

CHỜ KHUNG PHÁP LÝ THỬ NGHIỆM CHO NGÀNH MỚI

Dòng vốn đầu tư cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo được dự báo bứt phá trong 2021 và những năm tới. Nhưng để thành hiện thực, cần sớm có khung pháp lý thử nghiệm cho các ngành mới.

Các quỹ đầu tư sẽ có thêm nhiều thương vụ hấp dẫn

451 triệu USD là tổng vốn đầu tư vào các startup công nghệ Việt Nam trong năm 2020, giảm 48% so với năm 2019. Trong khi đó, số khoản đầu tư giảm không đáng kể, ở mức 17%, trong đó ghi nhận 60 thương vụ vào nửa cuối năm, tương đương cùng kỳ năm 2019.

Các con số trên được nhấn mạnh trong Báo cáo Đổi mới sáng tạo và Đầu tư công nghệ Việt Nam 2020, do Do Ventures phối hợp với Trung tâm Đổi mới sáng tạo quốc gia (NIC) thực hiện.

Bỏ qua yếu tố dịch bệnh Covid-19 ảnh hưởng chung đến dòng vốn đầu tư nước ngoài, cũng như vốn đầu tư của các quỹ ngoại đầu tư vào khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, có thể thấy các quỹ nội cũng đã bắt đầu “nhập cuộc”, khẳng định sự hấp dẫn của lĩnh vực đầu tư này.

Nguồn vốn ổn định đổ vào các startup giai đoạn đầu được xem là đặc biệt quan trọng đối với sức khỏe của toàn bộ hệ sinh thái đầu tư mạo hiểm. Do Ventures ghi nhận, hơn một nửa số thương vụ đầu tư vào startup công nghệ Việt Nam được thực hiện bởi các quỹ đầu tư nội địa.

Theo bà Lê Hoàng Uyên Vy, Giám đốc điều hành Do Ventures, nguồn nhân lực công nghệ ở Việt Nam rất dồi dào, nhưng các nhà sáng lập chưa thực sự mạnh về tư duy sản phẩm do họ phần lớn chỉ mới làm quen với hoạt động gia công phần mềm trước kia. Tuy nhiên, các nhà sáng lập thế hệ trẻ ngày nay lại có cơ hội tiếp cận những mô hình kinh doanh tiên tiến nhất

trên thế giới và học hỏi được rất nhiều từ đó. “Chúng ta đã có những startup có thể tự mình phát triển những sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao, như Palexy - startup hỗ trợ các nhà bán lẻ truyền thống tối ưu vận hành cửa hàng vật lý và trải nghiệm khách hàng thông qua ứng dụng công nghệ trí tuệ nhân tạo và dữ liệu lớn”, bà Vy nói.

Theo CEO của Do Ventures, Covid-19 đã tạo ra những thay đổi lớn trong hành vi của cả người tiêu dùng và doanh nghiệp khi các hoạt động trong đời sống và công việc dần dịch chuyển sang online. Đây là cơ hội bứt phá cho những ngành như EdTech (công nghệ giáo dục), MedTech (công nghệ y tế), SaaS (phần mềm dạng dịch vụ) và các giải pháp số cho doanh nghiệp. Cùng với các ngành vốn đã phát triển mạnh mẽ như thương mại điện tử hay Fintech (công nghệ tài chính), các ngành nói trên sẽ thu hút mạnh vốn đầu tư trong giai đoạn tới.

Có thể nói, các startup Việt đang có nhiều cơ hội thu hút vốn đầu tư, nếu kịp thời nắm bắt nhu cầu của thị trường và đưa ra được những sản phẩm mang lại giá trị cho người dùng, đặc biệt trong những thời điểm có nhiều biến động như hiện nay.

Cần sớm có khung pháp lý thử nghiệm cho những ngành mới

Trong những năm gần đây, đổi mới sáng tạo được coi là yếu tố quan trọng trong việc đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam. Đặc biệt, vào tháng 1/2021, Chiến lược quốc gia về cách mạng công nghiệp lần thứ tư đến năm 2030, do Thủ tướng Chính phủ ban hành với những mục tiêu rõ ràng nhằm cụ thể hóa Nghị quyết số 52-NQ/TW của Bộ Chính trị về

(Xem tiếp trang 5)

KIEU BAO HIEN KE CHO STARTUP THOI DICH

Nhiều lãnh đạo doanh nghiệp khởi nghiệp (startup) ở nước ngoài đã có những đóng góp tâm huyết tại hội thảo “Kết nối và phát huy nguồn lực người Việt Nam ở nước ngoài hỗ trợ cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam” tổ chức chiều 16/7/2021 tại Hà Nội. Sự kiện được tổ chức theo hình thức kết hợp trực tiếp và trực tuyến. Ngoài thành phần tham dự trực tiếp còn có các đầu cầu dự trực tuyến tại thành phố Hồ Chí Minh, Mỹ, Pháp, Phần Lan, Nhật Bản,...

