

TĂNG CƯỜNG QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC ĐỐI VỚI DỊCH VỤ PHÂN PHỐI BÁN LẺ TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HÀ NỘI

● PHẠM XUÂN BÁCH

TÓM TẮT:

Trong những năm gần đây, dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội đang phát triển với một tốc độ nhanh chóng. Trước những thay đổi về tình hình kinh tế - xã hội đang diễn ra, dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội có nhiều tiềm năng để khai thác, song đồng thời cũng đặt ra những yêu cầu mới về tăng cường hiệu quả quản lý nhà nước đối với lĩnh vực này trên địa bàn. Vấn đề cấp thiết được đặt ra là Hà Nội cần vận dụng hài hòa các nguồn lực để phát triển, thích ứng được với sự gia tăng sức cạnh tranh trên thị trường bán lẻ, hướng tới nâng cao chất lượng dịch vụ. Trên cơ sở phân tích thực trạng quản lý nhà nước đối với dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội, bài viết đã đề xuất những định hướng nhằm tăng cường hiệu quả quản lý nhà nước đối với lĩnh vực này để thực hiện mục tiêu trên.

Từ khóa: quản lý nhà nước, dịch vụ phân phối bán lẻ, địa bàn thành phố Hà Nội.

1. Đặt vấn đề

Theo Nghị định số 09/2018/NĐ-CP, bán lẻ là hoạt động bán hàng hóa cho các cá nhân, hộ gia đình, tổ chức khác để sử dụng vào mục đích tiêu dùng. Dịch vụ phân phối bán lẻ là mắt xích cuối cùng trong chuỗi phân phối hàng hóa, đóng vai trò quan trọng trong việc phân phối hàng hóa đến người tiêu dùng, đảm bảo nhu cầu thiết yếu của dân cư, tạo ra động lực thúc đẩy cho quá trình sản xuất. Chính vì vậy, dịch vụ phân phối bán lẻ có ý nghĩa quan trọng đối với mỗi một địa bàn cấp tỉnh, do đó quản lý nhà nước đối với lĩnh vực này trên địa bàn cấp tỉnh mang tính tất yếu.

Theo Than (2015) về khái niệm quản lý nhà nước về thương mại, có thể hiểu quản lý nhà nước

đối với dịch vụ phân phối bán lẻ là một bộ phận hợp thành của quản lý nhà nước về kinh tế, là sự tác động có hướng đích, có tổ chức của cơ quan quản lý nhà nước về dịch vụ phân phối bán lẻ đến các đối tượng quản lý, là các nhà phân phối bán lẻ sản phẩm và các chủ thể kinh tế khác cùng với hoạt động mua bán trao đổi, phân phối bán lẻ sản phẩm cho người tiêu dùng của họ, thông qua việc sử dụng các công cụ, chính sách, nguyên tắc và phương pháp quản lý nhằm đạt được mục tiêu đã đặt ra trong từng giai đoạn phát triển. Đối với nội dung của quản lý nhà nước trên địa bàn cấp tỉnh có nhiều cách tiếp cận dựa trên các góc độ nhìn nhận khác nhau, tuy nhiên có thể tập trung vào những nội dung sau: quản lý bằng quy hoạch phát

triển dịch vụ phân phối bán lẻ, quản lý đăng kí và đầu tư kinh doanh dịch vụ phân phối bán lẻ, quản lý hoạt động kinh doanh đối với hệ thống dịch vụ phân phối bán lẻ.

Dịch vụ phân phối bán lẻ sau nhiều năm mở cửa theo như cam kết sau khi gia nhập WTO, cùng với các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới như EVFTA, CPTPP đã tạo nên nhiều cơ hội phát triển, song đồng thời cũng đặt ra những yêu cầu mới về quản lý nhà nước đối với dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội. Với những yêu cầu quản lý đặt ra, tận dụng hợp lý và hài hòa các nguồn lực để phát triển, nhưng cũng cần đảm bảo sự cạnh tranh cần thiết để thúc đẩy hướng tới nâng cao chất lượng dịch vụ đang là mục tiêu quan trọng. Trong bài nghiên cứu này, tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính dựa trên bộ dữ liệu được công bố của Tổng cục Thống kê, Sở Công Thương Hà Nội, các báo cáo của tổ chức kinh tế khác, để phân tích thực trạng quản lý nhà nước đối với dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm tăng cường quản lý.

