

# NHỮNG CÂU CHUYỆN KHỞI NGHIỆP: GIẤC MƠ KHÔNG CHỈ CHO RIÊNG MÌNH

“Cũng như cây cối chỉ nảy lộc đâm chồi vào mùa xuân, con người muốn tạo được sự nghiệp có ích cho bản thân, cho xã hội thì cũng phải bắt đầu từ tuổi trẻ”. Khi đất nước bước vào thời kỳ hội nhập và đổi mới, kỷ nguyên của khoa học và công nghệ (KH&CN) thì khát vọng của thế hệ trẻ chính là đổi mới, sáng tạo, khởi nghiệp, lập nghiệp. Rất nhiều người trong số họ đang nỗ lực để có thể thực hiện giấc mơ lớn lao của đời mình. Đó là giấc mơ được làm việc, được phục vụ cộng đồng, được cống hiến trên mảnh đất quê hương; góp phần xây dựng quê hương ngày càng phồn vinh, hạnh phúc. Dưới đây là một vài chia sẻ trong số họ - những người dám mơ và đang phấn đấu mỗi ngày để biến giấc mơ thành hiện thực.

**Nguyễn Hữu Phước Nguyễn (Đồng sáng lập và Giám đốc điều hành của Selex Motors): Mong muốn thực hiện “Giấc mơ Việt Nam”**



Cuối năm 2013, khi vừa hoàn thành chương trình tiến sĩ ngành cơ khí tại Đại học Michigan, Mỹ, tôi đã được nhiều tập đoàn lớn tại đây mời làm việc, trong đó có Apple. Đứng trước cơ hội có được “Giấc mơ Mỹ” mà nhiều người mong muốn, tôi đã từ chối để trở về Việt Nam, vì một

giấc mơ mà với cá nhân tôi là lớn hơn và ý nghĩa hơn tất cả. Đó là giấc mơ được làm việc, được phát huy hết sức mình, và được cống hiến trên mảnh đất quê hương. Là giấc mơ Việt Nam chúng ta sẽ tận dụng được thời cơ, bắt nhịp được với thế giới và sẽ có những tập đoàn có chiều sâu như Hyundai hay Samsung, để chúng ta có thể thực sự trở thành một cường quốc, bằng chính trí tuệ, sự chính trực và nội lực của người Việt. Trong thâm tâm tôi vẫn tự gọi đó là “Giấc mơ Việt Nam”.

Năm 2018, tôi đã quyết định nghỉ việc tại Viện Hàng không Vũ trụ Viettel để khởi nghiệp. Thế giới đang chuyển dịch sang giao thông thông minh và bền vững, trong đó xe điện là trọng tâm. Trong khi đó, Việt Nam đang có 50 triệu xe máy lưu hành, đứng thứ 4 trên thế giới về sử dụng xe máy. Hàng năm lượng xe này “đốt” khoảng 5 tỷ USD tiền xăng và thải ra một lượng khí CO<sub>2</sub> khổng lồ. Trung bình mỗi một chiếc xe máy sẽ cần khoảng 35 cây xanh để trung hoà lại lượng CO<sub>2</sub> thải ra hàng năm. Nhưng ở Việt Nam xe điện vẫn đang loay hoay để cất cánh vì chưa có giải pháp phù hợp. Tôi đã nhìn thấy đây là một cơ hội

lớn để chúng ta “đi tắt đón đầu”, làm chủ một lĩnh vực mới và có thể cạnh tranh sòng phẳng với thế giới.

Chúng tôi đã khởi đầu vô cùng khiêm tốn trong một căn phòng 10 m<sup>2</sup> đang chờ đập bỏ ở Đại học Bách khoa Hà Nội, với đội ngũ chưa tới 10 người. Để làm 1 chiếc xe điện thì có nhiều cách, chúng ta có thể nhập sản phẩm về bán hoặc mua công nghệ. Nhưng chúng tôi đã lựa chọn con đường “khó” khi tự nghiên cứu và phát triển từ con số 0, vì chỉ có như vậy mới làm chủ được công nghệ để tạo ra sản phẩm tốt nhất và một nền tảng tốt để phát triển lâu dài.

