

Tác động của kinh tế chia sẻ trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng ở Việt Nam

Impacts of the sharing economy on Vietnam's banking and finance sector

Lê Hoàng Như Nguyễn*, Nguyễn Trần Huyền Trân
Le Hoang Nhu Nguyen*, Nguyen Tran Huyen Tran

*Khoa Luật Kinh tế, Trường Đại học Tài chính - Kế toán, Quảng Ngãi, Việt Nam
Faculty of Economic Law, University of Finance and Accounting, Quang Ngai, Vietnam*

(Ngày nhận bài: 15/6/2021, ngày phản biện xong: 21/6/2021, ngày chấp nhận đăng: 15/12/2021)

Tóm tắt

Nội dung bài báo nhằm làm rõ các tác động của mô hình kinh tế chia sẻ đối với lĩnh vực dịch vụ tài chính - ngân hàng ở Việt Nam, qua đó, đưa ra một số khuyến nghị đối với các cơ quan có liên quan trong công tác quản lý nhằm phát huy hơn nữa những lợi ích và giảm thiểu các mặt trái của mô hình kinh tế mới mẻ này.

Từ khóa: Kinh tế chia sẻ; tài chính - ngân hàng; Việt Nam.

Abstract

This article is to clarify the impacts of the sharing economy on the financial service sector in Vietnam. Based on the article's findings, some recommendations are given to relevant agencies in order to further promote the benefits while mitigating the drawbacks of the sharing economy.

Keywords: Sharing economy; banking and finance; Vietnam.

1. Đặt vấn đề

Trong thời gian qua, với sự phát triển của công nghệ thông tin (CNTT), đặc biệt cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 thì *kinh tế chia sẻ* (KTCS) đã có sự phát triển mạnh mẽ tại nhiều quốc gia. Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Việt Nam đang là thị trường tiềm năng thu hút đầu tư phát triển kinh tế nói chung và kinh doanh theo mô hình kinh tế chia sẻ nói riêng vì có tới 70% tổng dân số đang sử dụng điện thoại di động (tương đương 150 triệu thiết bị). Trong

đó, tỷ lệ người sử dụng smartphone năm 2020 chiếm hơn 45% dân số và xếp hạng thứ 15 trên thế giới. Số lượng thuê bao 3G - 4G chiếm 53% người dùng smartphone. Tỷ lệ người dân tiếp cận Internet ở mức cao trong khu vực với hơn 130 triệu thuê bao điện thoại di động, 13 triệu thuê bao Internet băng rộng cố định; tỷ lệ lao động trẻ tuổi cao và thu nhập của người dân không ngừng tăng lên... Trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng ở nước ta, những ảnh hưởng của mô hình kinh tế chia sẻ sẽ theo hai hướng

*Corresponding Author: Le Hoang Nhu Nguyen; Faculty of Economic Law, University of Finance and Accounting, Quang Ngai, Vietnam

Email: lehoangnhunguyen@tckt.edu.vn

chính; Liên quan đến cách thức tương tác của các đối tác tài chính; tiết giảm chi phí liên quan đến thanh toán và chuyển tiền dựa trên nền tảng dịch vụ kỹ thuật số do các tổ chức cung cấp. Sự phát triển của công nghệ chuỗi khối (blockchain) và tiền mã hóa (crypto currency) sẽ thúc đẩy phát triển hơn nữa mô hình kinh tế chia sẻ trong lĩnh vực tài chính trong tương lai. Có thể thấy mô hình kinh tế chia sẻ trong lĩnh vực dịch vụ tài chính - ngân hàng có những ưu điểm là tăng hiệu quả sử dụng nguồn lực, tạo nhiều cơ hội hơn cho khách hàng, tăng tính minh bạch và sức cạnh tranh trên thị trường tài chính - tiền tệ.

