

TỔNG KẾT HÀNH TRÌNH “TÔI YÊU TỔ QUỐC TÔI” NĂM 2018 VỚI CHỦ ĐỀ: THANH NIÊN KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Hành trình “Tôi yêu Tổ quốc tôi” năm 2018 với chủ đề: Thanh niên khởi nghiệp đổi mới sáng tạo với sự tham gia của hơn 100 thanh niên, sinh viên có dự án, ý tưởng khởi nghiệp nhằm khơi gợi tinh thần khởi nghiệp trong thanh niên, sinh viên đã và đang có nhu cầu khởi nghiệp, giúp các thành viên tham gia hành trình có được kiến thức, sự hiểu biết và các mối quan hệ cần thiết để trở thành các nhà quản trị, điều hành thành công. Ngoài ra, hành trình còn tạo cơ hội cho thanh niên, học sinh, sinh viên phát huy tinh thần sáng tạo, áp dụng những kiến thức đã lĩnh hội để thành lập ra những dự án khởi nghiệp có tính khả thi trong đời sống kinh doanh cũng như hỗ trợ tìm kiếm và tiếp cận các nguồn vốn, các nhà đầu tư. Qua đó, xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, góp phần vào việc phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

Phát biểu tại buổi lễ, Phó Chủ tịch thường trực Trung ương Hội Liên hiệp Thanh niên Việt Nam Nguyễn Thị Thu Vân bày tỏ lời cảm ơn sâu sắc tới Bộ KH&CN; các bộ ngành Trung ương, địa phương; các doanh nghiệp, doanh nhân,... đã hỗ trợ tích cực cho Đoàn. Điều này đã góp phần rất lớn vào sự thành công tốt đẹp và đầy ý nghĩa của hành trình trong thời gian qua. Đồng thời mong muốn hành trình sẽ tiếp tục được mở rộng, tổ chức quy mô hơn nữa trong những năm tới.

Tại buổi lễ, thay mặt cho các thành viên tham gia hành trình, startup Nguyễn Văn Kỳ, Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp cho biết: Hành trình đã khơi dậy tinh thần khởi nghiệp trong thanh niên, sinh viên có được kiến thức, sự hiểu biết và các mối quan hệ cần thiết để trở thành các nhà quản trị, điều hành thành công cũng như gửi lời cảm ơn tới Ban tổ chức đã tạo ra một sân chơi lành mạnh, bổ ích cho thanh niên, sinh viên trong cả nước. Đặc biệt, tạo điều kiện cho các thành viên có sự trải nghiệm mang nhiều ý nghĩa, thấm đậm tinh



thần đoàn kết, học hỏi kinh nghiệm quý giá cho khởi nghiệp.

Theo Ban tổ chức, hành trình chia thành 2 đoàn, xuất phát từ Tp. Hà Nội và Tp. Cần Thơ. Ngay sau lễ xuất quân, các thành viên của đoàn hành trình đã tham dự một loạt sự kiện, tọa đàm tại các điểm dừng chân như: “Quản trị nguồn nhân lực trong khởi nghiệp đổi mới sáng tạo”; “Thương mại điện tử trong khởi nghiệp đổi mới sáng tạo”; “Ứng dụng công nghệ thông tin để đổi mới sáng tạo trong doanh nghiệp”; “Khởi nghiệp trong lĩnh vực nông nghiệp công nghệ cao”; “Xây dựng doanh nghiệp đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực du lịch, phát huy thế mạnh của địa phương”; “Xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại địa phương và chính sách từ các quỹ đầu tư mạo hiểm, nhà đầu tư thiên thần”,... cùng với các lãnh đạo địa phương, chuyên gia, doanh nhân thành đạt, nhà đầu tư, tư vấn khởi nghiệp,...

Bên cạnh các sự kiện, tọa đàm, các thành viên của đoàn hành trình còn được tham quan các mô hình doanh nghiệp khởi nghiệp thành công ở địa phương - nơi mỗi đoàn đi qua.

Tại buổi lễ tổng kết đã diễn ra phần thi game “Khởi nghiệp thực tế” do các thành viên tham gia đoàn hành trình thực hiện. Đồng thời Ban tổ chức tiến hành trao giấy chứng nhận cho các thành viên tham gia hành trình ■

Bản tin KNDMST số 43/2018

DOANH NHÂN KHỞI NGHIỆP XUẤT SẮC 2018: KHI TUỔI TRẺ LÊN TIẾNG

Trong số hàng trăm doanh nhân trẻ khắp cả nước được Trung ương Hội Liên hiệp Thanh niên Việt Nam và Trung ương Hội Doanh nhân trẻ Việt Nam trao tặng danh hiệu Doanh nhân trẻ khởi nghiệp xuất sắc năm 2018, có 4 gương mặt tiêu biểu được mọi người chú ý. Phần lớn các doanh nhân trẻ này xuất thân từ gia đình có hoàn cảnh khó khăn, trải qua nhiều lần khởi nghiệp thất bại nhưng với ý chí, khát vọng cháy bỏng và tầm nhìn chiến lược, họ đã từng bước đi tới thành công.

