

MỤC LỤC

KINH TẾ VÀ QUẢN LÝ

- 1. Đinh Văn Sơn, Phan Thế Công và Lê Thị Dung - Kinh tế Việt Nam giai đoạn 2018 - 2023:**
Thực trạng và triển vọng. *Mã số: 189.1Deco.12* 3
Vietnam's Economy in the Period 2018 - 2023: Current Status and Prospects
- 2. Nguyễn Hồng Thu và Đào Quyết Thắng - Phát triển các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Bình Dương - hướng đến thúc đẩy tăng trưởng bao trùm trong các doanh nghiệp. Mã số: 189.1Deco.11** 22
Developing Small and Medium Enterprises in Binh Duong - Towards Promoting Inclusive Growth in Businesses
- 3. Chu Thị Thu Thủy - Ảnh hưởng của linh hoạt tài chính đến giá trị các công ty cổ phần phi tài chính niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Mã số: 189.1FiBa.11** 33
The Impact of Financial Flexibility on Company Value of Non-Financial Joint-Stock Companies Listed on Vietnam's Stock Market

QUẢN TRỊ KINH DOANH

- 4. Dương Thị Hồng Nhung, Phạm Hùng Cường và Đặng Kiên Bình - Sự hài lòng của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ của chuỗi cửa hàng tiện lợi tại Thành phố Hồ Chí Minh. Mã số: 189.2BMkt.21** 48
Customer Satisfaction With Service Quality of Convenience Store Chain in Ho Chi Minh City

- 5. Trần Xuân Quỳnh và Vương Ngọc Duy** - Phân tích ảnh hưởng của trải nghiệm dịch vụ xe đạp công cộng lên thái độ, truyền miệng điện tử và dự định tiếp tục sử dụng: nghiên cứu tại thành phố Đà Nẵng. *Mã số: 189.2TrEM.21* 63

Analysis of the Influence of Public Bicycle Service Experience on Attitude, E-Wom, and Continued Usage Intention: the Case of Danang City

- 6. Nguyễn Quỳnh Trang và Nguyễn Thị Thanh Phương** - Các yếu tố ảnh hưởng đến tỷ lệ huy động tiền gửi không kỳ hạn của các ngân hàng thương mại cổ phần niêm yết tại Việt Nam. *Mã số: 189.2BAcc.21* 75

Factors Affecting the Current Accounting Savings Account of Listed Joint Stock Commercial Banks in Vietnam

- 7. Nguyễn Thành Hưng** - Ảnh hưởng của động cơ vay, nhận thức về lợi ích và rủi ro đối với ý định sử dụng dịch vụ cho vay ngang hàng của sinh viên đại học tại Việt Nam. *Mã số: 189.2FiBa.21* 91

The Impacts of Motivation, Perceived Benefits and Perceived Risks of P2p Lending on Vietnamese University Students' Intention

Ý KIẾN TRAO ĐỔI

- 8. Phạm Vũ Luận, Hoàng Cao Cường và Chữ Bá Quyết** - Nghiên cứu ảnh hưởng của các nhân tố tới ý định chuyển đổi số của các doanh nghiệp xuất bản tại Việt Nam. *Mã số: 189.3GEMg.31* 103

Research on Factors Influencing the Digital Transformation Intentions of Publishing Enterprises in Vietnam

ẢNH HƯỞNG CỦA ĐỘNG CƠ VAY, NHẬN THỨC VỀ LỢI ÍCH VÀ RỦI RO ĐỐI VỚI Ý ĐỊNH SỬ DỤNG DỊCH VỤ CHO VAY NGANG HÀNG CỦA SINH VIÊN ĐẠI HỌC TẠI VIỆT NAM

Nguyễn Thành Hưng

Trường Đại học Thương mại

Email: thanhhungnguyen@tmu.edu.vn

Ngày nhận: 10/02/2024

Ngày nhận lại: 31/03/2024

Ngày duyệt đăng: 02/04/2024

Xu hướng phát triển của công nghệ tài chính (Fintech) ngày càng gia tăng dẫn đến dịch vụ cho vay ngang hàng qua các ứng dụng di động ngày càng phổ biến. Sinh viên đại học luôn là khách hàng tiềm năng của dịch vụ này. Do đó, nghiên cứu khám phá mối tương quan giữa động cơ vay, nhận thức về lợi ích, nhận thức về rủi ro và ý định của sinh viên đối với hoạt động vay ngang hàng. Nghiên cứu sử dụng bảng câu hỏi để thu thập dữ liệu từ 295 sinh viên tại một trường đại học công lập, kết hợp với phân tích hồi quy phân cấp (hierarchical regression), nghiên cứu đã chỉ ra động cơ vay ảnh hưởng trực tiếp đến nhận thức về lợi ích và rủi ro việc vay ngang hàng. Đồng thời, kết quả khảo sát cũng cho thấy động cơ vay, nhận thức về lợi ích và rủi ro cũng có tác động trực tiếp đến ý định sử dụng dịch vụ và ý định giới thiệu dịch vụ vay ngang hàng của người sử dụng. Qua đó, bài viết đề xuất một số khuyến nghị về hoạt động đào tạo nhằm cải thiện kỹ năng quản lý tài chính cá nhân của sinh viên đại học.

Từ khóa: Vay ngang hàng, động cơ vay, nhận thức về lợi ích, nhận thức về rủi ro, ý định vay, tài chính cá nhân.

JEL Classifications: G41, I23, M41.

DOI: 10.54404/JTS.2024.189V.07

1. Giới thiệu

Vay ngang hàng (Peer-to-Peer Lending - P2P Lending) là mô hình kinh doanh cho phép các cá nhân và doanh nghiệp vay và cho vay tiền thông qua nền tảng công nghệ số (Suryono, Purwandari, & Budi, 2019). Nền tảng cho vay P2P sẽ ghi nhận yêu cầu của bên vay bằng hệ thống thẩm định và sàng lọc tự động. Nếu hồ sơ của bên vay đạt yêu cầu sẽ được hiển thị để các nhà đầu tư xem xét và quyết định cho vay. Khi đến hạn người vay sẽ tất toán lại toàn bộ gốc và lãi cho nhà đầu tư, đồng thời, nền tảng cho vay sẽ ghi nhận phí tương ứng. Được hỗ trợ bởi các công nghệ tài chính, hoạt động vay P2P đang phát triển ở nhiều quốc gia như Trung Quốc, Đức, Indonesia và Vương quốc

Anh, trong đó hình thức vay P2P qua các ứng dụng di động là phổ biến nhất (Rogers & Clarke, 2016; Hidayat, 2019). Khác với hình thức vay truyền thống, vay P2P xuất hiện một bên thứ ba là chủ thể cung cấp nền tảng công nghệ số để kết nối người vay và người cho vay. Bên cạnh đó, dựa vào khả năng đánh giá tín nhiệm và đánh giá khả năng trả nợ, người đi vay không cần tài sản thế chấp như hình thức vay truyền thống để đảm bảo cho khoản tiền vay của mình. Nhờ đó, hoạt động cho vay P2P có thể cung cấp các khoản vay với lãi suất thấp hơn so với hoạt động cho vay truyền thống và đối tượng đi vay cũng phong phú và đa dạng. Theo dự đoán của công ty nghiên cứu thanh toán thị trường Future Market Insights, giá trị thị

trường toàn cầu của các khoản cho vay ngang hàng có thể đạt 1.000 tỷ USD vào năm 2025¹. Điều thú vị là sinh viên nằm trong phân khúc thị trường của người tiêu dùng thiết yếu nhất, bên cạnh các phân khúc thị trường khác dành cho tín dụng khách hàng, doanh nghiệp nhỏ và vừa và bất động sản (Future Market Insights, 2022).

