Phá Rào Lần Hai: Hành trình Trung tâm Tài chính Quốc tế

Lời Mở Đầu

Trên hành trình dựng xây nền kinh tế Việt Nam hiện đại, mỗi bước ngoặt lớn lao đều khởi nguồn từ một cái nhìn dám vượt lên cái đã cũ. Lịch sử từng ghi nhớ tinh thần "phá rào" quả cảm vào đêm trước Đổi Mới 1986 – khi đất nước ngột ngạt trong không khí cơ chế bao cấp, lòng người như bị cầm giữ bởi những rào chắn vô hình của những khuôn mẫu cũ. Trong khắc giờ sinh tử ấy, đã có những con người dám lặng lẽ xé rào – không phải để chống lại luật lệ, mà để giải phóng năng lượng tiềm ẩn đang bị giam hãm; mở lối sống cho nhân dân, mở đường sống cho quốc gia.

Chẳng hạn, vào những năm tháng còn in hằn dấu vết cơ chế bao cấp, Xí nghiệp Dệt Thành Công (TP.HCM) đã lặng lẽ mở một lối đi riêng – một cuộc "xé rào" đầy can đảm. Họ chủ động vay 180.000 USD từ Vietcombank để nhập sợi và thuốc nhuộm, tổ chức sản xuất và tiêu thụ vượt ngoài khuôn khổ chỉ tiêu kế hoạch – những việc khi ấy bị xem là trái lề luật. Nhưng chính sự chủ động đó đã cứu lấy nhà máy: không những trả được nợ gốc lẫn lãi, mà còn dư ra 82.000 USD – một minh chứng hùng hồn cho hiệu quả của tư duy tự chủ và hành động sáng tạo.

Tương tự, ở những cánh đồng phương Nam, nhiều địa phương âm thầm "khoán chui" cho nông dân – một hình thức linh hoạt trao quyền sản xuất trong thầm lặng, nhưng lại mang sức bật lớn lao. Những nỗ lực ấy đã tạo tiền đề cho Nghị quyết 10 năm 1988 – một quyết sách lịch sử, mở đường cho người nông dân làm chủ ruộng đất, làm chủ cuộc sống. Từ đó, nông nghiệp Việt Nam đã dần thoát khỏi vòng kim cô của những khuôn phép cũ kỹ, để trở về với quy luật của thị trường và nhu cầu của đời sống, bước vào giai đoạn phồn thịnh hơn, gần với thế giới hơn.

Ngày nay, Việt Nam không còn ở thế sinh tồn, mà đang đứng trước một ngưỡng phát triển mới – nơi thách thức không đến từ cái đói, cái nghèo, mà từ yêu cầu vượt trần giới hạn trong bối cảnh toàn cầu tài chính hóa và địa chính trị chuyển động. Và một lần nữa, tinh thần "phá rào" – lần này trong lĩnh vực tài chính – lại được khơi dậy, như một cuộc đánh thức lớn của tư duy quốc gia.

Nếu "phá rào" ngày xưa là để xóa bỏ cơ chế cũ kỹ cản trở sản xuất và đời sống, thì "phá rào" hôm nay là để mở rộng biên độ phát triển, kiến tạo một trung tâm tài chính mang tầm vóc khu vực, nơi dòng vốn, trí tuệ và công nghệ hội tụ. Thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng – hai địa danh đã từng chứng kiến nhiều chuyển mình lịch sử – giờ đây tiếp tục được lựa chọn làm nơi thử nghiệm cho một tầm nhìn xa: xây dựng những "đô thị tài chính" đủ sức neo giữ vị thế Việt Nam trong bản đồ kinh tế toàn cầu.

Sự chuyển dịch ấy, một mặt, nhằm giải phóng những ách tắc trong cơ chế chính sách vốn còn manh mún; mặt khác, hướng đến cấu trúc lại nền kinh tế theo chiều sâu, giúp Việt Nam vươn lên mạnh mẽ trong làn sóng cạnh tranh vốn toàn cầu, thu hút nhân tài, và xây dựng năng lực kinh tế độc lập vững bền.

Từ những người từng "xé rào" để cứu lấy nhà máy và hạt giống, đến những con người hôm nay đang xé bỏ sự trì trệ để gieo trồng trung tâm tài chính – hành trình ấy vẫn là một. Chỉ khác là bối cảnh thay đổi, mục tiêu lớn hơn, và yêu cầu bản lĩnh cũng cao hơn. Cần một thế hệ dám nghĩ sâu, làm chắc, và đi xa – như những hạt giống ngày xưa đã từng nảy mầm dưới bàn tay của người nông dân được giao quyền khoán.

Cuộc "phá rào" lần thứ hai này không phải để sinh tồn, mà để khai mở. Không nhằm chống lại khủng hoảng, mà để chủ động tiến bước. Và nếu thành công - chắc chắn sẽ thành công, đây có thể là cột mốc mở đầu cho một kỷ nguyên mới: kỷ nguyên Việt Nam làm chủ tài chính của chính mình – bằng nội lực, bằng tầm nhìn, và bằng lòng dũng cảm không chờ thời thế đổi thay, mà tự mình làm nên thế thời. **Trung tâm Tài chính Quốc tế cú hích lớn tạo ra sự thay đổi thị trường tài chính và công nghệ Việt Nam trong tương lai.**

Bối cảnh và mục đích kiến tạo Trung tâm Tài chính Việt Nam

Năm 2024 ghi một dấu mốc đáng chú ý trong hành trình cải cách thể chế kinh tế của Việt Nam, khi lãnh đạo cấp cao bày tỏ quyết tâm đưa TP.HCM và Đà Nẵng trở thành những trung tâm tài chính có tầm vóc khu vực và quốc tế. Ngày 15/11/2024, Bộ Chính trị phát hành Thông báo số 47-TB/TW, chính thức đồng thuận chủ trương xây dựng Trung tâm Tài chính quốc tế toàn diện tại TP.HCM và Trung tâm Tài chính khu vực tại Đà Nẵng. Nối tiếp đó, Chính phủ ban hành Nghị quyết 259/NQ-CP, đề ra Kế hoạch hành động cụ thể, phân công 49 nhóm nhiệm vụ cho 12 bộ, ngành và các địa phương – một dấu hiệu cho thấy quyết tâm chính trị đã chuyển hóa thành hành động rõ nét.

Tinh thần được nhấn mạnh trong các văn kiện ấy không chỉ dừng ở khẩu hiệu hay định hướng. Khu vực trung tâm tài chính tại Thủ Thiêm, với diện tích 9,2 ha, được kỳ vọng sẽ trở thành điểm tụ của dòng vốn toàn cầu, một "đầu tàu tăng trưởng" mới của quốc gia. Tại Đà Nẵng, các động thái xúc tiến cũng đang được triển khai khẩn trương. Những hội nghị, tọa đàm mang tầm quốc tế đã liên tiếp diễn ra, không chỉ nhằm lan tỏa thông tin mà còn như một lời mời gọi giới tài chính toàn cầu quay ánh mắt về Việt Nam – một "ẩn số đang mở".

Trong sự định hình này, Chính phủ đã không giấu giếm khát vọng đưa Việt Nam vào bản đồ tài chính thế giới. Một số lợi thế được nhấn mạnh. Trước hết, về mặt chi phí – một "tương đối luận" vốn dĩ có sức hút riêng. So với các trung tâm như Singapore, nơi việc thành lập doanh nghiệp có thể ngốn 5.000–10.000 USD, thuê văn phòng lên tới 1.000 USD/m², thì *tại Việt Nam, chi phí lập công ty chỉ khoảng 200 USD, thuê văn phòng chỉ bằng 1/5*. Trong nhãn quan của người làm chiến lược, việc thu hút hàng trăm doanh nghiệp nhỏ về "làm tổ" đôi khi còn thiết thực hơn kỳ vọng vài cánh "đại bàng lớn".

Kế đến là sức bật công nghệ và tâm thế tiếp nhận đổi mới. Việt Nam hiện xếp **thứ 5 toàn cầu về mức độ chấp nhận tiền mã hóa** (Chainalysis, 2024), với hơn 17 triệu người dùng và dòng vốn blockchain vượt 105 tỷ USD trong hai năm qua. Trong làn sóng Fintech, Blockchain, AI – những công nghệ có sức "giải thiêng" các rào cản truyền thống – Việt Nam có cơ hội để định hình một mô hình trung tâm tài chính thế hệ mới: hiệu quả, ít ma sát, và gắn với nền kinh tế số đang lên.

Tóm gọn lại, có **bốn mục tiêu chiến lược** đặt ra cho hành trình hình thành Trung tâm Tài chính Việt Nam:

1, Thu hút dòng vốn quốc tế, tạo đối trọng tiềm năng với các trung tâm như Singapore, Hongkong, Shanghai... trong vòng 5–10 năm tới.

2, Xây dựng hạ tầng thể chế phục vụ tài chính hóa nền kinh tế, qua đó hình thành hệ sinh thái dịch vụ tài chính đa dạng và có chiều sâu.

3, Thiết lập trục phát triển không gian chiến lược, với TP.HCM làm trung tâm tài chính toàn cầu, và Đà Nẵng thí điểm các mô hình đổi mới sáng tạo – tài chính thông minh.

4, Thí điểm cơ chế linh hoạt, trong đó bao gồm S*andbox* pháp lý, luật riêng – mô hình từng giúp Dubai trở thành điểm sáng cải cách.

Tuy nhiên, sau những tuyên bố đậm tính khát vọng, những câu hỏi nghiêm trọng hơn cũng dần hiển lộ. Liệu **"lợi thế giá rẻ" có đủ sức thuyết phục giới đầu tư tài chính vốn đặt niềm tin nơi sự ổn định và minh bạch?** Việc dán nhãn "quốc tế" cho các trung tâm tài chính có thật sự giúp Việt Nam trở thành một Singapore mới, hay chỉ là một giấc mơ đầy duy ý chí? **Và quan trọng hơn cả: nội lực hiện tại của ta – từ pháp lý, công nghệ đến nguồn nhân lực – liệu đã sẵn sàng để vận hành một hệ sinh thái tài chính tinh vi?** Nơi mà dòng tiền chuyển động linh hoạt như nước, lặng lẽ mà thẩm thấu sâu vào từng ngóc ngách của nền kinh tế.

Khát vọng là điều đáng quý, nhưng khoảng cách từ nghị quyết đến thực thi luôn rộng. Những chương tiếp theo sẽ đi sâu vào bản chất, để lắng nghe tiếng nói thầm thì nhưng đầy tỉnh thức của thực tế – dưới cái nhìn thận trọng, hoài nghi mà cũng đầy hy vọng của những người đã, đang và sẽ sống cùng cuộc chuyển mình ấy.

Mô hình nào phù hợp cho Việt Nam?

Việt Nam đang nghiên cứu các mô hình phát triển trung tâm tài chính quốc tế (IFC) để định hình hướng đi cho TP.HCM. Trong đó, mô hình Dubai (với Trung tâm Tài chính Quốc tế Dubai – DIFC) và mô hình Ấn Độ (tập trung tại Mumbai cùng đặc khu tài chính GIFT City) là hai cách tiếp cận tiêu biểu, tương phản nhau. Dưới đây là so sánh hai mô hình này theo các tiêu chí chính:

Tiêu chí	Mô hình Dubai (DIFC)	Mô hình Ấn Độ (Mumbai/GIFT)
Thể chế	Đặc khu tài chính tự do, quản lý linh hoạt *(mạnh)*	Phụ thuộc thể chế quốc gia, khó tạo đột phá *(yếu)*
Hệ thống pháp lý	Common Law, tòa án riêng độc lập *(mạnh)*	Thông luật Anh nhưng trong khung luật chung *(yếu)*
Thu hút vốn	Miễn thuế 0%, tự do chuyển vốn, hút nhiều vốn ngoại *(mạnh)*	Thuế cao ~30%, hạn chế chuyển vốn, kém hấp dẫn *(yếu)*
Quốc tế hóa	Trung tâm toàn cầu, nhiều định chế và nhân tài ngoại *(mạnh)*	Chủ yếu nội địa, ít định chế quốc tế *(yếu)*
Hạ tầng	Hạ tầng hiện đại, tầm cỡ quốc tế *(mạnh)*	Hạ tầng cũ (Mumbai) hoặc mới nhưng nhỏ (GIFT) *(yếu)*
Sandbox & Đổi mới	Có sandbox fintech, khuyến khích công nghệ mới *(mạnh)*	Sandbox hạn chế, quản lý đổi mới chặt chẽ *(yếu)*
Ứng dụng công nghệ mới	Tiên phong crypto, fintech (VARA 2022) *(mạnh)*	Thận trọng với crypto, fintech, chậm đổi mới *(yếu)*
Hội nhập & vốn	Hội nhập sâu, vốn lưu chuyển tự do *(mạnh)*	Hội nhập hạn chế, kiểm soát vốn nghiêm ngặt *(yếu)*
Kiểm soát vốn	Không kiểm soát, ngoại hối tự do *(mạnh)*	Kiểm soát chặt, rupee không tự do chuyển đổi *(yếu)*
Mở cửa thị trường	Mở cửa hoàn toàn, 100% sở hữu ngoại *(mạnh)*	Nhiều rào cản, hạn chế sở hữu ngoại *(yếu)*

Tựu trung, có thể nói: nếu Dubai là hình ảnh của một cánh cửa mở toang đón gió lớn, thì Mumbai của Ấn Độ lại là một hành lang thận trọng, kín đáo dò đường từng bước. Một bên là thể chế đặc biệt để bứt phá toàn cầu; bên kia là ràng buộc hệ thống, gắn liền với cỗ máy hành chính hiện hữu.

Mô hình Dubai (DIFC): Một tinh thần quốc tế mạnh mẽ

DIFC thành công không chỉ vì những tòa nhà chọc trời hay các quỹ đầu tư hùng mạnh, mà vì họ **biết tạo niềm tin**. **Khung pháp lý** dựa trên **Common Law**, **tòa án độc lập, thuế suất bằng không và cơ chế chuyển vốn thông thoáng** – đó là nền tảng để dòng tiền cảm thấy an tâm. Quan trọng hơn, Dubai **chấp nhận rủi ro để đón lấy cái mới**: *từ fintech, crypto cho đến sandbox* – họ đều thử nghiệm với sự linh hoạt và tinh thần cởi mở. Hạ tầng hiện đại, kết nối toàn cầu, môi trường sống chuẩn mực – tất cả làm nên sức hút bền vững cho nhân tài và giới đầu tư.

Tuy vậy, mở cửa không đồng nghĩa thả nổi. Chính vì vậy, **Dubai cũng sớm xây dựng hệ thống giám sát và tuân thủ chặt chẽ để phòng ngừa rủi ro rửa tiền hay lạm dụng chính sách**. Một trung tâm tài chính quốc tế muốn lớn mạnh thì không thể đứng ngoài thế giới; nhưng để không trở thành "ốc đảo biệt lập", họ đã kết nối hữu cơ với bất động sản, du lịch, hàng không – như những cánh tay nối dài của hệ tài chính.

Mô hình Ấn Độ (Mumbai/GIFT City): Mạnh về nội lực, nhưng còn dè dặt với thế giới

Ấn Độ là cường quốc về nhân lực và thị trường. Mumbai nắm trọn hệ thống tài chính quốc dân với vốn hóa hơn 3.500 tỷ USD, là đầu mối của thị trường tài chính nội địa lớn hàng đầu châu Á. GIFT City – một thực nghiệm nhằm tạo nên "Hong Kong của Ấn Độ" – là tín hiệu rõ ràng rằng họ đã nhìn thấy tầm quan trọng của môi trường cởi mở để đón vốn toàn cầu.

Song, cách làm của Ấn Độ vẫn đậm chất Á Đông: **từng bước, chậm rãi và nhiều nỗi e ngại. Khung pháp lý chồng chéo, dòng vốn chịu kiểm soát, đồng rupee không tự do chuyển đổi** – những rào cản này **khiến nhà đầu tư nước ngoài phải cân nhắc kỹ**. Ngay cả GIFT City – dù có ưu đãi – cũng chưa thể hoàn toàn độc lập với hệ thống hiện hành. **Vị trí xa trung tâm, hạ tầng chưa đủ hấp dẫn, đời sống chưa thực sự "toàn cầu"** – khiến GIFT City chưa tạo được sức hút đủ lớn. Hơn thế, các doanh nghiệp nội địa lớn cũng chưa thật sự sẵn sàng chia sẻ sân chơi, khiến cải cách đôi khi bị chậm lại vì sức ép lợi ích cục bộ.

Mô hình nào phù hợp cho Việt Nam?

Bài học cho Việt Nam: Nên chọn lối đi của Dubai

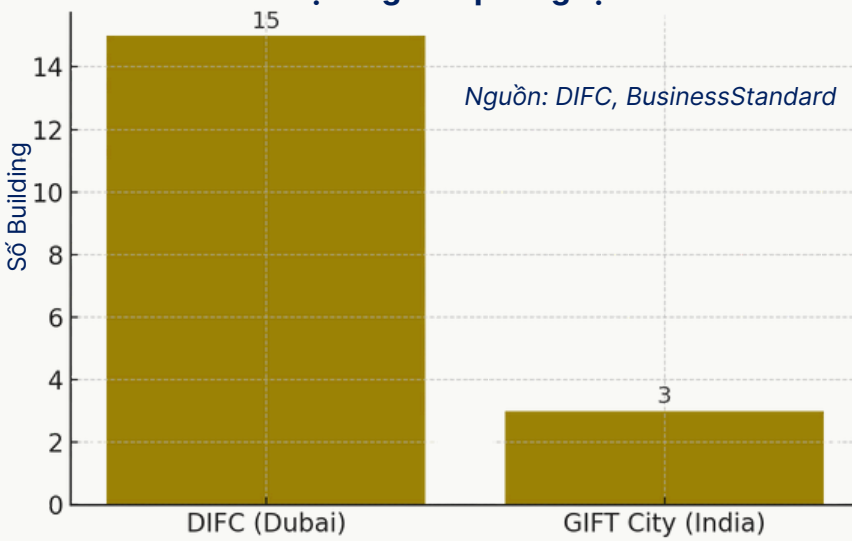
Từ hai thái cực trên, Việt Nam cần nhận thức rõ rằng: muốn bứt lên thành trung tâm tài chính khu vực, không thể chần chừ trong lối cũ. **Mô hình Dubai – với thể chế đột phá, môi trường quốc tế và chính sách vượt trội – là lựa chọn cần được ưu tiên nếu ta mong tạo nên một bước ngoặt thật sự.**

Cụ thể, TP.HCM nên được thiết kế như một đặc khu tài chính – có luật riêng, tòa án riêng, cơ quan quản lý riêng – vận hành theo **chuẩn Common Law**, tạo được niềm tin với giới đầu tư toàn cầu. Đi cùng là **sandbox thật sự** – nơi công nghệ tài chính mới có thể được thử nghiệm trong môi trường minh bạch nhưng linh hoạt. Về **thuế**, phải dám nghĩ đến mức ưu đãi đột phá – **thậm chí 0%** trong những năm đầu – và quan trọng hơn, phải nới lỏng kiểm soát vốn để tiền tệ lưu thông dễ dàng, không còn vướng mắc.

Ngoài ra, **phải làm cho TP.HCM trở nên đáng sống**, đáng đến – với cơ sở hạ tầng quốc tế, visa linh hoạt, dịch vụ chuẩn mực – để nhân tài có thể an cư lạc nghiệp.

Nếu không dám đi xa khỏi những lề thói cũ, mô hình Việt Nam rất dễ trở thành một GIFT City thứ hai – hoài bão lớn nhưng thực tế hạn chế. Ngược lại, nếu biết "phá rào" đúng lúc như tinh thần Đổi Mới năm xưa, chúng ta hoàn toàn có thể mở ra một chu kỳ phát triển mới – nơi TP.HCM là cửa ngõ tài chính cho Việt Nam bước vào dòng chảy toàn cầu.

