

Thu hút FDI vào lĩnh vực kinh tế chia sẻ ở Việt Nam

NGUYỄN BÍCH THỦY*
LÊ HẢI HÀ**

Mô hình kinh tế chia sẻ (KTCS) phát triển mạnh mẽ trên thế giới trong những năm gần đây. Nhờ sự phát triển của công nghệ hiện đại, internet và big data trong những năm qua, Việt Nam đã tiếp nhận nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào lĩnh vực KTCS và xu thế này ngày càng trở nên mạnh mẽ. Nắm bắt được xu hướng này sẽ là cơ hội để việc thu hút vốn FDI có những bước đột phá lớn. Nghiên cứu này phân tích cơ hội và thách thức thu hút FDI vào mô hình KTCS ở Việt Nam, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm tăng cường thu hút FDI nhờ tận dụng cơ hội mà sự phát triển của mô hình KTCS mang lại.

MÔ HÌNH KINH TẾ CHIA SẺ

Kinh tế chia sẻ là một hình thức kinh tế hoạt động ngang hàng (peer - to - peer) nhằm mua lại, cung cấp hoặc chia sẻ quyền sử dụng hàng hóa và dịch vụ thông qua các nền tảng trực tuyến dựa trên các dịch vụ cộng đồng. Có nhiều định nghĩa về mô hình KTCS, nhưng có thể hiểu một cách rõ nét nhất về mô hình này như sau: “Tất cả các tên gọi khác của mô hình KTCS đều có bản chất là một mô hình kinh doanh mới của kinh doanh ngang hàng, tận dụng lợi thế của phát triển công nghệ số giúp tiết kiệm chi phí giao dịch và tiếp cận một số lượng lớn khách hàng thông qua các nền tảng số” [5].

Ngày nay, các công ty hoạt động theo mô hình KTCS dựa vào sự đổi mới đột phá thông qua các nền tảng số để tạo điều kiện kết nối trong nền kinh tế ngày càng phát triển, lan rộng và được sự đón nhận trên toàn cầu. Những công ty này tận dụng các luồng dữ liệu và cơ sở hạ tầng internet để giảm thiểu chi phí giao dịch và huy động tối đa các nguồn lực trong nền kinh tế. Các công ty kinh doanh dựa trên mô hình KTCS hoạt động chủ yếu ở các mảng về dịch vụ vận tải, dịch vụ du lịch và khách sạn, dịch vụ tài chính, dịch vụ lao động - việc làm.

THỰC TRẠNG THU HÚT VỐN FDI VÀO LĨNH VỰC KINH TẾ CHIA SẺ TẠI VIỆT NAM

Với quy mô dân số 98,2 triệu người (năm 2021), trong đó tỷ lệ người dân tiếp cận internet ở mức cao trong khu vực, tỷ lệ lao động trẻ tuổi cao và thu nhập của người dân không ngừng tăng lên, Việt Nam đang là thị trường tiềm năng thu hút FDI để phát triển kinh tế nói chung và kinh doanh theo mô hình KTCS nói riêng.

Theo một khảo sát về đo lường và đánh giá hành vi người tiêu dùng đối với mô hình KTCS của Công ty Nielsen vào năm 2020, 75% người Việt Nam cho biết, họ thích ý tưởng về mô hình kinh doanh này (con số này tại Philippines là 85%, tại Thái Lan là 84%, tại Malaysia là 74% và tại Singapore là 67%). Tỷ lệ này ở Việt Nam cao hơn 9% so với con số trung bình toàn cầu là 66%; có tới 76% người được hỏi, sẵn sàng tận dụng các sản phẩm và dịch vụ chia sẻ (42% người tiêu dùng Việt Nam cho biết, họ sẽ cho thuê thiết bị điện tử, sau đó là ô tô, xe máy, nhà ở...) (Hình 1).

Kết quả khảo sát cũng cho thấy, chỉ có 18% người tiêu dùng ở Việt Nam từ chối chia sẻ tài sản cá nhân của mình để tăng thêm thu nhập [5]. Điều này cho thấy, doanh nghiệp và người tiêu dùng đang tiếp nhận mô hình kinh tế mới này một cách tích cực.