Do tầm quan trọng của hoạt động vay P2P, nhiều nghiên cứu đã xem xét, phân tích các đặc điểm của sản phẩm tài chính hiện đại này. Tuy nhiên, hầu hết các nghiên cứu đề cập đến các lợi ích và rủi ro của hoạt động vay P2P và các vấn đề liên quan đến người cho vay (Babaei & Bamdad, 2021; Wang, Xiong, & Zheng, 2021; Shao & Bo, 2022). Chỉ một số ít các nghiên cứu phân tích ý kiến của người đi vay trong mối quan hệ vay ngang hàng này (Nowak, Ross, & Yench, 2018; Han, Xiao, & Su, 2019; Rosavina và cộng sự, 2019; Saiedi và cộng sự, 2022). Việc thiếu vắng các nghiên cứu về vay P2P đối với người đi vay phần nào ảnh hưởng đến hoạt động của thị trường nói chung và hoạt động của người cho vay, của cơ quan quản lý nói riêng. Vì vậy, chúng tôi cho rằng cần thiết phải bổ sung thêm các nghiên cứu về người đi vay hoặc khách hàng vay P2P, đặc biệt là sinh viên đại học với hình thức vay qua các ứng dụng di động.

Việc vay P2P có ảnh hưởng bởi nhận thức và kinh nghiệm quản lý tài chính của mỗi cá nhân (Chen, Zhang, & Yin, 2018). Bên cạnh đó, trình độ học vấn của người đi vay cũng có ý nghĩa quan trọng đối với thái độ của họ với việc vay mượn và trách nhiệm trả nợ (Gerrans & Heaney, 2019). Tuy nhiên, các chương trình đào tạo sinh viên chính quy trong các trường đại học dường như không có sự quan tâm đáng kể đến các kiến thức thông thường và hiện đại về hoạt động vay P2P và quản lý tài chính cá nhân. Trong khi đó tại Việt Nam - một thị trường tín dụng đang phát triển ở Đông Nam Á, hoạt động vay P2P đang diễn ra mạnh mẽ mà chưa có khuôn khổ pháp lý phù hợp (Vo & Vo, 2019; Vu, 2020). Ngoài ra, kinh nghiệm và ý kiến của người đi vay nói chung và

sinh viên đại học nói riêng cũng chưa được nghiên cứu đầy đủ.

Do đó, nghiên cứu này xem xét quan điểm của khách hàng là sinh viên đại học chính quy tại Việt Nam, bao gồm động cơ, lợi ích, rủi ro và ý định của việc vay P2P. Tại Việt Nam, việc vay P2P chủ yếu thực hiện qua các ứng dụng di động (Bùi Thúy Hằng và cộng sự, 2022; Cấn Văn Lực và cộng sự, 2022). Sinh viên có nhu cầu vay sẽ tiếp cận với các ứng dụng này. Do đó, nghiên cứu khám phá mối tương quan giữa động cơ, nhận thức về lợi ích, nhận thức về rủi ro và ý định của khách hàng đối với việc vay P2P qua các ứng dụng di động. Nghiên cứu nhấn mạnh đối tượng là sinh viên đại học vì họ là những người có nhu cầu vay thiết yếu, thường xuyên sử dụng điện thoại thông minh, có kiến thức nhất định về tài chính cá nhân. Những phát hiện của nghiên cứu này sẽ làm phong phú thêm tài liệu về cho vay P2P. Nghiên cứu cũng sẽ cung cấp cho các cơ quan quản lý giáo dục một số thông tin hữu ích cho các hoạt động đào tạo của các cơ sở giáo dục trong tương lai.

2. Tổng quan nghiên cứu

2.1. Cho vay ngang hàng (P2P lending)

Hoạt động vay P2P là một phần của nền kinh tế chia sẻ hiện đại. Vay P2P được thiết kế và xây dựng trên nền tảng giao dịch trực tuyến, kết nối trực tiếp giữa người đi vay và người cho vay mà không thông qua các trung gian tài chính như ngân hàng và các tổ chức tín dụng (Mahadevan, 2018). Toàn bộ hoạt động phê duyệt khoản vay, giải ngân, hay trả nợ giữa người đi vay và người cho vay được thực hiện trên nền tảng giao dịch trực tuyến thông qua website hoặc các ứng dụng di động của các đơn vị cho vay, được lưu trữ bằng các bảng ghi điện tử, số hóa trên hệ thống cơ sở dữ liệu của công ty. Trên thế giới, cho vay P2P trong những năm gần đây đang nổi lên như một xu thế, thay thế các khoản cho vay truyền thống của các ngân hàng thương mại (Han, Xiao & Su, 2019). Khách hàng mục tiêu của loại hình cho vay này chủ yếu là các cá nhân, doanh nghiệp nhỏ và

¹ <https://www.statista.com/statistics/325902/global-p2p-lending/>

vừa, bởi họ rất khó đáp ứng yêu cầu cho vay từ các ngân hàng truyền thống. Các nền tảng cho vay P2P giải quyết việc cho vay này bằng cách sử dụng các quy trình tự động trên các ứng dụng để giảm chi phí và rút ngắn thời gian cho vay đối với khách hàng.

Ở một khía cạnh nào đó, người đi vay chọn cho vay P2P vì những lợi ích của hình thức vay này (Cần Văn Lực và cộng sự, 2022). Những doanh nghiệp đi vay kỳ vọng sẽ gặp ít khó khăn hơn về thủ tục vay, có khả năng tiếp cận nguồn vốn tốt hơn và tránh mất quyền kiểm soát và quyền sở hữu của doanh nghiệp (Macht & Weatherston, 2014; Phan Thị Hoàng Yến và cộng sự, 2022). Với những người đi vay cá nhân, những lợi ích chủ yếu nhận được là sự tiếp cận và truy cập dễ dàng qua web hoặc qua các ứng dụng di động, vay vốn tiến hành nhanh chóng, tiện lợi (Kumra, Khalek, & Samanta, 2021; Cần Văn Lực và cộng sự, 2022). Tuy nhiên, các nghiên cứu gần đây nhận thấy người đi vay có sự mất lòng tin đối với các tổ chức cho vay, điều đó ảnh hưởng đến lựa chọn của khách hàng về các dịch vụ tài chính này (Saiedi và cộng sự, 2022). Do đó, khách hàng cần phải quan tâm đến những rủi ro của hoạt động cho vay P2P. Các rủi ro phát sinh do sự phức tạp của cơ chế và nền tảng công nghệ của hoạt động cho vay, do khuôn khổ pháp lý chưa hoàn thiện và các hành vi thiếu đạo đức của người cho vay (Hidajat, 2019; Suryono, Purwandari, & Budi, 2019; Phan Thị Hoàng Yến và cộng sự, 2022; Bùi Thị Thủy Hằng và cộng sự, 2022). Tuy nhiên các nghiên cứu ở Việt Nam và thế giới chủ yếu đánh giá rủi ro của người cho vay mà bỏ qua những rủi ro này đối với người đi vay.

