

UEH Digital Repository

Book Chapter

2021

Mô hình kinh tế chia sẻ: các vấn đề quản lý ở Việt Nam

TS. Phạm Khánh Nam

UEH University

Citation:

TS. Phạm Khánh N. (2021), "Mô hình kinh tế chia sẻ: các vấn đề quản lý ở Việt Nam", Thông tin và Truyền thông

Available at <https://digital.lib.ueh.edu.vn/handle/UEH/62505>

This item is protected by copyright and made available here for research and educational purposes. The author(s) retains copyright ownership of this item. Permission to reuse, publish, or reproduce the object beyond the bounds of Vietnam Intellectual Property Law (2005, 2009 and 2022) or other exemptions to the law must be obtained from the author(s).

MÔ HÌNH KINH TẾ CHIA SẼ: CÁC VẤN ĐỀ QUẢN LÝ Ở VIỆT NAM

TS. Phạm Khánh Nam

Khoa Kinh tế Trường Đại học Kinh tế TP. HCM

TÓM TẮT

Bài viết này trả lời câu hỏi mô hình kinh tế chia sẻ là gì, bản chất hoạt động ra sao và quản lý như thế nào để hạn chế các tác động không mong muốn, đồng thời phát huy lợi ích của mô hình kinh tế chia sẻ đóng góp vào quá trình phát triển kinh tế xã hội của Việt Nam trong bối cảnh cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đang diễn ra mạnh mẽ. Để lý giải mô hình kinh tế chia sẻ, là mô hình dựa trên nền tảng công nghệ, bài viết không đi sâu phân tích các điều kiện về công nghệ và dữ liệu mà tập trung phân tích cơ chế kinh tế của mô hình chung cũng như phân tích mô hình kinh doanh của nền tảng. Hiểu về các cơ chế kinh tế của mô hình, ví dụ hiệu ứng mạng lưới hoặc cơ chế xây dựng lòng tin để giải quyết bài toán thông tin bất cân xứng, và mô hình kinh doanh của nền tảng giúp chỉ ra các vấn đề xung đột giữa mô hình kinh tế truyền thống và mô hình kinh tế chia sẻ, từ đó giúp đưa ra các kiến nghị chính sách một cách có hệ thống và có cơ sở nhằm quản lý nền kinh tế chia sẻ một cách hiệu quả. Khi thảo luận mô hình kinh tế chia sẻ ở Việt Nam, bài viết tập trung phân tích tình huống mô hình vận chuyển hành khách công nghệ để chỉ ra các vấn đề điển hình của mô hình kinh tế chia sẻ và các gợi ý chính sách quản lý phù hợp.

Từ khóa: *Kinh tế chia sẻ, kinh tế nền tảng, quản lý thuế, quản lý lao động*

1. THAY ĐỔI TỪ KINH TẾ TRUYỀN THỐNG SANG KINH TẾ CHIA SẼ

Trang Cafebiz ngày 4/4/2021 có bài viết tựa đề “Sai lầm của Vinasun, Mai Linh là không chịu chuyển đổi số, và hôm nay phải trả giá!”. Thực sự các công ty taxi này sai lầm như thế nào và nếu sớm chuyển đổi số, họ có phải trả giá? Thử xem xét một tình huống sau. Mọi người vẫn thường di chuyển bằng tàu thủy để đi từ điểm A đến điểm B. Bạn đang là người đi nhanh nhất, hiệu quả nhất. Một ngày đẹp trời, đối thủ cạnh tranh xuất hiện. Không muốn “trả giá” nên bạn tự chuyển đổi, nâng cấp thiết bị máy móc cho con tàu thủy yêu quý của bạn chạy công suất cao hơn, đến điểm B nhanh

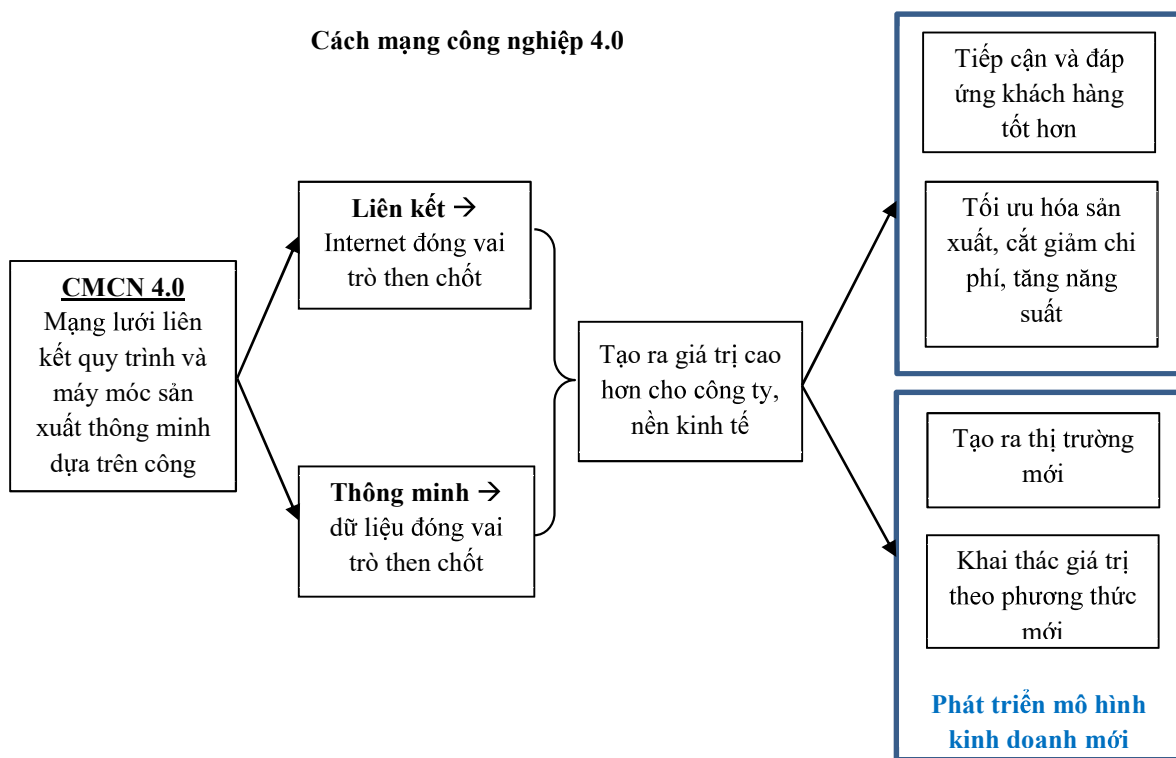
hơn. Tuy nhiên có một sự thật là, bạn vẫn “trả giá”, vì đối thủ cạnh tranh của bạn đi từ A đến B bằng máy bay, và nhanh hơn, rẻ hơn. Bạn dùng mô hình di chuyển cũ. Đối thủ dùng mô hình di chuyển mới, khác hoàn toàn. Và bạn không thể cạnh tranh được với họ. Nếu Vinasun và Mai Linh đầu tư rất nhiều cho chuyển đổi số, họ vẫn hoạt động trong mô hình kinh tế cũ, và vẫn không thể cạnh tranh được với Grab, Be hay Gojek, những doanh nghiệp vận chuyển công nghệ hoạt động theo mô hình kinh tế kiểu mới.

Bài viết này thảo luận về mô hình kinh tế kiểu mới – kinh tế chia sẻ, điều kiện hình thành là gì, cấu trúc vận hành như thế nào, tác động của mô hình mới đến nền kinh tế và quản lý nó ra sao.

Mô hình kinh tế chia sẻ đang là thế lực tích tụ sức mạnh tăng dần mức độ ảnh hưởng trên toàn thế giới. Bạn có thể thấy ngay điều này trong cuộc sống hàng ngày của mình. Buổi sáng bạn gọi 1 chiếc xe Grab để đến công ty. Bạn đặt thức ăn trưa “nhà nấu” bằng ứng dụng Now. Bạn lên Ebay đặt mua một bộ tô màu cho con. Bạn cũng nhớ đến kỳ nghỉ sắp tới và đặt cho gia đình một căn homestays xinh xắn trên ứng dụng Airbnb.com. Là phụ trách truyền thông của công ty, bạn lên mạng tìm 1 nhà thiết kế tự do – freelancer – để thiết kế bộ tài liệu phục vụ đợt bán hàng sắp tới. Đam mê chụp hình, bạn tranh thủ tải lên mạng vài tấm ảnh ưng ý chụp cuối tuần trước nhân dịp đi dã ngoại đồng quê – ai đó nếu thích và muốn sử dụng những tấm ảnh này, bạn sẽ bán ảnh gốc. Trước khi về, bạn đã nhanh tay vào bTaskkee chọn người đến nhà giúp lau chùi dọn dẹp nhà cửa theo giờ vào buổi tối. Tham gia vào tất cả những hoạt động trên là bạn đang tham gia, đang ở trong nền kinh tế chia sẻ.

Công ty tư vấn PWC ước tính quy mô thị trường của “5 lĩnh vực chia sẻ chính” (âm nhạc và video trực tuyến; giao thông; du lịch; tài chính; và nhân lực) sẽ tăng từ khoảng 15 tỷ USD vào năm 2015 đến khoảng 335 tỷ USD vào năm 2025 (PWC, 2015, tr. 14). Một phần ba dân số châu Âu và 72% dân số Bắc Mỹ đã từng sử dụng dịch vụ từ các nền tảng chia sẻ (EU, 2016; Pew Research Center, 2016). Tại Việt Nam, hiện có khoảng gần 60 doanh nghiệp kinh tế chia sẻ hoạt động trong các lĩnh vực khác nhau, từ dịch vụ vận chuyển đến dịch vụ lưu trú, tài chính và lao động. Xuất hiện tại Việt Nam năm 2015 với 1.000 phòng đăng ký chia sẻ cho thuê, đến năm 2018, số phòng này của Airbnb, doanh nghiệp nền tảng kết nối chia sẻ lưu trú, tăng lên đến 40,800 phòng, đón tiếp khoảng 400.000 lượt khách sử dụng trong 1 năm (Outbox, 2019).

Mô hình kinh tế chia sẻ định vị như thế nào trong cách mạng công nghiệp 4.0. Hình 1 tóm tắt cơ chế kinh tế chính của cách mạng công nghiệp 4.0 và vị trí của mô hình nền kinh tế chia sẻ. Cách mạng công nghiệp 4.0 là mạng lưới liên kết quy trình và máy móc sản xuất thông minh dựa trên công nghệ thông tin. Hệ thống internet đóng vai trò then chốt trong việc liên kết quy trình và máy móc. Dữ liệu và xử lý dữ liệu quyết định tính thông minh của quá trình sản xuất. Hai từ khóa chủ chốt của cách mạng công nghiệp 4.0 là “internet” và “dữ liệu”. Internet và dữ liệu tối ưu hóa hiệu suất liên kết đầu vào sản xuất giúp tạo ra giá trị gia tăng vượt trội cho doanh nghiệp và nền kinh tế.



Hình 1: Sơ đồ vai trò của kinh tế chia sẻ trong cách mạng công nghiệp 4.0
Nguồn: Nghị, T.C.T (2021)

Giá trị gia tăng vượt trội có thể đến từ 2 hình thức khác nhau. Doanh nghiệp vẫn sử dụng mô hình kinh doanh cũ, áp dụng công nghệ để tối ưu hóa sản xuất, cắt giảm chi phí và tăng năng suất. Bên cạnh đó công nghệ cũng giúp doanh nghiệp tiếp cận và đáp ứng nhu cầu khách hàng tốt hơn. Với hình thức này, công nghệ giúp cải thiện sản xuất, cải thiện quá trình tiếp cận khách hàng, đem lại giá trị gia tăng vượt trội.

Các phong trào, cổ vũ chuyển đổi số trong doanh nghiệp và tổ chức là đáp ứng hình thức này. Đơn giản là nhúng công nghệ vào mô hình kinh doanh cũ và kỳ vọng công nghệ sẽ giúp doanh nghiệp tạo ra giá trị gia tăng vượt trội.

Doanh nghiệp có thể tìm kiếm giá trị gia tăng vượt trội từ mô hình kinh doanh hoàn toàn mới. Doanh nghiệp sẽ tạo ra giá trị từ cách thức liên kết sản xuất kinh doanh hoàn toàn mới, không cần sở hữu đầu vào và công nghệ sản xuất như mô hình kinh tế cũ. Với mô hình mới này, doanh nghiệp cũng tạo ra thị trường mới, tạo ra giá trị mới. Ở Việt Nam nền tảng Drobebox đã tạo ra tủ đồ trên mây - tủ đồ cho thuê từ váy dự tiệc cưới, lễ phục, quần áo thường ngày, đến trang phục làm việc và tập luyện. Người tiêu dùng không cần mua sở hữu 1 bộ quần áo mà chỉ để mặc vài lần. Họ có thể thuê và đổi quần áo, kiểu dáng liên tục.

Mô hình kinh tế chia sẻ, mô hình cho phép cá nhân tìm kiếm lợi ích từ tài sản họ sở hữu, đặt ra các thách thức về pháp lý và quản lý nhà nước. Các dịch vụ của nền kinh tế chia sẻ cạnh tranh dưới các điều kiện khác, ví dụ không chi trả phúc lợi cho người cung cấp, do đó có chi phí thấp hơn so với dịch vụ do doanh nghiệp truyền thống cung cấp, từ đó đặt vấn đề môi trường cạnh tranh bình đẳng. Luật lao động và luật thương mại cần phải được xem xét lại.

2. KINH TẾ CHIA SẺ LÀ GÌ?

Mô hình kinh tế chia sẻ là các hoạt động chia sẻ, trao đổi nguồn lực chưa được sử dụng hay sử dụng không hết thông qua nền tảng số. Công nghệ số giúp kết nối nhu cầu chia sẻ nguồn lực nhàn rỗi và nhu cầu sử dụng nguồn lực đó một cách chính xác, hiệu quả, nhanh chóng và chi phí thấp.

