

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG
KHOA KINH TẾ VÀ KINH DOANH QUỐC TẾ
CHUYÊN NGÀNH KINH TẾ NGOẠI THƯƠNG**

-----o0o-----



Khóa luận tốt nghiệp

ĐỀ TÀI:

**CÁC GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN VẬN TẢI HÀNG HOÁ
XUẤT NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG CỦA
VIETNAM AIRLINES**

Họ và tên sinh viên : **THẨM THUÝ HÀ**

Lớp : **Anh 1**

Khoá : **K42A – KT&KDQT**

Giáo viên hướng dẫn : **ThS. NGUYỄN LỆ HẰNG**

Hà Nội, tháng 11/2007



LỜI NÓI ĐẦU

Tính cấp thiết của đề tài

Trong những năm qua, với chính sách mở của nền kinh tế của Nhà nước, nền kinh tế nước ta có những bước phát triển vượt bậc, điều này làm cho nhu cầu về vận tải hàng không (VTHK) trở nên quan trọng và thiết yếu hơn bao giờ hết. Vận tải hàng không Việt Nam không chỉ đơn thuần là vận chuyển hành khách nữa mà cần phải nhanh chóng phát triển, thích ứng với cả nhu cầu vận chuyển hàng hoá nhất là vận chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu đang ngày một tăng lên nhanh chóng.

Hãng hàng không quốc gia Việt Nam (Vietnam Airlines - VNA) với tư cách là nòng cốt của Ngành hàng không dân dụng Việt Nam trong những năm qua đã có những bước tiến đáng kể trong lĩnh vực vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu. Tuy nhiên với xuất phát điểm thấp, năng lực tài chính hạn hẹp như hiện nay thì sự tồn tại và phát triển trên một thị trường vận tải hàng hoá có tính cạnh tranh quốc tế rất khốc liệt, với nhiều đối thủ khổng lồ, có tiềm lực cạnh tranh và kinh nghiệm dày dặn như Air France, Singapore Airlines, Cathay Pacific... là cả một bài toán lớn đặt ra đối với Hãng.

Trong bối cảnh như vậy, Hãng hàng không quốc gia Việt Nam phải có sự nỗ lực rất lớn nhằm khắc phục những khó khăn vốn có của mình để có thể tồn tại và phát triển trên thị trường vận tải hàng hoá quốc tế, đồng thời đáp ứng được những đòi hỏi của sự phát triển kinh tế-xã hội của đất nước.

Vì vậy, việc nghiên cứu về vận tải hàng không, đặc biệt là đi sâu nghiên cứu vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường hàng không của Hãng hàng không quốc gia Việt Nam để từ đó tìm ra các giải pháp cần thiết cho sự củng cố và phát triển là điều rất quan trọng và cần thiết.



Với mong muốn tìm hiểu hoạt động vận tải của Hãng hàng không quốc gia Việt Nam trong bối cảnh nhiều cơ hội và nhiều thách thức của nền kinh tế mở cửa, căn cứ vào các tài liệu và số liệu thực tế về tình hình vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu của Hãng trong những năm gần đây, tác giả đã lựa chọn đề tài “ *Các giải pháp phát triển vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường hàng không của Vietnam Airlines*” làm khóa luận tốt nghiệp của mình.

Mục đích nghiên cứu đề tài

Nghiên cứu tìm hiểu lý luận chung về vận tải hàng không;

Phân tích, đánh giá thực trạng vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu của Hãng hàng không quốc gia Việt Nam. Từ đó đưa ra các giải pháp nâng cao năng lực vận tải hàng hoá quốc tế của Hãng.

Đối tượng nghiên cứu

Luận văn tập trung nghiên cứu hoạt động vận tải nói chung và vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu nói riêng trong phạm vi Hãng hàng không quốc gia Việt Nam

Phương pháp nghiên cứu:

Trong quá trình nghiên cứu đề tài tác giả sử dụng nhiều phương pháp như: phương pháp hệ thống, phân tích, so sánh, tổng hợp, dự báo để luận giải các vấn đề.

Kết cấu của khoá luận

Tên khoá luận: *Các giải pháp phát triển vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường hàng không của Vietnam Airlines*

Ngoài các phần Lời nói đầu, Kết luận, Tài liệu tham khảo, khoá luận được chia thành 3 chương:

Chương I: Vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường hàng không quốc tế



Chương II: Thực trạng vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu của Hãng hàng không quốc gia Việt Nam

Chương III: Giải pháp phát triển vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường hàng không của Hãng hàng không quốc gia Việt Nam

Do thời gian nghiên cứu không lâu, năng lực bản thân còn hạn chế nên khóa luận không tránh khỏi những thiếu sót, rất mong các thầy cô đóng góp ý kiến, hướng dẫn thêm để khóa luận có thể hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn Thạc sỹ Nguyễn Lệ Hằng cùng các thầy cô Khoa kinh tế và kinh doanh quốc tế đã quan tâm giúp đỡ, tạo điều kiện để em có thể hoàn thành khóa luận này.



CHƯƠNG I: CHUYÊN CHỞ HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG QUỐC TẾ

I) Khái quát chung về vận tải hàng không (VTHK)

1. Khái niệm

Vận tải hàng không nói theo nghĩa rộng là sự tập hợp các yếu tố kinh tế kỹ thuật nhằm khai thác việc chuyên chở bằng máy bay một cách có hiệu quả. Nếu nói theo nghĩa hẹp là thì VTHK là sự di chuyển của máy bay trong không gian hay cụ thể hơn là hình thức vận chuyển hành khách, hàng hoá, hành lý, bưu kiện từ một địa điểm này đến một địa điểm khác bằng máy bay.

Đối tượng chuyên chở bằng đường hàng không: Đối tượng chuyên chở của VTHK 3 loại chính (trừ hành khách là đối tượng không được trình bày ở đây), đó là:

Thư, bưu kiện (Air mail): gồm thư từ, bưu kiện, bưu phẩm dùng để biếu tặng, vật kỷ niệm... Đây là những mặt hàng này thường đòi hỏi phải vận chuyển nhanh và an toàn cao.

Hàng chuyển phát nhanh (Express): gồm các loại chứng từ, sách báo, tạp chí và đặc biệt là hàng hoá cứu trợ khẩn cấp...

Hàng hoá thông thường (Air Freight): Là những hàng hóa thích hợp vận chuyển bằng máy bay. Trong tổng khối lượng hàng hóa vận chuyển bằng máy bay thì 80% là hàng hoá thông thường, 16% là hàng chuyển phát nhanh và 4% là bưu phẩm, bưu kiện.

Hàng hóa thông thường được vận chuyển bằng máy bay gồm các loại sau đây:



Hàng hoá có giá trị cao (High Value Commodity): gồm những hàng hoá có giá trị từ 1.000 USD/kg trở lên; vàng, bạch kim, đá quý, các sản phẩm bằng vàng, bạch kim, đá quý..., tiền, séc du lịch, thẻ tín dụng, chứng từ có giá; kim cương, các đồ trang sức bằng kim cương...

Hàng hoá dễ hư hỏng do thời gian (Perisable): Gồm những loại hoa quả tươi, thực phẩm đông lạnh...

Hàng hoá nhạy cảm với thị trường (Market Sensitive Air Freight): Gồm những loại hàng mốt, hàng thời trang (Fashion Goods)...

Động vật sống (Live Animals): gồm những động vật nuôi trong nhà, vườn thú... Động vật sống khi vận chuyển đòi hỏi phải kiểm dịch, chăm sóc đặc biệt và phải vận chuyển nhanh để đảm bảo chất lượng.

2. Đặc điểm của vận tải hàng không

Vận tải hàng không đóng một vai trò quan trọng trong nội địa cũng như trên quốc tế. Ngày nay, vận tải hàng không đang phát triển mạnh mẽ trên thế giới tạo thành mạng lưới ngày càng thông suốt nối các quốc gia với nhau. Vận tải hàng không với những đặc trưng riêng của mình đã và đang phục vụ đắc lực cho thương mại quốc tế.

- *Ưu điểm:*

- + Tuyến đường trong vận tải hàng không là không trung và hầu như là đường thẳng, không phụ thuộc vào địa hình, mặt đất, mặt nước, không phải đầu tư xây dựng: Tuyến đường trong VTHK được hình thành trong không gian căn cứ vào định hướng là chính, cho nên nói khoảng cách giữa hai điểm vận tải chính là nói đến khoảng cách giữa hai điểm đó. Tuy nhiên việc hình thành các đường bay trực tiếp nối liền giữa hai sân bay cũng phụ thuộc ít nhiều vào điều kiện địa lý, đặc thù khí tượng của từng vùng, nhưng cơ bản, tuyến đường di chuyển của máy bay là tương đối thẳng nếu không kể đến sự thay đổi độ cao của máy bay



trong quá trình di chuyển. Thông thường, tuyến đường hàng không bao giờ cũng ngắn hơn tuyến đường sắt và đường ô tô khoảng 20% và tuyến đường sông khoảng 10%.

+ Tốc độ vận tải đường hàng không cao, thời gian vận chuyển ngắn. Nếu chúng ta so sánh trên một quãng đường vận chuyển dài 500km, thì máy bay bay mất 1 tiếng đồng hồ, còn tàu hỏa đi mất 8,3 tiếng, ô tô chạy mất khoảng 10 tiếng, và đường thủy mất khoảng 27 tiếng.

+ Vận tải đường hàng không là an toàn nhất: So với các phương thức vận tải khác thì vận tải đường hàng không ít tổn thất nhất, vì do thời gian vận chuyển ngắn nhất, trang thiết bị phục vụ vận chuyển hiện đại nhất, máy bay bay ở độ cao trên 9.000m trên tầng điện ly, nên trừ lúc cất cánh, hạ cánh, máy bay hầu như không chịu tác động bởi các điều kiện thiên nhiên như: sét, mưa bão.. trong hành trình chuyên chở.

+ Vận tải hàng không luôn đòi hỏi sử dụng công nghệ cao: Do tốc độ cao và chủ yếu chỉ chuyên chở hành khách và hàng hoá trị giá cao, hàng giao ngay, hàng cứu trợ khẩn cấp,... nên VTHK đòi hỏi độ an toàn tuyệt đối trong quá trình vận chuyển. Hơn nữa, VTHK không cho phép sai sót do tính nghiêm trọng của tai nạn huỷ diệt nên VTHK đòi hỏi những tiêu chuẩn rất khắt khe về công nghệ và kỹ thuật. Có thể nói, VTHK luôn ứng dụng một cách triệt để và thường xuyên những đổi mới kỹ thuật và công nghệ tiên tiến nhất.

+ Vận tải đường hàng không cung cấp các dịch vụ có tiêu chuẩn chất lượng cao hơn hẳn so với các phương thức vận tải khác và đơn giản hoá về thủ tục, giấy tờ do máy bay bay thẳng, ít qua các trạm kiểm tra, kiểm soát,...

- *Nhược điểm:*

Vận tải hàng không có nhiều ưu điểm so với các phương thức vận tải khác song cũng không tránh khỏi những mặt hạn chế nhất định:



+ Cước vận tải hàng không cao nhất, do chi phí trang thiết bị hiện đại, chi phí sân bay, chi phí khấu hao máy bay, chi phí dịch vụ khác rất cao. Nếu so sánh cước vận chuyển 1Kg hàng hoá trên cùng một tuyến đường từ Nhật Bản đến Luân Đôn, thì cước phí bằng máy bay mất 5,5USD, trong khi đó bằng tàu biển chỉ mất 0,7 USD. So sánh với cước phí vận tải đường sắt và ô tô thì cước phí vận tải đường hàng không vẫn cao gấp từ 2 đến 4 lần. Do giá cước cao nên vận tải hàng không bị hạn chế đối với việc vận chuyển những mặt hàng có trị giá thấp, nguyên liệu, sản phẩm nông nghiệp do cước phí chiếm một tỷ lệ quá lớn trong giá hàng ở nơi đến làm cho giá hàng quá cao, không có sức cạnh tranh. Vận tải hàng không chỉ thích hợp với việc vận chuyển những mặt hàng có giá trị cao, hàng cứu trợ khẩn cấp, hàng đòi hỏi giao ngay,...

+ Vận tải đường hàng không bị hạn chế đối với việc chuyên chở hàng hoá có khối lượng lớn, hàng hóa cồng kềnh, do máy bay có trọng tải và dung tích không lớn.

+ Vận tải đường hàng không đòi hỏi đầu tư lớn về cơ sở vật chất kỹ thuật, phương tiện máy bay, sân bay, đào tạo nhân lực, xây dựng hệ thống kiểm soát không lưu, đặt chỗ toàn cầu, chi phí tham gia các Tổ chức quốc tế về hàng không...

3. Vị trí của vận tải hàng không

Hiện nay, xu hướng toàn cầu hoá, hội nhập kinh tế thế giới, phân công lao động quốc tế cùng với việc bùng nổ của TMQT trên phạm vi toàn cầu dẫn tới giao lưu hàng hoá giữa các nước ngày càng tăng. Vận tải hàng không tuy ra đời muộn nhưng nhanh chóng chiếm một vị trí đặc biệt quan trọng đối với nền kinh tế thế giới nói chung và buôn bán quốc tế nói riêng.

Tuy chỉ chuyên chở khoảng 1% tổng khối lượng hàng hoá trong buôn bán quốc tế nhưng lại chiếm khoảng 20% trị giá hàng hoá trong mua bán quốc tế.



Đối với các nước phát triển, vận tải hàng không chỉ chuyên chở một khối lượng hàng hoá nhỏ hơn 1% nhưng lại chiếm khoảng 30% trị giá. Điều này chứng tỏ vận tải hàng không có vai trò rất lớn đối với việc vận chuyển hàng hoá đặc biệt là hàng hoá có giá trị cao

Với ưu thế tuyệt đối về tốc độ so với các phương tiện vận tải khác, vận tải hàng không chiếm vị trí số 1 trong chuyên chở hàng hoá cần giao khẩn cấp, hàng giao ngay như: hàng mau hỏng, hàng cứu trợ khẩn cấp, súc vật sống và các loại hàng nhạy cảm với thời gian,...

Vận tải hàng không chiếm vị trí quan trọng trong giao lưu kinh tế giữa các nước, là cầu nối giữa các nền văn hoá của các dân tộc, là phương tiện chính trong du lịch quốc tế.

Vận tải đường hàng không là mắt xích quan trọng để liên kết các phương thức vận tải, tạo ra khả năng kết hợp các phương thức vận tải nhằm khai thác tối đa lợi thế của các phương thức vận tải.

4. Cơ sở vật chất kỹ thuật của vận tải hàng không

Cảng hàng không (Airport)

Theo ICAO, cảng hàng không là toàn bộ diện tích trên mặt đất, thậm chí cả mặt nước cộng với toàn bộ các cơ sở hạ tầng gồm một hay nhiều đường cất hạ cánh, các toà nhà, nhà ga, kho tàng liên quan đến sự di chuyển của hành khách và hàng hoá do máy bay chuyên chở đến cũng như sự di chuyển của máy bay.

Như vậy, cảng hàng không là nơi đỗ cũng như cất hạ cánh của máy bay và là nơi cung cấp cơ sở vật chất cũng như các dịch vụ cho hành khách và hàng hoá. Cảng hàng không gồm một số khu vực chính như: đường cất hạ cánh, khu vực đỗ và cất giữ máy bay, khu vực điều khiển bay, khu vực quản lý hành chính, khu vực chờ đưa đón khách, khu vực kho hàng và các trạm giao nhận hàng hoá, nơi bảo dưỡng máy bay, nơi chứa nhiên liệu, và các khu vực dịch vụ khác,...



Khu vực giao nhận hàng hoá thường gồm:

Trạm giao nhận hàng hoá xuất khẩu: là nơi tiến hành kiểm tra hàng hoá, làm thủ tục thông quan, lập chứng từ về hàng hoá, giao hàng hoá xuất khẩu, đóng hàng hoá vào các công cụ vận tải, xếp hàng lên máy bay, lưu kho trước khi xếp lên máy bay,...

Trạm giao nhận hàng nhập khẩu: là nơi làm thủ tục thông quan, kiểm tra và giao hàng cho người nhận hàng,...

Trạm giao hàng chuyển tải: là nơi tập trung hàng hoá chuyển tải, nơi tiến hành các thủ tục để giao cho các hãng hàng không chuyển tiếp... Người kinh doanh dịch vụ ở đây thường là các hãng hàng không thành viên của IATA làm đại lý cho nhau.

Máy bay (Aircraft/Airplane)

Máy bay là cơ sở vật chất chủ yếu của vận tải đường hàng không. Tùy thuộc vào mục đích, tình năng kỹ thuật, nước sản xuất, máy bay được chia thành nhiều loại khác nhau.

Căn cứ vào đối tượng chuyên chở có:

Máy bay chở khách (passenger aircraft): là máy bay dùng chủ yếu để chuyên chở hành khách, đồng thời có thể chuyên chở một lượng ít hàng hoá và hành lý của hành khách ở boong dưới. Loại này thường có tần suất bay rất cao và có tiện nghi tốt để phục vụ hành khách.

Máy bay chở hàng (all cargo aircraft): là máy bay chủ yếu dùng để chuyên chở hàng hoá. Loại máy bay này có ưu điểm là chở được khối lượng hàng hoá lớn và chủng loại hàng hoá chuyên chở cũng đa dạng hơn so với máy bay chở khách. Tuy nhiên, loại máy bay này có nhược điểm là tần suất bay thấp hơn, chi phí hoạt động nhiều, chỉ thích hợp với các hãng hàng không có tiềm



năng lớn và kinh doanh ở những khu vực có luồng hàng luân chuyển lớn và ổn định.

Máy bay hỗn hợp (combine aircraft): là loại máy bay vừa chuyên chở hành khách vừa chuyên chở hàng hoá ở cả boong chính và boong dưới. Loại máy bay này còn gọi là máy bay thay đổi nhanh tùy theo số lượng hành khách hoặc hàng hoá cần chuyên chở.

Căn cứ vào động cơ có: Máy bay động cơ piston, động cơ tua bin cánh quạt, động cơ tua bin phản lực,... Những máy bay hiện đại ngày nay đều sử dụng động cơ phản lực.

Căn cứ vào nước sản xuất máy bay chủ yếu có: Máy bay do Mỹ, Nga, Pháp, Hà Lan... sản xuất. Trên thị trường máy bay dân dụng trên thế giới, máy bay của Mỹ chiếm khoảng 64%, riêng Boeing đã chiếm 62% thị trường máy bay trên thế giới, Châu Âu chiếm khoảng 34%.

Căn cứ vào số ghế trên máy bay có: Máy bay loại nhỏ (từ 50 đến dưới 100 ghế), máy bay loại trung bình (từ 100 ghế đến dưới 200 ghế), máy bay loại lớn (từ 200 ghế trở lên). Đối với loại máy bay chở hàng hoá, người ta có thể căn cứ vào số ghế quy đổi thành tấn hàng hoá mà máy bay có thể chuyên chở được.

Các thiết bị xếp dỡ và vận chuyển hàng hoá

Hiệu quả của VTHK phụ thuộc rất nhiều vào trang thiết bị của sân bay và đây cũng là một trong những yếu tố để các chủ hàng lựa chọn khi gửi hàng. Các sân bay khác nhau có các trang thiết bị phục vụ xếp dỡ hàng hoá cũng khác nhau, nó phụ thuộc vào sân bay và các luồng hàng đến sân bay. Các thiết bị xếp dỡ tại sân bay gồm hai loại chính là các thiết bị xếp dỡ hàng hoá lên xuống máy bay và các thiết bị vận chuyển hàng hoá từ và tới máy bay.

Các loại thiết bị chủ yếu bao gồm:



Xe vận chuyển container/pallet trong sân bay (container/pallet transporter): dùng để vận chuyển container và pallet từ và tới máy bay; vận chuyển container/pallet trong nội bộ sân bay.

Xe nâng (forklift truck): dùng để nâng container/pallet lên xe vận chuyển container/pallet hay lên thiết bị nâng, hạ container lên xuống máy bay khi xếp dỡ hàng.

Thiết bị nâng container/pallet (high loader): dùng để xếp dỡ container hay pallet lên hay ra khỏi máy bay, sau đó chuyển sang xe vận chuyển container/pallet hay sang forklift truck để vận chuyển về kho hay nơi tập kết hàng trong khu vực sân bay.

Băng truyền hàng rời (self propelled conveyor): dùng để chuyển hàng rời lên hay xuống máy bay.

Dooly: là giá đỡ hay rơ moóc, dùng để đặt container hay pallet lên trên và dùng đầu xe kéo để di chuyển container hay pallet trong sân bay.

Các thiết bị xếp hàng theo đơn vị (unit load device): Là các công cụ hay thiết bị dùng để ghép các kiện hàng nhỏ hay các kiện hàng riêng biệt thành các kiện hàng lớn theo tiêu chuẩn nhất định phù hợp với cấu trúc của các khoang chứa hàng trên máy bay. Gồm có:

Pallet: là một bục phẳng có kích thước tiêu chuẩn dùng để tập hợp hàng hoá trên đó nhằm thuận lợi cho việc xếp dỡ, bảo quản trong suốt quá trình chuyên chở. Theo bảng xếp hạng của IATA và Tạp chí Boeing 1994, pallet gồm những loại: pallet máy bay (aircraft pallet), pallet không chuyên dụng cho máy bay (non aircraft pallet), Igloo.

Container máy bay (aircraft container): là loại container được chế tạo để chuyên chở hàng hoá bằng máy bay. Các container này có bề ngoài phù hợp với vỏ máy bay và hệ thống ngăn giữ xếp dỡ hàng hoá của máy bay và sân bay. Gồm hai loại chính:



+ *Container theo tiêu chuẩn của IATA*: là những container sản xuất chuyên dùng để chở hàng hoá bằng máy bay, không thích hợp với chuyên chở hàng hoá bằng các công cụ vận tải khác như ô tô, tàu biển.

+ *Container đa phương thức (intermodal container)*: loại container này không chỉ dùng cho chuyên chở hàng hóa bằng máy bay, nó có thể dùng cho cả vận tải thủy, bộ. Đối với máy bay, loại này được chuyên chở trên boong chính.

II. Quá trình phát triển của vận tải đường hàng không quốc tế

1. Lịch sử phát triển của vận tải đường hàng không quốc tế

So với các phương thức vận tải khác, vận tải đường hàng không là một ngành vận tải còn non trẻ. Nếu vận tải đường biển đã hình thành và phát triển từ thế kỷ thứ V trước Công nguyên, thì vận tải đường hàng không mới chỉ ra đời và phát triển từ những năm đầu của thế kỷ XX.

Người đầu tiên có công đặt nền móng cho việc nghiên cứu chế tạo máy bay là Hoạ sĩ, Nhà vật lý thiên tài Leonardo Devinci (1452 - 1519). Ông đã có công nghiên cứu về chuyển động bay của chim. Dựa trên nguyên tắc đó, ông đã thiết kế ra cánh máy bay. Kỷ nguyên hàng không hiện đại bắt đầu khi người đầu tiên đã bay lên không trung bằng một khí cầu nóng vào ngày 21/11/1783, do anh em nhà Montgolfier thiết kế, kể từ đó các chuyến bay bằng khí cầu ngày càng tăng đáng kể cả về số lượng chuyến bay và khoảng cách bay trong suốt thế kỷ 19 và vẫn tiếp tục cho đến hiện tại.

Năm 1809 ở Anh, George Caylay đã đưa ra thiết kế cánh máy bay. Năm 1843 – 1848 Henson và String Fellow (Anh) đã sáng chế và cho bay thử mẫu máy bay một lớp cánh quạt không người lái và thí nghiệm trong một nhà máy kín, chạy bằng hai cánh quạt và động cơ hơi nước. Nó bay được khoảng 40m. Năm 1852-1855, Herni Giffard (Pháp) sáng chế ra khinh khí cầu điều khiển được



hướng bay và sử dụng động cơ 3 HP, bay cao được 183m. Năm 1852, Francois Letur chế tạo ra dù điều khiển được.

Năm 1868 tại Pháp, Le Bois sáng chế ra tàu lượn đầu tiên, có thể bay lên cao tới 91m trong vài phút. Năm 1891-1896 tại Đức, Otto Lilin Thal sáng chế ra chiếc tàu có thể vừa bay vừa lượn bằng tre, mây, và bì giấy tạo ra tiền đề dẫn tới thành công trong chuyến bay thử nghiệm trên bầu trời. Năm 1896, Langlay, Giáo sư Đại học Washington chế tạo ra máy bay dùng động cơ hơi nước. Năm 1897 tại Đức, Wolfert sáng chế ra khinh khí cầu chạy bằng động cơ xăng, điều khiển được. Sau đó, ông cũng chết vì tai nạn trong khi bay thử nghiệm. Năm 1900 tại Đức, Zepplin đã chế tạo ra khí cầu có 2 động cơ xăng 15 HP, vỏ bằng nhôm cứng gọi là Z1. Năm 1906, Z1 được cải tiến thành Z4, sử dụng 2 động cơ xăng 85 HP. Trong thời gian 1911-1913, các khinh khí cầu đã chuyên chở được 19.109 hành khách.

Năm 1903, Anh em nhà Wright đã chế tạo được máy bay 2 tầng cánh gỗ, động cơ xăng, 12 HP. Hai anh em Wright được coi là những người đầu tiên trong lịch sử chế tạo ra động cơ bay ngày nay chúng ta gọi là máy bay.

Chiến tranh thế giới lần thứ nhất (1914-1919) đã thúc đẩy sự phát triển của ngành hàng không để phục vụ nhu cầu vận tải quân sự. Ngành hàng không đã bắt đầu phát triển nhanh và đạt được nhiều thành tựu về thời gian, khoảng cách, độ cao, tốc độ và an toàn trong khi bay.

Sự tiến bộ lớn của khoa học công nghệ đã mở rộng sự phát triển của lĩnh vực hàng không trong suốt những năm 1920-1930. Năm 1927 tại Mỹ, Charles Linberght đã bay trên máy bay cánh quạt loại động cơ 22 HP vượt Đại Tây Dương hết 33,5 giờ. Một trong số những thiết kế máy bay thành công nhất của thời kỳ giữa 2 cuộc đại chiến là Douglas DC-3, nó đã trở thành máy bay dân dụng loại lớn đầu tiên mang lại lợi nhuận chỉ bằng hình thức vận chuyển hành



khách. Do sự bùng nổ của chiến tranh thế giới thứ II, nhiều thành phố và đô thị lớn đã xây dựng các sân bay, và có nhiều phi công đủ trình độ đã gia nhập quân đội để lái máy bay chiến đấu. Chiến tranh đã mang lại nhiều sự cách tân cho hàng không, bao gồm những máy bay phản lực đầu tiên và tên lửa nhiên liệu lỏng. Năm 1944 nước Đức đã chế tạo thành công máy bay quân sự phản lực Me 262A.

