

Trước tình hình giá lúa gạo nội địa liên tục tăng cao, mới đây nhiều doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam đã phải tăng giá chào bán xuất khẩu gạo các loại để bù đắp chi phí, qua đó, phần nào mất đi lợi thế cạnh tranh về giá bán.



Lúa Đông Xuân tại xã Tân Hùng, huyện Trà Cú đã trở bông nhưng bị lép hạt do thiêu úng cục bộ. (Ảnh: Duy Khánh/TTXVN)

Các doanh nghiệp xuất khẩu gạo Việt Nam tăng giá chào bán loại gạo 5% thậm chí lên mức 380-390USD/tấn và 365-375USD/tấn để bù đắp chi phí gạo 25% thậm chí. Trong khi đó, các nhà xuất khẩu khác trong khu vực vẫn giữ nguyên giá chào bán.

Ông Nguyễn Văn Đôn, Giám đốc Công ty trách nhiệm hữu hạn Việt Hoàng (Tiền Giang), cho biết do ảnh hưởng của hiện tượng El Nino đối với vùng lúa Đông bông sông Cửu Long và tác động từ nhu cầu tăng đột biến biên nên giá lúa gạo trong nước liên tục tăng trong thời gian qua.

Doanh nghiệp xuất khẩu gạo đang mất lợi thế cạnh tranh với giá bán

Việt báo Administrator

Thứ năm, 24 Tháng 3 2016 01:53

Đều bù đắp chi phí, các doanh nghiệp đã phải tăng giá chào bán xuất khẩu gạo các loại lên khoảng 5-10USD/tấn. Tuy nhiên, mức giá này lại cao hơn hẳn với 10-20 USD/tấn so với mức giá đi tác có thể chấp nhận mua. So với đi thị cạnh tranh chính, giá gạo Việt Nam cũng đang cao hơn so với Thái Lan từ 10-15 USD/tấn.

“Chúng tôi đang chào bán loại gạo 5% tấm với giá 390USD/tấn, nhưng không có đi tác hời mua. Trong khi đó, giá thu mua gạo nội địa của công nghiệp với chi phí vận chuyển, bốc dỡ... cũng đã không dể 390USD/tấn. Đã 5 ngày nay doanh nghiệp ngừng thu mua gạo mới, vì không biết bán cho ai với mức giá này, còn nếu chờ đợi lâu hơn thì sau này giá lúa gạo giảm chúng tôi lại bị lỗ nặng,” ông Đôn cho biết thêm.

Mặc dù xuất khẩu gạo có ngành tín hiệu quan trọng quý 1/2016, tuy nhiên ông Huỳnh Thế Năng, Chủ tịch Hiệp hội Lương thực Việt Nam, cũng cho rằng so với mức tăng chung giá thị trường thì giá gạo Việt Nam tăng cao hơn hẳn nên các doanh nghiệp mất đi lợi thế cạnh tranh với giá bán.

Hiện, giá lúa gạo trong nước đang cao và có xu hướng tiếp tục tăng. Với diễn biến này, một số doanh nghiệp trong ngành cho rằng, doanh nghiệp khó có thể ký được các hợp đồng xuất khẩu gạo mới với khách hàng nước ngoài.

Hiện hầu hết các doanh nghiệp chủ yếu thu gom để lưu trữ gạo để cung cấp cho các hợp đồng đã ký trước đó. Một số doanh nghiệp đã “lơ” ký nhiều hợp đồng mà chưa kịp thu gom lúa gạo thì giá đang gặp phải tình trạng “mất mồi” và lỗ nặng.

Tính đến ngày 15/3/2016, xuất khẩu gạo của các nước đạt trên 1,1 triệu tấn, trị giá FOB 444 triệu USD, trị giá CIF 475 triệu USD. So với cùng kỳ năm 2015, xuất khẩu gạo tăng gấp đôi về số lượng và trị giá./. Theo vietnamplus.vn