2.2. Quản lý tài chính cá nhân và hoạt động giáo dục trong môi trường đại học

Nhiều sinh viên đại học vay tiền để trang trải học phí và chi phí sinh hoạt (Kabaci & Cude, 2015). Do đó, họ phải làm việc, tiết kiệm và thậm chí vay thêm các khoản vay mới để trả nợ các khoản vay cũ (Ramme và cộng sự, 2021; Mangrum, 2022). Nếu không thu xếp được tài chính để trang trải các khoản vay này, sinh viên

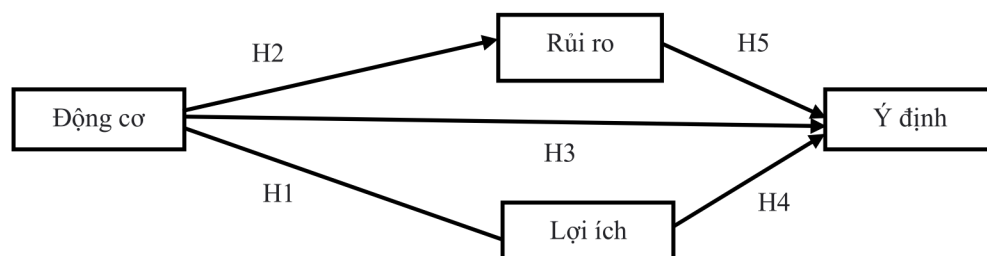
đại học có thể gặp những rắc rối về pháp lý và tâm lý của họ (Maman & Rosenhek, 2020; Baulkaran, 2022). Điều đó sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến kết quả và sự nghiệp học tập của sinh viên. Vì vậy, việc trang bị kiến thức về tài chính cá nhân cho sinh viên là điều cần thiết và thậm chí là bắt buộc ở một số quốc gia, như Mỹ và Úc. Sinh viên cần nhận thức được các rủi ro trong quá trình đi vay và tác động của việc đi vay đến tình hình tài chính cá nhân hiện tại và tương lai. Sinh viên đại học là đối tượng có nhu cầu vay thiết yếu, do đó quyết định đi vay nên được cân nhắc một cách thận trọng về phương thức vay vốn. Các trường cao đẳng và đại học có thể cung cấp các khóa học độc lập hoặc kết hợp về chủ đề này cho sinh viên của họ (Gerrans, 2021). Internet và các nền tảng, ứng dụng tài chính trực tuyến có thể cung cấp thêm kiến thức về tài chính cá nhân cho sinh viên (Kaneda, Kubota, & Tanaka, 2021). Ngoài ra, gia đình và các mối quan hệ xã hội có thể nâng cao hơn nữa sự hiểu biết của sinh viên về quản lý tài chính cá nhân (Johan, Rowlingson & Appleyard, 2021). Tuy nhiên, tác động của các khóa học kế toán và tài chính cá nhân có thể khác nhau giữa các quốc gia do có sự khác biệt về truyền thống, văn hóa và sắc tộc (Agnew & Harrison, 2015; LaBorde & Mottner, 2016; Johan, Rowlingson, & Appleyard, 2021). Hơn nữa, sự khác biệt còn bị ảnh hưởng bởi độ tuổi, giới tính và tính cách của mỗi cá nhân (Agnew & Harrison, 2015; LaBorde & Mottner, 2016; Gerrans & Heaney, 2019). Do đó, ảnh hưởng của hoạt động đào tạo, trang bị kiến thức về tài chính cá nhân cho sinh viên là mối quan tâm của nhiều nhà nghiên cứu trong thời gian gần đây.

2.3. Mô hình lý thuyết

Mục đích của nghiên cứu nhằm điều tra ý kiến của sinh viên đại học chính quy tại Việt Nam liên quan đến nhận thức của họ về động cơ, lợi ích và rủi ro khi vay P2P qua các ứng dụng di động. Vì vậy, nghiên cứu đề xuất một mô hình lý thuyết dựa trên các nghiên cứu tiền nghiệm trước đây (Hình 1). Trong nghiên cứu này, động cơ của khách hàng được hiểu là lý do khiến khách hàng

thực hiện hoạt động vay P2P hoặc mục đích sử dụng số tiền vay (Kabaci & Cude, 2015; Razak & Asutay, 2022). Động cơ vay tiền sẽ đóng vai trò là điểm khởi đầu của mô hình lý thuyết.

thu thập dữ liệu dựa trên các nghiên cứu tiền nghiệm và thảo luận với một số sinh viên. Một số người trong số họ đã có kinh nghiệm vay P2P qua các ứng dụng trên điện thoại di động hoặc đã



(Nguồn: Tác giả đề xuất)

Hình 1: Mô hình nghiên cứu lý thuyết

Về biến động cơ vay tiền (Motivation), nghiên cứu trước đây đã chỉ ra rằng động cơ đi vay (mục đích vay) có thể ảnh hưởng trực tiếp đến ý kiến đánh giá của khách hàng về lợi ích và rủi ro của hoạt động vay cũng như ý định vay từ những người cho vay cụ thể (Kondratjeva, 2021; Ojong, 2019). Họ cũng phát hiện ra rằng nhận thức về lợi ích và nhận thức về rủi ro có thể ảnh hưởng trực tiếp đến ý định vay tiền của khách hàng (Kamleitner, Hoelzl, & Kirchler, 2010).

Giả thuyết H1. Động cơ vay tiền của khách hàng có ảnh hưởng đáng kể đến nhận thức về lợi ích từ dịch vụ cho vay P2P.

Giả thuyết H2. Động cơ vay tiền của khách hàng có ảnh hưởng đáng kể đến nhận thức về rủi ro từ dịch vụ cho vay P2P.

Giả thuyết H3. Động cơ vay tiền của khách hàng có ảnh hưởng đáng kể đến ý định (a) sử dụng và (b) giới thiệu dịch vụ cho vay P2P.

Giả thuyết H4. Nhận thức về lợi ích của khách hàng có ảnh hưởng đáng kể đến ý định (a) sử dụng và (b) giới thiệu dịch vụ cho vay P2P.

