

Some legal issues about the collaborative economy in the view of European law and recommendations to Vietnam

Do Nguyen Khanh Quynh*

Faculty of Political Theory-Law and State Management, Quy Nhon University, Vietnam

Received: 10/07/2023; Revised: 24/08/2023;

Accepted: 31/08/2023; Published: 28/04/2024

ABSTRACT

Collaborative economy is a new economic model that leverages the development of digital platforms to encourage sustainable consumption trends. The complex technical properties of this new platform create unique advantages for companies doing business in this field, thereby challenging the traditional economy in many ways. The laws of nations worldwide are currently confused in dealing with the legal consequences of the new economy in order to create a healthy development environment for future innovations. The European Union in general and its member states in particular are considered to be the leading subject in resolving disputes related to the collaborative economy and thereby creating a new legal corridor in the field. The study focuses on analyzing characteristics that help define the collaborative economy, while exploring the perspective of European law in identifying complex issues related to two important challenges in the sector: competition and determine the employment relationship between the parties to the platforms. The study then makes proposals to improve the law on collaborative economy in Vietnam.

Keywords: *Collaborative economy, competition law, labor relationship.*

*Corresponding author.

Email: donguyenkhanhquynh@qnu.edu.vn

Một số vấn đề pháp lý về kinh tế chia sẻ dưới góc nhìn của pháp luật châu Âu và gợi mở cho Việt Nam

Đỗ Nguyễn Khánh Quỳnh*

Khoa Lý luận chính trị - Luật và Quản lý nhà nước, Trường Đại học Quy Nhơn, Việt Nam

Ngày nhận bài: 24/07/2023; Ngày sửa bài: 24/08/2023;

Ngày nhận đăng: 31/08/2023; Ngày xuất bản: 28/04/2024

TÓM TẮT

Kinh tế chia sẻ là một mô hình kinh tế mới tận dụng sự phát triển của các nền tảng kỹ thuật số nhằm khuyến khích xu hướng tiêu dùng bền vững. Các tính chất kỹ thuật phức tạp của nền tảng mới này đang tạo ra những ưu thế độc quyền không nhỏ cho doanh nghiệp lấy chia sẻ tài nguyên thông qua nền tảng số làm mô hình kinh doanh và từ đó thách thức kinh tế truyền thống dưới nhiều góc độ. Pháp luật các quốc gia trên thế giới hiện nay tỏ ra lúng túng trong việc giải quyết các hệ quả pháp lý của nền kinh tế mới nhằm tạo ra môi trường phát triển lành mạnh cho các đổi mới sáng tạo trong tương lai. Liên minh châu Âu nói chung và các quốc gia thành viên của nó nói riêng được xem là chủ thể đi đầu trong giải quyết tranh chấp liên quan đến kinh tế chia sẻ và từ đó tạo dựng hành lang pháp lý mới trong lĩnh vực. Nghiên cứu tập trung vào việc phân tích các đặc điểm giúp định nghĩa nền kinh tế chia sẻ, đồng thời tìm hiểu góc nhìn của pháp luật châu Âu đối với việc xác định các thách thức quan trọng trong lĩnh vực cạnh tranh và lao động giữa các bên tham gia nền tảng. Từ đó, nghiên cứu đưa ra các đề xuất hoàn thiện pháp luật về kinh tế chia sẻ tại Việt Nam.

Từ khóa: *Kinh tế chia sẻ, luật cạnh tranh, quan hệ lao động.*

1. GIỚI THIỆU

Một sự chuyển biến tích cực trong hành vi tiêu dùng của con người đã diễn ra âm thầm nhưng chắc chắn trong gần 20 năm trở lại đây, được bồi dưỡng bởi sự phát triển của công nghệ máy tính và các cuộc đại suy thoái của thế kỷ 20, đó là sự dịch chuyển từ quyền sở hữu và tiêu thụ tài nguyên độc quyền sang sở hữu và tiêu dùng chung, cho phép người dùng quản lý tốt hơn thời gian, tài chính và trải nghiệm của bản thân, đồng thời tạo ra thu nhập bổ sung có giá trị. Xu hướng chuyển đổi này tận dụng sự phát triển sáng tạo của việc chia sẻ ngang hàng (*peer-to-peer sharing*) sử dụng các nền tảng

trung gian và các thị trường trao đổi được tạo ra trên nền tảng Internet và được dự đoán sẽ giúp doanh thu toàn cầu (*global revenue*) tăng thêm xấp xỉ 335 tỉ đô la vào năm 2025. Mô hình thị trường cho phép và tạo điều kiện thuận lợi cho việc chia sẻ quyền tiếp cận hàng hóa và dịch vụ này được gọi là Kinh tế chia sẻ hay Kinh tế cộng tác (*Collaborative economy*). Giá trị của loại hình kinh tế mới này nằm ở việc nó giải quyết được một hệ lụy của xu hướng tiêu dùng cũ, đó là thực tế con người ngày nay sở hữu nhiều tài nguyên không được thường xuyên sử dụng. Một số doanh nghiệp tiêu biểu trong nền kinh tế chia

*Tác giả liên hệ chính.

Email: donguyenkhanhquynh@qnu.edu.vn

sẽ hiện nay có thể kể đến là Airbnb, Uber, Turo, JustPark, TaskRabbit, 3D Hubs, LiquidSpace...

Tuy nhiên, sự phát triển nhanh chóng của loại hình kinh tế mới này đã đặt ra thách thức không nhỏ với các nhà làm luật trên toàn thế giới liên quan đến các quan ngại về sự tổn thương mà nó có thể gây ra cho những loại hình kinh tế truyền thống, luật nhà ở, vi phạm quy định giao thông, các tranh chấp về lao động, phân biệt đối xử và quyền riêng tư. Tháng 4 năm 2018, Tòa án Công lý châu Âu (ECJ) đã đưa ra phán quyết trong một vụ án chống lại Uber France SAS liên quan đến việc công ty này cho phép tài xế không chuyên nghiệp tìm kiếm khách hàng và cung cấp dịch vụ lái xe thông qua ứng dụng UberPop (Judgement of 10 April 2018, Uber France, C-320/16, ECLI:EU:C:2018:221). Tháng 3 năm 2020, Tòa án tối cao Pháp (*Court of Cassation of France*) đã quyết định công nhận quan hệ lao động giữa công ty Uber và tài xế của họ (Ruling No. 374 – 4 march 2020 (Appeal No. 19-13.316) như một kết luận cuối cùng đối với tranh chấp kéo dài về địa vị pháp lý của tài xế xe công nghệ tại Pháp. Những vụ kiện liên quan đến kinh tế chia sẻ vẫn tiếp tục ở nhiều quốc gia trên thế giới, khiến cho một câu hỏi lớn được đặt ra: liệu luật pháp có thể theo kịp với sự đổi mới? Để trả lời cho câu hỏi này, mỗi quốc gia sẽ có sự chuẩn bị khác nhau. Các quốc gia châu Âu nói riêng và Cộng đồng châu Âu (EU) nói chung được xem là những chủ thể tiên phong trong việc giải quyết các vấn đề phát sinh trong nền kinh tế chia sẻ, là cơ sở để chuẩn bị nền tảng pháp lý vững chắc cho các đổi mới trong tương lai, đồng thời vẫn bảo vệ được những giá trị cốt lõi của luật pháp. Dưới góc độ luật so sánh, hệ thống pháp luật Việt Nam chịu ảnh hưởng đáng kể từ dòng họ pháp luật châu Âu lục địa (*dòng họ Civil Law*) khởi nguồn từ châu Âu do ảnh hưởng từ quá trình thuộc địa hóa trong thời gian dài,¹ việc nghiên cứu góc nhìn của pháp luật châu Âu liên quan đến các vấn đề pháp lý trong nền kinh tế chia sẻ là cần thiết cho quá trình hoàn thiện pháp luật Việt Nam trong thời đại mới, phù hợp với mục tiêu của Nghị quyết 06-NQ/TW ngày 05 tháng 11

năm 2016 của Ban Chấp hành Trung ương Đảng (khóa XII) về việc thực hiện có hiệu quả tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, giữ vững ổn định chính trị - xã hội trong bối cảnh nước ta tham gia các Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới và Nghị quyết 29-NQ/TW của Ban Chấp hành Trung ương Đảng (khóa XIII) ngày 17 tháng 11 năm 2022 về tiếp tục đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045.

2. KHÁI QUÁT VỀ KINH TẾ CHIA SẺ

2.1. Định nghĩa kinh tế chia sẻ

Trên thực tế, loài người đã làm quen với hoạt động chia sẻ thậm chí từ trước khi hình thái tổ chức xã hội đầu tiên được hình thành và cho đến hiện nay, chúng ta chia sẻ gần như mỗi ngày. Việc chia sẻ thông thường được thực hiện với quy mô nhỏ trong một cộng đồng giới hạn và chủ yếu dựa trên sự tin tưởng lẫn nhau. Tuy nhiên, chia sẻ như là hoạt động chủ yếu hình thành nên mô hình kinh tế mới, nơi phạm vi trao đổi được thực hiện ở cấp vĩ mô lại là một chủ đề mới mẻ.

