

PHÁT TRIỂN KINH TẾ CHIA SẺ VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP ÁP DỤNG KINH TẾ CHIA SẺ Ở VIỆT NAM

ĐÀO ĐĂNG KIÊN

*TS. GVCC, Nguyên Trưởng khoa, Trưởng Bộ môn
QLNN về Kinh tế - NAPA*

1. Lịch sử ra đời của kinh tế chia sẻ

1.1. Khái niệm về nền kinh tế chia sẻ

Kinh tế chia sẻ (sharing economy) - mô hình kết nối để những người tiêu dùng có thể tận dụng nguồn lực dư thừa của nhau - được đánh giá là mô hình đem lại giá trị kinh tế cao, tác động không nhỏ đến người tiêu dùng cũng như những doanh nghiệp kinh doanh kiểu truyền thống.⁽¹⁾

Nền kinh tế chia sẻ, hay còn gọi là nền kinh tế ngang hàng, nền kinh tế mất lưới, nền kinh tế cộng tác, tiêu dùng hợp tác) là một hệ thống kinh tế - xã hội được xây dựng dựa trên việc chia sẻ của con người và các nguồn lực vật chất. Nó bao gồm chia sẻ trong sự tạo lập, sản xuất, phân phối, thương mại và tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ bởi các cá nhân, tổ chức khác nhau. Các hình thái này có hình thức muôn hình vạn trạng, nhưng tựu chung, chúng sử dụng sức mạnh của công nghệ thông tin để mang lại lợi ích cho các cá nhân, công ty, các tổ chức phi lợi nhuận, chính phủ, với các thông tin cho phép họ phân phối, chia sẻ và tái sử dụng những nguồn lực dư thừa hàng hóa, dịch vụ. Tiền đề chung cho nền kinh tế chia sẻ là khi thông tin về hàng hoá được chia sẻ, giá trị của

hàng hóa và dịch vụ sẽ tăng lên, cho cả doanh nghiệp, cá nhân và cộng đồng.

Tiêu dùng hợp tác là một hiện tượng mà ở đó có một loạt sự thỏa thuận kinh tế cho phép những người đồng ý tham gia chia sẻ sự kết nối đến sản phẩm, dịch vụ, hơn là sở hữu riêng lẻ. Thông thường, mô hình này được hỗ trợ bởi công nghệ và các cộng đồng ngang hàng.

Mô hình tiêu dùng hợp tác thường được sử dụng ở các sàn giao dịch điện tử như eBay, Craigslist và Krrb, các ngành mới nổi như cho vay xã hội, lưu trú ngang hàng, trải nghiệm du lịch ngang hàng, phân công công việc ngang hàng, hoặc tư vấn lữ hành, chia sẻ đi lại bằng ô tô, hoặc chia sẻ đi lại bằng xe bus.

Nền kinh tế mất lưới là một mô hình kinh tế dựa trên việc chia sẻ các mất lưới nhân lực, hàng hóa, dịch vụ. Mô hình này được hỗ trợ bởi công nghệ cho phép kết nối giữa con người, hàng hóa và dịch vụ hiệu quả hơn, tạo ra các cộng đồng, tổ chức, hoặc mô hình kinh doanh mới ở các khu vực kinh tế công và kinh tế tư nhân. Các công nghệ như các thiết bị di động, mạng xã hội, Internet, các cộng đồng kết nối, các máy in 3D, các cảm biến cho phép các cá nhân và tổ chức chia sẻ trực tiếp các nguồn lực sẵn có, hơn là chờ các công ty thứ ba, hoặc chính phủ cung cấp hàng hóa, dịch vụ mà mình mong muốn. Mô hình giữa người với người, hay còn gọi là mô hình ngang hàng tạo ra cơ hội mới cho mỗi cá nhân, cộng đồng, chính phủ và các công ty giao dịch và hợp tác. Nền kinh tế mất lưới được giới

⁽¹⁾ Thu Hương: "Sức mạnh của nền kinh tế chia sẻ". Theo TTVN/The Economist, ngày 11/03/2013, Báo Tin mới online

thiệu lần đầu bởi Lisa Gansky trong quyển sách của bà The Mesh: Why the Future of Business is Sharing (tạm dịch: Nền kinh tế mất lưới: Tại sao tương lai của các công ty nằm ở việc chia sẻ).

