

CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN THÀNH CÔNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP TẠI VIỆT NAM

● NGUYỄN THỊ ĐỨC NGUYÊN - CAO NGUYỄN LINH TÚ
- TRƯƠNG NGỌC VÂN QUỲNH

TÓM TẮT:

Nghiên cứu này nhằm nhận diện các yếu tố tác động đến thành công của các doanh nghiệp khởi nghiệp tại Việt Nam. Nghiên cứu được thực hiện bằng tổng quan các nghiên cứu trước và phỏng vấn 6 chuyên gia là những người khởi nghiệp của 6 doanh nghiệp khởi nghiệp thành công có thời gian hoạt động trên 5 năm. Kết quả nghiên cứu tìm thấy 5 nhóm yếu tố tác động đến thành công của các doanh nghiệp khởi nghiệp tại Việt Nam là: Năng lực của người khởi nghiệp; Kỹ năng của người khởi nghiệp; Vai trò của gia đình và bạn bè; Vai trò của xã hội và Hoạt động của doanh nghiệp. Kết quả nghiên cứu là tài liệu hữu ích giúp nhà khởi nghiệp trong hoạt động kinh doanh.

Từ khóa: Người khởi nghiệp, doanh nghiệp khởi nghiệp, Việt Nam.

1. Giới thiệu

Hiện nay, các công ty vừa và nhỏ góp phần quan trọng vào sự phát triển nền kinh tế của một quốc gia, cụ thể là trong vấn đề giải quyết việc làm. Trong đó, tinh thần khởi nghiệp là yếu tố cần thiết trong việc thành lập, duy trì hoạt động cũng như sức khỏe của các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Các minh chứng trong lịch sử kinh tế cho thấy rằng, với mỗi đợt suy thoái kinh tế tại nền kinh tế phát triển hay đang phát triển, sự kiên trì của tinh thần khởi nghiệp và định hướng khởi nghiệp giúp vực dậy nền kinh tế (Kuratko, 2006).

Ở Việt Nam, tính đến thời điểm hiện tại có 3 làn sóng khởi nghiệp bắt đầu từ khoảng năm 2000 (Phạm Hồng Quất và cộng sự, 2017). Trong 3 đến 4 năm gần đây, xu hướng khởi nghiệp ngày càng gia tăng, Việt Nam đang nổi lên như một thị trường

đầu tư mạo hiểm hấp dẫn Top 3 Đông Nam Á (Hoàng Xuân Hòa và Phạm Thị Hồng Yến, 2016). Tuy nhiên, hằng năm, có hơn 1.000 doanh nghiệp khởi nghiệp ra đời tại Việt Nam, chỉ có khoảng 10% số doanh nghiệp "sống sót" sau khi khởi nghiệp (Nguyễn Thanh Huyền và Trần Hoài Nam, 2016). Sự từ bỏ kinh doanh của các doanh nhân làm tác động đến động lực khởi nghiệp của những người có ý định khởi nghiệp và tạo ra sự e ngại với nhà đầu tư. Điều này còn gây ra lãng phí nguồn lực của cá nhân và của nền kinh tế.

Những nghiên cứu trước đây về các yếu tố thúc đẩy sự thành công của công ty khởi nghiệp tại các quốc gia khác không thể áp dụng hoàn toàn trong bối cảnh Việt Nam. Địa điểm thực hiện của các nghiên cứu trước là những quốc gia phát triển, có hệ sinh thái khởi nghiệp vững chắc

và được phát triển trước Việt Nam nhiều năm (ví dụ: Calvo và García, 2010...). Một số nghiên cứu được thực hiện tại các quốc gia đang phát triển, có nền kinh tế dựa trên nguồn lực nhưng vẫn có một số điều kiện vĩ mô khác với Việt Nam, chẳng hạn như ngành nghề thế mạnh của quốc gia (Ví dụ: Quadir và Jahur, 2011...). Tại Việt Nam, các nghiên cứu về khởi nghiệp chủ yếu tập trung vào vấn đề động lực để các cá nhân thành lập doanh nghiệp (Ví dụ: Bùi Huỳnh Tuấn Duy và cộng sự, 2011). Vấn đề liên quan đến việc tạo điều kiện để các công ty khởi nghiệp thành công thường xuất hiện trên các ấn phẩm của cơ quan chính phủ, các kiến nghị đề xuất thuộc lĩnh vực chính sách và vĩ mô (Ví dụ: Hoàng Xuân Hòa và Phan Thị Hồng Yến, 2016). Những nghiên cứu tập trung vào các hoạt động mà doanh nghiệp khởi nghiệp hoặc người khởi nghiệp có thể thực hiện, đặc biệt hoạt động khởi nghiệp có tính đổi mới sáng tạo - yếu tố thúc đẩy sự phát triển của quốc gia vẫn chưa được thực hiện nhiều (Ví dụ: Phạm Hồng Quất và cộng sự, 2017). Đây chính là khoảng trống nghiên cứu về lĩnh vực khởi nghiệp tại Việt Nam.

