



**BẢN TIN ĐIỆN TỬ NGHIÊN CỨU KHOA HỌC
RESEARCH BULLETIN**

SỐ 11 - THÁNG 11/2018 - VOLUME: – NOVEMBER, 2018

LƯU HÀNH NỘI BỘ

® Bản tin này được tổng hợp từ các báo cáo, đề tài nghiên cứu định kỳ hàng tháng liên quan đến lĩnh vực kinh tế tài chính – ngân hàng của các tổ chức quốc tế WB, ADB, IMF, BIS và thông tin kết quả nghiên cứu của các đề tài cấp nhà nước, cấp ngành của NHNN, các Bộ, ngành TW của Việt Nam, các thông tin Hội thảo của các Viện nghiên cứu, trường đại học, ấn phẩm khoa học của các NXB có uy tín tại Việt Nam phù hợp với quy định pháp luật về báo chí và bản quyền.

® Mọi quan điểm, nội dung trong Bản tin đều được dịch hoặc căn cứ vào thông tin khoa học chính thống, chỉ có hàm ý cung cấp thông tin tham khảo mà không phản ánh ý kiến hay quan điểm của Ban Biên tập cũng như của Viện CLNH. Người đọc chỉ nên sử dụng Bản tin nội bộ như là thông tin tham khảo.

**CHỊU TRÁCH NHIỆM
XUẤT BẢN**

**VIỆN CHIẾN LƯỢC
NGÂN HÀNG**

Bản tin phát hành định kỳ hàng tháng, được gửi trực tiếp qua email và đăng tải trên Cổng thông tin khoa học và công nghệ ngành Ngân hàng:
khoa hocnganhang.org.vn

Liên hệ

Email:
research.bsi@sbv.gov.vn

**NGÂN HÀNG NHÀ
NƯỚC VIỆT NAM**

Địa chỉ:

Tầng 7, tòa nhà 25 Lý
Thường Kiệt, quận Hoàn
Kiếm,
Tp. Hà Nội.



THÔNG TIN KHOA HỌC QUỐC TẾ**NGHIÊN CỨU QUỐC TẾ**

Đồng bộ hóa giá nhà, hội nhập ngân hàng và các điều kiện tài chính toàn cầu	Cấu trúc tài chính và sự bất bình đẳng thu nhập	Chính sách tiền tệ phi truyền thống của khu vực đồng euro và sự phục hồi của ngân hàng	Lý giải sự lan tỏa tiền tệ theo ma trận
Nhóm nghiên cứu xem xét mối quan hệ giữa đồng bộ hóa giá nhà và các điều kiện tài chính toàn cầu trên 40 quốc gia và 70 thành phố trong 3 thập kỷ qua. Chi tiết	Báo cáo này thực hiện nghiên cứu thực nghiệm mối liên hệ giữa cấu trúc tài chính và sự bất bình đẳng thu nhập. Chi tiết	Báo cáo này xem xét liệu các chính sách tiền tệ phi truyền thống ở khu vực đồng euro có ảnh hưởng đến đệm vốn hấp thụ lỗ của ngành ngân hàng hay không. Chi tiết	Tác giả ghi lại sức mạnh và đặc điểm của sự lan tỏa lãi suất cho 47 nền kinh tế thị trường tiên tiến và mới nổi sử dụng các cú sốc chính sách tiền tệ cho 7 ngân hàng trung ương. Chi tiết
Đường cong lợi suất, đường cong Philip và chính sách tiền tệ cân bằng	Lạm phát có tính quốc gia hay toàn cầu? Bằng chứng từ các thị trường mới nổi	Tình thế lưỡng nan của các nhà thương mại: Phản ứng của các quốc gia đang phát triển trước các tranh cãi về thương mại	Ba xu hướng kinh tế vĩ mô trước sự xung đột vũ trang tại các nền kinh tế đang phát triển
Sử dụng dữ liệu của Mỹ và Anh, báo cáo này cho thấy lạm phát có tương quan ngược chiều với tăng trưởng thu nhập trong dài hạn nhưng lại có tương quan thuận chiều với thu nhập có tính chu kỳ. Chi tiết	Sau một thời gian lạm phát suy giảm trong thập niên 90 và đầu những năm 2000, lạm phát ở các thị trường mới nổi vẫn duy trì ở mức rất thấp và ổn định. Điều này liệu có liên quan đến một môi trường giảm lạm phát trên toàn cầu được kích hoạt từ việc Trung Quốc hội nhập với thương mại thế giới và tiến trình toàn cầu hóa rộng hơn trong các nền kinh tế này, hay có liên quan đến các chính sách của quốc gia? Chi tiết	Nếu căng thẳng thương mại giữa Mỹ và các đối tác thương mại leo thang bùng nổ thành một cuộc chiến thương mại, các quốc gia đang phát triển nên có hành động như thế nào? Chi tiết	Nghiên cứu này tìm hiểu diễn biến phát triển của 3 biến số kinh tế vĩ mô (chi tiêu tài khóa, nợ công và lạm phát giá tiêu dùng) xung quanh thời điểm bắt đầu các xung đột vũ trang trong suốt những năm 1950 – 2016. Chi tiết

NGHIÊN CỨU QUỐC TẾ CHUYÊN SÂU
CẢI TIẾN TRONG THANH TOÁN BÁN LẺ

Trong hơn một thập kỷ qua, nhiều cải tiến trong lĩnh vực thanh toán bán lẻ đã xuất hiện. Những cải tiến này có thể tác động lên thị trường bán lẻ - ví dụ như, tác động lên người sử dụng trong việc lựa chọn các công cụ thanh toán và tái định hình một cách sâu sắc các quy trình thanh toán. Các cải tiến có thể có khả năng cắt giảm chi phí và gia tăng phúc lợi xã hội. Tuy nhiên, đối với các ngân hàng trung ương, chúng cũng đặt ra nhiều vấn đề chính sách do những tác động của chính đối với sự hiệu quả và tính lành mạnh của hệ thống thanh toán bán lẻ. Dựa trên các xu hướng đã nhận diện và tính kinh tế của thanh toán bán lẻ - đặc biệt là các khái niệm về tính kinh tế của quy mô và phạm vi, các hiệu ứng mạng lưới và thị trường 2 mặt – báo cáo xác định một số nhân tố nội sinh và ngoại sinh có thể là động lực và rào cản cho các cải tiến thanh toán bán lẻ. [Chi tiết](#)

NGHIÊN CỨU TRONG NƯỚC

THÔNG TIN ĐỀ TÀI TRONG NƯỚC

MÃ SỐ	TÊN ĐỀ TÀI	CHỦ NHIỆM
ĐTNH.011/17	Cuộc cách mạng công nghiệp thế hệ thứ 4 - xu hướng phát triển sản phẩm, dịch vụ ngân hàng và khuyến nghị chính sách đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. (Chi tiết)	ThS. Lê Phương Lan, Nguyên Phó Viện trưởng, Viện Chiến lược Ngân hàng, NHNN

HỘI THẢO KHOA HỌC	ẤN PHẨM KHOA HỌC
<p>HỘI THẢO PHỔ BIẾN KẾT QUẢ NHIỆM VỤ KH&CN “ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP RA NƯỚC NGOÀI CỦA CÁC NHTM: THỰC TIỄN VÀ KHUYẾN NGHỊ CHÍNH SÁCH CHO VIỆT NAM”. (Chi tiết)</p>	<p>Ý TƯỞNG MỚI TỪ CÁC KINH TẾ GIA TIỀN BỒI: HƯỚNG TỚI NHỮNG TƯ TƯỞNG KINH TẾ HIỆN ĐẠI. (Chi tiết)</p>
<p>HỘI THẢO PHỔ BIẾN KẾT QUẢ NHIỆM VỤ KH&CN “ĐÁNH GIÁ HỆ THỐNG KIỂM SOÁT NỘI BỘ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM VÀ MỘT SỐ KHUYẾN NGHỊ”. (Chi tiết)</p>	<p>CHÍNH SÁCH TÀI KHÓA VÀ CHU KỶ KINH TẾ TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG ĐỊNH HƯỚNG XÃ HỘI CHỦ NGHĨA Ở VIỆT NAM. (Chi tiết)</p>
<p>HỘI THẢO “NÂNG CAO HIỆU LỰC ĐIỀU HÀNH CHÍNH SÁCH AN TOÀN VĨ MÔ TẠI VIỆT NAM”. (Chi tiết)</p>	
<p>HỘI THẢO “CHIA SẺ KINH NGHIỆM TIẾT KIỆM NHÀ Ở CỦA CHLB ĐỨC”. (Chi tiết)</p>	

BẢN TIN NGHIÊN CỨU QUỐC TẾ

1. Đồng bộ hóa giá nhà, hội nhập ngân hàng và các điều kiện tài chính toàn cầu (House Price Synchronicity, Banking Integration, and Global Financial Conditions)

Nguồn: IMF

Tác giả: Adrian Alter; Jane Dokko; Dulani Seneviratne

Chủ đề nghiên cứu: Nghiên cứu chính sách tài chính ngân hàng

Ngày xuất bản: 28/11/2018

Nhóm nghiên cứu xem xét mối quan hệ giữa đồng bộ hóa giá nhà và các điều kiện tài chính toàn cầu trên 40 quốc gia và 70 thành phố trong 3 thập kỷ qua. Vai trò của các dòng vốn ngân hàng xuyên biên giới trong các thị trường bất động sản dân cư cũng được kiểm tra. Các điều kiện tài chính toàn cầu lỏng hơn có liên quan đến mức độ đồng bộ hóa giá nhà cao hơn, ngay cả sau khi đã khống chế ảnh hưởng của hội nhập tài chính song phương. Mặt khác, nhóm nghiên cứu thấy rằng sự đồng bộ giữa các thành phố lớn có thể khác nhau giữa các quốc gia, có lẽ do ảnh hưởng của các nhà đầu tư toàn cầu đến động thái giá nhà ở địa phương. Các lựa chọn chính sách như các công cụ an toàn vĩ mô và sự linh hoạt của tỷ giá đường như có liên quan đến việc giảm thiểu sự nhạy cảm của thị trường nhà ở trong nước đối với thị trường nhà ở thế giới.

[Tải về toàn văn tại đây](#)

[Trở lại trang đầu](#)

2. Cấu trúc tài chính và sự bất bình đẳng thu nhập (Financial structure and income inequality)

Nguồn: BIS

Tác giả: Michael Brei; Giovanni Ferri & Leonardo Gambacorta

Chủ đề nghiên cứu: Nghiên cứu chính sách tài chính ngân hàng

Ngày xuất bản: 15/11/2018

Báo cáo này thực hiện nghiên cứu thực nghiệm mối liên hệ giữa cấu trúc tài chính và sự bất bình đẳng thu nhập. Sử dụng dữ liệu bảng tại 97 nền kinh tế trong giai đoạn 1989-2012, tác giả thấy rằng mối quan hệ này không đơn điệu. Đến một điểm nhất định, tài chính gia tăng sẽ làm giảm bất bình đẳng thu nhập. Vượt xa điểm đó, bất bình đẳng sẽ gia tăng nếu mở rộng tài chính thông qua vốn từ thị trường chứng khoán, nhưng không tăng nếu thông qua vốn vay ngân hàng. Những phát hiện này tương đồng với một nghiên cứu chuyên sâu khác đã chỉ ra rằng các hệ thống tài chính sâu hơn giúp giảm nghèo và bất bình đẳng ở các nước đang phát triển, nhưng cũng có bằng chứng gần đây về sự bất bình đẳng gia tăng ở các nền kinh tế tiên tiến về tài chính.

[Tải về toàn văn tại đây](#)

[Trở lại trang đầu](#)

3. Chính sách tiền tệ phi truyền thống của khu vực đồng euro và sự phục hồi của ngân hàng (Euro area unconventional monetary policy and bank resilience)

Nguồn: BIS

Tác giả: Fernando Avalos & Emmanuel C Mamatzakis

Chủ đề nghiên cứu: Nghiên cứu chính sách tài chính ngân hàng

Ngày xuất bản: 02/11/2018

Báo cáo này xem xét liệu các chính sách tiền tệ phi truyền thống khu vực đồng euro có ảnh hưởng đến đệm vốn hấp thụ thua lỗ (chính là khả năng phục hồi) của ngành ngân hàng hay không. Tác giả sử dụng các biện pháp khác nhau để nắm bắt hiệu quả của một loạt các chương trình được ECB sử dụng để thực hiện các chính sách trên bảng cân đối tài sản. Kết quả cho thấy, khi nằm ngoài giới hạn lãi suất bằng 0, chính sách nới lỏng lãi suất có xu hướng làm suy yếu các biện pháp đệm vốn hấp thụ thua lỗ của các ngân hàng khu vực đồng euro. Ngược lại, việc hạ thấp hơn nữa lãi suất gần và dưới mức giới hạn dưới bằng 0 dường như củng cố (hoặc suy yếu hơn) những bước đệm như vậy, điều này hướng đến sự phi tuyến tính phát sinh ở vùng lân cận giới hạn dưới. Hơn nữa, các chính sách nới lỏng bảng cân đối thúc đẩy khả năng phục hồi của ngân hàng nói chung. Tuy nhiên, các chính sách tiền tệ phi truyền thống dường như đã làm tăng sự dễ bị tổn thương của các ngân hàng trong các quốc gia thành viên chịu ảnh hưởng lớn nhất từ khủng hoảng nợ công. Trên thực tế, bằng chứng được đưa ra trong nghiên cứu này cho thấy thành quả phục hồi nhờ các chính sách tiền tệ phi truyền thống đã đạt được ở hầu hết các ngân hàng có trụ sở ở các quốc gia lớn trong khu vực đồng euro (Áo, Bỉ, Phần Lan, Pháp, Đức, Luxembourg và Hà Lan). Cuối cùng, chính sách tiền tệ phi truyền thống dường như đã làm tăng khả năng phục hồi của các ngân hàng khỏe mạnh hơn.

[Tải về toàn văn tại đây](#)

[Trở lại trang đầu](#)

4. Lý giải sự lan tỏa tiền tệ theo ma trận (Explaining Monetary Spillovers: The Matrix Reloaded)

Nguồn: BIS

Tác giả: Jonathan Kearns; Andreas Schrimpf & Dora Xia

Chủ đề nghiên cứu: Nghiên cứu chính sách tài chính ngân hàng

Ngày xuất bản: 20/11/2018

Tác giả ghi lại sức mạnh và đặc điểm của sự lan tỏa lãi suất tại 47 nền kinh tế thị trường tiên tiến và mới nổi thông qua việc sử dụng các cú sốc chính sách tiền tệ đối với 7 ngân hàng trung ương của các nền kinh tế tiên tiến. Mục tiêu chính của tác giả là đánh giá các kênh lan tỏa chính sách khác nhau và lý giải tại sao lãi suất của một số quốc gia lại phản ứng nhiều hơn so với lãi suất của các quốc gia khác. Tác giả không tìm thấy bằng chứng nào chứng tỏ hiệu ứng lan tỏa liên quan đến các mối liên kết thực như dòng chảy thương mại. Có dấu hiệu cho thấy chế độ tỷ giá ảnh hưởng đến mức độ lan tỏa. Cho đến nay, yếu tố quyết định mạnh nhất đến sự lan tỏa lãi suất là độ mở tài chính. Các quốc gia có hợp tác tài chính song phương (đa phương) mạnh hơn với Mỹ hoặc khu vực đồng euro dễ bị ảnh hưởng bởi sự lan tỏa lãi suất mạnh hơn. Những tác động này rõ rệt hơn ở phần cuối của đường cong lãi suất dài hơn, cho thấy mặc dù các quốc gia duy trì sự độc lập về chính sách thì điều kiện tài chính bị ảnh hưởng bởi lãi suất toàn

câu.

[Tải về toàn văn tại đây](#)

[Trở lại trang đầu](#)

5. Đường cong lợi suất, đường cong Philip và chính sách tiền tệ cân bằng (Equilibrium Yield Curve, the Phillips Curve, and Monetary Policy)

Nguồn: IMF

Tác giả: Mitsuru Katagiri

Chủ đề nghiên cứu: Nghiên cứu kinh tế

Ngày xuất bản: 09/11/2018

Đường cong lợi suất dốc lên khó có thể phù hợp với mối liên hệ thuận chiều giữa thu nhập và lạm phát (đường cong Philip) trong mô hình định giá tài sản dựa trên tiêu dùng (consumption-based asset pricing models). Sử dụng dữ liệu của Mỹ và Anh, báo cáo này cho thấy lạm phát có tương quan ngược chiều với tăng trưởng thu nhập trong dài hạn nhưng lại có tương quan thuận chiều với thu nhập có tính chu kỳ, điều này cho phép mô hình mô phỏng phân thu nhập chênh lệch dương và có giá trị lớn, cùng với đường cong Philip trong chu kỳ kinh doanh. Phân tích định lượng cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của chính sách tiền tệ, dự báo rằng một sự tăng trưởng thấp trong thời gian dài và môi trường lạm phát thấp sẽ làm đường cong sản lượng phẳng hơn do chính sách tiền tệ bị giới hạn khi lãi suất sàn gần bằng 0.

[Tải về toàn văn tại đây](#)

[Trở lại trang đầu](#)

6. Lạm phát có tính quốc gia hay toàn cầu? Bằng chứng từ các thị trường mới nổi (Is Inflation Domestic or Global? Evidence from Emerging Markets)

Nguồn: IMF

Tác giả: Rudolfs Bems; Francesca G Caselli; Francesco Grigoli; Bertrand Gruss & Weicheng Lian

Chủ đề nghiên cứu: Nghiên cứu kinh tế

Ngày xuất bản: 08/11/2018

Sau một thời gian lạm phát suy giảm trong thập niên 90 và đầu những năm 2000, lạm phát ở các thị trường mới nổi vẫn duy trì ở mức rất thấp và ổn định. Điều này liệu có liên quan đến một môi trường giảm lạm phát trên toàn cầu được kích hoạt từ việc Trung Quốc hội nhập với thương mại thế giới và tiến trình toàn cầu hóa rộng hơn trong các nền kinh tế này, hay có liên quan đến các chính sách của quốc gia? Trong bài báo này, nhóm nghiên cứu xem xét diễn tiến lạm phát trong một mẫu gồm 19 thị trường mới nổi trong vài thập niên qua và định lượng tác động của các yếu tố trong nước và toàn cầu tới lạm phát. Nhóm nghiên cứu ghi nhận rằng mức độ, khả năng biến động và sự bền vững của lạm phát đã giảm đi đáng kể, mặc dù không đồng nhất. Các kết quả của chúng tôi cho thấy kỳ vọng lạm phát trong dài hạn có liên quan đến các yếu tố trong nước là nhân tố chính quyết định mức lạm phát. Các nhân tố bên ngoài đóng vai trò nhỏ hơn đáng kể. Các kết quả này là một phần bằng chứng hữu hiệu khi các thị trường mới

nổi thực hiện chính sách tiền tệ của họ để dẫn dắt sự thay đổi trong tương lai của các điều kiện tài chính toàn cầu.

[Tải về toàn văn tại đây](#)

[Trở lại trang đầu](#)

7. Tình thế lưỡng nan của các nhà thương mại: Phản ứng của các quốc gia đang phát triển trước các tranh cãi về thương mại (Traders' Dilemma: Developing Countries' Response to Trade Disputes)

Nguồn: WB

Tác giả: Devarajan.Shantayanan; Go.Delfin Sia; Lakatos.Csilla; Robinson. Sherman & Thierfelder.Karen E.

Chủ đề nghiên cứu: Nghiên cứu kinh tế

Ngày xuất bản: 07/11/2018

Nếu căng thẳng thương mại giữa Mỹ và các đối tác thương mại leo thang bùng nổ thành một cuộc chiến thương mại, các quốc gia đang phát triển nên có hành động như thế nào? Sử dụng mô hình cân bằng tổng thể toàn cầu, nghiên cứu này đầu tiên mô phỏng các tác động của việc tăng thuế của Mỹ lên hàng nhập khẩu từ tất cả các khu vực lên 30% (mức thuế bình quân dành cho các quốc gia không thuộc diện ưu đãi hiện tại đang áp dụng cho hàng nhập khẩu từ Cuba và Hàn Quốc) và sự trả đũa từ các đối tác thương mại lớn – châu Âu, Trung Quốc, Mê hi cô, Canada và Nhật Bản. Nghiên cứu sau đó xem xét 4 khả năng phản ứng từ các nước đang phát triển trước cuộc chiến thương mại này: (i) tham gia cuộc chiến; (ii) không làm gì cả; (iii) theo đuổi các hiệp định thương mại khu vực (RTAs) với tất cả các khu vực ngoài Mỹ; (iv) lựa chọn (iii) và đơn phương tự do hóa thuế quan đối với hàng hóa nhập khẩu từ Mỹ. Kết quả cho thấy việc tham gia cuộc chiến là lựa chọn tồi tệ nhất cho các quốc gia đang phát triển (tồi tệ gấp 2 lần so với không làm gì cả), trong khi hình thành các RTAs với các khu vực phi Hoa Kỳ và tự do hóa thuế quan với hàng nhập từ Mỹ là tốt nhất. Lý do là một cuộc chiến thương mại giữa Mỹ và các đối tác thương mại lớn của nó sẽ tạo cơ hội cho các quốc gia đang phát triển gia tăng xuất khẩu tới các thị trường này. Tự do hóa thuế quan gia tăng tính cạnh tranh cho các quốc gia đang phát triển, cho phép họ có thể thu được nhiều lợi ích hơn từ các cơ hội này.

[Tải về toàn văn tại đây](#)

[Trở lại trang đầu](#)

8. Ba xu hướng kinh tế vĩ mô trước sự xung đột vũ trang tại các nền kinh tế đang phát triển (Three Macroeconomic Trends Around the Onset of Armed Conflict in Developing Economies)

Nguồn: WB

Tác giả: Lederman,Daniel; Rojas Guzman & Claudio Jeremias

Chủ đề nghiên cứu: Nghiên cứu kinh tế

Ngày xuất bản: 15/11/2018

Nghiên cứu này tìm hiểu diễn biến phát triển của 3 biến số kinh tế vĩ mô (chỉ tiêu

tài khóa, nợ công và lạm phát giá tiêu dùng) xung quanh thời điểm bắt đầu các xung đột vũ trang trong suốt những năm 1950 – 2016. Các tác giả so sánh kết quả của các biến số này tại các nền kinh tế liên quan đến xung đột với các nền kinh tế không chịu các xung đột về xã hội. Phân tích bao quát cả các xung đột trên thế giới và tìm hiểu sự biến động của các biến số này trong suốt 5 năm trước và 5 năm sau khi bùng nổ xung đột. Hơn nữa, 4 định nghĩa khác nhau về xung đột xã hội được sử dụng để xác định độ bền của các kết quả kinh tế lượng. Bằng chứng cho thấy rằng chỉ tiêu tài khóa hiện tại và nợ công (so với tổng sản phẩm quốc nội) trong các nền kinh tế xung đột có xu hướng cao hơn trong nền kinh tế không xung đột trước khi bắt đầu xung đột, bắt đầu gia tăng trước ngày bắt đầu xung đột, và tiếp tục duy trì mức tương đối cao sau khi bắt đầu xung đột. Ngược lại, có rất ít bằng chứng cho thấy lạm phát cao hơn trong các nền kinh tế xung đột, trước hoặc sau khi bắt đầu xung đột. Những phát hiện về các xu hướng khác biệt này giữa các nền kinh tế xung đột và không xung đột đưa ra những hiểu biết mới cho các nghiên cứu hiện có về chủ nghĩa dân túy kinh tế vĩ mô, và về các khía cạnh kinh tế vĩ mô quan trọng của nền kinh tế tái thiết sau chiến tranh.

[Tải về toàn văn tại đây](#)

[Trở lại trang đầu](#)

NGHIÊN CỨU CHUYÊN SÂU CẢI TIẾN TRONG THANH TOÁN BÁN LẺ

Ngân hàng thanh toán quốc tế
(Tháng 5/2012)

(Kỳ 2)

3.2. Cải tiến trong các thị trường thanh toán bán lẻ và phúc lợi xã hội

Một thị trường/hệ thống thanh toán bao gồm các thỏa thuận để trao đổi thông tin thanh toán và chuyển giao tiền (ví dụ như tiền giấy hoặc số dư trong tài khoản giữa hai bên). Tiền và các thỏa thuận thanh toán tạo thuận lợi cho thương mại bằng cách giải quyết vấn đề “song trùng” trong mong muốn của các bên.¹ Các hình thái tiền khác nhau đạt được điều này theo các cách khác nhau và với chi phí và lợi ích khác nhau. Hầu hết mọi người chỉ muốn khoản thanh toán của họ an toàn, thuận tiện, rẻ và tiền của họ có tính lỏng cao. Dựa vào lựa chọn thanh toán sẵn có và động lực của người trả tiền và người nhận tiền, để hoàn thành giao dịch thì đôi khi cần phải hy sinh một trong những đặc tính này để đạt được đặc tính khác.

Các khoản thanh toán được sử dụng như các đầu vào cho các giao dịch kinh tế và do đó có thể được coi như có chi phí và lợi ích. Tuy nhiên, không giống như hàng hóa và dịch vụ thông thường, chúng không có giá trị riêng biệt ngoại trừ khả năng hỗ trợ cho hoạt động và trao đổi thương mại. Các nhà kinh tế học do đó coi chi phí và lợi ích liên quan tới hệ thống thanh toán là chi phí giao dịch² và có tác động đáng kể đến hành vi kinh tế. Các phương pháp thanh toán khác nhau có tác động khác nhau lên chi phí này, có nghĩa rằng lựa chọn công cụ thanh toán có thể phụ thuộc lớn vào loại giao dịch kinh tế mà người mua và người bán mong muốn thực hiện.