2. Khái quát thực trạng quản lý nhà nước đối với dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội

2.1. Khái quát về thực trạng phát triển của hệ thống dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội

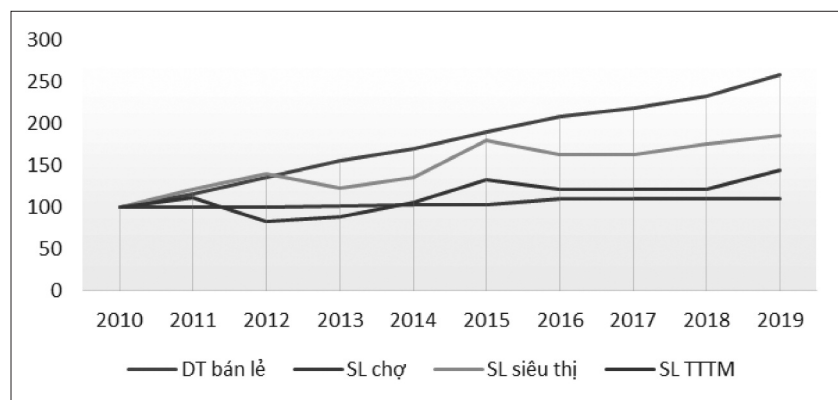
Từ năm 2015 đến nay, hệ thống dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội đang phát triển với một tốc độ nhanh chóng. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, tính đến năm 2019, tổng doanh thu bán lẻ và dịch vụ tiêu dùng trên địa bàn thành phố Hà Nội đạt 512.331,4 tỷ đồng, tăng khoảng 36% so với năm 2015, đồng thời trung bình tăng trưởng đạt trên 8% mỗi năm. (Hình 1)

Theo Savills, tổng diện tích mặt bằng của các hệ thống phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội tăng khoảng

5% mỗi năm từ năm 2015, đến năm 2020 đạt 1,6 triệu m². Sự gia tăng kể trên có đóng góp lớn từ việc phát triển mở rộng các hệ thống chợ, siêu thị, trung tâm thương mại và các chuỗi cửa hàng bán lẻ. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, số lượng chợ tại Hà Nội tính đến cuối năm 2019 đạt 455 chợ, tăng 7% so với cuối năm 2015 chỉ đạt 425 chợ. Bên cạnh đó, số lượng siêu thị tính đến cuối năm 2019 tại Hà Nội đạt 141 siêu thị, tăng 13% so với năm 2016 và số lượng trung tâm thương mại cũng tăng khoảng 18%. Các cửa hàng tiện ích cũng đang ngày càng phủ rộng trên địa bàn thành phố Hà Nội, đóng góp một vai trò lớn trong kênh phân phối hàng hóa cho người tiêu dùng. Cũng theo dự báo của Savills, tổng diện tích mặt bằng cho bán lẻ sẽ tiếp tục tăng khoảng 132.000 m² vào năm 2022, khi 15 dự án cung ứng được triển khai trên địa bàn.

Bên cạnh đó, dịch vụ phân phối bán lẻ hiện đại tại Hà Nội đang phát triển nhanh và ngày càng chiếm tỉ trọng cao trong ngành. Cùng với đó là sự chuyển dịch về thị hiếu của người tiêu dùng từ các loại hình bán lẻ truyền thống sang các loại hình dịch vụ bán lẻ hiện đại, bởi các yếu tố như chất lượng dịch vụ cao, sự đa dạng về hàng hóa, nguồn gốc về sản phẩm. Theo báo cáo của Deloitte (2019) “retail in Vietnam”, dịch vụ phân phối bán lẻ hiện đại đang bùng nổ với tốc độ khoảng 11%/năm. Theo EVBN (2018) “The retail channels in Vietnam”, năm 2015, dịch vụ phân

Hình 1: Sự phát triển của dịch vụ phân phối bán lẻ tại Hà Nội trong 10 năm (%)



Nguồn: Tổng cục Thống kê

phối bán lẻ hiện đại tại Hà Nội đã chiếm 25% thị phần, đạt 32% vào năm 2017 và con số này ước đạt 45% vào năm 2020.

Không chỉ vậy, Hà Nội đang là điểm đến và là thị trường bán lẻ sôi động thu hút các nhà đầu tư nước ngoài. Với những lợi thế về mật độ dân cư cao, thu nhập bình quân đầu người thuộc top đầu của cả nước, vị trí địa lý thuận lợi tiếp giáp với nhiều tỉnh thành, cơ sở hạ tầng (thương mại, công nghệ thông tin,...), thị trường phân phối bán lẻ tại Hà Nội đang còn rất nhiều tiềm năng để khai thác. Theo số liệu từ CEIC, lượng vốn đầu tư FDI vào ngành Bán lẻ tại Hà Nội trong giai đoạn 2015 đến năm 2018 trung bình đạt 2 tỷ USD mỗi năm. Hơn thế nữa, cùng với việc thực thi các Hiệp định thương mại tự do theo lộ trình đã cam kết như EVFTA, CPTPP, thị trường phân phối bán lẻ tại Hà Nội sẽ tiếp tục là điểm đến hấp dẫn đối với các nhà đầu tư nước ngoài.

Sự phát triển của công nghệ thông tin và xu hướng ứng dụng số hóa vào các lĩnh vực trong đó có thương mại điện tử cũng đã tạo nên sức ảnh hưởng lớn đối với hệ thống phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội. Theo số liệu của Sở Công Thương thành phố Hà Nội, doanh thu bán lẻ trực tuyến năm 2016 đạt 30.100 tỷ đồng, bằng 7.2% tổng doanh thu bán lẻ và dịch vụ tiêu dùng với 5259 website, ứng dụng hoạt động và đăng kí. Tính đến năm 2019, Sở Công Thương thành phố Hà Nội cũng đã chấp thuận cho 8741 website, ứng dụng thương mại điện tử hoạt động.