Chia sẻ, trao đổi nguồn lực kinh tế để tạo ra sản phẩm hàng hóa và dịch vụ là hình thái kinh tế cổ xưa. Hiện tại một số hình thức chia sẻ vẫn đang tồn tại nhiều nơi ở Việt Nam và trên thế giới. Hãy xem những nhóm vãn công ở nông thôn. Nhóm vãn công tập hợp những nông dân sống gần nhau, có đất canh tác gần nhau, tự nguyện tham gia nhóm phi chính thức. Khi cần lao động làm đất cho mảnh ruộng của mình, thay vì thuê lao động, nông dân thông báo cho nhóm vãn công, lao động nhàn rỗi là thành viên trong nhóm sẽ đến cùng hoàn thành công việc. Đổi lại, người đó sẽ đến làm công việc cho người khác khi mình nhàn rỗi. Cách thức vãn công này giúp nông dân tận dụng được sức lao động nhàn rỗi

đồng thời tiết kiệm được chi phí thuê lao động bên ngoài. Chia sẻ và trao đổi nguồn lực kiểu này cải thiện giá trị gia tăng cho sản xuất rất nhiều.

Tuy nhiên hình thái chia sẻ này có một nhược điểm: do thông tin cần trao đổi trực tiếp, nên kết cấu nhóm chia sẻ thường nhỏ và bị giới hạn bởi ranh giới địa lý. Nhóm nhỏ nên khó tối ưu được nguồn lực nhân rỗi do không khớp về thời gian, khả năng, yêu cầu công việc. Chẳng hạn khi người nông dân vào công đoạn cấy lúa, cần 4 lao động cùng làm trong 5 ngày. Các thành viên khác trong nhóm vẫn công 15 người lại bận công việc riêng của họ, những người không bận thì không biết cấy lúa. Nếu quy mô nhóm lớn hơn, ví dụ 100 người, khả năng tìm ra được 4 người phù hợp tham gia cấy lúa sẽ dễ hơn. Tuy nhiên, khi quy mô nhóm tăng lên, chi phí giao dịch sẽ tăng. Làm thế nào để truyền thông tin đến 100 người, nhận thông tin phản hồi, xử lý, sắp xếp, phối hợp và thực hiện công việc?

Trái ngược với các hình thức chia sẻ truyền thống như trao đổi hàng hóa, kinh tế chia sẻ vận hành nhờ nền tảng công nghệ thông tin. Kinh tế chia sẻ sử dụng các nền tảng công nghệ, ví dụ trang web hoặc ứng dụng, thu hút và liên kết rất nhiều người tham gia. Nền tảng công nghệ sẽ xử lý thông tin, kết nối người cung cấp nguồn lực với người sử dụng nguồn lực. Quay trở lại ví dụ nhóm vận công lao động nông nghiệp 100 người ở trên. Nếu có công nghệ đứng giữa làm trung gian kết nối, mọi người trong nhóm chỉ cần nhập thông tin thời gian rảnh rỗi, kỹ năng và thời gian cần lao động với chuyên môn gì. Công nghệ sẽ tự động kết hợp những người có thể cung cấp nguồn lực với những người sử dụng nguồn lực. Công nghệ cũng sẽ tự động ghi lại số lượng lao động đóng góp của từng người để cân bằng chung cho cả nhóm nếu nhóm đặt ra mục tiêu đóng góp công bằng cho mọi người.

Nền tảng công nghệ của kinh tế chia sẻ giúp giảm đáng kể chi phí tìm kiếm và chi phí giao dịch thông qua các hệ thống lập hóa đơn, tính phí và thanh toán được tiêu chuẩn hóa và tích hợp cũng như các quy tắc và quy định của nền tảng (Hagi và Wright, 2020). Đặc biệt hơn, điều không có ở hình thái chia sẻ cũ, là nền tảng công nghệ cho phép chia sẻ giữa những người lạ. Với người lạ, vấn đề lớn nhất trong hệ thống chia sẻ là sự mất cân bằng thông tin - người cung cấp nguồn lực không biết thông tin về người nhận và ngược lại - và hành vi cơ hội, ví dụ trục lợi dựa trên ưu thế thông tin. Nền tảng công nghệ thiết kế hệ thống đánh giá hoạt động trong quá khứ

của cả người cung cấp và người nhận, thiết lập các cơ chế xây dựng lòng tin để vượt qua các vấn đề giao dịch với người lạ.

Nền tảng công nghệ là thị trường giao tiếp trực tiếp, tạo điều kiện thuận lợi cho việc trao đổi hàng hóa và dịch vụ giữa nhà cung cấp và người tiêu dùng. Nhà cung cấp là cá nhân hoặc doanh nghiệp nhỏ cung cấp hàng hóa và dịch vụ tại thị trường giao tiếp do nền tảng tạo ra. Người tiêu dùng là cá nhân có nhu cầu mua, thuê hoặc tiêu dùng. Thông thường, thanh toán từ người tiêu dùng đến nhà cung cấp được thực hiện thông qua nền tảng, và nền tảng thường tính một khoản phí cho việc kết nối và tạo lập thị trường.

2.1 Các trụ cột của kinh tế chia sẻ

Khác với mô hình kinh tế truyền thống với trụ cột là nhập lượng, công nghệ sản xuất và sản phẩm, mô hình kinh tế chia sẻ hoạt động dựa trên các trụ cột chính là nền tảng đa chiều, hiệu ứng mạng lưới và xây dựng lòng tin. Hiểu được bản chất và vận hành của các trụ cột này giúp hiểu đúng các tác động và hệ quả không mong muốn của mô hình kinh tế chia sẻ, từ đó giúp xác định đúng hướng tiếp cận chính sách quản lý.

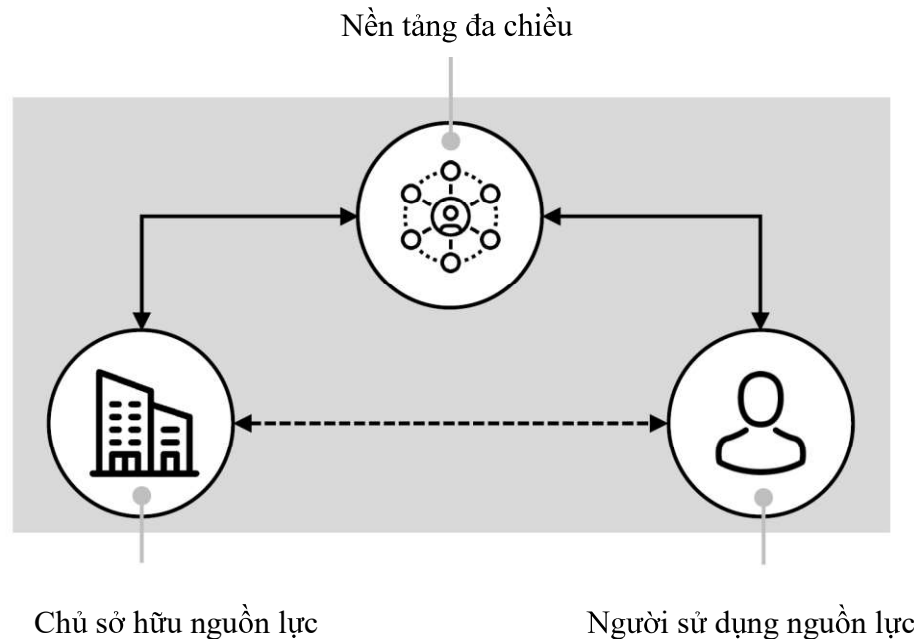
Nền tảng đa chiều (Multi-sided Platform - MSP)

Nền tảng đa chiều cho phép tương tác trực tiếp giữa hai hoặc nhiều nhóm người dùng khác nhau, trong đó tất cả các nhóm người dùng đều được liên kết với MSP (Øverby & Audestad, 2018)⁵. Nền tảng đa chiều có thể dưới hình thức số như Facebook, eBay hoặc hình thức hữu hình như AirBnb hay Grab.

Đặc tính quan trọng nhất của nền tảng đa chiều là nó tạo ra tương tác trực tiếp giữa các nhóm người dùng. Không tạo ra tương tác trực tiếp thì không phải là nền tảng đa chiều. Siêu thị hay trung tâm thương mại chỉ là nơi bán lại hàng hóa, không có sự tương tác trực tiếp giữa nhà sản xuất và người tiêu dùng. Ebay hay Chợ tốt (chotot.com) là nền tảng đa chiều trên đó người mua có thể lựa chọn giữa các nhà cung cấp hàng hóa khác nhau, mặc dù hàng hóa giao dịch có thể cùng loại với hàng hóa ở siêu thị. Hình 2 mô hình hóa hoạt động của nền tảng đa chiều. Nền tảng đa chiều giúp kết nối người bán và người mua. Người bán và người mua trực tiếp trao đổi hàng hóa và thanh toán. Nền tảng đa chiều không tham

⁵ Tác giả tiên phong về nền tảng đa chiều trong kinh tế là Rochet & Tirole (2003)

gia vào quá trình này, chỉ có vai trò kết nối giúp giảm chi phí giao dịch cho 2 bên.



Hình 2: Mô hình giao dịch kinh tế chia sẻ trong nền tảng đa chiều
Nguồn: Overby & Audestad, 2018, trang 63

Nền tảng đa chiều thông thường thể hiện dưới hình thức một ứng dụng điện tử mà các bên tham gia (hay nhóm người dùng) cài đặt và sử dụng. Do đó bất cứ thay đổi nào của 1 bên tham gia, ví dụ tìm kiếm, đặt giỏ hàng hay đưa ra mặt hàng mới đều có thể được các bên khác nhận biết.

Hiệu ứng mạng lưới

Hiệu ứng mạng lưới là hiệu ứng mà số lượng người sử dụng tác động đến giá trị hoặc độ hữu dụng phát sinh từ hàng hóa dịch vụ đó. Một cách đơn giản, hàng hóa càng có giá trị khi càng có nhiều người sử dụng nó. Nền tảng tạo ra hiệu ứng mạng lưới: càng nhiều đối tác tham gia càng tạo ra giá trị cho toàn bộ mô hình kinh tế chia sẻ. Hiệu ứng mạng lưới, theo ngôn ngữ kinh tế học là “lợi thế theo quy mô phía cầu” – so với thuật ngữ kinh điển là “lợi thế theo quy mô phía cung”, là giá trị người dùng nhận được khi tham gia mô hình kinh tế chia sẻ khi số lượng người dùng hoặc lượng sử dụng dịch vụ gia tăng (Shapiro & Varian, 1999).

Hiệu ứng mạng lưới tạo ra một vòng lặp tăng giá trị. Người dùng mới gia nhập làm quy mô cầu tăng, làm tăng giá trị cho cả mạng lưới và cho

chính mình. Giá trị mạng lưới tăng lên lại là động lực lôi kéo thêm người sử dụng mới gia nhập mạng. Hiệu ứng mạng lưới có một điểm tới hạn tại đó vòng tăng xoắn ốc bắt đầu gia tốc và mở rộng nhanh chóng. Cứ mỗi một đối tác đưa tài sản là xe của mình tham gia mạng lưới vận chuyển công nghệ của Grab là đối tác đó đang làm tăng giá trị nền tảng cung cấp xe, vì lúc này nhu cầu ghép nối di chuyển sẽ được đáp ứng nhanh chóng hơn, từ đó làm gia tăng người sử dụng, và dẫn tới gia tăng khuyến khích gia nhập thị trường của cả đối tác mới và người sử dụng mới.

Nhà đầu tư nền tảng kinh doanh và nhà quản lý mô hình kinh tế chia sẻ cần phải nhận biết điểm tới hạn đó để có chính sách thúc đẩy sự tăng trưởng. Chiến lược định giá đúng đắn cho các bên tham gia mạng lưới là chìa khóa để nền tảng đạt tới điểm tới hạn bùng nổ.

Xây dựng lòng tin

Thông tin bất cân xứng trong giao dịch là vấn đề kinh điển trong các mô hình kinh doanh. Không như giả định thị trường hoàn hảo, các chủ thể kinh tế tham gia giao dịch trên thị trường thực thường không có thông tin đầy đủ về nhau và về đối tượng giao dịch. Thị trường sẽ không hoạt động hiệu quả. Do đó mô hình kinh doanh truyền thống cần hình thành tổ chức sản xuất và kinh doanh có các quy định hoạt động chặt chẽ và nằm dưới sự giám sát của chính phủ. Kinh tế chia sẻ với mô hình hoạt động có rất nhiều nhà cung cấp riêng lẻ và rất nhiều người sử dụng dịch vụ theo cơ chế ngang hàng trực tiếp dựa vào lòng tin để duy trì hoạt động hiệu quả. Lòng tin giúp một khách hàng bước vào căn nhà của người lạ để ở trong khoảng thời gian ngắn. Lòng tin giúp chủ nhà cho phép một người lạ vào nhà mình để giúp dọn dẹp nhà cửa trong khoảng 3 giờ đồng hồ.

Lòng tin này không phải tự nhiên tồn tại mà cần có cơ chế xây dựng và duy trì. Cơ chế lòng tin tạo điều kiện thuận lợi trao đổi hàng hóa dịch vụ trong hàng trăm thị trường ngang hàng khác nhau và đóng vai trò phòng ngừa những rủi ro có thể xảy ra do thiếu vắng cơ chế kiểm soát giám sát chặt chẽ như trong mô hình kinh doanh truyền thống.

Nền tảng công nghệ tạo ra các hệ thống xác minh danh tính kỹ thuật số, chấm điểm về chất lượng dịch vụ để tạo ra điểm danh tiếng cho người cung cấp và người sử dụng dịch vụ. Trong dịch vụ thuê chỗ ở của Airbnb, cả chủ nhà và khách đến ở đều có thể nhận xét, cho điểm lẫn nhau và được nền tảng ghi nhận như là điểm danh tiếng của cả hai bên. Cá nhân tham gia kinh tế chia sẻ có điểm danh tiếng cao, nghĩa là đạt được nhiều lòng tin, sẽ

có lợi thế thị trường và khả năng tạo ra giá trị gia tăng cao hơn hay thu được lợi nhuận cao hơn. Đây là một dạng vốn xã hội được số hóa trong thế giới kinh doanh ngang hàng.