Những cải tiến thường tạo ra những thay đổi giúp giảm chi phí hoặc tạo ra lợi ích. Liên quan đến vấn đề này, lợi ích từ những cải tiến thanh toán có thể giúp cắt giảm chi phí phát sinh bởi các bên liên quan (hoặc bởi xã hội) khi không có cải tiến này. Trong hầu hết các trường hợp, lợi ích ròn đối với phúc lợi xã hội bao gồm các phương pháp xử lý hiệu quả hơn về chi phí mà cho phép các nguồn lực được phân bổ lại để sử dụng hiệu quả hơn hoặc cung cấp cơ hội thương mại tốt hơn cho người sử dụng. Các cải tiến có thể hình thành thông qua một số kênh: thông qua nỗ lực của các doanh nghiệp đang cố tạo ra lợi nhuận hoặc tạo lợi thế cạnh tranh so với đối thủ; thông qua hợp tác cấp ngành của khu vực tư nhân hoặc khu vực công tư; thông qua nhiệm vụ của chính phủ; hoặc thậm chí thông qua cố gắng của các thành viên xã hội (ví dụ thông qua mạng xã hội hoặc các dự án phần mềm mở).

Các cải tiến thanh toán có thể giúp cắt giảm chi phí giao dịch thông qua việc giảm

¹ Trong một nền kinh tế không có tiền, thương mại chỉ có thể xảy ra thành công nếu cả hai bên tham gia cung cấp chính xác hàng hóa mà phía bên kia yêu cầu. Nếu bên A cung cấp táo để nhận được ngũ cốc, giao dịch diễn ra nếu bên B cung cấp ngũ cốc để nhận được táo. Nếu không, giao dịch sẽ không xảy ra.

² Chi phí giao dịch bao gồm phí được tính bởi trung gian tài chính cũng như thời gian, nỗ lực và tiền bạc sử dụng để thu thập thông tin và thương thảo và thực hiện hợp đồng.

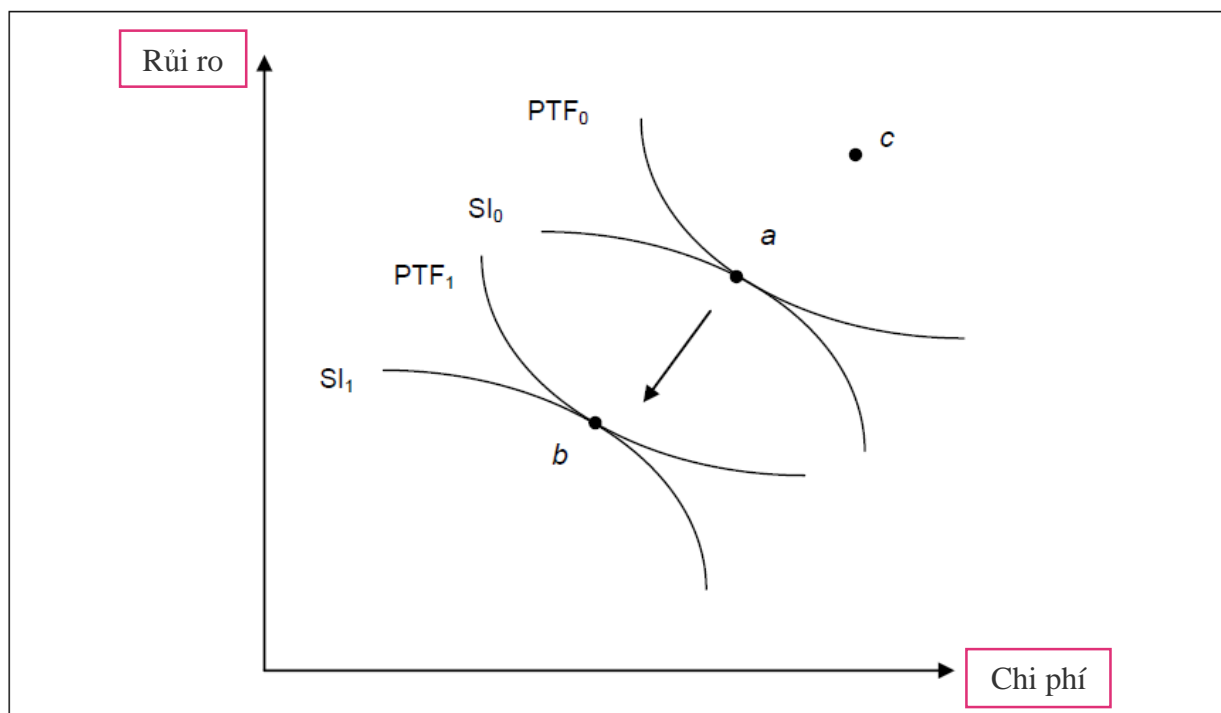
chi phí, tăng tính thuận tiện, cải thiện dịch vụ hoặc giảm thiểu rủi ro... Chúng cũng có thể mở ra các dịch vụ thanh toán cho những người không có hoặc không đủ điều kiện để có tài khoản ngân hàng hoặc thẻ tín dụng (chính là tài chính toàn diện). Ví dụ, thẻ trả trước có thể được mua tại các đại lý mà chỉ cần xác thực và đánh giá tín dụng ở mức tối thiểu giúp những người không tiếp cận được với ngân hàng có thể mua hàng tại nơi mà thẻ trả trước được chấp nhận. Do đó, thẻ trả trước có thể giúp người sử dụng tránh được các thỏa thuận thanh toán tốn kém khác có thể đẩy giá cả lên cao hơn, kéo dài khoảng thời gian chờ đợi hoặc phải di chuyển nhiều hơn, hay chúng có thể cho phép mua hàng hóa và dịch vụ tại nơi mà các công cụ thanh toán khác không thể được sử dụng.

Những cải tiến trong thanh toán bán lẻ đã phát triển cùng với những đổi mới trong nền kinh tế nhưng phải được nghiên cứu trong một khuôn khổ với những đặc tính cụ thể. Như đã được thảo luận bởi Berger, Hancock và Marquardt (1996), cải tiến trong hệ thống thanh toán có thể được phân tích một cách hữu ích trong khuôn khổ chi phí rủi ro.³ Rủi ro bao gồm uy tín và danh tiếng của đối tác cũng như sự an toàn và độ tin cậy của một hệ thống hoặc giải pháp thanh toán. Các chi phí không chỉ bao gồm các khoản phí mà còn các yếu tố tiềm ẩn của công cụ thanh toán (như chi phí liên quan đến việc tạo ra sự thuận tiện cho người dùng), chi phí nguồn lực thực và chi phí tài chính.

Như được mô tả dưới đây (xem hình 3), các cải tiến thanh toán dịch chuyển “giới hạn công nghệ thanh toán xã hội” về điểm gốc (từ điểm a⁴ đến b), cho phép xã hội lựa chọn một hỗn hợp các lựa chọn thanh toán cho phép phân bổ lại nguồn lực trong nền kinh tế về một trạng thái có chi phí thấp hơn, rủi ro thấp hơn hoặc thuận tiện hơn. Mặt khác, các rào cản để đạt được các lựa chọn tối ưu có thể ngăn cản việc đạt được tối ưu hóa về mặt xã hội và các kết quả đầu ra khả thi nhưng không hiệu quả có rủi ro và chi phí cao hơn có thể xảy ra (như mô tả tại điểm c).

³ Berger, Hancock và Marquardt, “Khuôn khổ phân tích tính hiệu quả, rủi ro, chi phí và các cải tiến trong hệ thống thanh toán”, Tạp chí tiền tệ, tín dụng và ngân hàng, số 28, 4, 1996, trang 696-732.

⁴ Điểm này chỉ ra rằng lựa chọn xã hội trước một cải tiến. Đó là điểm tiếp tuyến của giới hạn công nghệ thanh toán hiệu quả (PTF0), đại diện cho thực tiễn xã hội tốt nhất từ công nghệ, kỹ thuật tài chính và quan điểm môi trường pháp lý, và đường cong khác biệt xã hội (SI0), đại diện cho mức cao nhất tiện ích xã hội có thể đạt được cho giới hạn này.

Hình 3: Giới hạn công nghệ thanh toán xã hội

PTF = giới hạn công nghệ thanh toán; SI = đường cong khác biệt xã hội

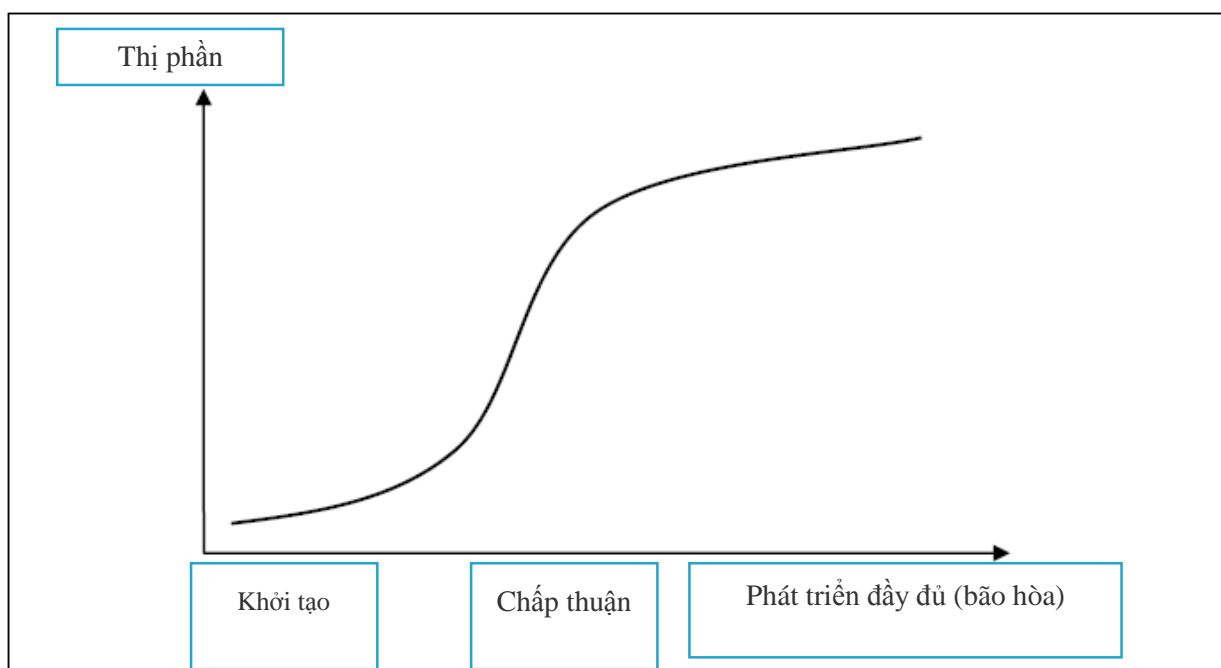
Nguồn: nhóm nghiên cứu

Mặc dù rủi ro và chi phí đã giảm nhờ những cải tiến thanh toán nhưng người tiêu dùng có thể mất nhiều thời gian để sử dụng những cải tiến này một cách rộng rãi. Việc áp dụng ngay lập tức các cải tiến này bị chậm trễ là do một loạt chi phí và rủi ro chuyển đổi như thiếu sự quen thuộc, rào cản bắt nguồn từ tính kinh tế của quy mô và mạng lưới hoặc sự chậm trễ trong vấn đề phối hợp. Những vấn đề như vậy có thể mất thời gian để giải quyết.

Trong một số trường hợp khác, Rogers đã nghiên cứu cách mở rộng ứng dụng công nghệ theo thời gian, thường được gọi là quá trình khuếch tán.⁵ Thông thường, trong trường hợp một công nghệ mới thành công, tỷ lệ ứng dụng cho cải tiến đó thường theo đường cong “S” (xem Hình 4), phản ánh sự khác nhau trong ứng dụng công nghệ mới. Như được hiển thị ở đường cong, một lượng nhỏ người chơi sớm ứng dụng cải tiến mới khi sản phẩm được khởi tạo. Nếu sản phẩm thành công và đến được giai đoạn chấp nhận sản phẩm thì sau đó tỷ lệ ứng dụng thường tăng lên. Nếu cải tiến đó đã phát triển đầy đủ, tốc độ tăng trưởng chậm lại do nhu cầu đối với cải tiến đó đã đến điểm bão hòa. Thị phần tại thời điểm đáo hạn khác nhau tùy thuộc vào mức độ ứng dụng rộng rãi của cải tiến đó và khái niệm của thị trường.

Hình 4: Việc khách hàng áp dụng những cải tiến

⁵ E Rogers, Sự khuếch tán của những cải tiến, bản thứ 5, 2003. Nhà xuất bản Glencoe, New York.



Nguồn: Nhóm nghiên cứu.

Hộp 4: Ví dụ về việc áp dụng và sự thâm nhập của các công cụ thanh toán mới: thẻ ghi nợ ở Mỹ

Ở Mỹ, thẻ ghi nợ hiện là công cụ thanh toán không tiền mặt được sử dụng phổ biến nhất. Thẻ ghi nợ là ví dụ thành công về cải tiến thanh toán thành công sau một vài thập kỷ vừa qua, phương tiện thay thế phổ cập nhất cho lượng lớn thanh toán bằng tiền mặt, séc và thẻ tín dụng ở các đại lý bán hàng và các thanh toán từ xa qua điện thoại hoặc internet.

Thẻ ghi nợ sử dụng trong mạng lưới ATM và mạng lưới thẻ tín dụng, và truy cập vào các tài khoản giao dịch ở các tổ chức nhận tiền gửi lần đầu tiên xuất hiện vào giữa những năm 1970.¹ Đồng thời những thiết bị đầu cuối chấp nhận loại thẻ này bắt đầu xuất hiện. Việc mua hàng bằng thẻ ghi nợ tương đối hiếm trong suốt những năm 1980, nhưng đã tăng lên khoảng 1,4 tỷ usd vào năm 1995, 8,2 tỷ usd năm 2000 và gần 38 tỷ Usd năm 2009.²

Khối lượng tới hạn cho thị trường thẻ ghi nợ đạt được vào giữa những năm 1990 khi các tổ chức nhận tiền gửi bắt đầu cung cấp rộng rãi các thẻ có thương hiệu cho người tiêu dùng, một phần được thúc đẩy bởi chi phí cao hơn sẵn có thông qua mạng lưới thẻ tín dụng. Về phía người bán của thị trường, giai đoạn phát triển nhanh các thiết bị đầu cuối, bao gồm cả mã PIN và yêu cầu về chữ ký điện tử, bắt đầu từ khoảng năm 1995. Sau năm 2003, tăng trưởng số lượng thiết bị đầu cuối vật chất đã ổn định, trong khi đó tăng trưởng thanh toán từ xa qua internet lại mở rộng. Trong năm 2009, hơn

60% giao dịch thẻ ghi nợ không yêu cầu xác thực PIN và được xác thực thông qua sử dụng chữ ký hoặc phương tiện khác.

Thông tin khảo sát ở các hộ gia đình Mỹ chỉ ra rằng trong khi đến những năm 1980, các hộ gia đình điển hình sở hữu các thẻ ghi nợ do ngân hàng phát hành và có thể sử dụng chúng như thẻ ATM hoặc “thẻ bảo lãnh bởi séc”, hầu hết mọi người không sử dụng chúng để mua bằng thẻ ghi nợ.³ Năm 1992, chỉ có 7% hộ gia đình ở Mỹ (khoảng 8,6 triệu hộ) nói rằng họ sử dụng thẻ ghi nợ để mua hàng nhưng đến năm 2001, có 42% (khoảng 50 triệu hộ) đã sử dụng thẻ ghi nợ để mua hàng, có lẽ được khuyến khích bởi sự gia tăng các thiết bị chấp nhận đầu cuối. Đến năm 2007, tỷ lệ này đã tăng lên chiếm 2/3 (78 triệu hộ). Việc người tiêu dùng sử dụng thẻ ghi nợ có lẽ đã không đạt đến điểm bão hòa trước năm 2008, và thông tin chung về thanh toán trên thẻ ghi nợ cho thấy tăng trưởng cho đến năm 2009 và bền vững đến năm 2011.

Cũng cần lưu ý rằng, thậm chí sau khi thẻ ghi nợ ra đời một vài thập kỷ, tốc độ tăng trưởng đối với phương tiện thanh toán này ở Mỹ vẫn tiếp tục đạt mức hai con số, cho thấy việc chấp nhận các cải tiến thanh toán cần một thời gian chuyển đổi dài.

¹ Trong suốt giai đoạn này, thẻ ghi nợ cũng trở nên sẵn có để tiếp cận “các tài khoản tiền trên thị trường”, được cung cấp bởi một số bên môi giới chứng khoán.

² Ước lượng khối lượng thẻ ghi nợ không bao gồm thẻ trả trước từ Nghiên cứu Thanh toán của Cục dự trữ liên bang Mỹ (http://frbserVICES.org/communications/payment_system_research.html). Thẻ trả trước, những cải tiến hiện nay được xem giống như là thẻ ghi nợ ở Mỹ và thẻ ghi nợ và thẻ trả trước thường được cung cấp bởi các ngân hàng và các tổ chức phi ngân hàng sử dụng cùng phương tiện hạ tầng.

³ Ước lượng việc sử dụng thẻ ghi nợ của người tiêu dùng từ Khảo sát Tài chính người tiêu dùng được thực hiện bởi Ban điều hành Cục dự trữ liên bang Mỹ.

Các hiệu ứng mạng lưới phát sinh trong thanh toán bán lẻ có tác ảnh hưởng lớn đến các động lực sử dụng và khuếch tán công nghệ.⁶ Lợi ích xã hội của việc ứng dụng một công nghệ nhất định thường bao gồm các chi phí chuyển đổi đáng kể. Do đó, không thể bỏ qua tính hữu ích của các cải tiến khi đối phó với “tác động đóng” (lock-in effect) bắt nguồn từ hiệu ứng mạng lưới. Những cải tiến bên cạnh các đổi mới sản phẩm cơ bản thường có thể giúp thúc đẩy tăng trưởng bằng cách nhắm vào các rào cản nhất định đối với việc áp dụng. Nhận thức chi phí chuyển đổi là một phần quan trọng khi phân tích phúc lợi xã hội của một cải tiến thanh toán cũng có nghĩa là thời gian chuyển đổi sang một cải tiến mới cũng được xem như một yếu tố quan trọng để tối đa hóa phúc lợi xã hội. Khi các giải pháp, hệ thống và thị trường thanh toán phụ thuộc vào cơ sở hạ tầng công nghệ, những cải tiến về công nghệ có thể có tác động trực tiếp trong lĩnh vực thanh toán.

⁶ Xem A Milne, “Có gì trong đó cho chúng ta? Hiệu ứng mạng lưới và đổi mới thanh toán ngân hàng”, tạp chí Ngân hàng và Tài chính, kỳ 30, số 6, 2006, chi tiết của hiệu ứng mạng lưới và tác động của chúng đến những đổi mới thanh toán ngân hàng.

Đổi mới trong thanh toán bán lẻ bổ sung thêm các lựa chọn thanh toán cho người tiêu dùng, cho phép họ lựa chọn cách thức thanh toán hiệu quả và thuận tiện nhất và gia tăng sự cạnh tranh. Điều này có thể dẫn đến sự tiết kiệm cho xã hội nói chung. Theo Humphrey và cộng sự (2003),⁷ theo quy tắc ngón tay cái thanh toán điện tử có chi phí bằng 1/3 đến 1/2 thanh toán tiền mặt. Các tác giả kết luận rằng việc chuyển từ hệ thống thanh toán hoàn toàn bằng giấy sang hệ thống gần như toàn bộ bằng điện tử có thể tiết kiệm hơn 1% GDP hàng năm của quốc gia khi không còn chi phí chuyển tiền. Chính phủ Úc (2006) đã đưa ra một nghiên cứu về tác động của việc dịch chuyển sang thanh toán điện tử tại Úc. Họ xem xét năm lĩnh vực thay đổi chính và ước tính rằng việc sử dụng thanh toán điện tử nhiều hơn có thể tiết kiệm đến 2 tỷ Usd mỗi năm, tương đương 25 điểm GDP cơ bản.⁸

Chi phí xã hội tổng hợp ròng để thực hiện thanh toán là một chủ đề định kỳ của các nghiên cứu kinh tế và có nhiều đóng góp đã cố gắng làm sáng tỏ những tranh luận này.⁹ Chủ đề chính đó là sự bền vững của tiền giấy bất chấp những tiến bộ trong công nghệ điện tử và sự hiện diện ngày càng tăng của internet và thiết bị điện tử ở các nước phát triển và đang phát triển. Các nghiên cứu về chi phí giúp nâng cao nhận thức chung về chi phí thanh toán cho các bên liên quan khác nhau. Nhìn chung, họ cho thấy rằng tổng chi phí để thanh toán trong xã hội thường có khả năng bị giảm và lựa chọn của các cá nhân đối với bất kỳ phương tiện thanh toán nào thường phát sinh chi phí cho người khác. Các nghiên cứu thực nghiệm về chi phí và lợi ích của thanh toán cung cấp dẫn chứng rằng thanh toán điện tử thường là phương thức hiệu quả nhất hoặc thậm chí là lựa chọn tối ưu so với các khoản thanh toán bằng giấy.

Phần 4. Các động lực và rào cản đối với việc cải tiến thanh toán bán lẻ

Dựa trên các xu hướng quan sát được từ khảo sát thực tiễn và tính kinh tế của các hoạt động thanh toán bán lẻ, phần này phân loại các động lực thúc đẩy và rào cản đối với cải tiến thanh toán bán lẻ thành nhóm các nhân tố nội sinh và ngoại sinh. Các nhân tố ngoại sinh liên quan đến những yếu tố nằm ngoài hệ sinh thái thanh toán, đáng lưu ý là các diễn biến công nghệ, hành vi người sử dụng và quy định. Ngược lại, các nhân tố

⁷ D Humphrey, M Willeson, T Lindblom và G Bergendahl, “Thực hiện thanh toán mất chi phí bao nhiêu?”, Tạp chí mạng lưới kinh tế học, kỳ 2, số 2, 2003.

⁸ Trung tâm Kinh tế học quốc tế và Edgar, Dunn và Company, Khám phá tương lai thị trường thanh toán điện tử, báo cáo được chuẩn bị cho Vụ truyền thông, công nghệ thông tin và nghệ thuật (DCITA) và các nhà tài trợ, 2006.

⁹ Khảo sát và thảo luận toàn diện về các nghiên cứu chi phí thanh toán được thực hiện bởi NHTW Bồ Đào Nha, “Các công cụ thanh toán bán lẻ ở Bồ Đào Nha: chi phí và lợi ích”, 2007; NHTW Bỉ, “Chi phí, lợi ích và sự bất lợi của các phương tiện thanh toán khác nhau”, 2005; M Bergman, G Guibourg và B Segendorff, “Chi phí của chi trả - chi phí riêng và xã hội của tiền mặt và thẻ”, tuyển tập nghiên cứu của Sveriges Riksbank, số 212, 2007; H Brits và C Winder, “Thanh toán không phải là miễn phí”, Nghiên cứu định kỳ NH Hà Lan, kỳ 3, số 2, 2005; O Gresvik và G Owre, “Chi phí và thu nhập ở hệ thống thanh toán Na Uy 2001 - ứng dụng của khuôn khổ chi phí dựa trên các hành động”, Nghiên cứu của NHTW Na Uy, số 8, 2003; D Humphrey, M Willeson, T Lindblom and G Bergendahl, “Thực hiện thanh toán mất chi phí bao nhiêu?”, Tạp chí mạng lưới kinh tế học, kỳ 2, số 2, 2003; K Takala và M Viren, “Hiệu quả và chi phí thanh toán: một vài yếu tố mới từ Phần Lan”, Nghiên cứu thảo luận của NHTW Phần Lan, số 11, 2008; và A Turjan, “Chi phí của thói quen thanh toán bán lẻ của khu vực công”, Ngân hàng Magyar Nemzeti, 2011.

nội sinh nằm trong phạm vi hệ sinh thái thanh toán, chẳng hạn như sự hợp tác, chuẩn hóa, cấu trúc giá và an ninh.

4.1. Các nhân tố ngoại sinh đối với các cải tiến thanh toán bán lẻ

4.1.1. Các diễn biến công nghệ

Công nghệ là một trong các nhân tố xúc tác nền tảng đối với các dịch vụ thanh toán mới hay cải tiến, và theo đó, là các mô hình kinh doanh mới cho phép một cải tiến có thể được đưa ra thị trường. Trong các thanh toán bán lẻ hơn suốt thập kỷ qua, sự tăng trưởng nhanh chóng trong thương mại điện tử đã tạo ra những phương thức thanh toán mới nhằm vào các giao dịch thương mại điện tử và các giao dịch P2P trực tuyến. Hơn nữa, sự thâm nhập lớn hơn của điện thoại di động và điện thoại thông minh, cùng với cơ sở hạ tầng liên quan, đã biến điện thoại di động thành các kênh tiếp cận mới cho cả việc thực hiện thanh toán truyền thống (như chuyển khoản có) và cho toàn bộ các cơ chế thanh toán mới. Đồng thời, công nghệ NFC có thể thực hiện thanh toán tầm gần thậm chí nhanh hơn và tiện lợi hơn.

Hộp 5.

Sự mở rộng của công nghệ thông tin và truyền thông trong hệ thống thanh toán

Ngân hàng Ý gần đây đã điều tra các doanh nghiệp và các tổ chức chính phủ về việc sử dụng thanh toán điện tử. Lý do nhiều nhất cho việc vận hành trực tuyến là kỳ vọng chi phí thấp hơn và hiệu quả hoạt động cao hơn. Các nguyên nhân khác được đưa ra, trừ các doanh nghiệp hoạt động ở cả trong và ngoài nước, là các nhân tố thị trường và mục tiêu tiếp cận các khách hàng mới. Các trở ngại chính còn lại là sự chần chừ phải tiếp xúc trực tiếp với đối tác, số lượng đối tác trực tuyến thấp và sự bất định về độ tin cậy của đối tác.

