

Sự phát triển của mô hình kinh tế thuê bao và những vấn đề đặt ra đối với doanh nghiệp

NGUYỄN VĂN NGHIÊN*
VÕ THANH TUẤN**
LÊ THỊ THANH HUYỀN***

Tóm tắt

The world is currently witnessing rapid development and widespread application of the subscription economy model, as a result of the change in consumption trends based on technology platforms. In addition, many traditional business activities in the form of ownership transfer have been gradually replaced. This article analyzes the aforementioned model and then provides schemes to help businesses take advantage of opportunities to develop subscription economy in the future.

Từ khóa: kinh tế thuê bao, doanh nghiệp, kinh tế sở hữu

Summary

The world has been witnessing the rapid development and widespread application of the subscription economy model, as a result of the change in consumption trends based on technology platforms. In addition, many traditional business activities in the form of ownership transfer have been gradually replaced. This article analyzes the aforementioned model and then provides schemes to help businesses take advantage of opportunities to develop subscription economy in the future.

Keywords: subscription economy, enterprise, ownership economy

GIỚI THIỆU

Mô hình kinh tế thuê bao là hình thức kinh doanh và tiêu dùng được hình thành dựa trên sự phát triển của công nghệ, thích ứng với quá trình đô thị hoá rộng khắp. Với mô hình này, sự tiện ích trong tiêu dùng và thanh toán đang dần thay thế cho cách tiếp cận sở hữu để sử dụng như truyền thống. Cùng với sự lựa chọn này, người tiêu dùng có thể tiết kiệm không gian sống nhưng lại mở rộng khả năng sử dụng đa dạng và phong phú các sản phẩm dịch vụ mới và công nghệ cập nhật. Sự hiện diện của mô hình kinh tế thuê bao đang diễn ra rộng khắp và để thích ứng với xu thế này, các doanh nghiệp cần có sự chuẩn bị phù hợp.

SỰ PHÁT TRIỂN CỦA MÔ HÌNH KINH TẾ THUÊ BAO

Kinh doanh thuê bao là một mô hình mà trong đó, khách hàng phải đăng ký sử dụng và trả phí theo một

tần suất nhất định hàng tuần, hàng tháng hay hàng năm, để được tiếp cận với một sản phẩm hay dịch vụ nào đó. Kinh tế thuê bao mô tả bối cảnh nền kinh tế khi mà các doanh nghiệp chuyển từ chỉ “bán đứt - chuyển quyền sở hữu” sản phẩm, dịch vụ như truyền thống sang kinh doanh dựa trên thuê bao trả tiền. Với cách tiếp cận này, trong kinh tế thuê bao, người tiêu dùng không sẵn sàng bỏ một khoản tiền lớn mua trọn gói đủ loại sản phẩm, hàng hoá, kéo theo là chi phí bảo trì cho các sản phẩm họ sở hữu, mà thay vào đó, họ có thể lựa chọn để trải nghiệm cuộc sống thông qua đăng ký thuê bao dịch vụ. Khi tính sở hữu không được khách hàng coi trọng, thì mối quan hệ lâu dài với khách hàng phải dựa trên sự cải thiện linh hoạt sản phẩm... Đây là tư duy mới của người tiêu dùng. Đăng

* ThS., ** ThS., *** ThS., Trường Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh

Ngày nhận bài: 04/03/2020; Ngày phản biện: 26/03/2020; Ngày duyệt đăng: 07/04/2020

ký thuê bao được cho là cách mà người tiêu dùng đang "giải phóng" bản thân và không gian sống của mình khỏi những sản phẩm, đồ đạc. Tất cả các nhu cầu đều có thể đăng ký để sử dụng dịch vụ, thay vì mua đứt để sở hữu...

