

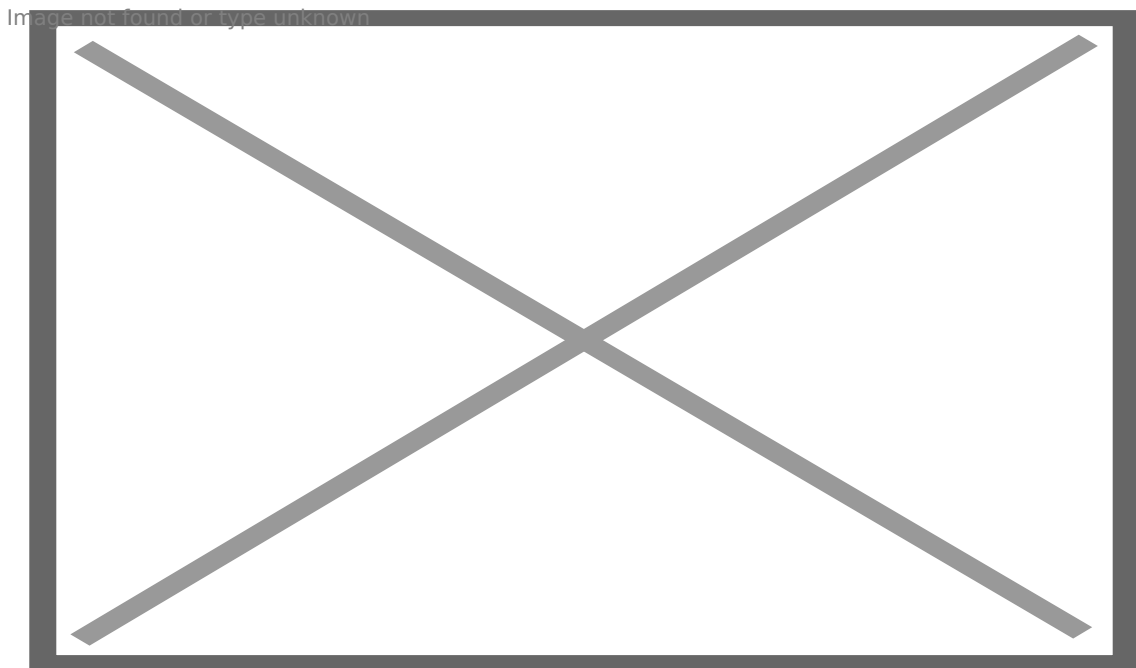
Yêu cầu quản lý giá dịch vụ hàng không

15:57 31/07/2021

Tác giả: Nguyễn Hợi

Mới đây, Vietnam Airlines đã đề xuất giá trần tăng 50.000 - 250.000 đồng/khách, áp giá sàn từ 414.000 đồng/chặng - 1,4 triệu đồng/chặng. Đây cũng là lần thứ 2 Vietnam Airlines đưa đề xuất áp sàn giá vé máy bay.

Hồi tháng 3/2017, hãng đề xuất Cục Hàng không Việt Nam, Bộ Giao thông vận tải phương án áp giá sàn cho 1 vé máy bay hạng phổ thông nội địa là 1,54 triệu đồng, giá trần là 4,2 triệu đồng.



Yêu cầu quản lý giá dịch vụ hàng không (Ảnh minh họa)

Một trong những quy luật quan trọng của nền kinh tế thị trường phát triển đầy đủ hiện đại là: bảo đảm sự cạnh tranh thị trường tự do, bình đẳng cho mọi chủ thể tham gia hoạt động sản xuất kinh doanh; sức cạnh tranh và ưu thế thị trường sẽ nghiêng về người nào có năng suất lao động cao hơn và giảm chi phí thực tế sản xuất ra một đơn vị hàng hóa hay dịch vụ cùng loại, với chất lượng tương đương, mà mình cung ứng cho xã hội.

Hơn nữa, sự cạnh tranh thị trường lành mạnh về giá phải tuân thủ nguyên tắc hạch toán kinh tế cơ bản là giá bán tối thiểu phải không thấp hơn giá thành sản xuất trung bình hợp lý, bảo đảm bù đắp được chi phí sản xuất và hao phí lao động trung bình xã hội để sản xuất ra một đơn vị hàng hóa dịch vụ.

