

Ứng dụng kinh tế chia sẻ trong phát triển chuỗi cung ứng rau quả của Việt Nam

Nguyễn Bích Thủy
 Trường Đại học Thương Mại

Kinh tế chia sẻ- mô hình kinh tế mới tận dụng các thành tựu công nghệ của cách mạng công nghiệp 4.0- đang mang lại những cơ hội chưa từng có cho việc phát triển chuỗi cung ứng rau quả của Việt Nam, vốn đang là vấn đề nóng mà các cơ quan chính phủ Việt Nam quan tâm. Tuy nhiên, việc ứng dụng kinh tế chia sẻ trong phát triển chuỗi cung ứng rau quả Việt Nam còn nhiều thách thức, nhất là khi Việt Nam đang ở trình độ phát triển thấp và nhận thức của đại đa số người dân còn chưa cao trước cơ hội này.

I. Kinh tế chia sẻ và cơ hội phát triển chuỗi cung ứng rau quả

Kinh tế chia sẻ là một hệ sinh thái kinh tế - xã hội được xây dựng nhằm chia sẻ các nguồn lực vật chất và con người trong sản xuất, phân phối, trao đổi và tiêu dùng hàng hóa và dịch vụ giữa các cá nhân và tổ chức khác nhau (Nasscom, 2015), với tính chất điển hình là thông qua nền tảng công nghệ kỹ thuật số với nền tảng dữ liệu lớn (Big data). Thông qua nền tảng kết nối (platform), các chủ thể tham gia có thể chia sẻ quyền sử dụng dịch vụ, hàng hóa, thông tin nhằm tiết kiệm nguồn lực và tối ưu hóa việc sử dụng nguồn lực của mình.

Theo phân loại của Judith Wallenstein và Urvesh Shelat (Wallenstein & Shelat, 2017), kinh tế chia sẻ được chia ra làm ba loại bao gồm: Mô hình nền tảng tập trung (doanh nghiệp cung cấp nền tảng sở hữu tài sản và định giá dịch vụ), mô hình nền tảng phi tập trung (doanh nghiệp cung cấp nền tảng chỉ tạo ra môi trường nền tảng, thành phần cung cấp dịch vụ là sở hữu tài sản và cũng quyết định giá dịch vụ), mô hình nền tảng hỗn hợp (đối tượng sở hữu tài sản cung cấp dịch vụ với giá do nền tảng đưa ra và đối tượng cung cấp nền tảng đóng một phần vai trò trong việc đảm bảo chất lượng sản phẩm).

Hình 1 mô hình hóa hoạt động của chuỗi cung ứng rau quả với ứng dụng kinh tế chia sẻ làm nền tảng giúp phát triển chuỗi. Thông qua nền tảng kinh tế chia sẻ (platform) các chủ thể chuỗi cung ứng rau quả, bao gồm: đơn vị cung cấp vật tư nông nghiệp, đơn vị trồng rau quả, đơn vị thu mua, đơn vị chế biến và phân phối rau quả, có thể tiếp cận được thông tin về nguyên liệu, thành phẩm, bán thành phẩm rau quả trong chuỗi, các đối tác trong chuỗi (nhà cung cấp, người bán, người mua); thông tin về cung cầu sản phẩm, thị trường, thông tin kỹ thuật, công nghệ canh tác, chế biến; thậm chí, thông qua platform các chủ thể của chuỗi cung ứng xuất khẩu rau quả có thể chia sẻ các tài sản vốn chưa được sử dụng hết công suất của đơn vị mình như nhà xưởng, kho bãi, phương tiện vận tải, lao động... nhằm tận dụng tối ưu các tài sản này.

