

# STARTUP VIỆT: KHÁT VỌNG VƯỢN TẦM THẾ GIỚI

Báo cáo khởi nghiệp toàn cầu năm 2018<sup>1</sup> cho thấy, Việt Nam đang dẫn đầu thế giới về tinh thần khởi nghiệp. Khảo sát của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) cho biết: cứ 5 người trưởng thành ở Việt Nam thì 1 người có kế hoạch sẽ khởi nghiệp trong 3 năm tới. Có thể nói, chưa bao giờ khát vọng khởi nghiệp lại cháy bỏng như hiện nay.

Chặng đường khởi nghiệp nhiều chông gai, tỷ lệ thất bại lên tới hơn 80%. Tuy nhiên, tinh thần khởi nghiệp luôn là yếu tố đầu tiên cần có và với tinh thần như hiện nay, chúng ta có quyền tin vào một tương lai tốt đẹp hơn, lớn lao hơn: “Đã đến lúc phải đi ra thế giới, chinh phục thế giới, mang thế giới về Việt Nam. Một giấc mơ quốc gia vĩ đại sẽ làm nên các doanh nghiệp vĩ đại, những con người vĩ đại. Chính bản thân các bạn thanh niên hôm nay cũng cần có một giấc mơ lớn hơn, một khát vọng lớn hơn và đó sẽ là lý do tồn tại, phát triển cho các bạn trong chặng đường phía trước”<sup>2</sup>. Và trong thực tế, trên những bước chân đầu tiên của hành trình khởi nghiệp, quả ngọt đã đến với nhiều startup. Dưới đây là một số gương mặt tiêu biểu trong số họ với những chia sẻ về kinh nghiệm, thành công và mục tiêu vươn ra thế giới.

## Kyber Network: Định vị trong thế giới tài chính toàn cầu



Kyber Network do TS Lưu Thế Lợi (ảnh) và Trần Huy Vũ (2 trong số 30 gương mặt dưới 30 tuổi nổi bật nhất châu Á

năm 2017 trong ngành Tài chính - Đầu tư mạo hiểm do Forbes bình chọn) sáng lập. Kyber Network là một nền tảng giao dịch phi tập trung, cho phép giao dịch gần như ngay lập tức và chuyển đổi giữa bất kỳ tài sản mã hóa nào với nhau. Sự khác biệt chính giữa Kyber Network và các sàn giao dịch tài sản kỹ thuật số khác là dựa trên công nghệ blockchain nên giao dịch không có rủi ro và rất minh bạch. Kyber Network tiến hành kêu gọi vốn đầu tư vào tháng 9/2017 tại Singapore và đã huy động được số tiền tương đương 52 triệu USD (khoảng 1.200 tỷ đồng), đưa Kyber Network trở thành thương vụ gọi vốn lớn nhất trong lịch sử startup của Việt Nam, ngang hàng với 10 công ty khởi

ngiệp dựa trên blockchain hàng đầu thế giới về số tiền huy động được trong năm 2017. Mục tiêu gần nhất của Kyber Network là hỗ trợ các công cụ để việc trao đổi các cặp tiền mã hóa thuận lợi, dễ dàng hơn và xa hơn là hỗ trợ cho việc giao dịch tài chính toàn cầu.

Góp ý về việc xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam, TS Lưu Thế Lợi (CEO của Kyber Network) cho biết: theo tôi, để thúc đẩy những dự án khởi nghiệp trong nước, tận dụng và sử dụng những công nghệ mới nhất trên thế giới, hướng tới giải quyết những bài toán có ảnh hưởng lớn trong cuộc sống không chỉ ở Việt Nam mà còn trên toàn thế giới, *đầu tiên*, phải chú trọng

<sup>1</sup>Tập đoàn Amway phối hợp cùng Trường Đại học Technische Universitat Munchen, Công ty nghiên cứu thị trường Gesellschaft fuer Konsumfors (Đức) thực hiện tháng 3/2018.

<sup>2</sup>Phát biểu của Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc tại Lễ khai mạc Techfest Việt Nam 2018.