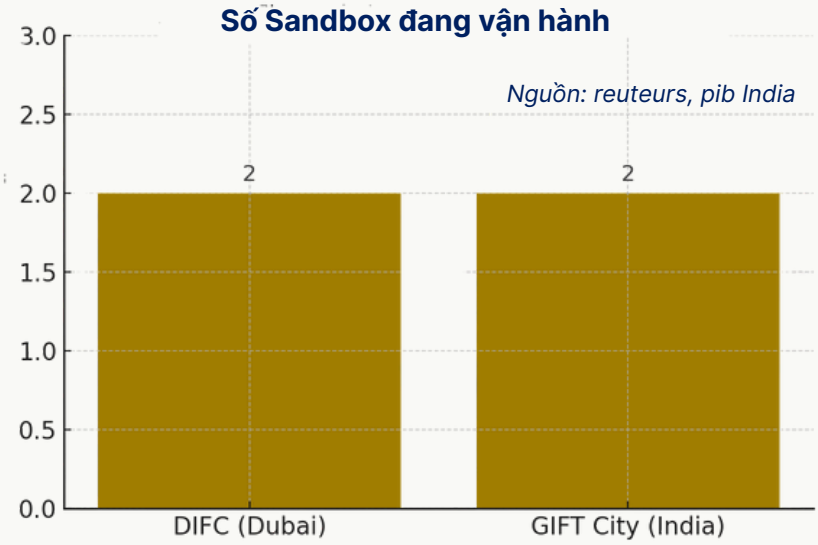
Hạ tầng Văn phòng tại IFC



Nguồn: DIFC, BusinessStandard

DIFC vượt trội với khoảng 15 tòa nhà văn phòng chất lượng IFC-grade, bao gồm nhiều cao ốc đạt chứng nhận LEED Vàng/Platinum (tiêu chuẩn xây dựng xanh quốc tế). Trong khi đó, GIFT City chỉ có khoảng 2–3 tòa nhà văn phòng đạt chuẩn tương đương (ví dụ: hai tháp GIFT One và Two cao ~28–29 tầng, hoàn thành giai đoạn 1 năm 2017). Dù số lượng tuyệt đối chênh lệch lớn, GIFT City đang trên đà phát triển: các tòa cao tầng của GIFT hiện đã thu hút khoảng 400 văn phòng, sử dụng 26.000 lao động – một dấu hiệu cho thấy hạ tầng văn phòng tài chính tại đây đang mở rộng nhanh chóng.

Số Sandbox đang vận hành



Nguồn: reuteurs, pib India

Số lượng chương trình sandbox FinTech đang hoạt động tại DIFC và GIFT City (2024). Mỗi nơi có 1 sandbox FinTech chung và 1 sandbox chuyên đề (DIFC tập trung vào sản phẩm token hóa; GIFT City có sandbox đổi mới do IFSCA đề xuất).

TOP 40 Trung Tâm Tài Chính Thế Giới (2025)

Nguồn: Z/Yen Group - Global Financial Centres Index 37 (GFCI 37)

GFCI 36 Rank 1.0 — 121.0

Region: Please Select

× Asia/Pacific

Centre	GFCI 36 Rank	GFCI 36 Rating	Rank(+/-)	Rating(+/-)	Region
Hangzhou	72	667	-1	-6	Asia/Pacific
Taipei	73	666	0	-5	Asia/Pacific
Nanjing	77	662	-14	-19	Asia/Pacific
Tianjin	78	661	-13	-18	Asia/Pacific
Wuhan	82	657	9	4	Asia/Pacific
Xi'an	94	645	-4	-9	Asia/Pacific
Bangkok	95	644	-2	-4	Asia/Pacific
Jakarta	97	642	5	12	Asia/Pacific
Ho Chi Minh City	105	629	3	6	Asia/Pacific
Manila	110	616	-9	-15	Asia/Pacific

1 2

Dựa trên dữ liệu từ bảng xếp hạng GFCI 37 (2025), TP. Hồ Chí Minh hiện đứng ở vị trí 105 thế giới, với chỉ số 629 điểm – thấp hơn đáng kể so với các trung tâm tài chính khác trong khu vực châu Á. Mặc dù thành phố có bước cải thiện nhẹ (tăng 3 bậc so với GFCI 36), mức tăng này vẫn còn rất khiêm tốn và chưa đủ tạo dấu ấn rõ nét trên bản đồ tài chính toàn cầu.

Xét trong bối cảnh các nước trong tiểu vùng CLMV (Campuchia, Lào, Myanmar, Việt Nam), TP. HCM vẫn được xem là ứng viên sáng giá nhất để trở thành trung tâm tài chính khu vực. Tuy nhiên, khoảng cách quá xa so với các trung tâm tài chính lớn như Singapore, Hong Kong hay thậm chí là Bangkok cho thấy Việt Nam còn rất nhiều việc phải làm. Việc hình thành một trung tâm tài chính khu vực, chứ chưa nói tới tầm châu lục, đòi hỏi các nỗ lực vượt chuẩn thông thường – cần chính sách đột phá, cải cách mạnh mẽ về thể chế, cải thiện chất lượng nhân lực tài chính, hạ tầng công nghệ, chuẩn hóa khung pháp lý và đặc biệt là nâng cao niềm tin của nhà đầu tư quốc tế.

Mục Lục

4 mục tiêu chiến lược

Chương 1: Thu hút dòng vốn Quốc Tế 8
Chương 2: Xây dựng hạ tầng thể chế 10
Chương 3: Thiết lập trục phát triển không gian chiến lược 13
Chương 4: Thí điểm cơ chế linh hoạt 17

Phụ lục

Phụ lục 1: MXV từ kỳ vọng đến hiện thực 20
Phụ lục 2: Phát triển nhân sự tài chính tại Việt Nam 23
Phụ lục 3: Thực trạng chệch hướng của Startup Việt Nam 25
Phụ lục 4: IFC Việt Nam và Wealth Management 29

Kết luận 31

Chương 1: Thu hút dòng vốn Quốc Tế

Từ lâu, Singapore và Hồng Kông vẫn được xem là hình mẫu để nhiều quốc gia noi theo trong lộ trình xây dựng Trung tâm Tài chính (TTTC). Hai đô thị này không chỉ là những điểm sáng trong bản đồ tài chính châu Á, mà còn **là kết tinh của nhiều thập niên vun đắp uy tín, ổn định chính sách, và hoàn thiện thể chế.** Nhìn vào đó, ta không khỏi thấy rõ những khoảng cách – khoảng cách không chỉ ở vật chất hay công nghệ, mà ở độ dày của sự tin cậy.

Về tiền tệ và cơ chế ngoại hối, Singapore và Hồng Kông đều đã duy trì sự ổn định lâu dài: một bên neo tỷ giá chặt vào USD, một bên điều hành linh hoạt theo rổ tiền tệ nhưng vẫn đảm bảo khả năng chuyển đổi tự do. Một TTTC, nếu đúng nghĩa, là nơi dòng vốn có thể luân chuyển như nước chảy qua khe đá – nhẹ nhàng, ít ma sát, không vướng mắc. **Thật khó để có dòng chảy tự do nếu cửa chưa rộng mở.**

Về pháp lý và niềm tin pháp quyền, Singapore và Hồng Kông thừa hưởng hệ thống thông luật với **nguyên tắc pháp trị rõ ràng, toà án độc lập và minh bạch**. Còn ở ta, thể chế đã có cải tiến, nhưng vẫn còn nhiều ràng buộc. Luật kinh doanh thường xuyên thay đổi, thủ tục hành chính chưa đồng đều, cơ chế giải quyết tranh chấp tài chính quốc tế gần như còn trắng. Việc nói tới một "tòa án riêng" cho TTTC như Dubai đã làm là một viễn cảnh đáng suy ngẫm, nhưng trong hệ thống pháp lý đơn nhất như Việt Nam, đó là một thử thách không nhỏ – không chỉ về pháp lý mà cả về chính trị và tư duy cải cách.

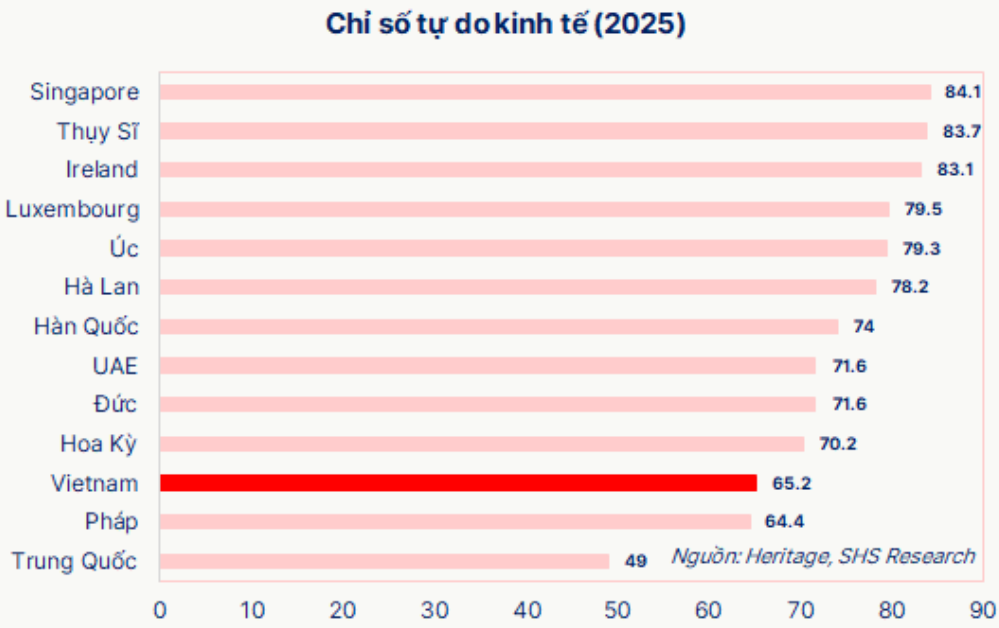
Một yếu tố mềm nhưng có lẽ là then chốt: uy tín quốc gia – thứ không mua được bằng tiền, không xây trong vài mùa quy hoạch. Niềm tin của nhà đầu tư quốc tế được gầy dựng từng bước qua độ ổn định, nhất quán và minh bạch trong chính sách. Họ cần một nơi không thay đổi luật giữa đường, không giật cục vì hành lang chính sách thay đổi theo quý. Trong khi đó, những biến động gần đây trong quản lý thị trường trái phiếu, bất động sản, hay tín dụng, dù xuất phát từ mục tiêu tốt, cũng khiến niềm tin bị dao động nhất định.

Ngoài ra, còn là bài toán về con người và môi trường sống. Singapore hay Hồng Kông *có thể đắt đỏ, nhưng họ tạo ra môi trường đủ để chuyên gia toàn cầu yên tâm mang theo cả gia đình – từ trường học, bệnh viện đến an ninh, không khí sống*. TP.HCM, Đà Nẵng có lợi thế giá rẻ, nhân lực trẻ, nhưng để trở thành nơi dừng chân lâu dài của các chuyên gia hạng nhất, còn là một chặng đường.

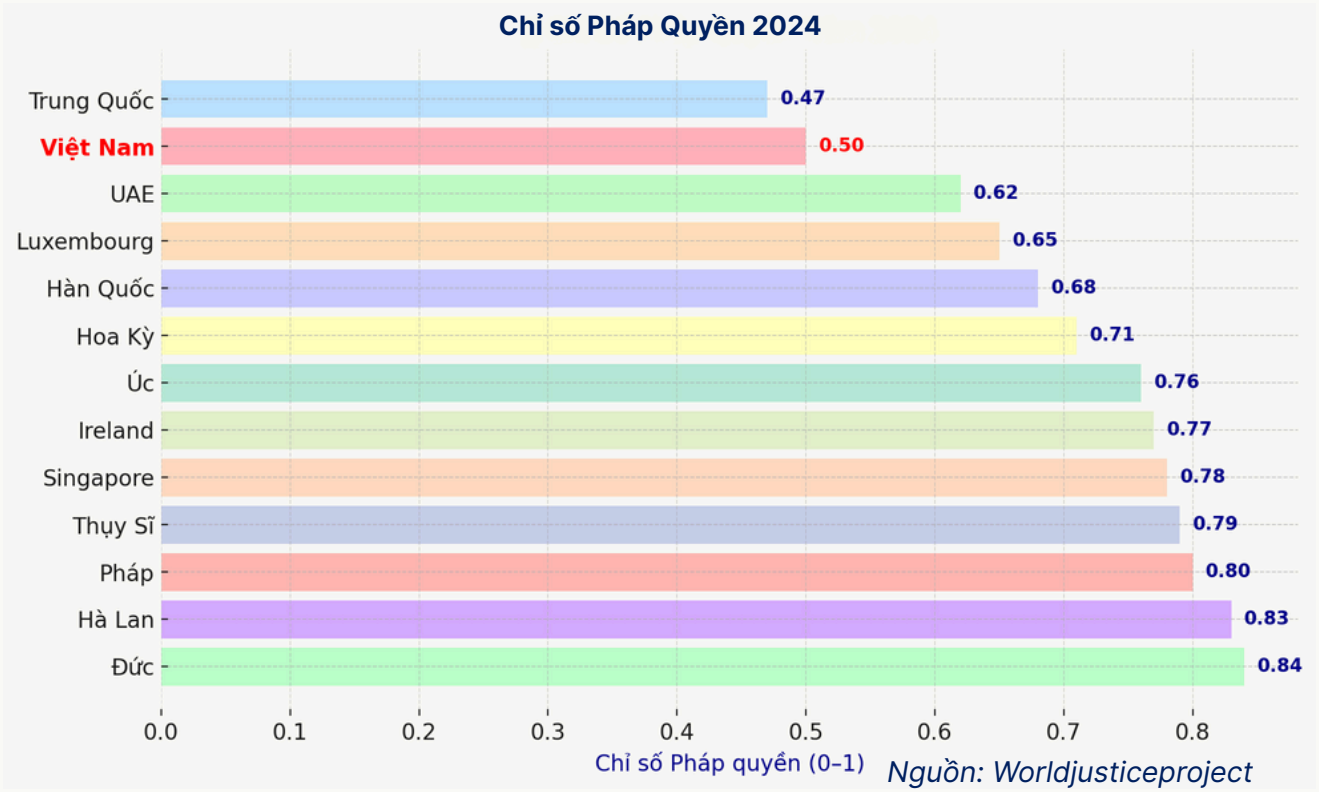
Tựu trung, nếu ví một TTTC là cuộc đua đường dài, thì **hiện nay - ít nhất tại thời điểm bài viết này, ta chưa có đủ bộ khung vững chắc** để đua xe công thức 1. Nền móng thể chế, sự ổn định vĩ mô, tính chuyển đổi của tiền tệ, niềm tin pháp lý – những điều ấy là khung gầm, là bộ máy bên trong. Nếu ta chỉ chú trọng sơn vẽ bề ngoài bằng vài lợi thế chi phí rẻ, thì cũng giống như gắn động cơ mạnh vào khung xe máy – đi nhanh chưa chắc đã đến nơi, thậm chí dễ lật.

Vậy nên, thay vì mừng vội vì ý tưởng, ta nên khởi đầu bằng sự biết mình. Và từ cái biết ấy, nuôi dưỡng một chí hướng lâu dài: cải cách từng bước, nâng cấp nội lực, xây niềm tin bằng hành động cụ thể. Có như thế, giấc mơ Trung tâm Tài chính mới có cơ hội bén rễ, nảy mầm – dù muộn, nhưng vững chắc.

Chương 1: Thu hút dòng vốn Quốc Tế



Chỉ số tự do kinh tế đo lường tính hiệu quả trong chính sách điều hành: mở cửa thị trường, chi tiêu công, gánh nặng thuế, và tự do thương mại.
So với các trung tâm tài chính như Singapore (84.1) hay Ireland (83.1) – là các nước có mô hình "kinh tế mở + thể chế pháp quyền cao", Việt Nam đang có khoảng cách khá lớn.
Tuy nhiên, Việt Nam đứng gần UAE (71.6), Hàn Quốc (74), thậm chí hơn cả Pháp, cho thấy động năng cải cách và tốc độ cải thiện là đáng kể nếu so trên cùng nhóm thu nhập trung bình.



Pháp quyền là "nút thắt cổ chai" lớn để Việt Nam vươn lên thành trung tâm tài chính
Một TTC (Trung tâm Tài chính) không chỉ cần dòng vốn, mà cần nơi dòng vốn "cư trú lâu dài", "không nghi ngờ", và được luật pháp bảo vệ hiệu quả.
Việt Nam nếu tiếp tục chỉ "hữu xạ tự nhiên hương" mà không có cải cách thể chế mạnh mẽ, cũng dễ rơi vào tình trạng tương tự: thu hút được dòng vốn ngắn hạn nhưng không giữ được dòng vốn dài hạn và bền vững.

Chương 2: Xây dựng hạ tầng thể chế

Một trong những kỳ vọng lớn gửi gắm vào Trung tâm Tài chính, ấy là khả năng châm ngòi cho quá trình tài chính hóa nền kinh tế, đồng thời mở lối cho một thể chế kinh tế số hiện đại. Những khái niệm như "tài chính hóa", "kinh tế số" không còn xa lạ, đã dần trở thành những trụ cột mới trong nhiều văn kiện chiến lược quốc gia. Ẩn sau mỗi khái niệm là một viễn tượng đáng quý: một nền kinh tế nơi mọi thành phần đều có thể tiếp cận vốn minh bạch và thuận lợi; một hệ thống tài chính không chỉ là dòng tiền, mà là mạch sống nuôi dưỡng khởi nghiệp, đổi mới và phát triển.

Tuy vậy, giữa khát vọng và hiện thực còn một khoảng lặng cần chiêm nghiệm. **Hạ tầng công nghệ tài chính** – điều tưởng chừng vô hình – lại là cội rễ để những mong ước kia nảy nở. Mà ta vẫn chưa thật sự làm chủ được phần rễ ấy. Nhiều ngân hàng thương mại lớn trong nước hiện vẫn sử dụng các giải pháp core banking từ nước ngoài – như **T24** của Temenos – một nền tảng phổ biến, hiệu quả, nhưng không do người Việt tạo nên.

Cũng như thế, hạ tầng giao dịch chứng khoán, sau bao nỗ lực, cuối cùng đã chọn giải pháp từ Hàn Quốc – hệ thống **KRX** – để đưa vào vận hành. Những lựa chọn ấy là thiết thực và khôn ngoan trong giai đoạn chuyển mình. Nhưng đồng thời cũng đặt ra một câu hỏi nhẹ nhàng mà không kém phần sâu xa: **nếu muốn trở thành nơi "xuất khẩu" dịch vụ tài chính, liệu ta đã đủ hành trang chưa?** Khi phần cốt lõi còn đang học hỏi, ta nên bước đi với tâm thế học trò biết lắng nghe, thay vì vội vàng gọi tên mình giữa trường quốc tế.

Không chỉ riêng công nghệ, các yếu tố như nhân lực, sản phẩm, dịch vụ tài chính... cũng đang trong hành trình tìm lối đi riêng. Phần lớn mô hình ngân hàng số, fintech hay thanh toán điện tử ở nước ta vẫn phục vụ nội địa là chính. Để vươn xa, ta cần một bản sắc, một cách làm riêng có hồn, có tính cạnh tranh. Đó là con đường dài, nhưng không vì thế mà bất khả.

Điều cần lúc này, có lẽ không phải là những lời hô hào cao rộng, mà là sự lặng lẽ quay vào trong, **nuôi dưỡng năng lực thật – từ nhân tài, công nghệ cho tới thể chế mềm**. Cũng giống như trồng một cây, phải chăm từ gốc. Chỉ khi nào những yếu tố nền tảng được vun bồi, Trung tâm Tài chính mới thật sự là nơi mà dòng vốn – như dòng nước – có thể chảy thông suốt, từ trong ra ngoài, từ trong nước ra quốc tế. Khi ấy, những chữ như "tài chính hóa" hay "kinh tế số" sẽ không chỉ đẹp trên giấy, mà trở thành hơi thở thật của một nền kinh tế vững gốc, rộng cành, và biết vươn xa.

AI dự đoán hiện đang được triển khai ở đâu trong tổ chức của bạn?? (23 Định Chế Tài Chính đã tham gia trả lời khảo sát này)

Nguồn: Oliver Wyman's Asia Pacific GenAI benchmarking survey, November 2024

Chương 2: Xây dựng hạ tầng thể chế

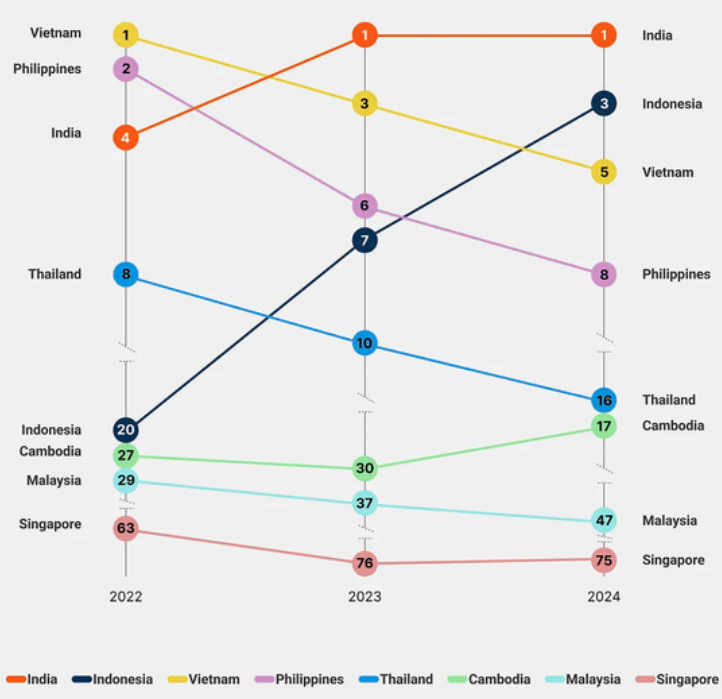
Một trong những điểm nhấn trong chiến lược xây dựng Trung tâm Tài chính Việt Nam là khát vọng đón đầu làn sóng công nghệ mới – mà Blockchain và tài chính phi tập trung (DeFi) được kỳ vọng là mũi nhọn. Người ta tin rằng công nghệ sổ cái phân tán sẽ giúp cắt giảm trung gian, tăng tính minh bạch, bảo mật, từ đó làm mới hạ tầng tài chính quốc gia. Tư duy "đi tắt đón đầu" là điều đáng quý trong thời đại số, nhưng đi tắt mà không hiểu rõ con đường mình bước, đôi khi lại lạc hướng.