Trong mô hình này, platform sẽ đóng vai trò điều phối các hoạt động trong chuỗi cung ứng. Theo đó, platform không đơn giản là một “chợ” mua bán rau quả mà là nơi tiếp nhận các dữ liệu về toàn bộ hoạt động của chuỗi, bao gồm các thông tin về các đơn vị liên quan trong chuỗi, dòng sản phẩm trong chuỗi, dòng thông tin của chuỗi... và xử lý các thông tin này sao cho có hiệu quả nhằm đảm bảo lợi ích, chia sẻ một cách hợp lý các lợi ích mà platform tạo ra, xây dựng cơ chế hợp lý để tạo ra động lực khuyến khích các chủ thể chuỗi cung ứng rau quả tham gia vào platform và tuân thủ các quy định của platform.

Nền tảng chia sẻ (platform) là nơi tiếp nhận các chào hàng từ phía các chủ thể của chuỗi, bao gồm: thông tin chào hàng cụ thể (về sản phẩm, về các phương tiện sản xuất muốn chia sẻ, về nội dung đơn chào hàng...), các tiện ích mà chủ thể muốn chia sẻ với các chủ thể khác của chuỗi (thông tin cung cầu nguyên liệu, thành phẩm, bán thành phẩm sản phẩm, kỹ thuật chăm sóc cây trồng, các giống cây mới, các loại thuốc bảo vệ thực vật, các phương pháp sản xuất

Hình 1. Mô hình kinh tế chia sẻ trong chuỗi cung ứng rau quả



tiên tiến, công nghệ bảo quản rau quả...).

Như vậy, kinh tế chia sẻ không chỉ giúp các chủ thể chuỗi cung ứng rau quả trong việc tiếp cận tốt hơn đến các đối tác cung cấp đầu vào và đầu ra của đơn vị, mà còn gia tăng hiệu quả sử dụng các tài sản của đơn vị, tiếp cận được nguồn thông tin đa dạng phong phú từ các chủ thể của chuỗi.

2. Thực trạng ứng dụng kinh tế chia sẻ trong phát triển chuỗi cung ứng rau quả Việt Nam

2.1. Chuỗi xuất khẩu rau quả của Việt Nam

Rau quả là mặt hàng có tính mùa vụ, phụ thuộc nhiều vào thời tiết, khí hậu vì vậy trong quá trình trồng, thu gom, chế biến, vận chuyển, phân phối đòi hỏi khâu bảo quản trong và sau thu hoạch rất chặt chẽ để đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm và độ tươi của sản phẩm. Thêm vào đó, nhu cầu tiêu dùng rau quả quanh năm, có tính đều, quy mô thị trường lớn nhưng cũng rất dàn trải nên cần có mạng lưới phân phối rộng khắp.

Nghị định 98/2018/NĐ-CP ngày 5/7/2018 về Liên kết theo chuỗi giá trị sản phẩm nông nghiệp và Quyết định số 4781/QĐ-BNN-VPĐP ngày 21/11/2017 của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn về việc Ban hành Sổ tay hướng dẫn phát triển sản xuất trong Chương trình mục tiêu quốc gia xây dựng nông thôn mới giai đoạn 2016 — 2020 với mong muốn xây dựng sự gắn kết giữa các chủ thể của chuỗi cung ứng nông nghiệp nói chung, rau quả nói riêng, giúp giải quyết các vấn đề tồn tại trong đầu ra rau quả vốn tồn tại từ rất lâu.

Tuy nhiên, đến nay việc triển khai nghị định vẫn chưa thực sự hiệu quả và chưa nhận được sự hưởng ứng nhiệt tình của các đơn vị liên quan trong chuỗi như đơn vị nuôi trồng, đơn vị chế biến, đơn vị thu gom, đơn vị chế biến xuất khẩu. Các chuỗi này được xây dựng chủ yếu trên các chuỗi đã hình thành sẵn (lãnh đạo chuỗi là các doanh nghiệp nắm đầu ra của sản phẩm), một số chuỗi được xây dựng mới. Tuy nhiên việc vận hành chuỗi tồn tại nhiều vấn đề:

Thiếu sự cam kết giữa các chủ thể chuỗi, đặc biệt giữa chủ thể phân phối và trồng trọt. Người trồng trọt muốn có hợp đồng dài hạn thì mới trồng rau quả theo yêu cầu của nhà phân phối, trong khi nhà phân phối lại yêu cầu người trồng trọt phải thỏa mãn các yêu cầu của nhà phân phối về chất lượng, giao hàng, về độc quyền thì mới làm cam kết mua hàng.

