

ẢNH HƯỞNG CỦA MÔ HÌNH KINH TẾ CHIA SẺ TRONG DỊCH VỤ VẬN CHUYỂN VÀ LƯU TRÚ KHÁCH DU LỊCH

IMPACT OF OF SHARING ECONOMIC MODELS IN TOURIST TRANSPORTATION AND ACCOMMODATION SERVICES

Phạm Thị Ngoan, Trần Tuệ An

Khoa Du lịch và Khách sạn, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp

Đến Tòa soạn ngày 20/04/2021, chấp nhận đăng ngày 28/06/2021

Tóm tắt: Thời đại công nghệ thông tin 4.0, việc ứng dụng công nghệ thông tin vào tạo lợi thế trong các hoạt động kinh doanh là xu hướng tất yếu, và kinh tế chia sẻ cũng vậy. Đặc biệt, du lịch là một hoạt động mang tính thời vụ, tuy nhiên lại có khả năng sử dụng và ứng dụng mô hình này một cách dễ dàng. Bài viết chỉ ra được xu thế tất yếu và các góc nhìn của các quan điểm trên thế giới về mô hình này. Đồng thời, cũng chỉ ra những số liệu dẫn chứng cụ thể về mức độ phủ rộng của kinh tế chia sẻ trong hai lĩnh vực vận chuyển và lưu trú với khách du lịch, từ đó đưa ra ảnh hưởng của mô hình này tới các đối tượng trong mô hình kinh tế chia sẻ. Tuy nhiên, đây là một đề tài lớn, nên bài viết cần đi sâu hơn nữa vào từng lĩnh vực để có thể trao đổi kỹ hơn về các lợi thế của doanh nghiệp Việt khi tham gia hình thức kinh doanh này.

Từ khóa: Phân tích sự ảnh hưởng, Kinh tế chia sẻ, dịch vụ vận chuyển, dịch vụ lưu trú.

Abstract: In the era of information technology 4.0, the application of information technology to create advantages in business activities is an inevitable trend, and so is the sharing economy. In particular, tourism is a seasonal business, but it is possible to use and apply this model easily. The article points out the inevitable trend and perspectives of world views on this model. The article also shows specific evidences on the extent of the sharing economy in the two fields of transportation and accommodation with tourists, thereby showing the influence of this model on other objects in the sharing economy model. However, this is a big topic, so the article needs to go deeper into each field to be able to discuss more carefully about the advantages of Vietnamese enterprises when participating in this business form.

Keywords: Sharing economy, transportation, accommodation.

2. ĐẶT VẤN ĐỀ

Theo Koen Frenken (2017), trong nghiên cứu với tiêu đề "Viễn cảnh nền kinh tế chia sẻ", đã định nghĩa nền kinh tế chia sẻ là "nơi người tiêu dùng trao quyền truy cập tạm thời tài sản vật chất nhân rồi cho nhau, có thể là vì tiền."

Trong một nghiên cứu khác với tiêu đề "Kinh tế chia sẻ là gì?", Benita Matofska (2016) nêu ra rằng "nền kinh tế chia sẻ là một hệ sinh thái kinh tế xã hội được xây dựng xung quanh việc

chia sẻ tài nguyên vật chất và con người. Nền kinh tế này bao gồm việc tạo ra, sản xuất, phân phối, thương mại và tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ của những người và tổ chức khác nhau."