Nỗ lực vượt khó

Phát biểu tại hội thảo, Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Trần Văn Tùng, Trưởng ban Đề án 844 cho rằng đại dịch Covid-19 sẽ còn kéo dài, và “bài toán” mà các startup cần giải quyết đó là làm thế nào để thích nghi, tồn tại và thậm chí phát triển trong tình thế đó.

Tại hội thảo, các diễn giả, những chủ doanh nghiệp đang hoạt động tại Việt Nam cũng như nước ngoài đã chia sẻ các câu chuyện về nỗ lực để tồn tại trong đại dịch trong khi vẫn tiếp tục nuôi chí hướng phát triển một thương hiệu Việt trong lĩnh vực kinh doanh đang theo đuổi.

Ông Cao Anh Tuấn, Giám đốc công nghệ của Genetica, công ty xét nghiệm gene ứng dụng trí tuệ nhân tạo có trụ sở chính tại San Francisco (Mỹ) cho biết: Công ty đã được cấp phép hoạt động ở 10 quốc gia và khi dịch bớt căng thẳng sẽ mở rộng phạm vi hoạt động của công ty. Theo đó, Công ty Genetica đã xây dựng phòng thí nghiệm (lab) tiêu chuẩn Mỹ đầu tiên tại Việt Nam và tiêu chuẩn Mỹ thứ 2 tại Đông Nam Á (sau Singapore) để có thể dần đưa các dịch vụ giải mã gen của người châu Á về Việt Nam xử lý. Trong đợt dịch Covid-19 vừa qua, chỉ trong vòng 6 tháng, Genetica đã phát triển được công cụ G-Immunity giúp chẩn

đoán những bộ gen có nguy cơ dễ mắc Covid-19 hơn và cả mức độ rủi ro biến chứng nặng nếu mắc bệnh.

Ông Phạm Kim Cương, nhà sáng lập Cohost AI - Công ty có trụ sở chính tại thung lũng Silicon chuyên áp dụng công nghệ vào vận hành nhà cho thuê, kinh doanh lưu trú đa nền tảng, đã chia sẻ câu chuyện nỗ lực vượt khó rất sáng tạo của các nhóm kinh doanh homestay đã sống sót thành công trong dịch ở Việt Nam. Điển hình là nhóm Enjoy your trip ở Đà Lạt. “Khi dịch bệnh xảy ra, họ nghĩ ra ý tưởng tổ chức du lịch an toàn cho các khách nội tỉnh, vì khi một số tỉnh đóng cửa phòng dịch, các tỉnh khác vẫn hoạt động. Họ thường xuyên cập nhật thông báo của Chính phủ, lập nhóm chat Zalo để chia sẻ, cập nhật thông tin và linh hoạt triển khai công việc theo tình hình cụ thể”, ông Kim Cương chia sẻ.

Cộng đồng đổi mới sáng tạo Việt

Các lãnh đạo startup ở hải ngoại dù tại Mỹ, Pháp, Phần Lan hay Nhật Bản đều bày tỏ mong muốn có được một cộng đồng đổi mới sáng tạo của Việt Nam với những hoạt động thực chất, hỗ trợ những người có ý tưởng kinh doanh hay mới bước chân vào thương trường, chia sẻ cơ hội đầu tư, giao thương trong và ngoài nước.

Anh Trần Bảo Khánh, CEO Công ty Rens Original (Phần Lan) cho biết, tới nay, công ty anh đã chuyển toàn bộ dây chuyền sản xuất từ Trung Quốc về Việt Nam. Và trong bối cảnh tình hình dịch bệnh đang diễn biến vô cùng phức tạp, theo anh Khánh, Việt Nam vẫn là nơi an toàn để sản xuất. “Dù bị ảnh hưởng vì dịch bệnh nhưng chúng tôi tự tin sẽ sớm vượt qua những khó khăn hiện nay”.

Doanh nhân trẻ của công ty sản xuất giày chống nước từ bã cà phê và nhựa tái chế - sản

phẩm hiện đang bán tại hơn 100 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới, chia sẻ mong muốn cộng đồng startup Việt có thể xây dựng một hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trên toàn thế giới để kết nối, sẻ chia và hỗ trợ lẫn nhau.

Đồng quan điểm này, ông Cao Anh Tuấn dẫn một ví dụ các startup Việt Nam có thể tham khảo là từ năm 1999, Argentina đã xây dựng một cộng đồng đổi mới sáng tạo. Ban đầu cũng chỉ là một vài mối liên hệ nhưng tới năm 2014, mạng lưới này của Argentina đã gần như bao phủ toàn bộ khu vực Nam Mỹ.

Cũng tại hội thảo, ông Phạm Dũng Nam, Giám đốc Văn phòng Đề án 844, đã phát động chương trình cố vấn khởi nghiệp toàn cầu (Global Mentoring Program for V-Startups - GMPV). Theo ông Nam, một người từng khởi nghiệp đã hình dung trong những tình huống

thách thức như đại dịch Covid-19, khi nhiều startup lúng túng trước khó khăn, nếu có được chia sẻ, gợi ý kinh nghiệm, có thể nhiều người sẽ vượt qua và tồn tại.