Vì vậy, cần thiết có những nghiên cứu tập trung vào việc xác định những yếu tố tác động đến sự thành công của doanh nghiệp khởi nghiệp tại Việt Nam được thực hiện bằng phương pháp thu thập ý kiến từ chính những người khởi nghiệp hoặc những người làm việc trong lĩnh vực này. Từ đó, kết quả của nghiên cứu mang tính thực tiễn, phù hợp với tình hình tại Việt Nam. Đây là lĩnh vực nghiên cứu chưa được khai thác đầy đủ, nên việc thực hiện nghiên cứu này góp phần vào lĩnh vực nghiên cứu đổi mới và khởi nghiệp, là tiền đề cho những nghiên cứu sau thực hiện kiểm định hoặc phát triển thêm lý thuyết, và đóng góp những hàm ý quản lý thiết thực giúp cho hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam thành công.

2. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu này được thực hiện thông qua 2 bước chính: nghiên cứu lý thuyết và nghiên cứu khám phá thông qua kỹ thuật phỏng vấn sâu. Đối tượng phỏng vấn sâu là các nhà quản lý/nhà khởi nghiệp của các công ty khởi nghiệp thành công tại Việt Nam có thời gian hoạt động trên 5 năm

(mỗi doanh nghiệp phỏng vấn 01 vị trí nhà quản lý/nhà khởi nghiệp). Quá trình thu thập dữ liệu, lựa chọn mẫu phỏng vấn, phương pháp phân tích dữ liệu sau phỏng vấn được thực hiện theo các bước nghiêm ngặt, cụ thể như sau:

- Kích thước mẫu phỏng vấn: Kích thước mẫu phỏng vấn phụ thuộc vào mức độ bão hòa thông tin (đã phỏng vấn tại 06 doanh nghiệp và đạt bão hòa thông tin). Trong quá trình phỏng vấn chuyên gia, tổng hợp và phân loại ý kiến của chuyên gia theo từng yếu tố trong bảng câu hỏi phỏng vấn. Mỗi yếu tố được chuyên gia giải thích khác nhau và tới một thời điểm nhất định, sự giải thích của chuyên gia sau không khác các chuyên gia trước đó, nói cách khác là chuyên gia đó không đóng góp thêm những thông tin mới so với những gì đã thu thập. Khi đó, yếu tố đó đã bão hòa thông tin.

- Phương pháp thu thập dữ liệu: Được thực hiện phỏng vấn trực tiếp mặt đối mặt với từng chuyên gia. Đoạn đối thoại được ghi âm trong suốt quá trình diễn ra, các thông tin chia sẻ và câu trả lời được ghi lại để phục vụ việc phân tích dữ liệu và đánh giá kết quả.

- Phương pháp xử lý dữ liệu: Dữ liệu sau khi được thu thập bằng việc phỏng vấn với chuyên gia được tiến hành xử lý như sau: Mô tả dữ liệu; So sánh và phân loại dữ liệu; Kết nối dữ liệu.

3. Kết quả nghiên cứu về nhận diện các yếu tố thành công của các doanh nghiệp khởi nghiệp tại Việt Nam và thảo luận kết quả

Sau quá trình thực hiện phỏng vấn sâu 6 chuyên gia là những người khởi nghiệp của 6 doanh nghiệp khởi nghiệp thành công có thời gian hoạt động trên 5 năm, các ý kiến của chuyên gia về các yếu tố tác động đến thành công của doanh nghiệp khởi nghiệp tại Việt Nam được phân tích, tổng hợp thành 5 nhóm: Năng lực của người khởi nghiệp (Bảng 1); Kỹ năng của người khởi nghiệp (Bảng 2); Vai trò của gia đình và bạn bè (Bảng 3); Vai trò của xã hội (Bảng 4) và Hoạt động của doanh nghiệp (Bảng 5).

