

TÁC ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP FINTECH ĐẾN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGÂN HÀNG VÀ NHỮNG VẤN ĐỀ ĐẶT RA VỚI VIỆT NAM

IMPACT OF FINTECH ENTERPRISES ON BANKING BUSINESS ACTIVITIES AND THE POSTED ISSUES TO VIETNAM

*Nguyễn Trọng Tài, Trần Ngọc Anh**

Ngày tòa soạn nhận được bài báo: 04/02/2022

Ngày nhận kết quả phản biện đánh giá: 05/08/2022

Ngày bài báo được duyệt đăng: 29/08/2022

Tóm tắt: Trong một số năm gần đây đang có một cuộc tranh luận khá sôi nổi ở khu vực tài chính của Việt Nam về vai trò và vị trí của các doanh nghiệp (DN) Fintech đối với sự đổi mới và phát triển của các định chế tài chính và hầu hết các ý kiến đều khẳng định rằng sự hoạt động của các Fintech sẽ giúp thúc đẩy sự đổi mới công nghệ trong lĩnh vực tài chính và đem đến nhiều lợi ích cho người tiêu dùng cũng như giúp thúc đẩy sự phát triển của thị trường tài chính Việt Nam. Nhưng câu hỏi đặt ra lúc này là sự hoạt động của các DN Fintech tác động như thế nào đối với hoạt động kinh doanh ngân hàng (NH)? Làm thế nào để có thể phát huy các tác động tích cực của hoạt động Fintech nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại (NHTM) nói riêng và sự phát triển của thị trường tài chính nói chung? Đây đã và đang tiếp tục là yêu cầu thực tiễn cần có lời giải đáp thỏa đáng. Bài viết này sẽ tập trung đề cập sự ra đời và hoạt động của Fintech và các tác động có thể xảy ra đối với hoạt động NH, từ đó gợi mở một số vấn đề đối với Việt Nam.

Từ khóa: Ngân hàng thương mại, doanh nghiệp Fintech, hoạt động kinh doanh NH, thị trường tài chính.

Abstract: In recent years, there has been a heated debate in Vietnam's financial sector about the role and position of Fintech enterprises in the innovation and development of financial institutions. Most of opinions assert that the operation of Fintechs would help to promote technological innovation in the financial sector and bring many benefits to consumers as well as to promote the development of Vietnamese financial markets. However, the question now is how the operation of Fintech businesses effects on the banking business? How can the positive impacts of Fintech activities be promoted to improve the operational efficiency of commercial banks in particular and the development of the financial market in general? This question has been continuing to be a practical requirement that needs a satisfactory answer. This article will focus on the establishment and operation of Fintech and possible impacts on banking activities That will make some suggestion for Vietnam.

Keywords: Commercial banks, Fintech enterprises, business activities of banks, financial market.

* Trường Đại học Mở Hà Nội

I. Đặt vấn đề

Hiện nay, công nghệ tài chính (Financial technology – Fintech) được ứng dụng để giúp các công ty, chủ doanh nghiệp và người tiêu dùng quản lý tốt hơn các hoạt động tài chính, quy trình và cuộc sống của họ bằng cách sử dụng phần mềm và thuật toán chuyên biệt được sử dụng trên máy tính và ngày càng nhiều trên điện thoại thông minh. Tuy nhiên, có nhiều ý kiến trái chiều bên cạnh ảnh hưởng của Fintech đến hoạt động của hệ thống ngân hàng. Có người cho rằng, Fintech gây gián đoạn và đe dọa tới hệ thống ngân hàng, song cũng có nhiều ý kiến nhận định Fintech và hệ thống ngân hàng hoàn toàn có thể hợp tác phát triển, mang đến những sản phẩm, dịch vụ tiết kiệm thời gian, chi phí, gia tăng giá trị cho khách hàng.

Theo Báo cáo của Vinam Fintech Report năm 2020, số lượng công ty Fintech đã tăng nhanh từ 40 công ty vào năm 2017 lên 123 vào cuối năm 2020. Trong đó, lĩnh vực thanh toán là phân khúc chiếm ưu thế với khoảng 30% các công ty Fintech tham gia. Bên cạnh đó, theo thống kê của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, hiện có khoảng 72% các công ty Fintech đã liên kết với các ngân hàng tại Việt Nam, chỉ có 14% phát triển dịch vụ mới và 14% sẵn sàng cạnh tranh với ngân hàng. Số thương vụ hợp tác giữa ngân hàng và Fintech cũng được báo cáo là tăng vượt về số lượng và quy mô hợp tác [1]. Mỗi ngân hàng, chi nhánh đều có nhiều chỉ tiêu, song với doanh nghiệp Fintech thì chỉ có một chỉ tiêu đó là phát triển khách hàng, phát triển giao dịch, do đó họ làm rất tập trung và đem lại chất lượng thậm chí còn tốt hơn so với việc ngân hàng phát triển các dịch vụ mang tính chất cánh tay nối dài tới người

sử dụng [1]. Chính vì vậy, việc nghiên cứu tác động của doanh nghiệp Fintech lên hoạt động kinh doanh của ngân hàng là vô cùng cần thiết.

Trong bài báo này, Phần II khi đề cập đến cơ sở lý thuyết chúng tôi sẽ đề cập vấn đề tổng quan về doanh nghiệp fintech cũng như các đặc trưng của hoạt động kinh doanh ngân hàng. Mục III sẽ đề cập phương pháp nghiên cứu được sử dụng, Mục IV và V sẽ đề cập đến sự đời cũng như tầm quan trọng của các doanh nghiệp fintech và sự tác động của các doanh nghiệp này đến hoạt động kinh doanh ngân hàng, Mục VI chúng tôi chủ yếu đề cập một số khuyến nghị chính sách đối với Việt Nam.

