

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG**

LÊ THÀNH CÔNG

**HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VẬN TẢI FEEDER
CỦA DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM
VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM CHO DOANH NGHIỆP
VẬN TẢI FEEDER VIỆT NAM**

Chuyên ngành: KINH TẾ THẾ GIỚI VÀ QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ
Mã số : 60.31.07

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:
TS. Trịnh Thu Hương**

HÀ NỘI - 2008

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các số liệu, kết quả nêu trong luận văn là trung thực. Những kết luận khoa học của luận văn chưa từng được công bố trong bất cứ công trình nào.

TÁC GIẢ LUẬN VĂN

LÊ THÀNH CÔNG

MỤC LỤC

NỘI DUNG	Trang
TRANG PHỤ BÌA	
LỜI CAM ĐOAN	i
MỤC LỤC	ii
DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU CÁC CHỮ VIẾT TẮT	vi
DANH MỤC CÁC BẢNG, HÌNH VẼ	vii
PHẦN MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I	
NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ KINH DOANH VẬN TẢI FEEDER.	5
1.1 Các khái niệm cơ bản về Kinh doanh vận tải Feeder	5
1.1.1 Một số khái niệm về hoạt động kinh doanh vận tải Feeder	6
1.1.2 Những đặc thù của hoạt động kinh doanh vận tải Feeder	12
1.1.2.1 Chủ thể tham gia hoạt động vận tải Feeder	12
1.1.2.2 Đối tượng của kinh doanh vận tải Feeder	14
1.1.3 Vai trò của hoạt động kinh doanh vận tải Feeder trong hoạt động vận chuyển hàng hoá quốc tế	15
1.2 Cơ sở vật chất cho kinh doanh vận tải Feeder	16
1.2.1 Tàu Feeder	16
1.2.2 Các thiết bị phụ trợ	17
1.2.2.1 Container	17
1.2.2.2 Thiết bị xếp dỡ	17
1.3 Quy trình khai thác Kinh doanh vận tải Feeder	18
1.3.1 Quy trình Hoạt động vận hành - thủ tục hành chính tàu Feeder	21
1.3.1.1 Quy trình chung đối với hoạt động đưa tàu Feeder cập cảng	21

1.3.1.2 Quy trình chung đối với hoạt động đưa tàu Feeder rời cảng	23
1.3.2 Hoạt động kinh doanh tàu Feeder	25
1.3.2.1 Hoạt động chào giá	25
1.3.2.2 Hoạt động cung cấp dịch vụ	27
CHƯƠNG II	
THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VẬN TẢI FEEDER CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM	30
2.1 Thị trường vận tải Feeder tại Việt Nam	30
2.1.1 Hoạt động chuyên chở Container quốc tế	30
2.1.1.1 Vận chuyển hàng hoá Container ở Việt Nam	31
2.1.1.2 Yếu tố thời vụ trong kinh doanh vận tải Feeder	35
2.1.1.3 Xu hướng mở rộng nhiều tuyến vận tải	37
2.1.2 Khách hàng sử dụng dịch vụ vận tải Feeder	37
2.1.2.1 Các hãng tàu Mainlines	38
2.1.2.2 Chủ hàng trực tiếp	40
2.1.3 Các hãng tàu Feeder đang kinh doanh tại Việt Nam	41
2.2 Thực trạng cơ sở hạ tầng phục vụ kinh doanh vận tải Feeder và quản lý nhà nước về hoạt động Feeder	44
2.2.1 Cơ sở hạ tầng phục vụ kinh doanh vận tải Feeder	44
2.2.1.1 Cảng biển	45
2.2.1.2 Kho bãi - Phương tiện xếp dỡ	47
2.2.2 Quản lý kinh doanh vận tải Feeder ở Việt Nam	48
2.2.2.1 Bộ luật hàng hải (Có hiệu lực từ ngày 01 tháng 01 năm 2006)	49
2.2.2.2 Nghị định 115/2007/NĐ-CP về quản lý kinh doanh dịch vụ vận tải	51
2.2.2.3 Nghị định 170/2003/NĐ-CP về quản lý thị trường cước dịch vụ vận tải	52

2.2.2.4 Quyết định số 127/VGCP-CNTD.DV ngày 28/10/1997 về Cước - Phí cảng biển	52
2.3 Những khó khăn, thuận lợi của DN nước ngoài khi tham gia hoạt động kinh doanh Feeder nước ngoài tại Việt Nam	54
2.3.1 Đánh giá hoạt động kinh doanh của các hãng tàu Feeder nước ngoài	54
2.3.1.1 Tính chuyên nghiệp cao	55
2.3.1.2 Đa dạng trong cung ứng dịch vụ	58
2.3.1.3 Tiết kiệm các nguồn lực và tăng năng suất lao động	60
2.3.1.4 Xây dựng và duy trì mối quan hệ khách hàng lâu dài và ổn định	62
2.3.2 Những khó khăn đối với Doanh nghiệp nước ngoài kinh doanh vận tải Feeder tại Việt Nam	62
2.3.3 Những thuận lợi đối với doanh nghiệp nước ngoài kinh doanh vận tải Feeder tại Việt Nam	64

CHƯƠNG III

BÀI HỌC KINH NGHIỆM CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VẬN TẢI FEEDER NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM VÀ ĐỀ XUẤT MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHO DOANH NGHIỆP VẬN TẢI FEEDER CỦA VIỆT NAM.	68
3.1 Bài học kinh nghiệm của Doanh nghiệp kinh doanh vận tải Feeder nước ngoài tại Việt Nam	68
3.1.1 Kinh nghiệm về tìm hiểu thị trường	68
3.1.2 Kinh nghiệm nâng cao hiệu quả kinh tế	70
3.1.2.1 Xác định công suất tàu Feeder đưa vào khai thác	71
3.1.2.2 Xác định sản lượng hoà vốn	74
3.1.3 Kinh nghiệm hoạch định chiến lược kinh doanh	75
3.1.3.1 Chính sách marketing và cung cấp dịch vụ nhằm tăng sản lượng chuyên chở	77

3.1.3.2 Chính sách tín dụng và biện pháp đảm bảo khả năng thu hồi nợ	79
3.1.3.3 Chiến lược đầu tư kinh doanh bền vững	79
3.1.4 Kinh nghiệm ứng phó với sự biến động của thị trường	81
3.1.5 Kinh nghiệm duy trì quan hệ khách hàng	82
3.1.6 Kinh nghiệm nâng cao chất lượng dịch vụ vận chuyển	83
3.2 Đề xuất một số giải pháp cho doanh nghiệp kinh doanh vận tải Feeder Việt nam	84
3.2.1 Giải pháp phát triển nguồn nhân lực	84
3.2.2 Giải pháp gắn bó lợi ích giữa doanh nghiệp thương mại và doanh nghiệp sản xuất, dịch vụ với doanh nghiệp kinh doanh vận tải Feeder	86
3.2.3 Giải pháp gắn bó lợi ích kinh tế giữa người kinh doanh vận tải Feeder và các nhà cung cấp dịch vụ phụ trợ cho vận tải container	87
3.2.4 Giải pháp liên kết kinh doanh giữa các doanh nghiệp vận tải Feeder	88
Kết luận	90
Tài liệu tham khảo	92
Phụ lục	93

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU CÁC CHỮ VIẾT TẮT

- + COC: Carrier Own Container. Chủ hàng trực tiếp sử dụng toàn bộ các dịch vụ vận chuyển container.
- + SOC: Shipper Own Container. Chủ hàng sử dụng một phần dịch vụ vận chuyển container.
- + Carrier: Người chuyên chở
- + Shipper: Chủ hàng
- + Container Ship-owner: Chủ tàu
- + Prepaid: Cước phí trả trước
- + Collect: Cước phí trả tại cảng đích
- + GP: General Purpose Container: Loại Container thông thường
- + HC: High Cube Container: Loại Container cao
- + RF: Refrigerator Container: Loại Container đông lạnh
- + OT: Open Top Container: Loại container mở nắp trên
- + PSS: Peak Season Surcharge - Phí giảm ách tắc vỏ container
- + THC: Terminal Handling Charge - Phí xếp dỡ 2 đầu.
- + BAF: Bunker Adjustment Fee - Phụ phí giá dầu
- + WRS: War Risk Surcharge - Phụ phí rủi ro chiến tranh
- + CEF: Currency exchange Fluctuation: Phụ phí biến động hối đoái
- + TEU: Twenty Equivelent Unit: Đơn vị container 20 feet
- + FEU: Forty Equivelent Unit: Đơn vị container 40 feet
- + BQ: Bình quân

DANH MỤC BẢNG BIỂU HÌNH VẼ

Bảng 2.1 Cơ cấu hàng hoá xuất nhập khẩu qua cảng Hải Phòng	32
Bảng 2.2 Kết quả thăm dò số lượng container và chủng loại hàng sử dụng container hàng xuất trên một chuyến tàu Feeder từ cảng Hải Phòng	33
Bảng 2.3 Kết quả thăm dò số lượng container và chủng loại hàng sử dụng container hàng nhập trên một chuyến tàu Feeder đến cảng Hải Phòng	34
Bảng 2.4 Danh sách các Mainlines (chủ hàng SOC) lớn có mặt tại Việt Nam	40
Bảng 2.5 Một số hãng Feeder đã có mặt trên thị trường vận tải Việt Nam	42
Bảng 2.6 Thông số kỹ thuật cảng biển Việt nam	45
Bảng 2.7 Thông số kỹ thuật ở một số kho bãi	47
Bảng 3.1 Giả định về tăng trưởng kinh tế với sản lượng chuyên chở của tàu Feeder	72
Bảng 3.2 Giả định các phương án đưa tàu Feeder vào khai thác tại Việt nam	73
Bảng 3.3 Bảng so sánh 2 phương án khai thác kinh doanh Feeder	75
Biểu đồ 2.1 Thống kê số lượng Container xuất qua cảng Hải Phòng (2005-2007)	43
Biểu đồ 2.2 Thống kê số lượng Container nhập qua cảng Hải Phòng (2005-2007)	43
Hình vẽ 1.1 Hoạt động của tuyến Feeder trong khu vực Đông nam Á	9
Hình vẽ 1.2 Hoạt động của Mainlines giữa các cảng trung chuyển.	9
Hình vẽ 1.3 Mô tả mối quan hệ giữa Người chuyên chở và Chủ hàng.	15
Hình vẽ 1.4 Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý khai thác kinh doanh vận tải Feeder	19
Hình vẽ 1.5 Sơ đồ quy trình đưa tàu Feeder cập cảng.	21
Hình vẽ 1.6 Nghiệp vụ chào giá	26
Hình vẽ 1.7 Mô tả nghiệp vụ thu thập và khai thác thông tin từ khách hàng không có quyền chỉ định vận tải	27
Hình vẽ 2.1 Sơ đồ mô tả phạm vi kinh doanh của chủ hàng SOC và COC	40
Hình vẽ 2.2 Lịch trình một tuyến Feeder	50
Hình vẽ 2.3 Ranh giới giữa vận tải chuyển tiếp và vận chuyển nội địa	50

PHẦN MỞ ĐẦU

1. TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI

Vận tải đóng vai trò then chốt trong hoạt động kinh tế. Điều này thể hiện trên hai khía cạnh: sự phát triển của ngành vận tải song hành với sự phát triển của nền kinh tế; vận tải là cầu nối các tế bào kinh tế.

Hoạt động vận tải đóng góp không nhỏ vào tổng sản phẩm quốc gia. Ở Cộng đồng kinh tế Châu Âu, hoạt động vận tải đã góp 8 % GDP. Ở nền kinh tế phát triển này, hoạt động vận tải này đã tạo ra một thị trường vận chuyển với giá cước tương đối ổn định trong một thời gian dài và hỗ trợ cho việc mở rộng thương mại quốc tế. Cũng có lúc xảy ra việc suy giảm trong hoạt động vận tải, nhưng điều đó phản ánh đúng thực tiễn của quy luật thị trường: “Bà toán hiệu quả sản xuất”. Cũng có thời điểm, ngành vận tải tăng trưởng nhanh hơn tốc độ tăng trưởng kinh tế, điều này cũng thể hiện sự biến đổi hữu cơ của ngành vận tải phải phù hợp với quy luật phát triển chung.

Vận tải là ngành kinh tế quốc tế quan trọng bởi sự ảnh hưởng của nó đến tất cả các mức độ hoạt động kinh tế toàn cầu. Ngành vận tải biển là ngành dịch vụ nền móng cho hoạt động thương mại. Với vai trò là phương tiện chuyên chở lượng hàng hoá lớn và chi phí thấp, vận tải biển đã hình thành một tập quán kinh doanh quốc tế. Ngày nay, thị trường vận tải là thị trường có sự cạnh tranh cao, hoạt động thuê tàu và giá cước chuyên chở chịu sự chi phối bởi nhu cầu chuyên chở và khả năng cung cấp.

Nhận thức được vai trò của hoạt động vận tải biển trong nền kinh tế, chính phủ Việt nam đã và đang tích cực hỗ trợ phát triển ngành vận tải biển, trong đó có vận tải Feeder nhằm đưa ngành vận tải biển Việt nam thành ngành kinh tế mũi nhọn. Thực tế cho thấy, hiện nay vận tải Feeder nước ngoài chiếm trên 85% thị phần vận chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu của Việt nam [3]. Vậy với lý do gì mà các hãng vận tải Feeder nước ngoài lại có thể chiếm thị phần lớn như vậy?

Kết hợp với khoảng thời gian công tác gần 8 năm tại hãng vận tải Feeder: SFPL - Singapore, đã giúp tác giả cơ hội tìm hiểu hoạt động khai thác vận tải Feeder của hãng SFPL tại Việt nam và lựa chọn đề tài:

“HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VẬN TẢI FEEDER CỦA DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM CHO DOANH NGHIỆP VẬN TẢI FEEDER VIỆT NAM”

2. TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU TRONG VÀ NGOÀI NƯỚC

Khai thác vận tải Feeder là một công đoạn trong vận chuyển hàng hoá bằng Container quốc tế. Hoạt động khai thác Feeder có nhiều điểm giống vận tải hàng hoá quốc tế bằng tàu biển khác, tuy nhiên chính sự phân công lao động trong guồng máy vận tải hàng hoá quốc tế đã hình thành những đặc trưng riêng của vận tải Feeder. Ở Việt nam, có một số bài báo đã phản ánh một góc độ về kinh doanh vận tải Feeder non trẻ của Việt nam mà chưa thực sự nghiên cứu các hãng vận tải Feeder nước ngoài. Trong bối cảnh Việt nam gia nhập WTO, các hãng Feeder nước ngoài vốn đã lớn mạnh sẽ càng có điều kiện để phát triển mở rộng hoạt động tại Việt nam. Và điều này đã lôi cuốn tác giả đi sâu tìm hiểu Hoạt động vận tải Feeder.

Nội dung nghiên cứu gồm:

- + Các khái niệm cơ bản về kinh doanh vận tải Feeder.
- + Tình hình kinh doanh Feeder tại Việt nam
- + Những nguyên nhân dành được phần lớn thị phần vận tải của nhà kinh doanh vận tải Feeder nước ngoài tại Việt nam.
- + Bài học kinh nghiệm rút ra cho doanh nghiệp vận tải Feeder Việt nam.

3. KHÁCH THỂ VÀ ĐỐI TƯỢNG NGHIÊN CỨU

Khách thể: Thị trường vận tải Feeder tại Việt nam

Đối tượng nghiên cứu: Các hoạt động kinh doanh vận tải Feeder.

4. MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU CỦA ĐỀ TÀI

Với nhận thức sâu sắc rằng: phải tìm hiểu nguyên nhân hình thành lợi thế của Feeder nước ngoài và chiến lược kinh doanh của các Feeder nước ngoài nhằm cung cấp thông tin hỗ trợ các doanh nghiệp Feeder Việt nam và quan chức chính phủ trong việc xây dựng chiến lược kinh doanh và chính sách quản lý phù hợp để phát triển ngành vận tải biển của Việt nam, đặc biệt là khi Việt nam thực hiện cam kết gia nhập WTO.

5. NHIỆM VỤ NGHIÊN CỨU

Để đạt được mục đích nghiên cứu trên, tác giả sẽ hướng tới các nhiệm vụ sau:

1. Làm rõ các khái niệm về hoạt động kinh doanh vận tải Feeder.
2. Tìm hiểu thị trường vận tải Feeder tại Việt nam.
3. Bài học kinh nghiệm của Doanh nghiệp nước ngoài hoạt động kinh doanh Feeder tại Việt nam và đề xuất một số giải pháp cho doanh nghiệp vận tải Feeder của Việt nam.

6. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Trong quá trình nghiên cứu, tác giả kết hợp sử dụng nhiều phương pháp nghiên cứu nhằm mục đích làm sáng tỏ những luận điểm và sự kết hợp giữa lý thuyết và thực tiễn của đề tài. Các phương pháp nghiên cứu được sử dụng là:

- Phương pháp thu thập thông tin.
- Phương pháp tổng hợp - báo cáo thông tin.
- Phương pháp phân tích - xử lý thông tin.
- Phương pháp thống kê...

7. NHỮNG ĐÓNG GÓP CHÍNH CỦA ĐỀ TÀI

- Xác định những vấn đề cơ bản quyết định hoạt động khai thác Feeder.
- Xác định những yếu tố lợi thế của các hãng vận tải Feeder nước ngoài và rút ra bài học kinh nghiệm đối với DN vận tải Feeder Việt nam.

8. KẾT CẤU LUẬN VĂN

Ngoài phần Mở đầu và kết luận, danh mục tham khảo, phụ lục, cuốn luận văn này được chia làm 3 chương:

Chương I Những vấn đề cơ bản về kinh doanh vận tải Feeder.

Chương II Thực trạng hoạt động kinh doanh vận tải Feeder của các Doanh nghiệp nước ngoài tại Việt nam.

Chương III Bài học kinh nghiệm của Doanh nghiệp nước ngoài hoạt động kinh doanh Feeder tại Việt nam và đề xuất một số giải pháp cho doanh nghiệp vận tải Feeder của Việt nam.

CHƯƠNG I: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ KINH DOANH VẬN TẢI FEEDER

1.1 Các khái niệm cơ bản về Kinh doanh vận tải Feeder

Khi nói đến giao lưu thương mại quốc tế, không thể không đề cập đến vai trò của vận tải như là chiếc cầu nối kinh tế giữa các khu vực. Vận tải không chỉ đơn thuần là việc vận chuyển hàng hoá từ khu vực này đến một khu vực khác mà còn được coi là ngành kinh tế mũi nhọn. Bởi vì hoạt động vận tải cũng đem lại lợi ích kinh tế cho những nhà kinh doanh vận tải và cho nền kinh tế.

Cùng với sự thay đổi của thời gian, các phương thức vận tải cũng thay đổi và phát triển phù hợp với xu hướng phát triển thương mại quốc tế. Khi quy mô vận tải đạt một giới hạn nhất định, các cấu trúc vận tải truyền thống sẽ dần bị thay thế bởi những mô hình vận tải tiên bộ hơn, phù hợp với sự biến đổi chung của xã hội. Vận tải bằng Container ra đời cũng nhằm phù hợp với sự thay đổi và phát triển của thương mại quốc tế.

Sự phát triển của thương mại quốc tế không chỉ dừng lại ở các con số (số lượng ngày càng tăng) mà còn thể hiện ở những sự thay đổi về chất ở bên trong đối tượng. Ngay chính bản thân lĩnh vực khai thác vận tải biển cũng có sự phát triển và biến đổi đó. Sản lượng hàng hoá chuyên chở tăng nhanh qua từng năm là cơ hội kinh doanh hấp dẫn đối với nhà đầu tư. Tuy nhiên, sự giới hạn tự nhiên và vốn đã làm thay đổi kết cấu và phạm vi kinh doanh. Để duy trì vị trí trong lĩnh vực vận tải, các nhà đầu tư sẽ buộc phải tập trung chuyên môn vào những thế mạnh sẵn có. Việc sắp xếp lại cấu trúc lĩnh vực vận tải thành những bộ phận chuyên môn hoá thể hiện quá trình phân công lao động đang diễn ra trong lĩnh vực vận tải.

Khai thác vận tải Feeder là một công đoạn trong vận chuyển hàng hoá bằng Container quốc tế. Hoạt động khai thác Feeder có nhiều điểm giống vận tải hàng hoá quốc tế bằng tàu biển khác, tuy nhiên chính sự phân công lao động trong guồng máy vận tải hàng hoá quốc tế đã hình thành những đặc trưng riêng của vận tải Feeder.

1.1.1 Một số khái niệm về hoạt động kinh doanh vận tải Feeder

- + “Kinh doanh vận tải Container”: là hoạt động kinh doanh chuyên chở hàng hóa đóng trong Container.
- + "Kinh doanh vận tải biển" là việc khai thác tàu biển của doanh nghiệp để vận chuyển hàng hoá, hành khách, hành lý trên các tuyến vận tải biển [1].
- + Kinh doanh vận tải Feeder (Feeder Operator): Là hoạt động kinh doanh đưa tàu biển chuyên dụng dùng để chuyên chở Container từ một cảng "khu vực" đến một cảng "trung chuyển" lớn.
- + “Mainlines” là các hãng tàu hoạt động kinh doanh vận tải theo đó các hãng tàu phát hành vận đơn chuyên chở toàn chặng, có mua cước (cho chặng chuyên chở ngắn - nếu có) của các hãng tàu khác (Feeder Operator) nhằm vận chuyển hàng hoá từ cảng xuất phát (cảng xếp hàng) thông qua cảng trung chuyển (nếu có) trong Hợp đồng toàn chặng [12].
- + “Cảng trung chuyển Container” là cảng diễn ra hoạt động chuyển tải container từ một phương tiện vận tải tàu biển sang một phương tiện vận tải tàu biển khác. Cảng trung chuyển Container thường là cảng diễn ra sự thay đổi quy mô chuyên chở của các phương tiện tàu biển hoặc sự thay đổi các phương tiện tàu biển khu vực [12].
- + "Chủ tàu Việt Nam" là chủ sở hữu hoặc người thuê tàu biển mà tàu đó đã được đăng ký trong "Sổ đăng ký tàu biển quốc gia" của Việt Nam [1].
- + “Hoạt động vận tải Feeder của Doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam” là hoạt động đưa phương tiện tàu biển (Feeder - tàu chuyên chở container loại nhỏ) trên tuyến vận chuyển quốc tế (tuyến nước ngoài) do các Doanh nghiệp nước ngoài sở hữu và quản lý [4].
- + “Đại lý tàu biển” là dịch vụ mà người đại lý tàu biển nhân danh chủ tàu hoặc người khai thác tàu tiến hành các dịch vụ liên quan đến tàu biển hoạt động tại cảng [4].
- + "Tuyến nước ngoài" là tuyến hàng hải từ cảng biển Việt Nam đến một hoặc một số cảng biển nước ngoài và ngược lại [1].

Kinh doanh là việc đầu tư một khoản vốn nhất định nhằm mục đích tìm kiếm lợi nhuận. Quá trình phân công lao động đã hình thành nên sự phát triển riêng rẽ của

loại hình kinh doanh. Đó là loại hình thương mại, sản xuất và cung ứng dịch vụ. Trong đó cung ứng dịch vụ vận chuyển ngày càng minh chứng cho vai trò quan trọng của nó trong thương mại quốc tế.

Loại hình dịch vụ vận chuyển ngày nay đã phát triển không ngừng. Các loại hình vận chuyển có tính ưu việt như vận tải biển, vận tải hàng không, vận tải bộ, vận tải đường sắt, vận tải thủy... vẫn được duy trì. (Chỉ duy có vận chuyển thư tín đang bị thôn tính bởi các công cụ web, email.) Sự phát triển của xã hội, của các khu vực trên thế giới, đã đòi hỏi nhu cầu tiêu chuẩn hoá các phương tiện, công cụ vận tải để có thể kết hợp sức mạnh của tất cả các loại hình vận tải kể trên. Đó chính là một trong những nguyên nhân ra đời loại hình kinh doanh vận tải container.

Container là thùng chứa hàng bằng kim loại dùng để chứa đựng hàng hoá trong quá trình vận chuyển. Container được thiết kế đồng bộ giống nhau về kích cỡ, về kiểu dáng và tính năng chứa đựng hàng hoá [12]. Mỗi loại hàng hoá chuyên dụng sẽ được đóng trong các container chuyên dụng. Và chính bởi tính năng riêng biệt của container trong vận chuyển đã làm thay đổi cấu trúc vận chuyển hàng hoá truyền thống và hình thành nên những phương thức vận tải mới. Chẳng hạn như: Vận tải liên hợp, vận tải giao nhận... Và kinh doanh vận tải Container cũng là một bộ phận của quá trình vận tải liên hợp và giao nhận hàng hoá. Hoạt động kinh doanh vận tải mà trong đó hàng hoá được đựng trong các vỏ Container được gọi là Kinh doanh vận tải Container. Ở đây cần phải phân biệt giữa kinh doanh Container và kinh doanh vận tải Container. Kinh doanh Container là hoạt động mua bán các container (hoạt động thương mại). Còn kinh doanh vận tải Container là việc cung ứng dịch vụ vận chuyển hàng hoá đóng trong Container (hoạt động cung ứng dịch vụ). Mặt khác, kinh doanh vận tải Container không hoàn toàn có ý nghĩa là cung ứng trực tiếp dịch vụ vận chuyển, mà chỉ là việc đứng ra đảm nhận việc vận chuyển hàng hoá đóng trong Container.