2.2 Mô hình kinh doanh của doanh nghiệp nền tảng công nghệ

Doanh nghiệp nền tảng công nghệ trong mô hình kinh tế chia sẻ hoạt động hoàn toàn khác với doanh nghiệp mô hình kinh tế truyền thống. Hiểu được mô hình kinh doanh của các doanh nghiệp mới này không những giúp ích cho các nhà đầu tư khởi nghiệp, các đối tác kinh doanh mà còn cực kỳ quan trọng cho cơ quan quản lý nhà nước trong việc xây dựng khung chính sách quản lý và đưa ra các quy định cụ thể đảm bảo môi trường cạnh tranh công bằng và quyền lợi các bên tham gia. Phần thảo luận về khó khăn bất cập trong quản lý thuế các doanh nghiệp nền tảng trong mô hình kinh tế chia sẻ hoạt động ở Việt Nam sẽ minh họa rõ tầm quan trọng này.

Hình 2 tóm tắt mô hình kinh doanh của doanh nghiệp nền tảng. Mô hình kinh doanh Canvas⁶ này thông thường có 9 trụ cột chính như sau đại diện cho 4 mặt chính của một doanh nghiệp (giá trị, khách hàng, cơ sở vật chất và tài chính) (Osterwalder, 2010), bao gồm:

1. Tuyên bố giá trị (Value Propositions)

Giá trị chủ yếu của doanh nghiệp nền tảng là tạo ra kết nối phù hợp giữa chủ sở hữu nguồn lực và người sử dụng nguồn lực. Kết nối do doanh nghiệp nền tảng tạo ra giúp giảm chi phí giao dịch đáng kể trong hoạt động chia sẻ.

2. Phân khúc khách hàng (Customer Segments)

Khách hàng của doanh nghiệp nền tảng gồm 2 nhóm chính: người sở hữu nguồn lực và người sử dụng nguồn lực. Mô hình chia sẻ thành công phụ thuộc vào số lượng khách hàng của 2 phân khúc này. Số lượng người sở hữu nguồn lực chia sẻ càng nhiều thì càng dễ kết nối, giảm chi phí giao dịch và kéo theo người sử dụng nguồn lực tham gia càng nhiều và ngược lại.

3. Kênh phân phối (Channels)

Cầu nối giữa giải pháp giá trị và phân khúc khách hàng trong mô hình kinh tế chia sẻ thường là trang web và ứng dụng – app. Doanh nghiệp nền tảng giao dịch, phân phối sản phẩm sự kết nối tới người cung cấp

⁶ Mô hình kinh doanh Canvas (BMC) do Osterwalder đề xuất năm 2005, sơ đồ hóa cách thức một tổ chức tạo ra, phân phối, thu về và duy trì giá trị.

và người sử dụng nguồn lực qua trang web và App thiết kế riêng của mình.

4. Quan hệ khách hàng (Customer Relationships)

Quan hệ khách hàng của doanh nghiệp nền tảng trong mô hình kinh tế chia sẻ chủ yếu thông qua dịch vụ tự động. Doanh nghiệp nền tảng sử dụng dữ liệu hành vi quá khứ của khách hàng để điều chỉnh, nâng cao chất lượng trải nghiệm khách hàng.

5. Hoạt động chính (Key Activities)

Hoạt động chính của doanh nghiệp nền tảng là (1) xây dựng mạng lưới người cung cấp nguồn lực và người sử dụng nguồn lực để khai thác hiệu ứng mạng lưới, và (2) phát triển phần mềm và các thuật toán tối ưu hóa kết nối giữa 2 phân khúc khách hàng.

6. Đối tác chính (Key Partnerships)

Trong đa số các doanh nghiệp nền tảng, đối tác chính là nhóm chủ sở hữu nguồn lực chia sẻ, không phải nhóm sử dụng nguồn lực. Doanh nghiệp nền tảng thường phải ký hợp đồng và có các quyết định tác động trực tiếp đến đối tác chính này.

7. Nguồn lực chính (Key Resources)

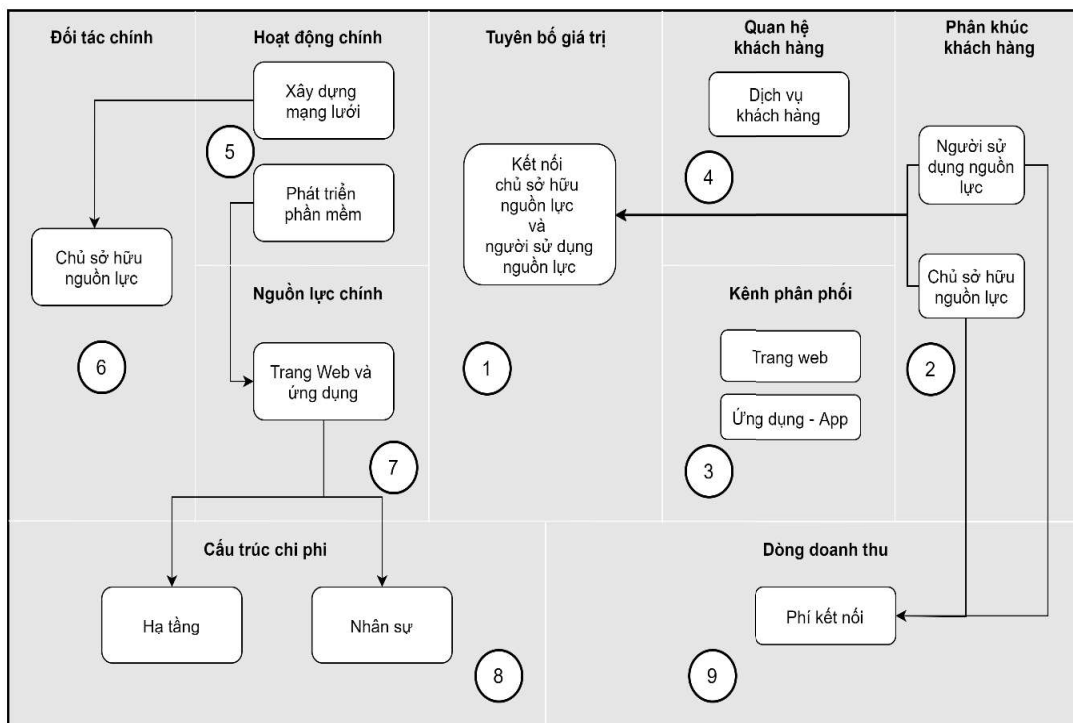
Với doanh nghiệp nền tảng, tài sản thiết yếu cung cấp giá trị đến khách hàng là trang web và ứng dụng của doanh nghiệp. Nhà xưởng, máy móc, thiết bị, phương tiện di chuyển thường không phải là nguồn lực chính của doanh nghiệp nền tảng.

8. Cấu trúc chi phí (Cost Structure)

Với nguồn lực chính là trang web và ứng dụng, chi phí điều hành doanh nghiệp tập trung chủ yếu vào hạ tầng công nghệ và nhân sự xây dựng, quản lý, điều hành phần mềm này. Chi phí cũng có thể bao gồm các khoản chi dưới dạng trợ giá để mở rộng mạng lưới khách hàng, tạo hiệu ứng mạng lưới.

9. Dòng doanh thu (Revenue Stream)

Doanh thu chính thức của doanh nghiệp nền tảng đến từ thu phí kết nối từ người sở hữu nguồn lực và người sử dụng nguồn lực. Nguồn doanh thu khác, không công khai công bố, đến từ việc xử lý dữ liệu hành vi khách hàng và bán cho các doanh nghiệp có nhu cầu (Zuboff, 2019).



Hình 2: Mô hình kinh doanh Canvas của doanh nghiệp kinh doanh nền tảng
Nguồn: Điều chỉnh từ Øverby & Audestad, 2018, chương 4

2.3 Điều kiện hình thành nền kinh tế chia sẻ

Phần này thảo luận các tiền đề để hình thành nền kinh tế chia sẻ dưới góc độ vĩ mô nền kinh tế, hơn là mô hình kinh tế chia sẻ dưới góc độ doanh nghiệp nền tảng như trong mục 2.2. Theo Sundararajan (2014), có bốn yếu tố chính làm tiền đề hình thành nền kinh tế chia sẻ.

- i. **Công nghệ số phát triển phục vụ người tiêu dùng.** Trong các giai đoạn phát triển công nghệ trước đây, công nghệ thay đổi chủ yếu xuất phát từ nhu cầu của chính phủ, đặc biệt nhu cầu an ninh quốc phòng và nhu cầu cải tiến sản xuất của doanh nghiệp. Khoảng gần 15 năm trở lại đây, đổi mới sáng tạo trong công nghệ số phần lớn xuất phát từ nhu cầu của người tiêu dùng và phục vụ trực tiếp người tiêu dùng, ví dụ điện thoại thông minh và truyền thông xã hội nhằm đáp ứng trực tiếp nhu cầu trao đổi, tìm kiếm thông tin và tương tác của con người. Thiết bị công nghệ số trong tay từng cá nhân giúp cho các giao dịch ngang hàng trở nên nhanh chóng, thuận lợi.
- ii. **Sự hình thành của “thể chế công nghệ”.** Công nghệ giúp hình thành một cơ cấu hoạt động nhằm bổ sung thể chế chính thức (hệ thống quy

định pháp luật) trong việc hài hòa vấn đề thông tin bất cân xứng trên thị trường. Cơ cấu hoạt động này, hay gọi là thể chế công nghệ theo cách của Sundararajan (2014), chính là cơ chế xây dựng lòng tin thị trường thông qua hệ thống đánh giá đa chiều. Các bên tham gia thị trường đều có thể đánh giá chất lượng dịch vụ của đối tác thông qua nền tảng công nghệ.

- iii. **Đô thị hóa và toàn cầu hóa.** Tập trung dân cư đô thị trong khoảng không gian giới hạn là điều kiện thiết yếu để kinh tế chia sẻ hoạt động. Nguồn lực nhiều, nhu cầu nhiều, hiệu ứng mạng lưới được phát huy, kết nối dễ dàng làm giảm chi phí giao dịch là tất cả các điều kiện bồi đắp cho đô thị có thể thúc đẩy mô hình kinh tế chia sẻ. Xu hướng toàn cầu hóa càng làm tăng mật độ đô thị.
- iv. **Xã hội quan tâm đến tài nguyên và môi trường.** Xu hướng phát triển chung của toàn cầu là phát triển bền vững, sử dụng tài nguyên hiệu quả, giảm phát thải khí nhà kính gây biến đổi khí hậu và tăng trưởng bao hàm. Các nghiên cứu cho thấy nền kinh tế chia sẻ có thể đóng góp hiệu quả vào xu thế chung này thông qua cơ chế chia sẻ sử dụng nguồn lực nhàn rỗi và giảm chi phí giao dịch. Nói cách khác, mô hình kinh tế chia sẻ phù hợp với định hướng phát triển chung toàn cầu.

2.4 Các loại hình kinh tế chia sẻ phổ biến

Cho thuê tài sản đang sở hữu. Nền tảng công nghệ tạo ra thị trường cung cấp dịch vụ dựa trên tài sản sẵn có của nhà cung cấp. Ví dụ một cá nhân có thể sử dụng phòng trống cho thuê trên Airbnb hay đưa chiếc xe ô tô đang nhàn rỗi gia nhập Grab để chở khách. Loại hình này thường tạo ra cơ hội lao động mới cho các cá nhân không phải là nhà cung cấp chuyên nghiệp. Nhiều dịch vụ cung cấp từ loại hình kinh tế chia sẻ này tương đồng với những dịch vụ đang được cung cấp bởi doanh nghiệp ‘truyền thống’ và do đó tạo ra môi trường cạnh tranh kinh doanh khốc liệt.

Các dạng tài sản cho thuê có thể rất đa dạng, từ nhà (Airbnb, Booking), xe cộ (Grab, Uber, Be) đến công cụ làm vườn, thiết bị gia đình như máy hút bụi, xe đạp từ hàng xóm (ví dụ nền tảng SnapGoods).

Cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp. Nền tảng công nghệ cho phép cá nhân có tay nghề đang làm trong tổ chức truyền thống tách thành nhà cung cấp dịch vụ riêng lẻ nhờ vào công nghệ kết nối với khách hàng tiềm năng.

Các nền tảng này tạo ra một kênh mới cho các nhà cung cấp dịch vụ khác nhau hiện có, thường mở rộng cơ hội kinh doanh của họ theo cách cho phép các cá nhân trở thành doanh nhân thay vì làm việc với một tổ chức truyền thống.

Cung cấp lao động tự do. Nền tảng công nghệ tạo ra thị trường mới cho lao động tự do bằng cách kết nối nhiều người cung cấp lao động với người sử dụng lao động, kèm theo hệ thống đánh giá kết quả hoạt động của các bên tham gia. Người lao động tự do trong cách lĩnh vực như công nghệ, dịch thuật, thiết kế mỹ thuật, viết nội dung có thể kết nối với người cần dịch vụ chuyên môn của mình trên các nền tảng. Ở Việt Nam, nền tảng btaskee tạo ra thị trường cung cấp giúp việc nhà theo giờ.

Bán hàng hóa trực tiếp, ngang hàng. Nền tảng công nghệ tạo ra thị trường cho phép người bán hàng hóa trực tiếp cho người tiêu dùng. Một cá nhân sản xuất túi xách từ mây tre chẳng hạn có thể bán hàng trực tiếp trên nền tảng eBay. Trên các mạng xã hội hiện có rất nhiều cá nhân bán hàng trực tuyến. Nền tảng công nghệ và dịch vụ logistic hiệu quả đã giúp người bán hàng không phải tìm kênh phân phối qua hệ thống chợ hay siêu thị vật lý nữa. Các nền tảng công nghệ là tác nhân mạnh mẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc khởi nghiệp trong lĩnh vực sản xuất và bán lẻ.