Tâm lý muốn chủ động trong mọi hoạt động sản xuất, kinh doanh khiến nhiều chủ thể của chuỗi không muốn tham gia chuỗi vì các cá nhân sẽ không được tự do quyết định công việc của mình mà sẽ phải tuân thủ theo mô hình chung của chuỗi, với các yêu cầu nghiêm khắc hơn để đạt được mục tiêu chung của chuỗi.

Thiếu sự phân chia minh bạch quyền lợi giữa các chủ thể, bao gồm cả quyền lợi về vật chất (luân chuyển, sử dụng chung tài sản như máy móc, thiết bị,

phương tiện vận tải, kho bãi...) và thông tin (kỹ thuật canh tác, chế biến, bảo quản, cung cầu sản phẩm...)

Thiếu lãnh đạo chuỗi đủ nguồn lực cho sản xuất kinh doanh, bao gồm cả vốn, chiến lược, tầm nhìn... để điều hành toàn bộ chuỗi rau quả.

2.2. Kinh tế chia sẻ và chuỗi xuất khẩu rau quả của Việt Nam

Ý tưởng ứng dụng kinh tế chia sẻ trong phát triển sản xuất, kinh doanh rau quả nói chung và rau quả đã manh nha hình thành ở thị trường Việt Nam trong những năm gần đây và trên thực tế ở thị trường Việt Nam đang hình thành các mô hình kinh tế chia sẻ trong kinh doanh rau quả như chợ rau quả <https://cnsv.vn>, sàn trao đổi kiến thức rau quả <https://santrithuc.vn/>...

Kết quả nghiên cứu tại 6 tỉnh thành Lâm Đồng, Bình Thuận, Sơn La, Hà Nam, Vĩnh Phúc, Phú Thọ về khả năng phát triển ứng dụng kinh tế chia sẻ trong chuỗi rau quả cho thấy:

Thứ nhất, các start-up trong lĩnh vực kinh tế chia sẻ rau quả là những nhân tố năng nổ nhất trong việc ứng dụng kinh tế chia sẻ để hình thành các ý tưởng mới về kinh doanh rau quả và ý tưởng kinh doanh thường rất mới, rất sáng tạo, thực tế và có tính đột phá. Như santrithuc.vn chuyên về chia sẻ ý tưởng phát triển sản xuất kinh doanh rau quả, bao gồm cả kiến thức trồng trọt, tư vấn kỹ thuật canh tác, cung cấp thông tin thị trường, thực hiện trao đổi mua bán...; hay như chợ rau quả <https://cnsv.vn> là nơi để các bên gặp gỡ mua bán trao đổi rau quả, nhưng điểm khác biệt là chợ rau quả này thực hiện cả chức năng kiểm soát khách hàng và đảm bảo giao dịch mua bán, cũng như là kênh cung cấp các thông tin hữu ích cho người tham gia (thông tin thị trường, kỹ thuật trồng trọt, đơn vị logistics, kho cất trữ và bảo quản rau quả); hay nhóm start-up rau quả chia sẻ với nhau kinh nghiệm start-up và cam kết mua hàng ủng hộ lẫn nhau và tư vấn lẫn nhau về cách thức quản trị doanh nghiệp, quản trị sản xuất, phân phối và dịch vụ khách hàng...; như nhóm chia sẻ sản phẩm rau quả hữu cơ quy định chia sẻ một số vốn nhất định để đổi về được hưởng quyền lợi chia sẻ các sản phẩm hữu cơ do trang trại sản xuất ra...

