

THỰC TRẠNG BÁN HÀNG RONG TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ CẦN THƠ

Nguyễn Quốc Nghi

Đặng Văn Rỡ¹

Huỳnh Trường Huy²

1. Đặt vấn đề

Thực tế cho thấy “Buôn bán hàng rong có lịch sử lâu dài gắn liền với sự phát triển của nền kinh tế hiện tại”³. Tuy nhiên, nếu đứng trên phương diện văn hóa xã hội, văn minh đô thị, thì hàng rong đang tạo ra rào cản lớn cho sự phát triển toàn diện của địa phương, là một vấn đề phức tạp, làm đau đầu các nhà lãnh đạo.

Thành phố Cần Thơ vừa được công nhận là đô thị loại I trực thuộc Trung Ương, là nơi đô hội nhất vùng châu thổ đồng bằng sông Cửu Long và cũng là trung tâm kinh tế của khu vực. Vì thế, hoạt động bán hàng rong ở Cần Thơ, đặc biệt là địa bàn quận Ninh Kiều phát triển rất phong phú và đa dạng. Bên cạnh những mặt tích cực, còn phải nói đến những tiêu cực mà hoạt động bán hàng rong mang lại cho địa phương. Với chủ trương xây dựng hình ảnh thành phố Cần Thơ xanh – sạch – đẹp, các cơ quan ban ngành địa phương đã và đang cố gắng quản lý một cách tốt nhất đối với hoạt động này. Xuất phát từ thực tế trên, bài viết nhằm mô tả thực trạng hoạt động bán hàng rong từ đó đề xuất một số khuyến nghị nhằm tháo gỡ những khó khăn và phát huy những mặt tích cực của hoạt động bán rong trên địa bàn thành phố Cần Thơ.

2. Đặc điểm của công việc bán hàng rong tại thành phố Cần Thơ

Hàng hóa của người bán hàng rong ở thành phố Cần Thơ rất đa dạng, hàng hóa của họ thuộc nhiều chủng loại khác nhau, từ những sản phẩm tiêu dùng cá nhân như quần áo, giày dép..., đến những thực phẩm, rau củ, quả, trái cây, hay sản phẩm dành cho giải trí như đĩa nhạc, điều; vé số cũng là loại hàng hóa được nhiều người buôn bán

Một điểm đáng chú ý là cách bán hàng của họ rất đa dạng. Họ có thể bán chỉ một loại mặt hàng hoặc kết hợp bán hỗn hợp nhiều loại hàng hóa; họ có thể bán cùng loại mặt hàng trong cả năm hoặc bán theo mùa; có một số người bán tại chỗ, một số người khác thì chọn hình thức bán hàng lưu động. Những người buôn bán cùng loại hàng hóa trong năm chiếm 85%, đây thường là những người bán các mặt hàng thực phẩm, sinh hoạt cá nhân như giấy, dép hay vé số, ...; khi bán hàng rong, họ cũng có những khách quen, việc thay đổi hàng hóa sẽ ảnh hưởng không tốt đến thu nhập cũng như việc mất khách quen. Còn 15% người bán hàng rong khác thì bán theo mùa vì họ bán những hàng hóa theo xu hướng thị trường, khi thị trường cần gì bán đó như điều, hột gà nướng.... Họ tạo nên sự đa dạng cho cơ cấu các loại hàng hóa được buôn bán ven đường tại thành phố Cần Thơ.

Thời gian gia nhập ngành của người bán hàng rong khá lâu, trung bình là 44 tháng, có

