

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

NGUYỄN THỊ HOÀNG LAN

**PHÁT TRIỂN NGÀNH DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI
TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ QUẢNG NGÃI**

Chuyên ngành: KINH TẾ PHÁT TRIỂN
Mã số: 60.31.05

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

Đà Nẵng – Năm 2011

Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: GS. TS. TRƯƠNG BÁ THANH

Phản biện 1:

Phản biện 2:

Luận văn sẽ được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp
thạc sĩ Kinh tế họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 01 tháng 12 năm
2011

Có thể tìm hiểu luận văn tại

- Trung tâm Thông tin – Học liệu. Đại học Đà Nẵng
- Thư viện trường Đại học Kinh tế. Đại học Đà Nẵng

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Ngày nay, nền kinh tế không chỉ đơn thuần với các sản phẩm vật chất cụ thể mà bên cạnh đó còn tồn tại các sản phẩm dịch vụ. Ở các nước phát triển, tỷ trọng dịch vụ trong tổng sản phẩm quốc dân thường rất cao, chiếm từ 70% - 80% GDP. Sự ra đời của ngành dịch vụ thương mại là kết quả của sản xuất và lưu thông hàng hóa, ngược lại nó góp phần thúc đẩy kinh tế hàng hóa phát triển mạnh mẽ. Mặc dù không thể thay thế cho các ngành sản xuất vật chất nhưng nó ngày càng giữ vai trò quan trọng trong việc thỏa mãn, đáp ứng nhu cầu phát triển của con người.

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, dịch vụ thương mại đã trở thành lĩnh vực tiên phong, quan hệ thương mại đi trước mở đường cho quan hệ ngoại giao chính thức giữa các quốc gia. Dịch vụ thương mại còn là con đường để các nước đang phát triển tiến kịp với các nước phát triển, giảm dần khoảng cách với các nước tiên tiến.

Việt Nam do ảnh hưởng của cơ chế cũ và nền sản xuất nhỏ nên ngành dịch vụ thương mại chậm phát triển, chưa đáp ứng được yêu cầu đổi mới và hội nhập kinh tế. Phát triển ngành dịch vụ thương mại chính là con đường để khai thác những tiềm năng và thế mạnh của quốc gia, thu hút đầu tư nước ngoài, đẩy mạnh thực hiện CNH, HĐH đất nước.

Việc phát triển ngành dịch vụ thương mại thành phố Quảng Ngãi là một bước cụ thể hóa tổng thể phát triển kinh tế- xã hội của thành phố nhằm đẩy mạnh phát triển kinh tế theo hướng CNH, HĐH đồng thời là căn cứ để xây dựng kế hoạch đầu tư và phát triển thương mại của tỉnh.

Hoạt động của ngành dịch vụ thương mại trên địa bàn thành phố Quảng Ngãi thời gian qua đã từng bước được củng cố và phát triển, góp phần thúc đẩy kinh tế và đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của người dân địa phương. Tuy nhiên, sự phát triển của ngành dịch vụ thương mại thành phố Quảng Ngãi chưa tương xứng với tiềm năng và lợi thế so sánh cũng như yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội trong giai đoạn hiện nay. Ngành dịch vụ thương mại vẫn chưa được cải thiện đồng bộ, thực tế cho thấy còn

tình trạng sản xuất nhỏ lẻ, manh mún, thậm chí nhiều nơi vẫn trong tình trạng tự cung tự cấp.

Để ngành dịch vụ thương mại thành phố Quảng Ngãi trở thành hạt nhân có sức lan tỏa ra các huyện lân cận cũng như toàn tỉnh đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế-xã hội thành phố nói riêng và tỉnh Quảng Ngãi nói chung tôi, chọn đề tài **“Phát triển ngành dịch vụ thương mại trên địa bàn thành phố Quảng Ngãi”**. Việc nghiên cứu giúp tôi vận dụng kiến thức đã học vào tìm hiểu thực trạng phát triển ngành dịch vụ thương mại ở địa phương, từ đó đề xuất những giải pháp khắc phục hạn chế, góp phần phát triển kinh tế xã hội của tỉnh nhà.

2. Mục đích nghiên cứu

- Trình bày có hệ thống và làm sáng tỏ những vấn đề lý luận về ngành dịch vụ thương mại và phát triển dịch vụ thương mại ở Việt Nam
- Phân tích thực trạng phát triển ngành dịch vụ thương mại ở thành phố Quảng Ngãi
- Đề xuất một số giải pháp nhằm thúc đẩy ngành dịch vụ thương mại ở thành phố Quảng Ngãi phát triển nhanh chóng và mạnh mẽ hơn.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Trong khuôn khổ một luận văn thạc sĩ và điều kiện thực tế của thành phố Quảng Ngãi, tác giả tập trung nghiên cứu hệ thống các lý luận và thực tiễn về phát triển dịch vụ thương mại nội địa.
- Về không gian, luận văn nghiên cứu dịch vụ thương mại trong phạm vi thành phố Quảng Ngãi.
- Về thời gian, các giải pháp đề xuất trong luận văn được thực hiện trong giai đoạn từ nay đến năm 2015.

4. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp duy vật biện chứng và duy vật lịch sử;
- Các phương pháp thống kê, phân tích, tổng hợp, so sánh....

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

- Về mặt lý luận: Luận văn góp phần hệ thống hóa và làm sáng tỏ những vấn đề lý luận cơ bản về ngành dịch vụ thương mại và những nhân tố ảnh hưởng đến việc phát triển ngành dịch vụ thương mại.

- Về mặt thực tiễn: Luận văn góp phần đánh giá, phân tích thực trạng, những nguyên nhân tồn tại trong quá trình phát triển ngành dịch vụ thương mại trên địa bàn thành phố Quảng Ngãi. Trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển ngành dịch vụ thương mại thành phố Quảng Ngãi trong thời gian đến.

6. Bộ cục của luận văn

Về kết cấu, ngoài phần mở đầu, kết luận và tài liệu tham khảo luận văn bao gồm 3 chương:

Chương 1: *Lý luận chung về phát triển ngành dịch vụ thương mại*

Chương 2: *Thực trạng phát triển ngành dịch vụ thương mại trên địa bàn thành phố Quảng Ngãi*

Chương 3: *Những giải pháp phát triển ngành dịch vụ thương mại trên địa bàn thành phố Quảng Ngãi*

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÁT TRIỂN NGÀNH DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI

1.1. NGÀNH DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI

1.1.1. Khái niệm, đặc trưng và phân loại ngành dịch vụ thương mại

1.1.1.1. Khái niệm

a. Khái niệm dịch vụ: dịch vụ là những hoạt động lao động tạo ra các hàng hóa không tồn tại dưới dạng vật thể nhằm thỏa mãn kịp thời, thuận lợi, hiệu quả hơn các nhu cầu của sản xuất và đời sống con người

b. Khái niệm dịch vụ thương mại:

Dịch vụ thương mại theo nghĩa hẹp: là hoạt động hỗ trợ cho quá trình kinh doanh hàng hóa, bao gồm các hỗ trợ trước, trong và sau khi bán hàng, là phần mềm của sản phẩm được cung ứng cho khách hàng.

