

# HỆ THỐNG KINH DOANH XĂNG DẦU KHU VỰC ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG: THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP DƯỚI GÓC NHÌN QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC

*PETROLEUM BUSINESS SYSTEM IN THE MEKONG DELTA REGION:  
CURRENT SITUATION AND SOLUTIONS FROM THE PERSPECTIVE OF STATE MANAGEMENT*

**TÀI LÊ KHANH<sup>(\*)</sup>**

THÔNG TIN	TÓM TẮT
<p>Ngày nhận bài: 11-02-2025            Ngày biên tập xong: 07-3-2025            Ngày duyệt đăng: 22-3-2025            Mã số: TCKH50-10-2025            ISSN: 2525 – 2429</p>	<p><i>Bài viết tập trung phân tích hệ thống kinh doanh xăng dầu khu vực Đồng bằng sông Cửu Long. Chúng tôi đã tiến hành thu thập thông tin từ sở công thương các tỉnh, thành thuộc khu vực Đồng bằng sông Cửu Long; kết hợp với dữ liệu từ Kết quả Tổng điều tra dân số và Nhà ở năm 2019, Niên giám Thống kê các năm, tiến hành phân tích hệ thống kinh doanh xăng dầu của khu vực. Kết quả cho thấy, hệ thống kinh doanh xăng dầu tại khu vực phù hợp về năng lực cung ứng xăng dầu với đặc điểm dân cư, kinh tế - xã hội. Số lượng các cửa hàng bán lẻ xăng dầu bố trí tại một số địa điểm cách xa khu vực trung tâm huyện, xã là một vấn đề tích cực trong hệ thống kinh doanh xăng dầu tại khu vực này. Trên cơ sở thực trạng vấn đề, bài viết đề xuất một số giải pháp dưới góc độ quản lý Nhà nước để tiếp tục phát triển ổn định hệ thống kinh doanh xăng dầu tại khu vực.</i></p>
<p><b>Từ khóa:</b> kinh doanh xăng dầu; hệ thống kinh doanh xăng dầu; Đồng bằng sông Cửu Long; quản lý Nhà nước.  <b>Key words:</b> petroleum business; petroleum business system; Mekong Delta; state management.</p>	<p><b>ABSTRACT:</b> <i>The article focuses on analyzing the petroleum business system in the Mekong Delta region. The author have gathered information from the Departments of Industry and Trade of the provinces and cities in the Mekong Delta; combined with data from the 2019 Population and Housing Census, Statistical Yearbooks of various years, to analyze the petroleum business system in the region. The results show that the petroleum business system in the area conforms to the petroleum supply capacity with the characteristics of the population and socio-economic conditions. The number of retail petroleum stations located in some areas far from the central districts and communes is a positive aspect of the petroleum business system in this region. Based on the current situation, the article propose some solutions from the perspective of state management to continue to develop a stable petroleum business system in the region.</i></p>

<sup>(\*)</sup> ThS. Trường Đại học Trà Vinh, tailekhanh@gmail.com

## 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Đồng bằng sông Cửu Long là vùng đất mới phát triển khoảng 300 năm trở lại đây. Đây là khu vực có các điều kiện tự nhiên thuận lợi để có thể phát triển kinh tế trên các lĩnh vực: Nông nghiệp, chế biến thủy hải sản, may mặc, du lịch. Với các thế mạnh, tiềm năng về tự nhiên - xã hội. Đồng bằng sông Cửu Long đang được quan tâm đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng, góp phần đẩy mạnh phát triển kinh tế, ổn định và nâng cao đời sống nhân dân. Quy hoạch vùng Đồng bằng sông Cửu Long (2021-2030), tầm nhìn đến năm 2050 đã xác định một số vấn đề quan trọng để phát triển khu vực, trong đó xác định đây sẽ là khu vực có trình độ phát triển khá so với cả nước [4]. Đây là cơ sở để tin rằng trong các năm tiếp theo, vùng đất với tên gọi khác là Tây Nam Bộ sẽ thu hút được nhiều nhà đầu tư và đời sống người dân được nâng cao.

Xăng dầu là nhiên liệu quan trọng của sản xuất cũng như đời sống xã hội. Nếu một địa phương có đông dân cư và được tập trung đầu tư phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng, làm cơ sở cho phát triển kinh tế, chắc chắn nhu cầu tiêu thụ xăng dầu tại khu vực đó sẽ tăng lên. Điều này đã được nghiên cứu bởi Đoàn Tiến Quyết và cộng sự, khi nhóm nghiên cứu đã kết luận, nhu cầu xăng dầu sẽ tăng lên khi quy mô nền kinh tế tăng lên [3, tr.42]. Nhu cầu về xăng dầu tăng, tất yếu dẫn đến hệ thống kinh doanh xăng dầu sẽ dần hoàn thiện để đáp ứng nhu cầu của sản xuất cũng như của người dân. Điều này sẽ được minh chứng bằng sự tăng lên của các thương nhân kinh doanh xăng dầu, thương nhân phân phối, sự gia tăng của hệ thống kho bãi, sản lượng tiêu thụ, các đại lý kinh doanh xăng dầu.

## 2. NỘI DUNG

### 2.1. Hệ thống kinh doanh xăng dầu khu vực Đồng bằng sông Cửu Long

#### 2.1.1. Một vài vấn đề về hệ thống kinh doanh xăng dầu

Hệ thống kinh doanh xăng dầu tốt sẽ giúp cho nguồn cung xăng dầu trên địa bàn được

đảm bảo, hạn chế tình trạng gián đoạn quá trình cung ứng xăng dầu. Hệ thống kinh doanh xăng dầu tại địa phương hoặc một khu vực cần được xem xét trên nhiều khía cạnh. Trong bài viết này, hệ thống kinh doanh xăng dầu tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long sẽ quan tâm đến một số nội dung sau: Các thương nhân đầu mối kinh doanh xăng dầu, các thương nhân phân phối xăng dầu, đại lý bán lẻ xăng dầu (hệ thống các cửa hàng bán lẻ xăng dầu). Bên cạnh đó, hệ thống kinh doanh xăng dầu cũng cần quan tâm đến việc bố trí các cửa hàng xăng dầu phù hợp, đảm bảo người dân ở các khu vực cách xa trung tâm vẫn có thể tiếp cận nguồn cung xăng dầu.

