệm công việc tại môi trường kinh doanh thực tế. Bên cạnh đó, khởi nghiệp tại Việt Nam rất cần đến sự đầu tư, quan tâm của nhà nước và các cơ quan hữu quan.

Từ khóa: Khởi nghiệp, nhà khởi nghiệp, kinh nghiệm, quản lý, kinh doanh, Việt Nam.

1. Mở đầu:

Trong xu hướng toàn cầu hóa cũng như yêu cầu thực tiễn về phát triển kinh tế xã hội, tăng trưởng kinh tế Việt Nam không thể chỉ dựa vào lợi thế từ tài nguyên thiên nhiên hay nguồn lao động giá rẻ mà cần phải dựa trên cơ sở đổi mới và sáng tạo. Trong những năm gần đây, khởi nghiệp luôn được coi là động lực của quá trình đổi mới mô hình kinh tế, thúc đẩy nền kinh tế quốc gia phát triển bền vững. Năm 2016, Việt Nam có 110.000 doanh nghiệp đăng ký thành lập mới, trong đó đa phần là doanh nghiệp công nghệ thông tin, thu hút lượng vốn đầu tư tương đối lớn vào thị trường Việt Nam từ các quỹ đầu tư trong và ngoài nước. Đây là năm đầu tiên lượng doanh nghiệp thành lập mới trong một năm vượt mốc 100.000 doanh nghiệp, tăng hơn 16% về số lượng và tăng 48% về vốn đăng ký so với cùng kỳ năm 2015. Đây được đánh giá là

một động lực tốt, giúp tạo ra một thể hệ doanh nghiệp, doanh nhân mới, phát triển theo một cách mới và đáp ứng tốt hơn yêu cầu hội nhập quốc tế của đất nước (Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2016).

Chính phủ Việt Nam trong những năm gần đây đã và đang đưa ra nhiều nhóm giải pháp cụ thể nhằm tạo dựng môi trường thuận lợi, hỗ trợ các doanh nghiệp đổi mới và sáng tạo. Cùng với đó, các chính sách, thể chế đang dần được hoàn thiện giúp các khởi nghiệp gia có thể tiếp cận nguồn tín dụng và có môi trường kinh doanh thuận lợi hơn. Chính phủ cũng đã ban hành một loạt chính sách thu hút các nhà đầu tư, xây dựng các trung tâm hỗ trợ thông tin khởi nghiệp. Có thể thấy, những điểm sáng mới và nhiều kỳ vọng đang được đặt ra cho thế hệ doanh nhân khởi nghiệp Việt Nam, đặc biệt là thế hệ trẻ. Tuy nhiên, theo nhận định của một số chuyên gia kinh tế, hiện nay các thành phần của hệ

sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam đã có đủ nhưng hoạt động còn rời rạc và chưa đáp ứng tốt nhu cầu của cộng đồng khởi nghiệp. Theo Báo cáo Chỉ số khởi nghiệp toàn cầu 2015/2016 (GEM 2015/2016) do Hiệp hội các nhà nghiên cứu kinh doanh toàn cầu (GERA) công bố, hệ sinh thái khởi nghiệp ở Việt Nam vẫn chưa thực sự hỗ trợ phong trào khởi nghiệp. Trong 12 chỉ số về điều kiện kinh doanh, chỉ có 03 chỉ số đạt trên mức trung bình, còn lại 09 chỉ số được đánh giá dưới mức trung bình.

Bên cạnh đó, các chuyên gia cũng cho rằng các doanh nghiệp khởi nghiệp vẫn đối mặt với nhiều khó khăn, khiến khởi nghiệp tại Việt Nam chưa thực sự bùng nổ như các quốc gia khác. Doanh nghiệp khởi nghiệp với các sáng lập viên thường là những người trẻ, tỷ lệ thành công có giới hạn. Khởi nghiệp thành bại phụ thuộc vào một số yếu tố then chốt như đặc điểm của ngành kinh doanh và tư duy của nhà sáng lập. Các chuyên gia nhận định rằng, lý do khiến khả năng khởi nghiệp thất bại cao vì thị trường vốn hạn hẹp, nhưng nguyên nhân chủ yếu là do các nhà sáng lập Việt Nam chưa có kỹ năng, góc nhìn về kinh doanh không thấu đáo, đặc biệt là thiếu kinh nghiệm kinh doanh. Trước những khó khăn và thách thức trên, cùng với bối cảnh nền kinh tế tiềm ẩn nhiều thay đổi, yếu tố kinh nghiệm nhà đầu tư có vai trò quan trọng và là một trong các yếu tố quyết định đến khởi nghiệp thành công.

Nhận thức được tầm quan trọng của kinh nghiệm đối với sự phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp, tác giả đã lựa chọn hướng nghiên cứu "*Vai trò yếu tố kinh nghiệm của nhà đầu tư trong khởi nghiệp tại Việt Nam*". Mục tiêu của nghiên cứu là tìm hiểu thực trạng khởi nghiệp tại Việt Nam và vai trò yếu tố kinh nghiệm trong khởi nghiệp; trên cơ sở đó, đề xuất giải pháp cho những người có ý định khởi nghiệp và kiến nghị với các cơ quan nhà nước trong việc hỗ trợ khởi nghiệp.

2. Cơ sở lý luận

2.1. Tổng quan về khởi nghiệp

Khởi nghiệp (Startup) là hoạt động của một cá nhân hoặc một nhóm người nhằm phát triển sản phẩm; thành lập một hình thức, loại hình công

việc nào đó có tính chất mới mẻ, rủi ro nhưng có tiềm năng phát triển lớn và lợi nhuận cao (Resende, 2007). Theo Nurmi (2006), khởi nghiệp tạo ra cơ hội kinh doanh cho tất cả các cá nhân tận dụng cơ hội để thực hiện công việc của mình, thể hiện như một chức năng của thị trường. Baron và các cộng sự (2005) lại cho rằng khởi nghiệp là quá trình hoạt động của cá nhân, bao gồm các hành động có trình tự và chịu tác động bởi nhiều yếu tố khách quan và chủ quan. Để hoạt động khởi nghiệp diễn ra thuận lợi, các cá nhân và tổ chức có ý định khởi nghiệp phải có sự chuẩn bị về kiến thức, kỹ năng và một số điều kiện khác để đảm bảo thích ứng được với môi trường kinh doanh và tồn tại được trên thị trường. Khởi nghiệp được hình thành trên tinh thần tạo dựng một cơ sở kinh doanh độc lập nhằm nuôi sống bản thân, gia đình các cá nhân có ý định khởi nghiệp song song với tạo ra việc làm cho xã hội. Một điều quan trọng là mọi tầng lớp và trình độ học vấn trong xã hội đều có thể tham gia khởi nghiệp (Resende, 2007).

