

Khởi nghiệp trong nền kinh tế chia sẻ: Những điển hình trên thế giới và tại Việt Nam

LƯƠNG NGUYỆT ANH*
NGUYỄN HƯƠNG GIANG**

Kinh tế chia sẻ là một lĩnh vực ứng dụng công nghệ thông tin hiện đại giúp đem lại nhiều lợi ích cho cả người cung cấp và người sử dụng dịch vụ nhờ sự thuận lợi, tránh lãng phí tài nguyên và gia tăng giá trị sử dụng, giảm chi phí sử dụng dịch vụ, đồng thời cũng đem tới nhiều trải nghiệm mới thú vị cho người dùng. Những năm gần đây, nhiều doanh nghiệp trên thế giới và cả Việt Nam đã khởi nghiệp thành công trong lĩnh vực kinh tế chia sẻ, tạo tiền đề phát triển ngành kinh tế này. Bài viết điểm lại những điển hình khởi nghiệp thành công trên thế giới và tại Việt Nam thời gian qua.

NHỮNG DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP TRONG NỀN KINH TẾ CHIA SẺ ĐIỂN HÌNH TRÊN THẾ GIỚI

Nền kinh tế chia sẻ được manh nha hình thành trên thế giới từ những năm 1990, khởi điểm tại Mỹ với mô hình ban đầu có tính chất “chia sẻ ngang hàng”, nhưng không rõ rệt, như: dịch vụ website thông tin cho thuê quảng cáo, người tìm việc, việc tìm người... giúp cho những cá nhân có thể kiếm được việc làm, kiếm được tiền quảng cáo.

Tuy vậy, mô hình kinh doanh chia sẻ mới chỉ thực sự phát triển mạnh mẽ khi mà Mỹ rơi vào khủng hoảng tài chính năm 2008, buộc người dân phải thay đổi cách tiêu dùng để thỏa mãn nhu cầu của mình khi giá cả và tỷ lệ thất nghiệp đều tăng cao, đời sống khó khăn. Lúc này, thay vì sở hữu, người ta ngày càng coi trọng quyền sử dụng và có xu hướng “vắt kiệt giá trị sử dụng của những sản phẩm mình sở hữu”. Nhiều nhà đầu tư đã nhanh chóng nắm bắt cơ hội về một thị trường tiềm năng từ mô hình kinh tế chia sẻ, tiến hành các dự án khởi nghiệp và đạt được thành công không chỉ trong phạm vi nước Mỹ, mà đã lan rộng ra các quốc gia trên toàn thế giới. Sự thành công của các dự án khởi nghiệp này được ví như nền tảng cho sự phát triển của nền kinh tế chia sẻ trên toàn cầu, xuyên quốc gia.

Những startup nổi tiếng thế giới, như: Uber, Grab hay Airbnb - mỗi doanh nghiệp hoạt động trong một lĩnh vực khác nhau, nhưng đều đã đặt nền móng đưa nền kinh tế chia sẻ phát triển vượt ra khỏi phạm vi của Mỹ và trở thành một nền kinh tế toàn cầu.

Khởi nghiệp trong mô hình chia sẻ phương tiện giao thông - nhìn từ thành công của Uber và Grab

Trong mô hình chia sẻ phương tiện giao thông, Uber và Grab đã trở thành thương hiệu mang tính toàn cầu. Tuy nhiên, cả hai thương hiệu trên đều không phải được các công ty truyền thống mở rộng loại hình kinh doanh mới, mà lại chính là các thương hiệu mới khởi nghiệp. Mặc dù chỉ là hai công ty khởi nghiệp nhưng tốc độ phát triển nhanh chóng của nó đã khiến tại nhiều quốc gia, thị trường taxi truyền thống đã tồn tại rất lâu đời và có vị trí chiếm lĩnh thị trường, đang bị sụt giảm mạnh mẽ về thị phần.