3. CÁC TÁC ĐỘNG CỦA KINH TẾ CHIA SẼ

Phần này trình bày các tác động chủ yếu khi chuyển từ mô hình kinh tế truyền thống sang mô hình kinh tế chia sẻ.

Tăng năng suất của tài sản

Nền tảng công nghệ trong mô hình kinh tế chia sẻ giúp tăng hiệu quả sử dụng tài sản hoặc sức lao động. Với căn nhà cho thuê trên Airbnb hoặc homestay, thời gian nhàn rỗi không sử dụng của tài sản đã được tận dụng để tạo ra giá trị thông qua cung cấp chỗ ở cho đối tượng có nhu cầu. Như vậy, từ một nguồn vốn cố định, thay đổi công nghệ tạo ra nhiều sản lượng hơn, và do đó làm tăng năng suất. Tương tự, lao động nhàn rỗi được tận dụng để tạo ra giá trị gia tăng. Chẳng hạn bà mẹ ở nhà trông con có thể kết hợp bán hàng trực tuyến thông qua các nền tảng thương mại ngang hàng. Các nghiên cứu về tăng trưởng kinh tế cho thấy khi thay đổi công nghệ làm tăng năng suất sẽ dẫn đến tăng trưởng kinh tế trong dài hạn.

Tăng nhu cầu tiêu thụ

Kinh tế chia sẻ làm tăng nhu cầu và mở rộng tiêu thụ. Nền tảng công nghệ tạo ra các trải nghiệm tiêu dùng mới cho cùng loại hàng hóa và dịch

vụ truyền thống. Trải nghiệm tiêu dùng dịch vụ nghỉ dưỡng tại homestay sẽ khác biệt khá nhiều với nghỉ dưỡng truyền thống tại khách sạn hoặc resort. Ở homestay, người tiêu dùng có thể trải nghiệm được văn hóa địa phương, ẩm thực dân gian trong môi trường thực, điều không thể tiếp cận trong các mô hình nghỉ dưỡng tiêu chuẩn. Trải nghiệm mới trong mô hình kinh tế chia sẻ thể hiện ở tính đa dạng của sản phẩm và chất lượng tốt hơn. Cũng là di chuyển từ điểm đi đến điểm đến, mỗi lần dùng dịch vụ Uber hoặc Grab giúp người tiêu dùng trải nghiệm các loại phương tiện khác nhau với đặc tính người lái xe khác nhau. Cải thiện dịch vụ giúp mở rộng nhu cầu tiêu thụ và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Thúc đẩy đổi mới sáng tạo ở cấp độ cá nhân

Một điểm đặc biệt của mô hình kinh tế chia sẻ là nó thúc đẩy sự sáng tạo đổi mới ở cấp độ cá nhân. Mô hình ngang hàng tạo ra hàng loạt nhà cung cấp hàng hóa và dịch vụ nhỏ lẻ mà giá trị thị trường của họ phụ thuộc rất nhiều vào đánh giá chất lượng của người sử dụng. Để có được phản hồi đánh giá tốt của người sử dụng, cách hầu như duy nhất là nhà cung cấp phải tự thay đổi và tìm ra cách phù hợp nhất. Muốn được điểm đánh giá tốt từ khách hàng và cạnh tranh với rất nhiều nhà cung cấp tương tự, chủ căn hộ cho thuê trên Airbnb phải tìm tòi cải tiến tạo ra sự khác biệt. Chính cơ chế ngang hàng tạo động lực cải tiến sáng tạo đến từng cá nhân trong hệ thống. Cải tiến sáng tạo trong mô hình kinh doanh truyền thống chỉ thường tồn tại ở cấp độ doanh nghiệp, mà với bộ máy tổ chức hành chính phức tạp cải tiến sáng tạo trong doanh nghiệp có thể chậm và hình thức.

Kinh tế chia sẻ giúp tạo ra lượng lớn lao động tự do và doanh nghiệp nhỏ mới. Nền tảng công nghệ cho phép khai thác khả năng và khát vọng cá nhân, vì cá nhân bây giờ có thể tận dụng được nguồn lực nhàn rỗi của mình đưa vào quá trình sản xuất kinh doanh. Nguồn lực nhàn rỗi có thể là tài sản, sức lao động, tri thức hoặc mối quan hệ xã hội. Điểm đặc biệt nữa là kinh doanh ngang hàng cấp độ vi mô có rủi ro tương đối thấp có thể là chất xúc tác dẫn đến hình thành mô hình kinh doanh quy mô lớn hơn.

Dân chủ hóa cơ hội kinh tế và thúc đẩy tăng trưởng bao hàm⁷

Mô hình kinh tế chia sẻ giúp loại bỏ hoặc giảm các rào cản gia nhập thị trường như đầu tư nguồn lực sản xuất, mạng lưới phân phối phức tạp và do đó cho phép nhiều cá nhân riêng lẻ có thể khởi nghiệp tham gia thị trường từ nguồn lực sẵn có của mình. Nói cách khác, kinh tế chia sẻ tạo ra cơ hội kinh

⁷ Xem thêm báo cáo chi tiết về tác động này trong *Pluess và cộng sự (2016)*

doanh cho nhiều cá nhân mà nếu trong mô hình kinh tế truyền thống, họ hoàn toàn không có nguồn lực và đáp ứng đủ điều kiện để thực hiện. Chủ nhà có thể chuyển một phần nhà của mình đưa vào cho thuê dịch vụ lưu trú trên nền tảng Airbnb. Chủ phương tiện xe máy có thể tham gia vận chuyển khách và kiếm thu nhập trên nền tảng Grab. Người ở nhà có thể tận dụng thời gian nhàn rỗi để làm thêm công việc giúp việc trên nền tảng bTasker hay bán hàng online.

Việc tận dụng nguồn lực nhàn rỗi, thuê tài sản trong ngắn hạn và hiệu ứng mạng lưới giảm chi phí giao dịch giúp giá cả hàng hóa và dịch vụ trong nền kinh tế chia sẻ trở nên cạnh tranh và chấp nhận được với nhiều thành phần người tiêu dùng khác nhau.

Mô hình kinh tế chia sẻ, thông qua nền tảng công nghệ, cung cấp cách thức để mọi người hành động độc lập hơn và do đó dân chủ hóa quá trình kinh tế. Mô hình kinh tế mới này mang tính nhân bản hơn so với mô hình kinh tế truyền thống chỉ bao gồm các tập đoàn và khách hàng của họ.

Thúc đẩy sử dụng tài nguyên bền vững

Mặc dù động cơ của người tiêu dùng khi tham gia vào nền kinh tế chia sẻ có thể là tối đa hóa lợi ích cá nhân, nhưng mô hình kinh tế chia sẻ thực sự tạo điều kiện cho tiêu dùng bền vững. Nguyên tắc cơ bản của mô hình kinh tế chia sẻ là chia sẻ, cho thuê nguồn lực nhàn rỗi, chưa được sử dụng. Người sử dụng chỉ tiếp cận quyền sử dụng tài sản trong ngắn hạn, không sở hữu tài sản. Nguyên lý này hàm ý có sự tác động tích cực đến môi trường. Sự luân chuyển liên tục của nguồn lực thúc đẩy sử dụng hiệu quả, giảm lãng phí tài nguyên, tiêu thụ năng lượng và phát thải khí nhà kính, do đó giúp cải thiện khí hậu và môi trường⁸.

4. QUẢN LÝ NỀN KINH TẾ CHIA SẺ

Chính phủ can thiệp quản lý nền kinh tế chia sẻ là cần thiết để bảo vệ người tiêu dùng và để khắc phục thất bại thị trường, khi thị trường không tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất và kinh doanh có lợi cho xã hội hoặc cung cấp hàng hóa công. Mặt khác chính phủ cũng cần tính cân bằng khi thiết lập rào cản quy định đối với hoạt động kinh doanh ngang hàng, để một mặt đạt được mục tiêu quản lý, mặt khác thúc đẩy sáng tạo, thúc đẩy tính hiệu quả trong sử dụng nguồn lực.

⁸ Ví dụ xem bằng chứng thực nghiệm trong Harmaala (2015) và Dabbous & Tarhini (2021), lập luận kết nối kinh tế tuần hoàn và kinh tế chia sẻ trong Hobson & Lynch (2106).

Theo Sundararajan (2017), định hướng cách tiếp cận chính sách quản lý nền kinh tế chia sẻ chung có thể là chính phủ ủy quyền trách nhiệm pháp lý nhiều hơn cho các thị trường tạo ra bởi nền tảng công nghệ, trong đó nhấn mạnh 3 nguyên tắc:

- Hợp tác tự quản (self-regulatory collectives): Cơ quan hợp tác tự quản do cộng đồng các thành phần tham gia mô hình kinh tế chia sẻ thành lập và vận hành, độc lập tương đối với cơ quan quản lý nhà nước. Cơ quan này có thể xây dựng, giám sát và thực thi các quy định đặt ra cho thành viên của mình. Cơ quan hợp tác tự quản này tương tự như Hiệp hội luật sư trong mô hình kinh tế truyền thống dùng để đảm bảo chất lượng dịch vụ của nhóm hoặc ngành nghề.
- Quản lý ngang hàng (peer regulation): các đối tác tham gia mô hình kinh tế chia sẻ sẽ giám sát và quản lý hành vi lẫn nhau. Công cụ quản lý này được thực hiện chủ yếu qua hệ thống đánh giá dịch vụ mà cả người cung cấp nguồn lực lẫn người sử dụng nguồn lực có thể đánh giá hoạt động lẫn nhau. Hệ thống đánh giá này được doanh nghiệp nền tảng quản lý và cho phép thay thế các quy định đảm bảo chất lượng hàng hóa của nhà nước trong mô hình kinh tế truyền thống.
- Phân quyền định hướng bởi dữ liệu (data-driven delegation): Quản lý mô hình kinh tế chia sẻ phụ thuộc lớn vào dữ liệu. Dữ liệu được doanh nghiệp nền tảng lưu trữ và xử lý. Nguyên tắc này cho phép cơ quan quản lý nhà nước giao quyền cho doanh nghiệp nền tảng chịu trách nhiệm về các quy định quản lý do tính chất phụ thuộc dữ liệu của các quy định này.

Với các vấn đề cụ thể, quản lý nhà nước đối với mô hình kinh tế chia sẻ sẽ tập trung vào các vấn đề lớn sau:

- Quản lý độc quyền. Các doanh nghiệp nền tảng công nghệ có xu hướng tích tụ khả năng công nghệ và trở nên độc quyền và do đó có tiềm năng tác động xấu đến xã hội. Quản lý độc quyền nền tảng như thế nào? Liên quan đến hoạt động độc quyền, vấn đề định giá của doanh nghiệp nền tảng công nghệ cũng liên quan đến khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp tương tự trong mô hình và các doanh nghiệp trong mô hình kinh tế truyền thống. Các doanh nghiệp nền tảng do nhu cầu xây dựng mạng lưới và tạo hiệu ứng mạng lưới nên thường có chiến lược định giá để thôn tính thị trường.

- Bảo vệ phúc lợi người tiêu dùng. Bảo vệ phúc lợi người tiêu dùng từ lâu là một trong những lý do chính thể hiện vai trò quản lý kinh tế của nhà nước. Theo lý thuyết truyền thống về lợi ích công, các quy định đưa ra là để bảo vệ người tiêu dùng khỏi ngoại tác, độc quyền, thông tin bất cân xứng, khả năng thương lượng không cân bằng, nâng giá cơ hội và các thất bại thị trường khác. Mô hình kinh tế chia sẻ có đặc điểm các bên tham gia cung cấp nguồn lực và sử dụng nguồn lực đa dạng về đặc điểm và hành vi, trong khi đó dữ liệu liên quan đến họ lại do doanh nghiệp nền tảng nắm giữ. Ban hành và thực thi các quy định bảo vệ phúc lợi người tiêu dùng đồng thời đảm bảo được sự sáng tạo phát triển của mô hình mới trong bối cảnh này thực sự là vấn đề chính sách phức tạp.
- Quản lý lao động. Dưới góc độ vĩ mô, đo lường lao động và việc làm trong nền kinh tế chia sẻ là vấn đề phức tạp do có sự xuất hiện của 'công việc vô hình'. Kinh doanh ngang hàng do nền tảng kết nối làm thay đổi tính chất lao động từ các hoạt động chuyên môn hẹp sang một loạt các hoạt động khác. Có thể có nhiều lao động tự do làm việc toàn thời gian để cung cấp dịch vụ và cũng có nhiều người không làm việc toàn thời gian. Hơn nữa, nhiều người trong nhóm này tham gia những ngành nghề không phản ánh kỹ năng chính của họ. Do đó, có thể công việc được tạo ra trong nền kinh tế chia sẻ không được đo lường đầy đủ trong thống kê việc làm của chính phủ.
- Bảo mật dữ liệu. Dữ liệu cho phép kết nối người cung cấp nguồn lực và người sử dụng nguồn lực và do đó đóng vai trò quan trọng trong mô hình kinh tế chia sẻ. Doanh nghiệp kinh tế chia sẻ có khả năng thu thập dữ liệu cá nhân người dùng. Trong nhiều trường hợp dữ liệu như nguồn tiền mới của doanh nghiệp nền tảng: Doanh nghiệp nền tảng bán thông tin cá nhân của các đối tác tham gia cho các doanh nghiệp đang cần khác để thu lợi nhuận. Có rất nhiều vấn đề đặt ra với quy định bảo mật dữ liệu cá nhân như cá nhân có quan tâm đến dữ liệu cá nhân của họ và vai trò của nhà nước? Ai sở hữu dữ liệu?

