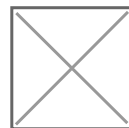


## Hoạt động của Công ty TNHH Grabtaxi: Còn đó những băn khoăn

01:48 12/11/2015

Dù nhận được sự đồng ý cho phép thí điểm triển khai ứng d

**THCL** Dù nhận được sự đồng ý cho phép thí điểm triển khai ứng dụng khoa học - công nghệ hỗ trợ quản lý và kết nối vận tải hành khách theo hợp đồng, nhưng hiện vẫn còn nhiều ý kiến băn khoăn xung quanh hoạt động của Công ty TNHH Grabtaxi.



### Nghi ngờ có cơ sở

Bắt đầu kinh doanh tại thị trường Việt Nam từ đầu năm 2014, Grabtaxi tiến hành ký kết với một số DN taxi trong nước, sử dụng xe của các hãng này để hoạt động. Ưu điểm dễ nhận thấy nhất của Grabtaxi là huy động xe nhanh, khách hàng nắm rõ được thông tin của lái xe và giá rẻ. Grabtaxi tạo dựng thương hiệu của mình bằng khuyến mại về giá (giảm 50%, 30%, 15%), như vậy rõ ràng khách hàng có lợi.

Tuy nhiên, gần đây khách hàng có sự nghi ngờ... Chị Linh (Ngõ chợ Khâm Thiên, Đống Đa, Hà Nội) cho biết thường sử dụng dịch vụ của Grabtaxi, song gần đây thấy có sự thiếu minh bạch, thời gian khuyến mại không rõ ràng, muốn chốt lúc nào khách hàng không biết được. Kể cả quảng cáo tận nhà, thưởng cho khách hàng điện thoại, nhưng cũng không có thông báo cụ thể về quy chế.

Những lo ngại và ý kiến xung quanh hoạt động của Grabtaxi đến từ phía Hiệp hội Vận tải Hà Nội khiến dư luận quan tâm. Theo ông Bùi Danh Liên, Chủ tịch Hiệp hội: DN taxi phải đăng ký giá với cơ quan quản lý, nhưng có đơn vị tự định giá, đặc biệt có giá xe siêu rẻ 6.000 đồng/km. Việc “đại hạ giá” này làm cho DN taxi truyền thống mất khách. Hơn thế,

giá phải được cơ quan nhà nước quản lý, kê khai nộp thuế, xây dựng biểu giá... Còn ở đây, việc tự định giá của Grabtaxi là vi phạm về Luật Giá.

Ông Liên cho hay, tình trạng các DN taxi bắt đầu hủy hợp đồng với Grabtaxi sinh ra câu chuyện Grabtaxi liên kết, kích thích xe cá nhân hoạt động. Trong 2 tháng qua, Sở GTVT Hà Nội cấp 2.000 biển hợp đồng cho xe tư nhân, tiềm ẩn nhiều nguy cơ.

Bởi xe tư nhân, cho đến giờ chưa đáp ứng điều kiện kinh doanh của Luật Giao thông đường bộ. Cảnh người người, nhà nhà mua xe chạy cho Grabtaxi mà không cần phải thực hiện nghĩa vụ nộp thuế của từng đầu xe, chỉ nộp thuế theo doanh thu dịch vụ - chắc chắn sẽ ảnh hưởng tới việc thu thuế.

### **Để hài hòa lợi ích...**

Câu hỏi đặt ra: Làm thế nào để một dịch vụ nhận được sự ủng hộ - được quản lý theo đúng quy định để phát huy ưu điểm, tạo cạnh tranh lành mạnh, bảo đảm lợi ích người dân?

Nhìn một cách khách quan, bấy lâu nay, DN taxi truyền thống mới chỉ biết cái lợi của mình, chưa nghĩ tới cải thiện chất lượng dịch vụ mà chỉ thấy nâng giá, luôn lấy cớ xăng tăng giá để tăng cước phí. Trách nhiệm xã hội của DN taxi cũng rất yếu kém.

Ông Liên cho rằng, từ câu chuyện của Grabtaxi, đã đến lúc DN taxi trong nước phải nhìn lại mình, áp dụng biện pháp kỹ thuật hạ giá thành để nỗ lực vươn lên. Bên cạnh đó, nếu không xây dựng kế hoạch cân đối cơ sở hạ tầng với số lượng xe, không xây dựng khuôn khổ luật cho xe hợp đồng thì Grabtaxi sẽ từng bước chiếm lĩnh thị trường và DN taxi truyền thống sẽ khó cạnh tranh.

Về phía cơ quan quản lý, sự ưu ái đối với DN nước ngoài thể hiện quá rõ, thậm chí DN ngoại còn được đề xuất sửa đổi quy định để hoạt động. Trong khi với DN vận tải nội, chưa có động thái nào để hỗ trợ phát triển bền vững, trái lại chỉ “siết” nhưng không chặt bởi cái cần siết thì không...

“Tôi chỉ thấy Bộ GTVT lúc nào cũng sửa luật, điều chỉnh mức phạt. Vô số văn bản đề xuất, nhưng thực tế có giải quyết được đâu? Phải chăng, có lợi ích nhóm chi phối?”, ông Liên nêu quan điểm.

Trả lời câu hỏi “nếu được ưu đãi tương tự thì liệu DN taxi truyền thống có đủ sức?”, ông Liên khẳng định: DN nội sẽ không thua, thậm chí còn sáng tạo ra giải pháp công nghệ mới để phát triển. Tới đây, Hiệp hội sẽ tổ chức phổ biến các giải pháp công nghệ, DN có thể tự lựa chọn loại hình phù hợp, chứ không bị ép buộc.