Dựa trên quy định tại Nghị định của Chính phủ về kinh doanh xăng dầu, các chủ thể này được hiểu như sau:

Thương nhân đầu mối kinh doanh xăng dầu là thương nhân mua xăng dầu trực tiếp từ nhà máy sản xuất, pha chế xăng dầu (hoặc từ doanh nghiệp được giao quyền bao tiêu toàn bộ sản phẩm xăng dầu của nhà máy trong trường hợp nhà máy sản xuất không trực tiếp bán xăng dầu thành phẩm) hoặc nhập khẩu xăng dầu để cung ứng xăng dầu cho hệ thống của mình, bán cho thương nhân kinh doanh xăng dầu khác và xuất khẩu xăng dầu.

Thương nhân phân phối xăng dầu là thương nhân mua xăng dầu của thương nhân đầu mối, ngoài việc tự tiêu thụ xăng dầu tại các cửa hàng bán lẻ xăng dầu của mình còn tổ chức một hệ thống đại lý trực thuộc hoặc thông qua các thương nhân nhận quyền bán lẻ để buôn bán xăng dầu.

Đại lý bán lẻ xăng dầu là thương nhân làm đại lý để thực hiện việc bán lẻ xăng dầu tại cửa hàng bán lẻ xăng dầu của mình cho bên giao đại lý là thương nhân đầu mối hoặc thương nhân phân phối xăng dầu hoặc tổng đại lý kinh doanh xăng dầu để hưởng thù lao [1], [2].

#### 2.1.2. Thực trạng hệ thống kinh doanh xăng dầu tại Đồng bằng sông Cửu Long

##### 1) Các thương nhân đầu mối kinh doanh xăng dầu

Sự bùng nổ nhu cầu toàn cầu và thuận lợi của thương mại quốc tế cùng tính không linh

hoạt trong chuỗi cung ứng của ngành dầu khí và xăng dầu đã khiến việc quản lý ngành này trở nên phức tạp và thách thức hơn [5], [6]. Điều này càng phù hợp đối với giai đoạn kinh tế gặp khó khăn phục hồi sau đại dịch COVID-19. Các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu được thành lập khá nhiều nhưng cũng có nhiều doanh nghiệp đã ngừng hoạt động. Số lượng các thương nhân dầu mỗi kinh doanh xăng dầu tại nước ta có sự biến động. Số liệu đến cuối năm 2023, nước ta có 33 doanh nghiệp dầu mỗi được cấp phép kinh doanh sản phẩm xăng dầu. Trong số các doanh nghiệp này, thị phần xăng dầu tập trung vào chủ yếu vào 5 đầu mỗi gồm: Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam (Petrolimex), Tổng công ty Dầu Việt Nam (PVOIL), Công ty TNHH Một thành viên Dầu khí Thành phố Hồ Chí Minh (Saigon Petro), Tổng Công ty thương mại xuất nhập khẩu Thanh Lễ (Thalexim) và Công ty cổ phần thương mại dầu khí Đồng Tháp (Petimex). Trong năm 2020, tổng thị phần của các chủ thể kinh doanh này chiếm đến khoảng 88% thị phần xăng dầu Việt Nam. Trong số năm đơn vị này, Petrolimex là công ty chiếm thị phần lớn nhất với khoảng 50% tổng thị phần thị trường xăng dầu trong nước [13].

Đó là số liệu về các đầu mỗi kinh doanh xăng dầu trên phạm vi cả nước. Tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long, các thương nhân dầu mỗi kinh doanh xăng dầu lớn tại đây có thể kể đến như:

Petrolimex là một trong những thương nhân dầu mỗi lớn nhất tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long. Đây là đầu mỗi cung cấp xăng dầu cho các công ty thành viên Petrolimex khu vực Tây Nam Bộ với sức chứa 99.000 m<sup>3</sup>/tấn. Hằng năm, Petrolimex khu vực Tây Nam Bộ bán trực tiếp hơn 350.000 m<sup>3</sup> xăng dầu; xuất điều động hàng cho các công ty thành viên Petrolimex tuyến sau hơn 200.000 m<sup>3</sup> [8].

Công ty Cổ phần Dầu khí Mê Kông (Petromekong): Công ty có 10 kho hoạt động, tổng kho Petromekong có sức chứa là 72.000

m<sup>3</sup> và sức chứa của 9 kho trung chuyển là 11.760 m<sup>3</sup> [9].

Thương nhân đầu mỗi lớn tại Đồng bằng sông Cửu Long còn có Công ty Cổ phần Thương mại Đầu tư Dầu khí Nam sông Hậu (NSH Petro). NSH Petro được cấp phép đầu tư xây dựng công trình kho cảng xăng dầu sức chứa 50.000 m<sup>3</sup>, ấp Phú Thạnh, huyện Châu Thành, tỉnh Hậu Giang [10].

Công ty cổ phần thương mại dầu khí Đồng Tháp (Petimex) là một trong những đơn vị chủ lực tham gia chương trình góp phần bình ổn thị trường nhiên liệu trên địa bàn các tỉnh thuộc khu vực Nam Trung Bộ và một số tỉnh trong khu vực Đồng bằng sông Cửu Long. Hệ thống kho chứa xăng dầu của Petimex với tổng sức chứa gần 170.000 m<sup>3</sup>. Công ty có thành lập công ty cổ phần vận tải xăng dầu đường sông, vận tải biển tuyến quốc tế với tổng trọng tải trên 130.000 tấn và công ty kho xăng dầu ngoại quan với sức chứa 35.000 m<sup>3</sup> đáp ứng tốt nhu cầu vận chuyển trong kinh doanh, kể cả khả năng phục vụ cho an ninh, quốc phòng khi cần thiết. Petimex đã đầu tư hệ thống tổng kho xăng dầu tại tỉnh Đồng Nai với sức chứa trên 220.000 m<sup>3</sup>; cùng với đó là kho xăng dầu tại tỉnh Đồng Tháp có sức chứa 32.861 m<sup>3</sup> [11].