4 giải pháp vượt khó cho du lịch

Theo ông Phạm Kim Cương, các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ trong lĩnh vực kinh doanh lưu trú, du lịch có 4 giải pháp vượt khó lúc này: Thứ nhất, chuyển đổi nguồn khách (khách nước ngoài không còn thì chuyển sang khách Việt); Thứ hai, chuyển đổi mô hình hợp tác (trước đây đi thuê nhà kinh doanh, nhưng giờ thì chia sẻ lợi nhuận với chủ nhà); Thứ ba, chuyển đổi mô hình tài chính (trước đây gọi vốn từ bố mẹ hay vay ngân hàng..., nay gọi vốn từ các nhà đầu tư); Thứ tư, chuyển đổi sang lĩnh vực khác ■

Bản tin KNDMST số 27/2021

CHỜ KHUNG PHÁP LÝ... (Tiếp theo trang 3)

một số chủ trương, chính sách chủ động tham gia cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư.

Báo cáo Đổi mới sáng tạo và Đầu tư công nghệ Việt Nam 2020 đánh giá, sự vào cuộc mạnh mẽ của Bộ Kế hoạch và Đầu tư và các bộ, ngành liên quan đã góp phần hoàn thiện nhiều cơ chế pháp lý nhằm hỗ trợ và khuyến khích hoạt động đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp tại Việt Nam.

Ông Vũ Quốc Huy, Giám đốc NIC cho biết: “Trung tâm đang nghiên cứu và đề xuất xây dựng môi trường pháp lý cho đổi mới sáng tạo Việt Nam và các chương trình, chính sách đặc thù, cơ chế thử nghiệm hỗ trợ các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo”.

Từ góc độ của quỹ đầu tư mạo hiểm, bà Lê Hoàng Uyên Vy kỳ vọng, các khung pháp lý thử nghiệm cho những ngành mới như Fintech hoặc MedTech sẽ sớm được nhân rộng nhằm

tạo điều kiện cho các startup Việt Nam cho ra đời các sản phẩm có tính đột phá và mang lại giá trị thiết yếu cho người dùng trong điều kiện bình thường mới hiện nay.

Theo ông Trần Duy Đông, Thứ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư, kết quả đầu ra của đổi mới sáng tạo là hiệu quả phát triển kinh tế - xã hội, nâng cao chất lượng, giá trị sản phẩm hàng hóa. Do vậy, để phát triển hiệu quả đổi mới sáng tạo trong thời gian tới, cần sự vào cuộc của toàn bộ chủ thể của hệ sinh thái đổi mới sáng tạo, đó là các doanh nghiệp, các viện, trường, các hiệp hội, cơ quan quản lý nhà nước, các tổ chức tài chính, các quỹ đầu tư, các chuyên gia, nhà khoa học, người dân... “Các chủ thể này phải liên kết với nhau, trong đó 3 chủ thể quan trọng nhất là cơ quan quản lý nhà nước, doanh nghiệp và người dân, để thực hiện các hoạt động đổi mới sáng tạo”, ông Đông nói ■

Bản tin KNDMST số 21/2021

ASCEND VIETNAM VENTURES - QUỸ ĐẦU TƯ MẠO HIỂM MỚI CỦA VIỆT NAM

Trong 3 năm tới, Ascend Vietnam Ventures dự kiến đầu tư từ 500.000 đến 2 triệu USD vào 25 startup công nghệ tại Việt Nam.

Theo Bloomberg, Bình Trần và Eddie Thái, hai người đồng sáng lập 500 Startups Vietnam, vừa ra mắt quỹ đầu tư mạo hiểm mới có tên Ascend Vietnam Ventures (AVV).

Bình Trần cho biết trong 3 năm tới, quỹ này dự kiến đầu tư từ 500.000 đến 2 triệu USD vào 25 startup công nghệ tại Việt Nam, hoạt động trong các lĩnh vực gồm tài chính, giáo dục, y tế, năng suất lao động... Khoảng 1/3 các startup này sẽ nhận được khoản vốn đầu tư giai đoạn tiếp theo 4 triệu USD mỗi công ty.

“Hệ sinh thái startup của Việt Nam đã phát triển và chúng tôi cần thay đổi chiến lược của mình để bắt kịp xu thế mới. Vì vậy, chúng tôi quyết định thành lập Ascend Vietnam Ventures (AVV)”, Bình Trần và Eddie Thái cho biết. “Thời gian tới, chúng tôi vẫn giữ vững cam kết của mình với 500 Startups Vietnam. Cùng với một đội ngũ chuyên biệt, chúng tôi sẽ tiếp tục hỗ trợ các công ty của 500 Startups Việt Nam tăng trưởng và mang lại lợi nhuận tối ưu cho những nhà đầu tư đã ủng hộ chúng tôi từ những ngày đầu tiên”.

