

# Vai trò của hợp tác xã thương mại trong hệ thống bán lẻ của thị trường nội địa

**NGUYỄN THANH HƯƠNG**

*Phó trưởng phòng Quản lý thương mại địa phương*

*Vụ Thị trường trong nước*

**Trong thời gian qua, cùng với sự phát triển của thị trường trong nước có sự đóng góp tích cực của các hợp tác xã trong lĩnh vực thương mại. Mặc dù còn gặp nhiều khó khăn và không ít hạn chế, tồn tại, nhưng những kết quả đạt được của hợp tác xã thương mại (HTXTM) đã khẳng định vai trò của kinh tế tập thể trong lĩnh vực thương mại, trong đó có thương mại trong nước.**

## Vai trò và những đóng góp của HTXTM trong hệ thống bán lẻ thị trường nội địa

Trong những năm qua, từ khi có Luật Hợp tác xã và Nghị quyết số 13 - NQ/TW Hội nghị lần thứ năm Ban chấp hành Trung ương Đảng khoá IX ngày 18 tháng 3 năm 2002 “về tiếp tục đổi mới, phát triển và nâng cao hiệu quả kinh tế tập thể”, đến nay, các HTX trong lĩnh vực thương mại dịch vụ đã có những đóng góp xứng đáng vào sự phát triển của lưu thông hàng hóa và thị trường trong nước với sự đa dạng về hình thức tổ chức và nội dung hoạt động.

HTXTM trước đây được gọi là HTX mua bán, ra đời trong điều kiện nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung. Cuối năm 1988, cả nước có trên 9.000 HTX mua bán với 5 vạn điểm mua và bán hàng, ở nông thôn mỗi xã thường có một HTX, mỗi HTX lại có vài điểm bán lẻ, thông qua mạng lưới này, người dân có thể mua được hầu hết các vật dụng cần thiết cho cuộc sống hàng ngày. Các HTX mua bán hoạt động chủ yếu dưới hình thức làm đại lý bán lẻ cho thương nghiệp quốc doanh. Tuy vậy, khi chuyển từ nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang nền kinh tế thị trường, HTX mua bán tan rã hàng loạt. Đến cuối năm 1995 chỉ còn 252 HTX. Sau khi có Luật HTX 1996, nhất là Luật HTX 2003, HTX trong lĩnh vực thương mại được củng cố và từng bước phát triển.

Tính đến 30/6/2012, cả nước đã có 1.448 HTXTM và 13 Liên hiệp HTX; ngoài ra, còn hàng nghìn HTX trong các ngành khác có hoạt động thương mại, tập trung chủ yếu trong lĩnh vực nông nghiệp (hiện có khoảng trên 40% trong tổng số trên 9.246 HTXNN thực hiện dịch vụ cung ứng vật tư phục vụ sản xuất nông nghiệp). Tuy chiếm tỷ trọng còn khiêm tốn trong tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ toàn xã hội (chỉ khoảng 1%), nhưng HTX đã bước đầu khẳng định được vai trò, vị trí trong hệ thống bán lẻ ở thị trường nội địa.

Sự tham gia của kinh tế tập thể vào mạng lưới bán lẻ được thực hiện dưới nhiều phương thức khác nhau, tùy theo từng mô hình hoạt động. Trước tiên phải kể đến một số HTXTM, Liên hiệp HTXTM phát triển các loại hình tổ chức kinh doanh hiện đại như siêu thị, cửa hàng tiện lợi với các phương thức bán hàng văn minh, bước đầu vận hành theo mô hình chuỗi cùng với việc tổ chức tốt một số dịch vụ sau bán hàng... nên đã thu hút số lượng khách hàng ngày càng đông và duy trì được tốc độ tăng trưởng khá cao. Ngoài tác dụng góp phần phát triển lưu thông hàng hóa và kinh tế-xã hội trên địa bàn, phương thức kinh doanh nói trên còn có tác động tích cực, góp phần làm thay đổi phong cách và chất lượng phục vụ của nhiều cửa hàng mua bán truyền thống theo hướng văn minh hơn, tiến bộ hơn. Phương thức kinh doanh này chủ yếu xuất hiện ở khu vực đô thị. Trong đó có Liên hiệp HTXTM thành phố HCM (Saigon Co.op) với chuỗi 59 siêu thị Co.opMart tại TP. HCM và các địa phương khác đã trở thành một thương hiệu bán lẻ nổi tiếng trong toàn quốc, thu hút nhiều lượt khách hàng đến tham quan, mua sắm, giải trí mỗi ngày. Saigon Co.op đã nhiều năm liên tục được Tạp chí bán lẻ châu Á - Thái Bình Dương bình chọn là nhà bán lẻ hàng đầu khu vực; HTX Thuận Thành (Thừa Thiên - Huế) với mạng lưới kinh doanh có trên 1.500 đại lý lớn nhỏ trên khắp địa bàn trong, ngoài tỉnh và 5 điểm bán lẻ, giá bán ra luôn luôn thấp hơn thị trường.