Lịch sử phát triển của loài người gắn liền với những khám phá khoa học, khám phá thế giới tự nhiên. Những tiến bộ khoa học được áp dụng vào thực tiễn phải phù hợp với sự phát triển chung. Mặc dù con người có thể ra tăng giới hạn tốc độ, nhưng đi kèm với sự tăng tốc đó là các khoản chi phí lớn. Chính vì vậy mà những

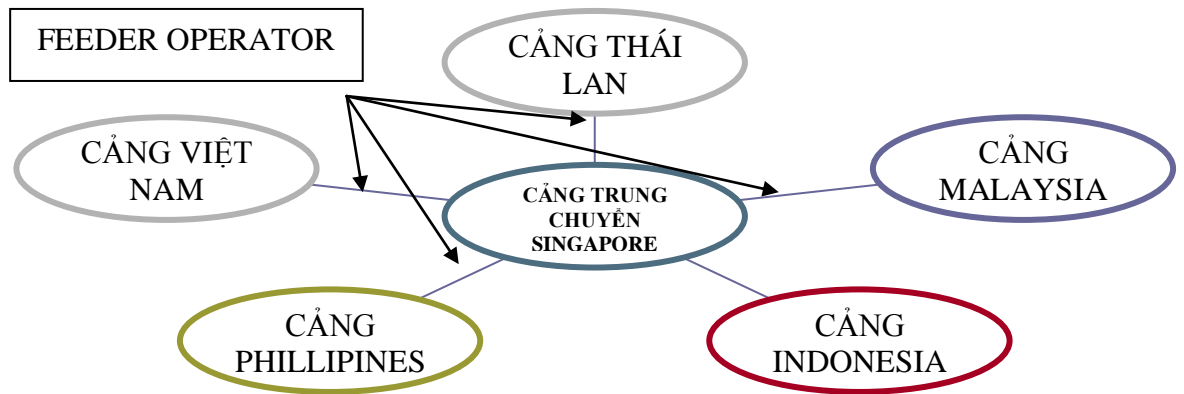
loại hình vận chuyển truyền thống vẫn có cơ hội duy trì. Vận tải biển tuy có hạn chế về mặt tốc độ, nhưng với chi phí chuyên chở thấp nên vẫn là ngành kinh doanh hấp dẫn các nhà đầu tư. Chính nhờ có chi phí thấp trong kinh doanh vận tải biển cộng với sự thuận tiện của công cụ Container trong kinh doanh vận tải Container đã hình thành nên một lĩnh vực phát triển kinh doanh ưu việt khác. Đó là kinh doanh vận chuyển Container trên các phương tiện tàu biển. Trong lĩnh vực này, sự phân công lao động lại diễn ra về mặt quy mô, hình thành nên vận chuyển đường dài và vận chuyển khu vực (chặng ngắn). Từ đó hình thành nên các trung tâm trung chuyển hàng hoá.

Trung tâm trung chuyển hàng hoá là nơi diễn ra sự thay đổi về quy mô số lượng container chuyên chở. Vận chuyển đường dài sẽ hiệu quả hơn nếu sử dụng phương tiện tàu biển lớn và vận chuyển chặng ngắn sẽ thuận tiện với các phương tiện tàu biển nhỏ. Chính vì lẽ đó đã phân loại nhóm kinh doanh vận tải container đường biển thành:

✧ Kinh doanh vận tải Feeder: Là hoạt động đưa tàu biển chuyên dụng dùng để chuyên chở Container từ một cảng "khu vực" đến một cảng "trung chuyển" lớn. Đặc điểm kinh doanh vận tải Feeder: là việc Hãng tàu - người cung cấp dịch vụ vận tải theo định kỳ, định tuyến nhằm trung chuyển hàng giữa:

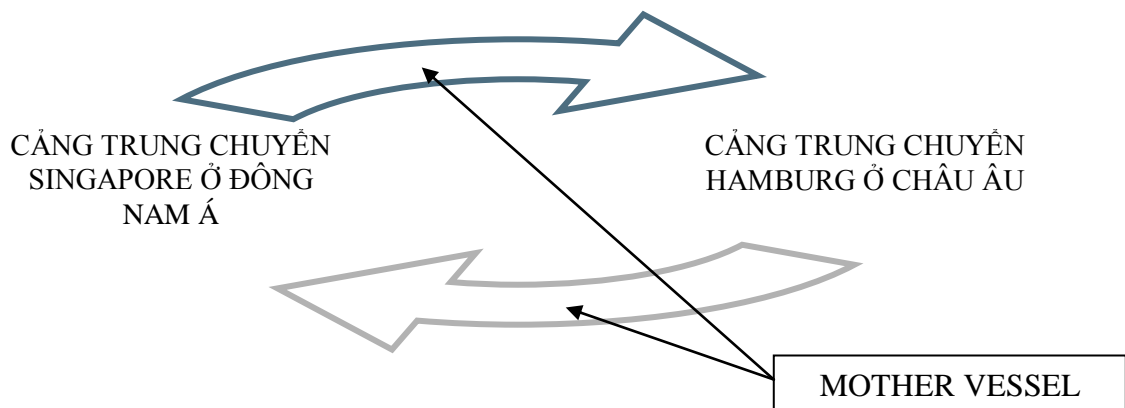
- (1) Cảng chuyển tải với cảng xuất phát (xếp hàng) hoặc cảng dỡ hàng trong hành trình của hàng hoá hoặc
- (2) giữa hai cảng xếp và dỡ hàng theo Hợp đồng với Mainlines [10].

Nói đến kinh doanh vận tải Feeder là nói đến hoạt động cung ứng dịch vụ vận tải trực tiếp cho chuyên chở container từ cảng biển tới cảng biển. Điều này có nghĩa là: Feeder operator là hoạt động mang tàu container vào khai thác vận chuyển chặng ngắn giữa cảng khu vực và cảng trung chuyển. Các tàu Feeder của nhà kinh doanh vận tải Feeder thường có công suất chuyên chở bé khoảng từ 250 teus tới 1500 teus.



Hình vẽ 1.1 Hoạt động của tuyến Feeder trong khu vực Đông nam Á

✧ Mainlines là các hãng tàu kinh doanh vận tải theo đó những hãng tàu này sẽ phát hành vận đơn chuyên chở toàn chặng, có mua cước (cho chặng chuyên chở ngắn - nếu có) của các hãng tàu khác (Feeder Operator) nhằm vận chuyển hàng hoá từ cảng xuất phát (cảng xếp hàng) thông qua cảng trung chuyển (nếu có) trong Hợp đồng toàn chặng. Ở đây, hoạt động kinh doanh vận tải container bằng đường biển của Mainlines có phạm vi (về mặt không gian) lớn hơn so với hoạt động của Feeder operator. Chính vì lẽ đó, Mainlines không nhất thiết bắt buộc phải là nhà kinh doanh vận tải tàu biển (trực tiếp sử dụng tàu biển để chuyên chở Container), mà chỉ là người đứng ra đảm nhận toàn bộ quá trình vận chuyển hàng hoá bằng Container. Các hãng vận tải Mainlines thường sở hữu những đội tàu to - Mother Vessel (Tàu Container loại lớn - Có công suất chuyên chở từ 3000teus đến 10.000teus) dùng để vận chuyển Container giữa các cảng trung chuyển của các khu vực.



Hình vẽ 1.2 Hoạt động của Mainlines giữa các cảng trung chuyển.

Sự phân bố địa lý tạo ra những lợi thế riêng cho những khu vực, và nó có lợi cho những quốc gia nằm trên các tuyến đường chuyên chở chính giữa các khu vực và có điều kiện để phát triển cảng biển. Các khu vực cảng biển nằm trên tuyến đường chuyên chở Container bằng đường biển đều có thể chở thành Cảng trung chuyển Container. Cảng trung chuyển Container thường là cảng diễn ra sự thay đổi quy mô chuyên chở của các phương tiện tàu biển hoặc sự thay đổi các phương tiện tàu biển khu vực. Chính vì lẽ đó mà tại các cảng trung chuyển trong khu vực thường tập trung rất nhiều hãng tàu Kinh doanh vận tải Feeder và Mainlines. Ở khu vực Đông và Đông Nam Á hiện nay nổi bật là 2 cảng trung chuyển Container của khu vực là Hongkong và Singapore.

Việt Nam là quốc gia nằm trong khu vực Đông Nam Á, có hơn 3200km bờ biển với nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển cảng biển. Tuy nhiên, do các yếu tố lịch sử nên sự phát triển kinh doanh vận tải biển của Việt Nam có phần thua kém các quốc gia khác trong khu vực. Quãng thời gian mà Việt Nam thực hiện bảo vệ và thống nhất tổ quốc đã ảnh hưởng không nhỏ đến sự phát triển vận tải biển của Việt Nam so với tiến trình phát triển chung của khu vực. Và điều này đã làm xuất phát điểm của Việt Nam trong chuỗi vận tải biển quốc tế thấp hơn so với các nước trong khu vực. Chính vì lẽ đó, mà một số quốc gia trong khu vực đã tận dụng được cơ hội này để trở thành trung tâm trung chuyển hàng hoá trong khu vực (Singapore, Hongkong là trung tâm trung chuyển hàng hoá bằng đường biển quốc tế, Bangkok - Thái lan, Busan - Hàn Quốc là trung tâm trung chuyển hàng hoá bằng đường hàng không quốc tế).

Nói vậy không phải là Việt Nam không có cơ hội để phát triển vận tải biển, đặc biệt là kinh doanh vận tải Container. Bởi Việt Nam cũng có những lợi thế riêng và quan trọng là Việt Nam cũng là một thị trường lớn và là nhà sản xuất tiềm năng trong khu vực. Chính vì lẽ đó mà ngày càng xuất hiện nhiều hãng kinh doanh vận tải container đường biển tại Việt Nam. Sự hiện diện của hơn 20 công ty vận tải Container hàng đầu thế giới tại Việt Nam đã nói lên sự hấp dẫn trong kinh doanh vận tải container đường biển tại Việt Nam.

Sự phát triển lĩnh vực kinh doanh vận tải Container của Việt Nam mới chỉ là sự hình thành các nhà kinh doanh vận tải Feeder. Trong đó nhà kinh doanh vận tải Feeder của Việt Nam được hiểu là “Chủ tàu Việt Nam” khai thác kinh doanh vận tải biển trên “tuyến nước ngoài”.

Sự phân biệt về mặt quốc tịch giữa Chủ tàu Việt Nam và Chủ tàu nước ngoài có ý nghĩa quan trọng. Bởi chính sách quản lý quốc gia và sự ưu tiên trong kinh doanh là nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động của nhà kinh doanh. Mặc dù xu hướng rào cản thương mại sẽ dần dần bị loại bỏ, nhưng hiện tại các Chủ tàu Việt Nam vẫn được hưởng nhiều đặc cách hơn tại thị trường kinh doanh vận tải biển Việt Nam so với nhà kinh doanh vận tải biển nước ngoài (Doanh nghiệp nước ngoài).

Tuy nhiên, trong một chừng mực nào đó, các Chủ tàu Việt Nam cũng chỉ có lợi thế nhất định. Bởi khi nó nằm ngoài sự khống chế và can thiệp của nhà nước thì lợi thế này cũng không còn nữa. Điều này thể hiện trong lĩnh vực kinh doanh vận tải biển trên tuyến nước ngoài. Trên tuyến vận chuyển hàng hoá quốc tế, chủ tàu Việt Nam cũng chịu sự điều chỉnh của luật pháp quốc tế và luật pháp của các quốc gia mà chủ tàu Việt Nam đưa tàu vào khai thác kinh doanh cũng giống như doanh nghiệp nước ngoài.

Hiện nay, tham gia vào kinh doanh vận tải Feeder tại Việt Nam diễn ra cuộc ganh đua quyết liệt. Không chỉ giữa các Doanh nghiệp vận tải Feeder của Việt Nam với doanh nghiệp vận tải Feeder nước ngoài, mà còn diễn ra giữa các Doanh nghiệp vận tải Feeder nước ngoài tại Việt Nam với nhau. Hoạt động vận tải Feeder của Doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam là hoạt động đưa phương tiện tàu biển (Feeder - tàu chuyên chở container loại nhỏ) trên tuyến vận chuyển quốc tế (tuyến nước ngoài) do các Doanh nghiệp nước ngoài sở hữu và quản lý.

Khi tham gia vào hoạt động vận tải Feeder tại Việt Nam, doanh nghiệp nước ngoài có thể trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua “Đại lý tàu biển” trong quy trình xuất nhập cảnh phương tiện tàu biển - Feeder vessel tại các cảng biển của Việt Nam. Khi có sự hạn chế về ngôn ngữ và tập quán kinh doanh, thì sự lựa chọn ít tốn kém từ bài toán hiệu quả sản xuất được Doanh nghiệp vận tải nước ngoài lựa chọn.

Đại lý tàu biển chính là kết quả của sự dung hoà các lợi ích kinh tế giữa mục tiêu kinh doanh và quản lý nhà nước trong lĩnh vực vận tải biển.

Nói đến hoạt động kinh doanh vận tải Feeder của Doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam phải hội tụ các yếu tố:

- Hoạt động mang tàu Container vào khai thác vận chuyên.
- Phạm vi khai thác vận chuyển là tuyến Container quốc tế.
- Hoạt động kinh doanh vận tải Feeder này do doanh nghiệp nước ngoài quản lý, điều hành.

Có một điểm chú ý ở đây là: kinh doanh vận tải Feeder cũng bao hàm cả việc kinh doanh vận tải chở thuê Container cho các Mainlines, Feeders khác và kinh doanh vận chuyển Container trực tiếp của chính Feeder đó. Điều này sẽ được làm rõ trong mối quan hệ khách hàng của Doanh nghiệp kinh doanh vận tải Feeder.

1.1.2 Những đặc thù của hoạt động kinh doanh vận tải Feeder

1.1.2.1 Chủ thể tham gia hoạt động vận tải Feeder

Vận tải Container đường biển là hoạt động vận chuyển những lô hàng được đóng trong những phương tiện "chuyên dụng", từ một cảng biển đến một cảng biển khác. Cũng giống như hoạt động kinh doanh vận tải khác, chủ thể của hoạt động kinh doanh vận tải Feeder diễn ra giữa một bên là Người cung ứng dịch vụ vận chuyển Container (Carrier) và bên kia là Người có nhu cầu sử dụng dịch vụ vận chuyển Container (Shipper).

Ở đây có sự khác biệt về mặt pháp lý giữa Người cung ứng dịch vụ vận tải (Carrier) và Người sở hữu phương tiện tàu biển (Container Ship-owner). Chủ thể tham gia vào kinh doanh vận tải Feeder có thể là chính chủ sở hữu phương tiện tàu biển và cũng có thể là bên đi thuê lại phương tiện tàu biển. Sự khác biệt còn thể hiện ở chỗ: chủ thể tham gia kinh doanh vận tải Feeder tham gia ký kết hợp đồng cung ứng dịch vụ vận chuyển Container với tư cách (vai trò) là Người đảm nhận việc chuyên chở (Carrier).

Bên có nhu cầu sử dụng dịch vụ vận chuyển Container (khách hàng) cũng rất đa dạng. Tuy nhiên, trong hoạt động kinh doanh vận tải Feeder, người chuyên chở lại

phân loại khách hàng dựa trên căn cứ phương thức sử dụng dịch vụ Feeder. Theo đó khách hàng của hãng tàu Feeder được chia làm 2 loại:

Chủ hàng trực tiếp sử dụng toàn bộ các dịch vụ vận chuyển container - COC: Là chủ hàng giao kết Hợp đồng vận chuyển với trực tiếp hãng tàu Feeder và chủ hàng sẽ trực tiếp sử dụng vỏ Container của hãng tàu Feeder

Chủ hàng là các khách hàng sử dụng một phần dịch vụ vận chuyển container - SOC: là chủ hàng chỉ thuê vận chuyển Container theo tuyến vận tải nhất định và trong đó khách hàng thường sử dụng Vỏ Container của riêng chủ hàng.[12].

Chủ hàng trực tiếp bao gồm: những doanh nghiệp thương mại (có nhu cầu vận chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu như: công ty thương mại, công ty xuất nhập khẩu...) và những doanh nghiệp sản xuất (có nhu cầu vận chuyển nguyên vật liệu hoặc thành phẩm từ nơi cung cấp tới nhà máy hoặc từ nhà máy tới nơi tiêu thụ) và cuối cùng là doanh nghiệp dịch vụ vận chuyển (chẳng hạn như: Công ty giao nhận, công ty cung ứng dịch vụ Logistics...) Các chủ hàng kể trên đều có một đặc điểm chung là thuê chuyên chở hàng hoá đóng trong container với sở hữu vỏ Container thuộc về hãng tàu Feeder. Chính vì vậy mà Hợp đồng chuyên chở (Thoả thuận chuyên chở - Booking Note) giữa chủ hàng trực tiếp và hãng tàu Feeder có sự khác biệt (thường có nhiều ràng buộc hơn) so với thoả thuận chuyên chở đối với chủ hàng SOC. Sự khác biệt thể hiện ở phạm vi trách nhiệm, về nghĩa vụ chuyên chở, về giá cước và các lệ phí liên quan...

Chủ hàng là các khách hàng sử dụng một phần dịch vụ vận chuyển container bao gồm: các hãng tàu khác (thường chủ yếu là nhà cung cấp dịch vụ vận tải đường dài - Mainlines) và một số khách hàng đặc biệt. Các hãng tàu Mainlines tham gia ký kết hợp đồng chuyên chở với hãng tàu Feeder với nội dung là việc mua chỗ trên phương tiện vận tải Feeder. Hãng tàu Mainlines có sở hữu riêng về container và tham gia quá trình vận chuyển gián tiếp thông qua việc mua chỗ trên các phương tiện Feeder. Ngoài ra, cũng có một số ít khách hàng mà nhà cung cấp dịch vụ vận tải Feeder cũng xếp vào loại chủ hàng SOC là những doanh nghiệp thương mại và doanh nghiệp sản xuất đặc biệt. Với lý do: những doanh nghiệp này cũng sở hữu vỏ container (với số lượng ít và không thường xuyên) và cũng mua chỗ chuyên chở

trên phương tiện vận tải Feeder. Ví dụ: Các container chuyên dụng đựng hoá chất của các nhà máy sản xuất hoá chất, khí nén, các container treo của các nhà máy may mặc, hay của nhà phân phối may mặc... Những đối tượng khách hàng này chỉ thuê vận chuyển container của chủ hàng mà không đòi hỏi nhà kinh doanh vận tải Feeder cung cấp vỏ container cho việc vận chuyển hàng hoá.

1.1.2.2 Đối tượng của kinh doanh vận tải Feeder

** Kinh doanh vận tải Feeder là việc cung cấp dịch vụ vận tải Feeder theo định kỳ, định tuyến.*

Nói đến đối tượng kinh doanh vận tải Feeder là đề cập đến tuyến chuyên chở Container. Như đã trình bày ở trên, hoạt động của tàu Feeder là hoạt động chuyên tuyến và định kỳ. Lịch trình của tàu Feeder thường cố định và theo một trật tự định sẵn. Do đó, hoạt động của tàu Feeder được coi là kinh doanh vận tải chuyên tuyến. Tàu Feeder thường tham gia vận chuyển container chặng ngắn giữa các cảng khu vực với cảng trung chuyển. Mặt khác trong lịch trình hoạt động của tàu Feeder có thể cập nhiều cảng khu vực để tham gia vận chuyển container. Hoạt động này tương đối giống hoạt động kinh doanh vận tải tàu chợ (Khác biệt: Tàu chợ chở hàng hoá thông thường, tàu Feeder chở Container). Ví dụ: tuyến vận tải của tàu Sinar Pandang trong lịch trình vào Việt Nam là: Hải Phòng - Hồ Chí Minh - Singapore - Hải Phòng.

Để khai thác vận tải Feeder có hiệu quả, các hãng tàu Feeder phải tính toán chặt chẽ lịch trình vận chuyển. Xuất phát từ đặc điểm đặc điểm kỹ thuật của công cụ Container, nên tàu Feeder chỉ được sử dụng chủ yếu cho vận chuyển container mà thôi. Do vậy lịch trình tàu Feeder cũng chỉ ghé qua các cảng Container. Sự hiệu quả của khai thác vận tải Feeder còn thể hiện ở tần suất chuyên chở qua các cảng. Các hãng tàu Feeder phải tính toán và sắp xếp lịch trình một cách cố định và định kỳ. Việc sắp xếp lịch trình định kỳ như vậy, giúp cho khách hàng của các Feeder thuận tiện cho việc theo dõi, lên kế hoạch sản xuất, xuất nhập khẩu và kho bãi, phương tiện xếp dỡ và giúp cho hãng tàu Feeder thuận tiện trong quản lý. Tùy thuộc vào khoảng cách và sản lượng container chuyên chở giữa các cảng biển, các tàu Feeder có thể ra vào 1 cảng với tần suất là 1 chuyến / tuần hoặc 2 chuyến / tuần,

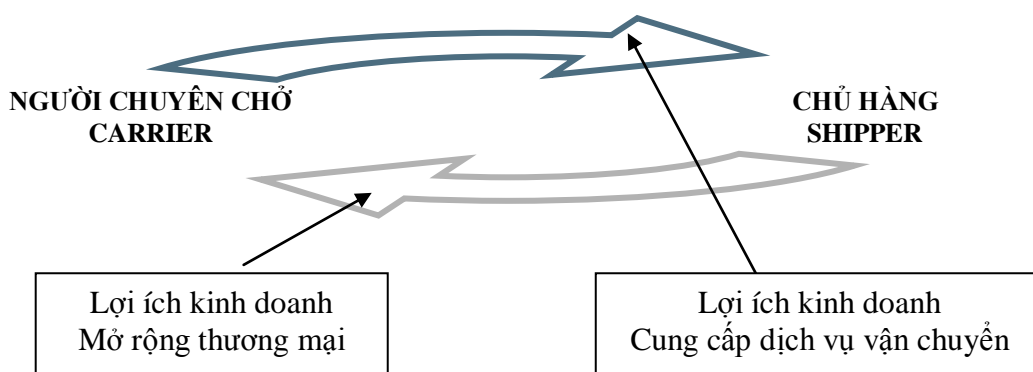
1 chuyến / 2 tuần... Ví dụ: tần suất chuyên chở của tàu Sinar Pandang qua cảng Hải phòng là 1 chuyến /tuần.

✳ *Kinh doanh vận tải Feeder còn là việc kinh doanh bán “chỗ” trên phương tiện Feeder và bán dịch vụ vận chuyển Container.*

Trên thực tế, nhà kinh doanh vận tải Feeder có thể lựa chọn là:

- + Chỉ kinh doanh bán chỗ trên tàu Feeder (bán chỗ dịch vụ SOC); hoặc
- + Chỉ kinh doanh cung ứng dịch vụ vận chuyển Container (bán dịch vụ vỏ COC) ; hoặc
- + Kết hợp cả việc bán chỗ trên tàu Feeder và cung ứng dịch vụ vận chuyển Container.

Với vai trò thực hiện cung ứng dịch vụ vận chuyển Container, nhà kinh doanh vận tải Feeder cũng phải sử dụng container để khai thác dịch vụ. Các hãng tàu Feeder thường sở hữu một số lượng vỏ Container nhất định để cung ứng dịch vụ. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp đặc biệt, các hãng tàu Feeder có thể thuê vỏ Container để sử dụng.



Hình vẽ 1.3 Mô tả mối quan hệ khăng khít giữa Người chuyên chở và Chủ hàng.

Đây cũng là biểu hiện sự phụ thuộc lẫn nhau giữa Vận tải và Thương mại.

1.1.3 Vai trò của hoạt động kinh doanh vận tải Feeder trong hoạt động vận chuyển hàng hoá quốc tế

Kinh doanh vận tải Feeder là một mắt xích trong chuỗi cung ứng dịch vụ vận chuyển container quốc tế. Trong những năm qua, lợi ích của vận chuyển hàng hoá đóng Container đã khiến phương thức vận chuyển hàng hoá bằng container tăng lên rõ rệt. Sự tăng trưởng của vận chuyển hàng hoá đóng container không chỉ thể hiện ở số lượng chuyên chở tăng lên hàng năm mà còn tỷ trọng sử dụng container trong

chuyên chở hàng hoá quốc tế tăng lên so với tổng khối lượng hàng hoá chuyên chở quốc tế. Vận chuyển container đã, đang và sẽ là một mô hình vận chuyển tiên tiến và ngày càng trở nên phổ biến.

Các tuyến vận tải đường dài hình thành và thu hẹp khoảng khoảng cách địa lý, nhưng cũng đặt ra cho người kinh doanh vận tải container bài toán hiệu quả sản xuất. Việc phân bổ phạm vi kinh doanh (chuyên môn hoá từng công đoạn) giúp cho nhà kinh doanh vận tải biển phát huy tối đa năng lực sản xuất kinh doanh. Vốn nhỏ làm ăn nhỏ, vốn lớn hơn thì làm ăn lớn hơn. Kinh doanh vận tải Feeder là loại hình kinh doanh vận tải phù hợp cho những thị trường sản xuất hàng hoá và tiêu thụ hàng hoá nhỏ. Chính việc phân đoạn thị trường giúp cho nhiều doanh nghiệp có lượng vốn nhỏ vẫn có thể tham gia vào chuỗi vận chuyển hàng hoá quốc tế. Và các quốc gia có ngành vận tải container non trẻ vẫn có cơ hội để phát triển.

Hoạt động đầu tư kinh doanh vận tải Feeder không chỉ mang lại lợi ích kinh tế cho chủ đầu tư, mà còn mang lại lợi ích cho mở rộng thương mại và giao lưu, trao đổi hàng hoá quốc tế [8].

1.2 Cơ sở vật chất cho kinh doanh vận tải Feeder

1.2.1 Tàu Feeder

Tàu Feeder là loại tàu biển được sử dụng để khai thác vận chuyển container. Phương tiện tàu biển được sử dụng để chuyên chở container kể từ những năm 50 của thế kỷ 20, và trải qua nhiều cải tiến, tàu vận tải container đã có nhiều sự thay đổi. Và tàu Feeder cũng biến đổi theo xu hướng phát triển đó.

Vào những năm 50 - 70 của thế kỷ 20, các phương tiện vận tải biển là những tàu hàng bách hoá được sửa chữa lại để chuyên chở container. Loại tàu này vừa được sửa chữa để chuyên chở hàng bách hoá và vừa để chuyên chở hàng Container (gọi là tàu semi-container). Tàu semi-container hoạt động được một khoảng thời gian, thì công cụ Container được phổ biến hơn và trở nên thông dụng. Khi đó tàu Semi-container gặp một số trở ngại:

+ Các phương tiện xếp dỡ trên tàu Semi - Container rất khó đảm đương được việc xếp dỡ. Việc xếp dỡ Container trên các tàu Feeder đòi hỏi phải khéo léo. Các cần cẩu được bố trí trên các tàu Semi-container trước kia dùng để cẩu hàng rời, nay

trở nên vướng víu và vụng về khi được sử dụng xếp dỡ container. Chiều cao của cần cầu và độ vọt của cần cầu không thể đáp ứng được yêu cầu xếp dỡ.

+ Bên cạnh sự ra đời của hệ thống tiêu chuẩn các container, một loạt các container thế hệ mới ra đời. Trong số đó có loại container đông lạnh. Vì khi sử dụng container đông lạnh, phương tiện vận tải phải bố trí được các nguồn điện để duy trì độ lạnh cho container đông lạnh, trong khi đó tàu semi-container chưa được tính toán đến phương án này.

+ Một số kết cấu sửa chữa tàu semi-container chưa được thuận tiện cho đảm bảo an toàn trong quá trình vận chuyển, xếp dỡ, chằng buộc, không thuận tiện cho quá trình vận chuyển container.

