

TIÊU DÙNG VÀ KINH DOANH VỚI MÔ HÌNH KINH TẾ THUÊ BAO

NGUYỄN THẾ BÌNH, LÊ THỊ HÂN

Sự phát triển nhanh của công nghệ, sự bùng nổ của đô thị đã khiến xu hướng tiêu dùng có những thay đổi, trong đó, sự tiện ích trong tiêu dùng và thanh toán đang được người tiêu dùng quan tâm nhiều hơn và hình thành một hình thức kinh doanh, tiêu dùng mới, đó là kinh tế thuê bao. Trong kinh tế thuê bao, thay vì sở hữu, người tiêu dùng đăng ký sử dụng và trả phí theo một tần suất nhất định cho đơn vị kinh doanh để được tiếp cận với một sản phẩm hay dịch vụ nào đó theo nhu cầu. Đây là hoạt động kinh doanh cần các cơ quan quản lý đặc biệt quan tâm trong bối cảnh nhiều xu hướng mới trong các hoạt động kinh tế đã và sẽ diễn ra nhanh chóng.

Từ khóa: Kinh tế thuê bao, kinh doanh thuê bao, xu hướng kinh doanh, tiêu dùng

CONSUMPTION AND BUSINESS WITH SUBSCRIPTION ECONOMY MODEL

Nguyen The Binh, Le Thi Han

The quick development of technology and the boom of urbanization have caused rapid change in consumption trends, in which, the utility of consumption and payment is gaining more attention from consumers that forms a new business and consumption model, which is called the subscription economy. In the subscription economy, instead of owning, consumers register to use and pay a certain periodic amount for businesses to gain access to a product or service on demand. This is a business activity that needs special attention from the authorities in the context of different emerging trends in economic activities that have been happened and will be happening rapidly.

Keywords: Subscription economy, subscription business, business trend, consumption

Ngày nhận bài: 25/12/2019

Ngày hoàn thiện biên tập: 13/1/2020

Ngày duyệt đăng: 17/1/2020

Đặt vấn đề

Trong bối cảnh công nghệ phát triển nhanh, vòng đời sản phẩm có xu hướng rút ngắn, cùng với không gian sống trong môi trường đô thị ngày càng hạn hẹp, nhu cầu cao trong sử dụng đa dạng sản

phẩm dịch vụ đã làm thay đổi mạnh mẽ xu hướng tiêu dùng. Người tiêu dùng ngày càng giảm dần thói quen mua sắm tích lũy, sở hữu đồ đạc, tài sản vật chất mà thay vào đó là hướng tới giá trị sử dụng và sự tiện lợi của dịch vụ.

Trong hoạt động giải trí, thuê bao các dịch vụ xem phim trực tuyến, dịch vụ nghe nhạc trực tuyến của Netflix hay Amazon đang từng bước chinh phục khách hàng. Các phần mềm máy tính của Microsoft, Adobe, Apple cũng chuyển sang bán các gói thuê bao dịch vụ cùng với bán thiết bị. Người dùng hiện có thể mua phí sử dụng các bộ phần mềm có bản quyền theo tháng hoặc năm với giá phải chăng, thay vì mua hẳn bản quyền. Không dừng lại ở những sản phẩm công nghệ, giải trí mà các sản phẩm “hữu hình” như xe cộ, quần áo, dịch vụ ăn uống, du lịch... cũng đang chứng kiến sự gia tăng của hình thức thuê bao. Về phía người dùng, thuê bao hợp lý và việc ngưng gia hạn thuê bao khi không muốn dùng nữa sẽ giúp họ tiết kiệm được tiền trong trường hợp không cần dùng các sản phẩm, dịch vụ đó nữa. Điều này có lợi hơn nhiều so với mua các sản phẩm mà không nhất thiết phải sử dụng thường xuyên. Ngược lại, nhà cung cấp sản phẩm được lợi từ việc thu phí thuê bao hơn là bán bản quyền trọn gói cho một người (chỉ thu tiền được một lần). Sự thay đổi này đã hình thành một xu thế kinh doanh và tiêu dùng mới - Kinh tế thuê bao. Sử dụng cách tiếp cận thực tiễn từ những phân tích hoạt động kinh tế này tại các quốc gia trên thế giới cũng như tại thị trường Việt Nam, bài viết bàn thêm một góc nhìn về xu hướng tiêu dùng và kinh doanh mới này.



Mô hình kinh tế thuê bao

Kinh doanh thuê bao (kinh tế thuê bao) là một mô hình kinh doanh 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. Số doanh nghiệp (DN) sử dụng mô hình kinh doanh này đang gia tăng trong bối cảnh người tiêu dùng ngày càng không muốn sở hữu quá nhiều đồ đạc, tài sản vật chất, mà thay vào đó là các tiện ích sự khác biệt và tiết kiệm.

