

Số 1

<http://ictnews.vn/kinh-doanh/easy-taxi-chi-gan-1-trieu-usd-tai-vn-de-du-nguoi-dung-ung-dung-di-dong-bat-taxi-118794.ict>

Easy Taxi chỉ gần 1 triệu USD tại VN để “dụ” người dùng ứng dụng di động bắt taxi

ctnews

Xuất hiện tại TP.HCM từ tháng 2/2014 và tại Hà Nội từ tháng 6/2014, đến nay, Easy Taxi đã chi gần 1 triệu USD cho chiến dịch khuyến mãi nhằm giúp người dân quen dần với việc bắt taxi bằng ứng dụng di động.

chiến dịch khuyến mãi rầm rộ của Easy Taxi gần đây, ngày càng nhiều người dân ở TP.HCM và Hà Nội đã biết sử dụng ứng dụng di động để bắt taxi. Những người đã từng sử dụng ứng dụng di động bắt taxi đều khá hài lòng về những tiện ích mà ứng dụng này đem lại. Chẳng hạn có thể tìm được taxi gần nhất một cách nhanh chóng, dự đoán được lộ trình và số tiền phải trả, có thể tìm lại đồ vật, hàng hóa nếu lỡ để quên trên xe,... Và đặc biệt nhất là tiết kiệm được một khoản chi phí kha khá trong thời buổi “thóc cao gạo kém” hiện nay.

Cả Easy Taxi và đối thủ cạnh tranh là Grab Taxi đều liên tục tung ra các chương trình khuyến mãi theo tháng ngày càng hấp dẫn hơn. Bắt đầu từ việc Easy Taxi cho phép người dùng hưởng khuyến mãi 3 lần/tháng với tổng trị giá 90.000 đồng (mỗi chuyến được miễn phí 30.000 đồng), sau đó, Grab Taxi cho hành khách được hưởng miễn phí tới 50.000 đồng/chuyến mà không giới hạn số chuyến khuyến mại trong tháng, và từ 2/7 đến 5/8, Easy Taxi lại triển khai chương trình khuyến mãi 3 “cuộc” miễn phí trị giá 70.000 đồng/chuyến cho khách hàng đăng ký sử dụng ứng dụng.

Vấn đề được nhiều người quan tâm nhất hiện nay là liệu các chương trình khuyến mại sẽ được các nhà cung cấp ứng dụng di động bắt taxi như Easy Taxi kéo dài bao lâu nữa.

Trao đổi với ICTnews, ông Alexander Lê, Giám đốc điều hành Easy Taxi tại Việt Nam cho biết: “Từ khi thâm nhập thị trường Việt Nam đến nay, ước tính Easy Taxi đã đổ gần 1 triệu USD cho các chương trình khuyến mãi. Mới đây, Easy Taxi vừa huy động được thêm 40 triệu USD từ Phenomen Ventures của Nga và Tengelman Ventures của Đức. Easy Taxi sẽ căn cứ vào lượng thu hút người dùng trên thực tế, đến khi đạt một số mục tiêu về số lượng người dùng, số lượng tài xế taxi tham gia hệ thống thì sẽ cân nhắc để ngừng các hoạt động khuyến mại. Dự kiến sau TP.HCM và Hà Nội, Easy Taxi sẽ tiếp tục mở rộng thị trường tại một số tỉnh thành khác như Đà Nẵng, Nha Trang...”.

Cũng theo ông Alexander Lê, hiện tại ở Việt Nam đã có hơn 50.000 người dùng ứng dụng Easy Taxi (toàn cầu có 10 triệu người dùng), dự kiến mục tiêu cuối năm sẽ nâng số lượng người dùng lên mức 100.000. Bên cạnh đó, hiện đã có hơn 10.000 tài xế taxi đăng ký tham

gia hệ thống, mục tiêu đến cuối năm sẽ có khoảng 40% tài xế tại Việt Nam sử dụng ứng dụng Easy Taxi để tăng thu nhập.

Là doanh nghiệp nên chắc chắn Easy Taxi sẽ phải nhắm tới mục tiêu gia tăng doanh thu và lợi nhuận. Chương trình khuyến mãi chỉ là động thái ban đầu để thu hút người dùng. Không sớm thì muộn sẽ đến lúc Easy Taxi cũng như Grab Taxi ngừng khuyến mãi và triển khai thu phí sử dụng ứng dụng di động.

Nhiều khách hàng lo lắng đến khi Easy Taxi và Grab Taxi thu phí thì chi phí đi taxi sẽ đội thêm một khoản về ứng dụng di động. Về vấn đề này, ông Đỗ Quốc Bình, Chủ tịch Hiệp hội Taxi Hà Nội khẳng định: “Các nhà cung cấp ứng dụng di động như Easy Taxi và Grab Taxi sẽ không nhắm vào túi tiền của người đi taxi mà sẽ thu phí đối với lái xe. Thực tế cho thấy sau thời gian ngắn qua, đã có tài xế tăng tới 200 “cuộc”/tháng nhờ sử dụng ứng dụng di động Easy Taxi. Giả sử Easy Taxi thu phí 200.000 đồng/tháng, tính ra tài xế taxi này chỉ phải trả 1.000 đồng/“cuộc” cho phí sử dụng ứng dụng di động. Các tài xế sẽ sẵn sàng đóng phí để sử dụng ứng dụng di động nhiều tiện ích”. **Phí điện thoại gọi Uber đã 5000đ/cuộc, chi phí 200.000đồng/tháng hay 1000đ/cuộc liệu có thể chỉ tồn tại trong giai đoạn mở rộng, thâm nhập thị trường?. Có thể cho là hợp lý nhưng về lâu dài thì liệu có thể giữ giá?**

TQ

Để thu hút các tài xế taxi đón khách bằng ứng dụng Easy Taxi, ông Alexander Lê cho biết hãng này đang triển khai chương trình hỗ trợ tài xế taxi mua smartphone trả góp không tính lãi hoặc có chương trình mua smartphone giá rẻ.

Số 2

<http://soha.vn/nguoi-dung-sau-cong-ty-trung-quoc-thuan-hoa-uber-20160918135736429.htm>

Người đứng sau công ty Trung Quốc “thuần hóa” Uber

Du Lam | 18/09/2016 15:06

Từng tuyên bố "công ty Trung Quốc trên đất Trung Quốc không thể thua công ty ngoại quốc", Chang Wei - CEO Didi Chuxing - chính là người đã "thuần hóa" được Uber.



Chang Wei, 34 tuổi, từng là trợ lý giám đốc một công ty mat-xa chân. Mới đây, công ty anh đang làm việc – Didi Chuxing – đã thông báo mua lại Uber Trung Quốc trong một giao dịch có thể nâng giá trị vốn hóa lên tới 35 tỷ USD.

Các nhà đầu tư và nhân viên Didi đều nói Cheng có cái đầu lạnh, đôi mắt chiến lược và quên đi cái Tôi – tất cả đều quan trọng trong hành trình 2 năm cạnh tranh và đánh bại Uber trên thị trường gọi xe Trung Quốc đầy cạnh tranh.

Tuy nhiên, theo một số người quen của anh, phong cách lãnh đạo của Cheng cũng rất khốc liệt và nhuộm màu chủ nghĩa dân tộc. Anh thường liên hệ đến lịch sử và quân đội nước mình trong các bài phát biểu.

Cheng sẽ còn được quan sát tỉ mỉ hơn khi đảm nhận trọng trách đưa công ty làm ăn có lãi.

Truyền thông Trung Quốc từng đưa tin người dùng và tài xế Didi lo sợ thế độc tôn của công ty đồng nghĩa với các chuyến xe đắt hơn và lương thấp hơn. (Đây cũng có thể là lời cảnh báo nếu Việt nam không có phần mềm đặt xe riêng, nếu sử dụng phần mềm Eassy Taxi, Crab Taxi,...sau này Didi Việt nam, đến lúc họ liên kết với nhau tạo thế độc tôn điều gì sẽ xảy ra với chúng ta, ngay cả người Trung quốc cũng lo sự độc quyền tại chính nước họ?)

Hans Tung, đối tác tại quỹ GGV Capital, một trong những bên gây quỹ cho Didi, nhận định Cheng là một trong những CEO phát triển nhanh nhất mà ông từng chứng kiến. "Nếu không phải người giỏi nhất, chắc chắn cũng phải top 3".

Cheng, người ưa thích các gọng kính chữ nhật và áo polo, còn có đôi mắt nhìn người tài sắc sảo, chẳng hạn anh đã tuyển Jean Liu, cựu nhân viên môi giới được đào tạo tại nước ngoài, để quản lý quan hệ giữa Didi và các nhà đầu tư lớn như Alibaba, Tencent – vốn là đối thủ trên lĩnh vực Internet.

"Người ngoài nhìn vào có thể thấy con người này cực kỳ may mắn, nhưng mặt khác, anh ấy biết ai là người cần phải biết và ai là người có mối quan hệ tốt cũng như làm thế nào để họ

làm việc với mình", một người đã cộng tác và cố vấn cho Cheng nhiều năm cho hay. "Đó là một nét cá tính độc đáo".