¹ Khoa Kinh tế, Quản trị kinh doanh – Trường Đại học Cần Thơ

² Center for Migration and Intercultural Studies – Antwerpen University

³ Bùi Kiến Thành, Vượt qua khủng hoảng từ gánh hàng rong, 24/02/2009

người đã làm nghề này gần 20 năm; chứng tỏ nghề buôn bán hàng rong đã tồn tại rất lâu ở thành phố Cần Thơ. Thời gian bán hàng trong ngày của những người này rất linh hoạt có thể là vào buổi sáng, chiều hoặc buổi tối hay cũng có thể là suốt cả ngày;... Họ có thể buôn bán quanh năm hay chỉ bán vài tháng, khi đến mùa vụ thì họ quay về quê làm việc. Số giờ bán hàng/ngày của những người bán hàng rong rất linh hoạt; họ chủ động được thời gian, có người chỉ bán 3 giờ/ngày, có người bán khoảng 16 giờ/ngày. Người lao động có thể tận dụng mọi thời gian rỗi để tham gia bán hàng, không có một ràng buộc nào cho việc bán hàng của họ; đây là điểm thu hút người ta tham gia bán hàng rong, đặc biệt là những người nội trợ; những người làm việc theo ca ở các cơ sở sản xuất kinh doanh... khi họ có thời gian rỗi thì có thể tham gia bán hàng rong bất cứ lúc nào. Và đây là nguyên nhân vì sao ta không thể thống kê được số lượng người tham gia hoạt động hàng rong trên địa bàn thành phố Cần Thơ.

Nguồn vốn để kinh doanh hàng rong là rất ít; nhưng tỷ suất sinh lợi lại rất lớn. Hoạt động buôn bán hàng rong mang lại mức thu nhập trung bình gần 2,5 triệu/tháng (trên 80 nghìn/ngày). Đây là mức thu nhập khá cao, đủ cho họ chi trả các chi phí sinh hoạt tại thành phố Cần Thơ và vẫn còn một khoản tiết kiệm nhất định. Điều đáng quan tâm ở đây là tỷ suất sinh lợi của hoạt động này là rất lớn, từ 35% – 40%, một tỷ suất sinh lợi mà bất cứ hoạt động kinh doanh nào cũng mơ ước trong điều kiện kinh tế khó khăn hiện nay; đặc biệt có hiện tượng “bán 1 lời 1” xảy ra trong hoạt động buôn bán này. Đây là nhân tố hấp dẫn nhiều người tham

gia bán hàng rong.

Bảng 1. NGUỒN VỐN VÀ THU NHẬP CỦA NGƯỜI BÁN HÀNG RONG

Chỉ tiêu	Đvt	Nhỏ nhất	Lớn nhất	Trung bình
Vốn cố định	1.000 đ	0	15.000	699
Vốn lưu động/ngày	1.000 đ	40	1.200	283
Thu nhập/ngày	1.000 đ	30	300	83
Tỷ suất thu nhập/vốn lưu động	%	9	100	40
Tỷ suất thu nhập/tổng vốn	%	9	86	36

Tuy nhiên, khi nhìn từ một góc độ tổng quát hơn trong toàn xã hội thì ta thấy, mặc dù lợi nhuận của loại hình kinh doanh này rất cao nhưng số người tham gia buôn bán lại ít hơn rất nhiều so với lao động trong các ngành nghề khác. Nguyên nhân mà nhiều người không chọn loại hình kinh doanh này có thể lý giải như sau: (1) Do cái “tôi” trong mỗi con người. Từ trước đến nay, khi nói đến bán hàng rong thì hầu hết tất cả mọi người sẽ nghĩ, “đây là công việc vất vả, phải chịu ảnh hưởng trực tiếp của môi trường tự nhiên như mưa, nắng, khói bụi, tiếng ồn xe cộ; đây là công việc của những người nghèo, những người không có trình độ văn hóa...”, và sẽ có tâm lý không xem trọng những người bán hàng rong này. (2) Nguyên nhân tiếp theo là do đây là hoạt động đòi hỏi một số kỹ năng giao tiếp, chào hàng và đặc biệt là tính nhẫn nại thuyết phục khách hàng.

Hoạt động bán hàng rong là một hoạt động kinh tế được thực hiện khá dễ dàng, người tham gia có thể ở mọi lứa tuổi và không cần trình độ. Thời gian dành cho việc bán hàng rong cũng rất tự do. Các nguyên nhân dẫn đến việc tham gia hoạt động bán hàng rong trên địa bàn thành phố Cần Thơ có thể kể đến như: không có trình độ, sự tự do về thời gian làm việc, mức thu nhập

khá, không giới hạn độ tuổi, truyền thống gia đình và theo phong trào của địa phương. Bên cạnh đó, còn có một số nguyên nhân khác như: không tìm được cách khác để kiếm sống, không có nhiều vốn, hay một số người chọn bán hàng rong vì sở thích,... Phần lớn người bán hàng rong (trên 80%) không có dự định chuyển đổi nghề trong tương lai. Vì thế, việc ngăn cấm bán hàng rong sẽ gặp rất nhiều khó khăn nếu không có giải pháp hợp lý.