PVOIL có tổng số lượng kho dự trữ xăng dầu tại 3 miền là 30 với sức chứa là 956.105 m<sup>3</sup> (khu vực miền Nam có 15 kho với sức chứa 656.860 m<sup>3</sup>); trong đó số lượng kho đầu mỗi 15, với sức chứa 874.145 m<sup>3</sup> [12].

## 2) Thương nhân phân phối xăng dầu

Các thương nhân phân phối xăng dầu có thể được là các chủ thể kinh doanh trung gian, tham gia vào quá trình cung ứng xăng dầu tại địa phương. Đến đầu năm 2024, thị trường kinh doanh xăng dầu tại nước ta có 276 thương nhân phân phối tham gia [7]. Tuy nhiên, thực tế tại một số địa phương có thể thấy: Tại một số địa phương, các thương nhân đầu mỗi thực hiện luôn cả hoạt động phân phối đến các đại lý bán lẻ xăng dầu. Cho nên số lượng các thương nhân

phân phối xăng dầu hoạt động không đồng đều giữa các địa phương tại Đồng bằng sông Cửu Long. Ví dụ: số lượng thương nhân phân phối xăng dầu có trụ sở, địa điểm kinh doanh tại tỉnh Vĩnh Long là 18 (Phòng Quản lý thương mại, Sở Công thương tỉnh Vĩnh Long, 2024); trên địa bàn tỉnh Trà Vinh con số này là 10 (Phòng Quản lý thương mại, Sở Công thương tỉnh Trà Vinh, 2024); trên địa bàn tỉnh An Giang là 16. Ngược lại, trên địa bàn tỉnh Bạc Liêu, tỉnh Sóc Trăng các thương nhân đầu mối thực hiện hoạt động kinh doanh trực tiếp thông qua các đại lý cửa hàng kinh doanh xăng dầu cho nên không có các đại lý phân phối xăng dầu đóng trụ sở trên địa bàn (Phòng Quản lý thương mại, Sở Công thương tỉnh Bạc Liêu và Sóc Trăng, 2024). Tại các địa phương này, chỉ có các chi nhánh hoặc ủy quyền từ các thương nhân phân phối trên địa bàn ngoài tỉnh.

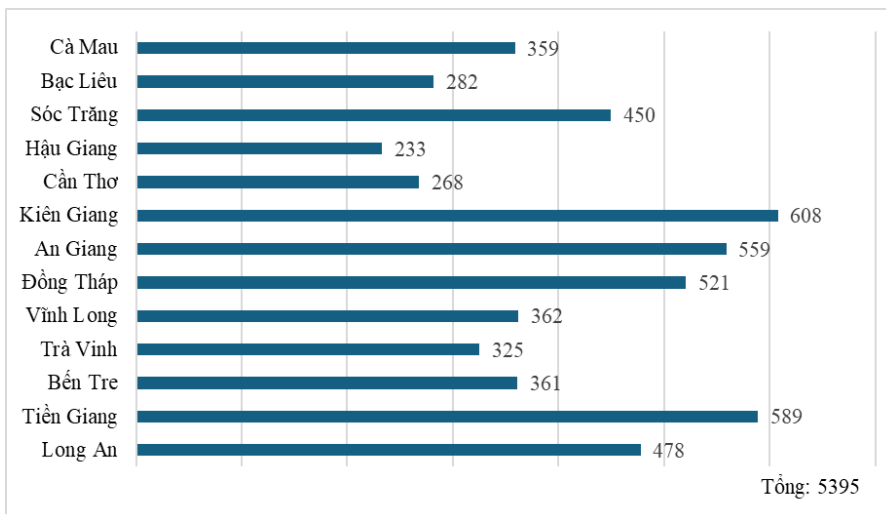
Một số thương nhân phân phối có địa bàn hoạt động liên tỉnh tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long có thể kể đến như: Công ty TNHH xăng dầu Hiền Đức; Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Kiên Giang; Công ty Cổ phần thương mại dầu khí Thuận Tiến; Công ty TNHH xăng dầu Vạn Phúc; Công ty TNHH Hóa dầu Đại Hữu; Công ty TNHH Lý Tấn Tài; Công ty TNHH Sông Tiền Petro; Công ty TNHH Thương mại

xăng dầu Nam Thành Kiên Giang; Công ty TNHH MTV kho vận xăng dầu Tây Nam; Công ty TNHH thương mại dầu khí Miền Tây... [7].

Đối với các nhà phân phối xăng dầu có quy mô nhỏ hơn, số lượng thường thay đổi do việc kinh doanh khó khăn hoặc gặp một số trục trặc về pháp lý. Như vậy, các thương nhân phân phối xăng dầu hoạt động tại Đồng bằng sông Cửu Long có số lượng thay đổi, và không đồng đều giữa các địa phương. Điều này có thể được lý giải rằng các thương nhân đầu mối kinh doanh xăng dầu thường có hệ thống cửa hàng kinh doanh rộng khắp; vì vậy, vai trò của các thương nhân phân phối tại một số địa phương chưa thật sự rõ ràng.

### 3) Cửa hàng bán lẻ xăng dầu

Cửa hàng bán lẻ xăng dầu là bộ phận quan trọng của hệ thống kinh doanh xăng dầu tại Đồng bằng sông Cửu Long. Đây là các địa điểm kinh doanh xăng dầu cụ thể, đáp ứng nhu cầu của người dân và quá trình sản xuất. Các cửa hàng bán lẻ xăng dầu nhận xăng dầu từ các thương nhân phân phối hoặc thương nhân đầu mối để thực hiện việc kinh doanh và hưởng thù lao. Tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long, các cửa hàng bán lẻ xăng dầu có số lượng phong phú, trải khắp các tỉnh thành của khu vực. Điều này được minh chứng bằng biểu đồ bên dưới:



**Hình 1.** Số lượng các cửa hàng bán lẻ xăng dầu tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long

*Nguồn: Tổng hợp số liệu từ các sở công thương khu vực Đồng bằng sông Cửu Long, 2024*

Với số lượng cửa hàng bán lẻ xăng dầu gần 5.400 cửa hàng đã đáp ứng tốt nhu cầu xăng dầu của người dân. Các cửa hàng kinh doanh xăng dầu này bao gồm các cửa hàng của thương nhân đầu mối, của thương nhân phân phối và các cửa

hàng của hộ kinh doanh nhỏ lẻ. Trong đó, các thương nhân đầu mối có số lượng cửa hàng khá lớn; điển hình như Petrolimex có số lượng cửa hàng lớn, chiếm 11,2% tổng số lượng cửa hàng kinh doanh xăng dầu của vùng.