Giả thuyết H5. Nhận thức về rủi ro của khách hàng có ảnh hưởng đáng kể đến ý định (a) sử dụng và (b) giới thiệu dịch vụ cho vay P2P.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Bảng câu hỏi khảo sát

Nghiên cứu sử dụng phương pháp định lượng. Ban đầu, chúng tôi xây dựng một bảng câu hỏi để

nghe, tìm hiểu về những trải nghiệm vay ngang hàng. Sáu câu hỏi khảo sát đo lường về động lực đi vay được dựa trên nghiên cứu của Kabaci và Cude (2015) và Razak và Asutay (2022). Tám câu hỏi khảo sát đo lường nhận thức về lợi ích vay P2P đã được mở rộng, bổ sung từ nghiên cứu của Koe và Abdul Rahman (2014), Macht và Weatherston (2014), Rosavina và cộng sự (2019). Tám câu hỏi khảo sát thu thập thông tin về nhận thức rủi ro vay P2P được phát triển dựa trên nghiên cứu của Hidayat (2019); Suryono, Purwandari và Budi (2019). Các câu hỏi này được đánh giá theo thang likert 5 mức độ, từ mức “rất không đồng ý” đến mức “hoàn toàn đồng ý”. Cuối cùng, hai câu hỏi khảo sát thể hiện ý định vay P2P được đề xuất bởi Kumra, Khalek và Samanta (2021) và Mohd Thas Thaker và cộng sự (2021). Những câu hỏi này cũng được đo lường theo thang likert 5 mức độ (từ “hoàn toàn không có ý định” đến “hoàn toàn có khả năng”). Bảng câu hỏi bổ sung thêm hai câu hỏi về giới tính và năm học của các đáp viên. Sau đó, chúng tôi tiến hành điều tra thử nghiệm bằng cách sử dụng một bảng câu hỏi trực tuyến (Google Forms) và tiến hành khảo sát thử trên mẫu gồm 23 sinh viên (vào tháng 9 năm 2023). Những sinh viên tham gia khảo sát đều hiểu các câu hỏi và không có ý kiến bổ sung. Vì vậy, chúng tôi tiếp tục sử dụng bảng câu hỏi này trong cuộc khảo sát trên diện rộng. Số lượng

biến quan sát cho từng giả thuyết nghiên cứu và nguồn gốc của việc thiết lập các biến quan sát được trình bày trong bảng 1.

chuẩn (Kim, 2013). Tiếp theo, chúng tôi tính toán hệ số Cronbach's alpha của các biến trong mô hình. Như bảng 2 trình bày, tất cả các hệ số

Bảng 1: Các biến trong mô hình nghiên cứu

| Biến trong mô hình | Tham khảo từ nghiên cứu |
|--------------------------------------|---|
| Động cơ vay tiền | Kabaci & Cude (2015); Razak và Asutay (2022) |
| Nhận thức về lợi ích | Koe và Abdul Rahman (2014); Kabaci & Cude (2015); Rosavina và cộng sự (2019) |
| Nhận thức về rủi ro | Kabaci & Cude (2015); Suryono, Purwandari và Budi (2019) |
| Ý định sử dụng và giới thiệu dịch vụ | Kondratjeva (2021); Kumra, Khalek và Samanta (2021); Mohd Thas Thaker và cộng sự (2021) |

(Nguồn: tác giả đề xuất)

3.2. Thu thập và phân tích dữ liệu

Nghiên cứu sử dụng bảng câu hỏi để tiến hành khảo sát đối với sinh viên một khoa chuyên ngành của một trường đại học công lập thuộc khối ngành kinh tế ở Hà Nội về lý do vay, nhận thức về rủi ro và lợi ích khi vay P2P qua các ứng dụng di động và ý định vay của các đáp viên. Đối tượng khảo sát có kiến thức nhất định về tài chính cá nhân nên có khả năng trả lời các câu hỏi khảo sát. Bài viết sử dụng kỹ thuật chọn mẫu là nghiên cứu trường hợp đơn lẻ (single case study) vì mục đích giáo dục của nghiên cứu và các nguồn lực sẵn có thuận lợi cho nhà nghiên cứu (Seawright & Gerring, 2008). Kỹ thuật lấy mẫu được sử dụng là lấy mẫu ngẫu nhiên theo tính thời điểm. Cụ thể, chúng tôi đã gửi link liên kết của phiếu khảo sát trên Google Forms đến các cố vấn học tập và nhờ các cố vấn học tập gửi đến các lớp sinh viên trong khoảng thời gian từ tháng 9 đến tháng 12 năm 2023. Sinh viên tham gia khảo sát trên cơ sở tự nguyện. Sau hơn 3 tháng khảo sát, chúng tôi đã thu thập được 295 câu trả lời. Các câu trả lời đã được tập hợp trên bảng tổng hợp của Google Forms.

Sau đó, chúng tôi tiến hành phân tích dữ liệu với việc sử dụng phần mềm IBM SPSS. Trước hết nghiên cứu thực hiện thống kê mô tả về các đặc điểm của dữ liệu (Bảng 2). Giá trị độ lệch (skewness) và độ nhọn (kurtosis) của tất cả các biến đều nhỏ hơn 1. Do đó, dữ liệu có phân phối

Cronbach's alpha đều $> 0,8$ và các hệ số tương quan biến tổng đều $> 0,4$. Vì vậy, các thang đo trong mô hình nghiên cứu là đáng tin cậy (Morgan và cộng sự, 2004).

Cuối cùng, nghiên cứu thực hiện phân tích hồi quy phân cấp (hierarchical regression) để khám phá mối liên hệ giữa các biến và kiểm tra các giả thuyết nghiên cứu. Giá trị trung bình của các biến được sử dụng trong phân tích này, dựa trên mối tương quan chặt chẽ giữa các thang đo được xác định trước đó.

4. Kết quả nghiên cứu

Trong số 295 sinh viên, có 75 sinh viên năm thứ nhất (chiếm 25,4%), 59 sinh viên năm thứ hai (20,0%), 122 sinh viên năm thứ ba (41,4%) và 39 sinh viên năm thứ tư (13,2%). Có 39 sinh viên nam (13,2%), trong khi 256 là nữ (86,8%). Tỷ lệ nam - nữ này tương đồng với tỷ lệ của một trường đại học không thuộc khối ngành kỹ thuật ở Việt Nam (Đặng Nguyên, 2019).

Kết quả khảo sát cho thấy chỉ 24/295 (8,1%) sinh viên từng sử dụng dịch vụ vay P2P. Do đó, các ý kiến đánh giá của sinh viên chủ yếu là giả định. Nếu phải vay tiền, sinh viên sẽ vay từ các ứng dụng P2P để trả học phí (giá trị trung bình $m = 3,234$) hoặc các khoản nợ trước đây ($m = 3,003$). Những lợi ích thiết yếu nhất của dịch vụ này bao gồm sự tiện dụng ($m = 3,485$), tính linh hoạt ($m = 3,464$) và sự nhanh chóng ($m = 3,441$).