Có nhiều thuật ngữ trong tiếng Anh đề cập đến mô hình kinh tế mới này, bao gồm collaborative economy (kinh tế cộng tác), sharing economy (kinh tế chia sẻ), peer-to-peer (P2P) economy (kinh tế ngang hàng), gig economy (kinh tế gig)²..., tuy nhiên việc đưa ra một định nghĩa phổ quát cho kinh tế chia sẻ vẫn là một thách thức lớn đối với các nhà nghiên cứu trong cả lĩnh vực kinh tế và luật học. Trong phạm vi bài viết này, tác giả thảo luận về kinh tế chia sẻ như một mô hình kinh tế cộng tác, vậy nên thuật ngữ tiếng Anh *collaborative economy* được sử dụng thay vì *sharing economy* như trong một số các nghiên cứu về kinh tế chia sẻ ở Việt Nam hiện nay,³ vì từ *sharing* (chia sẻ) nhấn mạnh vào yếu tố chia sẻ phi lợi nhuận, đôi khi vì mục đích nhân đạo trong khi kinh tế chia sẻ là một mô hình kinh tế hoạt động với mục đích chủ yếu là tạo ra lợi nhuận.^{4,5}

Cho đến nay, hiểu biết phổ biến và được chấp nhận rộng rãi nhất về kinh tế chia sẻ đó là một nền kinh tế tạo điều kiện cho việc trao đổi

ngang hàng thông qua các phương tiện nền tảng kỹ thuật số và truyền thông di động trong một hệ thống phức tạp được gọi là Internet vạn vật (*Internet of Things*). Nền kinh tế chia sẻ được cho là một trạng thái lý tưởng được đặc trưng bởi sự chuyển đổi từ quyền sở hữu sang cho thuê, trao đổi hoặc tặng cho.⁶ Theo Avram,⁹ khi nghiên cứu về ý nghĩa của kinh tế chia sẻ, có hai nhóm quan điểm nổi bật. Một nhóm tập trung vào khía cạnh đổi mới xã hội và khát vọng thay thế mô hình kinh tế truyền thống (thường tập trung vào siêu tiêu dùng và sở hữu tư nhân)¹⁰ bằng các mô hình kinh tế mới bền vững hơn với việc khuyến khích chia sẻ quyền tiếp cận hàng hóa và dịch vụ. Nhóm thứ hai, phổ biến hơn, phân tích giá trị của kinh tế chia sẻ nằm ở việc một thị trường được xây dựng dựa trên các phát kiến công nghệ số có đủ khả năng phá vỡ các mô hình kinh doanh hiện có và tạo ra hoạt động kinh tế mới. Dù hiểu theo quan điểm nào, có một sự thật không thể phủ nhận rằng kinh tế chia sẻ là một hệ thống kinh tế xã hội đột phá và sự xuất hiện của nó là một thách thức lớn đặt ra cho mô hình kinh tế truyền thống.

Sự xuất hiện mạnh mẽ của nền kinh tế chia sẻ và tác động của nó đã thu hút các học giả từ nhiều lĩnh vực khác nhau nghiên cứu và đều có chung một quan điểm: kinh tế chia sẻ là một khái niệm mơ hồ và rộng lớn mà việc định nghĩa và vạch ra ranh giới giữa khái niệm và thực nghiệm trong lĩnh vực này là một nhiệm vụ khó khăn.^{7,8} Hiện nay, vẫn chưa có một định nghĩa chung nào về kinh tế chia sẻ được thừa nhận rộng rãi. Tuy nhiên, nền kinh tế này vẫn đang vận hành trên thực tế thông qua một số quy luật đã được phát hiện và việc phân tích các quy luật này không phải là nhiệm vụ bất khả thi. Về cơ bản, kinh tế chia sẻ được phân biệt bởi các đặc điểm sau:

Thứ nhất, sự phân phối lại tài sản là yếu tố cốt lõi. Kinh tế chia sẻ ra đời nhằm mục đích phân phối lại hàng hóa hiện có của cá nhân trong xã hội và tối đa hóa chức năng của chúng. Ý tưởng đằng sau đó là cho phép người dùng chia sẻ quyền tiếp cận và sử dụng đối với hàng hoặc dịch vụ trong một khoảng thời gian theo nhu cầu

với chi phí hợp lý mà không phải sở hữu chúng, từ đó phát triển các mô hình tiêu dùng mới. Như Martin⁹ đã quan sát thấy rằng “nền kinh tế chia sẻ cho phép chuyển đổi từ nền văn hóa nơi người tiêu dùng sở hữu tài sản sang nền văn hóa nơi người tiêu dùng chia sẻ quyền tiếp cận tài sản.”

Thứ hai, các nền tảng công nghệ sử dụng Internet là trung gian kết nối người dùng. Sự ra đời của mạng máy tính là nền tảng quan trọng cho sự hình thành của các hình thức thương mại mới nơi mà công nghệ cao cho phép kết nối người tiêu dùng ở khắp nơi trên thế giới thông qua định vị toàn cầu (GPS), tin nhắn trực tuyến, hệ thống đánh giá, thanh toán quốc tế... Các nền tảng công nghệ (*platforms*) tận dụng sự phát triển của Internet là yếu tố không thể thiếu định hình nên kinh tế chia sẻ. Các nền tảng này được Ủy ban châu Âu định nghĩa trong tài liệu tham vấn của mình là “một doanh nghiệp hoạt động trên một thị trường song hoặc đa phương, sử dụng Internet để cho phép tương tác giữa hai hoặc nhiều nhóm người dùng riêng biệt nhưng phụ thuộc lẫn nhau để tạo ra giá trị cho ít nhất một trong các nhóm.”¹⁰

Thứ ba, nền kinh tế chia sẻ là một hệ thống dựa trên thị trường đa phương (*multi-sided markets*) được tạo ra bởi các nền tảng công nghệ và cho phép trao đổi ngang hàng (*peer-to-peer transaction*). Trong thị trường đơn phương (*single-sided market*) truyền thống, nhà sản xuất và khách hàng thường không trực tiếp gặp nhau mà hàng hóa và dịch vụ được chuyển giao thông qua một quy trình trung gian nhằm tạo ra các giá trị đa tầng. Ví dụ người dùng khi muốn mua mỹ phẩm trong đa số các trường hợp của kinh tế truyền thống, sẽ không trực tiếp thỏa thuận giá cả với nhà sản xuất mà thông qua trung gian là các nhà bán lẻ. Đối với thị trường đa phương trong kinh tế chia sẻ, với đặc tính được phát triển trên môi trường Internet, các nền tảng *platforms* tạo cơ hội kết nối một lượng lớn người dùng (*users*) các bên, trao cho họ cơ hội được trao đổi trực tiếp và cùng sử dụng tài sản dư dùng thông qua hệ thống chia sẻ có phí, và do đó thị trường không ngừng được mở rộng. Đặc điểm của loại

hình nền tảng này là tính tức thời, nghĩa là dịch vụ và hàng hóa phải được trao đổi mọi lúc, mọi nơi giữa các bên tham gia giao dịch và hạn chế trung gian bên ngoài trừ bản thân nền tảng.

Thứ tư, nền kinh tế chia sẻ được xây dựng dựa trên các mạng phi tập trung (*decentralised networks*). Trái ngược với cấu trúc kinh tế phân cấp và hình chóp (*pyramid diagram*), các hình thức kinh tế chia sẻ được thiết kế dưới dạng các mạng phi tập trung (mạng phân tán). Ý nghĩa của việc xây dựng mạng phi tập trung là nhằm để phân tán quyền ra quyết định giữa các “nút” của nó và tránh được sự kiểm soát vượt trội của bất cứ bên nào tham gia vào mạng lưới kinh tế này. Bằng cách đó, người trung gian truyền thông mất đi tầm quan trọng và thay vào đó, như đã khẳng định, các nền tảng công nghệ đóng vai trò như là người trung gian mới. Tuy nhiên cũng cần phải lưu ý rằng, nền kinh tế chia sẻ mặc dù trao nhiều đặc quyền, sự độc lập và tự chủ cho các bên khách hàng là người dùng khi sử dụng nền tảng như quyết định lịch trình, giá cả, cài đặt, đánh giá... thì chủ sở hữu nền tảng công nghệ cuối cùng mới là những người có quyền quyết định các quy tắc và nghĩa vụ cơ bản cho người dùng nền tảng của họ, và có thể thay đổi bất cứ lúc nào. Vậy nên có thể nói rằng, chỉ một phần hoạt động của kinh tế là được thực hiện thông qua các mạng phân tán thuần túy.

Thứ năm, người tiêu dùng đóng vai trò quan trọng trong sản xuất ngang hàng (*peer production*). Giống như các hình thức kinh tế khác, kinh tế chia sẻ cũng thực hiện toàn bộ các quá trình sản xuất, trao đổi, tiêu thụ sản phẩm hàng hóa và dịch vụ, khách hàng thông qua các hoạt động sử dụng và tìm kiếm thông tin trên nền tảng công nghệ đóng góp vào quá trình này. Những người dùng tích cực tạo các nội dung kỹ thuật số trong khi sử dụng thông tin của người khác (chẳng hạn trường hợp người dùng wikipedia cũng đồng thời được tự do đóng góp nội dung cho trang web này) được gọi là người tiêu dùng kỹ thuật số. Những người này không chỉ là đối tượng của hoạt động cung cấp và luôn ở vị trí cuối cùng trong chuỗi cung ứng mà còn

tích cực đóng vai trò đối ứng trong nền kinh tế chia sẻ, thông qua việc cho phép người khác sử dụng tài sản của họ cũng như tích cực truy cập và sử dụng tài sản của người khác.

Từ phân tích các đặc điểm trên của kinh tế chia sẻ, tác giả đề xuất định nghĩa như sau:

Nền kinh tế chia sẻ là một hệ thống kinh tế xã hội sử dụng các nền tảng kỹ thuật số làm trung gian kết nối người dùng nhằm tạo nên một thị trường đa phương trong đó cung cấp các dịch vụ ngang hàng mà khách hàng có thể chia sẻ cho nhau quyền tiếp cận tài sản nhân rồi của mình dựa trên các quy tắc riêng của từng nền tảng vì mục đích lợi nhuận.