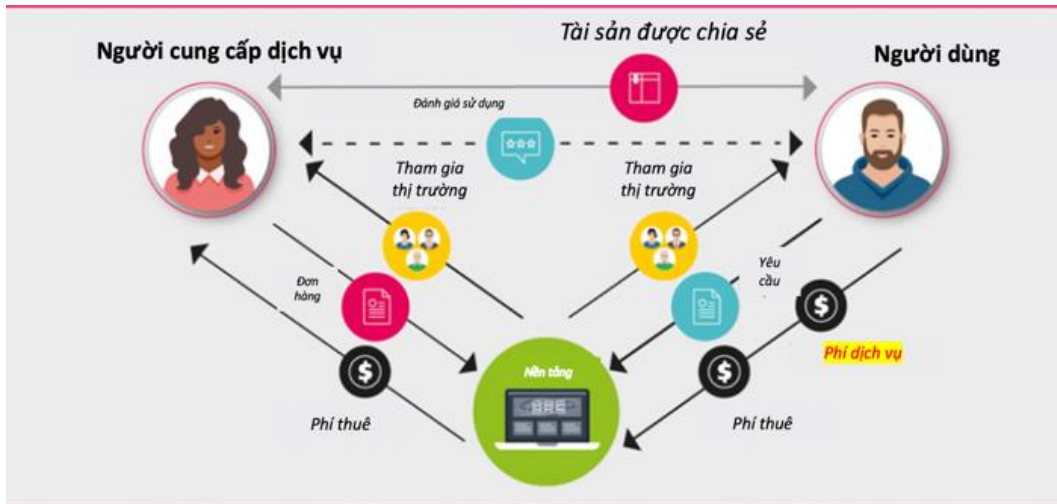
"Kinh tế chia sẻ" - "sharing economy" là một mô hình thị trường kết hợp giữa sở hữu và chia sẻ, trong đó đề cập đến vai trò ngang hàng (peer-to-peer network) dựa trên sự chia sẻ quyền sử dụng hàng hóa và dịch vụ nhằm

gia tăng lợi ích cho các bên tham gia. Sự khác biệt của mô hình kinh tế chia sẻ so với các mô hình kinh tế truyền thống có thể kể đến hai vấn đề cơ bản:

Vấn đề thứ nhất, các đối tượng trong mô hình kinh tế chia sẻ (KTCS) có sự mở rộng thêm đối tượng bên thứ ba - công ty trung gian (sau đây gọi là “nền tảng”). Đây chính xác được coi như những công ty môi giới tìm kiếm người bán cho người mua, tuy nhiên khác với hình thức thông thường mà tận dụng sức mạnh công nghệ để thực hiện các vấn đề số hoá, tạo nên nền tảng giao dịch, thu phí từ cả người mua và người bán.

Vấn đề thứ hai, yếu tố “Đánh giá sử dụng dịch vụ” trong mô hình KTCS.

Đây là một yếu tố được KTCS lợi dụng để khuyến khích tăng lượng khách đầu vào, mô hình kinh tế truyền thống rất ít tận dụng việc này. Khách hàng sẽ đánh giá công khai chất lượng dịch vụ tạo nên sự cạnh tranh công khai giữa các hàng trăm nhà cung ứng từ đó cũng tạo nên danh tiếng, giúp thu hút khách cho các cơ sở/nhà cung ứng có chất lượng tốt. Việc thu hút được nhiều đánh giá tốt từ khách hàng có thể coi là một trong những nhiệm vụ sống còn của các nhà cung ứng dịch vụ nếu muốn tham gia nền tảng.



Hình 1. Mô hình kinh tế chia sẻ

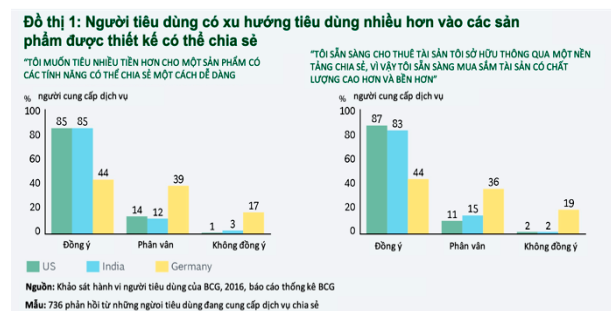
Nguồn: Tổng hợp tác giả

Lợi ích nổi bật của “Kinh tế chia sẻ”: Việc chia sẻ mang lại khả năng tiếp cận tới các dịch vụ/tài sản mà người tiêu dùng rất khó tiếp cận được. Bên cạnh đó kinh tế chia sẻ giúp tận dụng tối ưu lại các giá trị và tài sản vật chất và nguồn lực nhân rồi khác, tận dụng và sử dụng một cách hiệu quả hơn, góp phần phát triển bền vững nền kinh tế.