Định nghĩa nền kinh tế chia sẻ (các tên gọi khác là sharing economy, collaborative economy, the mesh...) là hệ thống kinh tế đề cao chia sẻ và hợp tác hơn tư hữu. Con người thay vì sở hữu để thỏa mãn nhu cầu của mình thì sẽ tìm những nguồn lực trong cộng đồng. Nền kinh tế chia sẻ đang phát triển vì nó tái phân phối tài nguyên đang không được sử dụng hiệu quả (sản phẩm mua rồi nhưng không dùng, máy móc không được khai thác tối đa thời gian sử dụng) sang chỗ mà nó được dùng hiệu quả hơn. Trong xã hội mà ô tô chỉ được dùng trung bình 1 tiếng 1 ngày (dưới 5% thời gian), 99% đồ gia dụng không được sử dụng lại trong 6 tháng... thì việc tái phân phối này là cần thiết để tiết kiệm tiền của người dùng và tài nguyên của xã hội.

1.2. Khái quát sự ra đời của nền kinh tế chia sẻ

Trên thực tế, mô hình chia sẻ đã có từ rất lâu: thư viện, thuê xe, CLB, phòng luyện tập, xe ôm, chia sẻ trong làng xã, thị trấn. Tuy nhiên từ giữa thế kỉ 20, việc chia sẻ trở nên đắt đỏ và rắc rối hơn việc sở hữu, do sự bùng nổ của sản xuất hàng loạt (cách mạng công nghiệp). Từ đó xuất hiện chủ nghĩa tiêu dùng: xây dựng trên ý tưởng tin rằng việc tiêu dùng sẽ giúp người dân thấy hạnh phúc, việc tiêu dùng giúp nền kinh tế phát triển mạnh hơn. Giờ thì xu hướng lại đảo ngược trở lại do việc chia sẻ dần trở nên rẻ hơn.

Nền kinh tế chia sẻ thuộc một xu hướng lớn hơn bắt đầu từ thời Internet: xu hướng đảo ngược chủ nghĩa tiêu dùng. Khi Internet được lan rộng, các trang như eBay và Craigslist giúp kết nối những người có và những người cần một cách hiệu quả hơn. Chia sẻ và tái phân phối tài nguyên bắt đầu rẻ đi so với mua đồ mới và vứt đồ cũ đi. Mọi người không chỉ là người mua mà còn có thể bán thông qua thương mại ngang hàng.

Việc này giúp những thứ được lãng phí do không dùng đến được tận dụng thông qua nền

tảng công nghệ. Thông qua nền tảng này con người bắt đầu thay đổi quan hệ với những thứ mình tư hữu, họ nhận ra những thứ có thể được truy cập mà không cần sở hữu, thứ đắt đỏ trong việc duy trì, thứ không thực sự cần thiết, thứ không được dùng thường xuyên... đều nên thuê chứ không nên mua. Điều này thay đổi tâm lý "tư hữu".

Những công ty Product Service bắt đầu phát triển mô hình tính phí theo sử dụng, thay vì theo sở hữu (ZipCar) từ 10 năm về trước. Bây giờ có hàng trăm công ty chia sẻ tài sản: Airbnb, RelayRides, DogVacay, LiquidSpace... Các công ty này sử dụng công nghệ điện thoại, GPS, 3G, thanh toán Online khiến cho mô hình nền kinh tế chia sẻ hoạt động với hiệu suất cao, tiết kiệm chi phí, tăng lợi ích cho người cung ứng, người có nhu cầu và người trung gian. Đồng thời việc tiết kiệm vốn của công ty (không phải mua ô tô, xây khách sạn) mà sử dụng vốn cộng đồng (xe ô tô của người tham gia, nhà ở của người tham gia) giúp các công ty có thể lan nhanh ra toàn thế giới.