Hiện nay, các tàu Feeder tiên tiến được sử dụng là những tàu Feeder chuyên dụng (chỉ chuyên sử dụng để vận chuyển container). Các thế hệ tàu Container loại to (trên 1500teus) đã có sự thay đổi kết cấu. Tàu container chuyên dụng đã thay thế việc sử dụng cầu tàu, bằng sử dụng hệ thống cần cầu trên bờ, các nắp hầm tàu, khoang chứa container được bố trí và lắp đặt các thiết bị phụ trợ cho các loại container chuyên dụng. Trọng tải và tốc độ chuyên chở được cải thiện đáng kể. Tàu vận tải container hiện đại còn được trang bị hệ thống định vị toàn cầu để giúp người quản lý theo dõi hành trình, hàng hoá (container) và giúp tính toán xếp dỡ, kế hoạch lịch trình thuận tiện.

1.2.2 Các thiết bị phụ trợ

1.2.2.1 Container

Các hãng tàu Feeder sử dụng loại container để phục vụ cho khách hàng như:

- Container 20' (teu) và Container 40' (feu). Các loại Container:

+ GP: Container thông thường - dùng để chuyên chở hàng bách hoá, hàng khô.

+ HC: Container cao - dùng để chuyên chở hàng hoá có thể tích lớn hơn.

+ RF: Container đông lạnh - dùng để chuyên chở hàng đông lạnh, thực phẩm.

+ OT: Container mở nắp trên - dùng để chuyên chở hàng hoá đặc biệt: hàng công trình

+ Tanker Container, Vantilated Container... [12]

1.2.2.2 Thiết bị xếp dỡ

* **Cần cầu giàn:** là loại thiết bị xếp dỡ container trên bờ. Loại cần cầu này được thiết kế có tầm với xa và cao, và được sử dụng rộng rãi tại những cảng trung chuyển lớn. Tùy thuộc vào quy mô của cảng biển, thiết bị xếp dỡ này được bố trí ngay sát cầu tàu và có tải trọng xếp dỡ từ 30-40 tấn.

* **Cần cầu chân đế:** Là loại thiết bị xếp dỡ vừa sử dụng cho container vừa sử dụng cho loại hàng hoá khác. Loại cần cầu này có thể lắp bánh hơi hoặc chạy trên đường ray để xếp, dỡ hàng hoá và container.

* **Cầu nổi:** Là loại cần cầu được lắp trên các loại xà lan hoặc thiết bị nổi khác. Loại cần cầu này được sử dụng để xếp dỡ, những container ở vị trí khó khăn như: ngoài tầm với của các loại cần cầu trên bờ và cần cầu trên tàu. Ngoài ra, khi xếp dỡ những container chuyên dụng (flat-rack container) có trọng lượng và kích cỡ không đồng nhất, loại cầu nổi này được sử dụng để hỗ trợ việc xếp dỡ của những loại cầu chính.

1.3 Quy trình khai thác Kinh doanh vận tải Feeder

Kinh doanh vận tải Feeder là hoạt động mang phương tiện tàu biển (tàu Feeder) vào khai thác vận chuyển container theo một tuyến lịch trình nhất định. Do đó bộ phận không thể thiếu được trong kinh doanh vận tải Feeder chính là các tàu Feeder. Để thuận tiện cho công việc quản lý điều hành (chuyên môn hoá sản xuất), doanh nghiệp kinh doanh vận tải Feeder thường chia tổ chức quản lý điều hành làm 2 bộ phận:

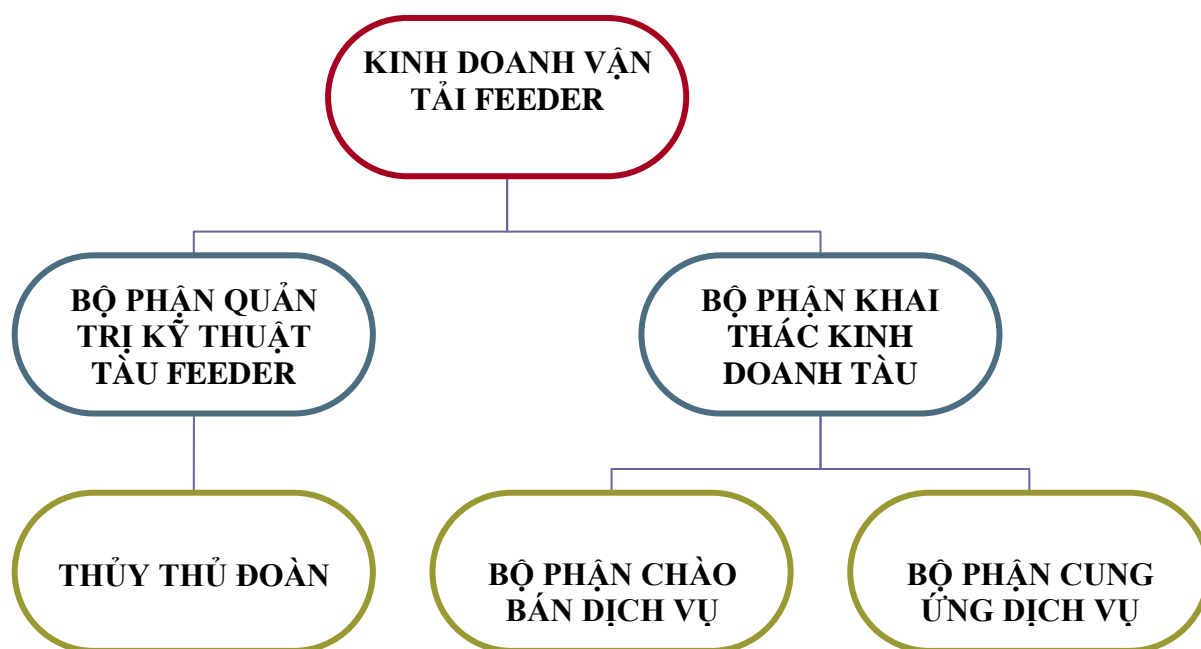
* **Bộ phận Quản trị - Kỹ thuật tàu Feeder.** Bộ phận này chịu trách nhiệm về các điều kiện chuyên chở (Thời gian, lịch trình)

* **Bộ phận Khai thác – Kinh doanh tàu Feeder.** Chuyên trách tạo ra nguồn hàng chuyên chở.

Bộ phận quản trị - Kỹ thuật tàu Feeder chuyên trách việc vận hành phương tiện tàu Feeder. Đội ngũ nhân viên ở bộ phận này là Thuyền viên (thủy thủ đoàn) và bộ phận kỹ thuật, bảo dưỡng - sửa chữa tàu biển. Chức năng của bộ phận này chính là tuân thủ các quy định hàng hải và đảm bảo khai thác sử dụng tàu Feeder theo đúng kế hoạch (thời gian và lịch trình). Có thể nói, hoạt động vận hành tàu Feeder cũng giống như một quy trình sản xuất, trong đó toàn bộ chi phí vận hành được tính như là chi phí trực tiếp trong vận tải Feeder. Và chi phí vận hành tàu Feeder thường

chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số chi phí phát sinh trong kinh doanh vận tải Feeder. Tuy nhiên, khi đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh tàu Feeder, doanh nghiệp kinh doanh vận tải Feeder thường tập trung các nghiệp vụ của Bộ phận khai thác - kinh doanh tàu Feeder.

Bộ phận khai thác - kinh doanh tàu Feeder là bộ phận chuyên trách tạo ra nguồn hàng và doanh thu cho hoạt động của Doanh nghiệp. Hoạt động kinh doanh tàu Feeder có phạm vi rộng: có yếu tố thương mại quốc tế, điều chỉnh bởi công pháp quốc tế, luật của các quốc gia khác, có sự lệ thuộc vào các quan hệ khách hàng bên ngoài (trong và ngoài nước), vận chuyển hàng hoá giữa các khu vực địa lý khác nhau ... nên tầm quan trọng của bộ phận này không chỉ là điều hành các nghiệp vụ hành chính mà còn là bộ phận tạo ra nguồn thu chính của hoạt động kinh doanh.



Hình vẽ 1.4 Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý khai thác kinh doanh vận tải Feeder.

Với mục đích cơ bản đặt ra là Quản lý điều hành các nghiệp vụ hành chính và tạo ra Doanh thu chính của hoạt động kinh doanh, bộ phận khai thác kinh doanh tàu Feeder được chia làm 2 mảng:

✦ *Bộ phận cung ứng dịch vụ. (Thực hiện các nghiệp vụ hành chính)*

Nhiệm vụ thứ nhất của bộ phận này là hỗ trợ Bộ phận khai thác vận hành tàu Feeder. Khi khai thác vận tải Feeder, phương tiện tàu biển Feeder sẽ cập các cảng biển để xếp dỡ container. Và khi đó, phải có bộ phận chuyên trách để lo các thủ tục

hành chính của tàu Feeder và hỗ trợ hoạt động vận hành tàu Feeder như: cung cấp lương thực, nhiên liệu, nước ngọt... cho tàu Feeder.

Nhiệm vụ thứ hai là đóng vai trò kết nối giữa khách hàng và phương tiện chuyên chở (hỗ trợ Bộ phận bán hàng). Ngoài việc hỗ trợ phương tiện Feeder, bộ phận này cũng tham gia quản lý và điều hành một phần tài sản trong vận chuyển container. Đó chính là quản lý bến bãi Container và cung cấp các container đạt tiêu chuẩn chuyên chở phục vụ cho hoạt động bán hàng.

Bộ phận cung ứng dịch vụ là một đầu mối thông tin quan trọng trong vận hành tàu Feeder. Các luồng thông tin về tàu Feeder, về số lượng container tại các khu vực, về hoạt động xếp dỡ container, về các chứng từ vận chuyển trong kinh doanh tàu Feeder ... đều phải qua bộ phận này tiếp nhận trước.

✧ *Bộ phận bán hàng.*

Nhiệm vụ cơ bản của bộ phận này là tìm kiếm khách hàng và ký kết các thoả thuận vận chuyển. Các nghiệp vụ chính của bộ phận này là Chào giá và đàm phán ký kết thoả thuận chuyên chở. Do vậy mà nguồn thu chủ yếu của kinh doanh vận tải Feeder được hình thành từ bộ phận này. Hoạt động bán hàng có mối quan hệ chặt chẽ với bộ phận cung ứng. Trên cơ sở thông tin từ Bộ phận quản trị tàu và bộ phận cung ứng dịch vụ, bộ phận bán hàng sẽ tìm kiếm các đối tượng khách hàng và cung cấp thông tin có liên quan. Khi thoả thuận sơ bộ ký kết (Booking Note), bộ phận bán hàng theo dõi và đối chiếu thông tin với các bộ phận liên quan để kiểm soát hoạt động. Trong hoạt động kinh doanh vận tải Feeder, bộ phận bán hàng rất quan trọng. Sự định hướng và phán đoán đúng đắn về thị trường sẽ giúp doanh nghiệp vận tải Feeder nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và giảm chi phí liên quan.

Về cơ bản, sự phân chia công việc, nhiệm vụ của các bộ phận nhằm giúp cho hoạt động kinh doanh Feeder được chuyên sâu hơn và tập trung vào 2 nhóm quy trình hoạt động chính:

- + Hoạt động vận hành - thủ tục hành chính tàu Feeder / Bộ phận cung ứng
- + Hoạt động chào bán - kinh doanh cung ứng dịch vụ vận tải / Bộ phận bán hàng)

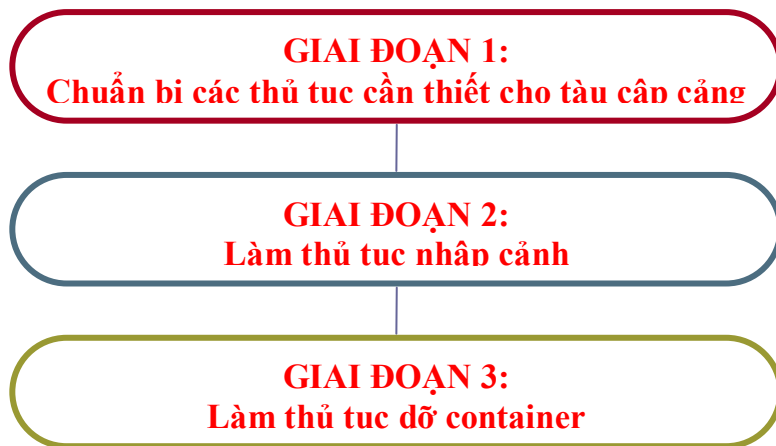
1.3.1 Quy trình Hoạt động vận hành - thủ tục hành chính tàu Feeder

Tàu Feeder là phương tiện tàu biển chuyên tuyến, định kỳ. Điều này có nghĩa là: Hoạt động của tàu Feeder thường giới hạn trong một khu vực địa lý nhất định và theo những lịch trình nhất định. Bên cạnh các hoạt động điều hành phương tiện tàu biển (giới hạn trong phạm vi con tàu biển), nhà cung cấp dịch vụ vận tải Feeder còn phải hoàn thành các thủ tục hành chính cho phương tiện chuyên chở Feeder khi ra / vào cảng biển.

Vì hoạt động chuyên chở này là một công đoạn của vận tải quốc tế, cho nên dù định kỳ và thường xuyên ra / vào một cảng biển, nhưng nhà kinh doanh - khai thác vận tải Feeder vẫn phải tuân thủ các quy định hành chính chung và thủ tục hướng dẫn ra / vào cảng biển.

1.3.1.1 Quy trình chung đối với hoạt động đưa tàu Feeder cập cảng

Để đưa tàu Feeder vào cập cảng, cần phải trải qua các giai đoạn sau:



Hình vẽ 1.5 Sơ đồ quy trình đưa tàu Feeder cập cảng.

✦ Giai đoạn 1: Chuẩn bị các thủ tục cần thiết để cho tàu cập cảng:

Hãng tàu phải chuẩn bị sẵn các hồ sơ cần thiết cho chuyến cập cảng của tàu Feeder bao gồm:

- Thông tin về con tàu Feeder: các thông số kỹ thuật về tàu: chỉ số món nước, tải trọng... nhằm lên kế hoạch bến bãi, phương tiện xếp dỡ...

- Thông tin về hàng hoá xếp trên tàu (Chủ yếu dựa vào bản Cargo Manifest). Mục đích của thông tin này là quản lý xuất nhập cảnh và chống buôn lậu, lên kế hoạch khai thác...

- Thông tin khác: các yêu cầu riêng của phương tiện Feeder: chẳng hạn như: tiếp tế lương thực, thực phẩm, nhiên liệu, chăm sóc y tế...

Tiếp đến là Hãng tàu thanh toán trước các khoản chi phí liên quan:

- Các khoản chi phí lai dắt, hoa tiêu
- Các khoản chi phí cập bến: Neo / đậu, chằng / buộc...
- Các khoản chi phí khác.

Trên cơ sở các giấy phép kinh doanh và kế hoạch cập cảng (thời gian dự kiến đến, thời gian lưu đỗ) và biểu đồ thủy triều, hãng tàu Feeder sẽ nhận được xác nhận của cơ quan chức năng (Cảng vụ, Cơ quan xuất nhập cảnh...) về kế hoạch dự kiến cập tàu Feeder.

Sau khi nhận được xác nhận về dự kiến kế hoạch cập cảng, thuyền trưởng tính toán lại các thông số kỹ thuật và thông báo chính xác ngày cập tàu. Bộ phận hoa tiêu của Cảng sẽ hướng dẫn và lai dắt tàu cập bến.

✦ Giai đoạn 2: Làm thủ tục nhập cảnh:

Ngay sau khi phương tiện Feeder neo đậu tại cầu cảng, các cơ quan chức năng địa phương sẽ tiến hành làm thủ tục nhập cảnh. Tùy thuộc vào chính sách quản lý của từng quốc gia khi nhập cảnh mà các quy định thủ tục hành chính ở các quốc gia khác nhau thì có khác biệt riêng. Nhưng về cơ bản, các tàu Feeder phải làm thủ tục sau:

- Thủ tục nhập cảnh tàu biển: cơ quan cảng vụ sẽ kiểm tra các giấy tờ về phương tiện chuyên chở như: Giấy phép kinh doanh, Giấy chứng nhận sở hữu, Hồ sơ tàu biển, Giấy phép kiểm tra định kỳ kỹ thuật tàu biển... xác định trang thiết bị và con người bố trí trên tàu có phù hợp với qui định quốc tế hiện hành không?.

- Thủ tục kiểm tra an ninh: Cơ quan an ninh, biên phòng sẽ kiểm tra lịch trình (nhật ký tàu biển), đối chiếu các hồ sơ an ninh thuyền viên, kiểm tra sơ bộ phương tiện Feeder... Cơ quan an ninh biên phòng sẽ phải canh gác thường xuyên, liên tục phương tiện vận tải Feeder (nước ngoài) cho đến khi phương tiện vận tải này rời cảng.

- Thủ tục kiểm dịch vệ sinh - y tế: là thủ tục kiểm tra xác định tàu có đủ điều kiện vệ sinh để cho phép cập bờ hay không? Cơ quan Kiểm soát dịch bệnh và bảo vệ sức khoẻ sẽ tiến hành kiểm tra các quy định về y tế, tiêm phòng vắc-xin ...

- Thủ tục nhập cảnh hàng hoá: Cơ quan Hải quan sẽ kiểm tra sơ bộ chứng từ về hàng hoá (Manifest và Cargo Lists). Và cắt cử nhân viên theo dõi và thực hiện dỡ hàng hoá xuống đất liền.

✦ Giai đoạn 3: Làm thủ tục dỡ Container ra khỏi tàu Feeder và vận chuyển vào kho / bãi container:

Ngay sau khi làm xong các thủ tục cập cảng, người kinh doanh phương tiện Feeder tiến hành dỡ Container xuống bến bãi. Cơ quan điều độ của cảng vụ và Bộ phận xếp dỡ sẽ tiến hành các thủ tục xếp dỡ Container:

☞ Kiểm tra sơ đồ xếp dỡ hàng hoá: Cargo Plan. Mục đích của việc kiểm tra là xác định kế hoạch xếp dỡ: Phải xếp container nào xuống? Container nào phải dỡ xuống trước? Thu xếp các phương tiện xếp dỡ phù hợp... (Container lạnh, Container chuyên dụng...). Xác định tiến độ xếp dỡ: thời gian bắt đầu dỡ hàng và thời điểm kết thúc (để xác định mức thưởng phạt xếp dỡ).

☞ Cơ quan kiểm kiện (Tally) tiến hành theo dõi việc xếp dỡ. (Đếm và đánh dấu những container có dấu hiệu đổ vỡ, móp, bị ngấm nước...)

☞ Bộ phận khai thác trên bờ (của hãng tàu): làm thủ tục tiếp nhận container, vận chuyển container vào các CFS (Container Freight Stations) - Bãi Container nội địa.

1.3.1.2 Quy trình chung đối với hoạt động đưa tàu Feeder rời cảng

Do quy định ở các quốc gia là khác nhau, nên quy trình xếp dỡ container lên phương tiện vận tải Feeder là khác nhau. Có quốc gia cho phép hoạt động dỡ Container và xếp Container lên phương tiện Feeder có thể tiến hành đồng thời, nhưng một số cảng khu vực khác lại yêu cầu dỡ hết Container xong mới tiến hành xếp container hàng xuất lên tàu Feeder.

- Giai đoạn 1: Trên cơ sở kế hoạch xếp hàng, thuyền trưởng và bộ phận khai thác Container trên bờ xây dựng kế hoạch làm hàng (Cargo plan). Bộ phận khai thác Container trên bờ sẽ tiến hành thu thập thông tin về các Container hàng dự kiến xếp

lên phương tiện Feeder (từ xác nhận của Chủ hàng): Số lượng dự kiến sẽ xếp lên Feeder? Loại hàng hoá đóng container? Khối lượng ước tính từng Container? Mục đích của nguồn thông tin này là để tính toán mức độ ổn định tàu khi chuyên chở (yêu cầu kỹ thuật) và lập kế hoạch sơ đồ xếp hàng (yêu cầu kinh tế).

- Giai đoạn 2: Xếp container hàng xuất lên phương tiện Feeder: Container sau khi làm xong thủ tục Hải quan sẽ được giám sát, theo dõi cho tới khi container đó được xếp lên phương tiện Feeder. Khi bộ phận khai thác dưới bờ vận chuyển Container cập mạn tàu, cảng vụ, hải quan giám sát và cơ quan kiểm kiện sẽ tiến hành kiểm tra các số liệu thực tế và đối chiếu chứng từ và cho phép xuất hàng. Các Container đủ điều kiện và hoàn thành thủ tục hành chính sẽ được xếp lên phương tiện Feeder.

- Giai đoạn 3: Làm thủ tục xuất cảnh phương tiện Feeder. Tùy thuộc vào khối lượng công việc (sản lượng Container xếp - dỡ), bộ phận khai thác trên bờ sẽ thu xếp kế hoạch rời cảng theo lịch trình. Các yếu tố về thủy triều, thông báo thời tiết... sẽ được cung cấp cho thuyền trưởng. Các yêu cầu về lương thực, thực phẩm, nhiên liệu được tiếp tế theo yêu cầu thuyền trưởng. Sau khi hoàn tất việc xếp hàng, thuyền trưởng sẽ được cung cấp một bản lược khai hàng hoá xếp lên tàu (Manifest). Cơ quan Hải quan, biên phòng, Cảng vụ làm thủ tục cho phép tàu rời cảng.

- Giai đoạn 4: Kết thúc thủ tục xuất cảnh, tàu rời cảng. Tàu hướng dẫn và hoa tiêu sẽ lai dắt tàu Feeder ra khỏi cầu cảng và bến neo đậu. Sau khi ra tới luồng chính, phương tiện Feeder lại bắt đầu hành trình theo kế hoạch.

Hoạt động vận hành - Thủ tục hành chính tàu Feeder tuy đơn giản, nhưng khối lượng công việc rất lớn. Do đó, nó đòi hỏi người kinh doanh vận tải Feeder phải có kinh nghiệm khai thác và xử lý tình huống nhanh nhạy. Bởi nếu trong kinh doanh “Thời gian là tiền bạc”, thì rút gọn thời gian thủ tục neo đậu cũng làm giảm đáng kể chi phí phát sinh. Ngoài những chủ tàu Feeder trực tiếp làm thủ tục Hoạt động vận hành, các chủ tàu Feeder nước ngoài thường thuê các Đại lý tại các Cảng khu vực để làm thủ tục. Chính vì vậy, hình thành nên công việc Đại lý tàu biển.

Về nguyên tắc chung thì quy trình làm thủ tục vận hành, thủ tục hành chính liên quan tới khai thác kinh doanh Feeder trong khu vực là giống nhau, chỉ có sự

khác biệt nhỏ là chủ thể nào đứng ra đảm nhận việc làm thủ tục vận hành và thủ tục hành chính đó. Ở một số quốc gia, đại lý tàu biển được lựa chọn để thay mặt chủ tàu Feeder trong các giao dịch với các quan chức sở tại. Đại lý tàu biển sẽ ký kết Hợp đồng với chủ tàu Feeder trong việc hỗ trợ thủ tục xuất nhập cảnh của phương tiện tàu biển Feeder và một phần nghiệp vụ kinh doanh vận tải. Trên cơ sở Hợp đồng ủy quyền đó, Đại lý sẽ tiến hành làm thủ tục trong phạm vi quy định.

1.3.2 Hoạt động kinh doanh tàu Feeder (Sales)

Bộ phận hoạt động kinh doanh tàu Feeder là bộ phận chuyên trách phục vụ khách hàng và là bộ phận quan trọng ảnh hưởng tới hiệu quả của kinh doanh tàu Feeder. Bộ phận kinh doanh tàu chịu trách nhiệm trong phạm vi từ kho bãi Container (CY hoặc CFS) với 2 chức năng chính:

- + Hoạt động chào giá.
- + Hoạt động cung cấp dịch vụ.

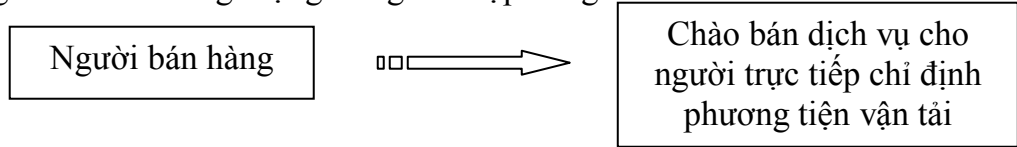
1.3.2.1 Hoạt động chào giá

Để thu hút các khách hàng có nhu cầu vận chuyển bằng phương tiện container, các hãng tàu Feeder xây dựng một đội ngũ bán hàng (chào bán dịch vụ) ở các khu vực kinh tế lớn. Cơ sở của hoạt động chào giá dịch vụ là:

- ✧ Lịch tàu. Thời gian phương tiện Feeder dự kiến cập cảng và phạm vi khai thác dịch vụ (tuyến đường vận tải).
- ✧ Biểu giá cước chuyên chở áp dụng cho các chủ hàng. Bao gồm giá cước và các phụ phí kèm theo.