2.2. Lý luận về vai trò của kinh nghiệm đối với khởi nghiệp

Astebro và Bernhardt (2005) cho rằng các yếu tố như kiến thức, kỹ năng và kinh nghiệm của nhà đầu tư có ảnh hưởng quan trọng đến khởi nghiệp bởi khi bắt đầu hoạt động kinh doanh, nhà đầu tư sẽ phải quyết định nhiều vấn đề liên quan đến doanh nghiệp bao gồm: lĩnh vực, sản phẩm kinh doanh, thị trường tiêu thụ, cách thức tổ chức doanh nghiệp... Khởi nghiệp không chỉ đơn thuần là thủ tục đăng ký thành lập doanh nghiệp, mà là một quá trình phức tạp đòi hỏi công sức và thời gian tìm hiểu môi trường kinh doanh, xác định năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Để đảm bảo khởi nghiệp thành công, ngoài các kiến thức và kỹ năng cần thiết, cá nhân/tổ chức khởi nghiệp cần phải có kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh. Kinh nghiệm này phải được tích lũy qua quá trình trải nghiệm thực tế, học hỏi từ các biến động kinh tế thị trường.

Kết quả nghiên cứu của Acs và các cộng sự (2007) chỉ ra rằng kinh nghiệm là yếu tố quan

trọng đối với bất cứ một cá nhân hoặc tổ chức nào theo đuổi khởi nghiệp. Cụ thể:

Một là, kinh nghiệm giúp nhà đầu tư xác định các hoạt động cần thực hiện và cách thức triển khai hoạt động trong quá trình khởi nghiệp. Nhà đầu tư có kinh nghiệm biết tận dụng các kiến thức, mối quan hệ và các nguồn lực khác đã tích lũy được trong quá trình làm việc thực tế để xác định các hoạt động cần thực hiện khi quyết định khởi nghiệp như kêu gọi các nhà đầu tư, xác định loại hình doanh nghiệp, phạm vi kinh doanh, thị trường mục tiêu, đăng ký thành lập doanh nghiệp... (Davidsson và Honig, 2003). Bên cạnh đó, nhờ có kinh nghiệm, doanh nhân khởi nghiệp có thể phân tích được nhu cầu và mức độ đáp ứng của thị trường đối với sản phẩm và dịch vụ, từ đó xác định triển vọng phát triển của lĩnh vực kinh doanh nhằm đưa ra quyết định nên đầu tư vào lĩnh vực gì.

Hai là, kinh nghiệm giúp nhà đầu tư khai thác và tận dụng các cơ hội kinh doanh mạo hiểm hơn. Mức độ mạo hiểm trong kinh doanh tỷ lệ thuận với lợi nhuận thu được cho các nhà đầu tư (Wright và Stigliani, 2013). Với kinh nghiệm quản lý và kinh doanh, các nhà khởi nghiệp sẽ tạo cho họ tâm thế chủ động hơn trước những thách thức của các cơ hội kinh doanh mạo hiểm, từ đó thúc đẩy họ đưa ra các quyết định đầu tư và kinh doanh mạo hiểm nhằm thu về lợi nhuận cao hơn. Bên cạnh đó, các nhà khởi nghiệp có kinh nghiệm sẽ biết cách giải quyết những khó khăn, thách thức hay những thay đổi tiêu cực một cách nhanh chóng và hiệu quả hơn.

Ba là, kinh nghiệm giúp nhà đầu tư mở rộng các mối quan hệ kinh doanh. Kinh nghiệm mang lại các mối quan hệ mới như quan hệ với khách hàng, nhà cung cấp, nhà đầu tư tài chính... Nhờ vậy, doanh nghiệp khởi nghiệp sẽ tiết kiệm thời gian và chi phí thiết lập các mối quan hệ hợp tác kinh doanh, tập trung phát triển các mối quan hệ sẵn có và mở rộng thêm nếu cần. Thêm vào đó, nhờ các mối quan hệ này, doanh nghiệp khởi nghiệp có thể mua được hàng hóa và dịch vụ với chi phí hợp lý, góp phần xây dựng lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ trên thị trường.

Bốn là, kinh nghiệm giúp doanh nghiệp khởi nghiệp hoạt động hiệu quả hơn thông qua mở rộng mối quan hệ kinh doanh và phương thức quản lý doanh nghiệp hiệu quả được học hỏi từ quá trình tích lũy... (Frankish và các cộng sự, 2014). Từ đó, doanh nghiệp khởi nghiệp xây dựng được uy tín với khách hàng, nhà cung cấp, nhà đầu tư...

Như vậy, có thể thấy, kinh nghiệm của nhà đầu tư có vai trò hết sức quan trọng đối với sự hình thành và phát triển của các doanh nghiệp khởi nghiệp. Kinh nghiệm tác động đến lĩnh vực, quy mô, phương thức sản xuất, kinh doanh và hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

2.3. Các loại kinh nghiệm và tác động đến khởi nghiệp thành công

Theo Dencker và GruberMarc (2015), có 02 loại kinh nghiệm, đó là kinh nghiệm quản lý và kinh nghiệm ngành kinh doanh.

Kinh nghiệm quản lý: là những kiến thức, hiểu biết thu được liên quan đến cách thức xác định và quản lý các hoạt động trong quá trình sản xuất kinh doanh, bao gồm các hoạt động nội bộ và đối ngoại. Kinh nghiệm quản lý giúp các nhà sáng lập xác định chính xác những công việc quan trọng cần làm và cách thức triển khai chúng một cách có hiệu quả vì họ nắm rõ chức năng, quá trình tổ chức, vai trò và các mối quan hệ cần thiết lập (Dencker và GruberMarc, 2015). Bên cạnh đó, kinh nghiệm quản lý giúp nhà khởi nghiệp duy trì lợi thế cạnh tranh thông qua việc nắm bắt các thông tin của đối thủ cạnh tranh, cập nhật những thay đổi mới từ môi trường kinh doanh, từ đó đưa ra các biện pháp thích hợp để duy trì và củng cố lợi thế cạnh tranh.