Điều tra cũng chỉ ra rằng, để gia tăng sử dụng các dịch vụ ngân hàng trực tuyến, các doanh nghiệp cần nhắc các nhân tố quan trọng sau đây: sự đáng tin cậy rõ ràng của đối tác, các dịch vụ tiêu chuẩn hóa, quy tắc rõ ràng, tiết kiệm thời gian, các thay đổi không lớn về tổ chức cần thiết để thực hiện các giao dịch và các động lực quan trọng mà các ngân hàng đưa ra.

4.1.2. Ảnh hưởng hành vi người sử dụng

Nhu cầu đối với một số loại hình dịch vụ nhất định là cơ sở để hiện thực hóa một tình huống kinh doanh, hoặc là thông qua việc tận dụng doanh thu tiềm năng hoặc thông qua hiện thực hóa tính kinh tế của quy mô và phạm vi trong việc đưa ra các dịch vụ. Do vậy, hành vi người sử dụng có thể là một động lực quan trọng để cải tiến. Như khảo sát thực tiễn cho thấy, các cải tiến trong lĩnh vực thanh toán bán lẻ được thúc đẩy bởi nhu cầu của người sử dụng cuối cùng đối với các công cụ thanh toán an toàn, tiện lợi và hiệu quả hơn. Ví dụ, (i) tăng trưởng trong thương mại điện tử dẫn đến gia tăng trong nhu cầu đối với các thanh toán mới; (ii) người sử dụng cuối cùng tiếp tục tìm kiếm các phương thức thuận tiện hơn để thực hiện thanh toán; (iii) gia tăng quan ngại về vấn đề an ninh trong những người sử dụng đã thúc đẩy các nhà cung cấp dịch vụ để phát triển và triển

khai các biện pháp an ninh cao hơn. Ngược lại, việc đánh giá sai hành vi người sử dụng chắc chắn sẽ cản trở người sử dụng bắt đầu sử dụng một cải tiến (xem Hộp 6 về các bài học từ các cải tiến thất bại).

Mỗi một công cụ thanh toán có các đặc điểm an ninh, tiện lợi và hiệu quả khác nhau. Những đặc điểm này thường được nhận định khác nhau bởi các đối tượng khác nhau. Tuy nhiên, người bán và người tiêu dùng nói chung thích chấp nhận hoặc lựa chọn các công cụ thanh toán đem lại nhiều lợi ích nhất, và họ không chắc sẽ thay đổi các ưu tiên đó khi không có một vài tiện ích đáng kể mà họ kỳ vọng.

Từ phía người sử dụng, các nhân tố liên quan bao gồm: (i) dễ dàng sử dụng (tiện lợi); (ii) tốc độ quy trình thanh toán; (iii) bảo vệ chống lại sự phá sản của các bên liên quan trong quy trình thanh toán và các vi phạm về an ninh; (iv) chấp nhận bởi người bán hàng; (v) chi phí thấp hơn; (vi) tính vô danh và bảo mật dữ liệu cá nhân được tăng cường. Nói chung, hành vi cá nhân có thể được giải thích bởi 4 nhân tố sau:

- Tính đặc thù của các công cụ thanh toán cụ thể
- Các nhân tố xã hội học, như tuổi tác, trình độ giáo dục, mức thu nhập
- Các đặc điểm giao dịch, như khối lượng giao dịch, loại hình hàng hóa, vị trí.
- Các động lực tài chính, như phí giao dịch, khấu trừ, các chương trình quà tặng.

Việc sử dụng các công cụ thanh toán có thể được coi là một quy trình phức tạp nhưng hợp lý. Do vậy, những thay đổi về hành vi có thể chỉ kỳ vọng xảy ra ở những trường hợp sau: (i) các cơ hội mới, chẳng hạn được tạo ra từ công nghệ mới; (ii) các chiến lược khác nhau về phần của các nhà cung cấp dịch vụ thanh toán và các thương nhân; và (iii) các ảnh hưởng tương tác tích cực, như việc hưởng lợi từ các trải nghiệm trong môi trường mới (như thương mại điện tử).

Tương tự, các thương nhân có thể quyết định cung cấp một loạt các lựa chọn thanh toán theo các tiêu chí khác nhau, như tốc độ, chi phí, tính thuận tiện và an ninh. Các nhân tố khác bao gồm kênh tiếp cận, như qua POS, qua thư, điện thoại hoặc mạng internet. Về mặt chi phí, các khác biệt đáng kể có thể được xác định dựa trên quy mô kinh doanh của thương nhân. Hơn nữa, các chi phí áp dụng, như yêu cầu nâng cấp các điểm tiếp cận để chấp nhận các công cụ thanh toán mới, có thể đóng vai trò quan trọng trong quy trình ra quyết định. Các ưu tiên của người sử dụng có thể chủ yếu được phản ánh ở mức độ sử dụng. Do vậy, càng nhiều khách hàng sử dụng một công cụ cụ thể, nó càng được các thương nhân đánh giá cao. Do bản chất 2 mặt của thị trường thanh toán, các thương nhân cũng có thể áp dụng một công cụ có chi phí cao hơn nếu họ tin rằng khách hàng muốn sử dụng nó hơn.

Trong trường hợp thương mại điện tử, người bán và người mua có thể không tiếp xúc trực tiếp. Thêm vào đó, mối quan hệ giữa người bán và người mua thường ngắn hạn. Hơn nữa, không giống như các mua bán tầm gần, có một sự khác biệt giữa các thời điểm (i) khi người mua đặt lệnh và (ii) khi thanh toán được thực hiện, và (iii) khi hàng hóa được giao cho người mua. Để giảm rủi ro không nhận được hàng hoặc tiền, khách hàng sẽ thích giao hàng trước khi thanh toán, trong khi các thương nhân sẽ thích thanh toán trước khi giao hàng. Thêm vào đó, các thương nhân sẽ thích các giải pháp cung cấp các giao diện cho các ứng dụng hiện có của họ hơn, để chi phí tích hợp thấp hơn. Các cải tiến có thể cung cấp các cơ hội mới thông qua cân bằng tốt hơn lợi ích của người mua và người bán trong trường hợp như vậy. Hơn nữa, sự gia tăng thương mại điện tử

xuyên biên giới có thể thúc đẩy sự phát triển của cả các sản phẩm thanh toán mới hoặc cải thiện. Một số nghiên cứu chỉ ra rằng, do một loạt các công cụ thanh toán khác nhau được chấp nhận và sự khác biệt giữa các nhu cầu của người tiêu dùng nội địa và xuyên biên giới (như về mặt an toàn và an ninh), các giải pháp thanh toán hiện nay được cung ứng cho hoạt động mua sắm trực tuyến xuyên biên giới thường không đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng. Thu hẹp khoảng cách này có thể là một trường hợp kinh doanh thú vị và do đó là động lực cho các cải tiến sáng tạo.

Hộp 6. Bài học từ các cải tiến thanh toán bán lẻ thất bại

Từ giữa đến cuối những năm 1990, một số lượng lớn sản phẩm tiền điện tử dựa trên thẻ được triển khai ở nhiều quốc gia, nhiều trong số đó hoặc đã chấm dứt hoặc đã mất động lực. Một số được cho các thành viên nhóm làm việc báo cáo là thất bại, và đem lại các đúc kết có giá trị về các nhân tố tạo nên thành công cho một cải tiến sáng tạo.

Một ví dụ là thẻ tiền điện tử lưu trữ giá trị được đóng cùng thương hiệu với một thương hiệu thẻ ghi nợ quốc tế hàng đầu và có thể được nạp tiền ở hầu hết các ATM tại quốc gia. Bất chấp những nhân tố hỗ trợ tiện lợi như vậy cho chủ thẻ, thẻ này vẫn có một số bất lợi cho người tiêu dùng. Giá trị được lưu trữ trên thẻ không trả lãi và sẽ mất không hoàn lại nếu bị mất thẻ. Người bán được yêu cầu cài đặt một công tiền điện tử riêng để chấp nhận thẻ - một điểm bất tiện có thể không tương xứng với lợi ích kỳ vọng. Hậu quả là, việc chấp nhận thẻ của người bán vẫn ở mức thấp so với các công cụ thanh toán khác. Hơn nữa, thẻ không được sử dụng ở hầu hết các điểm thanh toán tại nơi mà thẻ lẽ ra có lợi thế so sánh rõ ràng (về mặt tiện lợi) so với tiền xu. Do vậy, việc sử dụng và chấp nhận thẻ vẫn còn thấp.

Một ví dụ khác là cơ chế ví điện tử độc lập nhằm cung cấp một sản phẩm có thể tiết kiệm thời gian và giảm thiểu rủi ro cho cả thương nhân và người tiêu dùng, cắt giảm chi phí cho thương nhân và giảm nhu cầu quản trị tiền mặt. Tuy nhiên, người bán nghi ngờ về lợi ích từ cơ chế này, và hầu hết các thương nhân lớn không chấp nhận thẻ vì họ không tin vào sản phẩm này. Các thương nhân nhỏ và trung bình đã sẵn sàng gia nhập cơ chế. Cơ chế cũng chậm và gây rắc rối cho việc sử dụng và không được tích hợp hoàn hảo vào cơ sở hạ tầng thanh toán của người bán. Sau một vài thử nghiệm ban đầu, người tiêu dùng có thể không thấy được lợi ích so với các phương thức thanh toán cũ và sớm dừng sử dụng thẻ, và ngay sau đó, cơ chế chấm dứt hoạt động.

Một vài bài học có thể rút ra từ các ví dụ trên và nhiều ví dụ khác. Thứ nhất, sản phẩm không hoàn thiện một nhu cầu cụ thể từ cả người sử dụng và người bán, hoặc không đáp ứng được kỳ vọng của họ, chắc chắn sẽ không đạt được số lượng tới hạn ở cả 2 bên của thị trường. Kết quả là, cả người tiêu dùng và thương nhân đều không thu được lợi ích từ ảnh hưởng ngoại tác tích cực từ mạng lưới thường có trong các thị trường 2 mặt phát triển. Họ cũng không nhận được lợi ích từ tính kinh tế của quy mô.

Cuối cùng, các cải tiến được khởi động bởi các đơn vị hiện tại trên thị trường thanh toán đối mặt với các bất lợi giống như các đơn vị mới về mặt chúng sẽ cạnh tranh với các sản phẩm đã được phát triển vững chắc bởi chính các đơn vị hiện tại.

Các phần tiếp theo về nhu cầu đối với quy trình thanh toán thời gian thực và gần như thực, giao thông công cộng và tài chính toàn diện có thể xem là một khía cạnh của hành vi người sử dụng, nhưng các chủ đề này nên được đề cập tới một cách riêng biệt do tầm quan trọng đặc biệt của chúng.

4.1.3. Nhu cầu đối với quy trình thanh toán thời gian thực và gần như thực

Quy trình thanh toán thời gian thực và gần như thực thể hiện một ví dụ về việc triển khai thành công một tình huống kinh doanh định hướng theo nhu cầu. Hầu hết các công cụ thanh toán bán lẻ liên quan đến một thời gian xử lý nhất định dẫn tới có trễ về quyết toán. Độ trễ quyết toán nảy sinh rủi ro tín dụng đối tác và rủi ro thanh khoản. Ví dụ, một người bán bán một sản phẩm cho khách hàng thanh toán bằng chuyển khoản ghi có sẽ đối mặt với rủi ro khoản tiền giao dịch sẽ đến tài khoản của mình hoặc muộn hơn (rủi ro thanh khoản) hoặc không đến (rủi ro tín dụng đối tác). Đẩy nhanh việc xử lý thanh toán có thể giảm thiểu các rủi ro này. Nó cũng khiến các trung gian tài chính hạn chế việc tận dụng thanh khoản từ việc trì hoãn xử lý thanh toán, tạo chi phí cho người sử dụng. Đẩy nhanh quy trình cũng có thể gia tăng hiệu quả chi phí thông qua (i) chuyển dịch khách hàng sang các kênh tiếp cận hiệu quả hơn để khởi tạo thanh toán (chẳng hạn từ giấy sang mạng internet); (ii) hiện đại hóa và củng cố cơ sở hạ tầng thanh toán (tạo lập tính kinh tế của quy mô); (iii) tạo thuận lợi cho việc xử lý thẳng (STP), nhờ đó cắt giảm chi phí xử lý, đặc biệt là nếu giảm thiểu việc sử dụng tiền mặt. Trong những năm gần đây, một số cơ quan công quyền đã can thiệp để thúc đẩy thanh toán nhanh. Tuy nhiên cần lưu ý rằng trường hợp kinh doanh để đẩy nhanh quy trình thanh toán là không đại chúng. Ví dụ, nhiều thanh toán được thực hiện trên cơ sở định kỳ cho các bên đã có mối quan hệ và rủi ro rất thấp. Hơn nữa, thanh toán nhanh hơn có thể liên quan đến chi phí xử lý cao hơn hoặc rủi ro hoạt động lớn hơn. Các kết quả tìm hiểu thực tế cho thấy có 3 cách tiếp cận được sử dụng chung để gia tăng tốc độ xử lý thanh toán bán lẻ.

(i) Sử dụng hệ thống RTGS

Nhiều quốc gia sử dụng các hệ thống RTGS để quyết toán các nghĩa vụ ngân hàng tổng hợp phát sinh từ việc bù trừ của các hệ thống thanh toán bán lẻ, nhưng các hệ thống như vậy không hướng đến quyết toán các thanh toán bán lẻ riêng lẻ (đặc biệt là các giao dịch có giá trị cực thấp). Tuy nhiên, ở một số quốc gia, các hệ thống RTGS thực sự đóng vai trò quan trọng nổi bật trong việc quyết toán thanh toán bán lẻ (xem Hộp 7).

Hộp 7. Sử dụng các hệ thống thanh toán RTGS cho thanh toán bán lẻ

Mê hi cô

Năm 2004, Ngân hàng Mê hi cô khởi động một hệ thống RTGS mới gọi là SPEI với các đặc tính tiết kiệm thanh khoản, thực hiện đối chiếu bù trừ (netting) đa phương vài giây một lần. Theo thời gian, hệ thống này được sử dụng nhiều hơn để quyết toán

thanh toán bán lẻ giữa các cá nhân thay vì các thanh toán giá trị cao liên quan đến các giao dịch thị trường tài chính. Trong quá trình, SPEI đã hỗ trợ đáng kể cho việc cải thiện hiệu quả của hệ thống thanh toán Mê hi cô thông qua thay thế thanh toán bằng séc. Trong vòng 5 năm, số người sử dụng internet banking tăng 19%, thúc đẩy bùng nổ số lượng giao dịch SPEI. Năm 2011, SPEI quyết toán bình quân 400000 giao dịch một ngày, trong đó hơn 85% là có giá trị nhỏ hơn 8,27 USD.

SPEI đảm bảo việc xử lý kịp thời các thanh toán bán lẻ. Các quy tắc liên quan thể hiện rằng thành viên SPEI phải (i) đảm bảo ngân hàng thanh toán gửi khoản thanh toán tới SPEI trong vòng 30 giây sau khi nhận chỉ thị từ khách hàng; và (ii) đảm bảo rằng ngân hàng nhận thanh toán ghi có cho tài khoản người thụ hưởng trong vòng 30 giây sau khi nhận được thông báo quyết toán của SPEI. Các tổ chức tài chính phi ngân hàng được phép tham gia SPEI.

Thụy Sĩ

Tại Thụy Sĩ, gần như 90% tất cả các khoản thanh toán được quyết toán bằng hệ thống RTGS (SIC) có giá trị thấp hơn 5000 CHF. Trong vòng hơn một thập kỷ, hầu hết các trung tâm bù trừ tự động ở Thụy Sĩ đã suy giảm dần, và các thanh toán này hiện nay đang được quyết toán trên cơ sở quyết toán tổng tại SIC. Các diễn biến này được hỗ trợ bởi (i) các cải tiến trong công nghệ thông tin (nâng cao năng lực xử lý); (ii) cơ cấu phí khuyến khích quyết toán qua đêm các khoản thanh toán nhỏ. Tại Thụy Sĩ, việc tích hợp thanh toán bán lẻ vào RTGS đã: (i) tạo tính kinh tế quy mô đáng kể (giảm chi phí quyết toán bình quân ở SIC xuống dưới 0,05 CHF); (ii) loại bỏ rủi ro tín dụng trong bù trừ liên ngân hàng thông qua việc thực hiện quyết toán cuối cùng thời gian thực cho tất cả các thanh toán; và (iii) tinh giảm hoạt động, do các ngân hàng chỉ cần một giao diện cho tất cả các thanh toán của Thụy Sĩ.

(ii) Cải thiện hoặc tạo ra một hệ thống thanh toán bán lẻ mới quyết toán trong thời gian thực hoặc gần thực

Các thanh toán bán lẻ thường được xử lý bởi các hệ thống thanh toán bán lẻ chuyên biệt, như ACHs. Thông thường, các hệ thống này không thực hiện quyết toán cùng ngày. Tuy nhiên, các hệ thống thanh toán bán lẻ đã được nâng cấp ở một số quốc gia để thực hiện quyết toán cùng ngày. Tại Hồng Kông, quyết toán gói cùng ngày được cung ứng bởi trung tâm bù trừ đã chuyển hơn một nửa quyết toán liên ngân hàng từ T+1 sang T+0.

Hơn nữa, một số quốc gia đã đưa ra các chu kỳ quyết toán cùng ngày thường xuyên hơn trong ngày. Tại Hà Lan năm 2001, ACH đã thay đổi chu kỳ quyết toán của nó từ 2 lần một ngày lên 30 phút một lần. Tại Ấn Độ, Hệ thống chuyển tiền điện tử quốc gia (NEFT) xử lý các thanh toán bán lẻ xuyên suốt trong ngày với quyết toán trên cơ sở thời gian gần như thực (thông qua 11 quyết toán hàng giờ trong ngày).

Hơn nữa, một số quốc gia đã phát triển các hệ thống thanh toán bán lẻ mới hoạt động

theo thời gian thực hoặc gần như thực. Ví dụ về các hệ thống này bao gồm Dịch vụ thanh toán nhanh ở Anh (xem Hộp 8) cũng như các dịch vụ tương tự tại Trung Quốc, Nam Phi và Thụy Điển (sắp tới). Thiết lập một hệ thống thanh toán bán lẻ mới theo thời gian thực và gần như thực bên cạnh một hệ thống RTGS có thể góp phần tạo thêm cạnh tranh trên thị trường các hệ thống thanh toán nhưng cũng có thể đòi hỏi các cơ quan công quyền phải đóng vai trò xúc tác do cần một lượng đầu tư đáng kể.

Hộp 8. Dịch vụ thanh toán nhanh tại Anh

Dịch vụ Thanh toán nhanh tại Anh (FPS) là một hệ thống bù trừ và quyết toán tự động cho các giao dịch ghi có bằng đồng sterling tại Anh. FPS bù trừ các giao dịch theo thời gian gần như thực thông qua quyết toán ròng đa phương trì hoãn và cung cấp bù trừ cùng quyết toán 24/7 thông qua các tài khoản tại NHTW (BOE) 3 lần một ngày theo các ngày làm việc ngân hàng. Các cải tiến chính của FPS là nó hoạt động 24/7, và thời gian quyết toán được giảm xuống từ 3 ngày (đối với trường hợp sử dụng Trung tâm bù trừ tự động BACS và cơ chế bán lẻ Séc và Tín dụng) xuống còn vài giờ. FPS được đưa ra sau các lo ngại do OFT – Văn phòng giao dịch và PSTF – Cơ quan chuyên trách về hệ thống thanh toán đưa ra về hiệu quả cung ứng thanh toán bán lẻ tại Anh.

Người sử dụng cuối cùng là các hộ gia đình và các khách hàng doanh nghiệp, thực hiện thanh toán bằng điện thoại hoặc thông qua internet. Hiện nay, các khoản thanh toán nằm trong giới hạn 100000 GBP một giao dịch, mặc dù giới hạn này có thể nâng lên trong tương lai. Các ngân hàng quyết toán trình các khoản thanh toán lên cơ sở hạ tầng trung ương, đơn vị này sau đó sẽ chuyển sang cho ngân hàng nhận để chấp thuận. Một khi được chấp thuận, số dư ròng của ngân hàng gửi và ngân hàng nhận sẽ được cập nhật. Vào cuối chu kỳ, quyết toán đa phương diễn ra trên các tài khoản của thành viên quyết toán giữa tại hệ thống RTGS của BOE. Số dư ròng được thông báo giữa các thành viên, cơ sở hạ tầng trung ương và BOE thông qua các tin nhắn SWIFT.

Trong mỗi một chu kỳ quyết toán, số dư ròng của các thành viên tuân theo Trần hạn mức gửi ròng, để hạn chế rủi ro tín dụng mà các thành viên khác hứng chịu trong suốt mỗi một chu kỳ. Hạn mức này được tính toán trên cơ sở một công thức dựa vào khối lượng giao dịch quá khứ, và khác biệt giữa các thành viên. Các thành viên được thông báo nếu họ gần đến giới hạn của mình trong một chu kỳ quyết toán cụ thể, và họ không thể gửi thêm khoản thanh toán nào nữa một khi đạt tới giới hạn (nếu nhận thanh toán, số dư ròng giảm và do vậy họ có thể thực hiện gửi thanh toán). Theo các thỏa thuận về phá sản, tất cả ngân hàng thành viên cam kết duy trì thanh khoản và tài sản thế chấp tại BOE đủ để bù đắp mức trần lớn nhất trong trường hợp một thành viên phá sản.

(iii) Các giải pháp mới từ các đơn vị cung ứng dịch vụ thanh toán (PSP)

Các PSP cung cấp các giải pháp mới cho thanh toán theo thời gian thực và gần như thực giữa những người sử dụng cuối cùng. Các giải pháp này hoặc là (i) các dịch vụ dựa trên tiền điện tử, thường do các đơn vị mới trên thị trường cung cấp; hoặc (ii) các dịch vụ do một ngân hàng cung cấp cho phép chuyển khoản thời gian thực chỉ giữa các chủ tài khoản. Cả 2 giải pháp đều là hệ thống “đóng”, do chuyển giao thanh toán chỉ được thực hiện giữa những người sử dụng dịch vụ hoặc chủ tài khoản tương ứng. Đối với các dịch vụ dựa trên tiền điện tử, quan trọng cần lưu ý là tiền điện tử nói chung không cung cấp thanh khoản có thể được sử dụng ngoài cơ chế tiền điện tử. Để có thể chuyển ngoài cơ chế, các quỹ tiền điện tử có thể cần phải chuyển thành tiền mặt hoặc thành tiền gửi, do đó cần thêm thời gian để bù trừ (thường là nhiều hơn một ngày).

4.1.4. Giao thông công cộng – động lực cho sự đổi mới

Sự ra đời của thẻ thông minh vào cuối những năm 1990, các công ty vận tải bắt đầu thực hiện thanh toán bằng thẻ thông minh và các giải pháp bán vé với mục tiêu đạt được một quy trình thanh toán và bán vé hiệu quả hơn. Đơn vị tiên phong trong lĩnh vực này là Thẻ Octopus ở Hồng Kông năm 1997. Tiếp theo là SmartTrip ở Washington DC năm 1999, Suica ở Tokyo và thẻ EZ-link ở Singapore (đều năm 2001), Oyster Card ở London năm 2003, T-Money ở Seoul năm 2004 và OV-Chipkaart ở Rotterdam năm 2006. Hiện nay, việc sử dụng thẻ thông minh đang trở nên ngày càng phổ biến trong các hệ thống giao thông công cộng trên thế giới. Tuy nhiên, từ quan điểm về công cụ thanh toán, hầu hết các thẻ giao thông công cộng thông minh chỉ có một mục tiêu, tức là giới hạn sử dụng ở phương tiện công cộng. Chỉ một số ít đã phát triển từ thẻ đơn mục tiêu sang thẻ đa năng được chấp nhận cho nhiều loại thanh toán khác nhau ngoài giao thông công cộng. Sự phát triển này có thể đáp ứng nhu cầu người dùng về thanh toán nhanh hơn và thuận tiện hơn. Đối với những công ty vận tải cũng như những quầy bán hàng mở ở trong và xung quanh nhà ga thì động lực phát triển là lợi ích từ tính kinh tế về qui mô thông qua khối lượng thanh toán lớn hơn, dẫn đến chi phí thấp hơn hoặc doanh thu cao hơn. Ví dụ, các công ty vận tải công cộng có thể cố gắng thúc đẩy hoạt động kinh doanh cốt lõi (ví dụ như gia tăng khách hàng) bằng cách bán thẻ thông minh tại các quầy bán hàng mở ở trong và xung quanh nhà ga.