Việc bán phá giá, tức bán lỗ, bán dưới giá thành sản xuất trung bình, với doanh thu không đủ bù đắp chi phí kinh doanh hợp lý, thường là thủ đoạn cạnh tranh không lành mạnh và được dùng nhằm gây thiệt hại cho đối thủ về tài chính, từng bước chèn ép và triệt hạ đối thủ, hướng tới tranh giành thị trường và lũng đoạn giá độc quyền.

Trong điều kiện kinh doanh bình thường, mọi hành vi bán hàng hóa và dịch vụ dưới giá thành sản xuất, chấp nhận lỗ ban đầu, đều bị coi là bán phá giá không lành mạnh và bị cấm.

Bởi lẽ, khi thị trường chưa phát triển đầy đủ, việc bán phá giá kéo dài sẽ khiến các đối thủ có tiềm lực tài chính hạn chế sẽ bị lỗ và phá sản. Người bán phá giá, có khả năng tài chính mạnh hơn, chấp nhận lỗ ban đầu, khi đó có thể thâm tóm và lũng đoạn thị trường, nâng giá và thu lợi nhuận độc quyền cao, thủ tiêu cạnh tranh thị trường.

Tuy nhiên, cũng cần phân biệt bán phá giá cạnh tranh không lành mạnh với hoạt động khuyến mại cần thiết và bán giảm lỗ trong bối cảnh bất thường, như khi quốc gia có khủng hoảng kinh tế, thiên tai, dịch bệnh hay chiến tranh... Với tinh thần đó, các quốc gia trên thế giới thường áp dụng thuế chống phá giá để ngăn chặn mọi hành vi cạnh tranh về giá không lành mạnh, bảo vệ sản xuất trong nước.

Đặc biệt, thực tiễn quản lý giá hàng không quốc tế cho thấy, nhà nước cần cấm hãng hàng không có sử dụng vị thế lớn, độc quyền về mặt thị trường của mình để chèn ép, tiêu diệt đối thủ; dùng vị thế độc quyền bán để bán giá quá cao hoặc quá thấp hoặc sử dụng các hỗ trợ của nhà nước tạo ra để bán phá giá, chèn ép công ty khác.

Ở Việt Nam, tính đến quý 1/2021, 6 hãng hàng không Việt Nam là Vietnam Airlines, Pacific Airlines, Vasco, Bamboo Airways, Vietjet, Vietravel Airlines đang khai thác 60 đường bay nội, được thiết kế theo kết cấu “trục - nan” với các đường bay đi/đến các địa phương tỏa ra từ 3 thành phố lớn của 3 miền là Hà Nội, Đà Nẵng và TP Hồ Chí Minh.

Cùng sự tham gia của ngày càng nhiều các hãng hàng không tư nhân, thị trường vận chuyển nội địa đã có tính cạnh tranh rất cao về giá vé, với dải giá linh hoạt nhiều mức giá (khoảng 10-15 mức giá), tương ứng các điều kiện dịch vụ và thời điểm mua khác nhau.

Nhà nước hiện quy định giá trần các tuyến bay nội địa kéo dài suốt 15 năm qua... Quy định này dường như đã lạc hậu, vì trong nước đã có sự tham gia đa dạng các hãng hàng không tư nhân.

Hơn nữa, việc áp dụng giá trần mà không có giá sàn này nếu kéo dài, thì dù muốn hay không, trực tiếp và gián tiếp, trước mắt và lâu dài sẽ chỉ thúc đẩy cạnh tranh về giá, coi nhẹ hoặc hạn chế việc cạnh tranh bằng nâng cao chất lượng dịch vụ, tiện ích cho khách hàng, thậm chí tạo áp lực và động lực buộc doanh nghiệp lựa chọn giảm chất lượng dịch vụ để giảm chi phí khai thác...

Kết cục, các hãng hàng không khó cân đối được hiệu quả khai thác hai chiều của đường bay; thiếu động lực mở đường bay mới hoặc tăng tần suất để đáp ứng nhu cầu đi lại; cản trở hoạt động và sự linh hoạt phát triển trong trường hợp các yếu tố đầu vào thay đổi về chi phí như giá nhiên liệu, tỷ giá, nhân công.