Với một tốc độ phát triển nhanh, các hình thức thương mại điện tử, phân phối bán lẻ hiện đại đang dần chiếm thị phần, cùng với sự gia nhập và mở rộng đầu tư của các nhà bán lẻ nước ngoài với nhiều kinh nghiệm và tiềm năng về vốn lớn, kéo theo gia tăng sức cạnh tranh trên thị trường bán lẻ tại Hà Nội đã đặt ra những yêu cầu, đòi hỏi tăng cường quản lý nhà nước đối với lĩnh vực này trên địa bàn.

2.2. Thực trạng quản lý nhà nước đối với dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội

2.2.1. Quản lý bằng quy hoạch phát triển dịch vụ phân phối bán lẻ

Trong những năm qua, quản lý nhà nước đối với

dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội đang được triển khai dựa trên “Quy hoạch phát triển thương mại thành phố Hà Nội đến năm 2020 tầm nhìn đến năm 2030, số 2757/QĐ - UBND” và “Quy hoạch mạng lưới bán buôn, bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội đến năm 2020, định hướng đến năm 2030, số 5058/QĐ - UBND”. Quy hoạch cũng là căn cứ để triển khai xây dựng nên những kế hoạch và chương trình phát triển liên quan đến ngành Dịch vụ phân phối bán lẻ.

Nội dung của “Quy hoạch phát triển thương mại thành phố Hà Nội đến năm 2020 tầm nhìn đến năm 2030, số 2757/QĐ - UBND” đã thống nhất quan điểm phát triển, đưa ra mục tiêu phát triển, định hướng và giải pháp phát triển đối với dịch vụ phân phối bán lẻ. Trong khi đó, nội dung của “Quy hoạch mạng lưới bán buôn, bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội đến năm 2020, định hướng đến năm 2030, số 5058/QĐ - UBND” lại tập trung vào nội dung phân bố số lượng chợ, số lượng siêu thị, trung tâm mua sắm tại từng khu vực trên địa bàn thành phố Hà Nội. Nội dung của 2 quy hoạch là căn cứ để triển khai các hoạt động quản lý đối với dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội. Tuy nhiên, trong công tác xây dựng quy hoạch phát triển ngành Dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội vẫn còn tồn tại một số hạn chế như mục tiêu của quy hoạch vẫn chưa bám sát với tình hình thực tế, đặc biệt là công tác triển khai quy hoạch mạng lưới chợ và siêu thị vẫn chưa hợp lý, chưa khai thác được tối đa các nguồn lực. Ví dụ, quy hoạch phát triển thương mại cũng đặt ra mục tiêu cụ thể đến năm 2020 đối với ngành Dịch vụ phân phối bán lẻ như tốc độ bán lẻ hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng giai đoạn từ 2011 - 2015 đạt bình quân 18 - 20%/năm, giai đoạn từ 2016 - 2020 đạt 17 - 18%/năm. Tuy nhiên, giai đoạn từ năm 2016 đến năm 2019, tốc độ tăng chỉ đạt trung bình khoảng 8%/ năm, còn giai đoạn từ 2011 - 2015 là 13%/ năm. Theo đánh giá của Sở Công Thương, quy hoạch mạng lưới chợ và siêu thị vẫn còn tồn tại bất hợp lý như chợ và siêu thị được quy hoạch gần nhau nên chưa khai thác được tối đa hiệu quả các nguồn lực. Bên cạnh đó, trong quy hoạch quan

điểm phát triển đồng đều, dịch vụ phân phối bán lẻ hiện đại giữa khu vực nội đô và ngoại thành chưa được nhấn mạnh, dẫn tới việc mạng lưới siêu thị, chuỗi cửa hàng tiện ích, trung tâm mua sắm được quy hoạch vẫn chủ yếu tập trung ở khu vực nội đô, trong khi khu vực ngoại thành các hình thức phân phối bán lẻ hiện đại ít phát triển.

2.2.2. Quản lý bằng đăng ký và đầu tư kinh doanh dịch vụ phân phối bán lẻ

Quản lý đăng ký và đầu tư kinh doanh là một nội dung quan trọng trong quản lý nhà nước đối với dịch vụ phân phối bán lẻ và cũng là cơ sở để kiểm soát và nắm bắt được những doanh nghiệp, cá nhân đang hoạt động trên thị trường bán lẻ tại Hà Nội. Dựa trên những quy định về luật pháp, thủ tục cấp phép, hoạt động quản lý đăng ký và đầu tư kinh doanh trong quản lý dịch vụ phân phối bán lẻ có sự khác nhau đối với 2 nhóm đối tượng: các cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp trong nước và các cá nhân nước ngoài, tổ chức, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Theo Nghị định số 78/2015/NĐ-CP sửa đổi bổ sung bởi Nghị định số 108/2018/NĐ-CP, đối với các tổ chức, cá nhân trong nước khi tham gia vào lĩnh vực phân phối bán lẻ sẽ chỉ mất từ 3 - 5 ngày để xét duyệt và cấp phép hoạt động, trừ trường hợp kinh doanh bán lẻ một số mặt hàng đặc biệt. Trong khi đó, cũng theo Nghị định trên và Nghị định số 09/2018/NĐ-CP, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài sẽ phải thực hiện nhiều thủ tục xét duyệt và sẽ phải mất thời gian từ 2 - 3 tháng trước xét duyệt trước khi thành lập được cơ sở bán lẻ đầu tiên, dù đã có hướng dẫn về thủ tục xin cấp, đồng thời giấy phép kinh doanh dịch vụ phân phối bán lẻ và giấy phép thành lập cơ sở bán lẻ của Sở Công Thương thành phố Hà Nội để tiết kiệm thời gian.

