

Khởi nghiệp: “Tận dụng thời cơ phát triển đột phá bằng việc mở khóa công nghệ 4.0 và cánh cửa thế giới”

14:03 24/03/2021

Luật sư Trần Anh Huy được biết đến là trưởng phòng pháp chế cấp cao của Tổ hợp Samsung Việt Nam, phụ trách quản lý pháp chế các dự án Samsung Electronics tại Việt Nam và đã đóng góp quan trọng cho sự phát triển của Samsung trong suốt một thời gian dài, nhưng mới đây anh đã chọn rẽ ngang để chọn hướng đi mới cho riêng mình.



Luật sư Trần Anh Huy

Thời đại 4.0 mở ra nhiều cơ hội và thách thức

Xin chào Luật sư Trần Anh Huy! Được biết anh từng phụ trách quản lý pháp lý cho Tổ hợp Samsung Việt Nam. Năm giữ vị trí chủ chốt như vậy tại sao anh lại quyết định tác g ra thành lập “để chế” riêng?

Trước khi gia nhập Samsung, tôi đã làm luật sư cho Tập đoàn Vingroup, phụ trách pháp lý mảng doanh nghiệp và các dự án bất động sản của tập đoàn tại Việt Nam. Sau đó, tôi có 8 năm gắn bó với Samsung với vai trò quản lý pháp lý cho dự án nhà máy Samsung Electronics tại Bắc Ninh và Thái Nguyên, Trung tâm R&D Samsung tại Hà Nội. Đồng thời hỗ trợ pháp lý cho dự án Samsung tại TP. Hồ Chí Minh và các nhà máy khác của Samsung tại Việt Nam vào những thời gian Tập đoàn Samsung đầu tư nhiều nhất cũng như phát triển mạnh nhất tại Việt Nam tính đến nay. Chính vì vậy, tôi hiểu sâu sắc về các vấn đề đầu tư, kinh doanh thương mại quốc tế, việc quản trị hiệu quả tại các tập đoàn đa quốc gia bằng việc ứng dụng các hệ thống quản trị ERP,... và đặc biệt hiểu rõ cơ hội phát triển nếu ứng dụng tốt công nghệ trong sản xuất, kinh doanh và khai thác thị trường toàn cầu,...

Tôi quyết định rẽ ngang có lẽ trước hết bởi tích cách mạnh mẽ và hướng về phía trước của mình. Bạn biết đấy, trong một tập đoàn đa quốc gia như một cỗ máy khổng lồ thì bạn sẽ là một thành phần nhỏ trong cỗ máy đó và có lúc cảm thấy gò bó về sự phát triển do những quy định, luật lệ phải áp dụng chung cho cả cỗ máy lớn trên phạm vi toàn cầu.

Lý do thứ hai đó là niềm đam mê với công nghệ số. Tôi đã theo đuổi lĩnh vực này đến gần 20 theo hình thức tự học, tự mày mò về làm web, quản trị mạng, thiết kế đồ họa, thương mại điện tử, giải quyết tranh chấp trực tuyến,... Lý do thứ ba, tôi nhận thức rõ cơ hội phát triển mà công nghệ và các hiệp định thương mại tự do mang lại cho đất nước và mỗi người dân. Hiện tại tôi đã có một công ty luật riêng, chuyên tư vấn về doanh nghiệp, đầu tư, kinh doanh, sở hữu trí tuệ và thương mại quốc tế và tập trung chính vào mảng ICT (công nghệ thông tin và truyền thông và Trung tâm Trọng tài Quốc tế Hà Nội để giải quyết các tranh chấp kinh tế trong nước và quốc tế, tranh chấp thương mại điện tử như nêu trên và Công ty Cổ phần Công nghệ SmileTech Công nghệ số.

Giữa thời điểm xã hội quá nhiều cạnh tranh, công ty luật của anh tự tin với lợi thế gì?

Chúng tôi cạnh tranh trước hết tập trung vào lĩnh vực hẹp là mảng ICT, nơi không nhiều luật sư tham gia nhưng chúng tôi lại có thế mạnh vì có thời gian theo đuổi như một sở thích kỹ thuật và bản thân tôi và nhiều đồng nghiệp đã làm việc trong lĩnh vực này một thời gian dài.

Thứ hai là chúng tôi đã tập hợp được nhiều luật sư giỏi, chẳng hạn như anh Nguyễn Hoàng Long từng là trưởng phòng pháp chế của Viettel Global. Thứ ba là chúng tôi phát triển ICTLAW theo hướng một dạng sinh thái hỗ trợ doanh nghiệp về pháp lý, thị trường đầu ra trong nước, hỗ trợ bảo vệ quyền sở hữu trí

tuệ, hỗ trợ phát triển thị trường nước ngoài thông qua đại diện của chúng tôi tại nhiều nước trên thế giới, hỗ trợ giải quyết tranh chấp thông qua Trung tâm Trọng tài quốc tế Hà Nội (HIAC),... Và cuối cùng là cách chúng tôi ứng dụng công nghệ để mang đến các giá trị gia tăng cho doanh nghiệp, cụ thể như các công cụ trong Sàn TMĐT Eplaza.vn.

Nói như thế nghĩa là dù ICTLAW không chỉ mạnh về tư vấn luật, còn có sự đi đầu phát triển sàn thương mại điện tử riêng?

Sàn TMĐT Eplaza.vn là dự án tôi đã ấp ủ từ năm 2004 đến nay. Tôi biết rõ thương mại điện tử là cách nhanh nhất và tiết kiệm nhất để phát triển kinh doanh với quy mô lớn và tiếp cận thị trường toàn cầu, nhưng nó cũng sẽ có nhiều khó khăn và thách thức trong bối cảnh hiện nay.