Bởi lẽ, *bản chất của Blockchain là phi tập trung* – nó sinh ra để phân tán quyền lực, để các giao dịch được xác thực không thông qua một trung tâm. DeFi không cần địa chỉ; tiền mã hóa không cần biên giới. Vậy thì, nếu Blockchain đã không cần "trung tâm" thì việc gom nó vào một khu tài chính vật lý có thực sự tạo giá trị? Hay chỉ là cách ta "đặt chim đại bàng vào lồng son", mà quên mất bản chất của nó là bầu trời rộng mở?

Thực tế, trước cả khi có khái niệm TTTC, cộng đồng người Việt đã nằm trong nhóm dẫn đầu thế giới về mức độ chấp nhận **tiền mã hóa**. Gần **17 triệu người tham gia** – một con số ấn tượng – song phần lớn **vẫn đang giao dịch trên các sàn quốc tế**. Tức là, "thị trường" đã hình thành ở nơi có người chơi, chứ chưa cần đến bất kỳ bảng hiệu "trung tâm" nào. Nếu có một nền tảng pháp lý vững chắc cho phép hình thành sàn giao dịch tài sản số trong nước, chính cộng đồng sẵn có ấy sẽ là rường cột làm nên thị trường – không phải những tòa nhà kính hay slogan thời thượng.

Vậy nên, khi ta nói đến việc "tận dụng Blockchain trong TTTC", câu hỏi thực chất nên là: gom gì, gom ai, và gom để làm gì? Phải chăng kỳ vọng là sẽ mời gọi được những "ông lớn" công nghệ về đặt văn phòng? Thực tế, họ sẽ ưu tiên chọn nơi có chính sách rõ ràng, thuế ưu đãi, pháp luật minh bạch.

Thay đổi xếp hạng chấp nhận tiền điện tử ở Đông Nam Á và Ấn Độ
2022-2024



Nguồn: Tiger Research, Chainalysis

Việt Nam là 1 trong 17 nước có quy mô giao dịch tiền mã hóa lớn nhất thế giới. Tuy nhiên biểu đồ xếp hạng chấp nhận tiền điện tử từ 2022–2024 cho thấy Việt Nam đang mất dần vị thế so với Indonesia và Ấn Độ – hai nước đã bắt đầu thiết lập hành lang pháp lý sandbox rõ ràng.
Hạ tầng công nghệ không thiếu, thanh toán điện tử phát triển, internet phủ rộng, dân số trẻ... nhưng rào cản lớn nhất là niềm tin thể chế, sự minh bạch, tính bảo hộ và định hướng chính sách chưa rõ ràng.

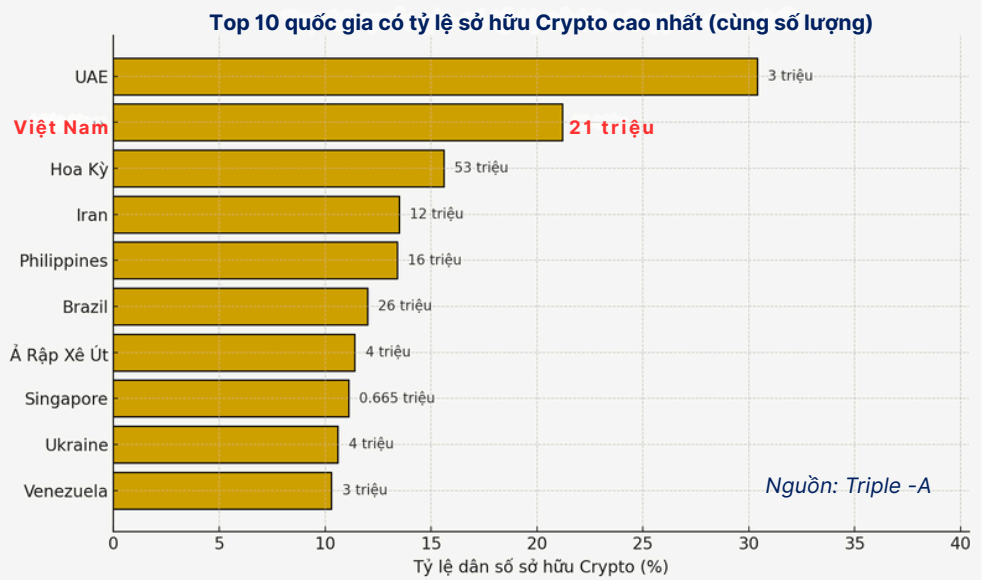
Việt Nam có thể đi theo "mô hình Dubai", hướng đến thu hút dòng vốn bền vững chứ không phải "đua hype". Nếu chỉ dừng ở việc "đứng trong top giao dịch" mà không có hệ sinh thái thực sự, chúng ta sẽ chỉ là nơi xuất phát dòng tiền – không phải nơi giữ lại giá trị.

Chương 2: Xây dựng hạ tầng thể chế

Ở chiều ngược lại, nếu mục tiêu là thúc đẩy cộng đồng Blockchain Việt Nam thì cách tiếp cận càng cần tinh tế hơn. Nhà phát triển không cần trụ sở, họ cần môi trường làm việc cởi mở, cần internet nhanh, cần sự bảo vệ pháp lý cho những dòng code còn đang thử nghiệm. Một mô hình "xây ổ đón đại bàng" mà bỏ quên chim non trong vườn nhà, e rằng dễ rơi vào cảnh chờ hoài không thấy chim về.

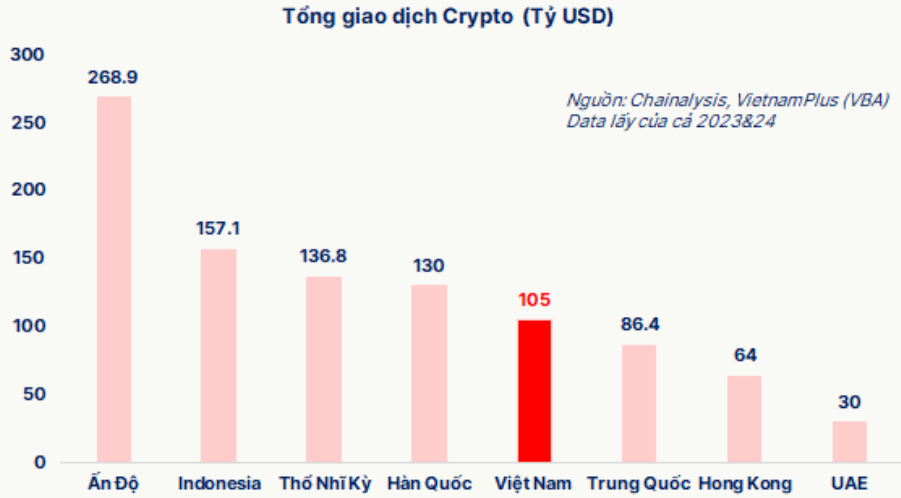
Từ góc nhìn tài chính, điều rõ ràng nhất hiện nay là Việt Nam đang **thiếu** một hạ tầng quan trọng: **sàn giao dịch crypto có pháp lý rõ ràng**. **Sự vắng mặt của một sàn nội địa khiến dòng tiền của hàng triệu người Việt chảy qua các sàn ngoại – đồng nghĩa với lợi nhuận, phí, và cả niềm tin đều nằm ngoài biên giới**. Nếu có một sàn quy mô lớn, vận hành minh bạch, được cấp phép thí điểm, thì đây sẽ là nền móng để tổ chức lại dòng vốn, bảo vệ nhà đầu tư, và thậm chí mở cửa thu hút vốn quốc tế. Nói cách khác, thay vì gom Blockchain về một trung tâm trừu tượng, hãy bắt đầu từ việc xây một "chợ" thật – nơi người mua, kẻ bán, luật lệ rõ ràng, và **tiền ở lại trong nước.**

Bài học từ Singapore, Hồng Kông hay Dubai cho thấy: trung tâm tài chính không được gây dựng từ khẩu hiệu, mà từ từng hành động chính sách cụ thể. Và một trong những hành động thực tế nhất là: xây dựng một sàn giao dịch crypto nội địa – không phải để phô trương, mà để gìn giữ dòng tiền đang chảy, để kết nối các ý tưởng đang phân tán, và tạo ra một hạt nhân thực sự cho tài chính số Việt Nam.



Nghịch lý nổi bật: dù Việt Nam có số lượng người dùng và giao dịch lớn, nhưng không có sàn giao dịch nội địa uy tín, cũng không có định hướng tích hợp Blockchain vào hệ thống tài chính chính thống. Điều này làm mất đi lợi thế trong việc:

1. *Hút vốn onshore (từ trong nước),*
2. *Tạo ra sandbox thử nghiệm cho startup nội,*
3. *Gắn kết các dòng vốn với TTTC đang định hình.*



Việt Nam có thể đi theo "mô hình Dubai", hướng đến thu hút dòng vốn bền vững chứ không phải "đua hype". Nếu chỉ dừng ở việc "đứng trong top giao dịch" mà không có hệ sinh thái thực sự, chúng ta sẽ chỉ là nơi xuất phát dòng tiền – không phải nơi giữ lại giá trị.

Chương 3: Thiết lập trục phát triển không gian chiến lược

TP.HCM – Một đầu tàu với nhiều ưu thế, nhưng nhiều nút thắt cần tháo

Là đô thị lớn nhất cả nước, đồng thời là trung tâm kinh tế năng động hàng đầu, TP.HCM hội đủ nhiều điều kiện tự nhiên để trở thành một Trung tâm Tài chính (TTTC) quốc tế. Thành phố hiện đóng góp khoảng 23% GDP quốc gia, là nơi quy tụ trụ sở chính của phần lớn các ngân hàng thương mại, công ty chứng khoán, quỹ đầu tư cũng như Sở Giao dịch Chứng khoán lớn nhất – HOSE. Về vị trí địa lý, TP.HCM có lợi thế tiếp cận các tuyến thương mại quan trọng, đồng thời nối kết tương đối thuận tiện với các trung tâm tài chính lớn của châu Á như Singapore, Hồng Kông, Bangkok.

Thành phố cũng là nơi sản sinh một hệ sinh thái tài chính – doanh nghiệp năng động. Các công ty fintech, bảo hiểm, dịch vụ tài chính đa ngành phát triển quanh lõi ngân hàng – thị trường vốn, tạo thành một mạng lưới đầu vào – đầu ra cho mọi hoạt động tài chính. Có thể nói, TP.HCM đang là mạch đập tài chính chủ yếu của quốc gia, nơi mọi dòng vốn trong nước đều chảy qua trước khi tìm đường ra biển lớn. Về nhân lực và điều kiện đô thị, TP.HCM hội tụ một lực lượng lao động trẻ, có học vấn cao, tiếng Anh phổ biến, và nhiều trường đại học trọng điểm trong lĩnh vực kinh tế – tài chính.

Trên tinh thần đó, Chính phủ đã xác lập TP.HCM là nơi xây dựng Trung tâm Tài chính quốc tế toàn diện, với các trụ cột gồm thị trường vốn, ngân hàng quốc tế, dịch vụ tài chính doanh nghiệp, cùng các hoạt động tài chính khu vực. Khu đô thị mới Thủ Thiêm, thuộc TP. Thủ Đức, đã được chọn làm địa điểm triển khai, với tổng diện tích 657 ha. Trong đó, khu trung tâm tài chính cao cấp dự kiến đặt tại khu đất 9,2 ha ven sông, đối diện Quận 1 – nơi được kỳ vọng sẽ trở thành "Phố Wall của Việt Nam" trong tương lai gần.

Thủ Thiêm – nằm ngay bên kia dòng sông Sài Gòn đối diện Quận 1 – đang được xem như "Phố Đông" tương lai của TP.HCM. Không chỉ *sở hữu vị trí chiến lược*, nơi đây còn là một trong những vùng đất hiếm hoi còn *đủ quỹ đất để quy hoạch bài bản từ đầu* – điều kiện thiết yếu cho một trung tâm tài chính hiện đại. Với định hướng trở thành một đô thị tích hợp, hội tụ tài chính, công nghệ, giáo dục quốc tế và môi trường sống chuẩn mực, Thủ Thiêm **có tiềm năng vươn lên vai trò trung tâm tài chính của tiểu vùng CLMV**, tiến tới Đông Nam Á. Nhưng để hiện thực hóa điều đó, TP.HCM cần xem Thủ Thiêm là "điểm tựa chiến lược", nơi **phải đi kèm với thể chế đặc thù, hạ tầng đồng bộ và một quyết tâm cải cách** vượt khuôn khổ thông thường – như Thượng Hải đã từng làm với Phố Đông.

Tuy nhiên, hiện thực cần nhìn thẳng đó là *hạ tầng đô thị và chất lượng sống tại TP.HCM vẫn là điểm trừ trong mắt nhà đầu tư quốc tế*. Giao thông nội đô thường xuyên tắc nghẽn, sân bay Tân Sơn Nhất đã vượt quá công suất nhiều năm. Trong khi đó, sân bay Long Thành – được kỳ vọng là điểm nhấn mới – phải đến 2026 mới có thể hoàn thành giai đoạn đầu. Các dịch vụ y tế, giáo dục quốc tế tuy đang cải thiện, nhưng chưa đạt tầm cỡ khu vực. Thiếu không gian dành riêng cho sinh hoạt tài chính quốc tế (trung tâm hội nghị, phố tài chính chuyên biệt, văn phòng đạt chuẩn quốc tế...) cũng khiến TP.HCM gặp khó khi "chiêu hiền đãi sĩ" ở đẳng cấp cao nhất. Hạ tầng công nghệ – đặc biệt là mạng 5G, trung tâm dữ liệu quy mô lớn – cũng chưa đạt chuẩn quốc tế.

Về chiều sâu thị trường, **quy mô thị trường vốn của Việt Nam còn khá nhỏ, sản phẩm tài chính chưa đa dạng**. Dư nợ trái phiếu doanh nghiệp chỉ chiếm ~10% GDP, chủ yếu là trái phiếu chính phủ, trong khi các công cụ phái sinh, hàng hóa tài chính khác vẫn gần như vắng bóng. Thanh khoản thị trường còn yếu, tỷ trọng giao dịch lớn đến từ nhà đầu tư cá nhân trong nước – điều khiến cho TTCK thiếu ổn định và ít hấp dẫn với nhà đầu tư tổ chức toàn cầu.

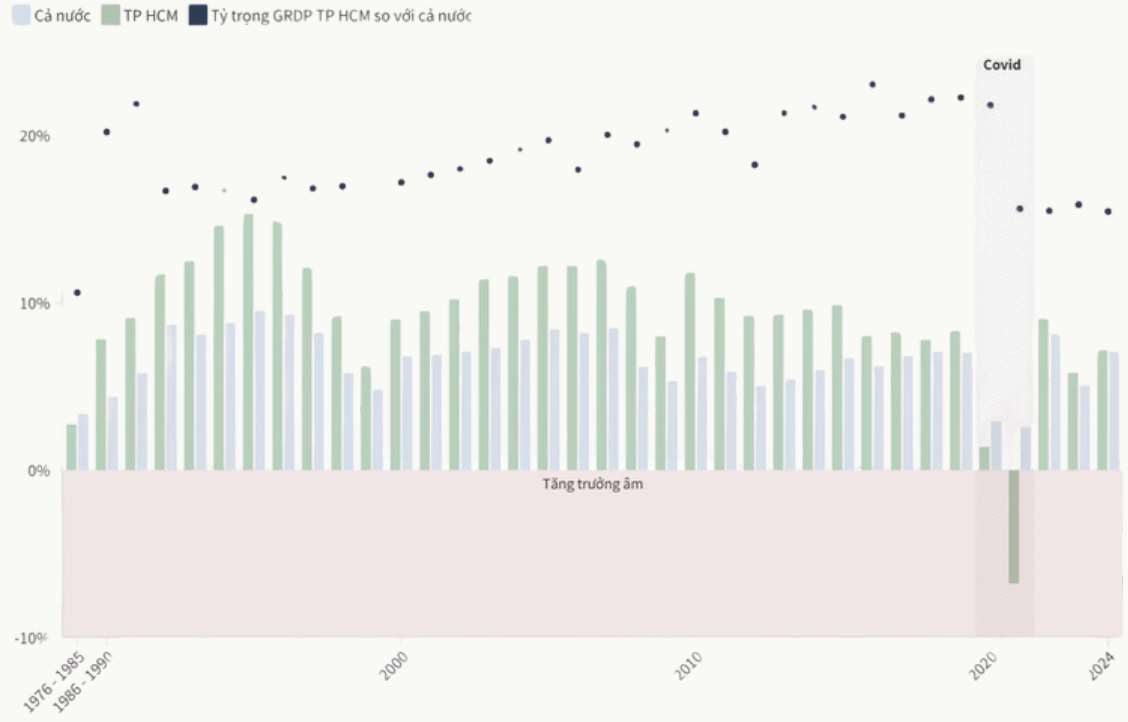
Bên cạnh đó, **nguồn nhân lực chất lượng cao trong lĩnh vực tài chính – pháp lý – công nghệ vẫn là bài toán nan giải**. Dù TP.HCM có lực lượng nhân sự đông đảo và tiềm năng, nhưng để phục vụ một TTTC quốc tế đòi hỏi phải thu hút thêm các chuyên gia nước ngoài dày dạn kinh nghiệm. Điều này kéo theo yêu cầu cải thiện môi trường sống và làm việc: từ chính sách thị thực thông thoáng, các trường học quốc tế, đến dịch vụ y tế chất lượng cao – những điều tưởng như phụ nhưng lại là yếu tố quyết định để giữ chân người giỏi.

Về pháp lý, thành phố hiện vẫn vận hành trong khung luật thống nhất của cả nước, chưa có cơ chế đặc thù riêng biệt cho lĩnh vực tài chính. Trong khi đó, một trung tâm tài chính tầm cỡ cần có không gian pháp lý linh hoạt để thử nghiệm các mô hình mới, sản phẩm mới – điều mà một "sandbox thể chế" là vô cùng cần thiết.

Có thể nói, TP.HCM mang trong mình giấc mơ lớn – nhưng giấc mơ ấy không thể bay lên chỉ với niềm tin. Nó đòi hỏi sự đầu tư đồng bộ, tinh thần cải cách thực chất và tầm nhìn xuyên suốt không đứt đoạn. Những gì TP.HCM đang có là nền móng vững – nhưng điều cần là bản thiết kế chi tiết và bàn tay xây dựng kiên trì. Có lẽ, một tinh thần "phá rào" đúng nghĩa – không phải hình thức, không phải khẩu hiệu – mới đủ để đưa TP.HCM từ một trung tâm kinh tế nội địa trở thành một trung tâm tài chính đúng nghĩa, không chỉ của Việt Nam, mà trong khu vực châu Á.

