

Phát triển hệ thống phân phối đối với sản phẩm các ngành công nghiệp ưu tiên

● ThS. LÊ VĂN THIÊM - Trường Cao đẳng Kinh tế Công nghiệp Hà Nội

Thủ tướng Chính phủ vừa phê duyệt Chiến lược công nghiệp hóa Việt Nam trong khuôn khổ hợp tác Việt Nam - Nhật Bản hướng đến năm 2020, tầm nhìn 2030, trong đó phát triển vượt bậc 6 ngành công nghiệp ưu tiên thành những ngành công nghiệp chủ lực của nền kinh tế, có giá trị gia tăng cao và năng lực cạnh tranh quốc tế, gồm: Điện tử; máy nông nghiệp; chế biến nông, thủy sản; đóng tàu; môi trường và tiết kiệm năng lượng; sản xuất ô tô và phụ tùng ô tô.

Để thực hiện được tốt chiến lược, một trong những vấn đề đặt ra là việc thực hiện lưu thông hàng hóa phải thông suốt, ổn định và lành mạnh. Việc mở rộng lưu thông hàng hóa và phát triển mạnh hệ thống phân phối góp phần kích cầu tiêu dùng, tiêu thụ sản phẩm hàng hóa của các ngành sản xuất trong nước nói chung và sản phẩm hàng hóa của ngành công nghiệp ưu tiên nói riêng, nhờ vậy, tạo điều kiện thúc đẩy sản xuất phát triển và thực hiện được chiến lược mà Chính phủ đã đề ra.

Thời gian qua, lưu thông hàng hóa và thị trường trong nước nói chung, các hệ thống phân phối sản phẩm các ngành công nghiệp ưu tiên nói riêng, đã có bước phát triển khá rõ, đạt được những thành tựu quan trọng. Thị trường sản phẩm ngành công nghiệp ưu tiên có tốc độ tăng trưởng vào loại cao từ sau năm 2001, bình quân tăng 22%/năm và có xu hướng ngày càng tăng cao: năm 2008 tăng 26,3%, năm 2009 tăng trên 30%, năm 2010 trong điều kiện suy giảm kinh tế nhưng vẫn tăng 18% và năm 2011 tăng 22,5%. Hệ thống phân phối hàng công nghiệp ưu tiên ở Việt Nam đã từng bước phát triển theo hướng hiện đại, kết nối giữa hệ thống trong nước với các kênh xuất, nhập khẩu hàng hóa,

giữa các trung tâm phân phối lớn với các cửa hàng tiện lợi, giữa các hình thức phân phối truyền thống với các hình thức mới, hiện đại, đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của người tiêu dùng.

Tuy nhiên, bên cạnh những tiến bộ đạt được, trong lĩnh vực phân phối hàng công nghiệp thực phẩm còn tồn tại những mặt hạn chế. Đó là, thị trường phát triển không bền vững, các hệ thống phân phối còn mỏng, dễ bị tổn thương trước các tác động của giá cả thị trường thế giới và những đột biến về quan hệ cung - cầu trong nước. Tồn tại và yếu kém cơ bản nhất là về tổ chức, phát triển và quản lý nhà nước đối với các hệ thống phân phối.

Nhằm hướng mục tiêu xây dựng hệ thống phân phối để đẩy mạnh phát triển của các ngành công nghiệp ưu tiên, tăng cường quản lý nhà nước đối với các hệ thống phân phối trên thị trường của sản phẩm ngành này trong những năm tới cần hướng tới các biện pháp chủ yếu sau:

Thứ nhất: Đẩy mạnh phát triển và tăng cường quản lý nhà nước đối với hệ thống phân phối của các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh lớn, trong đó nòng cốt và chủ lực là các doanh nghiệp nhà nước bảo đảm chiếm lĩnh tại các địa bàn thị trường then chốt, trọng yếu và có đủ các nguồn lực để can thiệp, chi



Phát triển ngành công nghiệp ưu tiên

phối, dập tắt những đột biến bất thường về quan hệ cung cầu - giá cả trong các tình huống gay gắt, căng thẳng của thị trường.