Cheng sinh năm 1983 tại một thị trấn nhỏ thuộc tỉnh Giang Tây. Khi đến kỳ thi tuyển sinh đại học, dù bị bệnh, anh vẫn đủ điểm đỗ vào Đại học Công nghệ Hóa học Bắc Kinh, theo Allen Zhu, Giám đốc quản lý quỹ đầu tư mạo hiểm GSR, một nhà đầu tư của Didi.

Tốt nghiệp ngành quản trị, Cheng nhận việc tại công ty chăm sóc sức khỏe nhưng sớm nhận ra không như những gì anh kỳ vọng. "Anh ấy là trợ lý Chủ tịch tại một công ty mat-xa chân. Anh ấy cho rằng nó không thú vị và sau khoảng 1 năm, nộp đơn vào Alibaba làm nhân viên kinh doanh".

Trong 6 năm, Cheng được thăng chức thành Giám đốc bán hàng khu vực phía Bắc Trung Quốc trước khi chuyển sang công ty thanh toán trực tuyến Alipay thuộc tập đoàn, nơi anh giữ vị trí quyền Tổng Giám đốc.

Năm 2012, Cheng thành lập công ty công nghệ Beijing Orange và ra mắt Didi Dache – nghĩa là "Beep Beep Call a Taxi", cái tên đầu tiên của dịch vụ gọi xe. Năm tiếp theo, Didi đối đầu lần đầu tiên với Uber nhưng giống như một kẻ bám đuôi hơn là đối thủ.

Đồng sáng lập kiêm Chủ tịch Uber Garrett Camp đang sống tại Trung Quốc vào thời điểm Didi gọi vốn vòng hai, theo ông Tung. "Tôi khuyến khích Uber đầu tư vào Didi vì Trung Quốc không phải thị trường dễ ăn nhưng còn quá sớm với Uber".

Thay vào đó, Tencent lại rót vốn cho Didi vào giữa năm 2013, khuấy đảo cuộc chiến với Kuaidi Dache, một startup gọi xe khác được Alibaba chống lưng. Hai bên đổ hàng trăm triệu USD vào việc trợ giá chuyến đi cho khách hàng và thưởng cho lái xe nhằm giành thị phần.

Đầu năm 2015, cuộc chiến kết thúc bằng cuộc sáp nhập hai công ty thành Didi Kuaidi, sau đó đổi thành Didi Chuxing như hiện nay. "Đó là một cuộc đấu khó khăn nhưng cũng là một trong những điều phi thường về Cheng: khi đến thời điểm để giao dịch, anh ấy rất thực tế", cố vấn của Cheng hồi tưởng.

Tiếp theo, Uber nhanh chóng giành lại cuộc chơi tại Trung Quốc sau khi nhận được khoản tiền lớn từ Baidu, một trong ba gã khổng lồ Internet, vào cuối năm 2014. Song, hai bên lại vào thế giằng co khi Didi được Apple rót tới 1 tỷ USD.

Với Cheng, người cũng ngồi trong ban quản trị Uber, "anh ấy luôn miệng nói các công ty Internet Trung Quốc trên đất Trung Quốc không được để thua vào tay một công ty ngoại và Didi sẽ không là người đầu tiên thua cuộc", một cựu nhân viên giấu tên của Didi tiết lộ.

Cheng cổ vũ nhân viên bằng các bài hát yêu nước, chẳng hạn bài Jingzhong Baoguo, nói về người bảo vệ Trung Quốc trong thời gian chiến tranh. Hans Tung nói Cheng là một người mang tính cách mạnh mẽ, hoang dại, khi nhìn vào, mọi người sẽ nghĩ đây là người tôi có thể gắn bó vì anh ta sẽ chăm sóc và dẫn dắt chúng ta làm nên lịch sử.

"Nó không phải về thuật toán, dữ liệu hay mô hình kinh doanh. Nó mang tính con người nhiều

Số 3

<https://websosanh.vn/review/diem-khac-biet-giua-uber-taxi-easy-taxi-va-c2-2015020403113577.htm>

Điểm khác biệt giữa Uber Taxi, Easy Taxi và Grab Taxi là gì?

04/02/2015 03:50 PM

Mặc dù cùng là các ứng dụng gọi taxi bằng di động nhưng có rất nhiều điểm khác biệt giữa Uber Taxi, Easy Taxi và Grab Taxi mà không phải ai cũng biết được

Websosanh - Taxi đang trở thành một phương tiện giao thông hữu ích trong thành phố, đặc biệt là các thành phố lớn như Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh...đặc biệt là với những người không biết nhiều đường xá.

Chính vì thị trường taxi khá rộng, và ngày càng được "nở to" do nhu cầu đi taxi của người dân ngày càng nhiều nên ngày càng có nhiều các nhà cung cấp dịch vụ thâm nhập vào thị trường béo bở này.

Khác với loại hình taxi truyền thống, một loại hình "taxi trực tuyến", mới xuất hiện đang làm thay đổi cục diện của thị trường taxi nước ta.

"Taxi trực tuyến" là loại hình taxi mới, khi đó, người dùng sẽ cài đặt phần mềm gọi taxi của hãng taxi trực tuyến này (thực chất là người kết nối giữa hành khách và tài xế), và khi có nhu cầu, hành khách có thể đặt xe trực tiếp theo hướng dẫn dịch vụ, và một chiếc xe với đầy đủ nhu cầu của hành khách sẽ được điều đến trong vòng chưa đầy 5 phút.

Uber Taxi

Xe của các hãng taxi trực tuyến thực chất là những người có sở hữu ô tô, trong những lúc rảnh rỗi, họ trở thành taxi. Các tài xế phải đăng kí với hãng xe trước, được trải qua một cuộc tập huấn rồi mới có thể trở thành lái xe taxi cho các hãng này.

Hiện trên thị trường có 3 nhà cung cấp dịch vụ "taxi trực tuyến", gồm Uber Taxi, Go Taxi (Easy Taxi) và Grab Taxi. Chúng ta hãy cùng so sánh để tìm hiểu xem rằng có điều gì khác biệt giữa 3 hãng taxi này

Tiêu chí	Uber Taxi	Easy Taxi (Go Taxi)	Grab Taxi
----------	-----------	---------------------	-----------

Hệ điều hành	iOS, Android	iOS, Android, Winphone	iOS, Android, hoặc gọi điện đến tổng đài nhờ đặt xe
Phương thức thanh toán	Qua thẻ Visa	Tiền mặt hoặc thẻ Visa	Qua thẻ Visa hoặc tiền mặt
Cơ sở tính giá cước	-Cước gọi xe: 5000 đồng - Giá cước tính theo quãng đường đi được nhân với giá cước của xe đi, nhân với hệ số điều chỉnh (phụ thuộc vào loại xe, thời điểm bắt xe, thời gian ngồi trên xe)	Giá cước phụ thuộc vào loại xe và số km đi xe	Giá cước phụ thuộc vào loại xe và số km đi xe
Công cụ tính tiền	GPS, trả tiền thông qua visa sau khi đi xe	GPS, số tiền được tính toán trước khi đi xe	GPS, số tiền được tính toán trước khi đi xe. Ngoài ra, có thể tính theo đồng hồ trên xe với các loại xe ôm Grabtaxi

Số 4

<http://vietnamnet.vn/vn/chuyen-trang/oto-xemay/vo-mong-lam-giau-ban-xe-tra-no-vi-uber-grabtaxi-287015.html>

Vỡ mộng làm giàu, bán xe trả nợ vì Uber, GrabTaxi

28/01/2016 09:57 GMT+7

Vay tiền tởm 3-4 đầu xe để chạy dịch vụ từ GrabTaxi tới Uber, anh H ở Hà Đông (Hà Nội) cùng không ít chủ xe khác đang “méo mặt” vì phải rao bán xe hoặc “bỏ của chạy lấy người” khi cả hai dịch vụ xe giá rẻ này liên tục đổi chính sách hỗ trợ.

Bỏ cuộc giữa đường vì “vỡ mộng”

Dù có ít nhiều khác biệt về cơ chế hoạt động nhưng Uber, Grab Taxi hay Easy Taxi cùng vào Việt Nam từ năm 2014 và trong giai đoạn đầu đều tung ưu đãi khủng để “câu” cả lái xe lẫn khách hàng.

Với hàng loạt chương trình giá rẻ cho khách hàng (giá cước có thời điểm chỉ bằng non nửa giá cước taxi truyền thống), hỗ trợ cho lái xe, các dịch vụ này tăng trưởng chóng mặt trong năm 2015 thu hút hàng triệu lượt khách đi cùng hàng chục nghìn đầu xe gia nhập.

Một đại diện hãng xe lớn tại Việt Nam còn nhận định nhờ Uber và Grab Taxi, thị trường ô tô Việt Nam tăng trưởng đáng kể về doanh số, lượng xe mua mới để chạy hai dịch vụ này ước đạt khoảng 10% thị phần năm 2015.

