

Chuyển hướng xuất khẩu vì cước vận tải tăng

19:06 21/01/2024

Căng thẳng trên Biển Đỏ khiến giá cước vận tải tàu biển tăng cao, nhiều doanh nghiệp đã phải chuyển hướng thị trường xuất khẩu để duy trì việc xuất khẩu.

Căng thẳng trên Biển Đỏ làm cho giá cước vận tải tàu biển tăng gấp 2 - 3 lần tại một số thị trường lớn như Châu Âu, Mỹ. Các chuyên gia nhận định, lạm phát toàn cầu có thể nghiêm trọng hơn nếu chi phí vận chuyển tiếp tục tăng, hàng hóa sẽ bị ùn ứ nghiêm trọng.

Vì vậy, nhiều doanh nghiệp đã phải chuyển hướng thị trường xuất khẩu để duy trì việc xuất khẩu, tạo công ăn, việc làm, tránh gián đoạn dòng chảy hàng hóa.

Thị trường Châu Âu và Mỹ chiếm đến 70% thị phần xuất khẩu của doanh nghiệp dệt may này. Từ vài tuần nay, hàng hóa bị đình trệ, nhiều lô hàng đang phải đi đường vòng khiến thời gian giao hàng bị kéo dài thêm 02 đến 03 tuần nữa. Chi phí cũng tăng gấp đôi. Dù rất tiếc thị trường trọng điểm song doanh nghiệp buộc phải tính toán đến việc giảm bớt thị phần hai thị trường này để tìm hướng đi mới.



Ông Phạm Văn Việt - Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Việt Thắng Jean - chia sẻ: "Đặc thù của ngành dệt may là hàng theo mùa vụ, nếu thế phải đi máy bay, chi phí tăng lên khoảng 3 lần. Chúng ta có thể phát triển thị trường Trung Quốc, Nhật, Nga - những nơi bớt bị ảnh hưởng hoặc chúng tôi bắt đầu tiếp cận thị trường ASEAN để đưa hàng vào thị trường này".

Một trong những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của nước ta, thủy sản Việt Nam đã có mặt tới hơn 170 quốc gia. Để không tổn ú nguyên liệu đang vào mùa thu hoạch, các doanh nghiệp thủy sản đang phải nhanh chóng đàm phán, chuyển hướng sản xuất theo yêu cầu của các đối tác mới, chờ đợi căng thẳng lắng xuống để tiếp tục lộ trình xuất khẩu hoặc tìm "cơ" trong "nguy".

Ông Trương Đình Hòe, Tổng Thư ký Hiệp hội Chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam, cho biết: "Chi phí vận tải tăng lên, sẽ có những thị trường thiếu hụt về nguồn cung thì trên cơ sở đó, mình bù đắp khoảng đấy để có những hoạt động sôi nổi hơn, tận dụng vị thế về địa lý".

Trước mắt, với những lô hàng đã xuất đi, các doanh nghiệp tìm cách đàm phán với đối tác để chia sẻ một phần nào cước phí vận tải tăng mạnh. Về lâu dài, các hiệp hội ngành hàng cho rằng, trong bối cảnh bất ổn này, các doanh nghiệp phải tính toán lại việc ký kết hợp đồng, nhất là về vấn đề giá vận chuyển thì mới giảm thiểu được rủi ro khi đứt gãy chuỗi vận chuyển.

Ông Đỗ Phước Tông, Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp Cơ khí điện TP. Hồ Chí Minh, cho rằng: "Tách chi phí vận chuyển ra thành một chi phí riêng chứ không giao hàng cho khách theo giá CIF nữa, vì như thế bao gồm cả giá vận chuyển thì rất nguy cơ trong tình hình hiện nay. Nên các doanh nghiệp hướng đến việc tách chi phí vận chuyển ra để trao đổi với khách hàng".

Việc tăng giá cước vận tải đã từng khiến các doanh nghiệp xuất khẩu khốn đốn khi COVID-19 bùng phát. Đến nay, câu chuyện này một lần nữa khiến doanh nghiệp rơi vào khó khăn. Lúc này cần có một giải pháp căn cơ vì việc vận chuyển phụ thuộc hoàn toàn vào hãng tàu toàn cầu để chủ động giảm thiểu rủi ro trong xuất khẩu sau này.

Trúc Mai