3. Những thuận lợi và khó khăn của hoạt động bán hàng rong tại TP.Cần Thơ

*** Thuận lợi**

- Cần Thơ là một trong những thành phố lớn của nước ta, dân cư khá đông đúc. Đường phố nơi đây rất đông đúc người qua lại; đặc biệt lượng học sinh sinh viên ở đây rất đông mà đây là nhóm người tiêu dùng hàng rong nhiều nhất.

- Thành phố Cần Thơ là trung tâm văn hóa, kinh tế, xã hội của cả vùng. Mạng lưới giao thông vận tải rất phát triển, người bán hàng rong có thể di chuyển buôn bán khắp nơi một cách nhanh chóng; đối với những người nhập cư thì họ có thể đi và về nhà nhiều lần trong tháng, thậm chí là hàng tuần rất dễ dàng. Các dịch vụ công cộng rất phát triển; các dịch vụ giải trí đáp ứng đầy đủ mọi nhu cầu của mọi người.

- Hoạt động buôn bán hàng rong trên địa bàn đã có lịch sử lâu đời, người tiêu dùng đã quen với việc sử dụng hàng hóa ven đường vì tính nhanh chóng, tiện lợi và giá cả thì rất “mềm”.

- Đa số người bán hàng rong đã buôn bán trên địa bàn khá lâu nên họ quen thuộc

với điều kiện tự nhiên cũng như con người nơi đây; họ cũng có những khách hàng quen thuộc, bên cạnh đó khi buôn bán lâu năm sẽ cho họ nhiều kinh nghiệm trong việc ứng xử trong giao tiếp...

- Buôn bán hàng rong là một hoạt động kinh tế rất dễ tham gia vì nó không phân biệt lứa tuổi, không cần vốn đầu tư lớn, nhưng tỷ suất sinh lời trung bình có thể đạt từ 35% - 40%.

*** Khó khăn**

- Xét trên góc độ pháp luật thì buôn bán hàng rong là một hoạt động kinh tế được công nhận nhưng người tham gia hoạt động này không có tư cách pháp nhân. Đây là hoạt động hoàn toàn hợp pháp tuy nhiên về địa điểm diễn ra hoạt động này lại không phù hợp với các qui định pháp luật. Vì thế, người bán hàng rong có thể xem là đối tượng có mức độ vi phạm pháp luật thường xuyên nhất.

- Hơn 90% người được hỏi thì họ có tâm lý sợ bị công an đuổi, tịch thu tài sản, phạt tiền... đây cũng chính là khó khăn lớn nhất khi tham gia buôn bán hàng rong.

- Xét về mặt kinh tế thị trường thì hiện tại cạnh tranh trong buôn bán hàng rong cũng rất lớn, nếu không có đủ kiên nhẫn và kỹ năng cần thiết thì người lao động cũng không thể hoạt động buôn bán hàng rong hiệu quả.

- Xét về góc độ văn hóa xã hội thì hàng rong đang tạo ra cái nhìn không tốt về bản thân nó. Vấn đề này phát sinh từ ý thức của mọi người; họ góp phần gia tăng hiện tượng ô nhiễm môi trường cho thành phố. Một vấn đề khác đã được dư luận phản ánh rất nhiều

đó là hiện tượng lôi kéo, giành giật khách hàng hay bán với giá “cắt cổ”... từ những hiện tượng đó đã tạo ấn tượng không tốt của người tiêu dùng về gánh hàng rong, làm giảm cầu tiêu dùng.

- Phần lớn lao động nhập cư tham gia bán hàng chỉ đăng kí cư trú tạm thời (KT2, KT3, KT4) nên họ chịu nhiều thiệt thòi do không tiếp cận được các chính sách hỗ trợ về y tế, giáo dục,... của chính quyền địa phương.

- Đa số lao động nhập cư tham gia bán hàng rong phải ở trọ mà mức giá nhà trọ tại Cần Thơ này khá cao trong khi đó điều kiện an ninh, trật tự không đảm bảo.