4. Kết luận

Nghiên cứu đã tìm ra được 5 nhóm yếu tố chính tác động đến sự thành công của công ty khởi nghiệp dựa vào tổng quan lý thuyết và phỏng vấn 6 chuyên gia tại 6 doanh nghiệp khởi

Bảng 1. Các yếu tố Năng lực của người khởi nghiệp

Các yếu tố năng lực của người khởi nghiệp	Lý thuyết	Phỏng vấn chuyên gia
Người khởi nghiệp có kiến thức về ngành công nghiệp hiện tại.	✓	✓ Càng có nhiều kiến thức về ngành, người khởi nghiệp càng tiết kiệm thời gian, chi phí để tìm hiểu thông qua người khác hoặc tuyển người có kiến thức về lĩnh vực đó để thực hiện thay mình.
Người khởi nghiệp có kiến thức về tài chính.	✓	✓ Mục đích cuối cùng của việc quản lý tài chính công ty trong giai đoạn khởi nghiệp là việc kiểm soát dòng tiền sao cho công ty có khả năng tồn tại, duy trì hoạt động.
Người khởi nghiệp có năng lực thực hiện hoạt động truyền thông.	x	✓ Người khởi nghiệp phải có sự hiểu biết về truyền thông để truyền tải giá trị thật và tốt của sản phẩm, công ty đến khách hàng.
Người khởi nghiệp có năng lực thực hiện hoạt động liên quan đến bán hàng (Ví dụ: Xây dựng kênh bán hàng).	x	✓ Người khởi nghiệp cần phải có kiến thức về bán hàng để thiết kế phương pháp bán hàng nhằm tạo sự thuận tiện khi khách hàng mua sản phẩm. Đó là một phần của việc xây dựng bộ máy tổ chức.
Người khởi nghiệp có năng lực thực hiện nhiều chức năng trong doanh nghiệp.	✓	✓ Người khởi nghiệp phải làm công việc của tất cả các chức năng để học kinh nghiệm cho chính mình. Đến khi phát triển quy mô, người khởi nghiệp có đủ năng lực để xây dựng quy trình, kiểm soát được các phòng ban.
Người khởi nghiệp có năng lực xây dựng kế hoạch kinh doanh.	✓	✓ Người khởi nghiệp cần xây dựng kế hoạch kinh doanh có các mục tiêu rõ ràng để không bị lệch lạc trong chiến lược thực hiện.
Người khởi nghiệp có năng lực điều chỉnh kế hoạch kinh doanh.	x	✓ Khi công ty mới thành lập, các kế hoạch đưa ra mang tính thử nghiệm, nếu tốt thì tiếp tục phát triển theo hướng đó, nếu không tốt thì người khởi nghiệp phải điều chỉnh kế hoạch kinh doanh.

Ghi chú: ✓ yếu tố được tìm thấy; x yếu tố không tìm thấy.

Bảng 2. Các yếu tố Kỹ năng của người khởi nghiệp

Các yếu tố kỹ năng của người khởi nghiệp	Lý thuyết	Phỏng vấn chuyên gia
Người khởi nghiệp có nhu cầu thành tựu.	✓	✓ Người khởi nghiệp cần có nhu cầu thành tựu thì mới đặt ra được các mục tiêu phù hợp cho công ty của mình. Mục tiêu như chiếc la bàn để người khởi nghiệp có định hướng và động lực để đạt được những kết quả cụ thể.
Người khởi nghiệp có định hướng nội lực.	✓	✓ Người khởi nghiệp cần có chính kiến để nhìn nhận và giải quyết, hạn chế việc bị tác động bởi các ý kiến của những người xung quanh, không đi tìm sự hài lòng của những người khác.
Người khởi nghiệp dám chấp nhận rủi ro trong mức kiểm soát.	✓	✓ Trong kinh doanh luôn có rủi ro, người khởi nghiệp phải chấp nhận rủi ro đó nhưng phải có khả năng phân tích được các rủi ro.
Người khởi nghiệp có khả năng vượt qua áp lực.	✓	✓ Khi khởi nghiệp, áp lực liên tục đến và người khởi nghiệp cần vượt qua các khủng hoảng để duy trì hoạt động của công ty.