Tuy nhiên, mặc dù các giải pháp thanh toán và bán vé bằng thẻ thông minh rất hấp dẫn đối với các công ty vận tải công cộng thì câu hỏi đặt ra là tại sao họ lại không dẫn đầu việc giới thiệu các công cụ thanh toán đa năng trong hầu hết các trường hợp. Lý giải điều này có thể là các công cụ thanh toán đa năng thành công dường như được hưởng lợi từ các khu đô thị có mật độ dân cư cao, vì điều này hỗ trợ việc sử dụng các hiệu ứng mạng. Hơn nữa, việc thiếu hợp tác giữa các giải pháp bán vé khác nhau có thể cản trở lớn đến quá trình chuyển biến này. Thêm vào đó, các quầy bán hàng và khách hàng có thể thích các công ty vận tải thực hiện các chương trình thẻ hiện tại, cũng như chương trình thẻ tín dụng và thẻ ghi nợ. Ví dụ, các chương trình thẻ tín dụng và thẻ ghi nợ chính theo cơ quan quản lý vận tải của Washington DC và New Jersey là các phương tiện thanh toán cho vé tàu và vé xe buýt. Vấn đề khác cần các công ty vận tải xem xét nếu họ có ý định làm thẻ thông minh đa năng là: (i) Các bên liên quan có thể cần phải được đưa vào cơ cấu quản trị của chương trình thẻ tiền điện tử, do đó làm giảm ảnh hưởng của các công ty vận tải đối với các chương trình này; (ii) các công ty vận tải có thể cần phải triển khai các tiêu chuẩn kỹ thuật không hấp dẫn hoặc không hiệu quả về

chi phí đối với họ; (iii) họ có thể phải chịu sự giám sát của cơ quan quản lý do các yêu cầu pháp lý đối với các chương trình thẻ có thể khác nhau giữa các công cụ thẻ đơn nhất và đa năng.¹⁰

Hộp 9: Thẻ Octopus ở Hong Kong SAR

Được phát hành bởi công ty thẻ Octopus (OCL), chương trình thẻ Octopus do 5 đơn vị vận tải chính ở Hong Kong sở hữu. Khởi đầu chỉ là thẻ vận tải công cộng đơn mục đích, sau đó tăng dần số lượng, OCL đã được cấp phép là công ty nhận tiền gửi đặc biệt từ Cơ quan tiền tệ Hong Kong (HKMA) vào tháng 4 năm 2000 để chính thức mở rộng phạm vi kinh doanh ra thanh toán bán lẻ. Trong những năm qua, OCL đã cho ra mắt nhiều loại dịch vụ gia tăng để giúp mang lại sự thuận tiện hơn cho khách hàng và mở rộng thêm cơ sở khách hàng, bao gồm Dịch vụ giá trị gia tăng tự động và chương trình điểm thưởng Octopus. Năm 2010, có 21 triệu thẻ Octopus được lưu hành với hơn 11 triệu giao dịch với tổng giá trị hơn 100 triệu HKD mỗi ngày.¹ 40% giá trị giao dịch của OCL đến từ các thanh toán không liên quan đến vận tải.

Một số yếu tố đã góp phần vào sự chuyển đổi thành công từ thẻ vận tải sang công cụ đa năng. Đầu tiên là khả năng tạo ra số lượng thẻ tới hạn từ khởi điểm gần 3 triệu thẻ được bán trong vòng ba tháng giới thiệu đầu tiên. Với quy mô thị trường Hong Kong nhỏ, thật dễ dàng cho OCL để thiết lập kinh doanh để mở rộng người dùng ra ngoài ngành giao thông nhờ phạm vi phủ sóng rộng rãi của thẻ Octopus. Thứ hai, sự phổ biến và tốc độ xử lý nhanh của thẻ thu hút các nhà bán lẻ và đồng thời cải thiện tính hiệu quả của quầy thu tiền mặt. Thứ ba, khách hàng đánh giá thẻ Octopus thuận tiện hơn tiền mặt hoặc thẻ tín dụng đối với các khoản thanh toán giá trị thấp ở máy POS. Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng là OCL đã có thể tạo lòng tin trong công chúng đối với thẻ Octopus.

Tiếp theo thành công ở Hong Kong, OCL đang hướng đến việc mở rộng kinh doanh ra thanh toán nước ngoài. Năm 2011, hơn 35 khu outlet ở quanh Thượng Hải đã chấp nhận thẻ Octopus. Ngoài ra, OCL đã ký thỏa thuận khung với Công ty Mạng lưới thanh toán GDPass tháng 8/2011, với mục tiêu cùng phát triển và phát hành thẻ đồng thương hiệu mà có thể sử dụng cho cả lĩnh vực bán lẻ và vận tải cung cấp bởi 2 công ty ở Hong Kong SAR và một số thành phố ở Quảng Đông.

¹ Đô la Hong Kong được neo vào đồng Usd với tỷ lệ quy đổi: 1 USD = 7,8 HKD.

Các công cụ thanh toán đa năng không nhất thiết phải bắt đầu bằng một định dạng một mục tiêu. Ví dụ, ở Nhật, các đơn vị khai thác điện thoại di động và những nhà bán lẻ lớn đã thiết lập thành công chương trình tiền điện tử đa mục tiêu mà không phát triển

¹⁰ Ở Nhật, các công ty vận tải có nghĩa vụ tăng cường các biện pháp bảo vệ khách hàng đối với thẻ đa năng trả trước, trong khi các loại thẻ chỉ có một mục tiêu thanh toán cho phương tiện công cộng thì không áp dụng.

chúng từ những công cụ đơn mục tiêu. Cụ thể, các nhà bán lẻ lớn có thể tận dụng lợi thế chi phí thấp trong quản lý tiền mặt cũng như việc cung cấp các chương trình khách hàng thân thiết để tăng lượng khách hàng tiềm năng. Trong thực tế, các đại lý có thể sử dụng tiền điện tử để thúc đẩy các hoạt động kinh doanh cốt lõi, do đó bù đắp được sự thiếu hụt về qui mô trong suốt giai đoạn đầu của quá trình khuếch tán thẻ. Khi số lượng đại lý chấp nhận thẻ tăng lên, tốc độ thâm nhập tăng lên. Điều này đến lượt nó mở rộng phạm vi sử dụng tiền điện tử. Khả năng tương tác của các thiết bị đầu cuối giữa các chương trình tiền điện tử cũng đang gia tăng, giúp cho tiền điện tử được sử dụng phổ biến hơn nữa.

4.1.5. Đổi mới và tài chính toàn diện

Phần này quan tâm đến vấn đề về nhu cầu dịch vụ thanh toán, nhưng đối tượng sẽ là những người mà thị trường thường không tiếp cận.

Có các phân khúc dân số lớn không thể tiếp cận dịch vụ ngân hàng hoặc chỉ có thể thực hiện các thỏa thuận dịch vụ tài chính phi chính thức của cộng đồng mà thường không hiệu quả.¹¹ Đối với nhóm dân số không có tài khoản ngân hàng,¹² tài chính toàn diện là phù hợp để cải thiện sự tiếp cận các dịch vụ tài chính.¹³ Ví dụ, tài chính toàn diện nhằm giúp đỡ những người trưởng thành có thu nhập mà cần chuyển tiền cho các thành viên gia đình ở quê nhà (như tiền kiều hối¹⁴). Đối với chính phủ, tài chính toàn diện cải thiện tính hiệu quả của việc phân phối lợi ích xã hội (như thanh toán liên quan đến sức khỏe, trợ cấp thất nghiệp và học bổng) cho những người không có tài khoản ngân hàng.

Bảng 2: Số liệu bảng cơ sở hạ tầng và tiếp cận ngân hàng của các khu vực

Khu vực	Tỷ lệ tài khoản tiền gửi hộ gia đình (%)	Số lượng tài khoản tiền gửi trên 1000 dân	Số lượng chi nhánh trên 100.000 dân	Số lượng ATM trên 100.000 dân
Các nước thu nhập cao	91	2.022	32	94
Tây Á và Thái Bình Dương	42	1.756	15	11

¹¹ Xem D Collins, J Morduch, S Rutherford and O Ruthven, Danh mục đầu tư của người nghèo – bằng cách nào mà thế giới có thể sống thấp hơn 2 đô la 1 ngày. NXB Đại học Princeton, 2009.

¹² Tỷ lệ dân số không có tài khoản ngân hàng khác nhau theo từng quốc gia. Thường nó bao gồm nhóm thu nhập thấp, dân cư ở các vùng địa lý nhất định của quốc gia hoặc nhóm đặc biệt như dân nhập cư, người tị nạn và dân tộc thiểu số.

¹³ Vụ Kinh tế và Xã hội Liên Hợp Quốc và Quỹ Phát triển tài chính Liên Hợp Quốc (xem Xây dựng các lĩnh vực tài chính toàn diện cho phát triển (Sách Xanh (2006)) xác định gián tiếp rằng tài chính toàn diện là việc mọi người đều được tiếp cận tài chính nếu có đủ tư cách pháp lý. Ủy ban Tài chính của Vương quốc Anh định nghĩa tài chính toàn diện là khả năng của các cá nhân tiếp cận các dịch vụ và sản phẩm tài chính phù hợp. Ủy ban Rangarajan của Ấn Độ về tài chính toàn diện định nghĩa tài chính toàn diện là quá trình cung cấp dịch vụ tài chính với giá cả phải chăng cho tất cả các bộ phận đủ điều kiện của xã hội.

¹⁴ Kiều hối là các khoản thanh toán P2P qua biên giới giá trị thấp. Cụ thể, giao dịch thường là các khoản thanh toán của công nhân nhập cư.

Châu Âu và Trung Á	50	1.330	18	50
Mỹ Latin và Caribbean	40	1.140	14	31
Trung Tây và Bắc Phi	42	818	17	28
Nam Á	22	317	7	4
Châu Phi hạ Sahara	12	163	3	5
Tất cả các nước đang phát triển	Nav	737	10	29

Nguồn: Nhóm tư vấn hỗ trợ người nghèo và Ngân hàng thế giới, Tiếp cận tài chính 2010.

Mặc dù nhu cầu cho những dịch vụ tài chính như vậy rất lớn, các dịch vụ thanh toán cho người không có tài khoản ngân hàng thường không phải là đối tượng kinh doanh hấp dẫn cho các PSPs cung cấp các công cụ thanh toán truyền thống đòi hỏi phát kết nối với tài khoản ngân hàng. Đầu tiên, các khoản thanh toán của người không có tài khoản ngân hàng thường không thường xuyên và/hoặc giá trị thấp. Thứ hai, phân khúc thị trường này sẽ không chịu được chi phí lớn hoặc duy trì số dư tối thiểu lớn. Thứ ba, trong một vài trường hợp, các giải pháp cho người không có tài khoản ngân hàng yêu cầu đơn vị cung cấp dịch vụ thanh toán phải tuân thủ với yêu cầu “nhận biết khách hàng” (KYC) hoặc quy định về phòng chống rửa tiền. Các đơn vị phát triển sáng tạo có thể tạo ra một trường hợp kinh doanh triển vọng hơn nhằm cung cấp dịch vụ rẻ hơn và/hoặc đơn giản hơn. Những phát triển như vậy có thể bao gồm: (i) tài khoản ngân hàng đặc biệt và/hoặc tài khoản trả trước; (ii) sử dụng các đại lý kinh doanh; (iii) phương tiện mới để khởi tạo và xác thực giao dịch. Sự kết hợp một số hoặc tất cả các cải tiến này¹⁵ có thể đáp ứng nhu cầu của những người không có tài khoản ngân hàng. Ưu điểm chính của những cải tiến này là phạm vi tiến hành thanh toán và chuyển tiền trong khu vực phi tiền mặt mà không cần khách hàng duy trì tài khoản ngân hàng.

Nhu cầu chưa được đáp ứng đối với các dịch vụ tài chính từ nhóm dân cư không có tài khoản ngân hàng là động lực cho sự đổi mới, tạo ra một trường hợp kinh doanh tiềm năng. Tuy nhiên, cũng không đảm bảo rằng thị trường có thể cung cấp các giải pháp như vậy. Trường hợp kinh doanh kém hoặc thất bại thị trường hoặc trở ngại pháp lý có thể ngăn thị trường phát hiện ra những cải tiến như vậy. Trong tình huống này, cần phải có vai trò của chính phủ can thiệp để tăng phúc lợi xã hội (xem thêm phần 3.2). Để giải quyết vấn đề này, cần phải có sự tham gia của cơ quan quản lý và đơn vị cung cấp dịch vụ thanh toán hoặc các bên liên quan khác. Tài chính toàn diện có thể là động lực cho những đổi mới trong khu vực công.

¹⁵ NHTW Trung Quốc giải quyết vấn đề này thông qua một hành động hợp tác với các định chế ngân hàng để cho phép người dân khu vực nông thôn được tiếp cận tài khoản ngân hàng. Các cơ quan chính phủ địa phương có thể gửi đơn thanh toán đến đơn vị cung cấp thứ ba mà sử dụng một mạng lưới đặc biệt để liên kết các cơ quan này với định chế ngân hàng liên quan. Giải pháp này nhằm mục tiêu cải thiện dòng lợi ích.

(i) Các tài khoản ngân hàng giới hạn dịch vụ đặc biệt hoặc các tài khoản trả trước với các tổ chức phi ngân hàng

Nhằm giải quyết vấn đề chi phí cao của tài khoản ngân hàng truyền thống, các ngân hàng đã phát triển các tài khoản ngân hàng giới hạn dịch vụ mà cung cấp dịch vụ thanh toán đơn nhất mà không được sử dụng séc hoặc thấu chi. Trong các khu vực pháp lý, các tổ chức phi ngân hàng có thể cung cấp các tài khoản trả trước. Chúng được kết cấu như tài khoản ngân hàng nơi mà khách hàng nạp tiền trước vào tài khoản và có thể rút tiền từ tài khoản đó với hạn mức là số dư tiền gửi.

Cả tài khoản giới hạn dịch vụ và tài khoản trả trước đều có yêu cầu KYC đơn giản hơn so với tài khoản ngân hàng truyền thống và do vậy giảm chi phí duy trì tài khoản cho khách hàng. Tuy nhiên, đây không nhất thiết là giải pháp khả thi cho các ngân hàng và phi ngân hàng do số dư và mức giao dịch của những tài khoản này thường thấp.¹⁶ Hơn nữa đối với khách hàng, các tài khoản ngân hàng giới hạn dịch vụ không giải quyết được vấn đề về chi phí gián tiếp để truy cập dịch vụ thanh toán.

(ii) Đại lý kinh doanh

Đại lý kinh doanh¹⁷ đã tồn tại dưới mô hình nào đó trong nhiều năm nhưng những cải tiến đã giúp các đại lý tự trang bị các công cụ và sản phẩm cần thiết để phục vụ tốt hơn đơn vị chủ quản và khách hàng của họ. Các đại lý kinh doanh là các cá nhân, doanh nghiệp hoặc tổ chức địa phương mà có thể tương tác hiệu quả hơn với khách hàng tại một địa điểm nhất định. Chúng cung cấp cho đơn vị chủ quản một giải pháp thay thế cho chi nhánh truyền thống hoặc cho các nhà bán lẻ thiết bị đầu cuối ATM và POS.

(iii) Phương tiện mới để khởi tạo và xác thực giao dịch

Vì các thiết bị và kênh để truy cập tài khoản ngân hàng hoặc tiền điện tử, điện thoại thông minh và mạng lưới di động khá thuận tiện cho cả khách hàng và đại lý kinh doanh trên phương diện công cụ khởi tạo giao dịch. Khách hàng có thể sử dụng điện thoại di động¹⁸ mà họ có, trong khi đại lý kinh doanh có thể sử dụng chúng để thay thế cho thiết bị đầu cuối POS. Các cải tiến trong xác thực sinh trắc học có thể giúp khắc phục các vấn đề về kiến thức thấp trong khi thẻ thông minh có thể hỗ trợ xác thực ngoại tuyến, do đó không cần đến cơ sở hạ tầng truyền thông trực tuyến tức thời tốn kém.

**Hộp 10: Giải pháp cho những người không có tài khoản ngân hàng – hai ví dụ
M-PESA ở Kenya**

Vào tháng 3/2007, M-PESA ra mắt tại Kenya dưới dạng liên doanh giữa Vodafone và Safaricom (một nhà điều hành di động Kenya) được hỗ trợ bởi NHTM Châu Phi.

¹⁶ Xem S Thyagarajan and J Venkatesan, Phân tích lợi ích – chi phí và hành vi sử dụng của các tài khoản không “rườm rà”. Viện nghiên cứu và quản lý tài chính, Ấn Độ, 2008.

¹⁷ Trong báo cáo này, đại lý kinh doanh được định nghĩa là các đơn vị cung cấp dịch vụ giao dịch thanh toán đại diện cho đơn vị chủ quản, cụ thể là ngân hàng. Những dịch vụ giao dịch như vậy thtwowngf bao gồm rút tiền từ hoặc gửi tiền vào tài khoản được giữ ở đơn vị chủ quản, giải ngân khoản vay và trả nợ và dịch vụ thanh toán hóa đơn.

¹⁸ Dựa vào loại sản phẩm, một sim mới hoặc ứng dụng mới có thể cài đặt vào điện thoại di động.

M-PESA giúp dân số không có tài khoản ngân hàng tiếp cận các dịch vụ ngân hàng cơ bản mà không cần khách hàng phải giữ một tài khoản ngân hàng trong thực tế. Hiện tại, M-PESA có hơn 15 triệu khách hàng đăng ký và hơn 35.000 đại lý tại Kenya. Nó vượt lên trên bất kỳ dịch vụ tài chính nào khác ở Kenya. Lý do cho việc áp dụng rộng rãi M-PESA bao gồm quá trình đô thị hóa dân số Kenya, phát triển kinh tế và thúc đẩy tài chính toàn diện.

Dựa vào công nghệ SMS, M-PESA để người dùng thực hiện 4 loại giao dịch: (i) chuyển tiền P2P; (ii) chuyển tiền P2B; (iii) gửi tiền mặt và rút tiền tại các cửa hàng được chỉ định; và (iv) nhận hoặc trả tiền vay. Các cá nhân đăng ký với M-PESA sử dụng một kết cấu xác thực chính thức. Tiền gửi được chuyển thành một loại hàng hóa có tên là “e-float” có mệnh giá tương đương với đồng nội tệ. Đại lý tạo điều kiện để việc chuyển đổi tiền mặt sang e-float và ngược lại. Người dùng M-PESA có thể sử dụng điện thoại di động của họ để chuyển tiền cho người có điện thoại di động khác, bất kể đó thuộc nhà mạng nào.

M-PESA sau đó được triển khai ở Tanzania, Afghanistan, Fiji và Nam Phi với đặc tính riêng cho từng quốc gia. Các chương trình này được Vodafone thực hiện thông qua các công ty con ở các quốc gia kể trên và được hỗ trợ bởi các NHTM. Người dùng M-PESA phải có thẻ SIM (mô đun nhận dạng thuê bao) từ các công ty con địa phương của Vodafone để sử dụng dịch vụ này. Trong hầu hết các quốc gia, vùng phủ sóng điện thoại di động đều vượt xa mức độ phủ sóng ngân hàng khiến nó trở nên một lựa chọn khả thi.

Đại lý kinh doanh ở Brazil

Đại lý kinh doanh giữ vai trò độc nhất trong việc cung cấp dịch vụ tài chính cho những người không có tài khoản ngân hàng, cải thiện mức độ tài chính toàn diện ở Brazil. Khi đại lý kinh doanh lần đầu xuất hiện vào những năm 1970, các đại lý này chỉ được phép tham gia vào việc thu tiền chứng khoán và thực hiện các lệnh thanh toán thay mặt cho ngân hàng ký hợp đồng. Vào năm 1999, chúng được phép mở rộng dịch vụ ra thêm, bao gồm: (i) nhận và giới thiệu mở tài khoản tiền gửi có kỳ hạn và tiền gửi tiết kiệm; và (ii) nhận và thanh toán cho các khoản tiền gửi có kỳ hạn và tiền gửi tiết kiệm, cũng như đầu tư và tái đầu tư vào các quỹ đầu tư. Lúc đầu, các dịch vụ mới này có thể chỉ được đại lý kinh doanh cung cấp ở những khu vực không có chi nhánh ngân hàng, nhưng hạn chế này đã được gỡ bỏ vào năm 2000, dẫn đến việc cải thiện lớn trong tiếp cận dịch vụ tài chính và tạo thêm cạnh tranh trên thị trường. Vào tháng 2/2011, đại lý kinh doanh đã được phép tham gia kinh doanh ngoại hối với giới hạn là 3000 usd cho mỗi giao dịch hoặc tương đương với các loại tiền tệ khác.

Từ năm 2002, mọi đô thị ở Brazil đều đã tiếp cận được với dịch vụ tài chính. Số lượng điểm dịch vụ đại lý kinh doanh đã tăng dần theo thời gian và mỗi vùng đều đã tiếp cận tốt hơn với dịch vụ tài chính. Đại lý kinh doanh do đó đã trở thành kênh được sử dụng nhiều nhất để chuyển tiền ghi có và thanh toán các tiện ích công cộng và hóa đơn khác. Các cơ quan chính phủ cũng sử dụng đại lý kinh doanh để trả phúc lợi xã hội.

Đại lý kinh doanh đóng vai trò đặc biệt quan trọng bởi vì chúng cho phép các ngân hàng mở rộng dịch vụ mà không cần mở thêm chi nhánh. Tuy nhiên, cũng cần nhấn mạnh rằng các dịch vụ này thuộc trách nhiệm duy nhất của các ngân hàng chính. Ngoài ra, ngân hàng chính được yêu cầu thông báo cho khách hàng rằng đại lý kinh doanh trực thuộc thay mặt cho ngân hàng, tức là ngân hàng tiếp tục chịu trách nhiệm về các giao dịch được thực hiện bởi các đại lý kinh doanh của mình.

4.1.6. Vai trò của pháp lý

Pháp lý có thể ảnh hưởng đến nhu cầu tiềm năng của các cải tiến thanh toán hoặc chi phí sản xuất kỳ vọng. Điều này có thể mở rộng hoặc thu giảm tập hợp các trường hợp kinh doanh tiềm năng đối với dịch vụ mới. Đối với đặc tính này, pháp lý có thể được xem như động lực hoặc là rào cản đối với đổi mới.

Có hai lý do nổi bật để điều tiết thị trường thanh toán. Đầu tiên, các cơ quan quản lý muốn đảm bảo rằng thị trường an toàn vì các dịch vụ thanh toán để được chấp nhận thì cần phải đáng tin cậy.¹⁹ Ví dụ, ở một số quốc gia, luật pháp chỉ cho phép ngân hàng được cung cấp dịch vụ thanh toán. Thứ hai, mục tiêu của các cơ quan quản lý là tăng hiệu quả thị trường. Ví dụ, (i) do thị trường thanh toán có xu hướng độc quyền, các nhà quản lý có thể cố gắng tạo cơ hội cho các nhà cung cấp mới bằng cách giảm bớt các yêu cầu đối với nhà cung cấp hoặc, (ii) do việc phân phối lại chi phí và doanh thu giữa các bên liên quan khác nhau có thể được coi là không hiệu quả, các quy định pháp lý có thể can thiệp vào các thỏa thuận về phí như phí trao đổi.

Kinh nghiệm gần đây cho thấy xu hướng các cơ quan quản lý chú trọng hơn đến hiệu quả thanh toán, đáng chú ý là chỉ định cải tiến (xem phụ lục 4 về sự phát triển pháp lý ở các nước CPSS). Điều này đòi hỏi:

(i) *Cải thiện cạnh tranh bằng cách mở cửa thị trường thanh toán cho các đơn vị phi ngân hàng.* Ở nhiều quốc gia, các rào cản gia nhập thị trường thanh toán đã được hạ xuống. Ở Liên minh châu Âu, một loại hình tổ chức phi ngân hàng mới²⁰ có thể cải thiện dịch vụ thanh toán. Ở Nhật, các đơn vị phi ngân hàng được phép cung cấp dịch vụ chuyển tiền. Ở Ấn Độ, các đơn vị phi ngân hàng được phép cung cấp các giải pháp thanh toán trả trước, như thẻ và thanh toán di động. Ở Nam Phi, các đơn vị phi ngân hàng có thể trở thành thành viên của hệ thống thanh toán bù trừ và có quyền truy cập đầy đủ vào hệ thống với điều kiện các đơn vị này đáp ứng các yêu cầu của NHTW.

(ii) *Chính phủ đóng vai trò là người thúc đẩy trực tiếp các dịch vụ thanh toán tiên tiến.* Ở Hàn Quốc, chính phủ đã hỗ trợ các dịch vụ thanh toán sáng tạo bằng cách đưa ra các quy tắc mới cho thanh toán điện tử và hệ thống đăng ký sử dụng dịch vụ EBPP để thanh toán thuế. Ở Brazil, sau khi có sáng kiến của NHTW nhằm xác định những mặt thiếu hiệu quả trong thị trường thanh toán, khu vực tư nhân đã cho ra mắt EBPP và chương trình thẻ ghi nợ quốc gia mới, và việc thành lập đại lý ngân hàng được khuyến

¹⁹ Ví dụ, các quy định gồm yêu cầu cấp phép và/hoặc đăng ký, yêu cầu vốn, yêu cầu hoạt động, yêu cầu phòng chống rửa tiền và yêu cầu báo cáo cho PSPs. PSP thường phải chịu sự kiểm tra của các cơ quan chức năng và đối với quyền và nghĩa vụ của người dùng.

²⁰ Theo Chỉ thị dịch vụ thanh toán (2007/64/EC), các tổ chức thanh toán và tiền điện tử có thể cung cấp dịch vụ thanh toán. Các tổ chức này chỉ cần giấy phép ít nghiêm ngặt hơn và cần phải đáp ứng quy định pháp lý thấp hơn so với tổ chức có giấy phép ngân hàng đầy đủ.

khích.

(iii) *Tài chính toàn diện là động lực cho thanh toán sáng tạo*. Mục tiêu là để tích hợp tốt hơn những người không có tài khoản ngân hàng vào khu vực tài chính. Ở Mexico, các yêu cầu được nới lỏng để mở và sử dụng các loại tài khoản tiền gửi ngân hàng với chi phí thấp có hạn mức tiền gửi hàng tháng để phòng tránh rửa tiền và giới hạn số dư theo mức độ nhận dạng khách hàng. Tại Nga, ra đời các đại lý thanh toán để mở rộng hạ tầng thanh toán cho những người ở khu vực nông thôn. Ở cả hai quốc gia, luật pháp đã mở đường cho những phát triển này.