Trong hơn 4 năm qua, Selex Motors đã trải qua rất nhiều khó khăn. Đến năm 2019 chúng tôi đã phát triển được một mẫu xe máy điện tương đối hoàn chỉnh, trong đó chúng tôi đã làm chủ được công nghệ điều khiển động cơ và pin; đăng ký thành công bằng sáng chế đầu tiên. Khi chúng tôi bắt đầu được các quỹ đầu tư và tập đoàn nước ngoài quan tâm, thì đại dịch COVID-19 ập đến, đóng băng hết mọi thứ. Với tinh thần vượt khó, chúng tôi đã linh hoạt phát triển và sản xuất máy rửa tay tự động để vừa giúp chống dịch vừa có thêm nguồn

Trích Phát biểu của Tổng Bí thư Nguyễn Phú Trọng tại Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XII Đoàn Thanh niên Cộng sản Hồ Chí Minh, nhiệm kỳ 2022-2027, Hà Nội, ngày 15/12/2022.

tài chính; đồng thời chuyển dịch hướng sản phẩm sang phát triển xe máy điện cho giao vận - một lĩnh vực tiềm năng vẫn phát triển trong thời dịch. Nhờ vậy, chúng tôi đã không chỉ sống sót qua đại dịch, mà còn ký kết hợp tác được với những đối tác lớn và các quỹ đầu tư uy tín của nước ngoài, trong đó có Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB).

Đến nay, Selex Motors đã phát triển thành công hệ sinh thái xe máy điện tối ưu cho giao vận đầu tiên ở Đông Nam Á. Đây là những sản phẩm của trí tuệ Việt, do công ty làm chủ toàn bộ thiết kế, công nghệ và sản xuất, với 10 bằng sáng chế cùng 5 kiểu dáng công nghiệp và 4 nhãn hiệu đã được cấp. Chúng tôi cũng đã thiết kế và xây dựng nhà máy sản xuất của riêng mình để sản xuất xe máy điện và đóng gói pin lithium-ion, với hơn 70% thành phần được sản xuất trong nước. Công ty hiện đã bắt đầu bàn giao những lô hàng đầu tiên và sẽ tập trung mở rộng thị trường trong nước và hướng tới xuất khẩu.

Trong gần 5 năm qua, một trong những trở ngại lớn nhất của tôi là làm sao giữ được Selex Motors là một công ty Việt Nam. Có không ít nhà đầu tư nước ngoài đã đặt điều kiện là Selex Motors phải đăng ký ở nước ngoài thì mới đầu tư vì nơi đó có thủ tục tài chính thuận lợi hơn. Tôi đã dững cảm từ chối vì tôi muốn xây dựng một công ty Việt Nam và cho Việt Nam trước hết. Nhưng tôi biết có không ít startup đã phải chấp nhận, dẫn đến việc “chảy máu startup”. Tôi mong sao Việt Nam sẽ sớm hoàn thiện môi trường đầu tư để các nhà đầu tư nước ngoài yên tâm khi đầu tư vào startup trong nước. Chặng đường trước mắt chúng tôi còn dài và chông gai. Nhưng chưa bao giờ chúng tôi tin tưởng vào tương lai hơn bây giờ. Bởi

vì chúng tôi tin tưởng vào trí tuệ Việt, tin tưởng rằng “giấc mơ Việt Nam” không chỉ là của cá nhân tôi, mà là của cả một thế hệ đang ngày đêm lao động, sáng tạo vì một Việt Nam bền vững, hùng cường.

**Nguyễn Thị Thu Hoa (CEO Thịt chua Trường Foods): Phát triển các sản phẩm đặc sản địa phương để quay lại phục vụ người dân địa phương**



Tôi được sinh ra và lớn lên ở một vùng núi trung du, là một người con của dân tộc Mường. Tôi bắt đầu khởi nghiệp năm 18 tuổi, với sản phẩm thịt chua - món ăn truyền thống mang đậm bản sắc của người dân vùng núi Thanh Sơn, Phú Thọ. Khi tôi bắt đầu khởi nghiệp, thịt chua chưa được thịnh hành như bây giờ, sản xuất quy mô nhỏ lẻ, chỉ có ở một vài huyện trong tỉnh.