Bên cạnh ưu điểm thì mô hình KTCS có những bất cập là chưa có trong danh mục ngành nghề kinh doanh, đồng thời có sự giao thoa với các ngành nghề kinh doanh truyền thống gây khó cho quản lý nhà nước. Việc quản lý thuế đối với mô hình KTCS cũng gặp rất nhiều khó khăn bởi vì sự phức tạp và tinh vi trong cách thức tiến hành kinh doanh của nó. Bên cạnh đó là xảy ra sự xung đột lợi ích gay gắt giữa các công ty theo mô hình KTCS và ngân hàng kinh doanh theo phương thức truyền thống. Như vậy, kinh tế chia sẻ trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng là một vấn đề mới, việc nghiên cứu tác động của nó đối với các chủ thể tham gia như khách hàng, ngân hàng, cơ quan quản lý nhà nước, và xã hội là cần thiết vì cung cấp một góc nhìn toàn cảnh, khuyến nghị các biện pháp phát huy các lợi thế và hạn chế các nhược điểm của mô hình này.

2. Khái niệm kinh tế chia sẻ

Đến nay, có nhiều định nghĩa và cách hiểu khác nhau, cách gọi tên khác nhau về kinh tế chia sẻ, như: Kinh tế cộng tác (collaborative economy), kinh tế theo cầu (on-demand economy), kinh tế nền tảng (platform economy), kinh tế truy cập (access economy), kinh tế dựa trên các ứng dụng di động (app economy),... Nhìn chung, các định nghĩa trên đều thống nhất

KTCS là một mô hình kinh doanh mới của kinh doanh ngang hàng, tận dụng lợi thế của phát triển công nghệ số, giúp tiết kiệm chi phí giao dịch và tiếp cận một số lượng lớn khách hàng thông qua các nền tảng số.

Theo cách hiểu phổ biến nhất, mô hình KTCS là một hệ thống kinh tế mà ở đó tài sản hoặc dịch vụ được chia sẻ dùng chung giữa các cá nhân, hoặc không phải trả tiền hoặc không trả một khoản phí, với tính chất điển hình là thông qua các công cụ Internet. Đây là một phương thức kết nối mới giữa người mua (người dùng) và người bán (người cung cấp) đối với một hoạt động kinh tế.

Theo xu hướng toàn cầu, mô hình KTCS đã bắt đầu xuất hiện ở lĩnh vực tài chính tại Việt Nam, với hai hình thái phổ biến nhất và đang có xu hướng phát triển mạnh mẽ trên toàn cầu, đó là cho vay ngang hàng (peer-to-peer lending P2P) và gọi vốn cộng đồng (crowdfunding):

2.1. Cho vay ngang hàng

Mô hình hoạt động ngang hàng là 1 trong 6 hình thái của mô hình KTCS (Selloni, 2017) [4]. Thuật ngữ “cho vay ngang hàng” (Peer-to-peer, hay P2P) sử dụng để chỉ các tương tác giữa hai chủ thể mà không cần sự tham gia của bên trung gian. Cho vay ngang hàng là mô hình cho vay dựa trên nền tảng trực tuyến (online platform) để kết nối các cá nhân, tổ chức nhỏ có nguồn tiền nhàn rỗi với các cá nhân hay doanh nghiệp (DN) có nhu cầu vay nhưng không thông qua trung gian tài chính truyền thống (như tổ chức tín dụng, ngân hàng thương mại, công ty tài chính hay quỹ tín dụng...). Mô hình cho vay ngang hàng cũng bao gồm các hình thức cho vay đảm bảo (thế chấp) và không đảm bảo (tín chấp) giống với hình thức các ngân hàng đang áp dụng hiện nay. Điểm khác biệt lớn nhất giữa mô hình tín dụng truyền thống và cho vay ngang hàng là việc thẩm định sẽ được tiến hành trực tuyến, bên cho vay có quyền lựa chọn đối tác để cho vay trên nền tảng công nghệ [2].