Mô hình HTX thứ hai hoạt động đa chức năng (trong đó có hoạt động bán buôn, bán lẻ), lại chủ yếu phát triển ở địa bàn nông thôn. Tuy gặp nhiều khó khăn khi hoạt động, nhưng nhiều HTX bên cạnh việc tiêu thụ nông sản còn tham gia cung ứng vật tư nông nghiệp cho nhân dân tại địa bàn, cung ứng nguồn hàng cho hệ thống siêu thị và cửa hàng tiện lợi. Một số HTX đã bám sát được nhu cầu của người sản xuất và tiêu dùng, tăng cường hoạt động đại lý và dịch vụ;

đồng thời là đầu mối liên kết với một số doanh nghiệp và nhiều hộ kinh doanh trên địa bàn, vì thế từng bước nâng được chất lượng và hiệu quả hoạt động. Điển hình là HTX Thương mại - Dịch vụ phường I Mỹ Tho (Tiền Giang) với số lượng khách mua buôn lên tới trên 1.300 khách hàng thuộc thành phố Mỹ Tho và những khách hàng đến từ 8 huyện của tỉnh Tiền Giang.

HTX quản lý, kinh doanh chợ (gọi tắt là HTX chợ) phát triển ở cả địa bàn thành thị và nông thôn. Đến tháng 12/2011, cả nước có 166 HTX chợ (cuối năm 2007 mới có 43 HTX), tập trung chủ yếu ở các thành phố: Hồ Chí Minh, Đồng Nai, Hà Nội,... và đang được triển khai ở nhiều địa phương khác. Với hai hình thức chủ yếu là, HTX đứng ra huy động vốn của xã viên để đầu tư xây dựng và quản lý chợ, với hình thức: UBND cấp tỉnh, huyện giao cho HTX quản lý (hoặc do HTX thẳng thâu) những chợ do Nhà nước đầu tư hoặc hỗ trợ đầu tư. Việc tham gia kinh doanh, quản lý chợ của các HTX phù hợp với chủ trương xã hội hoá đầu tư, khai thác và quản lý chợ của Chính phủ, thể hiện được vai trò của HTX trong hệ thống bán lẻ và tạo điều kiện để các chợ truyền thống từng bước nâng cao văn minh thương mại. Điển hình như HTX Nông nghiệp Láng Hạ thời gian qua đã đầu tư gần 6 tỷ đồng, chủ yếu từ nguồn vốn góp của xã viên, đầu tư xây dựng 8.000m<sup>2</sup> diện tích chợ, thu hút hơn 400 hộ kinh doanh, tạo công ăn, việc làm, thu nhập ổn định cho hơn 200 xã viên và người lao động.

Ngoài ra, tại các thành phố, thị xã khác đang hình thành và phát triển các HTXTM kinh doanh tổng hợp (chủ yếu là bán lẻ). Thực tế cho thấy, các HTX kinh doanh tổng hợp có thể khai thác và phát huy các thế mạnh của cả HTX và nguồn lực của xã viên, hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh. Một số HTX đã gắn kinh doanh với phục vụ, đặc biệt là phục vụ các đối tượng có thu nhập trung bình và thấp.

