

CHO VAY NGANG HÀNG - PHƯƠNG THỨC TIẾP CẬN VỐN MỚI CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG TƯƠNG LAI

TS. Cấn Văn Lực, NCS., ThS. Phạm Thị Hạnh, TS. Lại Thị Thanh Loan *

Cho vay ngang hàng (P2P Lending) đã phát triển trên toàn cầu nói chung và tại Việt Nam nói riêng như một phương thức tiếp cận vốn mới cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV). Theo dự đoán của công ty nghiên cứu thanh toán thị trường Transparency Market Research, quy mô thị trường P2P Lending toàn cầu có thể đạt gần 900 tỷ USD vào năm 2024, với tốc độ tăng trưởng trung bình khoảng 20%/năm. Tại Việt Nam, P2P Lending cũng đang phát triển mạnh với 40 trong tổng số 100 công ty công nghệ tài chính (Fintech) đang hoạt động có dịch vụ này. Tuy nhiên, thị trường này tại Việt Nam còn tiềm ẩn rủi ro khi chưa có hành lang pháp lý, thông tin thiếu minh bạch... Bài viết sẽ tìm hiểu về P2P Lending, kinh nghiệm quản lý P2P Lending trên thế giới, thực trạng về P2P Lending tại Việt Nam và đưa ra giải pháp giúp phát triển thị trường P2P Lending trở thành một lựa chọn cho các DNNVV tiếp cận vốn trong thời gian tới.

1. Tìm hiểu về P2P Lending

Năm 2005, nền tảng P2P Lending đầu tiên trên thế giới, ZOPA, được ra mắt tại Anh. Rất nhanh sau đó, các nền tảng tương tự đã xuất hiện tại Trung Quốc, Mỹ... P2P Lending là mô hình kinh doanh sử dụng nền tảng công nghệ để kết nối trực tiếp nhà đầu tư (bên cho vay) với cá nhân hay doanh nghiệp muốn vay (bên vay). Dựa trên các nền tảng công nghệ của công ty P2P Lending, thông tin của những người đi vay được thu thập, thẩm định, sàng lọc và gửi đến các chủ thể cho

vay để lựa chọn các yêu cầu tài trợ khả thi và quyết định đầu tư trên cơ sở chấp thuận của hai bên (Hình 1).

1.1. Những ưu điểm và rủi ro chính của P2P Lending

a) Những ưu điểm chính

Thứ nhất, bên vay sẽ: (i) Tiếp cận được nguồn vốn trực tiếp, đặc biệt là với các món vay nhỏ, ngắn hạn của các DNNVV khó tiếp cận nguồn vốn chính thức; (ii) Đáp ứng nhu cầu vay nhanh hơn do thủ tục, quy trình đơn giản hơn so với vay tiêu dùng thông thường; (iii) Phí và lãi suất có thể thấp hơn so với vay tiêu dùng thông

thường qua trung gian do tiếp cận trực tiếp, sử dụng công nghệ và dữ liệu lớn (Big data) để tiết kiệm chi phí; (iv) Có thêm lựa chọn về kênh huy động vốn.

Thứ hai, đối với nhà đầu tư (bên cho vay), mô hình này: (i) Cung cấp một kênh đầu tư, góp phần đa dạng hóa danh mục đầu tư; (ii) Lợi tức khá hấp dẫn (lãi suất thường cao hơn gửi tiết kiệm hoặc đầu tư trái phiếu thông thường).

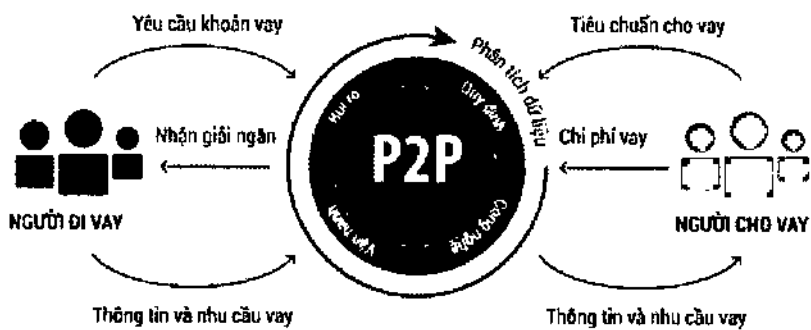
Thứ ba, đối với công ty P2P Lending, đây là một lĩnh vực hoạt động mới, khai thác nền tảng công nghệ đã có, đem lại nguồn thu, đa dạng hóa hoạt động và tăng việc làm cho nhân viên.

* Viện Đào tạo và Nghiên cứu BIDV



Chuyên mục này do Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội tài trợ

Hình 1: Mô hình P2P Lending



Nguồn: Nhóm nghiên cứu tổng hợp

Thứ tư, mô hình này giúp tăng khả năng tiếp cận vốn cho các DNNVV là đối tượng khó tiếp cận vốn từ các kênh huy động vốn truyền thống như vay vốn ngân hàng, phát hành cổ phiếu và trái phiếu trên thị trường vốn... Nguyên nhân chủ yếu là do đối tượng này thường có năng lực tài chính thấp, chưa xây dựng được kế hoạch kinh doanh dài hạn, nhu cầu vốn vay nhỏ và ngắn hạn, dễ bị ảnh hưởng bởi các đối tác, thiếu tài sản đảm bảo... Bên cạnh đó, mục đích loại hình cho vay này thường tập trung vào cho vay các món nhỏ thể chấp (mua nhà, ô tô...), tái cho vay thế tín dụng, cho vay tiêu dùng, cho vay doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ, cho vay khởi nghiệp...

b) Một số rủi ro chính

Thứ nhất, khi P2P Lending không phải tuân thủ các quy định về an toàn hoạt động cũng như các quy định về giám sát, kiểm soát chặt chẽ như đối với các tổ chức tín dụng hay công ty quản lý đầu tư thì trách nhiệm ràng buộc giữa công ty P2P Lending và nhà đầu tư khá hạn chế, dẫn đến tranh chấp có thể xảy ra hoặc là khi xảy ra rủi ro, các bên liên quan không chịu trách nhiệm hoặc không được giải quyết đền bù như thường lệ.