Kinh nghiệm về ngành kinh doanh: là những kiến thức, hiểu biết về một hay một số lĩnh vực kinh doanh chuyên ngành của nhà khởi nghiệp. Kinh nghiệm ngành cung cấp hiểu biết sâu sắc về sản phẩm, quy trình và công nghệ được sử dụng trong lĩnh vực kinh doanh, thông tin về những nhà cung cấp và phân phối hàng đầu của ngành trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Cùng với đó, các nhà đầu tư có sẵn kinh nghiệm trong ngành có thể tận dụng những mối quan hệ có

trước với các bên liên quan để từ đó giảm thiểu các khoản phải trả phát sinh, mở rộng các khoản tín dụng, gia tăng doanh thu và phát triển các hình thức hợp tác khác cho doanh nghiệp của họ (Dencker và GruberMarc, 2015). Một cách khái quát, kinh nghiệm trong ngành kinh doanh mang đến cho chủ doanh nghiệp nhiều mối quan hệ kinh doanh hơn, nâng cao được uy tín trong ngành. Đặc biệt, khi một đối tác xảy ra rủi ro, doanh nghiệp luôn có mối quan hệ khác để thay thế, giảm thiểu được rủi ro mang tính dây truyền của ngành kinh doanh.

Với kinh nghiệm quản lý, nhà sáng lập có khung nhận thức và năng lực liên quan đến môi trường kinh doanh và có thể đưa ra cách thức hành động tốt nhất khi xảy ra nguy cơ rủi ro (Dixon, 2000). Vì yêu cầu quản lý đặt ra cho người chủ doanh nghiệp cần phải nắm rõ cả về tình hình nội bộ của công ty cũng như bao quát toàn bộ ngành kinh doanh nên các phương án đưa ra sẽ phù hợp và toàn diện hơn. Ngoài ra, chủ doanh nghiệp luôn phải đối mặt với nguy cơ bị quá tải khi xử lý các vấn đề liên quan đến doanh nghiệp, kinh nghiệm quản lý giúp nhà khởi nghiệp có cái nhìn bao quát, sắp xếp các công việc theo một trình tự hợp lý hơn là người chỉ có kinh nghiệm xử lý trong nội bộ ngành kinh doanh.

Nhìn chung, cả hai loại hình kinh nghiệm trên đều đóng vai trò quan trọng trong suốt quá trình khởi nghiệp và phát triển của doanh nghiệp, trong đó kinh nghiệm quản lý mang lại nhiều lợi ích hơn cho doanh nghiệp vì những nguy cơ, rủi ro xảy ra trong quá trình kinh doanh chủ yếu liên quan đến công tác quản lý (Dencker và GruberMarc, 2015). Với kinh nghiệm này, nhà đầu tư có thể hiểu rõ về những thay đổi liên quan đến quản lý trong ngành, cập nhật kiến thức về sự chuyển biến kinh doanh chính, xác định và thực hiện các biện pháp thích hợp để bảo vệ năng lực hiện có nhằm duy trì lợi thế cạnh tranh.

3. Phương pháp nghiên cứu

Nhằm mục đích tìm hiểu thực trạng khởi nghiệp tại Việt Nam và vai trò yếu tố kinh nghiệm của nhà đầu tư trong khởi nghiệp, bài viết thu

thập tài liệu từ các Báo cáo thống kê của cơ quan quản lý như Bộ Kế hoạch & Đầu tư, Bộ Công thương, Tổng cục Thống kê và các ban ngành liên quan. Bên cạnh đó, tác giả cũng thu thập dữ liệu từ các tài liệu sách báo, công trình nghiên cứu trong và ngoài nước. Từ các báo cáo trên, tác giả đánh giá được tổng quan môi trường kinh doanh và tình hình khởi nghiệp tại Việt Nam trong những năm gần đây.

Ngoài ra, để thu thập dữ liệu sơ cấp phục vụ cho nghiên cứu, tác giả tiến hành phỏng vấn chuyên gia trong lĩnh vực khởi nghiệp và một số chủ doanh nghiệp đã và đang khởi nghiệp trên địa bàn Hà Nội. Trên cơ sở mục đích nghiên cứu, nội dung các cuộc phỏng vấn chủ yếu xoay quanh các vấn đề như thực trạng khởi nghiệp tại Việt Nam; những khó khăn của các nhà khởi nghiệp trong bối cảnh hiện nay; đánh giá vai trò cũng như kinh nghiệm của nhà khởi nghiệp đối với sự thành công của khởi nghiệp; dự đoán triển vọng khởi nghiệp và giải pháp đối với những người có ý định khởi nghiệp.

Để đảm bảo hiệu quả phỏng vấn, tác giả lựa chọn phương pháp phỏng vấn chuyên sâu bán cấu trúc đối với 18 chủ doanh nghiệp đã và đang khởi nghiệp trên địa bàn Hà Nội trong khoảng thời gian 2015 - 2016. Đây là phương pháp phỏng vấn dựa theo danh mục các câu hỏi đã được chuẩn bị trước; tuy nhiên, thứ tự và cách đặt câu hỏi có thể thay đổi tùy thuộc vào ngữ cảnh và đặc điểm của đối tượng phỏng vấn. Việc sử dụng phương pháp này giúp tác giả tìm hiểu sâu về chủ đề và thu thập tối đa các thông tin về chủ đề nghiên cứu. Toàn bộ cuộc phỏng vấn được tác giả ghi âm và đánh máy lại để phục vụ quá trình nghiên cứu. Sau khi thu thập được các dữ liệu thứ cấp và sơ cấp, tác giả tiến hành phân loại, chọn lọc dữ liệu thu được. Bằng các phương pháp khoa học như thống kê, so sánh, phân tích, xử lý số liệu... tác giả đưa ra các đánh giá về thực trạng khởi nghiệp tại Việt Nam và đánh giá vai trò yếu tố kinh nghiệm của nhà đầu tư trong khởi nghiệp tại Việt Nam.