### **Cùng các thành phần kinh tế khác nỗ lực tham gia bình ổn thị trường**

Hưởng ứng cuộc vận động của Bộ Chính trị “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt”... một số HTX, Liên hiệp HTXTM đã tổ chức bán hàng lưu động phục vụ các khu chế xuất, khu công nghiệp, bệnh viện, vùng sâu, vùng xa... tham gia đưa hàng Việt về nông thôn. Việc làm này vừa thể hiện tinh thần phục vụ vừa là cách làm khá hữu hiệu để quảng bá, tạo ấn tượng tốt của đồng đảo khách hàng về thương hiệu HTX. Điển hình là Saigon Co.op đã nhiều năm liên ủng hộ chương trình “Người tiêu dùng và hàng Việt Nam chất lượng cao”. Bên cạnh việc đẩy mạnh kinh doanh hàng Việt tại siêu thị, hệ thống Co.opMart còn là đơn vị tích cực hưởng ứng chương trình “Đưa hàng Việt về nông thôn”. Trung bình mỗi năm phục vụ hơn 1.000 chuyến bán hàng lưu động phục vụ bà con vùng sâu vùng xa, khu công nghiệp, khu chế xuất với mức giảm giá hấp dẫn từ 5 - 40% cho các sản phẩm nội địa cùng nhiều quà tặng kèm theo,

góp phần kiềm chế lạm phát, ổn định thị trường. HTX Sản xuất - Dịch vụ thương mại tổng hợp Chung Nghĩa (Thanh Hóa) kinh doanh dịch vụ thuốc thú y, thuốc tân dược, xăng dầu, khí hóa lỏng phục vụ cho hơn 1.000 xã viên và bà con trong vùng, hiện đang tham gia hoạt động “Tổ chức đưa hàng Việt về nông thôn theo hướng bền vững thông qua các hợp tác xã thương mại-dịch vụ”. Đây là một hoạt động nằm trong Chương trình Xúc tiến thương mại quốc gia năm 2012 đã được phê duyệt tại Quyết định 1631/QĐ-BCT ngày 03 tháng 4 năm 2012 của Bộ Công Thương về việc giao nhiệm vụ thực hiện các đề án thuộc đợt 1 Chương trình Xúc tiến thương mại quốc gia năm 2012.

Trong quá trình hoạt động, các HTXTM còn năng động, nhạy bén liên kết với nhiều doanh nghiệp, liên hiệp HTX để cung ứng vật tư phục vụ sản xuất nông nghiệp, tiêu thụ nông sản-thực phẩm cho nông dân, trong đó có việc đưa hàng vào hệ thống siêu thị, cửa hàng tiện lợi...; đồng thời liên kết với các hộ kinh doanh để mở rộng mạng lưới bán lẻ. Chủ yếu là mô hình liên kết giữa HTXTM với HTXNN trong việc cung ứng vật tư, tư liệu sản xuất, tiêu thụ rau quả, thực phẩm sạch và chế biến nông sản. Hệ thống siêu thị và cửa hàng kinh doanh của Liên hiệp HTXTM TP. Hồ Chí Minh; TP. Cần Thơ; HTXTM Thuận Thành- Huế... nhờ quan hệ trực tiếp với nhiều HTX trong lĩnh vực sản xuất nên có nguồn hàng ổn định (nhất là hàng nông sản- thực phẩm), chất lượng bảo đảm, chi phí trung gian giảm, giá bán hàng hoá luôn được đồng đảo người tiêu dùng chấp nhận. Một số HTX ở Long An, An Giang đã được DNNN hỗ trợ về vốn và cơ sở vật chất để mua thóc, gạo phục vụ xuất khẩu. Tại tỉnh Đồng Nai, HTX Xuân Tây đã tổ chức việc ký hợp đồng nhận đầu tư ứng trước của DNNN để hợp đồng cung ứng cho nông dân thu mua và sơ chế nông sản. HTX Trường Thành tỉnh An Giang có sự liên kết chặt chẽ với DNNN, HTX, doanh nghiệp tư nhân, hộ kinh doanh... tiêu thụ nông sản cho nông dân thông qua hợp đồng. HTXTM Thuận Thành (Thừa Thiên Huế) hiện nay đã tạo dựng mối quan hệ làm ăn với trên 400 nhà phân phối và tổ chức mạng lưới đại lý bao gồm khoảng 1.200 hộ kinh doanh ở trong và ngoài tỉnh.