Thứ hai, nhà đầu tư chịu nhiều rủi ro hơn so với bên vay, bởi vì tại

nhều quốc gia, bên vay vẫn được hưởng các quyền lợi theo quy định về bảo vệ người đi vay như các quy định về lãi suất, quyền được cung cấp thông tin... trong khi nhà đầu tư lại không được hưởng các quyền lợi liên quan đến việc bảo vệ người gửi tiền như trong hệ thống ngân hàng, trong khi đó vẫn phải chịu các rủi ro về tín dụng, thanh khoản, pháp lý... Hơn nữa, nhà đầu tư chịu thêm rủi ro đạo đức xảy ra khi: (i) Bên vay không trả được nợ (do khách quan hay cố ý, dù có thể được bù đắp một phần từ công ty P2P Lending); và/hoặc (ii) Công ty P2P Lending dùng tiền đầu tư sai mục đích, quản lý kém hoặc phá sản (do khách quan hay cố ý)... dẫn đến khả năng mất vốn.

Thứ ba, những biến tướng của hình thức cho vay này (như công ty P2P Lending lừa đảo, áp dụng lãi suất và phí cao ngất ngưỡng bất chấp khả năng trả nợ của bên vay; hoặc bên vay trốn tránh trả nợ dẫn đến bên cho vay hoặc công ty P2P Lending dùng mọi biện pháp kể cả thuê xã hội đen đòi nợ; nhà đầu tư không hiểu rõ mô hình hoạt động và khi mất vốn kéo đến cơ quan quản lý để đòi tiền như đã xảy ra tại Trung Quốc...) dẫn đến diễn biến rất phức tạp, hệ lụy kinh tế và xã hội khó lường.

Thứ tư, rủi ro pháp lý cũng có thể xảy ra khi khung khổ pháp lý chưa đầy đủ và có thể bị thay đổi nhanh chóng, dẫn đến rủi ro cho cả phía doanh nghiệp và nhà đầu tư. Cơ sở pháp lý chưa đầy đủ sẽ dẫn đến việc thiếu căn cứ để giải quyết khi xảy ra rủi ro, tranh chấp... có thể dẫn đến chậm phát triển các dịch vụ P2P Lending, không đáp ứng kịp cho nhu cầu thị trường.

Thứ năm, rủi ro kỹ thuật và lừa đảo cũng là một yếu tố có thể gây ra rủi ro cho các bên tham gia thị trường P2P Lending. Với cơ sở chính dựa trên nền tảng công nghệ, những rủi ro về lỗi kỹ thuật, hoặc tấn công mạng, mất cắp thông tin... có thể gây rủi ro mất tiền cho cả công ty P2P Lending và nhà đầu tư. Tại Việt Nam, một vài trường hợp đã từng gây xôn xao dư luận như trường hợp công ty Cashwago (tại TP. Hồ Chí Minh năm 2020)...

1.2. Các mô hình P2P Lending trên thế giới

Mô hình P2P Lending trên thế giới có thể được chia thành hai loại chính, bao gồm mô hình cho vay trực tiếp và mô hình cho vay gián tiếp.

Thứ nhất, mô hình cho vay trực tiếp như ZOPA (Anh), Funding Circle (Anh)... là mô hình cho vay đơn giản, tương tự như các giao dịch mua bán online thông thường. Quy trình cho vay bao gồm việc người đi vay gửi yêu cầu vay trên nền tảng P2P Lending theo form có sẵn và người cho vay sẽ lựa chọn khoản cho vay mà họ cho là khả thi để thực hiện tài trợ (Hình 2).

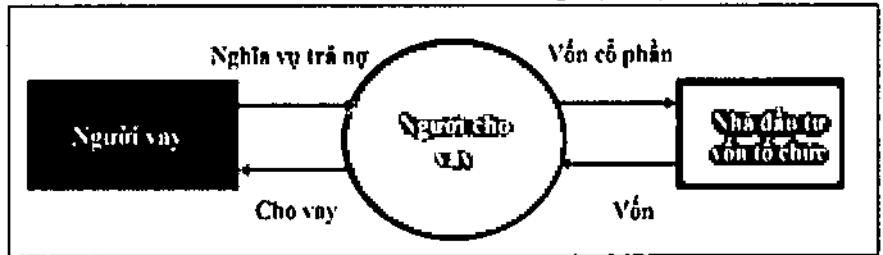
Đặc điểm của mô hình này là các công ty P2P Lending không phải đối mặt với rủi ro của món vay do người cho vay là người ra

quyết định về việc cho vay, dù có thể sẽ kiểm duyệt hồ sơ đề nghị vay cũng như thẩm định món vay trước khi công khai trên cổng thông tin chung. Các bên liên quan sẽ chuyển giao nguồn vốn cho vay trực tiếp, công ty P2P Lending tham gia vào quy trình cho vay nhằm mục đích kết nối, giúp đánh giá rủi ro và hưởng phí dịch vụ.

Thứ hai, mô hình P2P Lending gián tiếp có hỗ trợ của ngân hàng thương mại (NHTM) như Prosper (Mỹ), Peerform (Mỹ)... Theo đó, việc cho vay được thực hiện trên nền tảng P2P Lending và NHTM sẽ thực hiện thanh toán bù trừ, có thể cả ứng trước vốn, mua bảo hiểm khoản vay... Trong một số trường hợp, khi khách hàng không thanh toán đúng hạn thì có bảo hiểm hoặc sử dụng quỹ dự phòng của công ty P2P Lending. Theo mô hình này, các công ty P2P Lending sẽ chuyển yêu cầu vay của người có nhu cầu đến một NHTM có liên kết. Nếu khoản đề xuất cho vay được chấp thuận, ngân hàng sẽ phát hành giấy nhận nợ cho công ty P2P Lending để khách hàng nhận giải ngân tại NHTM bằng giấy nhận nợ này. Sau đó, khi tìm được người cho vay thì công ty P2P Lending sẽ thanh toán khoản nợ này cho ngân hàng bằng tiền của người cho vay và cấp chứng nhận về món vay cho người cho vay (Hình 3).