Tóm lại: nền kinh tế chia sẻ là một biểu hiện của việc áp dụng công nghệ nhằm giảm sự lãng phí trong tiêu dùng, hướng tới cộng đồng, thành phố thông minh và tài nguyên được khai thác một cách hiệu quả.

2. Các mô hình của nền kinh tế chia sẻ và những khó khăn trong vận hành

2.1. Các mô hình của nền kinh tế chia sẻ

1. RelayRides: Chia sẻ xe ô tô trong cộng đồng, tận dụng nguồn tài nguyên đang bị lãng phí là những chiếc xe ô tô được tư nhân sở hữu. Chủ sở hữu xe có thể cho thuê xe của mình trên nền tảng, thường kiếm trung bình 300 – 500 USD/ tháng, có người kiếm 1000 USD/ tháng. Người thuê xe là lái xe an toàn trong ít nhất 2 năm (không đâm xe, không bị phạt). Người thuê xe sẽ đến gặp người chủ xe để nhận chìa khóa, sau đó trả lại chìa khóa khi thuê xong. Kết thúc quá trình giao dịch người thuê và người cho thuê có thể đánh giá lẫn nhau. Công ty phục vụ thị trường Mỹ. Số

liệu thêm: mỗi chiếc xe thường chỉ được dùng 1 tiếng/ ngày; giá của RelayRides thấp hơn giá của công ty cho thuê xe khoảng 35%. RelayRides đã thực hiện pivot gần đây, trước đó cho thuê xe thông qua thẻ, người thuê sẽ cầm thẻ thành viên để mở xe, rồi dùng xong thì trả xe về đúng chỗ.

2. *Airbnb*: Chia sẻ nhà ở cho người đi du lịch, tận dụng nguồn tài nguyên đang lãng phí là những căn phòng không dùng đến. Chủ sở hữu nhà cho thuê nhà mình trên nền tảng, người thuê nhà sẽ lên nền tảng để tìm căn nhà phù hợp. Sau giao dịch người thuê và người cho thuê có thể đánh giá lẫn nhau trên nền tảng. Airbnb có mặt trên rất nhiều nơi trên thế giới và đã có mặt tại Việt Nam.

3. *Uber*: Công ty taxi cộng đồng, tận dụng nguồn tài nguyên là xe đang lãng phí và người lao động không kiếm được việc làm trong cộng đồng. Chủ sở hữu xe sẽ đăng ký trên nền tảng, làm bài kiểm tra khả năng lái xe. Người muốn đi xe sẽ lên nền tảng tìm xe gần đó, liên lạc để người lái xe đến nơi và chở mình đi. Sau sử dụng dịch vụ, người lái và người dùng dịch vụ sẽ đánh giá lẫn nhau trên nền tảng. Uber bắt đầu kinh doanh trong lĩnh vực xe hạng sang, sau đó mở ra các lĩnh vực khác như xe bình dân, xe SUV, vận chuyển... Mức giá thường rẻ hơn các dịch vụ cung cấp bởi công ty truyền thống.

4. *TaskRabbit*: Giúp đỡ nhau trong cộng đồng. Người có công việc cần thực hiện nhưng không đủ khả năng (thiếu thời gian, kỹ năng...) sẽ đưa lên nền tảng, tìm người lao động phù hợp (kỹ năng, mức giá, vị trí). Người lao động tới làm việc, và được thanh toán online. Sau khi kết thúc công việc, người lao động và người thuê sẽ đánh giá lẫn nhau trên nền tảng. Trước đây người lao động sẽ đấu giá để nhận được công việc. Bây giờ họ chỉ cần đăng ký năng, số tiền muốn nhận và chờ được thuê.

5. *KickStarter*: Gọi vốn từ cộng đồng để thực hiện các dự án. Người có dự án nghệ thuật, phát triển phần mềm, nghiên cứu khoa học công nghệ sẽ đăng nội dung dự án của mình lên nền

tảng để cộng đồng người dùng KickStarter xem xét cấp vốn. Người cấp vốn có thể thu lại được những sản phẩm như áo phông, phần mềm sử dụng, sản phẩm mẫu... của dự án mà họ cấp vốn, tùy theo mức tiền mà họ bỏ ra để ủng hộ.