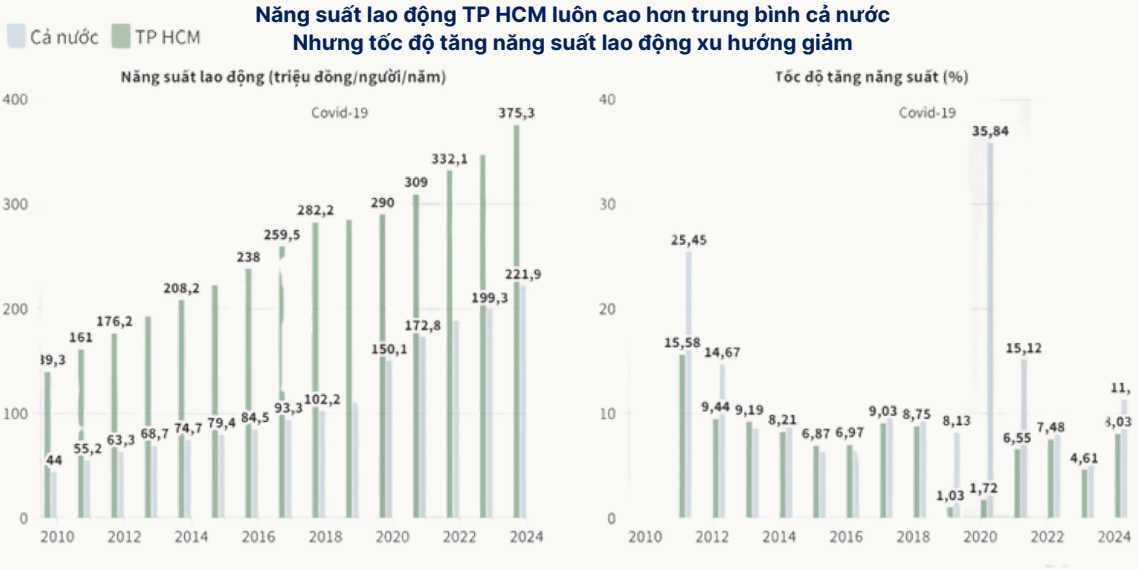
Chương 3: Thiết lập trục phát triển không gian chiến lược

TP HCM hiện đóng góp lớn nhất vào GDP Việt Nam, chiếm hơn 15%, nhưng tỷ trọng có xu hướng giảm.



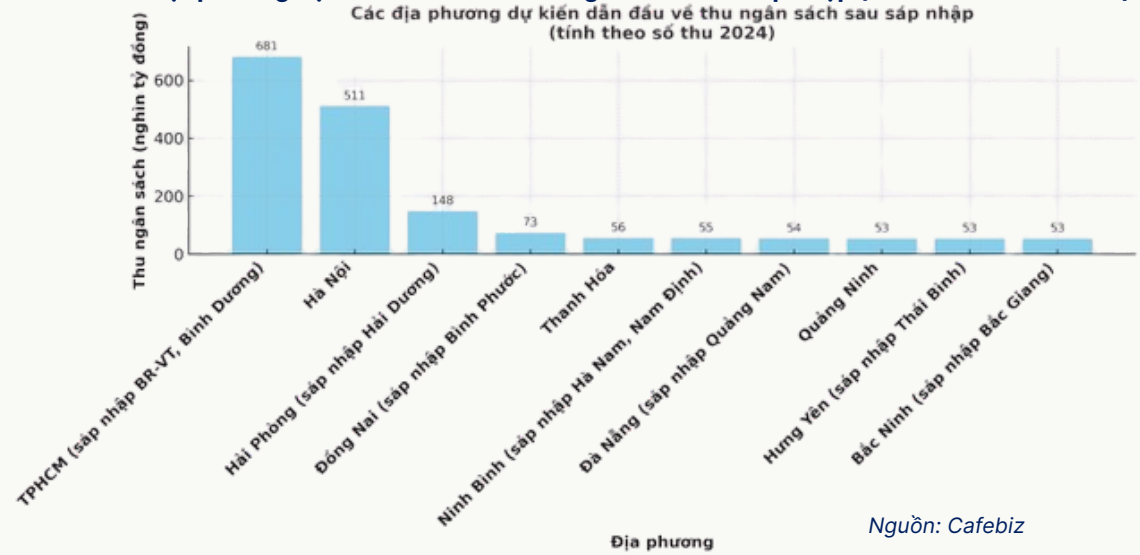
Nguồn: Cục Thống kê; Chi cục Thống kê TP HCM

Năng suất lao động TP HCM luôn cao hơn trung bình cả nước
Nhưng tốc độ tăng năng suất lao động xu hướng giảm



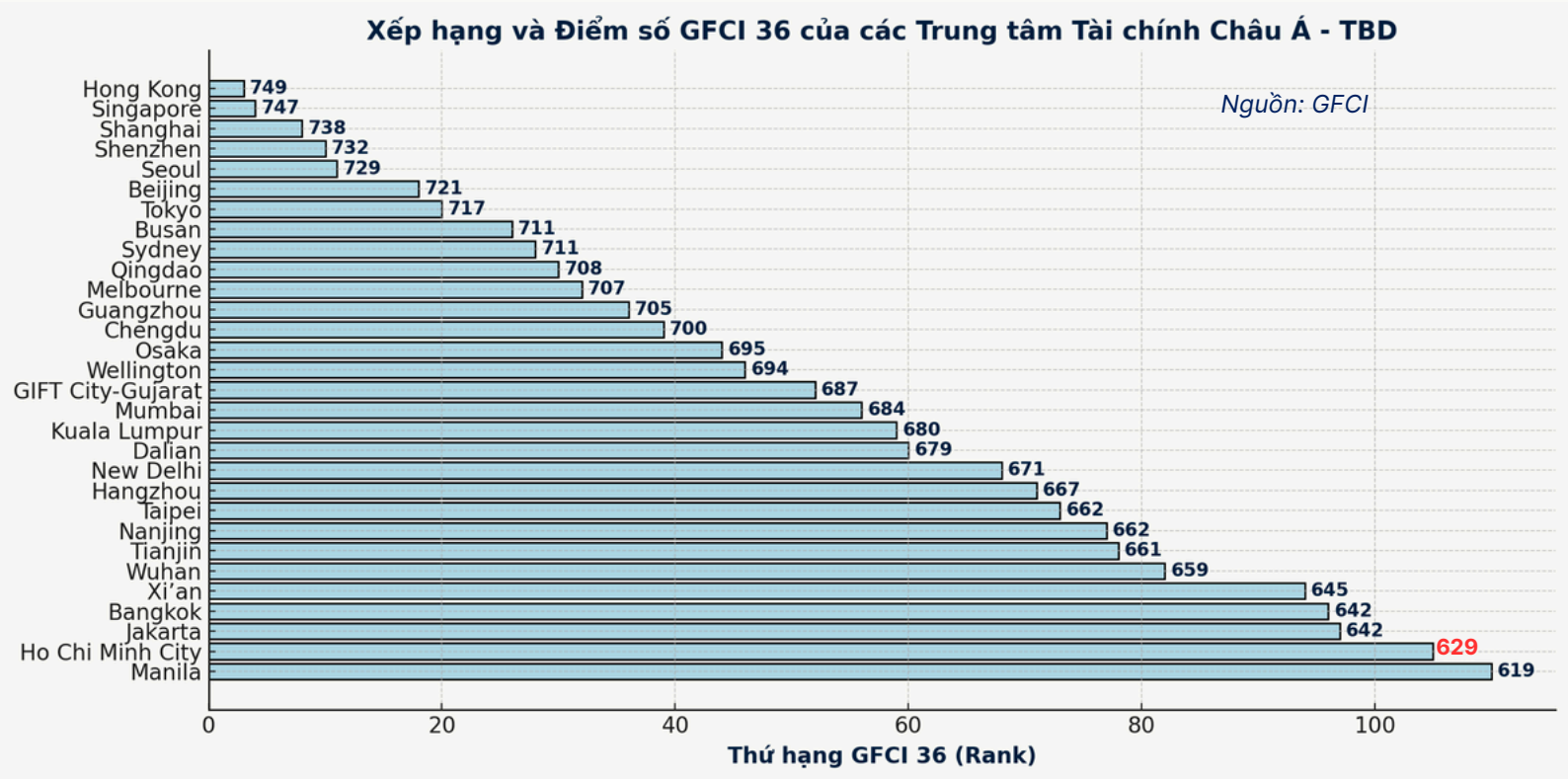
Nguồn: Cục Thống kê; Chi cục thống kê TP HCM

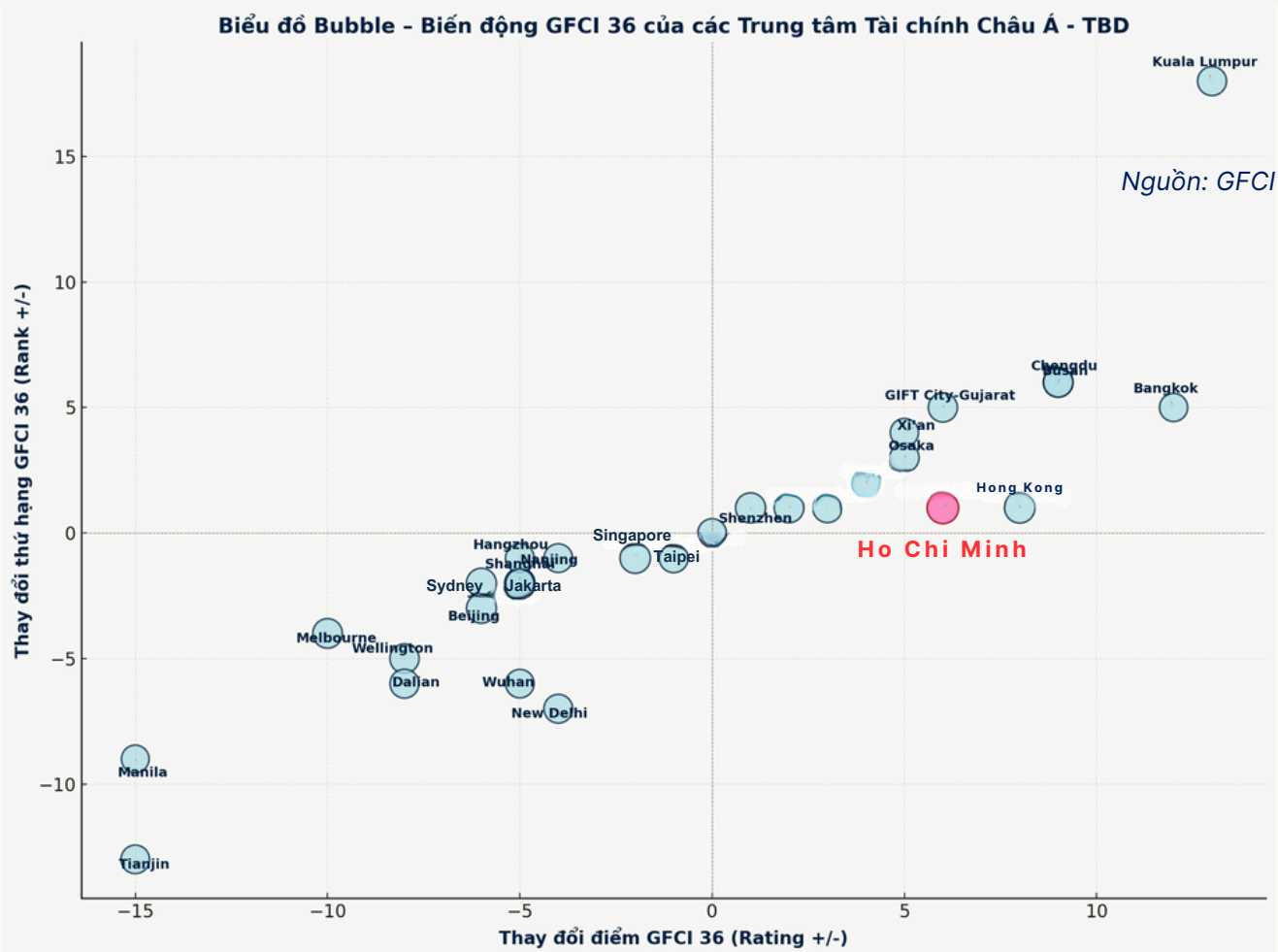
Các địa phương dự kiến dẫn đầu về thu ngân sách sau sáp nhập (tính theo số thu 2024).



Nguồn: Cafebiz

Chương 3: Thiết lập trục phát triển không gian chiến lược





Với điểm số GFCI 36 là 619 và xếp hạng gần cuối bảng Asia-Pacific, TP.HCM hiện đang rất khiêm tốn trên bản đồ trung tâm tài chính khu vực. Điều này phản ánh thực trạng:

- *Còn thiếu chiều sâu thể chế tài chính.*
- *Hạ tầng số, năng lực thị trường, tính minh bạch, khung pháp lý chưa đồng bộ.*
- *Các cấu phần quan trọng như thanh khoản thị trường vốn – thị trường nợ còn yếu.*
- *Nguồn nhân lực tài chính chất lượng cao chưa hội tụ đủ.*

TP.HCM chưa phải là một trung tâm tài chính quốc tế, nhưng biến động tích cực về điểm số và thứ hạng cho thấy một vùng trũng đang âm ỉ tích tụ động năng phát triển. Với các cải cách phù hợp và đúng thời điểm, TP.HCM hoàn toàn có thể vươn lên trở thành một "hub vệ tinh" cạnh tranh với các trung tâm như Kuala Lumpur hay Bangkok trong vòng 5-10 năm tới – nhưng điều kiện tiên quyết vẫn là: minh bạch thể chế – thúc đẩy thanh khoản thị trường – nâng chuẩn hạ tầng – xây dựng nguồn lực nhân sự chất lượng cao.

Chương 3: Thiết lập trục phát triển không gian chiến lược

Đà Nẵng – Một cánh tay nối dài, mang tính hỗ trợ chiến lược

Không sở hữu quy mô kinh tế lớn như TP.HCM, nhưng Đà Nẵng lại có vị trí chiến lược quan trọng tại miền Trung, là cửa ngõ ra Biển Đông và điểm trung chuyển giữa hai đầu đất nước. Chính địa thế này giúp thành phố hội đủ tiềm năng trở thành điểm trung chuyển hàng hóa, dòng vốn và dịch vụ tài chính từ khu vực lục địa ra đại dương. Hơn nữa, Đà Nẵng còn sở hữu quỹ đất ven biển rộng lớn – một yếu tố ngày càng hiếm trong quy hoạch các trung tâm đô thị hiện đại. Đáng chú ý, chính quyền thành phố đang **ấp ủ đề án lấn biển tại vịnh Đà Nẵng** với quy mô lên tới 1.500 ha, kỳ vọng tạo thêm 48 km bờ biển và hình thành một khu đô thị mới tích hợp TTTC và khu thương mại tự do. Mô hình này mang dáng dấp của các biểu tượng như Marina Bay Sands hay Palm Island – nhưng là phiên bản Việt, nơi mà các định chế tài chính quốc tế, văn phòng đầu tư, khu nghỉ dưỡng và dịch vụ cao cấp có thể cùng hiện diện trong một không gian đa chức năng. Dự án này mang tính dài hạn (dự kiến sau năm 2035 mới bước vào giai đoạn triển khai chính thức), nhưng đã cho thấy rõ tầm nhìn của Đà Nẵng trong việc phát triển một đại đô thị tài chính – du lịch mang tính biểu tượng, hút dòng vốn lẫn nhân tài trong thập kỷ tới.

Về chức năng, Đà Nẵng được quy hoạch để không trùng lặp với TP.HCM mà **đóng vai trò bổ sung.** *Trong khi TP.HCM hướng đến thị trường vốn, ngân hàng quốc tế và dịch vụ tài chính truyền thống*, thì **Đà Nẵng được định vị là nơi khởi phát cho các lĩnh vực mới nổi: tài chính xanh, fintech, AI, quỹ đầu tư chuyên biệt và dịch vụ tài chính kỹ thuật số.** Với vai trò như một "phòng thí nghiệm thể chế", Đà Nẵng có thể thử nghiệm các mô hình tài chính sáng tạo – từ sản phẩm phái sinh đến các hình thức huy động vốn cho các dự án hạ tầng – năng lượng, thậm chí cả tài sản số và blockchain, miễn là trong khuôn khổ cho phép và được quản lý chặt chẽ. *Những hoạt động như fintech, quỹ đầu tư nhỏ và các mô hình tài chính sáng tạo có thể chọn Đà Nẵng để khởi đầu, nhờ vào chi phí rẻ, chính sách cởi mở và tốc độ điều hành linh hoạt của chính quyền địa phương*. Cách tiếp cận này giúp Đà Nẵng **tránh dẫm chân** lên các chức năng đã dày đặc ở TP.HCM, đồng thời tạo một bản sắc riêng biệt đủ hấp dẫn với các công ty công nghệ tài chính, quỹ mạo hiểm và những nhà đầu tư ưa thích không gian thử nghiệm linh hoạt. Địa điểm quy hoạch là khu vực quận Sơn Trà, rộng khoảng 6,17 ha, nằm dọc các trục đường ven biển, gần sân bay và cảng biển quốc tế.

Không thể không kể đến một lợi thế khác rất đáng lưu tâm: chất lượng sống. Đà Nẵng, với danh xưng "thành phố đáng sống", có biển xanh, núi cao, đô thị thông minh đang phát triển và hạ tầng du lịch thuộc hàng dẫn đầu. Đây là điều mà TP.HCM hay Hà Nội khó so bì. Trong mắt nhiều chuyên gia quốc tế, nơi làm việc lý tưởng phải đi kèm nơi ở dễ chịu – và chính điều này khiến Đà Nẵng trở nên khác biệt trong cuộc cạnh tranh thu hút nhân tài. Với mức sống hợp lý, cảnh quan hấp dẫn, lại thêm tiềm năng phát triển nghề nghiệp, Đà Nẵng hoàn toàn có thể thu hút làn sóng chuyên gia trẻ, những công ty fintech nhỏ sẵn sàng "đặt trứng vào rổ mới" nếu nhìn thấy cơ hội. Thành phố cũng đang chủ động kiến nghị Chính phủ ban hành các chính sách ưu đãi đặc biệt cho nhân lực chất lượng cao – từ giảm thuế thu nhập cá nhân đến hỗ trợ nhà ở và giáo dục cho gia đình chuyên gia – để xây dựng một cộng đồng tinh hoa có khả năng trụ lại lâu dài.

Tuy nhiên, không nên bỏ qua những giới hạn hiện hữu. **Quy mô kinh tế của Đà Nẵng hiện vẫn nhỏ** (GRDP chỉ khoảng 5 tỷ USD, chưa bằng 1/5 TP.HCM), **thị trường vốn chưa hình thành, sở giao dịch chứng khoán cũng không có**. Muốn xây dựng TTTC tại đây đòi hỏi phải đi theo con đường khác: không dựa vào thị trường nội địa sẵn có, mà phải tạo ra một mô hình mới đủ hấp dẫn để kéo dòng vốn và định chế từ bên ngoài vào. Đó là một bài toán lớn, cần giải bằng cơ chế đủ đột phá. Nếu không, mọi lợi thế sẽ chỉ nằm trên giấy. Đặc biệt, dự án lấn biển 1.500 ha kia, dù giàu tiềm năng, cũng là một canh bạc lớn: cần hàng chục tỷ USD vốn đầu tư, thời gian dài và thủ tục rõ ràng mới có thể khởi động đúng lộ trình. Năng lực điều hành một mô hình tài chính đặc thù – như trung tâm thương mại – tài chính tự do – là điều mà Đà Nẵng cũng chưa từng có tiền lệ, do đó rất cần sự hỗ trợ kỹ thuật từ Trung ương, cũng như tư vấn quốc tế.

Từ góc nhìn nhà đầu tư, Đà Nẵng sẽ chỉ thật sự hấp dẫn nếu họ thấy nơi đây mang lại một giá trị vượt trội – như khu thương mại tự do thực chất (miễn thuế nhập khẩu, thuế thu nhập doanh nghiệp), tòa án riêng cho TTTC xử lý tranh chấp minh bạch, cơ chế sandbox cho blockchain và crypto. Nếu không, giới đầu tư hoàn toàn có thể chọn phương án đặt văn phòng ở Singapore, TP.HCM hoặc kết nối từ xa, thay vì hiện diện vật lý tại Đà Nẵng.

Chương 4: Thí điểm cơ chế linh hoạt

Để bù đắp cho những giới hạn nội tại trong môi trường pháp lý và dòng vốn, một chiến lược thường được kỳ vọng là thiết lập **cơ chế sandbox** – hay nói rộng hơn, khung thể chế đặc thù dành riêng cho Trung tâm Tài chính (TTTC). Đây là một ý tưởng thời đại: tạo ra một không gian thử nghiệm, nơi pháp luật được cởi mở hơn, các mô hình tài chính mới được cho phép vận hành trong giới hạn có kiểm soát – từ fintech cho đến crypto. Nếu ví nền kinh tế như cánh đồng, thì sandbox chính là mảnh đất thí nghiệm: nhỏ thôi, nhưng nếu gieo trúng hạt giống, có thể nảy mầm một mùa mới cho toàn hệ thống.

Nhiều trung tâm tài chính trên thế giới đã trưởng thành từ chính mảnh đất đặc biệt ấy. Dubai DIFC – một hình mẫu nổi bật – miễn thuế doanh nghiệp tới 50 năm, có cơ quan tư pháp riêng áp dụng Common Law, hoạt động gần như độc lập với thể chế liên bang. Singapore và Hồng Kông không cần đi đến mức miễn thuế, nhưng cũng nổi bật nhờ mức thuế doanh nghiệp thấp (~17%) và bộ quy tắc ưu đãi minh bạch, đồng bộ dành riêng cho khu vực tài chính. Chính nhờ vậy, các định chế tài chính toàn cầu mới chọn đặt chân vào.