2.2. Kinh tế chia sẻ và các loại hình kinh tế liên quan

Từ định nghĩa và các đặc điểm của kinh tế chia sẻ được bàn đến ở phần trên, có thể thấy rằng, nền kinh tế này là kết quả của ba xu hướng rộng lớn hơn sau đây được định hình và phát triển trong nền kinh tế kỹ thuật số:

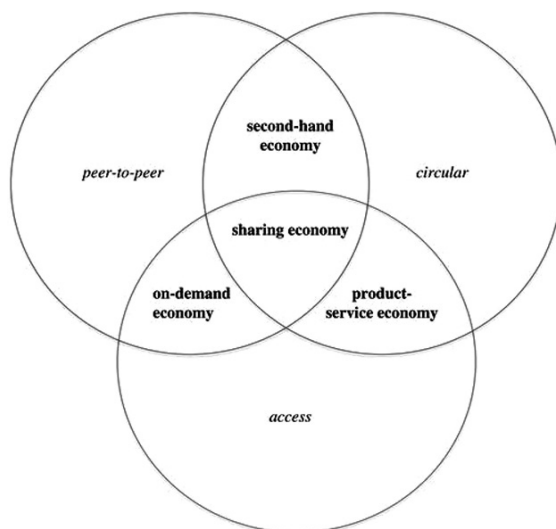
- Xu hướng nền kinh tế dựa trên tương tác trực tiếp giữa người tiêu dùng với người tiêu dùng (*consumer-to-consumer, gọi tắt là C2C*). Mỗi cá nhân người tiêu dùng cung cấp cho người khác quyền tiếp cận hàng hóa tiêu dùng của mình và tự bản thân trở thành một nhà phân phối hàng hóa (một “đại lý”) nhỏ và đồng thời cũng là nhà sản xuất, đây là một phần của xu hướng nhằm hướng tới chủ nghĩa thịnh vượng (*prosumerism*¹¹). Khi các dịch vụ cho thuê C2C như vậy được giao dịch thông qua một thị trường được tạo ra bởi các nền tảng kỹ thuật số (*platforms*) có thu phí, các nhà nghiên cứu gọi đây là kinh tế ngang hàng (*peer-to-peer economy*).¹² Các platforms trong các thị trường như vậy hoạt động như một trung gian kết nối cung và cầu và cung cấp các dịch vụ phụ trợ như xếp hạng, bảo hiểm và thanh toán tự động cho các bên.

- Xu hướng chỉ yêu cầu quyền tiếp cận để được sử dụng sản phẩm dịch vụ hơn là hoàn toàn sở hữu chúng. Nền kinh tế chia sẻ là một ví dụ của nền kinh tế truy cập (*access economy*) trong

đó người tiêu dùng ngày càng lựa chọn quyền truy cập thay vì quyền sở hữu. Đặc biệt đáng chú ý khi tỷ lệ sở hữu ô tô của người trẻ ngày càng giảm và các lựa chọn quyền tiếp cận thay thế đang gia tăng.¹³ Người có nhu cầu lái xe ô tô hiện nay không cần nhất thiết phải sở hữu một chiếc xe mà hoàn toàn có thể sử dụng các nền tảng chia sẻ c2c để đi chung xe như Relayrides, BlaBlaCar hoặc các dịch vụ cho thuê xe giá rẻ và tiện lợi (ZipCar, Car2Go, Sixt) hoặc dịch vụ gọi xe (Uber, Lyft, Didi...).

- Xu hướng khai thác hiệu quả các tài sản vật chất ít được sử dụng. Theo nghĩa này, kinh tế chia sẻ là một ví dụ về kinh tế tuần hoàn (*circular economy*), ở đây được hiểu đơn giản là các mô hình kinh doanh sử dụng hiệu quả các nguồn tài nguyên.¹⁴ Khi nhiều người cùng sử dụng một hàng hóa thì sẽ cần ít hàng hóa hơn để thỏa mãn cùng một lượng cầu.

Như vậy, nền kinh tế chia sẻ xảy ra ở giao điểm của ba xu hướng lớn đó là kinh tế ngang hàng, kinh tế truy cập và kinh tế tuần hoàn như đã trình bày ở trên, trong đó, mỗi xu hướng tự nó bao trùm các vấn đề lớn hơn nhiều so với chỉ riêng kinh tế chia sẻ. Mối quan hệ này được Koen Frenken¹⁵ mô tả bằng hình ảnh như sau:



Hình 1. Kinh tế chia sẻ và các mô hình kinh tế liên quan.

Từ mô tả trên, có thể thấy ngoài kinh tế chia sẻ, cũng có những xu hướng kinh tế mới

nằm ở giao điểm của hai trong ba loại hình kinh tế chủ yếu đã được thảo luận gồm: kinh tế sản phẩm-dịch vụ (*product-service economy*), kinh tế đồ đã qua sử dụng (*second-hand economy*), kinh tế theo yêu cầu (*on-demand economy*). Những xu hướng kinh tế này đều mang ít nhiều các đặc điểm của kinh tế chia sẻ và có thể được phân biệt ngắn gọn như sau:

- Kinh tế sản phẩm-dịch vụ (*product-service economy*) nằm ở giao điểm của kinh tế tiếp cận và kinh tế tuần hoàn. Đối với xu hướng kinh tế này, việc chia sẻ quyền tiếp cận hàng hóa, dịch vụ được thực hiện giữa công ty (doanh nghiệp) với người tiêu dùng (*business-to-customer*, gọi tắt là *b2c*), chứ không phải từ người tiêu dùng khác. Người tiêu dùng có quyền truy cập và tiếp cận đến sản phẩm, dịch vụ trong khi doanh nghiệp vẫn giữ quyền sở hữu chúng. Ví dụ cho xu hướng kinh tế này là các loại hình cho thuê xe b2c qua Hertz hoặc Zipcar.

- Kinh tế đồ đã qua sử dụng (*second-hand economy*) xuất hiện tại giao điểm của nền kinh tế trao đổi ngang hàng và nền kinh tế tuần hoàn. Loại hình kinh tế này phổ biến từ lâu thông qua sự phát triển của một số nền tảng mua bán đồ cũ điển hình như Ebay mà ở đó, quyền sở hữu sẽ được chuyển giao hoàn toàn thông qua các giao dịch trực tuyến với trung gian là các platforms thay vì chỉ chia sẻ quyền tiếp cận hàng hóa. Như vậy, mặc dù mang hai đặc điểm là trao đổi ngang hàng và hướng tới việc sử dụng hiệu quả các nguồn tài nguyên khi tái sử dụng đồ cũ, xu hướng kinh tế này vẫn có sự khác biệt cơ bản với kinh tế chia sẻ.

- Kinh tế theo yêu cầu (*on-demand economy*) xuất hiện tại giao điểm của nền kinh tế tiếp cận và kinh tế ngang hàng nhằm cung cấp các nền tảng kết nối người làm nghề tự do với người tiêu dùng. Dù thiếu vắng các đặc điểm của kinh tế tuần hoàn, kinh tế theo yêu cầu vẫn là xu hướng có nhiều tương đồng nhất với kinh tế chia sẻ và trong nhiều trường hợp, được xem là một loại hình kinh tế chia sẻ.¹⁶ Điểm khác biệt của xu hướng kinh tế này nằm ở việc thay vì chia

sẽ tài sản vật chất, người dùng chia sẻ với nhau thời gian và kỹ năng của người cung cấp dịch vụ nhằm hoàn thiện công việc theo yêu cầu. Một tài sản trong kinh tế chia sẻ có thể được sử dụng dưới mức nhưng sức lao động thì không. Các ví dụ cho những công ty đang cung cấp dịch vụ sử dụng loại hình kinh tế này là HomeAdvisor (nền tảng dành cho các dự án cải thiện nhà cửa), Helping (nền tảng dọn dẹp) và các nền tảng gọi xe như Uber, Lyft, Didi.

Như đã thảo luận, bất chấp sự phát triển nhanh chóng và đôi khi “bất quy tắc” của kinh tế chia sẻ, mọi nỗ lực để định hình và định danh loại hình kinh tế mới này trong các nghiên cứu khoa học cho đến gần đây nhất vẫn không phải là một nhiệm vụ dễ dàng. Tuy nhiên, thử thách thật sự lại nằm ở những biến số bất ngờ mà kinh tế chia sẻ đặt ra không chỉ trên môi trường không gian mạng với các thuật toán được điều chỉnh tinh vi, mà còn đối với các quan hệ xã hội phát sinh như là một phần tất yếu của tất cả các loại hình kinh tế đang vận hành, và do đó cũng là thách thức không nhỏ với các nhà hoạch định chính sách công. Một lần nữa, câu hỏi liệu pháp luật có theo kịp với sự đổi mới được lặp lại và châu Âu có vẻ như đang dần tìm ra được câu trả lời. Kinh nghiệm của châu Âu trong giải quyết các quan hệ pháp luật phát sinh trong nền kinh tế chia sẻ, cũng như sự tương đồng giữa hai hệ thống luật, có thể là điều kiện tham khảo lý tưởng cho Việt Nam hoàn thiện pháp luật về Kinh tế chia sẻ.