II. Cơ sở lý thuyết

2.1. Tổng quan về doanh nghiệp Fintech

Loại hình doanh nghiệp Fintech được hình thành từ những năm 1990s nhằm thúc đẩy sự phát triển của công nghệ trong hoạt động tài chính ngân hàng và có sự phát triển rất nhanh từ sau năm 2008 đến nay dưới tác động của sự phát triển công nghệ thông tin, đặc biệt là sự tác động của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0. Sự phát triển của loại hình doanh nghiệp Fintech đã và đang tiếp tục có sự cạnh tranh quyết liệt với những loại hình cung cấp dịch vụ tài chính ngân hàng truyền thống, đem đến những trải nghiệm mới và sự hài lòng của người dùng về các dịch vụ tài chính nhanh chóng, tiện ích với chi phí ngày càng được tiết giảm [2].

2.2. Đặc trưng hoạt động kinh doanh ngân hàng

Hoạt động kinh doanh NH là loại hình kinh doanh bậc cao, với “đầu vào” và

“đầu ra” đều là tiền, có liên quan tới mọi mặt hoạt động kinh tế xã hội, nên mức độ rủi ro tiềm ẩn luôn rất cao, chính vì vậy, hoạt động này luôn chịu sự giám sát chặt chẽ của nhà chức trách tiền tệ với những điều kiện kinh doanh ngặt nghèo được qui định trong những văn bản pháp luật [2]. Tuy vậy, các dịch vụ (DV) mà các NHTM cung cấp cho khách hàng (KH) tương tự nhau, mức độ cạnh tranh trong khu vực này vì thế luôn rất nóng nên dễ tồn tại và phát triển thì các NHTM phải không ngừng sáng tạo ra các sản phẩm mới có ưu thế vượt trội so với đối thủ cạnh tranh và điều này chỉ có thể đạt được khi có sự “hậu thuẫn” của công nghệ hiện đại. Lịch sử ra đời và phát triển của hệ thống NH cho thấy các NHTM luôn đi tiên phong trong việc triển khai áp dụng những kỹ thuật công nghệ hiện đại trong hoạt động kinh doanh để đáp ứng tốt nhất những đòi hỏi của KH ngày càng khắt khe về tính tiện ích, an toàn, nhanh chóng với chi phí thấp.

III. Phương pháp nghiên cứu

Bài viết sử dụng các phương pháp phân tích, so sánh, đánh giá số liệu từ các báo cáo đã được công bố của các NHTM, các tài liệu của các cơ quan, tổ chức trong và ngoài nước như NHNN Việt Nam, Switzerland Global, Fintech Singapore để từ đó đưa ra các nhận xét, đánh giá và các vấn đề đặt ra đối với Việt Nam. Ngoài ra, bài viết sử dụng nghiên cứu định lượng nhằm lượng hóa các tác động của các doanh nghiệp Fintech đến hoạt động kinh doanh ngân hàng

IV. Tầm quan trọng của công nghệ trong hoạt động kinh doanh ngân hàng

Theo Deloitte [3], các NHTM có thể hiện đại hóa công nghệ trong hoạt

động kinh doanh của mình là tự triển khai nghiên cứu công nghệ mới, mua các phát minh sáng chế công nghệ áp dụng vào hoạt động NH hoặc liên kết với các DN công nghệ.

Thứ nhất, Tự triển khai nghiên cứu công nghệ ngân hàng. Với năng lực tài chính hùng hậu, các NH hoàn toàn có thể tự tổ chức triển khai hoạt động nghiên cứu phát triển nhằm liên tục đưa ra thị trường những sản phẩm tài chính mới, hấp dẫn khách hàng [4]. Song nếu không có sự nghiên cứu kỹ thì điều này là rất tốn kém, đầu tư dàn trải [4] và vì vậy tính khả thi không cao, bởi để có được những sản phẩm tài chính hiện đại buộc mỗi NH phải thành lập các viên nghiên cứu riêng, tuyển dụng những chuyên gia hàng đầu về công nghệ để tạo ra những sản phẩm công nghệ có thể ứng dụng trong hoạt động NH.

Thứ hai, Đàm phán với các nhà sáng chế để mua các phát minh sáng chế. Một biện pháp đơn giản hơn nhưng lại ít tốn kém đó là các NH có thể đàm phán mua các sản phẩm công nghệ mới để triển khai ứng dụng chúng trong hoạt động kinh doanh của mình [5]. Tuy nhiên cách này luôn đối diện với những khó khăn thậm chí là thách thức lớn: (i) Các công nghệ được sáng tạo ra cần phải được tiếp tục nghiên cứu triển khai mới có thể áp dụng trong hoạt động kinh doanh NH, việc nghiên cứu triển khai này rất có thể vẫn cần đến sự cộng tác của các nhà nghiên cứu. Mặt khác, việc mua các bí quyết công nghệ cũng rất cần đến nghệ thuật đàm phán bởi các công nghệ mới sẽ được định giá rất khác nhau căn cứ vào việc nó sẽ được áp dụng trong lĩnh vực kinh doanh nào, với lợi nhuận kỳ vọng cao hay thấp khi áp dụng công nghệ mới.

Kinh doanh NH luôn được kỳ vọng là lĩnh vực đem lại lợi nhuận cao hơn đáng kể so với các lĩnh vực kinh doanh khác, do vậy các nhà sáng chế luôn đòi hỏi chi phí chuyên nhượng cao [6]. Làm thế nào để có thể đàm phán với các nhà phát minh sáng chế để có thể mua phát minh với giá “hợp lý” luôn là một thách thức bởi rủi ro trong hoạt động mua bán bản quyền này luôn rất cao do người ta luôn khó khăn trong việc xác định chính xác chi phí cơ hội của việc mua công nghệ mới trong kinh doanh NH;

(ii) Các nhà sáng chế công nghệ có thể tự mình triển khai áp dụng công nghệ mới trong hoạt động kinh doanh NH nếu như pháp luật không cấm. Tuy vậy, NH là hoạt động kinh doanh có điều kiện, các nhà sáng chế không dễ dàng triển khai áp dụng các nghiên cứu vào thực tiễn kinh doanh NH. Tuy vậy, nói không dễ dàng không có nghĩa là các nhà nghiên cứu công nghệ không thể triển khai các nghiên cứu của mình bởi thực tế những năm gần đây cho thấy các nhà sáng chế công nghệ đã từng bước “chen chân” vào khu vực kinh doanh NH thông qua hoạt động start-up [6].