Trong giai đoạn vừa qua, các loại mô hình KTCS ở Việt Nam đã phát triển mạnh mẽ cho thấy những ưu thế vượt trội

HÌNH 1: CÁC NƯỚC CÓ TỶ LỆ NGƯỜI DÂN SỬ DỤNG DỊCH VỤ KTCS CAO NHẤT THẾ GIỚI



Nguồn: [4]

* TS., ** TS., Trường Đại học Thương mại

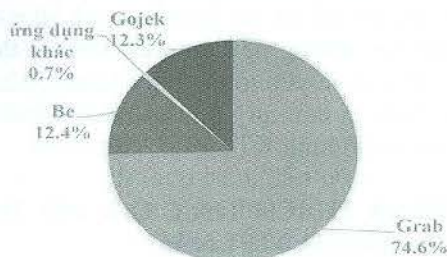
và khẳng định được vị thế của loại hình kinh tế này trong nền kinh tế cũng như thu hút được sự quan tâm của các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Mô hình KTCS hoạt động tại Việt Nam hiện nay chủ yếu tập trung ở 3 lĩnh vực, đó là: vận tải trực tuyến, chia sẻ phòng ở lưu trú, cho vay ngân hàng. Tuy nhiên, hiện nay các công ty hoạt động theo mô hình KTCS ở Việt Nam chủ yếu do các tập đoàn lớn nước ngoài cung cấp nền tảng kết nối chi phối.

Quy mô thị trường dịch vụ vận tải trực tuyến tăng trưởng một cách nhanh chóng. Trong thị trường dịch vụ vận tải trực tuyến ở Việt Nam hiện nay, có thể kể đến các công ty nước ngoài nổi bật khi nói đến lĩnh vực này là: Grab, Go-Viet (sau này là Gojek), Be (Hình 2).

Grab là ứng dụng đặt xe tiện lợi được ưa chuộng nhất Đông Nam Á với mục đích mang đến cho người dùng các dịch vụ vận chuyển nhanh chóng, bằng cách kết nối hơn 10 triệu hành khách với 185.000 tài xế trong khắp khu vực. Tại Việt Nam, Grab hoạt động theo mô hình KTCS có 49% vốn FDI. Sau gần 2 năm hoạt động tại Việt Nam với hàng loạt dịch vụ, như: GrabTaxi, GrabBike, GrabCar, GrabFood... và rất nhiều dịch vụ khác ra đời phục vụ cho mọi nhu cầu di chuyển của người dân Việt Nam. Vào tháng 2/2019, Grab đã công bố số tiền đầu tư vào Việt Nam sau 5 năm là hơn 100 triệu USD, tương đương với hơn 2.300 tỷ đồng. Cũng trong tháng 8/2019, Grab thông báo sẽ tiếp tục đầu tư thêm 500 triệu USD vào Việt Nam trong vòng 5 năm tới hướng đến phát triển các giải pháp về công nghệ tài chính, công nghệ di động mới và logistic [8].

Gojek là một công ty khởi nghiệp công nghệ có trụ sở tại Jakarta, Indonesia, chuyên về dịch vụ vận tải và hậu cần. Năm 2018, Gojek giành 500 triệu USD để đầu tư vào 4 thị trường Việt Nam, Thái Lan, Singapore và Philippines để cạnh tranh với các hãng taxi công nghệ hoạt động ở các thị trường này, đặc biệt là Grab. Go-Viet là dịch vụ gọi xe công nghệ được công ty Gojek đầu tư và mua lại gần đây khi vào thị trường Việt Nam. Go-Viet là một ứng dụng gọi xe công nghệ với các tính năng tương tự như các ứng dụng Grab, với chức năng chính là gọi xe, giao hàng, giao thức ăn và tích hợp chức năng thanh toán trực tuyến. Go-Viet chính thức hoạt động tại Việt Nam từ tháng 01/2018, đến tháng 8/2020, Go-Viet đổi tên thành Gojek Việt Nam [9].