Kỹ thuật chào giá dịch vụ vận tải Feeder đòi hỏi rất nhiều kỹ năng phân tích, xử lý tình huống. Luồng thông tin phải cập nhật liên tục và phải có sự phối hợp đồng bộ giữa các bộ phận. Để chào bán được dịch vụ, bộ phận chào giá phải có đầy đủ các thông tin liên quan và phải xử lý nhanh chóng. Nghiệp vụ chào giá hàng xuất (out-bound) khác biệt so với nghiệp vụ chào giá hàng nhập (in-bound) ở chỗ biểu giá cước và chính sách kinh doanh... Đối với kỹ năng của nhân viên chào giá, nghiệp vụ chào giá đặt ra yêu cầu của người bán hàng không chỉ là tạo ra doanh thu, ký kết hợp đồng chuyên chở, mà còn là người đóng vai trò là người tư vấn cho khách hàng. Ví dụ: Tư vấn cho khách hàng biết nên chọn công cụ Container nào cho phù hợp? Khi

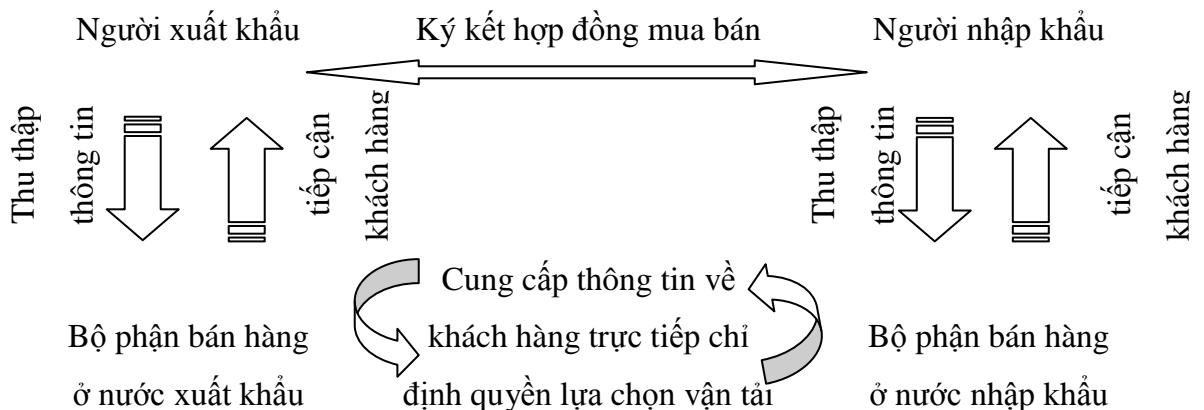
xảy ra sự ảnh hưởng của thời tiết đối với phương tiện Feeder, người chào giá dịch vụ còn phải tư vấn thời gian đóng hàng phù hợp (để tránh chi phí lưu kho, lưu bãi) giúp chủ hàng (khách hàng) giảm chi phí. Ngoài ra, việc hỗ trợ các thông tin cung cấp cho khách hàng là cơ sở thương lượng trong các hợp đồng mua bán.



Hình vẽ 1.6. *Nghiệp vụ chào giá*

Người bán hàng còn phải thể hiện là một đầu mối thông tin quan trọng. Chẳng hạn như: khi tiếp xúc với người bán hàng (người xuất khẩu), có được thông tin hàng chuyên chở theo giá FCA (theo phương thức này thì người mua hàng sẽ chỉ định việc chuyên chở), người bán hàng sẽ phải thu thập thông tin từ phía người người xuất khẩu về người nhận hàng, để cung cấp bản Sales Lead (Danh sách khách hàng và chào giá cho khách hàng) cho bộ phận bán hàng ở phía đầu người mua (cảng dỡ hàng). Đây là hoạt động marketing chéo: Bộ phận kinh doanh ở cảng dỡ hàng (nhập) cung cấp thông tin và địa chỉ, giá cước cho bộ phận kinh doanh ở cảng xếp hàng (xuất) để tiếp cận khách hàng.

Tương tự như nghiệp vụ chào giá dịch vụ hàng nhập. Nếu người mua hàng không có quyền chỉ định tàu (lựa chọn nhà cung ứng dịch vụ vận chuyển - mua hàng theo giá CIP/người gửi hàng có quyền quyết định phương tiện chuyên chở), người bán dịch vụ sẽ phải thu thập thông tin về người chỉ định phương tiện vận tải và cung cấp cho bộ phận có liên quan.



Hình vẽ 1.7 *Mô tả nghiệp vụ thu thập và khai thác thông tin từ khách hàng không có quyền chỉ định vận tải.*

Yêu cầu cơ bản của hoạt động Chào giá dịch vụ là:

- + Thu hút được lượng hàng lớn và ổn định. (Kiếm được một lượng hàng hoá - Container vận chuyển lớn với giá cước vận chuyển cao).
- + Đảm bảo khả năng thu hồi tiền phát sinh từ nghiệp vụ bán hàng.

☞ Quy trình chào bán dịch vụ như sau:

Bước 1: Tìm hiểu và tiếp cận các chủ hàng. Đội ngũ Marketing và Sales sẽ nghiên cứu thị trường và tập hợp các khách hàng.

Bước 2: Chào giá và ký kết thoả thuận sơ bộ vận chuyển. (Booking note).

Bước 3: Thông báo cho bộ phận cung cấp dịch vụ thông tin về lô hàng chuyên chở.

1.3.2.2 Hoạt động cung cấp dịch vụ (service supplier)

Hoạt động cung cấp dịch vụ là một công đoạn tiếp theo của hoạt động chào bán dịch vụ trong chuỗi công việc cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng hoá. Căn cứ vào quy trình vận tải, hoạt động cung cấp dịch vụ được chia làm 2 loại:

a. Hoạt động cung cấp dịch vụ hàng xuất

Nhiệm vụ của hoạt động cung cấp dịch vụ là:

- Cung cấp các thông tin liên quan đến hàng hoá vận chuyển, không chỉ đối với chủ hàng mà cả trong nội bộ hệ thống.
- Cung cấp các dịch vụ vận chuyển như: vận tải nội, quản lý và giám sát vỏ container...
- Kiểm tra và theo dõi hàng hoá sau thông quan
- Kiểm tra và theo dõi Container xếp lên phương tiện vận tải Feeder
- Phát hành chứng từ vận tải
- Cung cấp thông tin mạng nội bộ
- Theo dõi hàng hoá, container chuyển tải tại cảng chuyển tải.
- Hỗ trợ việc thu đòi cước và lưu trữ hồ sơ khách hàng.

Quy trình thực hiện gồm các bước:

Bước 1: Thu nạp thông tin sơ bộ: Nhận bản sao booking note, lập kế hoạch cung cấp Vỏ container (điều động xe bãi chuyển vỏ, kiểm tra điều kiện khả năng sử dụng vỏ container...)

Bước 2: Tiếp nhận Container đã làm xong thủ tục thông quan hàng xuất. Lên kế hoạch hàng xuất và thông báo cho thuyền trưởng. Nạp dữ liệu sơ bộ về hàng xuất. (Trong trường hợp có container chuyển tải, phải cung cấp trước thông tin để đặt chỗ và chọn tàu chặng 2 ...)

Bước 3: Vận chuyển nội container đã thông quan và theo dõi việc xếp hàng lên Feeder. Đối chiếu với kho bãi quản lý và thuyền trưởng về số lượng hàng hoá xếp lên tàu, để tránh xếp nhầm lên tàu và hàng bị bỏ lại (Short shipped).

Bước 4: Phát hành chứng từ vận tải và hỗ trợ việc thu cước.

Bước 5: Hoàn thiện nạp dữ liệu hàng xuất.

Bước 6: Theo dõi các lô hàng chuyển tải và thông báo cho các bên liên quan.

b. Hoạt động cung cấp dịch vụ hàng nhập:

Nhiệm vụ của hoạt động cung cấp dịch vụ là:

- Kiểm tra và theo dõi các container nhập tại bãi. Bảo quản container.
- Gửi thông báo hàng về cho người nhận
- Làm thủ tục giao hàng cho người nhận
- Nạp thông tin dữ liệu mạng

Quy trình thực hiện như sau:

Bước 1: Thu nhận thông tin nội bộ trên mạng. Bao gồm: bản lược khai hàng hoá (Manifest). Kiểm tra sơ bộ các thông tin chủ yếu về lô hàng nhập. Gửi hồ sơ liên quan cho các cơ quan chức năng để đăng ký làm thủ tục (cho tàu Feeder và hàng hoá). Đối chiếu với thuyền trưởng để xác nhận thời gian cập bến. Gửi thông báo hàng về cho người nhận hàng.

Bước 2: Tiếp nhận container từ phương tiện vận tải Feeder và chuyển về kho bãi (CFS hoặc CY).

Bước 3: Giao hàng cho người nhận

Bước 4: Gửi báo cáo cho các bộ phận liên quan (thông báo cho bộ phận hàng xuất ở nước ngoài).

Bước 5: Lưu trữ hồ sơ.

Trong các hoạt động kinh doanh phương tiện tàu biển, thì nghiệp vụ kinh doanh Feeder có nhiều nghiệp vụ và dàn trải ở nhiều khâu hơn so với kinh doanh

tàu biển khác. Bên cạnh nghiệp vụ quản lý, điều hành tàu Feeder, còn có các nghiệp vụ liên quan tới quản lý kho bãi và cung cấp vỏ container:

- + Công việc kiểm kiện - kiểm đếm
- + Công việc vận chuyển từ bãi ra cầu cảng và ngược lại.
- + Công việc xếp dỡ: cầu xếp container từ cầu tàu lên Feeder và dỡ từ Feeder xuống cầu tàu.
- + Công việc duy tu - bảo dưỡng container, quản lý kho bãi container.

* *
*
*
*

Có thể nói, kinh doanh vận tải Feeder là ngành kinh doanh mang lại nhiều lợi ích kinh tế. Bên cạnh việc thu được 1 nguồn ngoại tệ (hoặc giảm chi phí ngoại tệ), kinh doanh vận tải Feeder còn góp phần giải quyết việc làm cho một số lượng người lao động và góp phần thúc đẩy thương mại phát triển. Thương mại phát triển lại góp phần thúc đẩy hoạt động kinh doanh vận tải. Hoạt động kinh doanh vận tải container tuy mới hình thành từ những năm 40 của thế kỷ 20, nhưng ngày càng chiếm vai trò quan trọng trong vận tải hàng hoá quốc tế. Kinh doanh vận tải Feeder không chỉ đơn thuần là khai thác tàu biển, mà nó còn bao gồm nhiều quy trình kỹ thuật vận hành. Bởi kinh doanh vận tải Feeder ra đời từ sự chuyên môn hoá. Hiểu rõ về quy trình kỹ thuật và đối tượng của hoạt động kinh doanh vận tải Feeder là cơ sở cho việc đánh giá hiệu quả hoạt động khai thác vận tải Feeder và đề xuất các chiến lược kinh doanh thích hợp.

CHƯƠNG II THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VẬN TẢI FEEDER CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM

2.1 Thị trường vận tải Feeder tại Việt Nam

Chính sách mở cửa và hội nhập kinh tế quốc tế của Việt nam, đã nhanh chóng gây được sức hút và sự quan tâm của các nhà đầu tư nước ngoài. Trong số các lĩnh vực được nhà đầu tư trong và ngoài nước đánh giá cao, thì thị trường vận tải Feeder cũng thu hút được nhiều sự chú ý của các hãng vận tải quốc tế. Sau hơn 15 năm thực hiện chính sách mở cửa, thị trường vận tải Feeder của Việt nam có sự thay đổi nhanh chóng cả về mặt chất và mặt lượng. Số lượng các hãng vận tải Feeder xuất hiện tại Việt nam tăng lên nhanh chóng, đồng thời qui mô, công suất của tàu Feeder cũng thay đổi tích cực. Để làm rõ đặc điểm chung của thị trường vận tải Feeder ở Việt nam một cách khoa học, thị trường vận tải Feeder cần phải được xem xét trong mối liên hệ với 3 vấn đề:

- Hoạt động kinh doanh vận tải Feeder cung cấp dịch vụ gì?
- Đối tượng nào sử dụng dịch vụ vận tải Feeder?
- Hoạt động của các nhà cung cấp dịch vụ vận tải Feeder ở thị trường Việt nam ?

2.1.1 Hoạt động chuyên chở Container quốc tế

Nhà kinh doanh vận tải Feeder sử dụng phương tiện tàu biển (thuộc quyền sở hữu hoặc đi thuê lại) để khai thác kinh doanh vận tải container quốc tế. Do vậy mà hoạt động cơ bản của kinh doanh tàu Feeder chính là cung ứng dịch vụ chuyên chở bằng Container trên tuyến vận tải quốc tế. (Trả lời cho câu hỏi Hoạt động kinh doanh vận tải Feeder cung cấp dịch vụ gì?). Và để mô tả thị trường vận tải Feeder không thể thiếu được việc xem xét sự biến động về container luân chuyển trên thị trường. Quyết định đầu tư kinh doanh về lựa chọn công suất chuyên chở tàu Feeder phụ thuộc một phần vào đánh giá về sản lượng container chuyên chở quốc tế trên thị trường [12].

Khi nói đến thị trường vận tải Feeder, bên cạnh phương tiện chuyên chở chính là Feeder, thì không thể không đề cập đến công cụ Container. Sự biến động về số lượng container luân chuyển, làm ảnh hưởng tới quá trình khai thác kinh doanh tàu Feeder. Do đó hoạt động kinh doanh vận tải Feeder phải thích ứng với sự thay đổi này. Sự biến động này thể hiện ở 3 mặt sau:

+ Lựa chọn công suất tàu Feeder dựa trên đánh giá xu hướng biến động thị trường vận tải container nói chung. Cơ cấu hàng hoá vận chuyển quốc tế sử dụng công cụ container thay đổi theo hoạt động thương mại. Chẳng hạn như: thị trường sẽ điều tiết nhà kinh doanh nên cung ứng dịch vụ gì cho xã hội trong vận tải container cho vận chuyển hàng bách hoá hay vận chuyển container đông lạnh? Hay giữa nhu cầu sử dụng vỏ container 20 feet hoặc 40 feet. Sự biến động về sản lượng Container sẽ gây ảnh hưởng tới hiệu suất chuyên chở của tàu Feeder.

+ Theo chu kỳ của quy luật tự nhiên và quy luật kinh tế, sự vận động của quy luật đó đã gây ra sự xáo trộn trong khai thác vận tải Feeder. Hàng hoá Container được vận chuyển không đồng đều trong một năm. Yếu tố thời vụ trong sản xuất - thương mại ảnh hưởng tới khả năng chuyên chở của tàu Feeder. Nhu cầu chuyên chở hàng hoá Container thay đổi theo diễn biến của thị trường thương mại và sản xuất, do đó để sử dụng và khai thác hợp lý tàu Feeder quyết định đầu tư kinh doanh được lập kế hoạch phải dựa trên các quy luật biến động của thị trường.

+ Hàng hoá Container được vận chuyển có xu hướng mở rộng nhiều tuyến vận tải khác nhau. Hệ quả của mở rộng thương mại chính là sự đa dạng hoá thị trường (cả sản xuất và tiêu thụ). Các luồng vật chất (hàng hoá) luân chuyển theo quy luật phân bố của thị trường, hình thành nên nhiều đầu mối chuyên chở và sự lựa chọn các tuyến chuyên chở, cảng trung chuyển trong khai thác vận tải Feeder.

2.1.1.1 Vận chuyển hàng hoá Container ở Việt Nam

Ở Việt Nam, vận chuyển hàng hoá đường biển bằng công cụ Container cũng xuất hiện khá lâu. Nhưng chỉ đến khi Việt Nam tiến hành công cuộc Đổi mới, hoạt động khai thác vận tải tàu Feeder mới có sự thay đổi tích cực. Để có được thành tích đó phải kể tới sự mở rộng lĩnh vực kinh tế đối ngoại. Nhờ có mở rộng kinh tế đối ngoại mà hoạt động ngoại thương của Việt Nam đã có những bước nhảy vọt [7].

Theo báo cáo của Tổng cục Thống kê thì trong giai đoạn 2000 – 2007 kim ngạch Xuất nhập khẩu tăng trưởng trung bình hàng năm là 24,18%. Đồng thời với sự tăng trưởng về kim ngạch xuất nhập khẩu, sản lượng hàng hoá container được chuyên chở trên các phương tiện vận tải Feeder cũng tăng theo.

Cơ cấu hàng hóa xuất nhập khẩu của Việt Nam cho thấy: Xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam chủ yếu là Dầu thô, Than đá, Gạo, Hàng may mặc, hàng Thủ công mỹ nghệ, Điện tử... Hàng Nhập khẩu chủ yếu lại là Máy móc thiết bị và phụ kiện sản xuất... Tuy nhiên chỉ khoảng 50% số lượng hàng hóa xuất nhập khẩu đó được vận chuyển bằng Container trong quan hệ giao thương quốc tế. Tỷ lệ cơ cấu loại hàng đi qua cảng Hải Phòng trong 3 năm 2005 & 2006, 2007 là ví dụ minh họa cho xu hướng biến động của vận tải hàng hoá Container [14].

Bảng 2.1: Cơ cấu hàng hoá xuất nhập khẩu qua cảng Hải Phòng

Loại hàng	Năm 2005		Năm 2006		Năm 2007	
	Tấn	%	Tấn	%	Tấn	%
Hàng lỏng	1.253.326	9,32	1.035.671	7,74	1.610.852	7,61
Hàng khô	6.022.568	44,78	5.871.395	43,90	8.060.771	38,07
Hàng Container	6.173.864	45,90	6.466.584	48,36	11.504.462	54,32

(Nguồn thông tin: Website Cảng Hải Phòng.)

Cũng theo số liệu thống kê cho thấy cơ cấu ngành hàng sử dụng Container trong chuyên chở hàng hoá cũng khác nhau và theo chiều hướng xuất - nhập khác nhau.

Yếu tố thặng dư thương mại xuất - nhập khẩu (khiến cho lượng hàng xuất khẩu tăng nhanh hơn lượng hàng nhập khẩu) hoặc yếu tố thâm hụt cán cân thương mại xuất - nhập khẩu (khiến cho lượng hàng nhập khẩu tăng nhiều hơn lượng hàng xuất khẩu) làm thay đổi luồng vật chất ra - vào (thay đổi sản lượng chuyên chở trên Feeder đi/out-bound và Feeder về/in-bound). Theo số liệu thống kê gần đây (từ năm 2005 - 2007) - xem biểu đồ trang 43, lượng hàng hoá Container nhập vào Việt Nam lớn hơn lượng hàng hoá Container xuất khỏi Việt Nam. Điều này cũng phản ánh tình trạng thừa vỏ (surplus Container) của các hãng vận tải Container tại cảng Việt Nam và tình trạng thiếu vỏ (deficit Container) tại các cảng đầu mối khác [9].

Khảo sát thực tế tại 1 chuyến tàu Feeder xuất phát từ cảng Hải Phòng đi Singapore vào ngày 13 tháng 10 năm 2007, cho thấy một phần thông tin về cơ cấu hàng hoá xuất nhập khẩu vào Việt Nam và tỷ trọng lượng hàng hoá sử dụng loại vỏ Container phổ biến;

Số liệu Manifest Tàu Sinar Pandang V.112S - Hãng tàu ACL:

Hàng xuất:

Laden - Có hàng.

+ 29 container loại 40' GP; (Loại vỏ 40' thông thường)

+ 9 container loại 40'HC; (Loại vỏ 40' cao)

+ 27 container loại 20'GP (Loại vỏ 20' thông thường)

Empty - Không có hàng.

+35 container loại 20'GP

+ 2 container loại 20'RF (Loại vỏ 20' đông lạnh)

Bảng 2.2 *Kết quả thăm dò số lượng container và chủng loại hàng sử dụng container hàng xuất trên một chuyến tàu Feeder từ cảng Hải Phòng*

Tên hàng	Số lượng (105 Teus)	Tỷ lệ
May mặc và Giày dép	15 x 40'GP; 07x40'HC; 09 x 20'GP	(53Teus ~ 50,47%)
Hàng công nghiệp	10 x 40'GP; 02x40'HC; 08 x 20'GP	(32Teus ~ 30,48%)
Hàng Nông sản (Chè)	05 x 20'GP	(5 Teus ~ 4,76%)
Hàng thủ công mỹ nghệ	02 x 20'GP	(2 Teus ~ 1,91%)
Các mặt hàng khác	04 x 40'GP; 02 x20RF; 03 x 20'GP	(13 Teus ~ 12,38%)

(Nguồn tin: *Cargo Manifest của hãng tàu Advance Container Lines (ACL)*)

Trong khi đó số liệu về lượng hàng nhập trên Tàu Sinar Pandang V.112N như sau:

Hàng nhập:

Laden: Có hàng : 39 container 40' GP ; 84 container 20'GP

Empty: Không có hàng: 20 container 40' GP

Bảng 2.3 *Kết quả thăm dò số lượng container và chủng loại hàng sử dụng container hàng nhập trên một chuyến tàu Feeder đến cảng Hải Phòng*

Tên hàng	Số lượng (162 Teus)	Tỷ lệ
Phụ kiện hàng may mặc	17 x 20'GP; 2 x 40' GP	(21 Teus ~ 12,96%)
Phụ kiện giày dép	8 x 20'GP	(8 Teus ~ 4,94%)
Vật tư sản xuất	15 x 20'GP; 20 x 40' GP	(55 Teus ~ 33,95%)
Lương thực – Thực phẩm	2 x 20'GP	(2 Teus ~ 1,23%)
Các mặt hàng khác	42 x 20'GP ; 17 x 40'GP	(76 Teus ~ 46,91%)

(Nguồn tin: *Cargo Manifest của hãng tàu Advance Container Lines (ACL)*)

Số liệu này cũng cho thấy loại Container được sử dụng phổ biến trong chuyên chở giữa hàng nhập và hàng xuất là khác nhau. Nhu cầu sử dụng Container trong xuất khẩu chủ yếu là loại vỏ container 40', trong khi đó nhu cầu sử dụng vỏ Container trong nhập khẩu lại là loại vỏ 20'. Kết quả là sự mất cân đối về lượng vỏ ở các cảng biển Việt Nam. Điều này tác động đến thị trường giá cước vận tải container ở Việt Nam. Cơ cấu hàng hoá được chuyên chở bằng container được phân loại làm 4 nhóm hàng sau:

- Nhóm 1: Hàng bách hóa: Hàng may mặc (Chủ yếu sử dụng Container 40'GP và 40'HC), Hàng Giày dép (Sử dụng cả 2 loại Container 20 & 40'), Hàng Công nghiệp (Đa số sử dụng loại vỏ 40'), hàng “personal Effects” : Hành lý cá nhân (cả 20' & 40'), hàng Nông thổ sản như Chè (40') , Lạc, Hoa hồi, Quế (Loại vỏ 20'), thực phẩm (bánh kẹo, đồ hộp...) (20'), Quặng các loại (20')....

- Nhóm 2: Nhóm hàng công trình: Project Cargo: Do nhu cầu đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, dẫn đến sự luân chuyển các nguồn lực sản xuất, sự dịch chuyển cả nhà máy sản xuất, những máy móc thiết bị đồng bộ sang Việt Nam. Ở đây hàng hoá được đóng gói vào những Container chuyên dụng và đặc biệt như: Container Flat Rack, Container Open Top... và một số thiết bị chuyên dụng khác được nhập khẩu vào Việt Nam, và tái xuất sau khi dự án hoàn thành.

- Nhóm 3: Nhóm hàng Đông lạnh: Đa số hàng xuất khẩu là “Thịt lợn sữa”, “Tôm, cá qua sơ chế”... Nhóm hàng này cần phải duy trì nhiệt độ thấp trong quá trình vận chuyển. Tuy nhiên số lượng cũng không nhiều. (Chỉ sử dụng vỏ Container 20').

Trong khi đó nhập khẩu chủ yếu lại là “Dược phẩm, thuốc, sản phẩm Y tế”... Điều này gây ra tình trạng là thiếu vỏ Đông lạnh.

- Nhóm 4: Nhóm hàng Lông: Thông thường nhà nhập khẩu của Việt Nam thường nhập “Rượu vang”, Còn sử dụng loại container Tanker. Còn hàng xuất từ Việt Nam cũng ít khi sử dụng loại vỏ container tanker này.

2.1.1.2 Yếu tố thời vụ trong kinh doanh vận tải Feeder

Hàng hoá xuất nhập khẩu ở thị trường Việt Nam không ổn định giữa các tháng trong năm. Hoạt động cung ứng dịch vụ vận tải container biến động theo sự vận động của thị trường thương mại và sản xuất hàng hoá (Tình hình sản xuất và kinh doanh trên thị trường). Trong 1 chu kỳ sản xuất - kinh doanh (trong 1 năm kinh doanh), hàng hoá container thay đổi theo từng tháng. Nhưng nhìn chung, sự thay đổi này có tính quy luật.

Dựa vào số liệu biểu đồ hàng xuất và hàng nhập Container qua Cảng Hải phòng (xem trang 43) cho thấy trong 1 năm, xu hướng luân chuyển Container có sự biến động như sau:

Biến động hàng xuất [12]:

- Trong khoảng từ giữa tháng 2 đến đầu tháng 4 hàng hóa xuất khẩu đạt mức thấp nhất trong năm. Thời điểm này hàng xuất của Việt Nam chịu ảnh hưởng bởi thời vụ sản xuất và sức tiêu thụ hàng hóa trên thế giới. Không chỉ ở Việt Nam và các nước Đông Á khác, không khí chơi Tết và du lịch đã ảnh hưởng đến sản xuất, làm cho tình hình sản xuất giảm. Hậu quả là xuất khẩu cũng giảm theo. Để chủ động khai thác tàu Feeder, các hãng tàu thường đưa vào khai thác những con tàu có công suất nhỏ hơn để phát huy tối đa năng lực khai thác. Những con tàu lớn hơn, thì các hãng tàu cho đi sửa chữa, bảo dưỡng định kỳ hàng năm (thông thường mất 3 tuần).

- Thời điểm từ giữa tháng 5 đến cuối tháng 7 lượng hàng xuất thường tăng lên đáng kể (Đạt đỉnh cao vào tháng 7). Giải thích cho lý do này là: Hoạt động sản xuất đã khôi phục lại. Các đơn hàng may mặc, Giày dép, hàng Công nghiệp nhẹ thủ công đi vào sản xuất tối ưu trong năm. Các đơn hàng may mặc do có đủ nguyên phụ liệu và nhận được nhiều đơn hàng hơn nên xuất khẩu nhiều hơn.

- Từ cuối tháng 7 đến đầu tháng 10, lượng hàng xuất có xu hướng chững lại và giảm nhẹ. Ảnh hưởng của thời tiết như bão và áp thấp nhiệt đới làm thay đổi lịch trình vận tải. Ngoài ra, tác động của cơ cấu vỏ container xuất nhập (surplus / deficit Container) thường hay xảy ra hiện tượng ách tắc Container tại bãi, cảng biển (Nơi cần vỏ container 20' để đóng hàng thì lại không có vỏ container 20' nhưng lại thừa vỏ container 40' và ngược lại). Để cân đối nhu cầu chuyên chở, các hãng kinh doanh vận tải Container phải luân chuyển vỏ Container rỗng cũng tác động đến tình trạng ùn tắc (Phí ùn tắc container: Peak season surcharge - áp dụng khi nhu cầu sử dụng vỏ container tăng đột biến và vận chuyển đến cảng không khuyến khích - Cảng đang ứ đọng vỏ container). Để đối phó với tình trạng này, chủ hàng thường thay đổi phương thức vận tải như: sử dụng phương tiện hàng không, hoặc thay đổi lịch trình như chuyển tải hàng hóa container tại các cảng trung chuyển khác.