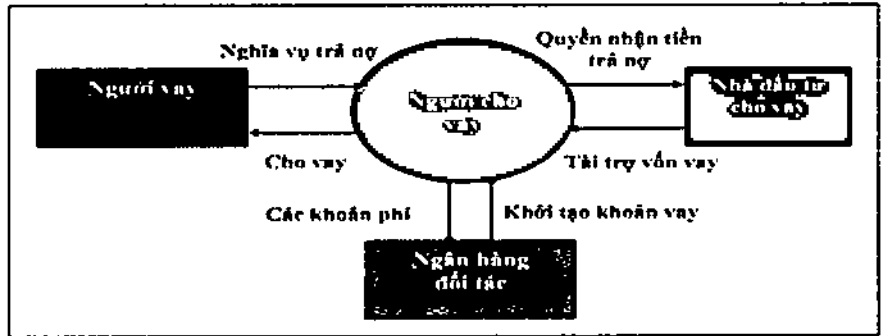
Mô hình P2P Lending gián tiếp có lợi cho người đi vay vì có tính thanh khoản cao hơn, người đi vay không cần phải đợi người cho vay chấp nhận, cũng như có thể có thêm đảm bảo từ phía bảo hiểm, quỹ dự phòng khoản vay... Vì vậy, mô hình gián tiếp thường phổ biến hơn mô hình trực tiếp trong thực tế triển khai.

Hình 2: Mô hình P2P Lending trực tiếp



Nguồn: Nhóm nghiên cứu tổng hợp

Hình 3: Mô hình P2P Lending gián tiếp



Nguồn: Nhóm nghiên cứu tổng hợp

2. Kinh nghiệm phát triển P2P Lending trên thế giới

Thị trường P2P Lending trên thế giới có sự khác biệt rất lớn về cách thức/chính sách quản lý giữa các quốc gia khác nhau. Cụ thể về cơ quan chủ quản, khung quy định pháp lý về hoạt động P2P Lending tại Trung Quốc, Mỹ và Nhật như sau:

Tại Trung Quốc, công ty P2P Lending đầu tiên (Paipaidai) được thành lập năm 2007; sau đó, số lượng các đơn vị cung cấp dịch vụ P2P Lending tăng lên nhanh chóng. Thời điểm cao nhất, Trung Quốc có hơn 5.000 công ty và tổng khối lượng giao dịch tương đương khoảng 459 tỷ USD. Phần lớn trong số đó hoạt động cung cấp vốn vay cho đối tượng chính là các DNNVV - vốn là đối tượng khó tiếp cận nguồn vốn của hệ thống NHTM. Nhưng thị trường đã bị sụt giảm nhanh chóng từ năm 2018 và đến nay, không còn nền tảng P2P Lending chính thức nào hoạt động.

Trong giai đoạn trước năm 2016, Chính phủ Trung Quốc không kiểm soát chặt chẽ thị trường P2P Lending với phương châm để thị trường giải quyết nhu cầu vốn của một bộ phận cá nhân, doanh nghiệp không có khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng của hệ thống NHTM. Đặc biệt là với các DNNVV có nhu cầu vốn ngắn hạn, quy mô nhỏ nhưng thường khó khăn trong tiếp cận vốn NHTM cũng như các kênh huy động vốn chính thức khác như thị trường cổ phiếu, thị trường trái phiếu... Vì vậy, tính đến tháng 8/2016, dòng tiền trên tất cả các nền tảng P2P Lending đã vượt quá 191 tỷ Nhân dân tệ (29 tỷ USD). Trong đó, một số công ty P2P Lending chuyên cho vay doanh nghiệp, và tự chuyển thành công ty tài chính P2B (Peer to Business) như Guan Yitong, Xinhchui, PPMoney... Vì vậy, bất chấp những rủi ro và vấn đề xung quanh P2P Lending ở Trung Quốc, thị trường này vẫn đang là cách dễ nhất để giải quyết vấn đề tài chính của các DNNVV.

Đối với thị trường P2P Lending dành cho cá nhân, khi phát triển quá nóng với khối lượng giao dịch lớn và xuất hiện nhiều hiện tượng biến tướng khó kiểm soát, Chính phủ Trung Quốc phải can thiệp mạnh để ngăn chặn ảnh hưởng lớn đến an toàn hệ thống tài chính và ổn định đời sống kinh tế - xã hội. Một nhóm gồm mười bộ và ủy ban cùng ban hành Hướng dẫn thúc đẩy sự phát triển lành mạnh của tài chính Internet (Guiding Opinions on Promoting the Sound Development of Internet Finance), là văn bản quy định toàn diện đầu tiên của Chính phủ Trung Quốc về P2P Lending. Theo đó, P2P Lending là hình thức kinh doanh ngân hàng và chịu sự kiểm soát của cơ quan quản lý ngân hàng. Ủy ban Quản lý ngân hàng Trung Quốc (CBRC) thực hiện trách nhiệm giám sát hoạt động P2P Lending. Tháng 8/2016, CBRC đã phát hành bộ quy tắc toàn diện đầu tiên là “Các biện pháp tạm thời về quản lý hoạt động kinh doanh của các trung gian thông tin cho vay trực tuyến”; trong đó, P2P Lending được xác định như một trung gian thông tin. Tuy nhiên, các chính sách giám sát lỏng lẻo dẫn đến các công ty P2P Lending huy động vốn bất hợp pháp hoặc theo mô hình đầu tư đa cấp nở rộ.