HÌNH 2: THỊ PHẦN DỊCH VỤ VẬN TẢI TRỰC TUYẾN TẠI VIỆT NAM NĂM 2021



Nguồn: [6]

Về thị phần của dịch vụ vận tải trực tuyến, nhìn vào Hình 2 có thể thấy rằng, tính đến năm 2021, thị phần của các công ty có vốn đầu tư nước ngoài là Grab và Gojek chiếm đến 85,7% thị phần tại Việt Nam, hoàn toàn áp đảo các công ty kinh doanh trong nước ở lĩnh vực này.

Trong lĩnh vực lưu trú du lịch cũng như trong lĩnh vực đặt dịch vụ du lịch trực tuyến tại thị trường Việt Nam, các công ty chiếm lĩnh thị phần lớn đều là công ty nước ngoài, như: Airbnb.com, Agoda.com, Booking.com, Trivago.com... Đây là loại hình dịch vụ hoạt động theo mô hình nền tảng phi tập trung, tất cả việc thanh toán chỉ sử dụng thẻ tín dụng và thông qua những nền tảng chia sẻ này. Dịch vụ Airbnb chỉ mới được xuất hiện ở Việt Nam từ năm 2015, tuy nhiên, sau hơn 5 năm phát triển, Airbnb đã xây dựng được thương hiệu và thị trường riêng cho mình, trở thành đối thủ mạnh mẽ với các loại hình khách sạn và các phương thức đặt phòng truyền thống. Theo công bố của Airbnb năm 2021, Việt Nam có tỷ lệ đặt phòng tăng vượt trội tại Hà Nội (212%) và Đà Nẵng (225%). Tốc độ tăng trưởng số lượng dịch vụ cho thuê hàng năm trên Airbnb tại TP. Hồ Chí Minh là 97%, ở Hà Nội là 112% và ở Đà Nẵng đạt 111% [7].

Về thị phần, các nhà cung cấp dịch vụ như: Agoda.com, Booking.com (đều thuộc Booking Holdings), Trivago.com, Hotels.com (đều thuộc Expedia Group), hay Airbnb.com, Tripadvisor, Traveloka (Indonesia)... đang ở vị thế chiếm lĩnh thị trường.

Lĩnh vực tài chính - ngân hàng cũng là một thị trường thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư. Dự thảo báo cáo “Đánh giá tác động của một số loại hình KTCS chính tới nền kinh tế” của Bộ Kế hoạch và Đầu tư công bố vào ngày 02/12/2020 cho biết, từ năm 2016, hoạt động cho vay ngang hàng bắt đầu xuất hiện ở Việt Nam, số lượng tính đến năm 2021 vào khoảng 100 công ty trong đó có 40 công ty đã đi vào hoạt động chính thức ở Việt Nam. Tuy nhiên, phần lớn các công ty là của các nhà đầu tư nước ngoài, như: Tima, Trust Circle, Lendomo, Wecash, Interloan... Trong 40 công ty đang hoạt động, 10 công ty cho vay ngang hàng (P2P lending) có nguồn gốc từ Trung Quốc, một số công ty khác của các nhà đầu tư ở Nga, Singapore, Indonesia [3]. Do một số quốc gia như Trung Quốc, Singapore... đang tăng cường quản lý hoạt động cho vay ngang hàng, nên các công ty nước ngoài hoạt động trong lĩnh vực này đã chuyển hướng hoạt động sang thị trường Việt Nam.

Sau ảnh hưởng nặng nề của đại dịch Covid-19, mô hình KTCS đã tìm ra những hướng phát triển phù hợp và đã cơ cấu lại kế cả về loại hình và quy mô hoạt động. Cùng với những nền tảng có sẵn tại thị trường Việt Nam, đây sẽ là yếu tố thu hút các nhà đầu tư nước ngoài, đặc biệt là các quỹ đầu tư nước ngoài rót vốn vào phát triển mô hình KTCS tại Việt Nam.

CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI THU HÚT FDI VÀO KTCS CỦA VIỆT NAM

Cơ hội

Thứ nhất, đại dịch Covid-19 tạo cơ hội thu hút FDI vào phương thức kinh doanh theo mô hình KTCS của Việt Nam. Khác với các mô hình kinh tế khác, mô hình KTCS ít bị tác động bởi đại dịch Covid-19 hơn các mô hình kinh tế truyền thống. Trong khi đại dịch Covid-19 làm đứt gãy các chuỗi cung ứng khu vực và toàn cầu, thì mô hình KTCS với các nền tảng kết nối trực tuyến vẫn duy trì được nhiều hoạt động giao dịch kinh tế, giúp giảm thiểu tác động tiêu cực. Bằng chứng rõ nhất là bán hàng online, trực tuyến, vận tải trực tuyến (vận chuyển đồ ăn, đồ uống, nhu yếu phẩm...) hay dịch vụ tài chính đã biến nguy thành cơ để phát triển, chiếm lĩnh thị phần của kinh tế truyền thống. Theo một báo cáo của Visa, sự bùng nổ của dịch Covid-19 đã khiến lượng người dùng mua sắm trực tuyến tăng kỷ lục, với trung bình 30 triệu lượt mua hàng trực tuyến ghi nhận tại Việt Nam mỗi ngày. Còn theo một báo cáo gần đây của Kantar, 62% người tiêu dùng Việt Nam khẳng định họ đã gia tăng đáng kể số lần giao dịch trực tuyến [10].

Thứ hai, Việt Nam là quốc gia có thị trường tiềm năng để phát triển mô hình KTCS, điều đó dẫn đến sức hút FDI vào thị trường này là rất lớn. Theo Báo cáo nghiên cứu năm 2019 của Google, Temasek Holdings và Bain&Co, quy mô thị trường gọi xe và giao đồ ăn trực tuyến tại Việt Nam đạt doanh thu 1,1 tỷ USD vào năm 2019, tăng hơn 5 lần so với năm 2015 (0,2 tỷ USD) và dự báo sẽ đạt 4 tỷ USD vào năm 2025 [12]. Điều đó cho thấy tiềm năng của mô hình kinh doanh này ở Việt Nam còn rất lớn. Trên thị trường dịch vụ chia sẻ nhà ở và phòng ở, Airbnb đã mở rộng quy mô thị trường từ 1.000 phòng cho thuê vào năm 2015 và chỉ tập trung ở các thành phố lớn lên 40.800 phòng vào tháng 01/2019 ở nhiều tỉnh/thành trong cả nước [7].

Thứ ba, Việt Nam có cơ chế, chính sách khuyến khích mở rộng thu hút FDI kịp thời và phù hợp. Việt Nam là một trong những quốc gia đầu tiên trong ASEAN cho phép thí điểm mô hình kinh doanh ứng dụng dịch công nghệ kết nối vận tải (như Uber, Grab) bắt đầu từ năm 2014. Ngày 12/8/2019, Thủ tướng Chính phủ đã ký Quyết định số 999/QĐ-TTg phê duyệt Đề án thúc đẩy mô hình KTCS với mục tiêu đảm bảo môi trường kinh doanh bình đẳng giữa các doanh nghiệp kinh doanh theo mô hình KTCS và kinh tế truyền thống. Điều này đã tạo môi trường thuận lợi cho các nhà đầu tư, đặc biệt là các nhà đầu tư nước ngoài khi bỏ vốn vào thị trường tiềm năng này.