2.2. Gọi vốn cộng đồng

Gọi vốn cộng đồng là việc tập hợp các khoản vốn nhỏ từ số lượng lớn các cá nhân đơn lẻ để tài trợ cho một doanh nghiệp mới. Theo định nghĩa trong Dự thảo Luật Hỗ trợ DN nhỏ và vừa (DNNVV) do Bộ Kế hoạch và Đầu tư đề xuất năm 2016, gọi vốn cộng đồng là hình thức huy động vốn từ số đông các cá nhân thông qua tổ chức trung gian cung cấp thông tin và các dịch vụ tư vấn, hỗ trợ việc huy động vốn trực tuyến. Bên cung cấp vốn và bên gọi vốn tự chịu rủi ro, trách nhiệm từ việc cấp vốn và hoàn trả vốn. Bên gọi vốn có thể hoàn trả bằng quà tặng, cổ phần, vốn vay hoặc dưới các hình thức khác. Gọi vốn cộng đồng tận dụng khả năng tiếp cận lượng lớn người dùng thông qua mạng xã hội và các trang web gọi vốn để đưa các nhà đầu tư và doanh nhân đến với nhau. Phương pháp này làm tăng năng lực kinh doanh bằng cách mở rộng số lượng nhà đầu tư, vượt qua phạm vi truyền thống bao gồm các chủ sở hữu, người thân và các nhà đầu tư mạo hiểm [2].

3. Tình hình phát triển mô hình kinh tế chia sẻ trong lĩnh vực ngân hàng ở Việt Nam

Tại Việt Nam, cho vay ngang hàng đã xuất hiện từ năm 2015 và ngày càng có nhiều công ty cung cấp nền tảng cho hoạt động vay ngang hàng. Hiện nay, một số công ty đã cung cấp nền tảng trực tuyến cho hoạt động vay ngang hàng như huydong.com (thuộc Công ty Cổ phần Finsom), Tima (Công ty Cổ phần Tập đoàn TIMA), SHA, Mobivi, Mofin, Lenbiz. Trong đó, Tima được xem là mô hình cho vay ngang hàng thành công điển hình tại thị trường Việt Nam. Tính đến ngày 6/11/2018, sau 2 năm hoạt động, đã có hơn 27 nghìn người tham gia cho vay, gần 2,5 triệu người đăng ký vay, với hơn 3,7 triệu đơn vay và khoảng 50,4 tỷ đồng đã được giải ngân thông qua nền tảng do Tima cung cấp [2].

Hiện trên thị trường có 5 doanh nghiệp top đầu đang cho vay ngang hàng là khách hàng doanh nghiệp, hộ kinh doanh, cụ thể như sau:

STT	Nền tảng vay ngang hàng tại Việt Nam	Tình trạng	Hình thức hoạt động	Đối tượng khách hàng	Số tiền đầu	Trụ sở
1	Lendbiz	Đang hoạt động	p2p Lending	Khách hàng hộ kinh doanh và doanh nghiệp Sme	2 triệu đồng	Hà Nội
2	Eloan	Đang hoạt động	p2p Lending	Khách hàng hộ kinh doanh và doanh nghiệp Sme	1 triệu đồng	Hồ Chí Minh
3	Vaymuon	Đang hoạt động	p2p Lending	Khách hàng vay tiêu dùng, hộ kinh doanh và doanh nghiệp Sme	1 triệu đồng	Hà Nội
4	Vnvn	Đang hoạt động	p2p Lending	Khách hàng vay tiêu dùng, hộ kinh doanh và doanh nghiệp Sme	10 triệu đồng	Hà Nội
5	Huydong	Đang hoạt động	p2p Lending	Doanh nghiệp có vốn tối đa 2 tỷ đồng	500 ngàn đồng	Hồ Chí Minh

(Nguồn: Lender.vn tổng hợp ngày 09/11/2020)

Theo nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới (World Bank), ở Việt Nam có khoảng 79% người dân không được tiếp cận với các dịch vụ tài chính chính thức, và thị trường tài chính tiêu dùng tăng trưởng theo cấp số nhân trong vài năm qua với dư nợ cho vay tiêu dùng đạt 47,84 tỷ USD vào cuối năm 2017. Đây chính là tiềm năng cho phát triển các dịch vụ tài chính hướng tới tài chính toàn diện, bao gồm cả cho vay ngang hàng. Tuy nhiên, hiện nay hành lang pháp lý của Việt Nam chưa có các quy định cụ

thể đối với loại hình kinh doanh này, do đó, mô hình cho vay ngang hàng ở nước ta đang tiềm ẩn nhiều rủi ro cho các đối tượng tham gia. Mô hình cho vay ngang hàng vẫn chưa được coi là một loại hình kinh doanh để cấp phép nên các công ty hoạt động trong lĩnh vực này thường đăng ký là công ty tư vấn đầu tư hoặc công ty công nghệ như Finsom, Tima... [2]