Thứ ba, Liên kết giữa NHTM với các DN công nghệ. Đây được xem là giải pháp tối ưu nhất, tuy vậy, việc phân phối kết quả kinh doanh lại là vấn đề bởi nếu dựa trên mức đóng góp về vốn thì các NHTM luôn có ưu thế vượt trội, nếu dựa trên mức đóng góp của công nghệ đến kết quả hoạt động cũng sẽ khó phân định bởi hoạt động kinh doanh NH chủ yếu dựa trên uy tín thương hiệu. Sự khó khăn trong phân phối kết quả hoạt động khiến việc liên kết sẽ luôn khó bền vững [7].

Từ những phân tích trên đây chúng tôi rút ra một số kết luận sau đây:

1/Công nghệ luôn là điều kiện tiên quyết trong hoạt động kinh doanh NH nhưng việc vận dụng công nghệ mới vào thực tiễn hoạt động kinh doanh NH luôn có khá nhiều khó khăn cho dù các NHTM luôn muốn áp dụng những thành tựu công nghệ hiện đại nhất trong hoạt động của mình nhằm tạo ra những sản phẩm DV tài chính tốt nhất cho khách hàng.

2/Sự hợp tác, liên kết giữa NHTM với các nhà sáng chế công nghệ luôn có những bất cập, cho dù các NHTM luôn muốn có sự liên kết này, nguyên nhân chủ yếu thuộc về các nhà sáng chế công nghệ. Khi các nhà sáng chế công nghệ muốn khởi nghiệp trong khu vực tài chính thì sự liên kết, hợp tác chỉ là tạm thời còn ý thức độc lập trong hoạt động là vĩnh viễn bởi lĩnh vực kinh doanh NH luôn hấp dẫn các nhà đầu tư vì những kỳ vọng lợi nhuận kinh doanh hấp dẫn và nhu cầu về sự trải nghiệm chuyển từ ý tưởng sáng tạo vào thực tiễn kinh doanh trong khu vực tài chính. *Những start-up tài chính chỉ liên kết khi nhận thức được những khó khăn thách thức ban đầu và khi những rào cản pháp luật còn gây ra những khó khăn thách thức khó vượt qua.*

V. Sự ra đời của các doanh nghiệp Fintech và tác động của chúng tới hoạt động kinh doanh ngân hàng

5.1. Sự ra đời và tầm quan trọng của các doanh nghiệp Fintech

Theo Arner (2016) [8] thì mặc dù sự liên kết giữa lĩnh vực kinh doanh tài chính và công nghệ đã diễn ra từ cuối thế kỷ XIX (năm 1866), nhưng thuật ngữ “Fintech” chỉ xuất hiện từ những năm 1990s khi Citigroup cho ra đời một dự án có tên gọi “*Tập đoàn công nghệ dịch vụ tài chính*”

nhằm thúc đẩy sự hợp tác về công nghệ thông tin trong lĩnh vực tài chính. Cho đến ngày nay, các DN khởi nghiệp trong lĩnh vực tài chính dưới tên gọi Fintech hoạt động khá sôi động tại nhiều nước thông qua áp dụng các công nghệ hiện đại nhất vào việc thiết kế và trực tiếp cung cấp các sản phẩm DV tài chính với những ưu điểm vượt trội về sự tiện ích, chi phí có tính cạnh tranh cao so với các sản phẩm DV tài chính truyền thống vốn dĩ vẫn được các NHTM cung cấp. Đặc biệt kể từ sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu 2007/2009 trong khi các NHTM cho dù có ưu thế vượt trội về qui mô vốn cũng như tổng tài sản và lượng KH bao trùm trên một phạm vi lãnh thổ rộng lớn nhưng rất chặt vật trong ứng phó với nguy cơ bị sụt giảm thu nhập, thậm chí bị thôn tính hoặc phá sản, thì các DN Fintech lại phát triển có tính bùng nổ tại hầu hết các thị trường tài chính. Các Fintech không hoạt động kinh doanh đơn độc mà nó rất hấp dẫn các nhà đầu tư, thể hiện ở qui mô góp vốn từ các nhà đầu tư không ngừng tăng lên qua các năm: Theo The Global Fintech Index 2020, năm 2019 toàn thế giới có trên 7.000 DN Fintech, tổng giá trị hoạt động đầu tư vào Fintech lên đến 150,3 tỷ USD năm 2019 (con số này của năm 2017 là 60,2 tỷ USD). Những hoạt động đầu tư vào Fintech tập trung chủ yếu vào các lĩnh vực liên quan đến các hoạt động mua bán - sáp nhập, vốn đầu tư mạo hiểm và cổ phần tư nhân [9]. Cơ hội cho sự phát triển bùng nổ của các Fintech lại chính từ sự yếu kém cố hữu của các NHTM bị khoét sâu và phơi bày bởi cuộc khủng hoảng này khiến cho người tiêu dùng hoang mang, quan ngại. Sự phát triển của cuộc cách mạng công nghiệp