Ban đầu tôi chỉ nghĩ đây là một công việc kinh doanh bình thường nhưng càng về sau tôi càng thấy yêu công việc này. Tôi mong muốn làm sao đưa món ăn bình dị, quen thuộc của dân tộc Mường trở thành một đặc sản được mọi người trong cả nước biết đến, và mang lại giá trị kinh tế cho bà con dân tộc ở quê hương mình. Từ đó, tôi đã quyết định tập trung vào việc cải tiến, đổi mới sáng tạo các khâu chế biến, bảo quản... để có thể mang đặc sản thịt chua đến mọi miền Tổ quốc.

Tôi bắt đầu bằng việc cải tiến công thức sản xuất từ một năm, hai năm để có được công thức sản xuất hàng loạt mà không làm thay đổi mùi vị đặc trưng của món ăn. Tiếp đó là kéo dài thời hạn sử dụng từ 7-10 ngày lên đến 2 tháng mà không sử dụng chất bảo quản. Quy trình sản xuất được chuyển từ thủ công sang bán thủ công, giúp tăng năng suất gấp 10 lần so với trước đây. Và đặc biệt, tôi đã xây dựng hệ thống nhà phân phối, đại lý trên toàn quốc với hơn 7.000 điểm bán hàng, chiếm khoảng 40% thị phần thịt chua tại Phú Thọ và các tỉnh lân cận.

Là một người phụ nữ, để đạt được những điều như ngày hôm nay tôi đã gặp rất nhiều khó khăn trong những ngày đầu khởi nghiệp, với số vốn ít ỏi chỉ có 4 triệu đồng vay mượn, thiếu kiến thức, thiếu kinh nghiệm, thiếu sự kết nối... tôi phải tự tìm tòi học hỏi, thất bại rất nhiều... Những thử thách đó nhiều lúc đã trở nên quá sức với tôi - một cô gái mới 18 tuổi, đang ở những bước chân đầu tiên của hành trình khởi nghiệp. Để có được những thành công đến ngày hôm nay, sáng tạo - đổi mới chính là chìa khóa vàng, là yếu tố then chốt để tôi có được năng lực cạnh tranh tốt và tạo sự khác biệt trên thị trường.

Trong hành trình khởi nghiệp của mình, rất may là tôi không đơn độc khi có sự hỗ trợ từ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo mà Chính phủ đang gây dựng. Thông qua hệ sinh thái này, tôi đã được tiếp cận với nhiều nguồn lực để hỗ trợ cho công việc của mình. Tôi đã tham gia vào cuộc thi khởi nghiệp do Sở KH&CN Phú Thọ tổ chức, từ đó kết nối và nhận được hỗ trợ từ Làng công nghệ Nông nghiệp của Techfest. Tôi cũng đã gọi vốn trên chương trình Shark Tank, gặp

## Chào Xuân 2023

gõ thêm nhiều nhà đầu tư trong và ngoài nước; tham gia nhiều khóa đào tạo, để nâng cao năng lực của bản thân cũng như hoàn thiện sản phẩm. Mặc dù công ty hiện đang trong quá trình tăng trưởng, nhưng chúng tôi vẫn gặp các khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn vốn để mở rộng quy mô, cần mặt bằng để xây dựng nhà xưởng sản xuất, và việc áp dụng công nghệ mới để bảo quản sản phẩm lâu hơn trong quá trình vận chuyển...

Là một doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực nông nghiệp, lấy sản phẩm quê hương làm lợi thế phát triển, tôi nhận thấy đây là một trong những thế mạnh của các địa phương và cũng là cơ hội rất lớn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp của Việt Nam. Chúng ta có rất nhiều sản phẩm hay, tài nguyên tốt, nếu đưa yếu tố sáng tạo vào sản phẩm và mô hình kinh doanh, doanh nghiệp sẽ có nhiều lợi thế. Tôi mong rằng trong thời gian tới, Chính phủ, các bộ, ban, ngành, địa phương tiếp tục có những hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp để các doanh nghiệp khởi nghiệp từ những sản phẩm truyền thống của địa phương có thêm cơ hội kết nối với các nguồn lực, được hỗ trợ về vốn, thị trường... từ đó không chỉ tạo ra lợi nhuận, mà còn giúp tạo ra tác động tích cực như công ăn việc làm cho người dân địa phương; gìn giữ nét văn hóa, ẩm thực đặc sắc của dân tộc, hướng tới sự phát triển bền vững. Rất mong các bạn trẻ như tôi hãy mạnh dạn đổi mới sáng tạo về sản phẩm, cách làm để lan tỏa, phát triển những đặc sản của quê hương; đồng thời liên tục tìm kiếm những cơ hội kết nối với các cố vấn, chuyên gia, các nhà khoa học trong hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo để có được những nguồn lực tốt nhất.