Hiện tại, Bình Trần và Eddie Thái đã hoàn tất giai đoạn triển khai vốn đầu tư cho 500 Startups Việt Nam với danh mục gồm 76 công ty. Với Ascend Vietnam Ventures, hai nhà đồng sáng lập muốn đầu tư lớn hơn vào một danh mục nhỏ và tập trung hơn. Bình Trần cho biết các khoản đầu tư của Ascend Vietnam Ventures sẽ lớn hơn khoảng 100.000 - 200.000 USD so với các khoản đầu tư mà 500 Startups Việt Nam đã rót vào các công ty. “Có thể sẽ có sự trùng lặp với các khoản đồng đầu tư, nhưng không có sự tranh giành (giữa hai quỹ)”, Bình Trần cho biết.

Bình Trần hiện là đồng Giám đốc quỹ 500 Startups Vietnam, là cựu kỹ sư lập trình. Trước 500 Startups Việt Nam, ông dành phần lớn sự nghiệp là doanh nhân và đồng sáng lập Klout vào năm 2008 - một công ty phân tích dữ liệu xã hội được hỗ trợ bởi các quỹ mạo hiểm cấp cao nhất ở thung lũng Silicon và được mua lại vào năm 2014.

Eddie Thái cũng Giám đốc quỹ 500 Startups Vietnam. Ông từng làm việc trong lĩnh vực tư vấn chiến lược và tài chính cho các công ty và khách hàng trong nhiều lĩnh vực như công nghệ, truyền thông và viễn thông ■

Bản tin KNDMST số 21/2021

CÔNG NGHỆ GIÁO DỤC HÚT MẠNH NGUỒN VỐN NGOẠI

Trong bối cảnh Covid-19 diễn biến phức tạp, nhưng giáo dục tại Việt Nam vẫn là ngành kinh doanh sinh lợi và thu hút ngày càng nhiều nhà đầu tư nước ngoài tham gia.

Khởi nghiệp công nghệ giáo dục hút vốn ngoại

Mới đây, Tập đoàn Giáo dục EQuest đã thu

hút một khoản đầu tư mới từ Công ty đầu tư toàn cầu KKR. Thỏa thuận này nằm trong kế hoạch của KKR nhằm tăng gấp ba lần đầu tư vào Việt Nam trong thập kỷ tới.

Các khoản đầu tư của KKR vào Việt Nam đã vượt 1 tỷ USD vào năm 2020 sau khi một tập đoàn do KKR đứng đầu mua cổ phần của Vinhomes JSC, nhà phát triển bất động sản lớn

nhất trong nước.

Trong giáo dục, nhà đầu tư ngoại rất hứng thú với các công ty khởi nghiệp công nghệ giáo dục (Edtech). Đây được xem là một trong những khoản đầu tư nóng nhất hiện nay tại Việt Nam, thu hút rất nhiều quỹ đầu tư mạo hiểm tham gia. Đơn cử, ELSA - một ứng dụng trên thiết bị di động giúp người học cải thiện kỹ năng phát âm, đã giành được 15 triệu USD đầu tư trong vòng tài trợ do Vietnam Investments Group và SIG đồng dẫn đầu. Trong khi đó, một công ty khởi nghiệp Edtech khác là Edmicro đã gọi vốn thành công từ các công ty đầu tư mạo hiểm là Beenext, Qualgro và Insignia Ventures Partners (trụ sở tại Singapore).

Nhận định về xu hướng này, bà Quế Vũ (Công ty Luật Rajah & Tann LCT) chia sẻ với phóng viên Báo Đầu tư rằng, các thương vụ M&A tại Việt Nam đang ngày càng nhiều. Đặc biệt, M&A trong lĩnh vực giáo dục những năm gần đây đã trở thành xu hướng. “Thế hệ trẻ sẵn sàng tiếp nhận các cơ hội giáo dục cho bản thân và con cái họ. Không chỉ trường quốc tế đáp ứng mọi bậc học, mà còn nhiều trung tâm tiếng Anh được mở ra để đáp ứng nhu cầu học tiếng Anh của nhiều lứa tuổi khác nhau. Các thành phố lớn như Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh hiện có hơn 450 trung tâm Anh ngữ và hơn 50 trường học cung cấp chương trình quốc tế”, bà Quế Vũ nói.

Thị trường Edtech sẽ có quy mô lên đến 4 tỷ USD

Lĩnh vực giáo dục được các nhà đầu tư tư nhân trong và ngoài nước rất quan tâm. Một số khoản đầu tư tư nhân đáng chú ý có thể kể đến là Mekong Capital đầu tư vào Yola, TGP đầu tư vào VAS, Cognita đầu tư vào Trường Quốc tế thành phố Hồ Chí Minh, IAE đầu tư vào Đại học Western, EQT đầu tư vào Anh văn Hội Việt Mỹ, North Anglia tiếp quản BIS, KKR đầu tư vào EQuest.

Ông Nguyễn Trí Hiền, Tổng giám đốc Công ty cổ phần Công nghệ giáo dục Thiên Hà

Xanh cho biết, thị trường Edtech của Việt Nam đã thu hút khoảng 45 triệu USD vốn đầu tư trong năm 2020, chưa kể các giao dịch không được tiết lộ. Nhiều công ty nước ngoài đã tích cực giới thiệu công nghệ giáo dục của họ tại Việt Nam. Một loạt nền tảng Edtech mới đã được tung ra thị trường để đáp ứng nhu cầu học tập trực tuyến đang gia tăng. “Thị trường Edtech ước tính sẽ đạt 4 tỷ USD vào cuối năm nay”, ông Hiền nhận định.