Cùng với xu hướng phát triển của loại hình dịch vụ huy động vốn cộng đồng trên thế giới, Việt Nam hiện đã có nhiều nền tảng website gọi

vốn cộng đồng ra đời, phát triển và đã xây dựng được uy tín, niềm tin từ cộng đồng đầu tư. Mô hình gọi vốn cộng đồng chính thức xuất hiện lần đầu tiên tại thị trường Việt Nam vào cuối năm 2012. Cho đến nay, một số website kêu gọi vốn cộng đồng nổi bật là: IG9.vn, FirstStep, Comicola, Fundstart, Charity Map, FundingVN. Trong đó, FirstStep là website cho nhiều lĩnh vực về khởi nghiệp, như nông nghiệp, phần mềm, giải trí, games, từ thiện... với nhiều tính năng nổi bật về hệ thống thanh toán qua ví điện tử, hoàn trả tiền tự động và linh hoạt, minh bạch, dễ quản lý danh sách những người đóng góp, tỷ lệ thành công của các dự án được gây quỹ khá cao, đã đóng góp không nhỏ trong việc gia tăng niềm tin thị trường về gọi vốn cộng đồng tại Việt Nam [2].

Sau nhiều cuộc sàng lọc, sự cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng đã đến giai đoạn đi vào chiều sâu, chứ không dựa quá nhiều vào bề nổi như trước đây. Vì vậy các tổ chức tài chính - ngân hàng nói riêng các định chế tài chính nói chung nếu không bắt kịp với sự thay đổi của công nghệ trên thế giới, sẽ bị tụt hậu và trở thành kẻ thua cuộc trên thị trường tài chính - ngân hàng. Chính vì vậy, đây là thời điểm đòi hỏi có sự hợp tác chặt chẽ và tích cực của tất cả các định chế tài chính.

Những khó khăn/bất cập của mô hình KTCS trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng ở Việt Nam

Một là, hành lang pháp lý cho mô hình KTCS chưa hoàn thiện. Luật pháp Việt Nam chưa có quy định về hình thức cho vay ngang hàng và huy động vốn cộng đồng nên các hoạt động này vẫn ẩn chứa nhiều rủi ro cho những người tham gia. Những quy định hiện nay về tín dụng đều không phù hợp với mô hình hoạt động cho vay ngang hàng, huy động vốn cộng đồng và cũng không phù hợp với các công ty cung cấp nền tảng đối với các dịch vụ này. Việc chưa nhìn nhận đúng về bản chất hoạt động KTCS khiến hoạt động này trong lĩnh vực tài

chính - ngân hàng tại Việt Nam dễ bị lợi dụng, biến tướng và tiềm ẩn nhiều rủi ro đối với những người tham gia.

Thêm nữa, ở nước ta hiện nay chưa có quy định cụ thể về tư cách, quyền hạn, trách nhiệm của mỗi bên trong quan hệ gọi vốn cộng đồng. Gọi vốn cộng đồng cần được ghi nhận như một kênh huy động vốn chính thức, được tạo điều kiện để hoạt động và quản lý trong khuôn khổ pháp luật phù hợp với nhu cầu và xu thế chung của thị trường cũng như chủ trương của Chính phủ về tận dụng khả năng của những nhà khởi nghiệp và nguồn vốn nhân rộng trong xã hội mà không sử dụng đến ngân sách nhà nước để hỗ trợ trực tiếp cho các dự án khởi nghiệp.