3. MỘT SỐ VẤN ĐỀ PHÁP LÝ LIÊN QUAN ĐẾN KINH TẾ CHIA SẺ DƯỚI GÓC NHÌN CỦA PHÁP LUẬT CHÂU ÂU

3.1. Các vấn đề liên quan đến pháp luật về cạnh tranh trong nền kinh tế chia sẻ

Mặc dù có vai trò tích cực trong việc cung cấp khả năng tiếp cận thị trường cho một số nhà cung cấp nhỏ lẻ, cũng như tạo điều kiện phát triển cho những loại hình cung cấp hàng hóa mới sáng tạo dựa trên thành quả của Internet, sự xuất hiện của các nền tảng kinh tế chia sẻ đang làm dấy lên những lo ngại đáng kể liên quan đến luật cạnh tranh, phần lớn là các ý kiến cho rằng nền kinh

tế mới này sẽ tạo điều kiện cho các hành vi phản cạnh tranh (*anti-competitive conduct*) và khả năng các công ty công nghệ lạm dụng quyền lực trên thị trường. Với cấu trúc kinh tế khác biệt lớn so với các mô hình kinh tế truyền thống, pháp luật cạnh tranh thiếu các cơ sở để xác định hành vi hạn chế cạnh tranh, phân tích, sáp nhập... Bên cạnh đó, các biện pháp trừng phạt không phải lúc nào cũng có hiệu quả vì không có khả năng áp dụng trên thực tế hoặc nếu có thể áp dụng thì ảnh hưởng không đủ để làm thay đổi hành vi vi phạm; các vụ kiện liên quan đến hành vi cạnh tranh không lành mạnh kéo dài quá mức so với tốc độ thay đổi của nền kinh tế số; và luật chống độc quyền gặp phải khoảng trống pháp lý vì về cơ bản luật này dựa trên các tiêu chí đặt ra theo ngưỡng doanh thu để xác định hành vi độc quyền. Các án lệ mới xuất hiện cùng với những bằng chứng liên quan đến mức độ tập trung, thị phần ngày càng tăng do nền kinh tế chia sẻ chiếm ưu thế dường như đã chứng thực cho những lo ngại này và cũng đặt ra thách thức đối với việc ban hành và thực thi pháp luật cạnh tranh dựa trên những đặc thù của nền kinh tế chia sẻ.

Sự thành công của kinh tế chia sẻ dựa trên nền tảng công nghệ cho phép tài sản không được sử dụng đúng mức trở thành các tài nguyên mới và giảm đáng kể chi phí giao dịch để những tài nguyên mới này được tiếp cận với người có nhu cầu sẵn sàng trả tiền để sử dụng nó. Bằng cách tạo ra những cách thức mới để cung cấp hàng hóa và dịch vụ, đồng thời thúc đẩy sự đổi mới với những cách thức trao đổi hàng hóa truyền thống, kinh tế chia sẻ thay đổi hoàn toàn các điều kiện tiêu dùng, theo đó hàng hóa và dịch vụ sẽ được cung cấp “theo yêu cầu” (*on-demand*) và quyền sở hữu được thay thế bằng quyền tiếp cận hoặc thuê tài sản chung. Hoạt động kinh tế này làm thay đổi mạnh mẽ các điều kiện về sản xuất và phân phối hàng hóa, các doanh nghiệp đóng vai trò chủ chốt được tổ chức dưới dạng các nền tảng công nghệ thay vì hệ thống phân cấp tập trung cũng như sự xuất hiện mới của các loại hình việc làm linh hoạt theo hợp đồng, công việc vi mô thay thế công việc toàn thời gian. Chính

những yếu tố này đã đặt ra những nghi ngờ về việc áp dụng phù hợp của các quy định pháp luật cạnh tranh hiện tại trong một nền kinh tế mới liệu có đủ sức bảo vệ các mô hình kinh doanh truyền thống và duy trì sự ổn định cho thị trường khi các công ty công nghệ đang dần chiếm được nhiều ưu thế hơn nhờ sự phát triển của khoa học máy tính. Vì luật cạnh tranh là một lĩnh vực rộng lớn, trong phạm vi bài viết này, tác giả sẽ tập trung phân tích nội dung liên quan đến chống độc quyền (*antitrust*) trong kinh tế chia sẻ.

Cạnh tranh khuyến khích các công ty cung cấp cho người tiêu dùng hàng hóa và dịch vụ với các điều khoản có lợi nhất thông qua việc khuyến khích đổi mới và giảm giá. Để có hiệu quả, cạnh tranh đòi hỏi các công ty phải hoạt động kinh doanh độc lập với nhau đồng thời chịu áp lực cạnh tranh của các công ty khác. Hành vi độc quyền (*monopoly*) ngược lại là trường hợp cực đoan của một thị trường thiếu cạnh tranh và pháp luật về phòng chống độc quyền (*antitrust law*) được ra đời để ngăn chặn điều này. Chính sách chống độc quyền của châu Âu được phát triển từ hai quy tắc trung tâm được quy định trong Hiệp ước về Chức năng của Liên minh châu Âu (TFEU) như sau:

Điều 101 của Hiệp ước nghiêm cấm các thỏa thuận giữa hai hoặc nhiều nhà điều hành thị trường độc lập gây hạn chế cạnh tranh. Điều khoản này bao gồm cả thỏa thuận theo chiều ngang (giữa các đối thủ cạnh tranh thực tế hoặc tiềm năng hoạt động ở cùng cấp độ của chuỗi cung ứng) và thỏa thuận theo chiều dọc (giữa các công ty hoạt động ở các cấp độ khác nhau, tức là thỏa thuận giữa nhà sản xuất và nhà phân phối của nó). Chỉ có những trường hợp ngoại lệ hạn chế được quy định trong lệnh cấm chung. Ví dụ rõ ràng nhất về hành vi bất hợp pháp vi phạm Điều 101 là việc tạo ra một cartel¹⁷ giữa các đối thủ cạnh tranh, có thể liên quan đến việc ấn định giá hoặc chia sẻ thị trường.

Điều 102 của Hiệp ước nghiêm cấm các công ty nắm giữ vị trí thống lĩnh trên một thị trường nhất định lạm dụng vị trí đó, ví dụ bằng

cách tính giá không công bằng, bằng cách hạn chế sản xuất hoặc bằng cách từ chối đổi mới theo định kiến của người tiêu dùng.

Đầu tiên, chúng ta cần phải xác định được cách thức thị trường được tạo ra trong nền kinh tế chia sẻ. Các nền tảng trong kinh tế chia sẻ hoạt động như một trung gian (*platform intermediation*) kết nối người dùng các bên do đó tạo ra một thị trường đa phương (*two-sided market*) và nhận lại lợi ích (*interests*) từ họ. Mỗi bên người dùng (người có nhu cầu và người cung cấp) đều là một thị trường riêng và trong khi hai thị trường có tương tác chặt chẽ với nhau trên nền tảng chia sẻ, mỗi bên thị trường độc lập lại có thể có những lợi ích đối lập. Câu hỏi được đặt ra ở đây là: liệu nền tảng chia sẻ (công ty công nghệ thực hiện hoạt động kinh tế chia sẻ) sẽ hoạt động ở trên một thị trường chung duy nhất kết nối người dùng hai bên, hay sẽ hoạt động trên cả hai thị trường riêng biệt từ hai phía? Việc trả lời câu hỏi này rất quan trọng trong xác định thị trường liên quan, từ đó xác định hành vi độc quyền và hạn chế cạnh tranh. Lấy ví dụ trường hợp của Airbnb, liệu nền tảng này sẽ hoạt động trong một thị trường độc lập nơi nhiệm vụ của nó là kết nối người có nhu cầu thuê nhà và người cho thuê, hay liệu nó sẽ hoạt động như là một cơ sở cung cấp dịch vụ lưu trú trong thị trường của người cho thuê nhà? Trong trường hợp Airbnb được xác định hoạt động trong thị trường lưu trú, theo bài kiểm tra khả năng thay thế nhu cầu¹⁸ nếu Airbnb gây hạn chế cạnh tranh đối với các khách sạn truyền thống thông qua sử dụng ưu thế độc quyền của mình, nó sẽ được đưa vào cùng một thị trường liên quan.

Đối với vấn đề xác định thị trường, nhiều nghiên cứu đề xuất việc thừa nhận các nền tảng kinh tế chia sẻ hoạt động trên một thị trường đa phương đơn nhất do nó tạo ra thay vì hoạt động trên cả các thị trường của người dùng nền tảng.^{19,20} Tuy nhiên trên thực tế, luật của Liên minh châu Âu và mỗi quốc gia thành viên vẫn còn tồn tại các mâu thuẫn khi giải quyết vấn đề này. Như trong vụ của *Travelport/Worldspan* (*Case COMP/M.4523 [2007] OJ L 314/21*).

Ủy ban châu Âu đã xác định một thị trường chung thống nhất cho các dịch vụ phân phối du lịch điện tử thông qua hệ thống phân phối toàn cầu GDS (*Global Distribution System*) (trong trường hợp này GDS đóng vai trò là nền tảng cung cấp điều kiện kết nối). Tuy nhiên đối với thị trường thẻ thanh toán trong vụ MasterCard (*Case COMP/34.579, 2009, OJ C 264/8*). Ủy ban đã thay đổi cách tiếp cận với việc xác định nền tảng kết nối hoạt động trên hai thị trường riêng có liên quan đến nhau.

Vấn đề thứ hai cần được thảo luận khi nói về khả năng tạo ra sự độc quyền và hạn chế cạnh tranh trong kinh tế chia sẻ đó là quyền lực thị trường (*market power*). Trong các thị trường truyền thống, sức mạnh thị trường được xác định bởi thị phần, đối với các thị trường được tạo ra trong kinh tế chia sẻ thì khác, bởi vì các doanh nghiệp cạnh tranh không chỉ bằng giá cả mà còn bằng sự đổi mới. Ủy ban châu Âu và ECJ đã thừa nhận rằng thị phần không nhất thiết tạo nên quyền lực thị trường bằng các đánh giá trong vụ sáp nhập Microsoft/Skype (*Case No. COMP/M.6281 - Microsoft/Skype, decision of October 7, 2011, paras. 78 and 99*), Cisco System Inc và Messagenet SpA với Ủy ban châu Âu (Judgment of December 11, 2013, Cisco System Inc and Messagenet SpA Commission, T-79/12 EU:T:2013:635). Như vậy, để đánh giá quyền lực thị trường trong kinh tế chia sẻ, hai yếu tố quan trọng đó là: Hiệu ứng mạng lưới (*Network Effect*) và Sở hữu dữ liệu lớn (*Possession of Big Data*).

