

# Kinh tế chia sẻ và những tác động đến kinh doanh dịch vụ lưu trú chia sẻ tại Việt Nam trong kỷ nguyên số

Lưu Thị Hoan

Khoa Kế toán, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp

Tại Việt Nam, mặc dù kinh tế chia sẻ chưa thực sự phát triển nhưng việc cho thuê những tài sản ít sử dụng đã và đang tồn tại; mô hình kinh tế chia sẻ đã xuất hiện với sự góp mặt của các công ty như: Uber, Grab, Airbnb, Triip.me, Travelmob. Bài viết sẽ tập trung làm rõ một số nội dung: (1) Khái niệm về kinh tế chia sẻ; (2) Các loại hình kinh tế chia sẻ chính và những tác động của nó đến kinh doanh dịch vụ lưu trú chia sẻ tại Việt Nam; (3) Một số khuyến nghị nhằm phát triển kinh tế chia sẻ đối với dịch vụ lưu trú chia sẻ tại Việt Nam trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0.

## 1. Khái niệm về kinh tế chia sẻ

Trên thế giới, khái niệm “Kinh tế chia sẻ” hoặc “mô hình chia sẻ” đã xuất hiện từ rất lâu, tuy nhiên phải đến năm 2009, mô hình kinh doanh này mới thực sự phát triển mạnh mẽ khi nền kinh tế Mỹ rơi vào khủng hoảng, người dân buộc phải thay đổi cách tiêu dùng để thích ứng với bối cảnh khó khăn. Việc chia sẻ những tài nguyên sẵn có bằng các ứng dụng công nghệ cùng những khoản lợi nhuận khổng lồ đem lại cho các nhà cung ứng dịch vụ lẫn người cho thuê và sử dụng tài nguyên.

Kinh tế chia sẻ là một mô hình kết nối để những người tiêu dùng có thể tận dụng nguồn lực dư thừa của nhau. Như vậy, kinh tế chia sẻ là một mô hình thị trường kết hợp giữa sở hữu và chia sẻ, trong đó đề cập đến vai trò ngang hàng dựa trên sự chia sẻ quyền sử dụng hàng hóa và dịch vụ nhằm gia tăng lợi ích cho các bên tham gia. Hiện nay, có ba yếu tố giúp cho việc chia sẻ quyền sử dụng các hàng hóa và dịch vụ được thuận lợi như:

Thứ nhất, hành vi của khách hàng đối với nhiều loại hàng hóa và dịch vụ được thay đổi tính chất từ sử hữu đến chia sẻ.

Thứ hai, liên kết mạng lưới người tiêu dùng qua các mạng xã hội trực tuyến và thị trường điện tử để dàng hơn.

Thứ ba, ứng dụng công nghệ thông tin qua các thiết bị di động và các dịch vụ điện tử làm cho việc sử dụng, chia sẻ các hàng hóa và dịch vụ trở nên thuận tiện hơn.

Nghĩa là, mô hình kinh tế này tạo ra những cơ hội để người tham gia có thể làm việc toàn thời gian, bán thời gian hoặc làm việc tự do, từ đó đem lại thu nhập tăng thêm bên cạnh công việc hiện có của người tham gia. Việc chia sẻ cũng đem lại cho người tiêu dùng khả năng được tiếp cận với những dịch vụ/tài sản mà họ

không thể sở hữu. Đồng thời, giúp nâng cao phúc lợi xã hội, làm cho việc sử dụng tài sản vật chất và các nguồn lực nhân rồi khác trở nên hiệu quả hơn, góp phần phát triển bền vững và giảm những tác động tiêu cực tới môi trường. Các đối tượng được hưởng lợi từ mô hình kinh tế chia sẻ là những công ty đã thành công, người sáng lập, chủ sở hữu, nhà đầu tư, nhân viên và người tiêu dùng.