Dịch vụ thương mại theo nghĩa rộng: (hay còn gọi là thương mại) là hoạt động mua và bán hàng hoá trong nước, quốc tế và các dịch vụ đi kèm.

1.1.1.2. Đặc trưng cơ bản của ngành dịch vụ thương mại

Thứ nhất: trao đổi (hàng hóa, dịch vụ) phải bằng tiền.

Thứ hai: trao đổi thực hiện trên thị trường theo qui luật của chúng.

Thứ ba: mua bán theo giá cả thị trường.

**** Đặc trưng cơ bản của ngành dịch vụ thương mại Việt Nam***

Trong nền kinh tế thị trường định hướng XHCN ở Việt Nam, ngoài những đặc trưng trên, ngành thương mại còn có những đặc trưng riêng.

1.1.1.3. Phân loại dịch vụ thương mại

Căn cứ vào những tiêu thức khác nhau, có nhiều cách phân loại dịch vụ thương mại. Việc phân loại tuy chỉ mang tính tương đối nhưng có ý nghĩa lớn, đặc biệt trong việc hình thành các chính sách và biện pháp nhằm thúc đẩy sự phát triển toàn diện, bền vững của thương mại.

1.1.2. Vị trí, vai trò của ngành dịch vụ thương mại

1.1.2.1. Vị trí của thương mại

Là một khâu của quá trình tái sản xuất, dịch vụ thương mại có vị trí trung gian nối liền giữa sản xuất và tiêu dùng.

Ở vị trí cấu thành của quá trình tái sản xuất, dịch vụ thương mại được coi là hệ thống dẫn lưu, tạo ra sự liên tục của quá trình tái sản xuất.

Dịch vụ thương mại với tư cách là một ngành kinh tế độc lập kinh doanh thương mại trở thành ngành sản xuất vật chất thứ hai.

Ngành dịch vụ thương mại cũng tồn tại giữa các khu vực là do sự khác biệt giữa các khu vực đem lại lợi thế so sánh hay lợi thế tuyệt đối trong quá trình sản xuất.

1.1.2.2 Vai trò của ngành dịch vụ thương mại

**** Đối với sản xuất***

- Dịch vụ thương mại phục vụ và thúc đẩy sản xuất hàng hoá phát triển.
- Dịch vụ thương mại góp phần thúc đẩy LLSX phát triển.

**** Đối với tiêu dùng cá nhân***

- Ngành dịch vụ thương mại góp phần nâng cao đời sống nhân dân

- Theo lý thuyết của chủ nghĩa tự do thương mại thì một nền thương mại tự do sẽ có lợi cho tất cả các nước.

Thứ nhất: cho phép các quốc gia nâng cao mức độ hữu dụng của các nguồn lực sẵn có.

Thứ hai: mở rộng khả năng tiêu dùng của các quốc gia tham gia vào hoạt động thương mại.

** Đối với thị trường*

Thông qua việc cung ứng hàng hóa giữa các vùng, các miền dịch vụ thương mại góp phần mở rộng thị trường, mở rộng quan hệ kinh tế quốc tế, làm cho quan hệ thương mại giữa các nước không ngừng phát triển. Đó cũng là con đường để thực hiện chính sách mở cửa, hội nhập kinh tế.

1.2. NỘI DUNG PHÁT TRIỂN NGÀNH DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI

Phát triển ngành dịch vụ thương mại là nâng cao năng lực và chất lượng hoạt động thương mại. Cụ thể:

1.2.1. Đẩy mạnh tốc độ lưu chuyển hàng hóa

Mức lưu chuyển hàng hóa là chỉ tiêu đánh giá về mặt qui mô hoạt động của thương mại. Trong thương mại lưu chuyển hàng hóa chính là khâu quan trọng nhất, nó biểu hiện quá trình vận động hàng hóa từ nơi sản xuất (nhập khẩu) đến nơi tiêu dùng.

Tổng mức lưu chuyển hàng hóa là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh mức lưu chuyển hàng hóa chung của toàn xã hội.

1.2.2. Phát triển mạng lưới phân phối hàng hóa

Mạng lưới phân phối hàng hóa là một tập hợp hệ thống các phần tử trung gian tham gia vào quá trình cung cấp hàng hóa trên thị trường.

Phát triển mạng lưới phân phối hàng hóa là phát triển hệ thống các cơ sở kinh doanh thương mại bao gồm các nhà bán buôn và bán lẻ, nghĩa là đẩy mạnh số lượng và chất lượng hoạt động của các phần tử trung gian trong quá trình cung cấp hàng hóa nhằm hạn chế bớt những khâu trung gian không cần thiết, đáp ứng nhu cầu sản xuất và tiêu dùng nhanh nhất, hiệu quả nhất.

1.2.3. Đa dạng hóa các loại hình kinh doanh dịch vụ thương mại

Bên cạnh các mô hình thương mại truyền thống mạng lưới bán lẻ hiện đại bao gồm các siêu thị, trung tâm thương mại, cửa hàng tiện ích, cửa hàng chuyên doanh.... được phát triển mạnh mẽ. Sự phát triển của thị trường bán lẻ hiện đại là một trong những thước đo sự phát triển của nền kinh tế nói chung và sự phát triển ngành dịch vụ thương mại nói riêng.

1.2.4. Phát triển lao động trong ngành dịch vụ thương mại

Hoạt động kinh doanh thương mại ở Việt Nam hiện nay mang tính nhỏ lẻ, manh mún vì vậy lao động thương mại cũng ít được quan tâm.

Về mặt số lượng, lao động thương mại tăng lên đáng kể nhưng về mặt chất lượng vẫn chưa được quan tâm, trình độ học vấn thấp và tỷ lệ lao động chưa qua đào tạo lớn. Trình độ tổ chức và quản lý trong hoạt động thương mại còn nặng về kinh nghiệm, mang tư duy của người sản xuất nhỏ.

Công tác đào tạo và bồi dưỡng nguồn nhân lực cho thương mại là một yêu cầu rất bức xúc nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, đẩy lùi và hạn chế tình trạng buôn lậu, gian lận thương mại trong kinh doanh ở nước ta.

1.2.5. Phát triển dịch vụ thương mại theo các thành phần kinh tế

Nền kinh tế Việt Nam là nền kinh tế nhiều thành phần, các thành phần kinh tế cùng tham gia trong ngành thương mại tạo thành hệ thống kinh doanh thương mại trong nền kinh tế quốc dân, góp phần huy động được các nguồn vốn nhân rồi, sử dụng hiệu quả lao động cũng như tạo sự cạnh tranh giữa các thành phần kinh tế, nâng cao hiệu quả hoạt động trong thương mại.

