

HỆ THỐNG ĐIỂM BÁN HÀNG VIỆT NAM

Bảo đảm quyền lợi của người tiêu dùng

Những năm qua, Sở Công Thương liên tục lựa chọn, xây dựng các điểm bán hàng Việt Nam tại các huyện nhằm phát triển hệ thống phân phối, tạo điều kiện thuận lợi đưa hàng hóa thiết yếu, hàng Việt Nam đến tay người tiêu dùng. Đây cũng là địa chỉ mua sắm tin cậy và bảo đảm quyền lợi của người tiêu dùng.



Người tiêu dùng lựa chọn sản phẩm sản xuất trong tỉnh, trong nước tại cửa hàng tiện ích.

Cửa hàng tự chọn Hà Hoạt, phố Hùng Thắng, thị trấn Tiên Hải là điểm bán hàng Việt Nam được Sở Công Thương lựa chọn đưa vào hoạt động từ năm 2021. Cửa hàng có diện tích 220m², hàng hóa được trưng bày gọn gàng, bắt mắt, thuận lợi cho khách hàng đến mua sắm. Chị Trần Thị Hoa, xã An Ninh (Tiên Hải) chia sẻ: Tôi thường xuyên mua sắm tại cửa hàng tự chọn Hà Hoạt vì ở đây đa dạng mặt

hàng, sản phẩm có nguồn gốc rõ ràng, chất lượng. Mua sắm ở đây tôi yên tâm vì sản phẩm được niêm yết giá công khai, khi thanh toán có hóa đơn giúp mình tự kiểm tra, giám sát. Bà Trần Thị Hà, chủ cửa hàng tự chọn Hà Hoạt cho biết: Chúng tôi kinh doanh gần 1.000 mặt hàng có nguồn gốc xuất xứ Việt Nam từ sản phẩm nông sản, thực phẩm, hàng thiết yếu đến đồ gia dụng phục vụ nhu

cần Tiên Hải và một số xã lân cận. Để bảo đảm hàng hóa có chất lượng cao, vệ sinh an toàn thực phẩm và giá thành hợp lý, chúng tôi lựa chọn các nhà sản xuất, nhà phân phối lớn có uy tín trên thị trường để hợp đồng cung ứng sản phẩm. Bảo vệ thương hiệu của cửa hàng gây dựng hơn 20 năm qua, chúng tôi cũng giữ gìn uy tín, hình ảnh của điểm bán hàng Việt Nam do Sở Công Thương cấp nên cửa hàng không nhập hàng lậu,

hàng kém chất lượng, hàng giả về bán, kinh doanh công khai, minh bạch vì người tiêu dùng. Không riêng cửa hàng tự chọn Hà Hoạt, các điểm bán hàng Việt Nam trên địa bàn tỉnh đều là các địa chỉ kinh doanh hàng hóa bảo đảm chất lượng, nguồn gốc xuất xứ rõ ràng, minh bạch về giá cả và có phong cách kinh doanh văn minh, thân thiện, gần gũi và tiện lợi cho người tiêu dùng. Cửa hàng tiện ích Thao Hoa ở thị trấn Đông Hưng được nhiều người tiêu dùng lựa chọn đến mua sắm bởi không chỉ được mua hàng thật, giá thật mà còn được nhân viên của hàng tư vấn tận tình, thiết thực. Bà Nguyễn Thanh Hoa, chủ cửa hàng cho biết: Cửa hàng có không gian rộng, chủng loại, số lượng hàng hóa lớn và đa dạng nên để giúp người dân nhanh chóng tìm mua được những sản phẩm mong muốn, chúng tôi luôn bố trí nhân viên tư vấn chăm sóc khách hàng. Bà còn đến cửa hàng được tư vấn cách chọn sản phẩm chất lượng tốt, phù hợp với nhu cầu và điều kiện tài chính nên ai cũng hài lòng.

Các điểm bán hàng Việt Nam có tốc độ lưu thông hàng

hóa mạnh, số lượng khách hàng thân thiết nhiều. Đây chính là cơ sở để các cửa hàng, siêu thị có điều kiện phối hợp với nhà sản xuất, nhà phân phối triển khai các chương trình khuyến mại vừa nhằm kích cầu tiêu dùng vừa tri ân khách hàng. Bà Nguyễn Thị Liên, Phó Giám đốc Công ty TNHH Sản xuất và kinh doanh thương mại Thăng Liên (xã Vũ Quy, huyện Kiến Xương) cho biết: Siêu thị của chúng tôi hợp đồng cung ứng hàng hóa trực tiếp với các nhà sản xuất và nhà phân phối nên khách hàng đến mua sắm được hưởng giá thành tốt nhất vì không phải chịu chi phí nhiều khâu trung gian. Không chỉ có vậy, tất cả các chương trình khuyến mại của doanh nghiệp sản xuất, phân phối đều được chúng tôi triển khai kịp thời, đầy đủ và hàng quý siêu thị cũng có chương trình khuyến mại tri ân khách hàng; nhiều sản phẩm khách hàng mua được giảm giá tới gần 50%.