Theo đó, việc kiểm tra nhu cầu kinh tế (ENT) và danh sách 9 mặt hàng cần kiểm soát trong việc đăng ký cấp phép đối với doanh nghiệp bán lẻ có vốn đầu tư nước ngoài đang được coi là 2 hàng rào bảo hộ đối với các nhà bán lẻ trong nước. Tuy nhiên, theo Hiệp định CPTPP và EVFTA đến năm 2023 và 2025, sẽ thực hiện dỡ bỏ kiểm tra ENT đối với các nước thành viên tham gia. Điều này sẽ tạo ra những thách thức về sức cạnh tranh và gia tăng

sự ảnh hưởng đối với hệ thống dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn, khi gia tăng các doanh nghiệp bán lẻ nước ngoài ra nhập vào thị trường Hà Nội. Từ đó, đặt ra yêu cầu quản lý trong tương lai, khi Nhà nước vẫn cần kiểm soát tính đúng đắn và hợp lý của việc thành lập cơ sở bán lẻ, bên cạnh đó là thẩm định được sự phù hợp với kế hoạch phát triển phân phối bán lẻ trên địa bàn, thông việc cấp giấy phép thành lập cơ sở bán lẻ, cũng như thẩm định năng lực nhà đầu tư hợp lý trước khi cấp giấy phép kinh doanh dịch vụ phân phối bán lẻ. Đây sẽ là công tác quan trọng, vừa phải đảm bảo thời gian xét duyệt hợp lý để giảm thiểu khó khăn, nâng cao sự thu hút với đầu tư cho doanh nghiệp nước ngoài, đồng thời cũng phải kiểm tra một cách hiệu quả phù hợp với quy hoạch phát triển dịch vụ phân phối bán lẻ, đánh giá đúng sức ảnh hưởng đối với hệ thống phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội. Chính vì vậy, việc nâng cao chất lượng công tác thẩm định hồ sơ, rút ngắn thời gian thẩm định cấp phép, giảm thiểu những khó khăn trong thủ tục sẽ là điểm nhấn và là công tác quan trọng trong việc tăng cường quản lý nhà nước đối với dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội.

Công tác quản lý về đăng ký kinh doanh cũng cần được chú trọng, để nắm bắt được chính xác hệ thống dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội. Từ đó góp phần hướng tới đánh giá đúng được sức ảnh hưởng đối với hệ thống bán lẻ trên địa bàn khi có sự gia nhập của các nhà đầu tư, phân phối nước ngoài trong tương lai. Đây cũng là một công tác quan trọng cần thực hiện và là cơ sở thiết yếu đối với việc tăng cường quản lý nhà nước đối với dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội.

Tuy nhiên, đối với quy định về đăng ký kinh doanh vẫn chưa được rõ ràng, cụ thể căn cứ vào khoản 2 điều 66 Nghị định số 78/2015/NĐ-CP quy định về những trường hợp không cần đăng ký kinh doanh khi hoạt động trong lĩnh vực thương mại có nêu “những người bán hàng rong, quà vật, những người làm dịch vụ có thu nhập thấp thuộc diện không phải đăng ký kinh doanh”. Cũng theo nghị định, việc quy định về mức thu nhập thấp sẽ phụ thuộc vào UBND thành phố trực thuộc trung

ương/cấp tỉnh tương ứng xem xét và đề ra định mức thu nhập thấp này. Dù vậy, hiện nay, Hà Nội vẫn chưa có quy định cụ thể về mức thu nhập thấp, dẫn đến khó khăn trong việc xác định trường hợp phải đăng ký kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ phân phối bán lẻ. Ngoài ra, vẫn còn nhiều trường hợp, nhà bán lẻ không có giấy phép đăng ký kinh doanh khi hoạt động trong lĩnh vực. Theo khảo sát của tác giả, tình trạng này chủ yếu tập trung ở những cửa hàng tạp hóa trên các tuyến phố hay trong các cụm dân cư, hay tại một số ki-ốt, cửa hàng hoạt động tại các khu chợ. Đây là những đối tượng hoạt động với quy mô nhỏ, dễ bị ảnh hưởng khi gia tăng sức cạnh tranh trên thị trường, đặc biệt với sự gia nhập của các nhà đầu tư nước ngoài với chuỗi cửa hàng, hệ thống bán lẻ hiện đại và xu hướng thay đổi sang loại hình bán lẻ này trong thị yếu của người tiêu dùng tại Hà Nội. Do đó, cần có sự nắm bắt, đánh giá mức độ ảnh hưởng và quản lý phù hợp với những đối tượng này. Vậy nên, quản lý, rà soát và kiểm tra đăng ký kinh doanh là công tác quan trọng và là cơ sở đối với việc tăng cường quản lý nhà nước đối với dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội.

