

FinTech trong hệ sinh thái khởi nghiệp: NHỮNG YẾU TỐ QUYẾT ĐỊNH VÀ HÀM Ý CHO VIỆT NAM

Lê Đạt Chí, Trần Hoài Nam

Khoa Tài chính, Trường Đại học Kinh tế TP Hồ Chí Minh

Sự nổi lên của làn sóng phát kiến công nghệ tài chính (FinTech) gắn liền với nhu cầu đổi mới ngành dịch vụ tài chính, đặc biệt là sau cuộc khủng hoảng tài chính 2008. Cụ thể, làn sóng đầu tiên đánh dấu tham vọng của các công ty khởi nghiệp FinTech nhằm đối đầu cạnh tranh với các tổ chức tài chính - ngân hàng truyền thống. Qua đó, các tổ chức truyền thống bắt đầu nhận thức và tìm những phương cách khác nhau để ứng phó với “sự phá bĩnh” này. Làn sóng thứ hai, đang diễn ra hiện nay, hướng đến một hệ sinh thái tích hợp trên nền tảng cạnh tranh hợp tác giữa hệ thống tài chính cũ với các công ty công nghệ. Sự thành công của hệ sinh thái khởi nghiệp FinTech trong nền kinh tế số phải gắn liền với sự lan tỏa tiếp nhận FinTech trên mọi phương diện. Bài viết đánh giá và phân tích các khía cạnh đó với các hàm ý thiết thực cho Việt Nam trong kỷ nguyên cách mạng công nghiệp hiện nay.

Mở đầu

Một nền kinh tế phát triển luôn có sự đóng góp rất lớn từ khu vực tài chính. Vai trò đó của tài chính vẫn giữ nguyên trong kết cấu nền kinh tế số. Khả năng ứng dụng đa dạng và dường như vô tận của phát kiến công nghệ vào các sản phẩm và dịch vụ tài chính đã kéo theo xu hướng khởi nghiệp trong lĩnh vực này (khởi nghiệp FinTech¹). Khởi nghiệp trong lĩnh vực FinTech là một cấu phần quan trọng trong hệ sinh thái khởi

ngiệp quốc gia - và nên là một tiếp cận tiềm năng để các quốc gia mới nổi, như Việt Nam, nắm bắt các cơ hội tăng trưởng từ cuộc cách mạng công nghiệp hiện tại nhằm bắt kịp và thu hẹp khoảng cách với các quốc gia phát triển (vốn còn phát triển hơn nữa).

Yêu cầu nâng cao tinh thần khởi nghiệp FinTech phải gắn liền với khả năng lan tỏa sự tiếp nhận FinTech trong mọi thành phần tham gia vào lĩnh vực tài chính số nói riêng và nền kinh tế số nói chung. Hiểu đơn giản, sự tiếp nhận FinTech là việc người dùng hoặc nhà cung cấp đón nhận các sản phẩm và dịch vụ tài chính được cải thiện (ví dụ trải nghiệm khách hàng tốt hơn) hoặc được sáng tạo mới (phát kiến) dựa vào năng lực ứng dụng ngày càng nâng cao của các thành tựu công nghệ. Lấy ví dụ đơn giản nhất trong ngành ngân hàng bán

lẻ là thanh toán trực tuyến bằng thẻ tín dụng/thẻ ghi nợ hoặc các ví tiền trực tuyến, thanh toán tại quầy bằng thẻ hoặc thông qua mã quét trên điện thoại di động... Tất nhiên, FinTech còn đa dạng và tuyệt vời hơn thế nhiều. Điều quan trọng nhất là tinh thần tiếp nhận FinTech phải được lan tỏa theo cả chiều rộng (các khu vực khác nhau của ngành tài chính, bao gồm cả ngân hàng) và chiều sâu (diễn hình là sự thâm nhập vào các thị trường ngách). Để sau cùng, chính mức độ lan tỏa này sẽ quy định quy mô và độ nhạy của cả khía cạnh cung và cầu của thị trường phát kiến FinTech, là điều kiện thiết yếu cho sự hình thành và phát triển của một hệ sinh thái khởi nghiệp FinTech. Việt Nam hiện tại có nhiều điều kiện thuận lợi để thúc đẩy khởi nghiệp FinTech, bên cạnh những thách thức không nhỏ.

