

Tăng tốc chuyển giao công nghệ nhờ “kết duyên” startup Việt - Hàn

Thông qua việc hợp tác với các đối tác Hàn Quốc, startup Việt sẽ sớm làm chủ công nghệ cao, công nghệ mới trong bối cảnh hạn chế về nguồn lực như hiện nay.

Chiều 13/8, tại Cục công tác phía Nam thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ đã diễn ra lễ kí biên bản ghi nhớ hợp tác giữa các cặp startup Việt Nam - Hàn Quốc. Lễ kí diễn ra dưới sự chứng kiến của ông Lee Tae Hoon, Giám đốc Trung tâm khởi nghiệp Seoul (Seoul Startup Hub) và ông Nguyễn Mạnh Cường, Phó Cục trưởng Cục Công tác phía Nam.



Biên bản ghi nhớ hợp tác giữa Minh Phúc Software (Việt Nam) và Redtable (Hàn Quốc). Từ phải qua: ông Lee Tae-Hoon - Giám đốc Trung tâm khởi nghiệp Seoul, ông Do Hae Yong - Ceo Redtable, ông Nguyễn Quang Hưng - Phó giám đốc Công ty phần mềm Minh Phúc Software và ông Nguyễn Mạnh Cường, Phó Cục trưởng Cục Công tác phía Nam.

Lễ kí kết diễn ra sau gần hai ngày làm việc, thảo luận và đi đến thống nhất hợp tác giữa các bên. Đây là một trong những bước đầu tiên trong chiến dịch 'kết duyên' startup công nghệ Việt Nam - Hàn Quốc do Cục Công tác phía Nam và Trung tâm khởi nghiệp Seoul làm 'bà mối'.

Theo ông Nguyễn Mạnh Cường, có 3 doanh nghiệp Hàn Quốc đến Việt Nam trong đợt làm việc lần này. Trước khi đi đến cuộc gặp gỡ hôm nay, các bên đã có trao đổi thông tin với nhau kí càng nhưng “không hề dễ dàng để các bên có thể tìm được tiếng nói chung”. Kết quả chỉ có 2 cặp đôi startup Hàn - Việt kí kết hợp tác. Doanh nghiệp Hàn Quốc còn lại vẫn đang tiếp tục đàm phán để tìm kiếm đối tác phù hợp nhất.

Ông Nguyễn Quang Hưng, Phó giám đốc Công ty phần mềm Minh Phúc Software, 1 trong hai doanh nghiệp tham gia lễ kí kết đợt đầu, cho biết sau các buổi làm việc trực tiếp, Minh Phúc Software đã quyết định hợp tác với Redtable, một startup Hàn Quốc chuyên về kết nối dịch vụ nhà hàng toàn cầu.

“Theo đó, chúng tôi sẽ hỗ trợ Redtable phát triển sản phẩm tại thị trường Việt Nam, gia công một số phần mềm của đối tác và cho thuê nhân sự để thực hiện một số mảng như chăm sóc khách hàng”, ông Hưng cho hay. Song song với đó, từ nay cho đến cuối năm, phía Minh Phúc cũng sẽ tiến hành các bước đi cần thiết để thâm nhập vào thị trường Hàn Quốc.

Ông Hưng nhận định: "Rào cản lớn nhất với các startup Việt khi thâm nhập vào thị trường Hàn Quốc là về văn hóa, ngôn ngữ, cách làm việc. Tuy nhiên, với sự hỗ trợ từ Bộ KH&CN cũng như Trung tâm khởi nghiệp Seoul, khả năng thâm nhập thị trường Hàn Quốc là điều khả thi".