4. Kết quả nghiên cứu

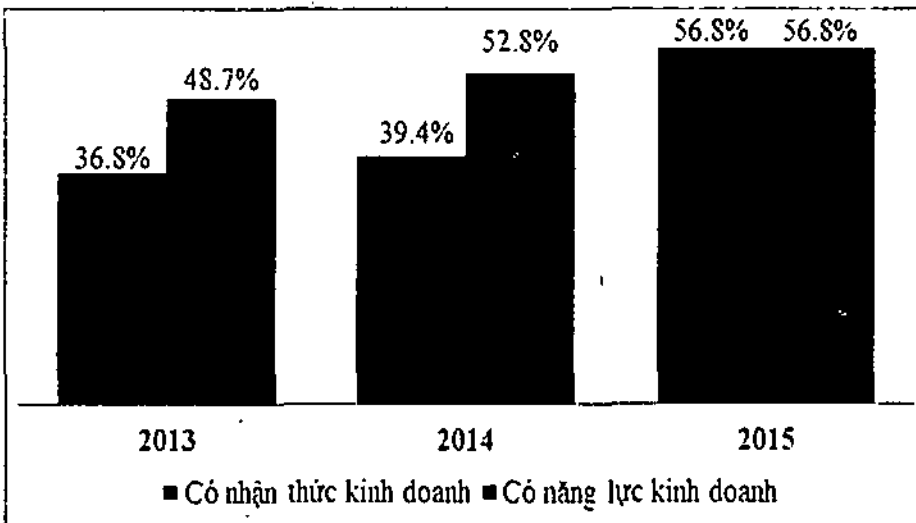
4.1. Thực trạng khởi nghiệp tại Việt Nam

Khởi nghiệp tại Việt Nam trong những năm gần đây ngày càng phát triển và đặt ra nhiều kỳ vọng cho tình hình kinh tế - xã hội đất nước. Nhiều chuyên gia nhận định năm 2016 là năm khởi nghiệp doanh nghiệp của mọi tầng lớp nhân dân, đặc biệt là thế hệ trẻ Việt Nam. Có thể kể đến một số doanh nghiệp khởi nghiệp thành công như Lozi - Mạng xã hội về ẩm thực, mua bán đồ thời trang và điện tử; Beeketing với giải pháp marketing online... Theo số liệu tổng kết của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, năm 2016 có 110.000 doanh nghiệp đăng ký thành lập mới. Đây là năm đầu tiên lượng doanh nghiệp thành lập mới trong 1 năm tại Việt Nam vượt mốc 100.000 doanh nghiệp, tăng hơn 16% về số lượng và 48% về vốn đăng ký so với cùng kỳ năm 2015.

Dựa trên kết quả khảo sát 2.000 người trưởng thành và 36 chuyên gia, Báo cáo chỉ số khởi nghiệp tại Việt Nam năm 2015 của VCCI cho thấy khởi nghiệp đang phát triển theo hướng tích cực qua các năm. Đặc biệt, nhận thức xã hội tích cực về doanh nhân ở Việt Nam cao hơn các nước trong khu vực Đông Nam Á và các nhóm nước phát triển khác. Theo báo cáo Chỉ số khởi nghiệp toàn cầu 2015/2016 (GEM 2015/2016), 75,8% những người tham gia khảo sát cho rằng xã hội Việt Nam ngày càng coi trọng doanh nhân thành công. Ngoài ra, có 73,5% ý kiến coi kinh doanh là một nghề nghiệp đáng mơ ước. Đáng chú ý, tâm lý lo sợ thất bại trong kinh doanh của người Việt giảm dần. Cụ thể, năm 2013, tỷ lệ người trưởng thành lo sợ thất

bại là 56,7%; năm 2014 giảm xuống còn 50,1% và năm 2015 còn 45,6%.

Cũng theo báo cáo GEM 2015/2016, tỷ lệ người trưởng thành Việt Nam nhận thức về cơ hội kinh doanh năm 2015 là 56,8%, tăng mạnh so với năm 2014 ở mức 39,4% và năm 2013 ở mức 36,8%. Tỷ lệ này trung bình ở các nước phát triển dựa trên nguồn lực là 53,8%. Năm 2015, tỷ lệ người trưởng thành ở Việt Nam có ý định khởi nghiệp trong vòng ba năm tới là 22,3%, tăng so với năm 2014 là 18,2%, tuy nhiên vẫn thấp hơn tỷ lệ trung bình 36,5% của các nước cùng nhóm. Kết hợp các số liệu trên, có thể hình dung, trong 100 người Việt Nam có 56 người tự thấy mình nhận thấy cơ hội kinh doanh và nghĩ mình có khả năng khởi nghiệp. Tuy nhiên, trong số đó, chỉ có 22 người có ý định khởi nghiệp và chỉ có 13 người thật sự khởi nghiệp trong năm 2015. Đây có thể coi là những con số tương đối khiêm tốn đối với nền kinh tế của đất nước đang phát triển như Việt Nam.



Nguồn: Báo cáo GEM 2015/2016

Hình 1: Tỷ lệ số người trưởng thành nhận thức cơ hội và có năng lực kinh doanh

bay càng coi trọng doanh nhân thành công. Ngoài ra, có 73,5% ý kiến coi kinh doanh là một nghề nghiệp đáng mơ ước. Đáng chú ý, tâm lý lo sợ thất bại trong kinh doanh của người Việt giảm dần. Cụ thể, năm 2013, tỷ lệ người trưởng thành lo sợ thất

Về động cơ khởi nghiệp, hiện nay khởi nghiệp tại Việt Nam xuất phát từ hai động lực chính, đó là: khởi nghiệp do nhu cầu thiết yếu (37,4%) và khởi nghiệp nhằm tận dụng cơ hội (62,6%). Cụ thể, khởi nghiệp vì nhu cầu thiết yếu là việc cá nhân

bắt đầu kinh doanh để mưu sinh hàng ngày. Đối tượng có động cơ khởi nghiệp này là những người chưa có việc làm. Trong khi đó, khởi nghiệp để tận dụng cơ hội là những cá nhân đã có công việc nhưng muốn tự mình kinh doanh khi họ thấy cơ hội kinh doanh. Đáng chú ý, báo cáo GEM 2015/2016 cho thấy tỷ lệ phụ nữ khởi nghiệp tại Việt Nam trong năm 2015 cao hơn nam giới. Xét về động cơ khởi nghiệp, tỷ lệ phụ nữ khởi nghiệp xuất phát từ nhu cầu thiết yếu cao hơn nhiều so với nam giới, tỷ lệ lần lượt là 43,8% và 28,3%. Tỷ lệ các hoạt động kinh doanh ở giai đoạn đầu bao gồm các hoạt động kinh doanh đang khởi sự (dưới 3 tháng) và các hoạt động kinh doanh mới dưới 3,5 năm) ở Việt Nam là 13,7%. Trong khi đó, tỷ lệ các hoạt động kinh doanh đã ổn định (từ 3,5 năm trở lên) chiếm 19,6%.