4.0 lại đặt ra những yêu cầu về các giao dịch tài chính phải an toàn, nhanh chóng, tiện ích với chi phí thấp và nó khiến người tiêu dùng khát khe hơn khi ra các quyết định lựa chọn tổ chức cung cấp các sản phẩm DV tài chính. Sự hiện diện của các DN Fintech với các công nghệ hiện đại trong giao dịch và năng lực quản trị an toàn hoạt động cao hơn đã là sự lựa chọn tốt hơn đối với KH so với sản phẩm DV tương tự được các NHTM cung cấp. Bởi vậy, hoạt động của các DN Fintech nhiều nước ngày càng mở rộng, tại một số nước như Anh hay Trung Quốc, các DN Fintech còn lấn sân sang lĩnh vực cho vay (cho vay ngang hàng - P2P) - vốn trước đây chỉ dành cho các NHTM. Với những ưu thế về công nghệ thông tin, các DN Fintech đã tăng cường chiếm lĩnh thị trường cho vay, cạnh tranh với các NHTM thông qua đáp ứng nhu cầu vay vốn của một bộ phận KH vay cá nhân, hộ gia đình và các DN nhỏ, siêu nhỏ - những KH này các NHTM thường rất ít quan tâm. Sự “lấn sân” từng bước sang lĩnh vực kinh doanh truyền thống của các NHTM vốn vẫn được hành lang pháp luật bảo hộ cho thấy các áp lực đối với hoạt động kinh doanh NH đang ngày càng gia tăng, hoạt động kinh doanh vốn vẫn được xem là “vùng cấm” có xu hướng ngày càng bị thu hẹp do những loại hình DV tài chính mới được chính các DN Fintech sáng tạo ra và cung cấp cho người tiêu dùng không ngừng tăng lên vượt qua các rào cản pháp luật. Mặc dù những năm gần đây, các Fintech đã gây ra những tác động tiêu cực nhất định đối với một số nền kinh tế, khiến Chính phủ nhiều nước đưa ra các qui định ngăn cấm các DN Fintech hoạt động P2P (Huỳnh Thu Hiền, 2019), nhưng nó cũng cho thấy tầm quan

trọng của các DN Fintech trong đáp ứng nhu cầu của một bộ phận đông đảo người vay trong nền kinh tế vốn không được các NHTM quan tâm, đặc biệt là tại các nước đang phát triển. Với ưu thế nắm bắt công nghệ hiện đại, lại được sự hậu thuẫn của các nhà đầu tư trên toàn cầu, hoạt động của các DN Fintech được dự báo sẽ ngày càng đẩy mạnh nghiên cứu triển khai các sản phẩm DV tài chính mới, tiện ích, thu hút lượng người dùng ngày càng tăng lên một khi các NHTM vẫn tự bằng lòng với bản thân, yên tâm với sự che chắn của hàng lang pháp luật, không chịu đổi mới công nghệ. Theo Prasad (2019) [10] thì các DN Fintech đang đi tiên phong trong cuộc cách mạng 4.0 trong khu vực tài chính, mang đến sự tiện ích cho KH thông qua sự phát triển của công nghệ thông tin, làm thay đổi các kênh dịch vụ tài chính truyền thống, giúp người sử dụng tiết kiệm thời gian và chi phí qua các kênh qua Internet. Việc ứng dụng công nghệ Big Data để phân tích hành vi của KH có thể giúp các DN Fintech giảm chi phí và nâng cao chất lượng DV tài chính. Arner et al (2020) [11] cho rằng hoạt động Fintech là động lực chính thúc đẩy sự phát triển tài chính toàn diện[†], qua đó tạo nền tảng cho việc thực hiện các Mục tiêu phát triển bền

vững của Liên hợp quốc (SDGs)[‡]. Về bản chất, tài chính toàn diện là một công cụ bình đẳng, cho phép mọi công dân đóng góp vào tăng trưởng kinh tế và thu được lợi ích từ đó (Kapoor, 2014) [12] nhưng để mọi công dân có điều kiện đóng góp vào tăng trưởng kinh tế thì trước tiên họ phải có vốn để đầu tư và tài chính toàn diện thông qua các DN Fintech sẽ giúp mọi người dân có thể tiếp cận vốn vay để phục vụ mục tiêu kinh doanh với lãi suất vừa phải - mức lãi suất này mặc dù cao hơn so với mức lãi suất do các NHTM áp dụng, nhưng nếu so sánh với mức lãi suất từ tín dụng đen thì lại thấp hơn nhiều [13]. Như vậy, hoạt động DN Fintech sẽ là giải pháp tốt nhằm thúc đẩy sự phát triển tài chính toàn diện, các DN Fintech có thể thay thế hoạt động NH truyền thống bằng cách cung cấp các DVNH ít tốn kém hơn và hiệu quả hơn đáng kể.

Cùng với sự phát triển năng động của các DN Fintech thì cũng đang đặt ra những yêu cầu về chất lượng nguồn nhân lực trong khu vực tài chính không chỉ phải có kiến thức sâu về tài chính NH mà còn phải có kỹ năng cần thiết về công nghệ thông tin, từ đó đặt ra yêu cầu các trường đại học cần thiết phải thay đổi các chương trình đào tạo.

[†] Tài chính toàn diện được định nghĩa là việc sử dụng các dịch vụ tài chính chính thức, quyết định rất nhiều đến sự phát triển kinh tế. Các cá nhân không bị loại trừ về mặt tài chính có thể đầu tư vào giáo dục và thành lập doanh nghiệp, và điều này góp phần xóa đói, giảm nghèo và tăng trưởng kinh tế (Bruhn và Love, 2014).

[‡] Tháng 9 năm 2015, tại Hội nghị Thượng đỉnh Liên hiệp quốc (LHQ) về phát triển bền vững, các nước đã thông qua Chương trình nghị sự 2030 vì sự phát triển bền vững. Mục tiêu phát triển bền vững (Sustainable Development Goals – SDGs) được đưa ra nhằm chấm dứt đói nghèo, bảo vệ hành tinh và đảm bảo rằng tất cả mọi người được hưởng hòa bình và thịnh vượng vào năm 2030 ở mỗi quốc gia thành viên LHQ. SDGs là sự tiếp nối của Mục tiêu Phát triển Thiên niên kỷ (Millennium Development Goals – MDG).