Không ít người bỏ việc, vay tiền mua 3-4 đầu xe, thuê lái xe để chạy hai dịch vụ này với niềm tin xe vẫn của mình, chạy tự do mà kiếm được nhiều tiền.

Trên thực tế, trong vài tháng đầu tiên, với chính sách hỗ trợ lên tới 900.000 đồng/ngày cho các lái xe chạy đủ 20 cuộc/ngày, Grab Taxi đã mang tới thu nhập khủng cho không ít chủ xe. Chia sẻ với báo Lao Động, anh H cho biết bạn thân của anh là một trong những người đầu tiên chạy dịch vụ cho Grab Taxi và thời gian đầu anh này kiếm được từ 40-50 triệu đồng/tháng/xe bởi “chỉ cần chạy đủ số cuộc quy định là một ngày dứt túi cả triệu đồng tiền lãi, tiền khách trả thừa đủ cho xăng xe”.

Thấy bạn thu nhập khủng, anh H đi vay mượn mua tới 3 chiếc Hyundai Grand i10 để chạy. Tuy nhiên, chạy xe chưa đủ 1 tháng, mức hỗ trợ của Grab Taxi nhanh chóng bị giảm, các quy định để được hưởng hỗ trợ cũng thay đổi.

Nếu bạn đầu lái xe chỉ cần chạy đủ số cuộc trong ngày thì nay số lượng cuộc tăng lên kèm theo cả số kilômét bắt buộc. Bên cạnh đó, cứ online là phải chạy chứ không được chọn khách như ban đầu.

“Chạy cả ngày từ sáng tới khuya có khi vẫn không đủ mức quy định để được nhận hỗ trợ. Chạy Grab Taxi không còn ổn, tôi chuyển sang Uber nhưng cũng chỉ được một thời gian là oải. Hai lái xe tôi thuê cũng bỏ cuộc khi thu nhập giảm mạnh” anh H than thở và cho biết hiện đã bán 2 xe để trả nợ và mua thương quyền của một hãng taxi truyền thống cho chiếc xe còn lại rồi tự chạy để kiếm sống.

Giống như Grab Taxi, Uber cũng từng là “miếng bánh ngon” cho một số người khi hỗ trợ trong giờ cao điểm cũng như trong ngày. Tuy nhiên, tới nay nhiều tài xế đã đình công rồi “bỏ cuộc” khi mức hỗ trợ giảm, giá cước ở mức thấp và doanh thu bị “xén” 20%.

“Một ngày phải online đủ 10 tiếng thì mới được hỗ trợ mà hỗ trợ kiểu có cũng như không”, anh Tuấn Anh, một lái xe đã chạy dịch vụ cho Uber hơn 1 năm chia sẻ về mức hỗ trợ hiện nay của Uber. Theo anh này, nếu một ngày online 10 tiếng mà lái xe không kiếm đủ 900.000 đồng thì sẽ được bù cho đủ nhưng trên thực tế nếu đã online đủ thời gian thì với lượng khách bị chỉ định, lái xe thừa sức chạy được mức đó vì “khách thì đông mà xe thì không có do người ta bỏ hết rồi” trong khi đó, mức cước khoảng 6.000 đồng/km hiện nay được cho là quá thấp và Uber lại cắt của lái xe tới 20% doanh thu. Chính sách này khiến cho nhiều lái xe bỏ cuộc vì “chạy vất vả mà không có lãi”.

Anh Tuấn Anh cho biết vì đã trót vay ngân hàng mua xe nên phải cố chạy một thời gian nữa rồi tính tiếp. Anh này cũng cho hay đã từng chạy Grab Taxi nhưng do “không tăng cước mà giảm hỗ trợ” nên bỏ.

Uber, Grab Taxi sẽ “sống thế nào” tại Việt Nam?

Thu nhập giảm mạnh, nhiều chủ xe chạy Uber, Grab Taxi phải chuyển hướng bán xe hoặc đầu quân cho các hãng taxi truyền thống. Trao đổi với báo Lao Động, lãnh đạo một hãng taxi lớn ở Hà Nội cho biết thời gian qua hãng này có thêm một số lượng khá lớn xe thương quyền và không ít trong số đó từng chạy dịch vụ cho Uber và Grab Taxi.

Lượng xe giảm khiến hơn 1 tháng nay nhiều khách hàng gặp khó khi gọi xe qua dịch vụ của Uber và Grab Taxi. Với dịch vụ Grabcar, số xe online giảm mạnh khiến phần lớn khách hàng buộc phải chuyển sang sử dụng Grab Taxi với xe taxi truyền thống. Còn khi mở dịch vụ Uber, người dùng thường phải chấp nhận trả phí cao hơn mới có xe.

Khảo sát của phóng viên trong một tuần trở lại đây tại Hà Nội cho thấy, dù không phải giờ cao điểm, mức hệ số phổ biến của taxi Uber X (giá rẻ) vẫn dao động từ 1,4 đến 2,7 lần so với thông thường khiến mức cước thực tế mà người dùng phải trả dao động tăng lên mức 13.000 - 16.000 đồng/km thay vì mức 6.000 đồng/km thông thường. Vào giờ cao điểm, hệ số nhân này có thể lên tới 4,9 lần mức cơ bản đây giá cước tối thiểu lên 24.500 đồng, giá cước 24.500 đồng/km, cước chờ 1.470 đồng/phút và mức cước lúc này bị đẩy tới 31.410 đồng/km.

Khi được hỏi về việc phải chăng do lái xe bỏ cuộc hàng loạt nên dịch vụ taxi giá rẻ Grabcar hiện nay rất khó sử dụng, đại diện Grab Taxi thừa nhận thời gian này không dễ gọi xe nhưng cho rằng đó là do đông khách nên thiếu xe chứ không phải do lái xe “bỏ của chạy lấy người”. Người này cũng cho rằng thời điểm sát tết cộng với yếu tố thời tiết khiến thị trường taxi nói chung cung không đủ cầu.

Trao đổi với báo Lao Động về đề án thí điểm cùng Bộ GTVT, đại diện Grab Taxi cho biết đối tượng tham gia đề án phải là HTX hoặc doanh nghiệp kinh doanh xe hợp đồng có đăng ký. Người này cho biết trong giai đoạn đầu Grab Taxi có “mở cửa” cho các hộ cá thể (chủ xe cá nhân không đăng ký kinh doanh) nhưng từ tháng 11.2014, đơn vị này đã “đóng cửa” với đối tượng này.

Còn trước đó, trao đổi với báo giới, ông Đặng Việt Dũng - Giám đốc đại diện Uber Việt Nam cho biết đơn vị này không thuê tài xế mà các đối tác đều hợp tác dựa trên cơ sở tự nguyện và đôi bên cùng có lợi nên đối tác tài xế có thể hoàn toàn quyền kiểm soát thời điểm và thời gian làm việc và có quyền lựa chọn làm việc trên nền tảng hoặc chấm dứt mối quan hệ đối tác bất kỳ lúc nào.

(Theo Lao động)

(Nhận xét: Không có cái gì cho không?, giai đoạn đầu các HÃNG kinh doanh lỗ, người đầu tư, người tiêu dùng có lợi, nếu HÃNG trụ được, lần át được các hãng taxi truyền thống, sau đó họ sẽ kinh doanh có lãi dựa trên thế độc quyền, không chế giá khi này người đầu tư xe, người tiêu dùng sẽ bị thiệt, Chính phủ không thể can thiệp, nên nhớ rằng có thể thời gian qua Uber, Grab chưa thể hay không thể lần át được taxi truyền thống với nhiều lý do, nhưng họ liệu có từ bỏ thị trường Việt nam?, rồi đến Di di Trung quốc đổ bộ vào. Việt nam có quá nhiều hãng taxi với qui

mô siêu nhỏ, thiếu sự liên kết, cần có sự hỗ trợ của Chính phủ để xây dựng phần mềm gọi xe chung

TQ

Số 5

<http://m.nhipcaudautu.vn/cong-nghe/ict/grabtaxi-va-hang-taxi-hop-tac-hay-khong-hop-tac-3284049/>

GrabTaxi và hãng taxi: Hợp tác hay không hợp tác?

Thứ Ba | 01/09/2015 12:30



Không ít người cho rằng GrabTaxi là biểu trưng cho một xu thế mới, một ngày nào đó sẽ hoàn toàn chiếm lĩnh thị trường taxi.

Ai đã từng sử dụng Grabtaxi sẽ thấy đây chỉ là một ứng dụng giúp cho việc gọi taxi thuận tiện mà thôi. Chính vì thế, GrabTaxi đã có thể liên kết với những doanh nghiệp taxi truyền thống để đảm bảo an toàn về tính pháp lý của mình trong hoạt động kinh doanh. Còn một số các ứng dụng gọi xe khác lại đang bị cơ quan chức năng “để ý”.

Một trong số đó là Uber. Do ứng dụng này chuyên phục vụ hành khách bằng các loại xe không gắn biển taxi, tức là chưa đảm bảo điều kiện hoạt động, nên đã gây ra xung đột lợi ích trực tiếp và toàn diện với mô hình kinh doanh taxi truyền thống. Trong khi đó, GrabTaxi sử dụng taxi truyền thống để cung cấp dịch vụ cho hành khách, hay nói cách khác là “tận dụng vốn liếng” của taxi truyền thống để kinh doanh.