Theo báo cáo Chỉ số khởi nghiệp toàn cầu GEM 2015/2016 của Hiệp hội các nhà nghiên cứu kinh doanh toàn cầu, lĩnh vực kinh doanh chủ yếu của các công ty khởi nghiệp là bán lẻ, trong khi đó sản xuất và nông nghiệp chiếm tỷ lệ rất khiêm tốn. Đặc biệt, không có một công ty khởi nghiệp nào trong lĩnh vực tài chính. Như vậy, đa số các hoạt động kinh doanh mới đều hướng tới phục vụ người tiêu dùng, các hoạt động chế biến còn hạn chế và lĩnh vực dịch vụ - ngành đòi hỏi trình độ và đem lại giá trị gia tăng cao chưa được các khởi nghiệp gia chú trọng.

Cũng theo báo cáo GEM 2015/2016, các hoạt động kinh doanh ở Việt Nam chủ yếu có quy mô siêu nhỏ, mang tính chất hộ kinh doanh cá thể. Tuy nhiên, số lượng việc làm mà các doanh nghiệp khởi nghiệp có triển vọng mang lại là khá cao, phần lớn các doanh nghiệp mang lại 1-5 việc làm trong các năm hoạt động tiếp theo. Điều này tác động tích cực đến việc nâng cao chất lượng đời sống xã hội của người dân.

Trong những năm gần đây, các điều kiện về kinh doanh ở Việt Nam đã dần được cải thiện nhằm mang lại môi trường kinh doanh lành mạnh, hiệu quả hơn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp. Báo cáo Chỉ số khởi nghiệp toàn cầu 2015/2016 cho thấy trong hệ sinh thái khởi

ngiệp ở Việt Nam, cơ sở hạ tầng là yếu tố được đánh giá cao nhất trong điều kiện kinh doanh ở Việt Nam, đạt 4,07/5. Hai yếu tố được đánh giá cao tiếp theo là sự năng động của thị trường nội địa (3,59 điểm) và văn hóa, chuẩn mực xã hội (3,23 điểm). Tuy nhiên, trong 12 chỉ số về điều kiện kinh doanh, 9 chỉ số còn lại chỉ được đánh giá dưới mức trung bình. Trong đó, có 3 chỉ số đạt điểm đánh giá thấp nhất là chương trình hỗ trợ của chính phủ; tài chính cho kinh doanh; và giáo dục về kinh doanh ở bậc phổ thông.

Trong bối cảnh nền kinh tế còn nhiều khó khăn, khởi nghiệp tại Việt Nam vẫn phải đối mặt với nguy cơ chấm dứt kinh doanh vì nhiều nguyên nhân khác nhau. Các doanh nghiệp rút khỏi thị trường phần lớn vì gặp phải các vấn đề về tài chính, không có lợi nhuận hoặc tìm kiếm các cơ hội khác tốt hơn. Cá biệt, có doanh nghiệp phải đóng cửa vì tình trạng quan liêu của nền kinh tế (Báo cáo Chỉ số khởi nghiệp toàn cầu 2015/2016 - Hiệp hội các nhà nghiên cứu kinh doanh toàn cầu).

4.2. Đánh giá vai trò yếu tố kinh nghiệm của nhà đầu tư trong khởi nghiệp tại Việt Nam

Theo kết quả phỏng vấn một số chủ doanh nghiệp đã và đang khởi nghiệp, kinh nghiệm có vai trò quan trọng trong các quyết định kinh doanh của họ. Kinh nghiệm giúp doanh nghiệp hoạt động hiệu quả hơn trong suốt chu kỳ sống, bên cạnh đó còn phụ thuộc vào trình độ học hỏi cũng như bản lĩnh kinh doanh của chủ doanh nghiệp. Cùng với tiềm lực tài chính, thâm niên hoạt động và lĩnh vực hoạt động kinh doanh, kinh nghiệm là yếu tố quan trọng để nhà đầu tư xác định quy mô kinh doanh khi tiến hành khởi nghiệp. Các chuyên gia trong lĩnh vực khởi nghiệp cho rằng hầu hết các doanh nhân hiện nay đều ý thức được tầm quan trọng của kinh nghiệm trong quá trình khởi nghiệp, tuy nhiên yếu tố này vẫn chưa được cải thiện nhiều do cơ hội trải nghiệm trong môi trường làm việc thực tế của các nhà đầu tư Việt Nam trước khi khởi nghiệp vẫn còn hạn chế.

Kết quả phỏng vấn chỉ ra rằng các doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam đang phát triển theo hướng sao chép mô hình đã thành công thay vì

sáng tạo ra mô hình mới phù hợp với điều kiện thực tế của môi trường kinh doanh thực tế và năng lực của doanh nghiệp mình. Nguyên nhân chủ yếu là do tâm lý lo sợ thất bại của các khởi nghiệp gia khiến họ không dám liều lĩnh rủi ro, điều này càng làm cho các nhà đầu tư Việt Nam thiếu kinh nghiệm nhiều hơn. Bên cạnh đó, do môi trường khởi nghiệp còn kém minh bạch, các doanh nghiệp luôn phải đối mặt với tình trạng thiếu thông tin khiến ý tưởng khởi nghiệp còn thiếu thực tế.

