

# Kinh tế chia sẻ – Cách mạng kinh tế bốn chấm hay kinh doanh tận thu trên lưng người lao động?

10/12/2020 11:48

(LSVN) – Gần đây, một chính sách thuế vừa được thông qua đã khiến dư luận quan tâm, đặc biệt là những người tham gia vào những mô hình kinh doanh hợp tác với các đơn vị cung cấp nền tảng công nghệ kết nối khách hàng – người cung cấp dịch vụ như Grab, Now, Gojek,..., vốn là bên có quyền lợi chịu ảnh hưởng trực tiếp. Cụ thể, chính sách thuế mới theo Nghị định 126/2020/NĐ-CP có hiệu lực từ ngày 05/12/2020 xác định tất cả các hãng cung cấp nền tảng công nghệ kết nối khách hàng – người cung cấp dịch vụ sẽ phải thực hiện kê khai và thu hộ thuế GTGT trên toàn bộ doanh thu với mức thuế thu hộ là 10% (tăng lên đáng kể so với mức 3% như trước đây).



## Kinh tế chia sẻ...

Việt Nam là một trong những quốc gia đi đầu tại Đông Nam Á cho phép thí điểm và triển khai mô hình “hợp tác với đối tác kinh doanh” mà nhiều hãng công nghệ hiện nay đang áp dụng. Đây được xem minh họa điển hình của khái niệm “kinh tế hợp tác” hay “kinh tế chia sẻ”, là những thuật ngữ được sử dụng phổ biến trong một vài năm trở lại đây để nói về mô hình kinh doanh trong đó 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. Hiểu đơn giản, đây là mô hình trong đó bên vận hành hệ thống số, tìm kiếm và đưa khách hàng đến cho đối tác cá nhân. Ngược lại, đối

tác sẽ đóng vai trò thực hiện dịch vụ (như vận chuyển hành khách, giao hàng). Doanh thu được phân chia theo thỏa thuận.

Từ bản chất và hiệu quả kinh tế đem lại, “Kinh tế chia sẻ” theo đó là sự thể hiện và đồng thời là động lực thúc đẩy Cách mạng công nghiệp 4.0 diễn ra mạnh mẽ tại Việt Nam cũng như trong khu vực, giúp thay đổi phương thức hoạt động kinh doanh từ thủ công sang ứng dụng công nghệ. Không thể phủ nhận rằng “Kinh tế chia sẻ” giúp thúc đẩy kinh tế, nâng cao sự cạnh tranh và sức sáng tạo trong thị trường. Mô hình này cũng được cho là có lợi khi giúp bên cung cấp nền tảng và bên đối tác hợp tác cùng phát triển. Tuy nhiên, thực tế có đúng như vậy?

### **... nhưng có thực sự sẻ chia?**

Gần đây, một chính sách thuế vừa được thông qua đã khiến dư luận quan tâm, đặc biệt là những người tham gia vào những mô hình kinh doanh hợp tác với các đơn vị cung cấp nền tảng công nghệ kết nối khách hàng – người cung cấp dịch vụ như Grab, Now, Gojek,..., vốn là bên có quyền lợi chịu ảnh hưởng trực tiếp. Cụ thể, chính sách thuế mới theo Nghị định 126/2020/NĐ-CP có hiệu lực từ ngày 05/12/2020 xác định tất cả các hãng cung cấp nền tảng công nghệ kết nối khách hàng – người cung cấp dịch vụ sẽ phải thực hiện kê khai và thu hộ thuế GTGT trên toàn bộ doanh thu với mức thuế thu hộ là 10% (tăng lên đáng kể so với mức 3% như trước đây).

Gần như ngay lập tức, nhiều hãng công nghệ đã nhanh chân bước ra ngoài câu chuyện tăng thuế bằng việc công bố bảng phí dịch vụ mới được tăng tương ứng. Tỷ lệ chia sẻ doanh thu cho người hợp tác theo đó bị điều chỉnh giảm xuống đáng kể. Thuế tăng, phí tăng, mặc định người tiêu dùng phải xem xét lại sự lựa chọn sử dụng dịch vụ. Nguồn cung giảm, tỷ lệ hưởng giảm, gánh nặng không đâu khác được đẩy lên vai các “đối tác kinh doanh” của những hãng này.

Xét về khía cạnh kinh tế, dù rằng chính bản thân các hãng công nghệ cũng tham gia vào quá trình cung cấp dịch vụ cho khách hàng (với tư cách là bên điều hành), những bên này lại không phải san sẻ bất kỳ thiệt hại nào từ việc thay đổi chính sách. Đây chỉ là một trong nhiều ví dụ về thực trạng của một nền “Kinh tế chia sẻ” hiện nay tại Việt Nam, nửa vùi và bất bình đẳng, mà trong đó người lao động, được mang danh xưng “đối tác”, nhưng chịu nhiều bất lợi.