4. Một số gợi ý chính sách

Thực tế, hoạt động bán hàng rong có nhiều mặt tích cực cần được phát huy. Nếu làm nổi bật được các mặt tích cực của hoạt động bán hàng rong, thì đây sẽ là một nhân tố có đóng góp không nhỏ cho sự phát triển kinh tế của địa phương. Một số khuyến nghị của nhóm nghiên cứu nhằm phát huy mặt tích cực của bán hàng rong:

- Quy hoạch tập trung hoạt động bán hàng rong: hoạt động mua bán hàng rong góp phần ổn định cuộc sống của rất nhiều lao động, vì thế các cơ quan ban ngành địa phương cần có cơ chế chính sách cụ thể quy định về thời gian và địa điểm được phép mua bán hàng rong. Như vậy có thể cân bằng giữa văn minh đô thị và cuộc sống của những người tham gia buôn bán hàng rong.

- Xây dựng hệ thống phân phối hàng hóa kiểu bán hàng rong: trên cơ sở phân tích trên, ta thấy hoạt động buôn bán hàng rong mang lại hiệu quả kinh tế khá cao; tốc

độ quay vòng vốn rất nhanh; hàng hóa cung cấp cho thị trường rất đa dạng... vì thế nếu xây dựng được hệ thống phân phối hàng hóa kiểu bán hàng rong thì sẽ làm gia tăng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

- Nâng cao ý thức của người tham gia bán hàng: cơ quan chức năng cần những lớp giáo dục văn hóa mua bán cũng như có những chế tài nghiêm khắc để khắc phục tình trạng hàng rong làm ô nhiễm môi trường; làm mất đi mỹ quan đô thị và đặc biệt là phải xử phạt nghiêm khắc những hành vi lôi kéo, kéo nài khách hàng; xây dựng hình ảnh buôn bán văn minh, hiện đại, lịch sự...

- Chính sách về hộ khẩu và nhà ở: chính sách hộ khẩu đối với lao động nhập cư nói chung cần phải được quan tâm. Chính quyền địa phương cần rà soát lại những người tham gia bán hàng rong, nếu họ có ý định cư trú lâu dài nơi đây để buôn bán, thì cần tạo điều kiện cho họ đăng ký hộ khẩu, để có thể tiếp cận với các chính sách hỗ trợ giáo dục và y tế tại địa phương. Bên cạnh đó, chính quyền địa phương cần tạo nhiều cơ hội để người lao động nhập cư có thể thuê nhà với giá ưu đãi. Để thực hiện chính sách nhà ở, chính quyền sở tại có thể kết hợp với các chủ nhà trọ trong khu vực xây dựng nhà trọ tập thể cho người lao động nhập cư thuê với giá rẻ. Với chính sách cho thuê nhà ở tập trung sẽ tạo điều kiện đảm bảo an ninh hơn cho người lao động nhập cư.

- Cải thiện chính sách đối với người nhập cư: Chính quyền địa phương cần quan tâm đến những chính sách liên quan đến người lao động nhập cư bao gồm: chính sách về giáo dục, dịch vụ y tế, hỗ trợ vốn và bảo

hiếm xã hội... Các chính sách này phải đảm bảo không có sự phân biệt giữa người lao động nhập cư và người bản địa.

- Hỗ trợ chuyển đổi nghề: Chính quyền địa phương cần xây dựng một chương trình hỗ trợ chuyển đổi nghề cho những người bán hàng rong có nguyện vọng; theo khảo sát thì những người có mong muốn chuyển đổi nghề là những người trẻ tuổi, còn sức lao động vì thế cần có các giải pháp đào tạo nghề cho đối tượng này để họ có cơ hội làm việc trong các cơ sở sản xuất kinh doanh.

Tài liệu tham khảo

[1] Phạm Văn Trường (2009). Kinh tế vỉa hè và người nghèo, Tạp chí Chào buổi sáng, số 03/2009.

[2] Trần Thị Minh Đức, Nguyễn Thúy Lành (2002). Những khía cạnh tâm lý xã hội của những người phụ nữ bán hàng rong, Tạp chí Tâm lý học, số 06/2002.

[3] Viện nghiên cứu kinh tế thành phố Hồ Chí Minh (2004). Kinh tế vỉa hè tại thành phố Hồ Chí Minh: Hiện trạng và giải pháp, năm 2004.