

# Vấn đề phân phối lương thực - thực phẩm cho các đô thị ở nước ta trong quá trình hội nhập

◆ PGS-TS. TRƯƠNG ĐÌNH CHIẾN  
Đại học Kinh tế Quốc dân

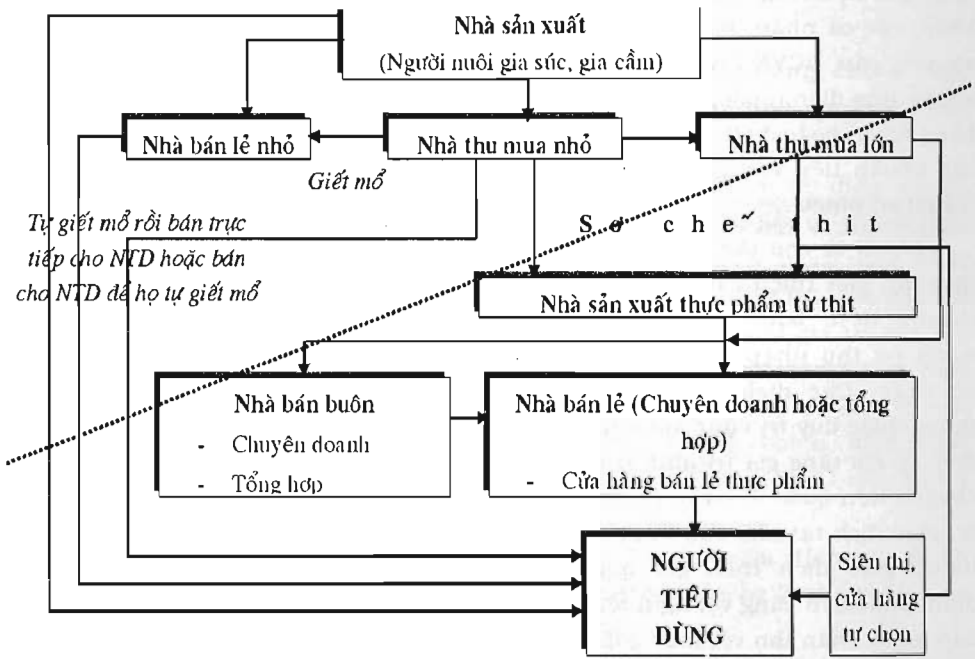
## 1. Hiện trạng hệ thống kênh phân phối LT-TP cho các đô thị lớn

Hệ thống kênh phân phối LT-TP (LT-TP) cho các đô thị lớn là sự kết hợp phức tạp của nhiều hoạt động, chức năng và quan hệ (sản xuất, bảo quản, lưu kho, dự trữ, vận chuyển, chế biến, đóng gói, bán buôn, bán lẻ...) để có thể đáp ứng nhu cầu thực phẩm của dân cư các đô thị, thành phố lớn. Các hoạt động đó được thực hiện bởi nhiều người và tổ chức khác nhau: người sản xuất nông sản (nông dân), người chế biến, người vận chuyển, người NK, người bán buôn,

người bán lẻ, chủ cửa hàng, người bán hàng ở các điểm bán ven đường, người cung cấp dịch vụ (tín dụng, lưu kho, thông tin...), người cung cấp dịch vụ đóng gói, các cơ quan nhà nước (Chính quyền các địa phương, Bộ Nông nghiệp, Bộ Giao thông - Vận tải...) và các hiệp hội như buôn bán, vận tải, kinh doanh kho, hội bảo vệ người tiêu dùng... Nói cách khác, những người tham gia vào hệ thống phân phối hàng lương thực và thực phẩm bao gồm: Hộ nông dân và các đơn vị sản xuất nông nghiệp; các DN chế biến hàng nông sản và thực phẩm; các nhà kinh doanh thương mại và thương nhân; người tiêu

dùng cuối cùng và các hộ tiêu dùng lương thực và thực phẩm lớn (cả tiêu dùng trong nước và XK). Tất cả các lực lượng này căn cơ sở hạ tầng, phương tiện-kinh doanh, dịch vụ, hệ thống luật pháp để đưa ra các quyết định và thực hiện hoạt động của họ. (Xem sơ đồ 1:)