Thứ hai, các chủ thể của chuỗi có khả năng sử dụng các ứng dụng internet phổ thông và có sở hữu điện thoại thông minh để tham gia các nền tảng chia sẻ. Một là, 100% các chủ thể chuỗi là doanh nghiệp phân phối, chế biến rau quả đều sẵn sàng tham gia các nền tảng chia sẻ (có đầy đủ cơ sở vật chất và khả năng tìm hiểu để thích nghi) và coi đó là một lựa chọn giúp marketing và bán sản phẩm tốt. Hai là, mặc dù đa phần các hộ nông dân (90%) chưa tham gia vào mua bán online trên mạng Internet nhưng đa số (80%) có thể sử dụng điện thoại thông minh hoặc có thể nhờ con cháu (người trẻ hơn trong gia đình) giúp truy cập mạng internet để tham khảo thông tin, tham gia các

mạng xã hội như zalo, facebook để trao đổi thông tin về tình hình nông vụ, diễn biến giá rau quả. Khi được hỏi về khả năng tham gia các nền tảng chia sẻ về rau quả, đến 40% cho rằng sẵn sàng tham gia, khoảng 30% có thể nhờ con cháu tư vấn, còn 30% còn lại (đa phần là các hộ già cả) thì không quan tâm.

Thứ ba, nội dung có khả năng chia sẻ nhiều nhất, có thể ứng dụng kinh tế chia sẻ nhiều nhất là thông tin, danh tiếng, nhãn hiệu rau quả. Hiện trạng cho thấy các thành phần trong chuỗi, đặc biệt là chủ thể trồng trọt (các hộ nông dân, trang trại và thậm chí cả doanh nghiệp) rất thiếu thông tin thị trường bao gồm cả cung cầu giá cả thị trường, kỹ thuật canh tác, kỹ thuật xử lý bệnh trên cây, kỹ thuật chế biến, nguồn phân bón, giống cây trồng.... Đặc biệt đầu ra của rau quả đang là vấn đề lớn của doanh nghiệp phân phối rau quả, là nỗi lo của đa số người trồng trọt. Còn các nguồn tài sản hữu hình thì khả năng chia sẻ ở thời điểm hiện tại đang gặp khó khăn do đặc tính của rau quả phụ thuộc vào thời tiết, khí hậu, thời gian vận tải, lưu kho ngắn, lại phân bố rộng khắp nên việc kết hợp chia sẻ là rất khó khăn.

3. Cơ hội và thách thức cho ứng dụng kinh tế chia sẻ để phát triển chuỗi cung ứng rau quả của Việt Nam

Sự phát triển mạnh mẽ của các nền tảng kinh tế chia sẻ trong chuỗi rau quả ở trong và ngoài nước cho thấy tiềm năng của mô hình kinh tế mới này. Rõ ràng cơ hội là rất lớn cho các start-up, cụ thể:

Thứ nhất, ứng dụng kinh tế chia sẻ trong rau quả sẽ giúp giải quyết mâu thuẫn xưa nay giữa nông dân và doanh nghiệp phân phối kinh doanh rau quả, trong đó người trồng trọt không có tiếng nói quyết định trong chuỗi cung ứng rau quả. Trong nền tảng kinh tế chia sẻ, chủ thể trồng trọt dù là lớn hay nhỏ cũng được gia tăng quyền quyết định của mình thông qua việc tăng quy mô lựa chọn nhà cung cấp và người mua.

Thứ hai, các chủ thể chuỗi có thể trực tiếp thực hiện các giao dịch với nhau và vai trò của thương nhân trung gian sẽ dần mất đi nhờ các ứng dụng của nền tảng chia sẻ.

Thứ ba, nền tảng chia sẻ giúp kiểm soát các thành viên tham gia, làm tăng tính minh bạch tăng của các giao dịch cũng như thông tin, đảm bảo sự tin cậy giữa các thành viên tham gia nên làm giảm rủi ro cho các chủ thể chuỗi rau quả.