5.2. Tác động của các doanh nghiệp Fintech đến hoạt động kinh doanh ngân hàng

Sự phát triển mạnh mẽ của các DN Fintech đang là đối thủ cạnh tranh hiện hữu của các NHTM, “vùng cấm” trong hoạt động kinh doanh NH đang dần bị thu hẹp cùng với sự bùng nổ hoạt động start-up trong lĩnh vực tài chính. Câu hỏi đặt ra là sự hiện diện của các DN Fintech tác động thế nào đến hoạt động kinh doanh NH?

Thời gian gần đây đã có một số nghiên cứu đi tìm lời giải đáp, trong đó nghiên cứu của Phan và các cộng sự (2019) [14] là rất đáng chú ý. Thông qua việc kế thừa các *Lý thuyết người tiêu dùng*[§] và *Lý thuyết đổi mới đột phá*[¶] cũng như sử dụng mô hình định lượng nhằm đánh giá sự tác động của hoạt động Fintech đối với hoạt động kinh doanh NH, nghiên cứu của Phan và các cộng sự [14] dựa trên Khung phân tích được sử dụng để đánh giá tác động của doanh nghiệp Fintech lên hoạt động của các NHTM là số lượng các doanh nghiệp Fintech tham gia thị trường (logarit tự nhiên số lượng công ty Fintech hiện diện trong năm t) tác động cùng chiều hay ngược chiều và mức tác động là lớn hay nhỏ lên các chỉ số hoạt động của ngân hàng như NIM (biên lãi ròng), ROA (tỷ số lợi nhuận trên tài sản), ROE (Tỷ số lợi

nhuận trên vốn cổ phần) và YEA (Tỉ suất sinh lời của tài sản có sinh lãi). Nghiên cứu này chỉ ra rằng sự hoạt động của các DN Fintech có ảnh hưởng tiêu cực đối với hiệu quả kinh doanh của các NHTM. Cụ thể, *Lý thuyết người tiêu dùng* của Aaker và Keller (1990) cho rằng thái độ nhìn chung của khách hàng đối với sự mở rộng dịch vụ là biến phụ thuộc và phụ thuộc vào: (H1) Nhận thức về chất lượng cao hơn đối với thương hiệu mẹ khi thương hiệu mở rộng dịch vụ cung ứng; (H2) Khả năng chuyển đổi giá trị có thể nhận thức được cải thiện khai hai sản phẩm tương thích với nhau; (H3) Sự tương thích giữa hai sản phẩm; (H4) Sự khó khăn để phát triển sản phẩm. *Lý thuyết đổi mới đột phá hay siêu đổi mới* định nghĩa siêu đổi mới thường bắt đầu với một sản phẩm có tính năng không tốt bằng sản phẩm hiện tại nhưng sau một thời gian cải tiến, sản phẩm kia sẽ tạo ra được sự dịch chuyển khủng khiếp trên thị trường. Có 4 giai đoạn của siêu đổi mới là: (1) Sự phá vỡ; (2) Sự tiến hoá; (3) Sự hội tụ và (4) Sự tái tạo.

Phan và các cộng sự đã tiến hành khảo sát 41 NHTM và các DN Fintech tại Indonesia trong khoảng thời gian từ năm 1998 đến năm 2017 (tại nước này, mỗi năm có 7 DN Fintech** mới được thành lập). Khung nghiên cứu của Phan và các cộng sự (2019) [14] là hoạt động ngân

§ Lý thuyết người tiêu dùng của Aaker và Keller (1990) cho rằng các DV mới (chẳng hạn như các DV do các DV Fintech cung cấp) bằng cách đáp ứng cùng một nhu cầu của người tiêu dùng có thể thay thế các DV cũ (chẳng hạn như các DV do các NHTM truyền thống cung cấp)

¶ Lý thuyết đổi mới đột phá của Christensen (1997) cho rằng những người mới tham gia áp dụng công nghệ sáng tạo để cung cấp thêm sản phẩm DV để tiếp cận và hiệu quả về chi phí có thể tạo ra sự cạnh tranh trên thị trường

** Các DN Fintech tại Indonesia phần lớn tập trung vào hoạt động cho vay (45%) sau đó là hoạt động thanh toán (38%) và các lĩnh vực DV khác (Phan và cộng sự, 2019)

hàng là biến phụ thuộc và các biến độc lập lần lượt là: (1) Số lượng công ty Fintech đăng kí hàng năm tại Indonesia; (2) Hoạt động năm trước của ngân hàng; (3) Tỷ lệ vốn cổ phần trên tổng tài sản; (4) Tỷ lệ chi phí lợi nhuận; (5) Dự phòng rủi ro không trả nợ; (6) Tăng trưởng tiền gửi hàng năm; (7) Phần trăm thu nhập lãi; (8) Chi phí huy động vốn; (9) GDP và (10) Lạm phát.

Sau khi sử dụng mô hình định lượng hồi qui để ước lượng thì một số kết quả chính được rút ra là:

(i) Fintech làm giảm thu nhập lãi ròng trên tổng tài sản (NIM) 0,38%, thu nhập ròng trên tổng vốn cổ phần (ROE) 7,3%, thu nhập ròng trên tổng tài sản (ROA) 1,73% và lợi suất trên tổng tài sản (YEA) 0,38% giá trị trung bình mẫu^{††} của chúng tương ứng.

(ii) Với mỗi DN Fintech mới ra đời, sự tác động tới các hệ số NIM, ROE, ROA và YEA lần lượt là 0,53%, 9,32%, 2,07% và 0,48% so với giá trị mẫu của chúng.

(iii) Sự tác động của hoạt động Fintech tới đặc điểm hoạt động kinh doanh NH là không giống nhau giữa các loại hình NHTM khác nhau (về giá trị thị trường, về thời gian hoạt động, về tính chất sở hữu). Cụ thể: 1/Fintech tác động tới NHTM lớn mạnh hơn so với NHTM nhỏ. Lý do giải thích là các NHTM qui mô nhỏ dễ thích ứng với đổi mới công nghệ nhanh hơn các NHTM lớn^{‡‡}; 2/Fintech tác động tới các NHTM hoạt động lâu năm mạnh hơn so với các NHTM trẻ^{§§}; 3/Fintech ảnh hưởng tới các NH sở hữu Nhà nước mạnh hơn so với các NH thuộc sở hữu tư nhân^{¶¶}.