Sơ đồ 1. Kênh phân phối thịt phổ biến ở các đô thị Việt Nam



Việc đảm bảo cung cấp LT-TP cho dân cư các đô thị bị ảnh hưởng bởi phương thức hoạt động và hiệu quả của hệ thống phân LT-TP. Đến lượt nó, hiệu quả của hệ thống phân phối LT-TP lại phụ thuộc vào hiệu quả hoạt động của các thành viên trong hệ thống. Mỗi hệ thống phân phối lại bị ảnh hưởng bởi các phương tiện và hạ tầng cơ sở... Vì vậy, việc phân tích đánh giá thực trạng của hệ thống phân phối LT-TP và tìm ra những nhân tố ảnh hưởng là công việc khó khăn phức tạp.

Nghiên cứu hệ thống phân phối LT-TP ở các đô thị nước ta, thấy nổi lên các đặc điểm chính sau:

*Thứ nhất*, phần lớn các mặt hàng LT-TP đến tay người tiêu dùng thường qua nhiều kênh phân phối và nhiều người kinh doanh khác nhau. Rất nhiều người tham gia các kênh phân phối LT-TP ở các đô thị nước ta, từ các DN có quy mô tương đối lớn với các siêu thị hiện đại đến những người bán lẻ nhỏ ven đường.

Qua khảo sát, LT-TP phục vụ đời sống hàng ngày của dân cư đô thị nước ta cho đến nay vẫn chủ yếu qua các kênh truyền thống (85%): các hộ kinh doanh ở chợ, các cửa hàng rau quả, thực phẩm mặt phố, những người bán hàng ven đường. Số lượng LT-TP tiêu thụ qua các kênh phân phối hiện đại với các thành viên có quy mô lớn, có liên kết mạng lưới theo chiều dọc như các siêu thị còn chiếm tỷ lệ nhỏ (khoảng 15%). Ngoài ra, còn một bộ phận các loại hình cửa hàng kinh doanh ăn uống từ bình dân đến cao cấp, những người bán hàng ăn trên hệ phố đang đáp ứng một phần quan trọng nhu cầu ăn của người dân đô thị. Nhìn chung, hiệu quả của hệ thống phân phối hàng LT-TP còn rất thấp, chủ yếu là sử dụng sức lao động và các phương tiện thủ công thô sơ, mới có rất ít các thành viên kênh sử dụng các phương tiện phân phối hiện đại.

Sự tồn tại của các kênh truyền thống nhỏ lẻ ở các đô thị là kết quả của tình trạng sản xuất nông nghiệp theo hộ nông dân manh mún, họ không thể tham gia vào các kênh phân phối lớn, còn nhiều người nghèo mà phương thức sinh nhai của họ là tham gia buôn bán nhỏ ở thành phố.

*Thứ hai*, một lượng lớn hàng LT-TP cung cấp cho các thành phố lớn ở nước ta đi qua các chợ bán buôn. Các chợ bán buôn đã được hình thành từ hàng chục năm trước một cách tự phát. Ví dụ, Hà