## 2. Các loại hình kinh tế chia sẻ chính và những tác động của nó đến kinh doanh dịch vụ lưu trú chia sẻ tại Việt Nam

### 2.1. Một số mô hình kinh tế chia sẻ trong lĩnh vực dịch vụ lưu trú chia sẻ

Tại Việt Nam, hiện nay có một số mô hình kinh tế chia sẻ trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ lưu trú chia sẻ cụ thể như sau:

Thứ nhất, mô hình Airbnb

Airbnb là viết tắt của cụm từ Airbed and Breakfast, là ứng dụng kết nối trực tiếp người có phòng (chủ nhà/chủ phòng trọ/căn hộ/villas) cho thuê với người thuê phòng (đi du lịch/ công tác) cần tìm chỗ lưu trú, kể cả ngắn ngày hoặc dài ngày, thông qua một ứng dụng di động với thủ tục, cách làm cực kỳ đơn giản mà giá cả lại rẻ, hợp lý hơn rất nhiều so với những trang web đặt phòng thông dụng khác — như booking, agoda,...

Mặc dù chỉ có mặt ở Việt Nam từ năm 2015 nhưng sau 4 năm phát triển, Airbnb đã xây dựng thương hiệu và thị trường của riêng mình, trở thành đối thủ cạnh tranh mạnh mẽ cho các loại khách sạn khác.

Tại Việt Nam, tính đến tháng 1 năm 2019, số lượng phòng Airbnb tại Việt Nam đạt 40.800 căn, và con số này không có dấu hiệu dừng lại. Airbnb phát triển mạnh nhất tại các thành phố du lịch: Sapa, Đà Lạt, Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh, Nha Trang, Đà Nẵng, Hội

An,...với khoản phí đối với chủ nhà ở mức 3% tổng giá trị đặt phòng, phí thu khác đặt phòng ở mức 6 - 12%, mức phí này sẽ hiển thị luôn trong quá trình sử dụng dịch vụ. Dù vậy, mức phí này vẫn đảm bảo số tiền phải trả thấp hơn so với khi đặt phòng khách sạn qua các kênh truyền thống.

#### Thứ hai, mô hình Luxstay

Luxstay là một ứng dụng hoạt động trên nền tảng “home-sharing”, mang tính kết nối giữa chủ nhà và khách lưu trú, giúp họ có thể liên hệ với nhau khi có nhu cầu về nhà trọ. Mô hình kinh doanh của Luxstay không khác Airbnb, Agoda hay Booking là mấy, nhưng điểm khác biệt và thành công của Luxstay là tập trung phát triển hướng tới người tiêu dùng nội địa và kết hợp với các đối tác địa phương tại các quốc gia có nhiều khách du lịch tới Việt Nam như Hàn Quốc, Nhật Bản,... để phát triển người dùng.

Tháng 8 năm 2019, Luxstay chính thức công bố tính năng “Power Commission” trong đó chủ nhà có thêm lựa chọn mức phí sử dụng nền tảng công nghệ thông tin là 3% bên cạnh mức phí sử dụng nền tảng là 15% đang áp dụng. Cụ thể về mức phí sử dụng nền tảng công nghệ thông tin 3% dành cho chủ nhà, Luxstay sẽ thu phí sử dụng nền tảng công nghệ thông tin là 3% trên mỗi giao dịch đặt phòng thành công của khách hàng. Giá phòng chủ nhà thiết lập tại Luxstay sẽ là giá đã bao gồm 3% và khách hàng sẽ phải trả phí dịch vụ tương đương với 0-12% giá phòng chủ nhà đã thiết lập tại Luxstay. Mức giá này đảm bảo rẻ hơn rất nhiều so với việc thuê nhà truyền thống.

