

## **NGHIÊN CỨU CÁC DỊCH VỤ BÁN BUÔN, BÁN LẺ CỦA MỘT SỐ NƯỚC VÀ KHẢ NĂNG VẬN DỤNG VÀO VIỆT NAM**

*Đề tài cấp Bộ, Mã số: 2006-78-001*

*Chủ nhiệm đề tài: TS. Nguyễn Thị Nhiều*

Dịch vụ bán buôn, bán lẻ là những hoạt động quan trọng của ngành thương mại trong nền kinh tế quốc dân. Với việc thực hiện các chức năng lưu thông, phân phối và là các mắt xích không thể thiếu trong hệ thống phân phối hàng hoá từ khâu sản xuất tới người tiêu thụ cuối cùng, dịch vụ bán buôn, bán lẻ giữ vai trò quan trọng trong quá trình thực hiện tái sản xuất mở rộng xã hội, góp phần quan trọng thúc đẩy phát triển sản xuất, phát triển kinh tế và gia tăng lợi ích cho người tiêu dùng. Khi xã hội càng phát triển, trình độ phân công lao động xã hội, trình độ chuyên môn hoá càng cao và nhu cầu của người tiêu dùng càng được cá biệt hoá thì vai trò của dịch vụ bán buôn, bán lẻ càng trở nên quan trọng.

Tuy nhiên, do Việt Nam đang trong quá trình chuyển đổi nền kinh tế, dịch vụ bán buôn, bán lẻ ở nước ta không tránh khỏi những hạn chế, bất cập và thực sự chưa đáp ứng tốt nhu cầu lưu thông, phân phối hàng hoá trên thị trường nội địa. *Trước hết*, nhận thức và kiến thức về dịch vụ bán buôn, bán lẻ trong cơ chế kinh tế thị trường còn hạn chế, kể cả các nhà quản lý, các doanh nghiệp và người tiêu dùng; *Thứ hai*, việc hình thành và phát triển của dịch vụ bán buôn, bán lẻ Việt Nam trong thời gian dài của thời kỳ đầu đổi mới diễn ra một cách tự phát, thiếu sự quản lý, điều hành của Nhà nước, do đó thị trường còn bị buông lỏng, nhiều mâu thuẫn phát sinh chưa được giải quyết, những bất ổn về thị trường vẫn còn tiềm ẩn; *Thứ ba*, các mô hình bán buôn, bán lẻ chủ yếu vẫn là các mô hình truyền thống của nền sản xuất hàng hoá nhỏ, các mô hình bán buôn, bán lẻ hiện đại chưa nhiều, chưa được tổ chức chặt chẽ theo các hình thức và cấp độ phù hợp đã gây tác động xấu đến lưu thông hàng hoá. Hệ thống doanh nghiệp, hệ thống thương nhân, tổ chức kênh lưu thông từ nơi phát luồng hàng đến nơi tiêu thụ cuối cùng còn bị cắt khúc thành nhiều tầng nấc làm cho lưu thông hàng hoá chậm chạp, giảm sức cạnh tranh, gây ra lãng phí trong lưu thông; *Thứ tư*, kết cấu hạ tầng của hệ thống bán buôn, bán lẻ nhìn chung còn yếu kém, lạc hậu và thiếu thốn; *Thứ năm*, nguồn nhân lực tham gia các dịch vụ bán buôn, bán lẻ của Việt Nam còn thiếu kinh nghiệm hoạt động trong điều kiện kinh tế thị trường, thiếu kiến thức, kỹ năng và nghiệp vụ kỹ thuật chuyên môn bán buôn, bán lẻ hiện đại... *Cuối cùng*, việc Việt Nam đã gia nhập WTO và chúng ta bắt đầu thực hiện nghĩa vụ thành viên từ ngày 11 tháng giêng 2007 sẽ tác động mạnh mẽ làm thay đổi môi trường dịch vụ bán buôn, bán lẻ. Cơ hội mới mở ra để CNH, HĐH lĩnh vực bán buôn, bán lẻ là rất lớn nhưng những thách thức mà dịch vụ bán buôn, bán lẻ của nước ta phải đối mặt cũng gia tăng. Đó là thách thức của cuộc cạnh tranh không cân sức giữa các tập đoàn phân phối lớn nước ngoài tham gia chiếm lĩnh thị trường Việt Nam với các nhà bán buôn, bán lẻ nhỏ trong nước. Đối với quản lý nhà nước, đó là thách thức trong việc đảm bảo cân bằng

thương mại và phát triển dịch vụ bán buôn, bán lẻ Việt Nam theo cơ chế kinh tế thị trường, văn minh, hiện đại, đáp ứng tốt nhất yêu cầu CNH, HĐH đất nước.

