

PHÁT TRIỂN HÌNH THỨC CHO VAY NGANG HÀNG NHẪM HỖ TRỢ TÀI CHÍNH CHO CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VIỆT NAM

● TĂNG MỸ SANG

TÓM TẮT:

Bài viết nghiên cứu những khó khăn về việc huy động nguồn tài chính của các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) Việt Nam. Kết quả nghiên cứu cho thấy mặc dù có nhiều hình thức huy động nguồn tài chính khác nhau nhưng chỉ khoảng 30% số lượng các doanh nghiệp có thể tiếp cận được nguồn vốn do nhiều nguyên nhân khác nhau. Nghiên cứu cũng thấy rằng trong những năm gần đây, mô hình cho vay ngang hàng (P2P) tăng trưởng rất nhanh trên thế giới, đáp ứng một phần trong nhu cầu vốn của DNNVV toàn cầu. Tổng hợp các kết quả nghiên cứu, bài viết gợi ý nhóm giải pháp nhằm triển khai mô hình này theo hướng mang lại lợi ích kinh tế - xã hội cho khu vực DNNVV Việt Nam.

Từ khóa: Cho vay ngang hàng, P2P, cho vay trực tuyến, tài chính cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

1. Đặt vấn đề

Theo số liệu khảo sát của Tổng cục Thống kê, số lượng DNNVV Việt Nam năm 2015 chiếm khoảng 98% tổng số các doanh nghiệp xét theo quy mô lao động và 94% xét theo quy mô vốn. Mặc dù đây là các doanh nghiệp có tầm quan trọng rất lớn đối với nền kinh tế quốc gia nhưng họ phải đối mặt với khó khăn rất lớn về nguồn tài chính. Theo thống kê từ Hiệp hội DNNVV Việt Nam hiện nay, khoảng 90% vốn của doanh nghiệp dựa vào vốn vay, nhưng lượng vốn ngân hàng chỉ đáp ứng được khoảng 30% nhu cầu và các khoản vay này hầu hết là vốn ngắn hạn, vốn trung và dài hạn hầu như không có. Vấn đề khó khăn về tài chính mà các DNNVV Việt Nam gặp phải cũng tương tự các quốc gia khác, để giải quyết vấn đề này nhiều giải pháp khác nhau đã được các nước áp dụng, trong đó có nhóm giải pháp sử dụng mô hình cho vay P2P và hiệu quả mang lại rất khả quan. Từ vấn đề mang tính cấp thiết này, bài viết tập trung nghiên cứu tình hình huy động nguồn tài chính nhằm đề xuất các nhóm giải pháp liên quan đến cho vay ngang hàng giúp khắc phục những khó khăn trong huy động nguồn tài chính của các DNNVV Việt Nam.

2. Tổng quan về các doanh nghiệp nhỏ và vừa

Theo hướng dẫn của Nghị định số 39/2018/NĐ-CP ban hành ngày 11/3/2018, DNNVV là một loại hình doanh nghiệp với những đặc trưng cơ bản như: là những doanh nghiệp có quy mô nhỏ (xét theo tiêu chí số lượng lao động trong một doanh nghiệp), bộ máy quản lý gọn nhẹ, việc quản lý chưa quá phức tạp, nguồn vốn hạn chế, chuyên môn hóa chưa cao, địa điểm sản xuất phân tán. Trong đó, vấn đề về nguồn vốn giới hạn, chủ yếu là từ nguồn vốn tự có hoặc vay mượn người quen là rất đáng quan tâm. Do nguồn vốn hạn chế, khó huy động nên các doanh nghiệp này thường bị thiếu hụt vốn nghiêm trọng khi có nhu cầu mở rộng sản xuất - kinh doanh, thâm nhập sâu rộng hơn vào thị trường hay nâng cấp trang máy móc thiết bị, quy trình sản xuất - kinh doanh.

