

Bắn cung... tìm vốn!

Vì những nguồn tài trợ dự án trong nước hiện còn ít ỏi, việc tìm vốn đầu tư, nhất là cho những dự án công nghệ cao từ trong nước, chỉ còn một lối thoát duy nhất là hướng đến những nguồn vốn ở nước ngoài. Liên lạc với những “thiên thần” tài trợ (angels), và những quỹ đầu tư mạo hiểm (venture capital funds) bạn chưa hề thấy mặt, mà chỉ biết qua thư từ điện tử thì tương đối phức tạp hơn. Trước mắt, để lọt qua ngưỡng cửa của họ, có lẽ chúng ta cũng nên bàn thêm chút ít về thuật... “bắn cung”!

Cầm một cây cung trên tay, đứng cách bia trăm thước mà bắn trúng hồng tâm đã là chuyện khó. Thử tưởng tượng nay nếu bị bịt mắt lại thì làm thế nào để có thể bắn trúng hồng tâm? Có lẽ bạn cho rằng điều này chỉ có thể xảy ra trong những chuyện kiếm hiệp của Kim Dung nhưng thực ra thì việc này không khó lắm đâu chỉ vì bạn không hề bị hạn chế bởi số tên có thể bắn đi. Do đó nếu cứ tiếp tục bắn mãi về hướng tấm bia... thì trước sau rồi thế nào cũng có một phát tên trúng đích!

Chuyện tìm vốn tài trợ dự án cũng chỉ thế thôi. Tìm được *một* nguồn tài trợ cho dự án của mình cũng tương tự như đã bắn trúng hồng tâm, và muốn thế thì dù có bị bịt mắt đi nữa mà cứ bắn ra thật nhiều “phát tên” rồi thì thế nào cũng sẽ có một phát trúng đích.

Vào thời buổi này dù ở bất cứ nơi nào, chỉ cần lên mạng internet là bạn sẽ có thể tìm thấy địa chỉ liên lạc của những quỹ đầu tư mạo hiểm và các nhà tài trợ vốn đầu tư khắp thế giới. Cái lối thông thường sau đó

là người cần tìm vốn đầu tư cứ theo danh sách địa chỉ đó mà tha hồ email toàn bộ bản dự thảo tài trợ dày cộm đến cho họ rồi... rung đùi ngồi nhà chờ tin vui! Tuy nhiên vấn đề không giản dị như vậy vì nếu không biết vớt những mũi tên thật thẳng và gọn nhẹ thì dù có bắn bao nhiêu phát tên đi nữa cũng sẽ chẳng có chiếc tên nào bay được đến nơi chứ đừng nói đến việc trúng đích! Vậy thì thế nào là những mũi tên “tốt”?

Với việc thông tin liên lạc dễ dàng ngày nay, số dự thảo tìm vốn đầu tư gửi đến những quỹ đầu tư mạo hiểm và các nhà tài trợ ngày càng gia tăng. Thời giờ của họ càng trở nên cực kỳ eo hẹp và vì thế bạn nên hết sức cẩn thận khi bắn đi “phát tên” đầu tiên của mình. Điều cần ghi nhớ là tuyệt đối tránh không nên gửi toàn bộ bản dự thảo kinh doanh đến cho họ vì những tài liệu quá rườm rà, mất nhiều thì giờ để download qua mạng internet và tốn công để đọc, sẽ có khả năng đi thẳng vào... sọt rác của họ mà thôi!

“Phát tên” đầu tiên mà bạn bắn đi do đó chỉ nên là một lá thư ngắn kèm một *bản tóm lược* (Executive summary) *tập dự thảo kinh doanh* chi tiết của bạn, và tất cả không nên quá một megabyte khi gửi qua mạng. Mục đích chính là làm sao để người nhận chỉ trong dăm phút đầu đọc lướt qua là có thể nắm bắt được hết những ý chính của dự án, và sẵn sàng muốn gặp bạn để tìm hiểu và bàn bạc thêm.

Một bản tóm lược như thế chỉ nên dài không quá ba trang và gồm bốn mục chính:

1. Giới thiệu tổng thể về dự án:

Nên đi thẳng vào vấn đề bằng cách giới thiệu về ngành nghề hoạt động của bạn và thị trường đối tượng (target market) mà bạn muốn nhắm đến. Sau đó nên nói sơ qua về tình hình cạnh tranh và cho thấy những yếu tố chính khiến sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn vượt trội các đối thủ khác.