Khuyến khích các thành phần kinh tế đầu tư lâu dài, hợp tác và cạnh tranh lành mạnh. Tuy nhiên, trong đó thương mại Nhà nước phải giữ được vai trò chủ đạo.

1.2.6. Phát triển cơ sở vật chất ngành dịch vụ thương mại

Cơ sở vật chất trong ngành thương mại có vai trò rất quan trọng trong việc đẩy nhanh lưu thông hàng hóa, thúc đẩy sản xuất và phát triển thương mại theo hướng văn minh hiện đại.

Việc phát triển cơ sở vật chất của ngành thương mại cần chú ý đến qui hoạch theo hướng phát triển chung và phù hợp với nhu cầu trao đổi hàng hóa trong cả sản xuất và tiêu dùng. Tránh tình trạng đầu tư xây dựng không hợp lý gây lãng phí, không đem lại hiệu quả.

1.3. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN PHÁT TRIỂN NGÀNH DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI

1.3.1. Cơ chế kinh tế và chính sách thương mại

Sự phát triển của ngành dịch vụ thương mại chịu tác động mạnh mẽ bởi chủ trương, chính sách của Đảng và pháp luật của Nhà nước, trong đó đặc biệt là chính sách thương mại.

Chính sách thương mại còn có vai trò to lớn trong việc khai thác triệt để lợi thế so sánh của nền kinh tế trong nước.

Mục tiêu chính sách thương mại xuất phát từ mục tiêu chiến lược phát triển kinh tế - xã hội.

1.3.2. Trình độ phát triển cơ sở hạ tầng kinh tế

Phát triển cơ sở hạ tầng kinh tế nhằm đáp ứng tốt nhu cầu đời sống và kinh tế đồng thời có ảnh hưởng trực tiếp đến sự phát triển của ngành dịch vụ thương mại, trong đó quan trọng nhất là hệ thống giao thông và các trung tâm mua bán.

1.3.3. Trình độ phát triển của thị trường

Thị trường là cơ chế để thương mại hoạt động. Thương mại càng phát triển thì làm cho thị trường càng được mở rộng, ngược lại sự phát triển của thị trường vừa hỗ trợ cho hoạt động thương mại vừa là thước đo sự phát triển của thương mại.

Về cả lý luận và thực tiễn thì hoạt động thương mại vừa là tiền đề vừa là kết quả của quá trình phát triển của thị trường.

1.3.4. Thu nhập và tiêu dùng của dân cư

Thu nhập và tiêu dùng là hai yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến sức mua trên thị trường và sự phát triển thương mại.

Sự phụ thuộc của tiêu dùng vào thu nhập mang tính qui luật và cho phép đánh giá mức sống dân cư. Do vậy đòi hỏi ngành thương nghiệp phải có chính sách đảm bảo nguồn hàng cung cấp với cơ cấu hàng hóa thay đổi đáng kể theo xu hướng giảm dần tỷ lệ dành cho mua lương thực thực phẩm, tăng dần tỷ lệ chi tiêu cho mặt vật chất và tinh thần.

1.3.5. Quá trình đô thị hóa

Đô thị hóa sẽ làm cho diện tích đất sản xuất nông nghiệp giảm, do đó sẽ có một số lượng lớn lao động chuyển sang lĩnh vực dịch vụ thương mại. Mặt khác, đô thị hóa cũng đi kèm theo sự hình thành các khu đô thị mới, các khu công nghiệp mới, góp phần tích cực thúc đẩy sự phát triển mạnh mẽ của thương mại cả về chất lượng và số lượng.

1.3.6. Vốn đầu tư kinh doanh ngành dịch vụ thương mại

Từ thực trạng và yêu cầu phát triển thị trường, thương mại cần có chính sách, giải pháp phát triển vốn đầu tư thích hợp ở cả tầm vĩ mô và vi mô.

Cần áp dụng tổng hợp các chính sách và giải pháp tạo vốn, sử dụng vốn, tăng cường khả năng tài chính cho DN thương mại.

1.3.7. Thông tin và công nghệ thông tin đối với hoạt động thương mại

Ngày nay, thông tin và CNTT được coi là một yếu tố cơ bản ảnh hưởng lớn đến thương mại. Cơ sở hạ tầng thông tin ngày nay là phức tạp và khá đầy đủ đang hỗ trợ cho mạng lưới giao tiếp, cơ sở dữ liệu và các hệ thống tác nghiệp trong hoạt động thương mại. Trên thực tế, cơ sở hạ tầng CNTT là cơ sở cho việc xác định những ưu tiên cạnh tranh.

1.3.8. Toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế với dịch vụ thương mại

Xu thế toàn cầu hóa và hội nhập tạo điều kiện mở rộng thị trường hàng hóa và dịch vụ với thuế suất thấp và đỡ bị các hàng rào phi thuế quan ngăn cản nhưng đồng thời cũng phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt và các rào cản thương mại và phi thương mại ngày càng tinh vi.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương I, luận văn đã trình bày khái quát những vấn đề lý luận cơ bản về thương mại và phát triển thương mại như: khái niệm, đặc trưng,

phân loại, nội dung và các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển ngành dịch vụ thương mại như: chính sách thương mại, cơ sở hạ tầng kinh tế, sự phát triển của thị trường, thu nhập dân cư, quá trình đô thị hóa, vốn đầu tư, thông tin, công nghệ và toàn cầu hóa kinh tế. Đây là những tiền đề lý luận cơ bản cho việc đánh giá thực trạng và đề xuất những giải pháp phát triển thương mại trên địa bàn thành phố Quảng Ngãi.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN NGÀNH DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ QUẢNG NGÃI

2.1. ĐIỀU KIỆN TỰ NHIÊN, KINH TẾ- XÃ HỘI CỦA THÀNH PHỐ QUẢNG NGÃI ẢNH HƯỞNG ĐẾN PHÁT TRIỂN NGÀNH DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI

2.1.1. Đặc điểm, điều kiện tự nhiên

Thành phố Quảng Ngãi nằm ở vị trí trung tâm so với các huyện trong tỉnh, thuận lợi cho giao lưu kinh tế với các huyện trong và ngoài tỉnh. Không những thế, thành phố Quảng Ngãi còn nằm trong chuỗi phát triển đô thị của vùng kinh tế trọng điểm Miền trung, yêu cầu đặt ra cho thành phố Quảng Ngãi phát triển một số ngành có thế mạnh, đặc biệt là những ngành phục vụ cho khu kinh tế Dung Quất.

Được xác định là đô thị trung tâm cấp tỉnh và là một trong những trung tâm kinh tế của vùng kinh tế trọng điểm khu vực miền Trung, đến năm 2010 Quảng Ngãi đã cơ bản hoàn thành các tiêu chí của đô thị loại III và đạt một số tiêu chuẩn cơ bản của đô thị loại II.

2.1.2. Tình hình kinh tế-xã hội

2.1.2.1. Tăng trưởng kinh tế

Tốc độ tăng giá trị sản xuất bình quân hàng năm giai đoạn 2006-2010 đạt 22,45%. Trong đó, CN-XD tăng 22,05%; Dịch vụ tăng 24,79%; Nông nghiệp tăng 3,74%.