Giai đoạn 1936-1945, do sự bức bách của nhu cầu chiến tranh, vận tải đường hàng không đã phát triển mạnh. Tuy nhiên, trong thời gian này, vận tải đường hàng không chỉ phục vụ chuyên chở thư tín và nhu cầu quân sự.

Sau chiến tranh thế giới lần thứ hai, vận tải đường hàng không có những bước tiến lớn do những thành tựu khoa học kỹ thuật mang lại. Ngành hàng không thế giới phải chịu ơn Sir Frank Whittle rất nhiều vì ông có công sáng chế loại động cơ phản lực. Thiết bị này đã làm nên một cuộc cách mạng trong vận chuyển hành khách bằng đường không, mở đầu thời kỳ đưa máy bay đến gần với công chúng hơn. Những chiếc máy bay dân dụng loại lớn dùng động cơ phản lực khoẻ và nhanh có thể chở được hàng trăm hành khách và khối lượng hàng hoá lớn trên mỗi chuyến bay. Khả năng này đã mở đường cho một ngành công nghiệp mới. Vận tải đường hàng không bắt đầu chuyển sang các mục đích dân sự. Cũng từ đây, cuộc cạnh tranh kiểm soát không lưu trong vận tải đường hàng không ngày càng gay gắt. Đây chính là tiền đề cho ngành vận tải hàng không dân dụng phát triển cả chiều rộng và chiều sâu trong giai đoạn tiếp theo.

2. Vận tải đường hàng không quốc tế từ năm 1945 tới nay

Trong khoảng thời gian từ năm 1945 tới nay, VTHK đã phát triển một cách nhanh chóng, điều đó được thể hiện qua một số mặt dưới đây:

Sự đổi mới và áp dụng công nghệ mới để sản xuất, chế tạo, điều khiển máy bay:



Động cơ máy bay được cải tiến ngày càng hiện đại, có sức đẩy lớn. Đầu tiên là động cơ piston, sau đó là động cơ tua bin cánh quạt và ngày nay là tua bin phản lực...

Vật liệu chế tạo máy bay cũng thay đổi. Ngày nay, người ta dùng composit để chế tạo khung máy bay, vừa nhẹ, vừa bền hơn nhiều lần so với các vật liệu truyền thống là gỗ, nhôm, sắt. Điều này cho phép giảm được trọng lượng của máy bay, tăng sức chở hàng hoá và tăng số ghế hành khách chuyên chở...

Máy tính điện tử và công nghệ thông tin hiện đại được áp dụng trong điều khiển bay trên không và cả mặt đất. Nhờ áp dụng công nghệ tiên tiến, vật liệu mới nên máy bay-công cụ chính của vận tải đường hàng không-bền hơn, có sức chứa lớn hơn, tốc độ cao hơn và an toàn hơn. Đây là yếu tố rất quan trọng và là cơ sở cho sự phát triển nhanh chóng của vận tải đường hàng không trên thế giới.

Đối tượng chuyên chở đa dạng và khối lượng vận tải ngày càng tăng lên:

Những năm trước chiến tranh thế giới lần thứ II, vận tải đường hàng không chủ yếu phục vụ nhu cầu vận tải quân sự. Sau chiến tranh, sự phát triển của vận tải đường hàng không vẫn không xa rời mục tiêu quân sự, song vận tải đường hàng không chuyển sang mục tiêu chính là vận chuyển hành khách và hàng hoá.

Trong những năm qua, vận tải đường hàng không thế giới đã phát triển rất mau chóng. Từ năm 1960 đến nay, ngành hàng không dân dụng thế giới đã tăng 20 lần tính theo Tấn-Km thực hiện, trong khi đó tổng sản phẩm quốc nội của thế giới chỉ tăng 3,7%. Các hãng hàng không châu Á - Thái Bình Dương có mức tăng trưởng cao nhất so với các khu vực khác của thế giới với tốc độ tăng trưởng hàng năm trung bình 8,5% đối với hành khách và 10% đối với hàng hoá và dự báo vẫn tiếp tục tăng trưởng ở mức cao nhất trong những năm đầu của thế



kỷ XXI. Năm 1945, mới có 9 triệu hành khách đi lại trên các chuyến bay thương mại, chỉ chiếm 0,5% dân số thế giới lúc bấy giờ. Năm 1987, ngành vận tải hàng không dân dụng quốc tế lần đầu tiên đạt tới con số 1 tỷ lượt hành khách/năm. Năm 1994, số hành khách đi lại bằng máy bay dân dụng đạt 1,3 tỷ người chiếm khoảng 25% dân số thế giới.

Trong hơn 50 năm qua, ngành hàng không dân dụng quốc tế đã chuyên chở được 25 tỷ lượt người, 36.000 tỷ hành khách-Km và 350 triệu tấn hàng hoá. Tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm của ngành hàng không dân dụng thế giới là 10,5% tính từ năm 1945 đến nay

Đối tượng vận chuyển trong vận tải đường hàng không quốc tế cũng ngày càng đa dạng. Những năm trước đây, do chi phí vận tải đường hàng không quá cao, vì thế vận tải đường hàng không chủ yếu phục vụ những hành khách công vụ, vận chuyển thư tín và những loại hàng hoá có giá trị cao. Ngày nay, đối tượng vận chuyển của vận tải đường hàng không gồm hành khách, hàng hoá thông thường, thậm chí hơn 40% hàng hoá của Mỹ có giá trị từ 0 đến 16 USD/1 Kg được vận chuyển bằng máy bay.

Số lượng máy bay, sân bay và các hãng hàng không tăng lên nhanh chóng

Do nhu cầu chuyên chở hành khách và hàng hoá ngày càng tăng, nên số lượng máy bay vận tải cũng ngày càng tăng lên. Từ chỗ cải tạo máy bay quân sự để chuyên chở hành khách và hàng hoá, thì nay máy bay được đóng mới nhiều và ngày càng hiện đại, sức chở lớn và phù hợp với nhu cầu đa dạng của chuyên chở hành khách và hàng hoá.

Theo Outlook-Boeing 1995, hiện nay trên thế giới có khoảng 360 hãng hàng không, 6.000 sân bay. Số lượng máy bay khai thác hàng năm khoảng 11.500 chiếc. Hàng năm ngành hàng không dân dụng thế giới có doanh thu 700 tỷ USD và tạo công ăn việc làm cho khoảng 31 triệu người. Sự phát triển của vận



tải đường hàng không quốc tế đã dẫn đến sự ra đời của các Tổ chức quốc tế về vận tải hàng không như ICAO, IATA,... cũng như các Công ước, Hiệp định, Nghị định thư về vận tải đường hàng không quốc tế.

3. Những nét đặc trưng của vận tải đường hàng không quốc tế

Vận tải đường hàng không quốc tế có những nét đặc trưng so với các ngành vận tải khác:

3.1. Vận tải đường hàng không quốc tế mang tính quốc tế cao

Do vận tải đường hàng không có tốc độ cao nên các quy định về thủ tục giấy tờ, ngôn ngữ có liên quan đến hoạt động hàng không ở những nước khác nhau thường tương tự nhau và thống nhất trên phạm vi toàn cầu. Thực tế, hầu hết các nước có ngành hàng không dân dụng đều thừa nhận hay áp dụng các Quy tắc, Công ước quốc tế và những quy định của Hiệp hội vận tải hàng không quốc tế (IATA).

3.2. Vận tải đường hàng không quốc tế là ngành kinh doanh tổng hợp

Vận tải đường hàng không quốc tế là một ngành đòi hỏi vốn đầu tư rất lớn về máy bay, sân bay, điều khiển bay và hàng loạt các dịch vụ hỗ trợ khác. Mặt khác, thời gian thu hồi vốn thường rất dài, do đó lợi nhuận trực tiếp từ vận tải đường hàng không thường rất thấp, thậm chí các hãng hàng không thuộc IATA còn chịu thua lỗ kéo dài. Các hãng hàng không quốc tế không mong đợi lợi nhuận cao trực tiếp từ việc chuyên chở hành khách và hàng hoá, mà họ thương thu lợi nhuận từ nhiều nguồn kinh doanh khác như: dịch vụ khách sạn, du lịch, dịch vụ kho hàng và các dịch vụ trên mặt đất để bù đắp. Vì vậy ngoài đầu tư vào lĩnh vực vận chuyển, các hãng hàng không quốc tế còn đầu tư vào nhiều lĩnh vực kinh doanh khác có liên quan hoặc tham gia vào nhiều liên doanh, liên kết khác. Lợi nhuận thu được từ những lĩnh vực kinh doanh khác chính là nguồn vốn hỗ



trợ để ngành vận tải đường hàng không quốc tế bù đắp chi phí phát triển việc chuyên chở hành khách và hàng hoá.

3.3. Vận tải hàng không có tốc độ tăng trưởng cao

Tốc độ tăng trưởng của ngành hàng không so với đa số các ngành khác là tương đối cao, mức tăng trưởng trung bình hàng năm của các hãng hàng không khai thác thường lệ là 14% trong giai đoạn 15 năm từ 1955-1969. Mức tăng trưởng này đã giảm xuống dưới 10% từ năm 1970 và trong 10 năm tiếp theo đó thì chỉ còn 8%. Tuy nhiên, đây vẫn là mức tăng trưởng cao hơn so với các ngành khác. Trong các châu lục và khu vực trên thế giới thì khu vực Châu Á - Thái Bình Dương là khu vực có tốc độ tăng trưởng cao nhất. Sự lớn mạnh của các hãng hàng không thuộc khu vực này đã làm thay đổi hoàn toàn cơ cấu của ngành HKQT. Theo dự báo của các chuyên gia kinh tế khu vực Châu Á - Thái Bình Dương sẽ chiếm hơn 1/2 việc kinh doanh của hàng không thế giới vào năm 2010.

3.4. Vận tải hàng không là ngành có lợi nhuận thấp

Vận tải hàng không là ngành đòi hỏi vốn đầu tư rất lớn về máy bay, sân bay, điều khiển bay, và hàng loạt các dịch vụ hỗ trợ khác. Tuy nhiên, vận tải hàng không lại là ngành có tốc độ đổi mới công nghệ rất cao, ứng dụng tất cả các thành tựu khoa học công nghệ mới nhất trên thế giới. Yêu cầu liên tục thay đổi, bổ sung trang thiết bị hiện đại, công nghệ mới với số vốn lớn gây ra áp lực lớn về mặt tài chính, vốn đối với các hãng hàng không. Mặt khác thời gian thu hồi vốn của ngành hàng không thường rất dài, thậm chí là các hãng hàng không thuộc Hiệp hội vận tải hàng không quốc tế (IATA) còn phải chấp nhận chịu thua lỗ kéo dài. Đặc biệt, sự kiện ngày 11/9/2001, và ảnh hưởng của dịch SARS đã khiến hàng không thế giới lao đao trong một thời gian dài, chỉ bắt đầu hồi phục vào cuối năm 2004 : trong năm 2001-2004 các công ty hàng không thế giới thua



lỗi 36 tỷ USD, năm 2005 con số này là 6 tỷ USD, năm 2006 là 4 tỷ và có thể kéo dài tới năm 2007.

3.5. Vận tải đường hàng không có xu hướng tự do hoá toàn cầu

Với tốc độ phát triển nhanh chóng của vận tải đường hàng không thế giới, với số lượng hành khách vận chuyển hàng năm khoảng 1,5 tỷ người, với khối lượng hàng hoá gần 30 triệu tấn hàng/năm và khai thác khoảng trên 10.000 máy bay/năm thì rõ ràng ngành hàng không dân dụng quốc tế cần một sân chơi rộng hơn, lớn hơn và một cơ chế quản lý thích hợp hơn, tức là cần sự tự do hoá hay cơ chế phi điều tiết đối với ngành vận tải hàng không dân dụng.

Phi điều tiết, tự do hoá bầu trời là xu thế tất yếu đối với ngành hàng không dân dụng quốc tế để tiến tới toàn cầu hoá. Nó là cơ hội, đồng thời cũng là thách thức to lớn đối với các hãng hàng không của từng nước.

3.6. Xu hướng liên minh toàn cầu ngày càng rõ rệt

Trong quá trình thực hiện chính sách tự do hoá bầu trời, các hãng hàng không lớn đã áp dụng các biện pháp khai thác khác nhau nhằm ngày càng mở rộng mạng bay của mình trên thị trường vận tải đường hàng không quốc tế. Một hãng hàng không hoạt động trên thị trường quốc tế có thể trực tiếp khai thác tất cả các đường bay quốc tế mình được phép khai thác hoặc gián tiếp mở rộng mạng bay thông qua các thoả thuận hợp tác thương mại với các hãng hàng không nước ngoài. Để xây dựng một mạng bay toàn cầu nhằm đáp ứng nhu cầu vận tải khắp thế giới trong điều kiện chưa có tự do hoá hoàn toàn như hiện nay, một hãng hàng không không thể cung cấp dịch vụ vận tải trên toàn mạng được, vì họ có thể chưa được phép bay đến tất cả các điểm trên thế giới. Thêm vào đó, một hãng hàng không dù lớn tới đâu cũng thường không đủ khả năng tài chính để khai thác một mạng bay toàn cầu, cũng như để duy trì hoạt động của nhiều sân bay trung chuyên ở nước ngoài có hiệu quả được. Do vậy, chỉ có thông qua liên



minh toàn cầu mới cho phép một hãng hàng không mở rộng đường bay mà không cần đầu tư vốn một cách tương ứng, trái lại vẫn tận dụng được các cơ hội để khai thác thị trường và tăng năng lực cạnh tranh.

4. Các tổ chức vận tải đường hàng không quốc tế

4.1. Tổ chức hàng không dân dụng quốc tế – ICAO

Tổ chức hàng không dân dụng quốc tế (International Civil Aviation Organization - ICAO) là tổ chức cấp Chính phủ, được thành lập năm 1947 trên cơ sở Công ước về hàng không dân dụng quốc tế.

Mục đích của ICAO là phát triển các nguyên tắc của ngành vận tải hàng không quốc tế nhằm: Đảm bảo phát triển vận tải hàng không quốc tế an toàn và có trật tự trên phạm vi toàn thế giới; Khuyến khích nghệ thuật chế tạo và khai thác máy bay nhằm phục vụ mục đích hoà bình; Khuyến khích sự phát triển các đường hàng không, các cảng hàng không và các thiết bị không vận cho hàng không dân dụng quốc tế; đáp ứng các nhu cầu của nhân dân trên thế giới về vận tải hàng không an toàn, điều hoà, hiệu quả và kinh tế; ngăn ngừa sự lãng phí do cạnh tranh bất hợp lý; đảm bảo tôn trọng và toàn vẹn các quyền của các quốc gia ký kết và mỗi quốc gia ký kết có cơ hội công bằng để khai thác các hãng hàng không quốc tế; đẩy mạnh sự phát triển chung của ngành khoa học hàng không trên mọi khía cạnh.

4.2. Hiệp hội vận tải hàng không quốc tế – IATA

Hiệp hội vận tải hàng không quốc tế – IATA (International Air Transport Association) là một tổ chức phi chính phủ, thành lập năm 1945 tại Lahabana, Cuba. Trụ sở chính tại Montreal, Canada. Thành viên của IATA gồm hai loại: thành viên chính thức và thành viên liên kết.

Thành viên chính thức gồm các hãng hàng không quốc tế, kinh doanh theo lịch. Thành viên liên kết là các hãng hàng không nội địa, kinh doanh theo



lich. Thành viên liên kết không được quyền biểu quyết tại các Hội nghị hay các diễn đàn của IATA.

Mục đích của IATA là: phát triển vận tải hàng không một cách đều đặn, an toàn và hiệu quả vì lợi ích của tất cả mọi người trên trái đất; góp phần phát triển thương mại bằng đường hàng không; góp phần thúc đẩy mối quan hệ tác động qua lại giữa các xí nghiệp vận tải đường không, trực tiếp hoặc gián tiếp liên quan đến vận tải đường không quốc tế; hợp tác chặt chẽ với ICAO và các tổ chức quốc tế khác.

4.3. Hiệp hội các hãng hàng không Châu Á Thái Bình Dương – AAPA

Hiệp hội các hãng hàng không Châu Á Thái Bình Dương – AAPA (Association of Asia Pacific Airlines) được thành lập năm 1965 tại Manila, Phillipines bởi lãnh đạo của 6 hãng hàng không Châu Á. Ban đầu hiệp hội có tên gọi là Văn phòng nghiên cứu của các hãng hàng không Phương Đông như một tổ chức độc lập của các hãng hàng không từ múi giờ GMT+7 đến GMT+10

Đầu năm 1970, văn phòng này được đổi tên thành Hiệp hội các hãng hàng không Phương Đông (Orient Airlines Association – OAA).

Hội nghị các chủ tịch hãng lần thứ 31, năm 1977 đã mở rộng phạm vi đại lý của OAA đến GMT+12.

Hội nghị các chủ tịch hãng ngày 29/1/1996 tại Queensland, Australia đã quyết định đổi tên tổ chức này thành hiệp hội các hãng hàng không Châu á - Thái Bình Dương, nhưng vẫn giữ nguyên phạm vi địa lý đến GMT+12

Mục đích của AAPA là:

Cung cấp nguồn phân tích có chất lượng cao và có cơ sở thông tin hỗ trợ các thành viên xem xét và thảo luận các cơ hội hợp tác song phương và đa phương trong các lĩnh vực marketing, khai thác bay, an toàn không lưu và nhân

lực nhằm hoàn thiện hiệu quả kinh tế của các thành viên như một tập thể và của mỗi thành viên nói riêng.

Tạo điều kiện gặp gỡ và cơ cấu uỷ ban cho tất cả các thành viên trao đổi thông tin, quan điểm về các vấn đề cùng quan tâm. Qua đó cung cấp vấn đề về chuyển giao công nghệ và kiến thức cho các hãng hàng không nhỏ, kém phát triển hơn và các hãng hàng không với nhau.

Tạo một khuôn khổ hữu hiệu cho tất cả các thành viên cùng thảo luận các biện pháp giảm nhẹ ảnh hưởng xấu gây thiệt hại của cạnh tranh không lành mạnh, giải quyết tác động xấu của các quy định ngặt nghèo trong ngành và của các chính phủ, đóng vai trò chủ đạo trong việc đưa ra tiếng nói chung của các hãng Châu Á - Thái Bình Dương trên trường quốc tế vì quyền lợi của các hãng hàng không Châu Á - Thái Bình Dương mạnh và thịnh vượng.

III. Một số vấn đề pháp lý liên quan đến chuyên chở hàng hoá bằng đường hàng không quốc tế

1. Cơ sở pháp lý của vận tải hàng hoá bằng đường hàng không quốc tế

Chuyên chở hàng hoá bằng đường hàng không quốc tế được điều chỉnh bằng các công ước, Quy tắc, Nghị định thư về vận tải hàng không quốc tế.

Công ước Vác-xa-va 1929

“Công ước để thống nhất một số quy tắc liên quan tới vận tải hàng không quốc tế” (The Convention for the Unification of Certain Rules Relating to International Transport By Air), được ký kết tại Vác-xa-va năm 1929, gọi tắt là “Công ước Vác-xa-va 1929”. Đây là một Công ước quốc tế chủ yếu về vận tải hàng không quốc tế.

“Công ước Vác-xa-va 1929” gồm 5 chương với 41 điều khoản khác nhau. Chương I gồm các khái niệm và phạm vi áp dụng của Công ước; Chương II gồm



những nội dung liên quan đến chứng từ vận chuyển, vé hành khách, hành lý và phiếu gửi hàng; Chương III gồm những nội dung liên quan đến trách nhiệm của người chuyên chở; Chương IV gồm những quy định liên quan đến chuyên chở hỗn hợp; Chương V gồm những quy định chung về tham gia Công ước, bãi bỏ Công ước.

Tuy nhiên, để phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế thế giới nói chung và sự phát triển của vận tải hàng không nói riêng, Công ước đã được bổ sung, sửa đổi nhiều lần. Những công ước, nghị định thư sửa đổi chủ yếu là:

Nghị định thư sửa đổi Công ước Vác-xa-va 1929

Nghị định thư sửa đổi Công ước để thống nhất quy tắc liên quan tới vận tải hàng không quốc tế (Protocol to Amend the Convention for the Unification of Certain Rules Relating to the International Transport by Air) ký tại Hague ngày 28/9/1955 nên gọi tắt là nghị định thư Hague 1955.

Công ước để bổ sung Công ước Vác-xa-va để thống nhất một số quy tắc liên quan đến vận tải hàng không quốc tế được thực hiện bởi một người khác không phải là người chuyên chở theo hợp đồng (The Convention Supplementary to the Warsaw Convention for the Unification of Certain Rules Relating to the International Transport by Air Performed by a Person Other than the Contracting Carrier) được ký kết tại Guadalajara ngày 18/9/1996, nên gọi tắt là Công ước Guadalajara 1961.

Nghị định thư liên quan tới gia hạn Công ước Vác-xa-va và Nghị định thư Hague (Agreement Relating to Liability Limitation of Warsaw Convention and the Hague Protocol). Hiệp định này được thông qua tại Montrea ngày 13/5/1966, nên gọi tắt là Hiệp định Montreal năm 1966.

Nghị định thư sửa đổi Công ước quốc tế để thống nhất một số quy tắc liên quan tới vận tải hàng không quốc tế ký tại Vác-xa-va ngày 12/10/1929 được



sửa đổi bởi Nghị định thư Hague ngày 28/9/1955 (The protocol to Amend the Convention for the Unification of Certain Rules Relating to the International Transport by Air Signed at Warsawa on 12 October 1929 as Amended by the Protocol done at the Hague on 28 September 1955). Nghị định thư này được ký kết tại thành phố Guatemala ngày 8/3/1971, nên được gọi tắt là Nghị định thư Guatemala 1971.

Nghị định thư bổ sung số 1:

Nghị định thư sửa đổi Công ước Vác-xa-va 1929 (Protocol to Amend the Convention for the Unification of Certain Rules Relating to International Transport By Air at Warsawa on 12 October 1929). Nghị định thư này được ký kết tại thành phố Montreal ngày 25/9/1975, nên gọi tắt là Nghị định thư Montreal 1975 số 1.

Nghị định thư bổ sung số 2

Nghị định thư sửa đổi Công ước Vác-xa-va 1929 được sửa đổi bằng Nghị định thư Hague 1955 (Protocol to Amend the Convention for the Unification of Certain Rules Relating to International Transport By Air at Warsawa on 12 October 1929). Nghị định thư này được ký kết tại thành phố Montreal ngày 25/9/1975, nên gọi tắt là Nghị định thư Montreal 1975 số 2.

Nghị định thư bổ sung số 3:

Nghị định thư sửa đổi Công ước Vác-xa-va 1929 đã được sửa đổi bởi các Nghị định thư Hague ngày 28/9/1955 và tại thành phố Guatemala ngày 8/3/1971 (Protocol to Amend the Convention for the Unification of Certain Rules Relating to International Transport By Air at Warsawa on 12 October 1929 Amended by the Protocol done at the Hague on 28 September 1955 and at Guatemala City on March 1971). Nghị định thư này được ký kết tại thành phố Montreal ngày 25/9/1975, nên gọi tắt là Nghị định thư Montreal 1975 số 3.



Nghị định thư bổ sung số 4:

Nghị định thư sửa đổi Công ước Vác-xa-va 1929 đã được sửa đổi bằng Nghị định thư Hague ngày 28/9/1955 (Protocol to Amend the Convention for the Unification of Certain Rules Relating to International Transport By Air at Warsaw on 12 October 1929 as Amended by the Protocol done at Warsaw on Hague on 28 September 1955). Nghị định thư này được ký kết tại thành phố Montreal ngày 25/9/1975, nên gọi tắt là Nghị định thư Montreal 1975 số 4.

Các Công ước, Hiệp định, Nghị định thư nói trên chủ yếu sửa đổi về giới hạn trách nhiệm bồi thường của người chuyên chở hàng không đối với tai nạn hành khách, thiệt hại hàng hóa, hành lý và thời gian thông báo tổn thất, khiếu nại người chuyên chở hàng không.

2. Trách nhiệm của người chuyên chở đường hàng không đối với hàng hóa

2.1. Trách nhiệm của người chuyên chở hàng không theo Công ước Vác-xa-va 1929

Khi nói tới trách nhiệm của người chuyên chở hàng không, Công ước Vác-xa-va đề cập tới 3 nội dung: Thời hạn trách nhiệm, cơ sở trách nhiệm, giới hạn trách nhiệm của người chuyên chở.

Thời hạn trách nhiệm

Thời hạn trách nhiệm của người chuyên chở là điều khoản quy định trách nhiệm của người chuyên chở về mặt thời gian và không gian đối với hàng hóa.

Theo công ước Vác-xa-va, người chuyên chở phải chịu trách nhiệm đối với hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển bằng máy bay. Vận chuyển hàng hóa bằng máy bay bao gồm giai đoạn mà hàng hóa nằm trong sự bảo quản của người chuyên chở ở trong cảng hàng không, trong máy bay và ở bất kỳ nơi nào, nếu phải hạ cánh ngoài cảng hàng không.



Việc vận chuyển bằng máy bay không mở rộng tới bất kỳ sự vận chuyển nào bằng đường bộ, đường biển hoặc đường sông tiến hành ngoài cảng hàng không. Tuy nhiên, nếu việc vận chuyển bằng máy bay xảy ra trong khi thực hiện hợp đồng vận chuyển bằng máy bay nhằm mục đích lấy hàng, giao hoặc chuyển tải hàng thì thiệt hại được coi là kết quả của sự kiện xảy ra trong quá trình vận chuyển bằng máy bay.

Cơ sở trách nhiệm của người chuyên chở hàng không

Theo Công ước Vác-xa-va 1929, người chuyên chở phải chịu trách nhiệm về thiệt hại trong trường hợp mất mát, thiếu hụt, hư hỏng hàng hóa xảy ra trong quá trình vận chuyển hàng không. Người chuyên chở cũng phải chịu trách nhiệm về thiệt hại xảy ra do quá trình vận chuyển hàng hóa bằng máy bay.