Cũng chính vì cách tiếp cận thị trường thông qua các hãng taxi truyền thống, nên GrabTaxi cũng đã bị một số bên đánh giá là đang chia “bát com” của người khác. Tuy nhiên, cũng có không ít người cho rằng GrabTaxi là biểu trưng cho một xu thế mới, một ngày nào đó sẽ hoàn toàn chiếm lĩnh thị trường taxi.

Ông Trần Hữu Linh, Cục trưởng Cục Thương mại điện tử và Công nghệ thông tin đã từng nói: “Trước khi các công ty, doanh nghiệp taxi trông chờ các cơ quan quản lý, thì tốt nhất là nên tìm cách đổi mới, cải tiến phương thức kinh doanh để cạnh tranh, tồn tại trong môi trường mà các công cụ kinh doanh dựa trên internet rất phát triển”. **Thống nhất với quan điểm của Ông Cục trưởng, nhưng muốn làm được thì phải liên kết giữa các doanh nghiệp, các doanh nghiệp phải cạnh tranh với nhau về chất lượng phục vụ, giá cả,... dựa trên cơ sở có phương pháp quản lý và kinh doanh hợp lý. Hiện các doanh nghiệp thiếu hợp tác, thậm chí có khi là đối đầu... như vậy các doanh nghiệp lớn nước ngoài sẽ có cơ hội thôn tính.**

Chỉ là cách gọi taxi

Thật vậy, dựa trên nền tảng của công nghệ, GrabTaxi cung cấp cho hành khách một cách gọi taxi mới nhanh hơn, tiện hơn. Với một chiếc điện thoại thông minh, người dùng có thể tải về phần mềm GrabTaxi miễn phí trên kho ứng dụng Android hoặc iOS nào. Khi đã có ứng dụng này, khách hàng chỉ cần vài thao tác đơn giản sẽ tìm được chiếc taxi ở gần nhất với đầy đủ thông tin về lái xe, giá cước ước lượng chỉ trong chưa đầy một phút.

Việc cung cấp thông tin tạo cho khách hàng sự an tâm, dễ chịu. Hơn nữa, do người lái xe sẽ gọi điện cho khách để xác nhận đặt xe, hành khách sẽ không mất chi phí nào để gọi xe cho dù chỉ là tiền điện thoại. Và GrabTaxi còn đánh trúng tâm lý khách hàng nào cũng muốn được phục vụ nhiệt tình và trọng thị.

Thế nhưng, vẫn quan điểm lo ngại về tính an toàn, trách nhiệm đối với hành khách của GrabTaxi. Những thắc mắc đó không phải không có cơ sở, nhưng gần như không đủ mạnh để ngăn bước tiến của ứng dụng này trên thị trường. Bởi lẽ, yếu tố quyết định thị trường là khách hàng. Nếu chinh phục được khách hàng bằng sự tiện ích, tốc độ và tiết kiệm thì bất cứ sản phẩm nào cũng sẽ có chỗ đứng.

Mô hình kinh doanh của GrabTaxi là loại hình dịch vụ sử dụng phần mềm. Do không phải là doanh nghiệp vận tải, GrabTaxi chỉ ký hợp đồng với các doanh nghiệp kinh doanh taxi và hoạt động theo hình thức đầu tư lấy lợi nhuận về sau. Doanh nghiệp hoặc lái xe sẽ trích hoa hồng trả cho GrabTaxi. Do ứng dụng này không thu cước mà chỉ tính phí theo chuyến, nên hoạt động của GrabTaxi không gây ra xung đột lợi ích với taxi truyền thống. Chính vì thế, ông Đỗ Quốc Bình, Chủ tịch Hiệp hội taxi Hà Nội đã đánh giá GrabTaxi là loại hình dịch vụ cần áp dụng, do mô hình này hoạt động theo đúng luật pháp Việt Nam quy định.

(Nhận xét: “chỉ là cách gọi taxi “ có thể đây chỉ là một khía cạnh. Tôi thường đi công tác tại Hà nội và thường sử dụng taxi 4 chỗ , qua tham khảo thì hệ số chạy rỗng khoảng 40-55%, trung bình mỗi ngày chạy từ 220-250 km thì số km có khách khoảng 100-120 Km. Có nhiều lý do, nhưng lý do chính là taxi không được phép đầu xe trên nhiều tuyến phố và nếu đứng một chỗ thì sẽ khó bắt khách. Nếu chúng ta có phần mềm dùng chung

(tại Cần thơ doanh nghiệp trong nước cũng đã bước đầu xây dựng và ứng dụng phần mềm gọi taxi)

1. Xe taxi sẽ bớt lòng vòng đón khách, điều này lại có lợi như sau:

-Chi phí xăng sẽ giảm, giảm chi phí hao mòn xe, thời gian lái xe của các lái xe sẽ giảm hơn, nhờ đó có cơ hội giảm giá cước, có khả năng cạnh tranh với các loại taxi như Uber, Crab, và tiếp theo là Didi... và cũng nhờ đó số lượng khách do taxi chuyên chở trong ngày sẽ tăng, điều đó có nghĩa gián tiếp giảm lưu lượng xe .

-Điều quan trọng nhất mà chúng tôi thấy là khi có khách thì lái xe taxi cố gắng chạy vào các ngõ ngách để tránh các điểm ùn tắc giao thông (nếu khách hàng đồng ý - do có thể quãng đường phải chạy xa hơn) nhưng khi chạy không để đón khách thì họ thường phải chạy trên các đường chính, điều đó càng góp phần tăng ùn tắc trong giao thông. Khi có phần mềm cho họ sử dụng, khi trả khách, các lái xe có thể đánh xe vào các đường không bị cấm, ít người qua lại để chờ khách. Điều đó góp phần giảm ùn tắc giao thông.

2. Đến thời điểm này (đầu năm 2017), các hãng taxi trong nước có thể “tự hào” mình vẫn chống chọi được với Uber, Crab taxi, nhưng chúng ta cần nhớ rằng: hai năm vừa qua giá xăng dầu đạt mức thấp nhất kể từ năm 2000, nếu giá dầu trong tương lai tăng và với tỷ lệ chạy rỗng cao của các hãng taxi truyền thống như hiện nay có thể nếu muốn không bị phá sản thì chỉ quay lại làm thuê cho các hãng nước ngoài... Cần phải làm cái gì đó trước khi quá muộn.

Hợp tác hay không hợp tác?

Với xu thế phát triển công nghệ trên nền tảng internet và xu hướng cộng hưởng để khai thác lợi thế của các mô hình kinh doanh truyền thống, chắc chắn sẽ có nhiều loại hình dịch vụ mới xuất hiện dựa trên cơ chế này. Tuy nhiên, để GrabTaxi có thể được các doanh nghiệp taxi truyền thống chấp nhận, ứng dụng này phải đáp ứng những điều kiện cốt yếu.

Nhìn từ góc độ của doanh nghiệp taxi truyền thống, họ phải bỏ ra một khoản vốn rất lớn đầu tư hạ tầng thông tin, phương tiện, con người và phải chịu trách nhiệm khi tài xế và phương tiện lưu thông trên đường phục vụ hành khách. Bỗng dưng, GrabTaxi xuất hiện, trao cho lái xe một phần mềm và vài khoản hỗ trợ nhỏ, rồi biến họ trở thành “công nhân” của mình. Với các hãng taxi, điều đó dễ gây cảm giác như bị chia sẻ mất quyền lợi.

Đó là còn chưa kể đến việc nếu có sự vụ gì không hay xảy ra với taxi trong khi chờ khách theo “đặt hàng” qua GrabTaxi, ai sẽ phải chịu trách nhiệm nếu không phải là hãng taxi? Thế nên, việc một số doanh nghiệp taxi truyền thống “cấm cửa” GrabTaxi không hẳn là vô lý hay bảo thủ.

Nhưng mọi chuyện sẽ là rất đơn giản theo tư duy thu nhập của tài xế taxi. Họ sẵn sàng chấp nhận và thực hiện cùng lúc cả hai yêu cầu qua điện đàm của hãng taxi và yêu cầu của hành khách qua phần mềm GrabTaxi, do có thêm thu nhập. Thu nhập mới là vấn đề người lái xe quan tâm nhất. Trước khi có GrabTaxi, họ phải chờ đợi tổng đài hay kiếm khách lẻ dọc đường. Chuyện chạy đua “đóng địa chỉ”, tranh giành khách xảy ra như cơm bữa. Nay nhờ GrabTaxi mà họ có thêm khách, lại được sắp xếp có trật tự không cần tranh giành. Nếu doanh nghiệp taxi cấm, tài xế vẫn có thể dùng “chui” GrabTaxi.