Trên địa bàn tỉnh hiện có 6 điểm bán hàng Việt Nam do Sở Công Thương lựa chọn đưa vào hoạt động. Đánh giá về vai trò của các mô hình kinh doanh này, bà Tô Thị Hương Lan, Phó Giám đốc Sở Công Thương khẳng định: Các cửa hàng, siêu thị được lựa chọn xây dựng đều thực hiện nghiêm các quy định, tiêu chuẩn của điểm bán hàng Việt Nam từ diện tích, trưng bày, chất lượng hàng hóa, nguồn gốc sản xuất trong nước đến phương thức kinh doanh hiện đại, văn minh. Các điểm bán hàng Việt Nam đều thực hiện thanh toán linh hoạt bằng tiền mặt và không sử dụng tiền mặt tạo sự tiện lợi cho khách hàng. Đặc biệt vào các dịp cao điểm lễ, tết, nhu cầu tiêu dùng tăng

đột biến, Sở Công Thương đều chỉ đạo các điểm bán hàng Việt Nam tham gia chương trình bán hàng bình ổn thị trường. Ngoài bảo đảm không để thị trường xảy ra khan hiếm hàng hóa

cục bộ, các điểm bán hàng Việt Nam cũng góp phần giữ cho giá cả thị trường ổn định, người tiêu dùng được mua hàng hóa với giá thành hợp lý nhất.

KHÁC ĐUÀN

NGÀY QUYỀN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG VIỆT NAM 15/3
QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

Được bảo đảm an toàn tính mạng, sức khỏe, tài sản, quyền, lợi ích hợp pháp khác khi tham gia giao dịch, sử dụng hàng hóa, dịch vụ

Được tư vấn, hỗ trợ, hướng dẫn kiến thức về tiêu dùng hàng hóa, dịch vụ

Khiếu nại, tố cáo, khởi kiện theo quy định

Được cung cấp thông tin chính xác, đầy đủ về bên bán; nội dung giao dịch; nguồn gốc, xuất xứ hàng hóa, hóa đơn, chứng từ...

Yêu cầu bồi thường thiệt hại khi hàng hóa, dịch vụ không đúng với công bố, niêm yết, quảng cáo hoặc cam kết

Lựa chọn hàng hóa, dịch vụ, bên bán theo nhu cầu, điều kiện thực tế. Quyết định tham gia/không tham gia giao dịch, các nội dung thỏa thuận

Tham gia xây dựng và thực thi chính sách, pháp luật về bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng

Góp ý kiến vào bên bán về giá cả, chất lượng hàng hóa, dịch vụ, phong cách phục vụ, phương thức giao dịch và nội dung khác liên quan đến giao dịch

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

- Kiểm tra hàng hóa trước khi nhận
- Lựa chọn tiêu dùng hàng hóa, dịch vụ có nguồn gốc, xuất xứ rõ ràng, không làm tổn hại đến môi trường, trải nghiệm phong phú và đạo đức xã hội, không gây nguy hại đến tính mạng, sức khỏe của mình và của người khác
- Thực hiện chính xác, đầy đủ hướng dẫn sử dụng hàng hóa, dịch vụ
- Thông tin cho cơ quan nhà nước, tổ chức, cá nhân có liên quan khi phát hiện hàng hóa, dịch vụ không bảo đảm an toàn, gây thiệt hại/đe dọa gây thiệt hại đến tính mạng, sức khỏe, tài sản của người tiêu dùng
- Thông tin cho cơ quan nhà nước, tổ chức, cá nhân có liên quan khi phát hiện hành vi của bên bán xâm phạm đến quyền, lợi ích hợp pháp của người tiêu dùng

Nguồn: Cục Quản lý cạnh tranh (Bộ Công Thương)

TIÊN HẢI Phát triển thế mạnh nuôi ngao



Các hộ dân huyện Tiên Hải thu hoạch ngao thương phẩm.