Khi thất bại là động lực để khởi nghiệp

Ý tưởng khởi nghiệp của anh Lê Anh Triệu, sinh năm 1985, Chủ tịch Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc Công ty CP Đầu tư kinh doanh nhà Phú Gia Thịnh (gọi tắt là PGT Group) được ấp ủ từ những ngày còn đang bươn chải kiếm sống với nhiều công việc khác nhau như bán vật liệu xây dựng, thợ đổ bê tông, bán hàng tiêu dùng, môi giới đất...

Từ những trải nghiệm thực tế cùng nhiệt huyết của tuổi trẻ, Lê Anh Triệu đã nắm bắt xu hướng của thị trường và quyết định chọn lĩnh vực bất động sản để đầu tư khởi nghiệp, bởi theo anh lý giải, đây là lĩnh vực có tiềm năng dồi dào và tính đột phá nhanh. Tuy nhiên, hành trình để tạo nên thương hiệu bất động sản “Phú Gia Thịnh” như hôm nay không hề dễ dàng.

Năm 2012, thời điểm thị trường bất động sản ở Đà Nẵng chậm chạp, PGT chuyển hướng tiếp cận, mở rộng ra thị trường khu vực Tp. Hồ Chí Minh và các tỉnh miền Tây Nam Bộ nhưng không thành công. Kinh doanh thua lỗ, nhân viên nghỉ việc, bản thân anh Triệu cũng nản chí muốn từ bỏ sự nghiệp.

Nhưng nhờ niềm tin của khách hàng và khát vọng về một doanh nghiệp thành công, Lê

Anh Triệu vươn dậy và tìm ra hướng đi mới để xây dựng PGT Group. Sau gần 9 năm khởi nghiệp, đến nay PGT Group đã tạo được chỗ đứng trên thị trường bất động sản vốn cạnh tranh vô cùng khốc liệt. Trong tương lai, PGT Group hướng đến trở thành nhà phát triển dự án bất động sản hàng đầu tại Việt Nam, trong đó tập trung tạo ra những sản phẩm phù hợp nhu cầu và kinh tế của người dân miền Trung như: nhà ở cho người thu nhập thấp, văn phòng cho người trẻ khởi nghiệp... và định hướng vào lĩnh vực nông nghiệp công nghệ cao.

Khởi nghiệp từ chữ tâm và chữ tín

Năm 2013, với nguồn vốn 100 triệu đồng, trong đó 40% là vốn vay ngân hàng, Mai Văn Khoa (sinh năm 1985), Giám đốc Công ty TNHH MTV Adoor Việt Nam, cùng các cộng sự lựa chọn khởi nghiệp ở lĩnh vực sản xuất, kinh doanh các sản phẩm về cửa.

Đứng trước sức ép cạnh tranh khốc liệt của thị trường, doanh nghiệp non trẻ của Khoa nhanh chóng rơi vào khủng hoảng chỉ sau vài tháng hoạt động và thâm hụt vốn lên đến 80 triệu đồng. Không nản chí, Khoa tiếp tục cùng bạn bè thành lập Công ty CP Kiến trúc cửa đẹp Adoor và lại một lần nữa đóng cửa sau 3 năm làm ăn thua lỗ.

Qua hai lần thất bại, tuy nhiên với ý chí kiên định, đến năm 2016, Khoa tiếp tục thành lập Công ty TNHH MTV Adoor Việt Nam. Thời gian đầu, cả văn phòng và xưởng chỉ gói gọn trong một căn hộ có diện tích 74m² với khó khăn chồng chất.

Với kinh nghiệm được rút ra từ hai lần thất bại trước, Khoa tìm ra cho mình giải pháp hợp lý để ổn định và phát triển doanh nghiệp. Năm 2017, doanh thu của đơn vị đã lên đến hàng tỷ

đồng, tạo việc làm cho 45 lao động với mức thu nhập bình quân đầu người từ 9-10 triệu đồng/người/tháng, khu nhà xưởng được mở rộng lên 1.000m². Hiện công ty có chi nhánh ở các tỉnh, thành phố như Hà Tĩnh, Tp. Hồ Chí Minh, Nha Trang, dự kiến năm 2019 có thêm ở Hà Nội.