- Sang giữa tháng 10 đến cuối năm, lượng hàng xuất khẩu có xu hướng tăng lên. Thị trường vận tải Feeder sôi động trở lại với không khí vận chuyển hàng hoá phục vụ cho mùa kinh doanh vào dịp Tết Noel, năm mới. Trên thực tế sang tháng 12 lượng hàng xuất bằng Container (cho mặt hàng may mặc và giày dép) vẫn đạt đỉnh cao nhưng đó chỉ là những lô hàng xuất Sea – Air. Nghĩa là xuất từ Việt Nam sang Singapore / Hongkong bằng tàu biển sau đó từ Singapore/Hongkong sang châu Âu, Mỹ bằng phương tiện hàng không. Các chủ hàng thường cố gắng hoàn thiện nốt đơn hàng trong năm (Cố gắng sử dụng hết hạn ngạch may mặc, giày dép...).

- Sau tháng 12, do lượng đơn đặt hàng chưa có và 1 phần nguyên phụ liệu hàng may mặc chưa về, nên sản lượng hàng xuất giảm nhiều so với các tháng khác trong năm. Hàng xuất giảm nhiều nhất và ở mức thấp nhất trong năm vào đúng dịp nghỉ Tết của Việt Nam.

Biến động hàng nhập:

* Lượng hàng nhập vào Việt Nam cũng có quy luật tương tự như biến động hàng xuất. Thời điểm hàng nhập thấp trong năm cũng vào dịp giữa tháng 2 cho đến cuối tháng 4. Hàng nhập khẩu tăng nhiều vào khoảng cuối tháng 10 đến tháng 1.

2.1.1.3 Xu hướng mở rộng nhiều tuyến vận tải

Thương mại phát triển góp phần thúc đẩy hàng hoá container vận chuyển tăng lên. Nhu cầu vận chuyển hàng hoá không chỉ giới hạn bởi một vài loại nhóm hàng và quanh quẩn một số khu vực nhất định mà còn ngày càng được mở rộng ra. Các tuyến vận tải Feeder mới hình thành để đáp ứng sự mở rộng thương mại đó. Vào thập kỷ cuối của thế kỷ 20, các tuyến Feeder chính ở Việt Nam chủ yếu qua 2 cảng trung chuyển là Hongkong và Singapore, thì hiện nay đã có thêm nhiều tuyến Feeder mới. Lịch trình của tàu Feeder cũng thay đổi tích cực. Thay cho việc quá cảnh 1-2 cảng khu vực, các thể hệ tàu Feeder mới có tốc độ nhanh hơn đã có lịch trình dài hơn và cập nhiều cảng hơn để có lượng hàng hoá container lớn hơn [13].

Các tuyến Feeder chính hiện nay là:

Tuyến 1: Hải Phòng - Hong kong - Kaoshung

Tuyến 2: Hải Phòng - Hong kong - Busan

Tuyến 3: Hải Phòng - Hong kong - Osaka

Tuyến 4: Hải Phòng - Đà Nẵng - Singapore

Tuyến 5: Hải Phòng - Tp Hồ Chí Minh - Singapore

Tuyến 6: Tp Hồ Chí Minh - Bangkok - Singapore

Tuyến 7: Tp Hồ Chí Minh - Singapore.

Tuyến 8: Tp Hồ Chí Minh - Hongkong - Kaoshung

Ngoài ra, tùy thuộc vào thời vụ, ở Việt Nam còn có 2 cảng khác tham gia vào chuyên chở container, đó là cảng Đà Nẵng và cảng Quy Nhơn. Tuy nhiên có một nhận xét chung đó là tất cả các tuyến Feeder ở Việt Nam đều sử dụng cảng Việt Nam như là cảng khu vực. Các đầu mối trung chuyển container tập trung ở các cảng: Hong kong (Trung quốc), Kaoshung (Đài loan), Busan (Hàn quốc), Osaka (Nhật bản), Singapore.

2.1.2 Khách hàng sử dụng dịch vụ vận tải Feeder

Một yếu tố không thể thiếu được trong hoạt động kinh doanh đó chính là Khách hàng. Khách hàng chính là đối tượng tiêu dùng các sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra. Trong lĩnh vực vận tải Feeder, khách hàng chính là các chủ hàng có nhu cầu vận chuyển hàng hoá đóng trong container trên các tuyến vận tải quốc

tế. Như đã trình bày trong Chương I, kinh doanh vận tải Feeder bao gồm 2 loại cung ứng dịch vụ vận chuyên:

- + Bán “chỗ” trên phương tiện tàu Feeder (SOC)
- + Bán dịch vụ chuyên chở bằng Container (COC).

Gắn liền với 2 loại cung ứng dịch vụ này là 2 nhóm khách hàng. Khách hàng SOC và khách hàng COC [10]. Trên thị trường Việt Nam, cũng có thời điểm một hãng tàu chỉ lựa chọn khai thác khách hàng SOC mà thôi. Nhưng đại đa số các Feeder đều lựa chọn khai thác hỗn hợp (cả SOC và COC) hoặc chỉ khai thác hàng COC. Khai thác hỗn hợp có vẻ là phương pháp ưa dùng hơn, bởi:

- + Khả năng sử dụng tối đa công suất chuyên chở của phương tiện Feeder.
- + Doanh nghiệp khai thác Feeder vẫn độc lập kinh doanh (Không chịu sức ép của các chủ hàng SOC lớn) và vận hành thích ứng với sự biến đổi của thị trường (tạo ra ưu thế đàm phán và thực hiện cơ hội kinh doanh vận tải Container).

2.1.2.1 Các hãng tàu Mainlines

Các hãng tàu Mainlines là khách hàng chủ yếu của các Feeder. Trong khai thác vận tải Container ở thị trường Việt Nam, có tới trên 93% lượng container vận chuyển quốc tế là do các doanh nghiệp vận tải nước ngoài thực hiện. Trong số hơn 90 hãng tàu có mặt tại Việt Nam, thì chỉ có khoảng 14-18 hãng tàu khai thác vận tải Feeder. Số còn lại, kinh doanh dịch vụ vận chuyển container (Chủ hàng SOC).

Các chủ hàng Mainlines thường cung cấp dịch vụ vận chuyển container đường dài và chỉ có một vài hãng lựa chọn cảng Việt Nam để khai thác Feeder như: APL, ACL, NYK, K-Lines, Dongnama... Mặc dù số lượng chủ hàng SOC đông đảo, nhưng các Mainlines cũng nghiêm chỉnh tuân thủ quy định lựa chọn tàu Feeder. Chính vì lẽ đó mà, mỗi doanh nghiệp kinh doanh vận tải Feeder chỉ tập trung thoả mãn được một giới hạn khách hàng Mainlines mà thôi.

Hiện nay, ở thị trường vận tải Việt Nam đã có mặt hầu hết các hãng vận tải container hàng đầu thế giới như: Maersk-Sealand (Đan Mạch), HapagLloyd (Hà lan), Hanjin (Hàn quốc), Mitsui, NYK, K-Line (Nhật bản), Cosco (Trung Quốc), Evergreen (Đài loan), APL (Singapore)....

Mối quan hệ Mainlines và Feeder là mối quan hệ tương hỗ - trợ giúp lẫn nhau. Mainline là khách hàng lớn của kinh doanh vận tải Feeder, hoạt động vận tải Feeder là cầu nối kinh doanh cho hoạt động của Mainline. Mối quan hệ này thể hiện sự chuyên môn hóa trong hoạt động kinh doanh vận tải Container. Hoạt động của các hãng tàu Mainlines và hãng tàu Feeder được phân khúc trong quy trình vận chuyển hàng hoá bằng container. Khi tiềm lực tài chính chưa đủ mạnh, nhà kinh doanh vận tải sẽ chọn tham gia vào 1 công đoạn vận tải với chức năng nhất định - thâm nhập thị trường ngách. Khi năng lực tài chính đủ mạnh để mở rộng kinh doanh và cơ hội kinh doanh tăng lên, nhà kinh doanh vận tải có thể mở rộng phạm vi, bao tiêu toàn bộ quá trình vận chuyển - Đứng ra đảm nhận toàn bộ các khâu vận chuyển. Chính vì vậy trên thị trường vận tải hiện nay có 2 xu hướng sáp nhập - mở rộng hoạt động kinh doanh.

- + Liên kết theo chiều ngang. Các hãng tàu lớn mua lại các hãng tàu nhỏ hơn để mở rộng khả năng cung ứng dịch vụ. Hoặc các hãng tàu liên minh vào với nhau để cùng khai thác vận tải.
- + Liên kết theo chiều dọc. Các hãng tàu mở rộng ngành nghề bằng việc mua lại các lĩnh vực phụ trợ hoặc tự tạo dựng riêng lĩnh vực phụ trợ cho hoạt động vận tải như: cảng biển, kho bãi riêng ...[17]

Ở Việt Nam, thị trường vận tải Feeder vẫn tồn tại nhiều doanh nghiệp kinh doanh Feeder độc lập, bởi có một số lượng lớn các Mainlines chưa thiết lập các Feeder trực tiếp. Và đó là cơ hội đầu tư kinh doanh độc lập cho các doanh nghiệp khai thác Feeder. Dưới đây là một ví dụ về so sánh tỷ lệ giữa hàng hoá COC và SOC trên một chuyến Feeder của hãng tàu SPPL (năm 2005):

Sản lượng COC / SOC: trung bình là 17/144 (11,81%) Hàng nhập

Sản lượng COC / SOC: trung bình là 7/128 (5,47%) Hàng xuất.

Tỷ lệ COC/SOC cho biết: sản lượng container của chủ hàng trực tiếp so với chủ hàng là Mainline. Số liệu này cũng cho thấy phần lớn Container vận chuyển trên các Feeder là của các hãng vận tải Mainline. Khách hàng quan trọng hàng đầu của các Feeder chính là các Mainlines.

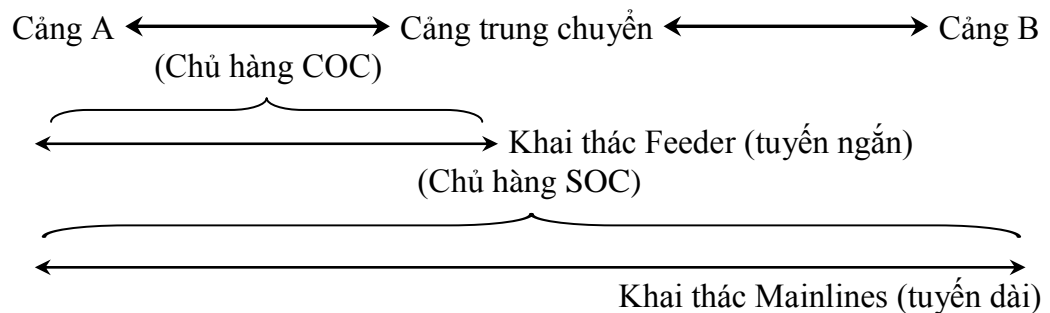
Bảng 2.4: Danh sách các Mainlines (chủ hàng SOC) lớn có mặt tại Việt Nam

Số thứ tự	Hãng tàu	Số thứ tự	Hãng tàu
1	Maersk Lines	6	Hapag Lloyd
2	P & O	7	MSC
3	Hanjin	8	Yangming
4	Mitsui (MOL)	9	OOCL
5	Evergreen	10	Hamburg Sud

(Nguồn: Số liệu báo cáo của Hãng tàu SFPL - năm 2006)

2.1.2.2 Chủ hàng trực tiếp

Chủ hàng trực tiếp ngày đóng vai trò quan trọng trong vận tải Feeder. Tham gia kinh doanh vận tải Feeder, doanh nghiệp kinh doanh Feeder coi hoạt động vận chuyển giữa cảng khu vực và cảng trung chuyển là thị trường chính của mình. Bởi kinh doanh thị trường này có lợi thế cho doanh nghiệp vận tải Feeder hơn rất nhiều các doanh nghiệp vận tải container gián tiếp khác. Chủ hàng COC là những chủ hàng có nhu cầu vận chuyển hàng hoá tuyến ngắn trong phạm vi tuyến khu vực kinh doanh Feeder.



Hình vẽ 2.1 Sơ đồ mô tả phạm vi kinh doanh của chủ hàng SOC và COC

Cùng cung cấp dịch vụ vận chuyển cho 2 đối tượng khách hàng (SOC và COC), nhưng giá cước áp dụng cho 2 đối tượng khách hàng lại khác nhau. Giá cước SOC bao giờ cũng cao hơn giá cước COC. Ví dụ :

Giá cước hàng xuất - Tuyến Hải Phòng - Singapore (năm 2007):

+ Container loại 20' COC là :190USD/1 container.

+ Trong khi đó giá cước SOC là: 280 USD / 1 Container

Giá cước hàng nhập - Tuyến Singapore - Hải Phòng (năm 2007):

+ Container loại 20' COC là 340USD/1 Container

+ Trong khi đó giá cước SOC là: 480USD/1 Container.

Giá cước COC thấp hơn giúp cho hãng tàu Feeder có lợi thế hơn trong cạnh tranh vận chuyển container trong khu vực và các hãng tàu Mainlines sẽ tập trung vào những thị trường xa.

Đối tượng chủ hàng COC được chia làm 3 loại:

- * Doanh nghiệp sản xuất.
- * Doanh nghiệp thương mại.
- * Doanh nghiệp cung ứng dịch vụ vận chuyển khác.

Trong 3 đối tượng chủ hàng này, khách hàng lớn nhất vẫn là các doanh nghiệp thương mại. Tiếp đến là doanh nghiệp sản xuất và cuối cùng là doanh nghiệp cung ứng dịch vụ. Doanh nghiệp vận tải Feeder rất coi trọng đối tượng khách hàng (COC) này, bởi nhóm khách hàng này sẽ là tiền đề cho nhu cầu mở rộng hoạt động kinh doanh. Khi có cơ hội thuận lợi để mở rộng kinh doanh, mối quan hệ với nhóm khách hàng này là nền tảng cho quyết định đầu tư kinh doanh.

Việc xác định đúng đối tượng khách hàng trong chiến lược kinh doanh là yếu tố quan trọng trong kinh doanh vận tải Feeder. Đối tượng khách hàng của hoạt động kinh doanh Feeder ở thị trường Việt nam không có sự khác biệt so với các thị trường vận tải trong khu vực. Sự phân loại nhóm khách hàng thành chủ hàng SOC và chủ hàng COC cũng tương tự như ở trên thị trường thế giới. Tuy chiến lược khai thác khách hàng của từng hãng vận tải Feeder, mà các hãng vận tải có sự lựa chọn riêng cho mình.

2.1.3 Các hãng tàu Feeder đang kinh doanh tại Việt Nam

Tại Việt nam, sự hiện diện của nhiều nhà kinh doanh vận tải Feeder nước ngoài nói lên sự hấp dẫn của thị trường. Tuy nhiên, tùy vào tiềm lực kinh tế và chiến lược kinh doanh các hãng tàu Feeder lựa chọn phương thức kinh doanh khác nhau. Do vậy mà phương tiện tàu biển Feeder đưa vào khai thác cũng có những đặc điểm khác nhau. Để so sánh lợi thế cạnh tranh của yếu tố sản xuất của các hãng vận tải Feeder, chỉ có thể đánh giá tổng quát các thông số kỹ thuật chung của các tàu Feeder về: Công suất chuyên chở của tàu Feeder, tuổi tàu, tốc độ... (Xem phụ lục về Đặc tính kỹ thuật tàu Feeder)

Hiện nay có khoảng gần 20 hãng vận tải đưa tàu vào khai thác Feeder thường xuyên tại Việt Nam, tập trung chủ yếu vào 3 cảng:

- + Hải Phòng (Miền Bắc),
- + Đà Nẵng (Miền Trung),
- + Tp Hồ Chí Minh (Miền Nam).

Số tàu Feeder đưa vào Việt Nam khai thác tùy thuộc vào thời vụ là vào khoảng 42 - 50 chiếc [16] .

Các chỉ số về tàu Feeder trung bình trên thị trường:

- * Tuổi tàu Feeder trung bình: 12 tuổi.
- * Tốc độ tàu Feeder trung bình: 18 hải lý/giờ
- * Công suất chuyên chở trung bình: 650teus.
- * Tải trọng: 25000 - 50000 DWT

(Trích: Báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh - Hãng tàu SFPL)

Bảng 2.5 Một số hãng Feeder đã có mặt trên thị trường vận tải Việt Nam

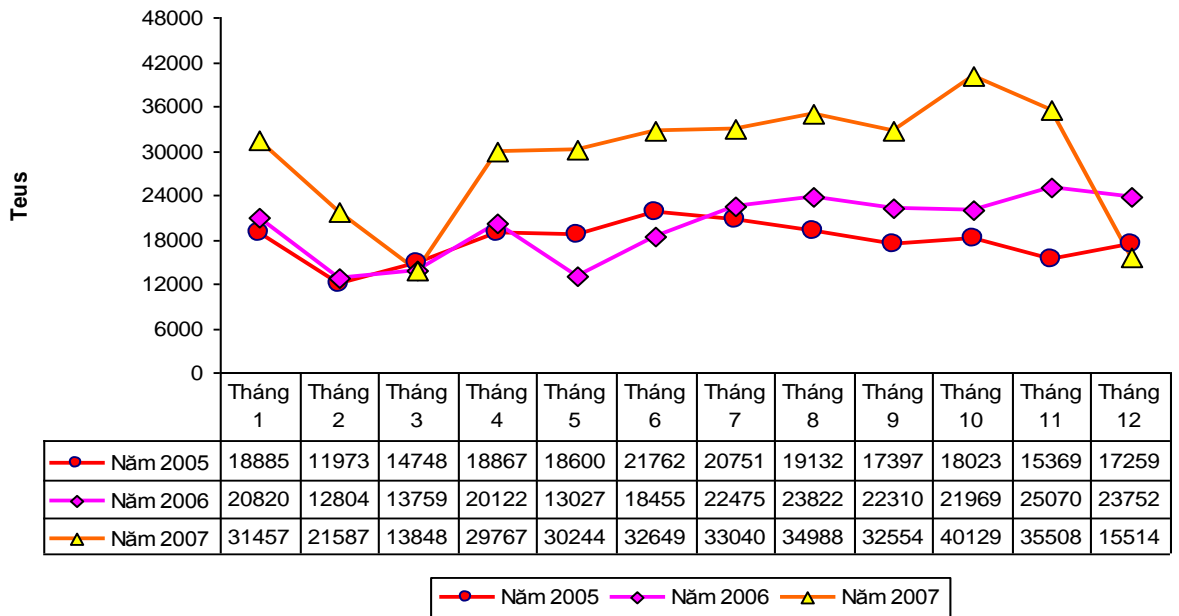
Hãng tàu	Tuyến kinh doanh Feeder
APM	Hải Phòng, Đà Nẵng, Sài Gòn / Singapore, Hongkong, PKL
ACL	Hải Phòng, TP HCM / Singapore
K-Line	Hải Phòng, Hongkong và Cảng Nhật Bản.
Heung A	Hải Phòng/ Hong kong, Busan (Hàn quốc)
Wanhai	Hải Phòng/ Hongkong, Kaoshung, Tp HCM /Cảng Hàn Quốc
Samudera	Hải Phòng, Đà Nẵng, TP HCM / Singapore, Port Klang
APL	Tp HCM / Singapore, Hongkong
NYK	Cái Lân / Hongkong, Tp HCM/Singapore, PortKlang
Dongnama	HPG/Hongkong, Busan, Tp HCM/Hongkong, Busan (Korea)
CT Navigation	Đà Nẵng / Kaoshung (Đài Loan)
ZIM Line	Tp Hồ Chí Minh / Singapore
Mol	Tp HCM/ Hongkong, China Ports.
RCL / PIL	Hải Phòng, Tp HCM / Singapore, Port Klang (Malaysia)
Sinokor	Tp HCM/ China Ports & Korea Ports
Gematrans / CMA	Tp HCM / PortKlang, HPG, Đà Nẵng, Tp HCM / Singapore
MSC	Tp HCM / Pasir Gudang, Singapore
OOCL	Tp HCM / Kaoshung & Japan Ports

(Nguồn thông tin: Cảng vụ Hải Phòng, Cảng vụ Đà Nẵng, Cảng vụ Sài Gòn)

Sản lượng container chuyên chở hàng năm qua cảng Hải Phòng là:

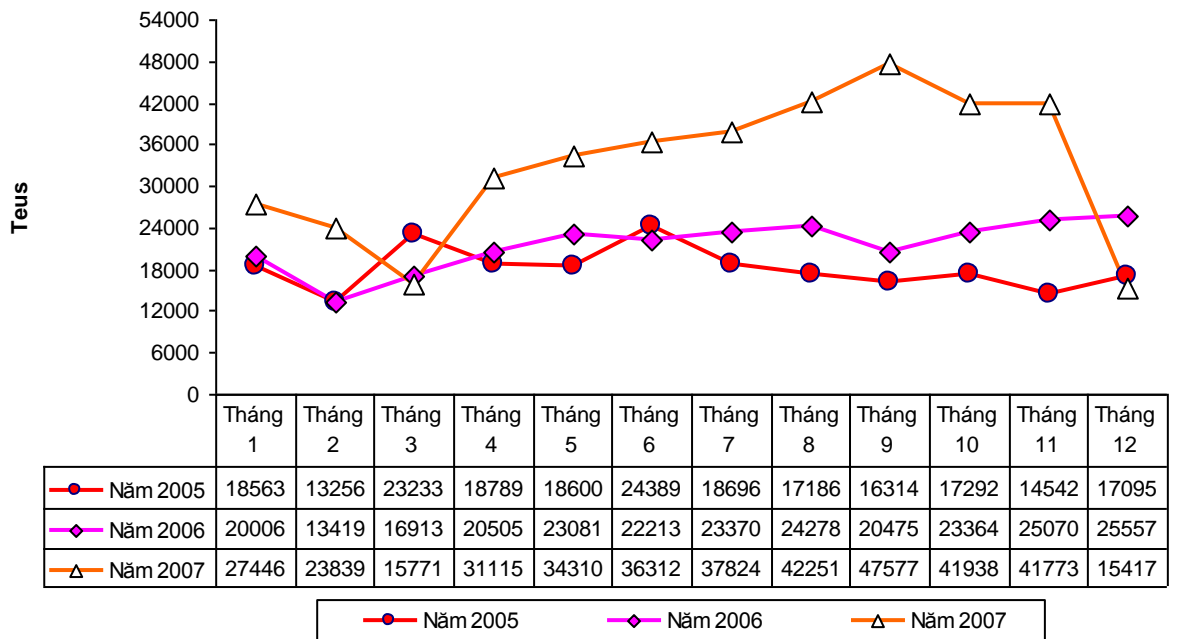
Biểu đồ 1: Thống kê số lượng Container xuất qua cảng Hải Phòng (2005-2007)

**Bảng số liệu hàng xuất
Container qua cảng Hải Phòng**



Biểu đồ 2: Thống kê số lượng Container nhập qua cảng Hải Phòng (2005-2007)

**Bảng số liệu hàng nhập
Container qua cảng Hải Phòng**



(Báo cáo hoạt động khai thác vận chuyển Container qua cảng Hải Phòng)

– Nguồn tin hãng tàu Steamer Feedership Pte Ltd tổng hợp)

Theo đánh giá của ông Trưởng đại diện hãng tàu SFPL về thị trường vận tải Feeder: “ Cơ cấu hàng hóa xuất khẩu và nhập khẩu sử dụng Container tại Việt Nam còn tương đối hạn chế. Xuất khẩu chủ yếu là “Hàng gia công may mặc, Giày dép” và Nguyên liệu thô: Quặng, Nông – thổ sản, Đồ thủ công mỹ nghệ và một số hàng nguyên liệu cho sản xuất Công nghiệp nhẹ... Và thị phần vận tải này thường do đa số nhà nhập khẩu quyết định quyền lựa chọn phương tiện chuyên chở”... “Ngược lại, việc nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam là hàng Vật tư cho gia công hàng may mặc, Giày dép... Các hàng điện tử, điện máy, xe máy... cũng do các đối tác nước ngoài quyết định”.

“Thị trường Feeder ở Việt Nam sẽ trở nên sôi động và phát triển khi Việt Nam tham gia vào guồng máy thương mại thế giới WTO. Nhiều trung tâm kinh tế và thương mại sẽ hình thành như: Quảng Ninh, Hà Tĩnh (Vũng Áng - Dung quất), Khánh Hoà (Cam ranh - Nha trang).... Và sẽ sớm xuất hiện những Feeder khai thác vận chuyển container ở những khu vực kinh tế quan trọng này” [8].

2.2 Thực trạng cơ sở hạ tầng phục vụ kinh doanh vận tải Feeder và quản lý nhà nước về hoạt động Feeder

Sự hiệu quả của hoạt động kinh doanh vận tải Feeder phụ thuộc rất nhiều vào cơ sở hạ tầng phục vụ khai thác tàu Feeder [11]. Cơ sở hạ tầng là tiêu chí quyết định:

- + Loại tàu Feeder có tải trọng bao nhiêu sẽ được sử dụng đưa vào khai thác?
- + Kế hoạch - thời gian lưu trú tại các cảng biển?
- + Khả năng đáp ứng các dịch vụ của khách hàng trên bờ?

2.2.1 Cơ sở hạ tầng phục vụ kinh doanh vận tải Feeder

Với ưu điểm thuận tiện và chi phí hợp lý, vận tải Container là hoạt động vận tải ưu việt hơn so với các loại hình vận tải thông thường. Tuy nhiên, để khai thác vận tải Feeder còn cần phải có các yếu tố phụ trợ cho phương tiện Feeder như: Cảng biển, phương tiện xếp dỡ, Kho bãi.