Các chuyên gia cho rằng khởi nghiệp Việt Nam đang đi theo lối mòn, sự sáng tạo và mạnh dạn đầu tư vẫn còn hạn chế do yếu tố kinh nghiệm chưa thực sự được chú trọng. Đây cũng là lý do khiến các doanh nghiệp khởi nghiệp khó có thể bứt phá. Có thể thấy, sự thiếu kinh nghiệm, trải nghiệm kinh doanh của các doanh nhân khiến doanh nghiệp có sức chống đỡ yếu hơn khi gặp phải áp lực của nền kinh tế. Sự yếu kém về kinh nghiệm quản lý và kinh nghiệm ngành kinh doanh, kết hợp với việc gia nhập thị trường rầm rộ, mở rộng mang lưới nhanh chóng nhưng rồi tồn tại lay lắt và buộc phải đóng cửa khi không còn đủ sức chống đỡ trên thị trường.

Phần lớn doanh nhân đánh giá kinh nghiệm quản lý có vai trò quan trọng đối với hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp khi nền kinh tế có nhiều biến động. Kinh nghiệm quản lý giúp doanh nghiệp có thể linh hoạt ứng phó với diễn biến phức tạp của nền kinh tế, đồng thời tạo ra các bước phát triển đột phá. Nhờ có kinh nghiệm quản lý, các nhà khởi sự ít khi tự giới hạn các lựa chọn đầu tư của mình. Bên cạnh đó, kinh nghiệm quản lý mở ra các lựa chọn đầu tư tiềm năng cho các nhà sáng lập khai thác. Họ có cơ hội cân nhắc các phương án và quyết định lựa chọn phương án mang lại nhiều lợi nhuận nhất. Nói cách khác, nhà đầu tư có kinh nghiệm quản lý ở trình độ cao sẽ thu được lợi nhuận lớn hơn các nhà đầu tư khác khi tận dụng các cơ hội kinh doanh có mức độ rủi ro cao. Tuy nhiên, theo kết quả phỏng vấn, các doanh nhân Việt Nam không có nhiều kinh nghiệm, điều này ảnh hưởng tiêu cực đến các quyết định liên quan đến khởi nghiệp như phương

thức tìm kiếm vốn, xác định khách hàng mục tiêu và lựa chọn kênh phân phối hiệu quả.

Kết quả phỏng vấn các doanh nghiệp đã khởi nghiệp cho thấy kinh nghiệm kinh doanh giúp họ xây dựng chiến lược kinh doanh rõ ràng hơn; nhờ vậy, hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp này mang tính ổn định cao hơn và các doanh nghiệp chủ động hơn trước những thay đổi của môi trường. Bên cạnh đó, các doanh nhân có nhiều kinh nghiệm kinh doanh có thể lường trước được các rủi ro tiềm tàng của thị trường, xác định được mức độ ảnh hưởng đối với doanh nghiệp để xây dựng các phương án dự phòng hợp lý. Vì vậy, hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp luôn được xác định từ trước khi kinh doanh và ít chịu tác động của biến động thị trường hơn. Kinh nghiệm kinh doanh mang lại cho nhà đầu tư những hoạch định kinh doanh tăng trưởng theo lộ trình và hiệu quả ổn định.

Các chuyên gia trong lĩnh vực khởi nghiệp cho rằng trong hàng nghìn doanh nghiệp khởi nghiệp hiện nay, số lượng các doanh nghiệp thành công không nhiều. Có thể kể đến một số doanh nghiệp như Student Life Care, Lozi, Foody hay Loanvi đang phát triển sản phẩm đúng với nhu cầu thị trường. Các doanh nghiệp còn lại hầu hết đều lâm vào tình cảnh khó khăn do chủ doanh nghiệp hạn chế về kinh doanh. Các nhà khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam mới chỉ có đam mê nhưng lại chưa chuẩn bị đầy đủ kiến thức cơ bản, cần thiết cho khởi nghiệp. Các nhà đầu tư trẻ cần phải có trình độ và sự hiểu biết sâu về lĩnh vực định kinh doanh cũng như sự trải nghiệm để hiểu rõ thị trường, từ đó tìm ra những mảng hợp lý để phát triển ý tưởng. Từ mài dũa thực tế, thử nghiệm ý tưởng, doanh nhân mới có thể đưa ra nhận định về khả năng thành công và rủi ro có thể phát sinh trong quá trình phát triển ý tưởng.

Cũng theo kết quả phỏng vấn, trình độ, kỹ năng, kiến thức, kinh nghiệm quản lý và kinh doanh còn non kém của các nhà khởi nghiệp Việt Nam chưa thực sự đáp ứng được yêu cầu của các quỹ đầu tư nên số vốn nước ngoài đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam còn khiêm

tồn, chưa thực sự xứng với tiềm năng phát triển của các doanh nghiệp Việt. Vì vậy, để tăng cường hiệu quả của các doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam, cần phải có sự cố gắng của bản thân các doanh nhân cùng với sự hỗ trợ của cơ quan nhà nước về mọi mặt, tạo điều kiện cho khởi nghiệp phát triển.

5. Giải pháp

Trên cơ sở các kết quả nghiên cứu đã trình bày ở trên, nghiên cứu đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao kinh nghiệm cho các nhà đầu tư Việt Nam và kiến nghị với các cơ quan nhà nước trong việc hỗ trợ khởi nghiệp. Cụ thể:

Giải pháp đối với người có ý định khởi nghiệp

Thứ nhất, những người có ý định khởi nghiệp cần chú trọng bồi dưỡng và nâng cao kinh nghiệm thông qua môi trường kinh doanh thực tế trước khi quyết định khởi nghiệp. Để nâng cao kinh nghiệm, người có ý định khởi nghiệp cần tập trung vào cả kinh nghiệm quản lý và kinh nghiệm ngành kinh doanh thông qua học hỏi, tìm hiểu và tham gia thực tế hoạt động kinh doanh của ngành có liên quan. Những kinh nghiệm này sẽ góp phần định hình ý tưởng khởi nghiệp, tạo thuận lợi cho việc đưa ra các quyết định liên quan đến khởi nghiệp như xây dựng mạng lưới phân phối (đại lý, hệ thống cửa hàng...), tìm kiếm nguồn vốn đầu tư phù hợp với quan điểm kinh doanh.