Tuy nhiên, người chuyên chở không phải chịu trách nhiệm nếu anh ta chứng minh được rằng anh ta và đại lý đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết hoặc không thể áp dụng được những biện pháp như vậy để tránh thiệt hại.

Người chuyên chở cũng được miễn trách nhiệm nếu chứng minh được thiệt hại trong việc hoa tiêu, chỉ huy bay, vận hành máy bay.

Giới hạn trách nhiệm của người chuyên chở hàng không

Giới hạn trách nhiệm của người chuyên chở là điều khoản quy định số tiền lớn nhất mà người chuyên chở phải bồi thường cho một đơn vị hàng hóa trong trường hợp tính chất và trị giá của hàng hóa không được kê khai trên vận đơn hàng không.

Theo Công ước Vác-xa-va 1929, trách nhiệm của người chuyên chở được giới hạn ở một khoản 250 Fr vàng/1 Kg trừ khi người gửi hàng đã có tờ kê khai đặc biệt trị giá ở nơi giao hàng, vào lúc hàng hóa được giao cho người chuyên chở và một khoản phí bổ sung nếu người chuyên chở yêu cầu.



Trong trường hợp trị giá hàng hóa được kê khai trên vận đơn thì giới hạn trách nhiệm của người chuyên chở là trị giá kê khai trên vận đơn. Nếu trị giá hàng hóa mà người gửi hàng kê khai trên vận đơn lớn hơn giá trị thực tế của hàng hóa lúc giao hàng thì người chuyên chở chỉ phải bồi thường tới giá trị hàng hóa lúc giao hàng nếu họ chứng minh được như vậy.

Trong trường hợp người chuyên chở cố ý gây tổn thất cho hàng hóa thì họ không được hưởng giới hạn trách nhiệm nói trên.

2.2. Những sửa đổi bổ sung Công ước Vác-xa-va về trách nhiệm của người chuyên chở

Như đã nói ở phần trước, do sự phát triển của nền kinh tế thế giới cũng như sự phát triển của thương mại và hàng không, một số quy định của công ước không còn phù hợp nữa. Vì vậy, hàng loạt các công ước, quy tắc, hiệp định, nghị định thư đã ra đời sau đó nhằm sửa đổi, bổ sung Công ước như Nghị định thư Hague 1955, công ước Guadalazara 1961, hiệp định Montreal 1966, nghị định thư Guatemala 1971 và 4 nghị định thư Montreal năm 1975.

Những thay đổi chính liên quan đến hàng hóa là các điều khoản qui định về trách nhiệm và giới hạn trách nhiệm của người chuyên chở.

Theo nghị định thư Hague 1955 thì người chuyên chở không được miễn trách đối với những tổn thất về hàng hóa do lỗi trong việc hoa tiêu, chỉ huy và điều hành máy bay.

Nhưng theo Hague thì người chuyên chở được miễn trách nhiệm khi mất mát, hư hại hàng hóa là do kết quả của nội tỳ, ẩn tỳ và phẩm chất của hàng hóa chuyên chở.

Công ước Guadalazara 1961 đã đề cập tới trách nhiệm của người chuyên chở theo hợp đồng và người chuyên chở thực sự mà Công ước Vác-xa-va chưa đề cập tới.



Theo công ước Guadalazara thì người chuyên chở theo hợp đồng là người ký một hợp đồng vận chuyển được điều chỉnh bằng công ước Vác-xa-va 1929 với người gửi hàng hay với người thay mặt người gửi hàng

Người chuyên chở thực sự là một người khác, không phải là người chuyên chở theo hợp đồng, thực hiện toàn bộ hay một phần hợp đồng vận chuyển.

Công ước Guadalazara quy định rằng, cả người chuyên chở thực sự và người chuyên chở theo hợp đồng đều phải chịu trách nhiệm thực hiện hợp đồng. Nhưng khi bao gồm cả vận chuyển kế tiếp thì người chuyên chở theo hợp đồng có trách nhiệm đối với toàn bộ quá trình vận tải, người chuyên chở thực sự chỉ có trách nhiệm đối với phần thực hiện của anh ta.

Nghị định thư Guatemala 1971 đã quy định chi tiết hơn cách tính trọng lượng hàng hóa để xét bồi thường.

Theo nghị định Guatemala, trong trường hợp hàng hóa bị mất mát hư hại hoặc giao chậm một phần thì trọng lượng được xem xét để xác định số tiền mà người chuyên chở phải chịu trách nhiệm bồi thường là trọng lượng của một hay nhiều kiện bị tổn thất.

Nhưng nếu phần hàng hóa bị mất mát hư hại hay giao chậm lại ảnh hưởng tới giá trị của các kiện khác ghi trong cùng một vận đơn hàng không thì toàn bộ trọng lượng của một kiện hay nhiều kiện khác ấy cũng được xem xét vào giới hạn trách nhiệm của người chuyên chở (mục VIII, khoản 2b). Điều này không được quy định trong công ước Vác-xa-va cũng như nghị định thư và các công ước trước nghị định thư Guatemala.

Các nghị định thư Montreal 1975 số 1, 2, 3, 4 quy định một số điểm khác sau đây:



- Giới hạn trách nhiệm được thể hiện bằng đồng SDR chứ không phải là đồng Fr như công ước Vác-xa-va 1929. Giới hạn trách nhiệm của người chuyên chở theo nghị định thư số 1 đối với hàng hóa là 17SDR/kg.
- Với những nước không phải là thành viên của quỹ tiền tệ quốc tế thì có thể đổi đồng SDR ra tiền tệ quốc gia khi bồi thường. Nếu luật quốc gia không cho phép như vậy thì có thể sử dụng giới hạn trách nhiệm là 20 Fr vàng/kg như đã nói ở trên.
- Tăng thêm những miễn trách sau đây cho người chuyên chở hàng không khi hàng hóa bị mất mát, hư hại do:
 - + Thiếu sót trong đóng gói hàng hóa do người chuyên chở, người phục vụ hay đại lý của họ thực hiện
 - + Hành động chiến tranh hoặc xung đột vũ trang
 - + Hành động do chính quyền nhân dân thực hiện có liên quan tới XNK và quá cảnh.



CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG VẬN TẢI HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU TẠI VIETNAM AIRLINES

I. Giới thiệu về Vietnam Airlines

1. Lịch sử hình thành và phát triển

Lịch sử ra đời và phát triển của Hãng hàng không quốc gia (VNA) gắn liền với sự phát triển của ngành hàng không dân dụng Việt Nam. Hãng hàng không quốc gia Việt Nam trực thuộc Tổng công ty hàng không Việt Nam và là lực lượng vận chuyên chính của hàng không Việt Nam. Trong quãng thời gian từ lúc thành lập cho đến nay, Vietnam Airlines đã có sự tăng trưởng vượt bậc cả về chất lượng lẫn số lượng, thể hiện qua sự phát triển về mạng đường bay, đội tàu bay, chất lượng dịch vụ và tốc độ tăng trưởng

Khởi đầu từ năm 1956 với đội ngũ máy bay chỉ gồm 5 chiếc, Vietnam Airlines đã trải qua nhiều giai đoạn phát triển trước khi trưởng thành như ngày nay. Ngày 15 tháng 1 năm 1956, Thủ tướng Chính phủ Việt Nam Dân chủ Cộng hoà ký Nghị định số 666/TTg thành lập Cục hàng không dân dụng Việt Nam. Với tên gọi là hãng Hàng không dân dụng Việt Nam, Vietnam Airlines bắt đầu với tư cách một hãng hàng không độc lập ngay sau khi tiếp quản sân bay Gia Lâm. Với đội bay gồm 5 chiếc, hàng không Việt Nam mở đường bay quốc tế đầu tiên tới Bắc Kinh. Tiếp đó, các đường bay quốc tế mới đến Viên Chăn và Băng Cốc được mở lần lượt vào các năm 1976 và 1978.

Năm 1976, Vietnam Airlines đổi tên thành Tổng cục hàng không dân dụng Việt Nam. Cũng trong năm đó hàng không Việt Nam bắt đầu đi vào hoạt động thường xuyên, chuyên chở 21.000 hành khách trong đó 7.000 hành khách trên chuyến bay quốc tế và 3.000 tấn hàng hoá.



Ngày 20/4/1993, Hãng Hàng không quốc gia Việt Nam được thành lập theo Quyết định số 745QĐ/TCCB-LĐ của Bộ trưởng Bộ giao thông vận tải và là doanh nghiệp Nhà nước trực thuộc Cục hàng không Dân dụng Việt Nam. Quyết định này nêu rõ: Thành lập Hãng hàng không quốc gia Việt Nam trên cơ sở các đơn vị thuộc Tổng công ty hàng không Việt Nam trước đây. Hãng hàng không quốc gia Việt Nam có tên giao dịch bằng tiếng Anh là Vietnam Airlines. Tên viết tắt đăng ký tại ICAO là HVN, tại IATA là VN. Hãng hàng không quốc gia Việt Nam có tư cách pháp nhân, có tài khoản ở ngân hàng, con dấu, cờ, trang phục và phù hiệu riêng.

Ngày 27 tháng 5 năm 1996, Thủ tướng Chính phủ Việt Nam ký quyết định thành lập Tổng công ty Hàng không Việt Nam (Vietnam Airlines Corporation) trên cơ sở sáp nhập 20 doanh nghiệp hoạt động kinh doanh hàng không mà Hãng hàng không quốc gia là nòng cốt. Hãng nằm dưới sự quản lý của 7 người do Thủ tướng chỉ định. Hãng từng là cổ đông lớn nhất của hãng hàng không thứ hai Việt Nam - Pacific Airlines nhưng cổ phần của hãng đã được chuyển sang Bộ Tài chính vào tháng 1 năm 2005. Tổng công ty hàng không Việt Nam với tư cách là một tập đoàn kinh doanh vận tải hàng không có quy mô lớn của nhà nước có chức năng nhiệm vụ kinh doanh, dịch vụ, phục vụ về vận tải hàng không đối với hành khách, hàng hóa ở trong nước và nước ngoài, trong đó có xây dựng kế hoạch phát triển, đầu tư, xây dựng, tạo nguồn vốn, thuê và mua sắm máy bay, bảo dưỡng và sửa chữa thiết bị, xuất nhập khẩu vật tư thiết bị, phụ tùng, nguyên liệu, nhiên liệu phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Tổng công ty; liên doanh liên kết với các tổ chức kinh tế trong nước và nước ngoài. Từ đó đến nay, Vietnam Airlines đã đạt được sự tăng trưởng vững chắc trong kinh doanh vận chuyển hành khách, hàng hoá và các loại hình dịch vụ khác.



Tiếp tục vươn tới tương lai, Vietnam Airlines đã xây dựng những định hướng lớn cho sự phát triển của mình. Đó là xây dựng Tổng công ty Hàng không Việt Nam trở thành một tập đoàn kinh tế mạnh mẽ, phát huy vai trò của một đơn vị kinh tế kỹ thuật hiện đại, phục vụ sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, góp phần đảm bảo an ninh quốc phòng. Trên cơ sở lấy kinh doanh vận tải hàng không làm cơ bản đồng thời đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh, nhanh chóng hiện đại hoá, làm chủ công nghệ mới, nâng cao vị thế, xây dựng Vietnam Airlines trở thành một hãng hàng không có tầm cỡ, có bản sắc, là một trong những hãng hàng đầu của khu vực về chất lượng dịch vụ và hiệu quả kinh doanh.

2. Nguyên tắc hoạt động của VNA trên thị trường vận tải hàng không quốc tế

Trên thị trường vận tải hàng hoá quốc tế, VNA hoạt động dựa trên nguyên tắc vừa cạnh tranh thị trường vừa tìm khả năng hợp tác kinh doanh với các đối tác. Bên cạnh các hoạt động cạnh tranh, VNA triển khai liên doanh và liên danh trao đổi chỗ với hàng loạt các hãng hàng không nước ngoài trên các đường bay quốc tế, như Cathay Pacific, Korean Airlines, Singapore Airlines, China Airlines, Philipin Airlines, Japan Airlines,...

3. Cơ cấu tổ chức của Vietnam Airlines

Sau hơn 2 năm thực hiện trách nhiệm vụ quản lý nhà nước về hàng không dân dụng và chức năng sản xuất kinh doanh vận tải hàng không, cơ chế quản lý và mô hình hạch toán tập trung toàn ngành đã bộc lộ những vấn đề bất cập, cần phải đổi mới cho phù hợp. Trước thực tế đó, ngày 30/06/1992, Hội đồng Bộ trưởng ký Nghị định số 242/HĐBT giải thể Vụ hàng không, thành lập Cục hàng không dân dụng Việt Nam, trực thuộc Bộ Giao thông vận tải. Tiếp đó, ngày 1/7/1992, Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng ra chỉ thị 243/CT hướng dẫn tổ chức lại ngành hàng không dân dụng Việt Nam. Theo chỉ thị 243, Tổng công ty hàng



không được tổ chức lại thành các đơn vị trực thuộc Cục hàng không dân dụng Việt Nam, bao gồm 3 khối:

- Khối sự nghiệp có: Trường hàng không Việt Nam, Viện khoa học hàng không, Trung tâm y tế hàng không, Tạp chí Hàng không Việt Nam.
- Khối sự nghiệp kinh tế có : Trung tâm quản lý bay dân dụng Việt Nam, ba cụm cảng hàng không sân bay miền Bắc, miền Nam, miền Trung
- Khối kinh doanh có 12 đơn vị hạch toán độc lập:
 - + Hãng hàng không quốc gia Việt Nam
 - + Công ty xăng dầu hàng không
 - + Công ty cung ứng dịch vụ hàng không
 - + Công ty tư vấn khảo sát thiết kế tư vấn xây dựng
 - + Công ty công trình hàng không
 - + Công ty nhựa cao cấp hàng không
 - + Công ty vận tải ô tô hàng không
 - + Công ty in hàng không
 - + Công ty bay dịch vụ hàng không
 - + Công ty xuất nhập khẩu hàng không...

Tổ chức của hãng gồm có bộ máy phòng ban giúp việc và các đơn vị thành viên:

- Đoàn bay 919
- Đoàn tiếp viên
- Các xí nghiệp sửa chữa máy bay A75 và A76
- Các xí nghiệp phục vụ kỹ thuật thương mại mặt đất
- Các xí nghiệp xuất ăn và các xí nghiệp dịch vụ khác

Đồng chí Lê Đức Tứ, nguyên Phó Tổng giám đốc Tổng công ty hàng không Việt Nam được bổ nhiệm làm Tổng giám đốc Hãng hàng không quốc gia Việt Nam. Hãng hàng không quốc gia Việt Nam có trụ sở chính đóng tại Hà Nội, có



văn phòng tại các tỉnh, thành phố trên khắp 3 miền Bắc, Trung, Nam và có đại diện hàng không ở nước ngoài.

Việc đổi mới cơ chế quản lý, chuyển sang hoạt động theo mô hình mới trong vận tải hàng không đã tạo luồng sinh khí mới, phát huy tinh thần tự chủ của Hãng và các công ty thành viên, thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển. Với sự ra đời của Hãng hàng không quốc gia Việt Nam, vận tải hàng không dân dụng trở thành một trong những ngành kinh tế đi tiên phong trong cải cách mô hình tổ chức, quản lý doanh nghiệp nhà nước.

4. Phạm vi kinh doanh của Vietnam Airlines

Tổng công ty hàng không Việt Nam đang hoạt động trong một phạm vi rất rộng nhưng trọng tâm là chuyên chở và các hoạt động liên quan đến chuyên chở hành khách, hàng hoá, cụ thể hoạt động của Tổng công ty hàng không bao gồm những lĩnh vực sau:

- Vận tải hàng không thường lệ và không thường lệ đối với hàng hoá, hành khách, hành lý, bưu kiện trong và ngoài nước.
- Bay dịch vụ
- Dịch vụ thương mại hàng không: phục vụ kỹ thuật mặt đất, chế biến suất ăn, thực phẩm, dịch vụ tin học hàng không.
- Dịch vụ khai thác kỹ thuật hàng không: sửa chữa máy bay, động cơ, trang thiết bị; sản xuất và cung ứng vật tư kỹ thuật hàng không, cho thuê và bán tàu bay, trang thiết bị hàng không, đào tạo, cho thuê người lái, tiếp viên, nhân viên hàng không.
- Kinh doanh thương nghiệp, xuất nhập khẩu
- Kinh doanh xăng dầu
- Kinh doanh vận tải, ô tô, taxi
- Sản xuất hàng tiêu dùng, nhựa



- Kinh doanh xây dựng, tư vấn đầu tư
- Kinh doanh bất động sản
- In ấn, xuất bản
- Kinh doanh dịch vụ khách sạn
- Kinh doanh bảo hiểm
- Kinh doanh tài chính
- Nghiên cứu khoa học và ứng dụng công nghệ
- Kinh doanh các ngành nghề khác mà pháp luật không cấm

Hãng hàng không quốc gia Việt Nam được phép kinh doanh: Vận tải hành khách, hàng hóa, bưu kiện trên các đường bay quốc tế và trong nước, thường lệ và không thường lệ; Cung ứng dịch vụ sửa chữa, bảo dưỡng máy bay, các trang thiết bị vận tải, dịch vụ hàng không; cung ứng dịch vụ kỹ thuật thương mại mặt đất tại các cảng hàng không, sân bay; cung ứng dịch vụ hàng hoá; cung ứng suất ăn và bán hàng miễn thuế trên các chuyến bay; làm tổng đại lý cho các hãng hàng không nước ngoài; xuất nhập khẩu máy bay, trang thiết bị, tổ chức du lịch hàng không, tổ chức các dịch vụ có liên quan,...

5. Chất lượng dịch vụ của Vietnam Airlines

Cùng với mở rộng thị trường, phát triển đội bay, trong những năm qua VNA cũng đã đầu tư hàng trăm tỷ đồng vào việc nâng cao chất lượng dịch vụ trước, trong và sau chuyến bay, đổi mới trang thiết bị, đào tạo người lái xe và cán bộ nhân viên.

Chất lượng dịch vụ của Vietnam Airlines đã dần được nâng cao, thể hiện ở đồng bộ tất cả các mặt như bán vé, đặt giữ chỗ, thủ tục check-in, mức độ thân thiện trong phục vụ của tiếp viên, suất ăn, hệ thống giải trí trên chuyến bay (video, ca nhạc, sách báo...), chương trình khách hàng thường xuyên, các chương trình chăm sóc khách hàng...



Cho đến nay, để tăng cường khả năng cạnh tranh và nâng cao chất lượng dịch vụ, Vietnam Airlines đã tham gia các chương trình và các loại hình dịch vụ mới hệ thống kiểm soát tại sân (DSC) tại sân bay quốc tế Nội Bài và Tân Sơn Nhất, tham gia vào các chương trình tìm kiếm hành lý thất lạc (World Tracer), chương trình xuất Visa tự động (ETAS) của hệ thống SITA và các hệ thống đặt giữ chỗ toàn cầu như ABACUS, AMADEUS, GALILEO...

II. Thực trạng vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu tại Vietnam Airlines

1. Năng lực vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu của Hãng hàng không quốc gia Việt Nam

1.1. Về đội máy bay

Cơ cấu đội máy bay

Đội bay của Vietnam Airlines không ngừng được tăng cường và hiện nay thuộc hàng hiện đại và trẻ trên thế giới. Vietnam Airlines đã thay đổi hoàn toàn đội tàu bay thế hệ cũ do Liên Xô cũ sản xuất (gồm 10 tàu bay TU134, 04YAK40) sang các tàu bay thế hệ mới của phương Tây do các hãng Boeing, Airbus, Fokker và Aviation de Transport Regional (ATR) sản xuất. Nếu năm 2000, đội máy bay của Vietnam Airlines chỉ có 21 chiếc thì đến nay con số đó đã lên tới 45 chiếc gồm:

Bảng 1: Số lượng máy bay của Vietnam Airlines tính đến thời điểm 31/12/2006

LOẠI MÁY BAY	SỐ LƯỢNG	TỔNG SỐ GHẾ	GHẾ HẠNG THƯƠNG NHÂN	GHẾ HẠNG PHỔ THÔNG
	Chiếc	Ghế	Ghế	Ghế
Boeing 777-200	4	338	32	306
	4	307	25	282
	1	325	35	290



	1	295	12	283
<i>Airbus 330</i>	1	320	36	284
	2	266	24	242
<i>Airbus 320</i>	10	162	0	162
<i>Airbus 321</i>	10	184	16	168
<i>Fokker 70</i>	2	79	0	79
<i>ATR72</i>	10	65	0	65
<i>Tổng số máy bay đang sử dụng</i>	45			

Nguồn: Trang <http://www.vietnamairlines.com.vn>

Vào năm 2005, Vietnam Airlines cũng đã ký Hợp đồng mua 4 tàu bay B787-8 và sẽ đưa vào khai thác trong hai năm 2009 và 2010. Chiếc Boeing 787-8 Dreamliner đầu tiên trong 4 chiếc dự kiến sẽ về đến Hà Nội vào tháng 5/2008. Một sự kiện quan trọng khẳng định quyết tâm của ban lãnh đạo Vietnam Airlines đón đầu và mạnh dạn chuyển sang dùng những dòng bay thế hệ mới, công nghệ hiện đại, đó là sự kiện Vietnam Airlines đã hoàn tất việc đàm phán một đơn hàng lớn nhất trong lịch sử hãng hàng không này, theo đó, Vietnam Airlines sẽ mua 42 chiếc máy bay thế hệ mới: 12 máy bay B787-8, 10 máy bay A350-900, và 20 máy bay A321. Sự kiện này cũng khẳng định quyết tâm của Chính phủ là sẽ đầu tư lớn cho Hãng hàng không quốc gia, đảm bảo sự phát triển lớn mạnh, phát triển với mức tăng trưởng cao trong những năm tới. Ý nghĩa này cũng được Thủ tướng Chính phủ nhấn mạnh nhiều lần, Hãng hàng không quốc gia phải vươn lên tầm cao mới và là hãng hàng không chủ lực của quốc gia.

Năm 2015, Vietnam Airlines dự kiến khai thác tổng số 86 tàu bay và nâng lên 110 tàu bay vào năm 2020. Với sự đầu tư nhằm hiện đại hoá đội tàu bay theo công nghệ mới tiết kiệm chi phí khai thác, cùng với chương trình nâng cấp chất



lượng dịch vụ, đây sẽ là tiền đề để Vietnam Airlines mở rộng đường bay, nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường hàng không khu vực và quốc tế.

Về đặc điểm khai thác đội máy bay

Hiện nay, đội máy bay của Vietnam Airlines có tỷ lệ sở hữu trên đầu máy bay là khoảng 40%; tỷ lệ sở hữu trên tổng số ghế cung ứng xấp xỉ 30%. Phần lớn các máy bay của Hãng là đi thuê theo hai hình thức là thuê khô (chỉ thuê máy bay không thuê phi công) và thuê ướt (thuê cả máy bay và đội ngũ phi công), trong đó tỷ trọng thuê ướt ngày càng giảm. Đội máy bay của VNA hầu hết là loại tầm ngắn và tầm trung phục vụ các đường bay dưới 5 giờ bay. Loại tầm trung xa (phục vụ các đường bay dưới 10 giờ bay) và xa (phục vụ các đường bay xuyên lục địa) đang được đầu tư nhưng số lượng còn ít. Số lượng máy bay chỉ chiếm gần 1/2, còn lại là thuê khô hoặc thuê ướt. Độ tuổi trung bình của đội máy bay là 7,3 năm, trong đó khoảng 50% số này có độ tuổi từ 8-10 năm. Đặc biệt, hiện nay VNA vẫn chưa có máy bay chuyên dụng chở hàng. Đây là một hạn chế lớn đối với ngành vận tải hàng hoá của VNA.

Bảng 2: Các loại máy bay Vietnam Airlines đang sử dụng kết hợp vận tải hành khách với vận tải hàng hoá

Chỉ tiêu	Đơn vị	A320/A321	A300	A330	Boeing 777-200ER
Tầm bay	Km	4400-5600	3650-4850	10,500	14316
Tải trọng vận chuyển hàng hoá	Tấn	2,5	13	15	13-17
Thể tích tương đương	M ³	15	78	90	78-102



Nguồn: Trang web <http://www.vietnamairlines.com.vn>

Hầm hàng của máy bay này đều được trang bị hệ thống thông khí, hệ thống làm mát và sưởi ấm phục vụ vận chuyển hiệu quả một số hàng đặc biệt như động vật sống, hoa quả tươi,...

1.2. Về mạng đường bay

Trong 3 năm gần đây, Vietnam Airlines không ngừng phát triển mạng bay và tiếp tục mở thêm nhiều đường bay mới quốc tế. Đến nay mạng đường bay của VNA đã tăng lên 37 đường bay quốc tế trực tiếp từ Hà Nội/Tp Hồ Chí Minh đến 27 điểm ngoài nước, trong đó có 23 điểm bay trực tiếp. Mạng đường bay nội địa được tổ chức theo mô hình trục-tâm theo suốt chiều dài đất nước với 23 đường bay đến 17 điểm.

Một số đường bay quốc tế mới mở trong 3 năm trở lại đây:

Ngày 18/09/2003, tại Fukuoka (Nhật Bản), Việt Nam chính thức khai trương đường bay từ Hồ Chí Minh tới Fukuoka với tần suất 3 chuyến/tuần bằng A320. Đây là đường bay đầu tiên của Vietnam Airlines tới một thành phố thuộc miền Nam nước Nhật, sau các đường bay từ Hà Nội/Tp Hồ Chí Minh đi Tokyo và Hồ Chí Minh đi Osaka. Như vậy tổng số chuyến bay hàng tuần từ Việt Nam đến Nhật do Vietnam Airlines khai thác là 20 chuyến.

Từ 23/07/2003, Vietnam Airlines khai trương đường bay Hà Nội-Xiêm riệp và ngược lại với tần suất 3 chuyến một tuần bằng A320, đường bay Hà Nội-Kuala Lumpur được khai trương từ 25/10/2003 với tần suất 3 chuyến mỗi tuần bằng A320. Cũng từ 26/10/2003, đường bay Hà Nội-Singapore và ngược lại với tần suất 4 chuyến mỗi tuần bằng A320.