Hiện nay, tại những nền kinh tế phát triển như Anh và Mỹ, nhu cầu trải nghiệm tinh thần đang thay thế tài sản vật chất để trở thành thước đo đánh giá chất lượng cuộc sống của con người. Với kinh tế thuê bao, người tiêu dùng có thể đăng ký dịch vụ trả tiền định kỳ cho tất cả mọi thứ, từ cuộc gọi điện thoại di động, truyền hình, nghe nhạc. Chỉ riêng thị trường thương mại điện tử, Amazon Subscribe & Save, Dollar Shave Club, Ipsy, Blue Apron và Birchbox là những hãng dẫn đầu về số lượng đăng ký thuê bao. Với sự phát triển mạnh mẽ của kỹ thuật không gian số, ngoài tiền điện, nước bay phí internet, người tiêu dùng có thể tận hưởng nhiều dịch vụ số, như: nghe nhạc với Spotify hay Zing MP3, xem phim với Netflix hay Dailymotion, hoặc trả tiền để đọc các báo nước ngoài có thu phí (paywall). Đó là những dịch vụ cơ bản tạo nên "nền kinh tế thuê bao", nơi người ta trả phí thuê không gian lưu trữ dữ liệu mây, thay vì mua ổ cứng di động; hoặc mua gói nghe nhạc số hay xem phim trực tuyến, tiếp cận hàng triệu tác phẩm thay vì bỏ tiền mua từng CD hay DVD. Vì thế, tuy doanh số CD và lượt tải bài hát tiếp tục giảm, nhưng ngành công nghiệp âm nhạc đang tăng trưởng năm thứ 5 liên tiếp, chủ yếu nhờ đăng ký nghe nhạc trực tuyến trên nền tảng số. Nguồn thu từ tài khoản đăng ký hiện chiếm 62% tổng doanh thu bán nhạc, vượt mốc 10 tỷ USD. Doanh số ô tô bán ra toàn cầu năm 2018 giảm 2,8% so với năm 2017, nhưng không phải là mọi người không dùng ô tô nữa; họ chỉ dùng theo một cách khác, như đăng ký thuê bao xe, dịch vụ đi xe chia sẻ... (Như Anh, 2019).

Động lực giúp nền kinh tế thuê bao từng bước thay đổi xu hướng tiêu dùng xuất phát từ sự phát triển nhanh của công nghệ và sự xuất hiện của các mô hình kinh doanh dịch vụ đăng ký ngắn hạn, dẫn đến việc sở hữu đồ đạc hay tài sản ngày càng trở nên lỗi thời. Trong 7 năm qua, những công ty cung cấp dịch vụ đăng ký trên khắp Bắc Mỹ, châu Âu và châu Á - Thái Bình Dương đã chứng kiến mức tăng trưởng hơn 300%, nhanh gấp 5 lần tăng trưởng doanh thu của các công

ty S&P 500 và nhanh gấp 10 lần mức tăng trưởng của chỉ số chứng khoán DAX của Đức (Như Anh, 2019).

Tóm lại, mô hình kinh doanh thuê bao đem lại lợi ích cho cả doanh nghiệp và khách hàng. Đối với doanh nghiệp, các khoản doanh thu được đảm bảo từ những khách hàng đăng ký dịch vụ, đều đặn và định kỳ. Khi đã có lượng khách hàng đủ lớn, doanh nghiệp có thể phát triển thêm các dịch vụ ăn theo để gia tăng doanh thu. Ví dụ, Netflix có các gói xem phim từ cơ bản đến nâng cao cho người dùng lựa chọn theo nhu cầu. Và khi doanh nghiệp đã cung cấp dịch vụ đủ tốt, lượng người dùng đăng ký dịch vụ sẽ tăng, mà không cần phải chi thêm quá nhiều cho quảng cáo, đó chính là hiệu ứng đám đông. Hơn nữa, những doanh nghiệp vốn hoạt động theo mô hình cung cấp hàng hóa truyền thống cũng có thể hưởng lợi để thích ứng với hành vi tiêu dùng mới.