5. QUẢN LÝ NỀN KINH TẾ CHIA SẺ Ở VIỆT NAM

5.1 Tổng quan phát triển kinh tế chia sẻ ở Việt Nam

Mô hình kinh tế chia sẻ tại Việt Nam hiện nay chưa phát triển mạnh như ở nhiều nước, đặc biệt là châu Âu và Hoa Kỳ. Tuy nhiên có nhiều cơ sở cho thấy mô hình kinh tế mới này có nhiều tiềm năng phát triển. Khảo sát của công ty nghiên cứu thị trường Nielsen cho thấy 76% người Việt Nam

được hỏi cho biết sẵn sàng tận dụng các sản phẩm và dịch vụ chia sẻ, sẵn sàng chia sẻ tài sản cá nhân và thích ý tưởng mô hình kinh tế chia sẻ (Nielsen, 2014). Môi trường kinh doanh của Việt Nam cũng tương đối thuận lợi cho sự thay đổi: năm 2018 cải thiện 13 bậc so với năm 2016; chỉ số đổi mới sáng tạo toàn cầu tăng 14 bậc. Việt Nam cũng thực hiện cải cách thể chế kinh tế mạnh mẽ trong thời gian qua. Năng lực cạnh tranh công nghệ năm 2019 cải thiện tăng 10 bậc, chỉ số đổi mới sáng tạo toàn cầu tăng 3 bậc so với năm 2018 (OECD, 2020).

Kinh doanh mô hình kinh tế chia sẻ ở Việt Nam hiện nay khá đa dạng. Hình 3 liệt kê trong 15 khu vực dịch vụ phổ biến trên thế giới có mô hình kinh tế chia sẻ, ở Việt Nam đã xuất hiện 12 khu vực, trong đó tập trung vào bốn lĩnh vực⁹: (1) Vận chuyển hành khách với chia sẻ phương tiện giao thông như Grab, Be hay Gojek, (2) Du lịch với dịch vụ lưu trú như Airbnb hay Luxstay, (3) Tài chính với dịch vụ cho vay ngang hàng như các nền tảng Fiiin.vn hay Tima và (4) Lao động với dịch vụ chia sẻ kỹ năng, sức lao động hoặc không gian làm việc chung như bTaskee hay Designcrowd.



Hình 3: Hệ thống doanh nghiệp kinh tế chia sẻ ở Việt Nam
Nguồn: Tác giả tổng hợp

⁹ Xem thêm phụ lục 1 thống kê các doanh nghiệp nền tảng trong mô hình kinh tế chia sẻ ở Việt Nam.

5.2 Các vấn đề đặt ra với mô hình kinh tế chia sẻ đang vận hành

Để nêu bật được các vấn đề phát sinh từ mô hình kinh tế chia sẻ, cách hiệu quả nhất là phân tích tình huống điển hình cho một mô hình kinh tế chia sẻ đang vận hành. Trong hệ thống doanh nghiệp mô hình kinh tế chia sẻ ở Việt Nam trong hình 3, các mô hình hoạt động năng động, có ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế thuộc về nhóm vận chuyển hành khách (Grab, Gojek, Be), chia sẻ không gian (Airbnb, Luxstay) hay dịch vụ giao thức ăn (Beamin, Grabfood, Now). Phần này sẽ thảo luận mô hình kinh tế chia sẻ trong lĩnh vực vận chuyển hành khách. Mô hình này tập hợp lượng lớn người cung cấp tài sản (phương tiện và sức lao động), lượng lớn khách hàng và doanh nghiệp nền tảng cạnh tranh với doanh nghiệp truyền thống, do đó phát sinh nhiều tác động trên nhiều khía cạnh như hiệu quả kinh tế - tiêu dùng, tác động xã hội, quản lý nhà nước về thuế và lao động. Các mô hình kinh tế chia sẻ khác như Airbnb hay Fiin trong lĩnh vực Fintech mặc dù có đặc thù riêng nhưng chứa đựng nguyên tắc hoạt động chung nên vẫn có cùng vấn đề quản lý như tình huống điển hình của doanh nghiệp vận chuyển công nghệ.

Doanh nghiệp vận chuyển hành khách công nghệ, Grab, là nền tảng ứng dụng về vận chuyển sử dụng kênh phân phối chủ yếu qua điện thoại thông minh. Người sử dụng dùng ứng dụng để đặt xe, ô tô hoặc xe máy, để di chuyển. Người sở hữu phương tiện vận chuyển kết nối qua ứng dụng để gặp người sử dụng có nhu cầu. Giao dịch diễn ra với mức giá 2 bên đồng ý và nền tảng Grab thu khoản phí kết nối. Grab xuất hiện tại Việt Nam vào tháng 2 năm 2014. Hiện tại Grab là nền tảng kết nối các dịch vụ như GrabBike, GrabCar, GrabExpress và GrabFood hoạt động trong các lĩnh vực gọi xe di chuyển, chuyển hàng hóa và thực phẩm. Hiện tại Grab có khoảng 190,000 đối tác tài xế đăng ký và chiếm lĩnh khoảng 75% thị phần vận chuyển qua nền tảng công nghệ.

Mô hình kinh tế chia sẻ của Grab đã thay đổi sở thích và nhu cầu về phương tiện di chuyển của người tiêu dùng Việt Nam. Người tiêu dùng quen và gia tăng việc dùng ứng dụng đặt xe khi cần di chuyển hơn là gọi cho một tổng đài taxi. Thị phần sử dụng xe công nghệ tăng lên và các dịch vụ xe truyền thống hiện đang có mất dần khách hàng.

Sự xuất hiện của Grab trên thị trường vận chuyển hành khách làm nảy sinh các vấn đề sau.

Về cạnh tranh thị trường

Từ khi xuất hiện tại Việt Nam vào năm 2014, Grab, cùng với Uber được hưởng lợi từ chính sách khuyến khích các doanh nghiệp dựa trên công nghệ. Với mô hình kinh tế chia sẻ không sở hữu xe mà tận dụng tài sản nhàn rỗi của đối tác tham gia, Grab và Uber có rào cản gia nhập thấp, chi phí quản lý thấp và chi phí vận hành thấp. Bảng 1 tóm tắt các điều kiện kinh doanh của mô hình kinh tế truyền thống và mô hình kinh tế chia sẻ cho cùng đối tượng dịch vụ là vận chuyển hành khách. Điều kiện kinh doanh là các yêu cầu mà doanh nghiệp phải đáp ứng khi kinh doanh ngành nghề cụ thể.

Bảng 1: So sánh điều kiện kinh doanh của taxi truyền thống và xe công nghệ

Điều kiện kinh doanh	Taxi truyền thống	Xe công nghệ
Điều kiện cần thiết	Trên 13 điều kiện, ví dụ bãi đỗ, giấy phép tấp số, logo, đồng phục, đăng ký giá, đồng hồ, kiểm định đồng hồ, thiết bị định vị v.v.	Không có
Tài xế	Phải được đào tạo	Không bắt buộc phải đào tạo
Giá	Phải niêm yết, không được thay đổi thất thường	Tăng giảm theo thời tiết và nhu cầu của khách hàng
Tuyến đường	Bị hạn chế hoặc cấm ở một số tuyến đường	Không bị hạn chế hoặc cấm ở các tuyến đường hạn chế hoặc cấm taxi
Số lượng xe Thuế	Bị kiểm soát và giới hạn Chịu nhiều loại thuế, trong đó có 2 loại thuế cao: 10% VAT và thuế thu nhập doanh nghiệp 25% trên lợi nhuận	Không bị kiểm soát Thuế VAT 10% trên toàn bộ doanh thu từ chuyến xe, thuế thu nhập doanh nghiệp 2% trên doanh thu sau khi trừ chiết khấu cho đối tác tài xế

Nguồn: Bộ GTVT, Hiệp hội vận tải ô tô, VCCI

Để hình thành hiệu ứng mạng lưới, các công ty vận tải công nghệ đầu tư nhiều khoản trợ cấp cho đối tác tài xế và cả khách hàng, và nhanh chóng chiếm được thị phần lớn từ các công ty taxi truyền thống. Các công ty taxi

truyền thống bị giảm doanh thu, thu nhập và mất tài xế. Thay đổi thị phần dẫn đến tranh chấp kinh doanh giữa mô hình kinh tế truyền thống và mô hình kinh tế chia sẻ. Taxin Vinasun kiện công ty Grab về hoạt động kinh doanh không công bằng và đòi bồi thường. Các nhóm xe ôm truyền thống tranh cãi và một số trường hợp dùng bạo lực tranh chấp với nhóm xe ôm công nghệ.

Về quản lý thuế

Nguyên tắc thuế chung là doanh nghiệp sẽ kê khai nộp thuế thu nhập doanh nghiệp khi xác định được doanh thu và chi phí. Nếu không áp dụng được phương pháp kê khai, nghĩa là không xác định được doanh thu và chi phí, thuế sẽ được thu theo tỷ lệ áp dụng nhà thầu nước ngoài. Các công ty vận chuyển hành khách trong mô hình kinh tế truyền thống sẽ nộp thuế giá trị gia tăng (VAT) 10% và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp dựa trên kê khai doanh thu và chi phí. Đối với công ty mô hình kinh tế chia sẻ như Grab hoặc Be, việc xác định doanh thu và chi phí trở nên phức tạp hơn. Điểm mấu chốt của vấn đề này liên quan đến định nghĩa ngành nghề kinh doanh của công ty mô hình chia sẻ, và do đó liên quan đến phạm vi xác định doanh thu và chi phí.

Nếu định nghĩa công ty trong mô hình kinh tế chia sẻ là công ty cung cấp nền tảng công nghệ để kết nối người cho thuê dịch vụ (bản chất là cho thuê tài sản, tức xe đang sở hữu, và sức lao động, tức kỹ năng và thời gian lái xe) và người sử dụng dịch vụ, doanh thu của công ty nền tảng công nghệ là từ tiền hoa hồng trên mỗi chuyến xe được kết nối, do người cho thuê dịch vụ và người sử dụng dịch vụ chi trả, và chi phí là các đầu tư cho hạ tầng kết nối và nhân lực vận hành. Doanh thu tại một phạm vi không gian cụ thể có thể dễ dàng xác định. Tuy nhiên, xác định chi phí sẽ khó khăn hơn vì nhiều công ty nền tảng công nghệ có trụ sở và điều hành từ nước ngoài, do đó phân chia chi phí để tính thuế cho hoạt động trong một không gian cụ thể để khớp với tính toán doanh thu là không dễ dàng.

Nếu định nghĩa công ty trong mô hình kinh tế chia sẻ, như Grab hay Be, là công ty kinh doanh vận tải, nghĩa là phương tiện và tài xế đối tác cũng nằm trong phạm vi quản lý kinh doanh của công ty, do đó doanh thu và chi phí của công ty mô hình kinh tế chia sẻ phải bao gồm doanh thu và chi phí của đối tác tham gia. Doanh thu có thể xác định tương đối dễ dàng nhờ vào số liệu giá và lượng dịch vụ sử dụng. Xác định chi phí sẽ cực kỳ khó khăn, do phải tính toán cả chi phí của nền tảng công nghệ và chi phí

của đối tác tham gia. Chi phí tài sản và sức lao động của tài xế đối tác tham gia không thể hiện trong điều kiện kinh doanh bình thường, trên thị trường cạnh tranh cân bằng như trong các mô hình kinh tế truyền thống. Tài sản và sức lao động trong nền kinh tế chia sẻ trong rất nhiều trường hợp là tài sản và sức lao động nhàn rỗi, có chi phí cơ hội bằng không hoặc rất thấp. Tính toán đúng chi phí trong trường hợp này sẽ được thực hiện như thế nào?

Với tất cả các điều kiện trên, hiện tại hoạt động của công ty công nghệ vận chuyển ở Việt Nam như Grab hay Be không đáp ứng điều kiện nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp trên cơ sở kê khai doanh thu, chi phí để xác định thu nhập chịu thuế.

Không xác lập rạch ròi định nghĩa mô hình kinh tế chia sẻ được phản ánh trong ứng dụng Nghị định 126/2020/NĐ-CP ngày 5/12/2020 của Chính phủ về Luật Quản lý thuế. Trước thời điểm 5/12/2020 các công ty vận chuyển công nghệ như Grab đóng 10% thuế VAT trên phần doanh thu của bản thân nền tảng, tức phần thực nhận sau khi chiết khấu cho tài xế. Đối tác tài xế đóng 3% thuế VAT do công ty vận chuyển công nghệ thu hộ. Lúc này công ty công nghệ vận chuyển trong mô hình kinh tế chia sẻ được xem đơn thuần là doanh nghiệp cung cấp nền tảng công nghệ. Sau thời điểm 5/12/2020, công ty vận chuyển công nghệ phải nộp 10% thuế VAT cho toàn bộ doanh thu mà người sử dụng dịch vụ trả cho mỗi chuyến xe. Cách tính thuế mới này làm tăng giá cước mà người sử dụng dịch vụ phải trả, trong khi nền tảng công nghệ và đối tác cung cấp dịch vụ không bị ảnh hưởng trực tiếp. Công ty nền tảng công nghệ và đối tác tài xế sẽ bị ảnh hưởng gián tiếp thông qua việc tăng giá cước làm giảm nhu cầu sử dụng dịch vụ, do đó giảm thu nhập cho cả 2 thành phần chính này của mô hình kinh tế chia sẻ. Sau nghị định 126, một số cuộc đình công phản đối của tài xế công nghệ đã nổ ra, tranh luận về tác động của nghị định 126 đến tình hình kinh doanh cũng xảy ra giữa công ty Grab và cơ quan quản lý thuế.