xây dựng một hệ sinh thái bền vững, bao gồm nhiều thành phần, từ các công ty lớn, hệ thống giáo dục, quỹ đầu tư, tổ chức nghiên cứu... Thứ hai là tạo ra một môi trường pháp lý tạo điều kiện cho cộng đồng khởi nghiệp thỏa sức sáng tạo và thử nghiệm những sáng tạo của họ. Những doanh nghiệp khởi nghiệp thành công thường phải tìm ra những cái mới. Họ cần xây dựng những lời giải,

công nghệ mới, những mô hình kinh tế mới mà hệ thống pháp lý hiện tại chưa đề cập đến, hoặc thậm chí chưa biết đến, chính vì vậy nếu môi trường pháp lý không phù hợp sẽ giới hạn không gian sáng tạo của những nhà khởi nghiệp. Chúng tôi hy vọng trong thời gian tới sẽ có nhiều khung pháp lý đặc biệt được ban hành để hỗ trợ cho những thử nghiệm công nghệ mới, nhất là những

công nghệ về tài chính, trí tuệ nhân tạo, blockchain, y sinh học... Trong vài năm gần đây, phong trào khởi nghiệp cũng như tinh thần khởi nghiệp tại Việt Nam đang phát triển khá mạnh, nếu có sự hỗ trợ, tạo điều kiện từ Chính phủ và các cơ quan liên quan, chúng ta sẽ có nhiều doanh nghiệp tỷ USD trong thời gian tới.

### JoomlaArt: Khai thác thị trường quốc tế ngay từ khi bắt đầu



Tháng 10/2017, startup Việt - JoomlaArt đã mua lại đối thủ suốt 10 năm nay - Gavick's Joomla & Wordpress Template. Đây được xem là một sự kiện hiếm hoi khi một startup Việt Nam mua lại một công ty nước ngoài. Bởi lẽ, chúng ta thường chỉ thấy các startup Việt bị mua lại bởi các công ty nước ngoài, chứ chưa thấy trường hợp ngược lại. Từ một người “ngoại đạo” của ngành công nghệ thông tin, bắt đầu chỉ bằng một ước mơ làm được điều gì đó lớn lao, Hùng Đình (CEO của JoomlaArt) đã chọn một hướng đi “khác người” là hướng ra thị trường quốc tế ngay từ khi bắt đầu. Với nỗ lực không

mệt mỏi và tầm nhìn xa, JoomlaArt nhanh chóng trở thành một trong những công ty hàng đầu trên thế giới về thiết kế và phát triển các ứng dụng web và thương mại điện tử, được cộng đồng mã nguồn mở ưa chuộng, hàng tháng nhận được khoảng 1,5 triệu lượt khách ghé thăm và được xếp hạng 9/10 theo công cụ tìm kiếm Google. Hùng Đình từng chia sẻ: “Ngay từ khi thành lập công ty, tôi đã nghĩ đến việc phải kiếm được khách nước ngoài và hướng đến thị trường bên ngoài chứ không chỉ ở Việt Nam”. Theo Hùng, trong kỷ nguyên thế giới phẳng, không gian mạng đã xóa nhòa mọi biên giới, nếu như Facebook hay Google có thể sang Việt Nam để kinh doanh quảng cáo thì tại sao doanh nghiệp Việt không thể làm điều tương tự?

Không chỉ là một doanh nhân thành công, Hùng Đình còn rất tâm huyết với cộng đồng startup Việt, anh thường dành thời gian để chia sẻ kinh nghiệm và truyền ngọn lửa đam mê khởi nghiệp với những người đi sau. Theo anh: một startup muốn thành công cần phải xác định được “tế bào gốc -TBG” của mình là cái gì, sản phẩm làm ra đang giải quyết vấn đề gì và cái cuối cùng phải trả lời được câu hỏi là “Thực chất, khách hàng trả tiền để đổi lấy giá trị gì cho họ khi sử

dụng dịch vụ?”. Nếu trả lời được chính xác câu hỏi đó, bạn sẽ lĩnh hội được giá trị cơ bản nhất mà startup đang tạo ra, từ đó sẽ tiếp sức cho đồng đội để về đích nhanh hơn. TBG của startup là vô cùng quan trọng. Con đường startup cũng như một cuộc đua rất dài và chông gai, ở mỗi giai đoạn sẽ có nhiều chướng ngại vật và chúng ta sẽ phải thay đổi chiến thuật liên tục trên đường đua. Dẫu vậy, cần phải nhớ rằng đừng bao giờ đánh mất TBG của mình. Ngoài ra, để tăng khả năng “sống sót”, các startup cần “think big, do small”, bằng cách giải các bài toán phụ trước khi giải bài toán chính. Ví dụ như TopCV không phải là một công ty cung cấp công cụ thiết kế CV. Đó là bài toán phụ để xây dựng tập người dùng, thực chất TopCV là một công ty về tuyển dụng. Doanh thu của startup này 80% đến từ việc tuyển dụng chứ không phải là thu tiền bán công cụ tạo CV. Như vậy, nếu như vai trò các “bài toán phụ” là vô cùng quan trọng cho các doanh nghiệp khởi nghiệp ở thời kỳ đầu, thì “bài toán chính” lại là kim chỉ nam để giúp startup không bị lan man thiếu tập trung vào TBG.