2.2.3. Quản lý hoạt động kinh doanh đối với hệ thống dịch vụ phân phối bán lẻ

Quản lý hoạt động của các chủ thể kinh doanh dịch vụ phân phối bán lẻ là một nội dung quan trọng để đảm bảo hệ thống dịch vụ phân phối bán lẻ tại Hà Nội vận hành một cách hiệu quả, đặc biệt trong công tác tuyên truyền kết hợp với giám sát, đảm bảo các nhà bán lẻ tuân thủ theo đúng quy định của pháp luật.

Với sự phát triển của công nghệ thông tin, phân phối bán lẻ trên nền tảng trực tuyến đang được ưa chuộng và có nhiều tiềm năng để phát triển. Tuy nhiên, việc quản lý hoạt động của các nhà bán lẻ phân phối theo hình thức trực tuyến vẫn còn gặp nhiều khó khăn. Theo Cục Quản lý thị trường thành phố Hà Nội, các hành vi buôn lậu, gian lận thương mại, hàng giả qua hình thức thương mại điện tử ngày càng tinh vi phức tạp. Nhiều đối tượng không thể hiện địa chỉ cụ thể, chỉ thông qua ứng dụng, sàn thương mại điện tử để quảng bá sản phẩm, sau đó chuyển hàng và thanh

toán trực tuyến dẫn đến khó khăn trong công tác xử lý vi phạm. Nguyên nhân chủ yếu là do thiếu tính liên kết thông tin, cơ sở để xác minh, nắm bắt các hoạt động phân phối bán lẻ trên nền tảng trực tuyến. Dù đã có quy định theo điều 37 Nghị định số 52/2013/NĐ-CP về thương mại điện tử, người bán cần phải cung cấp đầy đủ và chính xác các thông tin về địa chỉ, tên của thương nhân, thông tin về đăng ký kinh doanh, phương thức liên lạc cho các nhà cung cấp sàn giao dịch. Bên cạnh đó, theo khoản 2 điều 4 Thông tư số 47/2014/TT-BCT thì các nhà cung cấp sàn giao dịch phải có trách nhiệm yêu cầu thương nhân, tổ chức, người bán trên sàn giao dịch cung cấp đầy đủ và chính xác các thông tin kể trên khi đăng ký sử dụng dịch vụ. Tuy nhiên, việc rà soát và đảm bảo thực hiện theo nội dung này vẫn chưa đạt hiệu quả dẫn tới tình trạng thiếu tính xác minh, thiếu căn cứ để triển khai các nội dung quản lý vẫn còn tiếp diễn. Để giải quyết thực trạng này, cần xây dựng tính liên kết thông tin giữa các đối tượng: sàn giao dịch, cơ quan quản lý, thông tin hệ thống ngân hàng để nắm bắt được các giao dịch, hoạt động phân phối của các nhà bán lẻ trực tuyến. Qua đó, tạo ra các cơ sở để xác minh, quản lý hoạt động phân phối bán lẻ trên nền tảng này.

Một công tác quan trọng đối với quản lý hoạt động phân phối bán lẻ của các chủ thể đó là định hướng các nhà bán lẻ nâng cao chất lượng dịch vụ. Đặc biệt trong tương lai, theo lộ trình thực thi các Hiệp định thương mại tự do, cùng với sự gia tăng đầu tư, gia nhập mới từ các nhà phân phối bán lẻ nước ngoài có tiềm năng vốn lớn và kinh nghiệm dày dặn trên thị trường quốc tế, sức cạnh tranh trên thị trường phân phối bán lẻ sẽ trở nên gay gắt hơn. Do vậy, công tác định hướng để nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ phân phối bán lẻ là vô cùng quan trọng, đặc biệt là đối với các loại hình bán lẻ truyền thống. Với số vốn và quy mô nhỏ, chất lượng dịch vụ chưa cao, các nhà bán lẻ truyền thống như các cửa hàng tạp hóa đang có nguy cơ mất khả năng cạnh tranh, trước tính đa dạng và đảm bảo về nguồn gốc hàng hóa, chất lượng dịch vụ cao từ các loại hình phân phối bán lẻ hiện đại. Chính vì vậy, bên cạnh việc định hướng để gia tăng chất lượng dịch

vụ, sự định hướng để liên kết giữa các doanh nghiệp bán lẻ và các cửa hàng bán lẻ truyền thống là điều cần thiết, góp phần mở rộng và phát triển hệ thống phân phối bán lẻ, từ đó tăng tính gắn kết và gia tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường. Ví dụ như thúc đẩy và hỗ trợ các doanh nghiệp bán lẻ cộng tác và khai thác các kênh phân phối bán lẻ truyền thống như cửa hàng tạp hóa.