Uber được hình thành ý tưởng kinh doanh trong một đêm đông giá rét, khi hai người bạn Travis Kalanick và Garrett Camp không thể tìm được một chiếc taxi nào trên đường phố khiến họ mong muốn xây dựng một ứng dụng giúp người dùng có thể tìm và gọi xe được nhờ ứng dụng công nghệ. Và như vậy, đến năm 2009, một dịch vụ chia sẻ xe hơi, đi chung xe dựa trên ứng dụng cài đặt trên các thiết bị di động thông minh như điện thoại thông minh - Uber - ra đời, kết nối những hành khách với các tài xế xe hơi. Dựa trên dịch vụ chia sẻ xe hơi gốc, Uber đã tung ra rất nhiều dịch vụ phái sinh khác, như: gọi trực thăng

* ThS., ** ThS., Trường Đại học Thương mại | Email: luongnguyetanh@gmail.com

hoặc chuyên cơ tư nhân để cho thuê; dịch vụ cho thuê du thuyền cao cấp... và đặt chi nhánh cung ứng dịch vụ tại nhiều quốc gia trên thế giới, trong đó có Việt Nam. Tháng 10/2015, Uber được tạp chí Wall Street Journal và tổ chức theo dõi thị trường Dow Jones Venture Source xếp hạng là công ty khởi nghiệp thành công nhất trên thế giới năm 2015 với định giá tại thời điểm đó là 51 tỷ USD. Đến năm 2017, mặc dù liên tiếp vướng phải các vụ bê bối, như: cáo buộc quấy rối tình dục, các vụ kiện của tài xế và nhân viên, cáo buộc đánh cắp bí mật thương mại, các cuộc điều tra liên bang, và tiết lộ về một vụ rò rỉ dữ liệu quy mô lớn... khiến kết quả kinh doanh sụt giảm mạnh, nhưng với sự nỗ lực của giám đốc điều hành mới, Uber đã và đang có bước tăng trưởng trở lại. Hiện nay, mô hình dịch vụ chia sẻ của Uber đang được định giá 62 tỷ USD - vẫn đang giữ vị trí một trong số những startup thành công nhất trên thế giới.

Grab ra đời năm 2012 có trụ sở đặt tại Singapore do Hooi Ling Tan và Anthony Tan đồng khởi lập. Tuy sao chép mô hình và phương thức vận hành của Uber, nhưng Grab đã cố gắng bổ sung một số dịch vụ cho phù hợp với thị trường địa phương và đây chính là yếu tố giúp công ty, mặc dù ra đời sau Uber 4 năm và chỉ hoạt động tại khu vực Đông Nam Á, lại có thể đánh bật Uber ra khỏi Việt Nam vào đầu năm 2018, mua lại Uber Đông Nam Á. Với mục tiêu sử dụng nền tảng di động giúp xử lý mọi yêu cầu hàng ngày cho hàng triệu người tiêu dùng, Grab đã mở rộng sang cung ứng nhiều dịch vụ, gồm cả thanh toán, giao nhận hàng hóa và thậm chí cả dịch vụ "Grab food" - kết nối giao nhận đồ ăn giữa các nhà hàng và người ăn. Grab hiện có hơn 7 triệu tài xế, đại lý và nhà buôn ở trên 225 thành phố tại 8 quốc gia. Ứng dụng của họ được tải về bởi hơn 100 triệu thiết bị di động, nhanh chóng chiếm thị phần áp đảo đối thủ tại nhiều quốc gia. Đặc biệt tại Việt Nam, thị phần của Grab hiện nay đã chiếm trên 80%. Sự tăng trưởng mạnh mẽ trên đã khiến Grab trở thành ứng dụng gọi xe hàng đầu Đông Nam Á, thuận lợi nhuận khoản đầu tư 1 tỷ USD của Toyota và tiếp tục nhận được sự tin tưởng đầu tư 1 tỷ USD của các quỹ đầu tư nổi tiếng Oppenheimer Fund, Ping An Capital và Lightspeed

Venture Partners. Hiện nay, Grab đã được định giá lên tới hơn 10 tỷ USD và được nhận định sẽ nhanh chóng mở rộng quy mô phát triển lớn hơn.

Airbnb: Điển hình khởi nghiệp trong mô hình chia sẻ chỗ ở

Airbnb, trước đây gọi là AirBed and Breakfast, đã được ra đời vào tháng 10/2007 tại Mỹ bởi hai cử nhân thất nghiệp đang tìm mọi cách để kiếm tiền trả tiền thuê nhà của mình. Họ nghĩ ra ý tưởng lấy một số nệm hơi của Gebbia ra khỏi tủ và bán không gian ngủ trong căn hộ của họ cho những người tới tham dự một triển lãm thiết kế giao thương rất đông khách. Họ gọi nó là "Giường hơi và Bữa sáng". Khi đó, 1 trong những vị khách đã ngủ cùng 2 người chủ nhà này khi đó đã cùng đưa ra ý tưởng thu hút sự chú ý trên các blog thiết kế khi nhu cầu về phòng lưu trú đối với khách du lịch không ngừng tăng lên trên thị trường. Nắm bắt được nhu cầu trên của thị trường, trang web Airbedandbreakfast.com sau đó được ra mắt vào tháng 08/2008 cung cấp thông tin về cho thuê phòng khách và phòng ngủ thêm. Vào tháng 03/2009, họ rút ngắn tên, trở thành Airbnb.com, là một mô hình kết nối người cần thuê nhà, thuê phòng lưu trú với người có phòng cho thuê trên khắp thế giới thông qua ứng dụng di động giống như Uber.