Tuy nhiên, quay về hiện thực Việt Nam, một câu hỏi nên được đặt ra một cách nghiêm cẩn: Sandbox mà ta sắp thiết lập, có thực sự là nơi đất mịn, hay chỉ là bãi cát còn nhiều đá sỏi?

Tính đến nay, *những tín hiệu ban đầu cho thấy Việt Nam không có ý định biến TTTC thành "thiên đường thuế" như Panama hay British Virgin Islands*. **Việc giảm thuế, nếu có, có thể chỉ mang tính ưu đãi tương đối so với mặt bằng chung, chứ khó đạt mức đột phá**. Điều này phần nào dễ hiểu: chính sách thuế không chỉ là công cụ kinh tế, mà còn là bài toán ngân sách và công bằng. Trong một hệ thống đang dày công kiến tạo bình đẳng trong thu hút đầu tư, việc tạo ra một "ốc đảo" miễn thuế hoàn toàn chắc chắn sẽ gây nhiều tranh luận. Nhưng cũng chính vì vậy, ta cần thành thật nhìn lại: Sandbox liệu có đủ hấp dẫn nếu thứ nhà đầu tư mong nhất – sự khác biệt rõ rệt – lại không hiện hữu?

Thêm vào đó, câu chuyện kiểm soát vốn vẫn là một mối bận tâm thầm lặng. Nếu sandbox vẫn nằm trong lãnh thổ pháp lý hiện hành, thì mọi dòng tiền, đặc biệt là ngoại tệ, vẫn chịu điều phối từ Ngân hàng Nhà nước. Trong một thế giới mà dòng vốn luân chuyển từng mili-giây, việc chuyển đổi chậm, thiếu linh hoạt hay giới hạn sở hữu vẫn là trở lực lớn – kể cả khi phía ngoài ta đã dựng bảng "sandbox". Như một chiếc cầu vồng đẹp mà không có đường dẫn đến.

Đã có những ý kiến đề xuất mạnh dạn hơn: một sandbox đúng nghĩa có thể cần tới cả luật riêng, hệ quy chiếu riêng về đồng tiền thanh toán (ví dụ: cho phép sử dụng tự do USD hoặc stablecoin có kiểm soát), và đặc biệt là cơ chế chuyển lợi nhuận ra nước ngoài một cách trơn tru. Song hiện tại, những đề xuất như vậy vẫn nằm ở vùng rìa của chính sách, chưa đủ sức trở thành chủ lưu.

Thêm nữa, sự đặc biệt của một sandbox không chỉ nằm ở chính sách, mà ở cả tác phong quản lý. Một nhà đầu tư quốc tế khi bước vào TTTC thường kỳ vọng sẽ được tiếp cận một môi trường hành chính khác biệt – nhanh gọn, minh bạch, có tinh thần phục vụ. Nếu vẫn cần "xin – cho", nếu quy trình vẫn phải qua nhiều tầng trung gian như cũ, thì cái danh sandbox cũng chỉ là một tấm biển đẹp đặt giữa phòng tiếp dân cũ kỹ.

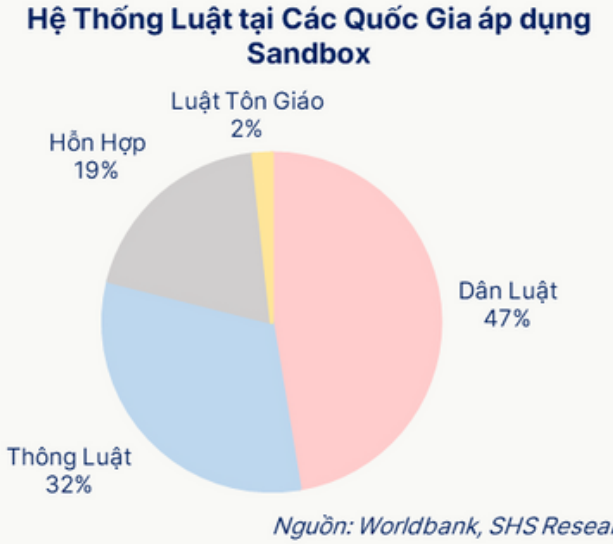
Những mô hình thành công như **DIFC** (UAE) hay **Labuan** (Malaysia) đều cho thấy điều ngược lại: họ **lập hẳn cơ quan quản lý riêng cho đặc khu tài chính, với nhân sự chuyên trách, quy trình gọn nhẹ, làm việc theo chuẩn quốc tế – gần như tách biệt khỏi bộ máy hành chính truyền thống.** Việt Nam thì sao? Hiện mới chỉ dừng ở lời hứa về "cơ chế đặc thù", còn bộ máy thực thi ra sao, văn hóa quản lý thế nào – vẫn là câu chuyện của tương lai chưa định hình.

Chương 4: Thí điểm cơ chế linh hoạt

Thực tiễn mới đây càng cho thấy sự dè dặt trong triển khai sandbox: một đề xuất cho phép thí điểm giao dịch tiền mã hóa tại TTTC – do Bộ Kế hoạch & Đầu tư nêu ra – đã không được Bộ Tài chính chấp thuận, vì lo ngại rủi ro quản lý. Quyết định ấy không sai nếu nhìn từ góc độ an toàn. Nhưng nó cũng hé lộ một điều: khi tư duy "an toàn" vẫn lấn át nhu cầu "đổi mới", thì sandbox rất dễ chỉ là một khuôn mẫu cũ được khoác áo mới.

Tựu trung, Việt Nam không thiếu quyết tâm để làm TTTC, nhưng *sandbox – nếu chỉ được thiết kế như một phiên bản "đẹp hơn một chút" của hiện tại – thì chưa đủ để làm khác biệt*. Một **sandbox thực sự cần tư duy phá cách, cơ chế riêng, và một đội ngũ điều hành tin vào tinh thần cải cách**. Nếu điều đó là chưa sẵn sàng, thì ta nên trung thực với chính mình: xây dựng TTTC trước hết là để phục vụ nội lực – phát triển thị trường tài chính trong nước – chứ chưa nên kỳ vọng quá cao vào dòng vốn quốc tế.

Nói cách khác, hãy gọi đúng tên giấc mơ, để khỏi thất vọng khi thực tế không như hình dung. Một TTTC phục vụ thị trường trong nước, kết hợp thử nghiệm công nghệ tài chính mới, vẫn là bước đi đáng giá. Nhưng nếu gọi nó là "trung tâm tài chính quốc tế", thì phải chấp nhận cuộc chơi theo luật quốc tế – nơi sự hấp dẫn không đến từ lời hứa, mà từ năng lực thuyết phục qua thể chế và thực tiễn. Và đó là một lối đi, dù dài, nhưng không có đường tắt.



Nguồn: Worldbank, SHS Research

Việc nhiều quốc gia theo Dân luật – như Pháp, Đức, Nhật – triển khai mô hình sandbox cho thấy: sandbox không chỉ là "sân chơi" riêng của các nước theo Thông luật. Dù Dân luật vốn bị xem là chậm đổi mới vì nặng tính luật hóa, nhưng hiện nay đang có xu hướng thích nghi, tạo khung pháp lý rõ ràng, dự báo được – rất thuận lợi cho vận hành sandbox một cách trật tự. Tuy nhiên, điểm yếu là khả năng linh hoạt còn phụ thuộc lớn vào ý chí chính trị và quy trình hành chính, vốn không luôn bắt kịp tốc độ đổi mới công nghệ.

Ngược lại, các nước theo Thông luật như Singapore, Hồng Kông hay Anh có ưu thế trong phản ứng chính sách nhanh, khả năng điều chỉnh theo thực tiễn và phối hợp tốt với cộng đồng khởi nghiệp. Sandbox ở đây mang tinh thần thị trường, nhưng đôi lúc thiếu ranh giới rõ ràng, dễ mất kiểm soát khi mở rộng.

Mỹ – quốc gia theo hệ thống thông luật – đang phát triển mô hình sandbox mang tính 'hybrid (hỗn hợp) về kiến trúc', kết hợp giữa sandbox cấp bang (như Arizona) và các cơ chế thử nghiệm linh hoạt ở cấp liên bang (như SEC, CFPB). Sự đa tầng này tạo ra một hệ sinh thái sandbox có tính linh hoạt cao nhưng cũng tiềm ẩn sự phân mảnh và phức tạp trong phối hợp chính sách

SHB
SHS
TWO CITIES ONE FINANCIAL DREAM

Phụ lục 1: MXV từ kỳ vọng đến hiện thực

Muốn thấy được khoảng cách giữa chí hướng thiết lập một thị trường tài chính hiện đại với thực trạng vận hành tại nước ta ra sao, thiết tưởng không gì cụ thể hơn là trường hợp của Sở Giao dịch Hàng hóa Việt Nam (MXV). Được khai sinh vào năm 2010, MXV mang theo một **hoài bão cao đẹp**: tạo dựng một thị trường giao dịch hàng hóa tập trung, ở tầm quốc gia, **để từ đó nông dân và doanh nghiệp có thể tựa vào đó mà phòng tránh rủi ro biến động giá cả, đồng thời mở cửa tiến vào chuỗi giá trị toàn cầu**. Kỳ vọng lúc ấy không hề nhỏ: MXV sẽ trở thành một "Chicago Mercantile Exchange" thu nhỏ, nơi cà phê, hồ tiêu, cao su... của nước nhà được mua bán một cách minh bạch, có tổ chức, thay vì phải sống mãi trong cảnh "*được mùa mất giá, mất mùa được giá*".

Thế nhưng, qua hơn mười năm hoạt động, thực tế MXV lại mang sắc thái khá lặng lẽ, ít được biết đến. Theo một số bậc am hiểu trong ngành, **tỷ lệ giao dịch gắn liền với hàng hóa thật trên sàn hiện nay có thể còn chưa chạm đến con số 1%.** Những mặt hàng nông sản Việt Nam tuy nhiều, nhưng trừ Robusta Việt Nam được niêm yết trên ICE London ra, chưa nhiều hàng hóa của chúng ta được niêm yết và giao dịch đúng nghĩa trên sàn. **Thật đáng tiếc, khi MXV ngày nay lại thiên về hoạt động tài chính hơn là nơi kết nối cung cầu thực tế.** Có vị còn cho rằng việc tham gia trên sàn là vô cùng rủi ro, bởi "hàng hóa là ảo", và "đa phần tài khoản mở ra để đầu cơ", trong khi mục tiêu ban đầu là để các doanh nghiệp sử dụng làm công cụ phòng ngừa rủi ro. Rõ ràng, lớp người mà MXV hướng đến – các tổ chức sản xuất, kinh doanh – hiện vẫn đứng ngoài cuộc chơi, còn phần lớn người tham gia là cá nhân, tìm kiếm lợi nhuận ngắn hạn.

Danh mục hàng hóa bị giới hạn bởi các quy định kinh doanh có điều kiện. Việc đưa các mặt hàng chiến lược như xăng dầu, khí hóa lỏng lên sàn giao dịch gặp nhiều trở ngại do thuộc nhóm kinh doanh có điều kiện, cần sự cho phép riêng và chịu điều tiết đặc biệt. Một mặt hàng chiến lược **vắng bóng là thịt heo – mặt hàng có quy mô giao dịch lớn, có ảnh hưởng trong quyền số CPI và điều hành Vĩ Mô**, là mặt hàng giá cả thường xuyên biến động mạnh. Dù nhu cầu phòng vệ giá rất lớn, đến nay thị trường vẫn chưa có sản phẩm phái sinh tương ứng. Lý do nằm ở sự *thiếu đồng thuận từ các chủ thể trong chuỗi cung ứng*, đặc biệt là thương lái và doanh nghiệp lớn – những bên có quyền lực định giá trên thị trường truyền thống.

Tâm lý e ngại minh bạch hóa giá cả là một rào cản đáng kể. Khi giá được công khai thông qua sàn giao dịch, khả năng kiểm soát giá bị hạn chế, dẫn đến sự thiếu mặn mà từ các đơn vị này. Do đó, để phát triển thị trường một cách toàn diện, cần có chính sách khuyến khích và ràng buộc sự tham gia của các doanh nghiệp lớn, cùng với chuẩn hóa chất lượng, minh bạch thông tin và truy xuất nguồn gốc.

Sự lặng lẽ của MXV không phải là không có lý lẽ. Trước tiên, **chi phí giao dịch cao** và **giao diện phần mềm phức tạp** đã vô tình khiến MXV trở thành một chốn không mấy thân thiện với đại đa số. **Mỗi hợp đồng giao dịch, nhà đầu tư phải chi khoảng 350.000 đồng/1 chiều – một mức không nhỏ** nếu so với thị trường chứng khoán trong nước hay cả những sàn quốc tế vốn dĩ đã tinh giản. Phần mềm sử dụng thì lại là của đối tác nước ngoài, thiết kế phức tạp, khiến người chưa quen thuộc với các sản phẩm phái sinh dễ nản lòng. Từ đó, nông dân, doanh nghiệp nhỏ – những đối tượng vốn được kỳ vọng sẽ là người thụ hưởng – lại đành đứng ngoài.

Kế đến, mô hình hoạt động của MXV hiện chưa thật sự đúng với tên gọi. Về hình thức, MXV có kết nối với các sàn quốc tế; nhưng trong thực chất, lại **chưa có mặt hàng nội địa nào được niêm yết để giao dịch**. **Các công ty thành viên phần lớn chỉ làm nhiệm vụ trung gian, dẫn vốn trong nước đi ra thế giới thông qua MXV, mà chưa tạo được dòng chảy ngược từ quốc tế về hàng hóa thực tại Việt Nam**. MXV, vì thế, trở thành một **tầng phí trung gian**, mà người chơi thì vẫn phải "mua hàng" từ nước ngoài. Ngặt nỗi, *nếu có ai muốn giữ hợp đồng đến lúc đáo hạn để lấy hàng thật, thì lại... không có hàng*. Bởi sàn **chưa thiết lập hệ thống kho bãi, cơ chế giao nhận,** cho nên giao dịch, dù mang tên "hàng hóa", lại gần như chỉ dừng ở phạm trù tài chính. Đây, e rằng là một điểm then chốt cần được suy ngẫm.

Phụ lục 1: MXV từ kỳ vọng đến hiện thực

Mặt khác, **khung pháp lý dành cho thị trường này vẫn còn sơ khai. Các điều khoản về ký quỹ, giới hạn vị thế, xử lý tranh chấp... chưa thật đầy đủ và đồng bộ.** Phần lớn các quy định pháp lý hiện hành vẫn chủ yếu dựa trên Luật Thương mại 2005 cùng một số nghị định như 158/2006/NĐ-CP và 51/2018/NĐ-CP – những văn bản đã ban hành khá lâu và phần nào chưa bắt kịp thực tiễn vận hành mới. Thị trường vẫn mang tính thí điểm và vẫn chưa có một đạo luật toàn diện riêng biệt để điều chỉnh thị trường hàng hóa phái sinh.

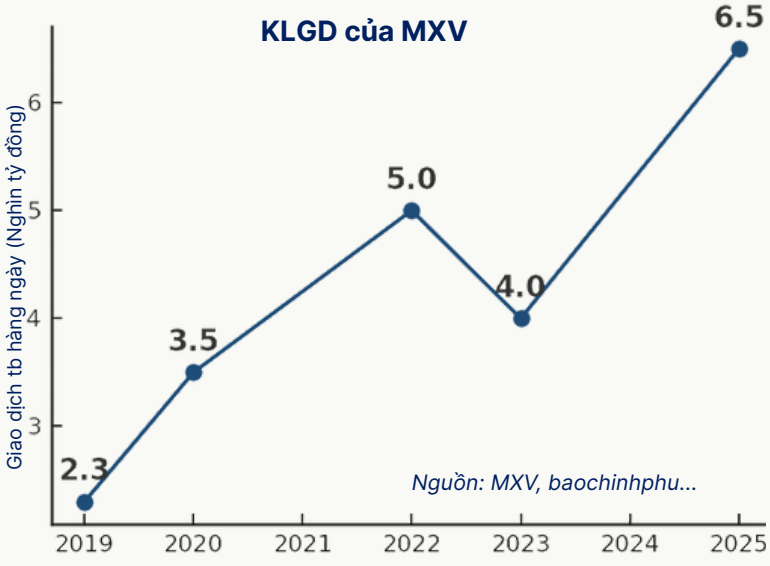
Người tham gia, nhất là nhà đầu tư nhỏ, dễ gặp rủi ro, trong khi cơ chế bảo vệ quyền lợi họ lại chưa rõ ràng. MXV do Bộ Công Thương cấp phép, song năng lực giám sát một thị trường phức tạp như phái sinh hàng hóa hiện vẫn còn mới mẻ, nhiều điều cần tiếp tục củng cố. Điều này khiến không ít người ngại ngần MXV có thể đi **chệch hướng**, trở thành nơi cá cược giá cả hơn là công cụ ổn định thị trường.

Từ trường hợp MXV, có thể rút ra đôi điều để ngẫm suy: một ý tưởng dù hiện đại đến đâu, khi đem về nước ta, nếu không được hiện thực hóa bằng một nền tảng kỹ thuật vững chắc, nguồn nhân lực phù hợp, thể chế pháp luật tương xứng... thì vẫn có thể trắc trở như thường. Một sáng kiến về tài chính không chỉ cần một bản thiết kế khéo léo, mà còn cần một guồng máy vận hành tinh xảo và những người lèo lái đầy bản lĩnh. Trung tâm tài chính (TTTC) mà nhiều nơi đang ấp ủ, quy mô tất nhiên lớn hơn MXV nhiều phần, hoạt động cũng đa dạng và phức tạp hơn bội phần. Nếu một "tiểu trung tâm" như MXV còn chưa thật vận hành trôi chảy, thì thiết tưởng cũng cần cẩn trọng hơn khi nghĩ đến việc lập một TTTC toàn diện.

MXV, trong hiện trạng của nó, như một lời nhắc nhở nhẹ nhàng nhưng thấm thía rằng: từ ý tưởng đến thực tế là một đoạn đường không ngắn. Những người có trách nhiệm trong việc hoạch định TTTC cần có cái nhìn thực tế và tự soi xét xem nền tảng hiện nay đã đủ hay chưa. Nếu chưa, cần bồi đắp chứ không thể hấp tấp bước vào cuộc chơi lớn. Bằng không, TTTC có nguy cơ trở thành một phiên bản mở rộng của MXV: hào nhoáng nhưng lạc lõng với đời sống kinh tế thực, thậm chí có thể mang lại những hệ quả không mong muốn.