Về phần mình, ông Do Hae Yong, CEO của Redtable, đánh giá quan hệ giao lưu giữa Hàn Quốc và Việt Nam đang ngày càng phát triển. Lượng người Hàn Quốc sang Việt Nam du lịch, làm việc rất lớn và ngược lại. Đây là cơ hội là tiềm năng và là sức hút của thị trường Việt Nam với Redtable. Tuy nhiên theo ông Do Hae

Yong, vì là doanh nghiệp nước ngoài nên chưa thực sự hiểu rõ pháp luật, chính sách của Việt Nam. Vì vậy, ông đề xuất phía Việt Nam cần tạo điều kiện để các startup Hàn Quốc học hỏi thêm, cũng như có thêm chính sách hỗ trợ cho các startup nước ngoài.



Ông Lee Tae Hoon và ông Nguyễn Mạnh Cường 'chứng kiến' lễ kí biên bản ghi nhớ hợp tác giữa công ty GM Entertainment (Việt Nam) và startup Incuhub (Hàn Quốc).

Chia sẻ với Tạp chí Khám phá, ông Lee Tae-Hoon, Giám đốc Trung tâm khởi nghiệp Seoul, cho rằng việc khởi tạo chương trình, chiến dịch kết nối này sẽ mang lại nhiều lợi ích cho startup hai nước. Thông qua việc kết nối này, các doanh nghiệp Hàn Quốc sẽ nhanh chóng tiếp cận thị trường 100 triệu dân đầy tiềm năng của Việt Nam. Ở chiều ngược lại, các doanh nghiệp Việt sẽ tăng tốc tiếp cận nguồn công nghệ và nhận chuyển giao công nghệ với chi phí vốn thấp từ đối tác Hàn Quốc.

“Các startup công nghệ Việt Nam có nhiều ý tưởng sáng tạo nhưng nguồn nhân lực và công nghệ còn thiếu. Chúng tôi mong muốn nhanh chóng chuyển giao những công nghệ cao, công nghệ mới để hỗ trợ các startup Việt Nam sớm thành công”, ông Lee nhấn mạnh.



Theo ông Lee Tae-Hoon, Giám đốc Trung tâm khởi nghiệp Seoul, việc kết nối doanh nghiệp sẽ mang lại nhiều lợi ích cho cả hai bên.

Đồng ý với quan điểm này, ông Nguyễn Mạnh Cường, chia sẻ mục đích cao nhất của chương trình là chuyển giao công nghệ. Với các startup Việt, việc chuyển giao công nghệ rất khó khăn vì vừa thiếu nguồn lực vừa thiếu vốn. Thông qua việc hợp tác với các đối tác Hàn Quốc, startup Việt sẽ sớm làm chủ công nghệ cao, công nghệ mới trong bối cảnh hạn chế về nguồn lực như hiện nay.

“Trong giai đoạn đầu chương trình có thể chạy với tốc độ là 3-4 cặp đôi, nhưng khi chương trình đã nhuần nhuyễn rồi, có ảnh hưởng và được nhiều người biết rồi thì chúng tôi hi vọng sẽ có thêm nhiều cặp đôi đến được với nhau hơn”, ông Cường cho biết.

Mục tiêu của chương trình trong năm đầu :

- Lựa chọn 4 lĩnh vực ưu tiên: Công nghệ tài chính (Fintech), Thương mại điện tử (E-comm), Du lịch, Dịch vụ
- Kết nối tạo lập tối đa 3 liên doanh Việt Nam – Hàn Quốc từ chương trình
- Hình thành qui trình 'se duyên'

Các hình thức thúc đẩy:

- Chia sẻ thông tin chương trình; tìm kiếm các ứng viên từ cả hai phía.
- Tổ chức các hoạt động gặp gỡ, giao lưu, tìm hiểu lẫn nhau giữa các ứng viên tiềm năng.
- Tổ chức các hội thảo tham vấn, các buổi gặp mặt trọng tâm, các chuyến thăm và làm việc giữa các ứng viên tiềm năng.
- Thúc đẩy xây dựng mô hình kinh doanh chia sẻ thị trường và công nghệ; chuẩn bị pháp lý.
- Xây dựng công ty liên doanh.

Nguồn: TẠP CHÍ KHÁM PHÁ điện tử