6. *Mô hình cho vay trong cộng đồng Peer lending*: Là mô hình mà trong đó các đối tượng trong cộng đồng cho vay người trong cộng đồng, không thông qua trung gian là ngân hàng. Ví dụ, các làng xã, khu dân phố thành lập quỹ chung dùng để hỗ trợ cho người trong khu gặp việc khẩn cấp. Một ví dụ khác là công ty cung cấp dịch vụ kết nối người cho vay và cần vay tại Anh, được thành lập vào năm 2005 và tới nay đã cho vay ra khoảng 1 tỉ USD. Nền tảng đánh giá người vay thông qua dữ liệu quá khứ và tập hợp dữ liệu thu thập được từ nhiều nguồn để đưa ra mức độ an toàn của khoản vay. Các khoản vay trên nền tảng thường có lãi suất thấp hơn, nhưng người cho vay lại thu được nhiều hơn gửi vào ngân hàng, theo công ty là do chi phí tổ chức của công ty thấp hơn của ngân hàng.

7. *Bartering giữa các doanh nghiệp*: Các doanh nghiệp có những tài sản, máy móc thừa, nhà kho chưa dùng đến, sản phẩm tồn kho... có thể trao đổi với nhau để cả hai bên cùng có lợi, đồng thời tiết kiệm thời gian do không phải thông qua việc chuyển tiền. Hoặc các doanh nghiệp có những kỹ năng chuyên môn riêng biệt có thể thực hiện training cho một nhóm doanh nghiệp, chia sẻ kỹ năng của mình, nhận về thông tin hữu ích... Thị trường chia sẻ doanh nghiệp với doanh nghiệp có thể còn lớn hơn so với thị trường chia sẻ giữa người dân.

8. *Car Pooling - đi chung xe*: Xuất phát vào năm 1970 khi giá xăng tăng cao, thịnh hành ở Đức vào cuối thế kỉ 20, với đặc điểm của xã hội là những người đi làm phải di chuyển khá xa, cần phải dùng xe ô tô, chi phí xăng rất cao. Vì thế người dân đi chung xe với nhau để tiết kiệm tiền di chuyển.

Mô hình phổ biến đến nỗi quốc gia này xây dựng làn đường dành riêng cho các xe chở đồng

người. Xe chở 1 người không được đi làn đường này. Cùng với sự xuất hiện của Internet, rất nhiều công ty tận dụng công nghệ này để kết nối người cần đi chung và người có xe nhằm thúc đẩy việc chia sẻ xe hơn nữa.⁽²⁾

2.2. Những khó khăn trong vận hành nền kinh tế chia sẻ

1. Khó khăn tới từ doanh nghiệp truyền thống: Doanh nghiệp truyền thống như Taxi, khách sạn cho rằng các doanh nghiệp theo nền kinh tế chia sẻ không đảm bảo rằng dịch vụ của họ đạt tiêu chuẩn. Ví dụ phòng trọ, tài xế không phải đi qua những kiểm duyệt. Họ cho rằng điều này khiến cho giá sản phẩm rẻ đi. Đây là cạnh tranh không lành mạnh. Ví dụ: Các tài xế Taxi cho rằng Uber có thể khiến mình mất việc và đi biểu tình tại London, Paris...; Bạo động tấn công taxi Uber tại Seattle.

2. Khó khăn tới từ chính quyền: Chính quyền đưa ra những quy định cấm đoán, cản trở đối với sharing economy, lập luận tương tự như doanh nghiệp. Việc này có thể đến từ tư tưởng bảo thủ có nguyên tắc, hoặc do lợi ích nhóm, hoặc do mối sợ về việc làm sẽ bị ảnh hưởng. Ví dụ: Seattle bắt Uber và Lyft chỉ có dưới 150 xe (từ 3/2014, và 6/2014 thì Uber và Lyft đã thoát); Chicago cấp xe không phải taxi sử dụng GPS để tính tiền.