Về phía người cung ứng dịch vụ:

Thứ nhất, nền kinh tế chia sẻ có khả năng mở rộng thị trường một cách nhanh chóng với chi phí thấp.

Thứ hai, người tiêu dùng sẵn sàng chi trả nhiều hơn. Người tiêu dùng sẵn sàng trả giá cao hơn cho những hàng hóa có thể tạo ra một nguồn doanh thu bằng cách được chia sẻ.



Nguồn: BCG, 2016

Về phía người tiêu dùng dịch vụ

Thứ nhất, người sử dụng dịch vụ linh hoạt hơn trong việc đặt cũng như lựa chọn đối tượng nhà cung cấp, không phải chờ đợi thông tin từ bên thứ ba. Về bản chất, nền kinh tế chia sẻ cắt bỏ người trung gian hữu hình, thay vào đó các ứng dụng công nghệ - trung gian vô hình, nền tảng có chứa đầy đủ các thông tin về nhà cung ứng và dịch vụ/ sản phẩm được cung ứng.

Thứ hai, hàng hóa và dịch vụ có mức giá đa dạng, đa dạng hơn về lựa chọn. Đơn cử, mô hình kinh tế chia sẻ trong lĩnh vực du lịch, người tiêu dùng có thể lựa chọn đa dạng từ các hạng khách sạn từ 1 đến 5 sao, các dạng như condotel, hoặc các dạng nhà ở kết hợp cùng dân cư địa phương. Kết hợp với các gói khuyến mại từ chính các công ty "nền tảng", người dùng có thể nhận được mức giá ưu đãi hơn so với việc thuê lẻ trực tiếp.

Thứ ba, xu hướng cá nhân hoá và làm chủ trong quá trình sử dụng dịch vụ. Dịch vụ luôn gắn với khái niệm của phục vụ tuy nhiên việc thay đổi trong nhận thức của thế hệ gen Z, dịch vụ gắn liền với khái niệm cá nhân hoá, khái niệm tự phục vụ, yếu tố công nghệ cao, yếu tố làm chủ.

Du lịch là một trong những ngành nghề có thể tận dụng tối đa lợi ích của mô hình này bởi tính chất mùa vụ, tính chất dư thừa trong việc sở hữu tài sản cũng như việc các tài sản có thể sử dụng chung dùng chung, không ảnh hưởng tới lợi ích của nhau. Tuy nhiên, khi vận dụng mô hình kinh tế chia sẻ này tại Việt Nam trong lĩnh vực du lịch mang lại những ảnh hưởng cả tích cực lẫn tiêu cực cần được làm rõ.

2. KINH TẾ CHIA SẺ TRONG LỊCH VỰC VẬN CHUYỂN VÀ LƯU TRÚ CỦA KHÁCH DU LỊCH TẠI VIỆT NAM

Về kinh tế chia sẻ

Kinh tế chia sẻ được hình thành dựa trên sự

thay đổi quan niệm về chia sẻ quyền sử dụng và sở hữu các tài sản và các dịch vụ như hình 1. Cụ thể, đó là sự thay đổi hành vi khách hàng, người sở hữu tài sản từ việc sở hữu trọn gói sản phẩm dịch vụ sang việc chia sẻ sản phẩm, dịch vụ. Bên cạnh đó là sự góp sức của việc liên kết mạng lưới người tiêu dùng thông qua các mạng xã hội trực tuyến và thị trường điện tử khiến cho việc tìm kiếm khách hàng trở nên dễ dàng hơn, phân bổ lợi ích trở nên nhanh chóng.