Từ năm 2017, Trung Quốc bắt đầu phân cấp rõ ràng trong giám sát cũng như đánh giá tất cả các nền tảng P2P Lending, đồng thời xây dựng các chính sách quản lý thị trường chặt chẽ. CBRC giám sát và điều chỉnh hoạt động kinh doanh của các nền tảng P2P Lending, hướng dẫn các cơ quan quản lý địa phương giám sát về mặt thể chế và quản lý rủi ro. Hơn nữa, một loạt các quy tắc về việc đăng ký, công bố thông tin và giám sát kinh doanh cũng được ban hành. Năm 2018, Chính phủ Trung Quốc tiếp tục bổ sung 10 biện pháp tăng cường kiểm soát gồm cấm mở thêm các website cho vay trực tuyến, yêu cầu các công ty P2P Lending còn hoạt động phải dỡ bỏ các rào cản đối với việc khách hàng khiếu nại, tăng cường hình phạt đối với các công ty P2P Lending có hành vi lừa đảo; thiết lập chương trình bồi thường cho nhà đầu tư khi các công ty P2P Lending phá sản...

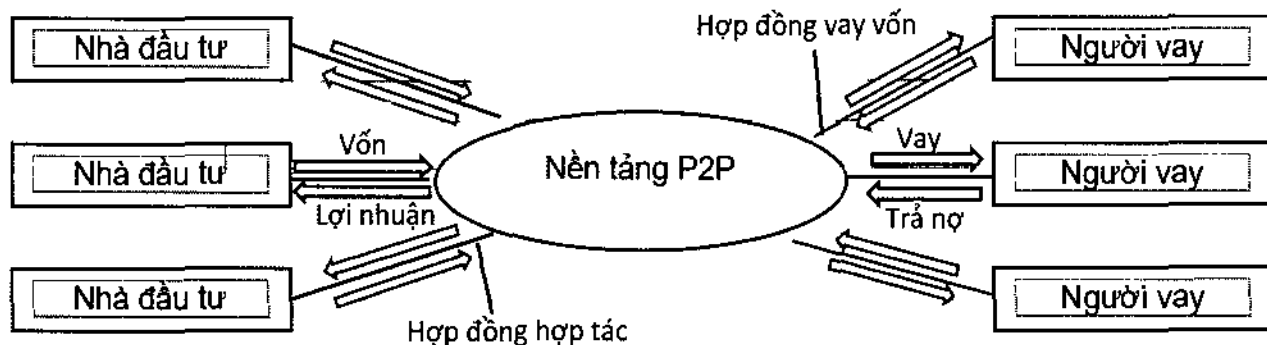
Kết quả là hàng loạt các đơn vị cung cấp dịch vụ P2P Lending sụp đổ, số nợ không trả được xác định lên tới 177 tỷ USD, tương đương với tổng quy mô nợ xấu của hệ thống NHTM Trung Quốc cuối năm 2019. Đến nay, cùng với những chính sách cứng rắn của Chính phủ, thị trường

P2P Lending với cá nhân của Trung Quốc đã gần như không còn hoạt động.

Tại Nhật Bản, ngược lại với Trung Quốc, thị trường P2P Lending mặc dù chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng hoạt động khá hiệu quả. Phần lớn nguồn vốn được sử dụng để cho vay đối với các DNNVV từ nhiều ngành khác nhau, bao gồm sản xuất, dịch vụ, bất động sản... Một trong những cách huy động vốn rất hiệu quả là thiết lập “Quỹ quê hương” nhằm thu hút nguồn vốn cho các DNNVV sản xuất, kinh doanh các đặc sản địa phương.

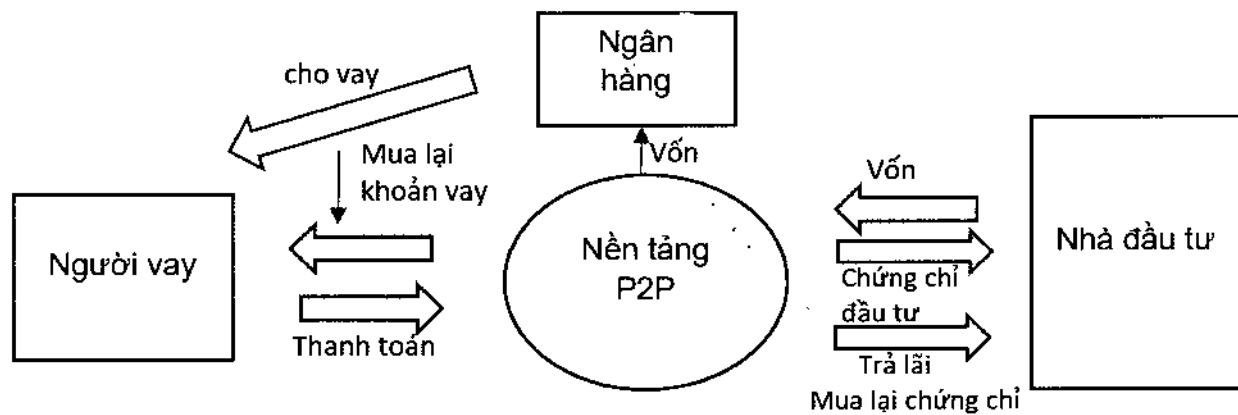
Về khung pháp lý, Cơ quan Dịch vụ Tài chính (FSA) là cơ quan duy nhất chịu trách nhiệm về quy định P2P Lending. Các nền tảng P2P Lending tại Nhật Bản phải tuân thủ theo Luật Công cụ Tài chính được sửa đổi năm 2015. Đồng thời, theo Luật Thương mại, nguồn vốn của nhà đầu tư được thực hiện dưới dạng hợp đồng hợp tác kinh doanh. Các nền tảng P2P Lending cho vay các doanh nghiệp với tư cách là nhà điều hành của doanh nghiệp (có thể đưa ra những hỗ trợ cần thiết khác về công nghệ, tri thức...), còn người cho vay sẽ cung cấp vốn cho nền tảng P2P Lending với tư cách là nhà đầu tư ẩn danh. (Hình 4)

Hình 4: Mô hình P2P Lending tại Nhật Bản



Nguồn: Nhóm nghiên cứu tổng hợp

Hình 5: Mô hình P2P Lending tại Mỹ



Nguồn: Nhóm nghiên cứu tổng hợp

Vì vậy, để hoạt động được, các đơn vị cung cấp dịch vụ P2P Lending phải được cấp phép sau khi đáp ứng các điều kiện về an toàn bao gồm vốn, lao động, rủi ro... như: (i) Duy trì số vốn tối thiểu là 5 triệu Yên; (ii) Duy trì các hoạt động và nhân viên thích hợp để đáp ứng các hướng dẫn tuân thủ; (iii) Tiến hành thẩm định người vay các điều kiện về tài chính, kế hoạch kinh doanh và khả năng hoàn trả nợ vay; (iv) Duy trì sự minh bạch về các rủi ro, phí và thông tin hợp đồng khác...