¹FinTech (Financial Technology - Công nghệ tài chính) là một khái niệm liên quan đến việc ứng dụng công nghệ nhằm mang lại những giải pháp/dịch vụ tài chính hữu hiệu. Những ví dụ gần nhất về công nghệ tài chính là việc ứng dụng thiết bị thông minh (như điện thoại thông minh) vào dịch vụ ngân hàng, dịch vụ tài chính đầu tư, hay sự ra đời và tiềm năng ứng dụng của tiền điện tử/tiền mã hóa. Ngày nay, FinTech được biết đến như là một sự kết hợp giữa các dịch vụ tài chính và công nghệ thông tin.

Lan tỏa tiếp nhận FinTech trong hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia

Bởi vì nền tài chính Việt Nam dựa chủ yếu vào hệ thống ngân hàng, chúng ta hãy bắt đầu nhìn hiện trạng tiếp nhận FinTech trong ngành ngân hàng, với câu chuyện về hành vi thanh toán trực tuyến và thanh toán qua di động ở Việt Nam. Báo cáo gần đây của World Bank thực hiện bởi Demirgüç-Kunt và cộng sự (2018) cho thấy, tính đến năm 2017, số người Việt (trưởng thành) tham gia mua hàng trực tuyến chỉ chiếm khoảng 20% dân số và 80% số người này áp dụng phương thức trả tiền mặt khi nhận hàng đối với món hàng mà họ đặt mua trực tuyến. Một thống kê khác của họ cho thấy số lượng người Việt sở hữu tài khoản ngân hàng chỉ chiếm 31%, tương đối thấp so với mặt bằng thế giới. Trong số đó, trên 60% người Việt vẫn thanh toán các hóa đơn tiện ích (điện, nước...) trực tiếp bằng tiền mặt mặc dù họ có sử dụng điện thoại di động và tiếp cận internet. So với mức bình quân thế giới, các chỉ số trên thuộc hàng thấp nhất, ngay cả trong nhóm các nước đang phát triển. Rõ ràng, mục tiêu gia tăng tiếp nhận FinTech (dưới góc độ sản phẩm và dịch vụ ngân hàng) ở Việt Nam phải gắn liền với nỗ lực tăng lưu lượng thanh toán thông qua trực tuyến/di động trong cả khu vực công và tư².

²Demirgüç-Kunt và cộng sự (2018) chỉ ra rằng, trong nhóm người Việt chưa được tiếp cận dịch vụ ngân hàng (69% dân số), gần 90% có sử dụng điện thoại di động và trong nhóm có sử dụng di động này phần rất lớn nhận lương (khu vực công và tư) bằng tiền mặt. Đó là một thị trường tiềm năng rất lớn về thanh toán qua di động ở Việt Nam.

Việt Nam có tỷ lệ cao người dân sở hữu thuê bao di động và tiếp cận internet nhưng có tỷ lệ thấp người dân sở hữu tài khoản ngân hàng. Trong khi phần lớn người dân ưa thích sử dụng tiền mặt (cho thanh toán), sẽ là một cơ hội lớn cho sự “phá bình sáng tạo” đến từ hệ sinh thái khởi nghiệp FinTech nếu hệ thống ngân hàng truyền thống cố giữ sự bảo thủ trong thích ứng công nghệ của mình. Tuy nhiên, hệ sinh thái khởi nghiệp FinTech ở Việt Nam hiện tại vẫn ở bước sơ khai và phần nào thụ động³, trong khi một số ngân hàng đã có những bước đi chiến lược. Vấn đề là sự kết hợp tài chính và công nghệ đó đang dựa trên nền tảng tài khoản ngân hàng⁴. Thị trường người dân đã sở hữu thuê bao di động chưa tiếp cận dịch vụ ngân hàng (đa phần người nghèo hoặc ở vùng nông thôn và vùng sâu vùng xa) vẫn là một mảnh đất màu mỡ. Câu chuyện thành công của Kenya về phát triển thanh toán di động⁵ là rất đáng cho

³Các công ty công nghệ Việt Nam có khuynh hướng gia công hơn là phát triển sản phẩm công nghệ. Ngoài ra, mối liên kết giữa nhóm tài năng công nghệ và nhóm chuyên gia tài chính vẫn còn yếu.