Dịch vụ chia sẻ phòng lưu trú trực tuyến

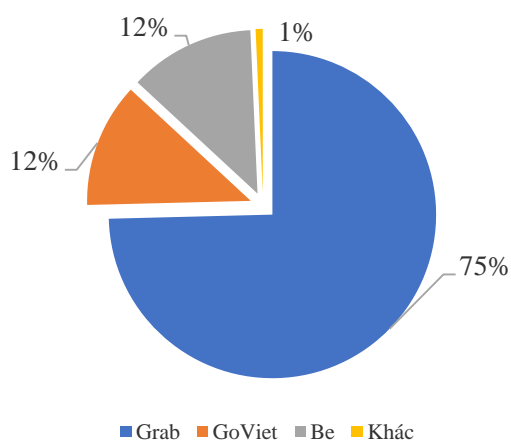
Trước hết là sự mở màn của các nền tảng quốc tế như Airbnb, Travelmob. Theo Outbox Consulting¹, giai đoạn 2015-2019, số lượng phòng Airbnb ở Việt Nam đã lên đến 40.804 cơ sở, tăng hơn 40 lần chỉ sau 4 năm - từ con số 1.000 trong năm 2015 lên tới hơn 40.000 vào đầu năm 2019. Trong đó, tốc độ tăng trưởng số lượng căn hộ/phòng đăng ký cho thuê hàng năm tại TP. Hồ Chí Minh, Hà Nội và Đà Nẵng luôn đạt mức cao. Cụ thể, 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 Đà Nẵng là 111%. Báo cáo đánh giá mức tăng trưởng ấn tượng này cho thấy dịch vụ chia sẻ phòng lưu trú (home-sharing) ngày càng trở nên phổ biến ở Việt Nam. Airbnb đứng ở vai trò trung gian thực hiện thu phí cả hai đầu: Chủ sở hữu của tài sản (3%) và mức phí đối với người sử dụng dịch vụ (6-12%). Mức phí này được niêm yết công khai trong bảng và biểu phí dịch vụ. Agoda cũng là một nền tảng mở rộng mô hình kinh doanh từ việc chỉ đơn thuần cung ứng các khách sạn có sẵn sang mô hình khuyến khích các cá nhân cùng chia sẻ không gian sống cho khách thuê cùng vào năm 2019 với định hướng "Nơi ở nhỏ nhưng khách hàng lớn."

¹ Outbox Consulting: công ty start up trong lĩnh vực nghiên cứu và phát triển điểm đến du lịch.

Tiếp theo là một loạt những nền tảng trong nước cùng tham gia dịch vụ lưu trú trực tuyến. Luxstay kết nối những chủ nhà cho thuê căn hộ du lịch cao cấp và biệt thự nghỉ dưỡng gần gũi với những khách hàng yêu thích sự trải nghiệm. Luxstay đang sở hữu hơn 15,000 chỗ nghỉ tập trung, chủ yếu vào các khu vực thành phố lớn như Hà Nội, Sapa, Hạ Long, Đà Nẵng, Đà Lạt

Dịch vụ chia sẻ vận chuyển

Từ năm 2014, Grab và Uber là hai ông lớn trong lĩnh vực vận chuyển tạo nên làn mạnh mẽ tác động lên ngành này cho thấy 68% người tiêu dùng sử dụng Grab thường xuyên và 61% người dùng khẳng định họ sử dụng taxi truyền thống ít hơn tại Việt Nam. Grab đã trở thành nền tảng đặt xe số 1 tại Việt Nam khi chiếm lĩnh tới 73% thị phần (xét theo tổng số chuyến xe đã hoàn thành). Theo Báo cáo của Bộ Giao thông vận tải, trong 2 năm (2016-2018) thực hiện đề án thí điểm “Triển khai ứng dụng khoa học - công nghệ hỗ trợ quản lý và kết nối hoạt động vận tải hành khách theo hợp đồng”, cả nước có 866 đơn vị vận tải với 36.809 phương tiện và hàng chục ngàn lao động tham gia.



Biểu đồ 1. Thị phần các doanh nghiệp gọi xe công nghệ tại Việt Nam đầu năm 2019

Nguồn: ABI research

Ngay sau 01 năm thì các công ty công nghệ

Việt cũng bước vào đường đua cung ứng dịch vụ như Mai Linh, VinaSun.