Nhờ sự tiện lợi khi đặt chỗ nhanh chóng bằng ứng dụng công nghệ và việc giúp khách du lịch tiết kiệm được 30%-40% chi phí lưu trú hay những tiện lợi khi muốn tìm một địa điểm du lịch, lưu trú đáng tin cậy... ứng dụng của Airbnb đã nhanh chóng được người dân Mỹ lựa chọn và giúp mô hình vượt ra khỏi biên giới của Mỹ.

Mặc dù, dịch vụ chia sẻ nơi lưu trú Airbnb vấp phải sự cạnh tranh lớn từ các công ty truyền thống trong lĩnh vực, nhưng với nhiều thuận lợi nhờ ứng dụng công nghệ, Airbnb đã có được lợi thế cạnh tranh riêng giúp họ tồn tại và và không ngừng phát triển mạng lưới của mình trên phạm vi toàn cầu.

Năm 2017, Airbnb được định giá 31 tỷ USD - duy trì vị trí thương hiệu khởi nghiệp nổi bật của trào lưu kinh tế chia sẻ cũng như vị trí top các doanh nghiệp khởi nghiệp thành công nhất trên thế giới.

Để đạt được thành công đó, Airbnb đã lựa chọn một hướng đi phù hợp khi mới chỉ là một công ty nhỏ bắt đầu khởi nghiệp, chấp nhận những thua lỗ ban đầu để tạo dựng một hệ thống các địa điểm cho thuê phù hợp. Hướng đi này đã cho thấy, dù mới chỉ là một doanh nghiệp khởi nghiệp vào thị trường, cung cấp ứng dụng công nghệ có liên quan đến dịch vụ lưu trú, nhưng Airbnb đã nhanh chóng được người tiêu dùng trên toàn thế giới đón nhận.

CƠ HỘI KHỞI NGHIỆP CHO CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM TỪ NỀN KINH TẾ CHIA SẺ

Tại Việt Nam hiện nay, bên cạnh sự góp mặt của các tên tuổi quốc tế, như: Uber, Grab, Airbnb..., thì những thương hiệu Việt do chính người Việt sáng lập

đã nhanh chóng bắt nhịp và ngày càng khẳng định tên tuổi mình trên thị trường. Điển hình là FastGo, Luxstay...

FastGo là một ứng dụng chuyên về chia sẻ xe ô tô được người Việt thực hiện khởi nghiệp, chính thức ra mắt thị trường Việt Nam vào ngày 12/06/2018 bởi Công ty Công nghệ NextTech. Hiện tại, FastGo có 3 dịch vụ cốt lõi là: Fast Car - dịch vụ xe 4 bánh dành cho tài xế cá nhân có nhu cầu gia tăng thu nhập; Fast Taxi - dịch vụ liên kết với các hãng taxi để cung cấp giải pháp gọi xe trên ứng dụng FastGo; và Fast Luxury - dịch vụ xe hơi sang trọng.

Được hình thành từ nền tảng của một công ty công nghệ, FastGo đã tận dụng lợi thế nền tảng công nghệ vững chắc, mạng lưới đối tác hàng chục nghìn doanh nghiệp và hàng triệu người dùng có sẵn của hệ sinh thái NextTech, để tập trung vào trải nghiệm khách hàng và các giá trị gia tăng cung cấp cho khách hàng. Ra đời sau và tiếp cận thị trường khi thị phần của Grab đã áp đảo thị trường vận tải Việt, nên FastGo đã tìm cho mình 1 lợi thế cạnh tranh độc quyền. Nếu như bản khoản lớn nhất của người sử dụng dịch vụ của Grab là không được bảo hiểm nếu có rủi ro xảy ra trong quá trình sử dụng dịch vụ, thì FastGo lại giải quyết được bài toán này cho tâm lý tiêu dùng "cẩn trọng" của người Việt. Hiện nay, FastGo hiện là ứng dụng gọi xe duy nhất trên thị trường hiện nay bảo vệ khách hàng trên mỗi chuyến đi bằng bảo hiểm Fast Protection với nhiều lợi ích (giá trị lên đến 200 triệu đồng).