Đối với khách hàng, thì đó là sự tiện lợi khi sản phẩm hoặc dịch vụ luôn luôn có sẵn, dễ dàng truy cập và sử dụng trong thời đại công nghệ 4.0. Khách hàng có thể trải nghiệm những dịch vụ chất lượng cao, mà không phải trả một khoản phí quá lớn ngay từ đầu. Điều quan trọng là, trong mô hình kinh tế thuê bao, khách hàng không bao giờ thiếu sự lựa chọn. Mỗi ngày lại có vài dịch vụ đăng ký mới nổi lên trong mọi lĩnh vực, từ về xem phim, dụng cụ cắm trại, đồ ăn thức uống, cho tới chăm sóc sức khỏe. Ngoài ra, khách hàng được tự do lựa chọn khi nào thì dùng dịch vụ, khi nào thì ngừng và cả phương thức thanh toán phù hợp. Chính vì những mong muốn này, mà nền kinh tế thuê bao đang lấn át và thay thế nền kinh tế sở hữu truyền thống.

NHỮNG VẤN ĐỀ ĐẶT RA ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TRONG XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA MÔ HÌNH KINH TẾ THUÊ BAO

Sự mở rộng của xu hướng chuyển từ kinh tế sở hữu sang kinh tế thuê bao là khá rõ nét, xuất phát từ sự phát triển của công nghệ, cũng như những lợi ích của mô hình kinh doanh thuê bao. Tuy nhiên, với một bộ phận không nhỏ cộng đồng doanh nghiệp hiện nay, hoạt động kinh doanh vẫn được thực hiện theo hình thức truyền thống "mua đứt, bán đoạn". Chính vì vậy, khi chuyển sang kinh doanh thuê bao, doanh nghiệp sẽ đối mặt với nhiều thay đổi trong phương thức sản xuất kinh doanh cũng như chiến lược khách hàng. Cụ thể:

Thứ nhất, về phương thức sản xuất, kinh doanh. Khác với kinh tế sở hữu, khách hàng phải chi trả toàn bộ, trong kinh tế thuê bao người tiêu dùng chỉ thanh toán phí định kỳ để sử dụng một sản phẩm hay một dịch vụ nhất định nào đó và họ có thể quyết định ngừng gói thuê bao đó bất kỳ lúc nào. Do vậy, việc thu hồi chi phí sản xuất không dùng lại ở việc bán được sản phẩm, dịch vụ, mà là thời hạn khách hàng đăng ký sử dụng. Sản phẩm, dịch vụ không chỉ bán một lần (bán đứt) mà là lần suất sản phẩm, dịch vụ đó được đăng ký sử dụng trong từng kỳ

Thứ hai, trong quan hệ với khách hàng. Việc cung cấp sản phẩm dịch vụ trong mô hình kinh tế thuê bao chuyển đổi từ việc tương tác một lần giữa nhà cung cấp và người tiêu dùng ở khâu bán hàng sang mối quan hệ lâu dài thông qua các kỳ đăng ký sử dụng sản phẩm, dịch vụ của khách hàng. Chính vì vậy, thành công trong kinh tế thuê bao không được quyết định tại thời điểm bắt đầu khi doanh nghiệp bán sản phẩm, dịch vụ, mà là sau đó, khi doanh nghiệp tiếp tục thu hút khách hàng và giữ chân khách ở lại với mình cho những kỳ đăng ký sử dụng tiếp theo, bởi khách hàng có thể không tiếp tục sử dụng sản phẩm, dịch vụ đó nữa khi kết thúc một kỳ sử dụng. Vì thế, các nhà sản xuất, các doanh nghiệp phải chuyển sang tập trung cho cải thiện dịch vụ cốt lõi và mối quan hệ với khách hàng để giữ chân họ. Mọi hoạt động cốt lõi của doanh nghiệp từ sản xuất, tiếp thị, bán hàng và hậu mãi cần hướng tới quan điểm: Điều gì là tốt nhất cho khách hàng đăng ký dịch vụ.

Thứ ba, về sản phẩm. Các sản phẩm, dịch vụ thuê bao, cũng như cách cung ứng sản phẩm không chỉ đáp ứng nhu cầu hiện tại của khách hàng, mà luôn phải được cải tiến, phát triển nhằm đáp ứng tốt nhất các nhu cầu và sở thích của người tiêu dùng. Ngoài ra, trong kinh tế thuê bao, sự tiện ích và linh hoạt trong tiêu dùng và thanh toán mới là cái mà khách hàng quan tâm. Do đó, để thành công trong nền kinh tế "thuê bao", mỗi doanh nghiệp cần chú trọng tới nhu cầu của khách hàng, chứ không chỉ biết tới mỗi việc hoàn thành sản phẩm. Mọi hoạt động của doanh nghiệp từ sản xuất, tiếp thị, bán hàng, thanh toán cần hướng tới quan điểm cốt lõi là sự tiện ích và linh hoạt của sản phẩm, dịch vụ mang lại cho khách hàng.