#### Thứ ba, mô hình Travelmob

Cũng giống như Airbnb, Travelmob là một trang có thể đăng tải thông tin về việc cho thuê nhà hay phòng ngủ trong thời gian ngắn hạn. Chủ nhà sẽ cung cấp thông tin cần thiết về vị trí, diện tích, giá cả miễn phí trên Travelmob qua đó du khách sẽ có sự lựa chọn nơi lưu trú phù hợp với nhu cầu của họ. Chủ nhà sẽ trả một khoản phí dịch vụ khi giao dịch thành công. Travelmob sẽ là trung gian giải quyết các giao dịch tài chính giữa hai bên. Travelmob được thành lập năm 2012 tại Singapore, là công ty chuyên cung cấp chỗ ở cùng dân bản xứ dành cho du khách và tạo điều kiện cho chủ nhà đăng ký chỗ ở trống của họ cho du lịch ngắn hạn. Hiện nay, Travelmob đã có mặt ở hầu hết các điểm đến nổi tiếng trong khu vực Đông Nam Á và Châu Á

Trên đây là một số mô hình kinh tế chia sẻ trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ lưu trú bước đầu đã xuất hiện ở Việt Nam. Với một thị trường hơn 90 triệu dân cùng hạ tầng công nghệ ổn định, những mô hình này sẽ có nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển và người tiêu dùng cũng có thêm nhiều lựa chọn phù hợp với nhu cầu của bản thân với chi phí hợp lý.

### 2.2. Những tác động của kinh tế chia sẻ đến dịch vụ lưu trú chia sẻ tại Việt Nam

Nhờ có sự phát triển của công nghệ mà lối kinh doanh cộng sinh này được nhiều người hưởng tới, tạo ra nhu cầu cực kỳ lớn cho ngành kinh doanh dịch vụ lưu trú. Chính sự thay đổi và phát triển này cũng có những tác động nhất định đến phương thức kinh doanh lưu trú truyền thống. Cụ thể như sau:

Thứ nhất, tuy không phải là công ty kinh doanh khách sạn mà là một mô hình trung gian kết nối giữa người cho thuê phòng và khách du lịch nhưng mô hình kinh doanh lưu trú theo phương thức kinh tế chia sẻ đã giúp người tiêu dùng có thể tiếp cận và khai thác sử dụng những tài sản mà họ không sở hữu hoặc không có điều kiện sở hữu riêng (căn hộ, phòng nghỉ); đồng thời giúp người sở hữu tài sản (là chủ của các căn hộ, phòng nghỉ) có cơ hội để tăng thêm thu nhập. Do đó trong thời gian sắp tới với sự lơn mạnh của mô hình này sẽ là mối đe dọa với mô hình kinh doanh lưu trú truyền thống.

Cũng theo thống kê từ AirDNA, tổng số chủ nhà hiện nay tại nước ta ở mức xấp xỉ 19.000; trong đó có tới 5.000 chủ nhà tại miền Bắc và miền Nam, số còn lại phân bố tại miền Trung, Tây Nguyên. Tuy nhiên, chủ nhà thường đăng ký sở hữu trên 2 chỗ nghỉ qua các nền tảng đặt phòng, chiếm tỷ lệ 69%. Điều này khẳng định home-sharing không đơn thuần là nguồn tăng thu nhập cho chủ nhà có phòng nhàn rỗi mà đã trở thành sản phẩm kinh doanh sinh lời, đầy tiềm năng của các chủ đầu tư trong thời gian hiện nay.

Thứ hai, mô hình kinh doanh lưu trú theo phương thức kinh tế chia sẻ đem lại cho người tiêu dùng nhiều sự lựa chọn cho kỳ nghỉ của mình. Tùy theo chi phí và mục đích chuyến đi của bạn mà bạn có thể lựa chọn các căn phòng cho mình cho phù hợp. Nếu bạn đi nghỉ dưỡng cùng đại gia đình, hoặc tập thể thì bạn có thể lựa chọn thuê những căn biệt thự, villas, resort gồm nhiều phòng để mức chi phí sẽ rẻ hơn, với không gian thoáng và thoải mái hơn. Còn với những ai thích đi du lịch kiểu bụi, muốn trải nghiệm, muốn tiết kiệm chi phí lưu trú một cách tối đa, thì có thể lựa chọn hình thức Shard room để nghỉ ngơi — hình thức này kiểu như chỉ thuê giường ngủ trong cùng 1 căn phòng, bạn chỉ cần chỗ nằm nghỉ cho để tiếp tục chuyến đi, với hình thức này chi phí rất rẻ nhưng lại không có không gian riêng.