Mặc dù chỉ nghiên cứu số liệu trong phạm vi một nước nhưng các kết quả nghiên cứu lại rất có ý nghĩa thống kê và phù hợp với các kết quả từ những nghiên cứu khác có tính chất tương đương về những loại hình hoạt động kinh doanh khác và vì vậy các kết luận rút ra từ nghiên cứu này có giá trị thực tiễn lớn trong điều hành vĩ mô khu vực tài chính của các nước, đặc biệt là với những nước có điều kiện tương đồng.

†† Giá trị trung bình của các hệ số mỗi năm tại Indonesia như sau: NIM 4,94%, ROE 7,99%, ROA 0,40%, YEA trên 10%

Giá trị trung bình của các hệ số mỗi năm tại Indonesia như sau: NIM 4,94%, ROE 7,99%, ROA 0,40%, YEA trên 10%

‡‡ Scott et al. (2017) lập luận rằng công ty lớn hơn phải chịu nhiều chi phí hơn đáng kể trong việc tổ chức lại do hệ thống kế thừa của họ so với các công ty nhỏ hơn. Khi có những chuyển đổi công nghệ, các công ty nhỏ có khả năng thích nghi hơn với những thay đổi bên trong và bên ngoài liên quan đến hoạt động của họ. Mặt khác, các công ty lớn hơn có thể phản ứng chậm do các hệ thống cũ yêu cầu sửa đổi đáng kể

§§ Nghiên cứu của Haller và Siedschlag (2011) cho thấy các công ty trẻ thành công hơn trong việc áp dụng và sử dụng đổi mới công nghệ. Điều này là do họ áp dụng đổi mới công nghệ nhiều hơn.

¶¶ Caudle et al (1991) lập luận rằng sở dĩ các DN Nhà nước chịu sự tác động tiêu cực từ các hoạt động Fintech lớn hơn so với các DN tư nhân là bởi các DN Nhà nước có khả năng chậm áp dụng và sử dụng các đổi mới công nghệ so với các DN tư nhân. Trong khi các DN thường chủ động áp dụng các đổi mới, các DN Nhà nước có xu hướng đưa ra các đổi mới có tính quan liêu. Các DN Nhà nước chậm áp dụng đổi mới công nghệ còn do các hạn chế về thời gian ngân sách bởi chúng phụ thuộc vào các ràng buộc chu kỳ lập ngân sách do ảnh hưởng chính trị hoặc các thay đổi định kỳ trong các ưu tiên chính trị.

VI. Kết quả và Thảo luận

6.1. Mối quan hệ giữa các doanh nghiệp Fintech và NHTM tại Việt Nam hiện nay

Tại Việt Nam, những DN Fintech đầu tiên đã được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) cấp phép hoạt động từ năm 2008, song chỉ hoạt động chủ yếu ở lĩnh vực thanh toán, chuyển tiền. Tuy mới xuất hiện nhưng các DN Fintech phát triển rất nhanh về số lượng và qui mô: Theo Vụ Thanh toán của Ngân hàng Nhà nước (NHNN), số lượng các DV Fintech tham gia cung ứng DV trên thị trường Việt Nam hiện nay đã tăng gần gấp 4 lần, từ 40 DN tại thời điểm cuối năm 2016, đến cuối năm 2020 đã tăng lên gần 150 DN, trải rộng trên nhiều lĩnh vực khác nhau, tuy nhiên, chiếm tỷ trọng lớn là ở mảng thanh toán (60,526% so với toàn bộ các lĩnh vực hoạt động của các DN Fintech), tiếp đến là hoạt động gọi vốn cộng đồng (chiếm 10,526%), Bitcoin/Blockchain (7,895%), POS/mPOS (5,263%), quản lý dữ liệu (5,263%), tài chính cá nhân (5,263%), cho vay tiền (2,632%) và so sánh giá trực tuyến (2,632%). Bên cạnh đó, 31 tổ chức phi ngân hàng đã được NHNN cấp phép để cung ứng DV trung gian thanh toán, bao gồm chuyển mạch tài chính, bù trừ điện tử, công thanh toán, hỗ trợ chuyển tiền kiều hối, hỗ trợ thu hộ/chi hộ, ví điện tử [16].

Các số liệu từ thực tiễn hoạt động

của các DN Fintech ở nước ta những năm qua cho thấy rằng các DN Fintech ở Việt Nam chủ yếu là liên kết với các NHTM để cùng cung cấp các sản phẩm DV (72%)^{***}, chỉ khoảng 14% phát triển các sản phẩm DV mới và 14% sẵn sàng cạnh tranh với các NHTM trong cung cấp các dịch vụ ngân hàng [16]. Sự liên kết này luôn đem đến lợi ích cho người tiêu dùng Việt Nam trong thụ hưởng các sản phẩm DV tài chính ngày càng tiện ích. Cũng như các DN Fintech tại các nước, các DN Fintech tại Việt Nam có những điểm mạnh về công nghệ, có nhiều ý tưởng mới và linh hoạt trong tổ chức hoạt động, nhưng lại có những điểm yếu về kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực tài chính NH, uy tín, thương hiệu chưa đủ lớn để có thể mở rộng thị trường hoạt động, nên việc kinh doanh độc lập là một thách thức với phần lớn DN Fintech, liên kết với các NHTM là một sự lựa chọn tốt nhất hiện nay của các DN này để hiện thực hóa những ý tưởng kinh doanh dựa trên nền tảng công nghệ mới và sự liên kết này cũng giúp các DN Fintech tại Việt Nam có sự phát triển khá nhanh, tuy vậy, nếu so sánh với các nước trong khu vực thì vẫn còn một số hạn chế. Nghiên cứu của Hồng Anh (2020) [18] cho thấy: (i) Về số lượng: Số lượng các DN Fintech của nước ta chỉ khoảng trên 150 DN năm 2019, thấp xa so với Singapore (trên 1.150 DN), Indonesia (trên 510 DN), Malaysia (trên 370 DN); (ii) Về chất lượng nguồn nhân lực trong các DN Fintech: Hầu hết

