

Những cái khó cụ thể...

La Quang Trí (*)

Chủ Nhật, 26/4/2015, 08:34 (GMT+7) Thời báo Kinh tế Sài Gòn



Tàu Ocean Melody quốc tịch Panama đang dỡ hàng tại Vùng Neo Sài Gòn. Ảnh: La Quang Trí

(TBKTSG) - Đội tàu Việt Nam đa số là tàu chở hàng rời, nên nói đến vận tải biển Việt Nam chủ yếu là nói về hàng rời. Nhiều doanh nghiệp vận tải biển thua lỗ trong suốt những năm gần đây kéo theo một bức tranh toàn cảnh u ám của thị trường vận tải biển Việt Nam đến những tháng đầu năm 2015.

Ngành vận tải biển Việt Nam đang thực sự chịu sự cạnh tranh khốc liệt của các doanh nghiệp quốc tế.

Đơn cử thị trường thạch cao trước kia vốn là sân chơi của các nhà nhập khẩu Việt Nam. Họ mua hàng trực tiếp từ Thái Lan, tự thuê tàu (đa số là tàu Việt Nam) để vận chuyển từ Thái Lan về Việt Nam. Tuy nhiên, gần đây, do nhiều nguyên nhân, chính phủ Thái siết lại lượng hàng hóa xuất khẩu nên thị trường vận tải của đội tàu Việt Nam bắt đầu giảm nhiều. Thêm nữa, các doanh nghiệp Singapore, Hồng Kông... thuê tàu nước ngoài, mua lượng hàng cực lớn từ các nước Trung Đông đem về giao hàng ngay tại cảng Việt Nam với giá rẻ hơn nhiều so với hàng thạch cao mua từ Thái Lan như từ trước đến giờ. Điều này làm cho thị phần vận tải của các chủ tàu Việt Nam giảm thêm đáng kể.

Tình hình cũng tương tự đối với các mặt hàng mà doanh nghiệp vận tải Việt Nam từng có thể mạnh như mì lát, dăm gỗ... Hiện đội tàu Trung Quốc chờ hàng từ Trung Quốc qua Việt Nam, Thái Lan, Philippines... và chiều về kết hợp các loại hàng xuất khẩu của Việt Nam. Đội tàu

Việt Nam khó cạnh tranh hơn khi chỉ có hàng một chiều.

Các mặt hàng sắt thép, thiết bị xuất nhập khẩu cũng không khá là bao khi đội tàu Việt Nam phần nhiều là tàu già cỗi, tàu hàng rời mà yêu cầu để chờ được các loại hàng này lại phải là những tàu mới, tàu chuyên dụng, yêu cầu về bảo hiểm khắt khe... Đội tàu của Nhật Bản, Hàn Quốc đang đảm nhận chủ yếu các loại hàng này.

Mặt hàng đáng ra rất thuận lợi cho ngành vận tải biển Việt Nam, theo đánh giá của các chuyên gia, là gạo xuất khẩu. Tuy nhiên, sự độc quyền của Vinafood đã làm cho không chỉ nông dân ngày càng điêu đứng, Vinafood thua lỗ mà đội tàu Việt Nam cũng chịu ảnh hưởng tiêu cực đáng kể khi hầu hết các hợp đồng xuất khẩu không có lợi. Mang tiếng là được ưu đãi để giành thị phần cho đội tàu Việt Nam nhưng với kiểu ký hợp đồng vận tải mà không chịu trách nhiệm về tốc độ dỡ hàng tại cảng dỡ thì việc ưu đãi này góp phần rất lớn vào việc đưa đội tàu Việt Nam nhanh đến chỗ suy sụp. Bởi các đối tác mua hàng của Vinafood tận dụng những con tàu đang trong thời điểm khó khăn của Việt Nam làm... kho nổi cho họ.

Đối với các doanh nghiệp FDI Việt Nam, theo chân họ là các nhà thầu vận tải từ chính quốc, các doanh nghiệp Việt Nam nếu được chờ hàng cho họ cũng phải qua các nhà thầu này, đây giá vận tải xuống thấp hơn nhiều so với những gì lẽ ra phải được nhận.

Sau nhiều năm mở cửa, Việt Nam cũng đã xuất hiện thể hệ thương nhân mới nhưng còn rất lâu để các doanh nhân này có thể sánh với các doanh nhân đến từ các nước Thái Lan, Hồng Kông, Singapore... về độ nhạy bén trên thị trường, uy tín trong thương trường, và nhất là lượng vốn. Do đó, họ chưa thể đàm phán và giành về cho mình điều kiện tốt nhất về vận tải.

Gần đây, giá nhiên liệu giảm đáng kể, những tường điều này sẽ hỗ trợ tốt cho ngành vận tải song thực tế thì lượng hàng hóa luân chuyển giảm. Trong khi đó, các chủ hàng cũng ép giá vận tải giảm xuống theo giá xăng, dầu. Chỉ số BDI gần đây phản ánh thực tế giá cước đang giảm lại sau một vài bước tăng lên hồi cuối năm ngoái. Mức điểm hiện tại chỉ còn là 588 điểm.

Cạnh tranh không lại trên sân nhà nên những năm gần đây các doanh nghiệp vận tải Việt Nam, nhất là các doanh nghiệp tư nhân, đã đưa tàu của họ qua các nước thuộc vùng Trung Á, Ấn Độ để khai thác. Khu vực này có lượng hàng vận chuyển tương đối nhiều nhưng sự bất ổn về an ninh hàng hải, sự gian dối của các doanh nhân vùng này cũng làm cho doanh nghiệp vận tải Việt Nam thiệt hại không ít.

(*) Giám đốc Công ty ShipOffer