3. Khó khăn trong thanh toán: Ví dụ, người lao động TaskRabbit (trước khi Pivot) có đến 50% thu nhập được trả ngoài nền tảng, sau khi thỏa thuận với người thuê để không trả qua nền tảng nữa mà trả bằng tiền mặt.

4. Khó khăn trong cân bằng cung cầu: Ví dụ TaskRabbit có số người đi làm vượt trội so với số người thuê làm việc tại một số nơi mà tỉ lệ thất nghiệp cao (New York), dẫn đến cạnh tranh và người làm việc phải chấp nhận tiền lương thấp. Uber gặp phải tình trạng số người lái xe quá ít so với nhu cầu, nhất là tại các thành phố phát triển như San Francisco.

5. Khó khăn tới từ niềm tin người dùng: Người

dùng chưa quen với việc tin tưởng người khác qua nền tảng, dẫn đến các doanh nghiệp phải để mức bảo hiểm cao (1 triệu USD).

6. Khó khăn với tiếp cận công nghệ: Người dùng các nước đang phát triển không có hệ thống công nghệ tốt như: định vị xe ô tô, Internet, location điện thoại chuẩn... Doanh thu của Uber chỉ đến tập trung từ 4 thành phố lớn ở Mỹ, mặc dù nó có mặt tại 42 quốc gia.

7. Nền kinh tế chia sẻ chưa tới được với đối tượng nghèo trong xã hội: Mặc dù các startup đảm bảo tạo việc làm nhưng hóa ra những người trong tầng lớp nghèo, thiếu tool thì cũng rất khó cạnh tranh được. Những công việc tạo ra vẫn không cân bằng cấp là những sinh viên có bằng cũng như không, phải đi làm việc chất lượng thấp. Đối tượng tham gia nền kinh tế chia sẻ thường có thứ gì có thể chia sẻ, nên vẫn chỉ giới hạn ở đối tượng middle class, thu nhập 50 – 100k USD/ năm. Các đối tượng khác có tham gia nhưng số lượng ít hơn⁽³⁾.

3. Một số giải pháp áp dụng nền kinh tế chia sẻ để khai thác các nguồn lực ở Việt Nam

Giải pháp tốt cần đạt 4 chữ: (1) Give people more power – cho người dân thêm lựa chọn, thêm khả năng, quyền lực (2) Open new ways of happiness – cho người dân cách mới để sống tốt (3) Account for all cost – Tính toán đến chi phí mà toàn bộ cộng đồng phải bỏ ra. (4) Lessen the wealth gap – giảm khoảng cách giàu nghèo.

Sharing economy giúp con người tự dựa vào nhau mà sống, có thể tin tưởng vào hệ thống đánh giá peer to peer, có quyền năng đánh giá người khác, mở ra con đường hạnh phúc khi chia sẻ và giảm chạy theo vật chất, tiêu dùng, tuy nhiên trong nền kinh tế chia sẻ cần tính đến đối tượng nghèo đói trong xã hội. Nếu chưa làm cho đối tượng này sống tốt hơn thì mô hình mới vẫn chưa tốt hơn mô hình cũ.

Từ những kinh nghiệm nêu trên có thể đề xuất một số giải pháp để áp dụng nền kinh tế chia sẻ

⁽²⁾ Chinh Phong: "Tung cước siêu rẻ, gây cản cuộc đua taxi", *Kinh tế Sài Gòn* ngày 9 và 10 tháng 10 năm 2015

⁽³⁾ Chinh Phong: "Tung cước siêu rẻ, gây cản cuộc đua taxi", *Kinh tế Sài Gòn* ngày 9 và 10 tháng 10 năm 2015.