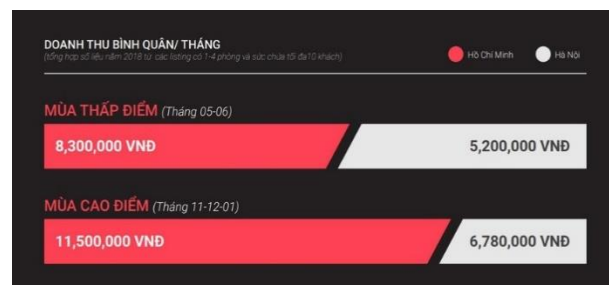
Bên cạnh đó, cũng hình thành các mô hình biến thể khác của dịch vụ chia sẻ vận chuyển như Dichung, Chungxe.vn chuyên phục vụ các chuyến và quãng ngắn cố định.

3. ẢNH HƯỞNG CỦA MÔ HÌNH KINH TẾ CHIA SẺ TRONG LĨNH VỰC VẬN CHUYỂN VÀ LƯU TRÚ KHÁCH DU LỊCH

Tính đến nay, mạng lưới các mô hình kinh tế chia sẻ đã phủ rộng khắp các hầu hết các lĩnh vực trong du lịch: đặc biệt là lĩnh vực vận chuyển và lưu trú.

Thứ nhất, các mô hình kinh tế chia sẻ này tác động trực tiếp tới các mô hình truyền thống.

Tuy không tính là cạnh tranh trực tiếp nhưng mô hình kinh tế chia sẻ, mở ra một cơ hội kinh doanh hoàn toàn mới cho các cá nhân. Nền kinh tế chia sẻ này đã mang lại cho người chủ sở hữu các giá trị tăng thêm.



Hình 2. Thu nhập bình quân của chủ nhà cho thuê các cơ sở lưu trú tại Airbnb

Nguồn: Outbox Consulting

Thu nhập trung bình do các hoạt động chia sẻ mang lại cho người sở hữu trung bình từ 5.000.000 - 8.000.000 đồng. Đây là mức thu nhập tương đối ổn định với các đối tác chủ sở hữu tài sản.

Việc này cũng giúp tận dụng nguồn thu từ những phòng không sử dụng mà cũng không phải chịu ràng buộc về hợp đồng thuê dài hạn,

cũng như không phải chịu bất cứ những ràng buộc pháp lý về sản phẩm. Điều này khiến cho việc ra vào trong các ngành và lĩnh vực này trở nên đơn giản hơn so với các mô hình truyền thống, cũng như tạo ra hệ lụy về việc không thể quản lý đối với các cơ quan nhà nước.

Thứ hai, mô hình kinh tế chia sẻ trong du lịch dễ dàng tiếp cận tới các khách hàng rộng rãi hơn.

Xét về bản chất, mô hình được xây dựng trên sự tận dụng tối đa về công nghệ. Việc tiếp cận càng nhiều khách hàng hơn trở thành một trong các vấn đề sống còn của các ứng dụng chia sẻ trong du lịch. Tại các nền tảng này, người mua và người sở hữu tài sản có thể dễ dàng tiếp cận tìm được tới nhau. Các khâu trung gian và môi giới sẽ có xu hướng giảm dần. Việc nhận được lợi ích của các nhà sở hữu dịch vụ du lịch trở nên đơn giản hơn. Bản chất đây là mô hình n-n (càng nhiều khách) thì nền tảng càng có xu hướng mở rộng theo cấp số nhân. Nền tảng - bên thứ ba sẽ thông qua hệ thống các khuyến mại để thu hút thêm các khách. Khách sẽ để lại bình luận đánh giá sản phẩm để tạo nên niềm tin cho tài sản và gợi ý cho các khách sử dụng tiếp theo.

Thứ ba, mô hình kinh tế chia sẻ mang lại nhiều lựa chọn và tiện ích hơn cho người tiêu dùng.