Gần đây nhất, Astrid, công ty khởi nghiệp trong lĩnh vực dạy tiếng Anh đến từ Thụy Điển đã chính thức tham gia thị trường Việt Nam. Ứng dụng của công ty này có giao diện vui vẻ và hấp dẫn, khuyến khích người dùng chơi và học tiếng Anh.

NPX Point Avenue có trụ sở tại Singapore, một công ty Edtech cung cấp các dịch vụ giáo dục phổ thông, cũng nhận được 12 triệu USD trong vòng gọi vốn Series A do Công ty cổ phần tư nhân Gaw Capital của Hồng Kông dẫn đầu. Khoản tài trợ này sẽ giúp công ty mở rộng hiện diện tại Việt Nam.

Bên cạnh các công ty khởi nghiệp Edtech, các chuyên gia cho rằng, đầu tư vào các trường mẫu giáo và trung học sẽ tiếp tục phát triển mạnh, bao gồm các cơ sở mới, các giao dịch mua bán và sáp nhập và cổ phần tư nhân. Phân khúc này được chú ý nhiều hơn bất kỳ phân khúc nào khác trong những năm gần đây và luôn nằm trong tầm ngắm của các nhà đầu tư chiến lược và tài chính.

Một phân khúc tiềm năng khác để đầu tư là giáo dục đại học (cao đẳng, đại học). Một báo cáo cho thấy, các gia đình Việt Nam thường dành một nửa thu nhập để cho con đi du học tại các cơ sở giáo dục đại học nước ngoài. Mỗi năm, người Việt Nam chi 3 tỷ USD cho giáo dục ở nước ngoài. Nếu thị trường giáo dục đại học của Việt Nam có thể cải thiện chất lượng đào tạo theo tiêu chuẩn quốc tế, thì rất nhiều sinh viên Việt Nam sẽ cân nhắc học tập trong nước, thay vì ra nước ngoài ■

Bản tin KNDMST số 24/2021

STARTUP AI CAMERA CỦA VIỆT NAM ĐƯỢC ĐỊNH GIÁ HƠN 100 TỶ ĐỒNG

Startup AI Camera của Việt Nam mang tên HANET vừa nhận khoản đầu tư ở vòng đầu tư thứ nhất (series A) từ Tập đoàn Công nghệ G-Group với định giá hơn 100 tỷ đồng.

Ví điện tử Gpay của Tập đoàn công nghệ G-Group vừa nhận được khoản đầu tư series A từ Tập đoàn Tài chính KB (Hàn Quốc). Thương vụ này được định giá 425 tỷ đồng (khoảng 18,5 triệu USD), là điểm sáng của thị trường fintech và cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam đầu năm 2021.

Ông Võ Đức Thọ, Tổng Giám đốc HANET cho biết: “Chúng tôi đã làm việc hết mình trong suốt một thời gian dài, trải qua nhiều khó khăn để xây dựng sản phẩm HANET AI Camera như ngày hôm nay”. Việc được G-Group rót vốn sẽ mở ra cơ hội giúp sản phẩm của công ty “dẫn đầu tại Việt Nam và hướng đến thị trường toàn cầu”, nhờ bước đệm hệ sinh thái 11 công ty thành viên phục vụ hơn 30 triệu người dùng trên các nền tảng của nhà đầu tư này. Hiện HANET là đơn vị đầu tiên và duy nhất tại Việt Nam đưa các sản phẩm AI Camera ra thị trường, được giới công nghệ đánh giá rất cao và gây sốt cộng đồng mạng vì nhận diện khuôn mặt ngay cả khi đeo khẩu trang với tốc độ nhận diện cực nhanh. Ngoài ra, HANET cũng đang nghiên cứu và phát triển các dòng sản phẩm AI Camera có chức năng phù hợp với từng đối tượng khách hàng khác nhau. Theo đó, camera gia đình có thể chống trộm, bảo vệ trẻ nhỏ; camera văn phòng có thể kiểm soát ra vào, chấm công tự động và camera cửa hàng có thể đếm khách hàng tự động, phân tích kinh doanh, chống trộm. G-Group hiện tập trung đầu tư phát triển trong 3 lĩnh vực: Tài chính công nghệ, truyền thông công nghệ và an ninh



Ảnh minh họa

công nghệ. Hệ sinh thái của tập đoàn này gồm 11 công ty thành viên, trong đó bao gồm ví điện tử G-pay, mạng xã hội Gapo, sàn kết nối tài chính Tima... Ông Phùng Anh Tú, Tổng Giám đốc G-Group chia sẻ, chúng tôi đánh giá cao đội ngũ của HANET, những người trẻ, tâm huyết với trình độ chuyên môn cao về sản phẩm công nghệ, cùng hoài bão chứng minh người Việt Nam có thể làm ra những sản phẩm với hàm lượng chất xám cao hướng đến thị trường toàn cầu. Vì thế, G-Group sẽ không chỉ đầu tư về nguồn lực tài chính mà sẽ cam kết hỗ trợ các giá trị cộng hưởng khác để cùng đội ngũ HANET hiện thực hóa tầm nhìn.