Nghiên cứu kinh nghiệm của các nước về bán buôn, bán lẻ và rút ra những bài học bổ ích có thể áp dụng cho Việt Nam chính là bước “đi tắt, đón đầu” nhằm thực hiện cuộc “cách mạng” trong lĩnh vực bán buôn, bán lẻ của Việt Nam để vượt qua các thách thức trên, phát triển các dịch vụ này theo hướng tiên tiến, hiện đại, đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội đất nước. Hơn nữa, việc áp dụng các dịch vụ bán buôn, bán lẻ hiện đại theo kinh nghiệm của nước ngoài cũng giúp các thương nhân Việt Nam nâng cao năng lực cạnh tranh để có thể duy trì và mở rộng thị phần trên thị trường nội địa, chủ động đối phó với sự xâm lấn của các nhà phân phối nước ngoài sau khi Việt Nam đã gia nhập WTO. Điều không kém phần quan trọng là qua việc vận dụng thành công kinh nghiệm tiên tiến, hiện đại của nước ngoài, dịch vụ bán buôn, bán lẻ của Việt Nam sẽ tạo thêm giá trị gia tăng cho nền kinh tế, giúp tăng tỷ trọng của dịch vụ trong cơ cấu kinh tế nước nhà, góp phần thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng hiện đại, hội nhập và phát triển bền vững... Đây chính là những lý do dẫn đến sự cần thiết thực hiện đề tài.

Mục tiêu của đề tài là nghiên cứu kinh nghiệm phát triển dịch vụ bán buôn, bán lẻ của một số nước trên thế giới trên các phương diện chế định pháp lý, mô hình hoạt động và tổ chức quản lý, trên cơ sở đó đề xuất các giải pháp đổi mới và hoàn thiện các chế định pháp lý, vận dụng và phát triển các mô hình và phương thức tổ chức quản lý bán buôn, bán lẻ hiện đại, phù hợp với điều kiện thực tế của Việt Nam hiện nay.

Đề tài được chia làm 3 chương:

### **Chương 1: Một số vấn đề lý luận về dịch vụ bán buôn, bán lẻ.**

Đề tài đã hệ thống hoá và làm rõ khái niệm, vị trí, vai trò, chức năng của dịch vụ bán buôn, bán lẻ trong nền kinh tế, đồng thời phân tích rõ sự cần thiết phải phát triển và hiện đại hoá dịch vụ bán buôn, bán lẻ của nước ta hiện nay. Đề tài đã chỉ ra được những xu hướng phát triển mới của dịch vụ bán buôn, bán lẻ cũng như phân tích sâu sắc các nhân tố ảnh hưởng tới phát triển dịch vụ bán buôn, bán lẻ ở Việt Nam trên các khía cạnh chính như sự thay đổi môi trường kinh doanh, sự tăng trưởng và phát triển kinh tế, sự thay đổi môi trường văn hoá, xã hội, các yếu tố nội lực của ngành thương mại bán buôn, bán lẻ.

### **Chương 2: Kinh nghiệm phát triển dịch vụ bán buôn, bán lẻ của một số nước trên thế giới.**

Đề tài đã đi sâu nghiên cứu kinh nghiệm phát triển dịch vụ bán buôn, bán lẻ của các nước Hoa Kỳ, Nhật Bản, Trung Quốc và Thái Lan trên các khía cạnh về chế định pháp lý, về mô hình tổ chức và phương thức quản lý kinh doanh lĩnh vực bán buôn, bán lẻ của các nước. Từ đó, Đề tài đã rút ra các bài học kinh nghiệm thành công cũng như thất bại của các nước nhằm phát triển dịch vụ bán buôn, bán lẻ của Việt Nam trong thời gian tới.