Thứ ba, sự xuất hiện của mô hình kinh doanh dịch vụ lưu trú theo phương thức kinh tế chia sẻ, buộc các doanh nghiệp kinh doanh lưu trú đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ sẽ phải đối diện với sự cạnh tranh mạnh mẽ. Không thể phủ nhận với mạng lưới phòng nghỉ và căn hộ cho thuê phủ rộng ở khắp các tỉnh thành trên cả nước, với sự hỗ trợ của công nghệ thông tin, phương thức thanh toán đơn giản tiện ích là một lợi thế giúp cho mô hình kinh doanh này phát triển mạnh mẽ, càng khiến cho thị phần của hình thức kinh doanh lưu trú truyền thống càng ngày bị thu hẹp.

Thứ tư, khả năng tiếp cận với khách hàng rộng rãi

trên toàn quốc, thậm chí toàn cầu, bởi việc tiếp cận với công nghệ thông tin giúp cho hình thức này được biết đến một cách phổ biến. Nếu như trước đây các nhà nghỉ, khách sạn, khu nghỉ dưỡng chỉ biết đến thông qua báo đài, kênh liên hệ đặt phòng chủ yếu là điện thoại, và đặc biệt du khách không biết được thực tế khu nghỉ dưỡng của mình như nào cũng tạo nên sự rụt rè, cân nhắc trong việc đặt phòng — đó chính là hạn chế của kinh doanh lưu trú truyền thống. Thì giờ đây, với ứng dụng của công nghệ thông tin đã giúp cho du khách biết được vị trí, dịch vụ và toàn cảnh của khu lưu trú của mình, ngoài ra có thể thanh toán đặt chỗ, và lựa chọn các dịch vụ đi kèm.

**3. Một số khuyến nghị nhằm phát triển kinh tế chia sẻ đối với dịch vụ lưu trú chia sẻ tại Việt Nam trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0.**

Để phát triển bền vững và tận dụng các lợi thế cơ hội của kinh tế chia sẻ đặc biệt là kinh doanh dịch vụ lưu trú, Nhà nước cần phải quan tâm đến các quan điểm định hướng và giải pháp cụ thể như sau:

Thứ nhất, cần tạo môi trường cạnh tranh bình đẳng giữa các hoạt động kinh tế chia sẻ và truyền thống. Tận dụng tối đa tài nguyên nhưng phải đảm bảo các tiêu chuẩn phù hợp với từng lĩnh vực, ngành nghề kinh doanh cụ thể. Do đó Nhà nước cần hoàn thiện hệ thống pháp luật và cơ chế chính sách hiện hành để các hoạt động của kinh tế chia sẻ đặc biệt trong hoạt động dịch vụ lưu trú được quy định và kiểm soát chặt chẽ tại nước ta (về đăng ký kinh doanh, thực hiện nghĩa vụ thuế, nghĩa vụ tài chính, nghĩa vụ khai báo thông tin, ...), đặc biệt cần quy định rõ trách nhiệm giữa các bên trong việc kinh doanh dịch vụ lưu trú theo mô hình kinh tế chia sẻ, trách nhiệm của các cơ quan nhà nước trong việc quản lý đối với mô hình kinh doanh này.