Thứ tư, sự phát triển của công nghệ và sự thay đổi trong xu hướng tiêu dùng. Trong bối cảnh nhu cầu trải nghiệm cái mới đang thay thế sở hữu tài sản vật chất và trở thành thước đo đánh giá chất lượng cuộc sống của con người, cùng với sự phát triển nhanh của công nghệ, các trục tiêu dùng đang thay đổi. Để thích ứng với bối cảnh này, việc thiết kế và cải tiến sản phẩm, dịch vụ cần tương thích với xu hướng phát triển của công nghệ, một mặt, đáp ứng tốt với sự thay đổi trong xu hướng tiêu dùng; mặt khác, giúp duy trì khách hàng đã đăng ký sử dụng cho các chu kỳ tiếp theo.

KẾT LUẬN

Chúng ta đang chứng kiến sự phát triển nhanh và ứng dụng rộng khắp của mô hình kinh tế thuê bao. Nhằm đáp ứng nhu cầu thay đổi của người tiêu dùng, nhiều ngành công nghiệp trên toàn thế giới đang tự chuyển mình với các mô hình kinh doanh thuê bao. Cùng với đó, nhiều hoạt động kinh doanh truyền thống theo hình thức chuyển quyền sở hữu sẽ dần bị thay thế. Để thích ứng với xu thế đó, doanh nghiệp cần có những thay đổi trong sản xuất, cũng như các dịch vụ sau bán hàng phù hợp để tồn tại và phát triển trong kỷ nguyên kinh tế thuê bao. □

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nhóm đối tác Google (2019). *Báo cáo nền Kinh tế số Đông Nam Á 2019*
2. Như Anh (2019). *Sở hữu ít, đăng ký nhiều và sự lên ngôi của kinh tế thuê bao*, truy cập từ <https://vtv.vn/kinh-te/so-huu-it-dang-ky-nhieu-va-su-len-ngoi-cua-kinh-te-thue-bao-20191023102941347.htm>
3. T. Dương (2019). *Kinh tế thuê bao nở rộ: Đăng ký nhận dao cạo râu định kỳ, đi ô tô chẳng cần sở hữu, không đặt cọc, không thuê, thay xe hơi như "thay áo"*, truy cập từ <https://cafebiz.vn/kinh-te-thue-bao-no-ro-dang-ky-nhan-dao-cao-rau-dinh-ky-di-o-to-chang-can-so-huu-khong-dat-coc-khong-thue-thay-xe-hoi-nhu-thay-ao-20191029084815734.chn>
4. Trường Sơn (2019). *Troi chân người dùng trong thời thuê bao số*, truy cập từ <https://cuoituan.tuoitre.vn/tin/20190411/troi-chan-nguoi-dung-trong-thoi-thue-bao-so/1494819.html>
5. Trường Tin tức VTV24 (2019). *Tiền năng phát triển thị trường thuê bao số ở Việt Nam*, truy cập từ <https://vtv.vn/kinh-te/tiem-nang-phat-trien-thi-truong-thue-bao-so-o-viet-nam-20191026124158337.htm>

QUẢNG CÁO SỐ 12



KINH TẾ VÀ DỰ BÁO

1. Trung tâm y tế huyện Lạc Sơn, tỉnh Hòa Bình.....	Bìa 2
2. Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam.....	Bìa 3
3. Công ty TNHH Đầu tư và Xây dựng thương mại Mỹ Phong.....	Bìa 4
4. Trung tâm y tế huyện Cao Phong, tỉnh Hòa Bình.....	Trang trong
5. Trung tâm Nuôi dưỡng người có công và Bảo trợ XH tỉnh Bắc Ninh.....	Trang trong
6. Ủy ban nhân dân xã Trung Nghĩa, tỉnh Bắc Ninh.....	Trang trong