Tuy MXV hiện là sở giao dịch hàng hóa tập trung duy nhất cấp quốc gia, song cách thức vận hành trong thời gian qua có lẽ vẫn còn đôi điều cần được soi xét thêm để tiệm cận hơn với mục tiêu đã đề ra thuở ban đầu. Đáng lý ra, một sàn hàng hóa quốc gia nên ưu tiên phục vụ cho các doanh nghiệp sản xuất, xuất nhập khẩu – tức những đối tượng trực tiếp đối diện với rủi ro biến động giá và cần một công cụ ổn định. Thế nhưng, thực tế hiện nay cho thấy, **lượng nhà đầu tư cá nhân lại chiếm tỷ lệ tương đối lớn trong hoạt động giao dịch, trong khi sự tham gia từ phía doanh nghiệp còn khá khiêm tốn.**

Tâm lý phòng vệ giá chưa phổ biến trong doanh nghiệp. Tâm lý cho rằng hedging là phức tạp hoặc dễ thua lỗ vẫn còn phổ biến. Bên cạnh đó, yêu cầu về ký quỹ và quản trị dòng tiền theo giá thị trường khiến nhiều doanh nghiệp e ngại do lo ngại ảnh hưởng đến dòng vốn lưu động. Thực tế cho thấy, **trong những giai đoạn giá nguyên liệu biến động mạnh, phần lớn doanh nghiệp chưa tận dụng được công cụ phòng vệ, dẫn đến tổn thất đáng kể.** Điều này cho thấy nhu cầu cấp thiết trong việc nâng cao nhận thức và kỹ năng sử dụng các công cụ phái sinh cho cộng đồng doanh nghiệp. Đồng thời, *cần có hướng dẫn rõ ràng về kế toán và thuế cho giao dịch hedging để tạo thuận lợi trong thực thi.*



Phụ lục 1: MXV từ kỳ vọng đến hiện thực

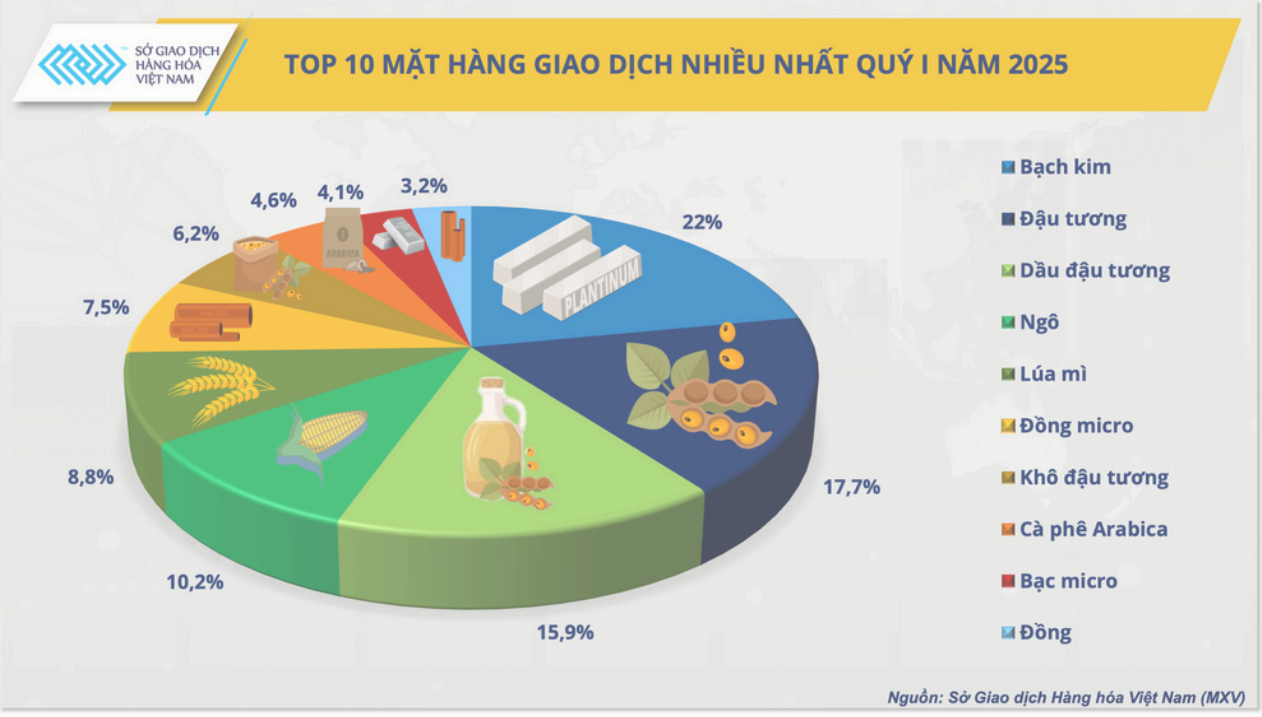
Tình hình ấy, nếu được nhìn bằng con mắt thiện chí, có thể phản ánh một giai đoạn thích nghi ban đầu, khi thị trường còn đang trong quá trình hoàn thiện và chưa định hình rõ nét. So với **thông lệ quốc tế, nơi mà nhà đầu tư nhỏ lẻ chỉ đóng vai trò bổ trợ cho thanh khoản, thì ở nước ta, vai trò này dường như đang trở nên nổi bật hơn mức kỳ vọng.** Có lẽ, đây chính là dấu hiệu cho thấy **định hướng phát triển thị trường vẫn còn chỗ cần điều chỉnh thêm**, sao cho phù hợp hơn với đặc điểm và nhu cầu thực tế của nền kinh tế hàng hóa nội địa.

Nền tảng công nghệ của MXV cũng phản ánh phần nào sự manh mún ấy. Hệ thống phần mềm hiện tại yêu cầu người dùng phải **qua lại giữa ba nền tảng rời rạc**: **một để đặt lệnh** (thuê từ nước ngoài), **một để quản lý tài khoản nội bộ**, và **một là phần mềm riêng của từng công ty môi giới**. Sự bất tiện ấy, thiết nghĩ, sẽ làm nản lòng không ít người dùng phổ thông – nhất là khi so với các sàn quốc tế, nơi mọi thao tác được gói gọn trong một ứng dụng duy nhất, tiện lợi, rõ ràng.

Về mặt chính sách, có lẽ MXV cũng cần nghiên cứu lại. Một ví dụ đáng chú ý là **quy định về ký quỹ trong giao dịch quyền chọn**. Theo thông lệ quốc tế, người mua quyền chọn chỉ cần trả phí (premium), và không cần ký quỹ thêm vì rủi ro đã giới hạn. Song tại ta, người mua cũng bị yêu cầu ký quỹ, giống như mua hợp đồng kỳ hạn. Điều này không chỉ làm giảm sức hấp dẫn của quyền chọn, mà còn làm lu mờ công cụ phòng vệ cho doanh nghiệp.

Nếu muốn cải thiện tình hình, có lẽ MXV cần một cuộc điều chỉnh mang tính chiến lược. Trước hết là **quay về đúng tôn chỉ: phục vụ cho thị trường hàng hóa thật**. Nên chăng, thiết kế những sản phẩm phù hợp với doanh nghiệp Việt, như hợp đồng kỳ hạn cho cà phê, gạo... đồng thời cung cấp các dịch vụ tư vấn phòng vệ rủi ro. Cùng lúc đó, cần nâng cấp hệ thống công nghệ, xây dựng một nền tảng thống nhất và dễ sử dụng hơn. Về chính sách, cần điều chỉnh những quy định chưa phù hợp với thông lệ quốc tế – như ký quỹ quyền chọn.

Tóm lại, MXV cần nhìn lại vị thế và vai trò của mình trong bức tranh chung. Đó không chỉ là một nơi để đầu cơ tài chính, mà phải là một mắt xích quan trọng trong chuỗi phát triển thị trường hàng hóa nước nhà. Nếu không sớm điều chỉnh, thì s**ự tham gia của thêm những đơn vị mới có thể là một phương thuốc cần thiết để thức tỉnh thị trường.** Vị thế độc quyền cũng có thể làm chậm quá trình cải tiến dịch vụ và công nghệ. Chi phí giao dịch tại MXV được đánh giá là còn cao so với kỳ vọng của nhà đầu tư. Trong bối cảnh này, **mở rộng quyền tham gia vận hành sàn giao dịch cho nhiều tổ chức khác là điều đáng cân nhắc để thúc đẩy đổi mới, giảm chi phí và đa dạng hóa sản phẩm.** Và mục tiêu sau cùng vẫn là: tạo dựng một sân chơi lành mạnh, minh bạch, hiệu quả – nơi các thành phần kinh tế đều có thể an tâm nương tựa, và từ đó, góp phần vào sự phát triển bền vững của quốc gia.



Phụ lục 2: Phát triển nhân sự tài chính tại Việt Nam

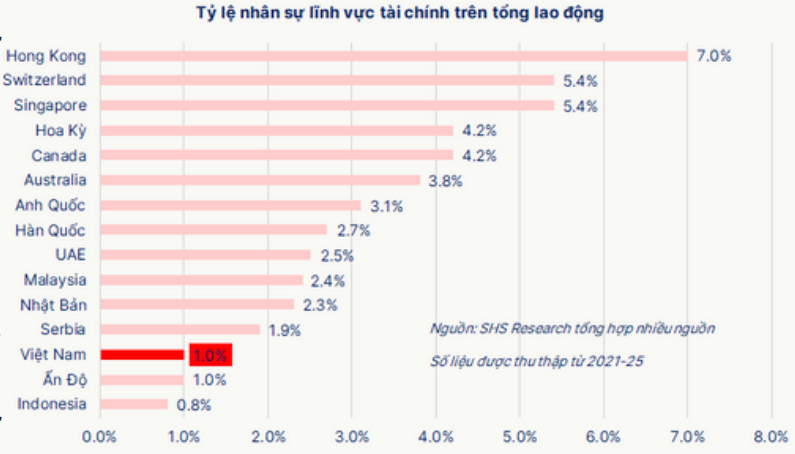
Trong dòng chảy phát triển ngày càng năng động của thị trường tài chính nước ta, có một khía cạnh tuy không ồn ào nhưng lại đóng vai trò nền tảng – đó là chất lượng nhân lực chuyên môn. Nếu nhìn một cách thẳng thắn và thiện chí, đây vẫn là điểm còn nhiều khoảng trống. **Những hạn chế về nguồn nhân lực tài chính không chỉ xuất hiện ở tầng lớp vận hành kỹ thuật, mà còn lan rộng tới khâu hoạch định chính sách, tư vấn đầu tư hay phân tích chuyên sâu** – tất cả đều là mắt xích thiết yếu để thị trường hoạt động trôi chảy và vững bền.

Thị trường tài chính Việt Nam những năm gần đây chứng kiến bước tiến nhanh về quy mô: chứng khoán sôi động, ngân hàng mở rộng, quỹ đầu tư nở rộ, fintech và crypto bắt đầu chiếm lĩnh truyền thông. Nhưng khi đối chiếu tốc độ ấy với trình độ và chiều sâu của nguồn nhân lực, vẫn thấy một khoảng cách đáng suy ngẫm. Dù đã có những nỗ lực đào tạo nội địa, nhưng lực lượng chuyên gia thực sự đáp ứng được chuẩn mực quốc tế – cả về năng lực lẫn trải nghiệm thị trường – vẫn còn mỏng. Trong nhiều doanh nghiệp tài chính, việc tìm kiếm nhân sự đạt các chứng chỉ như CFA, FRM hay có kinh nghiệm quốc tế thực thụ vẫn là một bài toán không dễ. Ngay cả trong cơ quan quản lý, việc điều hành các mô hình phức tạp như thị trường phái sinh hay hệ thống thanh toán bù trừ cũng đối mặt với thách thức tương tự. Trong khi đó, lĩnh vực tư vấn tài chính cá nhân – một thiết chế thiết yếu cho xã hội hiện đại – vẫn còn ở giai đoạn sơ khai, chủ yếu dựa vào đội ngũ môi giới kiêm nhiệm, đôi khi thiếu chiều sâu chuyên môn.

Một điều đáng lưu ý là chúng ta vẫn chưa có một chiến lược quốc gia được định hình rõ ràng để phát triển lực lượng nhân sự tài chính một cách căn cơ. Dù nhu cầu và vấn đề đã được chỉ ra từ lâu, nhưng cho đến nay, **các nỗ lực đào tạo vẫn mang tính rời rạc, tự phát và thiếu định hướng chung. Hầu hết chương trình đào tạo tại các trường đại học còn nặng lý thuyết, chậm cập nhật thực tiễn, và chưa gắn kết chặt chẽ với nhu cầu của thị trường**. Việc bồi dưỡng chuyên sâu hiện chủ yếu do doanh nghiệp tự xoay xở hoặc phụ thuộc vào các chứng chỉ quốc tế riêng lẻ, chưa hình thành được một hệ thống đào tạo đồng bộ cho ngành.

Nếu so sánh với những quốc gia có định hướng trở thành trung tâm tài chính trong khu vực, có thể thấy Việt Nam đang đi sau một bước. Singapore chẳng hạn, đã có MAS Academy – một học viện nội bộ của Ngân hàng Trung ương, vừa đào tạo cán bộ quản lý, vừa thúc đẩy hợp tác quốc tế. Viện IBF cũng đóng vai trò như một trụ cột xây dựng chuẩn kỹ năng cho toàn ngành. Trung Quốc cũng đang phát triển các học viện tài chính lớn tại Thượng Hải và Bắc Kinh, tổ chức luân chuyển cán bộ và hợp tác với các trường đại học quốc tế. Trong khi đó, **nước ta vẫn thiếu một đầu mối đào tạo trung tâm, quy mô quốc gia, mang tầm nhìn dài hạn.**

Để từng bước lấp đầy khoảng trống này, thiết tưởng đã đến lúc chúng ta cần một đề án phát triển nhân lực tài chính quốc gia, có quy hoạch rõ ràng cho 5–10 năm tới. Một chính sách mới về đào tạo như sẵn sàng trả thù lao cao để mời các chuyên gia hàng đầu các lĩnh vực kinh doanh thực tế về giảng dậy – có thể liên kết với những tổ chức uy tín như CFA Institute hay các trung tâm đào tạo hàng đầu thế giới – sẽ là hạt nhân quan trọng, giúp nâng tầm cả khu vực công lẫn khu vực tư.



Với tỷ lệ chỉ khoảng 1%, Việt Nam đang nằm ở nhóm cuối trong khu vực châu Á – Thái Bình Dương về mật độ nhân lực tài chính so với lực lượng lao động chung. Con số này thấp hơn đáng kể so với các trung tâm tài chính hàng đầu như Hong Kong (7%), Singapore (5,4%) hay Malaysia (4,2%). Đây không chỉ là một chỉ báo kỹ thuật, mà còn phản ánh một sự thiếu hụt nghiêm trọng về chiều sâu lẫn chiều rộng nhân lực chất lượng cao trong ngành tài chính Việt Nam. Điều này lý giải tại sao ngay cả khi doanh nghiệp có nhu cầu, thì lực lượng lao động vẫn thiếu chuẩn hóa về kỹ năng và chứng chỉ nghề nghiệp (ví dụ: CFA, FRM, ACCA...) – gây khó khăn trong việc hội nhập thị trường vốn quốc tế.

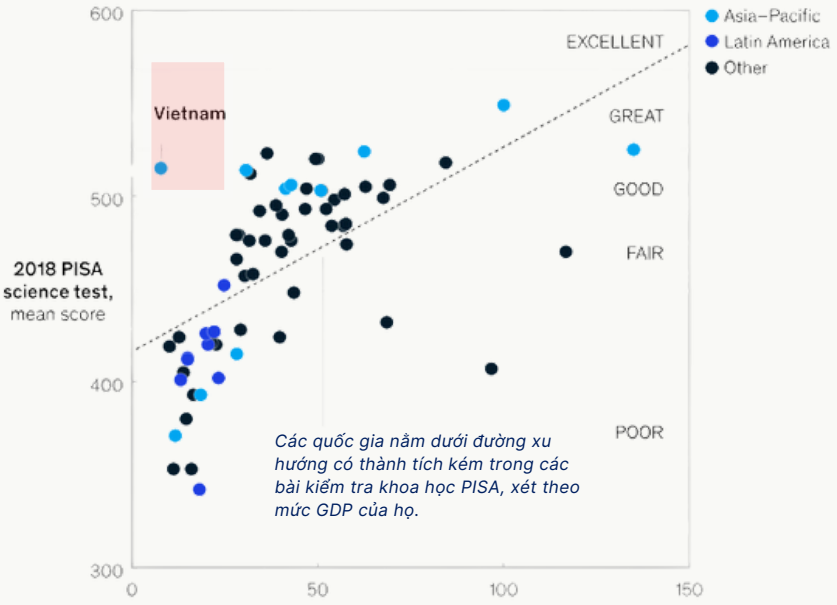
Phụ lục 2: Phát triển nhân sự tài chính tại Việt Nam

Song song, **hệ thống giáo dục đại học cũng cần cải tiến thực chất**, hướng tới đào tạo thực tiễn và tăng cường kết nối với doanh nghiệp. Cơ chế **khuyến khích các doanh nghiệp tài chính cùng tham gia vào quá trình đào tạo – qua ưu đãi thuế, công nhận thực tập, hỗ trợ chi phí học nghề – cũng rất đáng được cân nhắc**. Ngoài ra, **việc thu hút nhân tài quốc tế và Việt kiều cần một chính sách đãi ngộ và môi trường làm việc thực sự chuyên nghiệp, có tầm nhìn lâu dài. Chúng ta nên mở rộng mạnh mẽ việc hợp tác với các chuyên gia hàng đầu các lĩnh vực để mời họ đào tạo một phần trong các chương trình đào tạo ở bậc đại học trở nên đặc biệt ở các trường công lập hàng đầu.**

Cuối cùng, **yếu tố đạo đức nghề nghiệp và chuẩn hóa chuyên môn cũng nên được đặt song hành**. Việc từng bước yêu cầu các chứng chỉ quốc tế cho một số vị trí kỹ thuật – như CFA, CPA hay ACCA – không chỉ là nâng cao năng lực, mà còn là lời cam kết về sự minh bạch và chuẩn mực với thị trường.

Tựu trung, nếu thị trường tài chính là một cỗ máy, thì nhân lực chính là bộ vi xử lý trung tâm. Một cỗ máy hiện đại sẽ không thể vận hành trơn tru nếu thiếu đi những bàn tay điều khiển thành thạo. Và nếu muốn thị trường tài chính Việt Nam từng bước vươn lên tầm vóc khu vực, thậm chí xa hơn, thì **việc đầu tư vào con người – một cách nghiêm túc và hệ thống – là điều không thể trì hoãn.**

Thành tích học tập của Việt Nam cao hơn đáng kể so với các quốc gia có cùng mức GDP bình quân đầu người.
Điểm số Chương trình Đánh giá Học sinh Quốc tế (PISA) và GDP



GDP bình quân đầu người theo ngang giá sức mua (nghìn USD)

Nguồn: Programme for International Student Assessment

Việt Nam là "ngoại lệ tích cực" – học tốt vượt xa mức thu nhập. Tuy nhiên Việt Nam vẫn chưa thực sự chuyển hóa lợi thế này thành lực lượng lao động trình độ cao trong ngành tài chính. Thiếu liên kết giữa hệ thống đại học và nhu cầu thực tế của doanh nghiệp – đặc biệt trong các lĩnh vực tài chính kỹ thuật, phân tích dữ liệu, sản phẩm phái sinh – là điểm nghẽn chính.

Phụ lục 3: Thực trạng của Startup Việt Nam

Hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam thời gian qua ghi nhận sự phát triển mạnh mẽ về số lượng, song nếu nhìn kỹ, có thể thấy đằng sau bức tranh náo nhiệt ấy là những chệch hướng âm thầm cần được soi chiếu kỹ lưỡng. **Đa phần các startup hiện nay vẫn thiên về các mô hình tiêu dùng nhanh – như F&B, du lịch homestay, thương mại điện tử dạng nhà bán hàng hoặc ứng dụng tiện ích – hơn là theo đuổi công nghệ nền tảng (deep tech).** Việc thiếu vắng các doanh nghiệp đổi mới dựa trên tri thức công nghệ cao không chỉ làm hao hụt nguồn lực đầu tư vào những hướng đi dễ dãi, mà còn khiến năng lực công nghệ nội sinh của nền kinh tế không được bồi đắp. Hệ quả là, Việt Nam vẫn loay hoay với các bài toán cục bộ, ngắn hạn, khó bứt phá ra ngoài biên giới thị trường nội địa.

Vì sao startup công nghệ lõi còn vắng bóng?

Bức tranh này không chỉ xuất phát từ góc nhìn của những người sáng lập hay nhà đầu tư, mà còn phản ánh một hệ sinh thái chưa thật sự sẵn sàng để đỡ nâng các giấc mơ công nghệ dài hạn.

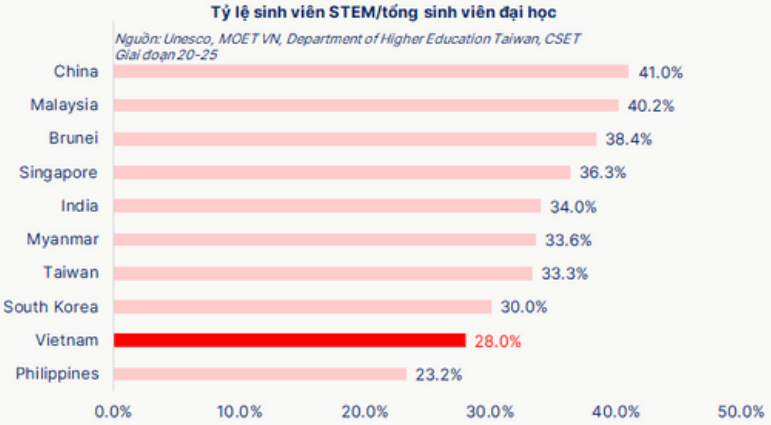
Về phía chủ quan, tư duy "khởi nghiệp nhanh, lãi nhanh" vẫn đang chi phối nhiều người trẻ. Thay vì dấn thân vào các lĩnh vực nghiên cứu công nghệ – vốn đòi hỏi thời gian, nguồn lực và mức độ rủi ro cao – không ít bạn trẻ lại chọn những mô hình dễ tiếp cận hơn, dù giá trị gia tăng không lớn. Tâm lý "làm app", "mở chuỗi", "bán hàng online" tuy thực dụng, nhưng khó đem lại lợi thế công nghệ lâu dài. Từ phía nhà đầu tư, phần đông các quỹ vẫn thiên về những mô hình tăng trưởng nhanh, rủi ro thấp – như thương mại điện tử hay fintech tiêu dùng – và thường dè dặt trước những dự án công nghệ sâu, nơi chưa thể nhìn thấy thị trường rõ ràng hoặc dòng tiền ngắn hạn. Trong khi đó, không ít đội ngũ sáng lập cũng thiếu nền tảng kỹ thuật vững chắc, xuất phát điểm thường là kinh doanh hoặc sinh viên mới ra trường, chưa có sự chuẩn bị căn cơ về R&D. **Hệ thống giáo dục hiện hành ít khuyến khích sinh viên thương mại hóa kết quả nghiên cứu, cũng như thiếu những chương trình huấn luyện từ phòng lab đến thị trường.**

Từ phía khách quan, hệ sinh thái hỗ trợ vẫn còn nhiều bất cập. **Các chương trình ươm tạo và tăng tốc dành riêng cho startup deep tech còn hiếm hoi và hoạt động rời rạc**. Chính sách pháp lý chưa thật sự cởi mở – như **thiếu cơ chế sandbox cho thử nghiệm sản phẩm công nghệ, điều kiện IPO còn chặt, và chưa có khung pháp lý chuyên biệt cho loại hình startup nghiên cứu ứng dụng**. **Cơ sở vật chất R&D tại các trường, viện nghiên cứu còn khiêm tốn, kinh phí hạn hẹp, liên kết với doanh nghiệp còn rời rạc**. Điều này khiến việc đưa kết quả nghiên cứu ra thị trường trở thành hành trình gập ghềnh, không ít nhóm buộc phải tìm đường đi tắt ra nước ngoài. Một thực tế không thể phủ nhận là thị trường trong nước vẫn còn dè dặt với các sản phẩm công nghệ chưa định hình, dẫn đến đầu ra thiếu ổn định, càng làm nản lòng các nhà đầu tư và nhóm sáng lập.