**Ami: Thể hiện sự sáng tạo ở phạm vi quốc tế**



Theo đuổi đam mê, dám nghĩ khác, làm khác, qua đó thể hiện sự sáng tạo ở phạm vi quốc tế, đó là những chia sẻ về bí quyết thành công của Lê Hoàng Nhật - người sáng lập và là Giám đốc điều hành Công ty Cổ phần công nghệ BMG Ami. Ami đã đoạt giải quán quân tại Cuộc thi Khởi nghiệp sáng tạo quốc gia năm 2017 và được Bộ KH&CN hỗ trợ một chuyến thăm Silicon Valley (Hoa Kỳ).

Ami là startup chuyên phát triển các ứng dụng phần mềm và thiết bị phần cứng cho thành phố thông minh để quản lý cư dân, quản lý lưu trú và quản lý điện năng... Trong Kinh Thánh,

Ami là tên người đầy tớ tin cậy của vua Solomon; theo tiếng Hebrew của người Do Thái, Ami có nghĩa là “đáng tin cậy”. Lê Hoàng Nhật mong muốn Ami sẽ trở thành người bạn đồng hành đáng tin cậy cho tất cả mọi người. Với tầm nhìn xây dựng một thành phố thông minh trên nền tảng trí tuệ nhân tạo và Internet kết nối vạn vật (IoT), Ami gồm có 11 ứng dụng: Ami A Biz, Ami Citizen, Ami University, Ami Building Staff, Ami Electricity, Ami Fingerprint, amirooms.com, Ami Hero, Ami Manager, Ami Landlord, Ami Pay.

Sau thành công tại Techfest 2017, Ami nhận được gói cam kết đầu tư 9 triệu USD từ Tập đoàn Bình Minh, đó là cơ sở quan trọng giúp Ami phát triển. Nhưng tiền không phải là tất cả, vì khởi nghiệp đổi mới sáng tạo không chỉ dừng lại ở việc làm sản phẩm, làm công nghệ mà còn phải có bước đột phá trong cả mô hình kinh doanh, trong quá trình vận hành và chiến lược phát triển, trong đó yếu tố con người là quan trọng nhất. Cần phải có những con người kiên cường, như những chiến binh trong startup và Ami may mắn có được điều đó.

Để đạt được thành công cần có những chương trình giúp đưa startup Việt ra thế giới, như chương trình Run Way the World đã giúp Ami và các startup khác có cơ hội được tiếp cận với các doanh nghiệp, các tập đoàn lớn trên thế giới tại Singapore, Malaysia, Hồng Kông và Hàn Quốc. Cơ hội này đã giúp Ami thể hiện sự sáng tạo và tạo ra mối quan hệ chặt chẽ với những startup trên trường quốc tế. Do đó, Ami mong muốn Chính phủ ban hành những chính sách cụ thể, giúp Ami và các startup Việt tăng cường liên kết với các startup quốc tế, nhằm nhanh chóng đưa những ứng dụng từ cách mạng công nghiệp 4.0 với những công nghệ tiên tiến như trí tuệ nhân tạo, IoT, Blockchain... vào giải quyết những bất cập của đô thị Việt Nam. Bên cạnh đó, Ami mong muốn có những thay đổi trong chính sách mua sắm công, cho phép các startup được quyền tham dự vào vấn đề này. Và cuối cùng đó là chính sách giúp các startup huy động vốn từ các tập đoàn trong và ngoài nước được dễ dàng hơn.



**Finhay: Sẽ là một robo-advisor đi đầu trong thị trường tài chính và đầu tư**

Finhay do Nghiêm Xuân Huy - một thanh niên trở về từ Úc sáng lập. Finhay là nền tảng (gồm web và app) sử dụng trí tuệ nhân tạo, kết nối giới đầu tư nhỏ lẻ (có số vốn từ 50.000 đồng) với các quỹ tài chính tại Việt Nam, đồng thời cung cấp giải pháp quản lý tài sản cho người dùng. Hiện tại trong hệ thống Finhay đã có các

quỹ mở như VFB, TCBF, VF1, BCF, SCA, BVBF, BVPF, VNDAF và nhiều quỹ tài chính khác. Điểm nổi bật của Finhay là áp dụng công nghệ để xác định khẩu vị rủi ro của từng cá nhân, từ đó đưa ra đề xuất cấu trúc phân bổ quỹ tài chính (quỹ mở) cho phù hợp. Finhay chú trọng tự động hóa, cho phép khách hàng theo dõi và quản lý các khoản đầu tư của họ. Lợi thế của Finhay không chỉ xuất phát từ việc họ là công ty đầu tiên cung cấp dịch vụ này trên thị trường, mà còn nhờ tư duy

thiết kế sản phẩm tối giản, dễ sử dụng. Nhận thấy tiềm năng của Finhay, nguyên CEO của Công ty chứng khoán VNDIRECT đã rót vốn cho công ty vào tháng 1 năm nay. Đúng một tháng sau, H2 Ventures (Quỹ chuyên đầu tư vào công ty công nghệ tài chính đến từ Úc) tiếp tục đầu tư cho công ty. Finhay đặt mục tiêu tăng trưởng người dùng 20%/tháng và hiện tại đã vượt qua mục tiêu này với hơn 10.000 tài khoản đăng ký, thực hiện gần 35.000 giao dịch.

