

Vijay Shekhar Sharma: Hành trình từ tay trắng đến đế chế Fintech 8 tỷ USD



Đối với doanh nhân người Ấn Độ Vijay Shekhar Sharma – nhà sáng lập kiêm CEO của One97 Communications (công ty mẹ của dịch vụ thanh toán Paytm) – giai đoạn 2016-2017 chính là một bước ngoặt lớn trong sự nghiệp của ông. Việc chính phủ Ấn Độ thu hồi một loạt tiền mặt mệnh giá lớn đã khiến nhu cầu sử dụng Paytm tăng vọt, và giờ đây One97 lại chuẩn bị tiến vào thị trường thương mại điện tử, khiến cho định giá của công ty tiếp tục lên cao ngất ngưởng.



Hồi tháng 3/2017, quỹ Reliance Capital của tỷ phú Anil Ambani đã bán lại 1% cổ phần trong Paytm với giá 2,75 tỷ rupee (tương đương 42,4 triệu USD), lãi 27 lần so với lúc Reliance rót vốn vào Paytm hồi năm 2010. Theo báo cáo của các phương tiện truyền thông, thương vụ này đã định giá Paytm ở mức 4,8 tỷ USD.

Hồi 19/5/2017, SoftBank (Nhật Bản) lại rót 1,4 tỷ USD vào Paytm, đẩy định giá của hãng lên mức kỷ lục 8 tỷ USD. Con số này đã biến Paytm trở thành công ty khởi nghiệp có trị giá lớn thứ nhì Ấn Độ, chỉ sau hãng thương mại điện tử Flipkart (định giá 11,6 tỷ USD).

Theo ước tính của Forbes, hiện tại số tài sản của Sharma là 1,36 tỷ USD. Từng ngày trôi qua, vị doanh nhân 38 tuổi này đang được chứng kiến giấc mơ của mình trở thành hiện thực: “Tạo ra một công ty và một sản phẩm hữu dụng với mọi người và có chỗ đứng riêng trên thị trường”.

Những bước đầu gian nan

Là người có xuất thân khá khiêm tốn, Sharma từng chia sẻ với báo Firstpost rằng gia đình ông thuộc “nhóm dưới của tầng lớp trung lưu”, và đồng lương giáo viên của cha ông là là nguồn thu nhập duy nhất của gia đình. Đến tuổi thiếu niên, Sharma bắt đầu nung nấu giấc mơ phải kiếm được một công việc có mức lương 10.000 rupee/tháng (khoảng 150 USD).

May mắn thay, Sharma là người có năng khiếu học vấn từ khá sớm, và đến năm 15 tuổi thì ông đã được nhận vào Đại học Kỹ thuật Delhi (DTU). Tại đây, ông bắt đầu gặp thử thách lớn đầu tiên của đời mình là môn tiếng Anh: “Tôi đã phải rời khỏi thành phố quê hương Aligarh để một mình

chuyển đến siêu đô thị Delhi. Trước đó, tôi chỉ được học bằng tiếng Hindi. Vì vậy khi đến Delhi, tôi gặp khó khăn trong việc theo đuổi chương trình học bằng tiếng Hindi”. Đây là một điều gây sốc đối với người chỉ quen đứng đầu lớp như Sharma.

Từ đó, Sharma bắt đầu tìm cách tránh né việc ngồi bàn đầu trong lớp như hồi phổ thông, và “trốn” xuống các bàn dưới cùng vì ông không thể trả lời các câu hỏi bằng tiếng Anh của giảng viên. Thế nhưng, việc này lại khiến Sharma gặp rắc rối khác: các bạn học bắt đầu bắt nạt ông. May mắn thay, những người bạn ở chung phòng với Sharma đã bảo vệ ông và giúp ông lấy lại sự tự tin của mình.