Các yếu tố năng lực của người khởi nghiệp	Lý thuyết	Phỏng vấn chuyên gia
Người khởi nghiệp có kỹ năng kiểm soát công việc của nhân viên.	✓	✓ Người khởi nghiệp là người xây dựng bộ máy tổ chức, quy trình công việc từ ban đầu, bản thân họ hiểu rõ nhất ý nghĩa của từng công việc nên phải là người trực tiếp kiểm soát công việc.
Người khởi nghiệp có kỹ năng truyền đạt định hướng chiến lược của công ty cho nhân viên.	✓	✓ Người khởi nghiệp là người nắm rõ định hướng của công ty, do đó họ bắt buộc phải trực tiếp định hướng cho nhân viên làm việc. Nhân viên hiểu được tinh thần của công ty, tinh thần của người khởi nghiệp thì các hoạt động sẽ đồng nhất với mục tiêu của công ty.
Người khởi nghiệp có tư duy cải tiến liên tục.	✓	✓ Cải tiến liên tục là tư duy mà người khởi nghiệp cần đó để sáng tạo ra những sản phẩm, quy trình đáp ứng nhu cầu thị trường và khác với những công ty có sẵn.
Người khởi nghiệp có kỹ năng chiêu mộ nhân lực giỏi.	✗	✓ Công ty khởi nghiệp chưa có quy trình rõ ràng, nhân viên phải làm việc trong quy trình chưa hoàn thiện và phát triển quy trình, do đó cần những nhân viên có năng lực chấp nhận rời bỏ công việc hiện tại để làm cùng với người khởi nghiệp.

Ghi chú: ✓ yếu tố được tìm thấy; ✗ yếu tố không tìm thấy.

Bảng 3. Các yếu tố Vai trò của gia đình và bạn bè

Các yếu tố vai trò của gia đình và bạn bè	Lý thuyết	Phỏng vấn chuyên gia
Người khởi nghiệp nhận được ủng hộ tinh thần từ gia đình.	✓	✓ Người khởi nghiệp cần có sự ủng hộ tinh thần của gia đình vì nếu như có người để chia sẻ những khó khăn trong công việc thì tâm lý thoải mái hơn. Khi người khởi nghiệp không nhận được sự ủng hộ tinh thần của gia đình, họ cần phải có bản lĩnh để vượt qua áp lực và sự ngăn cản từ gia đình để làm điều mình tin là đúng.
Người khởi nghiệp nhận được vốn từ gia đình.	✓	✓ Gia đình là những nhà đầu tư thiên thần, là nguồn vốn để khởi nghiệp nhất. Khi không được hỗ trợ vốn, bản thân người khởi nghiệp phải biết xoay sở trong việc quản lý dòng tiền của công ty.
Người khởi nghiệp nhận được vốn từ bạn bè.	✓	✗ Nguồn vốn từ bạn bè rất ít, người khởi nghiệp không nên kỳ vọng vào việc mượn được tiền của bạn bè để kinh doanh.
Người khởi nghiệp nhận được hỗ trợ của gia đình đối với hoạt động kinh doanh.	✓	✓ Người thân trong gia đình cung cấp sự tư vấn chuyên môn để giảm rủi ro trong kinh doanh.
Người khởi nghiệp nhận được hỗ trợ của bạn bè đối với hoạt động kinh doanh.	✓	✓ Sự thành công của công ty khởi nghiệp không chỉ do năng lực của người khởi nghiệp mà còn do một phần sự tư vấn của bạn bè hoặc mối quan hệ đối tác do bạn bè giới thiệu.
Người khởi nghiệp có nền tảng giáo dục và rèn luyện tinh cách từ gia đình.	✓	✓ Yếu tố gia đình quyết định lớn đến xây dựng tính cách và hành vi của người khởi nghiệp. Có những người thành công, từ nhỏ đã có hành động và tư duy trái ngược với sự giáo dục của gia đình.

Ghi chú: ✓ yếu tố được tìm thấy; ✗ yếu tố không tìm thấy.