2.2.1.1 Cảng biển

Cảng biển của Việt Nam đóng vai trò là cảng khu vực trong kinh doanh vận tải Feeder. Các Feeder nước ngoài tham gia hoạt động tại Việt Nam đều “gom hàng” (gom container) từ 1 cảng của Việt Nam đến một cảng trung chuyển khác như: Singapore, Hongkong, Kaoshung... Hiện nay trong 24 tỉnh thành vùng duyên hải Việt Nam có 266 cảng biển lớn nhỏ, trong đó có 9 cảng có khả năng cải tạo, nâng cấp để tiếp nhận tàu 50.000 DWT là loại tàu trung bình ở thế giới hoặc tàu chở container đến 3.000 TEUs. Trong số này chỉ có số ít các cảng được sử dụng cho chuyên chở Container như:

Bảng 2.6: Thông số kỹ thuật cảng biển Việt nam

Số TT	Tên cảng	Chiều dài mét	Độ sâu	Số lượng cầu cảng	Trọng tải max Feeder.
	Khu vực phía Bắc				
1	Cụm cảng Hải Phòng:				
	Cảng chính Hải Phòng	2565	-8.4 m	16	40.000DWT
	Cảng Đoạn xá	220	-8.4 m	1	10.000DWT
	Cảng Transvina	-	-5.7 m	-	12.000DWT
2	Cảng Quảng Ninh	680	- 12 m	3	45.000DWT
	Khu vực miền Trung:				
3	Cụm cảng Đà Nẵng:				
	Cảng chính Đà Nẵng	225	-12 m	6	50.000DWT
	Cảng Hải sơn	280	-6.5 m	2	5.000DWT
4	Cảng Kỳ Hà	160	-6.1 m	1	6.000DWT
5	Cảng Quy Nhơn	405	-12 m	3	30.000DWT
6	Cảng Nha Trang	165	-9 m	1	20.000DWT
	Khu vực miền Nam				
7	Cảng Bình Dương	100	-6.2 m	1	5.000DWT
8	Cụm cảng Sài gòn:				
	Cảng chính	1621	-11 m	2	50.000DWT
	Tân cảng	793	-12 m	7	30.000DWT
	Cảng Bến ghé	463	-11 m	4	36.000DWT
9	Cảng Cần thơ	142	-8 m	1	10.000DWT
10	Cảng Mỹ Thới	106	-6.6 m	1	5.000DWT

(Nguồn: Hiệp hội cảng biển Việt Nam - Năm 2008)

Số liệu cũng cho thấy đặc điểm của hệ thống cảng biển Việt Nam là:

+ Bên cạnh các cảng biển có thể đưa các tàu Feeder (15.000 DWT - 50.000DWT) vào trực tiếp khai thác, số cảng còn lại phải sử dụng cầu nổi và sà lan để chuyên chở container từ tàu Feeder vào bến. Phát sinh một công đoạn xếp dỡ container từ sà lan lên tàu Feeder và ngược lại. Điều này làm giảm lợi thế của kinh doanh vận tải Feeder.

+ Số lượng cầu bến cho phép giới hạn số lượng tàu cập cảng tại cùng thời điểm. Đại đa số cảng biển Việt Nam là cảng tổng hợp (Vừa sử dụng để cho tàu Container, vừa sử dụng cho tàu bách hoá). Vị trí neo đậu ở các cầu bến tàu sẽ là sự cạnh tranh giữa tàu Feeder và tàu hàng bách hoá. Do vậy các hãng tàu Feeder rất quan ngại về kế hoạch cập cảng (Lịch điều độ tàu), đây là nguyên nhân làm giảm hiệu quả về thời gian và làm lãng phí tiền bạc chờ đợi.

+ Một số cảng container là cảng sông nên chịu ảnh hưởng của phù sa bồi đắp và xói mòn của dòng chảy. Chuyện ách tắc tàu Feeder xảy ra do tàu mắc cạn giữa luồng, gây thiệt hại về kinh tế cho các hãng tàu Feeder phải chờ đợi, chi phí phát sinh và ảnh hưởng tới uy tín kinh doanh. Hàng năm các cảng biển này phải tiến hành nạo vét và kê bao lại.

Theo nhận xét của một chuyên gia lâu năm trong lĩnh vực hàng hải về hệ thống cảng biển của Việt nam như sau: *“Ở cảng biển Việt Nam là sự thiếu hụt các cảng lớn và cảng nước sâu để đón các tàu tải trọng lớn. Việc thiếu các cảng nước sâu, cảng tổng hợp và cảng container có thể đón tàu tải trọng lớn không chỉ làm hạn chế tính cạnh tranh của ngành hàng hải Việt Nam mà còn gây ảnh hưởng trực tiếp đến môi trường đầu tư. Chính việc các tàu lớn không ra vào các cảng lớn để xếp, dỡ hàng mà phải trung chuyển từ xa đã làm cho chi phí vận chuyển đội lên nhiều lần và điều này gây quan ngại cho các nhà đầu tư.”*[5]

2.2.1.2 Kho bãi - Phương tiện xếp dỡ

- Kho bãi container là nơi tập trung (tập kết) các vỏ container trên đất liền. Khai thác vận tải Feeder gắn liền với hệ thống kho bãi container. Các kho bãi ngay gần cảng, sẽ giúp Doanh nghiệp khai thác vận tải Feeder giảm chi phí vận chuyển từ kho bãi đến cầu cảng. Công suất của kho bãi, cũng phản ánh qui mô khai thác- sử dụng trong vận tải Container. Nơi nào diễn ra hoạt động ra - vào thường xuyên của

phương tiện vận tải Feeder và lượng hàng hoá container lưu thông lớn, thì đòi hỏi các kho bãi đó phải được xây dựng và thiết kế cho tương xứng với sản lượng lớn đó.

Hoạt động của kho bãi không đơn thuần là nơi chứa (tập kết) container, mà còn là nơi diễn ra các hoạt động thông quan hàng hoá, xếp dỡ chuyển tải bộ, bảo dưỡng container... Nên các hoạt động kho bãi cũng đòi hỏi trang bị kỹ thuật phù hợp như: phương tiện xếp dỡ container nội địa, hệ thống quản lý điện tử kho bãi (giúp định vị các vỏ container trong kho bãi)...

Bảng 2.7: Thông số kỹ thuật ở một số kho bãi

Số TT	Tên cảng	Diện tích bãi m ²	Số lượng Cầu bờ	Sức nâng của cần cầu	Xe kéo Container
	Khu vực phía Bắc				
1	Cụm cảng Hải Phòng:				
	Cảng chính Hải Phòng	343.565	39	25-85	44
	Cảng Đoạn xá	65.000	3	10-40	12
	Cảng Transvina	-	2	45-100	20
2	Cảng Quảng Ninh	49.000	13	25-100	13
	Khu vực miền Trung:				
3	Cụm cảng Đà Nẵng:				
	Cảng chính Đà Nẵng	299.265	2	36	-
	Cảng Hải sơn	30.000	1	90	-
4	Cảng Kỳ Hà	-	5	15-40	3
5	Cảng Quy Nhơn	201.000	2	100	7
6	Cảng Nha Trang	50.000	12	5-60	4
	Khu vực miền Nam				
7	Cảng Bình Dương	-	2	36	10
8	Cụm cảng Sài Gòn:				
	Cảng chính	160.685	34	25 - 100	19
	Tân cảng	16.200	15	36 - 40	140
	Cảng Bến Nghé	-	8	20 -104	13
9	Cảng Cần Thơ	19.000	13	40	5
10	Cảng Mỹ Thới	17.500	6	70	7

(Nguồn: Hiệp hội cảng biển Việt Nam - Năm 2008)

- Một phương tiện không thể thiếu được trong kinh doanh vận tải Feeder đó chính là các phương tiện xếp dỡ. Hiện nay ở Việt Nam, ngoài 3 cụm cảng chính được trang

bị hệ thống cần cầu giàn (loại hệ thống cần cầu tiên tiến trong bốc xếp container từ cầu cảng lên phương tiện Feeder), còn lại là sử dụng các loại cần cầu chân đế, cầu nổi, cầu bánh xích... Hiện nay, chính phủ Việt Nam cũng đã lên kế hoạch nâng cấp cải tạo các cảng biển, và một trong những vấn đề lưu tâm là trang bị các phương tiện xếp dỡ hiện đại. Không hoàn toàn là phải trang bị nhiều cần cầu, mà cần phải chú trọng đến các chỉ tiêu kỹ thuật của phương tiện xếp dỡ như: Sức nâng của phương tiện, hiệu suất xếp dỡ, tầm cao và độ vọt của phương tiện... Có như vậy mới đáp ứng được việc khai thác tàu Feeder loại lớn.

- Trong đề án quy hoạch nhằm hướng tới xây dựng một hệ thống cảng biển phát triển ngang tầm với khu vực, có một phương tiện hỗ trợ vận tải container cũng được nhắc đi nhắc lại nhiều lần đó chính là: đầu kéo container. Đầu kéo là phương tiện chuyên chở container từ cầu cảng đến kho bãi container. Số lượng đầu kéo ảnh hưởng tới hiệu suất xếp dỡ container từ phương tiện Feeder xuống cảng. Số liệu của hiệp hội cảng biển cho thấy Cảng Tân Thuận là cảng biển được trang bị được số lượng đầu kéo đông đảo nhất [3].

Với những trang thiết bị hiện đại và đầy đủ, hiệu suất khai thác xếp dỡ tàu Feeder có thể được nâng cao lên rất nhiều, góp phần làm giảm những chi phí neo đậu và những chi phí khác. Hiện nay hiệu suất xếp dỡ container trung bình ở 3 cụm cảng chính là:

- + Loại tàu dưới 500 teus: 500Teus/ngày/1tàu
- + Loại tàu trên 500 teus: 800Teus/ngày/tàu.

2.2.2 Quản lý kinh doanh vận tải Feeder ở Việt Nam

Các Doanh nghiệp kinh doanh vận tải Feeder nước ngoài khi hoạt động tại Việt Nam cũng phải chịu sự chi phối quản lý của hệ thống pháp luật Việt Nam. Cho đến nay, Việt Nam đã có một hệ thống Văn bản quy phạm pháp luật trong lĩnh vực kinh doanh vận tải biển. Số lượng các văn bản nhiều và đa dạng. Từ Luật, Nghị định của Chính phủ, Các văn bản của Cục Hàng hải, của Cảng vụ, ... Các thông tư liên bộ, liên ngành, của các cơ quan hành chính địa phương ... Ngoài ra, mỗi thời kỳ, do sửa đổi, bổ sung vào các chính sách kinh tế, nên lượng văn bản Pháp luật khá "phong phú" và "cập nhật" từ việc: xác định tiêu chuẩn an toàn tàu biển, Thủ tục

hành chính ra vào cảng biển, đến các chính sách quản lý vĩ mô: chính sách khuyến khích đầu tư....

Là chủ tàu nước ngoài, thì ngoài những quy định chung về quản lý kinh doanh, quản lý doanh nghiệp, chủ tàu kinh doanh vận tải Feeder nước ngoài còn chịu sự quản lý - “điều chỉnh” riêng theo các công ước quốc tế mà Việt Nam tham gia và chính sách kinh tế của Việt Nam. Sự khác biệt trong quản lý kinh doanh vận tải Feeder giữa doanh nghiệp Việt Nam (Chủ tàu Việt Nam) và Doanh nghiệp nước ngoài (Chủ tàu nước ngoài) thể hiện ở trong:

2.2.2.1 Bộ luật hàng hải (Có hiệu lực từ ngày 01 tháng 01 năm 2006)

Quyền kinh doanh vận tải nội địa: Theo Điều 7 Bộ Luật hàng hải:

" 1.Tàu biển Việt Nam được ưu tiên vận tải nội địa đối với hàng hóa, hành khách và hành lý.

2. Khi tàu biển Việt Nam không đủ khả năng vận chuyển thì tàu biển nước ngoài được tham gia vận tải nội địa trong các trường hợp sau:

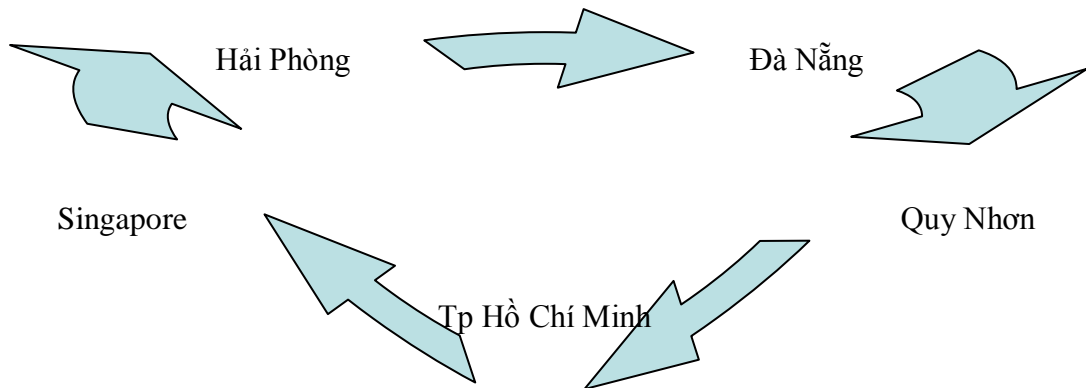
- a. Vận chuyển hàng hóa siêu trường, siêu trọng hoặc các loại hàng hóa khác bằng tàu biển chuyên dùng;
- b. Để phòng chống, khắc phục thiên tai, dịch bệnh hoặc cứu trợ nhân đạo khẩn cấp;
- c. Vận chuyển hành khách và hành lý từ tàu khách du lịch vào đất liền và ngược lại.

3. Bộ trưởng Bộ Giao thông vận tải quyết định đối với những trường hợp quy định tại điểm a, b Điều này...."

Vận tải nội địa được hiểu là vận chuyển xuất phát từ một cảng nội địa đến một cảng nội địa khác.Theo quy định này, các nhà kinh doanh vận tải Feeder chỉ được tham gia vận tải nội địa chỉ khi các Doanh nghiệp Việt Nam không đáp ứng được.

Trên thực tế, đây chính là biện pháp bảo hộ vận tải trong nước. Chính vì vậy mà giá cước vận chuyển container trong nước thường cao hơn rất nhiều so với giá cước vận chuyển container quốc tế. Ví dụ: Cước vận chuyển Hải Phòng - Đà Nẵng là khoảng 3,5 - 5 triệu VNĐ, trong khi cước vận chuyển từ cảng Hải Phòng - Singapore là khoảng 2,7 - 3,5 triệu VNĐ.

Để tận dụng việc khai thác Feeder, các hãng tàu nước ngoài kinh doanh tại Việt Nam, thường kết hợp đưa tàu Feeder vào nhiều cảng Nội địa của Việt Nam.

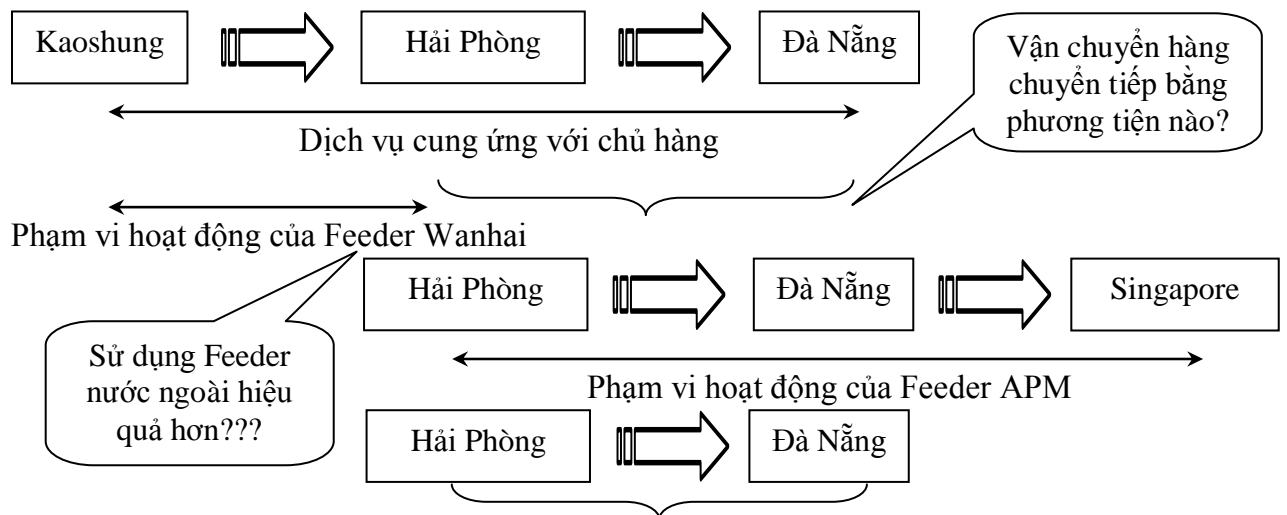


Hình vẽ 2.2: Lịch trình một tuyến Feeder

Trong hành trình vận chuyển, tàu Feeder sẽ ghé qua một vài cảng biển Việt Nam để chuyên chở Container. Tàu Feeder sẽ có hiệu suất cao nếu được nhận chuyên chở những container nằm trong tuyến vận chuyển đó.

Đối với vận chuyển hàng quá cảnh (chuyển tiếp) nội địa, thì người chuyên chở cũng phải xin phép cho từng lô hàng quá cảnh cụ thể (nếu không xin phép thì đương nhiên ưu tiên sử dụng Feeder của Chủ tàu Việt Nam).

Ví dụ:



Quản lý vận tải nội địa (ưu tiên phương tiện vận tải Việt Nam)

Hình 2.3: Ranh giới giữa vận tải chuyển tiếp và vận chuyển nội địa

Hãng tàu Wanhai bán dịch vụ vận chuyển từ cảng Kaoshung đến cảng Đà Nẵng. Tuy nhiên, tàu Feeder của hãng tàu Wanhai lại chỉ chạy tuyến Kaoshung - Hải

Phòng. Và chặng vận chuyên còn lại, hãng tàu Wanhai sẽ buộc phải sử dụng hãng tàu khác để chuyên chở.

Ở đây, nếu so sánh giữa giá cung cấp dịch vụ vận chuyển trong nước (từ Hải Phòng đến Đà Nẵng) giữa hai nhà cung cấp dịch vụ (Chủ tàu Việt Nam và Chủ tàu nước ngoài), thì giá cước của chủ tàu nước ngoài có phần hấp dẫn hơn. Tuy nhiên, khoác cái vỏ là hàng hoá vận chuyên quốc tế, nhưng lô hàng này lại có hành trình trên tuyến vận tải nội. Do đó nó phải ưu tiên cho Doanh nghiệp Việt Nam. Với sự chênh lệch giá cước cao của tàu nội địa sẽ làm giảm khả năng cạnh tranh của Doanh nghiệp đứng ra đảm nhận toàn bộ quá trình chuyên chở.

2.2.2.2 Nghị định 115/2007/NĐ-CP về quản lý kinh doanh dịch vụ vận tải

Điều kiện kinh doanh dịch vụ vận tải biển:

Theo điều 3: "Điều kiện kinh doanh dịch vụ đại lý tàu biển

Tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ đại lý tàu biển phải thành lập doanh nghiệp theo quy định của pháp luật, trường hợp doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thì tỷ lệ phần vốn góp của các bên nước ngoài không vượt quá 49% tổng số vốn điều lệ của doanh nghiệp."

Theo quy định này, thì các Feeder nước ngoài vẫn chưa được phép hoạt động trực tiếp trong việc hỗ trợ dịch vụ Feeder mà buộc phải qua sử dụng Đại lý tàu biển hoặc thành lập liên doanh với sự khống chế của phía Việt Nam.

Một trong những yêu cầu quan trọng của Vận tải đó là "sự nhanh chóng, sự thuận tiện và chính xác". Để ngày càng thu hút được nhiều khách hàng hơn, các hãng tàu Feeder phải thiết lập một bộ máy thông suốt, vận hành linh hoạt và thống nhất. Các Feeder nước ngoài thường muốn sự kiểm soát chặt chẽ, bởi họ muốn hoạt động thống nhất. Trong khi các Liên doanh hay Đại lý lại hoạt động tương đối độc lập, và rất chậm trong việc kiểm soát thông tin....

Ngoài ra, vấn đề tài chính và chia sẻ lợi nhuận hợp lý là một vấn đề đối với các Feeder nước ngoài. Hoạt động Đại lý chỉ đơn thuần là thu về Hoa hồng đại lý cho các Đại lý Việt Nam, trong khi đó rủi ro kinh doanh lại hoàn toàn thuộc về phía chủ tàu Feeder nước ngoài. Nếu chuyển sang mô hình hoạt động liên doanh lại chịu sự chi phối của đối tác Việt Nam (chiếm 51%), do vậy sự chủ động kinh doanh theo

chiến lược Marketing khách hàng của các Feeder nước ngoài bị ràng buộc và hạn chế ít nhiều.

Cũng theo Nghị định này, thì tất cả các dịch vụ phụ trợ cho khai thác tàu Feeder như: Làm thủ tục, vệ sinh, lai dắt tàu Feeder, xếp dỡ đều do phía Việt Nam "quản lý". Do các Doanh nghiệp Việt Nam chưa có sự cạnh tranh cao, nên các dịch vụ phụ trợ cho khai thác Feeder chưa tương xứng với lợi ích của các chủ tàu Feeder nước ngoài đã chi trả.

2.2.2.3 Nghị định 170/2003/NĐ-CP về quản lý thị trường cước dịch vụ vận tải

Theo Nghị định này, chính phủ Việt Nam có "quy định mở" đối với việc can thiệp vào thị trường "cước vận tải Container" trong trường hợp:

"Thủ tướng Chính phủ quyết định và công bố áp dụng các biện pháp bình ổn giá đối với hàng hoá, dịch vụ thuộc danh mục thực hiện bình ổn giá trong trường hợp giá cả thị trường có biến động bất thường xảy ra trong cả nước hoặc trong từng vùng, khu vực mà giá những hàng hoá, dịch vụ này biến động sẽ ảnh hưởng đến phát triển kinh tế - xã hội của cả nước."

Khi khai thác vận tải Feeder tại Việt Nam, các hãng vận tải Feeder cũng phải cam kết về mức giá cước tối đa.(Để tránh lũng đoạn giá cả). Tuy nhiên qua nhiều năm hoạt động tại Việt Nam, sự ảnh hưởng của thị trường thế giới như: Chiến tranh vùng vịnh, Khủng bố hàng không, Suy thoái kinh tế => Mất giá tiền tệ, Khủng hoảng giá dầu... đã ảnh hưởng không nhỏ tới việc khai thác kinh doanh Feeder. Việc tăng giá cước đều phải có sự thương lượng với hiệp hội Doanh nghiệp Việt Nam (thông qua Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam).

2.2.2.4 Quyết định số 127/VGCP-CNTD.DV ngày 28/10/1997 về Cước - Phí cảng biển

" Khi tàu chở hàng hoạt động ở vùng biển Việt Nam đều phải thanh toán các khoản phí sau:

- + Phí trọng tải: 0,1USD/GRT / lượt vào & 0,1USD/GRT / lượt ra.
- + Phí bảo đảm an toàn hàng hải: 0,1USD/GRT
- + Phí hoa tiêu: dao động từ 0,00232 – 0,0032 USD/GRT (Minimum :100USD)
- + Phí tàu lai dắt: 170-375 USD / giờ

- + Phí buộc, cởi dây neo tàu tại phao là: 50-132 USD/lần
- + Phí buộc, cởi dây neo tàu tại cầu tàu là: 17-83 USD/lần
- + Phí neo đậu tại cầu, bến: 0,0012-0,0035 USD/GRT/giờ
- + Phí đóng mở hầm hàng: 6,5 – 18 USD / hầm
- + Phí vệ sinh: 33 – 116 USD/ hầm
- + Phí đổ rác: 20 – 50 USD / chuyến
- + Phí cung cấp nước ngọt: 2,5 – 3,5 USD/m³
- + Phí kiểm đếm, giao nhận: 1USD/container
- + Phí xếp Container từ phương tiện tàu biển xuống bãi:
 Loại có hàng: 23–57 USD/20’; 35-85USD/40’; 53-127USD/40*.
 Loại không có hàng: 15–37 USD/20’; 23-55USD/40’; 34-83USD/40*
- + Phí lưu kho, bãi Container;
 Loại có hàng: 2USD/20’/ngày ; 3USD/40’/ngày; 4,5USD/40*/ngày
 Loại không có hàng: 1USD/20’/ngày; 1,5USD/40’/ngày; 2,3USD/40*/ngày
- + Giá cắm điện cho Container đông lạnh: 22 – 40 USD / ngày hoặc 1,1 – 1,6 USD/giờ
- + Phí thủ tục: 50 – 100USD/chuyến..... "
- * So sánh với biểu phí tại Singapore là:
 " + Phí cập cảng: 8,5USD/GRT
 + Phí thủ tục: 50USD/tàu
 + Phí kiểm dịch: 200-300USD/tàu
 + Phí cung cấp nước ngọt: 7USD-21USD/1000lít
 + Phí bến bãi: 0,1 USD/tấn
 + Các loại phí khác.... [14]"

(theo: <http://www.singaporemaritimeportal.com/index.htm>)

Biểu phí hàng hải của Việt Nam so với khu vực có thấp hơn đôi chút, tuy nhiên chất lượng dịch vụ và sự đa dạng dịch vụ ở mức trung bình. Trong tình hình biến động lớn của thị trường (chi phí nhiên liệu tăng), doanh nghiệp kinh doanh Feeder phải cắt giảm chi phí thì yếu tố chi phí thấp của thị trường vận tải Việt Nam sẽ mang lại

lợi thế hơn so với các quốc gia khác trong khu vực (khi buộc phải thu hẹp tuyến dịch vụ, nơi nào có chi phí cao, nơi đó sẽ bị thu hẹp trước tiên).

2.3 Những khó khăn, thuận lợi của Doanh nghiệp nước ngoài khi tham gia hoạt động kinh doanh Feeder nước ngoài tại Việt Nam

Trong thời đại toàn cầu hoá ngày nay, nếu thương mại được cho là nhựa sống của kinh tế thế giới thì vận tải biển được coi là mạch máu lưu thông những dòng nhựa đó. Trong xu thế chung đó, vận tải biển chiếm trên 80% lưu lượng xuất nhập khẩu của Việt Nam, trong đó thị phần vận tải vận chuyển Container của các Doanh nghiệp nước ngoài trên các tuyến Feeder quốc tế (Hàng hóa xuất nhập khẩu) chiếm ưu thế gần như là tuyệt đối. Chỉ so sánh riêng tuyến Feeder Hải Phòng – Singapore (năm 2007) có 6 hãng Feeder tham gia. Trong đó có 1 doanh nghiệp Feeder Việt Nam (Công ty vận tải Biển Đông) và 5 doanh nghiệp Feeder nước ngoài. Theo đánh giá của hiệp hội chủ tàu Việt Nam: thị phần chuyên chở hàng hóa Quốc tế của doanh nghiệp vận tải Việt Nam trong lĩnh vực chuyên chở container quốc tế ở thị trường Việt Nam là khoảng trên dưới 10%, còn lại là của các chủ tàu nước ngoài. Vậy nhân tố nào quyết định sự thống trị phần lớn thị phần vận tải Feeder của doanh nghiệp nước ngoài tại Việt nam và Doanh nghiệp nước ngoài có những thuận lợi và khó khăn gì khi hoạt động kinh doanh tại Việt nam?

