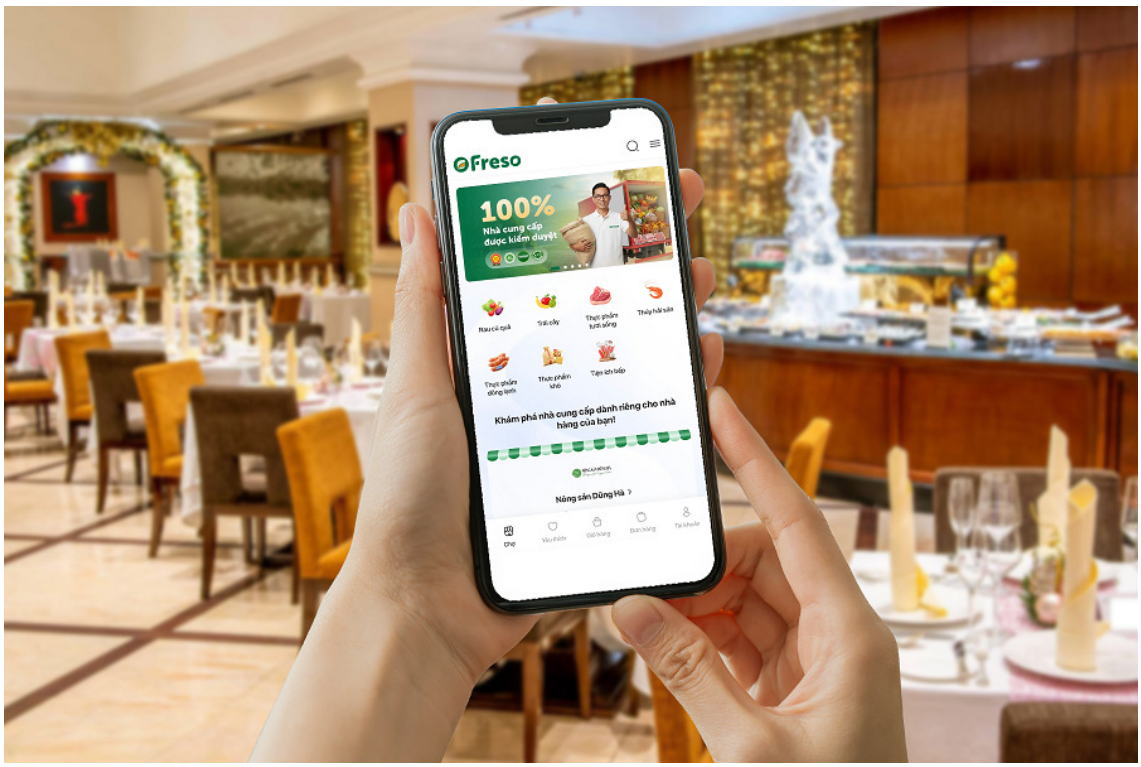
TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Thương mại nông sản bước vào giai đoạn số hóa trước yêu cầu mới của thị trường

14:00 23/02/2026

Trong nhiều năm, không ít chủ cơ sở kinh doanh dịch vụ ăn uống vẫn duy trì thói quen nhập nguyên liệu qua “mối quen”. Cách làm này linh hoạt, nhanh chóng, ít thủ tục và tạo cảm giác tin cậy. Tuy nhiên, khi môi trường pháp lý và yêu cầu quản trị ngày càng chặt chẽ, mô hình giao dịch dựa trên quan hệ cá nhân đang dần bộc lộ những hạn chế rõ rệt.



Sàn TMĐT nông nghiệp Freso quy tụ hơn 100 nhà cung cấp, đảm bảo hơn 10.000 mặt hàng chất lượng và đủ 100% hóa đơn VAT.

Khi “quen mối” không còn là lợi thế tuyệt đối

Anh Nguyễn Văn Trung, chủ một chuỗi nhà hàng tại Hà Nội, từng xem việc có nhiều đầu mối quen là lợi thế lớn. Rau, thịt được giao đều đặn, giá cả ổn định, thậm chí có thể linh hoạt công nợ khi cần. “Hai bên hiểu nhau, hàng tươi, giá hợp lý, vậy là yên tâm”, anh chia sẻ.

Tuy nhiên, khi bắt đầu rà soát chi phí, kiểm tra sổ sách hoặc chuẩn bị hồ sơ cho kế toán, anh mới nhận ra những lỗ hổng trong quản lý. Dù hàng hóa nhập mỗi ngày, nhưng thông tin về hóa đơn, lô hàng, nhà cung cấp lại không phải lúc nào cũng được lưu trữ đầy đủ, đồng bộ. Việc truy vết một khoản chi hay đối soát một lô nguyên liệu cụ thể trở nên mất thời gian và tiềm ẩn rủi ro sai sót.