Từ đó, hình thành một vòng tròn luẩn quẩn: **không có thị trường → khó gọi vốn → không đủ nguồn lực phát triển sản phẩm → không tạo được thị trường → và lại không gọi được vốn.**

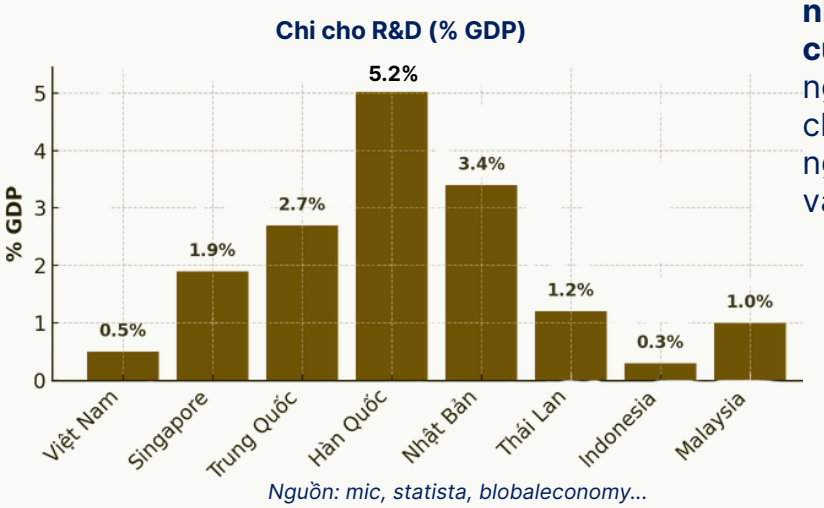
Khơi thông dòng chảy công nghệ: cần một chiến lược hai tầng

Muốn tháo gỡ nút thắt trên, Việt Nam cần tiến hành đồng thời cả hai điều kiện: "cần" – tức là hoàn thiện chính sách và nguồn lực nền tảng; và "đủ" – tức là nâng cấp năng lực hệ sinh thái và chủ thể tham gia.



Phụ lục 3: Thực trạng của Startup Việt Nam

Về chính sách, có thể khởi sự bằng một khung pháp lý riêng cho các mô hình khởi nghiệp công nghệ sâu – bao gồm sandbox pháp lý, cơ chế hỗ trợ thử nghiệm, ưu đãi tài chính cho đầu tư R&D, và tiêu chí IPO phù hợp cho startup công nghệ. **Một quỹ đầu tư công nghệ quốc gia chuyên biệt, có khả năng cùng đầu tư với khu vực tư nhân, sẽ đóng vai trò kích hoạt thị trường vốn mạo hiểm.** Đồng thời, cần thúc đẩy mô hình đại học nghiên cứu và **xây dựng liên kết ba bên: viện – trường – doanh nghiệp** để tạo ra dòng chảy công nghệ liền mạch từ phòng lab đến thị trường.



Nguồn: mic, statista, blobaleconomy...

Chú thích: Số liệu một số nước là năm gần nhất nếu chưa có 2024.

Về hệ sinh thái, cần hình thành các trung tâm đổi mới sáng tạo chuyên sâu theo từng lĩnh vực: vật liệu mới, tự động hóa, công nghệ sinh học, AI – nơi startup công nghệ cao được cung cấp không chỉ tài chính mà cả mentor, mạng lưới và hạ tầng thử nghiệm. Hệ thống vườn ươm cần chuyên nghiệp hóa và liên thông với các chương trình tăng tốc quốc tế. Đặc biệt, **cần nuôi dưỡng một thế hệ doanh nhân – khoa học, những người dám "khởi nghiệp từ phòng thí nghiệm" thay vì chỉ từ xu hướng thị trường.**

Cuối cùng, quan trọng không kém, là **thay đổi nhận thức cộng đồng và thị trường về giá trị của công nghệ nội địa.** Khi doanh nghiệp lớn và người tiêu dùng tin tưởng hơn vào giải pháp do chính người Việt phát triển, thì khát vọng công nghệ Việt mới có cơ hội trỗi dậy một cách vững vàng.

=> Tỷ lệ thấp này của Việt Nam không chỉ là vấn đề ngân sách mà còn thể hiện tư duy phát triển chưa coi nghiên cứu – thử nghiệm – thương mại hóa công nghệ là trọng tâm chiến lược quốc gia. Đây là nguyên nhân cốt lõi khiến Việt Nam thiếu các startup deep tech "ra được thị trường", từ đó làm lỡ nhịp với làn sóng công nghệ cao toàn cầu.

Điều kiện Cần (tiên quyết về chính sách, nguồn lực)	Điều kiện Đủ (hệ sinh thái và nhân lực hỗ trợ)
Cải cách thể chế: Nhà nước **ban hành sandbox riêng cho startup công nghệ mới**, cho phép thử nghiệm sản phẩm/dịch vụ sáng tạo trong môi trường kiểm soát. Nới lỏng các rào cản pháp lý cho startup deep tech (ví dụ: điều kiện IPO được linh hoạt hơn cho doanh nghiệp công nghệ cao). Hỗ trợ tài chính: Tạo gói tín dụng ưu đãi riêng ~500.000 tỷ đồng dành cho dự án công nghệ chiến lược, huy động cả ngân hàng và quỹ nhà nước tham gia. **Áp dụng chính sách miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp trong 5-10 năm đầu cho startup thuộc lĩnh vực công nghệ lõi.** Thêm ưu đãi để khuyến khích IPO startup công nghệ (như hỗ trợ chi phí, kết nối quỹ đầu tư, cho phép gọi vốn cộng đồng).	**Xây dựng hệ sinh thái công nghệ**: Hình thành các vườn ươm, trung tâm tăng tốc chuyên về deep tech tại các khu công nghệ cao, trường đại học lớn. Đồng thời, thúc đẩy liên kết chặt chẽ viện – trường – doanh nghiệp để đưa nhanh nghiên cứu từ phòng thí nghiệm ra thương mại hóa. Phát triển nhân lực và văn hóa ĐMST: Đưa nội dung **STEM** và khởi nghiệp đổi mới sáng tạo vào chương trình giáo dục phổ thông để sớm nuôi dưỡng tư duy sáng tạo. Khuyến khích sinh viên, nghiên cứu sinh tham gia R&D và khởi nghiệp từ sớm qua các cuộc thi, học bổng, chương trình tài trợ nghiên cứu trẻ. Song song đó, triển khai đào tạo, cố vấn về quản trị và tư duy tài chính cho nhà sáng lập startup công nghệ (giúp họ kỹ năng gọi vốn, quản lý dự án, xây dựng mô hình kinh doanh hiệu quả). Kết nối và thị trường: Nhà nước và các tập đoàn lớn cần đóng vai trò "khách hàng đầu tiên" cho sản phẩm công nghệ nội địa, tạo dựng thị trường đầu ra ban đầu. Các chương trình cầu nối, **diễn đàn kết nối startup deep tech với đối tác quốc tế cũng cần được tổ chức thường xuyên** để mở rộng thị trường.

Phụ lục 3: Thực trạng của Startup Việt Nam

Gợi mở từ kinh nghiệm Trung Quốc và Ấn Độ: Khi những mảnh ghép còn thiếu được nhìn thấy từ tấm gương người đi trước

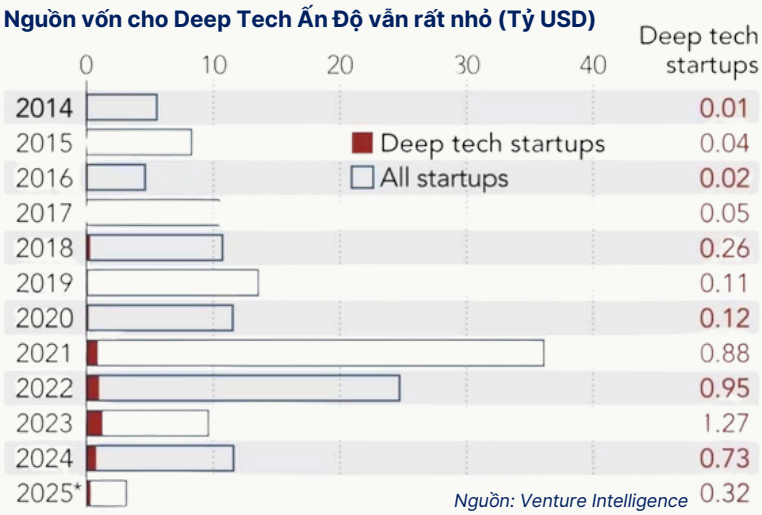
Nếu xem sự phát triển công nghệ như một hành trình kiến tạo nền móng vững chắc cho tương lai quốc gia, thì thực tiễn tại Trung Quốc và Ấn Độ có thể xem là những ví dụ sống động – nơi từng viên gạch đã được đặt xuống một cách đồng bộ, nhất quán và có tầm nhìn xa.

Trung Quốc không vươn mình trở thành cường quốc công nghệ chỉ nhờ quy mô, mà phần cốt lõi nằm ở cách họ kiến tạo nên một chuỗi giá trị R&D – sản xuất – thị trường nội địa khép kín, vận hành nhịp nhàng và được hậu thuẫn bằng chính sách dài hơi. **Chiến lược "Made in China 2025" chẳng những định hình lại cấu trúc sản xuất, mà còn trở thành kim chỉ nam để dẫn dắt các nguồn lực quốc gia đổ về các lĩnh vực công nghệ lõi – từ vi mạch, năng lượng sạch cho đến AI và robot.** Tỷ lệ **chi tiêu cho R&D lên tới 2,7% GDP** không chỉ là con số, mà là sự thể hiện rõ nét một khát vọng chấn hưng quốc gia bằng khoa học. Khi một startup tại Thâm Quyến hay Hàng Châu **cần đối tác sản xuất hay linh kiện kỹ thuật cao, họ hiếm khi phải tìm ra ngoài biên giới.** Khi họ cần người dùng để thử nghiệm sản phẩm, đã **có sẵn 1,4 tỷ dân sẵn sàng làm "thị trường thử".** Cái họ có không chỉ là quy mô, mà là độ sâu – của một hệ sinh thái công nghệ được bồi đắp qua nhiều tầng nấc công nghiệp và chính sách.

Ấn Độ lại chọn một con đường có phần khác biệt, song cũng đầy đáng suy ngẫm. Thay vì đầu tư ồ ạt vào công xưởng, quốc gia này kiên trì gieo trồng nền tảng nhân lực với trọng tâm là chất lượng. Các viện công nghệ nổi tiếng như IIT không chỉ là nơi đào tạo kỹ sư, mà còn là vườn ươm tinh thần khởi nghiệp kỹ thuật số. Những chính sách mang tính kiến tạo như "India AI Mission" hay "National Deep Tech Startup Policy" không nhằm giải cứu, mà để khơi mở, dẫn dắt và kích hoạt. Nhờ vậy, từ lĩnh vực AI, công nghệ y tế đến xe điện, **các startup công nghệ sâu tại Ấn Độ ngày càng xuất hiện nhiều hơn, chiếm khoảng 12% trong tổng thể hệ sinh thái khởi nghiệp** – một tỷ lệ mà nhiều nước đang phát triển vẫn chỉ dám đặt làm mục tiêu.

Việt Nam lại đang "đứt gãy" ở cả 3 mắt xích quan trọng: thử nghiệm, tạo mẫu thử và thị trường thử nghiệm. Đây chính là nút thắt khiến các sản phẩm deep tech "chết yểu" trong phòng lab. Khi thiếu cơ chế sandbox, thiếu trung tâm thử nghiệm độc lập và thiếu thị trường có thể chấp nhận rủi ro công nghệ, startup không thể trưởng thành. Vấn đề không phải nằm ở ý tưởng hay năng lực kỹ thuật, mà ở hạ tầng thử nghiệm và chính sách.

Nguồn vốn cho Deep Tech Ấn Độ vẫn rất nhỏ (Tỷ USD)



Nguồn: Venture Intelligence

Từ 2014 đến tháng 4/2024, tổng vốn đầu tư vào startup deep tech Ấn Độ đạt khoảng 4,7 tỷ USD, chiếm vỏn vẹn 3,2% tổng vốn vào toàn hệ sinh thái, Trong khi đó, khoảng 500 startup deep tech đã đóng cửa. Chính phủ Ấn Độ cũng đang hành động quyết liệt:

- *Cho phép sở hữu 100% vốn nước ngoài trong lĩnh vực không gian*
- *Chi 2,3 tỷ USD ngân sách 2024 cho đổi mới sáng tạo tư nhân*
- *Xem xét lập "fund of funds" chuyên cho deep tech*
- *Cấp các khoản grants từ 58.000 đến gần 3 triệu USD cho công nghệ sinh học và quốc phòng.*

Phụ lục 3: Thực trạng chệch hướng của Startup Việt Nam

Câu chuyện của Trung Quốc và Ấn Độ cho thấy: muốn nâng tầm công nghệ lõi, không thể chỉ trông cậy vào sự sáng tạo tự phát. Quốc gia cần nhìn vấn đề ở cấp chiến lược, nơi chính sách, nguồn lực và giáo dục phải vận hành như một chỉnh thể. Không có thị trường nội địa đủ rộng, không có trường học đủ sâu, không có hệ thống ươm tạo đủ dày – thì tài năng cũng chỉ như mầm non gieo trên đất cằn, khó trổ hoa kết trái.

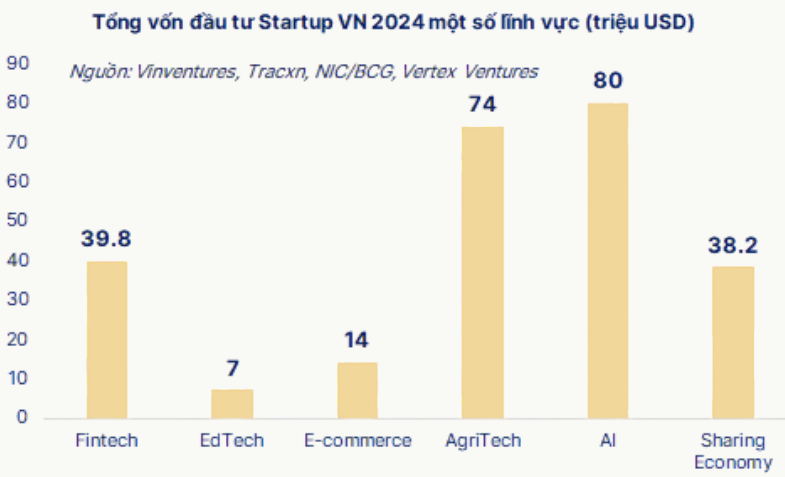
Hồi đáp từ Việt Nam: cuộc cải cách cần bắt đầu từ đâu?

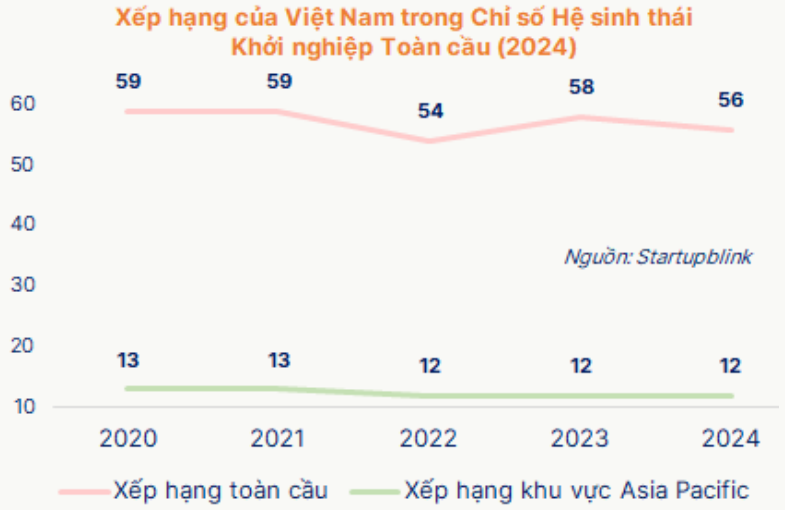
Nếu chúng ta mong muốn startup Việt thôi chỉ "ăn sổi" với mô hình tiêu dùng đơn giản, mà dám bước vào vùng đất nhiều thách thức hơn nhưng cũng đầy triển vọng hơn – vùng đất của công nghệ chiến lược – thì cần một sự thay đổi toàn diện trong cách nghĩ, cách làm.

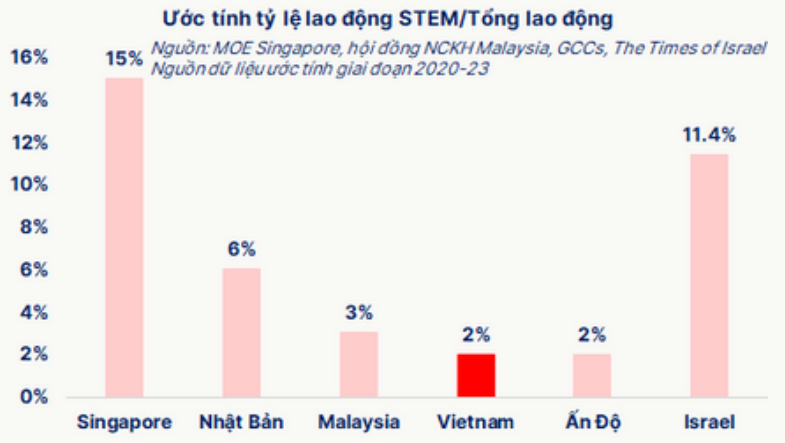
Về phía Nhà nước, đã đến lúc những cam kết chính sách không chỉ dừng lại ở ngôn từ, mà cần hiện thân thành các hành lang pháp lý rõ ràng, cơ chế vốn linh hoạt, hạ tầng R&D khả dụng, và mạng lưới cố vấn – ươm tạo đủ độ sâu. Một hệ sinh thái thực chất, không chỉ là "sự kiện" mà là "thể chế", mới có thể giữ chân và khơi mở năng lượng sáng tạo bền vững.

Về phía doanh nghiệp, đại học, và cả các nhóm sáng lập, điều quan trọng hơn cả là nuôi dưỡng một lớp doanh nhân công nghệ – những người không chỉ mang trong mình khát vọng làm giàu, mà còn ý thức rõ sứ mệnh phát triển công nghệ nước nhà. Rất nhiều nhà khởi nghiệp tài năng hiện nay chỉ dám triển khai ý tưởng ở quy mô nhỏ dưới dạng "Kiếm tiền online" (Hay MMO - Make Money Online) mà không dám thực sự bước ra ánh sáng để làm lớn, để vươn ra cạnh tranh toàn cầu.

Khi trí tuệ bản địa được kết nối với tinh thần khai phá, khi nguồn lực xã hội được dồn vào đúng chỗ – Việt Nam hoàn toàn có thể tạo dựng nên những doanh nghiệp công nghệ đủ sức sánh vai quốc tế, và quan trọng hơn, đóng vai trò kiến tạo một nền kinh tế tự cường, dựa trên tri thức.







