TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Việc người dân đổ xô đi mì ăn liền vì dịch Covid-19 là “lợi bất cập hại”

11:27 11/03/2020

Đây là nhận định của một số doanh nghiệp sản xuất mì ăn liền trước việc những ngày qua, nhiều người dân đua nhau đổ xô đi mua mì ăn liền vì dịch Covid-19 có diễn biến phức tạp.



Theo một số doanh nghiệp sản xuất, việc người dân đổ xô đi mì ăn liền vì dịch Covid-19 là “lợi bất cập hại”. Tạo điều kiện cho gian thương tăng giá bán để trục lợi.

Theo đó, trao đổi với báo chí, đại diện một số doanh nghiệp sản xuất mì ăn liền tại TP.HCM khẳng định, nguyên vật liệu đầy đủ, giá bình ổn, đủ cung cấp cho thị trường thành phố và các tỉnh lân cận...

Cụ thể, đại diện Công ty CP Lương thực Thực phẩm Colusa Milliket cho biết, đơn vị này có cửa hàng bán lẻ trực tiếp cho người tiêu dùng. Cuối tuần qua, người dân tập trung mua hàng rất đông, công ty phải huy động cả khối nhân viên văn phòng ra để bán hàng.

Colusa Milliket cam kết trong giai đoạn này không tăng giá, nguyên vật liệu đủ duy trì sản xuất trong 3 tháng tới. Dù trong tình hình hiện nay, hàng sản xuất ra bao nhiêu "được khuân hết" bấy nhiêu nhưng trong kho luôn có lượng hàng dự trữ nhất định.

Trong tháng 2, thị trường xuất khẩu tăng 300% nên Công ty CP Kỹ nghệ Thực phẩm Việt Nam (Vifon) gia tăng sản xuất đáp ứng đơn hàng xuất khẩu. Tuy nhiên, bắt đầu từ khi có ca nhiễm Covid thứ 17, đơn hàng nội địa của đơn vị này tăng đột biến.

Thông tin từ đại diện Vifon, trong ngày thứ 7, tất cả các kệ hàng trống rỗng trong thời gian rất ngắn. Thậm chí, không phải mỳ, phở... mà có người tới cửa hàng mua cả thùng bột canh 40 kg.

Để đảm bảo phục vụ tốt cho thị trường nội địa, đặc biệt là các khu vực cách ly vì dịch Covid-19, Vifon đã quyết định cắt các đơn hàng xuất khẩu trong thời gian này. Đến nay, cơ bản hàng hoá đáp ứng đủ cung ứng cho người tiêu dùng cả nước đến hết năm 2020.

Đại diện Vifon cũng cho biết, do tình hình dịch bệnh Covid-19, một số nguyên liệu nhập khẩu khác bị ách tắc hơn bình thường. Chính vì vậy, đơn vị này đã đề xuất Sở Công thương TP.HCM hỗ trợ DN Việt Nam thông quan trong thời gian nhanh nhất để phục vụ sản xuất.

Còn đại diện phía Công ty Acecook Việt Nam cũng cho hay, trong tháng 2, đơn vị này có doanh số bán hàng tăng khoảng 30-35%. Sau khi Hà Nội công bố ca nhiễm virus corona thứ 17, trong tuần đầu tiên của tháng 3, doanh số đã tăng lên 45-50%.

Người mua tăng đột biến nhưng hàng hoá vẫn dồi dào và không tăng giá. Đáng chú ý, công ty này ghi nhận từ thị trường đã có cửa hàng bán lẻ lợi dụng tình hình tăng giá mì lên gấp 3 lần. Cụ thể, một thùng mì H.H của Acecook bán trong siêu thị có giá 99.000 đồng bỗng được "thổi" giá lên tới 300.000 đồng/hộp.

"Công ty không có chủ trương tăng giá trong tình hình hiện nay. Nếu người tiêu dùng phát hiện nơi bán hàng giá cao bất thường báo lại để công ty ngưng cung cấp hàng. Chúng tôi kiên quyết không tiếp tay cho kẻ trục lợi trong dịch bệnh", vị đại diện này cho biết.

Cũng theo đại diện Acecook, việc tích trữ mì là rất không nên bởi hàng không thiếu. Nếu tích trữ quá nhiều, đến khi hết dịch cũng vẫn chưa sử dụng hết chỗ đó sẽ khiến DN lợi bất cập hại, hàng sản xuất sau đó không có ai mua, công ty đóng cửa, công nhân không có việc làm.

Theo đại diện các doanh nghiệp sản xuất mì ăn liền cũng nhận định, việc người dân đổ xô đi mua mì trong thời điểm này là lợi bất cập hại. Bên cạnh đó, đã có hiện tượng gom hàng, tăng giá gấp 3 lần để trục lợi trong lúc cả nước chống dịch Covid-19.

T.N