Xét một cách toàn diện, GrabTaxi có những ưu điểm riêng. Nhưng hệ thống này có thể gây khó cho một vài doanh nghiệp taxi truyền thống khi các hãng này cho rằng GrabTaxi dùng vốn liếng của họ để kinh doanh mà không, hoặc chưa có hành động thiết thực cân bằng lợi ích đôi bên. Nếu nhìn mâu thuẫn trên qua con mắt pháp lý sẽ thấy sự việc giống một vụ tranh chấp về kinh tế hơn là vi phạm pháp luật. Dù sao, doanh nghiệp taxi chắc chắn sẽ cần ứng dụng công nghệ, do sự cộng hưởng giữa công nghệ và truyền thống sẽ là cơ hội để phát triển. Cơ hội gia tăng thị phần chỉ dành cho người biết tận dụng khi thời cơ đã đến.

Như đã đề cập ở trên, đến một lúc nào đó sẽ bị lệ thuộc, bị thôn tính hay phải chia lợi nhuận cho nhà cung cấp phần mềm. Lợi nhuận bị chia sẽ phụ thuộc vào mức độ độc quyền của các hãng cung cấp phần mềm. Các hãng taxi Mai Linh, Vinasun đã có phần mềm tương tự nhưng liệu đủ tiền, năng lực,... để tự xây dựng phần mềm gọi taxi đầy đủ các tính năng, các hãng nhỏ không đủ khả năng tự xây dựng phần mềm sẽ phải dựa vào các hãng nước ngoài hay dựa vào Mai Linh, Vinasun?. Nếu các hãng taxi nhỏ dựa vào nước ngoài thì có thể lâu dài, Mai Linh, Vinasun có thể chống đỡ?,... Chúng ta cần cân nhắc, liên kết, sự hỗ trợ của nhà nước để xây dựng phần mềm gọi taxi. Nếu phần mềm này được nhà nước cùng với các hãng taxi đóng góp xây dựng, nhà nước sẽ có nhiều thông tin liên quan đến vận chuyển hành khách, thu thuế... để đề ra các chính sách phù hợp từng giai đoạn để khuyến khích người dân sử dụng phương tiện giao thông công cộng. (Hiện tại nhà nước khó có thể thu thập thông tin của các hãng Uber, Crab...)

Đình Bắc

Số 6

<http://baodautu.vn/cac-hang-taxi-dong-loat-tay-chay-grabtaxi-d30335.html>

Các hãng taxi đồng loạt tẩy chay GrabTaxi

Tài xế Nguyễn Huy Thắng của hãng taxi Ba Sao cho biết, hãng taxi Ba Sao đã có thông báo tới tất cả các lái xe trong công ty, từ ngày 24/7 tất cả các lái xe không được sử dụng phần mềm Grab taxi để kết nối với hành khách có nhu cầu đi xe. Lái xe nào vi phạm sẽ bị xử phạt, nặng nhất có thể chấm dứt hợp đồng.

“Yêu cầu của công ty nên chúng tôi phải tuân thủ thôi. Mặc dù nếu không sử dụng Grab taxi thì lượng khách của chúng tôi cũng giảm, nhưng thà vậy còn hơn là mất công việc”, anh Thắng chia sẻ.

Mới đây, ngày 10/7, hãng taxi Sao Hà Nội đã có thông báo gửi đến lái xe của công ty nghiêm cấm các lái xe không được liên kết, sử dụng ứng dụng của GrabTaxi, UberTaxi hay EasyTaxi, thậm chí các tấm chắn nắng, sticker hay lót sàn cũng không được sử dụng. Nếu lái xe vi phạm, công ty sẽ chấm dứt hợp đồng với lái xe và phạt bồi thường 10 triệu đồng. Các lái xe có trách nhiệm hủy bỏ ứng dụng, tháo gỡ các biểu tượng GrabTaxi trên xe trước ngày 25/7.

Theo lãnh đạo taxi Sao Hà Nội, việc làm này nhằm đảm bảo sự phát triển thương hiệu của hãng taxi Sao Hà Nội cũng như quyền lợi của các lái xe.

Tương tự, ông Nguyễn Anh Quân, Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty TNHH Thương mại Thiên Phong (taxi Thành Công) cho biết, taxi Thành Công đã hợp tác với GrabTaxi triển khai ứng dụng khoảng 7-8 tháng nay. Lượng khách tăng lên khá tốt, khoảng 15%. Tuy nhiên, mới đây, hãng cũng đã có thông báo tới các lái xe, yêu cầu không được sử dụng ứng dụng GrabTaxi và phải gỡ bỏ ứng dụng này trước ngày 15/8.

Theo lý giải của taxi Thành Công, tính năng phần mềm của GrabTaxi nhằm hỗ trợ khách hàng và lái xe kết nối với nhau dễ dàng, thuận tiện hơn. Tuy vậy, thời gian gần đây, nhiều xe trong hệ thống GrabTaxi đến đón khách thường không có mào, logo taxi của các hãng, dạng như “taxi dù”. Vì vậy, đã ảnh hưởng đến uy tín của các hãng taxi tham gia vào hệ thống này.

“Ngoài ra, việc hành khách kết nối với các lái xe taxi thông qua ứng dụng GrabTaxi khiến các hãng đang dần bị mất thương hiệu. Hành khách không biết, taxi của đó hãng nào mà chỉ nghĩ đó là xe của GrabTaxi”, ông Nguyễn Anh Quân chia sẻ.

Do hiểu nhầm hay do bất hoà lợi ích?

Trước sự việc một số hãng taxi lớn trên địa bàn Hà Nội không tiếp tục hợp tác với GrabTaxi khiến nhiều hành khách lo ngại sẽ ảnh hưởng đến việc đặt xe khi có nhu cầu, vì lượng taxi tham gia mạng lưới giảm mạnh.

Ông Nguyễn Tuấn Anh, Giám đốc Công ty TNHH GrabTaxi Việt Nam cho biết, đây cũng là vấn đề lo lắng nhất của công ty. Song, phía GrabTaxi sẽ cố gắng làm việc với các hãng taxi khác để mở rộng mạng lưới ứng dụng của mình, tăng số xe taxi tham gia phục vụ người tiêu dùng.

Đề cập đến nguyên nhân khiến một số hãng taxi không còn hợp tác với Grab taxi, ông Nguyễn Tuấn Anh cho biết, công ty cũng mới chỉ được biết qua các lái xe, chưa nhận được thông báo chính thức từ phía các hãng taxi.

“Tôi nghĩ là có sự hiểu lầm giữa GrabTaxi và các hãng taxi. Chúng tôi cũng chưa hiểu rõ nguyên nhân vì sao. Dự kiến trong tuần này, GrabTaxi Việt Nam sẽ có buổi làm việc với các hãng để cùng tìm lời giải”, ông Nguyễn Tuấn Anh thông tin.

Liên quan đến việc GrabTaxi đưa một số xe taxi không có logo, mào vào đón khách thông qua kết nối GrabTaxi, để khiến hành khách hiểu nhầm là “taxi dù”, ông Nguyễn Tuấn Anh cho biết, đây không phải là “taxi dù”, mà là các xe tham gia loại hình “taxi siêu rẻ” của GrabTaxi, các xe này cũng không thuộc các hãng taxi.

Tuy nhiên, khi đề cập cụ thể đến loại hình “taxi siêu rẻ” này, ông Nguyễn Tuấn Anh từ chối tiết lộ thông tin với lý do “Grab taxi Việt Nam đang làm việc với Bộ Giao thông Vận tải, khi nào có thông tin sẽ cung cấp”.

Mặc dù lãnh đạo GrabTaxi Việt Nam khẳng định, việc các hãng taxi truyền thống rời bỏ hợp tác với GrabTaxi không làm ảnh hưởng đến hành khách. Song, thời gian gần đây, các mã khuyến mại của GrabTaxi gửi tới người dùng thường không áp dụng cho giờ cao điểm trưa, từ 11h-12h hàng ngày. Ngoài ra, không ít lái xe khi lượng khách tăng lên đã từ chối các cuộc di chuyển gần, có số tiền từ 30.000-40.000 đồng/cuộc, điều này đã khiến nhiều hành khách không còn mặn mà với Grab taxi.

Ông Bùi Danh Liên, Chủ tịch Hiệp hội vận tải Hà Nội cho rằng: “Việc phát triển rộng rãi GrabTaxi đã giảm khả năng kết nối giữa tổng đài của các hãng taxi và hành khách. Điều này ảnh hưởng trực tiếp đến thương hiệu của các hãng taxi truyền thống”.

Tuy vậy, lãnh đạo Hiệp hội vận tải Hà Nội cũng cho rằng, sự việc này là bình thường, trong tương lai một ứng dụng nào đó ra đời, thuận tiện và tốt hơn thì các hãng taxi lại hợp tác sử dụng.

Phan Trang (Chinhphu.vn)

Số 7

<http://genk.vn/vua-danh-bai-uber-o-trung-quoc-nay-didi-da-co-mat-o-viet-nam-20160830175507057.chn>

Vừa đánh bại Uber ở Trung Quốc, nay Didi đã có mặt ở Việt Nam?