Bảng 2: Phân tích mô tả dữ liệu

| | Mean | SD | Skewness | Kurtosis | Cronbach's Alpha/ CITC |
|---|-------|-------|----------|----------|------------------------|
| <i>Động lực vay: Khi cần thiết, tôi sẽ sử dụng dịch vụ cho vay P2P để thanh toán....</i> | | | | | 0.849 |
| Học phí | 3.234 | 0.981 | -0.505 | 0.073 | 0.462 |
| Sinh hoạt phí (tiền ăn, nhà trọ,...) | 2.569 | 0.997 | 0.097 | -0.418 | 0.621 |
| Mua điện thoại, máy tính, máy tính bảng | 3.020 | 1.059 | -0.248 | -0.449 | 0.677 |
| Mua đồ dùng cá nhân khác | 2.820 | 1.016 | -0.064 | -0.373 | 0.731 |
| Các hoạt động du lịch, giải trí | 2.515 | 1.072 | 0.127 | -0.623 | 0.668 |
| Trả các khoản nợ trước đó | 3.003 | 1.105 | -0.205 | -0.544 | 0.644 |
| <i>Lợi ích vay P2P</i> | | | | | 0.899 |
| Nhanh chóng | 3.441 | 0.967 | -0.593 | 0.311 | 0.764 |
| Tiện dụng | 3.485 | 0.979 | -0.549 | 0.331 | 0.786 |
| Dễ dàng | 3.410 | 0.946 | -0.515 | 0.326 | 0.822 |
| Linh hoạt | 3.464 | 0.939 | -0.504 | 0.431 | 0.796 |
| Vay được số tiền cao hơn hình thức vay khác | 3.132 | 0.903 | -0.152 | 0.459 | 0.567 |
| Không quan tâm đến tình hình vay nợ của người đi vay trong quá khứ | 3.163 | 0.911 | -0.382 | 0.129 | 0.651 |
| Không quan tâm đến tình hình vay nợ của người đi vay trong hiện tại | 3.214 | 0.936 | -0.313 | 0.063 | 0.616 |
| Giữ kín thông tin của người đi vay | 2.997 | 0.978 | -0.301 | -0.234 | 0.487 |
| <i>Rủi ro vay P2P</i> | | | | | 0.912 |
| Thiếu quy định pháp lý liên quan | 3.363 | 0.944 | -0.148 | -0.003 | 0.718 |
| Hành vi trái đạo đức của người cho vay | 3.437 | 0.934 | -0.245 | 0.149 | 0.766 |
| Mất thông tin cá nhân của người đi vay | 3.600 | 0.995 | -0.321 | -0.179 | 0.759 |
| Gây rắc rối cho người đảm bảo/liên quan trong hợp đồng vay | 3.590 | 0.887 | -0.333 | 0.330 | 0.823 |
| Lãi suất cao và tính toán phức tạp | 3.437 | 0.886 | -0.030 | 0.075 | 0.742 |
| Khai báo thông tin rắc rối | 3.353 | 0.848 | 0.099 | 0.201 | 0.712 |
| Thủ tục thanh toán tiền vay không linh hoạt | 3.088 | 0.888 | 0.179 | 0.157 | 0.536 |
| Ảnh hưởng đến hạn mức tín dụng của người đi vay trong tương lai | 3.403 | 0.949 | -0.092 | -0.058 | 0.666 |
| <i>Ý định vay P2P</i> | | | | | 0.842 |
| Tôi sẽ sử dụng dịch vụ P2P | 2.861 | 1.002 | -0.249 | -0.354 | 0.728 |
| Tôi sẽ giới thiệu bạn bè sử dụng dịch vụ P2P | 2.692 | 0.981 | -0.241 | -0.314 | 0.728 |

SD = Standard Deviation: Độ lệch chuẩn

CITC = Corrected Item-Total Correlation: Hệ số tương quan biến tổng

(Nguồn: kết quả từ phần mềm IBM SPSS)

Mặt khác, rủi ro cao nhất của vay P2P liên quan đến mất thông tin cá nhân ($m = 3,600$), rắc rối cho người bảo đảm/liên quan ($m = 3,590$), lãi suất cao và các hành vi trái đạo đức của người cho vay (m

$= 3,437$). Ngoài ra, sinh viên sẽ cân nhắc sử dụng dịch vụ P2P ($m = 2,861$) hơn là giới thiệu dịch vụ cho người khác ($m = 2,692$).

Về nguồn thông tin, đa số sinh viên đều biết về cho vay P2P thông qua các phương tiện truyền thông hoặc mạng xã hội (Bảng 3). Các kênh thông tin phổ biến khác bao gồm nhân viên ngân hàng (54,92%), bạn bè (49,15%) và thành viên gia đình (44,07%).

Trong khi đó, các tác động còn lại trong mô hình đều là tác động cùng chiều.

Cuối cùng, giá trị dung sai (Tolerance) và Hệ số phóng đại phương sai (VIF) đều $> 0,1$ và $< 5,0$ (Bảng 4). Do đó, không có hiện tượng đa cộng tuyến trong các phân tích hồi quy (Kim, 2019).

Bảng 3: Nguồn thông tin về dịch vụ P2P

| Tôi biết đến dịch vụ vay P2P thông qua: | Không | | Có | |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | Tuần suất | Tỷ lệ (%) | Tuần suất | Tỷ lệ (%) |
| Các môn học trong trường đại học | 198 | 67.12 | 97 | 32.88 |
| Nói chuyện hoặc kinh nghiệm của bố mẹ, anh chị em, họ hàng, anh em trong gia đình | 165 | 55.93 | 130 | 44.07 |
| Kinh nghiệm của bạn bè | 150 | 50.85 | 145 | 49.15 |
| Thông tin trên các phương tiện thông tin hoặc mạng xã hội | 81 | 27.46 | 214 | 72.54 |
| Tờ rơi quảng cáo | 186 | 63.05 | 109 | 36.95 |
| Những người bán hàng, kinh doanh trên đường phố | 236 | 80.00 | 59 | 20.00 |
| Nhân viên ngân hàng | 133 | 45.08 | 162 | 54.92 |

(Nguồn: Kết quả từ phần mềm IBM SPSS)

Liên quan đến các giả thuyết nghiên cứu, phân tích hồi quy phân cấp cho thấy rằng động lực vay P2P có thể ảnh hưởng đáng kể đến nhận thức về lợi ích, về rủi ro và ý định vay P2P (Bảng 4). Tác động của động lực vay đến nhận thức về lợi ích là lớn nhất ($\beta = 0,534$, $p < 0,001$), tiếp theo là ảnh hưởng đến ý định giới thiệu dịch vụ P2P ($\beta = 0,475$, $p < 0,001$), ý định sử dụng dịch vụ P2P ($\beta = 0,424$, $p < 0,001$) và nhận thức về rủi ro ($\beta = 0,305$, $p < 0,001$). Tương tự, nhận thức về lợi ích và nhận thức về rủi ro có thể ảnh hưởng đáng kể đến cả hai ý định sử dụng và giới thiệu dịch vụ, mặc dù những tác động này khá nhỏ (Leech, Barrett, & Morgan, 2005). Đáng chú ý là tác động của nhận thức rủi ro đến ý định là ngược chiều (2 hệ số $\beta < 0$). Nói cách khác, đối tượng phỏng vấn nhận thấy càng nhiều rủi ro thì họ càng ít sử dụng hoặc giới thiệu dịch vụ P2P.