Cùng với sự tăng trưởng của nền kinh tế, cơ cấu kinh tế chuyển dịch theo hướng hiện đại. Trong giai đoạn 2005-2010, tỷ trọng ngành thương mại dịch vụ tăng từ 34,98% lên 38,49%

2.1.2.2. Tình hình xã hội

** Dân số và lao động*

Dân số trung bình của thành phố Quảng Ngãi năm 2010 là 112.884 người, trong đó dân tộc kinh chiếm 94,31%. Do mở rộng không gian thành phố và quá trình đô thị hóa phát triển nhanh đã thu hút dân cư và lao động về thành phố sinh sống và làm việc làm cho dân số thành phố tăng nhanh.

Năm 2010 toàn thành phố có 67.278 người trong độ tuổi lao động, chiếm 59,6% tổng dân số trên địa bàn thành phố. Lao động ở ngành thương mại dịch vụ tăng nhanh do thời gian gần đây ngành du lịch dịch vụ phát triển mạnh đã thu hút được lực lượng lao động đáng kể trong nền kinh tế.

2.1.2.3. Thu nhập và nhu cầu của dân cư trong tỉnh

Thu nhập bình quân đầu người của thành phố luôn ở mức cao (gần gấp 2 lần) so với thu nhập bình quân đầu người của tỉnh. Tốc độ tăng thu nhập bình quân đầu người giai đoạn 2006-2010 là 18,9%. Tuy nhiên, mức sống và thu nhập của người nông dân trên địa bàn chỉ bằng 58,5% thu nhập bình quân của thành phố.

2.2. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN NGÀNH DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ QUẢNG NGÃI

2.2.1. Khái quát tình hình phát triển ngành dịch vụ thương mại thành phố Quảng Ngãi từ năm 2005 đến năm 2010

Trong giai đoạn 2006-2010 tốc độ tăng trưởng lĩnh vực này bình quân đạt 28,4%/ năm. Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng năm 2010 đạt trên 7 nghìn tỷ đồng. Tuy nhiên, việc phát triển thương mại trên địa bàn thành phố chưa tương xứng với vị trí, tiềm năng của thành phố trung tâm tỉnh lỵ. Các cơ sở kinh doanh còn phân tán, qui mô nhỏ bé, chưa tạo được thương hiệu sản phẩm. Một số chợ trong tình trạng xuống cấp, quá tải; chưa có nhiều siêu thị, chưa hình thành điểm trung tâm thương mại, trung tâm hội chợ triển lãm...

Tổng doanh thu thương mại dịch vụ năm 2006 là 3.286,82 tỷ đồng đến năm 2010 là 7.217,206 tỷ đồng, tăng 3.930,386 tỷ đồng. Riêng doanh thu

trong ngành thương mại năm 2010 đạt 4.982,826 tỷ đồng, chiếm 69% tỷ trọng tổng doanh thu của TMDV trên địa bàn thành phố.

Bảng 2.10 Tổng doanh thu thương mại dịch vụ theo giá hiện hành

ĐVT: tỷ đồng

Ngành KD	2006	2007	2008	2009	2010
Th. nghiệp	2.189,620	2.254,847	2.795,367	3.330,869	4.982,826
D/vụ ăn uống	638,20	772,50	969,00	1.212,169	1.351,6
Dthu dịch vụ	285,00	344,00	440,00	531,531	603,78
Vận tải	174,00	200,01	230,00	250,00	280,00
Tổng DT	3.286,82	3.571,347	4.434,367	5.324,569	7.217,206

Nguồn: Phòng kinh tế TP.Quảng Ngãi

2.2.2. Tình hình lưu chuyển hàng hóa xã hội

Mức thu nhập của người dân thành phố ngày càng nâng cao, mặt khác lượng hàng hóa ngày càng phong phú về chủng loại, đa dạng về kiểu dáng đáp ứng mọi nhu cầu của người tiêu dùng. Từ đó mức lưu chuyển hàng hóa xã hội của thành phố tăng lên hàng năm. Cụ thể tổng mức LCHHXH của thành phố Quảng Ngãi năm 2005 là 4.151.000 triệu đồng chiếm 54,26% tổng mức LCHHXH của tỉnh, năm 2010 là 13.762.500 triệu đồng, chiếm 44% tổng mức LCHHXH của tỉnh và so với năm 2005 tăng 3,3 lần. Tuy nhiên, tốc độ tăng của tổng mức LCHHXH thành phố chưa thật sự ổn định.

Lưu chuyển hàng hoá bán lẻ

Tốc độ phát triển của thị trường nội địa là khá cao, tuy nhiên không ổn định. Giá trị của tổng mức BLHH năm 2005 đạt 1.706.820 triệu đồng đến năm 2010 đạt 4.982.826 triệu đồng, tăng 3 lần và chiếm tỷ lệ cao trong tổng mức BLHH của tỉnh Quảng Ngãi, bình quân là 29,4 %.

Bảng 2.12 Mức bán lẻ hàng hoá và doanh thu dịch vụ TP.Quảng Ngãi

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
MBLHH tỉnh Quảng Ngãi(tr)	6.530.009	8.286.659	10.713.132	13.400.000	17.229.721
Tăng trưởng(%)	35,5	26,9	29,3	25,1	28,5
MBLHH TP. Quảng Ngãi(tr)	2.189.620	2.254.847	2.795.367	3.330.869	4.982.826

Tăng trưởng(%)	28,1	3,0	23,9	19,1	49,6
Tỷ lệ TP/Tỉnh	33,5	27,2	26	25	29

Do những năm qua kinh tế thành phố luôn đạt tốc độ tăng trưởng cao, thu nhập bình quân đầu người của thành phố tăng nhanh, nhu cầu tiêu dùng do đó cũng phát triển. Đặc biệt là thói quen tiêu dùng của người dân Quảng Ngãi đã có nhiều thay đổi, nhu cầu mua sắm, tiện ích ngày càng cao khiến cho sức mua tăng nhanh.

2.2.3. Thực trạng mạng lưới phân phối hàng hóa

Số cơ sở kinh doanh thương mại đang hoạt động trên địa bàn thành phố Quảng Ngãi hiện chiếm trên 30 % tỷ trọng tổng số cơ sở kinh doanh của tỉnh.

Số cơ sở kinh doanh thương mại năm 2005 là 7.354 cơ sở đến năm 2010 là 9.853 cơ sở, tăng thêm 2.499 cơ sở. Tốc độ tăng bình quân hàng năm khoảng 30%. Trong đó đặc biệt phải kể đến số cơ sở kinh doanh thương mại bán lẻ, tăng nhanh và chiếm 92% tổng số cơ sở kinh doanh thương mại của thành phố.