Hai là, rủi ro chiến lược và rủi ro giảm lợi nhuận: Rủi ro tiềm ẩn đối với các khoản thu nhập và vốn phát sinh do kết quả của những quyết định quản lý sai lầm và thực hiện không đúng các quyết định đã đưa ra, làm tăng rủi ro giảm lợi nhuận của các ngân hàng riêng lẻ. Nếu những thành viên mới gia nhập thị trường có thể tận dụng hiệu quả hơn những thành tựu đổi mới sáng tạo, cung cấp các dịch vụ ít tốn kém hơn và đáp ứng tốt hơn mong đợi của khách hàng thì các tổ chức tài chính đang hoạt động có thể mất một phần đáng kể thị phần hay lợi nhuận trên thị trường. Hiện tại, sự sụt giảm lợi nhuận do mất khách hàng tốt hoặc giảm tỉ lệ thu nhập lãi thuần có thể giảm khả năng dự báo của các ngân hàng truyền thống về các chu kỳ kinh doanh trong tương lai.

Ba là, rủi ro hoạt động cao liên quan đến thực hiện các chức năng kinh doanh của ngân hàng, bao gồm rủi ro gian lận và các sự cố bên ngoài, hình thành các mối quan hệ phụ thuộc lẫn nhau rất lớn về CNTT của các thành viên thị trường (ngân hàng, các tổ chức cung ứng dịch vụ trung gian thanh toán...) và cơ sở hạ tầng của thị trường, có thể gây ra rủi ro CNTT và bùng phát thành một cuộc khủng hoảng hệ thống. Rủi ro tuân thủ về bảo mật dữ liệu: Rủi

ro không tuân thủ các quy tắc bảo mật toàn vẹn dữ liệu, không tuân thủ pháp luật, các chuẩn mực, các quy định tổ chức, của ngành có thể gia tăng với sự xuất hiện một khối lượng lớn thông tin và sử dụng thuê ngoài.

Rủi ro thuê ngoài: Việc các tổ chức chuyển một số công đoạn, quy trình kinh doanh cho một số lượng lớn các bên liên quan dẫn đến tình trạng trách nhiệm không rõ ràng của các tác nhân khác nhau tham gia trong chuỗi giá trị, có thể làm tăng khả năng phát sinh các sự cố hoạt động.

Rủi ro thanh khoản và rủi ro biến động các nguồn tài trợ: Việc các công nghệ mới cho phép khách hàng chuyển từ một tài khoản tiết kiệm này sang một loại hình tài khoản tiết kiệm khác nhằm thu được lợi ích cao hơn, từ đó làm tăng sự biến động của tiền gửi và có thể dẫn đến tăng rủi ro thanh khoản cho ngân hàng [3].

Bốn là, thách thức đối với an ninh mạng và bảo mật thông tin khách hàng. Trong bối cảnh an ninh mạng và bảo mật thông tin ở nước ta còn nhiều hạn chế, việc các khách hàng dễ dàng cung cấp thông tin cá nhân cho các nền tảng cho vay ngang hàng khiến tăng nguy cơ rủi ro mất dữ liệu, thông tin cá nhân, tạo kẽ hở cho các tin tặc tấn công. Rủi ro bị đánh cắp dữ liệu và tài sản tài chính, nghĩa là, các công nghệ và mô hình kinh doanh mới có thể làm tăng rủi ro không gian mạng, nếu các công cụ quản lý không theo kịp những thay đổi của công nghệ. Tội phạm công nghệ đang có xu hướng chuyển từ tấn công cơ học sang khai thác các lỗ hổng về công nghệ và người dùng. Đó là việc người dùng vô tình truy cập vào những đường dẫn lạ, truy cập các trang website không an toàn. Thêm nữa, nhận thức và hành vi của người dùng trong việc đảm bảo an toàn thông tin khi truy cập mạng vẫn còn rất yếu. Điều này khẳng định sự cần thiết về việc sử dụng những phát triển mới nhất trong lĩnh vực thanh toán di động, cho vay trực tuyến, chuyển tiền tức thời kỹ thuật số và

các công nghệ đột phá khác, góp phần nâng cao hiệu quả quản lý và kiểm soát rủi ro không gian mạng tại các ngân hàng và công ty Fintech.