Nội với số dân khoảng gần 5 triệu người có 5 khu chợ bán buôn thì chỉ có chợ Long Biên là được quy hoạch, còn 4 khu chợ khác được hình thành một cách tự phát. Các chợ này thường họp vào sáng sớm dọc theo các tuyến phố với sự quản lý đơn giản. Các chợ nằm trong nội đô nên rất khó cho các xe tải chở hàng vào chợ do nạn kẹt xe và không có chỗ đỗ. Phương tiện bốc dỡ và lưu kho thiếu thốn và nghèo nàn, mặc dù những người buôn bán phải trả phí chợ. Hậu quả là, tỷ lệ hàng LT-TP bị hư hỏng và mất mát rất cao (ước khoảng 15 - 20% hoa quả và rau bị hư hỏng trong quá trình vận chuyển và bốc dỡ lưu kho), chất lượng thực phẩm bị giảm sút, đặc biệt thực phẩm tươi sống và giá cả bị đẩy lên cao. Khi các thành phố mở rộng, những chợ bán buôn hiện có không đủ khả năng đảm bảo cho lượng hàng LT-TP cần mua bán ngày càng lớn. Các chợ bán buôn mới tiếp tục phát triển tự phát tại những địa điểm thuận lợi như là một nhu cầu tất yếu của cả người mua và người bán. Một số khu chợ bán buôn được quy hoạch lại không thuận tiện cho việc kinh doanh vì vậy đã và đang bỏ không. Điều này cho thấy tầm quan trọng của việc kế hoạch hoá sự phát triển của các chợ bán buôn trong kế hoạch phát triển tổng thể đô thị bao gồm tính toán quy hoạch hệ thống đường xá và việc sử dụng đất xung quanh các khu chợ. Nhu cầu phát triển thị trường LT-TP cần phải được các nhà kinh doanh và chính quyền dự báo thường xuyên cho các kế hoạch 5 năm và 10 năm.

Ở nước ta, việc tạo các điều kiện hạ tầng cho các chợ bán buôn hàng nông sản được xem như là trách nhiệm của chính quyền thành phố. Vấn đề là khả năng nguồn lực đầu tư và quản lý của chính quyền thành phố là có hạn, nên điều kiện kinh doanh tại các chợ này không được cải thiện. Vì vậy, rất cần thu hút đầu tư của tư nhân vào xây dựng các khu chợ bán buôn.

*Thứ ba*, hệ thống bán lẻ ở các đô thị nước ta có số lượng đông đảo với nhiều loại hình kinh doanh nhưng rất phân tán, đã đáp ứng được nhu cầu về lượng của dân cư đô thị. Phần lớn cư dân là những người có thu nhập trung bình và thấp đã mua LT-TP từ những cửa hàng nhỏ trong khu phố, các chợ bán lẻ trong các khu phố, những người bán hàng ven đường và bán hàng rong. Trong các khu đô thị mới được quy hoạch các nhà xây dựng cũng đã quy hoạch những loại hình cửa hàng bán LT-TP cho dân cư. Tuy nhiên, do giá đất cao, mặt



☞ độ dân số quá lớn, nên những địa điểm bán hàng thường bị hạn chế, chưa đủ đáp ứng nhu cầu ngày càng cao về chất lượng của dân cư trong khu đô thị. Nhiều khu vực xây dựng mới do mật độ chung cư quá cao, các cửa hàng bán LT-TP không đủ đáp ứng, dân cư thường phải đi đến các khu chợ cũ để mua nên tốn thời gian và chi phí đi lại nhiều hơn.

Nhiều khu chợ bán lẻ các mặt hàng LT-TP ở các đô thị tập trung đông những người bán lẻ nhỏ kinh doanh trong điều kiện hạ tầng thấp kém, thiếu nước sạch và mất vệ sinh. Nhiều chợ ven đường có diện tích quá nhỏ, nằm ở những vị trí không thuận lợi, không có chỗ đỗ xe, thiếu nước sạch, không được quản lý và duy trì mặc dù có ban quản lý thu phí kinh doanh.