Muốn vậy, cần tập trung thực hiện các nội dung chính yếu sau:

- Quy hoạch đầu tư phát triển hệ thống phân phối (lập và trình phê duyệt các quy hoạch, đề xuất và vận dụng các cơ chế chính sách vào quá trình tổ chức thực hiện các quy hoạch...).

- Hướng dẫn, chỉ đạo và kiểm tra, giám sát việc tổ chức thực hiện các chính sách, luật pháp và biện pháp điều hành vĩ mô của Nhà nước đối với các hệ thống phân phối hàng công nghiệp ưu tiên trên thị trường.

- Xây dựng và thực hiện chế độ thông tin hai chiều giữa Bộ Công Thương với các hệ thống phân phối.

- Tổ chức triển khai thực hiện các biện pháp và công cụ kinh tế vĩ mô của Nhà nước trong các hệ thống phân phối trên thị trường nhằm phòng, chống các đột biến

bất thường về quan hệ cung cầu - giá cả, tái lập sự bình ổn và tiếp tục phát triển thị trường một cách lành mạnh, bền vững.

Thứ hai, cần đẩy mạnh phát triển và tăng cường quản lý nhà nước đối với các hệ thống phân phối vừa và nhỏ trên thị trường các tỉnh và thành phố trực thuộc Trung ương, trước hết và chủ yếu là thị trường nông thôn và miền núi. Phát triển mô hình hợp tác xã (HTX) hoạt động đa năng hoặc HTX dịch

vụ tổng hợp nhằm phục vụ sản xuất của kinh tế hộ, kinh tế trang trại; nhân rộng mô hình HTX quản lý và kinh doanh chợ.

Thứ ba, đồng thời với những giải pháp trên sẽ phát triển mô hình công ty bán lẻ hiện đại và chuyên nghiệp, thu hút đông đảo các hộ kinh doanh với các cửa hàng bán lẻ độc lập trở thành mạng lưới các đơn vị "chân rết" trực thuộc, ứng dụng những mô hình tổ chức và phương thức hoạt động kinh doanh hiện đại như chuỗi phân phối bán lẻ, nhượng quyền thương mại, cửa hàng tiện lợi...

Thứ tư, tăng cường quản lý nhà nước đối với các hệ thống phân phối trên thị trường ở các tỉnh và thành phố trực thuộc Trung ương, trong đó Sở Công Thương, phòng kinh tế tại các quận và phòng công thương tại các huyện, cùng lực lượng quản lý thị trường là những đầu mối và có trách nhiệm quản lý.

Có thể thấy rằng, việc phát triển các ngành công nghiệp ưu tiên gắn chặt với hệ thống phân phối hàng hoá, sản phẩm của ngành ngày, nó là một trong những yếu tố tổ chức quan trọng cho sự phát triển của thị trường sản phẩm ngành công nghiệp ưu tiên ■

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Quyết định số 1043/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ: Phê duyệt Chiến lược công nghiệp hóa của Việt Nam trong khuôn khổ hợp tác Việt Nam - Nhật Bản hướng đến năm 2020, tầm nhìn 2030
2. Trương Đình Chiến - PGS.TS. Nguyễn Văn Thường - Quản trị hệ thống phân phối sản phẩm - NXB Thống kê 1999
3. Trần Xuân Kiên - Chia khóa để nâng cao năng lực tiêu thụ và sức cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam - NXB Thống kê 1998
4. Hiệp Hội bán lẻ Việt Nam - Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế (2008), Tập tài liệu hội thảo quốc gia "Việt Nam - WTO: mở cửa thị trường trong lĩnh vực dịch vụ phân phối - bán lẻ", Hà Nội
5. Nguyễn Thanh Bình (số 84 tháng 5/2009), Giải pháp phát triển hệ thống phân phối hàng hóa nội địa trong xu thế hội nhập ở Việt Nam - Tạp chí Khoa học và Đào tạo ngân hàng