Có thể quan sát 2 cách tiếp cận sử dụng pháp lý để thúc đẩy đổi mới. Đầu tiên là các tiếp cận chủ động. Một ví dụ là phiên bản đầu tiên của Chỉ thị tiền điện tử được ban hành ở Châu Âu vào năm 2000. Tuy nhiên, về mặt nhận thức, biện pháp này đã trở thành rào cản cho đổi mới do thiết lập các rào cản pháp lý quá nghiêm ngặt. Do đó, chỉ thị này đã được sửa đổi vào năm 2009 và cho phép các yêu cầu ít nghiêm ngặt hơn. Ngoài ra, các cơ quan quản lý có thể áp dụng cách tiếp cận chờ đợi kết quả thận trọng hơn, chỉ hành động sau khi xác định được những cải tiến cụ thể. Cả hai phương pháp tiếp cận này đều có ưu điểm và nhược điểm. Một mặt, rất khó cho các cơ quan quản lý dự báo được kết quả tương lai của các quyết định của họ. Hơn nữa, những phương pháp như vậy có thể dẫn đến mật độ điều tiết cao hơn. Mặt khác, trong trường hợp tiếp cận thứ hai, các cơ quan quản lý có thể không có khả năng phản ứng đủ nhanh khi các cải tiến đã diễn ra. Trong cả hai trường hợp, dường như cần thiết phải theo dõi khung pháp lý theo các khoảng thời gian nhất định để đánh giá xem liệu chúng còn phù hợp cho thị trường thanh toán bán lẻ hay không. Trong cả hai trường hợp, tốc độ đổi mới là một thách thức lớn cho các cơ quan quản lý vì nó làm cho thị trường thanh toán trở thành một mục tiêu di động.

4.2. Các yếu tố nội sinh của đổi mới trong thanh toán bán lẻ

4.2.1. Vai trò của hợp tác

Đổi mới thường đòi hỏi chi phí đầu tư cố định đáng kể, mặc dù không thể bảo đảm rằng sản phẩm hay quy trình mới sẽ hấp dẫn đủ nhu cầu hoặc tự thiết lập thông qua các đối thủ cạnh tranh trong dài hạn. Hợp tác có thể giúp vượt qua trở ngại này, bằng cách giúp giảm các chi phí (ví dụ như thông qua đầu tư chung hoặc tính kinh tế của quy mô hay phạm vi kinh doanh) hoặc bằng cách bảo đảm nhu cầu đầy đủ (ví dụ bằng cách tăng lượng khách hàng tiềm năng hoặc thông qua việc tích hợp các dịch vụ bổ sung). Hơn nữa, đổi mới trong thanh toán bán lẻ thường liên quan đến nhiều thành viên. Do đó, các việc hợp tác có thể là cách duy nhất để tiến bộ. Về mặt này, có thể tạo nên sự khác biệt giữa việc hợp tác theo chiều ngang và hợp tác theo chiều dọc.

Hợp tác theo chiều ngang. Để đạt được tính kinh tế của quy mô, việc hợp tác giữa các bên cạnh tranh lẫn nhau có thể là điều cần thiết, ví dụ như giữa các nhà cung cấp mạng di động hoặc các chương trình thẻ để đạt được khả năng tương tác của các thiết bị đầu cuối. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp như vậy, những vấn đề này có thể không được giải quyết bởi các nhà cung cấp dịch vụ mạng di động riêng lẻ hoặc chỉ riêng các chương trình thẻ. Thay vào đó, tất cả các PSP liên quan và các bên liên quan phải cùng tham gia vào việc loại bỏ các trở ngại vật thuộc về kỹ thuật và phát triển một khung

chứng nhận bảo mật chung.²¹ Các ví dụ khác về hợp tác theo chiều ngang bao gồm việc thiết lập các tiêu chuẩn chung để cho phép khả năng tương tác giữa các hệ thống riêng lẻ hoặc sự phát triển và vận hành chung của hệ thống thanh toán bán lẻ để chia sẻ chi phí và gia tăng lợi nhuận.

Hộp 11

Các nỗ lực hợp tác ở Hà Lan: iDEAL

Sự ra đời của iDEAL

Tháng 10 năm 2005, ba ngân hàng lớn của Hà Lan đã quyết định cùng phát hành và mua lại một giải pháp thanh toán trực tuyến dựa trên tài khoản của một ngân hàng (account-based online payment solution) cho các thanh toán trực tuyến. Kết quả là, tất cả người tiêu dùng có truy cập internet tới một tài khoản ngân hàng tại một trong ba ngân hàng thành viên có thể thanh toán thông qua giải pháp iDEAL. Năm 2006, ba ngân hàng đã quyết định chuyển quyền sở hữu tiêu chuẩn iDEAL sang Currence, chủ sở hữu chương trình của tất cả các công cụ thanh toán quốc gia tại Hà Lan, và trong thời gian ngắn các ngân hàng Hà Lan khác cũng tham gia iDEAL.

Hợp tác đóng vai trò là một nhân tố quan trọng của sự thành công

Kể từ khi ra đời, iDEAL đã nhanh chóng phát triển thành một phương thức thanh toán được chấp nhận rộng khắp. Sự quen thuộc, sự an toàn và dễ dàng sử dụng của phương tiện này đối với người trả tiền và việc xác nhận thanh toán ngay sau đó cũng như việc bảo đảm cho người thụ hưởng là những yếu tố dẫn đến sự thành công của phương tiện thanh toán này. Tuy vậy, nhân tố thành công quan trọng nhất cần lưu ý là iDEAL được thiết lập như một chương trình trong đó tất cả các ngân hàng lớn ở Hà Lan đều tham gia. Điều này đã giúp loại bỏ tình huống khó xử con gà – quả trứng sau khi khởi động chương trình. Đáng lưu ý là một tiêu chuẩn tương tự đã được đưa ra trước đó bởi một ngân hàng riêng lẻ vào năm 2003. Vào thời điểm đó, tuy vậy, tiêu chuẩn này không thực sự thành công, chủ yếu bởi nền tảng khách hàng tiềm năng bị giới hạn trong các khách hàng của ngân hàng đó. Ngược lại, iDEAL là một ví dụ của việc các ngân hàng riêng lẻ cùng phối hợp tham gia để áp dụng một tiêu chuẩn duy nhất nhằm tăng hiệu ứng mạng lưới. Kết quả là, iDEAL có thể được sử dụng tại tất cả các cửa hiệu trực tuyến của Hà Lan và bởi bất kỳ khách hàng của ngân hàng Hà Lan nào, bất kể ngân hàng mà khách hàng đó có tài khoản tại đó là ngân hàng nào.

²¹ Hội đồng Thanh toán Châu Âu (EPC) đã hợp tác với các bên liên quan – ví dụ, trong việc tạo ra một khung chứng nhận của Châu Âu để góp phần giúp thị trường thẻ được bảo mật hơn và hiệu quả hơn.

Hợp tác theo chiều dọc. Các đôi môi ngày càng phức tạp làm tăng nhu cầu hợp tác giữa tất cả các bên liên quan trong chuỗi thanh toán (tức là hội nhập theo chiều dọc). Ví dụ, các giải pháp thanh toán sáng tạo được sử dụng tại các POS đòi hỏi cần có sự hợp tác giữa các bên như chip NFC và các nhà sản xuất thiết bị đầu cuối, nhà sản xuất điện thoại di động, nhà khai thác mạng di động, nhà cung cấp ứng dụng và PSP. Ví dụ, các nhà khai thác mạng di động cung cấp các thiết bị truy cập và các kênh truy cập, có kinh nghiệm trong việc cung cấp đăng ký dịch vụ và xác thực, nhưng họ thiếu chuyên môn về tài chính và quản trị rủi ro để xử lý các dịch vụ thanh toán. Để tận dụng kiến thức chuyên môn của từng bên, mở rộng hợp tác là điều cần thiết. Tuy nhiên, điều này cũng tạo ra những thách thức. Đầu tiên, quá trình đàm phán phức tạp giữa các bên liên quan có thể khiến thị trường manh mún, và điều này có thể cản trở việc ứng dụng hàng loạt. Ví dụ, thực tế là cả các nhà khai thác mạng di động và PSP đều có thể là nhà cung cấp các dịch vụ thanh toán thẻ thông minh khiến việc sở hữu các mối quan hệ với khách hàng là một vấn đề, tức là ai sẽ là người được hưởng lợi từ mối quan hệ trực tiếp với khách hàng. Mặt khác, một điều phối viên có thể là cần thiết để kết nối các bên riêng lẻ với nhau bằng cách tạo ra một nền tảng chung cho việc hợp tác. Đối với hoạt động thanh toán di động ở Châu Âu, Hội đồng thanh toán Châu Âu (EPC) và Hiệp hội GSM (GSMA) đã cùng xác định và công bố các yêu cầu và thông số kỹ thuật cho các vai trò khác nhau giữa các người chơi trên thị trường thanh toán di động và cho vị trí của một “nhà quản lý dịch vụ tín thác” (xem Hộp 12).

Hộp 12. Vai trò của nhà quản lý dịch vụ tín thác

Nhiều thử nghiệm đã được tiến hành trên khắp thế giới để kiểm tra tính khả thi về kinh tế và kỹ thuật của thanh toán tầm gần tại POS bằng điện thoại di động. Nhiều người trong số họ đã chứng minh sự cần thiết phải có một bên độc lập, “nhà quản lý tín thác” (TSM) quản lý sự phân phối và liên lạc giữa các ngân hàng, các nhà khai thác di động, thương nhân, người tiêu dùng và các bên khác. TSM tập hợp tất cả các bên liên quan và cho phép mỗi bên lựa chọn, chấp nhận hoặc hỗ trợ những ưu tiên của mình. Khái niệm về TSM lần đầu tiên được đưa ra bởi Hiệp hội GSM (GSMA). Sau đó, Hội đồng thanh toán Châu Âu (EPC) và GSMA đã đồng ý cùng nhau xác định các yêu cầu và đặc tính về vai trò của TSM làm nhiệm vụ giao tiếp với các ngân hàng và các đơn vị vận hành mạng di động. Tháng 10/2010, sau khi tham vấn thị trường, 2 bên đã cùng nhau phát hành một báo cáo về các vai trò khác nhau của các bên trong thanh toán di động tại POS và trong nội bộ TSM.

Báo cáo EPC – GSMA bao gồm các yêu cầu và thông số kỹ thuật sau:

- Yếu tố bảo mật trên Thẻ mạch tích hợp đa năng (UICC hoặc thẻ SIM) được sở hữu và phát hành bởi các đơn vị vận hành mạng di động.

- Các ngân hàng kiểm soát các ứng dụng thanh toán trên UICC và dữ liệu tài chính, sử dụng mạng lưới của đơn vị vận hành mạng điện thoại di động.
- Các thiết bị cầm tay di động có thể chứa một loạt các dịch vụ thanh toán phi tiếp xúc di động và khách hàng sẽ có toàn quyền kiểm soát những dịch vụ mà họ đăng ký.
- TSM tạo điều kiện phân phối, định dạng và kích hoạt ứng dụng thanh toán ngân hàng trên UICC trong thiết bị NFC của khách hàng thay mặt cho ngân hàng và/hoặc đơn vị vận hành mạng di động.
- Phạm vi trách nhiệm chính xác của TSM phụ thuộc vào các thỏa thuận song phương của TSM với ngân hàng và/hoặc đơn vị vận hành mạng di động.
- Để đảm bảo quyền tự do lựa chọn, đơn vị vận hành mạng di động và ngân hàng nên chọn một hoặc nhiều TSM.

Những yêu cầu và đặc tính này cho phép các bên quan tâm phát triển và cung cấp dịch vụ thuộc vai trò của TSM và cuối cùng có thể dẫn đến việc hình thành các giải pháp chung hỗ trợ cho việc thiết lập mối quan hệ thương mại giữa các ngân hàng, đơn vị vận hành mạng di động và TSM.

Tầm quan trọng của việc hợp tác trong đổi mới thanh toán bán lẻ được phản ánh rõ ràng trong các kết quả thực tế. Hơn một nửa những đổi mới được báo cáo có liên quan đến một số dạng hợp tác giữa các bên khác nhau. Hợp tác giữa ngân hàng và các tổ chức phi ngân hàng là mô hình nổi bật nhất, tập trung chủ yếu vào thanh toán internet, thanh toán di động và EBPP. Hợp tác giữa các ngân hàng chỉ là mô hình nổi bật tiếp theo đó, trong khi hợp tác giữa các tổ chức phi ngân hàng được báo cáo ít nhất. Hơn một nửa số sáng chế, đổi mới mà có thỏa thuận hợp tác được ước tính có tác động từ trung bình đến cao lên thị trường thanh toán bán lẻ, mức độ ảnh hưởng này cao hơn so với các sáng chế, đổi mới mà không có sự hợp tác. Đạt được mức độ hợp tác này có thể là một thách thức: không chỉ liên quan đến việc đạt được thỏa thuận giữa các đối thủ cạnh tranh, mà còn phải tuân thủ các quy định về cạnh tranh. Điều đáng nói là hợp tác xuyên biên giới (trong một số trường hợp do cơ quan công quyền lãnh đạo) cũng đang trở nên quan trọng hơn, nhờ những nỗ lực gia tăng hướng đến các tiêu chuẩn toàn cầu.

Ví dụ về hợp tác xuyên biên giới là Directo a Mexico, một dịch vụ chuyển tiền quốc tế giữa Mỹ và Mexico,²² Liên minh tiền tệ và Kinh tế Tây Phi (UEMOA), hợp nhất thị trường và cố gắng thiết lập một đồng tiền chung cho một số quốc gia, Cộng đồng Phát triển Nam Phi (SADC) là một mô hình cho hội nhập thị trường tài chính, và SEPA.

4.2.2. Vai trò của tiêu chuẩn hóa

²² Ra đời vào năm 2003, dịch vụ này được Ngân hàng Dự Trữ Mỹ và Ngân hàng Mexico cung cấp. Dịch vụ cho phép các khoản tiền được chuyển từ Dịch vụ thanh toán ACH sang hệ thống thanh toán theo thời gian thực của Mexico (SPEI) do Ngân hàng Mexico vận hành. Directo a Mexico đã xử lý hơn 2.5 triệu thanh toán, trị giá hơn 1.1 tỷ đô la Mỹ.

Trong lĩnh vực thanh toán bán lẻ, nơi hoạt động dựa trên các mạng lưới gồm nhiều người chơi, tiêu chuẩn hóa đóng một vai trò quan trọng trong việc phát triển các thỏa thuận cần thiết cho việc giao tiếp hiệu quả xét về mặt kỹ thuật. Đây được coi là một động lực thiết yếu cho đổi mới, vì nó làm tăng trưởng hoạt động kinh doanh bằng cách khai thác tính kinh tế của quy mô và phạm vi. Tiêu chuẩn hóa có thể được hoàn thành bằng cách tạo ra các tiêu chuẩn mở hoặc độc quyền. Các tiêu chuẩn mở có sẵn và được phát triển và duy trì thông qua một quá trình hợp tác và đồng thuận. Các tiêu chuẩn này hỗ trợ khả năng tương tác và trao đổi dữ liệu giữa các sản phẩm hoặc dịch vụ khác nhau và được dự định sẽ ứng dụng rộng rãi.²³ Ngược lại, các tiêu chuẩn độc quyền thuộc sở hữu tư nhân và nói chung không được thông qua bởi một cơ quan tiêu chuẩn hóa độc lập. Các tiêu chuẩn được áp dụng bởi một ngành công nghiệp thường là do quyền lực thị trường của người sở hữu. Các cơ quan thiết lập tiêu chuẩn có thể mất một thời gian dài để thiết lập một tiêu chuẩn, và thường phát triển các tiêu chuẩn theo gót một nhà lãnh đạo đã áp đặt thành công một nền tảng độc quyền.

Tiêu chuẩn hóa ảnh hưởng đến đổi mới theo một số cách thức:

- Nó tạo điều kiện cho việc đạt được một số lượng quan trọng. Ngược lại, tiêu chuẩn hóa không đủ có thể dẫn đến tình trạng các công cụ hoặc hệ thống thanh toán không tương thích trở nên phổ biến mỗi hệ thống còn quá nhỏ để phát triển thành một giải pháp được sử dụng rộng rãi.

- Nó có thể tạo ra một sân chơi ổn định cho những người chơi mới tham gia thị trường, cho phép họ giữ mức đầu tư ban đầu thấp. Theo cách này, tiêu chuẩn hóa khuyến khích cạnh tranh trên cơ sở các tiêu chuẩn chung, thay vì dựa trên các tiêu chuẩn cạnh tranh. Ngược lại, việc thiếu hụt các tiêu chuẩn chung có thể củng cố ưu thế của một nền tảng hiện có.

- Việc thiếu các tiêu chuẩn chung có thể cản trở đổi mới vì sự không chắc chắn và rủi ro gắn liền với việc gia nhập thị trường sớm hoặc các chi phí có liên quan đến việc khắc phục tình trạng thiếu hụt các tiêu chuẩn. Hơn nữa, doanh thu bổ sung có được nhờ các quy trình tiêu chuẩn hóa cho phép những người chơi thành công bổ sung nguồn lực vào việc phát triển các sản phẩm mới.

- Những người chơi hoạt động ở nhiều quốc gia có thể được hưởng lợi từ việc tiêu chuẩn hóa rộng hơn và mở hơn.

Thanh toán di động minh họa cho vấn đề thiếu hụt tiêu chuẩn hóa.²⁴ Mặc dù đây là vấn đề quan trọng cho sự tồn tại lâu dài của thanh toán di động, quá trình tiêu chuẩn hóa cho đến nay có tiến bộ với tốc độ chậm. Một lời giải thích có thể chấp nhận được ở đây là sự thiếu vắng hợp tác hiệu quả giữa các bên liên quan chủ chốt, tức là các tổ chức tài chính và các đơn vị vận hành mạng di động. Sự tồn tại của các nhóm khác nhau²⁵ với các lợi ích không đồng nhất đã dẫn đến một sự phổ biến các tiêu chuẩn khác nhau. Do đó, các loại mô hình thanh toán di động khác nhau đã phát triển, sử dụng các tiêu

²³ Định nghĩa này dựa trên một định nghĩa do Liên minh Viễn thông quốc tế đề xuất (www.itu.int)

²⁴ Minh họa này dựa trên nghiên cứu của R Boer và T de Boer, Thanh toán di động 2010: phân tích và tổng quan thị trường, Innopay, tháng 11 năm 2009; và A Lim “Cuộc chiến giữa các liên minh về tiêu chuẩn hóa các thanh toán di động”, tạp chí Nghiên cứu và Ứng dụng thương mại điện tử, tập 7, số 2, 2008.

²⁵ Ví dụ, Diễn đàn Thanh toán Di động, Diễn đàn Mobey, Simpay, Pay Circle, GSMA, Diễn đàn NFC, EMVCo, Ủy ban Tiêu chuẩn Ngân hàng Châu Âu và EPC.

chuẩn khác nhau và tạo ra các giải pháp không tương thích thường bị giới hạn trong các thị trường ngách, đặt câu hỏi về khả năng tồn tại của các mô hình này.

Hộp 13. Tiêu chuẩn hóa đơn điện tử trong Liên Minh Châu Âu

Ủy ban Châu Âu (EC) đang hợp tác chặt chẽ với các quốc gia thành viên và các bên liên quan biến hóa đơn điện tử thành phương thức lập hóa đơn chủ đạo vào năm 2020. Hóa đơn điện tử có thể không chỉ hiệu quả hơn hóa đơn giấy mà còn có khả năng hỗ trợ sự phát triển của Thị trường Châu Âu Hợp nhất, đặc biệt là sự hội nhập và hòa hợp lớn hơn trong thực tiễn hoạt động của các doanh nghiệp Châu Âu. Mặc dù hầu hết các doanh nghiệp Châu Âu dùng hóa đơn điện tử, các doanh nghiệp nhỏ và vừa vẫn chưa phổ biến loại hóa đơn này. Ngoài ra, mức độ thâm nhập thị trường của hóa đơn điện tử khác nhau đáng kể giữa các quốc gia. Để thúc đẩy sự tăng trưởng của thị trường, EC đang thúc đẩy một mô hình dữ liệu tiêu chuẩn cho hóa đơn điện tử. Tất cả các tổ chức tư nhân và tổ chức công trên thị trường được khuyến khích tuân thủ Hóa đơn Giữa các ngành công nghiệp của UN/CEFACT (CII), hóa đơn mà nên được sử dụng làm tiêu chuẩn tham chiếu chung. Đáng lưu ý là ISO gần đây đã đưa ra một số tiêu chuẩn về nội dung hoá đơn tài chính dựa trên tiêu chuẩn tin nhắn ISO 20022 và cũng phù hợp với mô hình dữ liệu UN/CEFACT CII, với việc bổ sung hỗ trợ liên kết hóa đơn với chuỗi cung ứng tài chính.

Để thúc đẩy tiêu chuẩn hóa, EC khuyến nghị thành lập các diễn đàn có nhiều bên liên quan về hóa đơn điện tử với sự tham gia rộng rãi của các bên liên quan khác nhau ở cả cấp quốc gia và Châu Âu để tạo điều kiện trao đổi thông tin và xác định các hành động tốt nhất cho các giải pháp tương tác. Kể từ khi hóa đơn điện tử và hoạt động thanh toán là các quy trình liên quan chặt chẽ, việc tiêu chuẩn hóa hóa đơn điện tử và SEPA cùng có lợi, đặc biệt liên quan đến các quy trình thanh toán và kết chuyển gắn liền với quá trình phi vật chất hóa.

Tuy nhiên, tiêu chuẩn hóa cũng có thể có một số tác động tiêu cực đến đổi mới:

- Là một nhân tố mới trong một thị trường đổi mới, nơi các tiêu chuẩn không tồn tại hoặc lặp lại có thể là một lợi thế cạnh tranh. Do đó, việc áp đặt một tiêu chuẩn có thể làm giảm động lực của đổi mới vì nó có thể làm giảm giá trị của một mạng lưới phát triển tư nhân hóa.

- Việc thiết lập các tiêu chuẩn trong các trường hợp cụ thể có thể hạn chế cạnh tranh, ví dụ: loại trừ các đổi mới kỹ thuật nhất định hoặc hạn chế các mô hình kinh doanh mới. Ngoài ra, cạnh tranh có thể bị đe dọa nếu một số bên nhất định có thể bị loại ra khỏi quá trình thiết lập các tiêu chuẩn hoặc nếu một số bên không có quyền tiếp cận với kết quả

của quy trình thiết lập tiêu chuẩn.²⁶

- Sự tồn tại của các tiêu chuẩn lỗi thời nhưng được thiết lập và sử dụng rộng rãi có thể cản trở sự phát triển của ngành.²⁷ Các tiêu chuẩn lỗi thời thường tồn tại vì chi phí của việc phát triển hoặc áp dụng các tiêu chuẩn mới vượt quá các lợi ích nhận được nếu thay đổi. Và nếu những bên tham gia thị trường dự đoán rằng các tiêu chuẩn mới sẽ thay thế những tiêu chuẩn hiện tại trong một tương lai gần, họ có thể lựa chọn trì hoãn việc đưa ra các sản phẩm mới cho đến khi các tiêu chuẩn mới đã được thiết lập sẵn.

Lý tưởng là, để tránh việc cản trở đổi mới, các tiêu chuẩn nên đủ linh hoạt để thích ứng với các nhu cầu mới. Một bước tiến gần đây là sự phụ thuộc nhiều hơn của lĩnh vực thanh toán vào Tổ chức Quốc tế về Tiêu chuẩn hóa (ISO), cơ quan thiết lập tiêu chuẩn quốc tế giúp các tiêu chuẩn có thể được tiếp cận miễn phí cho bất kỳ thành viên thị trường nào (ví dụ: số tài khoản ngân hàng được tiêu chuẩn hóa IBAN). Điều này đã dẫn đến một tình huống trong đó tiêu chuẩn hóa trong lĩnh vực thanh toán không thể tách rời khỏi tiêu chuẩn hóa trong các công nghệ cơ bản mà hỗ trợ thanh toán. Ví dụ, định dạng ISO 20022 cho các tin nhắn tài chính sử dụng ngôn ngữ XML, do đó cần các giao thức truyền thông tiêu chuẩn. Đối với lĩnh vực thanh toán, điều này có nghĩa là tiêu chuẩn hóa không hoàn toàn là một yếu tố nội sinh. Thay vào đó, lĩnh vực này phải áp dụng các tiêu chuẩn đã được thực thi trong các lĩnh vực khác, đặc biệt trong lĩnh vực công nghệ thông tin và liên lạc.

Các ví dụ khác về tiêu chuẩn hóa thành công bao gồm SWIFT, một tổ chức thuộc lĩnh vực này đã phát triển các dạng tin nhắn và các định dạng được tiêu chuẩn hóa cho những người sử dụng nó trên toàn thế giới. Lĩnh vực thẻ tín dụng cũng đã phát triển và áp dụng tiêu chuẩn EMV (Europay, MasterCard và Visa) để đảm bảo tính bảo mật và khả năng tương tác của thẻ gắn chip tích hợp (IC). Do tiêu chuẩn hóa là rất quan trọng nếu các đổi mới được thực hiện thành công, vai trò của hợp tác xuyên biên giới trong việc đạt được các tiêu chuẩn toàn cầu xứng đáng được nghiên cứu thêm.

Hộp 14. ISO 20022 và thanh toán bán lẻ

Tiêu chuẩn mở toàn cầu ISO 20022 là tiêu chuẩn cho các tin nhắn dịch vụ tài chính. Nó đã được phát triển và liên tục được cải tiến bởi ngành dịch vụ tài chính. Mục tiêu của ISO 20022 là tạo ra các tiêu chuẩn tin nhắn nhất quán trong tất cả các quy trình kinh doanh của lĩnh vực tài chính. ISO 20022 được sử dụng trong các thị trường thanh toán bán lẻ khác nhau, ví dụ:

- Ở Úc, có những sáng kiến trong lĩnh vực công nghiệp đang được tiến hành để phát triển một khung khổ ISO 20022. Các vấn đề về tiêu chuẩn hóa cũng đang được Hội

²⁶ Liên minh Châu Âu, Hướng dẫn áp dụng Điều 101 của Hiệp ước về Chức năng của EU cho các thỏa thuận hợp tác theo chiều ngang

²⁷ Điều này đúng với giao thức truyền thông X.25 không tương thích với XML và không hỗ trợ tiêu chuẩn ISO 20022. Khi giao thức truyền thông X.25 được sử dụng rộng rãi, nó có thể là một trở ngại cho việc áp dụng ISO 20022.