2.3.1 Đánh giá hoạt động kinh doanh của các hãng tàu Feeder nước ngoài

Các hãng tàu Feeder nước ngoài không hẳn mạnh như nhiều người suy đoán. Ở một số hãng Feeder có lịch sử hình thành khoảng dưới 10 năm, có hãng Feeder số vốn kinh doanh của họ chỉ vào khoảng 30tr USD, nhưng họ rất mạnh dạn đầu tư kinh doanh. Và họ nhận thấy rằng nếu tận dụng được cơ hội kinh doanh, họ có thể thu được lợi ích kinh doanh.

Trên thực tế, có hãng tàu khai thác kinh doanh dịch vụ vận tải Feeder đi lên từ nền tảng kinh doanh chỉ có khoảng trên dưới 20 nhân viên, với khoảng gần 500 vỏ container và không có tàu Feeder ... nhưng họ biết tận dụng thời cơ đầu tư vào các thị trường mới nổi và đã gặt hái được rất nhiều thành công. Sự thành công của những hãng tàu Feeder không chỉ xuất phát đơn thuần là có vốn kinh doanh lớn hay được trang bị kỹ thuật tốt nhất mà chính là nhờ có chiến lược kinh doanh thích hợp.

Tác giả xin điếm qua một số nguyên nhân chính tạo ra sức mạnh của các hãng kinh doanh vận tải Feeder nước ngoài gồm:

2.3.1.1 Tính chuyên nghiệp cao

Khả năng cung cấp dịch vụ vận tải Container của các hãng vận tải Container nước ngoài có tính chuyên nghiệp cao. Có thể nói là: các hãng tàu Feeder ở các quốc gia phát triển thường có chiến lược khai thác vận tải Container có tính chuyên nghiệp cao, điều này phản ánh quá trình phân công lao động toàn cầu. Phân công lao động xã hội là một tất yếu khách quan bắt nguồn từ nhu cầu cuộc sống xã hội ngày càng cao. Chính nhờ có sự chuyên môn hóa hoạt động vận tải Feeder đã giúp nâng cao năng lực cạnh tranh và tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh. Chuyên môn hóa sản xuất đã chia cắt quá trình sản xuất sản phẩm hoàn chỉnh thành những công đoạn độc lập với nhau, trong đó mỗi công đoạn tập trung thực hiện một hoặc một số bước trong toàn bộ quy trình sản xuất ra sản phẩm hoàn chỉnh cho người tiêu dùng.

+ *Phân bố địa bàn hoạt động:*

Khi thực hiện các hoạt động vận chuyển Container quốc tế, các doanh nghiệp kinh doanh vận tải đều phải đối mặt sự cạnh tranh không những từ các doanh nghiệp Vận tải nước ngoài mà còn cả doanh nghiệp vận tải bản địa. Đã qua thời kỳ “độc quyền lũng đoạn”, khi các hãng vận tải bản địa độc quyền khai thác dịch vụ vận tải Container trong nước. Quá trình toàn cầu hóa, buộc các quốc gia tham gia vào thương mại quốc tế có sự phân bố lại cơ cấu sản xuất hợp lý hơn. Trong lĩnh vực vận tải cũng vậy. Các chủ tàu trong nước trước kia chỉ lo cạnh tranh trong nước, nay phải đối mặt với những thách thức từ các doanh nghiệp Vận tải nước ngoài. Sự cạnh tranh quyết liệt đó đã thu nhỏ lại số lượng những nhà cung cấp dịch vụ vận tải. Các doanh nghiệp vận tải không hiệu quả sẽ buộc phải giải thể, các doanh nghiệp vận tải yếu ớt sẽ buộc phải liên kết lại với nhau để có thể tồn tại trên thị trường. Sự co cụm lại và việc phát huy thế mạnh của từng hãng vận tải, đã tạo ra bản sắc riêng của từng hãng vận tải, và nhờ vậy nó mang lại những thuận lợi và thương hiệu lớn trong lĩnh vực vận tải.

Một ví dụ cho việc phân bố địa bàn hoạt động: Ở Hàn Quốc chẳng hạn có ít nhất 3 công ty kinh doanh vận tải Container như: Hanjin, Dongnama, Heung-A...

nhưng có sự phân bố vùng sản xuất riêng. Như: Heung-A chuyên tuyến khai thác tuyến Đông Bắc Á, Dongnama chuyên tuyến khai thác Nam Á – Hàn quốc, Hanjin chuyên tuyến khai thác Châu Âu, Mỹ - Hàn quốc....

Để phù hợp với sự biến đổi của thị trường và tính toán mức lợi nhuận hợp lý, các hãng vận tải buộc phải phân bố lãnh thổ sản xuất. Việc phân bố địa bàn hoạt động, giúp các doanh nghiệp vận tải điều hành khai thác vận tải có hiệu quả hơn. Chẳng hạn như: công tác quản lý và bảo dưỡng vỏ Container, công tác luân chuyển vỏ Container giữa các vùng sản xuất...

Nhờ có sự phân bố địa bàn khai thác dịch vụ vận chuyển, các doanh nghiệp vận tải nước ngoài có thể tập trung chuyên môn vào thị trường mà họ chiếm lĩnh, và phát triển toàn tâm, toàn lực vào thị phần đó.

+ *Sự hợp tác giữa các hãng vận tải Feeder.*

Nếu như trước đây, nhiều người lo ngại rằng sự cạnh tranh không lành mạnh và chính sách đóng cửa của một số quốc gia sẽ trở thành mối đe dọa đối với xu thế hội nhập kinh doanh, thì ngày nay sự phát triển của nhiều hình thức liên doanh, liên kết đã mở ra viễn cảnh hợp tác mới theo những chiều hướng tích cực hơn [3].

Ở các quốc gia phát triển, trên thị trường vận tải các doanh nghiệp vận tải thường kết hợp lẫn nhau (hợp tác sử dụng các nguồn lực riêng). Ở mỗi một khu vực sản xuất, mỗi doanh nghiệp Vận tải không thể “bao tiêu cung ứng” (cover) hết toàn bộ khu vực, do vậy, họ có sự sắp xếp riêng. Chẳng hạn như: Chỉ để 1 hãng khai thác trọng tâm thị trường (Feeder – tương ứng với vỏ COC), các hãng còn lại thì cung cấp dịch vụ Container tuyến xa (Mainline – tương ứng với vỏ SOC). Dựa trên tính toán tổng nhu cầu thị trường, các hãng vận tải quyết định kế hoạch kinh doanh vận chuyển tối ưu. Để tránh cạnh tranh không cần thiết và duy trì mức cước (SOC & COC) hợp lý, các hãng vận tải sẽ chia sẻ thị phần vận tải.

Một số doanh nghiệp vận tải Feeder sẽ tập trung chuyên sâu khai thác vận tải Feeder ở những tuyến nhất định. Ví dụ ở Singapore: Hãng Samudera khai thác tuyến Bangkok – Singapore, hãng ACL khai thác tuyến Hải Phòng – Singapore. Mặt khác, xuất phát từ đặc điểm vận tải, luồng lạch tàu bè, các hãng vận tải buộc phải tính toán đến tần xuất chuyên chở các tuyến và lịch trình Feeder.

Số doanh nghiệp khác sẽ tập trung khai thác ở các thị trường khác hoặc lựa chọn bị mua lại bởi các Doanh nghiệp vận tải có lợi thế hơn.

Do nhu cầu vận chuyển là liên tục, nên rất nhiều hãng tàu phải sử dụng dịch vụ Feeder chuyên tuyến ngắn. Mà năng lực kinh doanh của mỗi Feeder lại có hạn (kể cả Mainline cũng vậy). Trừ 1 số cảng lớn của Nhật bản có hãng tàu đưa Feeder vào 3-5 chuyến 1 tuần, còn lại các Feeder ở các khu vực khác trên thế giới chỉ khai thác từ 1chuyến / 1-2 tuần. Do vậy để đáp ứng nhu cầu vận chuyển: 24h /ngày; 7 ngày / tuần... các hãng vận tải Feeder thường áp dụng phương thức trao đổi slot hoặc liên minh với nhau. Lý do của sự liên minh là bởi: các hãng tính toán được thị phần của mình và năng lực của họ (vốn đầu tư cho sản xuất hạn chế) do vậy họ phải tìm cách khai thác tối ưu và vẫn thỏa mãn các yêu cầu của khách hàng.

Ngày nay, nhiều công ty lớn và nhỏ đang có xu hướng áp dụng chiến thuật kinh doanh: liên minh và hợp tác với ngay chính đối thủ cạnh tranh của mình. Thay vì phải tiến hành những đòn cân não căng thẳng, đối mặt với nhau hàng ngày và ở mọi nơi với thái độ dè chừng, mưu mô cạnh tranh ... thì giờ đây, một điều mà không thể phủ nhận rằng: Đã có những liên minh đối thủ hình thành, đang và sẽ tạo nên sức mạnh đáng gờm trên thị trường toàn cầu. Một trong những ví dụ của liên minh vận tải là: 4 hãng Hapag-Lloyd, NYK, OOCL, P&O Nedlloyd cùng đóng góp tàu biển để khai thác tuyến xuyên Thái Bình Dương. Bằng cách trao đổi slot trên các tàu biển, các hãng giảm được chi phí đầu tư. Nếu kinh doanh riêng rẽ thì mỗi hãng sẽ phải đưa vào 6 tàu thì mới đảm bảo trung bình 1 tuần / 1 chuyến (thời gian chuyên chở tuyến Trung Quốc – Mỹ “xuyên Thái Bình Dương” là 29-30 ngày) và điều này sẽ đội chi phí tăng thêm rất nhiều ...;

Đứng ở góc độ khách hàng: Họ sẽ rất ít khi chấp nhận dịch vụ vận chuyển chậm chễ và hạn chế.

Ví dụ: Hãng khai thác Feeder ACL chuyên tuyến HPG – Sin thường khai thác 1 chuyến / 1 tuần vào ngày thứ 4 hàng tuần. Giả sử như có khách hàng chấp nhận dịch vụ vận chuyển Container của ACL nhưng lại muốn khởi hành vào ngày thứ 7 thì sao?Hoặc ở hãng Samudera chỉ chạy Feeder 2 tuần /1 chuyến, vậy chẳng lẽ chủ

hàng phải đợi ít nhất 10 ngày chờ đợi để có thể xếp lên tàu? Chưa kể đó chỉ khoảng thời gian chờ đợi chặng trung chuyển...

Nhưng chính vì nhu cầu phát sinh này, nên giữa các hãng Feeder lại có sự bắt tay lẫn nhau. Không phải là cùng có dịch vụ vận chuyển tương tự như nhau là cạnh tranh lẫn nhau, mà đôi khi đó là sự cộng tác – hợp tác với nhau.

Ví dụ: Hãng Steamer Feederships Pte Ltd cung cấp dịch vụ Feeder chuyên tuyến Hải Phòng – Đà Nẵng – Singapore vào ngày thứ 5 hàng tuần kết hợp (Join Slot) với hãng Gemartrans chuyên tuyến Hải Phòng – Sài Gòn – Singapore vào ngày Chủ nhật hàng tuần. Dưới đây là ví dụ của sự trao đổi chỗ giữa hai hãng này:

** Tuyến Hải Phòng – Singapore: Mỗi bên sẽ có tối thiểu là 30 Teus riêng (được tính như là vỏ COC trên tàu của chính mình) còn lại, nếu muốn sử dụng thêm. Họ phải chấp nhận với giá vận chuyển là SOC.*

** Tuyến Đà Nẵng – Singapore: Bên Steamer (SFPL) sẽ nhường 20 chỗ cho Gemartrans (GMT) trên tàu Feeder của SFPL*

** Tuyến Sài Gòn – Singapore: Bên Gemartrans sẽ nhường 30 chỗ cho SFPL.*

Tổng cộng cả 3 tuyến: Các bên đạt được nhiều lợi ích hơn.

- Tần suất dịch vụ tăng lên (thay vì 1 chuyến / 1 tuần => 2 chuyến 1 tuần). Các khách hàng xuất nhập khẩu sẽ không phải đợi lâu, để chờ xếp hàng lên tàu (Ở chặng vận tải thứ nhất). => Nâng cao khả năng kết nối tàu chặng 2 (Đối với các chủ hàng là mainline). => Rút ngắn thời gian luân chuyển và chờ đợi tàu. (Nâng cao thời gian khai thác vỏ - Hạn chế tình trạng vỏ Container nằm ứ đọng ở 1 khu vực) [12].

- Mở rộng dịch vụ khai thác. Theo ví dụ trên, thay cho việc cả hai hãng cùng mang tàu vào cảng Đà Nẵng và Sài Gòn, các hãng Feeder sẽ tận dụng dịch vụ của nhau. GMT sử dụng dịch vụ của SFPL ở cảng Đà Nẵng và ngược lại, SFPL sẽ sử dụng dịch vụ Feeder của GMT tại cảng Sài Gòn.

2.3.1.2 Đa dạng trong cung ứng dịch vụ

Sự đa dạng dịch vụ cung cấp trong hoạt động kinh doanh vận tải của các hãng vận tải Feeder nước ngoài thể hiện ở:

+ “Cung cấp dịch vụ vận tải mà thị trường cần”. Nhu cầu vận chuyển hàng hóa sử dụng Container thay đổi và phát triển liên tục. Không chỉ ở Việt Nam, mà ở trên thế giới, các hãng tàu kinh doanh Feeder luôn phải nhận thức được sự thay đổi đó. Nếu cách đây khoảng 10 năm, thì đa số các tàu container (Feeder) được đưa vào khai thác tại thị trường Việt Nam là loại Semi-Container (Là loại tàu rời được sửa chữa và trang bị thêm một số bộ phận để dùng cho chuyên chở Container), thì hiện nay tàu Feeder được sử dụng tại Việt Nam là loại chuyên dụng. (Thế hệ tàu Container đã được trang bị và lắp đặt hợp lý cần cầu chuyên dụng và hệ thống điện dùng cho Container đông lạnh, thiết bị quạt gió....).

Nhờ có những cải tiến như vậy, các hãng khai thác Feeder đã đáp ứng được nhu cầu vận chuyển hàng đông lạnh mà ngày càng tăng ở thị trường Việt Nam. Mặt khác, nhờ có thế hệ tàu mới (được đóng mới), thời gian chuyên chở trên biển được rút ngắn - tốc độ trung bình của tàu Feeder tăng lên từ 12 hải lý / giờ tới 16-20 hải lý/giờ . Các hãng vận tải Feeder có thể tận dụng thời gian chờ “hàng” và vẫn đảm bảo lịch trình.

Ở Việt Nam gần đây có phát sinh nhu cầu vận chuyển “thiết bị toàn bộ”, đó là việc di dời cả nhà máy, hay toàn bộ công trình giữa các quốc gia trong khu vực. Ví dụ như Thiết bị xây lắp cầu đường, Thiết bị nhà máy sản xuất linh kiện ô tô.... Các hãng vận tải Feeder, đã nhanh chóng nắm bắt được nhu cầu này và họ đã kết hợp với nhiều công ty Kỹ thuật khác để hỗ trợ việc di dời. Theo kỹ sư Kỹ thuật – Di chuyển Nhà máy, công trình - Công ty Utoc, Nhật Bản: “Việc tháo lắp và vận chuyển sử dụng Container giảm chi phí rất nhiều so với vận chuyển theo phương thức tàu chuyên.Bên cạnh đó thời gian cũng giảm đi đáng kể, thuận tiện với tiến độ tháo lắp và sự an toàn của hàng hóa cũng cao hơn.”

Các hãng tàu Feeder cũng nhanh nhạy trong quyết định cung cấp dịch vụ vận tải và trang bị vận tải phù hợp. Các bài toán hiệu quả kinh tế giúp các nhà vận tải Feeder giải quyết các nhu cầu của thị trường. Ví dụ: Xác định chi phí khi kết hợp vận chuyển Container và những loại hàng hóa đặc biệt khác. Vào thời điểm ít hàng, các hãng vận tải Feeder thường kết hợp vận chuyển những lô hàng “cồng kềnh” như: Xe chuyên dụng (Máy ủi, Máy xúc, tàu hỏa....), Các thiết bị hóa dầu... được

xếp và chằng buộc trên mặt boong.... Và đôi lúc, những lô hàng này lại mang lại những lợi nhuận đáng kể so với vận chuyển thông thường cho các hãng vận tải Feeder.

Ví dụ: *Nếu khách hàng muốn chở 20 chiếc xe xúc chuyên dụng, phải thuê tàu rời với các chi phí:*

- *Thuê bao tàu (Hải Phòng - Singapore): 10.000USD/ngày*

- *Chi phí lắp đặt, chằng buộc khác: 3000- 5000USD.*

- *Tổng chi phí vào khoảng 80.000USD*

Trong khi đó, nếu Hãng tàu Feeder chấp thuận chở trên mặt boong, chi phí xếp dỡ và vận chuyển chỉ vào khoảng 2100USD/1 xe thiết bị. Tổng chi phí: 42000USD.

(Nguồn: *Steamers Feederships Pte Ltd*).

+ Xu hướng đa dạng cung ứng dịch vụ :

Để duy trì sự phát triển ổn định, duy trì các chân hàng, đầu mối khách hàng lâu dài, các doanh nghiệp vận tải Feeder hướng tới xu thế đa dạng hóa các dịch vụ phụ trợ. Cùng với sự phân công chuyên môn hóa, các nhà quản lý kinh doanh vận tải Feeder luôn tìm cách tổ chức các quan hệ hiệp tác giữa các đơn vị chuyên môn hóa. Hình thành nên các chuỗi cung ứng dịch vụ vận tải “door to door”. Hiện nay, một số các hãng vận tải Feeder đã thiết lập văn phòng Logistics, Văn phòng Giao nhận... để cung cấp các dịch vụ vận tải hàng lẻ. Các văn phòng này sẽ đóng góp một phần doanh thu không nhỏ trong dịch vụ vận tải Feeder.

2.3.1.3 Tiết kiệm các nguồn lực và tăng năng suất lao động

Các doanh nghiệp vận tải nước ngoài rất coi trọng Biện pháp Tiết kiệm và tăng năng suất lao động. Họ hiểu rằng một trong những động lực giúp họ thành công trên thương trường đó là phải biết Tiết kiệm và Tăng năng suất lao động.

Tiết kiệm: “là biết cách sử dụng một cách hợp lý, đúng mức của cái vật chất, thời gian, sức lực...” Một trong những biện pháp tiết kiệm là: Giảm chi phí sản xuất.

Giảm chi phí sản xuất: “ là việc giảm số tiền mà doanh nghiệp phải bỏ ra để mua các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất”.

Với bề dày kinh nghiệm trong quản lý và khai thác kinh doanh vận tải, các hãng vận tải Feeder nước ngoài thường xuyên cập nhật những thành tựu khoa học kỹ

thuật và ứng dụng vào trong sản xuất. Có thể nói những thành tựu trong công nghệ thông tin đã làm thay đổi đáng kể hoạt động vận tải Feeder. Nếu vào năm 2003, để hoàn thiện thủ tục cho 1 con tàu cập cảng, cần rất nhiều loại giấy tờ như: Manifest, Kiểm dịch, ... Với bộ Manifest (dày hàng 100 trang), phải được gửi trước khi tàu cập cảng, sẽ rất mất thời gian nếu chủ tàu fax hay điện tín từ cảng xếp hàng sang. Mặt khác, các chi phí giấy tờ cũng khá tốn kém chẳng hạn như chuyển phát nhanh hàng không, lưu trữ..., thì hiện nay bằng công nghệ thông tin, việc lưu trữ giấy tờ và gửi chứng từ nhanh hơn và đơn giản hơn. Hiện nay, các hãng Vận tải Feeder đã có những chương trình “quản lý chứng từ” chuyên nghiệp hơn. Việc nhập số liệu như vận đơn, manifest, quản lý vỏ Container, lịch trình tàu được kiểm soát dễ dàng và vô cùng thuận tiện cho bất cứ Nhân viên hãng vận tải có thể nối mạng và truy suất thông tin dễ dàng. Bên cạnh đó, việc kết nối mạng toàn cầu, cũng giúp các hãng giảm nhiều chi phí điện tín: điện thoại, fax...

Để nâng cao năng lực cạnh tranh và giảm chi phí sản xuất, các hãng vận tải Feeder cũng có những biện pháp khuyến khích người lao động làm thuê nâng cao năng suất lao động. Ví dụ như: Tinh giảm bộ máy hành chính, một cá nhân đảm nhận nhiều công việc thì hưởng lương cao hơn. Các biện pháp thưởng cho sáng kiến được áp dụng hiệu quả như: Thu hút được khách hàng mới, Thu nhận được đơn hàng có số lượng lớn...

Trong công việc nâng cao hiệu quả kinh doanh, các Doanh nghiệp vận tải nước ngoài thường vận dụng biện pháp giảm chi phí sản xuất. Giảm chi phí không chỉ bên trong nội bộ doanh nghiệp như: giảm chi phí quản lý hành chính, chi phí sản xuất... mà doanh nghiệp vận tải Feeder cũng tìm cách giảm các chi phí đầu vào khác: Chẳng hạn như chi phí của các hoạt động phụ trợ cho chuyên chở Container.

Các hãng tàu Feeder cũng thường xuyên cập nhật những thông tin về sự biến động của thị trường để có những chính sách biến đổi phù hợp. Các hãng tàu Feeder cũng là những khách hàng của những nhà cung cấp dịch vụ phụ trợ cho vận tải Container như: Kho, Bãi, Bến, Xếp dỡ, kiểm kiện, Vận tải nội... Ở Việt Nam, với sự nở rộ các dịch vụ phụ trợ (của cả tư nhân lẫn quốc doanh), nhà kinh doanh vận

tải Feeder luôn có điều kiện để “cắt giảm” các chi phí sản xuất bằng cách ép giá (thông qua đấu thầu cung cấp).

Mặt khác, việc khai thác Feeder hợp lý còn thể hiện ở bài toán “Trọng tải tàu Feeder và kế hoạch khai thác hợp lý”. Xác định hiệu quả của công suất chuyên chở phải căn cứ vào khối lượng hàng hoá container chuyên chở trung bình trên 1 năm. Tàu to mà hệ số chuyên chở thấp thì không hiệu quả bằng tàu nhỏ nhưng hệ số chuyên chở cao.

Các hãng vận tải Feeder luôn tính toán đến “hiệu quả kinh tế” khi vận hành kinh doanh. Với các con số về Cung – cầu vận tải, người kinh doanh vận tải Feeder quyết định lựa chọn khai thác vận tải phù hợp. Nếu công suất chuyên chở trung bình trên mỗi Feeder nước ngoài là khoảng 250 – 300 teus / tàu, thì doanh nghiệp Việt Nam là khoảng 600 teus /tàu (doanh nghiệp vận tải Việt Nam còn tham gia vận chuyển nội địa), tuổi tàu bình quân cũng có sự khác biệt (8 -15 tuổi / tàu Feeder nước ngoài với 4-8 tuổi /tàu Feeder VN).

2.3.1.4 Xây dựng và duy trì mối quan hệ khách hàng lâu dài và ổn định

Khi cung ứng trên thị trường các sản phẩm dịch vụ, yếu tố quan trọng đầu tiên mà bất cứ doanh nghiệp nào cũng phải bận tâm đến là: Sẽ được tiêu thụ (có thể “thương mại” được sản phẩm). Khách hàng chính là bên tiêu dùng sản phẩm đó. Đối với nhà kinh doanh vận tải Feeder, mục tiêu kinh doanh không kém phần quan trọng đó là thu hút được nhiều khách hàng. Có được khách hàng đã khó, nhưng duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng còn khó khăn hơn. Các Feeder nước ngoài đã xây dựng được mối quan hệ khách hàng lâu dài và truyền thống. Nhờ đó khi thâm nhập vào thị trường Việt Nam, họ đã có một sân sau (hậu phương) vững chắc. Bên cạnh việc tìm kiếm các nguồn khách hàng mới, doanh nghiệp nước ngoài vẫn duy trì và củng cố lượng khách hàng truyền thống.

2.3.2 Những khó khăn đối với Doanh nghiệp nước ngoài kinh doanh vận tải Feeder tại Việt Nam

Trong kinh doanh vận tải Feeder, yếu tố không thể thiếu được chính là nhiên liệu sử dụng cho chạy máy. Các phương tiện Feeder hiện nay đều sử dụng dầu để hoạt động. Sự biến động giá dầu làm chi phí nhiên liệu tăng lên và làm tăng các chi

phí đầu vào khác (Chi phí dịch vụ phụ trợ). Ngoài ra, ảnh hưởng gián tiếp là tâm lý không ổn định về thị trường cũng làm cho hoạt động kinh doanh trở nên khó khăn hơn. Việt Nam là quốc gia nhập khẩu nhiên liệu, nên giá thành nhiên liệu mua tại Việt Nam (do phương tiện tàu biển là một lĩnh vực đặc biệt, nên hoạt động mua bán là hoạt động ngoại thương - theo giá quốc tế) sẽ cao hơn các quốc gia khác có tài nguyên sẵn có. Giá nhiên liệu cao, khiến chi phí đầu vào tăng lên. Doanh nghiệp kinh doanh vận tải Feeder nước ngoài đứng trước 2 sự lựa chọn: đảm bảo hiệu quả kinh doanh và ổn định thị trường. Muốn duy trì mức lợi nhuận như trước, bắt buộc phải tăng giá bán, hoặc chấp nhận lợi nhuận ít đi hoặc thua lỗ để giữ ổn định thị trường. Biến động của giá nhiên liệu cũng tác động trực tiếp đến thị trường hàng hoá và ảnh hưởng gián tiếp đến sự suy giảm hàng hoá tiêu thụ, luân chuyển giữa các khu vực. Chỉ khi thương mại phát triển, ngành vận tải mới có thể hưng thịnh được.

Hiện nay, kinh doanh vận tải Feeder đang bước vào giai đoạn cạnh tranh gay gắt. Sự hình thành các Feeder mới của khu vực và sự mở rộng hoạt động sang khu vực châu Á - Thái bình dương của các hãng tàu phương Tây. Việt Nam nằm trong phạm vi ảnh hưởng của cả hai xu hướng đó. Điều này dẫn đến sự xuất hiện ngày càng nhiều các hãng vận tải Feeder trong khu vực Đông nam á và của phần còn lại của thế giới. Các hãng vận tải Feeder đang có cuộc cạnh tranh gay gắt để giành thị phần. Sự cạnh tranh không chỉ giữa doanh nghiệp nước ngoài với doanh nghiệp bản địa, mà còn giữa cả những doanh nghiệp vận tải nước ngoài với nhau.