### **Định hướng phát triển các HTXTM trong hệ thống bán lẻ tại thị trường nội địa**

Tại địa bàn nông thôn, việc phát triển kinh tế tập thể theo hướng phát triển các HTX hoạt động đa chức năng, trong đó có thương mại - dịch vụ với mô hình chủ yếu là hợp tác xã nông nghiệp - thương mại - dịch vụ hoặc hợp tác xã dịch vụ tổng hợp nhằm phục vụ sản xuất của kinh tế hộ, kinh tế trang trại, đồng thời góp phần tiêu thụ nông sản cho nông dân với những hoạt động chính sau: Các HTX có thể làm đại lý và tổ chức bán lẻ một số mặt hàng thiết yếu phục vụ đồng bào miền núi, vùng sâu, vùng xa; Các HTXTM có thể trở thành đầu mối

cung ứng hàng nông sản-thực phẩm tươi sống bảo đảm chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm cho hệ thống siêu thị, cửa hàng tiện lợi, cửa hàng bán lẻ, trung tâm phân phối của các doanh nghiệp lớn và các Liên hiệp HTXTM.

Trong mô hình này có sự kết hợp, bổ sung, hỗ trợ lẫn nhau giữa kinh tế hộ và kinh tế tập thể. HTX có thể tổ chức các điểm kinh doanh tại các chợ nông thôn, thị trấn, thị tứ để bán lẻ vật tư phục vụ sản xuất, hàng tiêu dùng thiết yếu cho xã viên và cư dân trên địa bàn. Riêng đối với địa bàn miền núi, có thể mở các điểm kinh doanh ở trung tâm cụm xã, trung tâm xã, trong các chợ ở khu vực biên giới, khu cửa khẩu, khu kinh tế cửa khẩu....

Tại địa bàn thành phố, thị xã: phát triển các HTXTM theo hướng kinh doanh tổng hợp (mua bán hàng hoá, gia công chế biến, cung ứng dịch vụ), ngoài phương thức đại lý, từng bước áp dụng các hình thức phân phối hiện đại như siêu thị, cửa hàng tự chọn. Tại các thành phố lớn, khuyến khích các HTXTM tham gia vào hệ thống phân phối hoặc chuỗi kinh doanh của các Liên hiệp HTXTM hoặc các doanh nghiệp lớn nhằm liên kết để nâng cao khả năng cạnh tranh. Có thể thành lập HTXTM trong một số trường đại học hoặc địa phương có các khu công nghiệp nhằm đáp ứng nhu cầu về dịch vụ sinh hoạt, dịch vụ ăn uống, đồng thời cung ứng hàng thực phẩm tươi sống, rau hoa quả phù hợp với khả năng thanh toán của của công nhân, học sinh, sinh viên.

Phát triển HTX kinh doanh và quản lý chợ trên các địa bàn: có thể áp dụng 02 mô hình HTX kinh doanh và quản lý chợ (đối với các HTX trúng thầu hoặc được giao quản lý chợ) hoặc mô hình HTX là chủ đầu tư kết hợp kinh doanh và quản lý chợ.

Phát triển Liên hiệp HTXTM: củng cố các Liên hiệp HTXTM hiện có, tại các thành phố lớn như TP. Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đà Nẵng, Cần Thơ tập trung vào việc cung ứng hàng hoá tiêu dùng, phương thức kinh doanh theo hướng mở rộng bán buôn và phát triển mạng lưới bán lẻ với phương thức kinh doanh văn minh, hiện đại, đồng thời tổ chức tốt các dịch vụ chăm sóc khách hàng. Các tỉnh, thành phố khác có thể thành lập một hoặc một số Liên hiệp HTXTM ở khu vực kinh tế hộ, kinh tế trang trại phát triển, hàng hoá phong phú, khi các HTX xuất hiện nhu cầu liên kết, hợp tác để tập trung nguồn lực nhằm mở rộng kinh doanh, tăng khả năng cạnh tranh với các doanh nghiệp lớn và để kinh doanh có hiệu quả. Bên cạnh trách nhiệm giúp đỡ các HTX thành viên về nguồn hàng, thị trường... các Liên hiệp HTX còn trực tiếp tổ chức kinh doanh, là đầu mối thu mua nông, lâm sản của các HTX, các trang trại; tổ chức các cơ sở chế biến, các kho bảo quản hàng nông sản.