⁴Thậm chí, số liệu gần nhất cho thấy chỉ 30% số người có tài khoản ngân hàng trong thực tế sử dụng dịch vụ ngân hàng thông qua thiết bị di động (We Are Social, 2018).

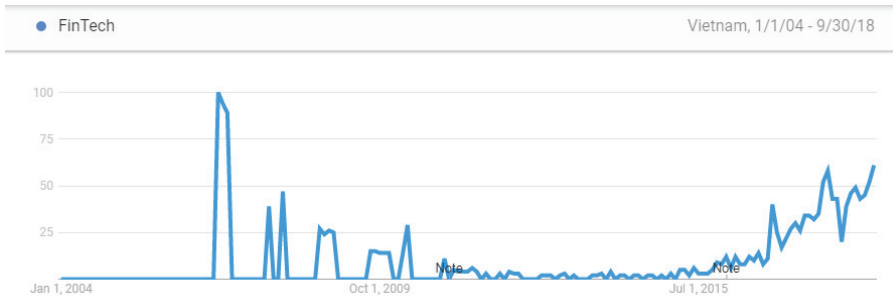
⁵Sự đóng góp của Kenya, trung tâm tài chính của khu vực Đông Phi, vào bức tranh FinTech toàn cầu nổi bật với câu chuyện thành công của ứng dụng M-Pesa, giải pháp tiền tệ di động (đầu tiên trên thế giới) được giới thiệu vào năm 2007 bởi Safaricom - một công ty con của Vodafone, nhà khai thác mạng di động lớn nhất tại Kenya. M-Pesa là một nền tảng cung cấp dịch vụ tài chính bán lẻ (chuyển tiền và thanh toán nợ vay tín dụng vi mô) thông qua điện thoại di động cho người dân Kenya, đặc biệt là những người dân ở các vùng nông thôn chưa được các ngân hàng tiếp cận (nơi các ngân hàng không sẵn lòng hoặc có lẽ chưa thể phục vụ

cộng đồng khởi nghiệp FinTech Việt Nam học hỏi. Ngay cả khi mối quan hệ hợp tác giữa công ty FinTech và ngân hàng truyền thống là khuynh hướng chủ đạo, đó vẫn là một hướng tiềm năng to lớn cần khai thác⁶.

Những đánh giá ở trên chỉ là một số gợi mở cho cộng đồng khởi nghiệp FinTech vốn chưa tương xứng với tiềm năng phát triển ngành FinTech ở Việt Nam. Hãy nhìn nhận thực tế thông qua khía cạnh sở thích/quan tâm tìm kiếm trực tuyến của người Việt. Thực ra, sự bùng nổ tìm kiếm từ khóa “FinTech” (trên Google) ở Việt Nam đã xuất hiện từ cuối năm 2006. Thậm chí xu hướng tìm kiếm từ năm 2015 cho đến nay (bám theo xu hướng chung của thế giới) cũng chưa đạt đến đỉnh điểm như hồi cuối năm 2006 (hình 1). Phải chăng Việt Nam đã bỏ lỡ một cơ hội phát triển sớm

người nghèo). Trong đó, dịch vụ đầu tiên mà M-Pesa cung cấp là chuyển tiền bằng nhắn tin SMS. Chỉ bằng tính năng cơ bản nhất của điện thoại di động, người dùng có thể gửi và rút tiền dưới sự hỗ trợ bởi mạng lưới các đại lý về cơ bản hoạt động giống chức năng của các máy ATM. Đến năm 2012, M-Pesa cho phép người dùng mở tài khoản tiết kiệm (được trả lãi) và vay dài hạn. Đến năm 2017, nền tảng của Safaricom đã cho phép các hộ nông dân nhỏ lẻ có thể sử dụng điện thoại di động để kết nối với các nhà cung ứng nông nghiệp (phân bón, hạt giống...), các kỹ sư/chuyên gia nông nghiệp cũng như các kênh phân phối nông phẩm. Ngày nay, trung bình mỗi người dân Kenya có một tài khoản M-Pesa hoạt động hàng ngày trong các giao dịch gửi/nhận tiền và thanh toán. Hiện tại M-Pesa cũng kiểm soát hơn 85% giao dịch chuyển tiền giữa các cá nhân ở Kenya. Việc tiếp nhận M-Pesa và mô hình kinh doanh thành công nhanh chóng của nó đã tạo ra hiệu ứng mạnh mẽ trong hệ sinh thái khởi nghiệp ở Kenya.