đồng Hệ thống Thanh toán xem xét trong khuôn khổ của Đánh giá Chiến lược về Đổi mới trong Hệ thống thanh toán.

- Ở Châu Âu, EPC đã quyết định áp dụng ISO 20022 cho dự án SEPA, nghĩa là đại đa số các ngân hàng Châu Âu đã thực hiện hoặc có kế hoạch thực hiện. Tuy nhiên, phạm vi của ISO 20022 rộng hơn nhiều so với các công cụ được sử dụng cho thanh toán SEPA hiện tại (ghi nợ trực tiếp hoặc chuyển khoản ghi có của SEPA). Người ta thường chấp nhận rằng việc áp dụng ISO 20022 cho SEPA có thể tạo ra một động lực đáng kể để áp dụng tiêu chuẩn này cho nhiều giải pháp thanh toán mới trong khuôn khổ SEPA và cho các hoạt động không liên quan đến SEPA, thậm chí vượt ra ngoài biên giới EU.

Ví dụ, có các kế hoạch triển khai ISO 20022 cho các khoản thanh toán bằng đồng franc Thụy Sĩ và Kronor Thụy Điển. Trong trường hợp thứ hai, tiêu chuẩn này có thể mở rộng sang khu vực thanh toán Bắc Âu với hệ thống thanh toán duy nhất cho tất cả các quốc gia tham gia.

- Ở Ấn Độ, các bước đang được tiến hành để thay thế hệ thống RTGS hiện tại bằng cách áp dụng công nghệ mới nhất, bao gồm một hệ thống nhắn tin dựa trên XML tuân thủ ISO 20022. Do tất cả các hệ thống thanh toán bán lẻ lớn được thiết lập trong hệ thống RTGS, sự phát triển này sẽ rất quan trọng trong việc xử lý tăng khối lượng giao dịch và đáp ứng mong đợi của người dùng.

- Tại Nhật Bản, Hệ thống Viễn thông Dữ liệu Zengin, một hệ thống thanh toán bù trừ liên ngân hàng cho việc chuyển khoản trong nước, đã giới thiệu định dạng XML (ISO 20022) như một lựa chọn để trao đổi các tin nhắn giữa các ngân hàng vào tháng 11 năm 2011.

- Tại Singapore, Hiệp hội Trung tâm Bù trừ Singapore đang lên kế hoạch nâng cấp cơ sở hạ tầng chuyển tiền điện tử eGIRO, mà có thể sử dụng ISO 20022.

- Hiệp hội Thanh toán Quốc tế xác định các quy tắc, tiêu chuẩn và một khung khổ hoạt động để đơn giản hóa các hoạt động chuyển tiền xuyên biên giới không khẩn cấp bằng cách tận dụng mạng lưới thanh toán hiện có và các tiêu chuẩn quốc tế như ISO 20022. Điều này hỗ trợ khả năng tương tác giữa các hệ thống thanh toán không khẩn cấp trong nước và trong khu vực và giữa các ngân hàng.

4.2.3 Giá và cơ cấu giá

Chiến lược giá cả đóng vai trò quan trọng trong sự thành công của cải tiến vì giá cả

do PSP đặt ra phải vừa có tính cạnh tranh và vừa đủ doanh thu để hỗ trợ cho trường hợp kinh doanh. Do đó, giá cả đóng vai trò quan trọng gấp đôi trong cải tiến: nếu PSP có thể đưa ra các ưu đãi đúng, họ là nhân tố đi đầu cho sự cải tiến. Tuy nhiên, trong trường hợp ngược lại, giá có thể trở thành rào cản. Khó khăn trong việc thiết lập giá có thể phát sinh từ một số yếu tố ảnh hưởng đến việc lựa chọn chiến lược giá của PSP, bao gồm: (i) cấu trúc chi phí và sức mạnh thị trường của người chơi liên quan; (ii) loại và cường độ của hiệu ứng mạng cuối cùng; và (iii) môi trường pháp lý.

Việc cung cấp dịch vụ thanh toán thường có chi phí cố định cao và chi phí cận biên thấp. Để trang trải các chi phí này và tạo ra lợi nhuận, PSP thường sử dụng cấu trúc giá hai phần bao gồm các khoản phí cố định định kỳ cộng với phí giao dịch. Phí giao dịch thường được đặt ở mức thấp để kích thích việc sử dụng và do đó cải thiện việc định giá dịch vụ của người dùng cuối. Các khoản phí định kỳ cung cấp quyền truy cập vào dịch vụ sau đó được sử dụng để nắm bắt phần lớn giá trị của người dùng cuối này. Tuy nhiên, mức phí cố định và phí giao dịch sẽ phụ thuộc vào sức mạnh thị trường của những người chơi khác nhau liên quan và độ co giãn của cầu và cung. Trong bối cảnh này, các yếu tố như các dịch vụ thanh toán thay thế có sẵn và quy mô của những người chơi có tầm quan trọng lớn.

Càng ít đối thủ cạnh tranh và người chơi càng lớn thì mức độ ảnh hưởng của giá trên nhu cầu dịch vụ càng thấp và do đó ít khả năng giá đó có thể trở thành động lực cho sự cải tiến. Mặt khác, khả năng thiết lập giá cũng mang đến sự chắc chắn cho loại hình kinh doanh mới, điều này có thể là nhân tố thúc đẩy cải tiến. Hiệu ứng mạng²⁸ mà các dịch vụ thanh toán thường có là một yếu tố khác ảnh hưởng đến giá cả. Vì người dùng cá nhân không tính đến điều này trong việc ra quyết định của riêng họ, PSP phải đối mặt với những thách thức trong việc thiết lập các khoản phí có thể nhận được sự chấp nhận rộng rãi của người dùng và do đó đạt được quy mô khả thi cho doanh nghiệp. Ví dụ: điều này có thể bao gồm trợ cấp ban đầu cho khách hàng mới (ví dụ: không tính phí hàng năm cho việc sử dụng dịch vụ trong năm đầu tiên).

Hơn nữa, trong một thị trường hai mặt, chẳng hạn như thị trường thanh toán thẻ, chiến lược giá trở nên phức tạp hơn, do cách thức để nó tạo ảnh hưởng đến các động cơ của cả đơn vị chấp nhận thẻ và người tiêu dùng đều cần phải được xem xét. Một cách tiếp cận đã được sử dụng để giải quyết hiệu ứng mạng trong thanh toán thẻ là sử dụng phí trao đổi, mặc dù đáng chú ý là nhiều mạng thanh toán ở các thị trường hai mặt hoạt động mà không có các khoản phí này. Phí trao đổi như vậy thường được trả bởi ngân hàng thanh toán (ngân hàng của người bán) cho người phát hành (tức là ngân hàng của chủ thẻ), khác với mọi khoản phí mà người bán hoặc người tiêu dùng thanh toán. Do đó, chúng được sử dụng để phân phối lại chi phí giữa ngân hàng thanh toán và đơn vị phát hành thẻ, nhằm tạo ra các ưu đãi cho cả tổ chức phát hành và ngân hàng thương nhân để tham gia vào chương trình thẻ và quảng cáo dịch vụ. Trong trường hợp này, phí trao đổi sẽ tạo động lực cho các tổ chức phát hành khuyến khích chủ thẻ tham gia vào chương trình thẻ. Mặt khác, tùy thuộc vào mức độ người mua có thể chuyển khoản phí cho người bán, người bán có thể ít sẵn sàng tham gia chương trình trừ khi có lợi ích

28 Để biết chi tiết về hiệu ứng mạng và ngoại tác tích cực trong thị trường thanh toán bán lẻ, xem Phần 3.1.2.

rõ ràng cho chính họ, chẳng hạn như giữ chân khách hàng cao hơn hoặc doanh thu.²⁹ Phí trao đổi có thể đóng một vai trò trong việc đưa cả hai bên của thị trường đến việc thành lập hoặc phát triển một dịch vụ thanh toán mới.

Môi trường pháp lý là một yếu tố khác có thể ảnh hưởng đến chiến lược định giá. Quy định thường nhằm mục đích thúc đẩy cạnh tranh, hiệu quả và / hoặc sự ổn định trong thanh toán bán lẻ, ví dụ: (i) hạn chế phí trao đổi thẻ thanh toán nhất định ở một mức nhất định, ví dụ tại Úc (xem Hộp 15), tại EU³⁰ và Hoa Kỳ Hoa Kỳ³¹, (ii) yêu cầu PSP phải tính cùng một mức giá cho việc chuyển tiền trong nước và qua biên giới tương đương bằng đồng euro³² và (iii) chấp nhận phụ thu cho phép người bán tính phí giao dịch của khách hàng.³³

Hộp 15. Điều chỉnh phí trao đổi tại Úc

Ban Hệ thống Thanh toán của Ngân hàng Dự trữ Úc (PSB) đã quy định giảm phí trao đổi (Interchange fee) trong hệ thống thẻ tín dụng MasterCard và Visa, hệ thống ghi nợ Visa và hệ thống thẻ ghi nợ nội địa (được gọi là eftpos). PSB đã kết luận rằng sự khác biệt về phí trao đổi đã dẫn đến việc định giá cho các chủ thẻ không phản ánh đúng chi phí nguồn lực tương đối của các hệ thống thanh toán khác nhau, dẫn đến việc sử dụng hệ thống thanh toán không hiệu quả. Ví dụ, nhiều người tiêu dùng không mất chi phí khi thực hiện giao dịch thẻ tín dụng (ví dụ: thông qua việc nhận điểm thưởng và thời gian không có lãi), nhưng phải mất phí khi thực hiện giao dịch eftpos, mặc dù giao dịch thẻ tín dụng mất chi phí nguồn lực cao hơn đáng kể so với giao dịch eftpos. Ngoài ra, PSB lo ngại rằng có một xu hướng cạnh tranh giữa các chương trình thẻ để tăng chi phí trao đổi nhằm cung cấp các ưu đãi bổ sung cho các tổ chức phát hành nhằm thúc đẩy từng chương trình. Nhìn chung, quy định trao đổi đã dẫn đến chi phí trao đổi thấp hơn và chênh lệch nhỏ hơn đáng kể giữa các loại phí trong các hệ thống khác nhau.

Một trong những tác động chính của các quy định là sự cải thiện về tính hiệu quả. Đối với các giao dịch thẻ tín dụng, chi phí trao đổi thấp hơn đã làm giảm giá trị điểm thưởng và phí hàng năm cao hơn, tăng giá hiệu quả của các giao dịch thẻ tín dụng mà nhiều chủ thẻ phải đối mặt. Đồng thời, chi phí giao dịch giảm đã được chuyển hoàn toàn cho người bán thông qua việc giảm phí dịch vụ thương nhân. Đối với giao dịch eftpos, phí được tính cho người bán đã tăng lên một chút, trong khi chi phí giảm cho nhà phát hành đã được phản ánh trong đó cung cấp cho khách hàng giao dịch eftpos

²⁹ Trong một thị trường phát triển, đơn vị chấp nhận thẻ có thể cảm thấy có nghĩa vụ tham gia vào chương trình này.

³⁰ Đối với một số giao dịch thẻ tín dụng và thẻ ghi nợ nhất định.

³¹ Đối với các giao dịch thẻ ghi nợ.

³² Quy định của EU (EC) số 924/2009 và (EU) số 260/2012.

³³ Ví dụ, Chỉ thị Dịch vụ Thanh toán của EU (2007/64 / EC) cho phép mỗi nước thành viên EU lựa chọn cho phép phụ thu.

miễn phí không giới hạn bằng tài khoản giao dịch (với khoản phí cố định hàng tháng được áp dụng cho tất cả dịch vụ tài khoản).

Trong quá trình phát triển của hệ thống eftpos, hướng chuyển đổi bất thường của phí trao đổi đã giúp khuyến khích việc triển khai thiết bị đầu cuối, vì việc sở hữu thẻ đã phổ biến cho mục đích truy cập vào hệ thống ATM. MasterCard và Visa đôi khi cũng sử dụng mức phí trao đổi cho các loại giao dịch cụ thể để khuyến khích sự hấp thu công nghệ mới. Tuy nhiên, dường như có rất ít bằng chứng cho thấy việc giảm phí trao đổi như là kết quả của quy định đã ảnh hưởng đến tốc độ cải tiến, tiêu cực hoặc tích cực. Thật vậy, các hệ thống MasterCard và Visa, đã trải qua sự cắt giảm lớn nhất trong phí trao đổi, là một trong những hệ thống thanh toán sáng tạo hơn cả ở Úc trong những năm gần đây. Ví dụ, MasterCard và Visa đã giới thiệu thẻ chip và xác thực PIN tại POS, và hiện đang nhanh chóng tung ra các khoản thanh toán không tiếp xúc được coi là một trong những hoạt động hiệu quả trên toàn cầu.

Tất cả các yếu tố trên có khả năng làm thay đổi các động cơ của những người tham gia khác nhau để đổi mới trong hệ thống thanh toán. Hơn nữa, những thay đổi về động cơ cho một nhóm người tham gia có thể được bù đắp bằng những thay đổi về động cơ cho một nhóm khác. Do đó, rất khó để xác định hiệu quả tổng thể của chiến lược định giá trước sự cải tiến. Tác động cũng phụ thuộc nhiều vào dịch vụ thanh toán và thị trường mà nó hoạt động và thường phải được đánh giá trên cơ sở thực nghiệm hoặc từng trường hợp. Cho đến nay, có rất ít nghiên cứu được tìm thấy trong các tài liệu lý thuyết và thực nghiệm làm sáng tỏ mối quan hệ giữa phí phụ thu và đổi mới. Sự khan hiếm của các nghiên cứu về tác động của phí trao đổi tới cải tiến cho thấy cần phải nghiên cứu thêm.

4.2.4 Các khía cạnh bảo mật

An ninh và bảo mật không đầy đủ, cho dù diễn ra thực hay cảm nhận, có thể là suy giảm niềm tin của công chúng vào giải pháp thanh toán mới, từ đó ảnh hưởng tới kinh doanh. Tiến bộ kỹ thuật và xử lý nhanh hơn tạo ra cơ hội mới trong thanh toán bán lẻ, nhưng nó cũng làm tăng khả năng vi phạm an ninh. Các PSP dự đoán các vi phạm an ninh có thể xảy ra bằng cách không ngừng tăng cường mức độ bảo mật của sản phẩm, khiến bảo mật trở thành động lực quan trọng cho sự cải tiến. Trong báo cáo này, các vấn đề an ninh chủ yếu là nội sinh vì chúng được giải quyết bởi PSP với mục đích làm cho các sáng kiến an toàn và được chấp nhận rộng rãi.

Hơn nữa, PSP hoặc các bên liên quan khác (ví dụ như người bán) có thể hưởng lợi từ việc giảm chi phí gian lận nếu các sáng kiến có thể thay thế các công cụ thanh toán cũ có bảo mật kém hơn. Các khía cạnh bảo mật quan trọng cần được xem xét trong cải tiến thanh toán bán lẻ được liệt kê bên dưới theo danh mục sản phẩm.

(i) Thanh toán bằng thẻ

Sự chuyển đổi sang công nghệ chip và PIN (EMV) cho phép các phương pháp mã hóa được chứng nhận để xác thực cả thẻ và thiết bị đầu cuối. EMV được coi là một trong những đổi mới quan trọng nhất trong thanh toán thẻ. Tuy nhiên, người chơi tham

gia vào thanh toán bằng thẻ ở nhiều quốc gia phải đối mặt với các vấn đề như hài hòa các tiêu chuẩn, giấy chứng nhận, quy trình phê duyệt và thỏa thuận công nghiệp xuyên biên giới.

(a) Giao dịch không hiện diện thẻ

Thanh toán bằng thẻ từ xa đòi hỏi phải chuyển dữ liệu qua mạng mở và lưu trữ dữ liệu trong máy tính hoặc hệ thống được quản lý bởi người bán hoặc PSP của họ. Các quy trình này tạo ra các rủi ro mới phát sinh từ việc xác thực khách hàng và tính toàn vẹn của dữ liệu.

Giao dịch không xuất trình thẻ nhấn mạnh sự cần thiết phải có các quy trình xác thực mạnh hơn để ngăn chặn gian lận từ dữ liệu thẻ bất hợp pháp. Một số giải pháp bảo mật cải tiến cho phép xác thực danh tính của chủ thẻ là một phần của giao dịch thanh toán qua internet,³⁴ khiến các giao dịch này ít bị lừa đảo hơn. Chẳng hạn, việc triển khai xác thực hai yếu tố, dựa trên mật khẩu biến động, gửi một lần (được gửi bằng SMS hoặc được tạo bởi đầu đọc thẻ) hiện được coi là biện pháp hiệu quả nhất chống lại gian lận thẻ không hiện diện qua internet. Chứng chỉ hoặc mã thông báo dựa trên phân cứng, sử dụng mã PIN, tương đương về an ninh, sử dụng cả những gì người dùng biết và những gì họ sở hữu để bảo vệ họ khỏi các vi phạm an ninh. Các giải pháp khác cũng được coi là cải tiến, là thẻ ảo được thiết kế để thay thế dữ liệu thẻ tĩnh (đặc biệt là số tài khoản chính, tức là số thẻ) với dữ liệu thẻ động một lần cho các giao dịch trực tuyến.

Dữ liệu thẻ cũng có thể được ghi lại trong quá trình truyền hoặc trong khi được lưu trữ trong hệ thống của người nhận thanh toán, do đó đòi hỏi phải sử dụng các giao thức bảo mật như HTTPS, tuy nhiên cần phải có nhận thức đầy đủ để ngăn chặn gian lận như lấy trộm thông tin³⁵ hoặc phải có các biện pháp³⁶ có thể tăng cường tính bảo mật của phương thức thanh toán bằng một cú nhấp chuột.³⁷

(b) Thanh toán bằng thẻ phi tiếp xúc

Thanh toán bằng thẻ không tiếp xúc có rủi ro cố hữu của các giao dịch được thực hiện mà không chủ thẻ không biết. Điều này có thể dẫn đến một cuộc tấn công được gọi là "tele-pickpocketing" (móc túi từ xa), trong đó bao gồm trong việc thu thập dữ liệu cá nhân bằng cách sử dụng phương tiện giao tiếp từ xa. Nguy cơ của các cuộc tấn công "tele-pickpocketing" như vậy có thể được ngăn chặn bằng cách giới hạn khoảng cách giữa thẻ không tiếp xúc và thiết bị đầu cuối hoặc bằng cách lưu trữ thẻ trong hộp đựng

³⁴ Trong số các giải pháp này, 3D-Secure hiện đang được triển khai trên quy mô lớn. Được phát triển và cấp phép bởi Visa và được MasterCard, JCB và American Express chấp nhận, giao thức này kết nối người mua với ngân hàng phát hành của họ trong quá trình thanh toán, cho phép họ xác thực danh tính của họ bằng cách nhập (tốt hơn) mật khẩu một lần được gửi trước đó ngân hàng thông qua một kênh khác.

³⁵ Lừa đảo là một nỗ lực gian lận để thu thập thông tin nhạy cảm cá nhân bằng cách giả mạo là một thực thể đáng tin cậy trong một giao tiếp điện tử.

³⁶ Một ví dụ sẽ là các biện pháp PCI DSS được thiết kế để bảo vệ toàn bộ quá trình chấp nhận và mua lại. Chúng cung cấp phạm vi phủ sóng rộng của dữ liệu chứa trên thẻ, tức là cả dữ liệu nổi và dữ liệu được lưu trữ trên các sọc hoặc chip. Mục đích là để chống lại tất cả các mối đe dọa đến an ninh bằng cách tính đến các cách khác nhau trong đó các kênh thanh toán khác nhau sử dụng dữ liệu thẻ.

³⁷ Thanh toán một lần nhấp được thiết kế để đơn giản hóa hành động mua hàng và tăng tốc quá trình bằng cách giữ một số dữ liệu khách hàng nhạy cảm để sử dụng sau này.

có thể chặn tần số vô tuyến. Hơn nữa, đối với điện thoại di động, rủi ro có thể được giảm thiểu bằng cách thực hiện một cơ chế kiểm soát thích hợp để kích hoạt ứng dụng thanh toán không tiếp xúc. Để ngăn chặn việc sử dụng gian lận trong trường hợp mất cắp hoặc trộm cắp, các thiết bị không tiếp xúc có thể bị khóa hoặc bị chặn. Ngoài ra, tổn thất gian lận có thể được giảm xuống bằng cách đặt giới hạn về quy mô và/hoặc số lượng giao dịch mà không cần mã PIN.

Các cấu phần gắn với thiết bị này phải được gửi đến các chương trình chứng nhận độc lập của bên thứ ba.

(c) Thẻ trả trước

Thẻ trả trước lưu trữ giá trị của chúng trên phương tiện vật chất (chẳng hạn như chip trên thẻ) hoặc trên máy chủ của nhà phát hành. Các rủi ro liên quan và các biện pháp cần thiết khác nhau tùy thuộc vào cách giá trị được lưu trữ và liệu phương tiện có thể nạp thêm hay không.

Giá trị được lưu trữ trên thẻ: loại thẻ này là dễ bị trộm cắp, vì nó thường không được bảo vệ bằng PIN do giá trị được lưu giữ nhỏ. Nguy cơ cao hơn khi thẻ có thể được nạp thêm. Đối với các loại thẻ như vậy, việc thực hiện các thủ tục KYC là cần thiết để cho phép chủ thẻ được xác thực khi nạp thêm và thực hiện thanh toán. Giới hạn thẻ ẩn danh ở một số lượng nhỏ là một cách tiếp cận khác.

Giá trị được lưu trữ trên máy chủ của nhà phát hành: vì giá trị được nắm giữ bởi tổ chức phát hành, nên việc nhà phát hành xác thực chính xác danh tính của chủ thẻ (sử dụng mã PIN hoặc phương thức xác thực mạnh khác) là rất quan trọng.

(ii) Thanh toán qua Internet

Thanh toán qua Internet có thể sử dụng tài khoản ngân hàng truyền thống hoặc tài khoản tiền điện tử. Đối với các khoản thanh toán qua internet sử dụng tài khoản ngân hàng truyền thống, (i) PSP có thể tạo điều kiện cho việc nhập các hướng dẫn thanh toán trên trang web ngân hàng trực tuyến, trong khi khách hàng của họ giữ lại toàn quyền kiểm soát quá trình xác thực; hoặc (ii) các nhà cung cấp khác, được gọi là "nhà cung cấp dịch vụ thanh toán lớp trên" (OPSPs), có thể kết nối với trang web ngân hàng trực tuyến thay mặt cho khách hàng, trong một số trường hợp trước đó đã yêu cầu thông tin đăng nhập tít mật của khách hàng. Trong cả hai trường hợp, việc xác thực danh tính của người thanh toán có thể bị đe dọa, và trong trường hợp sau, các nhà cung cấp thay thế này có thể đặt ra thêm các vấn đề pháp lý và an ninh.³⁸

Đối với các khoản thanh toán qua internet sử dụng tài khoản tiền điện tử, tài khoản hoặc thẻ thường được nạp tiền bằng các công cụ thanh toán truyền thống, những công cụ này sẽ được hưởng lợi từ các biện pháp bảo mật thích hợp.

Cuối cùng, vì thanh toán trực tuyến có thể dẫn tới kết nối với môi trường ngân hàng trực tuyến, nên thanh toán sau phải được bảo vệ đầy đủ khi khách hàng truy cập vào trang web và tiến hành các lệnh thanh toán.

(iii) Thanh toán di động

³⁸ Những vấn đề này được các nhà quản lý EU giải quyết trong bối cảnh toàn cầu về việc truy cập vào tài khoản ngân hàng của các bên phi ngân hàng.

Thanh toán di động được thực hiện bằng các ứng dụng thanh toán chuyên dụng được tải trên điện thoại di động và mạng di động. Để ngăn ngừa lây nhiễm chéo các ứng dụng di động, chúng cần phải được cách ly đầy đủ, đặc biệt nếu chúng lưu trữ dữ liệu khách hàng nhạy cảm và cho phép thực hiện thanh toán bằng một cú nhấp chuột, như đã thấy trước đây. Quy trình chứng nhận cụ thể được đưa ra nhằm mục đích đảm bảo rằng các ứng dụng đủ an toàn về mặt này.

(iv) EBPP

EBPP bao gồm cả việc truyền tải tài liệu điện tử và kết nối tới các cơ sở thanh toán trực tuyến. Vì các tài liệu này có thể chứa dữ liệu nhạy cảm, chúng cần có các biện pháp bảo vệ thích hợp nếu được truyền qua mạng mở hoặc được lưu trữ trong hệ thống của PSP hoặc trên máy tính của người dùng. Vấn đề chính là sự thừa nhận lẫn nhau của chữ ký số. Nếu việc ký các văn bản ràng buộc về mặt pháp lý dựa trên các tiêu chuẩn được công nhận và tương thích, tất cả các đối tượng thanh toán có bảo đảm hợp lý rằng đơn vị phát hành hóa đơn được xác thực hoàn hảo và không bị thay đổi trong suốt quá trình truyền dữ liệu.

(v) Cải thiện cơ sở hạ tầng

Các cải tiến trong cơ sở hạ tầng chủ yếu liên quan đến: (i) xử lý các giao dịch thanh toán bán lẻ (bao gồm các dịch vụ thanh toán bù trừ); (ii) hạn chế các phương thức thanh toán tồn kém trên giấy, chẳng hạn như séc; và (iii) ra đời các đại lý ngân hàng.

Xây dựng cơ sở hạ tầng đòi hỏi một khung quản trị đầy đủ và các công cụ kiểm soát nội bộ hiệu quả bao gồm toàn bộ quá trình thanh toán. Nếu cơ sở hạ tầng sử dụng mạng mở, bảo mật dữ liệu và tính toàn vẹn cần phải được bảo vệ bằng cách sử dụng các phương thức mã hóa đầy đủ (bao gồm cả các giao thức xác thực) để ngăn chặn dữ liệu bị xâm nhập trong quá trình truyền.