Có thể thấy rằng, các DNNVV đóng vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam. Theo số liệu báo cáo của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam 2016 (VCCI), tổng số lượng DNNVV là 414.915 doanh nghiệp, chiếm tỷ trọng khoảng 94% tổng số lượng các doanh nghiệp, số lượng lao động của các doanh nghiệp này chiếm tỷ trọng khoảng 98% tổng các doanh nghiệp Việt Nam. Đứng trên

bối cảnh hội nhập kinh tế toàn cầu, đây là khu vực tạo ra khối giá trị sản xuất lớn, tạo việc làm mới cho nền kinh tế (Sách trắng 2017).

3. Tình hình tiếp cận nguồn tài chính của các DNNVV Việt Nam

Xét về các phương thức huy động vốn, DNNVV có nhiều cách thức huy động khác nhau có thể chia thành hai nhóm là nguồn vốn nội bộ và nguồn vốn bên ngoài. Nguồn vốn nội bộ là nguồn vốn đóng góp từ các chủ sở hữu hoặc từ lợi nhuận giữ lại của doanh nghiệp, nguồn vốn bên ngoài là nguồn vốn huy động bên ngoài doanh nghiệp như vay tại các ngân hàng thương mại, vay P2P, vay từ các công ty tài chính, từ các tổ chức đầu tư mạo hiểm hoặc huy động vốn từ thị trường tài chính thông qua các công cụ nợ và công cụ vốn.

Khi các DNNVV sử dụng công cụ nợ để huy động vốn, các công ty sẽ vay nợ từ các cá nhân, các doanh nghiệp hoặc từ ngân hàng thương mại thông qua các hợp đồng nợ ràng buộc trách nhiệm hoàn trả nợ vay bao gồm vốn vay và tiền lãi. Các chủ nợ không được phép can thiệp vào quản lý hoặc nắm quyền kiểm soát đối với các DN. Chi phí vốn có thể được thỏa thuận cố định trong một thời kỳ nhất định. Nhược điểm của các công cụ nợ là các DNNVV phải trả tiền nợ định kỳ ngay cả khi môi trường kinh doanh không thuận lợi dẫn đến DNNVV không có nguồn thu để trả nợ.

Bên cạnh các công cụ nợ, DNNVV có thể bán cổ phần hiện tại cho các nhà đầu tư tư nhân (gọi tắt là PE), quỹ đầu tư mạo hiểm (gọi tắt là VC) hoặc phát hành cổ phiếu. Mục tiêu hoạt động của PE là mua lại hoặc kiểm soát hoàn toàn các hoạt động chính của DN. Hoạt động của VC chủ yếu tập trung vào giai đoạn phát triển ban đầu của doanh nghiệp và lĩnh vực đầu tư được quan tâm nhất của VC là lĩnh vực công nghệ (Cẩm Tú, 2018). Hoạt động phát hành cổ phiếu của DNNVV còn gọi là IPO là bán cổ phần cho các nhà đầu tư thông qua việc niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán, hình thức này khá phức tạp so với các hình thức khác, tốn nhiều chi phí, thời gian và liên quan đến các tổ chức tài chính và phải có sự hỗ trợ của các nhà tư vấn luật. Chính vì vậy, hình thức này thường phù hợp đối với các doanh nghiệp lớn hơn DNNVV. Huy động bằng công cụ vốn cũng có nhiều ưu điểm như các nhà đầu tư sẽ trở thành cổ đông và chia sẻ rủi ro hoạt động với doanh nghiệp, nguồn vốn đầu tư không được hoàn lại trong bất cứ trường hợp nào nhưng hình thức huy động này

có nhược điểm là lợi nhuận của doanh nghiệp bị chia sẻ và bị phân tán quyền kiểm soát.