Thách thức

Một là, công nghệ của Việt Nam không theo kịp sự phát triển và đòi hỏi của thị trường. Những rủi ro về công nghệ, rủi ro trong giao dịch thị trường trên môi trường “ảo” và rủi ro về rò rỉ thông tin của các bên tham gia giao dịch thị trường là những rào cản lớn trong việc thu hút FDI vào thị trường KTCS của Việt Nam. Trong mô hình KTCS, các giao dịch của các chủ thể trên thị trường thường được thực hiện và kết nối qua mạng internet, dựa trên hạ tầng viễn thông, hạ tầng mạng di động. Các nền tảng online, công nghệ mới là phương thức kết nối và chia sẻ, các nền tảng này đều dựa vào internet được kết nối nhiều hơn vào sự tin tưởng, tin cậy là điều kiện để phát triển KTCS. Tuy nhiên, Việt Nam đang có những hạn chế lớn, như: nền tảng điện toán đám mây, trung tâm dữ liệu truy cập, các dịch vụ trực tuyến trong nước phát triển còn hạn chế cả về công nghệ và quy mô; sự cạnh tranh khốc liệt của các nền tảng lớn trên thế giới trong khi hoạt động cung cấp dịch vụ xuyên biên giới ít bị quản lý bởi hành lang pháp lý trong nước; việc sử dụng dịch vụ trực tuyến ở nước ngoài là chính đang tiềm ẩn những rủi ro và đặt ra thách thức rất lớn đối với Việt Nam về phát triển công nghệ và bảo đảm hạ tầng mạng internet đáp ứng nhu cầu phát triển KTCS trong thời gian tới.

Hai là, khung pháp lý về hoạt động của các công ty công nghệ ở Việt Nam còn chưa hoàn thiện, điều đó dẫn đến sự rụt rè của các nhà đầu tư nước ngoài khi tìm hiểu và đưa ra quyết định đầu tư vào thị trường này. Việc cấp giấy phép kinh doanh còn gặp vướng mắc do hoạt động này vẫn chưa có trong danh mục ngành nghề kinh doanh, từ đó, gây ra khó khăn cho cơ quan quản lý nhà nước trong việc phân loại những ngành nghề kinh doanh để xác định nghĩa vụ nộp thuế. Luật Công nghệ thông tin chưa có quy định đối với các cá nhân hay tổ chức nước ngoài có hợp tác, kinh doanh không có văn phòng đại diện tại Việt Nam. Đặc biệt, hiện tại vẫn còn những khoảng trống pháp lý với loại hình kinh tế này, còn thiếu các cơ chế cũng như chưa hoàn thiện chính sách quản lý các giao dịch thanh toán điện tử xuyên biên giới để có thể giám sát việc thực hiện nghĩa vụ thuế của các đối tác nước ngoài tham gia vào các hoạt động kinh doanh ở Việt Nam.

Ba là, các doanh nghiệp hoạt động theo mô hình KTCS ở Việt Nam hiện nay khó kê khai thuế vì hệ thống pháp luật chưa ghi nhận loại hình kinh doanh này. Điều đó dẫn đến các cơ quan thuế không xác định được bản chất của giao dịch để áp thuế. Ví dụ như start-up Log Lag là công ty hoạt động theo mô hình KTCS trong lĩnh vực vận tải hàng hóa, đang gặp phải vấn đề về kê khai thuế do hệ thống pháp luật chưa ghi nhận loại hình doanh nghiệp công nghệ trong lĩnh vực này. Hiện nay Log Lag đang phải thực hiện nghĩa vụ thuế theo doanh nghiệp vận tải, doanh thu phải hoạch toán theo tổng giá trị giao dịch của chuyến hàng, với con số lớn hơn nhiều so với mức chi phí mà doanh nghiệp thực thu trong vai trò kết nối. Nếu có chính sách thuế phù hợp với mô hình kinh doanh của mình, Log Lag sẽ giảm thiểu rất nhiều về chi phí cũng như rủi ro về dòng tiền. Điều này dẫn đến sự cân nhắc của các nhà đầu tư nước ngoài khi mở công ty hoạt động trong các lĩnh vực mới vì còn phải cân nhắc về chính sách để tránh các rủi ro trong quá trình đầu tư và hoạt động kinh doanh.

Nhìn chung, sự phát triển của các nền tảng công nghệ theo mô hình KTCS tại Việt Nam cũng đang cho thấy mối lo ngại về sự cạnh tranh không bình đẳng, thất thu thuế, vấn đề quản lý của Nhà nước. Nếu không có biện pháp can thiệp kịp thời và đúng đắn, thì có thể sẽ dẫn đến những cuộc

biểu tình phản đối (trường hợp của Uber) hay làn sóng tiềm ẩn phản đối KTCS giống như nhiều quốc gia trên thế giới sẽ diễn ra tại Việt Nam khiến cho thị trường này dần mất đi sức hút của nó với các nhà đầu tư nước ngoài.