Huyện Tiên Hải với lợi thế đường bờ biển dài trên 23km, nằm giữa hai cửa sông lớn là Trà Lý và Ba Lạt, có vùng bãi triều tương đối bằng phẳng nên rất phù hợp cho việc nuôi ngao. Những năm qua, huyện tiếp tục phát triển diện tích nuôi ngao theo hướng bền vững, góp phần nâng cao đời sống nhân dân.

Làm giàu từ nuôi ngao

Với những ưu thế về vùng bãi triều, những năm qua, người dân xã Đông Minh đã đầu tư vốn, nhân lực để phát triển nghề nuôi ngao. Hiện nay địa phương có 285 hộ nuôi ngao với tổng diện tích trên 450ha. Hàng năm, giá trị sản xuất từ nuôi ngao của xã đạt 125 tỷ đồng. Nghề nuôi ngao giúp người dân nơi đây có cuộc sống ổn định. Ông Bùi Văn Sáng, thôn Ngải Châu cho biết: Đã một thời nghề nuôi ngao được coi là nghề sinh lợi nhuận. Tuy hiện nay ngao không còn mang lại nguồn lợi nhuận lớn như xưa nhưng vẫn là đối tượng nuôi mang lại hiệu quả kinh tế và không thể thay thế tại các bãi triều ven biển. Thực tế từ các hộ nuôi ngao cho thấy đây là loài dễ nuôi, ít bệnh, lợi nhuận thu về cao gấp 3 - 4 lần so với vốn bỏ ra, nên các hộ dân đã đầu tư nuôi ngao. Để nuôi ngao thành công phải nắm vững kỹ



Hộ dân xã Nam Cường (Tiên Hải) thu hoạch ngao giống.

thuật, trước khi thả ngao giống xuống cần phải vệ sinh bãi triều như dọn bỏ các vó nhuyễn thể, san phẳng bãi; con giống nên thả giống ngao lớn sẽ nhanh thu hoạch và đỡ bị thất thoát. Bãi thả ngao có nền đất cát, bằng phẳng là thích hợp nhất cho ngao phát triển. Nhờ nắm vững kỹ thuật nên diện tích nuôi ngao của tôi luôn đạt hiệu quả cao, thu nhập năm sau cao hơn năm trước. Với 9ha nuôi ngao, năm 2022 tôi đã thu hoạch 3ha, thu về 1,5 tỷ đồng.

Bên cạnh nuôi ngao thương phẩm, vài năm trở lại đây người dân Tiên Hải còn phát triển ương ngao giống. Diện tích nuôi ngao

tư cải tạo ao, không mất chi phí thức ăn trong khi các điều kiện môi trường nước nuôi hoàn toàn chủ động điều tiết được. Ngao sống hoàn toàn bằng nguồn thức ăn tự nhiên, chủ yếu là phù du, tảo biển. Năm qua, nhờ các ngành chuyên môn tập huấn khoa học kỹ thuật ương nuôi ngao, đến nay gia đình tôi đã ương cấp ngao giống với chất lượng tốt, giá thành rẻ hơn so với các cơ sở khác.

Để nghề nuôi ngao phát triển bền vững

Ông Phạm Văn Vang, Trưởng phòng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Tiên Hải cho biết: Đến nay, diện tích nuôi ngao của huyện đạt trên 2.300ha ở các xã Nam Thịnh, Đông Minh, Nam Phú, Nam Cường... Hàng năm sản lượng nuôi trồng thủy sản đạt 72.616 tấn, trong đó ngao chiếm 63.980 tấn. Để bảo đảm phát triển diện tích nuôi ngao ổn định, mang lại hiệu quả cao, huyện tạo điều kiện cho hộ nuôi tiếp cận nguồn vốn và khuyến khích doanh nghiệp đầu tư nuôi, chế biến ngao. Hướng dẫn chuyên gia khoa học công nghệ, làm tốt công tác quan trắc, cảnh báo môi trường vùng nuôi và bảo vệ môi trường, ứng phó với biến đổi khí hậu. Đây là những xúc tiến thương mại, quảng bá sản phẩm gắn với xây dựng thương hiệu. Tiếp tục tuyên truyền, hướng dẫn hộ nuôi ngao tuân thủ quy trình kỹ thuật nuôi ương. Chú trọng triển khai đầu tư xây dựng công trình hạ tầng phục vụ vùng sản xuất và ương ngao giống tập trung. Triển khai các cơ chế khuyến khích các thành phần kinh tế đầu tư tiên vốn, lao động, khoa học công nghệ để sản xuất ngao giống tại địa phương. Ngoài ra, Tiên Hải cũng đã có kế hoạch xây dựng vùng nuôi trồng thủy sản tập trung, trong đó có diện tích nuôi ngao giống. Tiếp tục hỗ trợ duy trì và phát triển các chuỗi liên kết trong nuôi trồng, chế biến ngao, kêu gọi doanh nghiệp đầu tư mạnh đầu tư chế biến sâu phát triển các sản phẩm mới từ ngao.