Cơ quan thuế giải thích Nghị định 126 quy định áp dụng chính sách thuế đối với mô hình hợp tác kinh doanh với cá nhân, không phản ánh thay đổi trong định nghĩa chuyển mô hình doanh nghiệp kinh doanh nền tảng sang doanh nghiệp kinh doanh vận tải. Vướng mắc chính nằm ngay trong quy định luật pháp. Một mặt luật pháp công nhận mô hình kinh tế chia sẻ, nghĩa là công ty kinh doanh nền tảng là một thực thể riêng độc lập với các bên cung cấp dịch vụ và sử dụng dịch vụ. Mặt khác cơ quan quản lý nhà nước xếp doanh nghiệp kinh doanh nền tảng thuộc về “mô hình hợp tác kinh doanh với cá nhân” và phải có “trách nhiệm khai thuế giá trị gia tăng

đổi với toàn bộ doanh thu của hoạt động hợp tác kinh doanh.” (khoản 5, điều 7 Nghị định 126).

Về bảo vệ quyền lợi khách hàng

Có nhiều lo ngại về vấn đề an ninh cho khách hàng sử dụng dịch vụ của các hãng vận tải công nghệ như Grab. Đây là mô hình kinh tế mới không có bất cứ tiêu chuẩn hoạt động thống nhất nào, làm cho việc quản lý trở nên vô cùng khó khăn. Thêm vào đó, mô hình chia sẻ xe liên quan đến nhiều đối tượng. Công ty kinh doanh nền tảng vận tải như Grab và nhà nước không có phương thức kiểm tra chất lượng phương tiện cũng như trình độ và nhân thân của tài xế, do đó mức độ đảm bảo an ninh cho khách hàng sử dụng dịch vụ là không chắc chắn. Khi xảy ra tranh chấp dân sự hoặc vụ án hình sự, trách nhiệm của các bên tham gia không rõ ràng.

Về quyền lợi người lao động

Grab và đối tác tài xế của mình hiện không ký hợp đồng lao động nên giữa hai bên không tồn tại quan hệ người sử dụng lao động và người lao động, do đó đối tác tài xế của Grab không chịu sự quản lý của luật Lao động. Khi tham gia ký hợp đồng mẫu¹⁰ với hãng xe công nghệ, đối tác tài xế của Grab hoàn toàn không được hưởng các quyền lợi của một lao động điển hình như bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, khám sức khỏe định kỳ, chính sách hỗ trợ trong thời gian họ không thể cung cấp dịch vụ do bệnh tật.

Một vấn đề khá lớn trong mô hình kinh tế chia sẻ này là sự bất bình đẳng trong mối quan hệ giữa công ty nền tảng chia sẻ và đối tác tài xế. Công ty có thể đơn phương thay đổi các chính sách chiết khấu, khen thưởng đối tác và ưu tiên cho đối tác ưu tú. Công ty có thể chấm dứt hợp tác giữa mình và tài xế bất cứ lúc nào tài xế vi phạm những điều khoản trong thỏa thuận đã ký kết. Quyết định hợp tác với Grab tuy hứa hẹn mang đến nguồn thu nhập tốt cho đối tác, nhưng đồng thời mang lại những rủi ro bất ổn lớn khi công ty nền tảng vận chuyển luôn giữ vị trí quyết định mọi nguyên tắc trong mối quan hệ này. Sự bất bình đẳng trong mối quan hệ này có thể sẽ là một trở ngại không nhỏ để mô hình kinh tế chia sẻ được phát huy hết giá trị của nó.

¹⁰ Theo điều 405 Bộ luật Dân sự, hợp đồng theo mẫu là hợp đồng gồm những điều khoản do một bên đưa ra theo mẫu để bên kia trả lời trong một thời gian hợp lý; nếu bên được đề nghị trả lời chấp nhận thì coi như chấp nhận toàn bộ nội dung hợp đồng theo mẫu mà bên đề nghị đã đưa ra.

Mối quan hệ giữa công ty nền tảng và đối tác tài xế được hình thành và dao động phần lớn dựa trên quan hệ tài chính giữa hai bên. Hàng trăm đối tác tài xế của Grab đã đình công khi công ty này đơn phương thay đổi chính sách chiết khấu và chương trình thưởng gây ra sự sụt giảm thu nhập kỳ vọng hàng tháng của họ. Đình công nổ ra vào tháng 9/2020 khi Grab tăng phí sử dụng dịch vụ với lý do thu hộ thuế thu nhập cá nhân của đối tác. Những cuộc đình công của các đối tác mang tính chất phản kháng bị động trước những thay đổi chính sách của công ty công nghệ, và thường không có đủ cơ sở pháp lý để buộc công ty có động thái tích cực hơn trong những lần điều chỉnh chính sách tiếp theo. Đối tác tài xế của Grab đã không thật sự chú ý đến những điều khoản quan trọng ảnh hưởng đến quyền lợi của họ trước khi ký vào bản hợp đồng mẫu do Grab soạn thảo. Ví dụ Grab được trao quyền có thể thay đổi phí dịch vụ bất cứ lúc nào. Cụ thể như tại mục 6 trong hợp đồng mẫu: “Grab có thể, tùy theo quyết định riêng của mình, đưa ra các khuyến mại đối với các tính năng khác nhau và mức giá khác nhau trên Các Giải pháp cho bất kỳ người dùng nào, theo đó các ưu đãi khuyến mại này sẽ được bạn tôn trọng. Grab có thể thay đổi phí dịch vụ bất cứ lúc nào theo quyết định riêng của mình.”. Những khó khăn do thu nhập đột ngột giảm mạnh mà tài xế đối tác của Grab trải qua trong thời gian vừa qua đến từ sự thiếu vắng khung quy định bảo vệ quyền lợi của các bên tham gia.

5.3 Kiến nghị chính sách quản lý kinh tế chia sẻ

Đề án thúc đẩy mô hình kinh tế chia sẻ được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 999/QĐ-TTg ngày 12/8/2019, trong đó định hướng sửa đổi, hoàn thiện và bổ sung hệ thống pháp luật và chính sách hiện hành để phù hợp với các hoạt động của kinh tế chia sẻ. Tuy nhiên, hiện tại hầu hết văn bản pháp luật hiện hành như Luật Đầu tư, Luật Doanh nghiệp, Luật Thuế, Luật Thương mại điện tử hay Luật Bảo vệ Quyền lợi người tiêu dùng chưa có quy định cụ thể liên quan đến kinh tế chia sẻ.

Trong mô hình kinh tế truyền thống, quan hệ hợp đồng là quan hệ 2 bên, giữa doanh nghiệp và bên cung cấp đầu vào sản xuất kinh doanh hoặc bên mua sản phẩm hàng hóa dịch vụ. Trong mô hình kinh tế chia sẻ, quan hệ hợp đồng sẽ là quan hệ 3 bên, giữa doanh nghiệp nền tảng với bên cung cấp nguồn lực chia sẻ, giữa doanh nghiệp nền tảng với bên sử dụng nguồn lực chia sẻ, và giữa bên cung cấp nguồn lực chia sẻ với bên sử dụng nguồn lực. Doanh nghiệp lúc này đóng vai trò kết nối, môi giới, chứ không đóng vai trò sản xuất hàng hóa dịch vụ. Bên cung cấp nguồn lực cho bên sử dụng thuê tài sản đang sở hữu vì mục đích kinh tế hoặc mục đích văn hóa xã hội

hoặc cả hai. Doanh nghiệp nền tảng trong mô hình kinh tế chia sẻ có thể đóng vai trò người định giá cho thuê hoặc không, trong khi doanh nghiệp trong mô hình kinh tế truyền thống luôn là thực thể định giá. Doanh nghiệp nền tảng xây dựng và duy trì hệ thống đánh giá chất lượng dịch vụ, làm cơ sở tránh tình trạng thông tin bất cân xứng trong cung cầu nguồn lực đưa vào chia sẻ. Trong mô hình kinh tế truyền thống, việc đánh giá chất lượng dịch vụ được thực hiện thông qua nhiều kênh, trong đó hệ thống các quy định, điều kiện hoạt động của nhà nước đóng vai trò quan trọng.

Doanh nghiệp truyền thống bị ảnh hưởng bởi doanh nghiệp kinh tế chia sẻ vì bị ràng buộc bởi các quy định trong khi mô hình kinh tế mới không tốn chi phí cho các ràng buộc này. Cơ quan quản lý nhà nước có hai lựa chọn: hoặc chống lại sự gia nhập thị trường của doanh nghiệp kinh tế chia sẻ hoặc xây dựng và thực thi các quy định cho phép doanh nghiệp kinh tế nền tảng cạnh tranh với các doanh nghiệp truyền thống cũng như các doanh nghiệp chia sẻ khác.

Quy định về gia nhập thị trường

Cơ quan quản lý nhà nước ban hành giấy phép đóng vai trò điều kiện tiên quyết gia nhập thị trường. Giấy phép có thể bao gồm những yêu cầu chung, cơ bản, và cho phép địa phương bổ sung các yêu cầu đặc thù. Các quy định gia nhập thị trường có thể phân thành 3 nhóm chính áp dụng cho doanh nghiệp nền tảng và nguồn lực đưa vào mô hình kinh tế chia sẻ. Ví dụ đối với thị trường vận chuyển hành khách dùng công nghệ, nguồn lực đưa vào kinh tế chia sẻ sẽ bao gồm xe và lái xe. Điều kiện đưa ra cho phép phương tiện sẽ phải đạt những tiêu chuẩn tối thiểu nào, lái xe có kỹ năng tối thiểu ra sao.

Đề xuất quản lý điều kiện gia nhập thị trường có thể gặp phải lập luận phản đối. Trong mô hình kinh tế chia sẻ, yếu tố đảm bảo chất lượng hàng hóa và dịch vụ giao dịch, vượt qua khuyết điểm thông tin bất cân xứng, là cơ chế xây dựng lòng tin thông qua hệ thống đánh giá 2 chiều. Người sử dụng hàng hóa dịch vụ chia sẻ có thể cho điểm và bình luận đánh giá về người cung cấp. Người cung cấp cũng có thể cho điểm và bình luận người sử dụng. Hệ thống đánh giá được doanh nghiệp nền tảng xây dựng và duy trì để đảm bảo tính chính xác và công bằng. Mô hình kinh tế chia sẻ lập luận rằng hệ thống đánh giá này có thể thay thế vai trò của các điều kiện gia nhập thị trường. Nếu chủ sở hữu tài sản chia sẻ hàng hóa hay dịch vụ bị hệ thống đánh giá cho điểm thấp, đối tác chia sẻ này sẽ tự động bị đẩy khỏi thị

trường. Lúc này hệ thống giấy phép gia nhập thị trường sẽ là rào cản hành chính làm tăng chi phí giao dịch và do đó hạn chế sự phát triển của mô hình kinh tế tiềm năng đóng góp lớn cho phúc lợi xã hội.

Trong dài hạn, các quy định nhằm quản lý đảm bảo chất lượng đối với mô hình kinh tế chia sẻ có thể không cần thiết. Tuy nhiên, do đặc trưng mô hình kinh tế chia sẻ không tự kiểm soát chất lượng hàng hóa và dịch vụ chia sẻ ngay thời điểm ban đầu, rủi ro vẫn có thể xảy ra với người sử dụng, nhà nước vẫn cần ban hành quy định điều kiện gia nhập thị trường tối thiểu. Quy định này nhằm đảm bảo quyền lợi cho khách hàng sử dụng dịch vụ chia sẻ khi hệ thống mạng lưới chưa tích lũy đủ thông tin về chất lượng hàng hóa và dịch vụ đưa vào thị trường và nền tảng công nghệ chưa phản ứng kịp để ngăn chặn khi có sự cố xảy ra. Can thiệp của nền tảng công nghệ chỉ xảy ra sau khi có sự cố, trong khi quy định điều kiện gia nhập thị trường là để giảm thiểu xác suất xảy ra sự cố.

Quy định quan hệ hợp đồng cho mô hình kinh tế chia sẻ

Chủ sở hữu nguồn lực trong mô hình kinh tế chia sẻ là người lao động thuộc doanh nghiệp nền tảng hay là đối tác hợp tác kinh doanh độc lập? Trả lời câu hỏi này giúp giải quyết rất nhiều vấn đề tranh chấp giữa hai bên về điều kiện làm việc, định giá, xác định tỷ lệ chiết khấu, phúc lợi xã hội và nghĩa vụ thuế.

Tuy nhiên trước khi trả lời câu hỏi này, cần xác định rõ nhóm ngành nghề kinh tế chia sẻ, vì đặc tính nguồn lực trong từng nhóm ngành ảnh hưởng đến việc định danh chủ sở hữu nguồn lực đó trong quan hệ kinh doanh đặc biệt này. Nguồn lực đưa vào mô hình kinh tế chia sẻ thường ở hai dạng: (1) tài sản vật chất như xe, thiết bị, vật dụng, hay tiền. Các tài sản này có thể cho thuê khi ở trạng thái nhàn rỗi, không sử dụng; và (2) lao động. Lao động nhàn rỗi hoặc tự nguyện làm việc tự do cũng là nguồn lực chính trong mô hình kinh tế chia sẻ. Chia sẻ phòng, nhà trên nền tảng Airbnb hay luxstay; cho vay ngang hàng thuộc về dạng nguồn lực tài sản vật chất. Đăng ký giúp việc nhà theo giờ trên nền tảng bTasker hay làm freelancer cho các công việc thiết kế hay viết nội dung trên các nền tảng cung cấp dịch vụ hỗ trợ thuộc về dạng nguồn lực sức lao động. Trong mô hình vận chuyển công nghệ, khi tài xế sử dụng xe của mình tham gia nền tảng gọi xe, cả hai dạng nguồn lực là tài sản vật chất và sức lao động của cùng chủ sở hữu đang tham gia vào kinh tế chia sẻ.

Đối với nguồn lực dạng tài sản vật chất, có thể xác định chủ sở hữu nguồn lực tham gia vào mô hình kinh tế chia sẻ là đối tác kinh doanh độc lập, ký hợp đồng mẫu với doanh nghiệp nền tảng cho dịch vụ kết nối với người sử dụng nguồn lực tiềm năng.