*Thứ tư*, đặc trưng của các đô thị lớn nước ta là dân số tăng lên nhanh chóng, các thành phố ngày càng mở rộng, mật độ dân cư nội thành ngày càng tăng, kéo theo những khó khăn trong quản lý và đáp ứng nhu cầu LT-TP cho tổng thể dân cư. Bình quân dân số các đô thị nước ta tăng khoảng 3% mỗi năm, trong đó có những thành phố tốc độ tăng tới 10%. Số dân từ ngoại tỉnh vào kiếm việc làm trong các thành phố lớn ngày càng đông (theo ước tính Hà Nội có khoảng hơn 1 triệu dân ngoại tỉnh, TP. Hồ Chí Minh khoảng 2 triệu người ngoại tỉnh). Quá trình đô thị hoá diễn ra không được kế hoạch hoá và quy hoạch đầy đủ. Việc mở rộng thành phố diễn ra ở mọi nơi có thể và thường thiếu hạ tầng kỹ thuật, hạ tầng xã hội và dịch vụ đi kèm. Nhiều khu đô thị mới hoặc khu chung cư mới được xây dựng ở những khu vực còn trống trong nội thành đã làm gia tăng mật độ dân số ở nhiều khu vực. Quá trình đô thị hoá không được kiểm soát đã làm ảnh hưởng lớn đến hiệu quả của hệ thống phân phối LT-TP cho các thành phố. Nhu cầu về thực phẩm tươi sống của các thành phố ngày càng tăng, vượt quá khả năng cung cấp của khu vực sản xuất nông nghiệp ở vùng ngoại ô. Phần lớn những mặt hàng này phải vận chuyển từ các vùng sản xuất nông nghiệp ngày càng xa hơn. Hệ thống phân phối LT-TP hiện có đã không thể đáp ứng tốt nhu cầu của số lượng dân cư tăng lên đó. Hơn nữa, thị trường, hạ tầng vận tải và lưu kho hiện có không thể đủ để phục vụ phân phối số lượng LT-TP tăng thêm. Đương nhiên, nhiều kênh phân phối tự phát với những loại hình kinh doanh tự phát sẽ phát triển



để đáp ứng nhu cầu thị trường với chi phí cao hơn.

*Thứ năm*, do thu nhập bình quân của người dân tăng lên, sự phân hoá giàu nghèo cũng tăng theo, dẫn đến các loại hình bán lẻ phát triển theo các hướng khác nhau. Những người tiêu dùng có thu nhập khá và cao đang chuyển dần sang mua LT-TP từ những cửa hàng mới hiện đại hơn như ở các siêu thị. Tuy nhiên, đại bộ phận dân cư vẫn còn ở mức thu nhập thấp vẫn phải mua LT-TP từ các loại hình bán lẻ nhỏ có giá bán rẻ.

Cùng với việc mở rộng các đô thị, ngày càng nhiều người tiêu dùng đặc biệt là những người có thu nhập thấp phải đi làm xa hơn. Điều này đã làm tăng nhanh nhu cầu mua thực phẩm đường phố (cả hàng tươi sống và hàng đã chế biến). Kinh doanh hàng ăn uống đường phố là lĩnh vực đang tăng trưởng mạnh ở nước ta hiện nay. Sự phát triển của kinh doanh ăn uống đường phố gắn liền với quá trình đô thị hoá và nhu cầu của dân cư thành phố cả về việc làm và thực phẩm. Kinh doanh ăn uống ở các đô thị lớn là một lĩnh vực rộng lớn và phức tạp, cung cấp phương tiện sinh sống và nguồn thức ăn cho hàng triệu người.

Những người bán đồ ăn đường phố là những người kinh doanh nhỏ. Nhiều người trong đó là những người không có cơ hội tham gia vào thị trường lao động có tổ chức. Họ trực tiếp lao động, quy mô nhỏ, tự tạo thu nhập, cả hợp pháp và bất hợp pháp. Đặc điểm của hoạt động bán đồ ăn đường phố là dễ tham gia, nguồn lực tự có, quy mô hộ gia đình hoặc cá nhân, vốn ít, sử dụng lao động thủ công là chính, công nghệ truyền thống và kỹ năng từ kinh nghiệm thực tế, hoạt động trên thị trường cạnh tranh không luật lệ.

(Còn nữa)