Về mặt giá trị, thương mại bán buôn năm 2010 đạt 8.779.674 triệu đồng, chiếm 63,7% tổng giá trị thương mại của thành phố. Thương mại bán lẻ chiếm 36,3% tổng giá trị, với 9.070 cơ sở kinh doanh tổng giá trị thương mại 2010 đạt 4.982.826 triệu đồng cho thấy thương mại bán lẻ có qui mô nhỏ, bình quân đạt 549 triệu đồng/ cơ sở/năm.

Hiện nay ở Quảng Ngãi có quá nhiều loại hình tổ chức kinh doanh thương mại nhỏ lẻ, hoạt động tự do, làm cho thị trường trở nên manh mún, lộn xộn và lợi ích của người tiêu dùng không được chú trọng. Chính vì thế quy hoạch phát triển hệ thống mạng lưới phân phối là vấn đề hết sức quan trọng.

2.2.4. Thực trạng kinh doanh thương mại theo các thành phần kinh tế

Trong thời kỳ bao cấp, thương nghiệp Nhà nước chi phối toàn bộ các hoạt động kinh doanh trên thị trường Quảng Ngãi. Từ khi chuyển sang cơ chế thị trường, nhiều loại hình DN mới như: công ty TNHH, DN tư nhân, hộ

kinh doanh cá thể... xuất hiện và ngày càng khẳng định được vị trí của mỗi thành phần kinh tế trên thị trường.

Hiện nay cơ sở kinh doanh thương mại cá thể chiếm đại bộ phận và tiếp đến là các cơ sở của Doanh nghiệp tư nhân, thành phần kinh tế tập thể không còn nữa và cơ sở kinh doanh thương mại thuộc thành phần kinh tế nhà nước chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ.

Tính đến hết năm 2010 trên địa bàn tỉnh Quảng Ngãi có 8 Doanh nghiệp thương mại Nhà nước, giảm 10 Doanh nghiệp so với năm 2005.

Đến cuối năm 2010 số hộ kinh doanh thương mại cá thể lên đến 9.080 hộ, chiếm 92,1% tổng số cơ sở kinh doanh thương mại.

Đề thương mại phát triển theo đúng định hướng cần phát triển thương mại Nhà nước và thương mại tập thể theo hướng đảm bảo được sự điều tiết và định hướng cho các thành phần kinh tế thương mại tư nhân.

2.2.5. Thực trạng lao động trong ngành dịch vụ thương mại

Cơ cấu lao động trong các ngành kinh tế của thành phố Quảng Ngãi trong những năm qua chuyển dịch theo hướng tích cực, tỷ trọng lao động trong ngành nông nghiệp giảm từ 17,83% năm 2005 xuống còn 13,42% năm 2010, tỷ trọng lao động trong ngành dịch vụ và công nghiệp –xây dựng tăng lên tương ứng là 53,92% và 32,66%.

Lao động trong thương mại thời gian qua tăng lên đáng kể, năm 2005 là 15.401 người chiếm 30,6%, năm 2010 là 20.240 người, tăng 4.839 người chiếm tỷ trọng 35,1% lao động trên toàn thành phố, nhưng nhìn chung thì vẫn còn nhỏ so với yêu cầu phát triển theo hướng hiện đại.

Tính đến cuối năm 2010, toàn thành phố Quảng Ngãi có 9.853 cơ sở kinh doanh thương mại dịch vụ với 20.240 lao động. Số lượng lao động chuyển từ khu vực nông nghiệp sang khu vực dịch vụ ngày càng tăng.

2.2.6. Thực trạng cơ sở vật chất các loại hình kinh doanh thương mại

Hệ thống hạ tầng thương mại trên địa bàn thành phố còn nhiều hạn chế.

- Hệ thống cửa hàng kinh doanh thương mại chủ yếu sử dụng cơ sở vừa đở ở vừa đở kinh doanh thương mại dịch vụ do vậy mà qui mô kinh doanh thường là nhỏ lẻ.

- Về siêu thị, toàn thành phố hiện có 2 siêu thị hạng II và 7 siêu thị hạng III

- Hiện thành phố Quảng Ngãi có 15 cây xăng, trong đó có 1 cây xăng hạng 1, 3 cây xăng hạng 2 và 11 cây xăng hạng 3 được phân bố khắp thành phố.

- Về kho bãi, nhìn chung thành phố Quảng Ngãi chưa có hệ thống kho bãi qui mô để đáp ứng tốt nhu cầu dự trữ và bảo quản hàng hóa, kể cả ngành hàng phát triển như xăng dầu, thủy sản.

- Về hệ thống chợ, trong tổng số 153 chợ thành phố Quảng Ngãi có 7 chợ với diện tích là 37.583m² và 2.724 hộ kinh doanh. Hiện nay có 4 chợ được xây dựng kiên cố và 3 chợ là bán kiên cố, 2 chợ hoạt động cả ngày và 5 chợ hoạt động một buổi.

Bên cạnh các loại hình kinh doanh thương mại hiện đại mạng lưới chợ là bộ phận quan trọng của thị trường, giữ vai trò chủ yếu trong lưu thông hàng hóa.

2.3. NHỮNG THÀNH CÔNG VÀ HẠN CHẾ TRONG QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN NGÀNH DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ QUẢNG NGÃI

2.3.1. Những yếu tố thành công trong quá trình phát triển thương mại

Thành phố Quảng Ngãi là trung tâm thương mại của cả tỉnh. Kể từ ngày 26/8/2005, thị xã Quảng Ngãi được nâng cấp lên thành phố trực thuộc tỉnh theo quyết định 112 của Chính Phủ ngành thương mại đã phát triển rất nhanh, đáp ứng nhu cầu phục vụ sản xuất và tiêu dùng của người dân.

- Thị trường thành phố Quảng Ngãi đã từng bước mở rộng, ngày càng phát triển với sự gia tăng của nhiều thành phần kinh tế.

- Hoạt động kinh doanh thương mại phát triển nhanh về số lượng.

- Quản lý nhà nước về thị trường và hoạt động thương mại có nhiều chuyển biến tích cực.

- Hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật, cơ sở hạ tầng kinh tế phục vụ cho hoạt động trên cũng có nhiều biến đổi, đặc biệt trong các lĩnh vực: bưu chính viễn thông, vận tải, nhà hàng, khách sạn... ngày càng phát triển.

2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân

Bên cạnh những kết quả đạt được, ngành dịch vụ thương mại Quảng Ngãi có những hạn chế cần quan tâm tập trung giải quyết là:

- Công tác quy hoạch và mở rộng không gian thành phố nói chung và thương mại nói riêng theo hướng đô thị hóa còn chậm.

- Cơ sở vật chất thiếu và xuống cấp do chưa có chính sách huy động và khai thác nguồn vốn hỗ trợ xây dựng ngành dịch vụ thương mại hợp lý.

- Số lượng và chất lượng cơ sở kinh doanh trong ngành dịch vụ thương mại tăng nhưng còn hạn chế do thiếu sự định hướng và hỗ trợ của nhà nước.