**Bảng 1.** Số lượng cửa hàng xăng dầu của một số thương nhân đầu mối kinh doanh xăng dầu tại Đồng bằng sông Cửu Long

<b>Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam - Petrolimex</b>						
Long An	Tiền Giang	Bến Tre	Trà Vinh	Vĩnh Long	Đồng Tháp	An Giang
68	54	56	42	71	53	52
Kiên Giang	Cần Thơ	Hậu Giang	Sóc Trăng	Bạc Liêu	Cà Mau	<b>TỔNG</b>
55	22	21	31	20	60	605
<b>Công ty CPTM đầu tư Dầu khí Nam Sông Hậu - NSH</b>						
Trà Vinh	Vĩnh Long	Đồng Tháp	An Giang	Kiên Giang	<b>TỔNG</b>	
6	8	3	8	2	52	
Sóc Trăng	Bạc Liêu	Cần Thơ	Hậu Giang			
15	2	2	6			
<b>Công ty Cổ phần Dầu khí Mekong - Petromekong</b>						
Tiền Giang	Bến Tre	Trà Vinh	Vĩnh Long	Đồng Tháp	An Giang	<b>TỔNG</b>
1	3	12	12	5	17	76
Kiên Giang	Cần Thơ	Hậu Giang	Sóc Trăng	Bạc Liêu	Cà Mau	
1	10	2	9	2	2	
<b>Tổng công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư - CTCP Petec</b>						
Long An	Trà Vinh	Vĩnh Long	Đồng Tháp	Cần Thơ		<b>TỔNG</b>
4	2	4	1	1		12

*Nguồn: Tổng hợp từ website của các thương nhân đầu mối*

Để đánh giá rõ hơn về hệ thống kinh doanh xăng dầu tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long, chúng tôi đã tiến hành đối chiếu: a) Số lượng cửa hàng bán lẻ xăng dầu với dân số của địa phương; b) Số lượng cửa hàng bán lẻ

xăng dầu với diện tích của địa phương; c) Số lượng cửa hàng bán lẻ xăng dầu với quy mô kinh tế của địa phương - đánh giá theo Tổng sản phẩm trên địa bàn (GRDP).

**Bảng 2.** Tương quan giữa số lượng cửa hàng bán lẻ xăng dầu với dân số, diện tích, GRDP của từng địa phương tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long

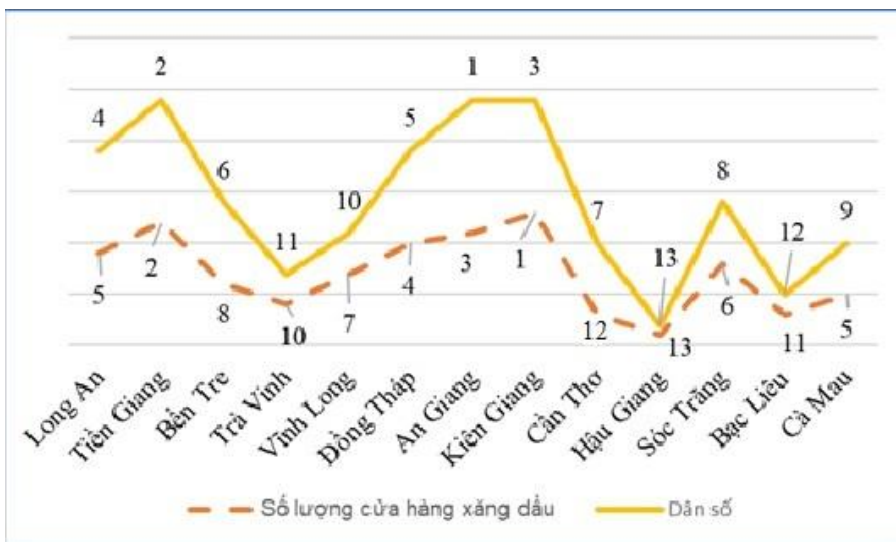
Tỉnh, thành	Long An	Tiền Giang	Bến Tre	Trà Vinh	Vĩnh Long	Đồng Tháp	An Giang
Số lượng cửa hàng xăng dầu	478	589	361	325	362	521	559
Dân số (người)	1.688.547	1.764.185	1.288.463	1.009.168	1.022.791	1.599.504	1.908.352
Diện tích (km <sup>2</sup> )	4.490,2	2.510,5	2.394,6	2.358,2	1.475,0	3.383,8	3.536,7
Tổng sản phẩm trên địa bàn (GRDP) năm 2022 (tỷ đồng)	156.357	112.462,2	63.586	72.441	71.861,8	100.172	102.720

Tỉnh,thành	Kiên Giang	Cần Thơ	Hậu Giang	Sóc Trăng	Bạc Liêu	Cà Mau	TỔNG
Số lượng cửa hàng xăng dầu	608	268	233	450	282	359	5.395
Dân số (người)	1.723.067	1.235.171	733.017	1.199.653	907.236	1.194.476	17.273.630
Diện tích (km <sup>2</sup> )	6.348,8	1.439,2	1.621,8	3.311,8	2.669,0	5.294,8	40.834 km <sup>2</sup>
Tổng sản phẩm trên địa bàn (GRDP) năm 2022 (tỷ đồng)	116.042	107.695	48.062,5	65.709	55.633	73.529	

Nguồn: Tổng hợp từ Tổng điều tra dân số năm 2019, Niên giám thống kê 2020

Các cặp đối chiếu này có thể dùng để đánh giá mức độ bao phủ, mức độ đáp ứng của các cửa hàng kinh doanh xăng dầu với tình hình kinh tế - xã hội tại các địa phương. Cụ thể: *Cặp đối chiếu*

giữa số lượng cửa hàng bán lẻ xăng dầu với dân số của địa phương có thể cho thấy được khả năng phục vụ của các cửa hàng bán lẻ xăng dầu với số lượng người dân tại từng tỉnh, thành.