Cải thiện cơ sở hạ tầng để thực hiện các khoản thanh toán nhanh hơn có thể làm tăng nguy cơ bị đánh cắp tiền trước khi người thanh toán phát hiện một gian lận. Điều này làm gia tăng tầm quan trọng của việc xác thực thanh toán và các phương thức thông báo (ví dụ như thông báo SMS), đặc biệt nếu các khoản thanh toán liên quan đến tài khoản ngân hàng có thể gửi số tiền lớn.

Việc sử dụng các đại lý ngân hàng có thể củng cố các cơ chế xác thực dựa trên các kiểm soát trực diện mặt đối mặt nhưng mặt khác, các lỗ hổng mới phát sinh, vì các quy trình phân cấp liên quan cần phải được kiểm soát đúng cách.

Điều quan trọng là cả PSP và người dùng phải chịu trách nhiệm về bảo mật. PSP vì lợi ích riêng của chính họ, nên đóng một vai trò chủ động hơn trong việc thúc đẩy một môi trường an toàn cho người dùng, cung cấp hỗ trợ kỹ thuật, tư vấn và cung cấp hỗ trợ khi xảy ra sự cố bảo mật. Mặt khác, người dùng phải chịu trách nhiệm về sự an toàn của chính họ và cần có đủ kỹ năng để quản lý nó. Nâng cao nhận thức cộng đồng cũng rất quan trọng, vì điều này có thể dẫn đến việc thực hiện các biện pháp bảo vệ tốt hơn và cuối cùng khuyến khích việc áp dụng các cải tiến thanh toán bán lẻ.

[Trở lại đầu trang](#)

ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU TRONG NƯỚC

1. Đề tài: Cuộc cách mạng công nghiệp thế hệ thứ 4 - xu hướng phát triển sản phẩm, dịch vụ ngân hàng và khuyến nghị chính sách đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Chủ nhiệm: ThS. Lê Phương Lan, Nguyên Phó Viện trưởng, Viện Chiến lược Ngân hàng, NHNN

Mã số: ĐTNH.011/17

Thời gian nghiệm thu: Tháng 12/2018

Kết quả nghiệm thu: Giỏi

Các chủ đề nghiên cứu chính:

- Tổng quan cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 và các xu hướng phát triển sản phẩm, dịch vụ ngân hàng trong tương lai.
- Thực trạng phát triển ngân hàng số, tiền kỹ thuật số, tài chính công nghệ và các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại dựa trên ứng dụng công nghệ của Việt Nam.
- Đề xuất chính sách quản lý, điều hành của NHNN và các giải pháp về đầu tư phát triển hạ tầng công nghệ thông tin, phát triển sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại để ứng phó thành công CMCN 4.0

Mô tả tóm tắt:

Nhằm mục tiêu đánh giá những tác động dự kiến của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đến xu hướng phát triển sản phẩm, dịch vụ ngân hàng Việt Nam và đưa ra các đề xuất, kiến nghị mang tính chiến lược về phương thức tiếp cận xây dựng cơ chế chính sách quản lý và điều hành của NHNN, đề tài ĐTNH.011/17 triển khai các nội dung nghiên cứu cụ thể sau:

Chương 1 nghiên cứu tổng quan cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, các xu hướng chủ yếu của CMCN 4.0 tác động đến sự phát triển sản phẩm, dịch vụ ngân hàng, những kịch bản dự kiến về mô hình hoạt động ngân hàng, các xu hướng phát triển sản phẩm, dịch vụ ngân hàng trong tương lai, những tác động đến hoạt động của NHTW và kinh nghiệm của một số quốc gia trong việc ban hành cơ chế chính sách, tạo lập khuôn khổ quản lý, hạ tầng công nghệ cho hoạt động ngân hàng. Nghiên cứu tại chương 1 cho thấy CMCN 4.0 có sự tác động mạnh mẽ tới mọi mặt đời sống kinh tế - xã hội. Trong lĩnh vực ngân hàng, CMCN 4.0 tác động thông qua các xu hướng như sự tác động của Fintech tới mô hình ngân hàng tương lai, sự phổ biến của kinh tế chia sẻ, sự đột phá của công nghệ blockchain, sự chủ đạo của xu thế kỹ thuật số, sự thống trị của điện toán đám mây về cơ sở hạ tầng, sự nổi lên của robot và trí tuệ nhân tạo... Hầu hết các nước đều phải lựa chọn cách thức ứng xử với những tác động của CMCN 4.0. Kinh nghiệm các nước khảo sát cho thấy một số gợi ý cho Việt Nam như: Cần quyết tâm và chủ động nắm bắt các cơ hội từ CMCN 4.0; cần rà soát, chỉnh sửa về cơ chế chính sách; cần đầu tư cơ sở hạ tầng; cần tạo ra môi trường thúc đẩy cạnh tranh và đổi mới sáng tạo.

Chương 2 của đề tài nghiên cứu tổng quan các yếu tố tác động đến khả năng tiếp cận CMCN 4.0 của ngành ngân hàng Việt Nam, những thay đổi về xu hướng phát triển sản phẩm, dịch vụ ngân hàng Việt Nam dưới tác động của công nghệ, những xu hướng

tác động của CMCN 4.0 tới thị trường dịch vụ ngân hàng Việt Nam. Nghiên cứu tại chương 2 cho thấy Chính phủ Việt Nam đã nhìn nhận và có sự tác động tích cực đến những nỗ lực tận dụng cơ hội từ CMCN 4.0; các NHTM đã có sự chủ động đầu tư, nâng cấp hệ thống công nghệ... Tuy nhiên, cùng với các cơ hội mà CMCN 4.0 tạo ra thì thách thức rất lớn đối với ngành tài chính ngân hàng hiện nay là vấn đề bảo mật, an toàn và cạnh tranh. Do vậy, Việt Nam phải đối đầu với khá nhiều thách thức về yêu cầu hoàn thiện khuôn khổ pháp lý, về đáp ứng nguồn lực cho phát triển công nghệ ngân hàng, về đảm bảo an toàn thông tin và an ninh mạng tài chính quốc gia.

Chương 3 của đề tài dự đoán bối cảnh và phân tích về cơ hội/thách thức của CMCN 4.0 đối với sự phát triển sản phẩm, dịch vụ ngân hàng Việt Nam, trên cơ sở đó đưa ra khuyến nghị đối với các NHTM về phát triển công nghệ, phát triển dịch vụ ngân hàng, khuyến nghị đối với NHNN về công tác quản lý và xây dựng/điều hành chính sách. Phân tích tại chương 3 cho thấy cùng với những cơ hội lớn lao mà CMCN 4.0 tạo ra thì những thách thức đối với hệ thống ngân hàng không hề nhỏ. Đối với nhóm các NHTM, nhóm nghiên cứu khuyến nghị cần định hướng phát triển hệ thống công nghệ của ngân hàng để có thể hỗ trợ tốt nhất cho phát triển sản phẩm, dịch vụ ngân hàng. Các NHTM cần phát triển mô hình sản phẩm lấy khách hàng làm trung tâm, tối ưu hóa các kênh phân phối, đơn giản hóa mô hình kinh doanh, tận dụng nguồn cơ sở dữ liệu khách hàng, thúc đẩy đổi mới sáng tạo, chủ động trong quản lý rủi ro. NHNN cần chú trọng các công tác xây dựng khuôn khổ pháp lý và quản lý; tăng cường năng lực thanh tra giám sát, đặc biệt trong các nội dung liên quan đến công nghệ thông tin và giao dịch điện tử; cân nhắc trong việc thay đổi cơ chế cấp phép; hỗ trợ đổi mới sáng tạo và cân nhắc áp dụng khuôn khổ quản lý thử nghiệm./.

Thực trạng phát triển ngân hàng số, tiền kỹ thuật số, tài chính công nghệ và các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại dựa trên ứng dụng công nghệ của Việt Nam.

HỘI THẢO KHOA HỌC THÁNG 11-2018

1. Hội thảo phổ biến kết quả nhiệm vụ KH&CN “Đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của các NHTM: Thực tiễn và khuyến nghị chính sách cho Việt Nam”

Thời gian tổ chức: 06/12/2018

Đơn vị thực hiện: Viện Chiến lược Ngân hàng, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Nội dung hội thảo:

Phát biểu khai mạc Hội thảo, TS. Nguyễn Thị Hiền – Phó Viện trưởng Viện Chiến lược ngân hàng cho biết, mở rộng thị phần là một trong những chiến lược kinh doanh của các NHTM, trong đó thị phần ở nước ngoài cũng là tham vọng của không ít ngân hàng. Việc đầu tư ra nước ngoài giúp các ngân hàng trong nước đa dạng hóa hoạt động, phân tán rủi ro, tăng thu phí dịch vụ, hiệu quả hoạt động, nâng cao kinh nghiệm cũng như hình ảnh, vị thế của NHTM Việt Nam trên thị trường quốc tế. Bên cạnh đó, hoạt động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài góp phần thúc đẩy thanh toán cho giao dịch ngoại thương giữa các nước sở tại ngân hàng mở rộng mạng lưới với Việt Nam. Việc mở rộng đầu tư của các TCTD ra nước ngoài cũng giúp các doanh nghiệp Việt Nam đang hoạt động tại nước ngoài có thêm cơ hội hợp tác và hỗ trợ về mặt tín dụng tài chính phù hợp, thuận lợi hơn cho các giao dịch và thanh toán quốc tế.

Theo đánh giá của TS Nguyễn Thị Hiền, những năm gần đây, nhiều NHTM đã mở chi nhánh, văn phòng đại diện, công ty con... ở nước ngoài, nhiều nhất là ở thị trường khu vực Đông Dương. Bên cạnh đó, nhiều NHTM còn tìm kiếm địa bàn hoạt động ở những nước phù hợp với tiêu chuẩn và nguồn lực của mình. Tuy nhiên, bên cạnh những lợi ích như vậy, hoạt động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của các NHTM vẫn còn thách thức như sự cạnh tranh trong môi trường quốc tế tương đối cao, điều này đòi hỏi các NHTM Việt Nam phải chuẩn bị tốt các phương án cho hoạt động của mình, đảm bảo hoạt động ổn định, lành mạnh và hiệu quả. Hơn thế nữa, chi phí hoạt động ở nước ngoài cũng tốn kém, nếu ngân hàng không chuẩn bị tốt phương án về vốn có thể sẽ bị ảnh hưởng bất lợi đến hoạt động của ngân hàng. Cho vay nước ngoài cũng có thể rủi ro vì việc tiếp cận đầy đủ thông tin cũng có phần khó khăn hơn so với trong nước.

“Việc nghiên cứu đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của các NHTM tuy không phải là vấn đề mới, tuy nhiên đề tài đã tập trung đi sâu phân tích khía cạnh quản lý Nhà nước trong hoạt động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của các NHTM Việt Nam, dự báo tình hình đầu tư của các NHTM trong giai đoạn tới. Trên cơ sở đó đưa ra kiến nghị cho các NHTM đã, đang và có ý định có hoạt động đầu tư ra nước ngoài, đồng thời đưa ra khuyến nghị về hoạt động quản lý Nhà nước đối với hoạt động này”, TS Nguyễn Thị Hiền nhấn mạnh.

Tại Hội thảo, TS. Bùi Tín Nghị - Giám đốc Học viện Ngân hàng đã trình bày một số vấn đề cơ bản về hoạt động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của NHTM; Quản lý Nhà nước đối với hoạt động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của NHTM; Kinh nghiệm về hoạt

động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của các NHTM trên thế giới và bài học cho Việt Nam.

TS Bùi Tín Nghị cho rằng, sức cạnh tranh của các NHTM Việt Nam đang từng bước được nâng cao và bắt đầu thu được kết quả kinh doanh khả quan khi đầu tư ra nước ngoài. Các NHTM Việt Nam thích nghi tốt với môi trường hoạt động tại nước ngoài, nỗ lực đáp ứng các yêu cầu pháp lý của nước sở tại. Hoạt động của các ngân hàng tại nước ngoài đã hỗ trợ đắc lực cho các nhiệm vụ bảo đảm an ninh, quốc phòng, ngoại giao của Việt Nam. Bên cạnh đó, NHNN phối hợp với các bộ, ngành liên quan đã xây dựng được khuôn khổ pháp lý quy định chi tiết các thủ tục (tại 3 Luật, 6 Nghị định và hơn 10 Thông tư hướng dẫn). NHNN cũng xây dựng được mối quan hệ hợp tác song phương mật thiết với NHTW các nước bạn nhằm hỗ trợ đầu tư.

Tuy nhiên, hoạt động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài vẫn còn một số tồn tại, khó khăn như hoạt động chủ yếu dựa vào vốn của ngân hàng mẹ, nguồn vốn huy động từ thị trường nước bản địa còn nhỏ; Khả năng mở rộng tín dụng sang các đối tượng khách hàng tại nước sở tại còn nhiều hạn chế...

Theo TS Bùi Tín Nghị, hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới sẽ làm các rào cản thị trường phải dỡ bỏ, các NHTM Việt Nam có cơ hội mở rộng đầu tư ra nước ngoài. Các NHTM Việt Nam có thể chinh phục thị trường ASEAN nhờ lợi thế cạnh tranh nhất định. NHTM Việt Nam tại nước ngoài là cầu nối giúp doanh nghiệp Việt Nam dễ tiếp cận vốn vay, chuyển tiền về Việt Nam hoặc các dịch vụ khác mà các doanh nghiệp Việt Nam khó có thể tiếp cận tại thị trường nước ngoài. Các thị trường mới nổi như Myanmar sẽ giúp cho các ngân hàng Việt Nam chiếm được lợi thế cạnh tranh khi là một trong những ngân hàng nước ngoài tham gia thị trường sớm nhất.

Trên cơ sở đó, nhóm nghiên cứu đề tài đã đưa ra một số khuyến nghị cải thiện hiệu quả đầu tư ra nước ngoài của các NHTM Việt Nam.

Trước hết, khuyến nghị về xây dựng chiến lược đầu tư trực tiếp ra nước ngoài: Lựa chọn cách tiếp cận thị trường mục tiêu; Lựa chọn đối tượng khách hàng và sản phẩm cung cấp; Quản trị rủi ro khi đầu tư ra nước ngoài;

Thứ hai, khuyến nghị về việc đáp ứng các yêu cầu pháp lý của các quốc gia nhận đầu tư: NHTM chủ động tìm hiểu nguồn luật của quốc gia được đầu tư, hệ thống hóa các văn bản quy định về đầu tư; Tìm hiểu quy định pháp lý về hoạt động ngân hàng tại quốc gia được đầu tư; Chủ động kết nối với các ngân hàng địa phương tìm hiểu thể chế chính trị, đặc thù khu vực; NHNN cần phối hợp với Bộ Kế hoạch và Đầu tư hỗ trợ NHTM thiết lập mối quan hệ với quốc gia được đầu tư;

Thứ ba, khuyến nghị về nâng cao năng lực cạnh tranh trong môi trường quốc tế: Nghiên cứu khả năng liên kết, sáp nhập và chuyển nhượng với các đối tác và các NHTM trong nước nhằm nâng cao năng lực tài chính, sức mạnh cạnh tranh; Cần đầu tư phát triển mạng lưới chi nhánh, ATM, đầu tư phát triển công nghệ hiện đại và nguồn nhân lực; Xây dựng chiến lược quảng bá thương hiệu gắn liền nâng cao chất lượng dịch vụ;

Tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin và đảm bảo an ninh hệ thống; Tích cực xây dựng mạng lưới khách hàng thông qua các hình thức bán chéo; Chú trọng nâng cao công tác quản lý và năng lực cán bộ; Tận dụng khoảng trống về cung cấp dịch vụ ngân hàng để phát triển sản phẩm mới.

Thứ tư, khuyến nghị về xây dựng cơ sở pháp lý cho hoạt động đầu tư ra nước ngoài của NHTM: Xây dựng chiến lược tổng thể về đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam và từng ngành cụ thể; Ban hành khung pháp lý thuận lợi, xây dựng cơ chế kiểm soát, giám sát tăng cường độ tin cậy; Quy định cơ chế đặc thù giao dịch ngoại hối giữa chi nhánh tại nước ngoài và ngân hàng mẹ...;

Thứ năm, khuyến nghị về hoạt động thanh tra, giám sát của NHNN: Tăng cường phối hợp với cơ quan chủ quản nước sở tại; Tăng cường các biện pháp giám sát ngành tài chính; tăng cường tương tác với ngân hàng mẹ; Xây dựng bộ phận chuyên trách đánh giá rủi ro từng quốc gia; Hợp tác chặt chẽ nhằm trao đổi thông tin với NHTW nước sở tại; Tiếp tục theo dõi những rủi ro cũ và tìm ra công cụ mới để đối phó với sự biến động; Thường xuyên tổ chức đánh giá, rút kinh nghiệm và đưa ra bài học cho hoạt động đầu tư ra nước ngoài của các NHTM; Xây dựng và hoàn thiện các công cụ mới đưa vào hệ thống ngân hàng; NHNN đóng vai trò đầu mối tổ chức thành lập các Hiệp hội Ngân hàng đang kinh doanh tại nước ngoài và tại từng thị trường; Kết hợp với Bộ Tài chính, Kiểm toán Nhà nước thành lập các liên danh quản lý tài chính và kiểm soát nội bộ...;

Thứ sáu, khuyến nghị về việc phối hợp quản lý giữa NHNN và Bộ Kế hoạch và Đầu tư: Xây dựng quan điểm thống nhất bộ tiêu chuẩn đánh giá chung khi phê duyệt; Trong quá trình giám sát bên thực hiện đánh giá cung cấp kết quả thường xuyên cho bên còn lại; Định kỳ hàng năm kết hợp cùng rà soát xây dựng bộ tiêu chí xếp loại đối với NHTM Việt Nam tại nước ngoài; Phối hợp xúc tiến thành lập các bộ phận chuyên trách quản lý hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp nói chung, NHTM nói riêng tại nước ngoài; Phối hợp với các bộ, ngành xây dựng chiến lược định hướng đầu tư ra nước ngoài từng thời kỳ...;

Thứ bảy, một số khuyến nghị giải pháp khác như xây dựng cơ chế khuyến khích đầu tư ra nước ngoài; tăng cường hoạt động xúc tiến đầu tư tâm vĩ mô; thành lập các quỹ hỗ trợ đầu tư nước ngoài...

Cũng tại Hội thảo, đại diện các NHTM có hoạt động đầu tư ra nước ngoài như Vietinbank, Vietcombank, BIDV, Agribank... đã chia sẻ một số thông tin về tình hình hoạt động ra nước ngoài của ngân hàng mình, những thuận lợi, khó khăn của hoạt động này thời gian qua cũng như chiến lược, kế hoạch phát triển trong thời gian tới.

Nguồn: sbv.gov.vn

[Tổng thuật hội thảo](#)

[Trở lại trang đầu](#)

2. Hội thảo phổ biến kết quả nhiệm vụ KH&CN “Đánh giá hệ thống kiểm soát nội bộ của ngân hàng thương mại Việt Nam và một số khuyến nghị”

Thời gian tổ chức: 26/11/2018

Đơn vị thực hiện: Viện Chiến lược Ngân hàng, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Nội dung hội thảo:

Ngày 26/11/2018, tại trụ sở Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN), Viện chiến lược Ngân hàng - NHNN phối hợp với Chủ nhiệm đề tài khoa học và công nghệ cấp Bộ: “Đánh giá hệ thống kiểm soát nội bộ của ngân hàng thương mại Việt Nam và một số khuyến nghị” tổ chức Hội thảo khoa học nhằm giới thiệu kết quả nghiên cứu của Đề tài.

Tham dự Hội thảo có các đồng chí lãnh đạo, chuyên viên, các nhà khoa học đến từ một số Vụ, Cục, đơn vị liên quan thuộc NHNN, các ngân hàng thương mại và một số trường đại học.

Phát biểu khai mạc Hội thảo, ông Phạm Xuân Hòe - Phó Viện trưởng Viện Chiến lược Ngân hàng nhấn mạnh, hệ thống kiểm soát nội bộ của ngân hàng thương mại nói chung và của các ngân hàng thương mại Việt Nam nói riêng có vai trò rất quan trọng trong việc bảo đảm hoạt động ổn định, đúng quy định của pháp luật và định hướng đã đề ra, qua đó góp phần bảo đảm an ninh, an toàn, hiệu quả kinh doanh của các ngân hàng. Đề tài “Đánh giá hệ thống kiểm soát nội bộ của ngân hàng thương mại Việt Nam và một số khuyến nghị” đã nghiên cứu một cách tổng thể, chuyên sâu về lĩnh vực này và đã được Hội đồng khoa học và công nghệ của ngành Ngân hàng nghiệm thu.

Hội thảo được tổ chức nhằm giới thiệu, trao đổi về kết quả nghiên cứu của Đề tài, mặt khác, thông qua ý kiến của các đại biểu tại Hội thảo cập nhật tình hình thực tế hoạt động kiểm toán nội bộ hiện nay, qua đó nâng cao công tác quản lý của NHNN về lĩnh vực này và nâng cao chất lượng hoạt động của hệ thống kiểm soát nội bộ tại các ngân hàng thương mại trong thời gian tới.

Tại Hội thảo, Tiến sỹ Phạm thanh Thủy, Học viện Ngân hàng - Chủ nhiệm Đề tài giới thiệu các nội dung chính và gợi mở khả năng đưa vào ứng dụng kết quả nghiên cứu của Đề tài. Tiến sỹ Phạm thanh Thủy đã tập trung giới thiệu nội dung cơ sở lý luận kiểm soát nội bộ của ngân hàng thương mại; Thực trạng hệ thống kiểm soát nội bộ tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam hiện nay; Đặc biệt là các đề xuất khuyến nghị hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ của các ngân hàng thương mại Việt Nam.

Các đại biểu dự Hội thảo cùng các thành viên nghiên cứu, xây dựng Đề tài đã thảo luận và trao đổi làm sâu sắc hơn các nội dung của Đề tài, đặc biệt là các khuyến nghị và phương hướng hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ trong ngân hàng thương mại Việt Nam như cơ sở pháp lý, môi trường kiểm soát, quy trình đánh giá rủi ro, đánh giá hệ thống kiểm soát nội bộ và nguồn nhân lực cho hệ thống kiểm soát nội bộ của các ngân hàng thương mại Việt Nam...

Nguồn: sbv.gov.vn.

[Tổng thuật hội thảo](#)

[Trở lại trang đầu](#)

3. Hội thảo “Nâng cao hiệu lực điều hành chính sách an toàn vĩ mô tại Việt Nam”

Thời gian tổ chức: 26/11/2018

Đơn vị thực hiện: Học viện Ngân hàng phối hợp với Vụ Ổn định tiền tệ, tài chính

Nội dung hội thảo:

Ngày 26/11/2018, tại Hà Nội, Học viện Ngân hàng phối hợp với Vụ Ổn định tiền tệ, tài chính - với chủ đề “Nâng cao hiệu lực điều hành chính sách an toàn vĩ mô tại Việt Nam”. Dự hội thảo có TS. Bùi Tín Nghị, Giám đốc Học viện Ngân hàng; ông Đỗ Việt Hùng, Vụ trưởng Vụ Ổn định tiền tệ - tài chính, NHNN Việt Nam cùng đại diện đến từ các Bộ/Ngành, các chuyên gia kinh tế và các nhà khoa học.

Phát biểu khai mạc hội thảo, TS. Bùi Tín Nghị, Giám đốc Học viện Ngân hàng cho biết “Chính sách giám sát an toàn vĩ mô (GSATVM) là hệ thống các công cụ an toàn để hạn chế rủi ro hệ thống nhằm giảm thiểu khả năng đổ vỡ của hệ thống tài chính. Không những thế, chính sách giám sát an toàn vĩ mô còn được kỳ vọng có thể đưa ra các dự báo và ứng phó với những mất cân đối tài chính bất ngờ, qua đó giảm thiểu những hậu quả kinh tế vĩ mô nghiêm trọng. Chính vì vậy, Chính sách giám sát an toàn vĩ mô ngày càng nhận được sự quan tâm nhiều hơn của các nhà làm chính sách, các nhà khoa học kể từ sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu 2008-2009. Việc nghiên cứu hệ thống công cụ và hiệu lực cơ chế truyền dẫn chính sách an toàn vĩ mô là rất cần thiết, đặc biệt trong bối cảnh hội nhập tài chính sâu rộng tại Việt Nam hiện nay”.

Từ sau cuộc khủng hoảng tài chính 2008, các nước đã thừa nhận sự cần thiết của chính sách an toàn vĩ mô (ATVM) trong ổn định tài chính và đặt chính sách ATVM vào vị trí trung tâm của sự tương tác giữa các chính sách kinh tế vĩ mô và chính sách an toàn vĩ mô. IMF/FSB/BIS đã đưa ra định nghĩa chính sách ATVM là việc sử dụng các công cụ giám sát an toàn vĩ mô để ngăn ngừa và giảm thiểu rủi ro hệ thống; đồng thời, xác định yếu tố trọng tâm cần giải quyết là rủi ro hệ thống. Rủi ro hệ thống là nguy cơ gián đoạn cung cấp dịch vụ tài chính khi chịu sự tác động của một hoặc nhiều tác nhân bên trong hoặc bên ngoài gây ảnh hưởng đến sự ổn định của hệ thống tiền tệ, tài chính và có khả năng gây ra thiệt hại nghiêm trọng không chỉ đối với hệ thống tài chính mà còn đối với nền kinh tế.