Bên cạnh đó, để gia tăng sức cạnh tranh và chất lượng dịch vụ, việc yêu cầu thực hiện “niêm yết giá” đối với các nhà bán lẻ cũng là nội dung quan trọng, giúp đảm bảo quyền lợi của cả nhà bán lẻ và người tiêu dùng. Căn cứ theo Luật Giá năm 2012, điều 17 Nghị định số 177/2013/NĐ-CP, các cơ sở kinh doanh có quầy giao dịch thực hiện bán sản phẩm, siêu thị, trung tâm thương mại, chợ, cửa hàng, ki - ốt, quầy hàng,... đều phải thực hiện niêm yết giá, tránh gây nhầm lẫn về giá cho người tiêu dùng. Tuy nhiên, vẫn còn tồn đọng nhiều cơ sở kinh doanh chưa niêm yết giá đặc biệt là đối với các loại hình phân phối bán lẻ truyền thống như các cửa hàng tạp hóa, ki-ốt tại các chợ. Nguyên nhân chủ yếu do công tác này vẫn chưa được chú trọng, và đồng thời vẫn còn tồn tại những khó khăn trong công tác kiểm tra đối với nội dung này do quy định chưa được cụ thể dẫn tới khi thanh tra với những lý do ví dụ như “hàng mới nhập chưa kịp niêm yết giá,...” rất khó để xử lý. Ngoài ra, mức xử phạt đối với không niêm yết giá theo quy định vẫn còn chưa đủ sức răn đe và chưa phù hợp đối với một số mặt hàng có giá trị cao (mức xử phạt đối với vi phạm về nội dung này đang là từ 500.000 đến 1.000.000 đồng theo quy định điều 1 Nghị định số 49/2016/NĐ-CP sửa đổi Nghị định số 109/2013/NĐ-CP về quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực quản lý giá).

Trong hệ thống dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội, các loại hình phân phối bán lẻ truyền thống như các mô hình chợ vẫn chiếm thị phần lớn, do vậy việc quản lý và khai thác các hạ tầng thương mại như hệ thống chợ vẫn cần đặc biệt quan tâm. Tuy nhiên, việc khai thác và quản lý hạ tầng chợ vẫn còn nhiều bất cập. Một số các dự án chuyển đổi mô hình, xây dựng mới một số chợ theo hướng kết hợp với trung tâm thương mại như

dự án chợ Hàng Da, chợ Cửa Nam, chợ Mơ, chợ hàng Bè đều chưa đạt được hiệu quả mong muốn. Điển hình như dự án xây dựng mới và di dời chợ Hàng Bè sang phố Vọng Hà, phường Chương Dương, sau khi xây dựng xong đến nay vẫn bỏ không, khi không cho thuê được ki-ốt, không đem lại hiệu quả. Nguyên nhân dẫn đến tình trạng này là do chợ Hàng Bè mới luôn ở tình trạng quá vắng khách dẫn đến các tiểu thương rời đi tìm nơi kinh doanh khác như chợ Phùng Hưng, Long Biên. Thêm vào đó, tình trạng chợ cóc, chợ tạm vẫn diễn ra ở địa điểm chợ Hàng Bè cũ dẫn đến cơ sở mới ngày càng vắng khách. Có thể thấy, việc hỗ trợ tạo điều kiện cho các tiểu thương ổn định kinh doanh trên mặt bằng mới, hay dẹp bỏ chợ cóc chợ tạm cần được chú trọng để khai thác hiệu quả các dự án chuyển đổi mô hình chợ, từ đó thu hút sự đầu tư và quan tâm của các doanh nghiệp với các dự án này.

Đối với dự án chợ Mơ, sau khi xây lại có quy mô hơn 1.100 ki-ốt theo như quy hoạch. Tuy nhiên, số ki-ốt đang hoạt động chỉ đạt khoảng 40% so với quy mô, do theo quy hoạch, chợ truyền thống được chuyển xuống khu tầng hầm, có không gian bí, diện tích ki ốt nhỏ và đường đi trong chợ khá chật hẹp, chỉ có các cửa hàng khu vực cửa chợ mới có điều kiện kinh doanh tốt. Chính vì vậy, công tác quy hoạch, đánh giá hiệu quả, tính khả thi đối với các dự án chuyển đổi mô hình chợ cần được tăng cường và hoàn thiện.

Như vậy, có thể thấy, dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội đang phát triển với tốc độ nhanh, song vẫn còn rất nhiều tiềm năng để khai thác. Bên cạnh những thành tựu không thể phủ nhận ứng với sự phát triển đó, hoạt động quản lý nhà nước đối với dịch vụ phân phối bán lẻ vẫn còn những điểm cần bổ sung và hoàn thiện. Vận dụng hài hòa các nguồn lực và việc định hướng, thúc đẩy nâng cao chất lượng dịch vụ sẽ là trọng tâm cần được chú trọng và hoàn thiện trong thời gian tới.

3. Một số giải pháp tăng cường quản lý nhà nước đối với dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội

Để tăng cường hiệu quả quản lý nhà nước đối với dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội, cần thực hiện các giải pháp sau đây:

Thứ nhất, xây dựng quy hoạch phát triển đối với dịch vụ phân phối bán lẻ, hình thành được con đường phát triển hướng tới mục tiêu dài hạn, từ đó làm cơ sở để triển khai hoạt động quản lý nhà nước đối với dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội. Quy hoạch cần được xây dựng dựa trên nguyên tắc: đảm bảo tính định hướng và khả thi của quy hoạch, quán triệt các mục tiêu sát với thực tế và phù hợp với tiềm năng và sự phát triển của ngành Dịch vụ phân phối bán lẻ tại Hà Nội, đồng thời đảm bảo những điều kiện cơ bản về nguồn lực để triển khai và thực hiện quy hoạch. Trong quy hoạch cũng cần thống nhất quan điểm phát triển gắn liền phát triển ở khu vực thành thị với khu vực nông thôn, đảm bảo 2 khu vực cùng đồng thời phát triển các loại hình dịch vụ phân phối bán lẻ hiện đại, tránh tình trạng chỉ tập trung nguồn lực phát triển ở khu vực thành thị, gia tăng khoảng cách giữa thành thị và khu vực ngoại thành. Bên cạnh đó, quy hoạch phát triển dịch vụ phân phối bán lẻ cũng cần gắn liền với phát triển các hạ tầng mạng lưới dịch vụ logistics, hạ tầng mạng, thương mại điện tử và dịch vụ thanh toán ngân hàng.