NGOCMIZ, THEO [TRÍ THỨC TRẺ](#) 5 THÁNG TRƯỚC
Bình luận0Chia sẻ7

Liệu sự xuất hiện của Didi tại Việt Nam có là một điều đáng lo ngại?

Mới đây, một người dùng LinkHay đã đăng tải bức ảnh chiếc xe gắn mác Didi Vietnam chạy bon bon tại khu vực gần tháp PVI, Cầu Giấy, Hà Nội. Đây có thể là một trong những bước tiền trạm đầu tiên hãng gọi xe Trung Quốc thực hiện để lấn sân sang thị trường Việt Nam.



(Ảnh chụp bởi tuanna0703)

Một số ý kiến cho rằng sự gia nhập của Didi sẽ khiến thị trường gọi xe Việt Nam thêm sôi động với 3 tay chơi cạnh tranh nhau khốc liệt. Người hưởng lợi cuối cùng sẽ là khách hàng với mức cước giảm xuống và chất lượng dịch vụ đi lên.

Thế nhưng cũng có những ý kiến tiêu cực hơn về sự xuất hiện này. Cách đây không lâu, Didi đã đầu tư 600 triệu USD vào Grab nên giờ đây không khác gì người nhà của hãng gọi xe Malaysia. Rất có thể Didi sẽ hợp nhất với Grab để tạo thành lực lượng đánh bật Uber khỏi Việt Nam cũng như các nước Đông Nam Á khác, đặc biệt giữa lúc startup này đang gặp khó do phải [đốt quá nhiều tiền vào các thị trường trên khắp thế giới](#). Với nguồn khách hàng sẵn có của Grab cùng lượng vốn khổng lồ trong tay, việc Didi nuôi tham vọng bành trướng sự độc quyền tương tự ở Trung Quốc với nhiều quốc gia Châu Á khác cũng hoàn toàn có khả năng xảy ra.

Dù thế nào đi chăng nữa, chúng ta vẫn sẽ phải chờ một thời gian nữa mới chắc chắn được rằng liệu Didi có muốn trực tiếp tiến công Việt Nam, và xa hơn là Đông Nam Á hay chỉ muốn mượn tay Grab "đánh hộ" các thị trường này mà thôi.

Số 8

http://thanhtra.com.vn/kinh-te/tai-chinh-ngan-hang/ha-noi-ban-hanh-gia-dich-vu-trong-giu-xe-dap-xe-may-o-to-moi_t114c1068n113881

Hà Nội ban hành giá dịch vụ trông giữ xe đạp, xe máy, ô tô mới

Cập nhật: 07/01/2017 07:22

(Thanh tra) - Theo quyết định giá dịch vụ trông giữ xe đạp (kể cả xe đạp điện), xe máy (kể cả xe máy điện), xe ô tô trên địa bàn TP Hà Nội vừa được ban hành, phí trông giữ xe tại bệnh viện giảm và không được thu tiền gửi phương tiện giao thông của người đến giao dịch, làm việc.



Ảnh minh họa, nguồn: Internet

Cụ thể, thời gian ban ngày được tính từ 6h đến 18h, thời gian ban đêm từ sau 18h đến trước 6h sáng hôm sau.

Mức phí đối với các phương tiện xe đạp (kể cả xe đạp điện, xe máy điện), bên ngoài các tòa nhà chung cư, trung tâm thương mại tại địa bàn các quận; tại các danh lam thắng cảnh, di tích lịch sử, công trình văn hóa (không phân biệt địa bàn) gồm 4 mức phí ban ngày, ban đêm, cả ngày và đêm và theo tháng tương ứng với 2.000 đồng, 3.000 đồng, 4.000 đồng/xe/lượt và 40.000 đồng/xe/tháng.

Phí trông giữ xe máy là 3.000 đồng/lượt ban ngày, 5.000 đồng/lượt ban đêm, 7.000 đồng/lượt cả ngày và đêm và 70.000 đồng/xe theo tháng.

Tại các chợ, trường học, bệnh viện; tại địa bàn các huyện ngoại thành và thị xã Sơn Tây, mức thu với xe đạp giảm 1.000 đồng (ban ngày, ban đêm và cả ngày và đêm).

Riêng mức thu theo tháng giảm 10.000 đồng; phí trông xe máy cũng giảm với phí gửi ban ngày là 2.000 đồng, ban đêm 3.000 đồng, cả ngày đêm là 4.000 đồng và 50.000 đồng theo tháng.

Đối với bên trong các tòa nhà chung cư, trung tâm thương mại có hệ thống giám sát, ra vào quét thẻ, tính tiền, in tiền hóa đơn tự động, phí trông giữ xe đạp (kể cả xe đạp điện, xe máy điện) có mức giá lần lượt là 2.000 đồng, 3.000 đồng, 4.000 đồng/xe/lượt và 40.000 đồng/xe/tháng (ban ngày, ban đêm, cả ngày và đêm và theo tháng)

Phí trông giữ xe máy 5.000 đồng/lượt ban ngày, 6.000 đồng/lượt ban đêm, 10.000 đồng/lượt cả ngày và đêm và 100.000 đồng/xe theo tháng.

Trong các nhà chung cư, trung tâm thương mại khác mức thu phí xe đạp thấp hơn 1.000 đồng và 10.000 đồng với vé tháng. Với phí xe máy giảm còn 2.000 đồng, 3.000 đồng, 5.000 đồng và 60.000 đồng tương ứng với thời gian trông giữ ban ngày, ban đêm, cả ngày đêm và theo tháng.

Đối với phí trông giữ xe ô tô, quy định 1 lượt không quá 120 phút, quá thời gian 120 phút thu thêm các lượt tiếp theo. Trường hợp gửi xe qua đêm tính bằng 3 lượt.

Cụ thể: Loại xe đến 9 ghế ngồi và xe tải từ 2 tấn trở xuống, mức phí từ 20.000 đến 40.000 đồng tùy theo tuyến phố; Loại xe từ 10 ghế ngồi trở lên và các xe tải trên 2 tấn, mức phí từ 25.000 đến 50.000 đồng...

Các mức thu nêu trên đã bao gồm thuế giá trị gia tăng. Đối với dịch vụ trông giữ xe được đầu tư bằng nguồn vốn ngân sách Nhà nước thì thực hiện theo mức giá trên.

Riêng mức giá dịch vụ trông giữ xe ô tô đến 9 chỗ ngồi theo tháng bên trong các tòa nhà chung cư, trung tâm thương mại, giàn trông giữ xe cao tầng giao chủ đầu tư, đơn vị quản lý vận hành xây dựng mức giá cụ thể trình UBND quận, huyện, thị xã phê duyệt nhưng không được cao hơn mức tối đa quy định tại mục 2.2.2 phụ lục đính kèm Quyết định số 58/2016/QĐ-UBND.

Với dịch vụ trông giữ xe được đầu tư bằng nguồn vốn ngoài ngân sách Nhà nước thì chủ đầu tư căn cứ Thông tư số 25/2014/TT-BTC xây dựng và quyết định mức giá dịch vụ nhưng không được cao hơn mức giá quy định tại phụ lục đính kèm quyết định này.

Quyết định số 58/2016/QĐ-UBND cũng nêu rõ các cơ quan Bộ, cơ quan ngang Bộ; cơ quan thuộc Chính phủ; UBND các cấp, các sở, ngành trên địa bàn TP Hà Nội có trách nhiệm bố trí khu vực để phương tiện giao thông của cán bộ, công chức, viên chức và của người đến giao dịch, làm việc và không được thu tiền gửi phương tiện giao thông của người đến giao dịch, làm việc.

Thảo Nguyên

Số 9

<http://plo.vn/phap-luat/van-ban-moi/moi-muc-gia-trong-giu-o-to-xe-may-nam-2017-o-tphcm-678570.html>

Mới: Mức giá trông giữ ô tô, xe máy năm 2017 ở TP.HCM

Thứ Năm, ngày 19/1/2017 -

(PLO)- UBND TP.HCM vừa ban hành mức giá dịch vụ trông giữ xe được đầu tư bằng nguồn vốn ngoài ngân sách nhà nước trên địa bàn TP, áp dụng từ ngày 1-1-2017.

Mức giá bao gồm trông giữ xe đạp, xe đạp điện (kể cả trông giữ mũ bảo hiểm); xe máy (xe số và xe tay ga), xe điện (kể cả trông giữ mũ bảo hiểm của xe máy, xe điện); ô tô.

Mức giá mới được áp dụng từ ngày 1-1-2017 và không áp dụng đối với các địa điểm trông giữ xe tại các cơ quan hành chính nhà nước.

Đối với dịch vụ trông giữ ô tô, mức giá tùy theo địa bàn quận, huyện, chia làm hai khu vực: Khu vực 1 gồm quận 1, quận 3, quận 5. Khu vực 2 bao gồm các quận, huyện còn lại.

Tùy theo khu vực mà có ba nhóm giá khác nhau.

Nhóm 1: Các địa điểm trông giữ tại trường học, bệnh viện;

Nhóm 2: Các địa điểm trông giữ tại chợ, siêu thị, cửa hàng kinh doanh; các trụ sở cơ quan, tổ chức (trừ cơ quan hành chính nhà nước);

Nhóm 3: Chung cư, khu vui chơi, giải trí, nhà hàng, khách sạn, vũ trường, rạp hát và các trung tâm thương mại phức hợp.