Thứ hai, cần đưa ra các quy định quản lý chất lượng dịch vụ để bảo vệ người tiêu dùng: chất lượng phòng phù hợp với chi phí không, chất lượng dịch vụ đi kèm,...Mô hình home-sharing giúp cho các du khách tìm kiếm nơi lưu trú một cách dễ dàng, biết thông tin đầy đủ hơn, nhưng việc kiểm chứng các thông tin và tiếp xúc trực tiếp với nhau ít hơn nên nó cũng tiềm ẩn không ít rủi ro là các khu nghỉ dưỡng không đúng như ý muốn, không đúng như đăng tải, hoặc thậm chí việc thanh toán cũng có khả năng tiềm ẩn rủi ro. Chính vì thế vấn đề bảo hiểm, an toàn cho các bên bao gồm cả người cung cấp dịch vụ và người sử dụng dịch vụ hay khách hàng cũng phải đặt ra các quy định, và quản lý chặt chẽ hơn.

Thứ ba, cần chú trọng công tác an ninh mạng đảm bảo lợi ích cho các bên tham gia, cần xác định rõ nghĩa vụ bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng trong thanh toán thương mại điện tử. Cụ thể cần có những chính sách hướng dẫn các cá nhân, tổ chức và người nước ngoài có trách nhiệm bảo mật thông tin (không cung

cấp thông tin cho bên thứ ba, ngoài trừ có yêu cầu của cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền và người có thông tin cho phép), việc thanh toán xuyên biên giới đều phải thông qua cổng thanh toán quốc gia, do một đơn vị làm chủ (đơn vị này do Ngân hàng Nhà nước cấp phép hoạt động).

Thứ tư, tăng cường nhận của các bên trong nền kinh tế chia sẻ đặc biệt cho kinh doanh dịch vụ lưu trú, bao gồm Nhà nước, doanh nghiệp, người dân. Mô hình kinh tế chia sẻ trong đó có kinh doanh dịch vụ lưu trú là mọi người xây dựng niềm tin thông qua một mô hình cho phép giao dịch trên môi trường mạng để thu được những lợi ích của việc chia sẻ và việc xếp hạng đánh giá ngang hàng, xác thực và trách nhiệm của bên thứ ba, bảo hiểm là cách phổ biến nhất để thiết lập sự tin tưởng như vậy giữa người dùng và nền tảng cũng như trong những người dùng.

**4. Kết luận**

Kinh tế chia sẻ là một mô hình kinh tế mới, phát triển trong bối cảnh của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0. Với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin, việc cung cấp dịch vụ lưu trú cho các khách du lịch đã tạo ra bước tiến vượt trội: không cần phải đến tận nơi xem phòng, không cần phải trực tiếp đến thanh toán khách hàng cũng có thể chọn cho mình chỗ lưu trú phù hợp với chi phí, phù hợp với nhu cầu của bản thân. Chỉ mới du nhập vào Việt Nam một thời gian không phải là dài nhưng kinh tế chia sẻ được đánh giá sẽ có nhiều tác động tích cực tới nền kinh tế nước nhà nói chung và hoạt động kinh doanh dịch vụ lưu trú nói riêng. Tuy nhiên, 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, đẩy mạnh được những ưu điểm và hạn chế nhược điểm của mô hình này. Từ đó tạo ra môi trường kinh doanh bình đẳng và lành mạnh để mô hình kinh tế chia sẻ được phát triển, góp phần nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh của hoạt động kinh doanh dịch vụ lưu trú trong bối cảnh hội nhập./.

**Tài liệu tham khảo**

Trần Minh Phương — Đại học Thương Mại (2018), “Kinh tế chia sẻ và những tác động đến du lịch tại Việt Nam”  
 Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2018), “Báo cáo Đề án mô hình kinh tế chia sẻ”  
 Nguyễn Thị Loan — Đại học Công nghệ Giao thông vận tải — Cơ sở Thái Nguyên (2018), “Kinh tế chia sẻ - tiềm năng và thách thức đối với Việt Nam”, Tạp chí Tài Chính  
 AirDNA (2019), “VietNam Homestays Fill Gaps and Provide Opportunities”