Hiện nay, sản phẩm ngao thương phẩm của Tiên Hải chủ yếu xuất đi các tỉnh miền Nam và thị trường Trung Quốc qua đường tiểu ngạch. Sản phẩm ngao chế biến hút chân không của Công ty TNHH Nghêu Thái Bình được xuất khẩu sang các nước châu Âu nhưng cũng chỉ đáp ứng một phần rất nhỏ so với tổng sản lượng ngao thương phẩm của huyện.

MANH THẮNG

Đưa nấm rơm trở thành sản phẩm OCOP

ăn có mùi thơm và vị ngọt thanh để tiêu thụ.

Trồng nấm rơm trong nhà kín trải qua 3 công đoạn chính gồm: ủ nguyên liệu ban đầu, cấy phôi và chuyển vào nhà trồng. Từ lúc bắt đầu gieo đến khi thu hoạch 14 - 18 ngày, mỗi đợt thu về gần 1 tấn quả với giá bán 95.000 đồng/kg. Năm sản xuất sạch, không có chất kích thích hay thuốc bảo vệ thực vật nên sản phẩm làm ra đến đâu bán hết đến đó. Thị trường tiêu thụ chủ yếu là Hải Phòng, Hà Nội, Nam Định... Trừ chi phí ông Đạm thu lãi vài chục triệu đồng/tháng.

Không chỉ làm giàu cho gia đình, mô hình trồng nấm trong nhà kín của ông Đạm đang tạo việc làm cho 5 lao động thường xuyên và 5 lao động làm thời vụ với thu nhập 200.000 - 250.000 đồng/ngày. Bà Nguyễn Thị Thủy, thôn Việt Yên 3 chia sẻ: Tôi làm việc tại đây được 2 năm, công việc nhẹ nhàng, kỹ thuật đơn giản, tuy nhiên, trồng nấm nhà kín vốn đầu tư nhiều hơn, bù lại năng suất cao, chất lượng tốt hơn. Đặc biệt, trên cùng đơn vị diện tích có thể làm nhiều tầng để úm, góp phần tăng năng suất so với ở ngoài, từ đó hiệu quả kinh tế cao hơn. Cái hay của việc trồng nấm rơm trong nhà kín đó là sau vụ thu hoạch, nhà kính dọn dẹp room trồng nấm để dành, thu hoạch thuận tiện bởi nấm mọc ra bên ngoài, chúng tôi không phải tốn công như cách truyền thống; nấm trắng,

năng, có khả năng cạnh tranh tốt. Thực tế, nhu cầu sử dụng các sản phẩm từ nấm tăng cao, trong khi hầu hết các cơ sở sản xuất nấm tập trung sản xuất tốt vào mùa hè, dịp cuối năm vì thế nấm là mặt hàng khan hiếm. Nhưng mô hình nấm rơm của ông Đạm lại được thu hoạch quanh năm nên có thể mở rộng sản xuất và phát triển quy mô hơn hiện tại rất nhiều. Chúng tôi dựa vào yếu tố tiềm năng này cùng với yếu tố tạo việc làm cho lao động địa phương, quảng bá sản phẩm... để để xuất xây dựng nấm rơm trở thành sản phẩm OCOP, nhân rộng mô hình ra toàn xã.

Lâu nay nấm rơm luôn được đánh giá là thực phẩm bổ dưỡng và được nhiều gia đình sử dụng trong các bữa ăn. Tuy nhiên, trước yêu cầu giá gạo của thị trường nên người trồng nấm phải không ngừng thay đổi để đáp ứng yêu cầu đó. Đây là động lực để công nghệ trồng nấm rơm sạch ra đời, từng bước nâng cao chất lượng sản phẩm. Với những hiệu quả bước đầu mang lại cho thấy mô hình trồng nấm rơm trong nhà kín của ông Đạm là hướng đi mới cho người dân trên địa bàn xã Diệp Nông. Đây là điều kiện để thúc đẩy xây dựng sản phẩm đặc thù ở địa phương, góp phần giải quyết việc làm cho lao động nông thôn, mang lại thu nhập ổn định cho người dân.

THANH THÚY



Ông Đạm kiểm tra nấm trước khi thu hoạch.