Đồng thời, tước bỏ hay hạn chế quyền lợi và nhu cầu của những đối tượng khách sẵn sàng chi trả cao hơn mức giá trần để được hưởng chất lượng dịch vụ tốt hơn.

Đặc biệt, việc áp trần giá vé cho mô hình hãng hàng không truyền thống (với dịch vụ đầy đủ trong giá vé gồm suất ăn, đồ uống, giải trí, hành lý ký gửi...) tương tự như các hãng hàng không giá rẻ với dịch vụ hạn chế còn giảm tính cạnh tranh, thu hẹp thị phần của hãng hàng không truyền thống...

Do ảnh hưởng nặng nề của đại dịch Covid-19, để hút thị trường nội địa khi quốc tế đóng băng, hơn 1 năm qua, các hãng liên tục cuộc đua giá rẻ, thấp hơn giá thành, dẫn tới dù lượng vé bán ra tăng lên, song doanh thu phục hồi chậm.

Trong bối cảnh mới áp giá trần mà chưa có giá sàn, các doanh nghiệp chưa tạo môi trường khuyến khích và bảo đảm cạnh tranh lành mạnh không phải bằng cách phá giá, mà bằng sự đa dạng và chất lượng dịch vụ.

Khách quan mà nói, việc nới rộng và tiến tới bỏ trần, đồng thời áp sàn giá vé máy bay ở nước ta hiện là cần thiết, nhằm chấm dứt cuộc đua giảm giá vô tội vạ “vô tiền khoáng hậu”, khắc phục tình trạng cạnh tranh kiểu “giẫm đạp lên nhau”, tự làm yếu mình, đang làm méo mó thị trường, gây hoang mang cho nhà đầu tư và các hãng hàng không, cũng như gây thiệt hại cho tất cả các bên, và trái với nguyên tắc hạch toán kinh doanh thị trường, trái với lợi ích doanh nghiệp và quốc gia như đã nêu trên...

Song, không thể lập giá sàn duy ý chí hay cào bằng mọi sàn giá cho tất cả các dạng hoạt động hàng không, lại càng không thể quy định giá sàn chỉ dựa vào giá đề nghị của doanh nghiệp có chất lượng dịch vụ kém, hoặc có chi phí sản xuất lạc hậu, bộ máy công kênh, lãng phí các nguồn lực và quản lý không hiệu quả các hoạt động kinh doanh...

Một hãng hàng không truyền thống với đầy đủ dịch vụ trong giá vé thì không thể bán cùng mức giá sàn với hãng giá rẻ tiết giảm nhiều dịch vụ. Nếu chung một giá sàn thì không bình đẳng. Nếu quy định giá sàn thì hãng giá rẻ phải có giá sàn thấp hơn hãng truyền thống, bởi vì xây dựng giá sàn phải dựa trên nguyên tắc chi phí, trong khi các hãng hàng không đầy đủ dịch vụ thì chi phí sẽ đắt hơn hãng giá rẻ.

Về nguyên tắc, việc điều chỉnh giá sàn hay giá trần đối với giá vé máy bay không được vi phạm các quy định tại Luật Cạnh tranh và Luật Giá và phải dựa trên cơ sở phù hợp các điều kiện thực tế, người dân mới được hưởng quyền lợi.

Khi một hãng hàng không cung cấp một dịch vụ đòi hỏi một chi phí cao hơn, cụ thể là thông số đầu vào cao hơn thì hoàn toàn có kiến nghị để điều chỉnh khung giá, qua đó sẽ tạo ra nhiều sản phẩm dịch vụ cung cấp cho người dân...

Hành khách chọn bay giờ đẹp, loại máy bay hiện đại, với nhiều dịch vụ hơn thì phải chấp nhận giá vé cao hơn. Nếu chọn bay giờ thấp điểm, loại máy bay ít hiện đại hơn thì giá sẽ “mềm” hơn.

Về lâu dài, bãi bỏ tất cả các giá sàn và giá trần, tự do hóa giá cả là con đường hướng tới chung của mọi hoạt động kinh tế vĩ mô và vi mô, quốc gia hay quốc tế.

Theo nhandan.vn

Link bài viết: <https://nguoilambao.vn/yeu-cau-quan-ly-gia-dich-vu-hang-khong>