Đầu những năm 2004, cụ thể là 20/03/2004, Vietnam Airlines và France Airlines ký hợp đồng trên đường bay Hà Nội, Tp Hồ Chí Minh-Paris. Theo hợp đồng này, từ ngày 28/03/2004 hãng hàng không sẽ khai thác một chuyến bay thẳng mỗi tuần giữa hai nước. Trong đó Vietnam Airlines đảm trách 6 chuyến



mỗi tuần bằng máy bay B777, France Airlines đảm nhận 5 chuyến mỗi tuần bằng A340-300. Hợp đồng này đánh dấu bước lớn trong quan hệ hợp tác giữa hai hãng đem lại lợi ích cho khách hàng và các hãng hàng không, đồng thời phản ánh nỗ lực của Vietnam Airlines trong quá trình hội nhập quốc tế, hợp tác cùng phát triển.

Ngày 20/06/2005, VNA khai trương đường bay thẳng đầu tiên tới Đức, chuyến bay từ Hà Nội, TP Hồ Chí Minh đến Frankfurt với tần suất 3 chuyến/tuần. Đây là đường bay thẳng trực tiếp thứ hai ở Châu Âu. Đường bay đầu tiên là đến thành phố Paris của nước Pháp.

Ngày 28/7/2005, Vietnam Airlines khai trương đường bay thẳng thứ năm VNA khai thác đến Nhật Bản, đường bay TP Hồ Chí Minh-Nagoya-TP Hồ Chí Minh có tần suất 3 chuyến/tuần bằng máy bay B767-300ER. Với việc mở đường bay đến Nagoya, hiện nay, VNA là hãng khai thác nhiều nhất cả về số lượng đường bay thẳng và tần suất giữa Việt Nam và Nhật Bản. Hàng tuần, VNA có 24 chuyến đến các thành phố lớn của Nhật Bản gồm 4 chuyến giữa Hà Nội-Tokyo, 7 chuyến TP Hồ Chí Minh-Tokyo, 7 chuyến TP Hồ Chí Minh-Osaka, 3 chuyến TP Hồ Chí Minh-Fukuoka, 3 chuyến TP Hồ Chí Minh-Nagoya.

Nhằm mở rộng hợp tác và giao lưu kinh tế, du lịch với nước Lào đồng thời tiếp tục củng cố và phát triển mạng bay của Vietnam Airlines trong khu vực tiểu vùng Lào-Campuchia-Miếnma-Việt Nam, từ 6/11/2006, VNA đã mở đường bay thẳng Hà Nội-Loung Phrabang-Hà Nội với tần suất 4 chuyến/tuần, được thực hiện bằng máy bay ATR 72. Đây là thứ ba của VNA tới Lào, sau đường bay Hà Nội-Viên Chăn-Hà Nội với tần suất 4 chuyến/tuần.

Ngày 2/8/2007, VNA chính thức mở đường bay thẳng Hà Nội-Busan (Hàn Quốc). Trước mắt, đường bay này được thực hiện với tần suất 3 chuyến/tuần, bằng máy bay A321. Đây là đường bay thứ tư của VNA đến Hàn Quốc, bên cạnh các đường bay hiện có Hà Nội/TP Hồ Chí Minh-Seoul, TP Hồ Chí Minh-Busan.



Hiện VNA đang khai thác rất hiệu quả đường bay xuyên Đông D-ong thứ nhất Hà Nội-Vientiane-Phnom Penh-TP Hồ Chí Minh (và ngược lại) với tần suất 1 chuyến/ngày bằng máy bay Forker. Từ lịch bay mùa đông tới, VNA sẽ khai trương đường bay xuyên Đông D-ong thứ hai (Hà Nội-Loung Phrabang-Xiêm Riệp) và Hà Nội-Quảng Châu.

Cùng với việc đầu tư phát triển và mở rộng mạng đường bay đến Châu Âu, dự kiến vào cuối năm 2008 Vietnam Airlines sẽ mở đường bay trực tiếp giữa Thành phố Hồ Chí Minh - Los Angeles với tần suất ban đầu 5 chuyến một tuần bằng máy bay Boeing B777-200ER.

Như vậy, có thể thấy được mạng đường bay quốc tế của Vietnam Airlines luôn không ngừng được mở rộng nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu vận tải hành khách và hàng hoá.

Cơ cấu mạng đường bay quốc tế:

Các thị trường chủ yếu của Vietnam Airlines bao gồm Châu Âu (25% về sản lượng tấn, 59% về sản lượng tấn/km); Đông Bắc Á (43% về sản lượng tấn, 28% về sản lượng tấn/km); Đông Nam Á (31% về sản lượng tấn và 9% về sản lượng tấn/km). Các thị trường Úc, Lào, Campuchia chiếm tỷ trọng không đáng kể. Mặc dù chưa khai thác các đường bay chuyên chở hàng hoá thường lệ, trong thời gian qua VNA đã có nhiều cố gắng trong việc tăng cường năng lực chuyên chở hàng hoá kết hợp trong các chuyến bay chở khách và thông qua việc thuê chuyến, mua tải, hợp tác với các hãng hàng không nước ngoài, thu nhập từ các hoạt động chuyên chở hàng hoá ngày càng chiếm một tỷ trọng quan trọng trong kết quả tài chính của các chuyến bay.

2) Tình hình hợp tác quốc tế trong vận tải hàng hoá của VNA

Vietnam Airlines luôn coi trọng việc duy trì và phát triển quan hệ hợp tác với các hãng hàng không trong khu vực và thế giới để nâng cao năng lực đáp ứng nhu cầu vận chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu ngày càng tăng.



2.1. Giai đoạn trước năm 1995

Trong thập kỷ 80, VNA trực tiếp khai thác chủ yếu các đường bay trong nước, các đường bay quốc tế còn rất hạn chế. Lúc bấy giờ, các hãng hàng không có đường bay đến Việt Nam đều ở tình trạng bay đơn phương vì phía Việt Nam chưa có đường bay trực tiếp. Hình thức trao đổi hợp tác thương mại khi ấy là các hãng nước ngoài phải trả tiền thương quyền cho hàng không Việt Nam. Để được quyền khai thác đến Việt Nam, các hãng đối tác phải ký kết với VNA hợp đồng hợp tác thương mại trong đó quy định mức tiền thương quyền phải trả VNA cho mỗi kilogram hàng hoá (điển hình là thoả thuận với Air France và Aeroflot).

Thay thế hình thức thu thương quyền trực tiếp bằng một khoản tiền như trên, một số hợp đồng hợp tác thương mại sau đó được ký kết dưới hình thức cho tải. Cụ thể là phía đối tác bay đơn phương tới Việt Nam sẽ phải bù lại cho VNA bằng cách dành hay cung cấp miễn phí một lượng tải hàng để VNA được quyền khai thác.

Bước sang thập kỷ 90, khi VNA đã lớn mạnh hơn và trực tiếp khai thác đến nhiều điểm nước ngoài, các hợp đồng hợp tác thương mại với các đối tác đã ký kết từ trước được điều chỉnh. Các hợp đồng mới đều mang màu sắc mới cả về nội dung lẫn hình thức. Để cân bằng thương quyền bay, khi năng lực vận chuyển của VNA còn hạn chế, trong các hợp đồng này, VNA luôn đề xuất thực hiện các quy định khắt khe về số lượng hàng hóa được phép chuyên chở trên máy bay hay tổng cộng trong mỗi tháng, hoặc quy định hạn ngạch cung ứng cho mỗi chuyến bay theo tuần hoặc theo tháng.

2.2. Giai đoạn 1995 đến nay

Từ năm 1995, thị trường vận tải hàng không đã có bước phát triển nhảy vọt. Với xu hướng tự do hoá bầu trời thì sự phụ thuộc lẫn nhau trong khai thác giữa các hãng hàng không ngày càng lớn, đồng thời môi trường cạnh tranh ngày càng



trở nên khốc liệt. Do đó, để có thể tồn tại và phát triển, các hãng hàng không phải cố gắng đẩy mạnh hợp tác để tham gia càng nhiều vào thị trường càng tốt. VNA cũng không nằm ngoài xu hướng chung đó. Tháng 12/1999, Ban kế hoạch và tiếp thị hàng hoá-VNA được thành lập trên cơ sở tách từ Phòng hàng hoá của Ban kế hoạch thị trường. Từ đây, hoạt động vận chuyển hàng hoá của VNA nói chung và hoạt động hợp tác quốc tế trong ngành nói riêng đã bước vào một thời kỳ phát triển mới. Các hình thức hợp tác quốc tế trong vận chuyển hàng hoá ngày càng được áp dụng phong phú.

Các hình thức hợp tác của VNA:

(1) Công nhận chứng từ (Interlines): là loại hình hợp tác sơ khai nhất trong các hình thức hợp tác của các hãng hàng không. Loại hợp đồng này cho phép một hãng (hãng xuất vé) được xuất vé có bao gồm chặng bay của hãng kia (hãng khai thác) để khai thác, chấp nhận chuyên chở.

Hiện nay, VNA đã ký 89 hợp đồng công nhận chứng từ vận chuyển với các hãng hàng không quốc tế kể cả các hãng chưa khai thác đường bay đến Việt Nam.

(2) Chia chặng đặc biệt (SPA): là loại hợp đồng trong đó các hãng tham gia dành cho nhau mức giá ưu đãi trên các chặng bay của nhau. Các điều khoản phân chia doanh thu do các hãng tham gia tự thoả thuận.

Tính tới thời điểm này, VNA đã có 71 hợp đồng chia chặng đặc biệt với các hãng như: Malaysia Airlines, Laudar Air, Air Ukraine,...

(3) Hợp tác liên danh: là thoả thuận mà theo đó một hãng hàng không khai thác một đường bay/chuyến bay cụ thể (hãng khai thác) cho phép một hãng khác không khai thác (hãng tham gia) được công bố và bán trên các chuyến bay của hãng này với số hiệu chuyến bay của hãng tham gia.



Liên danh hợp tác với các hãng hàng không lớn như Cathay Pacific (CX), Korean Air (KF), Asiana Airlines (OZ), China Airlines (CI) và Eva Airways (BR),... là chủ trương lâu dài của VNA. Thông qua hợp tác chặt chẽ với các đối tác, hàng hoá của khách hàng được vận chuyển tới nhiều điểm trên thế giới một cách nhanh chóng và an toàn.

(4) Hợp tác liên doanh: là hình thức mà hãng tham gia khai thác bên cạnh việc liên danh trên các đường bay/chuyến bay của nhau sẽ còn chịu chung doanh thu, chi phí trên các đường bay/chuyến bay này.

Từ năm 1995, VNA đã ký Hợp đồng liên doanh với Cathay Pacific (CX) phân chia tải, doanh thu và chi phí theo tỷ lệ 50:50 trên chặng HAN/SGN-HKG.

Hãng cũng có tham gia liên doanh với Korean Air (KE), trong đó, VNA khai thác ba đường bay SGN-PUS-SGN; HAN-ICN-HAN; SGN-ICN-SGN; và là hãng tham gia trên đường bay HAN-PUS-HAN.

(5) Liên minh

Cho đến thời điểm này, VNA mới chỉ tham gia liên minh tiểu vùng CLMV. Đây là liên minh chung cho cả khu vực vận tải hàng hoá và hành khách. Tuy nhiên, VNA vẫn chưa tham gia liên minh toàn cầu nào về vận chuyển hàng hoá.

Các hợp đồng hợp tác quốc tế này thường được ký kết theo thoả thuận từng năm một. Sau thời hạn 1 năm, VNA lại phải tiến hành đàm phán ký kết lại HĐ để phù hợp với sự biến đổi chung của thị trường.

3. Nguồn nhân lực của Vietnam Airlines

3.1. Đặc điểm và cơ cấu nguồn nhân lực

Số cán bộ nhân viên của Tổng công ty hàng không Việt Nam là 13.887 người, là lực lượng đông đảo nhất của ngành hàng không dân dụng Việt Nam,



chiếm 66,4% tổng số cán bộ nhân viên của Ngành hàng không dân dụng Việt Nam tính tới thời điểm 31/12/2006.

Theo số liệu thống kê của Cục hàng không Việt Nam thì hiện trạng lao động của Tổng công ty hàng không Việt Nam tính tới thời điểm 31/12/2006 như sau:

Bảng 3: Một số chỉ tiêu chung đánh giá thực trạng lao động của Vietnam Airlines

<i>Đơn vị</i>	<i>Số lượng lao động (người)</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Tuổi bình quân (tuổi)</i>
<i>Tổng công ty HKVN</i>	13.887	66,4	35,1
<i>Ngành hàng không dân dụng Việt Nam</i>	20.904	100	35,4

Bảng 4: Cơ cấu lao động theo trình độ

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Trên đại học</i>	<i>Đại học</i>	<i>Trung cấp</i>	<i>Sơ cấp thợ</i>	<i>Công nhân kỹ thuật</i>	<i>Chưa đào tạo</i>
<i>Số lượng lao động (người)</i>	125	4.612	2.297	3.961	1.302	1.630
<i>Tỷ trọng (%)</i>	0,7	33,2	16,5	28,5	9,4	11,7

Bảng 5: Cơ cấu lao động theo độ tuổi

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Dưới 30 tuổi</i>	<i>30-40 tuổi</i>	<i>40-50 tuổi</i>	<i>50-60 tuổi</i>
<i>Số lượng lao</i>	6.862	4.191	2.127	707



động (người)				
Tỷ trọng (%)	49,4	30,2	15,3	5,1

Nguồn: Cục Hàng không dân dụng, chiến lược phát triển ngành hàng không dân dụng đến năm 2010

Do chính sách tuyển dụng và đào tạo nên Tổng công ty hàng không Việt Nam ngày nay đã có được một lực lượng lao động nhiều thế hệ, kết hợp được những người có kinh nghiệm lâu năm với thế hệ trẻ được đào tạo cơ bản trong và ngoài nước.

Tuy nhiên, do điều kiện lịch sử của nước ta nên vẫn có nhiều cán bộ công nhân viên chưa được đào tạo cơ bản và đồng bộ, số lượng cán bộ có trình độ trên đại học chưa cao đòi hỏi Hãng phải liên tục mở các khoá đào tạo và đào tạo lại để bồi dưỡng và cập nhật thêm các kiến thức về vận tải hàng không cho các nhân viên.

3.2. Tình hình đào tạo nguồn nhân lực tại Vietnam Airlines

Đặc thù của hoạt động vận tải hàng không là sử dụng công nghệ cao, gồm nhiều công đoạn với những yêu cầu cao và sự phối hợp chặt chẽ theo những quy trình nghiêm ngặt đối với mỗi mắt xích trong dây truyền công nghệ đó. Chính vì thế mà một yêu cầu bắt buộc đối với Hãng hàng không quốc gia Việt Nam là phải thực thi chiến lược đào tạo nguồn nhân lực theo tiêu chuẩn quốc tế để vận hành và khai thác có hiệu quả hệ thống đó.

Trong 10 năm qua, Hãng đã triển khai đào tạo huấn luyện chuyển giao công nghệ trong và ngoài nước cho gần 18.000 lượt người, trong đó chủ yếu là người lái, kỹ thuật viên và cán bộ quản lý. Từ chỗ đi thuê toàn bộ tổ lái và máy bay vào những năm 1993-1994, đến nay, Hãng đã đào tạo và đáp ứng được 80% lái chính; 90% lái phụ cho B-777/767, A-320/321; 100% người lái cho ATR-72



và Fokker-70. Hơn 900 kỹ sư, thợ máy được đào tạo và chuyển loại tại nước ngoài năm 2002, gần 1100 lượt người năm 2003, khoảng 1350 lượt người vào năm 2004, và trong năm vừa qua là 1600 lượt người. Đến nay đội ngũ kỹ thuật có khả năng đảm nhận hầu hết các vị trí chủ chốt trong lĩnh vực bảo dưỡng máy bay mà trước đây phải đi thuê của nước ngoài. Các xí nghiệp máy bay đã bắt đầu cung ứng dịch vụ bảo dưỡng cho bản thân Hãng và các hãng hàng không khác trên thị trường Việt Nam.

Ngoài ra, vận tải hàng hóa quốc tế là lĩnh vực liên quan nhiều đến luật pháp, luật lệ, tập quán của nước ngoài, các cảng hàng không nước ngoài, do đó các cán bộ nhân viên của Hãng ngoài trình độ ngoại ngữ, năng lực chuyên môn về vận tải còn cần phải bổ sung các kiến thức về luật pháp các nước. Trước yêu cầu đó, trong những năm gần đây, Hãng đã chú trọng hơn đến việc đào tạo nâng cao trình độ ngoại ngữ, năng lực chuyên môn về vận tải hàng hoá, hàng năm Hãng cũng cử những cán bộ có thành tích tốt đi học tập ở nước ngoài.

4. Kết quả vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu của Vietnam Airlines

4.1. Khối lượng hàng hoá vận chuyển

Nếu như năm 1991, tổng khối lượng hàng hoá chuyên chở bằng đường hàng không đi và đến Việt Nam chỉ khoảng 18 nghìn tấn thì tới năm 2004, con số này đã lên tới 208 nghìn tấn. Tốc độ tăng trưởng bình quân chung cho cả thời kỳ 1991-2004 là 22,7%. Với tốc độ tăng trưởng như vậy, tổng khối lượng hàng hoá trong nước và quốc tế sẽ đạt 270 nghìn tấn vào năm 2010.

Bảng 6: Kết quả vận chuyển hàng hoá giai đoạn 2000-2006

Thị trường	Đơn vị	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Tổng	Tấn	102.433	115.958	149.569	186.102	208.021	243.120	334.225
VNA	Tấn	45.291	52.111	65.314	77.710	88.580	97.043	105.945



Hãng khác	Tấn	57.142	63.847	84.255	108.392	119.441	146.077	228.280
Thị phần VNA	%	44	45	43	42	43	40	33

Nguồn: Ban kế hoạch tiếp thị hàng hoá-VNA

Từ bảng trên, ta thấy thị phần vận chuyển hàng hoá VNA khai thác được trong giai đoạn 2000-2006 chiếm trung bình khoảng 41,4% tổng thị trường. Nguyên nhân của tình trạng này là do hoạt động chuyên chở hàng hoá của VNA còn kém phát triển hơn nhiều so với các hãng hàng không trong khu vực và trên thế giới. Tổng công ty hàng không Việt Nam nói chung và VNA nói riêng chưa có đội máy bay chuyên chở hàng hoá như các hãng khác. Hầu hết các chuyến bay khai thác của hãng đều là chuyến bay chở khách kết hợp với chở hàng nên tải cung ứng còn phụ thuộc lượng hành khách, hành lý chuyên chở trên mỗi chuyến bay.

4.2. Khối lượng hàng hoá vận chuyển của VNA trên thị trường quốc tế

Chính sách mở cửa nền kinh tế cùng các biện pháp hoàn thiện hơn nữa hệ thống pháp luật của Nhà nước đã và đang tạo điều kiện thuận lợi cho nền kinh tế phát triển một cách mạnh mẽ, nhu cầu chuyên chở hàng hóa quốc tế bằng đường hàng không cũng do vậy mà ngày càng tăng lên. Vietnam Airlines với tư cách là hãng vận chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu chính của Ngành hàng không dân dụng Việt Nam trong những năm vừa qua đã đạt được những kết quả tốt trong lĩnh vực này. Điều đó thể hiện ở sự tăng trưởng đều về khối lượng hàng hoá xuất nhập khẩu mà Hãng vận chuyển qua các năm thể hiện ở bảng sau:

Bảng 7: Kết quả vận chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu giai đoạn 2000-2006

Thị trường	Đơn vị	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Tổng	Tấn	79.405	82.427	106.184	132.250	155.357	182.430	256.350



VNA	Tấn	22.138	24.983	28.047	33.421	43.196	51.553	67.905
Hãng khác	Tấn	53.965	54.047	71.528	97.938	98.025	130.877	185.445
Thị phần VNA	%	32	35	32	29	31	28	28
Tăng trưởng của VNA	%	28	13.5	12	17	30	18	31

Nguồn: Ban kế hoạch tiếp thị hàng hoá-VNA

Từ bảng trên ta có thể thấy khối lượng vận tải hàng hoá quốc tế của Vietnam Airlines không ngừng tăng lên với tốc độ tăng trưởng bình quân đạt khoảng 18%, tuy có những giai đoạn sự tăng trưởng này là không ổn định. Sự kiện 11/9/2001 và những hậu quả của nó như một cơn địa chấn lớn đối với nền kinh tế toàn cầu và đặc biệt đối với ngành hàng không thế giới. Việt Nam cũng không nằm ngoài phạm vi ảnh hưởng đó. Tuy nhiên mức độ ảnh hưởng của VNA không quá nặng và khối lượng vận chuyển hàng hóa quốc tế của hãng vẫn tăng so với năm 2000.

Đến năm 2002, do vẫn chịu hậu quả của sự kiện 11/9/2001 nên tốc độ tăng trưởng khối lượng hàng hoá xuất nhập khẩu không bằng năm trước. Tuy nhiên với nỗ lực của mình Hãng đã dần khắc phục được khó khăn đi vào hoạt động bình thường vào những năm tiếp theo. Đặc biệt, Hiệp định thương mại Việt Mỹ chính thức có hiệu lực vào năm 2001 đã tạo cơ hội cho thị trường vận chuyển hàng hoá quốc tế của VNA đạt tốc độ tăng trưởng cao là 17% vào năm 2003 và



30% vào năm 2004 (chủ yếu là hàng xuất khẩu từ Việt Nam sang Mỹ tăng mạnh gấp hơn 3 lần).

Cuối năm 2004 đầu năm 2005, do ảnh hưởng của dịch cúm gia cầm cũng như dịch viêm đường hô hấp cấp SARS đã ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động vận tải hàng không nói chung và hoạt động vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu nói riêng của Hãng, khiến cho khối lượng vận tải hàng hoá quốc tế tuy có tăng nhưng không bằng năm trước.

Sang đến năm 2006, với tiến trình hội nhập kinh tế mạnh mẽ của nền kinh tế nói chung và của ngành hàng không dân dụng nói riêng, Hãng đã không ngừng mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, chú trọng hơn đến lĩnh vực vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu nên đã đạt tốc độ tăng trưởng vượt bậc 31% so với năm trước.

Như vậy, ta có thể thấy vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường hàng không là lĩnh vực rất nhạy cảm với điều kiện kinh tế-xã hội đòi hỏi Hãng phải rất nhạy bén để có thể ứng phó với những thay đổi bất thường của thị trường.

Tuy nhiên, hiện tồn tại một nghịch lý là thị trường vận tải hàng hoá quốc tế ở Việt Nam đang tăng trưởng, nhưng thị phần vận tải hàng hoá của VNA thời gian qua lại giảm. Cụ thể: từ năm 2000-2002, thị phần của VNA chiếm khoảng 33% tổng thị trường; năm 2004-2005, còn 30%; năm 2006 chỉ còn khoảng 28%. Sở dĩ có hiện tượng này vì cùng với sự phát triển của thị trường vận tải hàng hoá ở Việt Nam thì mức độ cạnh tranh trên lĩnh vực này tăng lên. Bằng chứng là sự “nhảy vào” của một số đại gia trong lĩnh vực này như China Airlines, Korean Air, Eva Air, Asian Airlines, Shanghai Airlines và mới đây là Cargoitalia (bay từ Malpensa, Milano, Ý).

Thị trường hàng hoá quốc tế của Việt Nam có quy mô nhỏ so với thị trường của các nước lân cận nhưng vẫn tạo được sự quan tâm lớn của các hãng

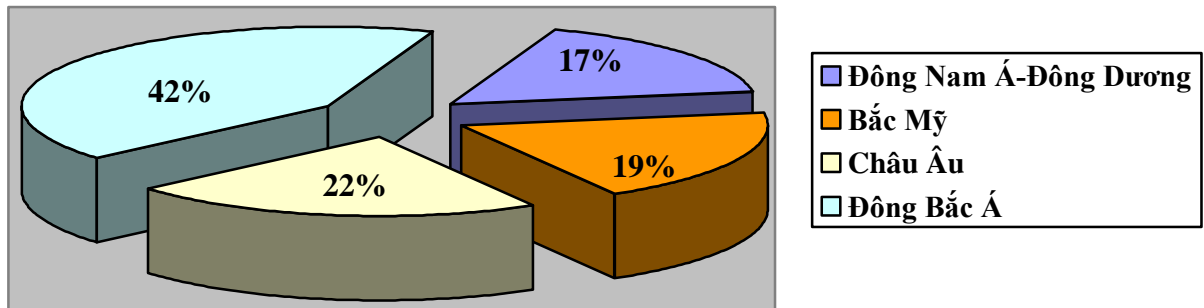


hàng không nước ngoài, thể hiện qua số lượng ngày càng nhiều các hãng đã khai thác hoặc chuẩn bị khai thác các chuyến bay chuyên chở hàng hoá bằng máy bay có năng lực chuyên chở lớn như B747F, hoặc khai thác kết hợp chở khách với chở hàng. China Airlines, với 18 chiếc Boeing 747-400 chuyên chở hàng hoá, đang là một hãng lớn ở chuyên ngành này, hiện đang khai thác dịch vụ vận chuyển hàng hoá tuyến Đài Bắc-Hà Nội với tần suất hai chuyến/tuần. Tính theo kết quả kinh doanh tấn hàng cargo/km thì trong năm 2005, China Airlines Cargo xếp hạng năm trong mười hãng chở hàng hoá thành công nhất thế giới, theo điều tra của Hiệp hội vận chuyển hàng không quốc tế (IATA). Ngoài China Airlines, còn có một hãng hàng không lớn của Châu Á cũng có máy bay chuyên chở hàng hoá đến và đi khỏi Việt Nam là Korean Air Cargo (IATA cho biết Korean Air Cargo khai thác 19 chiếc 747F, xếp hạng nhất vận chuyển hàng hoá thế giới năm 2005 với 7,89 tỷ FTK). Hãng vận chuyển nhanh Federal Express cũng có máy bay loại trung chở hàng hoá đến Việt Nam. Hầu hết các hãng khác đều chở hàng hoá trong máy bay chở khách đến/đi từ Việt Nam, chẳng hạn như Malaysia Airlines System (10 tấn/chuyến nếu dùng máy bay Airbus; 2,5 tấn/chuyến nếu dùng máy bay Boeing 747-400) nay mỗi ngày có hai chuyến Kuala Lumpur-TP Hồ Chí Minh và một chuyến Kuala Lumpur-Hà Nội. Hoặc như các chuyến hàng ngày từ Paris đi từ Hà Nội và Tp Hồ Chí Minh của hãng Air France.

4.3. Cơ cấu hàng hoá và thị trường vận chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu

Trên thị trường quốc tế, VNA đã và đang tập trung khai thác một số thị trường Châu Âu, Bắc Mỹ, khu vực Đông Nam Á, Đông Bắc Á.