- Trình độ và năng lực quản lý của đội ngũ cán bộ công tác trong lĩnh vực thương mại chưa đáp ứng được yêu cầu, nhiệm vụ. Công tác nghiên cứu, tiếp cận thị trường của các DN trong tỉnh còn hạn chế nên chưa đẩy mạnh được khâu lưu thông hàng hoá.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 của luận văn đã phản ánh khái quát về đặc điểm, điều kiện tự nhiên, kinh tế, xã hội, dân số, lao động và thu nhập của thành phố Quảng Ngãi và sự ảnh hưởng đến phát triển thương mại. Tập trung phản ánh thực trạng phát triển thương mại trên địa bàn thành phố từ đó đưa ra những thành tựu và hạn chế trong quá trình phát triển thương mại làm cơ sở cho việc đề xuất những giải pháp khắc phục hạn chế trong quá trình phát triển thương mại của thành phố Quảng Ngãi.

CHƯƠNG 3: NHỮNG GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN NGÀNH DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ QUẢNG NGÃI

3.1. CĂN CỨ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP

3.1.1. Quan điểm, mục tiêu và định hướng phát triển ngành dịch vụ thương mại

3.1.1.1. Quan điểm

- Khuyến khích mọi thành phần kinh tế tham gia vào hoạt động thương mại - dịch vụ, mở rộng các loại hình dịch vụ phục vụ nhu cầu của nhân dân đồng thời làm tăng khả năng lưu thông hàng hóa giữa các khu vực trong tỉnh với các tỉnh khác.

- Phát triển thương mại-dịch vụ phải gắn với lộ trình hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực, đồng thời gắn với việc quy hoạch xây dựng các khu công nghiệp, cụm công nghiệp, các khu du lịch và đô thị mới nhằm phát triển đồng bộ và phát triển bền vững.

- Phát huy tối đa những lợi thế so sánh hạn chế những bất lợi, chủ động tìm kiếm và mở rộng thị trường.

3.1.1.2. Mục tiêu

Mục tiêu mà ĐHĐB tỉnh Quảng Ngãi lần thứ XVIII đề ra là:

- Chuyển dịch nhanh cơ cấu kinh tế thành phố theo hướng CNH, HĐH.

- Phát huy nội lực, kết hợp ngoại lực để xây dựng thành phố Quảng Ngãi xứng đáng là trung tâm thương mại của tỉnh và phấn đấu đưa thành phố đạt tiêu chí đô thị loại II năm 2015.

- Đào tạo nguồn nhân lực tham gia hoạt động thương mại, đáp ứng yêu cầu phát triển và hội nhập. Phấn đấu tăng tổng mức bán lẻ hàng hóa và dịch vụ xã hội đạt tốc độ tăng bình quân 18-20%/năm giai đoạn 2011-2020.

- Khai thác tốt các thị trường trong và ngoài tỉnh. Đặc biệt gắn kết với khu kinh tế Dung Quất và thành phố Vạn Tường trong việc cung cấp lương thực, thực phẩm và hàng hóa thiết yếu phục vụ nhu cầu đời sống và sinh hoạt hàng ngày của dân cư và lao động tại các khu vực đó.

- Thị trường Thành phố là trung tâm thu hút và phân phối các luồng hàng hóa đi các địa phương trong tỉnh.

3.1.1.3. Phương hướng

- Phát triển thương mại theo hướng tăng trưởng nhanh và bền vững, tạo nên sự đột phá của nền kinh tế trong giai đoạn tới. Nâng cao chất lượng hoạt động và xây dựng hệ thống thương mại phát triển lành mạnh, kỷ cương và văn minh, tăng cường hội nhập với thị trường trong nước và thế giới.

- Đa dạng hóa các hoạt động, các hình thức tổ chức thương mại. Phát huy thế mạnh của thành phố một cách phù hợp trong mối quan hệ giữa các vùng, từng bước xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật, đổi mới công nghệ, thay đổi tư duy, lề lối, phương thức kinh doanh của người tham gia hoạt động thương mại-dịch vụ.

3.1.2. Chủ trương phát triển kinh tế xã hội của thành phố Quảng Ngãi

3.1.3. Tiềm năng phát triển dịch vụ thương mại của thành phố

Phát triển thương mại thành phố Quảng Ngãi cần dựa vào tiềm năng:

-Thứ nhất là nhu cầu của người dân trên địa bàn thành phố nói riêng và nhu cầu của nhân dân trong tỉnh nói chung

-Thứ hai, thị trường chưa được khai thác phát huy hết.

3.1.4. Căn cứ vào bối cảnh chung của khu vực và cả nước.

Trong những năm đến, môi trường kinh doanh thương mại sẽ có những biến đổi đáng kể. Những thay đổi này tác động nhiều mặt đến hoạt động của thương mại, trong đó có thể kể đến:

-Thứ nhất, mức độ hội nhập về kinh tế, xã hội sẽ diễn ra ngày càng mạnh mẽ và sâu rộng là điều kiện thuận lợi để phát triển thương mại.

-Thứ hai, xu hướng tiêu dùng của người dân sẽ thay đổi theo hướng chú trọng đến chất lượng của ngành dịch vụ thương mại.

-Thứ ba, thị trường ngày càng được mở rộng do nhu cầu và khuynh hướng tiêu dùng của người dân thay đổi khi thu nhập ngày càng gia tăng.

-Thứ tư, tâm lý sản xuất kinh doanh nhỏ lẻ manh mún cũng sẽ thay đổi đáng kể trong thời gian sắp tới.

-Thứ năm, khoa học kỹ thuật ngày càng phát triển, ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động thương mại làm thay đổi phương thức, cách thức hoạt động và tăng hiệu quả hoạt động thương mại.

3.2. NHỮNG GIẢI PHÁP CƠ BẢN NHẪM PHÁT TRIỂN NGÀNH DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ QUẢNG NGÃI TRONG NHỮNG NĂM TỚI

3.2.1. Nhóm giải pháp về cơ chế, chính sách

3.2.1.1. Chính sách phát triển thương mại trên địa bàn thành phố Quảng Ngãi

Chính sách phát triển thương mại cần phải đáp ứng cho nhiều mục tiêu khác nhau và của từng vùng cụ thể, điều chỉnh các hoạt động thương mại theo chiều hướng có lợi cho sự phát triển kinh tế xã hội của thành phố, thể hiện ở những mặt sau:

- UBND thành phố tạo điều kiện thuận lợi cho các hộ kinh doanh, doanh nghiệp mở rộng thị trường ra bên ngoài và tham gia mạnh mẽ vào phân công lao động trên địa bàn thành phố.

- Tạo điều kiện cho các hộ kinh doanh, doanh nghiệp khai thác triệt để những lợi thế vốn có của mình để phát huy nội lực, phát triển theo hướng bền vững.