Ngoài ra, theo ông Phùng Anh Tú, G-Group sẽ không chỉ đầu tư về nguồn lực tài chính mà còn cam kết hỗ trợ các giá trị cộng hưởng khác để cùng startup này hiện thực hóa tầm nhìn phát triển. Bên cạnh đó, G-Group đánh giá cao đội ngũ của HANET, những người trẻ, tâm huyết với trình độ chuyên môn cao về sản phẩm công nghệ, cùng hoài bão chứng minh người Việt Nam có thể làm ra những sản phẩm với hàm lượng chất xám cao hướng đến thị trường toàn cầu ■

Bản tin KNDMST số 20/2021

BỎ PHỐ, VỀ QUÊ KHỞI NGHIỆP

VÂN ANH

Đài Truyền thanh - Truyền hình Lệ Thủy

Bỏ công việc ở thành phố về quê để khởi nghiệp, anh Phạm Công Cường ở thôn Bình Minh, xã Dương Thủy, huyện Lệ Thủy đã chọn cây măng tây xanh - một loại cây trồng có nguồn gốc từ các nước Âu, Mỹ để canh tác tại địa phương. Tuy mới cho thu hoạch, song bước đầu cây măng tây xanh đã mang lại hiệu quả kinh tế cao, khẳng định được hướng đi đúng đắn.

Dẫn chúng tôi đi thăm quan hơn 5.000m² măng tây, anh Phạm Công Cường không giấu được niềm vui trong ánh mắt. Quyết định bị cho là “hâm dờ” ngày nào khi anh Cường bỏ công việc ổn định, lương cao ở thành phố để về quê làm nông đã đổi lấy ruộng măng tây xanh tươi mát, đẹp mắt hôm nay.

Năm 2015, sau khi tốt nghiệp ngành khoa học cây trồng - Đại học Nông Lâm Huế, anh Phạm Công Cường xin được việc làm tại một số công ty nông nghiệp ở các tỉnh Ninh Thuận, Đắk Lắk với mức thu nhập khá. Tuy nhiên, với ước mơ làm giàu trên chính mảnh đất quê hương mình, anh Cường đã bỏ phố về quê khởi nghiệp. Xác định măng tây xanh là loại rau chứa nhiều dưỡng chất, có lợi cho sức khỏe, được thị trường ưa chuộng, tháng 9/2020 anh Cường đã thuê hơn 5.000m² đất nông nghiệp tại thôn Trung Thiện, xã Dương Thủy để cải tạo trồng măng tây xanh và đầu tư ban đầu bao gồm giống, phân bón với hệ thống phun tưới nhỏ giọt... có tổng vốn đầu tư trên 350 triệu đồng. Về kinh nghiệm trồng măng tây xanh, cách chăm bón măng tây xanh, theo anh Cường cho biết: “Người trồng măng tây phải biết chăm sóc đúng kỹ thuật thì cây mới phát triển và cho năng suất cao. Cần tạo luống có độ cao từ 20 - 30cm để cây khỏi bị ngập úng. Mỗi tháng 2 lần bón phân hữu cơ và hằng ngày tưới nước tạo độ ẩm cho cây phát triển”. Nhờ vậy



Mô hình trồng măng tây của anh Phạm Công Cường

Ảnh: V.A

cây măng tây của anh ngày càng phát triển tốt.

Tuy nhiên, trận lũ lịch sử vào tháng 10/2020 đã gây thiệt hại lớn cho anh Cường. Không nản chí, một lần nữa anh lại bắt tay vào cải tạo đất, sửa chữa hệ thống tưới, làm hàng rào và mua lại giống, từng bước khôi phục vườn măng tây xanh. Theo anh Cường, ưu điểm của măng tây là chỉ cần một lần trồng có thể cho thu hoạch 8 - 10 năm. Sau một đợt thu hoạch cho cây nghỉ dưỡng và tiến hành chăm sóc, bón phân, 1 tháng sau lại thu hoạch đợt tiếp theo.

Hiện tại vườn măng tây xanh của anh Cường đã cho thu hoạch, mỗi ngày thu hái được từ 35 - 50kg, giá bán khoảng 70.000 đồng/kg. Như vậy, trừ chi phí mỗi tháng gia đình anh thu khoảng 35 - 45 triệu đồng. Tạo việc làm thường xuyên cho 2 lao động và 5 đến 7 lao động thời vụ. Anh Nguyễn Xuân Hiệp, cán bộ nông nghiệp xã Dương Thủy cho biết: “Mô hình măng tây xanh của anh Cường là một mô hình mới trên địa bàn xã Dương Thủy, bước đầu mô hình đã mang lại hiệu quả kinh tế cho gia đình và tạo được việc làm cho một số người dân lúc nông nhàn”. Trong thời gian tới,

(Xem tiếp trang 11)