⁶Tín hiệu đáng mừng là Việt Nam gần đây có tốc độ tăng trưởng người dân sử dụng điện thoại di động và tiếp cận internet thuộc vào hàng đầu thế giới (We Are Social, 2018).



Hình 1. Xu hướng tìm kiếm từ khóa “FinTech” trên Google ở Việt Nam từ 2004-nay (Nguồn: tác giả chụp từ Google Trends).

hay xu thế hiện nay chưa thật sự lớn? Cũng vậy, sự quan tâm FinTech ở Việt Nam chỉ tập trung ở các thành phố lớn như Hà Nội, TP Hồ Chí Minh, Đà Nẵng.

Những yếu tố ảnh hưởng đến lan tỏa khởi nghiệp FinTech

Sự lan tỏa tiếp nhận FinTech phụ thuộc nhiều yếu tố và rõ ràng khác biệt giữa các nhóm nền kinh tế. Bởi vì sự cấu thành đặc thù của FinTech, khác biệt đầu tiên phải kể đến là về mức độ phát triển tài chính và trình độ công nghệ. Ở những quốc gia phát triển, tỷ lệ sở hữu tài khoản ngân hàng/tài chính cao hơn và mức độ tiếp nhận FinTech sẽ cao hơn. Cũng chính vì vậy, hiệu ứng biên của sự gia tăng tiếp nhận FinTech sẽ mạnh mẽ ở các nền kinh tế đang phát triển. Ngoài ra, mức độ phát triển tài chính cũng gắn liền với khả năng hấp thụ công nghệ và thu hút nhân lực. Đây là những nhân tố then chốt cho việc phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp FinTech, là động lực thúc đẩy tăng trưởng kinh tế số.

Đặc biệt, thể chế là yếu tố đóng vai trò tạo ra khuôn khổ môi trường thúc đẩy hoặc hạn chế sự lan tỏa FinTech. Trong đó, môi trường pháp lý/luật định thuận lợi sẽ đẩy nhanh sự thẩm thấu công nghệ vào trong các sản phẩm,

dịch vụ tài chính, qua đó thúc đẩy các phát kiến FinTech. Nói cách khác, chất lượng thể chế cũng giữ vai trò quyết định cho mức độ mở rộng của các hệ sinh thái khởi nghiệp FinTech trên thế giới. Sự lan tỏa FinTech trên thế giới vì vậy sẽ tùy thuộc vào chất lượng thể chế địa phương mà có tốc độ và mức độ lan tỏa khác nhau. Dù các quốc gia đang phát triển hay các nền kinh tế mới nổi thường có chất lượng thể chế hạn chế, nhưng đây lại là cơ hội đột phá cho họ nếu biết nắm bắt làn sóng phát triển FinTech. Thật vậy, các hoạt động khởi nghiệp FinTech phát triển (đặc biệt là trên hai động lực chính gồm công nghệ và giáo dục) khi kết hợp với sự nâng cao về chất lượng quản trị/ thể chế trong các quốc gia đang ở thời kỳ đầu phát triển kinh tế được chứng minh là đóng góp tích cực và mạnh mẽ nhất vào tăng trưởng kinh tế. Đây cũng là cơ sở cho lập luận tại sao các thị trường mới nổi và các quốc gia đang phát triển, mà Việt Nam là một trong số đó, sẽ trở thành động lực trung tâm của phát triển FinTech và tăng trưởng nền kinh tế số toàn cầu.

Hàm ý cho Việt Nam

Với các triển vọng về hệ sinh thái khởi nghiệp FinTech trong phương diện nền kinh tế số, Việt

Nam đứng trước cả những cơ hội và thách thức.