3.2.1.2. Chính sách thu hút vốn đầu tư trong ngành dịch vụ thương mại

Ngoài nguồn vốn đầu tư của trung ương và tỉnh, căn cứ nhu cầu về tổng nguồn vốn đầu tư vào ngành thương mại của thành phố Quảng Ngãi, dự kiến phần thiếu hụt sẽ được giải quyết theo các hướng sau:

- Kêu gọi vốn đầu tư từ ngoài tỉnh bằng những dự án có tính khả thi cao với những chính sách ưu đãi hợp lý.

- Khai thác, huy động mọi nguồn vốn trong nhân dân và dành một phần ngân sách hợp lý.

- Khai thác hiệu quả nguồn vốn từ các ngân hàng chuyên doanh để phục vụ cho việc đầu tư phát triển thương mại.

- Cần thực hiện tiết kiệm trong chi ngân sách và tiêu dùng để tăng vốn đầu tư phát triển.

- Để thu hút vốn đầu tư nước ngoài cần tạo môi trường đầu tư thuận lợi, thực hiện nhất quán chính sách tài chính của nhà nước đối với mọi loại hình doanh nghiệp, xây dựng hệ thống cơ sở hạ tầng vững mạnh.

3.2.1.3 Chính sách khuyến khích các thành phần kinh tế phát triển dịch vụ thương mại

Chính sách phát triển thương mại tạo điều kiện thuận lợi cho các thành phần kinh tế đầu tư phát triển theo quy định của nhà nước.

- Củng cố và phát triển thương mại nhà nước

Đổi mới, sắp xếp các DN nhà nước hoạt động trong lĩnh vực thương mại quan trọng và thiết yếu của tỉnh mang tính chất chi phối; nghiên cứu thành lập một DN thương mại công ích phục vụ cho khu vực miền núi hải đảo; đầu tư xây dựng cơ sở vật chất, kỹ thuật công nghệ, cán bộ quản lý và lực lượng lao động để nâng cao năng lực kinh doanh của DN nhà nước.

Giải thể đối với các DN làm ăn thua lỗ kéo dài; bán, khoán, cho thuê, cổ phần hóa đối với các DN hoạt động trong các lĩnh vực không cần thiết phải là DN nhà nước.

- Xây dựng thương mại tập thể

Khuyến khích xây dựng phát triển một số HTX thương mại dịch vụ mới dịch vụ công ích phục vụ cho hoạt động sản xuất, tiêu dùng ở nội thành và ngoại thành, thành lập các Liên hiệp HTX.

- Phát triển thương mại tư nhân

Hướng dẫn thành phần kinh tế tư nhân phát triển đúng hướng và tạo môi trường kinh doanh thuận lợi, hành lang pháp lý công bằng để DN kinh doanh đúng pháp luật, tạo nên sự cạnh tranh lành mạnh trên thị trường.

3.2.2 Nhóm giải pháp phát triển thị trường

3.2.2.1 Tăng cường công tác quản lý nhà nước về thị trường và hoạt động dịch vụ thương mại

Để tạo môi trường và điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh thương mại phát triển, cần tăng cường công tác quản lý nhà nước.

- Tổ chức đăng ký kinh doanh thương mại, tổ chức thu thập, xử lý, cung cấp thông tin, dự báo và định hướng thị trường trong tỉnh và xu thế phát triển của thị trường trong nước, hướng dẫn tiêu dùng hợp lý và tiết kiệm. Tổ chức hướng dẫn các hoạt động xúc tiến thương mại, quản lý công tác nghiên cứu khoa học thương mại, đào tạo và xây dựng đội ngũ cán bộ hoạt động thương mại.

- Hướng dẫn thanh tra, kiểm tra, kiểm soát thị trường, đấu tranh chống buôn lậu, tham nhũng và các hành vi kinh doanh trái pháp luật.

3.2.2.2 Giải pháp về thông tin, nghiên cứu thị trường và tiếp thị

Để đảm bảo hoạt động thương mại trên địa bàn tỉnh có hiệu quả cần:

- Hoạch định chiến lược phát triển thị trường trong một tầm nhìn dài hạn.
- Thu thập và phổ biến thông tin thị trường một cách kịp thời
- Tổ chức thị trường và xúc tiến thương mại. Nhằm nâng cao chất lượng thông tin thương mại, đáp ứng kịp thời yêu cầu của quản lý Nhà nước và điều hành kinh doanh của các Doanh nghiệp.

3.2.3. Nhóm giải pháp về không gian và cơ sở vật chất của thương mại

3.2.3.1. Hoàn thiện qui hoạch tổng thể và mở rộng không gian phát triển dịch vụ thương mại

Tiếp tục rà soát, điều chỉnh các qui hoạch của thành phố và hoàn thành qui hoạch của các xã, phường để có cơ sở phát triển thương mại trên địa bàn.

Mở rộng địa bàn kinh doanh ở thành thị và nông thôn. Hình thành các trung tâm thương mại tại các đô thị như siêu thị, trung tâm thương mại, dịch vụ ở thị trấn, thị tứ và dọc theo các trục đường giao thông.

Hoàn chỉnh qui hoạch chi tiết của thành phố, khuyến khích và tạo điều kiện để các tổ chức kinh doanh và hộ gia đình đầu tư phát triển kinh doanh thương mại cùng chủng loại trên từng tuyến phố, từng khu vực nhất định để thuận lợi cho việc mua bán của nhân dân.

Vì vậy, giai đoạn 2010-2015 TP Quảng Ngãi cần nhanh chóng xúc tiến hình thành các cụm TM-DV.

Ngoài các thị trường trên, cần nghiên cứu phát triển, khuyến khích các đơn vị kinh doanh mở rộng thị trường sang các khu vực lân cận trong tỉnh.

3.2.3.2. Đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng ngành dịch vụ thương mại

Trong thời gian đến thành phố Quảng Ngãi cần nhanh chóng triển khai các công việc sau:

- Tập trung chỉ đạo, quản lý điều hành lĩnh vực xây dựng kết cấu hạ tầng một cách chặt chẽ và hiệu quả.

- Chủ động và phối hợp với tỉnh thực hiện đầu tư xây dựng, nâng cấp hệ thống giao thông, điện, cấp thoát nước và các công trình khác để nâng cấp thành phố.

- Tiếp tục triển khai thực hiện các dự án đầu tư xây dựng mới theo qui hoạch tổng thể và chi tiết của thành phố.

- Tranh thủ nguồn vốn đầu tư từ Trung ương và tỉnh để xây dựng mạng lưới bưu chính viễn thông đều khắp, nâng cao chất lượng hệ thống thông tin liên lạc...

3.2.3.3 Đa dạng hoá các loại hình dịch vụ thương mại

- Phát triển trung tâm thương mại nội thị

Tiến hành khảo sát, qui hoạch địa điểm để xây dựng trung tâm thương mại, trung tâm hội chợ, triển lãm, các siêu thị vừa và nhỏ trên địa bàn thành phố. Trong giai đoạn 2010-2015:

- + Xây dựng mới hoàn toàn: 4 siêu thị

- + Xây dựng trung tâm hành chính - triển lãm- hội chợ hạng I.