KHỞI NGHIỆP TRÊN ĐẤT NGHÈO THANH LƯƠNG

ThS. TRƯƠNG VĂN HÀ

Ban Dân vận Tỉnh ủy Quảng Bình

So với các địa phương khác ở xã Quảng Xuân, huyện Quảng Trạch, tỉnh Quảng Bình, thì Thanh Lương vẫn là một thôn nghèo. Vì vậy, từ nhiều đời nay, khi đã học hành đỗ đạt hay có chút “của ăn, của để”, nhiều người ở vùng quê này thường tìm vào các tỉnh, thành phố phía Nam hoặc vào thành phố Đồng Hới và thị xã Ba Đồn để lập nghiệp. Nhưng chàng thanh niên trẻ Lê Văn Hảo và vợ Đỗ Thị Hoa đến từ tỉnh Vĩnh Phúc đã chọn Thanh Lương làm nơi khởi nghiệp và thực sự thành công với nghề sản xuất các mặt hàng chăn, ga, gối đệm,...

Nỗ lực vượt khó

Cách đây chừng 15 năm trước, giới buôn bán chăn, ga, gối, đệm ở tỉnh Quảng Bình hầu như không ai là không biết đến đôi vợ chồng trẻ Lê Văn Hảo sinh năm 1986 và Đỗ Thị Hoa sinh năm 1990 đến từ tỉnh Vĩnh Phúc. Lúc đó, không phải Hảo và Hoa “nổi tiếng” bởi thương hiệu Hảo Hoa như bây giờ, mà người ta biết đến và ấn tượng, cảm phục đôi vợ chồng trẻ này bởi sự cần cù, chịu thương, chịu khó với công việc buôn bán chăn, ga, gối, đệm nhỏ, lẻ.

Vừa dẫn chúng tôi đi tham quan xưởng sản xuất các mặt hàng tại thôn Thanh Lương, Lê Văn Hảo vừa ôn lại những kỷ niệm buồn vui của những ngày đầu “com đùm gạo bó” vào đất tỉnh Quảng Bình khởi nghiệp.

Quê Hảo và Hoa ở ngoài tỉnh Vĩnh Phúc vốn có nhiều nghề truyền thống nổi tiếng như nghề sản xuất gia công các mặt hàng chăn, ga, gối, đệm; nghề sản xuất các mặt hàng phục vụ sinh hoạt hàng ngày trong gia đình như làm thớt gỗ, làm dao, làm cuốc, làm kéo, ... Mặc dù cũng có biết một số nghề thủ công, nhưng “cái khó bó cái khôn”, do chỉ có hai bàn tay trắng, không đất đai, không vốn liếng, nên những ngày đầu bước chân vào đất tỉnh Quảng Bình để lập nghiệp, công việc chính của cả hai vợ

chồng Hảo và Hoa đó chính là chạy xe máy, xe ba gác đi đến các cơ sở sản xuất chăn, ga, gối, đệm ở trong vùng, rồi chở đến các chợ trong tỉnh để bán lẻ kiêm đồng ra, đồng vào nuôi sống gia đình.

Lúc đó, để có tiền nuôi sống cả gia đình, chỉ trừ mấy ngày tết, hoặc những ngày giỗ chạp quan trọng phải về quê, còn lại gần như “một tháng ba mươi ngày”, cả hai vợ chồng Hảo và Hoa đều “lăn lộn” với công việc buôn bán nhỏ, lẻ của mình.

Không phải là người địa phương, bước đầu chưa có các mối quan hệ trong làm ăn, cho nên để tạo được chỗ đứng trên thị trường, hai vợ chồng Hảo và Hoa luôn tâm niệm một điều là phải chú trọng đặt chữ “tín” lên làm đầu, thì dần dần mới có những “mối” khách quan trọng để tính chuyện làm ăn lâu dài. Thấy đôi vợ chồng trẻ đến từ Vĩnh Phúc này thật thà, chăm chỉ, làm ăn có uy tín, ban đầu từ những người tiêu dùng bình dân, cho đến những cơ sở buôn bán, kinh doanh chăn, ga, gối, đệm nhỏ lẻ đã bắt đầu tin tưởng và lấy hàng của Hảo và Hoa kinh doanh.

Sau khi đã có thêm hiểu biết về thị trường và công việc đã thực sự có chỗ đứng trên thị trường, Hảo và Hoa quyết định mở rộng thêm quy mô buôn bán, làm ăn của mình. Từ chỗ chủ yếu trực tiếp đưa sản phẩm đi đến bán dạo tại các chợ, hội chợ, dần dần họ đã trở thành nhà cung cấp các mặt hàng chăn, ga, gối, đệm, khăn mặt, ... cho nhiều đại lý lớn trong vùng và bắt đầu vươn ra chiếm lĩnh một số thị trường tiềm năng trong và ngoài tỉnh, như tỉnh Hà Tĩnh và Quảng Trị, ...

“Góp gió thành bão”, sau khi đã tích lũy được một số vốn liếng ban đầu, cùng với các nguồn lực vay mượn từ người thân ở ngoài tỉnh Vĩnh Phúc và huy động từ các đối tác, bạn bè làm ăn, năm 2008, hai vợ chồng Hảo và Hoa

quyết định chọn thôn Thanh Lương, xã Quảng Xuân để xây dựng cơ sở Hải Hoa, chuyên sản xuất, cung cấp, buôn bán các mặt hàng chăn, ga, gối, đệm phục vụ nhu cầu trong vùng.