Thay vì việc giới hạn trong danh mục các lựa chọn có sẵn bởi các doanh nghiệp lẻ hành và các doanh nghiệp môi giới, hoặc các danh mục dịch vụ (nhà nghỉ, hoặc các hãng phục vụ vận chuyển có tên tuổi), kinh tế chia sẻ đã và đang mang đến rất nhiều lựa chọn khác biệt cho người tiêu dùng. Theo Báo cáo “Homesharing Vietnam Insights” giai đoạn 2015-2019 của Outbox Consulting, Việt Nam có 18.230 chủ nhà cho thuê các cơ sở lưu trú

trên các nền tảng cho thuê phòng và có đến 69% số căn hộ/phòng ngủ cho thuê trên nền tảng Airbnb tại Việt Nam là multi-listing host, tức là những người chủ có nhiều hơn 1 căn hộ/phòng nghỉ cho thuê cùng lúc. Sự đa dạng các căn hộ và mức tiền cho thuê là điều không thể phủ nhận.

Hình thức chia sẻ du lịch trở thành một trong những xu hướng chính của thế hệ Millennials (1980-1995) và Gen Z (1996-2000) chiếm 38% - tức hơn 1/3 lực lượng lao động. Thập kỷ tiếp theo, chỉ số này sẽ tăng lên 58%. Cởi mở với những trải nghiệm mới cùng với phương châm "hiệu quả sử dụng quan trọng hơn quyền sở hữu", hành vi tiêu dùng của nhóm đối tượng này với hàng hóa và dịch vụ dần thay đổi từ sở hữu sang chia sẻ. Thay vì việc phụ thuộc vào các chương trình có sẵn được định sẵn, thế hệ này có xu hướng chủ động và mong muốn xây dựng tính cá nhân trong các vấn đề tiêu dùng, đặc biệt là du lịch - làm chủ hành trình bản thân.

Thứ tư, sự biến tướng của mô hình kinh tế chia sẻ trong hai lĩnh vực lưu trú và vận chuyển.

Bản chất mô hình Kinh tế chia sẻ trong hai lĩnh vực lưu trú và vận chuyển là sự dư thừa về thời gian, công năng sử dụng của các cơ sở cũng như tài sản. Tuy nhiên hiện nay, chúng ta thấy thực tế là các cá nhân chủ động mua tài sản để tham gia mô hình này. Coi đây trở thành một trong những nguồn thu nhập và kinh tế chính. Việc thay đổi giữa một phần là “chia sẻ lợi ích” sang chủ động “chia sẻ lợi ích” sẽ làm mất đi hiệu quả xử lý tính mùa vụ trong du lịch. Đặc biệt đối với dịch vụ vận chuyển chia sẻ, Sau lệnh giãn cách xã hội, việc tạm dừng các dịch vụ taxi truyền thống cũng như taxi công nghệ để ngăn chặn dịch bệnh lây lan khiến hầu hết các tài xế rơi vào tình cảnh khó khăn. Bên cạnh đó việc thiếu giám sát của các cơ quan ban ngành, khiến

cho mối quan hệ giữa tài xế - đối tác và các đơn vị trung gian trở nên không sòng phẳng, thiếu sự bảo trợ dành cho người lao động.

Đối với dịch vụ lưu trú chia sẻ, do không ở cùng để giám sát và hỗ trợ khách 24/7 nên dịch vụ lưu trú chia sẻ phát sinh các vấn đề về quản lý.

- Chất lượng dịch vụ manh mún, thậm chí dưới mức nhà nghỉ.
- Khả năng thua lỗ cao vì các chi phí hạ tầng và điện nước, người trông coi vượt quá doanh thu mang về.
- Cơ sở vật chất kiểu “treo đầu dê bán thịt chó” cộng năng lực điều hành yếu kém dần dần biến chất lượng sang chảnh trên website còn thành không bằng nhà nghỉ.
- Không đăng ký tạm trú, tạm vắng gây ra mất trật tự an toàn xã hội, gây ra những tệ nạn xã hội.

Thứ năm vấn đề quản lý thuế đối với hoạt động kinh tế chia sẻ trong du lịch trở nên khó khăn.