Mặc dù có nhiều cách tiếp cận nguồn vốn khác nhau, nhưng các DNNVV Việt Nam vẫn gặp rất nhiều khó khăn cố hữu như thiếu vốn tài chính, khó khăn về tín dụng do nhiều nguyên nhân khác nhau. Theo kết quả báo cáo "Đặc điểm môi trường kinh doanh ở Việt Nam - Kết quả điều tra DNNVV năm 2015", có khoảng 64,8% doanh nghiệp tư nhân trong khảo sát gặp khó khăn về tín dụng, công ty trách nhiệm hữu hạn là 70,2% và công ty cổ phần là 80,3%, trong đó có 30% cho rằng cản trở chính là do thủ tục hành chính khi vay vốn. Theo thống kê của VCCI, hiện vẫn còn 60% doanh nghiệp nhỏ và vừa chưa tiếp cận được vốn vay. Theo Báo cáo Đánh giá môi trường kinh doanh năm 2018 của Ngân hàng Thế giới, chỉ số tiếp cận tín dụng của Việt Nam năm 2018 xếp hạng 29/190 nền kinh tế. Tình hình 6 tháng đầu năm 2018, dư nợ tín dụng đối với DNNVV chiếm khoảng 21% dư nợ toàn nền kinh tế, một tỷ trọng rất thấp so với tỷ trọng doanh nghiệp trong nền kinh tế.

Việc tiếp cận nguồn vốn vay gặp khó khăn do nhiều nguyên nhân khác như: (1) Không đáp ứng đủ thủ tục vay vốn của ngân hàng, thiếu các giải trình về phương án sản xuất - kinh doanh. (2) Cập nhật báo cáo tài chính chậm, thiếu tính minh bạch trong hoạt động và việc công tác thẩm định sử dụng nguồn vốn vay của ngân hàng gặp nhiều khó khăn; (3) Hạn chế trong việc quản lý, kiểm nhiệm giữa công việc tài chính và kế toán nên quản trị dòng tiền còn kém hiệu quả, chưa xây dựng kế hoạch dòng tiền trong dài hạn, các công việc không chuyên môn hóa; (4) Thiếu tài sản đảm bảo, lãi suất vay cao. (Eria SME Research Working Group, 2014).

Để tháo gỡ những khó khăn liên quan đến nguồn tài chính, các DNNVV có thể tận dụng nhiều hình thức huy động khác nhau, một trong những phương pháp có thể sử dụng là vay P2P. Mô hình này theo nguyên tắc có nhiều lợi thế so với mô hình vay truyền thống.

4. Những ưu điểm của cho vay P2P so với hình thức cho vay truyền thống đứng trên cách tiếp cận tài chính của các DNNVV

Đối với phương thức cho vay truyền thống, ngân hàng thương mại đóng vai trò là chủ thể trung gian và thường đối mặt với rủi ro thông tin bất cân xứng. Vấn đề này đặc biệt nghiêm trọng khi cho vay đối với khu vực DNNVV. vì các doanh nghiệp thường

không thể đáp ứng yêu cầu về lịch sử tín dụng và thương mại dẫn đến cơ hội nhận được khoản vay rất thấp. Sự phát triển nhanh chóng của phương thức cho vay P2P được đánh giá là cầu nối giúp hỗ trợ nhu cầu tài chính cho các DNNVV. Cho vay P2P là mô hình cho vay trực tiếp dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại. Nền tảng cho vay P2P đạt được chức năng tương tự như chức năng của ngân hàng thương mại nhưng trên thực tế loại hình cho vay này chỉ là trung gian thông tin thuần túy, không phải là thông tin tín dụng nhưng có nhiều lợi thế hơn so với mô hình cho vay truyền thống, cụ thể như sau:

- Tài trợ đa dạng hơn và phù hợp hơn cho các DNNVV: Do mô hình P2P là mô hình khá đơn giản nên có nhiều thế mạnh hơn so với mô hình cho vay truyền thống. Nguồn vốn cho vay của ngân hàng thương mại chủ yếu được huy động từ nguồn tiền gửi của khách hàng trong nước hoặc từ thị trường liên ngân hàng và các quỹ tiền tệ nhưng các trang web cho vay P2P có thể sử dụng các nguồn tài trợ khác nhau để hỗ trợ nguồn vốn cho người cần vay và không giới hạn vị trí địa lý như nguồn tiền tiết kiệm của các cá nhân, tổ chức và chính phủ. Khi các nhà đầu tư cá nhân không hài lòng với lãi suất của hệ thống ngân hàng thương mại sẽ chuyển nguồn vốn đầu tư sang mô hình P2P ví dụ vào năm 2012, khoảng 72.000 nhà đầu tư cá nhân tại Anh cho vay hơn 2,8 tỷ bảng Anh thông qua Funding Circle và nhận được 135 triệu bảng Anh tiền lãi do lãi suất khi đầu tư vào mô hình này cao hơn mô hình truyền thống. Ngoài các nhà đầu tư cá nhân, ngày càng nhiều các nhà đầu tư tổ chức, quỹ đầu cơ và các công ty quản lý tài sản tham gia cho vay, gần 80% nguồn vốn cho vay P2P tại Mỹ do các nhà đầu tư tổ chức tài trợ, ngân hàng British Business của Anh đã đăng ký vốn cho vay cho các DNNVV thông qua Funding Circle năm 2017 số tiền 40 triệu bảng, ngân hàng European Investment cũng cam kết nguồn vốn cho vay đối với nhóm doanh nghiệp này số tiền 100 tỷ bảng thông qua Funding Circle. Các dữ liệu này cho thấy không những chỉ có các nhà đầu tư cá nhân, tổ chức mà ngay cả các ngân hàng thương mại cũng tham gia vào mô hình này cho thấy sức hút của mô hình này rất lớn, mang tính chất toàn cầu. Ngoài ra, chi phí thực của một khoản vay của mô hình P2P nhìn chung thấp hơn chi phí cho vay của ngân hàng thương mại và nếu các doanh nghiệp muốn hoàn trả nợ sớm hơn sẽ không chịu phạt như chính sách của ngân hàng. Do mô hình này hạn chế tối đa chi phí tiền lương trả cho các nhân viên và thuê mượn văn

phòng giúp giảm chi phí giao dịch, cụ thể Funding Circle chỉ tính phí 1% trên khoản vay, đây là số tiền trả cho chi phí hành chính liên quan đến khoản vay, chính vì vậy lãi suất đi vay thấp hơn và tỷ suất sinh lợi của người cho vay cao hơn, mang đến lợi thế cho cả hai bên tham gia (John Carney, 2013).

- Cơ hội đầu tư tốt hơn với tỷ suất sinh lợi cao hơn: Cho vay P2P cung cấp nhiều cơ hội đầu tư tốt hơn cho những người tiết kiệm thông thường. Do hạn chế về nguồn vốn có thể cung ứng và kiến thức, kỹ năng đầu tư nên hầu hết các nhà đầu tư này chỉ có các lựa chọn các hình thức đầu tư đơn giản với tỷ suất sinh lợi thấp như gửi tiền tiết kiệm, đầu tư vào quỹ hỗ trợ và quỹ hưu trí. Đối với các sản phẩm truyền thống, các nhà đầu tư muốn nhận được tỷ suất sinh lợi cao thì phải có số vốn cho vay lớn, điều này cản trở sự gia nhập thị trường của các nhà đầu tư trung bình, nhưng với mô hình P2P, các nhà đầu tư nhỏ lẻ có nhiều cơ hội tham gia hơn vì vốn của các nhà đầu tư nhỏ lẻ được gom lại tạo thành nguồn vốn có giá trị lớn gọi là nguồn vốn công đồng. Tính năng chia sẻ này làm giảm số tiền phải đầu tư của những người cho vay giúp giảm bớt áp lực và chia sẻ rủi ro tốt hơn.