Thứ hai, giảm bớt thời gian đăng ký đầu tư kinh doanh, cấp giấy phép cho các doanh nghiệp, cá nhân trong lĩnh vực phân phối bán lẻ, đặc biệt là đối với các nhà đầu tư, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Trong đó, cần chú trọng tới việc xây dựng chính phủ điện tử, tạo lập các dịch vụ công hỗ trợ việc đăng ký xin cấp các giấy phép như chứng nhận đăng ký đầu tư, giấy phép kinh doanh dịch vụ phân phối bán lẻ, giấy phép thành lập cơ sở bán lẻ,... để từ đó đơn giản hóa các thủ tục đăng ký, hướng dẫn và giảm bớt các sai sót ngay khi thực hiện đăng ký, hướng tới tiết kiệm thời gian cho các doanh nghiệp, cá nhân muốn gia nhập vào lĩnh vực. Bên cạnh đó, cũng cần đẩy mạnh xây dựng cơ sở dữ liệu chung của quốc gia liên kết thông tin giữa các cơ quan chức năng, hỗ trợ công tác quản lý, rút ngắn thời gian xác minh và thẩm định hồ sơ.

Thứ ba, giảm bớt tình trạng không có giấy phép kinh doanh, đăng ký kinh doanh đối với các nhà bán lẻ hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ phân phối bán lẻ trên địa bàn thành phố Hà Nội. Trong đó, cần hoàn thiện những quy định chưa được rõ ràng trong đăng

kí kinh doanh, ví dụ như ban hành quy định về mức thu nhập thấp, ban hành những văn bản hướng dẫn và làm rõ những trường hợp không phải đăng kí kinh doanh. Bên cạnh đó, cần đẩy mạnh công tác tuyên truyền đồng thời kết hợp với tăng cường thanh tra kiểm tra, xử lý nghiêm các vi phạm về nội dung này đối với các nhà bán lẻ đang hoạt động trên địa bàn thành phố Hà Nội theo quy định của pháp luật.

Thứ tư, tăng cường thông tin và các cơ sở xác minh đối với các nhà bán lẻ hoạt động theo hình thức phân phối trực tuyến, từ đó hình thành căn cứ để triển khai các hoạt động quản lý đối với các nhà bán lẻ hoạt động trên nền tảng này. Trong đó, cần đặc biệt chú trọng và triển khai triệt để theo Thông tư số 47/2014/TT- BCT đối với các nhà cung cấp sàn giao dịch thương mại điện tử phải yêu cầu người bán cung cấp đầy đủ các thông tin trước khi hoạt động trên sàn giao dịch. Ngoài ra, cần thực hiện liên kết đối với các ngân hàng, các nhà cung cấp dịch vụ thanh toán trực tuyến để tăng cường cơ sở để giám sát và quản lý hoạt động của các nhà bán lẻ trên nền tảng trực tuyến.

Thứ năm, tăng cường công tác định hướng nâng cao chất lượng dịch vụ phân phối bán lẻ cho các chủ thể hoạt động trong lĩnh vực, đặc biệt là các nhà bán lẻ kinh doanh các loại hình phân phối bán lẻ truyền thống như cửa hàng tạp hóa, ki-ốt. Đồng thời, tổ chức định hướng khuyến khích các doanh nghiệp bán lẻ liên kết, công tác và khai thác các loại hình phân phối truyền thống để mở rộng mạng lưới phân phối, gia tăng quy mô và sức cạnh tranh, mang lại lợi ích cho cả doanh nghiệp và các chủ cửa hàng bán lẻ.

Thứ sáu, tăng cường quản lý, thanh tra kiểm tra về hàng hóa và giá cả hàng hóa của phân phối trên thị trường của các nhà bán lẻ. Theo đó, cần hoàn thiện các quy định pháp luật về niêm yết giá, xem xét xây dựng khung xử phạt phù hợp đối với các trường hợp vi phạm để đảm bảo tính răn đe. Bên cạnh đó, cần nâng cao mức độ quan tâm và chú trọng trong công tác quản lý niêm yết giá đối với các cán bộ thực hiện công tác quản lý, đồng thời tích cực tuyên truyền về quy định của pháp luật đối với nội dung này. Ngoài ra, cần tiếp tục đẩy mạnh

các hoạt động rà soát thanh tra, chống hàng giả, hàng nhái, hàng kém, chất lượng mà các cơ quan chức năng như Cục Quản lý thị trường Hà Nội, Sở Công Thương,... đã và đang tích cực thực hiện trong những năm gần đây.