Biểu đồ : Các phân thị quốc tế của VNA giai đoạn 2000-2006



Nguồn: Ban kế hoạch tiếp thị hàng hoá -VNA

Cơ cấu hàng hoá vận chuyển của Hãng

- Lượng hàng xuất khẩu chủ yếu là hàng dệt may, giày dép (70%), hàng thuỷ sản (22%), rau quả tươi và các loại hàng khác. Các mặt hàng gia công về may mặc, giày dép, hoa quả chủ yếu xuất đi Châu Âu, Châu Mỹ, còn thực phẩm sơ chế, đồ tươi sống chủ yếu xuất sang các nước trong khu vực và Nhật Bản

- Lượng hàng nhập khẩu chủ yếu là nguyên phụ liệu cho các ngành dệt may, da giày (85%), linh kiện máy tính, đồ điện tử (10%), dược phẩm và các dụng cụ y tế (3%) và các hàng hoá khác. Các thị trường lớn nhất là Tây Âu, Đài Loan, Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore. Nguồn hàng từ các thị trường này thường là ổn định và xu hướng ngày càng tăng do xu thế nhập khẩu hàng hoá tiêu dùng cao cấp, mỹ phẩm, dược phẩm và các linh kiện máy móc của Việt Nam trong quá trình phát triển kinh tế và hợp tác phát triển ngày càng tăng.

5. Đánh giá hoạt động vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu của Vietnam Airlines

5.1. Thuận lợi



Trong giai đoạn hiện nay, Vietnam Airlines có nhiều thuận lợi do nhiều yếu tố trong đó có cả yếu tố chủ quan và yếu tố khách quan. Đầu tiên phải kể đến là những chính sách kinh tế vĩ mô như chính sách mở cửa, khuyến khích đầu tư,... chính điều này đã tạo môi trường kinh doanh thuận lợi và ổn định để Hãng có điều kiện mở rộng hoạt động vận tải hàng không nói chung và vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu nói riêng.

Bên cạnh đó, ta cũng có thể thấy rằng Việt Nam có vị trí địa lý rất quan trọng trong khu vực, nằm trong đường giao lưu hàng không từ Đông Bắc xuống Tây Nam khu vực Châu Á-Thái Bình Dương, là cầu nối giữa khu vực Đông Nam Á và Đông Bắc Á. Về mặt hàng không, vị trí thuận lợi đó khiến Việt Nam có thể trở thành trung tâm trung chuyển hàng hoá quan trọng của khu vực, tạo điều kiện hết sức thuận lợi để Vietnam Airlines có thể mở rộng mạng bay hoặc kết hợp với các hãng hàng không khác để khai thác các đường bay nối chuyển để vận chuyển hàng hoá sang các nước trong khu vực.

Về đội bay: Đội bay của Vietnam Airlines đang dần được hiện đại hóa với những máy bay thuộc loại tiên tiến trên thế giới, chủ yếu do hai hãng chế tạo máy bay thương mại hàng đầu là Boeing (Mỹ), và Airbus (Châu Âu) chế tạo. Số lượng máy bay của hãng cũng đang dần tăng lên theo hướng tăng tỷ lệ sở hữu, tiết kiệm được chi phí và chủ động hơn trong việc khai thác máy bay.

Về mạng bay: Hãng hàng không quốc gia Việt Nam đã khai thác tốt tất cả các thị trường có đường bay thẳng tới Việt Nam để phục vụ vận chuyển hàng hoá trong hợp tác. Đối với các thị trường này, VNA đã tăng tần suất, đáp ứng nhu cầu vận tải hàng hoá ngày càng cao và tạo tiện lợi cho khách hàng trong việc lựa chọn các chuyến bay, ngày bay để vận chuyển.

Bên cạnh đó, VNA đã đẩy mạnh hợp tác để khai thác có hiệu quả cả những thị trường mà hãng chưa có đường bay trực tiếp đến. Hiện nay, VNA



chưa có đường bay thẳng trực tiếp sang Mỹ trong khi đây là một thị trường có nhu cầu lớn về vận chuyển hàng hoá và được xem là thị trường đầy tiềm năng với hàng không Việt Nam. Thông qua các hợp tác liên doanh với các hãng khác (Korean Air, Asiana Airlines,...) VNA đã gián tiếp khai thác được nhu cầu vận chuyển hàng hoá đến thị trường này.

Về nguồn nhân lực: Vietnam Airlines có đội ngũ nhân lực phần lớn được đào tạo cơ bản đồng đều, có chất lượng cao. Lực lượng lao động của VNA khá trẻ và năng động, trong đó độ tuổi dưới 30% chiếm tới 49%, độ tuổi 30-40% chiếm 30%, số người có trình độ đại học khá cao. Với đội ngũ nhân lực như vậy Hãng có đủ tự tin để tiếp nhận các công nghệ mới trong ngành hàng không, luôn luôn chủ động, sáng tạo để nâng cao năng suất và hiệu quả công việc

Lực lượng vận tải của Vietnam Airlines là một đội ngũ có bản lĩnh, năng động và có trình độ chuyên môn, đã từng trải qua nhiều khó khăn, thử thách để đứng vững trong thời kỳ đổi mới. Kết quả vận chuyển hành khách cũng như hàng hoá trong những năm vừa qua đã minh chứng cho điều đó. Trong giai đoạn khủng hoảng tài chính tiền tệ Châu Á, các hãng hàng không trong khu vực hầu hết đều chịu ảnh hưởng nặng nề, bị lỗ lớn. Tuy Vietnam Airlines cũng bị ảnh hưởng không nhỏ nhưng với bản lĩnh và năng lực của mình Hãng đã khắc phục được khó khăn, giảm chi phí, giảm lỗ và nhanh chóng phục hồi, tiếp tục phát triển.

Với những thuận lợi trên, Vietnam Airlines có thể tự tin tham gia hội nhập với khu vực và thế giới. Quá trình hội nhập, tự do hoá vận tải hàng không đem lại nhiều vận hội mới cho VNA trong cả lĩnh vực vận tải hành khách và vận tải hàng hoá. Tuy nhiên, môi trường cạnh tranh sẽ trở nên quyết liệt hơn do giảm bớt sự bảo hộ của Nhà nước đối với Hãng, điều này đòi hỏi Hãng phải phát huy hơn nữa nội lực của bản thân và tận dụng các cơ hội hợp tác để có thể tranh thủ

nguồn lực của các đối tác, nâng cao hiệu quả kinh doanh và hiện đại hoá trang thiết bị phục vụ vận tải hàng không, từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu ngày càng sôi động tại Việt Nam.

5.2. Khó khăn

Thị trường vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường hàng không ở Việt Nam mang tính cạnh tranh gay gắt với sự tham gia của nhiều hãng hàng không lớn với đội máy bay chuyên dụng chở hàng tham gia khai thác nên Vietnam Airlines với tiềm lực hạn chế như hiện nay thì gặp rất nhiều khó khăn trong việc khai thác lĩnh vực vận tải hàng hoá quốc tế ngay trên “sân nhà” chứ chưa nói đến thâm nhập sang thị trường các nước khác trong khu vực và trên thế giới. Điều này đòi hỏi Hãng phải rất cố gắng mới có thể tồn tại và phát triển được.

Bên cạnh đó là một loạt hãng thuê chuyển khác gia tăng hoạt động trong khi VNA luôn thiếu tải cung ứng ở những chuyến bay có nhiều hàng và thừa tải ở những tuyến đường có nhu cầu cao về vận chuyển hành khách, nhưng nhu cầu vận chuyển hàng hoá lại chưa phát triển. Chẳng hạn như, trên đường bay từ Việt Nam đi Mỹ, mỗi tuần có khoảng 300-400 tấn hàng, nhưng do chưa có đường bay thẳng của Hãng đi Mỹ nên VNA chỉ có thể cung cấp khoảng 10-15 tấn/tuần. Hay như đường bay đi Australia, lượng tải cung ứng chiều về Việt Nam luôn dư thừa, nhu cầu thị trường thấp, giá cước rẻ, nhiều khi chỉ bù đắp được các chi phí phục vụ mặt đất. Trên đường bay đi Châu Âu, lượng tải cung ứng cũng không đủ cầu. Cũng như vậy, đường bay từ Việt Nam đi Thái Lan, Hàn Quốc có tải thì lượng hàng hoá ít.

Về hình thức hợp tác quốc tế:



Các hình thức hợp tác quốc tế trong vận chuyển hàng hoá của VNA còn chưa phong phú, chủ yếu vẫn là hình thức Interlines, liên doanh mua/bán và trao đổi tải. Đặc biệt, cho đến thời điểm này, VNA vẫn chưa tham gia vào một liên minh về vận chuyển hàng hoá nào trong khi đây được coi là hình thức hợp tác cao nhất hiện nay.

Công tác đàm phán ký kết hợp đồng hợp tác thương mại vẫn còn yếu kém. Một trong những nguyên nhân chủ yếu dẫn đến tình trạng này là do các chuyên viên đường bay của VNA còn chưa phân tích hết những lợi ích và thiệt hại do hợp tác đem lại, chưa tìm hiểu kỹ đối tác và thị trường, thông tin đưa ra còn nghèo nàn, đôi khi không cập nhật.

Về đội máy bay: Đội máy bay của Hãng tuy đã được hiện đại hoá nhưng phần lớn vẫn là đi thuê, chưa có máy bay tầm xa, máy bay chở hàng nên khả năng đáp ứng nhu cầu vận tải hàng hoá còn hạn hẹp. Số máy bay hiện tại của Hãng là 45 chiếc, vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu đều phải kết hợp trên các máy bay chở khách đó nên lượng tải cung ứng không đáp ứng đủ nhu cầu vận tải hàng hoá ngày càng tăng, hơn nữa do sự kết hợp vận chuyển đó nên Hãng không chủ động được lượng tải cung ứng trên mỗi chuyến bay vì còn phụ thuộc vào lượng hành khách và hành lý trên máy bay.

Về vấn đề nguồn nhân lực: Tuy Hãng có đội ngũ lao động được đào tạo cơ bản, nhưng những lao động thực sự có năng lực chuyên môn cao, có trình độ quản lý cũng như trình độ ứng dụng, sáng tạo các công nghệ mới trong vận tải hàng không thì chưa nhiều.

Một vấn đề nữa cũng gây khó khăn không nhỏ cho Hãng trong việc ra quyết định đầu tư, hiện đại hoá cơ sở vật chất kỹ thuật là vấn đề về vốn. So với các hãng hàng không trong khu vực và trên thế giới thì năng lực tài chính của Hãng là vô cùng hạn hẹp. Ngân sách Nhà nước giao khi thành lập Hãng là



khoảng 100 triệu USD. Số vốn này là quá nhỏ so với nhu cầu vốn đầu tư của Hãng khi mà chỉ tính riêng vốn đầu tư mua một máy bay đã lên tới hàng trăm triệu USD. Do đó, tuy Hãng đã có đầu tư cho đội máy bay và các trang thiết bị kỹ thuật khác nhưng vẫn còn rất hạn chế. Với số vốn ít ỏi này thì việc đầu tư cho máy bay chuyên dụng chở hàng là một vấn đề nan giải với Hãng trong những năm tới. Hãng cần xây dựng kế hoạch kêu gọi đầu tư từ nhiều phía, và phải có biện pháp sử dụng vốn cho hợp lý.

Như vậy môi trường kinh doanh vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu đan xen cả những yếu tố thuận lợi và bất lợi cho sự phát triển của Hãng. Do đó, Hãng cần có những chiến lược phát triển phù hợp để có thể tận dụng tối đa những điều kiện thuận lợi và khắc phục được khó khăn.



CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN VẬN TẢI HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU CỦA HÃNG HÀNG KHÔNG QUỐC GIA VIỆT NAM

I) Định hướng và chiến lược phát triển vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu của Hãng hàng không quốc gia Việt Nam

1. Phương hướng phát triển chung của Hãng đến năm 2010

Mục tiêu của Hãng đến năm 2010

Mục tiêu chiến lược tổng quát: Xây dựng Vietnam Airlines thành hãng hàng không có tầm cỡ trong khu vực, có bản sắc riêng, an toàn, có uy tín, có năng lực cạnh tranh, kinh doanh hiệu quả, là tổng công ty trong mô hình công ty mẹ-công ty con, là doanh nghiệp nhà nước giữ vai trò chủ đạo trong vận tải hàng không Việt Nam, đáp ứng các yêu cầu phát triển của đất nước và dẫn dắt các doanh nghiệp hàng không khác; trên cơ sở lấy kinh doanh vận tải làm cơ bản, đa dạng hoá các ngành nghề kinh doanh, nhanh chóng hiện đại hoá, làm chủ công nghệ mới.

Với mục tiêu cơ bản xác định trên, hoạt động của Hãng trong giai đoạn 2006-2010 tập trung vào những mục tiêu quan trọng sau:

- Tổng doanh thu: Hơn 123 nghìn tỷ đồng, trong đó năm 2006 là hơn 19 nghìn tỷ đồng, năm 2010: gần 30 nghìn tỷ đồng, tăng bình quân hàng năm: 11%/năm
- Lợi nhuận trước thuế: gần 5.000 tỷ, tăng bình quân hàng năm: 14,5%
- Nộp ngân sách: hơn 2.300 tỷ đồng; tăng bình quân hàng năm 7,8%
- Vốn chủ sở hữu: năm 2006 đạt hơn 6.500 tỷ đồng



- Chỉ tiêu vận chuyển đến năm 2010: Có mạng đường bay toàn cầu với quy mô hoạt động thuộc loại trung bình khá trong khu vực, đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế xã hội và hội nhập quốc tế của đất nước.
Tốc độ tăng trưởng bình quân về vận chuyển hành khách đạt 11%/năm; năm 2010 khoảng 9,6 triệu khách, trong đó có 4,5 triệu khách quốc tế.
Tốc độ tăng trưởng bình quân về vận chuyển hàng hóa đạt 12,5%. Năm 2010 vận chuyển được 198 nghìn tấn
Thị phần vận chuyển hành khách nội địa đạt 76%, thị phần hành khách quốc tế năm 2010 đạt 41,2%.
Thị phần vận chuyển hàng hoá nội địa đạt 68%, thị phần vận chuyển hàng hoá quốc tế đạt 28%
Vietnam Airlines trở thành một trong 20 hãng hàng không được ưa chuộng nhất Châu Á, là một trong 5 hãng hàng đầu của Đông Nam Á, một trong các doanh nghiệp thu hút chất xám hàng đầu ở Việt Nam.

Quan điểm phát triển chung của Hãng

Để đạt được những mục tiêu đề ra, ban lãnh đạo Hãng quán triệt các quan điểm phát triển sau:

Trong sản xuất kinh doanh, Hãng coi trọng hiệu quả kinh tế đi đôi với việc thực hiện trách nhiệm giữ vai trò chủ đạo của một bộ phận trong thành phần kinh tế nhà nước; đẩy mạnh sản xuất kinh doanh trên cơ sở chất lượng của hệ thống, đáp ứng nhu cầu của thị trường đồng thời thực hiện đầy đủ các nhiệm vụ của Đảng và Nhà nước giao. Bảo đảm an toàn tuyệt đối. Trong phát triển kết hợp giữa chiều rộng và chiều sâu để bảo đảm phát triển nhanh và vững chắc; nắm vững thời cơ, điều hành linh hoạt để thúc đẩy mạnh mẽ sự phát triển của Hãng hàng không quốc gia Việt Nam, nhanh chóng rút ngắn khoảng cách với các hãng hàng không tiên tiến trong khu vực.



Trong vận tải hàng không, Hãng lấy an toàn và hiệu quả làm mục tiêu hàng đầu; nâng cao uy tín chất lượng, hướng vào phục vụ các nhiệm vụ kinh tế-xã hội, phục vụ khách hàng nhanh chóng, hiện đại hoá phương tiện vận tải để nâng cao năng lực cạnh tranh. Phát triển vận tải hàng không phải phù hợp với quy hoạch giao thông vận tải chung của cả nước, quy hoạch cơ sở hạ tầng sân bay và hạ tầng du lịch. Xây dựng chiến lược kinh doanh và kế hoạch mạng đường bay phù hợp từng khu vực thị trường.

Trên cơ sở lấy hoạt động vận tải hàng không làm cơ bản, Hãng cần chú trọng đa dạng hoá ngành nghề kinh doanh, đầu tư vốn vào các doanh nghiệp thành viên phát triển nhanh và có hiệu quả.

Phát huy nội lực là chủ yếu dựa trên cơ sở phát huy cao nhất yếu tố con người kết hợp với mở rộng hợp tác, liên kết trong và ngoài nước, đổi mới thực sự cơ chế quản lý theo hướng khoa học, hiện đại, tăng cường đoàn kết thống nhất, bảo đảm huy động sức mạnh tổng hợp của toàn Hãng.

Như vậy, có thể thấy, đạt được những mục tiêu đề ra của Vietnam Airlines sẽ giúp Hãng đạt được một vị thế mới so với các hãng hàng không trong khu vực cũng như trên thế giới, trong đó năng lực vận tải của Hãng đặc biệt là năng lực vận tải hàng hoá quốc tế sẽ có sự tăng trưởng mạnh mẽ trong bối cảnh toàn cầu hoá và hội nhập nền kinh tế thế giới ngày càng được đẩy mạnh. Để đạt được những mục tiêu chung của Hãng cũng như những mục tiêu mà Hãng đề ra đối với vận tải hàng hoá quốc tế, Hãng cũng đã đề ra những chiến lược, giải pháp để nâng cao năng lực vận tải cụ thể là phát triển đội bay, phát triển mạng đường bay, phát triển nguồn nhân lực, ứng dụng khoa học công nghệ tiên tiến.

2. Định hướng và chiến lược phát triển đội máy bay của Hãng

Định hướng phát triển



Qua những nghiên cứu, phân tích chuyên môn và đặt vào trong tình hình thực tế diễn biến thị trường máy bay và kinh nghiệm của các nước khác, Vietnam Airlines đã định hướng phát triển đội bay theo hướng:

Phát triển đội bay phù hợp với kế hoạch phát triển mạng đường bay và khả năng tài chính, bảo đảm sự chủ động và linh hoạt nhằm điều chỉnh kịp thời khi thị trường biến động.

Phát triển đội bay theo hướng đơn giản về cấu trúc và số lượng chủng loại, phát triển đội máy bay theo định hướng công nghệ mới, cân đối tần suất bay với chi phí thấp, cân đối giữa các hình thức thuê và mua máy bay. Nghiên cứu xác định hình thức thuê mua phù hợp làm cơ sở cho việc chuẩn bị thành lập công ty con chuyên vận tải hàng hoá, theo hình thức tự tổ chức hoặc liên doanh liên kết với một đối tác nước ngoài có kinh nghiệm khai thác và có mạng đường bay hàng hoá mạnh.

Chủng loại máy bay bảo đảm tiết kiệm được chi phí bảo dưỡng, khai thác và tận dụng được các ưu đãi từ nhà sản xuất máy bay. Sử dụng biện pháp đấu thầu chủng loại và nhà cung cấp. Không mua máy bay đã qua sử dụng đối với các dự án đầu tư máy bay.

Sử dụng cả hai chủng loại máy bay của Châu Âu và Mỹ. Có thể áp dụng chính sách này ngay cả đối với các máy bay có cùng tầm bay; tạo thuận lợi, đảm bảo tính cạnh tranh trong công tác đấu thầu mua máy bay giữa các đối tác lớn như Boeing và Airbus.

Chiến lược phát triển

Vietnam Airlines đã xây dựng chiến lược phát triển đến năm 2015, theo đó, trong lĩnh vực vận tải hàng hoá, hãng đã đề cập đến việc thuê/mua máy bay chở hàng (freighter). Để giải quyết cơ bản vấn đề tải cung ứng, phải đầu tư máy bay chuyên dụng (ít nhất là 2 chiếc) nhưng với điều kiện tài chính hạn hẹp như hiện



nay, sức ép về đầu tư máy bay chở hàng chuyên dụng vẫn đang đè nặng lên các nhà hoạch định đầu tư của VNA. Hơn nữa, các mặt hàng từ Việt Nam xuất khẩu đi phần nhiều giá trị không cao, nên giá cước trở hàng chỉ ngang với Thái Lan và thấp hơn Đài Loan, Hàn Quốc. Trước tình hình đó, Vietnam Airlines xác định đáp ứng nhu cầu vận tải hàng hoá quốc tế trên các chuyến bay chở khách kết hợp chở hàng là chính. Về mặt kinh tế, sự kết hợp đó sẽ cho phép Hãng có một nguồn doanh thu từ hàng hoá ở mức 10-15% tổng doanh thu vận chuyển.

Tuy nhiên, nhằm củng cố, tăng cường thị phần vận chuyển hàng hoá ra vào Việt Nam, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng với những loại hình vận chuyển hàng hoá chuyên dụng, với khối lượng, thể tích lớn không thể cung ứng được trên các chuyến bay chở khách thường lệ, trong giai đoạn đến năm 2010, Vietnam Airlines dự kiến đưa vào khai thác đội bay chở hàng chuyên dụng gồm 3 chiếc: 1 chiếc loại 20-30 tấn, 2 chiếc loại 70-100 tấn. Việc đưa vào khai thác những máy bay này là một bước tiến quan trọng cho việc phát triển vận chuyển hàng hoá của hãng, đồng thời nhằm đúc kết kinh nghiệm, tạo tiền đề cho việc hình thành công ty “Vietnam Airlines-Cargo” trong tương lai.

Trước mắt có thể liên doanh với một số hãng hàng không thường xuyên có chuyến bay tới Việt Nam để tận dụng vốn, nguồn hàng, kinh nghiệm khai thác của họ và chỉ nên sử dụng một số máy bay loại nhỏ, nhưng về lâu dài thì cần có một đội máy bay chở hàng lớn để đáp ứng nhu cầu chuyên chở hàng hoá bằng đường hàng không ngày càng tăng lên.

Tóm lại, dựa trên cơ sở tính toán một cách tương đối nhu cầu chuyên chở hàng hoá cùng các mục tiêu phát triển thị trường vận tải hàng hoá trong những năm tới cũng như chiến lược phát triển dài hạn đến năm 2020, Hãng hàng không quốc gia Việt Nam đã đưa ra chiến lược phát triển đội máy bay chở hàng như trên, tuy nguồn vốn còn nhiều hạn chế nhưng Hãng vẫn ưu tiên phát triển đội bay



bởi tính chất quan trọng của loại tài sản này đối với sự tồn tại và phát triển của hãng trên thị trường vận tải hàng hoá quốc tế đầy tiềm năng tại Việt Nam, trong bối cảnh nền kinh tế mở khiến cho môi trường kinh doanh ngày càng cạnh tranh gay gắt. Về cơ bản, kế hoạch phát triển đội bay cũng như định hướng phát triển thị trường của Hãng đòi hỏi phải đồng bộ với việc nâng cấp tổng thể và đầu tư đúng mức vào nguồn lực quan trọng nhân tố con người. Song, với những nỗ lực của mình, Hãng đã, đang và sẽ đạt được những mục tiêu đề ra trong tương lai

3. Định hướng và chiến lược phát triển mạng bay của Hãng

Định hướng phát triển

Định hướng phát triển mạng bay của Vietnam Airlines được đặt ra trong bối cảnh điều kiện trong nước có nhiều yếu tố thuận lợi: tình hình an ninh chính trị ổn định, kinh tế duy trì tăng trưởng và phát triển bền vững. Trên trường quốc tế, Việt Nam đang ngày càng nâng cao uy tín và ảnh hưởng trong Hiệp hội ASEAN, tham gia APEC và mới đây là sự kiện Việt Nam trở thành thành viên chính thức của Tổ chức thương mại thế giới (WTO). Vì vậy ở những thời điểm hội nhập theo lộ trình đang đến gần mở ra thời cơ mới cho việc mở rộng thị trường, đẩy mạnh sản xuất kinh doanh song đây cũng là thách thức trong cạnh tranh đối với các doanh nghiệp nói chung và Vietnam Airlines nói riêng. Nghiên cứu kỹ những cơ hội cũng như thách thức của thị trường trong nước cũng như quốc tế với mục tiêu mở rộng thị trường vận tải, Vietnam Airlines đã xác định các đường hướng cho việc phát triển mạng bay như sau:

Xây dựng mạng đường bay phù hợp với: chiến lược phát triển kinh tế-xã hội của đất nước; quy hoạch phát triển kinh tế, du lịch các vùng, miền; quy hoạch toàn bộ hệ thống giao thông vận tải; quy hoạch phát triển hệ thống sân bay toàn quốc; quy hoạch tổng thể của từng cảnh hàng không; năng lực và hiệu quả khai thác của Hãng.



Mạng đường bay nội địa phải gắn liền với quy hoạch kinh tế, du lịch, giao thông của từng vùng; đảm bảo hỗ trợ cho đường bay quốc tế.

Trên mạng quốc tế Vietnam Airlines tiếp tục củng cố và phát triển các đường bay hiện có tại khu vực Đông Bắc Á, nghiên cứu mở thêm các đường bay mới tới các điểm khác của Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc; nghiên cứu mở các đường bay mới giữa Đà Nẵng với các điểm của Đông Bắc Á; mở mới các đường bay quốc tế từ Hà Nội/Tp Hồ Chí Minh đến Châu Âu (Thụy Sĩ, Áo, Hà Lan, Ucraina,...), Bắc Mỹ (các điểm mới tại Mỹ, Canada), Trung Đông, Châu Phi và Nam Mỹ; đồng thời Hãng sẽ từng bước hoàn thiện sản phẩm bay trên “mạng đường bay khu vực Nam Á, Đông Nam Á, và Nam Thái Bình Dương”, và nghiên cứu các đường bay tới Ấn Độ và Indonesia. Bên cạnh đó Hãng tiếp tục duy trì và phát triển các đường bay hiện tại với Pháp, Nga thông qua việc khai thác đường bay thẳng tới Pháp bằng máy bay thân rộng B777.

Khuyến khích thực hiện hợp tác thương mại, liên doanh, liên kết để mở rộng mạng đường bay, tham gia liên minh và kết nối mạng đường bay với các hãng hàng không toàn cầu nhằm mở rộng phạm vi hoạt động.