Thời gian giữ xe ban đêm được xác định từ 21 giờ ngày hôm trước đến 5 giờ ngày hôm sau.

Mức giá giữ xe đạp, xe đạp điện (kể cả trông giữ mũ bảo hiểm)

Thời gian	Đơn vị tính	Mức giá tối đa (VNĐ)		
		Nhóm 1	Nhóm 2	Nhóm 3
Ngày	đồng/xe/lượt	500	1.000	2.000
Đêm	đồng/xe/lượt	1.000	2.000	4.000
Cả ngày và đêm	đồng/xe/lượt	1.500	3.000	6.000
Tháng	đồng/xe/tháng	25.000	30.000	100.000

2. Mức giá giữ xe máy (xe số và xe tay ga), xe điện (kể cả trông giữ mũ bảo hiểm của xe máy, xe điện)

Thời gian	Đơn vị tính		Mức giá tối đa (VNĐ)				
			Nhóm 1		Nhóm 2		Nhóm 3
Xe số dưới 175 cm ³ , xe điện:							
Ngày	đồng/xe/lượt		2.000		3.000		4.000
Đêm	đồng/xe/lượt		3.000		4.000		5.000

Cả ngày và đêm	đồng/xe/lượt	5.000	7.000	9.000
Tháng	đồng/xe/tháng	100.000	100.000	200.000
Xe tay ga, xe số từ 175 cm ³ trở lên:				
Ngày	đồng/xe/lượt	3.000	4.000	5.000
Đêm	đồng/xe/lượt	4.000	5.000	6.000
Cả ngày và đêm	đồng/xe/lượt	7.000	9.000	11.000
Tháng	đồng/xe/tháng	150.000	200.000	250.000

3. Mức giá giữ ô tô

Thời gian	Đơn vị tính	Mức giá tối đa	
		Khu vực quận 1, 3, 5	Các quận, huyện còn lại
Ô tô từ 10 chỗ trở xuống:			
Ngày	đồng/xe/lượt	20.000	15.000
Đêm	đồng/xe/lượt	40.000	30.000
Cả ngày và đêm	đồng/xe/lượt	60.000	45.000
Tháng	đồng/xe/tháng	1.000.000	750.000
Ô tô trên 10 chỗ:			

Ngày	đồng/xe/lượt	25.000	20.000
Đêm	đồng/xe/lượt	50.000	40.000
Cả ngày và đêm	đồng/xe/lượt	75.000	60.000
Tháng	đồng/xe/tháng	1.250.000	1.000.000

-Quan điểm qui định giá giữ xe nhằm bảo vệ quyền lợi của người dân, tránh tình trạng các chủ giữ xe thu lợi bất chính. Tuy nhiên, giá cả phụ thuộc vào cung - cầu, hiện nay đang thiếu chỗ giữ xe, nhiều nơi trông giữ xe không tuân thủ giá qui định, có những nơi người dân tự phát khoanh vùng đất công cộng để giữ xe và giữ xe với giá cao, ngân sách thất thu. Các ngành chức năng tìm cách giám sát tuân thủ mức giá qui định nhưng liệu có đạt hiệu quả như mong muốn khi quá trình giám sát chưa áp dụng được công nghệ, cách quản lý hiện đại, chủ yếu dựa vào “con người”, qui định thường phát chưa mang tính chất rắn đẽ...trong những ngày tết đình dâu báo chí lại đưa tin tăng giá giữ xe.

-Thực tế không thể cấm phương tiện cá nhân, vì vậy khi người dân sử dụng phương tiện cá nhân, nhu cầu gửi xe, dựng xe, đậu xe là nhu cầu tất yếu. Nơi gửi xe thiếu, xe máy không đậu trên vỉa hè thì sẽ không có chỗ đỗ nào khác, nhưng nếu đề xuất cho phép dựng vỉa hè để giữ xe máy thì sẽ có ý kiến phản đối phải dành vỉa hè cho người đi bộ...

-Ai cũng hiểu cần nâng cao chất lượng, năng lực của xe buýt (trong khi phải chờ các giải pháp lâu dài chống ùn tắc giao thông như xây dựng tàu điện ngầm, tàu điện trên cao, giãn dân,...), hạn chế phương tiện cá nhân bằng cách đánh vào túi tiền của người dân (<http://plo.vn/thoi-su/danh-va-o-tui-tien-nguoi-dan-se-han-che-duoc-xe-ca-nhan-668476.html>), nhưng giải pháp cụ thể như thế nào? xin xem đề xuất tại địa chỉ: <http://cscvn.vn/c242/t242-541/giai-phap-giam-un-tac-giao-thong-o-viet-nam.html#.Wl6ZbVWLTIV> , giải pháp đề xuất làm giảm tính tiện lợi của người dân khi sử dụng phương tiện cá nhân như: hạn chế dựng xe máy trên vỉa hè, cho phép người dân thuê vỉa hè để giữ xe máy, lòng phí ùn tắc giao thông do xe máy gây ra trong các điểm giữ xe (của cả nhà nước hoặc tư nhân)...

-Chúng tôi không rõ mức giá trên áp dụng cho hình thức gì: giữ xe trên cơ sở sử dụng đất công, thuê đất công cộng, các bãi giữ xe tư nhân,... Hiện nay nhà nước đang khuyến khích xã hội hóa các bãi giữ xe, đặc biệt là các bãi đỗ ngầm, nhưng với loại bãi giữ xe ngầm mà phải tuân thủ theo giá giữ xe qui định của nhà nước thì khó khuyến khích nhà đầu tư, còn giải pháp

trợ giá thì ngân sách không có nên phần lớn các dự án đỗ xe ngầm chậm triển khai (chúng tôi chưa có thông tin, nếu độc giả nào biết các chính sách khuyến khích đầu tư bãi đỗ xe thì xin cho biết).

Số 10

<http://baotintuc.vn/xa-hoi/can-tet-gia-giu-xe-vo-tu-nhay-mua-20170121190105380.htm>

Cận Tết, giá giữ xe vô tư 'nhảy múa'

Thứ Bảy, 21/01/2017 19:

Càng cận Tết Nguyên đán 2017, nhu cầu đi lại, mua sắm và tham quan các địa điểm vui chơi của người dân TP Hồ Chí Minh tăng đột biến, khiến việc di chuyển diễn ra khó khăn, thiếu bãi đỗ phương tiện. Đây cũng là thời điểm các bãi giữ xe thả tay “chặt chém” tiền vé.



Giao thông hỗn loạn khu vực ngã ba Lê Trọng Tấn - Tân Kỳ Tân Quý. Ảnh: Mạnh Linh/TTXVN

Từ chuyện giá giữ xe “nhảy múa”

Ngày 21/1, phóng viên gửi xe máy vào điểm giữ xe tại địa chỉ 117 Hồ Tùng Mậu, quận 1 và được nhân viên thông báo giá giữ xe máy ban ngày 5.000 đồng/xe/lượt. Gần đó, ngay góc phố đi bộ Nguyễn Huệ - đường Tôn Thất Thiệp có 2 bãi giữ xe thu phí 7.000 đồng/xe/lượt (ban ngày).

Hay trên đường Nguyễn Huệ, một bãi đất trống được dựng tôn chắn và gắn biển giữ xe 24/24 giờ. Nhân viên giữ xe cho biết, xe máy gửi ban ngày có giá 7.000 đồng/xe/lượt, cả đêm và ngày là 17.000

đồng/xe/lượt. Đây là những điểm giữ xe tự nhân tự tổ chức, vé giữ xe không có biểu mẫu của Sở Tài chính, không ghi giá cụ thể mà ghi biển số xe, thậm chí dùng thẻ từ nhận dạng xe. Có được lợi thế nằm sát ngay phố đi bộ Nguyễn Huệ, điểm tham quan giải trí của thành phố và là khu vực tập trung nhiều cao ốc văn phòng, nên vào ngày cao điểm, bãi giữ xe kín chỗ.

Vào ngày lễ Tết như mọi năm, giá giữ xe thấp nhất tại đây từ 10.000 đồng/xe/lượt. Đặc biệt, sắp tới thành phố tổ chức lễ hội đường hoa Nguyễn Huệ, nên giá giữ xe sẽ không còn ở mức 5.000 - 7.000 đồng/xe/lượt mà có thể "nhảy" lên ít nhất từ 10.000 đồng/xe/lượt.

Trong khi đó, ngay sát chợ Tân Định, quận 1, một bãi giữ xe nằm trong khuôn viên của Bệnh viện quận 1 cũng được lập nên để giữ xe máy, với giá vé dịp Tết 5.000 đồng/xe/lượt (ngày thường 3.000 đồng/xe/lượt). Tương tự, bệnh viện Đa khoa Sài Gòn (quận 1) cũng thu 5.000 đồng/xe/lượt, bãi giữ xe sân bay Tân Sơn Nhất thu 5.000 đồng/xe/lượt.