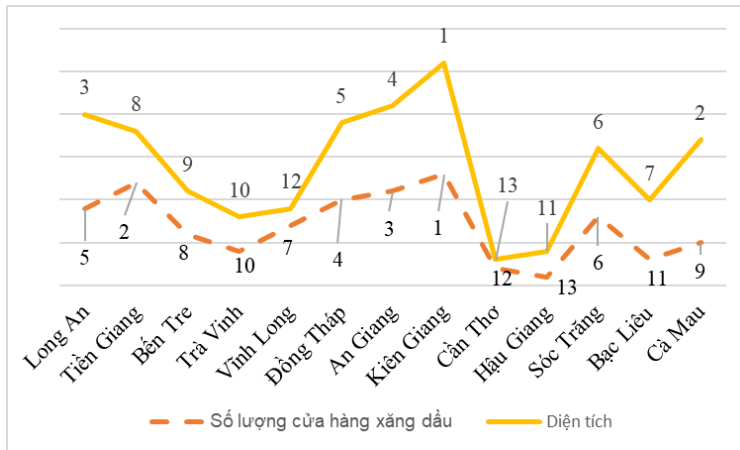
**Hình 2.** Tương quan giữa số lượng cửa hàng xăng dầu và dân số của từng tỉnh, thành tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long

Nguồn: Tác giả, 2024

Chúng tôi lấy số lượng cửa hàng bán lẻ xăng dầu chia cho tổng dân số của khu vực Đồng bằng sông Cửu Long cho thấy: Trung bình mỗi cửa hàng xăng dầu sẽ phục vụ 3.200 người dân. Trên quy mô của từng địa phương, Hình 2 cho thấy sự phù hợp: Các địa phương có quy mô dân số lớn (1 là cao nhất, 13 là thấp nhất) sẽ có số lượng cửa hàng xăng dầu nhiều (1 là nhiều nhất, 13 là ít nhất). Ví dụ: Tỉnh An Giang dân số đông nhất khu vực - số lượng cửa hàng xăng dầu nhiều thứ 3 tại khu vực; Kiên

Giang dân số xếp thứ 3 tại khu vực - số lượng cửa hàng xăng dầu nhiều nhất tại khu vực.

Phân tích số liệu Bảng 2: Trung bình khoảng 7,5 km<sup>2</sup> sẽ có 1 cửa hàng bán lẻ xăng dầu. *Cặp đối chiếu giữa số lượng cửa hàng bán lẻ xăng dầu với diện tích của địa phương* cho thấy: Địa phương có diện tích lớn, thường sẽ có số lượng cửa hàng xăng dầu nhiều hơn, điều này nhằm đáp ứng nhu cầu của người dân sinh sống trên các địa bàn rộng lớn. Thông tin được thể hiện ở hình bên dưới:



**Hình 3.** Tương quan giữa số lượng cửa hàng xăng dầu với diện tích các tỉnh, thành tại Đồng bằng sông Cửu Long  
 Nguồn: Tác giả, 2024

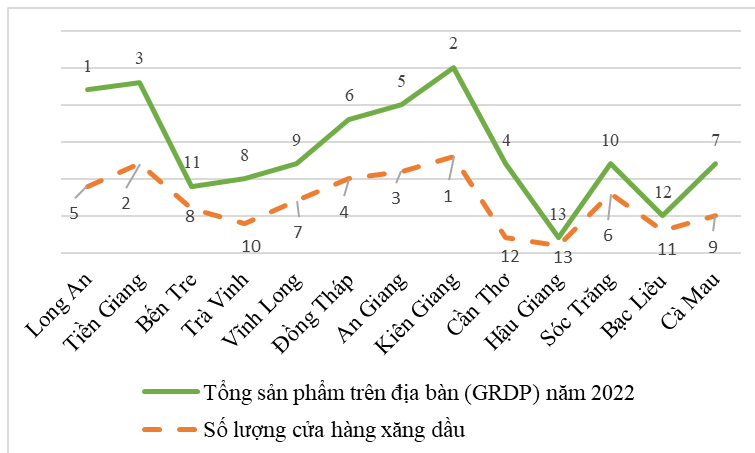
Hình 3, có sự phù hợp giữa diện tích địa phương và số lượng cửa hàng bán lẻ xăng dầu. Chỉ có hai địa phương có một số khác biệt:

Tỉnh Tiền Giang có diện tích nhỏ (xếp thứ 8 tại khu vực) nhưng cửa hàng xăng dầu nhiều (xếp thứ 2 tại khu vực). Điều này có thể được lý giải do sự phát triển kinh tế xã hội của địa phương - đây là tỉnh có các khu công nghiệp với quy mô lớn, số lượng công nhân nhiều.

Tỉnh Cà Mau có diện tích khá lớn (xếp thứ 2 tại khu vực) nhưng số lượng cửa hàng xăng dầu chưa nhiều (xếp thứ 9). Điều này có thể được lý giải rằng đây là địa phương có diện tích rừng lớn và có một số khu vực bồi lấp mới, điều này giúp diện tích lớn hơn nhưng hoạt

động kinh doanh xăng dầu ở một số khu vực của tỉnh sẽ hạn chế.