Chiến lược phát triển

Trong giai đoạn đến năm 2015, mạng đường bay được xây dựng chủ yếu theo mô hình “trục-nan” với tần suất khai thác cao. dịch vụ trung chuyển tốt tại hai trung tâm là Hà Nội và TP Hồ Chí Minh. Trong mạng đường bay, các đường bay quốc tế khu vực Đông Nam Á và Đông Bắc Á là các đường bay hoạt động chính, đem lại lợi nhuận chủ yếu; các đường bay xuyên lục địa có ý nghĩa chiến lược lâu dài. Cụ thể là:

Mạng đường bay khu vực Đông Bắc Á:

Mở rộng mạng đường bay các loại máy bay thân lớn đến Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, Đài Loan, Hồng Kông bằng việc tăng tần suất bay, tăng điểm



bay. Đến năm 2015 mạng đường bay sẽ nối Hà Nội, TP Hồ Chí Minh, Đà Nẵng với 4 điểm của Nhật Bản (Tokyo, Osaka, Fukuoka, Nagoya), 6 điểm của Trung Quốc (Bắc Kinh, Thượng Hải, Côn Minh, Quảng Châu, Nam Ninh, Thẩm Quyển), 2 điểm của Đài Loan (Đài Bắc, Cao Hùng), 1 điểm của Hồng Kông, 3 điểm của Hàn Quốc (Seoul, Cheju, Busan)

Chú trọng khai thác thương quyền 3-4 kết hợp thương quyền 6 giữa các điểm Đông Bắc á với các nước Đông Nam á và úc. Mở rộng trao đổi thương quyền 5 với các nước Đông Bắc á.

Mạng đường bay khu vực Đông Nam Á

Trên cơ sở quá trình tự do hoá vận tải hàng không, bao gồm cả thương quyền 5 trong ASEAN, đến năm 2015 mạng đường bay Đông Nam Á sẽ bao gồm

Mạng đường bay trong tiểu vùng CLMV: giữ vững thế cạnh tranh với cửa ngõ Bangkok, tăng tần suất bay dày đặc trên các đường bay giữa Việt Nam (Hà Nội, TP Hồ Chí Minh) với Campuchia (Phnom Penh và Xiêm Riệp), đường bay xuyên Đông Dương, đường bay cố đô Huế-Xiêm Riệp-LuongPhrabang); mở đường bay từ Hà Nội và Tp Hồ Chí Minh đến Giang-gun (Mianma), đường bay từ Tp Hồ Chí Minh/Đà Nẵng đi Viên Chăn. Tăng cường khai thác thương quyền 6 để hỗ trợ các đường bay dài trong mạng bay của Hãng.

Tăng cường tần suất khai thác cao trên các đường bay từ TP Hồ Chí Minh/Hà Nội đi Bangkok, Kualalampua, Singapore; mở đường bay từ Đà Nẵng đến các điểm này. Đối với các tuyến bay có tần suất từ 2 chuyến/ngày có thể kết hợp khai thác các loại máy bay thân rộng có tải trọng lớn để tăng hiệu quả và tăng khai thác chở hàng. Nghiên cứu mở đường bay giữa Hà Nội/Tp Hồ Chí Minh với các sân bay thứ cấp của Thái Lan, Malaysia. Tăng tần suất bay từ Tp Hồ Chí Minh-Giacata và nghiên cứu mở đường bay Hà Nội-Giacata kết hợp



thương quyền 5 qua các điểm khai thác của Đông Nam Á. Tăng tần suất bay Tp Hồ Chí Minh-Manila.

Mạng đường bay Nam Á, Nam Thái Bình Dương và Trung Đông

Tăng cường tần suất khai thác bằng máy bay thân rộng đến Úc, mở đường bay đến Ấn Độ, mở đường bay đến Newzeland thông qua khai thác thương quyền 5 tại các điểm Đông Nam Á, mở đường bay đến 1-2 điểm ở Trung Đông.

Mạng đường bay tầm xa đi Châu Âu, Bắc Mỹ

Tăng cường khai thác các đường bay thẳng từ Hà Nội/Tp Hồ Chí Minh đến Paris (Pháp), Maxcova (Nga), Frankfurt (Đức); nghiên cứu khai thác có chọn lọc đến các trung tâm trung chuyển lớn khai thác tại Châu Âu (London, Amsterdam,...) và vùng Viễn Đông của Nga

Sớm mở các đường bay đến Hoa Kỳ, kết hợp khai thác thương quyền 5 tại khu vực Đông Bắc Á hoặc Châu Âu.

Mạng đường bay vận chuyển hàng hoá riêng

Khai thác các chuyến bay riêng chở hàng trước năm 2010 trên các đường bay đi Châu Âu, Hoa Kỳ, Nhật Bản, Trung Quốc.

Phát triển Chu Lai thành trung tâm chuyên phát nhanh và trung chuyển hàng hoá của khu vực trong giai đoạn 2010-2015

4. Định hướng và chiến lược phát triển nguồn vốn của Hãng

Định hướng phát triển nguồn vốn

Ngành vận tải Hàng không dân dụng là ngành kinh tế kỹ thuật đặc thù đòi hỏi vốn đầu tư ban đầu rất lớn, tập trung chủ yếu vào máy bay. Trong những năm gần đây, VNA đã chú trọng tới việc đầu tư để hiện đại hoá đội máy bay, nâng cao năng lực cạnh tranh. Song, do đầu tư vốn mua máy bay là rất lớn nên việc thuê máy bay khai thác thương mại là chủ yếu, mặt khác để mua một máy bay, mua một động cơ hoặc đào tạo phi công thì việc tự bỏ vốn là rất khó đối với



các hãng hàng không Việt Nam nói chung và Hãng hàng không quốc gia Việt Nam nói riêng trong điều kiện khả năng tài chính hiện nay của Hãng còn hạn hẹp. Do vậy, khi mua máy bay, đều có sự trợ giúp của Chính phủ hoặc thông qua thị trường vốn.

Mặc dù còn rất nhiều khó khăn đặt ra trước mắt, nhưng Hãng hàng không quốc gia Việt Nam luôn nỗ lực tìm kiếm các giải pháp để thực hiện mục tiêu chiến lược của mình là nâng cao năng lực vận tải, việc phát triển nguồn vốn tập trung theo định hướng:

Bảo toàn và phát triển nguồn vốn chủ sở hữu. Ưu tiên nguồn vốn chủ sở hữu tăng thêm cho các dự án đầu tư phát triển đội máy bay; cơ sở hạ tầng phục vụ khai thác, bảo dưỡng, đa dạng hoá cơ cấu vốn chủ sở hữu theo nguyên tắc giữ tỷ trọng vốn chi phối (trên 51%) và thu hút vốn của các thành phần kinh tế; chuyển cơ chế quản lý vốn từ hình thức quản lý hành chính sang quản lý theo phương thức đầu tư tài chính đối với các doanh nghiệp thành viên. Tăng cường việc quản lý, bảo toàn và phát triển vốn thông qua các cơ chế, chính sách tài chính đồng thời với việc tham gia rộng và sâu hơn vào thị trường vốn quốc tế.

Phát huy tối đa nội lực nhằm tự cân đối một phần vốn và tăng thêm tính chủ động, khả năng thu hút nguồn vốn từ bên ngoài; tranh thủ sự hỗ trợ của Chính phủ thông qua cơ chế chính sách và tạo nguồn vốn nhằm thực hiện mục tiêu xây dựng và tăng tỷ lệ đội máy bay sở hữu.

Tiếp cận và tham gia chủ động vào các thị trường vốn thương mại trong và ngoài nước để lựa chọn các hình thức giải pháp huy động vốn khả thi và có chi phí vốn thấp nhất; tranh thủ các cơ hội để thu hút các nguồn vốn ODA, FDI,...vốn hợp tác, vốn hỗ trợ của các tổ chức quốc tế, các nhà sản xuất và cung ứng để đảm bảo một phần vốn cho các dự án đào tạo thi công cơ bản, cán bộ kỹ thuật, khai thác, cán bộ quản lý.



Ngoài ra, Hãng cũng cần củng cố liên doanh liên kết đối với các dự án đầu tư có khả năng thu hút vốn, kinh nghiệm quản lý.

Chiến lược phát triển

Như đã khẳng định ở trên, vốn của Vietnam Airlines còn nhỏ bé, là một khó khăn lớn trong việc xây dựng và thực hiện kế hoạch phát triển đội máy bay, chuyển giao công nghệ, đào tạo và nâng cấp chất lượng dịch vụ từ đó nâng cao năng lực vận tải của VNA. Chính vì vậy một chiến lược vốn phù hợp và hiệu quả là vô cùng quan trọng nhằm thực hiện mục tiêu phát triển nguồn vốn

Trên cơ sở nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh và nhu cầu đầu tư mở rộng phát triển sản xuất tới năm 2010, chiến lược phát triển vốn tập trung vào những điểm sau:

Trước hết, phát triển và tích tụ vốn theo hướng tập đoàn kinh tế, bảo toàn và phát triển vốn chủ sở hữu đạt tối thiểu 30% tổng vốn kinh doanh, tổng nguồn vốn chủ sở hữu sẽ đạt khoảng 5000 tỷ đồng vào năm 2010. Tập trung ưu tiên nguồn lực tài chính vào đầu tư phát triển đội máy bay và cơ sở hạ tầng đảm bảo bay và kinh doanh.

Đồng thời, đa dạng hoá cơ cấu sở hữu vốn, đa dạng hoá các nguồn huy động vốn từ ngân sách Nhà nước, vốn huy động từ các thị trường tiền tệ và thị trường tài chính trong và ngoài nước; từ các nguồn viện trợ phát triển và hỗ trợ kỹ thuật, vốn huy động từ các cán bộ, nhân viên trong toàn Hãng....Bảo đảm vốn chủ sở hữu Nhà nước chiếm tối thiểu 51% tổng vốn tự có của Hãng, riêng vốn vận tải của Hãng là 70-75%.

Bên cạnh đó, chuyển mạnh sang cơ chế quản lý và kinh doanh vốn thông qua các chế định tài chính và đầu tư (ngân hàng, công ty tài chính, quỹ đầu tư,...) để phát triển vốn và bảo đảm cho hoạt động đầu tư đúng mục đích và hiệu quả.

Cuối cùng là phải tập trung ưu tiên vốn cho đầu tư phát triển tài sản dài hạn (đặc biệt là máy bay, động cơ, phụ tùng máy bay, cơ sở hạ tầng kỹ thuật và khai thác máy bay) trên cơ sở kết hợp các nguồn vốn huy động.

II) Hoạt động vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường hàng không của một số quốc gia trên thế giới

1. Vận tải hàng không Mỹ

Chính sách phát triển vận tải hàng không của Mỹ về cơ bản có thể nói là phi điều tiết, tự do hoá, toàn cầu hoá, mở cửa bầu trời, hạn chế đến mức tối đa sự can thiệp của Nhà nước trừ lĩnh vực an toàn hàng không và bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng. Chính sách phi điều tiết của Mỹ thể hiện ở cả tự do cạnh tranh vận tải hàng không nội địa và quốc tế. Chính sách này đã làm cho khoảng hơn 200 hãng hàng không Mỹ phá sản. Tuy nhiên, chính sách này cũng đem lại những kết quả hết sức to lớn, đó là tạo ra một thị trường vận tải hàng không cạnh tranh sôi động, sản lượng và doanh thu tăng đều từ 100 lên 300% nhưng cước vận tải lại giảm 30%. Đặc biệt xuất hiện ba hãng hàng không khổng lồ có lợi thế lớn trong cạnh tranh quốc tế là American Airlines, United Airlines, Delta Airlines với số lượng máy bay khai thác đứng hàng đầu thế giới, máy bay thuộc loại hiện đại nhất, áp dụng công nghệ hàng đầu trong vận tải hàng không. Đây là yếu tố cốt lõi tạo nên năng lực cạnh tranh mạnh mẽ của các hãng này cả trong lĩnh vực vận tải hàng hoá và vận tải hành khách.

2. Vận tải hàng không Trung Quốc

Nếu các hãng hàng không Mỹ có ưu thế về đội ngũ máy bay hiện đại nhất thế giới, ứng dụng khoa học công nghệ hàng đầu vào vận tải hàng không thì các hãng hàng không Trung Quốc nâng cao năng lực cạnh tranh bằng phương pháp tiếp thị, hướng tới phát triển các dịch vụ vận tải, cùng xu hướng phát triển hàng



không giá rẻ. Một kinh nghiệm có thể nghiên cứu là trường hợp của China Airlines – Hãng hàng không lớn nhất Trung Quốc. Hãng đã xây dựng các chương trình tiếp thị, đổi mới và phát triển các dịch vụ quốc tế, đa dạng hoá cơ cấu giá cước để tận dụng hết tải cung ứng ở các đường bay. Bên cạnh đó, China Airlines cũng chú trọng ứng dụng các công nghệ hiện đại vào vận tải hàng không, ngày càng hiện đại hoá đội máy bay chở hàng với những máy bay thân rộng, năng lực chuyên chở lớn. Hiện nay, China Airlines đang khai thác 18 máy bay Boeing 747-400 chuyên chở hàng hoá. Năm 2005, China Airlines xếp hạng thứ năm trong mười hãng chuyên chở hàng hoá thành công nhất thế giới theo điều tra của Hiệp hội vận tải quốc tế (IATA).

3. Vận tải hàng không Singapore

Singapore là một trong những quốc gia nhỏ nhất trên thế giới nhưng lại có ngành hàng không phát triển thuộc những thứ hạng đầu trên thế giới. Do diện tích nhỏ, Singapore không có đường bay nội địa nhưng lại có mạng đường bay quốc tế rất phát triển với hơn 100 điểm tại hơn 40 quốc gia khác nhau. Điểm nổi bật của hàng không Singapore là có một đội bay lớn và hiện đại, đặc biệt là có tới 11 máy bay chuyên chở hàng hoá.

Singapore tổ chức mô hình kinh doanh hàng không như mô hình của các nước có ngành hàng không phát triển như Mỹ, Pháp – mô hình tập đoàn hàng không, công ty mẹ – công ty con, kiểm soát lẫn nhau thông qua vốn đầu tư và cổ phần. Trong lĩnh vực vận tải hàng không nói chung và vận tải hàng hoá quốc tế nói riêng, các hãng hàng không Singapore, điển hình là Hãng hàng không Singapore (Singapore Airlines) luôn chú trọng tìm hiểu nhu cầu khách hàng, thoả mãn nhu cầu đó bằng hệ thống cước phí thích hợp, đồng thời có các chính sách phân phối, khuyến mại hấp dẫn hơn, khác biệt so với đối thủ cạnh tranh, nói cách khác là hoạt động theo khẩu hiệu “khách hàng là thượng đế”.



Với điều kiện của Vietnam Airlines như hiện nay thì áp dụng mô hình như các hãng hàng không Singapore là phù hợp. Bởi lẽ, với nguồn vốn hạn hẹp của hãng thì việc đầu tư hiện đại hoá cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ vận tải hàng không là có hạn, Hãng nên chú trọng phát triển theo hướng đa dạng hoá các loại hình dịch vụ vận chuyển, tạo lập hệ thống giá cước chi tiết phù hợp với nhu cầu vận chuyển của từng đường bay để tận dụng hết tải cung ứng trên đường bay đó.

III) Các giải pháp phát triển vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường hàng không của Hãng hàng không quốc gia Việt Nam

1. Các giải pháp phát triển đội bay của Hãng

Đội máy bay giữ vai trò quan trọng, là yếu tố chủ đạo tạo nên năng lực vận tải của ngành hàng không. Hiện nay, Việt Nam Airlines có một đội ngũ máy bay khá hùng hậu và hiện đại trong khu vực. Tuy nhiên, lượng máy bay đi thuê vẫn chiếm tỷ lệ cao, hơn nữa hiện VNA vẫn chưa có máy bay chở hàng chuyên dụng nào. Đây là một khó khăn lớn đối với Hãng trong việc thực hiện các kế hoạch phát triển đặc biệt trong việc giảm chi phí khai thác, tăng thị phần vận chuyển hàng hoá quốc tế. Do đó, để phù hợp với hoàn cảnh thực tiễn của Vietnam Airlines thì một giải pháp về cơ cấu vốn, số lượng, hình thức thuê/mua máy bay phù hợp và hiệu quả là rất cần thiết. Hơn nữa, trong xu thế hội nhập quốc tế thì những giải pháp này có vai trò quan trọng và có ý nghĩa thiết thực trong việc định hướng khai thác khi Vietnam Airlines mở rộng hợp tác kinh doanh liên kết vận tải hàng không quốc gia.

Để phát triển đội máy bay một cách hợp lý, Vietnam Airlines nên áp dụng những giải pháp sau:

1.1. Các giải pháp huy động vốn để phát triển đội máy bay:

Vietnam Airlines nên tập trung quản lý và sử dụng các nguồn vốn tự có từ quỹ tích lũy, quỹ phát triển sản xuất kinh doanh; từ các hoạt động bán, thanh lý tài sản; đồng thời đầu tư mở rộng và đa dạng hoá các hoạt động kinh doanh khác



như du lịch, sản xuất đồ nhựa, đồ ăn. Đặc biệt, nguồn quỹ khấu hao tài sản được coi là một nguồn tái đầu tư quan trọng nhằm tạo ra nguồn vốn tích lũy từ nội bộ, tăng năng lực sản xuất trong điều kiện nguồn vốn không tăng.

Hãng cũng cần tận dụng tối đa các cơ hội để huy động vốn vay mua máy bay thông qua sự bảo lãnh của các tổ chức tín dụng xuất nhập khẩu của nước sản xuất máy bay với các điều kiện ưu đãi. Ngoài các hình thức vay thế chấp và vay mua, khi cần, hãng phải nghiên cứu tìm tòi và áp dụng các hình thức vay thế chấp và vay mua, nghiên cứu tìm tòi và áp dụng các hình thức tài trợ vốn mới nhằm tiết kiệm chi phí và nâng cao hiệu đầu tư vốn.

Hãng cần thực hiện dự án đầu tư theo từng nhóm, chuyên ngành đầu tư tạo cơ hội cho việc gọi vốn đầu tư theo dự án, một hình thức đầu tư phổ biến trên thị trường vốn quốc tế.

Ngoài ra, Hãng có thể huy động vốn qua việc thành lập các liên doanh trong lĩnh vực kỹ thuật và kinh doanh dịch vụ với các đối tác trong và ngoài nước, huy động vốn thông qua các hợp đồng vay thương mại gắn liền với các hợp đồng vay vốn tín dụng xuất khẩu, tận dụng tối đa các nguồn vốn ODA, vốn hỗ trợ và hợp tác của các tổ chức quốc tế, các nhà cung cấp máy bay, khí tài.

Một biện pháp hữu hiệu khác là Hãng có thể huy động vốn từ ngân sách Nhà nước bằng cách kiến nghị Nhà nước cho VNA miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong một số năm.

1.2. Hoàn thiện hệ thống bảo dưỡng và đảm bảo kỹ thuật

Hãng cần củng cố hệ thống điều hành khai thác và kỹ thuật theo quy chế VAR-OPS và JAR-145 nhằm đảm bảo kiểm soát các quy trình khai thác kỹ thuật và bảo dưỡng máy bay tuân thủ theo đúng các yêu cầu chất lượng và an toàn của các nhà chức trách hàng không trong nước và quốc tế có liên quan. Đây cũng là nội dung cơ bản và quan trọng đảm bảo cho VNA trở thành nhà khai thác hàng



không có độ tin cậy và an toàn cao, được quốc tế thừa nhận, tạo cơ sở quan trọng cho các hình thức hợp tác và liên minh liên kết về kỹ thuật và bảo dưỡng máy bay sau này.

Về cơ sở bảo dưỡng sửa chữa máy bay: Hãng nên thành lập công ty bảo dưỡng sửa chữa máy bay, thành lập công ty liên doanh với nước ngoài về bảo dưỡng sửa chữa máy bay và động cơ nhằm nhanh chóng kết hợp trình độ kỹ thuật và chuyển giao công nghệ từ các tập đoàn công nghiệp hàng không lớn trên thế giới, với lợi thế về chi phí thấp và chất lượng cao của đội ngũ người lao động Việt Nam. Trên cơ sở đó, từng bước cung ứng các dịch vụ kỹ thuật và bảo dưỡng đa dạng có chất lượng và giá cả cạnh tranh phục vụ cho VNA, đồng thời là tiền đề cho sự hợp tác liên minh kỹ thuật trong khu vực, mở rộng cung ứng các dịch vụ kỹ thuật cho cả các hãng hàng không đối tác và các khách hàng khác trong tương lai. Để thực hiện nội dung này, Hãng phải xúc tiến tìm kiếm và đàm phán với đối tác có uy tín về công nghệ kỹ thuật bảo dưỡng máy bay nước ngoài nhằm thiết lập công ty liên doanh kỹ thuật trên cơ sở các xí nghiệp sửa chữa, bảo dưỡng máy bay A75, A76. Mục tiêu đặt ra là: đến năm 2010, có thể tự sửa chữa, đại tu về thân và cánh các chủng loại máy bay chính của VNA, 70-80% thiết bị cơ giới, 50-60% các thiết bị điện tử.

2. Các giải pháp phát triển mạng bay của Hãng

2.1. Hoàn thiện chính sách phát triển mạng đường bay

Đối với toàn mạng đường bay: Nhằm tạo khả năng chi phối tuyệt đối đối với các luồng vận chuyển nội địa, giành thế cạnh tranh cao đối với các luồng vận chuyển quốc tế đến Việt Nam cũng như trong khu vực Đông Dương, Đông Nam Á và Tây Thái Bình Dương, Hãng cần từng bước chuyển dịch cấu trúc toàn mạng đường bay của mình theo hướng mô hình trục-nan với ưu thế tần suất cao và hai trung tâm trung chuyển khép kín là Hà Nội-Tp Hồ Chí Minh. Từ đó từng



bước tăng thị phần vận chuyển của Hãng trong khu vực và xây dựng Vietnam Airlines thành một trong các trung tâm trung chuyển hàng không quan trọng vùng Đông Nam Á.

Đối với mạng đường bay theo trục Bắc-Nam và quốc tế trong khu vực Đông Nam Á và Đông Bắc Á: Có thể khẳng định đây sẽ là mảng hoạt động sinh lời chính của Hãng. Trong đó, mạng đường bay khu vực tầm ngắn, trung giữ vai trò chủ đạo, bao gồm các đường bay quốc tế 1-3 giờ bay từ Việt Nam tới các nước quanh vùng. Mạng này lấy các yếu tố bay thẳng và tần suất cao làm thế mạnh cạnh tranh và hướng phát triển chủ đạo.

Đối với các thị trường xuyên lục địa trọng điểm: VNA cần phát triển một cách thận trọng và có chọn lựa căn cứ trên năng lực nội tại cũng như tương quan về cạnh tranh. Hãng cần bảo đảm quy mô hoạt động trung bình về tần suất bay và tải cung ứng nhằm hỗ trợ trước hết cho mạng đường bay khu vực, mặt khác tạo thuận tiện phát triển lâu dài các luồng vận chuyển lớn. Đồng thời, thực hiện liên minh liên kết về tiếp thị và mạng đường bay với các tập đoàn hàng không quốc tế toàn cầu nhằm mở rộng phạm vi hoạt động quốc tế của Hãng trên các đường bay xuyên lục địa quan trọng. Việc liên minh liên kết này được dựa trên cơ sở tận dụng được các ưu thế quy mô lớn của các hãng nước ngoài và khắc phục những hạn chế về mạng đường bay phạm vi hoạt động nói riêng và hệ thống sản phẩm đồng bộ nói chung của Hãng hiện nay.

Đối với mạng đường bay xuyên Thái Bình Dương tới bờ tây bắc Mỹ: Đây là một thị trường lớn với mức độ cạnh tranh khốc liệt và chứa nhiều rủi ro. Do đó, Hãng chỉ nên tham gia khi đã thực sự đảm bảo được quy mô hoạt động tương đối lớn và có hiệu quả, các nguồn lực đặc biệt là đội ngũ cán bộ lao động kỹ thuật và thương mại cần có sự chuẩn bị kỹ càng. Đồng thời phải có một hệ thống quản trị đủ năng lực và hiệu quả trong cơ chế thị trường.

2.2. Lập kế hoạch mở các đường bay mới

Để mở rộng mạng bay, Hãng phải không ngừng tìm kiếm và gia tăng các đường bay mới. Tuy nhiên, việc mở đường bay mới phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố như thế lực của các hãng hàng không khác đã tham gia khai thác đường bay đó, chính sách của chính quyền sở tại, tập quán của cảng hàng không, tần suất khai thác tối đa của đường bay... Do đó, trước khi mở đường bay, Hãng cần nghiên cứu kỹ lợi ích kinh tế trước mắt và lâu dài mà Hãng có thể đạt được khi khai thác đường bay, tiềm lực của Hãng so với các hãng hàng không khác, ... Từ đó đưa ra các chính sách đàm phán thích hợp với chính quyền sở tại, ban quản lý cảng hàng không, và với các hãng hàng không khác để cùng chia sẻ đường bay.

Ngoài ra, vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu của Hãng đều kết hợp trên các chuyến bay chở khách nên Hãng còn cần phải nghiên cứu nhu cầu đi lại của hành khách trên tuyến đường bay đó để có biện pháp kết hợp tải cung ứng hàng hoá và đề xuất tần suất bay hợp lý, từ đó có thể đạt được lợi ích tối ưu trên cả thị trường vận tải hàng hoá và hành khách.

2.3. Duy trì và phát triển các đường bay mà Hãng đang khai thác

Đối với các đường bay đã và đang khai thác, Hãng phải có các biện pháp tăng cường mối quan hệ hợp tác với ban quản lý sân bay và với các hãng hàng không cùng khai thác đường bay từ đó có thể tăng tần suất bay trên các đường bay đang khai thác. Cũng trên cơ sở phân tích tiềm lực và lợi ích của Hãng cũng như của các hãng hàng không khác, Hãng có thể tiến hành đàm phán để tăng tần suất ở một đường bay này và giảm tần suất ở một đường bay khác để chia sẻ đường bay với các hãng khác trên cơ sở hai bên cùng có lợi.

Hãng cũng cần có các biện pháp tiếp thị về giá cước, giá vé, dịch vụ vận chuyển, ... để thu hút khách hàng tránh tình trạng đường bay mở ra nhưng lại không có khách hoặc mất khách bởi các hãng hàng không khác.

3. Các giải pháp tăng cường khả năng huy động vốn của Hãng



Trong những năm qua, vốn của Hãng vẫn tăng lên không ngừng nhờ nguồn vốn tự bổ sung do kinh doanh có lãi, vay thương mại và vay của các tổ chức xuất khẩu. Ngoài ra, một nguồn vốn rất quan trọng khác nữa là liên doanh với các tổ chức trong nước và ngoài nước. Tuy nhiên tổng vốn của Hãng so với nhu cầu vốn vẫn không kịp đáp ứng, do đó để giải quyết tốt vấn đề vốn, cần phải có các biện pháp hợp lý và hiệu quả.