Còn quanh khu vực bến xe miền Đông, nhiều địa điểm treo biển nhận giữ xe ngày Tết với giá từ 20.000 đồng - 45.000 đồng/xe/ngày đêm. Nhà xe trong bến xe Miền Đông niêm yết giá giữ xe máy 5.000 đồng/xe/lượt và 9.000 đồng/xe/lượt cho cả ngày và đêm. Đáng lưu ý, phần đất của bến xe Miền Đông đã được cho thuê để giữ xe Bệnh viện Đa khoa quốc tế Tâm Phúc tại địa chỉ 236 Đinh Bộ Lĩnh, quận Bình Thạnh với giá 5.000 đồng/xe/lượt (ban ngày).

Tuy nhiên, khách nào cần gửi thì nhà xe sẽ lập tức cho gửi. Nhân viên giữ xe ở đây cho biết, phần đất này được thuê lại từ bến xe miền Đông với giá 17 triệu đồng/tháng. Ngày Tết nhiều người dân đến “năn nỉ” gửi với giá từ 30.000 - 40.000 đồng/ngày đêm nhưng cũng không còn chỗ, vì bãi chỉ gửi được tầm vài trăm xe. Nhân viên này còn chào mời: “Em yên tâm, ở đây bọn chị giữ xe uy tín, không để xe bị trầy xước. Em nên tranh thủ gửi đi chứ mấy hôm nữa có muốn cũng không còn chỗ gửi đâu...”.

Tình trạng “nhảy múa” giá giữ xe trên đã vi phạm biểu giá mà UBND TP Hồ Chí Minh mới ban hành, khiến nhiều người dân bức xúc vì đang bị “móc túi”. Theo biểu giá dịch vụ trông giữ xe được đầu tư bằng nguồn vốn ngoài ngân sách nhà nước của thành phố, có 3 khu vực áp dụng việc trông giữ xe đạp, xe máy.

Cụ thể nhóm 1 gồm: Trường học, bệnh viện có giá giữ xe máy từ 2.000 - 3.000 đồng/xe/lượt (5.000 đồng/xe/lượt cho cả ngày và đêm). Nhóm 2 gồm: Khu vực chợ, siêu thị, chung cư hạng III, IV, cửa hàng kinh doanh, các trụ sở cơ quan, tổ chức trừ cơ quan hành chính nhà nước có giá giữ xe máy từ 3.000 - 4.000 đồng/xe/lượt (7.000 đồng/xe/lượt cho cả ngày và đêm).

Nhóm 3 gồm: Chung cư hạng I, II, khu vui chơi, giải trí, nhà hàng, khách sạn, vũ trường, rạp hát và các trung tâm thương mại phức hợp có giá giữ xe máy từ 4.000 - 5.000 đồng/xe/lượt (9.000 đồng/xe/lượt cho cả ngày và đêm).

Số 11

<http://emdep.vn/nhip-song/ha-noi-dich-vu-trong-giu-xe-dem-giao-thua-50000-dongxe-van-khong-co-cho-de-gui-20170128040339.htm>

Hà Nội: Dịch vụ trông giữ xe đêm giao thừa 50.000 đồng/xe vẫn không có chỗ để gửi

28/01/17 10:00

(Emdep.vn) - Đêm Giao thừa đã có rất đông người dân đổ về Hồ Hoàn Kiếm (Hà Nội) xem các chương trình văn nghệ đặc sắc chào mừng năm mới. Đây cũng là lúc dịch vụ giữ xe ở khu vực quanh Hồ Gươm có dịp hốt bạc.

Để phục vụ nhu cầu chơi xuân ngay trong đêm Giao thừa và những ngày đầu năm mới của người dân, nhiều gia đình ở quanh khu vực Hồ Hoàn Kiếm đã mở các điểm trông giữ xe cho khách.



Lượng người đổ về khu vực phố đi bộ đông nên có nơi không còn chỗ để xe, người dân phải đi tìm nơi khác để gửi.

Theo ghi nhận của PV, tại khu vực gửi xe trên phố đi bộ Hồ Gươm từ 22h đêm trở đi có rất đông người phải rất vất vả để tìm chỗ gửi xe, bởi nơi nào cũng chật cứng xe.

Chia sẻ với PV, anh T. (Một chủ trông giữ xe trên phố Đinh Liệt) cho biết: “Năm nay, gia đình tôi đã cắt cử 5 người để chuyên trông giữ xe. Lượng người đổ về mỗi lúc một đông nên chúng tôi cũng đã phải vất vả để điều chỉnh xe, đồng thời làm sao sắp xếp cho khách khi ra về lấy được thuận tiện nhất”.



Khu vực quanh phố đi bộ chật cứng người gửi xe máy.

Theo lời anh T. giá vé xe máy nhà anh thu đồng giá 50 ngàn/1 xe. Anh T. chia sẻ thêm do vị trí gửi xe chỗ anh thông thoáng nên từ sớm đã không còn chỗ gửi xe.

Bạn Thu Hà (sinh viên, Hà Nội) cho biết: “Năm ngoái mình cũng lên phố đón giao thừa. Trước khi vào gửi xe mình cũng phải hỏi giá trước. Nhìn chung giá gửi xe năm nào cũng gần như nhau”.



Mỗi một chiếc xe máy với giá 50 ngàn đồng.

Khác với bạn Thu Hà, anh Nguyễn Vương cũng rất cảnh giác. Anh cũng dừng xe lại hỏi han giá cả gửi xe sau đó mới vào gửi: “Mình đi làm cũng không phải kiếm được nhiều tiền, Tết muốn đưa vợ và con đi chơi nhưng cũng cần hỏi giá cho chắc. Sợ nhất là sau khi gửi xe lại bị nói giá vé quá cao thì không chịu nổi”.



Dịch vụ trông giữ xe máy được coi là dịch vụ hót bạc nhất đêm Giao Thừa.

Tại khu vực quanh Hồ Hoàn Kiếm, có nhiều điểm trông giữ xe mọc lên san sát nhau. Mỗi chiếc xe được gửi có giá 50 ngàn đồng.

Tại các điểm trông giữ xe khác, có hàng trăm chiếc xe, thậm chí có nơi cũng không còn chỗ để gửi. Theo nhẩm tính của PV, đây là dịch vụ hót bạc nhất trong đêm Giao Thừa.

Số 12

<http://www.baomoi.com/khong-de-phat-sinh-cac-diem-trong-giu-xe-tu-phat-thu-qua-gia-quy-dinh/c/21414193.epi>

Không để phát sinh các điểm trông giữ xe tự phát, thu quá giá quy định

Hà Nội Mới 26/01/2017 22:23 GMT+7

Đó là chỉ đạo của Phó chủ tịch UBND TP Hà Nội Nguyễn Thế Hùng tại buổi làm việc với UBND quận Hoàn Kiếm và kiểm tra việc tổ chức giao thông,

kết nối các tuyến xe buýt phục vụ hành khách tại sân bay Nội Bài chiều nay (26-1).



Dịp Giao thừa Tết Nguyên đán năm nay, mặc dù thành phố không tổ chức bắn pháo hoa và không gian phố đi bộ khu vực xung quanh khu vực hồ Hoàn Kiếm, song lượng du khách được dự báo đổ về khu vực trung tâm thành phố vẫn rất đông. UBND Quận Hoàn Kiếm đã bố trí 90 điểm trông giữ phương tiện để phục vụ nhân dân. Tuy nhiên, Phó chủ tịch UBND TP Hà Nội Nguyễn Thế Hùng yêu cầu quận vẫn cần tăng cường kiểm tra, giám sát, không để phát sinh các điểm trông giữ xe tự phát, đồng thời kiên quyết xử lý nghiêm các trường hợp thu quá giá quy định trong dịp Tết này.

Báo cáo với Phó chủ tịch UBND TP Nguyễn Thế Hùng về công tác tổ chức giao thông, kết nối các tuyến xe buýt phục vụ hành khách tại sân bay Nội Bài, đại diện Tổng công ty Vận tải Hà Nội cho biết, hiện có 4 tuyến buýt kết nối sân bay Nội Bài với trung tâm thành phố, thường xuyên hoạt động đến 22h30 – 23h. Để kịp thời, giải tỏa hành khách trong đợt cao điểm, bắt đầu từ ngày 21-1, riêng tuyến buýt chất lượng cao số 86 đã kéo dài thời gian hoạt động đến 1h sáng. Cũng nhằm tạo thuận lợi tối đa cho hành khách, cả 4 tuyến buýt đều cho phép hành khách được mang hành lý đi kèm.

Biểu dương sự cố gắng của các đơn vị liên quan, Phó chủ tịch lưu ý thời gian phục vụ cao điểm sẽ còn kéo dài đến sáng ngày 28-1 (tức mừng 1 Tết). Do đó, cần ưu tiên tối đa các phương án tổ chức giao thông, hợp lý hóa luồng tuyến nhằm kịp thời giải tỏa hành khách, không để xảy ra tình trạng ùn tắc ở khu vực cửa ngõ cũng như trung tâm thành phố.