Hiệu ứng mạng lưới là nguyên tắc kinh doanh thể hiện việc khi có càng nhiều người sử dụng một sản phẩm hoặc dịch vụ, giá trị của nó sẽ càng tăng lên. Hiệu ứng này được áp dụng đáng kể cho các nền tảng kỹ thuật số bắt nguồn từ Internet (đặc biệt là mạng xã hội), nơi mà con người dựa vào đó để tiến hành các công việc và tăng cường kết nối cá nhân như Facebook, Whatsapp, Instagram, Youtube... Với sự phát triển của kinh tế chia sẻ, chúng ta thấy rằng các doanh nghiệp bắt đầu để ý đến việc sử dụng hiệu

ứng mạng lưới, đặc biệt hiệu ứng mạng lưới hai mặt chính là yếu tố mang lại thành công cho loại hình kinh doanh này. Trong trường hợp của Airbnb, hiệu ứng mạng lưới hai mặt đến từ hai nhóm khách hàng sử dụng sản phẩm của họ, đó là những người có nhà cho thuê và nhóm người thuê những căn nhà có sẵn. Hai loại khách hàng này phụ thuộc vào nhau vì giá trị tồn tại của chủ nhà chỉ có thể tăng lên khi có nhiều người đi thuê nhà và ngược lại, do đó cả hai nhóm khách hàng đều cần phải thấy được các đề xuất có giá trị để mạng lưới phát triển. Điều này là do khi số lượng chủ nhà tăng lên, người thuê nhà có nhiều lựa chọn hơn và tương tự khi số lượng người thuê nhà tăng chủ nhà có tiềm năng thu được nhiều lợi nhuận hơn. Giá trị tổng thể của mạng lưới sẽ tăng lên khi mạng lưới của hai nhóm khách hàng phát triển. Do đó hiện nay, các nền tảng kinh tế chia sẻ không ngừng tập trung vào việc phát triển một mạng lưới khách hàng hoạt động hiệu quả nhằm làm tăng số lượng người dùng, tăng trải nghiệm và hiệu quả sử dụng trên nền tảng, từ đó tăng cường sức mạnh thị trường.

Yếu tố thứ hai giúp tăng cường quyền lực thị trường trong kinh tế chia sẻ, và đôi khi tạo nên lợi thế độc quyền của các nền tảng kỹ thuật số so với kinh tế truyền thống chính là việc khai thác và sở hữu dữ liệu người dùng (*Possession of Big Data*). Giá trị chủ yếu của kinh tế chia sẻ nằm ở chức năng kết nối trực tiếp người dùng các bên và tiết kiệm tối đa chi phí trung gian thông qua các nền tảng kỹ thuật số trên môi trường không gian mạng. Các nền tảng kỹ thuật số này lại có đặc điểm là được vận hành bởi các thuật toán (*algorithms*); thuật toán có độ chính xác càng cao sẽ cho ra kết quả tìm kiếm càng chính xác và phù hợp với nhu cầu khách hàng, do đó tăng cường lượng người dùng cho nền tảng. Và nguyên liệu cho các thuật toán này chính là dữ liệu (*data*). Các nền tảng kinh tế chia sẻ thu thập dữ liệu người dùng bằng nhiều cách thức khác nhau và thông qua thuật toán để giải mã, phân tích và cung cấp các đầu ra phù hợp. Càng có nhiều dữ liệu để phân tích, các thuật toán sẽ càng thông minh và giúp nâng cao trải nghiệm người

dùng. Trường hợp của Google vào năm 2017 là một ví dụ của hành vi độc quyền trong khai thác dữ liệu dẫn đến các hạn chế cạnh tranh thông qua thang đánh giá và so sánh tìm kiếm mua sắm do Google tự đưa ra, điều mà đã được Ủy ban châu Âu xác định là bất hợp pháp theo các quy tắc chống độc quyền của EU.

Như vậy có thể thấy rằng, với sự phát triển của không gian mạng, các đổi mới có cơ hội được ra đời và các nền tảng kinh tế chia sẻ là một trong số đó. Tuy nhiên, thách thức cũng đặt ra đối với việc xác định thị trường và thiết lập các quy tắc nhằm hạn chế việc mở rộng quyền lực độc quyền của nền tảng nhằm đảm bảo thực thi có hiệu quả pháp luật về cạnh tranh.

Pháp luật cạnh tranh Việt Nam liên quan đến việc xác định các hành vi hạn chế cạnh tranh, thị trường liên quan, tập trung kinh tế vẫn còn nhiều vướng mắc, thể hiện qua quyết định của Hội đồng cạnh tranh về việc tập trung kinh tế của GrabTaxi (*Quyết định số 26/QĐ-HĐXL về việc xử lý vụ việc cạnh tranh 18 KX HCT 01 ngày 17 tháng 6 năm 2019*). Trong báo cáo điều tra của cục quản lý cạnh tranh (VCA) thị trường sản phẩm liên quan là “thị trường dịch vụ trung gian kết nối vận tải giữa người đi xe và lái xe ô tô dưới 09 chỗ trên nền tảng phần mềm và tổng đài”. Tuy nhiên, ý nghĩa thật sự của thị trường liên quan nói chung và thị trường sản phẩm liên quan nói riêng là “khả năng thay thế về cầu”, có nghĩa là khả năng người tiêu dùng thay thế việc mua hàng giữa các nhà cung cấp khác nhau để thỏa mãn cùng một nhu cầu của mình. Áp dụng cách xác định thị trường trong nền kinh tế chia sẻ đã được bàn đến ở trên, thị trường mà Grab và Uber tạo ra là một thị trường trung gian kết nối người có nhu cầu đi xe và tài xế có tính phí và do đó có mối quan hệ với cả hai nhóm đối tượng này và thị phần không còn là yếu tố chủ yếu để xác định quyền lực thị trường. Với cách tiếp cận như vậy, có thể nói rằng các hãng taxi không phải là doanh nghiệp trên cùng một thị trường liên quan với Grab và Uber vì họ sử dụng ứng dụng và tổng đài điện thoại để kết nối trực

tiếp với các khách hàng của mình chứ không tạo ra thị trường trung gian. Đối với việc xác định hành vi tập trung kinh tế từ giao dịch mua bán và chuyển nhượng giữa Grab và Uber, VCA cho rằng giao dịch giữa hai doanh nghiệp này là hành vi “mua lại doanh nghiệp” – một trong năm hành vi tập trung kinh tế được quy định tại Điều 16 Luật cạnh tranh 2004. Tuy nhiên, giao dịch mua bán giữa Uber và Grab lại không tạo ra quyền kiểm soát trong việc chi phối các chính sách tài chính và hoạt động của doanh nghiệp cho bên mua là Công ty TNHH GrabTaxi, do vậy rất khó để nói rằng có hành vi tập trung kinh tế xảy ra trong vụ mua bán này giữa hai công ty. Nghị định 10/2020/NĐ-CP quy định về kinh doanh và điều kiện kinh doanh vận tải bằng xe ô tô ra đời tương chừng sẽ mở ra khả năng giải quyết vấn đề xác định thị trường, là cơ sở để giải quyết các vấn đề liên quan đến hành vi phản cạnh tranh trong kinh tế chia sẻ vẫn chỉ được xem là “giải pháp tình thế”.²¹ Pháp luật cạnh tranh Việt Nam hiện nay vẫn tỏ ra lúng túng trong việc thích ứng với các hệ quả mà nền kinh tế mới đặt ra. Luật cạnh tranh mới số 23/2018/QH14 ra đời vẫn chưa giải quyết hiệu quả vướng mắc nói trên khi chưa có quy định đề cập đến các vấn đề hạn chế cạnh tranh trên môi trường kỹ thuật số.

3.2. Các vấn đề liên quan đến pháp luật về lao động trong nền kinh tế chia sẻ

Bên cạnh những thách thức đặt ra cho pháp luật về cạnh tranh, kinh tế chia sẻ cũng đang tạo ra những quan hệ chưa từng có tiền lệ cần phải được định danh một cách chính xác nhằm đảm bảo quyền lợi và an toàn pháp lý cho các chủ thể khi tham gia vào nền tảng kinh tế này, một trong đó là các quan hệ liên quan đến lao động.

Kinh tế chia sẻ đang tạo ra một xu hướng lao động mới trong đó người lao động không thực hiện các cam kết lao động toàn thời gian với nhiều điều kiện và tiêu chuẩn đi kèm, thay vào đó họ được trả phí cho mỗi nhiệm vụ ngắn hạn với điều kiện làm việc linh hoạt. Thù lao do đó phụ thuộc phần lớn vào tỷ lệ lực lượng lao động có thể làm được một công việc cụ thể, những công

việc đòi hỏi kỹ năng cao có thể kiếm được nhiều tiền hơn các công việc có kỹ năng từ thấp đến trung bình. Các nền tảng ảo do đó đã tạo ra một quá trình toàn cầu hóa lao động và có xu hướng giảm bớt sự ràng buộc giữa người lao động và người sử dụng lao động. Điều này cũng có nghĩa là người lao động phải tự chi trả các chi phí liên quan đến hạ tầng, bảo trì bảo dưỡng, bảo hiểm... và cũng gần như không áp dụng giới hạn giờ làm việc theo quy định của pháp luật lao động.