Từ đó, Sharma bắt đầu hành trình tự cải thiện bản thân. Ông đã tự học tiếng Anh bằng cách đọc báo và tạp chí hàng ngày. Ông cũng tập cách đọc 2 cuốn sách cùng một lúc: sách gốc tiếng Anh và bản dịch tiếng Hindi để bên cạnh. Một ngày kia, Sharma đọc thấy một bài báo kể chuyện về Thung lũng Silicon ở Mỹ và bắt đầu đam mê tò mò. Kể từ hôm ấy, ông bắt đầu dành ra nhiều thời gian ở trung tâm máy tính trong trường.



Đây chính là nơi Sharma bắt đầu thay đổi giấc mơ của mình: “Tôi mơ ước trở thành một Sabeer Bhatia mới (doanh nhân người Ấn Độ sáng lập ra dịch vụ Hotmail). Tôi nhận ra rằng thay vì đi làm thuê cho người khác, tốt hơn là nên tạo ra một thứ gì đó cho người Ấn Độ dùng.”

Việc tìm hiểu các tấm gương khởi nghiệp ở Thung lũng Silicon cũng khiến Sharma suy nghĩ: “Mặc kệ chuyện đi học. Mình có thể tự xây dựng một công ty với sự giúp đỡ của Internet”. Tới năm thứ 3 ở đại học, Sharma cùng với một người bạn lập nên một trang web mang tên Indiasite.net. Ông kể: “Đây là một trang cung cấp công cụ tìm kiếm và danh bạ website. Chúng tôi đã nhận được khoản đầu tư ban đầu trị giá 20.000 rupee (hơn 300USD) từ một quỹ đầu tư mạo hiểm ở Mỹ là Individual Angel Investor. Chúng tôi tiếp tục rủ thêm hai người bạn cùng lớp tham gia. Tới năm 1998, tôi hoàn tất chương trình cử nhân của mình”.

“Từ tháng 2 đến tháng 5 năm 1999, doanh thu của chúng tôi đạt 500.000 rupee (khoảng 7.700 USD). Chúng tôi bán lại công ty vào năm 1999 cho Living Media India (hiện là tập đoàn India Today) với giá nửa triệu USD và số tiền này được chia lại giữa 4 nhà sáng lập”.

Thành công đầu tiên này khiến Sharma cực kỳ hạnh phúc, nếu nhớ lại rằng giấc mơ ban đầu của ông chỉ là kiếm được một công việc trả lương tháng 150 USD. Điều đầu tiên mà Sharma làm sau khi nhận tiền bán công ty là mua một chiếc TV màu cho gia đình mình. Ông đã khiến mẹ mình ngạc nhiên khi mua sari tặng bà, và trả hết khoản nợ tổ chức đám cưới cho các chị gái của mình.

Trỗi dậy từ tro tàn

Sharma lại rơi vào rắc rối mới, khi sự kiện khủng bố 11/9/2001 và vụ sụp đổ bong bóng dotcom tại Mỹ làm đảo lộn tình hình kinh tế tại Mỹ lẫn Ấn Độ. Khi đó, Sharma đã lập nên một công ty mới mang tên One97 Communications, chuyên kinh doanh các dịch vụ giá trị gia tăng cho điện thoại di động. Ông đã rót số tiền để dành của mình vào đây, để rồi mất gần hết khi tình hình kinh tế thay đổi, và nhà đồng sáng lập rút lui khỏi công ty. Sharma lại bắt đầu quay về sử dụng giao thông công cộng để đi lại và sống qua ngày bằng cách uống 2 ly trà sữa.

Để duy trì sự tồn tại của One97, Sharma đã cố gắng làm đủ mọi thứ. Trong 2 năm liền, ông sống với mức lương 100 USD/tháng (sau khi trả hết tiền thuê văn phòng và lương cho 25 nhân viên) và phải làm nhiều công việc bên ngoài để kiếm thêm, chẳng hạn như đi dạy các lớp tin học với mức phí 15 USD/ngày. Cùng lúc đó, One97 phải đi vay tiền khá nhiều để duy trì hoạt động, và có lúc lãi suất lên tới 24%. Có nhiều hôm, trong túi Sharma chỉ có 15 rupee (tương đương 5.000 đồng Việt Nam), và ông phải trèo tường vào căn nhà mà ông thuê để tránh gặp mặt chủ nhà.