- Hiệu quả cao về thời gian và thủ tục vay: So với thủ tục cho vay phức tạp của ngân hàng thì P2P được đánh giá là cho vay nhanh và hiệu quả. Các doanh nghiệp xin vay chỉ cần nộp đơn trực tuyến và tải các tài liệu liên quan dưới dạng điện tử, thời gian xử lý thao tác này khoảng 10 phút và bên đi vay mất khoảng 24 giờ để nhận được phản hồi từ bên cho vay, thời gian giải ngân thường không quá 7 ngày.

- Giảm tình trạng thông tin bất cân xứng và thu hẹp thị trường minh bạch hơn: Mô hình cho vay P2P được trang bị bởi khối dữ liệu lớn (Big data) và trí tuệ nhân tạo, có thể đo lường chính xác kích thước và rủi ro tín dụng của người đi vay trong vài giây. Một số công ty cho vay P2P đã thuê các kỹ sư thiết kế các mô hình đánh giá rủi ro hiện đại để đánh giá người xin vay thông qua xử lý khối dữ liệu khổng lồ liên quan đến người vay bao gồm cả giới tính, tuổi, tình trạng hôn nhân, trình độ học vấn, số năm làm việc, quy mô công ty, lịch sử thanh toán và lịch sử nợ quá hạn. Đối với các DNNVV, các ngân hàng thường rất khó đánh giá mức độ tín nhiệm theo phương pháp truyền thống nhưng đối với mô hình P2P, các mô hình dự đoán đã hỗ trợ cho người cho vay đánh giá khách hàng. Chính vì những ưu điểm của mô hình cho vay P2P, nhiều quốc gia trên thế

giới đã ứng dụng để hỗ trợ cho vay đối với các DNNVV và đạt nhiều kết quả tích cực.

5. Sự phát triển của thị trường cho vay P2P tại Việt Nam trước cuộc cách mạng công nghệ tài chính

Trong thời gian gần đây, thị trường tài chính quốc tế đang chứng kiến sự tăng trưởng vượt bậc của mô hình cho vay P2P. Mô hình này xuất hiện lần đầu tại Anh và đang rất phát triển trên thế giới, tổng dư nợ cho vay qua kênh P2P năm 2012 trên toàn cầu đạt khoảng 1,2 tỷ USD; năm 2015 con số này lên tới 64 tỷ USD và theo tốc độ tăng trưởng như thời gian qua, dự đoán đến năm 2025, tổng dư nợ cho vay qua kênh P2P toàn thế giới sẽ đạt hơn 1.000 tỷ USD (Cẩm Tú, 2018). Mục đích cho vay thường tập trung vào cho vay thế chấp (mua nhà, ô tô...), tái cho vay thể tín dụng, cho vay doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ, cho vay tiêu dùng, cho vay khởi nghiệp... Tại thị trường Anh và Mỹ, hoạt động đầu tư vào cho vay P2P tương tự như hoạt động đầu tư trái phiếu, các khoản đầu tư được chia thành những khoản có giá trị nhỏ dưới dạng chứng chỉ đầu tư và phát hành cho nhiều nhà đầu tư nhỏ lẻ nắm giữ.