Thực tế, nhiều chủ quán thừa nhận họ đang gặp khó trong quản trị đầu vào. Khi dữ liệu chủ yếu được ghi chép thủ công hoặc phụ thuộc vào trí nhớ cá nhân, việc kiểm soát chi phí, đánh giá hiệu quả và xử lý sự cố gần như thiếu một hệ thống tập trung. Chỉ cần thiếu một chứng từ, cả quy trình vận hành có thể bị gián đoạn.

Minh bạch dữ liệu – yêu cầu bắt buộc trong giai đoạn mới

Hiện nay, hoạt động kinh doanh dịch vụ ăn uống chịu tác động ngày càng rõ từ các quy định quản lý mới. Theo Nghị định 70/2025/NĐ-CP, từ ngày 1/6/2025, các cơ sở thuộc diện áp dụng phải sử dụng hóa đơn điện tử khởi tạo từ máy tính tiền và kết nối dữ liệu trực tiếp với cơ quan thuế.



Việc vừa xoay vòng kinh doanh, vừa đảm bảo dữ liệu đầu vào - đầu ra minh bạch trở thành một thách thức không nhỏ với các chủ cơ sở kinh doanh F&B.

Bên cạnh đó, cơ chế quản lý an toàn thực phẩm theo hướng hậu kiểm yêu cầu cơ sở kinh doanh luôn sẵn sàng chứng minh nguồn gốc hợp pháp của nguyên liệu khi được kiểm tra, bất kể có hay không xảy ra sự cố. Nếu không xuất trình

được hóa đơn, chứng từ hợp lệ, cơ sở có thể bị xử phạt do kinh doanh hàng hóa không rõ nguồn gốc.

Khi toàn bộ đầu ra đã được số hóa, ghi nhận và đối soát tập trung, việc quản lý đầu vào không thể tiếp tục vận hành theo cách rời rạc. Hóa đơn, thông tin nhà cung cấp, lô hàng... trở thành dữ liệu bắt buộc phải được lưu trữ và truy xuất minh bạch.

Xu hướng dịch chuyển sang mô hình cung ứng tập trung

Trước bối cảnh đó, nhiều cơ sở F&B đang điều chỉnh phương thức nhập hàng. Thay vì phụ thuộc vào quá nhiều đầu mối nhỏ lẻ, họ ưu tiên làm việc với nhà cung cấp có đầy đủ hóa đơn, thông tin rõ ràng và quy trình giao dịch minh bạch. Mục tiêu không chỉ là giảm rủi ro pháp lý mà còn tối ưu quản trị, kiểm soát chi phí và đảm bảo vận hành ổn định dài hạn.

Đáp ứng nhu cầu này, Tổng công ty Dịch vụ Tài chính số Viettel đã phát triển sàn thương mại điện tử nông sản Freso – nền tảng B2B kết nối trực tiếp nguồn cung từ nông trại, hợp tác xã đến các doanh nghiệp F&B.

Thông qua mô hình giao dịch tập trung, Freso góp phần giảm tình trạng mua bán phân mảnh và hạn chế khâu trung gian. Thông tin về nhà cung cấp, sản phẩm và chứng từ được quản lý thống nhất, giúp tăng tính minh bạch, hỗ trợ truy xuất nguồn gốc và giảm thiểu rủi ro trong quá trình vận hành. Đồng thời, cách tiếp cận này còn tạo nền tảng cho việc tiêu thụ nông sản theo hướng chuyên nghiệp, phù hợp với định hướng phát triển kinh tế nông nghiệp bền vững.

Thích nghi để phát triển bền vững

Trong bối cảnh mới, “quen mối” không còn là chiếc phao an toàn như trước, mà chỉ là một yếu tố trong tổng thể hệ thống quản trị. Bài toán của các cơ sở F&B không nằm ở việc giữ hay bỏ thói quen cũ, mà ở việc tái cấu trúc quy trình nhập hàng theo hướng minh bạch – số hóa – kiểm soát được dữ liệu.

Khi yêu cầu từ thị trường và cơ quan quản lý ngày càng rõ ràng, việc chủ động thích nghi sẽ là chìa khóa giúp doanh nghiệp vận hành ổn định, giảm thiểu rủi ro và xây dựng nền tảng phát triển dài hạn trong kỷ nguyên thương mại số.

Hoàng Phương (t/h)