*Cặp đối chiếu giữa số lượng cửa hàng bán lẻ xăng dầu với quy mô kinh tế của địa phương - đánh giá theo GRDP.* Vấn đề này có thể được giải thích đơn giản là: Địa phương có quy mô kinh tế lớn sẽ có số lượng cửa hàng xăng dầu nhiều và ngược lại. Thực tế cho thấy, lượng xăng dầu tiêu thụ một phần trong sinh hoạt hằng ngày của người dân, một phần lớn khác từ hoạt động sản xuất của các công ty, doanh nghiệp. Vì vậy, ở những địa phương có quy mô nền kinh tế lớn, lượng xăng dầu tiêu thụ lớn - cũng đồng nghĩa với số lượng cửa hàng bán lẻ xăng dầu cũng từ đó tăng theo.



**Hình 4.** Tương quan giữa số lượng cửa hàng bán lẻ xăng dầu với GRDP của các tỉnh, thành tại Đồng bằng sông Cửu Long

Nguồn: Tác giả, 2024

#### 4) Địa điểm bố trí các cửa hàng bán lẻ xăng dầu

Như đã trình bày ở trên, xăng dầu là loại sản phẩm kinh doanh đặc biệt, vì được sử dụng trong đời sống, sản xuất và có ảnh hưởng đến cả an ninh xã hội, an ninh quốc phòng. Việc kinh doanh xăng dầu cần đảm bảo lợi nhuận, nhưng cũng cần đảm bảo nguồn cung ổn định cho xã hội. Điều này được thể hiện qua việc các địa phương trên cả nước nói chung, khu vực Đồng bằng sông Cửu Long nói riêng, tập trung thực hiện quy hoạch phát triển hệ thống xăng dầu trong từng giai đoạn; trong đó đảm

bảo hệ thống kinh doanh xăng dầu đủ sức đáp ứng nhu cầu của địa phương. Như vậy, ngoài việc bố trí các cửa hàng bán lẻ xăng dầu ở những vị trí thuận lợi (như dọc các tuyến quốc lộ, tại trung tâm tỉnh lỵ, trung tâm huyện, xã), cần quan tâm đến việc bố trí các cửa hàng ở những địa điểm xa hơn, như các đường liên xã, liên ấp. Điều này giúp cho việc cung cấp xăng dầu đến người dân được thuận tiện, rộng khắp. Chúng tôi đã tổng hợp vị trí của một số cửa hàng bán lẻ xăng dầu để có cái nhìn tổng thể về vấn đề. Điều này được thể hiện trong Bảng 3:

**Bảng 3.** Việc phân bố của các cửa hàng bán lẻ xăng dầu tại các ấp, các tuyến đường liên ấp, liên xã của một số thương nhân đầu mỗi kinh doanh xăng dầu tại Đồng bằng sông Cửu Long

Tên thương nhân đầu mỗi	Tổng số lượng cửa hàng	Số lượng cửa hàng KDXD tại các ấp	Tỷ lệ (%)
Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam (Petrolimex)	605	192	31,7
Công ty CPTM Đầu Tư Dầu khí Nam Sông Hậu (NSH)	52	43	82,7
Công ty Cổ phần Dầu khí Mekong (Petromekong)	76	42	55,3
Tổng công ty Dầu Việt Nam (PVOil)	20	7	35,0
Tổng công ty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư (Petec)	12	6	50,0
<b>Tổng</b>	765	290	Trung bình: 37,9%

*Nguồn: Tổng hợp từ số liệu công bố trên website của các thương nhân kinh doanh xăng dầu, 2024*

Để thực hiện bảng số liệu trên, chúng tôi đã tìm địa chỉ của các cửa hàng kinh doanh xăng dầu, sau đó, tập trung vào các cửa hàng được đặt tại các ấp. Kết quả cho thấy sự phân bố của các cửa hàng bán lẻ xăng dầu thuộc các thương nhân lớn tại Đồng bằng sông Cửu Long khá đa dạng; trong đó, số lượng cửa hàng được bố trí tại các ấp, các tuyến đường liên ấp, liên xã khá nhiều (chiếm 37,9% số lượng cửa hàng). Điều này hoàn toàn phù hợp với khu vực này, khi địa hình bị chia cách nhiều bởi sông rạch và có nhiều khu vực chưa phát triển hệ thống giao thông. Thêm vào đó, đồng bào dân tộc Khmer tại Đồng bằng sông Cửu Long với số lượng lớn, có đặc điểm sống tập trung trong các Phum,

Sóc cách xa trung tâm của huyện, thị. Một hệ thống kinh doanh xăng dầu được tổ chức với số lượng và địa điểm phù hợp sẽ giúp đáp ứng tốt hơn nhu cầu của người dân địa phương.

## 2.2. Các giải pháp để phát triển hệ thống kinh doanh xăng dầu tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long

Dưới góc độ quản lý Nhà nước, bài viết sẽ nêu một số đề xuất đối với cơ quan quản lý Nhà nước địa phương tại Đồng bằng sông Cửu Long.

### 2.2.1. Tiếp tục thực hiện tuyên truyền các quy định về kinh doanh xăng dầu

Đối với các thương nhân đầu mỗi, thương nhân phân phối, các chủ thể này thường có bộ

phận phụ trách việc tìm hiểu, tuân thủ/giám sát tuân thủ các quy định trong quá trình kinh doanh xăng dầu. Đối với các cửa hàng bán lẻ xăng dầu nhỏ lẻ, việc tiếp cận các quy định sẽ không được thực hiện thường xuyên. Chính vì vậy, công tác tuyên truyền, phổ biến quy định về kinh doanh xăng dầu là việc làm cần thiết. Công tác tuyên truyền cần thực hiện bằng các hình thức đa dạng: Loa phóng thanh, tờ rơi, tuyên truyền trực tiếp tại cơ sở, thông qua một số phát động cuộc thi/phong trào. Điều này giúp các quy định của cơ quan quản lý Nhà nước về kinh doanh xăng dầu được lan tỏa tốt hơn để khách thể quản lý. Ngoài việc tuyên truyền các quy định, các cơ quan quản lý Nhà nước cần quan tâm đến việc thông tin về các sai phạm của các cửa hàng kinh doanh xăng dầu. Tên cửa hàng kinh doanh, địa chỉ, nội dung vi phạm (nếu có) cần được thông tin trên một số phương tiện thông tin đại chúng sẽ có tác dụng giáo dục, góp phần răn đe những chủ thể kinh doanh khác. Điều này cần được quan tâm thực hiện và tuân thủ quy định về vấn đề bảo mật thông tin cá nhân.