Mặc dù Việt Nam được đánh giá là một trong những quốc gia có sự phát triển về công nghệ tài chính (fintech) chậm hơn so với các nước khác nhưng fintech được đánh giá là đang can thiệp rất mạnh vào hệ thống sinh thái dịch tài chính quốc gia. Thị trường fintech đạt 4,4 tỷ USD vào năm 2017, với sự kết hợp ngày càng tăng giữa fintech và thị trường tài chính, ước tính giá trị của thị trường này sẽ tăng lên 7,8 tỷ USD vào năm 2020 (Solidiance, 2018). Sự phát triển của công nghệ này tại sẽ là nền tảng phát triển các sản phẩm tài chính hiện đại. Khoảng một năm gần đây, hình thức cho vay P2P bắt đầu phổ biến tại Việt Nam với sự ra đời của hàng loạt công ty cho vay trực tuyến như Finsom, Tima, SHA, Mobivi... trong đó có một số công ty có vốn đầu tư của nước ngoài. Mặc dù chỉ mới xuất hiện từ cuối năm 2017 nhưng mỗi ngày có khoảng 2.000 đơn xin vay, cho thấy nhu cầu là rất lớn (Cẩm Tú, 2018). Tuy nhiên, đối với hoạt động cho vay theo mô hình mới này thì pháp luật Việt Nam chưa có quy định cụ thể, mô hình cho vay P2P vẫn chưa được cấp phép nên các công ty hoạt động trong lĩnh vực này thường đăng ký là công ty tư vấn đầu tư.

Theo thông tin của Ngân hàng Nhà nước, hoạt động của các công ty này vẫn còn nhiều tồn tại như quảng cáo không minh bạch về mức lợi nhuận,

không cung cấp hoặc cung cấp thông tin thiếu chính xác về rủi ro của các bên liên quan dẫn đến lãi suất cho vay cao để thu hút người cho vay tham gia. Bên cạnh đó, những vấn đề về bảo mật thông tin cho khách hàng đi vay còn nhiều hạn chế, hệ thống quản lý thông tin khách hàng chưa hoàn thiện, dễ bị hacker đánh sập, các đối tượng phạm tội sử dụng mô hình này để rửa tiền, trốn thuế, tài trợ khủng bố... hoặc biến tướng để huy động tài chính đa cấp khiến người cho vay, người đi vay trở thành nạn nhân của hành vi lừa đảo, chiếm dụng vốn bất hợp pháp... Đặc biệt là nhiều đối tượng đã lợi dụng hình thức cho vay này để cho vay nặng lãi với mức lãi suất rất cao, vượt xa mức trần lãi suất 20%/năm của khoản tiền vay được quy định tại điều 468 Bộ Luật Dân sự năm 2015, lãi suất khoản vay lên 100%/năm. So với các khoản vay theo phương thức truyền thống tại ngân hàng thương mại với mức lãi suất khoảng 5% đến 20%/năm, cho vay của các công ty tài chính khoảng 39%/năm, cho vay theo phương thức cầm đồ khoảng 180%/năm thì cho vay trực có mức lãi suất rất cao, ước tính trung bình khoảng 468%/năm (Lê Thúy, 2018). Bên cạnh đó, do chưa có khung pháp lý nên các công ty, nhà đầu tư cho vay xong sẽ dùng nhiều biện pháp để đòi nợ, thu hồi nợ, bao gồm cả thuê xã hội đen gây nguy hiểm cho xã hội.

Mặc dù cho vay P2P là một trong những giải pháp hỗ trợ nguồn tài chính cho các DNNVV đang được một số nguồn áp dụng khá hiệu quả nhưng đối với thị trường Việt Nam thì đây là một mô hình khá mới, đòi hỏi những định hướng đúng đắn để phát triển thị trường.

6. Gợi ý các giải pháp phát triển mô hình cho vay P2P để hỗ trợ nguồn vốn cho các DNNVV

Trước tiên, muốn định hướng thị trường P2P, tối đa hóa giá trị kinh tế, xã hội, tạo nền tảng cung cấp vốn cho các DNNVV, khung pháp lý và các quy định đối với thị trường là những điều kiện tiên quyết cần thực hiện. Các quy định này nhằm thúc đẩy tài chính cho các DNNVV thông qua mô hình cho vay P2P, trong đó có các hướng dẫn cụ thể về quy định thành lập các tổ chức cho vay, các yêu cầu về đảm bảo an toàn hoạt động, các biện pháp quản lý khoản vay, bảo vệ các nhà đầu tư, quy định về sàn giao dịch...