+ Tại các khu đô thị mới, xây dựng siêu thị mini, các cụm thương mại dịch vụ tổng hợp phục vụ cho nhu cầu đời sống của dân cư trên địa bàn.

- Phát triển mạng lưới chợ của thành phố

Phát triển mạng lưới chợ trên địa bàn thành phố Quảng Ngãi phải phù hợp với qui hoạch tổng thể của thành phố Quảng Ngãi. Đổi mới mô hình tổ chức quản lý khai thác chợ theo hướng văn minh, hiện đại.

Chú trọng xây dựng các chợ ở các khu đô thị mới, khu dân cư tập trung, chợ ven đô. Kiên quyết xóa bỏ các chợ tạm, chợ cóc, khắc phục dần tình trạng buôn bán hàng rong, buôn bán trên vỉa hè, lòng lề đường.

Giai đoạn 2010-2015, thành phố Quảng Ngãi phát triển mới 2 chợ, xây dựng mới lại 3 chợ, nâng cấp cải tạo 4 chợ và giải tỏa 2 chợ, hình thành một số khu vực kinh doanh thương mại đặc thù như chợ đêm, chợ cuối tuần...nhằm thu hút khách du lịch. Trong quá trình phát triển cần đổi mô hình tổ chức quản lý khai thác kinh doanh chợ.

- Phát triển mạng lưới kinh doanh xăng dầu

Có những chính sách qui định về cơ sở vật chất, điều kiện hoạt động và qui mô cho những đại lý bán xăng.

Nâng cấp, cải tạo các cửa hàng xăng dầu hiện có và qui hoạch điều chỉnh, bổ sung mạng lưới các điểm kinh doanh xăng dầu trên địa bàn thành phố dự kiến đến năm 2015 xây dựng thêm 7 điểm kinh doanh xăng dầu với diện tích 5.400m².

- Phát triển hệ thống kho bãi, bến xe

Xây dựng 1- 2 cụm kho bãi phục vụ lưu thông hàng hóa khu vực vành đai ngoại vi thành phố.

Xây dựng bến xe mới tỉnh Quảng Ngãi gần đường tránh Đông thành phố, tạo sự lưu thông thuận lợi, thông suốt. Đầu tư xây dựng bến xe liên tỉnh, xây dựng các bãi đậu, đỗ xe công cộng.

3.2.4. Giải pháp về đào tạo và phát triển nguồn nhân lực

Để đáp ứng nhu cầu lao động cho phát triển thương mại phải thực hiện một số giải pháp sau:

Tiến hành khảo sát đội ngũ lao động tham gia trong ngành thương mại trên cơ sở đó xây dựng kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ để đáp ứng yêu cầu phục vụ công tác phát triển thương mại trên địa bàn thành phố.

Đào tạo lại đội ngũ cán bộ kinh doanh thương mại, đặc biệt là việc bồi dưỡng kiến thức chuyên môn, ngoại ngữ, năng lực kinh doanh.

Khuyến khích tinh thần dám nghĩ, mạnh dạn, năng động tìm kiếm thị trường, bạn hàng, mặt hàng... và dám chịu trách nhiệm. Đồng thời tăng cường hợp tác trao đổi kinh nghiệm nghiệp vụ trong nước cũng như trên thế giới.

Nâng cao trình độ lao động trong các lĩnh vực quản lý và kinh doanh dịch vụ. Mạnh dạn đổi mới công tác tổ chức cán bộ, thực hiện trẻ hóa đội ngũ cán bộ và trọng dụng nhân tài.

Xây dựng kế hoạch đào tạo và đào tạo lại đội ngũ cán bộ kế cận và cán bộ đương chức gắn với mục tiêu, yêu cầu sử dụng. Trang bị đầy đủ kiến thức chuyên môn nghiệp vụ, lý luận chính trị, quản lý kinh tế, quản lý nhà nước cho đội ngũ cán bộ ngành thương mại.

- Đối với cán bộ làm công tác quản lý

Rà soát lại trình độ, khả năng thực tế, có kế hoạch bồi dưỡng trình độ đội ngũ cán bộ quản lý thương mại, đặc biệt là cán bộ trẻ.

- Đối với lao động trong thương nghiệp nhà nước

Phối hợp với tỉnh sắp xếp bố trí lại lao động cho phù hợp với ngành nghề được đào tạo, đồng thời có kế hoạch đầu tư đào tạo lại và đào tạo mới đội ngũ cán bộ.

- Đối với thương nhân khác

Đối với lực lượng lao động này thành phố cần phối hợp với tỉnh có chương trình đào tạo bồi dưỡng nghiệp vụ cho người lao động, tuyên truyền, phổ biến kiến thức về pháp luật trong hoạt động kinh doanh buôn bán nhằm nâng cao chất lượng và hiệu quả phục vụ xây dựng văn minh thương mại.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Chương 3 tập trung trình bày rõ quan điểm, mục tiêu, phương hướng phát triển thương mại trên địa bàn thành phố Quảng Ngãi trong những năm đến. Trên cơ sở đó đề xuất ra những nhóm giải pháp như: nhóm giải pháp về cơ chế chính sách, nhóm giải pháp về phát triển thị trường, nhóm giải pháp về không gian và cơ sở vật chất của thương mại, giải pháp về đào tạo và phát triển nguồn nhân lực trong thương mại.

KẾT LUẬN

Phát triển thương mại trên địa bàn thành phố Quảng Ngãi trong giai đoạn hiện nay là cần thiết nhằm tạo ra thị trường trung tâm có sức lan tỏa ảnh hưởng tới các thị trường khác trong tỉnh.

Từ việc nghiên cứu thực trạng phát triển thương mại thành phố Quảng Ngãi trong những năm qua có thể rút ra một số kết luận sau:

-Thương mại thành phố Quảng Ngãi đang trong giai đoạn phát triển, tuy nhiên sự phát triển còn mang tính tự phát, manh mún.

-Mặc dù cơ sở vật chất của ngành thương mại đã được đầu tư, nâng cấp nhưng chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển theo hướng văn minh, hiện đại.

-Để phát huy vai trò của thương mại đối với phát triển kinh tế thành phố Quảng Ngãi cần tập trung thực hiện đồng bộ bốn nhóm giải pháp trên.

Tuy nhiên, để thương mại thành phố Quảng Ngãi phát triển thật sự bền vững, bên cạnh những giải pháp đã đề cập, tác giả đề xuất một số kiến nghị:

-Nhà nước nhanh chóng xây dựng và công bố qui hoạch phát triển thương mại nhằm định hướng cho các hoạt động thương mại phát triển.

- Nhà nước cần xây dựng các chính sách để hoàn thiện môi trường kinh doanh, tăng cường các biện pháp quản lý của nhà nước
- Nhanh chóng thúc đẩy sự hình thành và phát triển các loại thị trường
- Đẩy mạnh phát triển cơ sở hạ tầng, tạo điều kiện thương mại phát triển.
- Tăng cường vai trò lãnh đạo của Đảng, các đoàn thể, tổ chức xã hội.