Nguyên nhân sâu xa không nằm ở số lượng startup mà ở chất lượng hệ sinh thái: thiếu hỗ trợ tài chính cho nghiên cứu, thiếu mentor công nghệ sâu, và đặc biệt thiếu chiến lược phát triển startup công nghệ quốc gia. Việt Nam chỉ đạt mức 2% – thấp hơn nhiều so với Singapore (15%), Nhật Bản (6%) và Malaysia (3%). Đây là rào cản căn bản cho bất kỳ nỗ lực phát triển nền kinh tế công nghệ nào. Khi tỷ lệ nhân lực STEM quá thấp, không thể kỳ vọng hình thành được các startup deep tech đủ năng lực giải bài toán toàn cầu. Điều này càng củng cố luận điểm rằng đầu tư vào giáo dục khoa học – kỹ thuật là "điều kiện cần" không thể trì hoãn nếu muốn startup Việt Nam tạo ra giá trị bền vững và bứt phá thật sự.

Phụ lục 4: IFC Việt Nam và Wealth Management

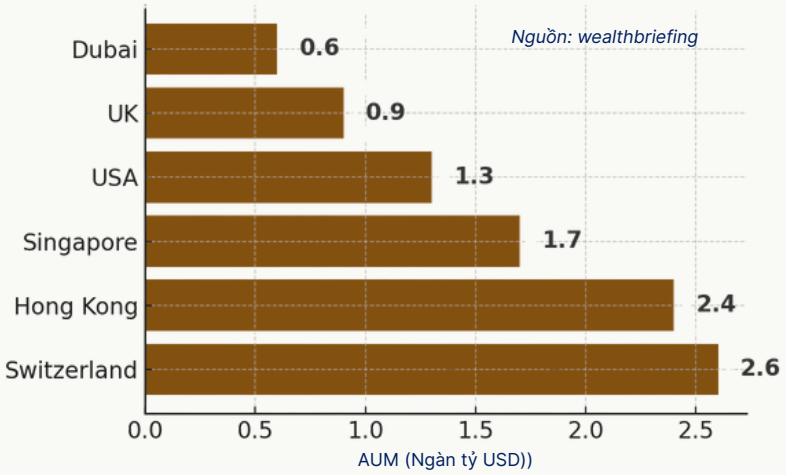
Trong dòng chảy lớn của cải cách thể chế và hội nhập kinh tế toàn cầu, sự hình thành một Trung tâm Tài chính tại Việt Nam (IFC) không chỉ là dấu mốc phát triển thị trường vốn, mà còn là cơ hội định hình lại mối quan hệ giữa quốc gia và dòng tài sản tư nhân. **Nếu nhìn IFC như một kiến trúc thượng tầng của thị trường tài chính hiện đại, thì ngành Wealth Management (WM) chính là huyết mạch âm thầm nhưng thiết yếu trong cấu trúc ấy: quản lý sự tích lũy, truyền thừa, và vận hành của cải một cách chuyên nghiệp, bền vững.**

Tuy nhiên, để WM có thể bén rễ sâu trong lòng IFC, cần thiết không chỉ là kỳ vọng, mà là một nền móng chính sách đủ tinh tế và một môi trường đủ bản lĩnh. Trước hết, **Việt Nam hiện vẫn chưa có khung pháp lý chuyên biệt cho các mô hình quản lý tài sản phức hợp như quỹ ủy thác, family office, hay các cấu trúc chuyển giao tài sản gia tộc.** Việc luật hóa các mô hình này theo cách riêng biệt, không lẫn lộn với quy định của doanh nghiệp hay chứng khoán đại chúng, sẽ là bước đi đầu tiên tạo sự an tâm cho dòng tài sản lâu dài. Khi pháp lý còn nhập nhằng, **tài sản lớn sẽ tìm đến nơi có trật tự rõ ràng hơn**.

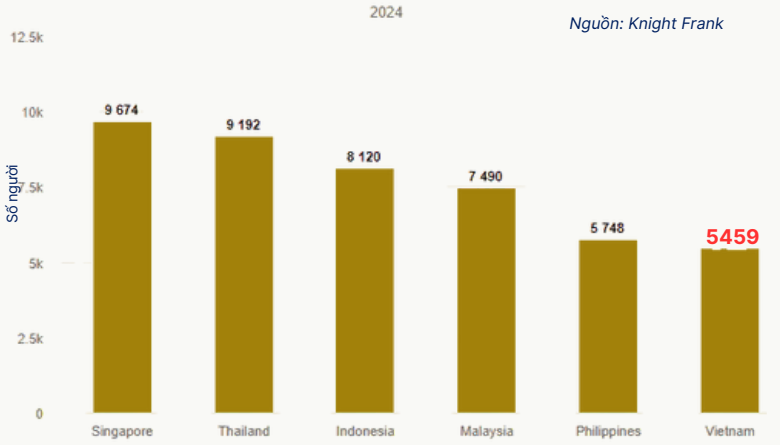
Cùng lúc, *cơ chế vận hành của IFC cần mang tính mở, nhưng có kiểm soát*. **Không thể nói tới một hệ thống WM hấp dẫn nếu nhà đầu tư không được chuyển vốn, niêm yết, thanh toán bằng đồng tiền mạnh. Một IFC lý tưởng phải cho phép nhà đầu tư trong và ngoài nước giao dịch ngoại tệ tự do trong phạm vi IFC, đồng thời đảm bảo các khoản lợi nhuận đầu tư được hồi hương hay tái đầu tư linh hoạt.** Đây chính là "phần hồn" của một trung tâm tài chính quốc tế, điều mà các mô hình thành công như Singapore, Dubai đã thiết lập như một thứ luật bất thành văn.

Để hút dòng tài sản quay về, không thể thiếu một hệ thống ưu đãi thuế và bảo mật thông tin ở mức cao. Khi người giàu chọn gửi tiền ra nước ngoài, điều họ tìm kiếm không đơn thuần là lãi suất hay danh mục đầu tư, mà là sự ổn định, kín đáo và bảo toàn. IFC Việt Nam nếu biết đặt đúng trọng tâm, hoàn toàn có thể cạnh tranh bằng các cơ chế như miễn thuế thu nhập từ đầu tư cho các tài khoản đủ điều kiện, thiết lập trung tâm trọng tài tài chính để giải quyết tranh chấp ngoài tư pháp, hoặc đơn giản hơn: bảo đảm khách hàng có thể đầu tư toàn cầu từ trong nước mà không gặp rào cản.

Quản lý tài sản tính theo AUM các Quốc Gia (2024)



Số người sở hữu >10 triệu USD tài sản tại Đông Nam Á



Khi Việt Nam dần tích lũy tầng lớp HNWI (High Net-Worth Individuals), việc thiết lập khuôn khổ quản lý tài sản sớm sẽ giúp Việt Nam không lỡ nhịp như đã từng xảy ra với các dịch vụ tài chính khác. Hơn nữa, với tốc độ gia tăng tài sản cá nhân hiện nay, nếu không có hệ thống quản trị chuẩn hóa, chúng ta có nguy cơ "mất khách" vào tay các trung tâm tài chính nước ngoài như Singapore hay Hong Kong.

Phụ lục 4: IFC Việt Nam và Wealth Management

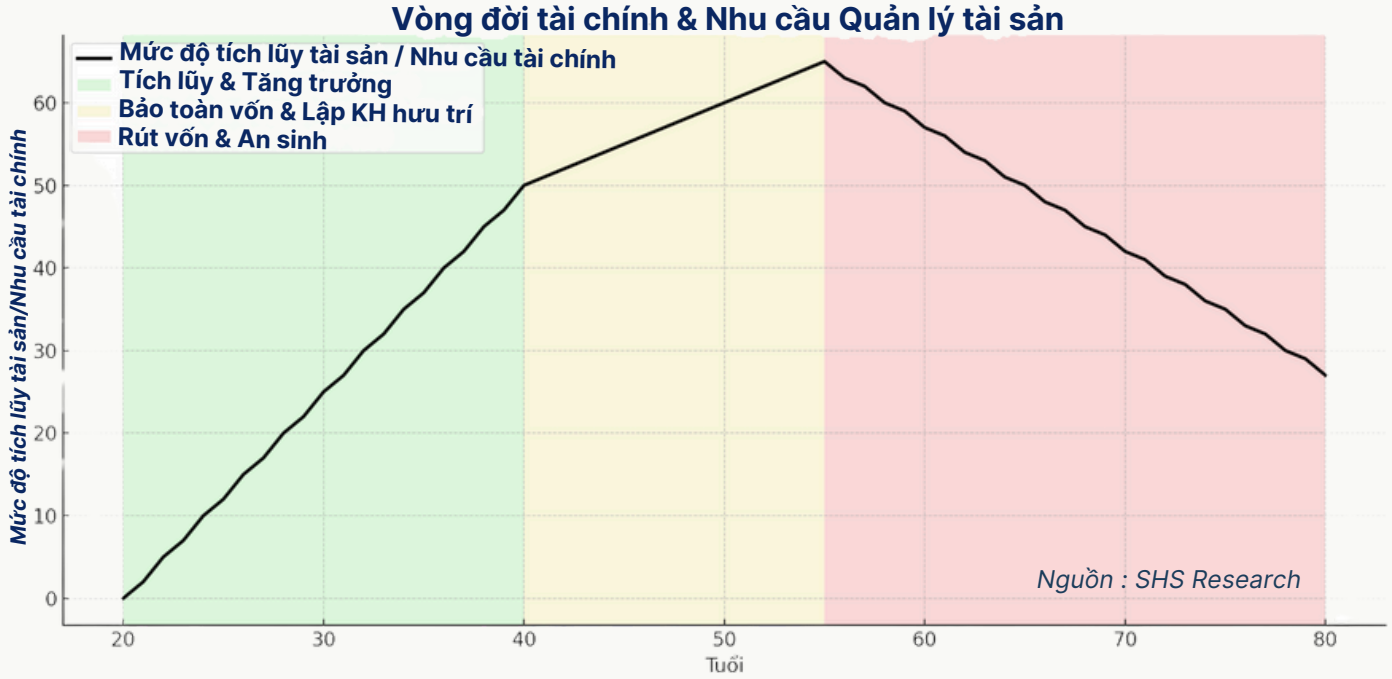
Bản thân thị trường WM trong nước hiện còn sơ khai. Dịch vụ private banking chỉ mới dừng lại ở mức tiếp tân cao cấp, **thiếu vắng những giải pháp đa tài sản, bảo hiểm đầu tư hay danh mục ủy thác thực sự chuyên nghiệp**. *Một IFC đúng nghĩa sẽ mở ra không gian pháp lý và kỹ thuật để thử nghiệm các cấu trúc mới: từ sản phẩm cấu trúc, quỹ phòng hộ, cho đến các dịch vụ lưu ký và quản trị tài sản xuyên biên giới*. Khi ấy, các ngân hàng, công ty chứng khoán, quản lý quỹ trong nước sẽ không còn chỉ chơi trên sân nhà, mà bắt đầu học cách nói cùng ngôn ngữ với các định chế toàn cầu.

Cạnh tranh trong lĩnh vực WM là điều tất yếu khi IFC hình thành, đặc biệt với sự đổ bộ của các tổ chức quốc tế giàu kinh nghiệm. Nhưng **chính sự cạnh tranh ấy sẽ buộc các doanh nghiệp Việt Nam nâng chuẩn dịch vụ, phát triển nhân lực có trình độ toàn cầu**, và chấp nhận đầu tư dài hạn thay vì tìm kiếm lợi nhuận ngắn hạn. Khi khách hàng HNWI được phục vụ tốt, họ sẽ chọn ở lại; nếu không, dòng tiền vẫn sẽ tiếp tục tìm lối ra.

WM không chỉ là một ngành dịch vụ, mà là trục kết nối giữa tài sản tư nhân và phát triển quốc gia. Khi IFC có thể bảo đảm rằng tài sản lớn sẽ được phục vụ đúng mức, an toàn và sinh lợi, thì IFC đó mới đủ sức thuyết phục cả người trong nước lẫn quốc tế chọn mình làm điểm trú ẩn tài chính. Nhìn về Singapore, Hong Kong hay Dubai, dễ thấy WM chính là nền tảng âm thầm giúp những trung tâm ấy đứng vững trước cả sóng gió tài chính lẫn cạnh tranh toàn cầu.

Việt Nam không thiếu người giàu, cũng không thiếu tài năng tài chính. Điều còn thiếu, là một khung thể chế đủ tin cậy để hai lực này gặp nhau và cộng hưởng. *Nếu IFC là sân khấu lớn, thì WM chính là một trong những vở diễn quan trọng cần được chuẩn bị công phu nhất*. Và nếu muốn IFC Việt Nam có bản sắc riêng, thì phát triển một ngành WM vững chắc, hiện đại và gắn liền với nhu cầu nội tại chính là cách để tạo ra dấu ấn khác biệt.

Chúng ta không thiếu lý do để bắt đầu, chỉ cần thêm một chút quyết tâm để hoàn thiện.



Biểu đồ cho thấy nhu cầu tư vấn tài chính và quản lý tài sản cá nhân tăng cao nhất ở độ tuổi 45–60 – đúng vào giai đoạn "tích lũy đỉnh" và chuẩn bị chuyển hóa tài sản thành tài sản kế thừa hoặc nghỉ hưu an toàn. Đây cũng là phân khúc đang tăng nhanh theo tháp dân số Việt Nam. Tuy nhiên, nếu không xây dựng dịch vụ quản lý tài sản bài bản ngay từ bây giờ, thì khi "sóng nền kinh tế bạc" đến – thị trường nội địa sẽ không đủ năng lực đáp ứng và mất cơ hội giữ lại dòng vốn cá nhân chất lượng cao phục vụ phát triển dài hạn.

Kết luận – Có lẽ nên bắt đầu lại từ một câu hỏi khác

Nói về một Trung tâm Tài chính cho Việt Nam, có lẽ điều cần thiết lúc này không phải là thêm một tầm nhìn dài, mà là một câu hỏi ngắn.

"Thật ra chúng ta muốn điều gì ?"
Không khó để dựng nên một bản quy hoạch đẹp, không thiếu những mô phỏng từ Singapore, Hong Kong hay thậm chí Dubai. Nhưng khi ánh sáng rọi qua bức màn lụa hào nhoáng ấy, điều đọng lại có khi chỉ là một hệ sinh thái rời rạc, một mô hình dở dang, một tham vọng chưa được chắt lọc qua thực tiễn.

Chúng ta đã quen nói về "đón đầu" và "nhảy vọt". Nhưng có những thứ không thể vội. **Một trung tâm tài chính không chỉ cần nhà cao cửa rộng, mà cần những dòng chảy tài chính thật – chảy trong lòng tin, chảy qua thể chế đủ sâu, chảy trên nền đất pháp lý vững và nhân lực giỏi**. Mà những điều đó, đáng tiếc, chưa thể tạo nên bằng nghị quyết hay truyền thông.

Không thể chạy nhanh bằng đôi chân chưa đủ gân cốt. Không thể bay cao khi chưa dám nhìn thẳng xuống mặt đất mình đang đứng. Bởi vậy, câu hỏi quan trọng hơn cả lúc này có lẽ không phải là "Bao giờ Việt Nam có Trung tâm Tài chính tầm khu vực?", mà là:
"Trung tâm ấy, nếu có, sẽ đứng trên nền tảng nào – và vì ai?"

Nếu chỉ để có một cái tên trong bảng xếp hạng, thì có lẽ nên thôi. Nếu để thu hút dòng tiền nhưng không chăm lo thể chế bảo vệ nó, thì nên dừng lại. Nhưng nếu để cải tổ tận gốc hệ sinh thái tài chính – để cải thiện cách chúng ta quản lý rủi ro, lưu giữ tài sản, thúc đẩy đầu tư, đào tạo nhân lực – thì TTTC có thể là cơ hội thật sự. Nhưng là cơ hội cho những ai dám bắt đầu lại, từ điều căn bản nhất.

Cái thiếu của chúng ta không phải là tầm nhìn, mà là chiều sâu của sự tự vấn.

Không ai cấm ta mơ xa. Nhưng để mơ được đến nơi đúng, cần dũng khí nhìn rõ cái gần. Khi chưa vận hành trôi chảy một sàn hàng hóa, chưa xây dựng được một hành lang pháp lý nhất quán, chưa giữ chân được nhân tài, thì mơ về một trung tâm cạnh tranh Singapore cũng giống như dùng ván ép để xây cột trụ.

Suy cho cùng, một trung tâm tài chính không phải là nơi phô diễn kỹ thuật, mà là không gian kiến tạo để cho dòng vốn an tâm neo đậu – và từ đó lan tỏa vào đời sống. Nó không cần cao ốc kính xanh nếu bên trong thiếu sự minh bạch. Nó không cần khẩu hiệu công nghệ nếu con người chưa hiểu được quy luật của thị trường.

Có lẽ điều thiết yếu nhất lúc này là khiêm tốn. Khiêm tốn để học kỹ chứ không sao chép vội. Khiêm tốn để bắt đầu từ việc chỉnh sửa thể chế thay vì đắp thêm biểu tượng. Và khiêm tốn để biết rằng – một trung tâm tài chính, nếu được gây dựng từ những điều thô ráp, nhưng thật – vẫn có cơ đứng vững hơn những bản sao sáng bóng nhưng rỗng ruột.

Muốn vươn ra biển lớn, trước hết phải biết mình đang đứng ở đâu.

Trung tâm Tài chính Việt Nam, nếu có thể thành hình, cần khởi sự không từ câu trả lời, mà từ những câu hỏi được đặt một cách trung thực và khẩn thiết. Và nếu có một thông điệp sau cùng, tôi xin được để lại thế này:
"Cây cổ thụ muốn mọc trăm năm, nhưng nếu gieo trên nền đất trũng, rễ chưa kịp đâm sâu đã bị cuốn trôi theo lũ thế thời."

Nguyễn Minh Hạnh

Giám đốc Trung tâm Phân tích

Vũ Tuấn Duy

Chuyên viên phân tích

TUYÊN BỐ MIỄN TRÁCH NHIỆM

Tất cả những thông tin nêu trong báo cáo nghiên cứu này đã được xem xét cẩn trọng, tuy nhiên Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội (SHS) không chịu bất kỳ một trách nhiệm nào đối với tính chính xác của những thông tin được đề cập đến trong báo cáo. Các quan điểm, nhận định và đánh giá trong báo cáo này là quan điểm cá nhân của các chuyên viên phân tích mà không đại diện cho quan điểm của SHS.

Những quan điểm được trình bày trong báo cáo đã phản ánh đúng quan điểm cá nhân của chuyên viên phân tích về vấn đề này. Chúng tôi xác nhận rằng không có phần thù lao nào của chúng tôi đã, đang hoặc sẽ trực tiếp hay gián tiếp có liên quan tới các khuyến nghị hay quan điểm thể hiện trong báo cáo này.

Báo cáo này chỉ nhằm mục tiêu cung cấp thông tin mà không hàm ý khuyên người đọc mua, bán hay nắm giữ cổ phiếu. Người đọc chỉ nên sử dụng báo cáo nghiên cứu này như là một nguồn thông tin tham khảo. Ngoài yếu tố nội tại, tâm lý thị trường có thể ảnh hưởng tới biến động giá cổ phiếu. Quá trình định giá doanh nghiệp cũng có thể có những thay đổi tuỳ thuộc vào diễn biến nền kinh tế vĩ mô, chính sách của nhà nước đối với ngành nghề kinh doanh, sự phát triển chung của ngành và biến động liên quan đến tình hình hoạt động, kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Việc diễn giải các khuyến nghị này cần được thực hiện một cách linh hoạt và chúng tôi không có bất cứ trách nhiệm nào nếu việc sử dụng khuyến nghị này gây ra thiệt hại.

MỌI THÔNG TIN XIN VUI LÒNG LIÊN HỆ

Trung tâm Phân tích - Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội

Trụ sở chính tại Hà Nội

Tầng 1-5, Tòa nhà Unimex Hà Nội Số 41 Ngô Quyền, Hàng Bài, Q. Hoàn Kiếm, Tp. Hà Nội

Tel: (84-24)-3818 1888

Fax: (84-24)-3818 1688

Chi nhánh Hồ Chí Minh

Tầng 3, Cao Ốc Sài Gòn Metropolitan Số 235 Đồng Khởi, P. Bến Nghé, Q1, Tp. Hồ Chí Minh

Tel: (84-8)-3915 1368

Fax: (84-8)-3915 1369

Chi nhánh Đà Nẵng

Tầng 8, Tòa nhà Thành Lợi 2 Số 03 Lê Đình Lý, Phường Vĩnh Trung, Quận Thanh Khê, Tp. Đà Nẵng

Tel: (84-511)-352 5777

Fax: (84-511)-352 5779

SHS

Kiến tạo tài chính thịnh vượng

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN - HÀ NỘI (SHS)

Website: shs.com.vn

Tel: 84.24.38181888

Email: contact@shs.com.vn

GIAO DỊCH NGAY CÙNG SHS

App trading: SHTrading

Bảng giá: sboard.shs.com.vn

Web trading: trading.shs.com.vn