Đối với dạng nguồn lực là sức lao động, việc xác định chủ sở hữu sức lao động là người lao động thuộc doanh nghiệp nền tảng hay là đối tác hợp tác kinh doanh độc lập là vấn đề phức tạp. Mô hình kinh doanh xe công nghệ luôn là ví dụ mẫu cho quy định người lao động hay đối tác kinh doanh này. Cho đến nay kinh nghiệm quản lý xe công nghệ trên thế giới chỉ ra rằng vẫn chưa có khuôn mẫu thống nhất trong quy định này. Quy định tài xế xe công nghệ là người lao động thuộc doanh nghiệp nền tảng hay là đối tác kinh doanh rất khác nhau tại các nơi khác nhau trên thế giới, tùy thuộc vào bối cảnh kinh tế, hệ thống tư pháp, đánh giá mức độ quan hệ lao động giữa người sở hữu sức lao động và doanh nghiệp nền tảng, và quan trọng là sự phụ thuộc kinh tế của người cung cấp nguồn lực vào doanh nghiệp nền tảng (Zhang, 2019).

Sự phụ thuộc kinh tế là nhân tố quan trọng xác định người cung cấp sức lao động là người lao động hay đối tác kinh doanh của doanh nghiệp nền tảng. Trong mô hình kinh tế chia sẻ, người cung cấp nguồn lực có thể vì mục tiêu đơn thuần tìm kiếm thu nhập, mục tiêu sở thích cá nhân, mục tiêu phục vụ xã hội, hoặc hỗn hợp các mục tiêu trên. Phổ biến mục tiêu này sẽ xác định quan hệ lao động với doanh nghiệp nền tảng. Ở các nước trên thế giới, nhà nghiên cứu sẽ tính toán mức độ phụ thuộc kinh tế này và đề xuất mức ngưỡng để từ đó xác định người cung cấp nguồn lực là người lao động hay đối tác kinh doanh. Tuy nhiên, cần lưu ý thực tiễn cho thấy nhà nghiên cứu vẫn chưa đạt được sự đồng thuận về cách tính sự phụ thuộc kinh tế. Câu hỏi liên quan đến bao nhiêu phần trăm thu nhập của tài xế xe công nghệ đến từ 1 doanh nghiệp nền tảng để thiết lập sự phụ thuộc kinh tế vẫn chưa có lời giải.

Tóm lại, bản chất của mô hình và kinh nghiệm thế giới cho thấy, quy định vị trí pháp lý với chủ sở hữu nguồn lực trong mô hình kinh tế chia sẻ không thể cứng nhắc và đơn tuyến. Xây dựng quy định có thể xem xét các yếu tố sau.

- Quy định cần phù hợp với đặc tính của nguồn lực, là tài sản vật chất hay sức lao động. Chỉ nên xem xét quy định về ký hợp đồng lao động

như là người lao động thuộc doanh nghiệp nền tảng khi nguồn lực chia sẻ là sức lao động.

- Để quyết định đối tượng nào trong hoạt động kinh tế chia sẻ cần hợp đồng lao động, cần phải có thông tin về mức độ phụ thuộc kinh tế của đối tượng đó với doanh nghiệp nền tảng công nghệ.
- Cơ quan quản lý cần xác định mức ngưỡng về phụ thuộc kinh tế. Mức ngưỡng này là nền tảng để xác định việc ký hợp đồng lao động.
- Cơ quan quản lý nhà nước cấp trung ương chỉ nên đặt ra các nguyên tắc chung. Cơ quan quản lý cấp địa phương đưa ra các quy định cụ thể. Tổ chức quản lý kiểu này phù hợp thông lệ quốc tế và phù hợp với đặc tính phức tạp của quan hệ kinh tế chia sẻ.

Chính sách thuế

Chính sách thuế hiện hành ở Việt Nam không phân biệt hoạt động kinh doanh theo mô hình kinh tế truyền thống và hoạt động kinh doanh theo mô hình kinh tế chia sẻ. Các hoạt động kinh doanh trong mô hình kinh tế chia sẻ có đăng ký thực hiện nghĩa vụ thuế theo quy định của Luật thuế Giá trị gia tăng và Luật thuế Thu nhập doanh nghiệp.

Để có chính sách thuế hiệu quả cho mô hình kinh tế chia sẻ, điểm mấu chốt đầu tiên phải xác định loại hình kinh doanh của doanh nghiệp mô hình kinh tế chia sẻ. Dưới góc nhìn quản lý thuế, mô hình kinh doanh này sẽ độc lập với người cung cấp nguồn lực chia sẻ (phương tiện vận chuyển, sức lao động, chỗ ở, chỗ làm việc, tiền nhân rồi v.v.) hay nguồn lực chia sẻ là một phần của doanh nghiệp. Xác định rõ đặc tính độc lập hay phụ thuộc của nguồn lực chia sẻ sẽ giúp cơ quan thuế quyết định cách thức thu thuế giá trị gia tăng như thế nào cũng như các vấn đề khác của quản lý thuế.

Trong trường hợp Grab, nếu Grab được định nghĩa là doanh nghiệp kinh doanh nền tảng, không quản lý phương tiện và người lao động, thì thuế VAT sẽ thu riêng cho hoạt động kết nối của Grab và cho dịch vụ vận chuyển của chủ phương tiện. Vấn đề tiếp theo sẽ là làm thế nào để thu thuế VAT chủ phương tiện riêng rẽ, cũng là người cung cấp sức lao động. Họ có phải đăng ký kinh doanh dịch vụ? Vấn đề tương tự cũng phát sinh cho dịch vụ cho thuê chỗ ở Airbnb. Chủ nhà cho thuê có độc lập với doanh nghiệp nền tảng? Chủ nhà cho thuê có cần phải đăng ký kinh doanh nếu được xác định độc lập với doanh nghiệp nền tảng và việc đặt ra các điều kiện kinh

doanh như mô hình kinh doanh truyền thống có thể sẽ hạn chế sự phát triển của mô hình mới.

Xác định loại hình kinh doanh cho mô hình kinh tế chia sẻ để quản lý thuế có quan hệ mật thiết với việc xác định quan hệ hợp đồng giữa các bên tham gia như thảo luận ở phần trên. Kinh nghiệm trên thế giới cho thấy không có một công thức chung nào khi xác định loại hình kinh doanh cho mô hình kinh tế chia sẻ. Ngay tại Hoa Kỳ, một số bang xác định Uber là doanh nghiệp kinh doanh vận tải trong khi một số bang khác xem Uber là doanh nghiệp kinh doanh nền tảng, dẫn đến chính sách quản lý và thu thuế khác nhau.

Quy định loại hình kinh doanh kinh tế chia sẻ ở Việt Nam nên linh động cho các lĩnh vực dịch vụ khác nhau, phụ thuộc vào đặc tính nguồn lực chia sẻ, và phụ thuộc vào mức độ phụ thuộc kinh tế của chủ thể sở hữu nguồn lực.

Quy định bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng và bảo mật thông tin cá nhân

Doanh nghiệp nền tảng công nghệ, với khả năng công nghệ và vai trò kết nối thông tin của mình, đang nắm giữ sức mạnh có được từ việc kiểm soát dữ liệu của cả người cung cấp nguồn lực và người sử dụng nguồn lực trong mô hình kinh tế chia sẻ. Họ có được sức mạnh dựa trên sự bất cân xứng về thông tin và quyền lực. Sự phát triển nhanh chóng của các doanh nghiệp nền tảng làm dấy lên lo ngại về vấn đề an toàn, cạnh tranh công bằng, phân biệt giới, chủng tộc và phúc lợi người lao động. Tất cả điều này hàm ý nhà nước cần sửa đổi luật bảo vệ người tiêu dùng để cập nhật tác động của mô hình kinh tế mới.

Một vấn đề khác trong bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng là việc bảo mật thông tin cá nhân của người cung cấp nguồn lực và người sử dụng nguồn lực khi doanh nghiệp nền tảng nắm giữ và khai thác nguồn thông tin này. Có 2 dạng dữ liệu cá nhân: dữ liệu liên quan đến nhân thân như tuổi, giới tính, chỗ ở hay thông tin thẻ tín dụng và dữ liệu phát sinh trong quá trình tham gia vào mô hình kinh tế chia sẻ như hành vi sử dụng nguồn lực, sở thích, đánh giá hay bình luận.

Hiện tại bộ luật Dân sự 2015 quy định “*Việc thu thập, lưu giữ, sử dụng, công khai thông tin liên quan đến đời sống riêng tư, bí mật cá nhân phải được người đó đồng ý*”. Dữ liệu tạo ra trong hoạt động kinh tế chia sẻ hiện chưa được quy định bởi bất cứ luật nào. Câu hỏi đặt ra là khi các

doanh nghiệp nền tảng lưu trữ, xử lý dữ liệu do người dùng tạo ra khi tham gia mô hình kinh tế chia sẻ có được quyền sở hữu đối với dữ liệu đó?

Quy định về bảo mật dữ liệu phải đảm bảo đạt sự cân bằng giữa việc tạo điều kiện đổi mới sáng tạo trong mô hình kinh tế chia sẻ và bảo vệ dữ liệu cá nhân. Các nghiên cứu đã chỉ ra ngay cả người sử dụng đồng ý các điều khoản bảo mật khi tham gia mô hình kinh tế chia sẻ, dữ liệu vẫn có thể bị sử dụng sai và gây ra tác hại cho người sử dụng (Zhang 2019). Mặc khác, doanh nghiệp nền tảng cần sử dụng dữ liệu hành vi của khách hàng để thay đổi, cải tiến hiệu quả kinh doanh, tạo hiệu ứng mạng lưới và góp phần tối ưu hóa sử dụng tài sản nhàn rỗi trong nền kinh tế. Nói cách khác, nguồn dữ liệu khách hàng là cần thiết cho sự phát triển của mô hình kinh tế chia sẻ, và bảo mật dữ liệu đảm bảo cho mô hình kinh tế chia sẻ trở nên an toàn và hoạt động tốt.

Quy định về bảo mật dữ liệu trong mô hình kinh tế chia sẻ ở các nước trên thế giới khá khác nhau. Liên minh châu Âu (EU) có quy định doanh nghiệp nền tảng kiểm soát và xử lý dữ liệu cần phải trả tiền bồi thường cho cá nhân mà dữ liệu của họ được sử dụng với mục đích khác ngoài việc cải tiến chất lượng dịch vụ của doanh nghiệp. Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD) ban hành hướng dẫn về bảo mật dữ liệu, trong đó cho phép doanh nghiệp nền tảng xử lý dữ liệu cá nhân nhưng phải được sự đồng ý của chủ thể. Quy định có sự đồng ý của chủ thể không hoạt động tốt trong thực tế khi chủ thể không hoàn toàn duy lý và bị tác động bởi nhiều yếu tố ngoại vi do doanh nghiệp tạo ra. Ủy ban thương mại liên bang Hoa Kỳ ban hành các khuyến nghị về bảo mật dữ liệu trên các giao dịch online và không có ràng buộc pháp lý cụ thể.

Thực tiễn phát triển mô hình kinh tế chia sẻ ở Việt Nam đang ở giai đoạn đầu và chưa có những tranh chấp đáng kể liên quan đến bảo mật dữ liệu, các quy định quản lý bảo mật dữ liệu có thể được xây dựng theo hướng sau: (1) cơ quan quản lý nhà nước đặt ra các tiêu chuẩn tối thiểu về lưu trữ, xử lý, bảo mật dữ liệu phát sinh trong giao dịch mô hình kinh tế chia sẻ; (2) Cơ quan quản lý nhà nước được quyền tham vấn cam kết bảo mật dữ liệu giữa doanh nghiệp nền tảng và đối tác.

Kết luận

Mô hình kinh tế chia sẻ là sự thay đổi sâu sắc trong cách thức trao đổi hàng hóa và dịch vụ. Nền tảng công nghệ giúp kết nối người tiêu dùng với nhà cung cấp hàng hóa và dịch vụ, đồng thời thúc đẩy việc sử dụng tài sản

tốt hơn và tăng mức tận dụng nguồn lực kinh tế. Mô hình kinh tế mới chắc chắn đe dọa lợi ích và sự tồn tại của doanh nghiệp trong mô hình kinh tế cũ. Nhưng lịch sử cho thấy rằng thay đổi là không thể tránh khỏi, ngay cả khi chúng ta không lường trước một cách đầy đủ thời gian và hướng đi; và khi thay đổi, sẽ có kẻ thắng người thua.