### **Bùi Hải Nam (Giám đốc điều hành SoBanHang): Ước mơ “nâng tầm công nghệ” cho các tiểu thương**



Một trong những thành công của chúng tôi trong năm nay là ứng dụng SoBanHang đã đoạt Giải Quán quân Cuộc thi Tìm kiếm tài năng khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo quốc gia - Techfest VietNam 2022. Vào thời điểm bắt đầu đại dịch COVID-19. Khi tới các khu chợ, đặc biệt là cửa hàng ăn uống, tạp hóa nhỏ, tôi thấy cảnh buôn bán của các tiểu thương khá “hiu hắt”. Khi đại dịch bùng phát, tình hình lại càng khó khăn hơn. Để giúp các tiểu thương dễ tiếp cận khách hàng trong bối cảnh dịch bệnh diễn biến phức tạp, sớm ổn định cuộc sống, tôi đã nghĩ đến việc xây dựng ứng dụng SoBanHang. Khi đó, bản thân chúng tôi cũng phải làm việc từ xa và phải chạy đua để có thể ra sản phẩm trong vòng 2 tuần nhằm kịp thời hỗ trợ các tiểu thương đang không thể bán hàng do cách ly xã hội. Chúng tôi phải thực hiện đồng thời các công việc như marketing, viết code... đây là một thách thức lớn đối với đội ngũ non trẻ của chúng tôi. Tuy nhiên với nỗ lực của cả nhóm chúng tôi đã hoàn thành kế hoạch. Với SoBanHang, chỉ cần vài thao tác đơn giản trên điện thoại, các tiểu thương có thể gia tăng doanh số, chăm sóc khách hàng,

quản lý chi phí, thu hồi nợ... vừa đơn giản vừa bảo mật. 3 tính năng nổi trội của ứng dụng là: tạo cửa hàng online, quản lý thu chi và thu hồi nợ, quản lý cửa hàng. Ngoài ra, chủ cửa hàng hoàn toàn có thể chủ động giới thiệu cửa hàng của mình và các chương trình khuyến mại cho khách hàng thân thiết qua SMS, Zalo, tin nhắn Facebook...

Khi ứng dụng đã hoàn thiện thì việc thay đổi thói quen của tiểu thương truyền thống cũng là một thách thức không nhỏ đối với đội ngũ nhân sự của SoBanHang. Bởi họ đã quá quen với cách bán lẻ hàng chục năm nay, nên ngại thay đổi, còn đội ngũ SoBanHang lại từ ngành bán lẻ hiện đại của thời đại số. Để giải bài toán này, ứng dụng được cập nhật, trong đó đội ngũ của chúng tôi phải tập trung tìm hiểu những vấn đề khó khăn của các tiểu thương, đặc biệt là các chủ cửa hàng nhỏ lẻ và giải quyết nó một cách triệt để. Đây chính là cách thuyết phục các tiểu thương hiệu quả nhất.

Theo số liệu thống kê, có khoảng 16 triệu hộ kinh doanh nhỏ và siêu nhỏ ở Việt Nam. Khi đặt các hộ kinh doanh này làm trọng tâm, chúng tôi nhận thấy họ có vô số vấn đề, như nhập hàng, mua hàng, bán hàng, marketing, tồn kho, kiểm soát hàng thất thoát... Trong khi đó thương mại điện tử đang ngày càng lên ngôi, xu thế ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý, bán hàng là tất yếu. Nếu startup nào đào sâu và giải quyết được các bài toán của đối tác thì hoàn toàn có thể tự tin trở thành một doanh nghiệp lớn trong tương lai không xa. Đây cũng là mong muốn và định hướng phát triển của chúng tôi ✍

**Hoàng Yến**