Với cách tiếp cận truyền thống, hoạt động kinh doanh được thực hiện thông qua việc DN tìm kiếm khách hàng, vận chuyển hàng hóa, thanh toán cho các giao dịch và chuyển quyền sở hữu. Trong khi đó, với kinh tế thuê bao, người tiêu dùng không sẵn sàng bỏ một khoản tiền lớn mua trọn gói đủ loại sản phẩm, hàng hóa, kéo theo là chi phí bảo trì cho các sản phẩm họ sở hữu trong khi 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, 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 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. Người tiêu dùng có thể đăng ký để sử dụng dịch vụ để thỏa mãn tất cả các nhu cầu thay vì mua đứt để sở hữu...

Tại Mỹ, ngay trong lĩnh vực bất động sản, nhiều công ty đã bắt đầu chuyển hướng, từ thuê văn phòng hợp đồng dài hạn, sang việc đăng ký sử dụng không gian linh hoạt và ngắn hạn thông qua những dịch vụ như của WeWork hay Servcorp. Có thể nói, sự ra đời của kinh tế thuê bao đang thể hiện những sự thay đổi trong tư duy tiêu dùng chuyển dần từ "tích lũy tài sản" sang "tích lũy dịch vụ".

Tiêu dùng và kinh doanh trong xu hướng kinh tế thuê bao

Ở những thị trường phát triển như Anh và Mỹ, người tiêu dùng có thể đăng ký dịch vụ trả tiền định kỳ cho tất cả, từ cuộc gọi điện thoại di động, truyền hình, nghe nhạc. Trên 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.

Trong kỷ nguyên không gian số, ngoài tiền điện, nước hay 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 Danet, hay 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 đám 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. Thời gian gần đây, doanh số CD và lượt tải bài hát tiếp tục giảm, nhưng ngành công nghiệp âm nhạc vẫn tăng trưởng, 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, lần đầu tiên 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 tới ô tô nữa; họ chỉ dùng theo một cách khác, như đăng ký thuê bao xe, dịch vụ đi xe chia sẻ...

Trong lĩnh vực báo chí, theo Trung tâm nghiên cứu Pew (Pew Research Center), doanh số bán báo đã giảm nhưng tiếp cận tin tức trực tuyến trên điện thoại di động đã tăng hơn 300% trong vài năm qua. Động lực giúp nền kinh tế "đăng ký thuê bao" đang 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%. Theo dữ liệu khảo sát của Tập đoàn Harris được thực hiện trên 12 quốc gia trên khắp các châu lục, với 13.000 người tiêu dùng tham gia, 68% người tham gia khảo sát cho rằng vị thế xã hội và chất lượng cuộc sống không còn phụ thuộc nhiều vào việc bạn sở hữu bao nhiêu tài sản. Cứ 10 người được hỏi, thì 6 người cho rằng, họ không quan tâm tới việc phải mua cái này hay sở hữu nữa. Với những tiến bộ trong công nghệ và sự xuất hiện của các mô hình kinh doanh dịch vụ đăng ký ngắn hạn thành công, việc phải sở hữu đồ đạc hay tài sản ngày càng trở nên lỗi thời. 70% người được hỏi cho rằng, đăng ký thuê bao dịch vụ giúp họ trút bỏ được gánh nặng của việc sở hữu và bảo dưỡng, duy trì tài sản. 74% người được hỏi khẳng định, trong tương lai, sẽ có nhiều người đăng ký sử dụng dịch vụ thay vì mua và sở hữu tài sản vật chất. Nếu như 5 năm trước, cứ 10 người mới có 5 người sử dụng các dịch vụ đăng ký thì hiện nay con số đó là 7/10. Năm 2014, chỉ có 53% người được khảo sát nói rằng, họ đăng ký sử dụng một loại hình dịch vụ nào đó. Năm 2019, con số này tăng lên 71%.

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. Bên cạnh đó, đăng ký thuê bao giải phóng gánh nặng của việc sở hữu. Đăng ký thuê bao dịch vụ giúp người tiêu dùng trút bỏ được gánh nặng của những chi phí duy trì và bảo dưỡng khi sở hữu tài sản. Điều quan trọng là người tiêu dùng không bao giờ thiếu sự lựa chọn. Mỗi ngày lại có vài dịch vụ đăng ký mới nổi lên trong mọi lĩnh vực, từ vé xem phim, dụng cụ cắm trại, đồ ăn thức uống, cho tới chăm sóc sức khỏe.

Kinh tế thuê bao là một xu hướng mới trong cung ứng và tiêu dùng sản phẩm dịch vụ, là kết quả của sự thay đổi trong xu hướng tiêu dùng cùng với những ứng dụng tiện ích trên nền tảng công nghệ. Thực tế cho thấy, các ngành công nghiệp trên toàn thế giới đang đáp ứng nhu cầu thay đổi của người tiêu dùng và tự chuyển mình với các mô hình kinh doanh thuê bao mới. Người tiêu dùng đã sẵn sàng cho những dịch vụ mới này.