Bảng 4. Các yếu tố Vai trò của xã hội

Các yếu tố vai trò của xã hội	Lý thuyết	Phỏng vấn chuyên gia
Công ty khởi nghiệp nhận được sự tác động tích cực từ các chính sách hỗ trợ khởi nghiệp.	✓	✓ Quan điểm của chuyên gia khác nhau, phụ thuộc vào ngành nghề của công ty và chính trải nghiệm của chuyên gia.
Công ty khởi nghiệp nhận được tác động tích cực từ các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp (Ví dụ: Vườn ươm khởi nghiệp, tổ chức đào tạo về khởi nghiệp)	✓	✓ Quan điểm của chuyên gia khác nhau, phụ thuộc vào ngành nghề của công ty và chính trải nghiệm của chuyên gia.
Công ty khởi nghiệp nhận được vốn từ chính phủ.	✓	✓ Công ty khởi nghiệp không cần thiết phải nhận vốn từ chính phủ thì mới thành công. Người khởi nghiệp nên dành thời gian đối với việc phát triển công ty hơn là cố gắng đáp ứng các thủ tục nhận vốn.
Công ty khởi nghiệp nhận được vốn từ các tổ chức phi chính phủ.	✓	✓ Quan điểm của chuyên gia khác nhau, phụ thuộc vào ngành nghề của công ty và chính trải nghiệm của chuyên gia.
Công ty khởi nghiệp nhận được tác động tích cực từ cơ sở hạ tầng.	✓	✓ Cơ sở hạ tầng chính là sự kết nối giữa công ty và khách hàng. Hệ thống internet mạnh và ổn định tạo điều kiện để các hoạt động trong doanh nghiệp diễn ra nhanh chóng. Hệ thống giao thông ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh, chi phí doanh nghiệp.

Ghi chú: ✓ yếu tố được tìm thấy; ✗ yếu tố không tìm thấy.

Bảng 5. Các yếu tố hoạt động của doanh nghiệp

Các yếu tố hoạt động của doanh nghiệp	Lý thuyết	Phỏng vấn chuyên gia
Công ty khởi nghiệp thực hiện tương tác cao với đối tác, nhà cung cấp.	✓	✓ Khi thực hiện tương tác cao, công ty hiểu rõ nhà cung cấp hơn; từ đó, đưa ra các kế hoạch phát triển sản phẩm để các bên cùng có lợi. Tuy nhiên, công ty không nhất thiết phải thường xuyên trao đổi với đối tác và nhà cung cấp vì trường hợp hợp đồng cung ứng được ký kết dài hạn, có sẵn quy trình và cam kết về số lượng, chất lượng và thời gian giao hàng.
Công ty khởi nghiệp thường xuyên cập nhật các thông tin mới liên quan đến ngành.	✓	✓ Việc cập nhật thông tin để công ty có cái nhìn tổng thể nhất về xu hướng của thị trường như nhu cầu sản phẩm tại vùng địa lý đó gia tăng, các cơ hội và nguy cơ mới trên thị trường
Công ty khởi nghiệp xây dựng uy tín bằng chất lượng thực sự của sản phẩm.	✓	✓ Khách hàng chỉ thấy rõ chất lượng và giá trị của sản phẩm thông qua trải nghiệm thực tế của họ khi sử dụng sản phẩm, sau đó, công ty mới có được hình ảnh tốt trong tâm trí khách hàng.

Các yếu tố năng lực của người khởi nghiệp	Lý thuyết	Phỏng vấn chuyên gia
Công ty khởi nghiệp thực hiện tương tác cao với khách hàng.	✓	✓ Mọi quan hệ chặt chẽ và tương tác cao với khách hàng nhằm hỗ trợ khách hàng sử dụng sản phẩm/dịch vụ hiệu quả hơn, sau đó là để cải thiện sản phẩm
Công ty khởi nghiệp có sản phẩm tốt với giá cạnh tranh.	✓	✓ Giá cạnh tranh là giá phù hợp với giá trị của sản phẩm mang lại, không phải rẻ là tốt và thu hút khách hàng.

Ghi chú: ✓ yếu tố được tìm thấy; ✗ yếu tố không tìm thấy.

ngành thành công tại Việt Nam, gồm: (1) Năng lực của người khởi nghiệp, (2) Kỹ năng của người khởi nghiệp, (3) Vai trò của gia đình và bạn bè, (4) Vai trò của xã hội, (5) Hoạt động của doanh nghiệp.