Những biến đổi mà kinh tế chia sẻ tạo ra đối với thị trường việc làm thậm chí còn có thể đáng ngạc nhiên hơn nữa khi nó hướng tới việc thực hiện phân chia lao động đến mức không thể tưởng tượng nổi. Các loại hình lao động ngắn hạn trước đây như công việc bán thời gian hoặc các công việc theo dự án trở nên lỗi thời khi kinh tế chia sẻ thậm chí chia nhỏ thị trường lao động ra thành các công việc có thể được thực hiện chỉ trong vài giờ, vài phút hoặc vài giây mà vẫn được trả phí. Loại mô hình lao động mới này được gọi là lao động vi mô (*micro-labor*).²² Trong mô hình lao động vi mô của kinh tế chia sẻ, các công nghệ và thuật toán được tạo ra để quản lý và giám sát công việc bao gồm phân công, ấn định giá cả, xác định thời gian làm việc và thời giờ nghỉ ngơi, giám sát chất lượng và đánh giá xếp loại thay vì một bộ máy quản trị nhân sự lớn. Loại hình mới này đã tạo ra một số mối đe dọa theo nhận định của ECJ trong vụ Công ty Digital Rights Ireland kiện Bộ trưởng Truyền thông, Biển và Tài nguyên thiên nhiên là “kéo theo một loạt các can thiệp khác nhau và đặc biệt nghiêm trọng đối với các quyền cơ bản về đời sống riêng tư và bảo vệ dữ liệu cá nhân.” (*Case C-293/12 (joined with Case C-594/12 Digital Rights Ireland Ltd v. Minister for Communications, Marine and Natural Resources, and Ors* 8th April 2014, para 65).

Một trong những quan ngại đầu tiên được đặt ra là khó khăn trong xác định địa vị pháp lý của người cung cấp dịch vụ trong mối quan hệ với nền tảng công nghệ, liệu đó là quan hệ lao động thuộc đối tượng điều chỉnh của pháp luật về lao động hay là quan hệ hợp đồng dân

sự giữa các chủ thể giao kết hợp đồng độc lập (*independent contractors*) và sẽ được giải quyết theo các nguyên tắc thông thường của hợp đồng dân sự? Tiêu chuẩn nào để phân loại mối quan hệ này?

Tại châu Âu, một phán quyết vào năm 2017 của ECJ giải quyết vụ kiện giữa Hiệp hội Taxi chuyên nghiệp (*Asociación Profesional Elite Taxi*) với công ty Uber Systems của Tây Ban Nha đã giải quyết vấn đề này bằng nhận định như sau: một nền tảng trung gian vận chuyển mà mục đích chính của nó là kết nối người dùng là các tài xế xe Uber không chuyên (sử dụng tài sản là xe của họ) và người có nhu cầu di chuyển trong đô thị thông qua các ứng dụng điện thoại thông minh để thu phí phải được phân loại là “một dịch vụ trong lĩnh vực vận tải” theo như quy định tại Điều 58 (1) TFEU, và vì lý do đó, một nền tảng như vậy nên được loại trừ khỏi phạm vi áp dụng của Điều 56 TFEU với quy định cho phép nền tảng được tự do cung cấp dịch vụ trong Liên minh mà không bị giới hạn bởi pháp luật quốc gia thành viên. Nói cách khác, với nhận định này, Uber với tư cách “một dịch vụ trong lĩnh vực vận tải” không được tự do cung cấp dịch vụ theo quy định của pháp luật EU mà phải chịu sự điều chỉnh của pháp luật quốc gia thành viên nơi nền tảng này hoạt động, bao gồm các quy định về quan hệ lao động.

Uber ban đầu đã phủ nhận họ là một công ty vận tải vì cho rằng mình hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ máy tính và chịu sự điều chỉnh của pháp luật EU liên quan đến quản lý thương mại điện tử vốn ít hạn chế hơn các quy định đối với dịch vụ vận tải. Tuy nhiên ECJ nhận định rằng Uber không chỉ là một dịch vụ trung gian vì nền tảng này là không thể thiếu trong việc kết nối giữa tài xế Uber và khách hàng. Uber có “ảnh hưởng quyết định” không chỉ trong việc tạo điều kiện cho tài xế tham gia vào thị trường mà còn tự mình quyết định chức năng và đặc điểm của dịch vụ mà tài xế được phép cung cấp, gián tiếp kiểm soát chất lượng dịch vụ (phương tiện, tài xế, hành vi) thông qua việc đánh giá xếp hạng và cũng đồng thời quy định quyền được loại trừ

nhà cung cấp không phù hợp với tiêu chí của nền tảng. Đặc biệt, giá cả dịch vụ cũng được Uber nhận trực tiếp từ người dùng trước khi trả lại một phần cho tài xế.

Tại Đức, các Tòa án lao động cũng viện dẫn lý do tương tự để phân loại Uber là nhà cung cấp dịch vụ trong lĩnh vực giao thông hơn là một công ty công nghệ thuần túy (*Higher Court of Frankfurt a. M. OLG Frankfurt/M. 9. 6.2016–6 U 73/15, GRUR-RR 2017, 17 (18 ff.)*). Hành vi lách luật lao động của Uber cũng đã tạo ra một số vụ kiện tập thể tại Mỹ nơi mà nền tảng này được yêu cầu chấp nhận tài xế của họ với tư cách là *employees* (người làm thuê) chứ không phải *independent contractors* (bên tham gia hợp đồng độc lập). Đáp lại, Uber cho rằng các tài xế nên được phân loại là “người dùng cuối” hoặc “người tiêu dùng” phần mềm của họ như các hành khách sử dụng ứng dụng để gọi xe (*Summary Judgment Proceedings at 16, Uber Techs Inc, 82 F. Supp 3d 1133 (No. C 13-3826)*). Các tài xế ở Vương quốc Anh cũng đã kiện Uber vào năm 2015 với các cáo buộc vi phạm Đạo luật về Quyền lao động ở Vương quốc Anh năm 2008 (The UK Employment Rights Act 2008) vì cho rằng Uber kiểm soát đáng kể các điều kiện làm việc của họ (*Y. Aslam v. Uber BV No 2202550/2015 (Employment Tribs, October 28, 2016)*). Phán quyết sơ thẩm đã chấp nhận yêu cầu của tài xế, xác định có quan hệ lao động tồn tại. Kháng cáo của Uber vào năm 2017 sau đó cũng bị bác bỏ (*Judgement dated 27 and 28 September 2017 (Appeal No. UKEAT/0056/17/DA)*). Tòa án cho rằng: khi người tài xế ở trong lãnh thổ của họ, bật app lên và sẵn sàng cũng như có đủ điều kiện để làm việc, hoặc khi họ chấp nhận một yêu cầu chờ khách xuất hiện trên nền tảng, những người này đang làm việc cho Uber.

Có thể thấy rằng việc đa số các Tòa án lựa chọn xác định quan hệ lao động giữa công ty công nghệ và người cung cấp dịch vụ sử dụng nền tảng là phù hợp. Các công ty chia sẻ, thay vì những người lao động cá nhân mới có đủ khả năng gánh chịu chi phí xã hội và các gánh nặng kinh tế phát sinh liên quan đến quá trình thực

hiện lao động khi nhóm chủ thể này được xác định là người sử dụng lao động. Chỉ có các nền tảng mới có thể sử dụng sức mạnh công nghệ và tổ chức của họ để phân bổ hợp lý các chi phí và gánh nặng đó. Điều này không chỉ có ý nghĩa với bản thân người lao động mà còn giúp ổn định thị trường lao động, tạo động lực cho phát triển kinh tế nói chung.

Tại Việt Nam các vướng mắc liên quan đến quan hệ lao động trong nền kinh tế chia sẻ hiện nay chủ yếu được thể hiện thông qua những khó khăn trong việc xác định địa vị pháp lý của tài xế xe công nghệ và công ty cung cấp phần mềm (công ty công nghệ). Nhiều lái xe công nghệ cho rằng họ chưa được đối xử công bằng và nhà nước vẫn đang loay hoay giải quyết vấn đề về quyền tiếp cận an sinh xã hội của nhóm lao động này. Quan điểm về mối quan hệ giữa tài xế xe và công ty công nghệ đến nay vẫn chưa được giải quyết thỏa đáng bởi các quy phạm pháp luật riêng biệt có tính bất buộc chung. Các nghiên cứu về vấn đề này phần lớn đều đưa ra nhận định tương đồng. Theo PGS.TS. Lê Thị Hoài Thu, giảng viên Khoa Luật – Đại học Quốc gia Hà Nội, quan hệ giữa hai nhóm đối tượng là tài xế và công ty công nghệ cần được xác định là một quan hệ lao động vì biên bản thỏa thuận hợp tác giữa tài xế và công ty dù có tên gọi khác nhưng “có nội dung thể hiện về việc làm có trả công, tiền lương và có sự quản lý, điều hành, giám sát của một bên” là thỏa mãn quy định về hợp đồng lao động tại khoản 1 Điều 13 Bộ luật lao động (BLLĐ). Theo đó, biên bản bản thỏa thuận có đề cập đến vấn đề việc làm có trả công cũng như sự quản lý, điều hành, giám sát của công ty công nghệ như quy định đồng phục, kiểm soát thông qua định vị... Ông Lê Đình Quảng, Phó ban Quan hệ lao động, Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam cũng chia sẻ cùng quan điểm. Thông qua Nghị định 10/2020/NĐ-CP, hiện nay đã có thể xác định những công ty công nghệ như Grab là công ty vận tải chứ không phải công ty môi giới công nghệ, như vậy có cơ sở để thiết lập quan hệ lao động giữa tài xế và các công ty công nghệ hoạt động tương tự như mô hình của Grab.