Anh Khoa khẳng định: “Tôi muốn đem lại giá trị tuyệt vời cho khách hàng cả về chất lượng sản phẩm và dịch vụ đi kèm. Bởi lẽ, đó không chỉ là uy tín làm nghề mà vì khách hàng bỏ tiền ra và họ xứng đáng được hưởng những điều tốt nhất”.

Hiện Adoor là đơn vị chuyên cung cấp sản phẩm cửa nhựa lõi thép, cửa nhôm cao cấp và cửa kính cường lực..., có tính năng vượt trội về cách âm, cách nhiệt, chống cong vênh, co ngót, không chịu tác động bởi môi trường khí hậu nhiệt đới nóng ẩm, khắc nghiệt bên ngoài.

Khi khát vọng vươn xa

Một điều dễ nhận thấy đó là các doanh nhân khởi nghiệp thành công luôn ấp ủ cho mình khát vọng vươn xa, với mục tiêu làm giàu cho bản thân, gia đình và đóng góp nhiều cho xã hội. Chia sẻ về hành trình khởi nghiệp của mình, chị Nguyễn Thị Ny (sinh năm 1985), Giám đốc Công ty TNHH MTV Kim Trung Bảo cho biết, quyết tâm thay đổi cuộc sống và muốn đóng góp cho sự phát triển của quê hương chính là động lực để chị luôn nỗ lực cố gắng.

Khởi nghiệp từ số vốn ít ỏi chưa tới 10 triệu đồng với việc mở cửa hàng hoa tươi và kinh doanh bánh ngọt, nhờ nhạy bén với thị trường, chị Ny tiếp cận và xây dựng được các mối quan hệ, tham gia vào chuỗi cung ứng thực phẩm, thiết bị, vật tư kim khí và một số dịch vụ thiết yếu cho nhiều nhà thầu hoạt động kinh doanh trên địa bàn.

Đến năm 2014, chị thành lập Công ty TNHH MTV Kim Trung Bảo, kinh doanh ô tô, vận tải và cung cấp dịch vụ liên quan. Qua 4 năm hoạt động, công ty trở thành đối tác tin cậy

của những công ty, tập đoàn kinh tế như: Nhà máy Nhiệt điện Nông Sơn, Nhà máy Lọc dầu Dung Quất, Công ty CP Lắp máy Lilama 69-1, Nhà máy Nhiệt điện Duyên Hải Trà Vinh và là đối tác chiến lược của KCN Việt Nam - Singapore (VSIP) Quảng Ngãi.

Chị Ny cho biết, định hướng của công ty là vươn lên một doanh nghiệp tầm trung, có cơ cấu gọn nhẹ, khả năng tài chính vững mạnh và hoạt động kinh doanh ổn định; xây dựng doanh nghiệp trở thành một thương hiệu chuyên sâu về lĩnh vực xây dựng và san lấp công trình.

Khởi nghiệp từ nỗi lo thất nghiệp

Doanh nhân Nguyễn Thị Nhung (sinh năm 1985), Giám đốc Công ty Quảng cáo Anh Thịnh Minh (ATM), sinh ra từ một vùng quê nghèo, bố mẹ làm nông, sau khi tốt nghiệp Trường Đại học Kinh tế (Đại học Đà Nẵng) vào năm 2009, từ nỗi lo thất nghiệp sau khi ra trường, Nhung đã cùng một số người bạn góp vốn thành lập Công ty Quảng cáo Ánh Thịnh Minh (sau đổi tên thành Anh Thịnh Minh).

Nhung chia sẻ, ban đầu nhóm khởi nghiệp chỉ với mong muốn đơn giản là có việc làm và thu nhập. Với chút kinh nghiệm ít ỏi từ việc làm thêm thời sinh viên trong ngành sự kiện, quảng cáo tại Đà Nẵng nên đã lựa chọn đi theo con đường này.

Với mức vốn ban đầu 10 triệu đồng, đến nay, ATM có cơ sở hạ tầng, máy móc thiết bị, vật tư tổ chức sự kiện lên đến trên 10 tỷ đồng; doanh thu hằng năm của ATM hiện tại trên 10 tỷ đồng. Đến nay, ATM là đơn vị uy tín trong ngành tổ chức sự kiện tại miền Trung với 95% là khách hàng từ Tp. Hồ Chí Minh và Hà Nội.

“Tập thể ATM là những người trẻ có khát vọng và hoài bão lớn với mong muốn khẳng định chính bản thân và chứng tỏ khả năng của mình. Chúng tôi luôn nỗ lực hết sức để làm giàu chính đáng cho bản thân, gia đình và đóng góp tích cực cho cộng đồng, xã hội”, chị Nhung bày tỏ ■

Bản tin KNDMST số 42/2018