### **Một số giải pháp nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động của các HTXTM**

Vai trò của kinh tế tập thể đã được khẳng định trong Nghị quyết Đại hội Đảng lần thứ 11, tuy vậy để kinh tế

tập thể, trong đó HTX thương mại phát huy được vai trò của mình trong mạng lưới bán lẻ cần có sự nỗ lực cố gắng của bản thân các HTX thương mại trên cơ sở phát huy nội lực (tài chính, con người...), đồng thời cần có sự hỗ trợ giúp đỡ của các cơ quan quản lý nhà nước, Liên minh HTX Việt Nam và các cơ quan có liên quan trong việc hoàn thiện môi trường pháp lý, có những cơ chế chính sách đủ tầm và tạo ra môi trường kinh doanh bình đẳng với các thành phần kinh tế khác. Về phía Bộ Công Thương đã xây dựng những kế hoạch, trong đó có các giải pháp nhằm tạo điều kiện, củng cố và phát triển hoạt động của các HTXTM, cụ thể như sau:

Trước hết là phối hợp với các cơ quan liên quan ban hành kịp thời, đồng bộ các văn bản hướng dẫn Luật sau khi Quốc hội thông qua Luật HTX mới thay thế Luật HTX năm 2003. rà soát cơ chế, chính sách đối với kinh tế tập thể trong lĩnh vực Công Thương trên cơ sở đó đề xuất, kiến nghị bộ, ngành liên quan sửa đổi, bổ sung hoặc sửa đổi, bổ sung theo thẩm các văn bản quy phạm pháp luật có liên quan. Khẩn trương sửa đổi, bổ sung chính sách khuyến khích, hỗ trợ phát triển HTX, trên cơ sở sớm ban hành Nghị định mới thay thế Nghị định 88/2005/NĐ-CP ngày 11/7/2005 về chính sách khuyến khích, phát triển HTX, tập trung vào những chính sách các HTX đang quan tâm như chính sách đất đai, tài chính, tín dụng và đầu tư, hỗ trợ HTXTM, thông tin thị trường... Tập trung bồi dưỡng, đào tạo nhằm phát triển nguồn nhân lực cho các HTXTM, trước hết tập trung thực hiện có hiệu quả các Dự án đào tạo, bồi dưỡng cho 1.000 cán bộ quản lý chợ, 10.000 hộ kinh doanh, 252 chủ nhiệm HTXTM (thực hiện theo Quyết định 23/QĐ-TTg ngày 6/1/2010 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án Phát triển thương mại nông thôn).

Trong năm 2012, Bộ tiến hành tổng kết việc triển khai xây dựng mô hình thí điểm tiêu thụ nông sản và cung ứng vật tư nông nghiệp theo Quyết định 23 trên phạm vi cả nước. Trên cơ sở đó chỉ đạo, hướng dẫn nhân rộng các mô hình hoạt động có hiệu quả. Ngoài ra, một trong những việc rất quan trọng đó là tháo gỡ khó khăn để nhân rộng mô hình HTX chợ tại một số tỉnh cũng là giải pháp sẽ được Bộ triển khai thực hiện trong năm 2012. Bên cạnh đó, thực hiện một loạt các hoạt động như phối hợp chỉ đạo, hướng dẫn, tạo điều kiện để các HTX, liên hiệp HTX xây dựng và tổ chức thực hiện có hiệu quả hoạt động "Tổ chức đưa hàng Việt về nông thôn theo hướng bền vững thông qua các hợp tác xã thương mại-dịch vụ tại một số địa phương"; Khuyến khích HTX phát huy nội lực, khai thác thế mạnh của từng đơn vị để phát triển theo hướng bền vững, tổ chức phong trào thi đua trong các HTX của ngành, tăng cường các hình thức biểu dương, tôn vinh những tập thể, cá nhân điển hình tiên tiến; Phát huy vai trò của các Sở Công Thương và Liên minh HTX tỉnh trong việc củng cố, phát triển kinh tế tập thể trong lĩnh vực thương mại. ❖