Như vậy, với những kết quả, các giả thuyết nghiên cứu (H1 đến H5) đều được chấp nhận.

5. Thảo luận

Sinh viên được khảo sát trong nghiên cứu đa số không sử dụng các ứng dụng di động để vay P2P. Tuy nhiên, nếu họ chọn đi vay, ý định vay tiền có thể bị ảnh hưởng bởi nhận thức hay đánh giá của họ về lợi ích và rủi ro gắn liền với kênh vay vốn này. Tương tự cho ý định giới thiệu ứng dụng vay P2P, ý định này cũng bị tác động của nhận thức về lợi ích và rủi ro khi vay ngang hàng. Tầm quan trọng của nhận thức về lợi ích và rủi ro là rõ ràng đối với người đi vay. Kết quả này cũng tương đồng nghiên cứu của Mohd Thas Thaker và cộng sự (2021 tại Malaysia; của Han, Xiao & Su (2019) tại Trung Quốc; của Mahadevan (2018) tại Úc và của Tussyadiah (2016) tại Mỹ.

Bảng 4: Kiểm định các giả thuyết nghiên cứu

| | | β | t | p | Tolerance | VIF |
|-----|--|---------|--------|-------|-----------|-------|
| H1 | Động cơ vay tiền --> Nhận thức về lợi ích | 0.534 | 10.803 | 0.000 | N/A | N/A |
| H2 | Động cơ vay tiền --> Nhận thức về rủi ro | 0.305 | 5.475 | 0.000 | N/A | N/A |
| H3a | Động cơ vay tiền --> Ý định sử dụng dịch vụ | 0.424 | 7.030 | 0.000 | 0.708 | 1.412 |
| H3b | Động cơ vay tiền --> Ý định giới thiệu dịch vụ | 0.475 | 8.112 | 0.000 | 0.708 | 1.412 |
| H4a | Nhận thức về lợi ích --> Ý định sử dụng dịch vụ | 0.180 | 2.841 | 0.005 | 0.637 | 1.570 |
| H4b | Nhận thức về lợi ích --> Ý định giới thiệu dịch vụ | 0.169 | 2.737 | 0.007 | 0.637 | 1.570 |
| H5a | Nhận thức về rủi ro --> Ý định sử dụng dịch vụ | -0.171 | -3.027 | 0.003 | 0.808 | 1.238 |
| H5b | Nhận thức về rủi ro --> Ý định giới thiệu dịch vụ | -0.258 | -4.709 | 0.000 | 0.808 | 1.238 |

Note. N/A = Not Applicable

VIF = Variance Inflator Factor: Hệ số phóng đại phương sai

(Nguồn: Kết quả từ phần mềm IBM SPSS)

Những phát hiện của nghiên cứu này cũng làm phong phú thêm cơ sở luận vay P2P qua các ứng dụng di động bằng cách nghiên cứu, phân tích ý kiến của người đi vay tiềm năng về lợi ích và rủi ro cụ thể của việc vay ngang hàng. Một mặt, sinh viên - những khách hàng tiềm năng trẻ tuổi đã đánh giá cao sự tiện lợi, dễ dàng, nhanh chóng và linh hoạt của dịch vụ P2P. Mặt khác, họ có thể lo lắng về sự an toàn và bảo mật thông tin của hình thức cho vay này. Nói cách khác, người đi vay quan tâm đến rủi ro cũng như lợi ích của cá nhân họ, tương tự như người cho vay cung cấp dịch vụ P2P. Việc nhận thức rõ rủi ro và lợi ích cũng đã ảnh hưởng đến ý định đi vay hoặc giới thiệu dịch vụ cho vay P2P cho người khác. Điều này cũng tương đồng với kết quả nghiên cứu của Suryono, Purwandari và Budi (2019); của Kabaci & Cude (2015) khi cho rằng người đi vay luôn nhận thức được lợi ích vay P2P mang lại và nhận thức đó có tính quyết định đến ý định vay P2P của người đi vay.

Kết quả của nghiên cứu cũng gợi ý thêm về hoạt động đào tạo liên quan đến tài chính cá nhân cho sinh viên đại học. Thứ nhất, sinh viên đại học có thể có các khoản vay nợ. Vì vậy, họ sẽ vay tiền từ các nguồn khác nhau để trả những khoản nợ đó. Tuy nhiên, sinh viên thường dựa vào các kênh

thông tin như phương tiện truyền thông, mạng xã hội, bạn bè để tìm kiếm và lựa chọn các phương án vay tiền. Kiến thức được trang bị trên giảng đường đại học và việc nhận thức về lợi ích và rủi ro vay P2P chưa đầy đủ dẫn đến sinh viên có thể gặp bất lợi trong quá trình đi vay. Vì vậy, các trường đại học công lập ở Việt Nam nên bổ sung thêm học phần hoặc nội dung giảng dạy về quản lý tài chính cá nhân nhằm cung cấp cho sinh viên những thông tin hữu ích về vay và cho vay, đặc biệt các khoản vay đến các ứng dụng vay P2P, vốn đang khá phổ biến ở Việt Nam (Kabaci & Cude, 2015; Vo & Vo, 2019; Vu, 2020).

Thứ hai, những sinh viên có tài chính eo hẹp muốn tiếp tục và hoàn thành chương trình học đại học của mình. Họ sẽ vay tiền để trả học phí và sinh hoạt phí khi cần thiết. Vì vậy, các trường đại học có thể xem xét mở rộng hỗ trợ tài chính để giúp đỡ những sinh viên này. Nhà trường có thể mang đến cho sinh viên những cơ hội phù hợp để tìm kiếm các nguồn thu nhập bổ sung, như công việc bán thời gian, hỗ trợ sinh viên vay vốn với lãi suất ưu đãi, để giúp sinh viên trang trải chi phí cho việc học của họ. Nâng cao khả năng tài chính nội tại của sinh viên luôn là giải pháp phù hợp, ít rủi ro hơn việc để sinh viên tiếp cận các dịch vụ vay P2P. Đồng thời các giải pháp hỗ trợ đó từ phía

Nhà trường sẽ giúp giảm bớt áp lực tài chính, rủi ro về pháp lý và vấn đề tâm lý cho sinh viên.

6. Kết luận

Thông qua một nghiên cứu điển hình với sinh viên ở trường đại học công lập tại Việt Nam, nghiên cứu chỉ ra rằng một số sinh viên đại học có thể là người vay tiềm năng của các ứng dụng cho vay P2P. Các sinh viên quan tâm đến lợi ích và rủi ro của các kênh cho vay này. Động cơ vay tiền của họ tác động mạnh mẽ đến ý định sử dụng và ý định giới thiệu dịch vụ cho vay P2P. Những ý định như vậy còn bị ảnh hưởng bởi nhận thức về lợi ích (tác động cùng chiều) và nhận thức về rủi ro (tác động ngược chiều).