Tới năm 2005, Sharma nhận được một lời đề nghị đầu tư trị giá 800.000 rupee (12.300 USD) cùng với một văn phòng làm việc mới từ doanh nhân Piyush Aggarwal, nhưng đổi lại ông phải bán đi 40% cổ phần của công ty. Sharma không có nhiều lựa chọn: gia đình ông muốn con trai mình lấy vợ, nhưng phía cô dâu lại không thích một chàng rể không có thu nhập ổn định. Cha của Sharma liên tục hối thúc con trai đóng cửa công ty và đi tìm một công việc có mức lương tháng ít nhất 500 USD.

Thế là Sharma chấp nhận lời đề nghị của Aggarwal. 6 năm sau đó, Aggarwal bán lại số cổ phần này với giá 860 triệu rupee, hưởng lãi gần 1.100 lần.

Nhận được phao cứu sinh, One97 bắt đầu phát triển mạnh mẽ. Đến giai đoạn 2007-2008, có lúc công ty bán được tới 100 triệu nhạc chuông điện thoại trong vòng 1 tháng, và doanh thu đạt 110 triệu rupee. Năm 2007, Sharma tìm được quỹ đầu tư đầu tiên chấp nhận rót vốn vào công ty của mình. Khi đó, quỹ SAIF Partners đã rót 2 triệu USD vào One97, và giám đốc Ravi Adusumalli của quỹ kể lại: “Sharma có lẽ là một trong những doanh nhân khởi nghiệp có tâm huyết nhất mà tôi từng gặp. Khoản đầu tư đầu tiên vào One97 khá là nhỏ, nhưng về sau nó trở thành khoản đầu tư lớn nhất của chúng tôi trên toàn Ấn Độ”.

Đến năm 2010, doanh thu của One97 tăng 20 lần sau 4 năm, đạt 2,2 tỷ rupee. Đây là lúc Sharma nhận thấy các smartphone ngày càng xuất hiện phổ biến tại Ấn Độ, và ông muốn tạo ra một dịch vụ gia tăng mới kết hợp

được các ưu thế của điện thoại di động và Internet. Từ đó, Sharma nghĩ tới việc tạo ra một dịch vụ thanh toán di động.

Một đế chế ra đời

Tuy nhiên, việc thuyết phục các cổ đông của One97 không phải dễ dàng. Sharma đã xin họ cấp cho ông 1 triệu USD để phát triển dịch vụ thanh toán này, nhưng chỉ nhận được 770.000 USD, cùng với thời hạn 6 tháng. Ông cũng tự góp thêm 2 triệu USD của bản thân mình vào dự án này. Trong suốt giai đoạn đó, ngày nào Sharma cũng thức dậy lúc 6h sáng và làm việc tới tối. Đến tháng 12/2010, dịch vụ thanh toán trực tuyến Paytm chính thức ra mắt.



Để Paytm lớn mạnh, Sharma phải nghĩ cách giải quyết được vấn đề lớn nhất mà bất kỳ một công ty nào tham gia vào thương mại điện tử cũng phải đối mặt: làm sao để không phải mất tiền vào cái hố đen không đáy

mang tên “marketing”? Thế là ông quyết định rằng, thay vì bỏ tiền vào các chiến dịch quảng cáo tốn kém, hãy thực hiện chiến lược giảm giá triệt để. Với các mã giảm giá của Paytm, những ai thanh toán hóa đơn điện nước và điện thoại thông qua dịch vụ của hãng có thể tiết kiệm được gần 50% dưới dạng tiền thưởng: Nếu đóng 1000 rupee qua Paytm, khách hàng có thể nhận lại 500 rupee vào tài khoản Paytm của mình để dùng cho những khoản chi tiêu khác.