Tuy nhiên, sự phá sản của một nền tảng cho vay - P2P Lending vẫn có thể dẫn đến những tổn thất không mong muốn cho các nhà đầu tư. Bởi vì, tiền của các nhà đầu tư được coi là tài sản của nền tảng P2P Lending (khoản 1 Điều 536 Luật Thương mại). Do đó, nếu nền tảng P2P Lending gặp rủi ro, các nhà đầu tư sẽ chỉ được yêu cầu hoàn trả theo cùng tỷ lệ với các chủ nợ thông thường khác. Để đối phó với các nguy cơ này, thông thường, các công ty P2P Lending sẽ phải công bố thêm các mục đích sử dụng với từng nguồn vốn và thành lập các quỹ tín thác cho từng mục đích cụ thể (để tách các khoản vay của nhà đầu tư

khỏi các tài sản khác của nền tảng P2P Lending).

Tại Mỹ, những nền tảng cho vay hàng đầu thị trường đều cung cấp vốn cho các DNNVV, có thể kể đến là LendingClub, Upstart, SoFi... Các nền tảng này cung cấp một loạt các sản phẩm tín dụng nhằm đến hầu hết mọi nhu cầu của doanh nghiệp với sự hợp tác của nhiều nhà cung cấp dịch vụ cho vay. Vì vậy, theo đánh giá của Deloitte, mô hình này sẽ nở rộ trong tương lai.

P2P Lending tại Mỹ được thực hiện theo mô hình gián tiếp với vai trò quan trọng của NHTM. Luật pháp Mỹ yêu cầu các bên tham gia phải thực hiện chuyển khoản tiền vay thông qua ngân hàng để tránh các rủi ro sử dụng sai mục đích khoản vay. Thông qua đó, các ngân hàng cũng có điều kiện mở rộng hoạt động cho vay tiêu dùng và cho vay DNNVV đồng thời san sẻ rủi ro với các nhà đầu tư cho vay... (Hình 5)

Khung quy định pháp lý của Mỹ đối với các đơn vị tham gia P2P Lending dựa trên nền tảng Luật có sẵn và có nhiều cơ quan tham gia điều tiết. Theo đó, ngân hàng đối tác (chịu trách nhiệm thẩm định và phát hành chứng chỉ đầu tư) và tổ chức cung cấp

P2P Lending phải tuân thủ theo các luật về kinh doanh ngân hàng, luật chuyển tiền điện tử, luật bảo mật thông tin, luật tài trợ vốn cộng đồng... Song song đó, Cục Bảo vệ Người tiêu dùng Tài chính và Ủy ban Thương mại Liên bang cũng đưa ra các quy định cho bên đi vay.

Các công ty P2P Lending được quản lý như các doanh nghiệp đại chúng. Doanh nghiệp phải xin giấy phép hoạt động từ các chính phủ tiểu bang, sau đó tiếp tục đăng ký hoạt động và chịu sự quản lý trực tiếp của Ủy ban Chứng khoán và Giao dịch (SEC) vì chứng chỉ đầu tư của người cho vay được coi là một loại chứng khoán. Các tổ chức cung cấp dịch vụ P2P Lending phải thực hiện chế độ báo cáo và công khai thông tin chi tiết liên quan đến các khoản đầu tư và vay mượn theo định kỳ hàng tháng.

Từ cuối năm 2015, sau khi P2P Lending phát triển mạnh với tỷ lệ tăng trưởng bình quân/năm trong giai đoạn 2011 - 2015 đạt 163,3%, SEC áp dụng thêm các quy tắc quản lý hoạt động huy động và tài trợ vốn cộng đồng (Crowdfundings) với P2P Lending. Những nội dung chính là: (i) Đặt giới hạn huy động vốn

tối đa trong 1 năm. Theo đó, công ty P2P Lending chỉ được huy động tối đa 1,07 triệu USD trong mỗi năm từ nhà đầu tư, trừ trường hợp đặc biệt cần xin phép riêng. Khi đó, số vốn huy động của công ty này được tính bằng tổng vốn huy động của toàn bộ các đơn vị do công ty này nắm quyền kiểm soát; (ii) Quy định trần tối đa mức đầu tư. Theo đó, giới hạn đầu tư của một cá nhân được tính bằng tổng các khoản đầu tư được thực hiện bởi nhà đầu tư đó trong vòng 12 tháng và không có trường hợp ngoại lệ. Giới hạn đầu tư được xác định theo tỷ lệ % của thu nhập hoặc tài sản hàng năm của người đầu tư; (iii) Quy định bắt buộc việc phát hành chứng chỉ vay nợ phải thông qua một nền tảng trung gian, đảm bảo công chúng có thể tiếp cận thông qua cổng Internet hoặc các phương tiện điện tử và tự do trao đổi thông tin về khoản vay; (iv) Quy định điều kiện để một nền tảng trung gian có thể phát hành chứng chỉ vay nợ đối với các nhà đầu tư; (v) Quy định về việc minh bạch thông tin.