Mặc dù kết quả của nghiên cứu đã góp phần làm phong phú hơn cơ sở thực tiễn về vay P2P và đề xuất một số gợi ý để nâng cao nhận thức về tài chính cá nhân của sinh viên đại học, nghiên cứu không thể tránh khỏi một số hạn chế. Đầu tiên, nghiên cứu chỉ điều tra các sinh viên, chủ yếu là nữ, tại một khoa chuyên ngành không liên quan đến kỹ thuật. Ở các trường đại học khối ngành kỹ thuật với tỷ lệ sinh viên nam rất cao, kết quả nghiên cứu có thể khác với trường hợp này. Thứ hai, nghiên cứu không xem xét các đặc điểm bên trong của sinh viên, chẳng hạn như tính cách hoặc xuất thân của họ. Sự đóng góp của các biến này chưa được nghiên cứu trong mô hình.

Các nghiên cứu trong tương lai có thể mở rộng cách tiếp cận sang các khoa chuyên ngành và trường đại học khác. Nghiên cứu cũng có thể bổ sung các yếu tố nội bộ (tính cách, xuất thân,...) khi đánh giá ý định của người đi vay tiềm năng đối với các ứng dụng cho vay P2P. Những nỗ lực này sẽ giúp làm phong phú thêm cơ sở luận và mang lại nhiều ý nghĩa hơn cho hoạt động giáo dục tài chính cá nhân của sinh viên đại học. ♦

Tài liệu tham khảo:

- Agnew, S., & Harrison, N. (2015). Financial literacy and student attitudes to debt: A cross national study examining the influence of gender on personal finance concepts. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 25, 122-129. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2015.04.006>.
- Babaei, G., & Bamdad, S. (2021). A new hybrid instance-based learning model for decision-making in the P2P lending market. *Computational Economics*, 57, 419-432. <https://doi.org/10.1007/s10614-020-10085-3>.
- Baulkaran, V. (2022). Personal bankruptcy and consumer credit delinquency: The case of personal finance education. *International Review of Financial Analysis*, 81, Article 102098. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2022.102098>.
- Bùi Thúy Hằng, Phạm Xuân Dũng, Phạm Thị Hoàng Anh (2022). Hoạt động cho vay ngang hàng tại Việt Nam, *Tạp chí ngân hàng*, truy cập tại <https://tapchinganhang.gov.vn/hoat-dong-cho-vay-ngang-hang-tai-viet-nam.htm>.
- Cần Văn Lực, Phạm Thị Hạnh, Lại Thị Thanh Loan (2022). Cho vay ngang hàng - Phương thức tiếp cận vốn mới cho doanh nghiệp nhỏ và vừa trong tương lai. *Tạp chí ngân hàng*, truy cập tại: <https://tapchinganhang.gov.vn/cho-vay-ngang-hang-phuong-thuc-tiep-can-von-moi-cho-doanh-nghiep-nho-va-vua-trong-tuong-lai.htm>.
- Chen, J., Zhang, Y., & Yin, Z. (2018). Education premium in the online peer-to-peer lending marketplace: Evidence from the big data in China. *The Singapore Economic Review*, 63(1), 45-64. <https://doi.org/10.1142/S0217590818410023>.
- Đặng Nguyên. (2019, December 08). Trường đại học thay đổi cảnh quan vì... nhiều sinh viên nữ. Retrieved December 02, 2023, from Thanh Niên: <https://thanhnien.vn/truong-dai-hoc-thay>

doi-can-h-quan-vi-nhieu-sinh-vien-nu-185907336.htm.

Future Market Insights. (2022, June). Peer-to-peer (P2P) lending market outlook (2022-2032). Retrieved January 18, 2024, from Future Market Insights: <https://www.futuremarketinsights.com/reports/peer-to-peer-lending-market>.

Gerrans, P. (2021). Undergraduate student financial education interventions: Medium term evidence of retention, decay, and confidence in financial literacy. *Pacific-Basin Finance Journal*, 67, Article 101552. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2021.101552>.

Gerrans, P., & Heaney, R. (2019). The impact of undergraduate personal finance education on individual financial literacy, attitudes and intentions. *Accounting & Finance*, 59(1), 177-217. <https://doi.org/10.1111/acfi.12247>.

Han, L., Xiao, J. J., & Su, Z. (2019). Financing knowledge, risk attitude and P2P borrowing in China. *International Journal of Consumer Studies*, 43(2), 166-177. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12494>

Hidajat, T. (2019). Unethical practices peer-to-peer lending in Indonesia. *Journal of Financial Crime*, 27(1), 274-282. <https://doi.org/10.1108/JFC-02-2019-0028>.

Johan, I., Rowlingson, K., & Appleyard, L. (2021). The effect of personal finance education on the financial knowledge, attitudes and behaviour of university students in Indonesia. *Journal of Family and Economic Issues*, 42, 351-367. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09721-9>.

Kabaci, M. J., & Cude, B. J. (2015). A delphi study to identify personal finance core concepts and competencies of first-generation college students. *Family & Consumer Sciences Research Journal*, 43(3), 244-258. <https://doi.org/10.1111/fcsr.12100>.

Kamleitner, B., Hoelzl, E., & Kirchler, E. (2010). Experiencing costs and benefits of a loan transaction: The role of cost-benefit associations. *Journal of Economic Psychology*, 31(6), 1047-1056. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2010.09.005>.

Kaneda, M., Kubota, S., & Tanaka, S. (2021). Who spent their COVID-19 stimulus payment? Evidence from personal finance software in Japan. *The Japanese Economic Review*, 72, 409-437. <https://doi.org/10.1007/s42973-021-00080-0>.

Kim, H.-Y. (2013). Statistical notes for clinical researchers: Assessing normal distribution (2) using skewness and kurtosis. *Open Lecture on Statistics*, 38(1), 52-54. <https://doi.org/10.5395/rde.2013.38.1.52>.

Kim, J. H. (2019). Multicollinearity and misleading statistical results. *Korean Journal of Anesthesiology*, 72(6), 558-569. <https://doi.org/10.4097/kja.19087>.

Koe, W.-L., & Abdul Rahman, N. Z. (2014). The use of Ar-Rahnu by Islamic bank customers in Malaysia. *Proceedings of the International Conference on Science, Technology and Social Sciences (ICSTSS) 2012* (pp. 11-18). Singapore: Springer.

Kondratjeva, O. (2021). Borrowing channels, purposes, and household investment and consumption: Evidence from Nepal. *Journal of Consumer Affairs*, 55(4), 1591-1613. <https://doi.org/10.1111/joca.12355>.

Kumra, R., Khalek, S. A., & Samanta, T. (2021). Factors affecting BoP producer intention to use P2P lending platforms in India. *Journal of Global Marketing*, 34(4), 328-352. <https://doi.org/10.1080/08911762.2021.1915440>.

LaBorde, P. M., & Mottner, S. (2016). Can a college-level personal finance course close the knowledge gaps? *Journal of Financial Education*, 42(1-2), 35-55. <https://www.jstor.org/stable/90000835>.