Thứ hai, các doanh nhân có ý định khởi nghiệp cần chuẩn bị các phương án dự phòng cho các tình huống có thể xảy ra bởi môi trường kinh doanh thực tế luôn biến động, đòi hỏi sự linh hoạt trong các quyết định kinh doanh, phù hợp với các tình huống của nền kinh tế nói chung và thị trường sản phẩm nói riêng. Điều các nhà đầu tư Việt Nam cần thực hiện trước hết là tham gia vào thị trường dưới nhiều vai trò khác nhau: khách hàng, nhà cung cấp, nhà phân phối, nhân viên kinh doanh... vừa để nắm bắt cách thức vận động của thị trường, vừa tạo được các mối quan hệ kinh doanh cần thiết cho doanh nghiệp sau này. Điều này cũng góp phần trau dồi kinh nghiệm quản lý của các nhà đầu tư trong tương lai.

Thứ ba, nhà đầu tư cần có một tầm nhìn dài hạn, luôn tập trung theo đuổi một mục tiêu và phát triển lên từ nền tảng ý tưởng kinh doanh ban đầu. Đầu tư mở rộng sẽ khiến vốn lưu động của doanh nghiệp không đảm bảo đồng thời gia tăng các nguy cơ rủi ro, gây nguy hiểm cho tình hình tài chính của công ty. Doanh nghiệp nên phát triển vững chắc ở một khu vực, ngành nghề và duy trì tốt nó trước khi thử nghiệm sang một lĩnh vực khác. Nhà đầu tư cần phải trang bị kiến thức nền tảng vững chắc về lĩnh vực kinh doanh thông qua học hỏi các doanh nghiệp đi trước, rèn luyện trong thực tế, rút kinh nghiệm từ các thất bại... Thông qua đó, kinh nghiệm kinh doanh của nhà đầu tư được tích lũy.

Thứ tư, nhà khởi nghiệp cần xác định ý tưởng của mình, thể hiện qua kế hoạch kinh doanh nhưng không phải chỉ là một bản kế hoạch trên giấy, không xác định rõ tính khả thi, mức độ phù hợp với thị trường. Để tìm ra ý tưởng kinh doanh, nhà khởi nghiệp cần tìm hiểu, quan tâm đến nhu cầu của khách hàng, mức độ cung cấp của thị trường và cần phải xây dựng các phiên bản thử nghiệm khác nhau cho nhiều tình huống kinh doanh. Có như vậy, kế hoạch kinh doanh mới thật sự hoàn tất và có tính thực tiễn cao.

Kiến nghị đối với cơ quan nhà nước

Thứ nhất, Nhà nước cần hoàn thiện khung pháp lý cho các hoạt động đầu tư, giảm thiểu các rào cản như thuế chuyển nhượng khi rút vốn đầu tư. Một trong những nguyên nhân khiến các quỹ đầu tư mạo hiểm nước ngoài ít đầu tư vào khởi nghiệp Việt Nam vì khả năng thoái vốn khỏi các doanh nghiệp khởi nghiệp rất khó khăn. Cách thoái vốn nhanh nhất là bán cổ phần lần đầu doanh nghiệp khởi nghiệp, tuy nhiên thị trường chứng khoán Việt Nam còn chưa thật sự phát triển. Theo đánh giá của Hiệp hội các nhà nghiên cứu kinh doanh toàn cầu (GERA), Nhà nước là khâu yếu nhất trong hệ sinh thái khởi nghiệp do không thực hiện được chức năng xây dựng chính sách và pháp luật dẫn đến tình trạng bỏ lỡ các cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam. Vì vậy, Việt Nam cần củng cố thị trường theo một lộ

trình cụ thể để đảm bảo tâm lý yên tâm cho các nhà đầu tư.

Thứ hai, Nhà nước cần thay đổi cơ chế chính sách về nghiên cứu (tài trợ theo đề tài, nghiệm thu theo sản phẩm...) như hiện nay. Quý phát triển khoa học công nghệ của bộ, các cơ quan, địa phương và doanh nghiệp dùng để tài trợ, hỗ trợ một phần kinh phí nghiên cứu, thử nghiệm công nghệ, thử nghiệm thị trường của các khởi nghiệp. Đồng thời, Chính phủ có thể hỗ trợ một phần kinh phí mua bản quyền chương trình đào tạo, huấn luyện khởi nghiệp, thuê chuyên gia trong và ngoài nước để triển khai các khóa đào tạo... Điều này sẽ không chỉ giúp các nhà khởi nghiệp trau dồi được kiến thức, kỹ năng mà còn tăng tính chủ động, sáng tạo, nâng cao năng lực cho doanh nghiệp.

Thứ ba, Nhà nước cần đưa ra các giải pháp khuyến khích các doanh nghiệp đã thành công quay lại hỗ trợ cho khởi nghiệp. Trên thực tế, bản thân các doanh nghiệp cũng luôn tìm kiếm các nhân tài có ý tưởng, "uơm mầm" và nuôi dưỡng các khởi nghiệp sau này thay vì thầu tóm, mua lại các doanh nghiệp mới. Tuy nhiên, con số này không nhiều, vẫn còn nhiều tập đoàn cố tình chèn ép, thu mua các doanh nghiệp nhỏ. Tư duy chuyên môn hóa cao không những đem lại hiệu quả hoạt động tốt hơn cho doanh nghiệp tập trung vào lĩnh vực kinh doanh chính mà còn mở rộng thị trường và cơ hội cho các khởi nghiệp khác.

Thứ tư, Nhà nước nên mở cửa thị trường công cho khởi nghiệp và hỗ trợ cộng đồng khởi nghiệp tìm hiểu các dự án đầu tư công của Chính phủ. Bên cạnh đó, nhà nước cần tạo ra các cơ chế tài chính rủi ro cao cho doanh nghiệp khởi nghiệp bằng các quỹ đầu tư hỗ trợ của nhà nước. Chính phủ cần phải thiết kế hình thức hoạt động hợp lý, hiệu quả học hỏi từ các quốc gia phát triển, vừa đạt được mục tiêu thúc đẩy tiến trình khởi nghiệp để phát triển kinh tế tổng thể nhưng không quá rủi ro cho nguồn vốn ngân sách - thuế của người dân.