Hơn nữa, các công ty P2P Lending sẽ phải tuân thủ thêm quy định tại các bang họ hoạt động bên cạnh những điều kiện chung của liên bang. Theo đó, mỗi bang có các chính sách khác nhau đối với hoạt động P2P Lending. Một số bang cho hoạt động hạn chế (yêu cầu cao đối với người cho vay và đi vay); một số bang cho hoạt động với điều kiện tuân thủ các điều kiện quy định của liên bang hoặc một số điều kiện khác. Vì vậy, các công ty P2P Lending đều có tư cách pháp nhân và bên cho vay sẽ được bảo vệ tốt hơn trong trường hợp công ty P2P Lending gặp khó khăn, đệ đơn phá sản hoặc giải thể.

Như vậy, có thể thấy, thị trường P2P Lending ở mỗi quốc gia sẽ mang đặc điểm, màu sắc khác nhau, từ đó, chính sách điều tiết cũng rất đa dạng; trong đó, điểm chung là các đơn vị muốn cung cấp dịch vụ P2P Lending đều phải được cấp giấy phép, tuân thủ các quy định về quản lý an toàn hoạt động. Trong đó, ba vấn đề chính được quan tâm hàng đầu gồm: (i) Quy định về tiêu chuẩn cấp phép, hoạt động và giám sát đối với tổ chức cung cấp nền tảng công nghệ; (ii) Quy định về giới hạn đầu tư/cho vay của nhà đầu tư; (iii) Quy định và hoạt động giám sát công bố thông tin.

3. Thực trạng P2P Lending tại Việt Nam

Xu hướng phát triển dịch vụ P2P Lending đã lan rộng tới cả các nước đang phát triển, trong đó có Việt Nam. Trong số hơn 100 công ty Fintech được cấp phép thì có đến 40 công ty có dịch vụ P2P Lending (tiêu biểu như Tima, Trustcircle, We Cash, Interloan, Lenbiz, Vnvn.com...), trong đó có một số công ty có nguồn gốc từ Trung Quốc, Indonesia hay Singapore. Một số đang hoạt động khá hiệu quả, nhất là những công ty cho vay nhắm vào phân khúc DNNVV, dần giúp thị trường này trở thành một kênh huy động vốn tiềm năng cho các DNNVV - vốn là đối tượng có nhu cầu vốn hoạt động sản xuất, kinh doanh thay đổi lớn trong quá trình hoạt động cũng như thường phải huy động vốn từ nguồn không chính thức.

Mô hình phát triển P2P Lending tại Việt Nam cũng khá đa dạng. Theo Ngân hàng Nhà nước (NHNN), mô hình hoạt động trực tiếp và gián tiếp đều đã được triển khai tại Việt Nam.

Thứ nhất, với mô hình trực tiếp, các công ty Fintech có dịch

vụ P2P Lending cung cấp công nghệ đơn thuần. Đây là các công ty cung cấp nền tảng công nghệ để kết nối giữa người cho vay - người đi vay và hưởng phí. Các công ty công nghệ này cũng có thể hợp tác với các ngân hàng trong lĩnh vực thanh toán, quản lý tài khoản của khách hàng tại ngân hàng như: Công ty cổ phần Interloan hợp tác với ba ngân hàng Sacombank, Nam Á Bank và Vietcapital Bank; Công ty cổ phần Tima hợp tác với NCB, Nam Á Bank; Công ty cổ phần Lenbiz hợp tác với PG Bank, VIB...

Thứ hai, với mô hình cho vay gián tiếp, các công ty P2P Lending hợp tác với ngân hàng, tổ chức tín dụng để cho vay khách hàng. Theo đó, một số ngân hàng kết hợp với công ty công nghệ để cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và cá nhân như Dragon Bank, The Bank, Gobear là ba công ty cổ phần hợp tác và kết nối với ngân hàng trong việc tìm kiếm khách hàng. Các ngân hàng hợp tác rất đa dạng. Công ty cổ phần Dragon Bank hợp tác với các ngân hàng: OCB, Shinhan Bank, HDBank, ACB, UOB, VPBank, TPBank, MSB. Công ty cổ phần Gobear kết nối với BaovictBank, Citibank, DongA Bank, Eximbank, HD Bank. The Bank có các đối tác tài chính là: FE Credit, Techcombank, Manulife, VPBank, UOB, Shinhan Bank, BIDV, ABBank, Sacombank,... Nhìn chung, các công ty P2P Lending kết nối với ngân hàng sẽ hợp tác với rất nhiều tổ chức tài chính.

Hoạt động P2P Lending đã cho phép khách hàng tra cứu thông tin và thực hiện giao dịch vay tiền qua nhiều kênh như website, ứng dụng di động, facebook, zalo hoặc đường dây nóng mà không cần đến văn phòng để ký kết giấy tờ.

Quyết định cho vay sẽ được phản hồi rất nhanh trong ngày hoặc tối đa là một tuần. Vì vậy, khả năng tiếp cận khách hàng tốt và thu hút được sự quan tâm của nhiều doanh nghiệp nhỏ có nhu cầu vay vốn sản xuất, kinh doanh ngắn hạn. Đến nay, số lượng người vay và người cho vay/nhà đầu tư khá lớn như Tima (tổng số tiền lên đến gần 100 nghìn tỷ đồng và tổng số người cho vay gần 3 triệu người)... với thời hạn cho vay phần lớn là ngắn hạn, dưới 1 năm. Mức cho vay nhỏ, mức vay tối đa của nhiều sản phẩm ở mức 50 triệu đồng và thực tế cho vay phổ biến là 10 triệu đồng với cá nhân, với doanh nghiệp món vay thường dưới 400 triệu đồng (có trường hợp lên đến 1 tỷ đồng/doanh nghiệp như tại Lenbiz).