ở Việt Nam như sau :

Thứ nhất, mô hình của nền kinh tế chia sẻ là mô hình còn mới, trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam áp dụng loại mô hình này có tính tất yếu khách quan, nhưng nó có tác động đến nhiều tầng lớp nhân dân và nền kinh tế, do đó, cần hình thành thể chế vận hành thí điểm, khai thác các tiềm năng và lợi ích của nền kinh tế chia sẻ đối với từng mô hình, nhằm quản lý và hạn chế thấp nhất những khó khăn của nền kinh tế chia sẻ, từng bước nâng cao nhận thức của cộng đồng dân cư, đáp ứng nhu cầu tiêu dùng, thuận tiện, hiệu quả của người dân.

Thứ hai, hoạt động của của nền kinh tế chia sẻ chủ yếu tập trung khai thác những nguồn lực có sẵn trong nền kinh tế. Thông qua các mô hình của nền kinh tế chia sẻ, Chính phủ tiếp tục chỉ đạo Bộ Thông tin và Truyền thông cũng như UBND các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương đẩy mạnh phát triển công nghệ thông tin, tạo ra nền tảng, nguồn lực cho nền kinh tế nói chung và của nền kinh tế chia sẻ nói riêng, tạo cơ hội cho các nhà kinh doanh nắm bắt và tiến hành phân phối lại nguồn lực chưa sử dụng hoặc sử dụng chưa hết công suất, mở rộng và nâng cao chất lượng công nghệ thông tin trong quản lý, điều hành và khai thác nhu cầu cho cả nhà đầu tư và người tiêu dùng, một trong những kênh kích thích tăng cầu cho nền kinh tế, khai thác tối đa nguồn vốn, nguồn nhân lực nhân rồi hiện nay ở nước ta

Thứ ba, trong điều kiện kinh tế Việt Nam ngày càng hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới, là một "sân chơi" của các nhà đầu tư, kinh doanh toàn cầu. Không chỉ có các nhà đầu tư nước ngoài mà trong khả năng trình độ công nghệ thông tin như hiện nay ở trong nước, các nhà kinh doanh

trong nước cũng rất hứng thú với phương thức kinh doanh mới mẻ này. Dù muốn hay không muốn hình thức kinh doanh theo mô hình nền kinh tế chia sẻ đã và đang xuất hiện và phát triển ở Việt Nam. Do đó, Chính phủ cần thành lập một cơ quan chuyên trách quản lý hoạt động kinh doanh chia sẻ theo loại hình kinh doanh dịch vụ. Chủ thể kinh doanh dịch vụ kinh tế chia sẻ không cung cấp dịch vụ trực tiếp từ người có nguồn lực mà được cung cấp thông qua nền tảng công nghệ thông tin. Qua phần mềm được thiết lập cho cung cấp dịch vụ và gặp người có nhu cầu sử dụng dịch vụ. Thực chất, nhà cung cấp dịch vụ đóng vai trò như một nhà môi giới giữa người cung cấp dịch vụ với người có nhu cầu, nên tùy theo dịch vụ môi giới mà nhà quản lý có hình thức quản lý phù hợp

Thứ tư, cơ quan quản lý nhà nước sớm nghiên cứu hình thành các văn bản quản lý, các cơ chế, chính sách và các qui định quản lý đối với mô hình của nền kinh tế chia sẻ. Nhà nước đang nỗ lực để quản lý thị trường, chất lượng sản phẩm của nền kinh tế nói chung, nhưng mô hình quản lý tập trung, kiểm tra định kì thể hiện hạn chế là chi phí cao, không thường xuyên, xuất hiện hành vi tiêu cực, hối lộ nhân viên kiểm định để có thể độc quyền, bán sản phẩm chất lượng thấp với giá cao. Trong khi đó, mô hình kiểm soát phi tập trung thông qua đánh giá chéo có ưu điểm là chi phí thấp, có thể thực hiện thường xuyên hơn. Cần hệ thống quản lý chất lượng theo peer to peer. Hệ thống quản lý chất lượng thông qua mô hình kiểm soát phi tập trung cần được kết hợp và sử dụng rộng rãi trong quản lý nền kinh tế chia sẻ với các qui định phù hợp./.