Thành công bước đầu

Kể về quá trình khởi nghiệp của mình, Lê Văn Hảo cho biết thêm, sau khi được chính quyền địa phương xã Quảng Xuân động viên, giúp đỡ, được một số hộ gia đình trong thôn Thanh Lương đồng thuận chuyển nhượng lại đất đai, từ năm 2008 đến nay, hai vợ chồng anh đã đầu tư khoảng 6 tỷ đồng để xây dựng cơ sở sản xuất các mặt hàng chăn, ga, gối, đệm trên diện tích gần 8.000m² với hệ thống máy móc hiện đại.

Ngoài việc nhận gia công hoàn thiện, cung cấp ra thị trường một số mặt hàng đệm trải giường, hiện nay, cơ sở của vợ chồng anh đã tự dệt được các mặt hàng ga trải giường, vỏ gối,... cung cấp cho thị trường.

Với quy mô nhà xưởng rộng lớn thường xuyên tạo việc làm cho 15 đến 25 người, những lúc cao điểm có thể lên đến 40 người, chủ yếu là nữ thanh niên trong vùng với mức thu nhập bình quân khoảng 150 ngàn đồng/người/ngày, thì số lượng các mặt hàng cơ sở của vợ chồng anh đưa ra thị trường là rất lớn, lên đến hàng chục vạn sản phẩm, đưa lại tổng thu nhập từ 10 - 12 tỷ mỗi năm. Mặc dù Lê Văn Hảo và Đỗ Thị Hoa hết sức khiêm tốn khi nói đến thành công của mình, nhưng theo giới sản xuất, kinh doanh chăn, ga, gối, đệm trong

vùng cho biết, mỗi năm, trừ các khoản chi phí, vợ chồng anh có thể thu về được từ 2 - 3 tỷ đồng.

Một điều hết sức đáng ghi nhận là đến nay các mặt hàng do cơ sở sản xuất Hải Hoa của vợ chồng Lê Văn Hảo và Đỗ Thị Hoa đã thực sự có chỗ đứng trên thị trường trong và ngoài tỉnh. Trong đó, ngoài thị trường Quảng Bình, ở Quảng Trị sản phẩm của anh cũng đã được người tiêu dùng ưa chuộng.

Không chỉ biết sản xuất, kinh doanh giỏi, vừa qua, được sự đồng viên của Hội Liên hiệp Phụ nữ xã Quảng Xuân và người chồng trẻ Lê Văn Hảo, chị Đỗ Thị Hoa đã tự nguyện làm đơn và được kết nạp vào Hội Liên hiệp Phụ nữ xã Quảng Xuân và trở thành thành viên của Câu lạc bộ “Phụ nữ khởi nghiệp - Nữ doanh nghiệp” huyện Quảng Trạch vừa mới thành lập ngày 18/10/2018.

Cả Lê Văn Hảo, Đỗ Thị Hoa cũng cho biết thêm, được tổ chức tạo điều kiện, cả hai vợ chồng anh cũng sẽ sẵn sàng tự nguyện tham gia các tổ chức như Hội Nông dân, Đoàn Thanh niên Cộng sản Hồ Chí Minh và Hội Liên hiệp Thanh niên Việt Nam xã Quảng Xuân, huyện Quảng Trạch.

Những nỗ lực vượt khó, lập nghiệp và khởi nghiệp thành công trên đất Thanh Lương của hai vợ chồng trẻ Lê Văn Hảo, Đỗ Thị Hoa chính là những tấm gương quan trọng để nhiều thanh niên khác trên địa bàn tỉnh Quảng Bình nói riêng, thanh niên nhiều nơi học tập, làm theo ■

BỎ PHỐ, VỀ QUÊ... (Tiếp theo trang 9)

mong rằng mọi người trong xã sẽ đến tham quan học tập từ mô hình của anh Cường để nhân rộng trên địa bàn xã.

Sản phẩm măng tây xanh của anh Cường hiện đang cung cấp cho thị trường trong và ngoài huyện. Để sản phẩm măng tây xanh ngày càng vươn xa, anh Cường đã và đang chuẩn bị các điều kiện để đăng ký tem và nhãn mác cho sản phẩm. Thời gian tới anh còn cung cấp ra thị trường các sản phẩm như bột măng tây, măng

tây xanh sấy khô...

Với khát vọng và quyết tâm làm giàu trên chính mảnh đất quê hương của mình, anh Cường thực sự đã tạo nên “luồng gió mới”, tiếp sức cho phong trào khởi nghiệp của thanh niên huyện Lệ Thủy. Hy vọng rằng noi gương bản lĩnh, tinh thần dám nghĩ, dám làm của anh Cường, huyện Lệ Thủy sẽ có thêm nhiều mô hình kinh tế hiệu quả, góp phần phát triển kinh tế - xã hội của địa phương ■