

Cây xăng găm hàng, vì đâu?

15:20 27/05/2020

Theo một số chuyên gia, việc cây xăng găm hàng, bán nhỏ giọt những ngày gần đây là bộc lộ yếu điểm của việc điều hành giá xăng dầu theo chu kỳ 15 ngày.

Hồi cuối tháng 3, đầu tháng 4, sau khi giá xăng hạ xuống mức trên 11.000-12.000 đồng/lít, nhiều người dân tại Sơn La xếp hàng dài mang can mua tích trữ. Mức giá này khiến nhiều người không bỏ lỡ cơ hội mua rẻ gần một nửa so với cuối 2019.

Cuối tháng 5, khi giá xăng dầu thế giới tăng trở lại, ở chiều bán xuất hiện cảnh nhiều đại lý có dấu hiệu găm hàng để chờ lên giá.

Theo một số chuyên gia xăng dầu, việc điều hành giá theo chu kỳ 15 ngày như hiện tại là một phần nguyên nhân khiến việc mua bán, tích trữ, găm hàng diễn biến phức tạp.

Càng bán càng lỗ

Càng bán càng lỗ là lời than vãn của nhiều đại lý và thương nhân đầu mối kinh doanh xăng dầu kể từ khi giá xăng dầu bắt đầu giảm do dịch Covid-19 vào cuối tháng 1.

Kinh doanh xăng dầu có đặc điểm là hàng hóa thường được nhập từ 3-6 tháng trước. Các doanh nghiệp nhập hàng về từ khoảng cuối năm 2019 để bán vào các tháng đầu năm 2020. Khi đó, giá dầu thế giới ở mức 55-60 USD/thùng, giá bán lẻ xăng trong nước là trên 20.000 đồng/lít.



Giá

dầu thế giới giảm những tháng đầu năm khiến nhiều doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu lỗ đầu năm (Ảnh: Phạm Thắng)

Đến đầu năm 2020, dịch Covid-19 bùng phát khiến nhu cầu về xăng dầu suy giảm nhanh trên toàn thế giới. Giá dầu thế giới có lúc về dưới 20 USD/thùng (sàn giao dịch Singapore). Khi đó, theo quy tắc điều hành giá, giá xăng trong nước được điều chỉnh giảm sâu, có lúc về mức dưới 12.000 đồng/lít.

Như vậy, các doanh nghiệp dầu mỡ phải bán xăng dầu nhập khẩu ở giá cao (cuối năm 2019) với bán giá thấp (đầu năm 2020).

“Càng bán càng lỗ”, lãnh đạo một trong 2 doanh nghiệp dầu mỡ xăng dầu có thị phần lớn nhất Việt Nam nói với Zing.

Khi các doanh nghiệp dầu mỡ chịu lỗ, các đại lý bán lẻ xăng dầu cũng bị giảm chiết khấu. Vào lúc thuận lợi, mức chiết khấu xăng dầu có thể được hưởng lên tới trên mức 300-500 đồng/lít. Tuy nhiên, vào lúc khó chung, mức chiết khấu giảm xuống 100 đồng/lít, thậm chí không có chiết khấu.

Điều này cũng khiến các đại lý xăng dầu không mặn mà bán xăng. Khi chiết khấu giảm hoặc về 0 đồng, nghĩa là đại lý hoạt động không có lãi. Do đó, xuất hiện tình trạng có cây xăng giảm số cây bán, hoặc đóng cửa sớm để giảm lượng bán ra.

Ai cũng muốn chờ giá lên

Khi giá xăng dầu thế giới tăng lên, các doanh nghiệp đầu mối kinh doanh xăng dầu cảm thấy có tín hiệu tốt để giảm lỗ, thậm chí là có lãi.

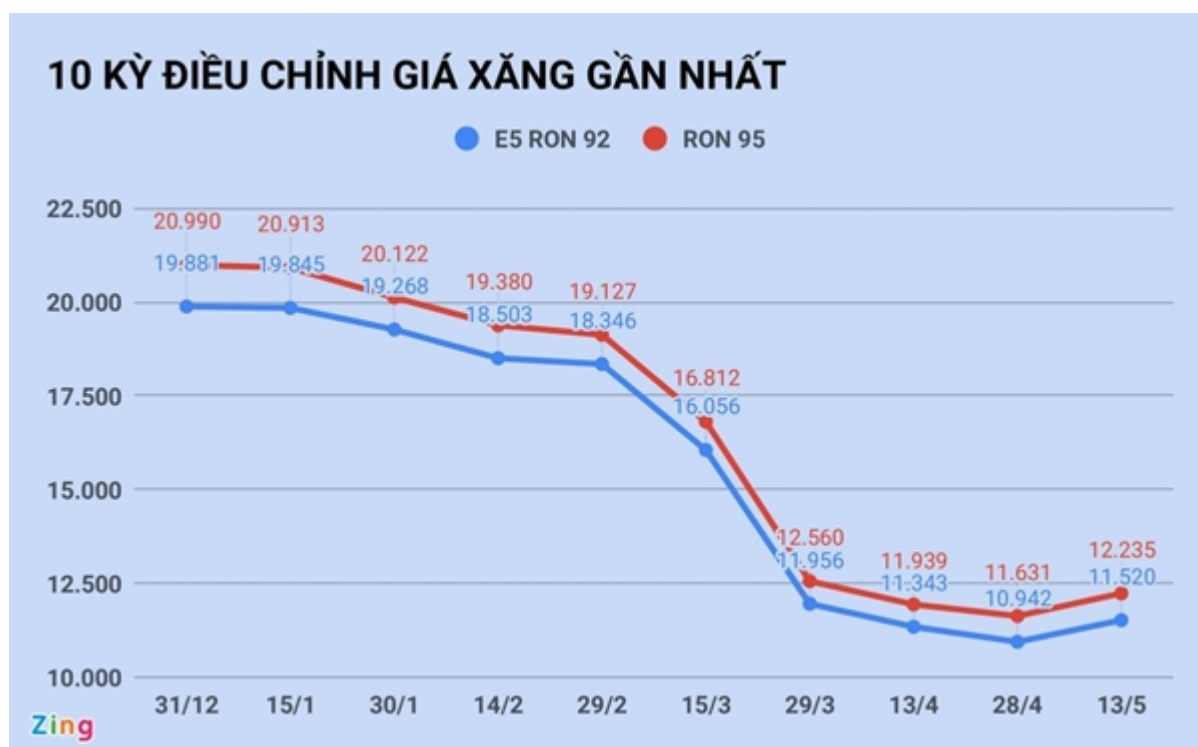
Với doanh nghiệp đã nhập hàng từ cuối năm 2019 vẫn chưa tiêu thụ hết và tồn kho thì giờ bán giá cao hơn để giảm số lỗ. Nguyên nhân tồn kho là do dịch Covid-19 khiến nhu cầu xăng dầu trong nước suy giảm, lượng hàng nhập về không tiêu thụ hết và vẫn phải chờ đến lúc này.