Thứ bảy, nâng cao hiệu quả quản lý và khai thác các hạ tầng chợ. Các công tác quy hoạch chợ, xây dựng và chuyển đổi mô hình chợ cần phải đảm bảo tính hợp lý, chú trọng về các yếu tố như không gian kinh doanh, địa điểm chợ, sự ổn định và gắn bó của

các tiểu thương đối với chợ, giá cả mặt bằng, ki ốt sau khi xây dựng. Cần triển khai nghiêm túc và hiệu quả đối với công tác quản lý, dẹp bỏ tình trạng chợ cóc chợ tạm, họp chợ trái phép ở các địa điểm gần và xung quanh khu vực chợ kinh doanh hợp pháp, chợ mới được xây dựng hay tại địa điểm chợ cũ. Ngoài ra, đối với các dự án xây dựng, chuyển đổi mô hình chợ, cần tạo điều kiện để các tiểu thương, các nhà bán lẻ có thể thuê lại mặt bằng, ổn định kinh doanh ở địa điểm chợ mới xây dựng ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. CEIC [online]. <https://www.ceicdata.com/en/vietnam/retail-sales-hanoi/retail-sales-hanoi-foreign-invested-sector>.
2. Deloitte. (2019). *Retail in VietNam*. Deloitte organization.
3. Đỗ Thu Hằng (2016). Giải pháp hỗ trợ ngành Bán lẻ Việt Nam hội nhập hiệu quả, *Tạp chí Tài chính*, kỳ I tháng 10/2016.
4. EVBN. (2018). *VietNams Distribution and Retail Channels*. EU - VietNam Business Network.
5. Đỗ Hoàng Toàn, Nguyễn Kim Truy (2006). *Quản lý nhà nước về kinh tế*, Nhà xuất bản Thống kê.
6. Lương Xuân Quý (2006). *Quản lý nhà nước trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa*, Nhà xuất bản Lý luận chính trị.
7. McKinsey & Company. (2019). *Seizing the fast-growing retail opportunity in VietNam*. McKinsey Corporation.
8. Ngô Tuấn Anh (2017). *Các doanh nghiệp nội địa ngành Bán lẻ Việt Nam với những thách thức mới trước bối cảnh hội nhập*, Kỷ yếu Diễn đàn Hội nhập Kinh tế quốc tế Việt Nam 2017, Ban chỉ đạo liên ngành Hội nhập quốc tế về kinh tế ngày 20/12/2017, 245-252.
9. Nguyễn Hồng Quý (2018). *Phát triển dịch vụ bán buôn, bán lẻ trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế*. Kỷ yếu hội thảo quốc tế “Thương mại và Phân phối - CODI 2018” lần thứ nhất, Phân hiệu Đại học Đà Nẵng tại Kon Tum ngày 14/12/2018, 350-361.
10. Nguyễn Mạnh Hoàng (2008). *Hoàn thiện nội dung quản lý nhà nước về thương mại hàng hóa trên địa bàn thành phố Hà Nội đến năm 2020*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế quốc dân.
11. Nguyễn Thanh Bình (2012). *Hoàn thiện chính sách phát triển dịch vụ phân phối bán lẻ hàng hóa ở Việt Nam thời kỳ hội nhập*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Viện Nghiên cứu Thương mại.
12. Nguyễn Thị Như Quỳnh (2018), *Tác động của CTPPP và EVFTA đối với ngành Bán lẻ Việt Nam*, Kỷ yếu hội thảo quốc tế “Thương mại và Phân phối - CODI 2018” lần thứ nhất, Phân hiệu Đại học Đà Nẵng tại Kon Tum ngày 14/12/2018, 362-370.
13. Savills. (2020). *HaNoi Market Report Media Release H2.2020*. Savills Việt Nam.
14. Trung tâm WTO và Hội nhập, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (2016), *Rủi ro đối với ngành Bán lẻ Việt Nam trong bối cảnh hội nhập TPP và các FTA. Hiện trạng và các đề xuất chính sách*.
15. Thân Danh Phúc, Hà Văn Sự (2015). *Giáo trình quản lý nhà nước về thương mại*, Nhà xuất bản Thống kê.

Ngày nhận bài: 2/11/2021

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 2/12/2021

Ngày chấp nhận đăng bài: 12/12/2021

Thông tin tác giả:

ThS. PHẠM XUÂN BÁCH

Công ty CP Phần mềm Quản lý doanh nghiệp

STRENGTHENING THE STATE MANAGEMENT IN THE RETAIL SECTOR IN HANOI

● Master. **PHAM XUAN BACH**
Fast Software Company

ABSTRACT:

In recent years, the retail sector of Hanoi has experienced a rapid growth rate. Changes in socio-economic conditions of Hanoi have not only brought development opportunities to the retail sector but also have posed new requirements to state agencies to strengthen their management in the retail sector. It is urgent for Hanoi to harmoniously mobilize its resources to increase its competitiveness in the retail sector and improve its service quality. By analyzing the current state management of the retail sector in Hanoi, this paper proposes orientations to enhance the effectiveness of state management in the retail sector.

Keywords: state management, retail and distribution services, Hanoi.