### **2.2.2. Tạo các điều kiện thuận lợi về thủ tục hành chính cho các chủ thể kinh doanh xăng dầu**

Với nhiệm vụ quản lý hoạt động kinh doanh xăng dầu được quy định tại Nghị định của Chính phủ, cơ quan quản lý Nhà nước tại địa phương (cụ thể là ủy ban nhân dân cấp tỉnh) có vai trò quan trọng trong thúc đẩy hệ thống kinh doanh xăng dầu của địa phương phát triển. Việc cấp giấy xác nhận đủ điều kiện làm đại lý bán lẻ xăng dầu, giấy chứng nhận cửa hàng đủ điều kiện bán lẻ xăng dầu và một số giấy chứng nhận khác được thực hiện bởi cơ quan quản lý Nhà nước tại địa phương cần được thực hiện một cách đơn giản. Cơ quan quản lý cần hạn chế tình trạng các chủ thể kinh doanh xăng dầu phải đi lại nhiều lần, đến nhiều bộ phận để hoàn thiện các giấy xác nhận bộ phận, rồi sau đó tổng hợp lại và chờ được cấp giấy lần cuối. Điều này sẽ dẫn đến lãng phí về thời gian, chi

phí. Trên thực tế, một chủ thể kinh doanh xăng dầu tại địa phương phải hoàn thiện khá nhiều giấy tờ như: Quy chuẩn, tiêu chuẩn cửa hàng bán lẻ xăng dầu, an toàn phòng cháy, chữa cháy, bảo vệ môi trường của cơ quan quản lý Nhà nước có thẩm quyền; cán bộ quản lý, nhân viên trực tiếp kinh doanh phải được đào tạo, huấn luyện và có chứng chỉ đào tạo, huấn luyện nghiệp vụ về phòng cháy, chữa cháy và bảo vệ môi trường. Các yêu cầu này là hoàn toàn phù hợp theo quy định pháp luật, tuy nhiên quá trình thực hiện các thủ tục này thường kéo dài, qua nhiều bộ phận. Chính vì vậy, cơ quan quản lý Nhà nước tại địa phương cần quan tâm đến việc đơn giản hóa thủ tục hành chính trong việc cấp giấy xác nhận đủ điều kiện kinh doanh xăng dầu, trong đó đặc biệt quan tâm đến việc thực hiện thủ tục hành chính trên cổng thông tin điện tử.

### **2.2.3. Thực hiện tốt công tác xây dựng quy hoạch và chiến lược phát triển hệ thống kinh doanh xăng dầu**

Việc quy hoạch và chiến lược phát triển xăng dầu sẽ được thực hiện dựa trên định hướng, quy mô phát triển của kinh tế - xã hội tại địa phương. Như vậy, công tác xây dựng quy hoạch và chiến lược phát triển xăng dầu tại địa phương phải xem xét đầy đủ đến các yếu tố: Nhu cầu sử dụng xăng dầu, khả năng cung ứng của doanh nghiệp, các yếu tố về địa lý - dân cư, định hướng phát triển của địa phương. Các quy hoạch này cần được công bố rộng rãi trên các phương tiện thông tin đại chúng. Từ quy hoạch và chiến lược này, các chủ thể kinh doanh xăng dầu có thể căn cứ vào đó mà có các giải pháp hành động phù hợp như: Định hướng phát triển các sản phẩm xăng dầu, định hướng phát triển hệ thống cửa hàng, định hướng chiến lược kinh doanh cũng như địa bàn để phát triển. Ở thời điểm hiện tại, các địa phương không lập quy hoạch hệ thống xăng dầu một cách đơn lẻ mà sẽ lồng ghép nội dung này vào quy hoạch tổng thể của địa phương.

#### **2.2.4. Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát đối với hoạt động kinh doanh xăng dầu nhằm tạo môi trường kinh doanh lành mạnh để phát triển thị trường xăng dầu**

Kiểm tra, giám sát là hoạt động cần thiết trong quản lý Nhà nước nói chung, quản lý kinh doanh xăng dầu nói riêng. Hoạt động này nhằm đảm bảo việc kinh doanh xăng dầu được tiến hành đúng pháp luật, giúp ngăn ngừa cũng như phát hiện những hành vi tiêu cực trong kinh doanh. Tại địa phương, vai trò của ủy ban nhân dân trong kiểm tra hoạt động kinh doanh xăng dầu được quy định rõ ràng trong văn bản pháp luật; đồng thời, hoạt động này cần sự tham mưu, tham gia của nhiều cơ quan như: Cơ quan chuyên ngành thanh tra, quản lý thị trường, các sở chuyên môn... Cùng với công tác kiểm tra, việc giám sát của các đoàn thể hay nhân dân cũng cần thiết. Điều này giúp cơ quan quản lý nhà nước có thêm thông tin trong quá trình quản lý Nhà nước. Đặc thù của khu vực là có một số cửa hàng kinh doanh xăng dầu được bố trí ở khu vực vùng sâu, vùng có đông đồng bào dân tộc Khmer sinh sống. Đối với các cửa hàng xăng dầu này, cơ quan quản lý Nhà nước về kinh doanh xăng dầu tại địa phương cần đẩy mạnh kiểm tra việc tuân thủ quy định trong quá trình buôn bán, như: Giờ giấc bán hàng, việc niêm yết giá, vệ sinh môi trường, phòng cháy chữa cháy... Như vậy, nếu hoạt động kiểm tra, giám sát được thực hiện tốt sẽ tạo môi trường kinh doanh lành mạnh để các chủ thể kinh doanh xăng dầu thực hiện hoạt động kinh doanh của mình.