Nhờ những lợi thế riêng của mình, chỉ sau 6 tháng thành lập, lãnh đạo của FastGo đã công bố đây là ứng dụng có số lượng người sử dụng đứng thứ 2 trên thị trường gọi xe công nghệ, có mặt tại 10 tỉnh thành trong cả nước với hơn 40.000 đối tác lái xe đăng ký sử dụng.

Luxstay cũng là một ứng dụng thuần Việt trong lĩnh vực du lịch, chuyên về kết nối chia sẻ dịch vụ lưu trú. Được khởi nghiệp từ cuối năm 2016, nhưng Luxstay đã nhanh chóng phát triển mạng lưới tại thị trường Việt Nam với hơn 4.000 căn hộ, biệt thự trên hệ thống, trải rộng khắp từ Bắc vào Nam, tại các trung tâm du lịch nổi tiếng, phục vụ trên 15.000 khách đặt phòng mỗi tháng. Nhờ sự am hiểu về văn hóa bản địa của người

dân Việt Nam, những chính sách khuyến mại thu hút cũng như dịch vụ chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp, quy mô thị trường của Luxstay đã không ngừng tăng lên. Với tốc độ tăng trưởng trung bình hiện đạt trên 20% mỗi tháng, Luxstay cho thấy tương lai về một sự phát triển mạnh mẽ của mô hình Việt này với dự kiến sẽ vươn ra thị trường thế giới, trở thành cái tên Việt đứng ngang hàng với Airbnb trên thị trường chia sẻ dịch vụ lưu trú toàn cầu.

Như vậy, thực tế đã cho thấy những thành công lớn từ các doanh nghiệp lựa chọn khởi nghiệp trong nền kinh tế chia sẻ không chỉ trên thế giới, mà cả tại Việt Nam. Tuy nhiên, cũng cần phải thấy rằng, sự phát triển của các dịch vụ theo mô hình kinh tế chia sẻ tại Việt Nam thời gian vừa qua còn mang tính tự phát, trong khi các cơ quan quản lý còn khá lúng túng trong việc xác định bản chất và cách thức thực hiện quản lý nhà nước đối với các mô hình này. Việt Nam hiện nay chưa có được những khung khổ pháp luật chặt chẽ để quản lý các mô hình hoạt động của kinh tế chia sẻ. Hệ thống pháp luật về hoạt động kinh doanh của nước ta, như: Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư, Luật Giao dịch điện tử... và các quy định về thuế hầu như còn bỏ ngỏ đối với mô hình kinh tế chia sẻ.

Do vậy, để thực sự tạo được một nền kinh tế chia sẻ, cũng như tạo môi trường khởi nghiệp cho các doanh nghiệp Việt Nam trong lĩnh vực này, việc cần làm hiện nay là phải hoàn thiện khuôn khổ hệ thống pháp luật và chính sách hiện hành để các hoạt động của kinh tế chia sẻ được quy định và kiểm soát chặt chẽ tại Việt Nam. Đồng thời, xây dựng môi trường cạnh tranh bình đẳng giữa các hoạt động kinh tế chia sẻ và truyền thống. □

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2018). *Tài liệu Hội thảo Kinh tế chia sẻ: Các xu thế lớn và tác động tới nền kinh tế Việt Nam*, Hà Nội, ngày 12/07/2018
2. Như Bình (2017). *Dịch vụ "chia sẻ phòng" Airbnb lấy khách của khách sạn*, truy cập từ <https://tuoitre.vn/dich-vu-chia-se-phong-airbnb-lay-khach-cua-khach-san-1358899.htm>
3. James Reinhart (2014). *Why The Success Of "Sharing Economy" Startups Hinges On Who Owns The Inventory*, Business Insider, access to <http://www.businessinsider.com/the-success-of-the-sharing-economy-2014-2>
4. Judith Wallenstein, Urvesh Shelat (2017). *Future for sharing economy*, The Boston Consulting Group (BCG)
5. Judith Wallenstein, Urvesh Shelat (2017). *Learning to love (or live with) the sharing economy*, The Boston Consulting Group (BCG)