3.1. Huy động vốn từ nội bộ Hãng hàng không Quốc gia Việt Nam

Huy động vốn từ nội bộ Hãng, huy động từ các đơn vị thành viên trong nội bộ là chiến lược lâu dài và hiệu quả nhất trong việc huy động vốn cho đầu tư phát triển. Tự đầu tư phát triển là tiền đề định hướng nhằm vào tiềm lực nội bộ. Huy động mọi nguồn lực xuất phát từ biện pháp tăng cường hiệu quả sản xuất kinh doanh mới thực sự tạo nguồn để huy động nhằm phục vụ cho đầu tư phát triển. Mặt khác, chính đầu tư phát triển mở rộng sản xuất, nâng cao hiệu quả đầu tư là tiền đề tăng nhanh nguồn thu, tăng tích lũy vốn từ hoạt động sản xuất kinh doanh.

Tích lũy vốn từ khấu hao cơ bản là một biện pháp hợp lý để tăng cường đổi mới thiết bị và duy trì đội máy bay. Từ năm 1996, VNA đã quy định là: Quỹ khấu hao thiết bị mặt đất và quỹ khấu hao máy bay chỉ chuyên dùng để đầu tư cho máy bay. Đây là một giải pháp đúng đắn, cần được duy trì. Khuyến khích các đơn vị trong Hãng khấu hao nhanh tài sản cố định để tái đầu tư, tăng tỷ lệ trích lợi nhuận sau thuế để đầu tư theo chiều sâu, mở rộng sản xuất, đổi mới trang thiết bị để tạo ra các sản phẩm, dịch vụ có chất lượng, công nghệ cao và có khả năng cạnh tranh tốt.

Một hình thức huy động vốn có hiệu quả nữa là vay vốn trực tiếp của cán bộ công nhân viên trong Hãng. Đây là hình thức được nhiều doanh nghiệp thực hiện khá thành công. Đối với VNA, đây là một nguồn vốn rất tiềm năng, nếu Hãng có



hướng đi đúng thì sẽ thu hút được một lượng tiền nhàn rỗi khá lớn của các cán bộ công nhân viên. Hãng hàng không quốc gia Việt Nam là một doanh nghiệp lớn, với số cán bộ công nhân viên khoảng hơn 13.000 người với thu nhập bình quân tương đối cao. Mặt khác, Hãng có đủ tiềm năng to lớn để tạo lòng tin vào sự phát triển trong tương lai nên việc khơi thông nguồn vốn này là hoàn toàn có khả năng thực hiện được. Hơn nữa, việc huy động vốn trực tiếp từ cán bộ công nhân viên còn có rất nhiều ý nghĩa, nó vừa là nguồn huy động vốn không nhỏ cho công ty, nó lại vừa tạo cho người lao động có điều kiện đầu tư, và hơn hết nó làm cho người lao động gắn bó và có trách nhiệm hơn với doanh nghiệp của mình. Tuy vậy, cũng cần có chính sách đảm bảo thoả đáng lợi ích đối với các cán bộ công nhân viên cho vay về lãi suất, ít nhất cũng không thấp hơn lãi suất ngân hàng thương mại.

3.2. Huy động vốn từ bên ngoài Hãng

Xuất phát từ thực tiễn kinh doanh trong điều kiện thiếu vốn trầm trọng, Vietnam Airlines luôn chú trọng tới việc khai thác các nguồn vốn từ bên ngoài. Tuy nhiên huy động từ bên ngoài có nghĩa là doanh nghiệp phải trả một khoản chi phí cho việc sử dụng vốn đó. Vì vậy cần xác định tính chính xác, khoa học của từng dự án huy động vốn, chỉ huy động khi thực sự cần thiết, tránh tình trạng huy động tràn lan.

Một số giải pháp huy động vốn có tính thực thi cao được dự tính như sau:

a) Vốn ngân sách Nhà nước

Bên cạnh mục tiêu phát triển kinh doanh, hàng không dân dụng là ngành đặc biệt, là cánh cửa giao lưu quốc tế, có ảnh hưởng đến nhiều ngành kinh tế khác trong cả nước. Hơn nữa, hàng không thuộc về cơ cấu hạ tầng kỹ thuật của nền kinh tế đòi hỏi vốn đầu tư lớn mà chỉ riêng Hãng thì không thể đảm nhận



được. Do đó yêu cầu cấp thiết là phải có sự đầu tư quan tâm thích đáng của Nhà nước.

Hãng hàng không Quốc gia Việt Nam do tỷ lệ sở hữu thấp, chi phí thuê máy bay chiếm tỷ trọng cao nên lợi nhuận kinh doanh thấp, trong khi đó mức thuế thu nhập cao doanh nghiệp hiện nay nộp là 28% làm cho lợi nhuận để tái đầu tư thấp. Vì Vietnam Airlines là doanh nghiệp Nhà nước nên Nhà nước có quyền yêu cầu phải nộp một khoản lợi nhuận mang lại do Nhà nước đầu tư. Nhưng trong điều kiện hiện nay, VNA có thể huy động vốn từ nguồn ngân sách Nhà nước bằng cách kiến nghị Nhà nước cho phép Hãng miễn nộp thuế thu nhập trong một số năm để đầu tư phát triển đội máy bay. Ngoài ra có thể đề nghị Nhà nước hỗ trợ xem xét cấp thêm một phần vốn để giảm bớt tỷ lệ vốn vay mua máy bay từ 85% xuống 70% nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh. Thuế thu nhập doanh nghiệp để lại và vốn ngân sách bổ sung nêu trên có thể thuộc sở hữu Nhà nước trong vốn của Hãng hàng không Quốc gia Việt Nam hoặc dưới hình thức Nhà nước cho hoãn nộp ngân sách và cho vay ưu đãi trong vòng 20 năm để Hãng có điều kiện đầu tư hiện đại hoá cơ sở vật chất, nhanh chóng rút ngắn sự tụt hậu về công nghệ, nâng cao năng lực cạnh tranh.

b) Vốn do phát hành cổ phiếu

Cổ phần hoá là giải pháp có khả năng giải quyết được những khó khăn về vốn cho ngành hàng không Việt Nam, tuy nhiên nếu không có sự chuẩn bị thì chúng ta khó có thể thực hiện có hiệu quả. Mặc dù vậy, về chiến lược lâu dài thì giải pháp cổ phần hoá là giải pháp cần thiết, hữu hiệu để huy động tạo vốn phát triển, không chỉ cho ngành hàng không mà còn cho tất cả các ngành kinh tế kỹ thuật khác.

Trong điều kiện Việt Nam hiện nay, khi mà thị trường chứng khoán đã được hình thành và dần đi vào phát triển ổn định thì Hãng hàng không quốc gia hoàn toàn có khả năng xâm nhập vào thị trường tài chính trực tiếp này. Vietnam



Airlines nên đẩy mạnh việc cổ phần hoá các doanh nghiệp trực thuộc, trước mắt là các đơn vị ngoài vận tải hàng không, nhằm huy động thêm các nguồn vốn, tạo thêm môi trường hoạt động phù hợp cơ chế thị trường và nâng cao hiệu quả quản lý, điều hành sản xuất kinh doanh. Cho tới nay, Vietnam Airlines đã cổ phần hoá xong 12 công ty trực thuộc hạch toán độc lập. Theo chỉ đạo của Chính phủ, VNA sẽ xây dựng chương trình cổ phần hoá một phần Hãng hàng không Quốc gia từ năm 2008.

c) Vốn do phát hành trái phiếu

Hiện nay, ở Việt Nam, lượng tiền nhàn rỗi trong dân cư vẫn còn khá lớn nên việc phát hành trái phiếu là cần thiết cho việc huy động nguồn tiền nhàn rỗi này.

Về thực chất phát hành trái phiếu cũng là một hình thức huy động vốn trực tiếp từ dân cư. Với nhiều ưu điểm trái phiếu được coi là một công cụ huy động vốn có hiệu quả. Nếu thực hiện tốt hình thức huy động này và có những thành công hơn trong sản xuất kinh doanh thì trong tương lai Hãng có khả năng khai thác hướng đi này. Nguồn tài chính huy động bằng trái phiếu sẽ là một trong những nguồn tài trợ của Hãng. Vietnam Airlines là một doanh nghiệp nhà nước có vị thế và uy tín trong nền kinh tế quốc dân nên các nhà đầu tư sẽ yên tâm hơn khi mua trái phiếu của công ty. Đây sẽ là cơ sở huy động vốn trong dài hạn cho Hãng.

d) Vốn vay ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng xuất khẩu

Hiện nay các ngân hàng trong nước chủ yếu cho vay ngắn hạn và trung hạn với lãi suất thấp. Tổng công ty là một đơn vị kinh doanh lớn và có uy tín nên việc vay vốn không khó khăn. Tuy nhiên vốn này không thể đầu tư dài hạn được cho nên cần kết hợp với các nguồn vốn vay dài hạn của các tổ chức tín dụng xuất nhập khẩu để có thể đầu tư mua máy bay và kinh doanh cơ sở bảo dưỡng máy bay, cơ sở trang thiết bị mặt đất.

e) Vốn tài trợ

Tận dụng cơ hội hợp tác của Nhà nước và của bản thân Hãng để có thể có được sự hỗ trợ sử dụng vốn ODA, nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) trong các dự án đầu tư, mở rộng, khuyến khích các dạng đầu tư khác như BT, BOT,...

Tận dụng các nguồn vốn ODA, vốn hợp tác và hỗ trợ các tổ chức quốc tế và các nhà cung cấp máy bay, khí tài để đảm bảo nhu cầu vốn đầu tư cho đào tạo cơ bản người lái, cán bộ kỹ thuật và quản lý kinh doanh với số lượng lớn.

f) Vốn liên doanh liên kết

Trong điều kiện hội nhập kinh tế như hiện nay thì việc huy động vốn từ liên doanh liên kết là không thể thiếu. Hình thức liên doanh liên kết với các đối tác hoạt động trong các lĩnh vực liên quan đến vận tải hàng không vừa tận dụng được nguồn vốn của đối tác để thực hiện sản xuất kinh doanh đem lại lợi ích cho Hãng nhằm nhanh chóng làm chủ công nghệ hiện đại và thực hiện tốt việc chuyển giao công nghệ hiện đại và thực hiện tốt việc chuyển giao công nghệ mới để nâng cao chất lượng dịch vụ đạt tiêu chuẩn quốc tế.

3.3. Sử dụng hiệu quả các nguồn vốn huy động

Huy động vốn gắn liền với việc sử dụng vốn có hiệu quả. Huy động vốn đã khó nhưng việc sử dụng nguồn vốn huy động sao cho có hiệu quả lại càng khó khăn hơn. Để tránh tình trạng thất thoát, lãng phí vốn, sử dụng vốn không đúng mục đích, Hãng hàng không quốc gia Việt Nam cần có những biện pháp sau:

Thứ nhất, cần sử dụng hiệu quả các nguồn vốn huy động. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn thực chất là giảm chi phí tới mức thấp nhất các loại chi phí vốn như chi phí lãi vay, chi phí bảo hành thế chấp, chi phí khác liên quan đến quá trình đàm phán huy động vốn, đồng thời tổ chức tốt việc lựa chọn đối tác cung ứng vốn đảm bảo chi phí vốn thấp. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn huy động trước tiên phải định hướng chiến lược phát triển lâu dài, xác định mục tiêu chiến lược



cho sự phát triển bền vững. Sử dụng vốn có hiệu quả còn phụ thuộc vào việc lựa chọn dự án đầu tư. Đối với những dự án huy động vốn trong nội bộ Hãng phải tính toán kỹ lưỡng trên cơ sở cân đối chung nguồn lực có tính đến yếu tố phát triển của các đơn vị thành viên, những dự án huy động vốn ngắn hạn chủ yếu dựa vào nội lực chính là cơ sở để giảm chi phí vốn đến mức thấp nhất. Đối với những dự án dài hạn phải dựa trên cơ sở tính toán hiệu quả của từng dự án để có cơ sở chính xác trong việc huy động vốn.

Thứ hai, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn bằng cách nâng cao hiệu quả bộ máy quản lý huy động vốn. Đây là một trong những giải pháp quan trọng của Hãng trong giai đoạn hiện nay. Hãng cần kiện toàn lại bộ máy và tổ chức lại bộ máy quản lý huy động vốn cho phù hợp với tính thực tế và đáp ứng nhu cầu cho tương lai. Bộ máy hợp lý đòi hỏi phải gọn nhẹ, linh hoạt, tinh thông nghiệp vụ, thống nhất chỉ huy điều hành từ trên xuống cơ sở, đồng thời nên có cán bộ chuyên trách theo dõi, kiểm tra, giám sát tình hình thực hiện huy động và sử dụng vốn. Mỗi dự án đầu tư cần huy động phải có những luận cứ khoa học chính xác nhằm đưa ra những quy định đúng đắn tránh rủi ro trong kinh doanh.

4. Các giải pháp hoàn thiện hệ thống dịch vụ vận tải

4.1. Hoàn thiện chính sách sản phẩm, dịch vụ hàng hoá

Xác định kinh doanh vận chuyển hàng hoá là một bộ phận quan trọng của hệ thống sản phẩm kinh doanh vận tải, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh và năng lực vận tải của Hãng. Chính sách sản phẩm hàng hoá cần được tập trung ưu tiên khai thác tối đa các luồng vận chuyển hàng hoá lớn (từ Việt Nam đi Đông Bắc Á, Châu Âu, Bắc Mỹ) thông qua việc vận dụng tải hàng trên các chuyến bay chở khách bằng máy bay thâm rộng, kết hợp với việc mở rộng khai thác bằng các chuyến bay chở hàng.



Loại hình sản phẩm mới cần được phát triển ở lĩnh vực hàng chuyển nhanh nhằm vào thị trường hàng khối lượng nhỏ, có yêu cầu chở nhanh để kết hợp khai thác trên các chuyến bay chở khách có tải cung ứng chở hàng thấp nhưng hoạt động rất thường xuyên. Hệ thống sản phẩm hàng chuyển nhanh trước mắt nên tổ chức giữa Hà Nội, Tp Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Singapore, Bangkok, Hồng Kông cho phép nâng cao thu suất hàng hoá, tăng tải suất và doanh thu chuyến bay. Việc mở rộng sản phẩm này sang các điểm bay khác sẽ được thực hiện dần thông qua liên kết với các công ty dịch vụ chuyển phát nhanh ở trong và ngoài nước.

Bên cạnh đó, Hãng phải liên tục cải tiến chất lượng dịch vụ cung ứng, chuyên chở hàng hoá một cách an toàn và theo đúng lịch trình thoả thuận, mở rộng dịch vụ vận tải đa phương thức giao hàng đến tận cửa, giải quyết khiếu nại của khách hàng nhanh chóng và thoả đáng.

4.2. Hoàn thiện chính sách giá cả

Xây dựng một quy định phù hợp về chính sách giá cước vận tải, khẳng định rõ những nguyên tắc xây dựng giá và áp dụng trong toàn hệ thống. Đề ra một hệ thống giá cả hợp lý với nhiều mức giá khác nhau để phù hợp với từng loại hàng với mục đích lấp đầy chỗ trống trên máy bay. ở những chuyến bay thừa tải cung ứng hàng hóa, Hãng có thể thực hiện chính sách giảm cước phí để thu hút khách hàng, tận dụng được hết công suất chở hàng của máy bay, còn ở những chuyến bay có lượng hàng hóa cần vận chuyển lớn thì Hãng không nên để mức cước quá thấp. Tuy nhiên, đa dạng hệ thống giá Hãng cũng phải chú ý thực hiện đi đôi với kiểm soát đánh giá hiệu quả của chính sách giá.

Ngoài ra, Hãng cũng cần nghiên cứu kỹ giá của các hãng cạnh tranh để đưa ra được những đối sách thích hợp, có tính cạnh tranh cao. Tuy nhiên chính sách

giá cần được xây dựng trên tinh thần hợp tác với các hãng hàng không khác trên địa bàn khai thác để tránh những cạnh tranh bất lợi về giá.

4.3. Hoàn thiện chính sách xúc tiến hỗ trợ kinh doanh

Hãng cần phải năng động và linh hoạt hơn trong việc sử dụng những kỹ thuật yểm trợ và xúc tiến bán hàng. Bên cạnh những hình thức quảng cáo trên báo chí, tạp chí chuyên ngành, Hãng nên tăng cường ra quảng cáo trên các báo thường nhật, có số lượng người đọc lớn và chú trọng quảng cáo trên các phương tiện khác như áp phích, biển hiệu ở các trục giao thông lớn.

Mặt khác, Hãng nên tổ chức các cuộc hội thảo, hội nghị khách hàng, đưa ra các hình thức khuyến mãi, giảm giá cước đối với các khách hàng thường xuyên, khách hàng lớn,...

Để xúc tiến hỗ trợ kinh doanh vận tải hàng hoá tốt hơn, Hãng cần có chương trình điều tra nghiên cứu thị trường với mỗi thị trường riêng biệt hãng cần tìm hiểu các thông tin như: nhu cầu vận chuyển của thị trường, các hãng đã tham gia khai thác, các dịch vụ vận tải và cước phí của các hãng đó, ... để có thể đưa ra các chiến lược kinh doanh phù hợp.

4.4. Đưa hệ thống vé điện tử vào hoạt động

Hiện nay, sử dụng vé điện tử trong việc đặt chỗ cung ứng tải trên máy bay đang là xu thế của nhiều hãng hàng không lớn trên thế giới bởi những ưu việt do hệ thống vé điện tử mang lại. Đặt chỗ thông qua hệ thống vé điện tử sẽ giúp Hãng giảm tới mức tối đa các chi phí giúp Hãng có khả năng cạnh tranh trên thị trường vận tải hàng hóa bằng đường hàng không. Tuy nhiên, để áp dụng hệ thống vé điện tử, Hãng cần phải đầu tư khá lớn về hệ thống thiết bị mạng cũng như đội ngũ cán bộ quản lý. Do vậy, Hãng cần cân nhắc và triển khai hợp lý để tránh tình trạng đầu tư không mang lại hiệu quả, lãng phí nguồn lực của Hãng.

5. Các giải pháp hỗ trợ khác



5.1. Phát triển nguồn nhân lực

Mục tiêu phát triển: xây dựng đội ngũ cán bộ công nhân viên trong Hãng đủ về số lượng, hợp lý về cơ cấu, đủ trình độ với loại hình lao động hàng không, đáp ứng yêu cầu, hoàn thành các nhiệm vụ được giao; phát triển đội ngũ cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật, phi công được đào tạo cơ bản và có lập trường tư tưởng, bản lĩnh chính trị vững vàng, có trình độ nghiệp vụ tốt, giỏi ngoại ngữ, nắm vững khoa học quản lý, biết làm việc hiệu quả trong cơ chế thị trường; phát huy cao nhất yếu tố con người.

Để phát triển nguồn nhân lực đáp ứng tốt cho lĩnh vực vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu, Hãng hàng không quốc gia Việt Nam cần xây dựng chính sách phát triển nguồn nhân lực theo hướng có trình độ chuyên môn và trình độ ngoại ngữ cao, có khả năng ứng phó với các tình huống khó khăn bất ngờ xảy ra trong quá trình chuyên chở hàng hoá bằng đường hàng không, ngoài ra các cán bộ cần được đào tạo để có thể ứng dụng các công nghệ tiên tiến trong quản lý cũng như trong sản xuất kinh doanh. Để đạt được những mục tiêu đó, Hãng có thể áp dụng các giải pháp sau:

Hãng cần tập trung đầu tư cho công tác đào tạo, đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh, đa dạng hoá các hình thức, phương thức đào tạo: ngắn hạn, dài hạn, đào tạo trong nước, đào tạo ngoài nước, đào tạo theo trường lớp và tự đào tạo. Song song với việc phát triển các cơ sở đào tạo trong Ngành (như Trường hàng không Việt Nam, trung tâm huấn luyện của Tổng công ty hàng không), Hãng phải tận dụng tối đa năng lực và khả năng đào tạo của các cơ sở đào tạo trong nước.

Hãng nên có chính sách lương bổng, đãi ngộ phù hợp khuyến khích người lao động tham gia học tập, nâng cao trình độ nghiệp vụ chuyên môn, thường



xuân cập nhật kiến thức; lập kế hoạch tái đào tạo người lao động để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của thực tế sản xuất, kinh doanh

Hãng cũng nên chú trọng phát triển nguồn nhân lực làm công tác quản lý. Việc lựa chọn, đào tạo, huấn luyện nguồn nhân lực quản lý là đòi hỏi tất yếu trước sức ép cạnh tranh toàn cầu. Bản chất của quá trình đổi mới và hiện đại hoá công nghệ quản lý – điều hành là đổi mới tổ chức, thiết lập và vận hành hệ thống các quy trình theo tiêu chuẩn quốc tế tiên tiến. Vì vậy, Hãng cần trang bị và cập nhật kịp thời những kiến thức quản lý hiện đại cho nguồn nhân lực này, đặc biệt là những người có kiến thức và năng lực lãnh đạo, quản lý.

Để phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao một cách nhanh chóng, Hãng có thể thực hiện biện pháp tài trợ cho những sinh viên ưu tú trong các trường đại học chuyên ngành vận tải hàng không. Họ là những người trẻ tuổi, năng động, nhiệt tình trong công việc, có tài trí tiếp thu các công nghệ tiên tiến một cách nhanh chóng, và họ sẽ trở thành nguồn lao động chất lượng cao tiềm năng cho Hãng trong tương lai.

Hơn nữa, Hãng nên áp dụng chế độ tuyển dụng công khai thông qua thi tuyển, thử việc trên cơ sở hệ thống tiêu chuẩn chặt chẽ, khoa học và công bằng cho mọi đối tượng. Từ đó có thể bổ nhiệm, sắp xếp cán bộ đúng người theo đúng năng lực vào đúng vị trí.

Ngoài ra, Hãng cũng cần có chính sách và giải pháp thích hợp để giải phóng bộ phận cán bộ bất cập trình độ, đồng thời duy trì sử dụng các cán bộ có kinh nghiệm và trình độ quản lý, trình độ chuyên môn cao.

5.2. *Đẩy mạnh phát triển khoa học công nghệ*

Phát triển khoa học công nghệ không chỉ là biện pháp trước mắt mà còn mang tính chiến lược lâu dài cho vận tải hàng không Việt Nam. Do vậy, Hãng hàng không Quốc gia Việt Nam trong những năm tới đề ra chủ trương tập trung



nghiên cứu các đề tài và ứng dụng thành tựu khoa học công nghệ tiên tiến của hàng không quốc tế; bảo đảm tăng hiệu quả kinh doanh; tăng năng lực cạnh tranh của Hãng. Hướng ưu tiên là đổi mới và chuyển giao công nghệ trước hết trong lĩnh vực vận tải; nghiên cứu xây dựng và phát triển công nghiệp hàng không; công nghệ thông tin; tổ chức quản lý.

Các giải pháp đề ra đối với Hãng là:

Phát triển khoa học công nghệ và công nghiệp hàng không theo hướng đi thẳng vào công nghệ tiên tiến; tiếp cận trình độ khoa học-công nghệ hàng không của các nước trong khu vực và trên thế giới; đổi mới công nghệ dựa vào tiếp thu chuyển giao công nghệ tiên tiến của nước ngoài là chính, đồng thời tích cực xây dựng năng lực nội sinh để từng bước xây dựng nền công nghiệp hàng không tiên tiến, có thể chủ động giải quyết có hiệu quả những vấn đề về khoa học công nghệ do thực tiễn sản xuất kinh doanh đặt ra. Trong quá trình chuyển giao công nghệ cần có sự nhất trí, đồng thuận cao trong Ban lãnh đạo, có tính đến các yếu tố, hoàn cảnh cụ thể của Việt Nam cũng như năng lực của Hãng để lựa chọn phương án, thời gian chuyển giao công nghệ, chọn đúng đối tác có đủ năng lực và kinh nghiệm chuyển giao công nghệ. Bên cạnh đó, các cam kết phải được hợp pháp hoá thông qua các điều khoản của hợp đồng chuyển giao công nghệ.

Ưu tiên chuyển giao công nghệ khai thác và bảo dưỡng máy bay với kết quả cuối cùng là đảm bảo cho Hãng có đủ năng lực và cơ sở pháp lý để làm chủ công nghệ khai thác, bảo dưỡng đội máy bay đang khai thác và từng bước tiến tới xuất khẩu dịch vụ cho các hãng hàng không nước ngoài

Phát triển công tác nghiên cứu và triển khai theo hướng đi từ thấp đến cao, chú trọng phát triển công nghệ thông tin, đặc biệt công nghệ thông tin trong quản lý điều hành đảm bảo theo kịp sự phát triển nhanh của thị trường, tiếp thu những công nghệ mới, phù hợp với những tiêu chuẩn quốc tế hiện đại.

Đi đôi với việc tăng cường chuyển giao công nghệ phải chú trọng tới yếu tố con người công nghệ để ứng dụng các thành tựu khoa học công nghệ một cách có hiệu quả nhất. Con người phải được đào tạo và phát triển toàn diện năng lực cá nhân, tích lũy kinh nghiệm và có tính kỷ luật cao, sẵn sàng cho việc tiếp thu khoa học-công nghệ mới. Muốn giảm thời gian chuyển giao công nghệ (để giảm chi phí), phải có chiến lược dài hạn và sách lược ngắn hạn; chủ động đào tạo nguồn nhân lực đủ về số lượng và đảm bảo về chất lượng.

5.3. Tăng cường hợp tác, hội nhập quốc tế

Về mặt hợp tác quốc tế, Hãng nên đa dạng hoá các hình thức hợp tác để có thể tận dụng tối đa năng lực của các hãng hàng không khác. Hãng cần thiết lập, tham gia các liên minh tiếp thị và kết nối mạng đường bay toàn cầu. Trước mắt, VNA cần chủ động tăng cường hợp tác song phương với một số hãng hàng không lớn ở một số khu vực thị trường chủ chốt, sử dụng các hình thức hợp tác từ đơn giản đến phức tạp, tiến tới hợp tác đa phương và toàn cầu.