^{***} Thực tế tại Việt Nam cho thấy đa số các NHTM ký kết với một vài DN Fintech để cung cấp DV thanh toán, chuyển tiền cho KH như DV chuyển tiền trên điện thoại di động (smartphone) do NHTM cổ phần Quân đội kết hợp với Viettel triển khai thực hiện; Nhiều NHTM liên kết với ví Momo để phát triển ví điện tử; VPBank hợp tác với VnPay, Bankplus... để đẩy mạnh mảng thanh toán và giao dịch NH trực tuyến; VietinBank hợp tác cùng 7 DN Fintech để cung cấp các sản phẩm DV có công nghệ hiện đại vượt trội (Nguyễn Hồng Nga, 2020).

các DN mới tham gia hoạt động trong khu vực tài chính thông qua hoạt động start-up nên nhìn chung còn rất thiếu kinh nghiệm, kỹ năng hoạt động. Trong điều kiện môi trường hoạt động kinh doanh có độ nhạy cảm cao thì việc thiếu kinh nghiệm và kỹ năng kinh doanh sẽ tiềm ẩn những rủi ro to lớn đến nền kinh tế xã hội, cho dù đa số các DN Fintech hoạt động trong lĩnh vực thanh toán; (iii) Về năng lực tài chính: Đa số các DN Fintech có qui mô nhỏ, năng lực tài chính rất hạn chế.

Trên cơ sở nghiên cứu của Phan và cộng sự về tác động của hoạt động Fintech đến hoạt động kinh doanh của các NHTM có thể vận dụng vào việc phân tích tại Việt Nam; Tuy nhiên, do sự ra đời và hoạt động của các DN Fintech chỉ bắt đầu từ năm 2008 nên chưa hội tụ đủ điều kiện để vận dụng mô hình trên để phân tích, nhưng các kết luận rút ra từ nghiên cứu trên rất có ý nghĩa tham khảo đối với Việt Nam khi đánh giá sự tác động của hoạt động Fintech đối với hiệu quả kinh doanh của các NHTM.

6.2. Một số vấn đề đặt ra

Thứ nhất, Việc ứng dụng các sáng tạo công nghệ trong hoạt động kinh doanh NH là một yêu cầu khách quan nhằm cung cấp các sản phẩm DV NH ngày càng an toàn, tiện ích, nhanh chóng với chi phí giảm, nhưng luôn có những khó khăn, thậm chí là thách thức đối với các NHTM Việt Nam khi đáp ứng yêu cầu này, những khó khăn thách thức không chỉ từ lý do khách quan mà chúng tôi đã đề cập trên đây, mà còn từ năng lực tài chính của hầu hết các NHTM Việt Nam còn yếu. Vietcombank là một trong số các NHTM có qui mô lớn nhất tại Việt Nam thì tổng vốn chủ sở hữu năm 2020 chỉ đạt xấp xỉ 94.095 tỷ đồng

(tương đương khoảng 4,09 tỷ USD). Các NHTM khác có qui mô tương đương, thậm chí một số NHTM qui mô còn nhỏ hơn nhiều. Với qui mô vốn chủ sở hữu còn hạn chế như vậy sẽ có những hạn chế nhất định trong việc tự nghiên cứu và triển khai các công nghệ mới vào hoạt động kinh doanh NH, hơn nữa, những rủi ro và chi phí cơ hội từ việc đầu tư vào công nghệ NH luôn khá cao dưới tác động của cách mạng công nghiệp 4.0. Chính vì vậy, việc đẩy mạnh liên kết với các DN Fintech để có thể tận dụng tốt các ý tưởng sáng tạo về công nghệ tài chính từ các DN này vào thực tiễn hoạt động kinh doanh NH là rất cần thiết nhằm không ngừng thiết kế ra những sản phẩm DV NH mới, tăng tính trải nghiệm cho người tiêu dùng với những ưu thế ngày càng vượt trội.

Thứ hai, Sự liên kết giữa các NHTM với hầu hết các DN Fintech hiện nay diễn ra khá suôn sẻ, nhưng theo chúng tôi nó chỉ là tạm thời, trong tương lai chúng tôi cho rằng sự liên kết này sẽ ngày càng kém bền vững dưới sự tác động của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0: Tất cả các cuộc cách mạng công nghiệp đều kéo theo sự biến đổi rất mạnh về kết cấu kinh tế xã hội, theo đó, môi trường pháp luật cũng phải thay đổi. Cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 này sẽ còn tác động sâu sắc hơn tới mọi mặt hoạt động kinh tế xã hội và môi trường sống. Đối với khu vực tài chính, cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 khiến sức mạnh mềm phải được cân nhắc lại, những người có khả năng nắm bắt được các bí quyết công nghệ và không ngừng sáng tạo ra các sản phẩm mới làm tăng tính trải nghiệm với dân chúng sẽ tạo lực hấp dẫn cao và vì vậy, sức mạnh truyền thống của các NHTM về thông tin và lượng khách

hàng lớn sẽ chỉ là tạm thời và sẽ bị đảo ngược rất nhanh. Các DN Fintech đều ý thức được điều này và họ sẽ nhanh chóng tạo vị thế trên thị trường bằng việc “đứng trên vai” những gã khổng lồ NHTM. Điều này cho thấy rằng các NHTM không thể xem việc liên kết với các Fintech là một giải pháp tốt nhất và yên tâm với giải pháp này, các NHTM phải bằng mọi cách tự vươn lên để làm chủ về công nghệ mới có thể đứng vững trên thương trường, bởi các DN Fintech với các ưu thế của mình sẽ không ngừng sáng tạo ra các sản phẩm DV tài chính mới vượt qua khuôn khổ pháp luật để tạo dấu ấn và từng bước khẳng định vị thế và đây sẽ là một thách thức nghiêm trọng nhất của các NHTM trong tương lai khi khu vực được xem là “vùng cấm” sẽ ngày càng bị thu hẹp.