Dựa vào kết quả của nghiên cứu, những người khởi nghiệp tại Việt Nam có thể tham khảo để tập trung vào việc nâng cao các loại năng lực, kỹ năng cá nhân cần thiết trong vận hành doanh nghiệp hiệu quả. Đối với các cá nhân có ý định

khởi nghiệp, đặc biệt là những người trẻ sau khi tích lũy kinh nghiệm làm việc và những sinh viên đang ấp ủ khao khát khởi nghiệp, nghiên cứu nhằm tạo sự chuẩn bị vững chắc để đảm bảo doanh nghiệp hoạt động lâu dài và đạt được các thành tựu nhất định. Bên cạnh đó, kết quả nghiên cứu là nguồn tài liệu tham khảo bổ ích và cần thiết cho nhu cầu tìm hiểu, quan tâm về hoạt động khởi nghiệp đang ngày một nhiều hơn tại Việt Nam ■

Lời cảm ơn: Nghiên cứu này được tài trợ bởi Trường Đại học Bách khoa ĐHQG-HCM trong khuôn khổ Đề tài mã số To-QLCN-2017-17. Tác giả trân trọng cảm ơn Trường Đại học Bách khoa ĐHQG-HCM và các nhà khởi nghiệp đã tham gia phỏng vấn sâu.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bùi Huỳnh Tuấn Duy, Lê Thị Lin, Đào Thị Xuân Duyên, Nguyễn Thu Hiền (2011). Nghiên cứu ảnh hưởng của các yếu tố tính cách cá nhân lên tiềm năng khởi nghiệp của sinh viên. *Tạp chí Phát triển Khoa học và Công nghệ*, 14 (3), 68-82.
2. Hoàng Xuân Hòa, và Phan Thị Hồng Yến (2016). Đổi mới cơ chế, chính sách hỗ trợ đặc biệt cho doanh nghiệp khởi nghiệp. *Tạp chí Tài chính*, 640 (1), 21-24.
3. Nguyễn Thanh Huyền, và Trần Hoài Nam (2016). Khởi dòng vốn cho doanh nghiệp khởi nghiệp. *Tạp chí Tài chính*, 640 (1), 17-20.
4. Phạm Hồng Quất, Phạm Dũng Nam, Từ Minh Hiệu, Phan Hoàng Lan, và Nguyễn Thị Lệ Giang (2017). Tiềm năng phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế. *Tạp chí Khoa học và Công nghệ*, 700 (7), 6-9.
5. Calvo, J., và Garcia, G. (2010). Established Business Owners Success: Influencing Factors. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15 (3), 263-286.

6. Kuratko, D. (2006). *A Tribute to 50 Years of Excellence in Entrepreneurship and Small Business. Journal of Small Business Management*, 44 (3), 483-492.

7. Quadir, S. M. N., và Jahur, M. S. (2011). *Determinants of Success and Failure of Entrepreneurs of SMEs in Bangladesh - An Explorative Study. European Journal of Business and Management*, 3 (2), 108-117.

Ngày nhận bài: 1/1/2019

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 11/1/2019

Ngày chấp nhận đăng bài: 21/1/2019

Thông tin tác giả:

TS. NGUYỄN THỊ ĐỨC NGUYỄN

CAO NGUYỄN LINH TÚ

TRƯƠNG NGỌC VÂN QUỲNH

Khoa Quản lý công nghiệp

Trường Đại học Bách khoa - Đại học Quốc gia - TP. Hồ Chí Minh

Email: ntdnguyen@hcmut.edu.vn

FACTORS DETERMINING THE SUCCESS OF ENTREPRENEURIAL ENTERPRISES IN VIETNAM

● Ph.D NGUYEN THI DUC NGUYEN

● CAO NGUYEN LINH TU

● TRUONG NGOC VAN QUYNH

School of Industrial Management

Ho Chi Minh City University of Technology

Vietnam National University - Ho Chi Minh City

ABSTRACT:

This study is to identify critical factors leading to the success of entrepreneurial companies in Vietnam. This study was carried out by reviewing related previous researches and thoroughly interviewing six experts who are entrepreneurs in six successful entrepreneurial enterprises in Vietnam with more than five years in business. The study found five groups of factors which impact on the success of entrepreneurial companies in Vietnam including the knowledge of the entrepreneur, the skill of the entrepreneur, the role of family and friends, the role of society and activities of the enterprise. This study is expected to be a useful material for Vietnamese startup companies.

Keywords: Entrepreneur, startup company, Vietnam.