Đồng thời, sản phẩm P2P Lending khá đa dạng, bao gồm cho vay đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh và phục vụ đời sống... Định hướng khách hàng mục tiêu của các công ty khá rõ ràng và đa dạng. Bên cạnh một số công ty phục vụ khách hàng cá nhân như Tima, Vaymuon..., nhiều công ty tập trung vào khách hàng doanh nghiệp nhỏ, hộ kinh doanh như HuyDong, Lenbiz... là đối tượng thường có nhu cầu vay vốn lưu động. Theo đó, ước tính đến cuối năm 2021, Lenbiz đã giải ngân lên đến 756 tỷ đồng cho doanh nghiệp/hộ kinh doanh, với hơn 980 chiến dịch gọi vốn và thu hút gần 7.000 nhà đầu tư. Các doanh nghiệp thường được cung ứng vốn nhanh hơn và thủ tục cũng đơn giản hơn - điều này là cần thiết hơn với các DNNVV với các khoản vay giá trị không cao. Lãi suất cho vay thường cao hơn nhiều so với lãi cho vay của các NHTM, nhưng vẫn thấp hơn các nguồn vốn phi chính thức như tín

dụng đen. Theo thông tin từ Vụ Chính sách tiền tệ - NHNN, lãi suất cho vay của các công ty P2P Lending thường từ 20 - 30%/năm cho nhà đầu tư, nhưng còn một số loại phí như phí tư vấn, phí trả nợ trước hạn...

Tuy nhiên, hiện nay, đa phần các công ty P2P Lending có trụ sở hoạt động tại hai thành phố lớn là Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và thường có quy mô nhỏ nên khả năng phòng vệ rủi ro còn hạn chế. Vốn điều lệ của các công ty phần lớn là dưới 10 tỷ đồng, rất ít công ty có vốn điều lệ trên 10 tỷ đồng. Ngoài ra, thị trường còn tồn tại một số bất cập khi một số công ty P2P Lending tự huy động vốn, rồi cho vay; một số khác thực chất là doanh nghiệp cầm đồ xây dựng App và website riêng để cho vay dưới hình thức cho vay nặng lãi, hoặc có thể liên kết với công ty công nghệ để ứng dụng trong cho vay cầm đồ... Đặc biệt là sau khi Chính phủ Trung Quốc siết chặt lại các hoạt động này thì một số nền tảng P2P Lending không chính thống của Trung Quốc đã chuyển hoạt động sang Việt Nam. Đây là những hình thức cần ngăn chặn vì gây nên hệ lụy xã hội xấu và đặc biệt dễ bị người dân hiểu và đánh giá sai về các công ty P2P Lending. Bên cạnh đó, không loại trừ trường hợp các NHTM hợp tác, liên kết với các công ty P2P Lending mà không kiểm soát hết được những rủi ro thì có thể chịu tác động tiêu cực về chất lượng tín dụng, uy tín, thương hiệu...

Nguyên nhân một phần của những tồn tại này là do thiếu những chế tài pháp lý quản lý hoạt động P2P Lending tại Việt Nam. Cho vay là một trong các hình thức cấp tín dụng và bị điều chỉnh bởi Luật Các tổ chức tín dụng, nhưng P2P Lending thì

không bị điều chỉnh bởi Luật này mà hiện vẫn được điều chỉnh theo Bộ luật Dân sự năm 2015. Từ năm 2017, NHNN đã thành lập Ban Chỉ đạo về lĩnh vực Fintech, trong đó có P2P Lending. Theo đó, NHNN sẽ nghiên cứu và đề xuất quy định quản lý về hoạt động P2P Lending dựa trên nền tảng Fintech. Ngày 08/7/2019, NHNN ban hành Công văn số 5228/NHNN-CSTT yêu cầu các tổ chức tín dụng thận trọng trong việc ký kết và thực hiện các thỏa thuận hợp tác với các công ty P2P Lending để đảm bảo an toàn của hệ thống ngân hàng. Tiếp đó, theo Quyết định số 999/QĐ-TTg ngày 12/8/2019 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án thúc đẩy mô hình kinh tế chia sẻ, NHNN được giao nhiệm vụ nghiên cứu xây dựng cơ chế thí điểm về quản lý hoạt động P2P Lending.

Đồng thời, theo các Nghị quyết, Quyết định của Bộ Chính trị, Chính phủ về chương trình chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030 thì Việt Nam sẽ tập trung ban hành cơ chế, chính sách để các doanh nghiệp thực hiện chuyển đổi số được tiếp cận tín dụng một cách thuận lợi, xây dựng hệ sinh thái dịch vụ tài chính - ngân hàng để thúc đẩy phổ cập tài chính quốc gia... Ngày 11/5/2021, Thống đốc NHNN đã ký Quyết định số 810/QĐ-NHNN phê duyệt "Kế hoạch chuyển đổi số ngành Ngân hàng đến năm 2025, định hướng đến năm 2030" thể hiện rõ định hướng trong việc phát triển các dịch vụ tài chính số như chỉ tiêu về tỷ lệ quyết định giải ngân, cho vay của NHTM, công ty tài chính đối với các khoản vay nhỏ lẻ, vay tiêu dùng của khách hàng cá nhân được thực hiện theo hướng số hóa, tự động, đến năm 2025 đạt

tối thiểu 50% và đến năm 2030 đạt tối thiểu 70%... .

Như vậy, có thể thấy, thị trường P2P Lending tại Việt Nam đã hình thành và đạt được kết quả bước đầu, có nhiều cơ hội tiếp tục phát triển mạnh mẽ hơn trong tương lai. Tuy nhiên, cũng có những rủi ro tiềm ẩn; do đó, việc quản lý, kiểm soát thị trường P2P Lending là rất cần thiết để có thể hiện thực hóa tiềm năng trở thành kênh huy động vốn hiệu quả cho DNNVV của thị trường này.