Hiện nay, bên cạnh việc tận dụng tối đa lượng tải cung ứng từ các máy bay chở khách của mình, các chuyên gia về vận tải hàng hoá của VNA phải gắn bó hợp tác hơn nữa với các đối tác truyền thống từ Hàn Quốc, Đài Loan,... để mua tải cung ứng nhằm đáp ứng nhu cầu vận chuyển hàng hoá trong điều kiện Vietnam Airlines chưa có đội máy bay chuyên chở hàng hoá riêng.

Chủ trương tăng cường hội nhập quốc tế của Hãng cần phải phù hợp với xu thế hội nhập quốc tế và chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước; tranh thủ được các nguồn vốn đầu tư, chuyển giao công nghệ, mở rộng thị trường, tham gia quá trình tự do hoá theo lộ trình trong vận tải hàng không, khi Việt Nam gia nhập APEC, AFTA, WTO,... Đa dạng hoá các hình thức hợp tác để mở rộng thị trường.



Trong thời gian tới cần tích cực tìm kiếm các cơ hội hợp tác với các đối tác nước ngoài có tiềm lực về vốn, công nghệ và thế mạnh thị trường nhằm tăng khả năng cạnh tranh của các sản phẩm của Hãng trên thị trường trong nước và khu vực, từng bước đầu tư vào các lĩnh vực sinh lời cao trong và ngoài nước. Bên cạnh đó, Hãng cũng phải tham gia Hiệp hội Hàng không Châu Á - Thái Bình Dương (AAPA), Hiệp hội Hàng không thế giới (IATA) một cách tích cực hơn nữa vừa để nâng cao uy tín của VNA vừa được hưởng những dịch vụ mà tổ chức này dành cho các hội viên.

IV. Một số kiến nghị với Nhà nước

Để nâng cao năng lực vận tải hàng hoá cũng như năng lực vận tải hành khách, Hãng hàng không Quốc gia Việt Nam phải nghiên cứu và thực hiện những biện pháp hữu hiệu và phù hợp. Bên cạnh đó, Hãng cũng cần đến sự hỗ trợ của Chính phủ một cách gián tiếp và trực tiếp đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của mình dưới nhiều hình thức khác nhau. Sau đây là một số đề xuất về sự hỗ trợ chính sách của Chính phủ đối với Hãng hàng không Quốc gia Việt Nam:

1. Nhà nước nên hỗ trợ cho VNA trong hoạt động kinh doanh vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu

Đặc thù của vận tải hàng không là cần một lượng vốn đầu tư lớn về trang thiết bị, cơ sở vật chất kỹ thuật, đào tạo nguồn nhân lực,... nhiều khi nhu cầu về vốn vượt quá khả năng của các hãng hàng không nên rất cần sự hỗ trợ từ phía Nhà nước. Thật vậy, chi phí để mua một chiếc Boeing 777 là khoảng 140 triệu USD, mua một chiếc Boeing 767 cũng cần tới 80-120 triệu USD, ngoài ra chi phí để đào tạo đội ngũ phi công cũng rất lớn với thời gian đào tạo dài (5-7 năm). DO đó sự hỗ trợ của Nhà nước là rất cần thiết để Hãng có thể tồn tại và phát



triển trước những hãng hàng không lớn trong khu vực và quốc tế. Nhà nước có thể hỗ trợ Hãng về các mặt như:

Nhà nước có thể cho phép Hãng chậm hoặc miễn thuế thu nhập trong một số năm nhằm tạo cơ hội cho Hãng tái đầu tư, tăng tích lũy trong cơ cấu vốn.

Nhà nước cũng nên ưu tiên cho Hãng sử dụng vốn vay như ODA để đầu tư phát triển, đặc biệt là phát triển đội máy bay chở hàng trong những năm tới, hiện đại hoá cơ sở vật chất phục vụ vận tải hàng không, đào tạo đội ngũ nhân lực có trình độ như phi công, cán bộ quản lý chuyên ngành thương mại,...

Nhà nước xây dựng các chính sách nhằm đơn giản hoá các thủ tục về đầu tư nước ngoài tại Việt Nam đối với lĩnh vực thuê/mua, sửa chữa bảo dưỡng máy bay thế hệ mới, áp dụng hệ thống pháp lý về khai thác và bảo dưỡng tiến tiến của JAA (châu Âu) và FAA (của Mỹ) tạo môi trường pháp lý thuận lợi cho hoạt động hàng không dân dụng, tạo sự yên tâm cho các tổ chức tín dụng, ngân hàng, chủ đầu tư và người cho thuê phương tiện vận tải.

Bên cạnh đó, nên có chính sách ưu tiên về giá phục vụ dịch vụ kỹ thuật thương mại mặt đất như: giá cất hạ cánh, giá thuê bao sân bay, giá thuê các phương tiện phục vụ bố dỡ,... cho Hãng nhất là trong tình hình cạnh tranh gay gắt như hiện nay trong khi tiềm lực của Hãng còn rất hạn chế.

2. Nhà nước đóng vai trò trung gian bảo lãnh cho Hãng vay vốn

Với số vốn quá nhỏ bé như hiện nay thì Vietnam Airlines rất khó có thể thực hiện một cách có hiệu quả những kế hoạch phát triển đã đề ra, đặc biệt là kế hoạch hiện đại hoá đội bay, đầu tư cho máy bay chở hàng. Trước tình hình đó, Nhà nước cần hỗ trợ Hãng trong những mặt sau:

Nhà nước đứng ra bảo lãnh (thông qua Bộ Tài chính hoặc ngân hàng Nhà nước) để Hãng có thể vay vốn mua máy bay thông qua các tổ chức tín dụng xuất nhập khẩu và miễn lệ phí bảo lãnh cho các khoản vay này.

Nhà nước cần có những biện pháp phát triển quan hệ ngoại giao, mở rộng quan hệ hợp tác với các hãng hàng không lớn trên thế giới nhằm tạo điều kiện cho VNA có thể tiếp thu được các công nghệ tiên tiến, học hỏi các kinh nghiệm quản lý và kinh doanh hiện đại, tăng khả năng huy động vốn quốc tế.

3. Nhà nước cần tăng cường, đẩy nhanh hội nhập và cạnh tranh quốc tế.

Bên cạnh những biện pháp bảo hộ hợp lý đối với Hãng hàng không quốc gia Việt Nam, Nhà nước cũng cần tích cực đẩy nhanh quá trình hội nhập, tham gia mạnh mẽ vào môi trường cạnh tranh quốc tế theo hướng:

- Chủ động hội nhập quốc tế theo hướng tự do hoá theo lộ trình hợp tác vận tải hàng không CLMV, ASEAN, APEC, WTO song song với việc tiến tới xoá bỏ sự bảo hộ của Nhà nước vào quá trình cạnh tranh của các doanh nghiệp trên thị trường quốc tế.
- Nhà nước có những chính sách phát triển thị trường hàng không theo hướng mở, gắn với thị trường hàng không khu vực và thế giới.
- Nhà nước đóng vai trò quyết định trong việc hoạch định các chính sách hội nhập phù hợp với trình độ phát triển của lực lượng vận tải hàng không Việt Nam, đảm bảo sự tồn tại và phát triển của nó trên thị trường quốc tế. Việc chuyển dịch chính sách từ điều tiết và bảo hộ triệt để ngành vận tải hàng không sang quản lý hàng không tự do hơn, nới lỏng sự can thiệp trực tiếp của Nhà nước, chấp nhận những nguyên tắc cạnh tranh quốc tế sẽ tạo ra một môi trường thúc đẩy sự lớn mạnh của các hãng hàng không.

4. Nhà nước cần có biện pháp giảm thiểu phiền hà về thủ tục hành chính, hải quan tạo điều kiện cho hoạt động chuyên chở hàng hoá xuất nhập khẩu phát triển.

Các thủ tục hành chính quan liêu là một trở ngại lớn cho sự phát triển của các hoạt động kinh tế nói chung và hoạt động kinh doanh hàng hoá xuất nhập khẩu của Hãng nói riêng. Nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển vận tải



hàng hoá quốc tế thì Nhà nước và Cục hàng không dân dụng Việt Nam cần sớm ban hành các văn bản pháp luật hướng dẫn đối với các ngành và bộ phận liên quan như hải quan, an ninh hàng không,...hoạt động nhịp nhàng với hãng vận chuyển, từ đó giảm bớt các thủ tục hành chính không cần thiết, tạo điều kiện cho hàng hoá lưu chuyển nhanh chóng, dễ dàng, không gây phiền hà cho các chủ hàng xuất nhập khẩu mà vẫn đảm bảo tuân thủ đúng pháp luật.

5. Xây dựng hệ thống pháp luật đồng bộ và nhất quán, phù hợp với luật pháp và thông lệ quốc tế

Yêu cầu đặt ra ở đây là Nhà nước cần thiết lập một hệ thống pháp luật đồng bộ và nhất quán nhằm tạo nên một hành lang pháp lý ổn định tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh vận tải hàng không nói chung và hoạt động kinh doanh vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu nói riêng.

Trước hết, các văn bản dưới luật cần được ban hành đầy đủ với mục đích hướng dẫn, giải thích và làm rõ quy định của Luật hàng không dân dụng và hướng dẫn các doanh nghiệp vận tải hàng không trong đó có VNA thi hành. Mặt khác, như đã phân tích ở trên, vận tải hàng không mang tính quốc tế và toàn cầu hoá sâu sắc, đòi hỏi chúng ta phải xây dựng các văn bản quy phạm pháp luật về hàng không dân dụng (Luật hàng không dân dụng) sao cho phù hợp với công ước và hiệp định quốc tế song phương và đa phương về hàng không dân dụng mà Việt Nam đã tham gia.

6. Nhà nước cần tạo môi trường kinh doanh bình đẳng, thúc đẩy cạnh tranh lành mạnh giữa các hãng hàng không, các doanh nghiệp tham gia các hoạt động hàng không:

- Rà soát, sửa đổi bổ sung các văn bản pháp quy nhằm bảo đảm sự bình đẳng trong cơ hội đầu tư kinh doanh, tạo môi trường kinh doanh bình đẳng cho tất cả các doanh nghiệp tiếp cận về ngành nghề, đất đai, thông tin cũng như các chính



sách, chế độ ưu đãi hiện hành của Nhà nước trong lĩnh vực hàng không dân dụng.

- Xây dựng cơ chế, chính sách ưu đãi đối với các lĩnh vực, sản phẩm và dịch vụ cần ưu tiên hoặc khuyến khích phát triển, không phân biệt thành phần kinh tế. Phải có cơ chế bảo vệ, khuyến khích các doanh nghiệp cạnh tranh, hợp tác bình đẳng cùng phát triển.

- Thi hành chính sách tự do hoá từng bước vận tải hàng không quốc tế, mở rộng mạng sân bay quốc tế nhằm mở rộng thị trường hàng không Việt Nam, thu hút các hãng hàng không nước ngoài khai thác đến Việt Nam.

- Đẩy nhanh việc thực hiện lộ trình thống nhất chính sách thuế, phí và lệ phí để áp dụng không phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp trong nước và ngoài nước, đặc biệt phải sớm hoàn thành việc thống nhất các loại giá, phí và lệ phí áp dụng đối với các chuyến bay quốc tế của các hãng hàng không trong và ngoài nước.

Trong xu thế hội nhập kinh tế ngày càng tăng khiến cho cạnh tranh ngày càng gay gắt như hiện nay, bên cạnh sự nỗ lực của bản thân, sự hỗ trợ từ phía Chính phủ là rất quan trọng trong chiến lược phát triển của VNA bởi lẽ so với các hãng hàng không quốc tế, tiềm lực tài chính và năng lực vận tải của Hãng vẫn còn rất hạn hẹp, nếu không có sự hỗ trợ từ phía Nhà nước rất có thể Hãng sẽ thất bại ngay trên “sân nhà”.



KẾT LUẬN

Thực hiện chính sách đổi mới do Đảng đưa ra, những năm qua, ngành hàng không dân dụng (HKDD) Việt Nam đã có những bước phát triển quan trọng, trở thành một ngành kinh tế mũi nhọn trong giai đoạn phát triển mới của đất nước, là cầu nối và công cụ quan trọng của Việt Nam trong hợp tác và hội nhập quốc tế.

Tuy nhiên, do xuất phát điểm thấp, nguồn vốn còn hạn hẹp, công nghệ chưa phát triển thì năng lực vận tải của Hãng vẫn còn ở trình độ thấp so với các hãng trong khu vực và trên thế giới. Đặc biệt thị phần vận tải hàng hoá quốc tế của Hãng còn rất khiêm tốn do chưa được đầu tư chú trọng đúng mức. Đây thực sự là một bất cập lớn khi mà thị trường vận chuyển hàng hoá quốc tế bằng đường hàng không ở nước ta ngày càng nhộn nhịp nhất là khi nước ta trở thành thành viên chính thức của Tổ chức thương mại thế giới (WTO).

Từ thực trạng ấy, một bài toán lớn đặt ra cho Hãng là làm thế nào nâng cao năng lực vận tải hàng hoá, thúc đẩy sản xuất kinh doanh để lấy lại thị phần vận chuyển hàng hoá quốc tế đã mất vào tay các hãng hàng không nước ngoài trong những năm qua, từ đó đưa Hãng lên một tầm cao mới ngang tầm với các hãng lớn trong khu vực và trên thế giới. Mặt khác, từ việc nghiên cứu đề xuất cho đến khi thực hiện thành công các giải pháp là cả một quá trình lâu dài và khó khăn, do vậy không chỉ bản thân Hãng phải cố gắng nỗ lực mà còn cần sự hỗ trợ đặc lực từ phía Chính phủ.

Như vậy, nâng cao năng lực vận tải nói chung và nâng cao năng lực vận tải hàng hoá quốc tế nói riêng là một vấn đề lớn đối với bất kỳ một hãng hàng không nào, đặc biệt trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng tăng như hiện nay. Đối với Hãng hàng không quốc gia Việt Nam vấn đề này không chỉ cần giải quyết trong trong ngày một ngày hai mà phải xây dựng thành một chiến lược lâu dài khi mà cạnh tranh trong lĩnh vực vận tải ngày càng gay gắt. Giải quyết được vấn đề đó sẽ mở ra một cánh cửa mới cho Hãng thâm nhập vào một đẳng cấp cao trên thị trường hàng không thế



Các giải pháp phát triển vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường hàng không của Vietnam Airlines

giới, từ đó góp phần xây dựng đất nước đưa đất nước sánh ngang với các đối thủ tầm cỡ trên thế giới cả trong lĩnh vực kinh tế và trong lĩnh vực văn hoá-xã hội.



DANH MỤC BẢNG VÀ BIỂU ĐỒ

Bảng 1: Số lượng máy bay của Vietnam Airlines tính đến thời điểm 31/12/2006	35
Bảng 2: Các loại máy bay Vietnam Airlines đang sử dụng kết hợp vận tải hành khách với vận tải hàng hoá.....	37
Bảng 3: Một số chỉ tiêu chung đánh giá thực trạng lao động của Vietnam Airlines	43
Bảng 4: Cơ cấu lao động theo trình độ	44
Bảng 5: Cơ cấu lao động theo độ tuổi.....	44
Bảng 6: Kết quả vận chuyển hàng hoá giai đoạn 2000-2006	46
Bảng 7: Kết quả vận chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu giai đoạn 2000-2006.....	47
Biểu đồ : Các phân thị quốc tế của VNA giai đoạn 2000-2006.....	50



TÀI LIỆU THAM KHẢO

TIẾNG VIỆT

1. Đào Đình Bình (2006), *Định hướng phát triển ngành hàng không Việt Nam trong giai đoạn hội nhập*, Hà Nội
2. Tổng công ty hàng không Việt Nam (2005), *Chiến lược phát triển của Hãng hàng không quốc gia Việt Nam giai đoạn 2006-2010*.
3. Tổng công ty hàng không Việt Nam (2000-2006), *Báo cáo thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của Vietnam Airlines trong các năm 2000-2006*.
4. Tổng công ty hàng không Việt Nam, *50 năm hàng không dân dụng Việt Nam, biên niên sự kiện (1956-2006)*, Chủ biên Nguyễn Quang Minh, NXB Quân đội nhân dân.
5. Tổng công ty hàng không Việt Nam, , *“Những chặng đường phát triển của Tổng công ty hàng không Việt Nam (1956-2005)”*, Hà Nội-2006, Chủ biên PGS.TS Triệu Quang Tiến.
6. Tổng công ty hàng không Việt Nam, *Báo cáo điều tra của Ban kế hoạch và tiếp thị hàng hoá 2000-2006*.
7. Tổng công ty hàng không Việt Nam, *“Đội bay Vietnam Airlines”*, Bản tin hàng không 89/2005
8. Tổng công ty hàng không Việt Nam, *“Singapore Airlines vẫn bay cao”*, Bản tin hàng không 75/2004.
9. Viện khoa học hàng không, *“Ngành hàng không dân dụng Trung quốc-Hiện tại và tương lai”*, Thông tin kỹ thuật hàng không (08), năm 2004
10. Viện khoa học hàng không, *Bản tin hàng không 8/2005; 3/2006*
11. Viện khoa học hàng không, *Tạp chí hàng không 7,9/2006*
12. Cục hàng không dân dụng Việt Nam (2005), *Báo cáo tình hình thực hiện hợp tác vận tải hàng không quốc tế*.



13. Trường Đại học Ngoại thương, *Vận tải và giao nhận trong ngoại thương*, Chủ Biên PGS.TS. Nguyễn Hồng Đàm, NXB Lý luận chính trị, Hà Nội – 2005.

14. Trường Đại học ngoại thương, Luận án tiến sỹ “ *Chuyên chở hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường hàng không và các giải pháp phát triển phương thức vận tải này ở Việt Nam*”, Tác giả Vũ Sỹ Tuấn, Hà Nội - 2000

15. Vũ Sỹ Tuấn (2004), “*Kinh nghiệm phát triển vận tải hàng không ở một số nước trên thế giới và bài học đối với sự phát triển của vận tải hàng không Việt Nam*”, Tạp chí kinh tế đối ngoại (7), tháng 3/2004-Trường Đại học Ngoại Thương.

TIẾNG ANH

16. Chase Manhattan Bank (2002), Vietnam Airlines-An overview

17. Cargo Skill and Procedure, IATA

18. The Air Transport World 2004

19. China Airlines Cargo 40th Anniversery

TRANG WEB

1. <http://www.icao.int/>
2. <http://www.iata.org/>
3. <http://www.vietnamairlines.com.vn/>
4. <http://www.nro.vietnamair.com.vn/>
5. <http://www.skyteamcargo.com/>
6. <http://www.ven.org.vn/>
7. <http://www.tchdkh.org.vn/>



MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU	1
CHƯƠNG I: CHUYÊN CHỖ HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG QUỐC TẾ	4
I) Khái quát chung về vận tải hàng không (VTHK).....	4
1. Khái niệm	4
2. Đặc điểm của vận tải hàng không	5
3. Vị trí của vận tải hàng không.....	7
4. Cơ sở vật chất kỹ thuật của vận tải hàng không	8
4.1. Cảng hàng không (Airport)	8
4.2. Máy bay (Aircraft/Airplane)	9
4.3. Các thiết bị xếp dỡ và vận chuyển hàng hoá	10
II. Quá trình phát triển của vận tải đường hàng không quốc tế	12
1. Lịch sử phát triển của vận tải đường hàng không quốc tế	12
2. Vận tải đường hàng không quốc tế từ năm 1945 tới nay	14
2.1. Sự đổi mới và áp dụng công nghệ mới để sản xuất, chế tạo, điều khiển máy bay.....	14
2.2. Đối tượng chuyên chở đa dạng và khối lượng vận tải ngày càng tăng lên	15
2.3. Số lượng máy bay, sân bay và các hãng hàng không tăng lên nhanh chóng.....	16
3. Những nét đặc trưng của vận tải đường hàng không quốc tế.....	17
3.1. Vận tải đường hàng không quốc tế mang tính quốc tế cao.....	17
3.2. Vận tải đường hàng không quốc tế là ngành kinh doanh tổng hợp	17
3.3. Vận tải hàng không có tốc độ tăng trưởng cao	18
3.4. Vận tải hàng không là ngành có lợi nhuận thấp	18
3.5. Vận tải đường hàng không có xu hướng tự do hoá toàn cầu	19
3.6. Xu hướng liên minh toàn cầu ngày càng rõ rệt	19
4. Các tổ chức vận tải đường hàng không quốc tế.....	20
4.1. Tổ chức hàng không dân dụng quốc tế – ICAO	20
4.2. Hiệp hội vận tải hàng không quốc tế – IATA	20
4.3. Hiệp hội các hãng hàng không Châu Á Thái Bình Dương – AAPA	21
III. Một số vấn đề pháp lý liên quan đến chuyên chở hàng hoá bằng đường hàng không quốc tế	22
1. Cơ sở pháp lý của vận tải hàng hoá bằng đường hàng không quốc tế	22
2. Trách nhiệm của người chuyên chở đường hàng không đối với hàng hóa	25



2.1. Trách nhiệm của ng- ời chuyên chở hàng không theo Công - ớc Vác-xa-va 1929	25
2.2. Những sửa đổi bổ sung Công - ớc Vác-xa-va về trách nhiệm của ng- ời chuyên chở.....	27
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG VẬN TẢI HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU TẠI VIETNAM AIRLINES.....	30
I. Giới thiệu về Vietnam Airlines	30
1. Lịch sử hình thành và phát triển.....	30
2. Nguyên tắc hoạt động của VNA trên thị trường vận tải hàng không quốc tế	32
3. Cơ cấu tổ chức của Vietnam Airlines	32
4. Phạm vi kinh doanh của Vietnam Airlines	34
5. Chất lượng dịch vụ của Vietnam Airlines	35
II. Thực trạng vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu tại Vietnam Airlines	36
1. Năng lực vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu của Hãng hàng không quốc gia Việt Nam	36
1.1. Về đội máy bay	36
1.2. Về mạng đường bay	39
2) Tình hình hợp tác quốc tế trong vận tải hàng hoá của VNA.....	41
2.1. Giai đoạn tr- ớc năm 1995	42
2.2. Giai đoạn 1995 đến nay	42
3. Nguồn nhân lực của Vietnam Airlines	44
3.1. Đặc điểm và cơ cấu nguồn nhân lực	44
3.2. Tình hình đào tạo nguồn nhân lực tại Vietnam Airlines	46
4. Kết quả vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu của Vietnam Airlines	47
4.1. Khối lượng hàng hoá vận chuyển.....	47
4.2. Khối lượng hàng hoá vận chuyển của VNA trên thị trường quốc tế	48
4.3. Cơ cấu hàng hoá và thị trường vận chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu	51
5. Đánh giá hoạt động vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu của Vietnam Airlines.....	52
5.1. Thuận lợi.....	52
5.2. Khó khăn.....	55
CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN VẬN TẢI HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU CỦA HÃNG HÀNG KHÔNG QUỐC GIA VIỆT NAM.....	56
I) Định hướng và chiến lược phát triển vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu của Hãng hàng không quốc gia Việt Nam	58



1. Phương hướng phát triển chung của Hãng đến năm 2010.....	58
1.1. Mục tiêu của Hãng đến năm 2010	58
1.2. Quan điểm phát triển chung của Hãng	59
2. Định hướng và chiến lược phát triển đội máy bay của Hãng.....	60
2.1. Định hướng phát triển.....	60
2.2. Chiến lược phát triển.....	61
3. Định hướng và chiến lược phát triển mạng bay của Hãng.....	63
3.1. Định hướng phát triển.....	63
3.2. Chiến lược phát triển.....	64
4. Định hướng và chiến lược phát triển nguồn vốn của Hãng.....	66
4.1. Định hướng phát triển nguồn vốn.....	66
4.2. Chiến lược phát triển.....	68
II) Hoạt động vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường hàng không của một số quốc gia trên thế giới	69
1. Vận tải hàng không Mỹ.....	69
2. Vận tải hàng không Trung Quốc.....	69
3. Vận tải hàng không Singapore.....	70
III) Các giải pháp phát triển vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường hàng không của Hãng hàng không quốc gia Việt Nam	71
1. Các giải pháp phát triển đội bay của Hãng	71
1.1. Các giải pháp huy động vốn để phát triển đội máy bay:	71
1.2. Hoàn thiện hệ thống bảo dưỡng và đảm bảo kỹ thuật.....	72
2. Các giải pháp phát triển mạng bay của Hãng.....	73
2.1. Hoàn thiện chính sách phát triển mạng đường bay.....	73
2.2. Lập kế hoạch mở các đường bay mới	74
2.3. Duy trì và phát triển các đường bay mà Hãng đang khai thác	75
3. Các giải pháp tăng cường khả năng huy động vốn của Hãng	75
3.1. Huy động vốn từ nội bộ Hãng hàng không Quốc gia Việt Nam ..	76
3.2. Huy động vốn từ bên ngoài Hãng	77
3.3. Sử dụng hiệu quả các nguồn vốn huy động.....	80
4. Các giải pháp hoàn thiện hệ thống dịch vụ vận tải.....	81
4.1. Hoàn thiện chính sách sản phẩm, dịch vụ hàng hoá	81
4.2. Hoàn thiện chính sách giá cả.....	82
4.4. Đa hệ thống vé điện tử vào hoạt động.....	83
5. Các giải pháp hỗ trợ khác	83
5.1. Phát triển nguồn nhân lực	84
5.2. Đẩy mạnh phát triển khoa học công nghệ	85
5.3. Tăng cường hợp tác, hội nhập quốc tế.....	87



IV. Một số kiến nghị với Nhà nước	88
1. Nhà nước nên hỗ trợ cho VNA trong hoạt động kinh doanh vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu	88
2. Nhà nước đóng vai trò trung gian bảo lãnh cho Hãng vay vốn	89
3. Nhà nước cần tăng cường, đẩy nhanh hội nhập và cạnh tranh quốc tế. ...	90
4. Nhà nước cần có biện pháp giảm thiểu phiền hà về thủ tục hành chính, hải quan tạo điều kiện cho hoạt động chuyên chở hàng hoá xuất nhập khẩu phát triển.....	90
5. Xây dựng hệ thống pháp luật đồng bộ và nhất quán, phù hợp với luật pháp và thông lệ quốc tế	91
6. Nhà nước cần tạo môi trường kinh doanh bình đẳng, thúc đẩy cạnh tranh lành mạnh giữa các hãng hàng không, các doanh nghiệp tham gia các hoạt động hàng không:.....	91
KẾT LUẬN	93
DANH MỤC BẢNG VÀ BIỂU ĐỒ	i
TÀI LIỆU THAM KHẢO	ii