Mặt khác, hệ thống giao diện (giao diện phần cứng, giao diện phần mềm, giao diện người dùng) thông qua giao diện lập trình ứng dụng (API), có thể tương tác với một số ứng dụng của các ngân hàng, DN, cho phép dễ dàng chia sẻ dữ liệu, đồng thời cũng có thể tạo ra môi trường lan truyền các phần mềm độc hại. Do đó, các sự cố nhiễm virus bởi các phần mềm độc hại đa nền tảng là mối đe dọa trực tiếp đối với vấn đề tăng cường tích hợp hệ thống trong lĩnh vực dịch vụ tài chính. Cuộc chiến chống lại các mối đe dọa lan truyền của các phần mềm độc hại từ nền tảng này sang nền tảng khác không chỉ đòi hỏi ứng dụng các công nghệ mới nhất, mà còn cả các kiến trúc an ninh thông thường.

Năm là, thách thức đối bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng. Việc bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng trong lĩnh vực tài chính gặp nhiều thách thức do sự phát triển nhanh chóng của công nghệ tài chính (Fintech), đặc biệt mô hình cho vay ngang hàng. Cơ chế giám sát bảo vệ người tiêu dùng sử dụng các sản phẩm, dịch vụ tài chính tại Việt Nam hiện nay cũng đã đang bị đánh giá là khá bị động và sơ sài. Trong 6 tiêu chí để đánh giá hoạt động bảo vệ người tiêu dùng trong lĩnh vực tài chính thì nước ta hiện chỉ đáp ứng được 2 tiêu chí là: Có cơ quan quản lý khiếu nại và có hỗ trợ khách hàng bằng đường dây nóng. Các tiêu chí khác như: Phổ cập các chương trình về rủi ro tiêu dùng; xử lý trực tiếp khiếu nại; nhận báo cáo khiếu nại từ các tổ chức tài chính và kiểm soát chất lượng phục vụ... đều đã được các nước khác áp dụng nhưng chưa ghi nhận có áp dụng tại Việt Nam.

Sáu là, môi trường và văn hóa kinh doanh khác biệt giữa nền văn hóa Đông - Tây. Do yếu tố tâm lý của người phương Đông nên việc chia sẻ và công bố rộng rãi về ý tưởng kinh doanh

còn bị hạn chế. Do đó, gọi vốn cộng đồng có thể phát triển và mở rộng nhiều ý tưởng kinh doanh mới mẽ tại châu Âu và Bắc Mỹ nhưng lại gặp nhiều khó khăn không chỉ tại Việt Nam mà còn tại các nước khác trong khu vực châu Á. Ngoài ra, với môi trường đầu tư chú trọng đến mối quan hệ như ở nước ta thì việc giao dịch với một người xa lạ trên Internet không phải dễ dàng. Bên cạnh đó, khi tham gia gọi vốn cộng đồng, chủ dự án phải minh bạch dự án nên sẽ thường có tâm lý lo sợ về việc mất ý tưởng khi kêu gọi cộng đồng góp vốn, đặc biệt trong môi trường kinh doanh mà bằng sáng chế và quyền sở hữu trí tuệ vẫn còn nhiều hạn chế như tại Việt Nam.

4. Tác động của mô hình kinh tế chia sẻ đối với lĩnh vực tài chính - ngân hàng ở Việt Nam

Trước hết đối với khách hàng, mô hình KTCS tận dụng được lợi thế phát triển của kinh tế số, tiếp cận được một số lượng lớn khách hàng thông qua các nền tảng số, qua đó KTCS giúp tiết kiệm được chi phí giao dịch, góp phần vào sử dụng tài sản, tài nguyên của các ngân hàng một cách hiệu quả hơn; nâng cao hiệu suất và tiềm lực của nền kinh tế nước ta. KTCS giúp cung cấp danh mục các sản phẩm tài chính đa dạng cho khách hàng nhờ sự phát triển của công nghệ, bảo đảm sự cung ứng dịch vụ 24/7 cả không gian lẫn thời gian. Hiện nay các công ty cho vay ngang hàng (P2P) hoạt động khá hiệu quả, giúp rút ngắn thời gian phê duyệt các khoản vay từ vài tuần xuống chỉ còn vài giờ. Đặc biệt, KTCS tạo ra các giải pháp tài chính cho khách hàng ở vùng sâu, vùng xa hoặc những khách hàng gặp khó khăn trong việc tiếp cận các dịch vụ tài chính do những rào cản về thủ tục hoặc khoảng cách địa lý. Đối với nhóm khách hàng cá nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ thường bị các ngân hàng từ chối do không đáp ứng được các yêu cầu về vốn và tài sản thì nay đã được hỗ trợ tốt hơn nhờ vào mô hình kinh tế chia sẻ. Tuy nhiên, sự thuận tiện của KTCS làm