ICTLAW là công ty luật, nhưng chúng tôi tập trung chuyên sâu về mảng công nghệ để có hướng đi của riêng mình không chỉ cho việc cạnh tranh ngành mà còn nhằm kết nối nhiều hơn với các doanh nghiệp công nghệ của Việt Nam. Đồng thời chúng tôi cũng đang triển khai các hệ thống legalTech, và hợp tác, hỗ trợ các doanh nghiệp công nghệ của Việt Nam để hỗ trợ tạo sức bật tốt hơn cho doanh nghiệp Việt Nam khi khai thác thị trường toàn cầu.

Không coi ai là đối thủ trên nền tảng thương mại điện tử, tất cả đều là đối tác

Lý thuyết thì có vẻ sàn thương mại điện tử Eplaza.vn của anh khá ưu Việt, song phải thẳng thắn nhìn nhận rằng đối với nhiều khách hàng thì sàn này còn quá mới mẻ. Anh nghĩ sao về thực tế này?

Khi nhìn vào tấm gương như Shopee, Lazada, Sendo, Adayroi và nhiều tên tuổi đã rời khỏi thị trường thì chắc chắn ai cũng hiểu TMĐT không phải dành cho các doanh nghiệp khởi nghiệp non trẻ và không có năng lực về tài chính tốt.

Chúng tôi biết rõ điều đó và đang chọn cho mình những mô hình mới, phương án mới, sáng tạo, đồng thời cũng không ngừng học hỏi, tìm tòi đổi mới để tồn tại và phát triển. Chúng tôi tin tưởng vào định hướng phát triển theo hướng hỗ trợ chuyển đổi số cho các doanh nghiệp, cửa hàng truyền thống và đang xây dựng, phát triển các module, tính năng sáng tạo nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp tốt hơn trong việc kinh doanh. Bạn có thể download ứng dụng Eplaza.vn tại Cửa hàng Google Play trên điện thoại Android để trải nghiệm Sàn Eplaza.vn và các tính năng khác biệt của chúng tôi, ứng dụng trên điện thoại iOS sẽ được chúng tôi phát hành sớm trong quý II/2021.

Chúng tôi là doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và rất mong nhận được sự ủng hộ và trợ giúp của mọi người, qua đó chúng tôi cũng có thể hỗ trợ, trợ giúp các doanh nghiệp của Việt Nam tốt hơn.

Chắc chắn anh sẽ phải “đối đầu” với không ít đối thủ cạnh tranh?

Đối thủ cạnh tranh, thông thường được hiểu là các ông lớn như Shopee, Lazada, Sendo, Tiki, Alibaba...? Tôi không coi đó là đối thủ cạnh tranh bởi trước hết tôi đều có bạn, người quen làm vị trí lãnh đạo tại các doanh nghiệp này, thứ hai tôi nghĩ chúng tôi cũng như một cửa hàng, siêu thị nhỏ về TMĐT và thứ ba là chúng tôi có mô hình hoạt động riêng và hướng đến một thị trường riêng. Tôi rất mong sẽ được các ông lớn này đầu tư cho mình để cộng sinh tốt hơn trên môi trường số vốn đang có hàng tỷ website và hàng trăm nghìn ứng dụng ra đời mỗi ngày.

Tôi lại đang cho rằng, việc một người luôn ý thức mạnh mẽ về tầm quan trọng của CMCN 4.0 từ nhiều năm nay như anh nhưng có vẻ đã bỏ qua “thời điểm vàng” marketing sự ra đời của Eplaza. Đó là lý do mà sau hơn nửa năm Eplaza vẫn còn là cái tên xa lạ?

Eplaza.vn được chúng tôi cho ra đời từ năm 2018 và đã phải phát triển nhiều phiên bản và xử lý rất nhiều vấn đề về kỹ thuật. Đối với những người chuyên về kỹ thuật thì việc phát triển một hệ thống lớn sàn TMĐT rất khác với việc phát triển một website giới thiệu thông tin doanh nghiệp hay bán hàng B2C. Hơn nữa các dự án công nghệ khởi nghiệp đều rất khó khăn về sản phẩm, vốn và phát triển thị trường nên việc chuẩn bị, các bước đều phải tính toán kỹ vì đôi khi marketing tốt nhưng sản phẩm hệ thống chưa tốt thì lại có kết quả truyền thông không tốt dẫn đến lãng phí đầu tư... Rất may tôi là luật sư nên cũng phải tính toán các phương án khá tỷ mỉ và kỹ càng để đảm bảo chiến lược phát triển tốt.

Bên cạnh đó, như đã nói ở trên, chúng tôi đang chọn những phương án, lối đi về TMĐT riêng, chẳng hạn như việc phát triển theo hướng hệ sinh thái luật và công nghệ, thị trường quốc tế. Chúng tôi tin tưởng mình vẫn đang nỗ lực sáng tạo, bền bỉ phát triển và đi những bước đi chắc chắn để trở thành một địa chỉ tin cậy và hiệu quả cho doanh nghiệp và người dân tham gia kinh doanh mua bán trên sàn TMĐT Eplaza.vn

Nhưng để có chỗ đứng trên thị trường, về lâu dài chắc chắn anh vẫn phải tính đến bài toán marketing chứ?

Chắc chắn và cả phương án nữa. (Cười)

Cảm ơn chia sẻ của Luật sư Trần Anh Huy!

Ngọc Mai (Thực hiện)