Với những doanh nghiệp này, khi hàng chưa tiêu thụ hết, tồn kho cao, thiếu kho chứa khiến lượng xăng dầu nhập về khi giá xăng dầu bắt đáy trên thế giới không nhiều.

Ngược lại, với doanh nghiệp còn kho dự trữ mua được xăng dầu thế giới khi giảm, và hiện tại khi giá tăng có thể kiếm lợi nhuận.

“Giá tăng là cơ hội cho các doanh nghiệp xăng dầu hồi phục từ đầu dịch đến giờ”, lãnh đạo một doanh nghiệp đầu mối ở TP.HCM chia sẻ.

Theo vị này phân tích, trước thời điểm liên Bộ Công Thương - Tài chính điều chỉnh giá xăng dầu theo chu kỳ 15 ngày/lần, doanh nghiệp càng bán càng lỗ. Do đó, khi giá xăng dầu thế giới đã bật tăng, dự báo giá xăng trong chu kỳ điều hành tới sẽ tăng, điều hiển nhiên là các doanh nghiệp đầu mối và đại lý sẽ muốn bán ở mức giá cao sau 1 ngày nữa.



Nhiều doanh nghiệp đối mối có dấu hiệu găm hàng chờ tăng giá. Do đó, các đại lý bán lẻ bên dưới muốn nhập hàng để bán cũng khó khăn.

Với các doanh nghiệp đầu mối cam kết đủ nguồn cung ra thị trường bất chấp giá tăng hay giảm thì việc bán lại phụ thuộc vào đại lý. Một số đại lý nhập hàng từ các doanh nghiệp đầu mối giới giá rẻ, cũng "cầm chừng" để chờ tăng giá.

Lãnh đạo một trong 2 doanh nghiệp đầu mối xăng dầu có thị phần lớn nhất Việt Nam cho rằng bản chất của tình trạng găm hàng xăng dầu là do chu kỳ điều hành giá quá dài hiện nay. Vì vậy cho rằng nhiều nước trên thế giới đã bỏ việc điều hành giá xăng dầu theo chu kỳ, mà thả nổi theo thị trường hàng ngày. Việc điều hành giá xăng dầu hiện tại tuy đã theo thị trường thế giới, nhưng chưa mang tính thị trường hoàn toàn.

“Nếu cứ điều hành giá theo chu kỳ 15 ngày như hiện nay, việc găm hàng sẽ còn nữa trong tương lai, bởi chẳng ai muốn bán lỗ, mà muốn bán được giá cao”, vị này nói.

Cần giảm chu kỳ điều hành, bỏ giá cơ sở?

Cách đây 1 năm, Hiệp hội kinh doanh xăng dầu (VINPA) cho rằng với tần suất điều chỉnh giá xăng dầu hiện nay là 15 ngày, giá bán lẻ trong nước sẽ khó có thể bắt kịp những biến động của giá xăng dầu thế giới trong bối cảnh những yếu tố tác động lên giá dầu như kinh tế, địa chính trị, tôn giáo liên tục diễn biến phức tạp và khó lường như hiện nay.

Do đó, VINPA đề xuất rút ngắn tần suất điều chỉnh giá xăng dầu xuống còn 10 ngày để giá bán lẻ trong nước ngày càng tiệm cận với giá thế giới, tránh độ trễ trong việc điều chỉnh giá.

VINPA cũng đề xuất cơ quan chức năng cần xem xét bỏ giá cơ sở, không dùng giá cơ sở làm căn cứ để điều chỉnh giá bán lẻ như hiện nay mà chỉ là tiêu chí để doanh nghiệp tham khảo trước khi quyết định giá bán lẻ.

Việc để doanh nghiệp được quyền tự quyết định giá không chỉ đúng với bản chất của nền kinh tế thị trường mà còn mang đến nhiều lợi ích cho người tiêu dùng.

Lãnh đạo các doanh nghiệp đầu mối cũng đồng tình và cho rằng việc này sẽ giúp doanh nghiệp chủ động về giá sẽ tạo ra sự cạnh tranh về giá trên thị trường. Hai cây xăng cạnh nhau, nhưng có thể bán giá khác nhau do doanh nghiệp này tiết giảm được chi phí, còn doanh nghiệp kia thì chưa. Cuối cùng, người tiêu dùng sẽ được hưởng lợi cao nhất.

Theo Zing