Nếu là một sản phẩm hay dịch vụ mới thì ngay trong phần đầu này,

mục đích của bạn là làm sao để người đọc phải... vỡ òa thán phục và đồng ý rằng cái nhu cầu mà bạn tìm thấy cùng cách giải quyết của bạn thật độc đáo. Họ sẽ tự hỏi rằng tại sao không ai khác đã nghĩ ra trước, và giờ đây chỉ còn một cách duy nhất là họ cần phải hợp tác với bạn!

2. Tình hình hiện tại:

Trình bày một số dữ kiện về công ty của bạn, ai hiện là những người lãnh đạo, thành lập khi nào, vị thế trong ngành kỹ nghệ đang hoạt động ra sao, và nếu công ty đã hoạt động rồi thì kết quả lâu nay thế nào, đang gặp những trở ngại gì. Đối với một dự án mới thì cần cho biết là bạn đã tiến hành đến giai đoạn nào, chẳng hạn như là bạn đã khám phá ra cái “nhu cầu” đặc biệt và chế tạo được một “sản phẩm” để thỏa mãn nhu cầu ấy, nay được quá nhiều khách hàng ủng hộ nên cần phải gấp rút gọi thêm vốn để phát triển sản xuất v.v...

3. Yếu tố thành công:

Nên thuyết phục rõ ràng về những yếu tố quan trọng nhất đã và sẽ mang lại thành công cho dự án của bạn. Nếu là một dự án mới thì nên đưa ra những chi tiết như tên tuổi và thành tích của những nhân vật chính trong công ty, ghi ra những bằng sáng chế đã có và kết quả khảo sát thị trường v.v...

4. Tình hình tài chính và nhu cầu tài trợ:

Sang phần này thì bạn không nên rụt rè mà phải ghi rõ số tiền cần tài trợ, hình thức tài trợ, bao giờ thì cần vốn mới, tiền sẽ dùng vào việc gì, và khi nào thì bạn có thể hoàn vốn. Nếu là dự án mới thì cần cho biết là bạn đã có những nguồn vốn nào từ trước đến nay, bao nhiêu là số tiền đóng góp và tỷ lệ cổ phần của bạn. Nếu là dự án mới thì số tiền mà bạn cần tài trợ cũng nên... nhiều hơn con số ban đầu đã dự định vì kinh nghiệm cho thấy là trong thực tế thì bao giờ số chi phí cũng luôn cao hơn dự trù.

Sau khi trình bày 4 điểm trên đây thì bạn cũng nên thêm một ít hình ảnh, hoặc về sản phẩm đã chế tạo, hoặc mô hình nhà máy trong tương lai v.v... tuy nhiên chớ nên đưa quá nhiều vào phần phụ lục mà “phát tên” của bạn lại trở nên nặng nề.

Điểm quan trọng cuối cùng là việc lá thư và bản dự thảo tóm tắt của bạn cần được viết bằng tiếng Anh chuẩn. Đây là một vấn đề mà những người không quen dùng tiếng Anh thường mắc phải. Người viết bản dự thảo thường không thấy điều này nhưng người đọc thì sẽ nhận ra ngay những lỗi hành văn căn bản để rồi bị phân tâm và không còn chú ý hoàn toàn đến những điểm quan trọng khác mà bạn muốn trình bày. Do đó nếu không quen viết bằng tiếng Anh thì cách hay nhất là bạn nên tìm một người thông thạo để giúp.

Sau khi đã chuốt “phát tên” đầu tiên của bạn thật gọn nhẹ và thật thẳng thì khi bắn đi, xác suất thành công chắc chắn sẽ tăng hơn trước rất nhiều. Bước kế tiếp là sẽ bắn tên về hướng nào. Đối với những sản phẩm công nghệ cao thì trước khi nhắm thật xa về hướng Silicon Valley ở Mỹ, bạn có thể tìm đến những nguồn vốn từ các nước trong vùng, mà đặc biệt nhất là ở Singapore vì thị trường vốn tại đây tương đối phát triển nhất ở Đông Nam Á. Sau khi gửi lá thư đầu tiên, bạn có thể bay từ Việt Nam sang để trực tiếp gặp mặt những nhà tài trợ hoặc những quỹ đầu tư mạo hiểm tại đây. Khéo sắp đặt thì bạn có thể viếng thăm năm hay sáu đối tác trong một chuyến đi ngắn và vì Singapore rất gần Việt Nam nên việc đi lại để tiếp tục triển khai dự án sau này cũng sẽ dễ dàng hơn.

TBKTSG (01-01-2004)