4. Giải pháp phát triển P2P Lending tại Việt Nam trở thành một kênh cung ứng vốn mới cho DNNVV

Xu thế phát triển P2P Lending tại Việt Nam được đánh giá là rất tiềm năng với các lý do chính là: (i) Dân số hơn 98 triệu người, với phần đông trong độ tuổi lao động, thu nhập đang tăng khá nhanh và người dân thích dùng công nghệ tiên tiến để đầu tư cũng như tiêu dùng; (ii) Khả năng tiếp cận dịch vụ tài chính - ngân hàng còn ở mức khiêm tốn so với khu vực (theo Ngân hàng Thế giới, tại Việt Nam, số người lớn có tài khoản ngân hàng năm 2017 khoảng 31%, hết năm 2021 có thể lên tới 45 - 50% - theo ước tính của nhóm tác giả), nhu cầu vay vốn của các DNNVV để khôi phục sản xuất kinh doanh sau đại dịch dự kiến sẽ gia tăng. Vì vậy, khuyến khích hoạt động P2P Lending an toàn, trở thành kênh cung ứng vốn hiệu quả cho khách hàng nói chung, DNNVV nói riêng, chúng tôi gợi ý một số giải pháp như sau:

Thứ nhất, cần có định nghĩa về P2P Lending để xác định khung pháp lý quản lý phù hợp (cơ quan quản lý là NHNN, áp dụng các Luật liên quan), trước mắt có thể là cơ chế quản lý thử nghiệm (regulatory sandbox), lựa chọn

mô hình vận hành đảm bảo an toàn cho các bên tham gia (tham khảo áp dụng mô hình Nhật Bản, Mỹ). Theo đó, cần cân nhắc hoàn thiện các quy định, giải pháp về dữ liệu, cơ chế chia sẻ thông tin, dữ liệu giữa tổ chức tín dụng và Fintech, Bigtech... để tạo điều kiện cho phát triển hệ sinh thái tài chính số nói chung và P2P Lending nói riêng.

Thứ hai, cơ chế cấp phép đối với công ty P2P Lending trên cơ sở xác định các tiêu chuẩn về vốn tối thiểu, năng lực về công nghệ, tiêu chuẩn đội ngũ quản lý và nhân viên... Trong đó, các công ty P2P Lending khi thành lập phải xây dựng được một hệ thống chấm điểm rủi ro tín dụng công khai, minh bạch. Đặc biệt là các yêu cầu về quản lý rủi ro lan truyền đến thị trường tài chính thông qua khuyến khích các công ty P2P Lending có cơ chế phòng vệ hợp lý thông qua Quỹ dự phòng rủi ro tín dụng.

Thứ ba, quy định về đảm bảo an toàn hoạt động đối với công ty P2P Lending cùng với chính sách kiểm tra, giám sát định kỳ tương ứng (các quy định về chế độ báo cáo, tuân thủ các yêu cầu về vốn điều lệ, giới hạn vốn huy động, minh bạch thông tin, tiêu chuẩn đội ngũ cán bộ chủ chốt, hệ thống công nghệ thông tin và quản lý rủi ro, quỹ phòng ngừa rủi ro, tính tuân thủ...).

Thứ tư, nghiên cứu và áp dụng các biện pháp quản lý và bảo vệ quyền lợi nhà đầu tư tham gia hoạt động P2P Lending để tránh các hệ lụy kinh tế - xã hội trong trường hợp xảy ra rủi ro. Cụ thể là việc thiết lập các quy định và giám sát tuân thủ về các giới hạn đầu tư so với thu nhập của nhà đầu tư, quy định về giới hạn góp vốn của mỗi nhà đầu tư, quy định về quyền tiếp cận thông tin...

Thứ năm, để hoạt động P2P Lending phát triển an toàn, hiệu quả, Chính phủ cũng như các bộ, ngành liên quan cần chú trọng nâng cấp hạ tầng công nghệ thông tin quốc gia, nhất là cơ sở dữ liệu định danh cá nhân, chính quyền điện tử... cũng như chú trọng yêu cầu về quản lý rủi ro công nghệ thông tin của hệ thống tài chính - ngân hàng, từ đó không chỉ tạo nền tảng quản lý P2P Lending mà còn hỗ trợ cho cả thị trường tài chính - ngân hàng số nói chung.

Thứ sáu, NHNN chỉ đạo/phối hợp với các hiệp hội/tổ chức xã hội đẩy mạnh giáo dục tài chính, đặc biệt là tiếp cận với các sản phẩm tài chính công nghệ, trong đó có P2P Lending. Trong đó, một trong những yêu cầu đặt ra là giúp cho DNNVV, các hộ kinh doanh cũng như người dân nói chung nâng cao khả năng nhận thức về dịch vụ P2P Lending, những rủi ro khi sử dụng dịch vụ này cũng như nâng cao các kiến thức cơ bản về tài chính, ngân hàng khác.■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Báo Tiền (2020), *Lung tung quản lý, P2P biến tướng, Đầu tư Tài chính*.
2. Các website: ec.europa.eu, exploreP2P.com, tapchiconsang.org.vn
3. Chen D, Lai F, Lin Z (2014), *A trust model for online peer-to-peer Lending: a lender's perspective*, *Information Technology and Management*, 15(4):239-254
4. Davis K, Murphy J (2016), *Peer to Peer Lending: structures, risks and regulation*.
5. Gan D (2017), *Comparative Analysis of Peer-to-Peer Lending in China and the United Kingdom: An Assessment of the Lending Plaza's Market Entry*.
6. Nguyễn Thị Lệ Hà, Vũ Văn Thực (2019), *Kinh nghiệm cho vay ngang hàng ở một số quốc gia trên thế giới và bài học cho Việt Nam*, *Tạp chí Thị trường Tài chính tiền tệ*.
7. Mateescu AI (2015), *Peer-to-Peer Lending*, *Data & Society Research Institute*, p. 19-25.
8. TS. Trần Văn Lực và nhóm nghiên cứu Viện Đào tạo và Nghiên cứu BIDV, *Cho vay ngang hàng - kinh nghiệm quản lý của các nước và hành lang pháp lý tại Việt Nam*, truy cập tại <https://cafeiv.vvv>
9. Vụ Chính sách tiền tệ, Ngân hàng Nhà nước (2020), *Chương trình tập huấn về cho vay ngang hàng*, truy cập tại <http://truongnganhang.edu.vn/>