Thứ ba, Nghiên cứu quốc tế cho thấy sự phát triển của loại hình Fintech sẽ khiến hiệu quả kinh doanh của các NHTM bị suy giảm, tuy vậy, chúng ta không thể bảo vệ hoạt động kinh doanh của các NHTM bằng mọi giá vì lợi ích của người tiêu dùng. Hoạt động của các NHTM hay các DN Fintech đều hướng tới phục vụ KH và trên hết, phải hướng tới phát triển thị trường tài chính Việt Nam, cho nên môi trường kinh tế, hạ tầng tài chính hay hành lang pháp luật đều phải hướng tới mục tiêu tối thượng này và vì vậy, việc tạo ra một môi trường năng động để khuyến khích các start-up trong khu vực tài chính được ươm mầm và nở rộ là một đòi hỏi khách quan; sự quan tâm đầy mạnh đầu tư nhằm hoàn thiện hạ tầng tài chính phải được xem là điều kiện tiên quyết để các Fintech hoạt động ngày càng hiệu quả - đây chính là ươm mầm để tạo hứng khởi cho các start-up ngày càng gia tăng; Hành

lang pháp luật nên cân nhắc đồng bộ và hoàn thiện để giúp các sản phẩm DV tài chính được các DN Fintech sáng tạo ra có thể ứng dụng trong thực tiễn, chẳng hạn, hoạt động P2P cần tiếp tục phải được nghiên cứu và tạo khuôn khổ pháp luật để hoạt động này mở rộng, giúp xử lý vấn đề vốn cho đầu tư phát triển của các DN nhỏ và siêu nhỏ cũng như các cá nhân và hộ gia đình – vốn đang rất khát vốn nhưng việc xử lý nhu cầu này từ các NHTM là không khả thi. Kinh nghiệm từ Singapore và một số nước ASEAN cho thấy các nước này rất chú trọng phát triển hoạt động Fintech để qua đó thúc đẩy sự phát triển của tài chính toàn diện [20], [21].

Tài liệu tham khảo:

[1]. Khuê Nguyễn (2021). Ngân hàng – Fintech tech: Quan hệ cộng sinh.

[2]. ASIC (2016). Fintech: ASIC’s Approach and Regulatory Issues, <http://download.asic.gov.au/media/3962105/melbourne-money-and-finance-conference-2016-fintech.pdf>

[3]. Deloitte (2021). Bank of 2030: Transform boldly.

[4]. Phạm Xuân Hoà (2021). Số hoá ngân hàng – nhiều đột phá cho ngành dịch vụ tài chính Việt Nam. Diễn đàn Tương lai chiến lược Ngân hàng số tại Việt Nam.

[5]. Capgemini (2017). Top 10 trends in banking– 2017: What you need to know.

[6]. Vincent (2017). Fintech myth busting – Selling technology to banks.

[7]. Sinha, N. (2020). Why traditional banks need to partner with Fintech firms for delivering essential banking solutions. *Financial Express*.

[8]. Arner, D. W. (2016). *Fintech: Evolution and Regulation*. Asian Institute of International Financial Law, University of Hongkong.

- [9]. Findexable (2019). *The Global Fintech Index 2020- The Global Fintech Index City Rankings Report. Version 1.0 -December.*
- [10]. Prasad, M. V. N. K. (2019). Financial inclusion: emerging role of Fintech. *Fintechs Evolv Ecosyst*, 85.
- [11]. Arner, D. W., Buckley, R. P., Zetzsche, D. A., & Robin, V. (2020). Sustainability, Fintech and financial inclusion. *European Business Organization Law Review*, 21(1), 7-35. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3387359>
- [12]. Kapoor, A. (2014). Financial inclusion and the future of the Indian economy. *Futures*, 56, 35–42. doi:10.1016/j.futures.2013.10.007
- [13]. Huỳnh Thu Hiền (2019). Cho vay ngang hàng tại Trung Quốc và kinh nghiệm cho Việt Nam. *Tạp chí Tài chính.*
- [14]. Phan, D., Narayan, P. K., Rahman, R. E., & Hutabarat, A. R. (2019). Do financial technology firms influence bank performance? *Pacific-Basin Finance Journal*. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2019.101210>.
- [15]. Lê Ngọc Huyền
- [16]. Trần Thị Kim Chi (2021). Quản lý công ty công nghệ tài chính ở các nước và triển vọng phát triển tại Việt Nam. *Tạp chí Tài chính.*
- [17]. Nguyễn Hồng Nga (2020). Ngân hàng và công ty Fintech: Đối thủ và đối tác. *Tạp chí Ngân hàng.*
- [18]. Hồng Anh (2020). Thúc đẩy ứng dụng công nghệ tài chính. *Báo Nhân dân.*
- [19]. Đinh Thị Thu Hồng và Nguyễn Hữu Tuấn (2021). Tác động của Fintech tới hiệu quả hoạt động ngân hàng. *Tạp chí Thị trường Tài chính Tiền tệ.*
- [20]. Smith, T. (2021). Monetary Authority of Singapore Advocates Financial Inclusion With Mojaloop Partnership. *The Fintech Times.*
- [21]. Shrestha, R., & Nursamsu, S. (2021). Financial inclusion and savings in Indonesia. *Financial Inclusion in Asia and Beyond* (pp. 227-250). Routledge.

Địa chỉ tác giả: Trường Đại học Mở Hà Nội
Email: nguyentrongtaih@yahoo.com