Chia sẻ với các startup về việc chọn lựa nhà đầu tư, Huy cho biết: ngoài vốn, giá trị mà tôi tìm kiếm từ đối tác, nhà đầu tư là mạng lưới quan hệ, kiến thức, khả năng hỗ trợ, hợp tác trong tương lai. Trước H2 Ventures, cũng có một vài đơn vị ngỏ ý muốn hợp tác cùng chúng tôi, nhưng do chưa chung suy nghĩ và chí hướng nên mọi thứ chưa đi đến đâu. Ở H2 Ventures, ngoài những giá trị về mặt tài chính, chúng tôi còn được kết nối vào một cộng đồng khởi nghiệp

lớn mà ở đó mọi người thoải mái chia sẻ kinh nghiệm với nhau. Tiếp đến là cấp lãnh đạo của H2 Ventures gồm những chuyên gia kỳ cựu trong các quỹ tài chính lớn của châu Á - Thái Bình Dương có thể tư vấn giúp chúng tôi chiến lược trong dài hạn.

### Abivin: Mang tri thức ở nước ngoài về Việt Nam



**A**bivin cung cấp giải pháp tối ưu hóa chuỗi cung ứng trên nền tảng trí tuệ nhân tạo dành cho các doanh nghiệp, với thế mạnh cốt lõi là tính tối ưu hóa và thuật toán thông minh có khả năng giải bài toán ràng buộc kinh doanh cho các khách hàng. Tháng 9/2018, tại Shark Tank Việt Nam mùa 2, hai du học sinh Nam Long và Hoàng Anh - nhà sáng lập startup Abivin đã kêu gọi được 200.000 USD từ Shark Dzung Nguyễn. Và mới đây nhất,

tại vòng chung kết Cuộc thi Khởi nghiệp sáng tạo quốc gia 2018, Abivin đã vượt qua 9 startup xuất sắc khác để trở thành nhà vô địch, giành vé tham quan và học tập tại Silicon Valley (Hoa Kỳ) và tham gia cuộc thi Startup World Cup với cơ hội nhận được phần thưởng trị giá 1 triệu USD.

Nam Long tốt nghiệp Đại học Cambridge và Bristol, ngành khoa học máy tính. Anh đã nhận được nhiều giải quốc gia, quốc tế trong toán học, tin học, vật lý... và từng làm việc tại Google. Trong khi đó, Hoàng Anh tốt nghiệp ngành kinh doanh quốc tế tại Phần Lan và có nhiều kinh nghiệm làm việc về logistics, sales và marketing. Cả Nam Long và Hoàng Anh đều xác định trở về nước khởi nghiệp, để “hiện thực hóa những ý định của mình”. Tháng 5/2015, Công ty cổ phần Abivin Việt Nam ra đời. Cuối năm 2015, startup này nhận được yêu cầu tham gia xây dựng sản phẩm quản lý chuỗi cung ứng của một tập đoàn đa quốc gia trong lĩnh vực logistics. Theo Nam Long, đây là bước ngoặt lớn trong sự phát triển của Abivin, hội

tụ đầy đủ các yếu tố thiên thời, địa lợi, nhân hòa (ngành quản lý chuỗi cung ứng là một lĩnh vực nhiều tiềm năng, đồng thời có thể áp dụng những kết quả mà anh đã nghiên cứu và áp dụng trong những năm tháng du học). Theo Nam Long, thuật toán của Abivin giúp chủ doanh nghiệp quản lý tiết kiệm được 30% chi phí vận hành trong chuỗi cung ứng. Anh tự tin cho biết, bài toán này trên thế giới ít công ty giải được, còn ở Việt Nam thì không có đối thủ cạnh tranh. Đây chính là thế mạnh của Abivin.

Khi chia sẻ về những nỗ lực khởi nghiệp ở quê hương, Nam Long không giấu tham vọng trở thành startup Unicorn (startup kỳ lân - công ty khởi nghiệp đạt ngưỡng giá trị 1 tỷ USD) và vươn ra thế giới với mong muốn: “Góp phần cùng các nhà công nghệ trẻ trong nước ghi hai chữ Việt Nam lên bản đồ công nghệ thế giới với tinh thần như đội tuyển bóng đá U23 đã làm”.

Thực hiện: MN, HA