Mục tiêu cuối cùng của chính sách ATVM là ổn định hệ thống tài chính. Để đạt được mục tiêu cuối cùng, chính sách ATVM thực hiện thông qua các mục tiêu trung gian để nhằm (1) tăng khả năng phục hồi của hệ thống tài chính trước các cú sốc tổng thể bằng cách thiết lập và nới lỏng bộ đệm vốn giúp duy trì khả năng hoạt động hiệu quả của hệ thống tài chính; (2) ngăn chặn sự hình thành những nhân tố dễ tổn thương

của hệ thống theo thời gian bằng cách giảm thiểu hiệu ứng thuận chu kỳ giữa giá tài sản và tín dụng; (3) kiểm soát những nhân tố dễ bị tổn thương trong nội tại hệ thống tài chính xuất phát từ các mối liên kết tài chính; và (4) vai trò trọng yếu của các trung gian tài chính tại các thị trường quan trọng khiến các tổ chức tín dụng này trở thành “quá lớn để sụp đổ”.

Tại Việt Nam, theo đánh giá của Chương trình Đánh giá khu vực Tài chính do IMF/WB hỗ trợ Chính phủ Việt Nam thực hiện vào giai đoạn 2012-2013, tại thời điểm đó, chưa có tổ chức nào chịu trách nhiệm đo lường và quản lý rủi ro tổng thể hệ thống tài chính cũng như chưa có khuôn khổ pháp lý cho các chính sách an toàn vĩ mô, chưa có bộ công cụ chính sách an toàn vĩ mô và sự phối hợp giữa các cơ quan giám sát của Việt Nam còn rất hạn chế. Hơn nữa, thiếu thông tin và số liệu cần thiết cho việc đánh giá các lĩnh vực có ảnh hưởng và tác động lớn đến sự ổn định của khu vực tài chính như doanh nghiệp, hộ gia đình, bất động sản. Thực hiện khuyến nghị của IMF/WB, Chính phủ đã giao NHNN thực hiện nhiệm vụ ổn định hệ thống tiền tệ, tài chính thông qua xây dựng chính sách đảm bảo ổn định hệ thống tiền tệ, tài chính và thực hiện các biện pháp ngăn ngừa rủi ro có tính hệ thống trong lĩnh vực tiền tệ, tài chính (Nghị định 156/2013/NĐ-CP ngày 11/11/2013 về chức năng, nhiệm vụ, cơ cấu tổ chức của NHNN, nay được thay thế bằng Nghị định 16/2017/NĐ-CP ngày 17/02/2017). NHNN đã ban hành Quyết định số 2563-QĐ/NHNN ngày 31/12/2016 về việc ban hành Quy chế giám sát rủi ro hệ thống, qua đó từng bước chuẩn hóa và hoàn thiện các bước giám sát rủi ro hệ thống từ theo dõi, nhận diện rủi ro đến đánh giá và đưa ra các cảnh báo, khuyến nghị.

Hiện Việt Nam chưa chính thức ban hành bộ công cụ chính sách an toàn vĩ mô, song nhìn lại thời gian qua có thể thấy NHNN đã áp dụng một số công cụ an toàn vĩ mô nhưng có thể coi là công cụ an toàn vĩ mô, có thể kể đến như: Trần tăng trưởng tín dụng được áp dụng trong năm 2011, 2012; Giới hạn tín dụng đối với lĩnh vực không khuyến khích (lĩnh vực có mức độ rủi ro cao); Giới hạn hệ số rủi ro đối với dư nợ chứng khoán và bất động sản; Giới hạn cho vay ngoại tệ; Trạng thái ngoại tệ mở; Giới hạn tỷ lệ cấp tín dụng trên tổng số vốn huy động; Tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng...

Chính sách ATVM là sự bổ sung cần thiết cho nhưng không thay thế các chính sách vĩ mô cũng như chính sách an toàn vĩ mô hiện hành. Chính sách ATVM sẽ có tác động bổ trợ các chính sách hiện hành khác nhằm hạn chế tối đa sự lệch pha cũng như lấp đầy khoảng trống giữa các chính sách.

Tại hội thảo, các đại biểu đã thảo luận, chia sẻ quan điểm về công tác thực thi, điều hành chính sách ATVM quốc tế và Việt Nam, qua đó làm nổi bật những kinh nghiệm quốc tế về điều hành chính sách ATVM tại các quốc gia. Đồng thời đánh giá thực trạng điều hành chính sách ATVM tại Việt Nam, các kênh truyền dẫn, các nhân tố tác động đến kênh truyền dẫn và hiệu lực kênh truyền dẫn của chính sách ATVM, thảo luận về các chỉ số giám sát rủi ro hệ thống, các công cụ chính sách ATVM nhằm ngăn ngừa và

giảm thiểu rủi ro hệ thống. Từ đó đưa ra các khuyến nghị chính sách nhằm thực thi hiệu quả chính sách ATVM tại Việt Nam.

Nguồn: hvnh.edu.vn.

[Tổng thuật hội thảo](#)

[Trở lại trang đầu](#)

4. Hội thảo “Chia sẻ kinh nghiệm tiết kiệm nhà ở của CHLB Đức”

Thời gian tổ chức: 21/11/2018

Đơn vị thực hiện: Ngân hàng Chính sách xã hội (NHCSXH) phối hợp với Ngân hàng tiết kiệm nhà ở Bausparkasse Schwabisch Hall AG (BSH), Cộng hòa Liên bang (CHLB) Đức

Nội dung hội thảo:

Sáng 21/11/2018, tại Hà Nội, Ngân hàng Chính sách xã hội (NHCSXH) phối hợp với Ngân hàng tiết kiệm nhà ở Bausparkasse Schwabisch Hall AG (BSH), Cộng hòa Liên bang (CHLB) Đức tổ chức Hội thảo “Chia sẻ kinh nghiệm tiết kiệm nhà ở”.

Tham Dự Hội thảo có ông Bùi Sĩ Lợi, Phó Chủ nhiệm Ủy ban về các vấn đề xã hội của Quốc hội; Ông Trần Văn Miên, Phó Chủ tịch UBND TP Đà Nẵng; ông Dương Quyết Thắng, Tổng Giám đốc NHCSXH; Ông Jörg Rüger Bí thư thứ nhất Đại sứ quán CHLB Đức; Ông Michael Dorner, Giám đốc Các dự án hợp tác quốc tế Ngân hàng BSH, cùng đại diện lãnh đạo các Bộ, ngành và các Tổ chức quốc tế ở Việt Nam.

Phát biểu khai mạc Hội thảo, Tổng Giám đốc NHCSXH Dương Quyết Thắng cho biết, Hội thảo này sẽ tập trung phân tích, trao đổi, chia sẻ kinh nghiệm nhằm giúp các cơ quan Bộ, ngành, các Hiệp hội bất động sản và công chúng hiểu thêm về các quy định pháp lý về tiết kiệm nhà ở theo Luật Nhà ở 65/2014/QH13 và Nghị định số 100/2015/NĐ-CP của Chính phủ qua đó giúp cho NHCSXH đưa ra các giải pháp hữu hiệu về tiết kiệm cho vay nhà ở tại Việt Nam. Tổng Giám đốc Dương Quyết Thắng cho biết thêm, hiện nay, tổng dư nợ các chương trình tín dụng chính sách của NHCSXH đạt 185.038 tỷ đồng, với 6,7 triệu khách hàng đang vay của 20 chương trình tín dụng ưu đãi. Trong đó có 04 chương trình cho vay về nhà ở gồm: Cho vay hỗ trợ hộ nghèo về nhà ở; Cho vay hỗ trợ hộ nghèo xây dựng nhà ở phòng, tránh bão, lụt khu vực Bắc Trung bộ và Duyên hải miền Trung; Cho vay nhà ở vùng thường xuyên ngập lũ ĐBSCL và chương trình nhà ở xã hội theo Nghị định 100 của Chính phủ. Riêng các chương trình tín dụng về nhà ở xã hội (NÓXH) đã có tổng doanh số cho vay 7.611 tỷ đồng, trên 682 ngàn hộ được vay vốn, dư nợ đạt 6.397 tỷ đồng. Thông qua nguồn vốn tín dụng ưu đãi đã xây dựng 568 nghìn căn nhà cho hộ nghèo và các đối tượng chính sách; 105 nghìn căn nhà cho hộ gia đình vượt lũ vùng ĐBSCL, trên 13 nghìn căn nhà phòng, tránh bão, lụt khu vực miền Trung; đã có gần 2.000 hộ vay mua, xây nhà xã hội.

Ông Bùi Sĩ Lợi - Phó Chủ nhiệm Ủy ban các vấn đề xã hội của Quốc hội khẳng định, phát triển nhà ở xã hội là một chủ trương hết sức đúng đắn của Đảng và Nhà nước,

tạo cơ hội cho hàng triệu người thuộc nhóm đối tượng chính sách xã hội có cơ hội được có nhà ở. Ông hy vọng, tại Hội thảo này những vấn đề đặt ra từ thực tiễn triển khai cho vay Nhà ở xã hội và kinh nghiệm cho vay tiết kiệm nhà ở tại CHLB Đức sẽ được các đại biểu nghiên cứu, tìm hiểu để hoàn thiện dự thảo chính sách phát triển nhà ở xã hội tại Việt Nam, đóng góp tích cực vào thực hiện các mục tiêu Chiến lược phát triển nhà ở Quốc gia đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030.

Đại diện Đại sứ quán CHLB Đức, ông Jörg Rüger đánh giá, thành công trong thực hiện cho vay Nhà ở xã hội và mô hình tiết kiệm nhà ở tại CHLB Đức sẽ là những kinh nghiệm quý giá giúp NHCSXH xây dựng dự thảo tiết kiệm nhà ở và nắm bắt được những thông tin về tiết kiệm nhà ở từ BSH để vận dụng hợp lý vào điều kiện tại Việt Nam.

Tại Hội thảo, ông Michael Dorner - Giám đốc các dự án Hợp tác quốc tế của BSH đã chia sẻ kinh nghiệm của BSH về cho vay tiết kiệm nhà ở và những khuyến nghị cho NHCSXH. Theo ông Michael Dorner, nguồn vốn huy động của BSH là từ đóng góp của người lao động thông qua hợp đồng tiết kiệm. Khách hàng có nhu cầu nhà ở trong tương lai thỏa thuận với BSH về mức tiền tiết kiệm và thực hiện tiết kiệm hàng tháng với lãi suất cố định. Khi đã tiết kiệm được tối thiểu 50% giá trị nhà ở cần mua, khách hàng được vay 50% còn lại với lãi suất thấp, cố định đã thỏa thuận khi ký hợp đồng tiết kiệm.

Ông Rolf Stadel - Giám đốc Dự án Việt Nam của BSH giới thiệu tới Hội thảo các chính sách của Chính phủ CHLB Đức về tiết kiệm nhà ở như khung pháp lý về tiết kiệm nhà ở, quy chế hoạt động của BSH, hỗ trợ bù lãi suất, thưởng trực tiếp cho người tham gia tiết kiệm...

Tại Hội thảo, ông Đào Anh Tuấn - Giám đốc Ban Tín dụng HSSV&CĐTCSK của NHCSXH cho biết, đến nay có 55 tỉnh, thành phố đã cho vay với 2.000 hộ được vay vốn, dư nợ đạt gần 500 tỷ đồng, bình quân một hộ được vay gần 261 triệu đồng. Trong đó các chi nhánh triển khai cho vay tốt như: Quảng Nam 40 tỷ đồng, TP Đà Nẵng 32 tỷ đồng, Bắc Giang 26 tỷ đồng, Bắc Ninh 22 tỷ đồng, Hưng Yên 13 tỷ đồng, Thanh Hóa 12 tỷ đồng... Dự kiến, NHCSXH sẽ hoàn thành kế hoạch cho vay năm 2018 được giao là 1.000 tỷ đồng. Đồng thời, ông Đào Anh Tuấn cũng trình bày những nội dung cần nghiên cứu về đối tượng cho vay, điều kiện cho vay, mức cho vay, lãi suất, thời hạn, quy trình cho vay... và một số vấn đề đặt ra để chương trình cho vay Nhà ở xã hội tại NHCSXH ngày càng hoàn thiện và phát triển.

Ông Vũ Văn Phần - Phó Cục trưởng Cục quản lý nhà và thị trường bất động sản - Bộ Xây dựng khẳng định: Nhu cầu về Nhà ở xã hội tại Việt Nam là rất lớn đặc biệt là tại các thành phố lớn như Hà Nội, TP Hồ Chí Minh và các tỉnh có đô thị, khu công nghiệp phát triển. Theo tính toán của Bộ Xây dựng, từ nay đến năm 2020, tại các khu vực đô thị cả nước có hơn 1,7 triệu người khó khăn về nhà ở và khoảng 1,7 triệu công nhân có nhu cầu ổn định chỗ ở. Đến năm 2020 cần xây dựng được 12,5 triệu m² nhà ở để đáp ứng nhu cầu về chỗ ở cho người thu nhập thấp ở các đô thị và công nhân khu

công nghiệp. Theo đó, ông Vũ Văn Phần kiến nghị các Bộ, ngành có liên quan cần báo cáo Chính phủ, Quốc hội xem xét bổ sung thêm nguồn vốn cho NHCSXH để có đủ nguồn vốn cho vay Nhà ở xã hội trong thời gian tới, có như vậy thì mới tăng được nguồn cung về Nhà ở xã hội cho người thu nhập thấp, công nhân khu công nghiệp mới có điều kiện cải thiện chỗ ở, góp phần thực hiện tốt chương trình an sinh xã hội.

Phát biểu tại Hội thảo, ông Trần Văn Miên - Phó Chủ tịch UBND TP Đà Nẵng nhấn mạnh về ý nghĩa của chương trình cho vay Nhà ở xã hội. Ông cho biết, chính sách tín dụng cho vay Nhà ở xã hội theo Nghị định 100/2015/NĐ-CP ra đời rất kịp thời và phù hợp với chủ trương của các địa phương trong cả nước nói chung và TP Đà Nẵng nói riêng trong việc phát triển nhà ở cho người có thu nhập thấp, chương trình tín dụng ưu đãi này sẽ giúp cho hàng ngàn các hộ gia đình trên địa bàn thành phố có cơ hội được tiếp cận vốn vay để có thể tự mua cho mình một chỗ ở ổn định hoặc sửa chữa, cải tạo lại nhà cửa giúp cho cuộc sống được nâng cao hơn, góp phần cho diện mạo của TP Đà Nẵng ngày càng khang trang, sạch đẹp. Ông cho biết, sau hơn 6 tháng triển khai, hiện nay NHCSXH TP Đà Nẵng đã giải ngân cho 98 khách hàng vay vốn Nhà ở xã hội, với tổng số tiền phê duyệt cho vay là 35,7 tỷ đồng; trong đó có 50 khách hàng vay vốn để xây mới, sửa chữa nhà ở với tổng số tiền phê duyệt cho vay là 18,3 tỷ đồng; 48 khách hàng vay vốn để mua nhà ở xã hội với tổng số tiền phê duyệt cho vay là 17,4 tỷ đồng”, ông Trần Văn Miên đánh giá cao hoạt động của NHCSXH trong việc thực hiện chương trình cho vay NOXH tại địa phương. Hiện nay, UBND TP Đà Nẵng đã quyết định ủy thác số tiền 50 tỷ đồng sang NHCSXH để thực hiện chương trình tín dụng chính sách này giúp người dân trên địa bàn thành phố có nhiều cơ hội tiếp cận vốn ưu đãi hơn, ổn định cuộc sống bảo đảm an sinh xã hội.

Tại Hội thảo, các đại biểu đã được chia sẻ kinh nghiệm tiết kiệm nhà ở thông qua mô hình tiết kiệm nhà ở - kinh nghiệm của CHLB Đức và các nước trên thế giới, hệ thống pháp luật bảo vệ người gửi tiền tiết kiệm nhà ở cũng như các nguyên lý hoạt động của hệ thống tiết kiệm nhà ở và kinh nghiệm phát triển ngân hàng tiết kiệm nhà ở của CHLB Đức tại các nước Đông Âu và Trung Quốc.

Chương trình cho vay nhà ở xã hội theo Nghị định số 100/2015/NĐ-CP của Việt Nam là chương trình cho vay mới, NHCSXH đang từng bước hoàn chỉnh các biện pháp, thể chế tạo thuận lợi quản lý nguồn vốn.

Những thông tin chia sẻ tại Hội thảo này là cơ hội quý báu để NHCSXH tham khảo, học hỏi góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội Việt Nam. Đây cũng là dịp để NHCSXH giao lưu góp phần hội nhập kinh tế quốc tế.

Nguồn: sbv.gov.vn.

[Tổng thuật hội thảo](#)

[Trở lại trang đầu](#)

ẤN PHẨM KHOA HỌC tháng 11 -2018**1. Ý tưởng mới từ các kinh tế gia tiền bối: Hướng tới những tư tưởng kinh tế hiện đại**

Nguồn: Nhà xuất bản Tri thức

Tác giả: Todd G. Buchholz

Dịch giả: Phạm Hồng Bắc, Bùi Ngọc Sơn

Giới thiệu ấn phẩm:

Tất cả chúng ta đều chịu ảnh hưởng từ các chính sách kinh tế của chính phủ và các quyết định kinh tế tư nhân. Không ai có thể trở thành một cử tri am tường hoặc thậm chí là một độc giả thông hiểu những tờ nhật báo mà lại không có kiến thức về kinh tế học. Và liệu ai có thể trù tính cho tương lai mà chúng ta và con cháu chúng ta sẽ sống và làm việc, mà lại không hiểu được những lực lượng quyết định đời sống kinh tế của chúng ta? Các vấn đề chính sách kinh tế mà chúng ta tranh luận hôm nay - chính sách thương mại, lạm phát, vai trò đích thực của chính phủ, xóa đói giảm nghèo và những biện pháp tăng trưởng kinh tế - đã được các nhà kinh tế thảo luận hơn hai thế kỷ rồi. Nhiều chính sách kinh tế hôm nay - cả những chính sách hay lẫn chính sách dở - đều là kết quả tư tưởng của các nhà kinh tế trong quá khứ. Và bạn chỉ có thể hiểu được những tranh cãi về chính sách kinh tế hiện nay nếu đã từng làm quen với những tư tưởng của các nhà kinh tế trước đây.

Các kinh tế gia vĩ đại trong hai thế kỷ trước là những người có liên quan đến nhiều vấn đề chính sách quan trọng trong thời đại của họ. Họ đã nghiên cứu sự vận hành của nền kinh tế nhằm tạo ra những chính sách kinh tế tốt hơn. Nhưng mặc dù liên quan đến chính sách, họ lại không phải là nhà bút chiến hay chính trị gia, mà là những người muốn thuyết phục những người đương thời đang nắm quyền lãnh đạo chính phủ, và công chúng rộng rãi, bằng sự phân tích và những bằng chứng đáp ứng được các tiêu chuẩn của việc tranh luận mang tính chuyên nghiệp.

Cũng như bất kỳ một khoa học nào, kinh tế học phát triển được nhờ vào việc phát hiện ra các hạn chế của những tư tưởng trước đó. Mặc dù kinh tế học không có cơ hội để làm thí nghiệm như những ngành khoa học tự nhiên, các nhà kinh tế học có thể dùng các quan sát có tính hệ thống và phân tích kinh nghiệm thực tế để loại bỏ những lý thuyết cũ và phát triển các lý thuyết mới. Những thay đổi trong công nghệ, trong môi trường thể chế và chính trị đã thúc đẩy quá trình rút ra các kết luận chắc chắn về tác động có thể có của các chính sách kinh tế khác nhau. Có thể phải mất hàng thập kỷ để khẳng định một vấn đề nào đó, và những thế hệ mới các nhà kinh tế và các chính khách làm chính sách có lẽ đã nhận thức được rằng những kết luận của quá khứ vẫn còn giá trị trong môi trường đang thay đổi hôm nay.

Adam Smith, nhà sáng lập ra kinh tế học hiện đại hồi thế kỷ XVIII, đã bác bỏ lối tư duy thời kỳ đó khi ông lập luận rằng sự can thiệp của chính phủ vào nền kinh tế về cơ

bản là có hại và rằng, lợi ích của công chúng được đảm bảo tốt nhất nhờ cạnh tranh giữa những người mua và người bán riêng lẻ. Trong những năm gần đây, các chính phủ trên thế giới đều thừa nhận những ưu việt của kinh tế thị trường dựa trên kinh doanh tư nhân so với kinh tế kế hoạch hóa của chính phủ và sở hữu công cộng. Việc cắt giảm thuế ở Mỹ, sự tư nhân hóa các ngành công nghiệp quốc gia ở Anh và ở Pháp, sự trỗi dậy của nông dân Trung Quốc, và sự cải tổ kinh tế ở Liên Xô cũ mà người ta gọi là "perestroika" đều là những hậu duệ trực tiếp của những tư tưởng kinh tế trước đây của Adam Smith.

Những học thuyết của John Maynard Keynes, được phát triển ở nước Anh trong thời kỳ Đại Suy thoái những năm 1930, đã giúp các chính phủ tránh được tình trạng thất nghiệp trầm trọng. Nhưng những lập luận của Keynes chống lại tiết kiệm và ủng hộ tăng tiêu dùng lại đang dần bị bác bỏ vì những điều kiện kinh tế hôm nay đã trở nên rất khác so với thời đó. Hiện nay, chúng ta hiểu rằng tăng tiết kiệm về cơ bản có thể là cơ sở cho sự gia tăng đầu tư vào những nhà xưởng hay thiết bị mới và do đó, sẽ có được tăng trưởng kinh tế nhanh hơn và mức sống cao hơn. Khi các quan chức của Cục Dự trữ Liên bang (Hoa Kỳ) ra quyết định về chính sách tiền tệ và mức lãi suất, họ đều dựa vào những tư tưởng và những bằng chứng có liên quan trực tiếp tới tư tưởng của các nhà kinh tế học thế kỷ XIX như John Stuart Mill, cũng như những dữ liệu mới nhất được phát triển ở Washington. Khi các quan chức Bộ Tài chính (Hoa Kỳ) tranh luận những quy tắc thuế nào là thích hợp đối với kinh doanh và mỗi cá nhân, họ đều có thể dùng những lập luận phân tích có từ hơn một thế kỷ trước của David Ricardo và Alfred Marshall. Tương tự như vậy, việc phân tích chính sách thương mại, sự điều tiết năng lượng và môi trường, luật chống độc quyền đều dựa trên những tư tưởng đã được phát triển qua nhiều thế kỷ. Làm quen với những tư tưởng kinh tế này là rất quan trọng đối với bất kỳ ai muốn hiểu được các chính sách mới sẽ có thể ảnh hưởng đến nền kinh tế như thế nào, và tại sao một số chính sách nào đó lại được lựa chọn.

Trong cuốn sách này, Todd Buchholz giới thiệu một cách sống động và thông minh những tư tưởng kinh tế then chốt thông qua việc nghiên cứu các nhà kinh tế vĩ đại, những người đã sáng lập nên môn khoa học này. Thay cho những mô hình hình thức và những biểu đồ phức tạp thường là tiêu điểm của các sách giáo khoa kinh tế hiện đại, tác giả đưa ra những giải thích rõ ràng, không mang tính kỹ thuật và những ví dụ phù hợp với thời đại. Tôi gặp Todd Buchholz lần đầu tiên khi ông đang giảng một phần trong khóa học về kinh tế học nhập môn ở trường Harvard. Ông là một giảng viên tuyệt vời được tuyển chọn trong số 30 giảng viên từ khóa học để được nhận giải thưởng hàng năm dành cho giảng viên kinh tế học nhập môn xuất sắc. Kỹ năng truyền đạt trong lớp học của ông cũng được thể hiện tuyệt vời trong cuốn sách rất đáng được đọc này.

Nội dung cuốn sách

Chương I: Dẫn nhập: Cảnh ngộ khốn khổ của các nhà kinh tế

Chương II: Adam Smith trở lại

Chương III: Malthus: Nhà tiên tri về ngày tận thế và sự bùng nổ dân số

Chương IV: David Ricardo và tiếng kêu đòi tự do thương mại
Chương V: Trí tuệ mãnh liệt của John Stuart Mill
Chương VI: Alfred Marshall và tư tưởng cận biên
Chương VII: Các nhà thể chế cũ và mới
Chương VIII: Keynes: Tinh hoa như Đấng Cứu thế
Chương IX: Cuộc chiến của các nhà tiền tệ chống lại Keynes
Chương X: Trường phái Lựa chọn Công: Chính trị là một ngành kinh doanh
Chương XI: Thế giới hoang dại của những kỳ vọng hợp lý
Chương XII: Điềm tối, điềm sáng
Chú thích.

[Giới thiệu sách](#)

[Trở lại trang đầu](#)

2. Chính sách tài khóa và chu kỳ kinh tế trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam

Nguồn: Nxb Chính trị Quốc gia

Tác giả: PGS.TS. Nguyễn Thị Nguyệt

Giới thiệu ấn phẩm:

Nội dung cuốn sách đề cập cơ sở lý luận của việc sử dụng công cụ chính sách tài khóa trong ổn định chu kỳ kinh tế, kinh nghiệm của một số quốc gia trên thế giới và bài học rút ra cho Việt Nam; thực trạng chính sách tài khóa và chu kỳ kinh tế ở nước ta từ năm 1991 đến nay, cũng như vai trò của chính sách tài khóa trong ổn định chu kỳ kinh tế ở Việt Nam. Từ đó, các tác giả mạnh dạn đưa ra quan điểm và một số giải pháp định hướng cho điều hành chính sách tài khóa nhằm ổn định chu kỳ kinh tế ở Việt Nam trong thời gian tới. Cuốn sách gồm ba chương:

Chương I: Chính sách tài khóa và chu kỳ kinh tế trong nền kinh tế thị trường;

Chương II: Thực trạng chính sách tài khóa và chu kỳ kinh tế trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa;

Chương III: Quan điểm và giải pháp định hướng điều hành chính sách tài khóa ổn định chu kỳ kinh tế trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa.

[Giới thiệu sách](#)

[Trở lại trang đầu](#)