Xu hướng phát triển tất yếu của mô hình kinh tế chia sẻ đòi hỏi tư duy lập pháp mở và linh động, tạo sân chơi công bằng, khuyến khích đổi mới sáng tạo và cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường quốc tế. Điều này đòi hỏi nhà lập pháp, quản lý nhà nước phải cùng đồng hành với doanh nghiệp nền tảng, bên sở hữu nguồn lực chia sẻ, và bên sử dụng nguồn lực. Trước mắt khi khung khổ luật pháp và thể chế chưa đáp ứng được nhu cầu phát sinh của mô hình kinh tế mới thì cần hình thành cơ chế quản lý thử nghiệm. Cơ chế thử nghiệm giúp doanh nghiệp nền tảng có cơ hội khởi nghiệp và thời gian phát triển đạt đến điểm gia tốc của hiệu ứng mạng lưới trong mô hình kinh tế chia sẻ. Cơ chế thử nghiệm cũng giúp cơ quan quản lý nhận dạng và đánh giá các vấn đề xảy ra với mô hình mới và đề ra khung giải pháp phù hợp hướng tới sự phát triển bền vững và bao trùm của mô hình mới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Dabbous, A., Tarhini, A. (2021) Does sharing economy promote sustainable economic development and energy efficiency? Evidence from OECD countries. *Journal of Innovation & Knowledge*, 6 (1): 58-68,
2. Hagi, A., and Wright, J. (2020). When Data Creates Competitive Advantage. *Harvard Business Review*, 98 (1), 94-101.
3. Harmaala, M. (2015) The sharing city as a platform for a more sustainable city environment? *International Journal of Environmental Health* 7, 309–328.
4. Hobson, K. and Lynch, N. (2016) Diversifying and de-growing the circular economy: Radical social transformation in a resource-scare world. *Futures*, 82, 15–25.
5. Nielsen (2014) Is sharing a new buying? Reputation and Trust are emerging as new currencies. Nielsen N.V.
6. Nghị, Trương Công Thanh (2021) Mô hình kinh doanh số. Mimeo.
7. OECD (2020), *Multi-dimensional Review of Viet Nam: Towards an Integrated, Transparent and Sustainable Economy*, OECD Development Pathways, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/367b585c-en>.
8. Osterwalder, A. 2010 *Business Model Generation*. John Wiley and Sons.
9. Outbox (2019) Homesharing Vietnam insights report. Research Insight Report/May 2019.
10. Øverby, H. and Audestad, J. (2018) *Digital Economics: How Information and Communication Technology is Shaping Markets, Businesses, and Innovation*. CreateSpace Independent Publishing Platform.
11. Pluess, J., Kim, L., Lee, M., Pelaez, P. (2016) An Inclusive Sharing Economy Unlocking Business Opportunities to Support Low-Income and Underserved Communities. BSR Working Paper.
12. PWC (2015). The Sharing Economy (Consumer Intelligence Series), https://www.pwc.fr/fr/assets/files/pdf/2015/05/pwc_etude_sharing_economy.pdf

13. Shapiro, C. and Varian, H. (1999) *Information Rules: A Strategic Guide to Network Economy*. Harvard Business School Press.
14. Sundararajan, A. (2014) Peer-to-Peer Businesses and the Sharing (Collaborative) Economy: Overview, Economic Effects and Regulatory Issues. *Committee on Small Business of the United States House of Representatives's hearing documents*.
15. Sundararajan, A. (2016) *The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*. Cambridge: MIT Press.
16. Sundararajan, A (2017) The collaborative economy: socioeconomic, regulatory and policy issues. European Parliament: Directorate General for Internal Policies.
17. Rochet, J. & Tirole, J. (2003) Platform competition in two-sided markets, *Journal of European Economic Association*, 1(4).
18. Woskow, D. (2014). Unlocking the sharing economy: An independent review.
https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/378291/bis-14-1227-unlocking-the-sharing-economy-an-independent-review.pdf
19. Zhang, Chenguo (2019) China's new regulatory regime tailored for the sharing economy: The case of Uber under Chinese local government regulation in comparison to the EU, US, and the UK. *Computer Law & Security Review*, 35 (4): 462-475.
20. Zuboff, Shoshana (2019). *The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power*. London: Profile Books. p. 22. ISBN 978-1-78125-685-5.

Phụ lục 1: Thống kê các doanh nghiệp nền tảng trong mô hình kinh tế chia sẻ ở Việt Nam

Ngành chính	Ngành phụ	Mô tả dịch vụ	Tên công ty nền tảng	Kênh bán hàng của công ty nền tảng
Chia sẻ phương tiện	loaner vehicles - dịch vụ cho thuê phương tiện đường bộ	Cho thuê xe bốn bánh	mioto	https://www.mioto.vn/aboutus
Chia sẻ phương tiện	loaner vehicles - dịch vụ cho thuê phương tiện đường bộ	Cho thuê xe bốn bánh	chungxe	https://chungxe.vn/blog/thue-xe-tu-lai-gia-sap-san-gia-uu-dai-chua-tung-co-chi-tu-360k/
Đồ tiêu dùng	loaner goods - dịch vụ cho thuê đồ tiêu dùng	Cho thuê quần áo	drobebox	https://www.drobebox.com/
Sức khỏe	services - dịch vụ sức khỏe cá nhân	Kết nối bác sĩ, cộng tác viên, phòng khám	edocter	https://edocter.io/
Sức khỏe	services - dịch vụ sức khỏe cá nhân		jiohealth	https://jiohealth.com/
Sức khỏe	services - dịch vụ sức khỏe cá nhân	Kết nối bác sĩ, cộng tác viên, phòng khám	doctoranywhere	https://doctoranywhere.vn/pages/tu-van-suc-khoe-truc-tuyen
Sức khỏe	services - dịch vụ sức khỏe cá nhân	Kết nối bác sĩ, cộng tác viên, phòng khám	AIHealth	https://aihealth.vn/
Dịch vụ vận chuyển hành khách	rides as a service - dịch vụ đi chung xe	Kết nối đối tác tài xế với người cần di chuyển	Grab	https://www.grab.com/vn/
Dịch vụ vận	rides as a service - dịch	Kết nối đối tác tài xế với người	GoJek	https://www.gojek.com/vn/

chuyển hành khách	vụ đi chung xe	cần di chuyển		
Dịch vụ vận chuyển hành khách	rides as a service - dịch vụ đi chung xe	Kết nối đối tác tài xế với người cần di chuyển	Be	https://be.com.vn/
Dịch vụ vận chuyển hành khách	valet services - dịch vụ hậu cần	Kết nối tài xế với các bãi giữ xe	myparking	https://myparking.vn/#home
Dịch vụ tổng thể	personal - dịch vụ cho cá nhân	Cho thuê kỹ năng giúp đỡ xử lý các việc trong nhà	btaskee	https://www.btaskee.com/en/
Dịch vụ tổng thể	personal - dịch vụ cho cá nhân	kết nối khó khăn của người này đến người đưa ra giải pháp	thogioitho	https://thegioitho.com/
Dịch vụ tổng thể	personal - dịch vụ cho cá nhân	kết nối khó khăn của người này đến người đưa ra giải pháp	rada	https://apprada.vn/vi
Dịch vụ tổng thể	business - dịch vụ cho doanh nghiệp	kết nối khó khăn của doanh nghiệp này đến cá nhân và nhóm đưa ra giải pháp	kaggle	https://www.kaggle.com/
Dịch vụ tổng thể	business - dịch vụ cho doanh nghiệp	kết nối khó khăn của doanh nghiệp này đến cá nhân và nhóm đưa ra giải pháp	skyword	https://www.skyword.com/
Dịch vụ tổng thể	business - dịch vụ cho	kết nối khó khăn của doanh	contena	https://www.contena.com/

	doanh nghiệp	ngành này đến cá nhân và nhóm đưa ra giải pháp		
Dịch vụ tổng thể	business - dịch vụ cho doanh nghiệp	kết nối khó khăn của doanh nghiệp này đến cá nhân và nhóm đưa ra giải pháp	freelancerwritinggigs	https://www.freelancewritinggigs.com/about-us/
Dịch vụ tổng thể	business - dịch vụ cho doanh nghiệp	kết nối khó khăn của doanh nghiệp này đến cá nhân và nhóm đưa ra giải pháp	99designs	https://99designs.com/
Dịch vụ tổng thể	business - dịch vụ cho doanh nghiệp	kết nối khó khăn của doanh nghiệp này đến cá nhân và nhóm đưa ra giải pháp	peopleperhour	https://www.peopleperhour.com/
Dịch vụ tổng thể	business - dịch vụ cho doanh nghiệp	kết nối khó khăn của doanh nghiệp này đến cá nhân và nhóm đưa ra giải pháp	vlance	https://www.vlance.vn/
Dịch vụ tổng thể	business - dịch vụ cho doanh nghiệp	kết nối khó khăn của doanh nghiệp này đến cá nhân và nhóm đưa ra giải pháp	freelancerviet	https://freelancerviet.vn/
Dịch vụ tổng thể	personal - dịch vụ cho cá nhân business - dịch vụ cho doanh nghiệp	kết nối khó khăn của doanh nghiệp này đến cá nhân và nhóm đưa ra giải pháp	fiverr	https://www.fiverr.com/
Dịch vụ	business -	kết nối khó	guru	https://www.guru.com/

tổng thể	dịch vụ cho doanh nghiệp	khăn của doanh nghiệp này đến cá nhân và nhóm đưa ra giải pháp		
Dịch vụ tổng thể	business - dịch vụ cho doanh nghiệp	kết nối khó khăn của doanh nghiệp này đến cá nhân và nhóm đưa ra giải pháp	toptal	https://www.toptal.com/
Dịch vụ tổng thể	business - dịch vụ cho doanh nghiệp	kết nối khó khăn của doanh nghiệp này đến cá nhân và nhóm đưa ra giải pháp	seoclerk	https://www.seoclerk.com/
Dịch vụ tổng thể	business - dịch vụ cho doanh nghiệp	kết nối khó khăn của doanh nghiệp này đến cá nhân và nhóm đưa ra giải pháp	upwork	https://www.upwork.com/
Dịch vụ tổng thể	business - dịch vụ cho doanh nghiệp	kết nối khó khăn của doanh nghiệp này đến cá nhân và nhóm đưa ra giải pháp	freelancer	Freelancer.com
Chia sẻ không gian	personal space - dịch vụ cung cấp không gian cho cá nhân	kết nối người cần thuê không gian với chủ không gian	airbnb	https://www.airbnb.com/
Chia sẻ không gian	personal space - dịch vụ cung cấp không gian cho cá nhân	kết nối người cần thuê không gian với chủ không gian	luxstay	https://www.luxstay.com/vi/
Chia sẻ không	work space - dịch vụ cung	kết nối người cần thuê không	wework	https://www.wework.com/

gian	cấp không gian làm việc	gian với chủ không gian		
Chia sẻ không gian	work space - dịch vụ cung cấp không gian làm việc	kết nối người cần thuê không gian với chủ không gian	toong	https://toong.asia/
Chia sẻ không gian	work space - dịch vụ cung cấp không gian làm việc	kết nối người cần thuê không gian với chủ không gian	thehive	https://thehive.com/
Thực phẩm	shared food - chia sẻ thực phẩm	chia sẻ và đánh giá công thức nấu ăn	c-kitchen	https://www.cooky.vn/gioi-thieu
Thực phẩm	shared food - chia sẻ thực phẩm	chia sẻ và đánh giá công thức nấu ăn	cookpad	https://cookpad.com/vn
Thực phẩm	food delivery - dịch vụ giao thức ăn	vận chuyển thức ăn	now	https://www.now.vn/
Thực phẩm	food delivery - dịch vụ giao thức ăn	vận chuyển thức ăn	baemin	https://baemin.vn/
Thực phẩm	food delivery - dịch vụ giao thức ăn	vận chuyển thức ăn	grabfood	https://food.grab.com/
Dịch vụ tài chính	moneylending - dịch vụ kết nối cho vay	kết nối người cần vay với người cho vay	fiin.vn	fiin.vn
Dịch vụ tài chính	moneylending - dịch vụ kết nối cho vay	kết nối người cần vay với người cho vay	tima	https://tima.vn/
Dịch vụ tài chính	crowdfunding - dịch vụ vay vốn cộng đồng	kết nối ý tưởng cần gọi vốn với người cấp vốn	betado	https://betado.com/
Dịch vụ tài chính	crowdfunding - dịch vụ vay	kết nối ý tưởng cần gọi vốn với	comicolo	https://comicola.com/

	vốn cộng đồng	người cấp vốn		
Dịch vụ tài chính	crowdfunding - dịch vụ vay vốn cộng đồng	kết nối ý tưởng cần gọi vốn với người cấp vốn	fundingvn	https://funding.vn/
Dịch vụ tài chính	crowdfunding - dịch vụ vay vốn cộng đồng	kết nối ý tưởng cần gọi vốn với người cấp vốn	Kickstarter	https://www.kickstarter.com/?ref=nav
Dịch vụ tài chính	crowdfunding - dịch vụ vay vốn cộng đồng	kết nối ý tưởng cần gọi vốn với người cấp vốn	indiegogo	https://www.indiegogo.com/
Đồ tiêu dùng	pre-owned goods - dịch vụ chia sẻ đồ đã sử dụng	kết nối người thanh lý đồ cũ và người cần mua	chotot	https://www.chotot.com/
Đồ tiêu dùng	pre-owned goods - dịch vụ chia sẻ đồ đã sử dụng	kết nối người thanh lý đồ cũ và người cần mua	aladin	https://thanhlynhanh.com/
Đồ tiêu dùng	pre-owned goods - dịch vụ chia sẻ đồ đã sử dụng	kết nối người thanh lý đồ cũ và người cần mua	5giay.vn	https://www.5giay.vn/
Logistics	storage - dịch vụ kho bãi	kết nối kho bãi với người cần chứa hàng	khochiase	https://khochiase.vn/
Logistics	local delivery - dịch vụ vận chuyển trong nước	kết nối chủ hàng với mạng lưới xe tải trên toàn quốc	logivan	https://www.logivan.com/
Logistics	local delivery - dịch vụ vận chuyển trong nước	kết nối chủ hàng với mạng lưới xe tải trên toàn quốc	lalamove	https://www.lalamove.com/vi-vn/
Logistics	local delivery - dịch vụ vận	kết nối chủ hàng với mạng	ahamove	https://ahamove.com/

	chuyển trong nước	lưới xe tải trên toàn quốc		
Logistics	local delivery - dịch vụ vận chuyển trong nước	kết nối chủ hàng với mạng lưới xe tải trên toàn quốc	mrspeedy	https://mrspeedy.vn/
Dịch vụ học tập	peer-to-peer - dịch vụ kết nối học tập ngang hàng	kết nối người thiết kế chương trình dạy học và người học	unica	https://unica.vn/
Dịch vụ học tập	peer-to-peer - dịch vụ kết nối học tập ngang hàng	kết nối người thiết kế chương trình dạy học và người học	kyna	https://kyna.vn/
Dịch vụ học tập	peer-to-peer - dịch vụ kết nối học tập ngang hàng	kết nối người thiết kế chương trình dạy học và người học	hocmai.vn	https://hocmai.vn/
Dịch vụ sức khỏe và làm đẹp	beauty - dịch vụ về làm đẹp	kết nối các cơ sở chăm sóc sắc đẹp với người dùng	lookme	https://www.lookme.vn/