MỘT SỐ ĐỀ XUẤT

Từ những thách thức trên, cần có những giải pháp phù hợp để tăng cường thu hút FDI cho phát triển mô hình KTCS tại Việt Nam, theo đó, nhóm tác giả đề xuất một số gợi ý sau:

Thứ nhất, Việt Nam cần tập trung đầu tư phát triển mạng lưới internet, nâng cấp đảm bảo tính bảo mật tài khoản thanh toán trực tuyến, cả về số lượng và chất lượng, bởi, đặc thù cơ bản của kinh doanh chia sẻ chính là các giao dịch thông qua mạng lưới trực tuyến.

Thứ hai, triển khai đồng bộ các biện pháp bảo vệ chủ quyền quốc gia trên không gian mạng và đảm bảo an ninh mạng. Tăng cường hiệu lực, hiệu quả quản lý nhà nước đối với hoạt động trên không gian mạng.

Thứ ba, hoàn thiện hệ thống luật pháp quản lý mô hình KTCS, quy định rõ trách nhiệm giữa các bên trong mô hình KTCS, trách nhiệm của các cơ quan quản lý nhà nước trong quản lý đối với mô hình KTCS.

Thứ tư, Bộ Tài chính cần tổ chức tuyên truyền pháp luật về thuế trên các nền tảng thương mại điện tử như liên kết đường link các website về quản lý thuế trên các trang thương mại điện tử... Việc quản lý thuế đối với những nền tảng thương mại điện tử ở nước ngoài là “vấn đề rất khó”, theo kinh nghiệm quốc tế, cần có sự hợp tác giữa các nước hoặc tham gia vào các diễn đàn quản lý thuế hoặc sáng lập các diễn đàn quản lý thuế trong khu vực... để thống nhất các thỏa thuận về cung cấp, chia sẻ thông tin...□

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Quốc hội (1996). *Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam*, số 52-L/CTN, ngày 12/11/1996
- [2] Thủ tướng Chính phủ (2019). *Quyết định số 999/QĐ-TTg, ngày 12/8/2019 phê duyệt Đề án thúc đẩy mô hình kinh tế chia sẻ*
- [3] Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2020). *Dự thảo Báo cáo đánh giá tác động của một số loại hình kinh tế chia sẻ chính tới nền kinh tế*, công bố ngày 02/12/2020
- [4] Nielsen (2020). *Khảo sát Việt Nam về sẵn sàng sử dụng sản phẩm chia sẻ và sẵn sàng chia sẻ*
- [5] Nguyễn Bích Thủy (2020). *Kinh tế chia sẻ dưới tác động của cách mạng công nghiệp lần thứ 4*, Nxb Thanh niên
- [6] <https://www.statista.com/>
- [7] [Airbnb.com](https://www.airbnb.com/)
- [8] [Grab.com](https://www.grab.com/)
- [9] [Gojek.com](https://www.gojek.com/)
- [10] Thúy Hà (2020). *Visa hỗ trợ doanh nghiệp kinh doanh trực tuyến trong mùa COVID-19*, truy cập từ <https://www.vietnamplus.vn/visa-ho-tro-doanh-nghiep-kinh-doanh-truc-tuyen-trong-mua-covid19/657467.vnp>
- [11] Thảo Lê (2021). *Cơ hội hàng ngàn tỷ đồng từ thị trường cho vay ngang hàng*, truy cập từ <https://vietnamfinance.vn/co-hoi-hang-ngan-ty-dong-tu-thi-truong-cho-vay-ngang-hang-20180504224248213.htm>
- [12] Viễn Thông (2019). *Các hãng xe công nghệ tranh ‘miếng bánh’ 1,1 tỷ USD*, truy cập từ <https://vnexpress.net/cac-hang-xe-cong-nghe-tranh-mieng-banh-1-1-ty-usd-3991358.html>