- Leech, N. L., Barrett, K. C., & Morgan, G. A. (2005). *SPSS for intermediate statistics: Use and interpretation*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Lin, C., Hsiao, Y.-J., & Yeh, C.-Y. (2017). Financial literacy, financial advisors, and information sources on demand for life insurance. *Pacific-Basin Finance Journal*, 43, 218-237. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2017.04.002>.
- Macht, S. A., & Weatherston, J. (2014). The benefits of online crowdfunding for fund-seeking business ventures. *Briefings in Entrepreneurial Finance*, 23(1-2), 1-14. <https://doi.org/10.1002/jsc.1955>.
- Mahadevan, R. (2018). Examination of motivations and attitudes of peer-to-peer users in the accommodation sharing economy. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 27(6), 679-692. <https://doi.org/10.1080/19368623.2018.1431994>.
- Maman, D., & Rosenhek, Z. (2020). Facing future uncertainties and risks through personal finance: Conventions in financial education. *Journal of Cultural Economy*, 13(3), 303-317. <https://doi.org/10.1080/17530350.2019.1574865>.
- Mangrum, D. (2022). Personal finance education mandates and student loan repayment. *Journal of Financial Economics*, 146(1), 1-26. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2022.06.006>.
- Mohd Thas Thaker, H., Ahmad Khaliq, M. T.-B., Allah Pitchay, A. B., & Sakaran, K. C. (2021). Drivers of Ar-Rahnu (pawn) acceptance: Malaysian evidence. *Journal of Islamic Marketing*, 12(7), 1241-1259. <https://doi.org/10.1108/JIMA-08-2019-0161>.
- Morgan, G. A., Leech, N. L., Gloeckner, G. W., & Barret, K. C. (2004). *SPSS for Introductory Statistics - Use and Interpretation* (2ed.). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Nguyễn Quốc Anh (2023), Luật pháp hóa hoạt động cho vay ngang hàng tại Việt Nam, *Tạp chí Kinh tế và Dự báo*, số 07 - Tháng 3/2023
- Nowak, A., Ross, A., & Yench, C. (2018). Small business borrowing and peer-to-peer lending: Evidence from lending club. *Contemporary Economic Policy*, 36(2), 318-336. <https://doi.org/10.1111/coep.12252>
- Ojong, N. (2019). Informal borrowing sources and uses: Insights from the North West Region, Cameroon. *Third World Quarterly*, 40(9), 1730-1749. <https://doi.org/10.1080/01436597.2018.1460201>
- Phan Thị Hoàng Yến, Trần Hải Yến, Đào Mỹ Hằng (2022). Hoạt động cho vay ngang hàng: Lợi ích và rủi ro, *Tạp chí Thị trường Tài chính Tiền tệ*, số 17 năm 2022
- Ramme, A. J., Patel, M., Patel, K. A., Montag, W. H., Schau, A. J., Sabo, S. I., & Bedi, A. (2021). Personal finance primer for the future orthopaedic surgeon: A starting point. *JB & JS Open Access*, 6(1), Article e20.00006. <https://doi.org/10.2106/JBJS.OA.20.00006>
- Razak, A. A., & Asutay, M. (2022). Financial inclusion and economic well-being: Evidence from Islamic Pawnbroking (Ar-Rahn) in Malaysia. *Research in International Business and Finance*, 59, Article 101557. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2021.101557>
- Rogers, C., & Clarke, C. (2016). Mainstreaming social finance: The regulation of the peer-to-peer lending marketplace in the United Kingdom. *The British Journal of Politics and International Relations*, 18(4), 930-945. <https://doi.org/10.1177/1369148116651357>
- Rosavina, M., Rahadi, R. A., Kitri, M. L., Nuraeni, S., & Mayangsari, L. (2019). P2P lending adoption by SMEs in Indonesia. *Qualitative Research in Financial Markets*, 11(2), 260-279. <https://doi.org/10.1108/QRFM-09-2018-0103>

- Saiedi, E., Mohammadi, A., Broström, A., & Shafi, K. (2022). Distrust in banks and fintech participation: The case of peer-to-peer lending. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 46(5), 1170-1197. <https://doi.org/10.1177/1042258720958020>
- Seawright, J., & Gerring, J. (2008). Case selection techniques in case study research: A menu of qualitative and quantitative options. *Political Research Quarterly*, 61(2), 294-308. <https://doi.org/10.1177/1065912907313077>
- Shao, S., & Bo, H. (2022). Behavioural aspects of China's P2P lending. *The European Journal of Finance*, 28(1), 30-45. <https://doi.org/10.1080/1351847X.2021.1880459>
- Statista Research Department. (2015, January 31). Value of global peer to peer lending from 2012 to 2025. Retrieved January 18, 2024, from Statista: <https://www.statista.com/statistics/325902/global-p2p-lending/>
- Suryono, R. R., Purwandari, B., & Budi, I. (2019). Peer to peer (P2P) lending problems and potential solutions: A systematic literature review. *Procedia Computer Science*, 161, 204-214. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.11.116>
- Tao, Y., & Wei, S. (2019). Funds sharing regulation in the context of the sharing economy: Understanding the logic of China's P2P lending regulation. *Computer Law & Security Review*, 35(1), 42-58. <https://doi.org/10.1016/j.clsr.2018.10.001>
- Tussyadiah, I. P. (2016). Factors of satisfaction and intention to use peer-to-peer accommodation. *International Journal of Hospitality Management*, 55, 70-80. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2016.03.005>
- Vo, T. Q., & Vo, D. H. (2019). The relationship between service quality, price perception, customer satisfaction and customer loyalty: A study in Ngươi Ban Vàng - A pawn service company in Ho Chi Minh City. *Ho Chi Minh City Open University Journal of Science*, 9(2), 44-56. <https://doi.org/10.46223/HCMCOUJS.econ.en.9.2.156.2019>
- Vu, V.-H. (2020). Financial services in Vietnam. In R. Macdonald (ed.), *The Economy and Business Environment of Vietnam* (pp. 111-132). Cham: Palgrave Macmillan.
- Wang, Q., Xiong, X., & Zheng, Z. (2021). Platform characteristics and online peer-to-peer lending: Evidence from China. *Finance Research Letters*, 38, 101511. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101511>

Summary

The development trend of financial technology (Fintech) is increasing, leading to peer-to-peer (P2P) lending services through mobile applications become more popular. University students are always potential customers of this service. Therefore, the study explores the correlation between borrowing motivation, perceived benefits, perceived risks and students' intention of P2P lending. The study used questionnaires to collect data from 295 students at a public university, combined with hierarchical regression analysis, the study has shown that borrowing motivation directly affects perceived benefits and perceived risks of P2P lending. At the same time, the survey results also show that borrowing motivation, perceived benefits and risks also have a direct impact on users' intention to use the service and intention to recommend P2P lending services. Thereby, the article proposes some recommendations on training activities to improve personal financial management and personal accounting skills of university students.