Những cơ hội

Với một nền tài chính dựa chủ yếu vào hệ thống ngân hàng, FinTech ở Việt Nam cần gắn liền và trở thành một phần tương tác với ngành ngân hàng. Sự ra đời và cạnh tranh giữa nhóm công ty khởi nghiệp FinTech “những kẻ phá bĩnh sáng tạo” và các ngân hàng/tổ chức tài chính truyền thống sẽ dẫn tới xu hướng lâu dài vẫn là sự hợp tác (hay quan hệ đối tác) đôi bên cùng có lợi (win-win) mang lợi ích và trải nghiệm tốt nhất cho người dùng dịch vụ tài chính/ngân hàng. Dựa vào tiềm lực tài chính lớn mạnh của mình, các ngân hàng hiện nay có lẽ chưa có lý do để lo ngại trước làn sóng khởi nghiệp FinTech vốn còn quy mô nhỏ ở Việt Nam. Tuy vậy, các ngân hàng cũng không thể đứng đưng trong thời đại đổi mới và sáng tạo không ngừng hiện nay vì cơ sở khách hàng (với tỷ lệ ngày càng cao trong tương lai sẽ là thế hệ thiên niên kỷ (thế hệ Y) và thế hệ Z⁷ vốn ưa thích và thiên hướng lựa chọn sự tiện ích tốt nhất trong trải nghiệm công nghệ) sẽ chuyển dịch sang “những kẻ phá bĩnh sáng tạo”. Việc các ngân hàng hiện nay phát triển các trung tâm nghiên cứu/các phòng đổi mới sáng tạo FinTech bên trong nhằm tự nuôi

⁷Thế hệ thiên niên kỷ (thế hệ Y) sinh ra trong giai đoạn từ đầu thập niên 1980 đến giữa thập niên 1990, còn thế hệ Z sinh ra trong giai đoạn từ giữa thập niên 1990 đến giữa thập niên 2000. Hai thế hệ này đặc trưng bởi các mức độ khác nhau về sự quen thuộc và tương tác với thông tin, truyền thông và công nghệ kỹ thuật số. Với độ tuổi trung vị của Việt Nam là 30,9 (We Are Social, 2018), có thể hiểu một nửa dân số Việt Nam hiện nay là thế hệ Y và thế hệ Z - những “công dân kỹ thuật số” hàng hải nhất.

dưỡng đội ngũ phát triển dịch vụ công nghệ (một dạng như vườn ươm công nghệ hay các cuộc thi khởi nghiệp) không hoàn toàn là một lựa chọn tốt nhất, vì sự sáng tạo không thể gò bó trong không gian riêng khép kín.

Chúng tôi khuyến nghị các nhà làm chính sách cần lan tỏa tiếp nhận FinTech trên quy mô cả nước dưới nhiều phương tiện, đặc biệt nhằm vào đối tượng thế hệ trẻ (thế hệ Y và Z). Chẳng hạn, các phương tiện truyền thông như truyền hình, báo chí, và các phương tiện truyền thông xã hội có thể tăng tần suất và mật độ các câu chuyện và đề tài về hệ sinh thái FinTech⁸. Mục đích là nhằm lan tỏa tinh thần tiếp nhận FinTech cũng như tinh thần khởi nghiệp FinTech trên diện rộng thay vì chỉ tập trung ở các thành phố lớn như Hà Nội, TP Hồ Chí Minh và Đà Nẵng. Đây có thể trở thành những trung tâm FinTech hàng đầu của quốc gia nhưng không thể thiếu các địa phương khác nếu muốn phát triển một hệ sinh thái FinTech hoàn chỉnh trong nền kinh tế số mà nhà làm chính sách kỳ vọng đạt đến. Các ngân hàng và các tổ chức tài chính cần tích cực hơn nữa trong việc tổ chức các chương trình tìm kiếm tài năng công nghệ và các vườn ươm khởi nghiệp⁹. Cũng cần thiết kết hợp những nhân tài công nghệ (thậm chí các nhân tài lĩnh vực khác) ở các vùng miền để gia tăng thêm tính đa dạng văn hóa - điều rất quan trọng để

tạo ra những sản phẩm sáng tạo (khi được dung hòa hợp lý).