Thứ năm, Nhà nước cần nghiêm túc đầu tư vào giáo dục đào tạo, học tập kết hợp thực hành các kiến thức về doanh nghiệp từ bậc giáo dục phổ thông để thế hệ trẻ có nền tảng tư duy từ sớm để

xây dựng lớp doanh nhân trẻ có kiến thức, tư duy, dám mạo hiểm kinh doanh, thúc đẩy toàn bộ nền kinh tế tăng trưởng. Đồng thời, Chính phủ cần tích cực hội nhập kinh tế quốc tế, việc ký kết các hiệp định thương mại tự do giúp vốn và công nghệ giữa các quốc gia luân chuyển nhanh hơn, tạo động lực cho sự phát triển của các khởi nghiệp.

Kết luận

Trên cơ sở phân tích các tài liệu về khởi nghiệp và kết quả điều tra thực nghiệm, nghiên cứu đã tổng hợp và đưa ra các một số giải pháp nhằm khởi nghiệp hiệu quả hơn tại Việt Nam. Nghiên cứu thực trạng chỉ ra rằng vai trò yếu tố kinh nghiệm của nhà đầu tư rất quan trọng đối với khởi nghiệp thành công. Tuy nhiên, tại Việt Nam, yếu tố này chưa thực sự được coi trọng, các doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam chỉ đang hoạt động theo bản năng và đam mê; chưa thực sự được hình thành và hoạt động một cách bài bản, khoa học và có hệ thống. Dù đã có một số lượng doanh nhân nhận thức được tầm quan trọng của kinh nghiệm, cố gắng tích lũy trong quá trình làm việc để vận dụng sau khi thành lập doanh nghiệp riêng nhưng con số này không đáng kể và cũng chưa thực sự hiệu quả. Tâm lý ngại mạo hiểm, sợ thất bại khiến những người đã có công việc ổn định không dám khởi nghiệp, hoặc khởi nghiệp một cách nôn nóng, thiếu sự chuẩn bị. Điều này đã khiến cho Việt Nam dù đang có rất nhiều tiềm năng nhưng mức độ lan tỏa của khởi nghiệp trong nền kinh tế vẫn chưa cao.

Thông qua việc phân tích thực trạng khởi nghiệp và hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam, nghiên cứu đưa ra một số giải pháp đối với các doanh nhân có ý định khởi nghiệp và các cơ quan quản lý nhà nước. Với những kết quả này, nghiên cứu mong muốn giúp các nhà khởi nghiệp có cái nhìn đúng đắn hơn về vai trò của kinh nghiệm, trải nghiệm thực tế trước khi kinh doanh, đồng thời góp phần cải thiện bức tranh khởi nghiệp nói riêng và kinh tế nói chung của Việt Nam trong thời gian tới thông qua các kiến nghị đổi mới về chính sách, cơ chế.

Để khởi nghiệp Việt Nam phát triển mạnh mẽ và có hiệu quả tích cực hơn nữa đến kinh tế - xã hội, cần thiết phải có sự phối hợp đồng bộ giữa nhà nước, các doanh nghiệp và tầng lớp trí thức trẻ. Trong khi Nhà nước hoàn thiện chính sách, xây dựng môi trường khởi nghiệp lành mạnh, thông thoáng, tạo môi trường cho khởi nghiệp thì các doanh nghiệp trở thành động lực cho khởi nghiệp với vốn đầu tư, công nghệ và cơ hội thử nghiệm, hợp tác kinh tế. Nhiệm vụ của các nhà đầu tư trẻ là học tập, trau dồi kinh nghiệm, kỹ năng và sáng tạo ý tưởng để hiện thực hóa ý tưởng thành khởi nghiệp. ♦

Tài liệu tham khảo:

1. Acs, Z. J., Armington, C., Zhang, T. (2007), "The determinants of new-firm survival across regional economies: The role of human capital stock and knowledge spillover", *Papers in Regional Science*, Volume 86, No. 3, pp. 367-391.
2. Astebro, T., Bernhardt, I (2005), "The winners curse of time human capital", *Small Business Economics*, Volume 24, No. 1, pp. 63-78.
3. Baron J.N., Burton M.D., Hannan M.T. (1999), "The road taken: origins and evolution of employment systems in emerging companies", *Industrial & Corporate Change*, Volume 5, No. 2, pp. 239-275.
4. Bộ Kế hoạch và Đầu tư: <http://www.mpi.gov.vn/>
5. Davidsson, P., Honig, B. (2003), "The role of social and human capital among nascent entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, Volume 18, No. 3, pp. 301-331.
6. Dencker John C., GruberMarc (2015), "The effects of opportunities and founder experience on new firm performance", *Strategic Management Journal*, Volume 36, Issue 7, Pages 957-1114.
7. Dixon NM. (2000), "Common Knowledge: How Companies Thrive by Sharing What They Know", Harvard Business School Press: Boston, MA.
8. Frankish Julian S., Coad Alex, Nightingale Paul, Roberts Richard G. (2014), "Business expe-

rience and start-up size: Buying more lottery tickets next time around?", *Small Business Economics*, Volume 43, Issue 3, pp 529-547.

9. Hiệp hội các nhà nghiên cứu kinh doanh toàn cầu (GERA), Báo cáo Chỉ số khởi nghiệp toàn cầu 2015/2016.

10. Nurmi, S. (2006), "Sectoral differences in plant start-up size in the Finnish economy", *Small Business Economics*, Volume 26, No. 1, pp. 39-59.

11. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (2015), Báo cáo thường niên Doanh nghiệp Việt Nam, 2015

12. Resende, M. (2007), "Determinants of firm start-up size in the Brazilian industry: An empirical investigation", *Applied Economics*, Volume 39, No. 8, pp. 1053-1058.

13. Wright, M., & Stigliani, I. (2013), "Entrepreneurship and growth", *International Small Business Journal*, Volume 31, No. 1, pp. 3-22.

Summary

The article looks into the roles of experience of startup entrepreneurs in Vietnam. A study on startup situation indicates that experience is an important factor determining the survival and development of the startups. Experience in management and business area has remarkable impacts on business decisions of startup entrepreneurs, thereby affecting their business performance. Interviews with experts and business owners show that startups in Vietnam are still instinctive, not scientific and systematic as experience of startup entrepreneurs remains limited. On the basis of researching findings, the author proposes some solutions to those with startup intentions and state agencies. In the coming time, Vietnam startup entrepreneurs should strengthen and improve their experience by working in the practical business environment. Besides, startup activities in Vietnam need investments and cares from the Government and relevant agencies.