4. MỘT SỐ ĐỀ XUẤT HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ KINH TẾ CHIA SẺ TẠI VIỆT NAM

Kinh tế chia sẻ tại Việt Nam những năm gần đây phát triển nhanh chóng, chứng kiến sự thâm nhập thị trường của hàng loạt các ông lớn trong ngành như Uber, Grab, Fastgo, Airbnb... đã có tác động thúc đẩy đổi mới sáng tạo và tinh thần cạnh tranh lành mạnh, mở rộng và minh bạch hóa thị trường, đồng thời cũng góp phần thúc đẩy tăng trưởng và chuyển dịch cơ cấu nền kinh tế, giúp nâng cao hiệu suất phân phối tài nguyên và giảm thiểu chi phí. Nhận thức được tầm quan trọng của loại hình kinh tế mới này trong nền kinh tế quốc dân, tháng 8/2019 Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 999/QĐ-TTg về việc phê duyệt Đề án thúc đẩy mô hình kinh tế chia sẻ, với mục tiêu tạo ra môi trường kinh doanh bình đẳng giữa các doanh nghiệp hoạt động kinh tế chia sẻ và kinh tế truyền thống, đồng thời khuyến khích đổi mới sáng tạo, sử dụng công nghệ số...

Tuy nhiên thách thức mà kinh tế chia sẻ đặt ra cho các nhà làm luật tại Việt Nam liên quan đến cạnh tranh không lành mạnh, khả năng lũng đoạn thị trường của các nền tảng chia sẻ đang có ưu thế lớn về công nghệ, quyền lợi lao động, các rủi ro khi giao dịch trên môi trường mạng... là không hề nhỏ. Trong khi đó, dưới góc độ quản lý nhà nước, hiện chưa có một văn bản chính thức có tính thống nhất cao quy định chung về loại hình kinh tế mới này mà chỉ mới dừng lại ở các chính sách riêng lẻ trong từng lĩnh vực cụ thể. Năm 2020, Chính phủ ban hành Nghị định số 10/2020/NĐ-CP quy định về kinh doanh và điều kiện kinh doanh dịch vụ vận tải bằng xe ô tô, trong đó tại Điều 35 có đề cập đến đơn vị cung cấp phần mềm ứng dụng hỗ trợ kết nối vận tải. Theo quy định này, các hãng xe công nghệ hiện nay đang hoạt động ở Việt Nam phải tự định danh mình bằng cách lựa chọn một trong hai mô hình hoạt động: một là trở thành đơn vị cung ứng phần mềm (không được quyết định giá cước vận tải), hai là trở thành một đơn vị kinh doanh vận tải (tương tự như taxi truyền thống). Sự ra đời của Nghị định 10/2020 có thể được xem là bước tiến rõ ràng cho những nỗ lực tạo lập hành lang pháp

lý cho hoạt động kinh tế chia sẻ tại Việt Nam của các cơ quan nhà nước, tuy nhiên như vậy là chưa đủ. Sự lúng túng khi giải quyết các tranh chấp phát sinh liên quan đến hoạt động kinh tế chia sẻ do chưa đánh giá được những tác động của chúng đối với các mô hình kinh doanh truyền thống cũng như người tiêu dùng, chưa hiểu rõ được những lợi ích và hậu quả kinh tế - xã hội sẽ có tác động tiêu cực đến tốc độ phát triển kinh tế, làm vụt mất cơ hội của doanh nghiệp. Từ các vấn đề đã đưa ra, tác giả đề xuất một số ý kiến sau:

Thứ nhất, tập trung nguồn lực cho nghiên cứu các vấn đề liên quan đến kinh tế chia sẻ nói riêng, các mô hình kinh tế phát triển từ nền tảng kỹ thuật số có xu hướng hình thành trong tương lai nói chung. Hiện nay, các nghiên cứu liên quan đến kinh tế chia sẻ tại Việt Nam còn hạn chế, các Hội thảo khoa học được tổ chức đơn lẻ, quy mô chưa đủ rộng lớn để tạo sự quan tâm của xã hội. Chỉ có thể từ kết quả của các nghiên cứu khoa học, chúng ta mới có cơ sở để đánh giá tác động của các mô hình kinh tế chia sẻ, từ đó đạt được hiệu quả trong hoạch định chính sách liên quan. Một số quốc gia trên thế giới hiện nay đã thành lập các trung tâm nghiên cứu về kinh tế chia sẻ cấp quốc gia như Trung tâm nghiên cứu kinh tế chia sẻ của Trung tâm thông tin nhà nước Trung Quốc, Hiệp hội kinh tế chia sẻ tại Nhật, và trung tâm nghiên cứu tại các trường đại học.

Thứ hai, cần thiết phải ban hành văn bản quy phạm pháp luật riêng trực tiếp điều chỉnh các hoạt động kinh tế chia sẻ, trong đó định nghĩa mô hình, đặt ra phạm vi áp dụng, đưa ra các tiêu chuẩn xác định hoạt động cũng như quan hệ của kinh tế chia sẻ với các ngành luật khác. Bằng cách này, sự tồn tại của mô hình kinh tế chia sẻ trở nên rõ ràng, dễ định hình và không còn lúng túng trong quá trình thực hiện pháp luật của các chủ thể. Ủy ban châu Âu (EC) vào tháng 7 năm 2019 đã kích hoạt hiệu lực của Quy định số 2019/1.150 về thúc đẩy sự công bằng và minh bạch cho người dùng của các dịch vụ trung gian trực tuyến. Quy định này sau đó được cụ thể hóa bằng Hướng dẫn xếp hạng tính minh bạch nhằm

hỗ trợ các nền tảng số áp dụng các yêu cầu của Quy định số 2019. Ngày đầu tiên của tháng 11 năm 2022, đạo luật Thị trường kỹ thuật số của EU (EU Digital Market Act DMA) chính thức có hiệu lực đã góp phần chấm dứt các hành vi được cho là không công bằng mà các công ty công nghệ mà đạo luật đề cập là “người gác cổng” (*gatekeepers*) trong nền kinh tế chia sẻ đang tạo ra. DMA xác định thời điểm một nền tảng trực tuyến được gọi là “người gác cổng” phải là khi họ cung cấp một cổng kết nối quan trọng giữa những người dùng – những người mà thông qua hoạt động sử dụng nền tảng có thể cho phép nền tảng hoạch định những quy tắc riêng của nó và do đó tạo ra “nút cổ chai” trong nền kinh tế kỹ thuật số. Để giải quyết các vấn đề đặt ra, DMA sẽ xác định một loạt nghĩa vụ mà công ty công nghệ phải tuân thủ, bao gồm cấm “người gác cổng” tham gia vào một số hành vi nhất định bao gồm việc cấm các nền tảng này ưu tiên cho các dịch vụ của các công ty “phụ thuộc” và yêu cầu các nền tảng không được tạo ra bất cứ hạn chế nào đối với người dùng khi họ muốn xóa các ứng dụng/phần mềm đã được cài đặt sẵn. Để đảm bảo tính hiệu quả của các quy định mới, dự thảo luật dự kiến các biện pháp trừng phạt trong trường hợp không tuân thủ, với mức phạt lên đến 10% tổng doanh thu hàng năm của một công ty trên toàn thế giới, trong trường hợp vi phạm có hệ thống, các biện pháp bổ sung sẽ được áp dụng, bao gồm cả việc cưỡng chế doanh nghiệp chia tách hoặc giải thể. Tháng 4 năm 2023, Chính phủ Vương quốc Anh đã công bố Dự luật về Thị trường kỹ thuật số, cạnh tranh và người tiêu dùng (*Digital Markets, Competition and Consumer Bill*). Dự luật đưa ra quy định mới triệt để về lĩnh vực kỹ thuật số - tương tự như DMA của EU bên cạnh việc mở rộng quyền hạn bảo vệ người tiêu dùng của Cơ quan Cạnh tranh và Thị trường Vương quốc Anh (CMA) và đưa ra những cải cách quan trọng đối với vấn đề cạnh tranh. Theo đó, công ty công nghệ là đối tượng chịu sự tác động của dự luật phải là những công ty “có sức mạnh thị trường đáng kể và vững chắc” và “vị trí có ý nghĩa chiến lược”. Các công ty như vậy phải

có doanh thu nhóm tại Vương quốc Anh vượt quá 1 tỷ bảng Anh hoặc doanh thu nhóm trên toàn thế giới vượt quá 25 tỷ bảng Anh. Dự luật cũng hướng tới mở rộng các quyền của CMA như quyền thu giữ và sàng lọc các tài liệu kinh doanh của công ty công nghệ bao gồm cả thông tin được lưu trữ bằng điện tử và quyền lưu giữ bằng chứng trong tất cả các vụ điều tra chống độc quyền.