Nhiều hãng công nghệ, trong đó có những công ty đa quốc gia, vốn đã có “kỹ thuật” đối với mô hình hợp tác kinh doanh này khéo léo tận dụng những điểm mờ của pháp luật để mở ra và phát triển cơ hội kiếm lợi nhuận. Gọi người lao động là “đối tác”, các hãng công nghệ mặc nhiên loại bỏ sự quan tâm đến nhiều khoản chi phí như tiền lương cơ bản, bảo hiểm xã hội và các phúc lợi khác cho nhân công. Mặt khác, nhờ giá thành hợp lý do chi phí vận hành được tiêu giảm bớt khi áp dụng “Kinh tế chia sẻ”, các hãng công nghệ nhanh chóng có được thị phần rộng lớn, cạnh tranh trực tiếp và thậm chí áp đảo những doanh nghiệp truyền thống.

Với lợi thế đó, những hãng này cũng giành luôn quyền quyết định tất cả các chính sách dịch vụ cung cấp đến người dùng, kể cả bảng giá và tỷ lệ chia sẻ, dù cá nhân các “đối tác kinh doanh” mới là chủ thể cung cấp dịch vụ đích thực. Thông qua ma trận thỏa thuận, hợp đồng, điều khoản mà các “đối tác”, đôi khi là những lao động phổ thông không thể hiểu được hết, nhiều hãng đã nhanh chóng chiếm lấy quyền làm chủ cuộc chơi. Theo lý lẽ của các hãng này, pháp luật công

nhận quan hệ hợp tác kinh doanh dựa trên sự thỏa thuận của các bên tham gia, miễn là không trái đạo đức, pháp luật. Nghe thì có vẻ đúng, nhưng...

Người lao động, không lương cố định, không bảo hiểm, không phúc lợi, không có tiếng nói và không có sự bảo vệ, rõ ràng đang phải cam chịu lép vế trong một mối quan hệ chia sẻ nhưng không có sự “chia sẻ” từ chính đối tác của mình.



Luật sư Trần Hữu Tiến

Công ty Luật TNHH Global Việt Nam Lawyers.

Khoan bàn về các quy định pháp luật hiện hành (bao gồm cả chính sách thuế vừa được ban hành), vốn đã có nhiều tranh cãi về thẩm quyền hướng dẫn, tính hợp lý và sự rõ ràng về mối quan hệ giữa các hãng công nghệ và “đối tác kinh doanh”, Việt Nam rõ ràng đang thiếu, một cách toàn diện, một cơ chế pháp lý điều chỉnh quan hệ “Kinh tế chia sẻ” giữa các hãng công nghệ và “đối tác kinh

doanh”. Vì lý do này, các cơ quan ban ngành Nhà nước thường rất lúng túng và bị động trong công tác quản lý Nhà nước đối với lĩnh vực mới mà không mới này, và quan trọng hơn, không có được công cụ để bảo vệ quyền lợi của người lao động khi cần thiết.

Người lao động luôn là bên yếu thế hơn trong mối quan hệ làm việc. Người lao động trong nền “Kinh tế chia sẻ” còn dễ tổn thương hơn khi phải đầu tư tiền bạc vào phương tiện, công cụ để có điều kiện tham gia vào quan hệ hợp tác với các hãng công nghệ, thậm chí là vay nợ. Pháp luật Việt Nam tôn trọng sự thỏa thuận và tự nguyện của các bên tham gia giao dịch. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa rằng chúng ta nên cho phép tự do hóa một cách thái quá những khái niệm, cấu trúc kinh doanh không bình đẳng mà về lâu về dài có thể ảnh hưởng đến quyền lợi của người lao động. Bên cạnh đó, rõ ràng các hãng công nghệ, với “Kinh tế chia sẻ”, đang có được những ưu thế vô cùng lớn trong cuộc chơi thị trường, giá sản phẩm nhưng lại đang tìm cách đẩy gánh nặng lên người lao động. Vấn đề bảo đảm cạnh tranh – lợi ích công bằng cũng nên được quan tâm để người lao động có nhiều sự lựa chọn hơn trong việc tìm được đối tác thực sự phù hợp.

Tại Việt Nam, Bộ luật Lao động 2019 sắp có hiệu lực đã đưa ra những quy định mang tính cải cách, góp phần xóa nhòa ranh giới quan hệ hợp tác/dịch vụ giữa cá nhân và doanh nghiệp và quan hệ lao động. Trên thế giới, một số Tòa án và cơ quan có thẩm quyền nước ngoài cũng đã xác định các hãng công nghệ cung cấp nền tảng kết nối chính là chủ sử dụng lao động. Chúng ta theo đó cũng trông đợi những hướng dẫn cụ thể và rõ nét hơn của các nhà làm luật Việt Nam về “Kinh tế chia sẻ”, đặc biệt trong bối cảnh các văn bản luật quan trọng về đầu tư, kinh doanh tại Việt Nam như Luật Doanh nghiệp 2020, Luật Đầu tư 2020 sẽ có hiệu lực từ tháng 01/2021.