Hiện nay, các cơ quan quản lý nhà nước của Việt Nam về thuế vẫn còn nhiều lúng túng trong việc thu thuế đối với mô hình kinh tế chia sẻ trong du lịch nói riêng và các mô hình kinh tế chia sẻ nói chung. Chẳng hạn như mô hình của Airbnb, Airbnb giữ lại khoảng 13% lợi nhuận, và toàn bộ lợi nhuận này được chuyển về trụ sở chính của Airbnb tại Ireland để tránh mức thuế cao tại 190 quốc gia hiện tại kinh doanh.

Chính phủ Việt Nam có xây dựng nền tảng pháp lý cho các dịch vụ này trong vấn đề về thuế. Cụ thể, công văn số 848/BTC-TCT ngày 18/1/2017 của Bộ Tài chính hướng dẫn các cục thuế về chính sách thuế và quản lý thuế liên quan đến hoạt động kinh doanh dịch vụ đặt phòng trực tuyến, công ty có trụ sở nước

ngoài (nhà thầu nước ngoài) kinh doanh đặt phòng tại Việt Nam theo hình thức trực tuyến và phát sinh thu nhập tại Việt Nam sẽ áp dụng thuế theo tỷ lệ sau: tỷ lệ % để tính thuế GTGT trên doanh thu được hưởng 5%; tỷ lệ % để tính thuế TNDN trên doanh thu được hưởng 5%.

Tuy nhiên do phát triển dựa trên nền tảng công nghệ, các doanh nghiệp thực hiện sử dụng các trung gian thanh toán cho các giao dịch. Những giao dịch khi đi qua công thanh toán sẽ được doanh nghiệp chuyển tiền qua lại giữa nhiều quốc gia khiến cơ quan quản lý khó tìm ra đích đến, từ đó khó kê khai và truy thu thuế.

4. KẾT LUẬN

Trong bối cảnh Cách mạng công nghiệp 4.0, kinh tế chia sẻ là một mô hình kinh tế mới, có sức bật rất lớn. Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin, việc cung cấp sản phẩm dịch vụ du lịch tới du khách đã vượt qua giới hạn về cả khoảng cách thời gian cũng như không gian địa lý.

Đặc biệt, do đặc thù để phục vụ du khách, và sự biến đổi thất thường của mùa vụ du lịch, nên mô hình kinh tế chia sẻ được xem như một cứu cánh giúp giảm thiểu thiệt hại của mùa vụ, mang lại tín hiệu tích cực cho các hoạt động vận hành du lịch. vấn đề đặt ra là cần phải có những điều chỉnh, bổ sung trong hệ thống luật pháp để có những chính sách quản lý phù hợp, khai thác những yếu tố tích cực và ngăn chặn những yếu tố tiêu cực. Từ đó, tạo ra môi trường kinh doanh bình đẳng và lành mạnh để mô hình kinh tế chia sẻ phát triển, góp phần nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh của du lịch Việt trong bối cảnh hội nhập sâu rộng trên toàn cầu.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bộ Tài chính (2017), Công văn số 848/BTC-TCT về việc chính sách thuế và quản lý thuế liên quan đến hoạt động kinh doanh của dịch vụ đặt phòng trực tuyến, ban hành ngày 18 tháng 01 năm 2017.
- [2] Linkedin (2017), Airbnb là gì? Tìm hiểu về Airbnb Việt Nam,
<https://www.linkedin.com/pulse/airbnb-là-gì-tìm-hiểu-về-việt-nam-le-viet/>
- [3] ABI research, (2019), Vehicle and Mobility Market Data
<https://www.abiresearch.com/market-research/product/1033761-vehicle-and-mobility-market-data/>
- [4] Benita Matofska, (2016), What is the sharing economy?
<https://www.thepeoplewhoshare.com/blog/what-is-the-sharing-economy/>
- [5] Outbox Consulting, (2019), Homesharing Vietnam Insights Report-Outbox.

Thông tin liên hệ: **Phạm Thị Ngoan**

Điện thoại: 098 304 3516 - Email: ptngoan@uneti.edu.vn

Khoa Du lịch và Khách sạn, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

.

•
•