#### **2.2.5. Tổ chức thường xuyên các chương trình bồi dưỡng, tập huấn về quy định kinh doanh xăng dầu**

Chủ thể thực hiện hoạt động này có thể là các cơ quan quản lý Nhà nước tại địa phương, cần thiết có sự phối hợp lẫn nhau giữa các cơ quan quản lý Nhà nước, để các chủ thể kinh doanh xăng dầu, đặc biệt là những người lao

động, làm việc trực tiếp tại cửa hàng bán lẻ xăng dầu, cập nhật các quy định mới. Trong giai đoạn hiện nay, nghị định về kinh doanh xăng dầu đã có một số thay đổi, cập nhật, thời gian sắp tới sẽ ban hành một số quy định mới; điều này đòi hỏi các chủ thể kinh doanh xăng dầu cần được phổ biến đầy đủ, am hiểu các quy định để có thể thực hiện nghiêm. Các lớp bồi dưỡng, tập huấn nên được tổ chức tại các xã, thị trấn để thuận tiện cho việc di chuyển cũng như cửa hàng bán lẻ xăng dầu thuận lợi trong quá trình bố trí người lao động luân phiên làm việc.

### **3. KẾT LUẬN**

Quy hoạch phát triển vùng Đồng bằng sông Cửu Long thời kỳ 2021-2030, tầm nhìn đến năm 2050 đã xác định những mục tiêu quan trọng trong phát triển kinh tế xã hội, phấn đấu đưa khu vực trở thành “nơi đáng sống đối với người dân”. Mỗi địa phương tại khu vực cũng đã có các quy hoạch riêng cho mình. Điều này cho thấy sự quyết tâm trong phát triển từng tỉnh, thành góp phần vào việc phát triển chung của khu vực. Khi các mục tiêu về kinh tế - xã hội được hoàn thành, dẫn đến mức sống của người dân được nâng lên, năng lực sản xuất của khu vực phát triển, nhu cầu về nhiên liệu đầu vào của quá trình sản xuất cũng từ đó tăng cao. Xăng dầu sẽ là nhiên liệu được sử dụng nhiều trong thời gian tới tại Đồng bằng sông Cửu Long. Trên cơ sở thực trạng hệ thống kinh doanh xăng dầu tại Đồng bằng sông Cửu Long, bài viết đã đề xuất một số giải pháp để phát triển hệ thống kinh doanh xăng dầu tại khu vực. Các giải pháp được xem xét trên vai trò quản lý Nhà nước của chính quyền địa phương. Chúng tôi tin rằng, với hệ thống kinh doanh xăng dầu hiện tại cùng với các chủ trương phát triển kinh tế xã hội vùng Đồng bằng sông Cửu Long, thị trường xăng dầu tại khu vực sẽ tiếp tục phát triển, góp phần quan trọng vào sự ổn định kinh tế - xã hội của khu vực.

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

- [1] Chính phủ (2014), *Nghị định số 83/2014/NĐ-CP ngày 03 tháng 9 năm 2014 về kinh doanh xăng dầu*, Hà Nội.
- [2] Chính phủ (2021), *Nghị định số 95/2021/NĐ-CP ngày 01 tháng 11 năm 2021 sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 83/2014/NĐ-CP ngày 03/9/2014 về kinh doanh xăng dầu*, Hà Nội.
- [3] Đoàn Tiến Quyết, Lê Hoàng Linh, Nguyễn Thu Hà (2017), *Dự báo nhu cầu thị trường xăng dầu Việt Nam trong giai đoạn 2017-2025 bằng mô hình kinh tế lượng*, *Tạp chí Kinh tế - Quản lý Dầu khí*, Số 7/2017.
- [4] Thủ tướng Chính phủ (2022), *Quyết định số 287/QĐ-TTg ngày 28 tháng 02 năm 2022 của Thủ tướng Chính phủ về Phê duyệt Quy hoạch vùng đồng bằng sông Cửu Long thời kỳ 2021 - 2030, tầm nhìn đến năm 2050*, Hà Nội.
- [5] Coia, A. (1999), *Integrating oil's supply chain*, *Traffic World*, 259, 2.
- [6] Bianchi, M. (2003), *Getting to the route*, *ACN: Asian Chemical News*, September, 19.
- [7] Bộ Công Thương (2023), *Tên thương nhân xăng dầu đầu mối*, <https://minhbach.moit.gov.vn/hoat-dong-kinh-doanh-xang-dau/thi-truong-xang-dau/doanh-nghiep-dau-moi>, ngày truy cập: 01-10-2024.
- [8] Công ty xăng dầu Tây Nam bộ (2024), *Giới thiệu chung*, [https://taynambo.petrolimex.com.vn/gioi-thieu/gioi-thieu/gioi\\_thieu\\_chung.html](https://taynambo.petrolimex.com.vn/gioi-thieu/gioi-thieu/gioi_thieu_chung.html), ngày truy cập: 03-10-2024.
- [9] Công ty cổ phần Dầu khí Mê Kông (2024), *Giới thiệu về Petromekong*, <http://www.petromekong.com.vn/tabid/94/Default.aspx?PageContentID=163>, ngày truy cập: 03-10-2024.
- [10] Công ty cổ phần thương mại Đầu tư Dầu khí - Nam sông Hậu (2024), *Về chúng tôi*, <https://nshpetro.vn/company>, ngày truy cập: 03-10-2024.
- [11] Công ty cổ phần Thương mại Dầu khí Đồng Tháp (2024), *Kinh doanh xăng dầu Petimex*, <https://petimex.com.vn/kinh-doanh-xang-dau/>, ngày truy cập: 04-10-2024.
- [12] Tổng Công ty Dầu Việt Nam (2024), *Hệ thống kho xăng dầu*, <https://www.pvoil.com.vn/he-thong-kho-xang-dau>, ngày truy cập: 04-10-2024.
- [13] Lam Phong (2023), *5 công ty đầu mối chiếm 88% thị phần cung ứng xăng dầu, VESS nêu giải pháp để tăng tính cạnh tranh trên thị trường*, <https://www.tinnhanhchungkhoan.vn/5-cong-ty-dau-moi-chiem-88-thi-phan-cung-ung-xang-dau-vess-neu-giai-phap-de-tang-tinh-canhh-tranh-tren-thi-truong-post324713.html>, ngày truy cập: 01-10-2024.