### **Chương 3: Giải pháp chủ yếu nhằm phát triển dịch vụ bán buôn, bán lẻ ở Việt Nam thời gian tới năm 2010, tầm nhìn 2020.**

Trong chương này, Đề tài đã phân tích thực trạng và những vấn đề đặt ra đối với dịch vụ bán buôn, bán lẻ ở Việt Nam hiện nay. Đồng thời, Đề tài đã tập trung làm

rõ bối cảnh và điều kiện mới đối với việc phát triển dịch vụ bán buôn, bán lẻ của Việt Nam thời gian tới. Trên cơ sở quán triệt quan điểm và phương hướng phát triển dịch vụ bán buôn, bán lẻ của Việt Nam thời gian tới, Đề tài đã đề xuất các giải pháp đổi mới và hoàn thiện các chế định pháp lý, chuyển đổi và xây dựng mới các mô hình bán buôn, bán lẻ hiện đại cũng như các giải pháp ứng dụng và phát triển các phương thức bán buôn, bán lẻ hiện đại ở Việt Nam thời gian tới.

*Tóm lại*, trong bối cảnh hội nhập và cạnh tranh gay gắt, để phát triển cân bằng dịch vụ bán buôn, bán lẻ của Việt Nam, chúng tôi kiến nghị:

*Trước hết*, Nhà nước cần ban hành văn bản pháp quy về điều kiện cấp phép mở điểm bán lẻ từ thứ hai trở đi cho nhà đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực phân phối, trong đó cần quy định rõ cơ quan có thẩm quyền cấp phép, quy trình thẩm định hồ sơ cấp phép, quy định bộ hồ sơ cấp phép, trong đơn xin phép và kế hoạch mở điểm bán lẻ cần chỉ rõ địa điểm dự kiến, số ngày mở cửa trong tuần, diện tích sàn bán hàng, giờ đóng cửa, và số ngày cửa hàng nghỉ bán trong 1 năm... các quy định về thương mại công bằng cũng cần được tính tới thông qua những quy định về vị trí thống lĩnh thị trường và chế tài xử phạt vi phạm mang tính răn đe mạnh hơn đối với các thương nhân bán buôn, bán lẻ... trong các văn bản hướng dẫn thi hành luật cạnh tranh nhằm ngăn chặn tình trạng hạ giá quá nhiều để chiếm lĩnh thị trường và sử dụng sức mạnh thị trường để gây sức ép đối với nhà cung cấp của các tập đoàn bán lẻ nước ngoài. Ngoài ra, những ưu đãi và đối xử đặc biệt nhằm tăng cường năng lực cho các nhà bán buôn, bán lẻ nhỏ và vừa là hoàn toàn có cơ sở pháp lý? nếu chúng được quy định trong các văn bản dưới luật hướng dẫn thi hành luật doanh nghiệp đối với khu vực kinh doanh nhỏ...

*Thứ hai*, để khuyến khích phát triển các mô hình thương mại bán buôn, bán lẻ hiện đại, Nhà nước cần tăng cường thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài đầu tư mở cửa hàng bán buôn, bán lẻ theo phương thức hiện đại ở những khu đô thị mới và các trung tâm công nghiệp mới, nơi mà các nhà bán buôn, bán lẻ trong nước với những hạn chế về nguồn lực chưa vươn tới được. Kinh nghiệm nghiên cứu từ các nước trong khu vực cho thấy, ở những thành phố có quy mô dân số từ 500.000 đến 3 triệu người là những nơi thích hợp để mở điểm bán buôn, bán lẻ hiện đại hiệu quả. Có một thực tế là dịch vụ bán buôn, bán lẻ là lĩnh vực quan trọng trong nền kinh tế quốc dân, đặc biệt là khi Việt Nam tham gia vào Tổ chức Thương mại Thế giới. Nhưng ứng xử của Nhà nước lại cho thấy chưa coi trọng lĩnh vực này. Vì vậy, để phát triển các mô hình thương mại bán buôn, bán lẻ hiện đại, những chính sách này cũng phải ngang tầm với những chính sách khuyến khích phát triển của lĩnh vực sản xuất như đất đai, vốn, đào tạo nguồn nhân lực, khuyến khích đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng cho ngành thương mại...

*Thứ ba*, cần đẩy mạnh việc ứng dụng các phương thức kinh doanh bán buôn, bán lẻ hiện đại phù hợp với điều kiện thực tiễn nước ta đang hướng mạnh tới việc xây dựng nền kinh tế thị trường hiện đại và hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng. Đó là việc phát triển các phương thức kinh doanh chuỗi, nhượng quyền thương mại và các phương thức bán hàng không qua cửa hàng, bán hàng trực tuyến...