Thứ ba, các văn bản pháp luật hiện hành cần được sửa đổi, bổ sung để đáp ứng yêu cầu của xu thế mới. Kinh tế chia sẻ đặt ra thách thức trong việc định hình lại các quan hệ pháp luật truyền thống như quan hệ lao động, cạnh tranh, dân sự.... Công tác rà soát, sửa đổi, thay thế các quy định của pháp luật là cần thiết để tạo hành lang pháp lý an toàn và vững chắc cho các hoạt động kinh tế khuyến khích đổi mới sáng tạo trong tương lai. Nhìn chung, hầu hết văn bản pháp luật hiện hành chưa có quy định cụ thể liên quan đến kinh tế chia sẻ như trong Luật Đầu tư năm 2020, Luật Doanh nghiệp 2020 và các qui định pháp luật khác gồm Luật Thuế, pháp luật về thương mại điện tử (Luật giao dịch điện tử 2005 và các văn bản hướng dẫn thi hành), các chính sách qui định về nghĩa vụ tài chính và các chính sách khác. Các chính sách đảm bảo cạnh tranh công bằng giữa kinh tế truyền thống và kinh tế chia sẻ trong từng ngành cụ thể vẫn còn thiếu như trong lĩnh vực lưu trú, Luật du lịch 2017 và các Nghị định hướng dẫn thi hành không làm rõ các điều kiện xác định bên cung cấp phần mềm kết nối nhu cầu lưu trú với các loại hình kinh doanh lưu trú khác. Bên cạnh đó, cũng còn thiếu các qui định về quản lý chất lượng sản phẩm hoặc dịch vụ để bảo vệ người tiêu dùng, đặc biệt là xác định rõ hơn nghĩa vụ về bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng trong hoạt động thương mại điện tử có liên quan đến kinh tế chia sẻ. Nghị định số 85/2021/NĐ-CP về thương mại điện tử hiện nay còn chưa bao quát được hết các hành vi thương mại điện tử trong kinh tế chia sẻ và để quản lý hoạt động này sẽ cần có sự kết hợp giữa nhiều văn bản quy phạm pháp luật đa ngành. Việc rà soát, sửa đổi, bổ sung các văn bản pháp luật hiện hành sẽ tạo

hành lang pháp lý vững chắc, nhất quán cho việc thực thi pháp luật về kinh tế chia sẻ tại Việt Nam.

Thứ tư, thừa nhận các án lệ liên quan đến tranh chấp trong kinh tế chia sẻ. Các án lệ sẽ là nguồn bổ sung giúp hoàn thiện hệ thống pháp luật về kinh tế chia sẻ, thể hiện quan điểm của cơ quan xét xử cũng như là nguồn tham khảo có giá trị cho hoạt động của các công ty công nghệ mới tại Việt Nam. Tính tới thời điểm tháng 5 năm 2023, Việt Nam đã công bố 63 án lệ, trong đó số lượng án lệ về tranh chấp kinh doanh thương mại nói chung còn khá ít với chỉ 10 án lệ, chưa có án lệ nào được ghi nhận giải quyết các tranh chấp liên quan đến hoạt động kinh tế chia sẻ. Vụ kiện giữa Vinasun và Grab bắt đầu từ năm 2018, kết thúc bởi bản án phúc thẩm của Tòa án nhân dân cấp cao tại Thành phố Hồ Chí Minh là tranh chấp liên quan đến kinh tế chia sẻ hiếm hoi được Tòa án giải quyết. Tuy nhiên, đối với phán quyết của Tòa tuyên Grab vi phạm pháp luật về kinh doanh vận tải, tạo thiệt hại cho Vinasun và buộc bồi thường thiệt hại 4,8 tỉ đồng, nhiều ý kiến cho rằng bản án sẽ tạo tiền lệ xấu cũng như hạn chế sự sáng tạo trên thị trường, đặc biệt trong bối cảnh cuộc cách mạng công nghệ 4.0, đồng thời thể hiện sự lúng túng của các Tòa trong giải quyết một vụ án dân sự liên quan đến quan hệ mới chưa từng có tiền lệ. Nhìn vào thực tiễn giải quyết loại tranh chấp tương tự trên thế giới, có thể thấy rằng EU đã ghi nhận nhiều án lệ điển hình nhằm xác định các vấn đề cơ bản của kinh tế chia sẻ trong quan hệ cạnh tranh, lao động mà tác giả đã đề cập xuyên suốt bài viết trước khi chính thức ban hành các đạo luật độc lập, có giá trị bắt buộc cao. Với sự phát triển nhanh chóng của các quan hệ xã hội phát sinh trên nền tảng kỹ thuật số nói chung, quan hệ trong nền kinh tế chia sẻ nói riêng, sẽ cần thiết để hệ thống pháp luật được trang bị thêm các án lệ có giá trị nhằm tăng cường sức đề kháng của thị trường, bảo vệ quyền lợi của các bên đồng thời khuyến khích đổi mới sáng tạo đúng như tinh thần đã được ghi nhận trong Nghị quyết số 49-NQ/TW ngày 02 tháng 6 năm 2005 của Bộ Chính trị về chiến lược cải cách tư pháp, cụ thể: “Tòa án nhân dân tối cao

có nhiệm vụ tổng kết kinh nghiệm xét xử, hướng dẫn áp dụng pháp luật, phát triển án lệ và xét xử giám đốc thẩm, tái thẩm”.

5. KẾT LUẬN

Nghiên cứu đã tập trung phân tích các đặc điểm của kinh tế chia sẻ, từ đó đề xuất một định nghĩa tổng quát, có ý nghĩa đối với việc xác định loại hình kinh tế mới này trong mối quan hệ với kinh tế truyền thống cũng như giá trị của nó đối với quá trình hội nhập kinh tế, phát triển bền vững, thúc đẩy đổi mới sáng tạo trong tương lai. Bài viết cũng đã đặt trọng tâm vào việc làm nổi bật hai thách thức quan trọng mà mô hình kinh tế mới đặt ra đối với quá trình xây dựng và hoàn thiện pháp luật về kinh tế chia sẻ trên thế giới nói chung và tại Việt Nam nói riêng, đó là những lo ngại về cạnh tranh không lành mạnh và quan hệ lao động. Trên cơ sở đó, tác giả phân tích góc nhìn rút ra từ các phán quyết của Tòa án châu Âu về các tranh chấp liên quan từ quy định của Liên minh và các quốc gia thành viên và đưa ra các đề xuất nhằm hoàn thiện hệ thống pháp luật về kinh tế chia sẻ tại Việt Nam, tạo an toàn pháp lý và niềm tin cho các nhà đầu tư, thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội.

Trong phạm vi bài viết này, tác giả chưa thể làm rõ các thách thức khác về thuế, an toàn thông tin và các vấn đề bảo vệ quyền riêng tư trong kinh tế chia sẻ khi nền tảng này được phát triển trên môi trường không gian mạng vốn không mấy quen thuộc với các quy định pháp luật truyền thống. Trong các nghiên cứu tiếp theo, tác giả sẽ tập trung vào khía cạnh an toàn thông tin và sự khai thác dữ liệu người dùng trong kinh tế chia sẻ.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. N. Q. Hoàn, P. T. Hùng, T. V. Thắng, L. M. Tiến, N. T. A. Vân. *Giáo trình Luật so sánh*, Nxb Công an nhân dân, Hà Nội, 2017.
2. D. Mulcahy. *The gig economy: the complete guide to getting better work, taking more time off, and financing the life you want (1st edition)*, AMACOM, New York, 2016.

3. N. V. Phú. *Thực tiễn phát triển mô hình kinh tế chia sẻ trên thế giới và những kiến nghị đối với Việt Nam*, Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Ngoại thương, 2019.
4. W. Chang. Growing pains: the role of regulation in the collaborative economy, *The Stanford Journal of Science, Technology, and Society*, **2015**, 9(1), 1-15.
5. J. Infranca. Intermediary institutions and the sharing economy, *Tulane Law Review*, **2016**, 9, 29-30.
6. Gansky, Lisa. *The mesh: why the future of business is sharing (1st edition)*, Portfolio Penguin, New York, 2010.
7. G. Avram, J. H. Choi, S. D. Paoli, A. Light, P. Lyle, M. Teli. *Collaborative economies: from sharing to caring*, Proceedings of the 8th International Conference on Communities and Technologies, ACM, New York, 2017.
8. R. Botsman, R. Rogers. *What's mine is yours: the rise of collaborative consumption*, Harper Business, New York, 2010.
9. A. Acquier, T. Daudigeos, J. Pinkse. Promises and paradoxes of the sharing economy: an organising framework, *Technological Forecasting and Social Change*, **2017**, 125, 1-10.
10. D. Arcidiacono, A. Gandini, I. Pais. Sharing what? The 'sharing economy' in the sociological debate, *The Sociological Review*, **2018**, 66(2), 275-288.
11. C. J. Martin. The sharing economy: a pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism?, *Ecological Economics*, **2016**, 121, 149-159.
12. A. Toffler. *The third wave (2nd edition)*, Palgrave Macmillan Publisher, London, 2007.
13. L. Einav, C. Farronato, J. Levin. Peer-to-peer markets, *Annual Review of Economics*, **2016**, 8, 615-635.
14. P. Goodwin, K. V. Dender. 'Peak car'-themes and issues, *Transport Reviews*, **2013**, 33(3), 243-254.
15. P. Ghisellini, C. Cialani, S. Ulgiat. A review on circular economy: the expected transition to a balanced interplay of environmental and economic systems, *The Journal of Cleaner Production*, **2016**, 114, 11-32.
16. K. Frenken. Political economies and environmental futures for the sharing economy, *Philosophical Transactions of the Royal Society A*, **2017**, 375(2095), 28461431.
17. K. Frenken, J. Schor. Putting the sharing economy into perspective, *Environmental Innovation and Societal Transitions*, **2017**, 23, 3-10.
18. W. M. Choi. *'Like products' in international trade law: towards a consistent GATT/WTO jurisprudence*, Oxford University Press, New York, 2003.
19. A. O'Sullivan, S. M. Sheffrin. *Economics: principles in action*, Prentice Hall, New Jersey, 2013.
20. J. C. Rochet, J. Tirole. Two-sided markets: a progress report, *The RAND Journal of Economics*, **2006**, 37(3), 664-665.
21. P. H. Huân. Bình luận quyết định của Hội đồng cạnh tranh về việc tập trung kinh tế của GrabTaxi, *Tạp chí Nghiên cứu Lập pháp*, **2019**, 12(388).
22. F. X. Olleros, M. Zhegu. *Research handbook on digital transformations*, Université du Québec à Montréal, Canada, 2016.