Thứ tư, nền tảng chia sẻ đảm bảo lợi ích của các bên nhằm khuyến khích các bên tham gia và gia tăng lợi ích từ ứng dụng kinh tế chia sẻ. Vì vậy, đa phần các bên tham gia đều có thể cho đây là một kênh giao dịch tốt cho mình hoặc chí ít là một sự lựa chọn khôn ngoan.

Thứ năm, thông qua nền tảng kinh tế chia sẻ giúp phổ biến kịp thời kinh nghiệm trong sản xuất, trong ứng dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật, phát triển nhanh quy mô sản xuất — kinh doanh.

Thứ sáu, xây dựng được nhãn hiệu, thương hiệu, nâng cao được giá trị rau quả, hạn chế hàng giả, hàng kém chất lượng, giá nhân mức sản phẩm.

Tuy nhiên, việc phát triển ứng dụng kinh tế chia sẻ trong phát triển chuỗi còn nhiều thách thức:

Thứ nhất, là một mô hình tương đối mới nên việc thuyết phục sự tham gia của số đông và đa dạng các chủ thể trong chuỗi là không dễ dàng, trong khi mô hình này cần phải có số lượng lớn thành viên tham gia mới đảm bảo hình thành dữ liệu lớn (Big data) để phát huy hiệu quả các lợi ích mà ứng dụng kinh tế chia sẻ có thể mang lại. Như vậy, bước đầu khởi nghiệp của các đơn vị cung cấp nền tảng chia sẻ rau quả sẽ vô cùng khó khăn để thuyết phục được số lượng lớn đơn vị tham gia và duy trì lợi ích hiện tại và tiềm năng để các đơn vị này tiếp tục duy trì và đóng góp cho nền tảng chia sẻ.

Thứ hai, khó khăn trong việc xây dựng lòng tin và trách nhiệm giữa các thành viên tham gia nền tảng kinh tế chia sẻ vì sự gian lận trong quá trình giao dịch giữa các thành viên dù là rất nhỏ có thể làm thiệt hại cho toàn bộ những người tham gia. Dù là trong các nền tảng chia sẻ thường có phần bình luận và đánh giá nhưng rất cần các nền tảng chia sẻ phải hỗ trợ và kiểm soát các hoạt động, đặc biệt khi có vấn đề phát sinh.

Thứ ba, khó khăn trong việc duy trì các thành viên tham gia lâu dài và ổn định trên nền tảng chia sẻ. Việc này rất cần thiết vì để đánh giá, theo dõi thành viên cần có thời gian trong khi việc duy trì hoạt động của từng thành viên lại hoàn toàn do thành viên quyết định. Vì vậy, nền tảng chia sẻ cần phải có chiến lược quản lý, phân chia lợi ích một cách có hiệu quả nhằm khuyến khích sự tham gia và tham gia lâu dài của các thành viên.

Tóm lại, mô hình kinh tế chia sẻ ra đời vừa là cơ hội bứt phá của doanh nghiệp Việt, vừa là thách thức với các start-up. Cạnh tranh sẽ gay gắt, song là cơ hội cho các ý tưởng và thực hiện các ý tưởng táo bạo với nền tảng thuận lợi chưa từng có mà cách mạng công nghiệp 4.0 mang lại./.

Tài liệu tham khảo

Belk, R. (2014). You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online. *Journal of Business Research*, 67(8), 1595—1600.

Bershidsky, L. (2016, January 4). Millennials Are Buying Cars After All. *Bloomberg*, p.1. Retrieved February 16, 2017, from: <https://www.bloomberg.com/view/articles/2016-01-04/millennialsare-buying-cars-after-all>

Busbud. (2012). Comparing Airbnb and Hotel Rates Around the Globe, 18—19. Retrieved February 16, 2017, from: <https://www.busbud.com/blog/airbnb-vs-hotel-rates/>