cho khách hàng chưa thực sự hiểu về sản phẩm, không có kiến thức cơ bản về tài chính, thậm chí không biết cách bảo mật các thông tin cá nhân nên đây sẽ là kẽ hở cho tội phạm tài chính tấn công (lập các website giả mạo làm khách hàng lộ tài khoản và mật khẩu để chiếm đoạt tài sản...).

Đối với các ngân hàng, thị phần của các ngân hàng truyền thống có thể bị giảm bớt vì phải chia sẻ thị phần với các công ty tài chính. Do đó, áp lực cạnh tranh buộc các ngân hàng truyền thống phải đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin, nâng cao hiệu quả sử dụng trang thiết bị công nghệ, giảm lãng phí về thời gian giao dịch; từ đó giảm được phí dịch vụ, tăng lợi thế cạnh tranh. Việc áp dụng các phần mềm trong quản lý và điều hành đã giúp giảm thời gian chờ đợi của khách hàng. Việc ứng dụng công nghệ cũng đã hỗ trợ rất tốt cho việc tổ chức quy trình nội bộ giải quyết khiếu nại của khách hàng, quy định rõ trách nhiệm của từng nhân viên, bộ phận và thời hạn giải quyết khiếu nại. Bên cạnh đó, các đơn vị cũng triển khai và áp dụng những mô hình kinh doanh mới để thay đổi kênh phân phối và các sản phẩm dịch vụ tài chính – ngân hàng truyền thống, như ngân hàng số, Internet banking, Mobile banking, ví điện tử, QR code, ... Có thể thấy KTCS giúp cho các giao dịch tài chính dễ dàng, minh bạch hơn và có chi phí thấp hơn. Sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ có thể thay thế cho lượng lớn nhân viên của các ngân hàng đang làm việc trực tiếp tại các quầy giao dịch truyền thống. Xu hướng “ngân hàng không chi nhánh”, trí tuệ nhân tạo, robot sẽ ngày càng phổ biến. Các chi nhánh, phòng giao dịch của các ngân hàng ngày càng thu hẹp cả về qui mô và số lượng...

Đối với cơ quan quản lý nhà nước, việc xuất hiện và phát triển các mô hình kinh doanh dựa trên nền tảng công nghệ như trên tạo nhu cầu, áp lực xây dựng, hoàn thiện thể chế quản lý loại hình kinh doanh mới mẽ này. Vì thế đòi hỏi các

cơ quan quản lý nhà nước trong lĩnh vực tài chính ngân hàng buộc phải nâng cao năng lực quản lý mới có thể quản lý và xây dựng thể chế phù hợp với tình hình hiện nay.

Đối với xã hội, KTCS giúp huy động phương tiện, tài sản nhàn rỗi vào sản xuất kinh doanh, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực cho phát triển. Mô hình này cũng thúc đẩy và thu hút đầu tư mới, đặc biệt là vào lĩnh vực đổi mới, sáng tạo, góp phần đẩy nhanh phát triển kinh tế số ở Việt Nam nói chung và lĩnh vực tài chính ngân hàng nói riêng. Thêm vào đó, khi các nguồn lực xã hội được huy động và sử dụng hiệu quả sẽ góp phần làm giảm chi phí, tiết kiệm thời gian... đáp ứng yêu cầu phát triển ngân hàng xanh bền vững.

Sự phát triển của các mô hình KTCS trong lĩnh vực dịch vụ tài chính trên thế giới và trong thời gian qua tại Việt Nam cho thấy xu hướng tất yếu của mô hình này. Việt Nam đang trong giai đoạn đầu của sự phát triển của các mô hình KTCS trong lĩnh vực dịch vụ tài chính, do đó cần có những biện pháp khắc phục để hạn chế các tổn thất lớn xảy ra cho đất nước.