Được hưởng lợi như vậy, các khách hàng của Paytm dĩ nhiên không muốn rời dịch vụ này, và nhanh chóng giới thiệu nó với những người xung quanh. Đến tháng 6/2013, Paytm đạt cột mốc 3 triệu người dùng. Sharma cũng đầu tư mạnh tay cho dịch vụ khách hàng và cải thiện công nghệ, trong khi tìm kiếm các dòng vốn đầu tư mới. Trong năm 2015, One97 nhận được tổng cộng 880 triệu USD từ gã khổng lồ Alibaba của Trung Quốc và công ty con Ant Financial của hãng này. Tới lúc đó, Paytm đã có hơn 100 triệu người dùng.

Tới năm 2016, việc Thủ tướng Ấn Độ Narendra Modi ký một sắc lệnh khiến 86% số tiền mặt của nước này bị rút khỏi lưu thông trong một đêm càng khiến Paytm tăng trưởng chóng mặt. Tới tháng 1/2017, Sharma cho biết Paytm đã xử lý 200 triệu giao dịch với trị giá 50 tỷ rupee (tương đương 771 triệu USD) trong tháng, tăng 11% so với tháng 12/2016.

Đến tháng 5/2017, lượng người dùng Paytm đã vượt qua con số 220 triệu. Paytm cũng nằm trong số 11 công ty đã có giấy phép của Ngân hàng Trung ương Ấn Độ (RBI) để có thể thành lập một ngân hàng thanh toán. Hôm 23/5 vừa qua, Ngân hàng Thanh toán Paytm đã ra đời, với cam kết lãi suất 4% và mục tiêu có nửa tỷ khách hàng vào năm 2020.

Đầu năm nay, câu chuyện của Paytm đã trở thành một bài học nghiên cứu tình huống (case study) tại Trường Kinh doanh Harvard. Ngoài ra, Sharma cũng vừa được tạp chí Time chọn vào danh sách 100 nhân vật có ảnh hưởng nhất thế giới, bên cạnh Thủ tướng Modi.

Một trong những khoảnh khắc đáng nhớ nhất với Sharma là vào hồi tháng 8/2016, khi vợ chồng ông đi mua sắm tại chợ đồ cũ ở New Delhi, và quyết định mua một món đồ mà họ thích, nhưng lại không có đủ tiền mặt trong túi. Người bán hàng kiên quyết không nhận thanh toán bằng thẻ, mà muốn nhận tiền mặt. Sau một hồi trao đổi, người này đề xuất một giải pháp khác: nhận thanh toán bằng ví điện tử Paytm.

Và thế là Sharma nhận được một bài học cấp tốc từ người bán hàng về việc sử dụng sản phẩm mà chính ông tạo ra. Sharma kể lại: “Lúc đó vợ tôi mỉm cười và nhìn vào tôi với ánh mắt hàm ý ‘Chắc hẳn anh đang cảm thấy cực kỳ hạnh phúc’”. Ngày hôm đó, Sharma không tiết lộ cho người bán hàng ấy ông là ai vì nghĩ rằng “đó không phải chuyện quan trọng”, vì điều duy nhất ông nghĩ tới lúc này là “tạo ra công ty trị giá 100 tỷ USD đầu tiên của Ấn Độ”.

Nói về chặng đường đã qua, Sharma bình luận: “Tôi tin rằng nếu bạn nhìn thấy cơ hội trước mắt, hãy tìm cách nắm bắt lấy nó. Tôi tin vào câu kinh *Aham Brahmasmi* – Ta là người kiến tạo. Tôi tin rằng cuộc sống đã trở nên tốt đẹp hơn nhờ công cụ thanh toán di động. Các giao dịch tiền mặt tạo ra sự tham nhũng trong nền kinh tế, và thương mại điện tử có thể loại bỏ điều đó. Tôi mơ tới một ngày công ty của mình sẽ giúp ích cho nửa tỷ người Ấn Độ”.

Nhấn nhủ những doanh nhân khởi nghiệp khác, Sharma từng nói: “Chúc mừng những người chiến thắng, những người đã thắng vì họ không chịu bỏ cuộc”.

Theo Fortune