Các nhà làm chính sách cần hoạch định một chiến lược phát triển các trung tâm (khởi nghiệp) FinTech theo tiếp cận đơn lẻ hoặc tiếp cận phối hợp từ kinh nghiệm của các trung tâm FinTech lớn trên thế giới như London, Hong Kong, và Singapore. Hiệu ứng hội tụ của nền kinh tế mới nổi cũng có thể hữu ích trong trường hợp FinTech. Việc Việt Nam đi sau cũng đồng nghĩa có cơ hội học hỏi những kinh nghiệm đáng giá từ các quốc gia đi trước, qua đó bỏ qua những lối đi vốn đã được chứng minh dẫn đến thất bại. Tuy vậy, hơn hết, sứ mệnh phát triển một hệ sinh thái khởi nghiệp FinTech trong nền kinh tế số Việt Nam phải đặt trên chính đôi vai của thế hệ người Việt, dựa vào tiềm lực (đặc biệt là vốn tài chính, vốn nhân lực) và văn hóa của đất nước nhằm phát triển một hệ sinh thái khởi nghiệp FinTech nắm bắt và thấu hiểu các giá trị xã hội người Việt.

Những thách thức

Một trong những thách thức lớn đối với Việt Nam là khả năng nắm bắt và theo kịp tốc độ đổi mới của toàn cầu. Xu hướng bên ngoài hiện nay là thiết lập nền kinh tế tích hợp sẽ chia - ví dụ, đó là một hệ thống kết nối các tổ chức dịch vụ tài chính hiện hành với các công ty FinTech thông qua Giao diện lập trình ứng dụng (API). Ngoài ra, trong xu hướng dòng chảy thông tin không biên giới như hiện nay có một dòng chảy mới: dòng chảy nguồn nhân lực (trong khuynh hướng di dân). Rõ ràng, bối cảnh hiện tại đặt ra bài toán đau đầu cho các nhà hoạch định về hiện tượng “chảy máu chất xám”, làm sao giữ chân nguồn nhân lực chất lượng cao,

đặc biệt là các tài năng công nghệ. Bởi vì các nhân tài/tài năng thật sự sẽ dễ bị thu hút về những nơi có điều kiện, môi trường phát huy năng lực - mà nơi gần nhất là trung tâm FinTech của khu vực Đông Nam Á như Singapore, thậm chí trung tâm FinTech châu Á như Hong Kong cũng rất gần, tạo sức hút hội tụ nguồn nhân lực công nghệ trong khu vực. Trong thời đại internet toàn cầu, việc phát triển/triển khai dịch vụ hiện nay không còn nằm ở vấn đề rào cản địa lý, nhân tài người Việt vẫn có thể ở đâu đó trên thế giới để giúp mang lại trải nghiệm tốt nhất cho người Việt. Tuy nhiên, việc không tận dụng được nguồn nhân lực này sẽ gây tổn thất thật sự cho nền kinh tế quốc dân. Do đó, việc giải quyết bài toán này nằm ở sự sẵn lòng của Chính phủ trong việc đón nhận và tạo điều kiện cho làn sóng khởi nghiệp công nghệ và những chính sách khuyến khích, đãi ngộ nhân tài. Mà trước hết, giảm thiểu các rào cản gây trở ngại về môi trường pháp lý, luật định có lẽ là điều Chính phủ cần đặc biệt quan tâm, như cách mà các chính phủ châu Âu đã từng làm cuối năm 2009 hoặc như chủ trương cởi mở và khuyến khích của các chính phủ ngay trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương như Hong Kong, Singapore và Malaysia 

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. A. Demircuc-Kunt, L. Klapper, D. Singer, S. Ansar, J. Hess (2018), *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*, The World Bank.
2. We Are Social (2018), *Global Digital Report 2018*: <https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018>.

⁸Chương trình Shark Tank là một ví dụ nhỏ về vấn đề này.

⁹Chẳng hạn, các ngân hàng/công ty công nghệ (trong định hướng tài chính) có thể tài trợ cho các chương trình thi lập trình ở các trường đại học lớn về công nghệ, đặc biệt là 3 trường công nghệ hàng đầu ở ba miền như Đại học Bách khoa Hà Nội, Đại học Bách khoa Đà Nẵng, Đại học Bách khoa TP Hồ Chí Minh.