Bên cạnh đó, để tăng cường tính cạnh tranh và hình ảnh, các mô hình cho vay P2P có thể hợp tác thiết lập hiệp hội các tổ chức cho vay P2P, trong đó đề xuất các quy định hoặc gợi ý liên quan đến tiêu chuẩn hoạt động riêng cho ngành nhằm nâng cao

quy tắc ứng xử trong kinh doanh và tăng cường bảo vệ các nhà đầu tư như các tiêu chuẩn về cạnh tranh trên thị trường, các tiêu chuẩn nhằm nâng cao hình ảnh tích cực của ngành và các tiêu chuẩn nhằm nâng cao nhận thức và sự hiểu biết của công đồng về những lợi ích, rủi ro của mô hình này.

Ngoài ra, do cho vay P2P dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại nên để đảm bảo an toàn hoạt động, cần chú ý các nhóm giải pháp liên quan đến công nghệ và xác định cơ quan quản lý chính thức đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực cho vay P2P ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Cẩm Tú (2018) Việt Nam mở rộng mô hình cho vay ngang hàng, <https://doanhnhansaigon.vn/tai-chinh-chung-khoan/viet-nam-no-ro-mo-hinh-cho-vay-ngang-hang-1083697.html> truy cập ngày 12/1/2019.
2. Hà Giang (9/2018). 60% doanh nghiệp nhỏ và vừa chưa tiếp cận được vốn vay, <https://baomoi.com/60-doanh-nghiep-nho-va-vua-chua-tiep-cam-duoc-von-vay/c/27566237.epi> truy cập ngày 12/2/2019.
3. Lê Thủy (2018). Vì sao cho vay ngang hàng biến tướng, đẩy lãi suất lên 700%, <https://www.24h.com.vn/tai-chinh-bai-dong-sau/vi-sao-cho-vay-ngang-hang-bien-tuong-day-lai-suat-len-700-c161a995699.html> truy cập ngày 16/1/2019.
4. Nhật Nam (2018). Ngân hàng Nhà nước cảnh báo rủi ro cho vay ngang hàng, <http://vneconomy.vn/ngan-hang-nha-nuoc-canh-bao-rui-ro-cho-vay-ngang-hang-201812242122211.htm> truy cập ngày 16/1/2019
5. Bank for International Settlement (BIS) "SME, Access to External Finance", *BIS Economics Paper No1 (January)*, p.6
6. Eria SME Research Working Group (June, 2014), *ASEAN SME policy index 2014: Towards competitive and innovative ASEAN SMES*, p.81-p.106.
7. John Carney, "Basics of Banking: Loans Create a Lot More Than Deposits", *CNBC*, 26 February 2013.
8. Solidiance, *Disruption by Fintech: Transforming Vietnam's Financial Services Ecosystem*, May 2018

Ngày nhận bài: 12/12/2018

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 22/12/2018

Ngày chấp nhận đăng bài: 2/1/2019

Thông tin tác giả:

ThS. TĂNG MỸ SANG

Khoa Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế - Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh

DEVELOPING PEER TO PEER LENDING TO PROVIDE FINANCIAL SUPPORT FOR VIETNAMESE SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

● Master. TANG MY SANG

Faculty of Economics, Ho Chi Minh City University of Economics and Finance

ABSTRACT:

The paper is to study difficulties in mobilizing financial resources for small and medium-sized enterprises (SMEs) in Vietnam. The results show that although there are many different forms of financial mobilization but only about 30% of businesses can access the financial resources due to varied causes. The study found that in recent years, peer-to-peer (P2P) lending model has grown very rapidly in the world, meeting a part of the capital needs of enterprises in the world. Based on results, this paper is to present some solutions to implement this lending model in Vietnam with the expectation of bringing socio-economic benefits to Vietnam's SMEs.

Keywords: Peer-to-peer lending, P2P, online lending, finance for small and medium-sized enterprises.