Với xu hướng đó, giờ đây, những DN vốn hoạt động theo mô hình cung cấp hàng hóa truyền thống cũng đang chuyển hướng để thích ứng với hành vi tiêu dùng mới. Với người tiêu dùng, các giá trị cốt lõi và sự tiện lợi của dịch vụ đang được coi trọng hơn là quyền sở hữu tài sản. Người tiêu dùng muốn được truy cập những công nghệ tân tiến nhất, vào bất kỳ lúc nào. Người tiêu dùng muốn được tự do lựa chọn khi nào thì dùng dịch vụ, khi nào thì ngừng, và cả phương thức thanh toán phù hợp nữa. Chính vì những mong muốn này, mà nền kinh tế "thuê bao" đang lấn lướt và thay thế nền kinh tế "sở hữu."

Vấn đề đặt ra với doanh nghiệp trong mô hình kinh tế thuê bao

Sự mở rộng của xu hướng của kinh tế thuê bao là khá rõ nét. Để thích ứng với xu thế đó, các DN cần sớm nhận ra rằng họ nên cân nhắc định hướng phát triển của mình trong kỷ nguyên số. Để thành công trong nền kinh tế "thuê bao", mỗi DN cần chú trọng tới nhu cầu của khách hàng, chứ không chỉ biết tới mỗi việc hoàn thành sản phẩm. Mọi hoạt động cốt lõi của DN 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. Giá trị của dịch vụ nằm ở mối quan hệ giữa DN và người tiêu dùng, chứ không còn nằm hoàn toàn ở sản phẩm nữa.

Khác với kinh tế sở hữu, với kinh tế thuê bao, người dùng phải trả một loại phí định kỳ để sử dụng

một sản phẩm hay một dịch vụ nhất định nào đó. Quan trọng là người dùng có thể quyết định ngừng gói thuê bao đó bất kỳ lúc nào. Vì thế, kinh tế thuê bao sẽ bắt buộc các nhà sản xuất, các DN phải thay đổi chiến lược kinh doanh của mình. Thay vì tập trung vào sản phẩm, DN cần tập trung vào dịch vụ cốt lõi và mối quan hệ với khách hàng để giữ chân họ. Thành công trong kinh tế thuê bao không được quyết định tại thời điểm bắt đầu mà là sau đó, khi công ty tiếp tục thu hút khách hàng và giữ chân khách ở lại với mình. Bên cạnh đó, việc thu thập các phản hồi của khách hàng đóng vai trò rất quan trọng trong các dịch vụ thuê bao. DN cần luôn làm mới sản phẩm cũng như cách cung ứng sản phẩm nhằm đáp ứng tốt nhất các nhu cầu và sở thích của người tiêu dùng.

Kết luận

Kinh tế thuê bao là một xu hướng mới trong cung ứng và tiêu dùng sản phẩm dịch vụ, là kết quả của sự thay đổi trong xu hướng tiêu dùng cùng với những ứng dụng tiện ích trên nền tảng công nghệ. Công nghệ đã và đang có những bước phát triển nhanh và ứng dụng rộng khắp, chính vì vậy, tiềm năng và xu hướng phát triển loại hình kinh doanh này là rất lớn. Thực tế cho thấy, các ngành công nghiệp trên toàn thế giới đang đáp ứng nhu cầu thay đổi của người tiêu dùng và tự chuyển mình với các mô hình kinh doanh thuê bao mới. Người tiêu dùng đã sẵn sàng cho những dịch vụ mới này. Nhiều hoạt động kinh doanh truyền thống theo hình thức chuyển quyền sở hữu sẽ dần bị thay thế. Đây sẽ là cơ hội nếu các DN nhanh chóng tiếp cận, qua đó, định hướng chiến lược phát triển của mình trong kỷ nguyên số, nhằm giảm thiểu nguy cơ bị tụt lại phía sau.

Tài liệu tham khảo:

1. <https://cafebiz.vn/kinh-te-thue-bao-no-ro-dang-ky-nhan-dao-cau-rau-dinh-ky-di-o-to-chang-can-so-huu-khong-dat-coc-khong-thue-thay-xe-hoi-nhu-thay-ao-20191029084815734.chn;>
2. <https://cafeland.vn/doanh-nhan/doanh-nhan/mo-hinh-kinh-doanh-thue-bao-duoc-nhieu-doanh-nghiep-nhat-ban-su-dung-24506.html;>
3. [https://www.investo.vn/chien-luoc/noi-dung-so-dau-tu-dai-han-voi-3-co-phieu-sau/;](https://www.investo.vn/chien-luoc/noi-dung-so-dau-tu-dai-han-voi-3-co-phieu-sau/)
4. <https://cuoituan.tuoitre.vn/tin/20190411/roi-chan-nguoi-dung-trong-thoi-thue-bao-so/1494819.html;>
5. <https://www.harrisgroup.com;> <https://www.bloomberg.com/asia;> <https://www.pewresearch.org>.

Thông tin tác giả:

TS. Nguyễn Thế Bình, ThS. Lê Thị Hân

Khoa Tài chính, Trường Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh

Email: binhnt@buh.edu.vn