5. Khuyến nghị về quản lý kinh tế chia sẻ trong lĩnh vực ngân hàng ở Việt Nam

Với xu hướng phát triển của mô hình kinh tế chia sẻ cũng như để khai thác tối đa lợi ích và hạn chế những mặt trái của mô hình này trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng, tác giả đề xuất một số khuyến nghị như sau:

Thứ nhất, cần xây dựng môi trường kinh doanh bình đẳng giữa các ngân hàng và các công ty kinh doanh theo mô hình kinh tế chia sẻ với kinh tế truyền thống. Để thực hiện được mục tiêu này, Ngân hàng Nhà nước cần rà soát, bãi bỏ các quy định điều kiện kinh doanh không phù hợp đối với lĩnh vực kinh doanh ngân hàng truyền thống, đồng thời bổ sung một số điều kiện cần thiết đối với loại hình dịch vụ kinh tế chia sẻ.

Thứ hai, nước ta đang trong giai đoạn đầu của sự phát triển các mô hình kinh tế chia sẻ trong lĩnh vực dịch vụ tài chính – ngân hàng, do đó việc ban hành các quy định, văn bản pháp lý để điều chỉnh hoạt động này là cần thiết và nên thực hiện nhanh chóng, tránh để xảy ra các tổn thất lớn cho xã hội. Cần tăng cường tuyên truyền, phổ biến pháp luật kết hợp với đẩy mạnh các hoạt động thanh tra, kiểm tra và xử lý vi phạm trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng nhằm nâng cao ý thức chấp hành pháp luật đối với tất cả các chủ thể tham gia thị trường tài chính.

Thứ ba, Ngân hàng Nhà nước cũng cần phải đổi mới, thay đổi tư duy và cách thức quản lý nhà nước cho phù hợp với xu thế phát triển trong tình hình mới với quan điểm chung là ủng hộ xu thế phát triển mới của mô hình kinh tế chia sẻ và giải pháp trọng tâm là ứng dụng CNTT nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động quản lý.

Thứ tư, Ngân hàng Nhà nước cần tăng cường phối hợp với các Bộ, ban ngành trong việc kiểm soát, bảo mật thông tin, chia sẻ thông tin dữ liệu quản lý hoạt động kinh doanh của các công ty tài chính trong ngành.

6. Kết luận

Trong quá trình phát triển, mô hình kinh tế chia sẻ này cho thấy những tiềm năng, lợi ích to lớn trong lĩnh vực dịch vụ tài chính, mặt khác nó cũng bộ lộ rõ những mặt trái, thách thức đan xen như phân tích ở trên. Trước thực trạng này, để nâng cao hiệu quả, hiệu lực trong công tác quản lý nhà nước cũng như nhằm phát huy lợi ích và giảm thiểu các tác động tiêu cực, đòi hỏi Ngân hàng Nhà nước nói riêng và cơ quan nhà nước nói chung cần phải thực hiện các giải pháp theo các khuyến nghị trên.

Tài liệu tham khảo

- [1] Lê Thị Khương, Lê Thị Khương, Tác động của Fintech đối với hệ thống ngân hàng - Kinh nghiệm của các nước trên thế giới và gợi ý cho Việt Nam, Tạp chí Ngân hàng, *Chuyên đề THNH số 2/2020*;

- [2] Nguyễn Thị Hải Bình, Lưu Ánh Nguyệt (2019), Lợi ích của mô hình kinh tế chia sẻ và những Thách thức cho nhà quản lý, Tạp chí Tài chính;
- [3] Nguyễn Hồng Nga, Tác động của Fintech đối với an ninh ngành Ngân hàng, Tạp chí Ngân hàng, Chuyên đề THNH số 3/2020;
- [4] Selloni, D. (2017), *CoDesign for Public-Interest Services*, Springer International Publishing AG 2017 Research for Development, DOI 10.1007/978-3-319-53243-1_2;
- Một số trang websites liên quan: <https://lender.vn>,
<http://tapchinganhang.gov.vn>,
<https://tapchitaichinh.vn>,