Các phương tiện vận chuyển khác như đường bộ, đường sắt, đường hàng không cũng đang được đầu tư phát triển. Sự phát triển những ngành này một mặt có đóng góp tích cực giúp vận tải Feeder phát triển, nhưng mặt khác cũng cạnh tranh và làm giảm tỷ trọng chuyên chở hàng hoá bằng container. Ở Việt Nam tuyến Feeder: Tp Hồ Chí Minh - Sihanoukville, Cambodia - Bangkok, Thailand đang phải đối mặt với thách thức vận chuyển của tuyến đường sắt và đường bộ Đông dương (nối liền 6 nước vùng sông Mekong).

Tham gia vào thị trường vận tải Feeder ở Việt Nam, doanh nghiệp nước ngoài chịu sự quản lý - khống chế theo quy định của nhà nước sở tại. Đặc biệt là trong các dự án vận chuyển hàng hoá quốc tế lớn. Quyền ưu tiên trong đấu thầu vận

tải quốc tế, quyền ưu tiên sử dụng dịch vụ cảng biển, kho bãi... thường dành cho các Doanh nghiệp Việt Nam. Doanh nghiệp vận tải nước ngoài tham gia với vai trò là nhà thầu phụ cho các dự án đó nên làm giảm ít nhiều lợi nhuận kinh doanh.

2.3.3 Những thuận lợi đối với doanh nghiệp nước ngoài kinh doanh vận tải Feeder tại Việt Nam

Một lợi thế mà các doanh nghiệp kinh doanh vận tải Feeder nước ngoài có được là kinh nghiệm khai thác kinh doanh chuyên tuyến Feeder. Kinh nghiệm kinh doanh thể hiện ở:

- + Có một hệ thống khách hàng truyền thống. Việc thiết lập các tuyến vận tải dựa trên nhu cầu chuyên chở của khách hàng. Qua một thời gian cộng tác - làm ăn kinh doanh, mối quan hệ đó được củng cố và có uy tín. Và đôi lúc, chính những uy tín đó mang lại lợi nhuận, cơ hội kinh doanh cho người kinh doanh vận tải Feeder.
- + Có bộ máy vận hành linh hoạt. Sự đi trước trong kinh doanh vận tải Feeder mang lại nhiều kinh nghiệm cho người quản lý. Bên cạnh yếu tố đưa ngay ứng dụng công nghệ mới vào kinh doanh và tìm tòi các giải pháp mới, công nghệ kinh doanh vận tải Feeder của doanh nghiệp vận tải nước ngoài đã đạt đến trình độ cao. Điều này góp phần làm giảm chi phí và tiền bạc trong kinh doanh và tăng sức cạnh tranh trên thương trường.

Một lợi thế mà các Doanh nghiệp nước ngoài có được chính là sự kiểm soát giá cước thống nhất. Giá cước là sự thoả thuận giữa người mua và người bán. Tuy nhiên, các hãng tàu vận tải đã biết liên kết lại với nhau để kiểm soát thị trường vận tải. Ví dụ như: xác định mức phí THC, phí BAF...

"...Ở Việt Nam, khách hàng sử dụng dịch vụ vận tải container thì nhỏ lẻ, năng lực cạnh tranh (cả về giá cả và chất lượng dịch vụ, khả năng đáp ứng) của doanh nghiệp Feeder trong nước không thể so sánh được sức mạnh liên kết của hiệp hội kinh doanh Feeder nước ngoài. (Hiện nay Doanh nghiệp kinh doanh vận tải Feeder nước ngoài chiếm trên 85% thị phần Việt Nam)..."[3]

Cuối cùng, khi tham gia vào WTO của Việt Nam, doanh nghiệp kinh doanh vận tải Feeder cũng sẽ được hưởng các lợi ích của việc gia nhập:

- ✓ Khả năng kinh doanh độc lập tại thị trường Việt Nam.

Việt Nam đang thực hiện lộ trình mở cửa hội nhập với nền kinh tế thế giới và khu vực trong đó có lộ trình cạnh tranh và hội nhập trong ngành hàng hải ASEAN, để đến năm 2015 thị trường hàng hải ASEAN trở thành thị trường tự do, bình đẳng cho mọi chủ thể kinh doanh, khai thác hàng hải.

Theo nội dung cam kết gia nhập WTO của Việt Nam về thị trường vận tải sẽ diễn ra 2 lộ trình:

+ Giai đoạn 1: Các công ty vận tải biển nước ngoài được phép thành lập liên doanh (Các công ty liên doanh sản xuất được đầu tư khép kín từ sản xuất kinh doanh cảng, vận tải biển, đại lý hàng hải) với số vốn góp không quá 51% ngay từ khi Việt Nam gia nhập Tổ chức thương mại thế giới.

+ Giai đoạn 2: Sau 5 năm gia nhập, các công ty vận tải biển nước ngoài sẽ được phép thành lập công ty 100% vốn nước ngoài để hoạt động tại Việt Nam. (Điểm quan trọng của cam kết này là các công ty liên doanh, công ty 100% vốn nước ngoài do công ty vận tải biển nước ngoài thành lập chỉ được phép thực hiện các hoạt động phục vụ cho chính công ty mẹ, không được phép cung cấp dịch vụ cho khách hàng khác. Các công ty vận tải biển nước ngoài vận chuyển hàng hóa đi, đến Việt Nam không thành lập hiện diện thương mại tại Việt Nam thì vẫn phải sử dụng dịch vụ của các doanh nghiệp Việt Nam hoạt động trong hai lĩnh vực nói trên). Theo lộ trình này thì sau khoảng 5 năm, các doanh nghiệp vận tải Feeder có thể chính thức thành lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài.

Trong thời gian trước đây, Việt Nam đã thực hiện bảo hộ hoàn toàn đối với lĩnh vực vận tải nội địa bằng tàu biển và dịch vụ đại lý hàng hải song những biện pháp bảo hộ này đang giảm dần từng bước khi Việt Nam thực hiện Hiệp định hàng hải ASEAN và lộ trình thực hiện theo cam kết gia nhập WTO.

Với chính sách hạn chế tiếp cận thị trường vận tải Feeder - Chỉ cho phép khai thác Feeder với hình thức liên doanh hoặc thuê Đại lý, các hãng vận tải Feeder nước ngoài buộc phải chia sẻ các lợi ích kinh tế cho các Doanh nghiệp nhà nước làm Đại lý. Khi thực hiện cam kết gia nhập WTO của Việt Nam, các chủ tàu Feeder nước ngoài sẽ được hưởng cơ hội kinh doanh độc lập. Các doanh nghiệp vận tải Feeder được tổ chức quản lý thống nhất - giữa Công ty Mẹ và các công ty con ở các quốc

gia khác. Việc thống nhất tổ chức quản lý, giúp cho việc điều hành sản xuất kinh doanh thuận lợi. Và một lợi ích khác đó là cắt giảm được chi phí Đại lý, nâng cao hiệu quả khai thác Feeder, tăng sức cạnh tranh của Doanh nghiệp vận tải Feeder nước ngoài tại thị trường Việt Nam.

✓ Cơ hội kinh doanh đầu tư thuận lợi tại Việt Nam.

Trong diễn văn hội nghị Diễn đàn doanh nghiệp Vừa và nhỏ được tổ chức tại Tp Hồ Chí Minh, nhân kỷ niệm 1 năm gia nhập WTO của Việt Nam có đoạn: “ ... Một điều dễ nhận thấy ở Việt Nam sau 1 năm gia nhập WTO đó là môi trường kinh doanh ở Việt Nam được cải thiện một cách đáng kể...”. Nhận xét chung của các doanh nghiệp đều nhất trí đánh giá việc Việt Nam gia nhập WTO có tác động tốt đến sự phát triển kinh doanh của mình. Ở cấp độ vĩ mô sẽ mở ra những cơ hội mới cho việc mở rộng thị trường, thu hút thêm đầu tư, tạo điều kiện cạnh tranh lành mạnh giữa các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài ở tất cả các lĩnh vực, đảm bảo sự hài hoà giữa luật lệ, chính sách và quy định của Việt Nam với thông lệ và tiêu chuẩn của quốc tế [6].

Mặc dù còn có một số vướng mắc nhỏ ở khâu thủ tục hành chính, nhưng chính phủ Việt Nam đã dần hoàn thiện các văn bản quy phạm pháp luật theo đúng cam kết và góp phần đáng kể cải thiện môi trường kinh doanh tại Việt Nam. Điều này đã đưa Việt Nam đứng vào nhóm 10 quốc gia có môi trường đầu tư kinh doanh hấp dẫn nhất châu Á.

Những hoài nghi về triển vọng phát triển của kinh tế Việt Nam khi tham gia WTO cũng được làm sáng tỏ. Kim ngạch xuất nhập khẩu tăng mạnh, đầu tư nước ngoài tăng nhanh... đã minh chứng cho thế giới biết Việt Nam không chỉ là quốc gia anh hùng trong bảo vệ tổ quốc mà còn biết vươn lên trong phát triển kinh tế. Các chương trình phát triển kinh tế và định hướng phát triển kinh tế cũng phát huy hiệu quả, đóng góp vào sự phát triển chung. Các chuyên gia phân tích kinh tế cũng đưa ra nhận xét: “*Với giả định việc Việt Nam gia nhập WTO sẽ tiếp tục hội nhập nền kinh tế đất nước vào các mạng lưới kinh doanh toàn cầu, khuyến khích đầu tư trực tiếp nước ngoài và giúp duy trì động lực cho cải cách trong nước, tăng trưởng kinh tế Việt Nam dự kiến tăng đến 8,5% trong những năm tiếp theo...*”. “ ... Lợi ích

về mặt dịch có từ việc gia nhập WTO dự kiến sẽ giữ mức tăng trưởng xuất khẩu nhanh ở mức 8 - 14%...”

(Trích diễn đàn doanh nghiệp vừa và nhỏ tháng 12/2007).

Đối với nhà kinh doanh vận tải Feeder nước ngoài, những chính sách quản lý kinh tế của chính phủ Việt Nam trong đó có: Hệ thống pháp luật hoàn thiện và Chính sách không phân biệt đối xử giữa các Doanh nghiệp trong và ngoài nước... và môi trường kinh doanh có triển vọng thể hiện cơ hội đầu tư kinh doanh thuận lợi tại Việt Nam, khi Việt Nam gia nhập WTO.

Vận tải Feeder là một mắt xích trong chuỗi vận tải hàng hoá bằng container. Quy mô phát triển của Doanh nghiệp Feeder nước ngoài tại Việt Nam tùy thuộc vào tình hình thực tế và sự biến động chung của thế giới và của khu vực. Với tư cách là một nhà kinh doanh, yếu tố hiệu quả sản xuất luôn được đặt lên vị trí cao nhất trong kinh doanh. Thị trường vận tải hàng hoá quốc tế ở Việt Nam cho thấy những dấu hiệu khả quan về sản lượng vận chuyển, nhưng còn ẩn dấu nhiều sự bất ngờ trong kinh doanh. Và các Doanh nghiệp vận tải Feeder luôn phải theo dõi thường xuyên diễn biến thị trường.

* *
*
*
*

Hoạt động kinh doanh vận tải Feeder là hoạt động cung ứng dịch vụ vận chuyển container giữa các cảng trong khu vực và quyết định lựa chọn quy mô khai thác Feeder phụ thuộc vào sự đánh giá tiềm năng thị trường vận tải container. Ở thị trường vận chuyển container quốc tế tại Việt nam, quy luật kinh doanh trên thị trường cũng biến động và chịu sự ảnh hưởng bởi quan hệ cung - cầu về dịch vụ vận chuyển hàng hoá bằng container quốc tế. Nắm bắt quy luật này là điều kiện cơ bản của hoạt động cung ứng dịch vụ vận tải Container quốc tế và khai thác tàu Feeder.

CHƯƠNG III. BÀI HỌC KINH NGHIỆM CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VẬN TẢI FEEDER NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM VÀ ĐỀ XUẤT MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHO DOANH NGHIỆP VẬN TẢI FEEDER CỦA VIỆT NAM.

Sự gia nhập WTO của Việt Nam cũng đặt ra nhiều cơ hội và thách thức cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước: Cơ hội mở rộng thị trường, Cơ hội bình đẳng trong quan hệ thương mại, Cơ hội tiếp cận các nguồn lực kinh tế - Khoa học công nghệ.... Thách thức về sự cạnh tranh, thách thức về vấn đề tăng trưởng kinh tế với bảo vệ môi trường, an ninh hàng hải, thách thức về tiêu chuẩn an toàn hàng hải... Vậy doanh nghiệp vận tải Feeder của Việt nam sẽ có chiến lược kinh doanh ra sao để dành lại thị phần?

Trong chương 3 này, tác giả muốn trình bày những bài học kinh nghiệm của hoạt động kinh doanh Feeder nước ngoài tại Việt nam và từ đó đề xuất những giải pháp kinh doanh giúp các doanh nghiệp vận tải Feeder Việt nam có thể xây dựng những chiến lược kinh doanh thích hợp và khắc phục những hạn chế của mình.

3.1 Bài học kinh nghiệm của Doanh nghiệp kinh doanh vận tải Feeder nước ngoài tại Việt Nam

3.1.1 Kinh nghiệm về tìm hiểu thị trường

Việc tìm hiểu thị trường rất quan trọng đối với doanh nghiệp vận tải Feeder. Và nói đòi hỏi phải được nghiên cứu một cách tỷ mỉ và công phu. Đứng ở góc độ vĩ mô, việc nghiên cứu thị trường giúp cho doanh nghiệp kinh doanh vận tải Feeder ra quyết định: Chiến thuật và kế hoạch sản xuất, kinh doanh... Đứng ở góc độ Vĩ mô, việc nghiên cứu thị trường nhằm tính toán lợi ích lâu dài, đầu tư cơ sở vật chất cho hoạt động khai thác Feeder... Và để giải quyết bài toán tìm hiểu thị trường cần phải có được Thông tin thị trường.

Thông tin cũng là một nguồn lực kinh tế, tương tự như sức lao động hay tài nguyên thiên nhiên. Nguồn thông tin ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất và tăng trưởng kinh tế trong khi không cần tăng các nguồn lực truyền thống. Tác dụng của

sử dụng nguồn thông tin có ảnh hưởng trực tiếp đến con người, trình độ trí tuệ, tính chất hành vi kinh tế và xã hội của người đó, góp phần xúc tiến quá trình tái sản xuất, tiết kiệm thời gian sản xuất và lưu thông hàng hoá. Nguồn thông tin chính là chìa khoá mở ra những cơ hội mới trong quá trình sản xuất.

Thông tin thị trường có ảnh hưởng tức thì đối với các hoạt động kinh tế. Chỉ một sự biến động nhỏ về giá dầu, cũng có thể làm thay đổi đáng kể doanh thu của hoạt động vận tải Feeder. Và các doanh nghiệp Feeder nước ngoài cũng rất nhanh nhạy trong thu thập thông tin. Thông tin mà Doanh nghiệp vận tải Feeder thường quan tâm đó là:

+ Thông tin có tính chất Vĩ mô: Luật, quy định về thuế tại quốc gia sở tại, quy định quản lý doanh nghiệp nước ngoài, các công cụ, chính sách quản lý vĩ mô của quốc gia, chính sách quy hoạch phát triển, định hướng phát triển của quốc gia, của từng vùng, các biến động an ninh chính trị...

+ Thông tin có tính chất Vi mô: Biến động thị trường nhiên liệu, thị trường xuất nhập khẩu, tình hình tài chính của các đối tác, danh sách khách hàng, thông tin về các đối thủ cạnh tranh: về cùng dịch vụ, về cùng thị trường khai thác, về giá cả và thời gian ...

※ Nguồn thông tin thị trường:

Thông tin chính xác, phù hợp và kịp thời giúp cho các công ty kinh doanh vận tải Feeder tiết kiệm thời gian và tiền bạc, giúp cho quá trình đưa ra quyết định của người lãnh đạo được nhanh chóng và hiệu quả hơn, đồng thời đẩy nhanh việc triển khai ứng dụng những sáng kiến mới.

Bên cạnh đó, thông tin còn giúp kiểm nghiệm các giải pháp và tránh được những công việc thừa, tăng hiệu quả và năng suất làm việc. Để có các nguồn thông tin chính xác và kịp thời này, các doanh nghiệp vận tải Feeder phải tận dụng rất nhiều nguồn thu thập và thậm chí phải chi phí để có được thông tin (Thông tin có thể dùng để trao đổi, và chính vì vậy xã hội cũng có nhu cầu mua bán thông tin). Dưới đây, là một vài nguồn thu thập thông tin mà hãng tàu Steamer Feedership thu thập:

- ✦ Thông tin từ các Báo cáo thống kê kinh tế và kế hoạch định hướng phát triển của Chính phủ.
- ✦ Thông tin chính thức từ các cơ quan chức năng như: Cảng vụ, Cục hàng hải, Cơ quan Hải quan...
- ✦ Thông tin chính thức từ cơ quan báo chí và của phương tiện truyền thông địa phương.
- ✦ Thông tin từ Hiệp hội Doanh nghiệp Singapore.
- ✦ Thông tin phản hồi của khách hàng.
- ✦ Thông tin thu thập về đối thủ cạnh tranh ...
- ✦ Các nguồn thông tin không chính thức khác.

* Cách thức tổ chức thu thập - xử lý thông tin thị trường:

Để đảm bảo tính chính xác và kịp thời của luồng thông tin, nhà quản lý hãng tàu Steamer chia ra mức độ quan trọng của luồng thông tin và yếu tố cấp bách thời gian. Từ đó đặt ra các Báo cáo hàng ngày và họp tổ chức hàng tuần.

+ Báo cáo hàng ngày: các thông tin liên quan trực tiếp đến sự biến động doanh thu và chi phí của doanh nghiệp và gây ảnh hưởng tức thì.

+ Báo cáo tuần: Các thông tin khác có liên quan tới hoạt động của hãng tàu.

Các báo cáo được bộ phận Bán hàng và Marketing tập hợp lại, sàng lọc thông tin và gửi về cho ban lãnh đạo. Quy trình luân chuyển thông tin nội bộ cũng có tính chất 2 chiều. Thông tin từ Ban lãnh đạo qua Bộ phận thư ký tới bộ phận và từng cá nhân đều được lưu lại và có sự đối chiếu liên tục việc truyền tin và nhận tin. Thông tin từ Bộ phận gửi lên Ban lãnh đạo sẽ qua Bộ phận Thư ký theo dõi thường xuyên và phân loại, bổ xung ...

3.1.2 Kinh nghiệm nâng cao hiệu quả kinh tế

Giữa nhu cầu vận tải với khả năng đáp ứng nhu cầu được các doanh nghiệp kinh doanh Feeder nước ngoài xem xét, phân tích dưới những góc độ khác nhau. Bên cạnh sự tác động của thị trường, sự phân tích hiệu quả kinh tế thông qua việc đánh giá tổng doanh thu với tổng chi phí, góp phần giúp doanh nghiệp kinh doanh vận tải đạt được mục tiêu lợi nhuận đặt ra.

3.1.2.1 Xác định công suất tàu Feeder đưa vào khai thác

Trên nhiều bài viết về dự báo về tiềm năng và khả năng thực hiện của Việt Nam khi gia nhập WTO, cho thấy: trong giai đoạn đầu, có thể xảy ra bùng nổ hoạt động thương mại xuất nhập khẩu hay nhu cầu lớn bất thường về vận chuyển hàng hoá. Mà đây chỉ là: “dấu hiệu” bắt đầu của kỷ nguyên mở rộng thương mại mới. Lợi ích không chỉ bó gọn trong thương mại mà còn cả dịch vụ vận chuyển. Dựa trên các báo cáo về thị trường hàng hoá của Việt Nam và mối quan hệ với vận tải Container cho thấy: Ngành vận tải Container sẽ trở thành ngành vận tải quan trọng đối với hàng hoá xuất nhập khẩu của Việt Nam. Cơ cấu hàng hoá xuất nhập khẩu cũng biểu hiện: xu thế sử dụng phương tiện container để vận chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu trong tương lai sẽ chiếm tỷ trọng lớn trong tổng khối lượng hàng hoá vận chuyển.

Sự phân công lao động đang vẫn tiếp tục diễn ra, và chỉ những nơi có lợi thế so sánh và tận dụng tốt các cơ hội, các nguồn lực, sẽ trở thành kẻ tồn tại trong thế giới biến động này. Vận tải Feeder cũng là một công đoạn của quy trình phân công lao động. Và để duy trì và phát triển vận tải Feeder cũng đặt ra nhiều bài toán về nâng cao hiệu quả sử dụng, khai thác Feeder (nguồn lực sản xuất). Dựa vào việc phân tích thị trường Việt Nam trên cơ sở các số liệu thống kê cho thấy:

+ Sản lượng hàng hoá vận chuyển bằng Container sẽ tăng lên, nhưng không tăng nhanh bằng tốc độ tăng sản lượng hàng hoá xuất khẩu. Bởi nhóm hàng xuất khẩu của Việt Nam vẫn chủ yếu là nhóm hàng nguyên liệu thô và thường xuất bán với số lượng lớn như: Gạo, than... Và một phần nhập khẩu vẫn sử dụng phương tiện tàu hàng bách hoá như: Phân bón, Sắt thép, Clanhke... Theo ông Kwan - Đại diện hãng tàu Steamers dự đoán: “Tốc độ tăng trưởng trong vận chuyển bằng Container sẽ tăng khoảng từ 3 - 8% trong thập kỷ tới”.

+ Sự cạnh tranh vận tải Feeder cũng diễn ra quyết liệt hơn. Bởi các yếu tố: giá cả nhiên liệu, sự đầu tư của Chính phủ Việt Nam vào đội tàu Feeder trong nước... Chính sách của Việt Nam nhằm “trẻ hoá” đội tàu chuyên chở và nâng cao công suất vận chuyển trong nước.

Dựa trên những số liệu thị trường, ông Kwan - Đại diện hãng tàu Steamer Feederships Pte Ltd cho rằng : “Có 2 phương án để đáp ứng nhu cầu mở rộng của thị trường.”

* Phương án 1: Đưa vào thị trường Việt Nam những tàu Feeder có trọng tải lớn hơn. (Đưa tàu Feeder khoảng 500 - 750 Teus vào thay thế tàu 350 Teus.)

* Phương án 2: Tăng cường tần suất tàu Feeder cập cảng Việt Nam (Đưa nhiều tàu nhỏ loại 250 - 350 Teus vào Việt Nam).

Cũng theo Ông Kwan, mỗi phương án đều có ưu và nhược điểm riêng. Ở phương án 1: về lâu dài, thì tàu Feeder có công suất chuyên chở như vậy sẽ đáp ứng nhu cầu phát triển trong tương lai. (Từ 4 - 6 năm: với tốc độ phát triển liên tục của nền kinh tế hiện nay). Nhưng hiện tại, việc duy trì hiệu quả của con tàu như vậy, đòi hỏi nỗ lực rất lớn. Nếu không sẽ thua lỗ rất nặng ở giai đoạn đầu của quá trình khai thác. Và chỉ có sự liên kết hoặc tài trợ của một vài hãng tàu Mainlines thì may ra mới duy trì được hoạt động hiệu quả của nó.

Ở phương án 2: Các chủ tàu Feeder có thể tận dụng các con tàu Feeder nhỏ đã trở nên quá tải ở các thị trường khác đưa vào sử dụng ở Việt Nam. (Chẳng hạn ở Trung Quốc). Việc đưa nhiều tàu nhỏ sẽ giúp tần suất khai thác Feeder tăng lên và cũng sẽ nâng cao hiệu quả cạnh tranh lên.

$$\text{Công suất khai thác BQ của tàu FEEDER} = \frac{\Sigma \text{ Sản lượng vận chuyển trong 1 năm}}{\Sigma \text{ Số chuyến trong 1 năm}}$$

$$\Rightarrow \Sigma \text{ Sản lượng vận chuyển trong 1 năm} = \text{Công suất khai thác BQ} \times \text{Tổng số chuyến}$$

Giả thiết: Về khai thác Feeder tuyến Hải Phòng - Singapore (khai thác 1 chiều)

+ Tốc độ tăng trưởng bình quân là 8% năm (sản lượng)

+ Công suất khai thác sử dụng tối đa là 85% công suất thiết kế.

+ Khai thác 1 tàu Feeder loại 300 Teus.

Bảng 3.1 *Giả định về tăng trưởng kinh tế với sản lượng chuyên chở của tàu Feeder.*

Năm khai thác	Sản lượng trung bình trên thị trường ở mỗi tàu / chuyến		Công suất chuyên chở	
2006	100%	225 Teus	75%	300Teus
2007	108%	243 Teus	81%	300 Teus
2008	116%	262 Teus	87,4 %	300 Teus

2009	126%	283 Teus	94,33 %	300 Teus
2010	136%	306 Teus	102%	300 Teus
2011	147%	331 Teus	110%	300 Teus

Trong năm 2006, trung bình mỗi tàu Feeder vận chuyển 225 Container 20' / chuyến. Nếu sản lượng chuyên chở tăng liên tục 8% năm, thì chỉ sang năm 2008, tàu Feeder loại 300 Teus sẽ quá tải (87,4% > Công suất thiết kế khai thác bình quân). Và nếu không kịp thời tăng công suất chuyên chở thì trong năm đó sẽ xảy ra tình trạng có chuyên tàu không xếp hết hàng chuyên chở => Gây hạn chế xuất nhập khẩu...

Giả sử từ năm 2008, Các hãng tàu Feeder thay đổi công suất tàu khai thác.

Bảng 3.2 *Giả định các phương án đưa tàu Feeder vào khai thác tại Việt nam*

Năm khai thác	Sản lượng	Phương án A: Đưa 2 tàu loại 300 Teus		Phương án B: Đưa tàu 500Teus	
		Hiệu suất	Tổng công suất	Hiệu suất	Công suất
	Teus				
2008	262 Teus	43,67%	2 x 300 Teus	52,4 %	500 Teus
2009	283 Teus	47,17%	2 x 300 Teus	56,6 %	500 Teus
2010	306 Teus	51%	2 x 300 Teus	61,2 %	500 Teus
2011	331 Teus	55,17%	2 x 300 Teus	66,2 %	500 Teus
2012	358 Teus	59,67%	2 x 300 Teus	71,6 %	500 Teus
2013	387 Teus	64,5 %	2 x 300 Teus	77,4 %	500 Teus
2014	418 Teus	69,67%	2 x 300 Teus	83,6 %	500 Teus
2015	451 Teus	75,24 %	2 x 300 Teus	90,2%	500 Teus
2016	487 Teus	81,17 %	2 x 300 Teus	97,4%	500 Teus

Với vận tải Feeder (tuyến ngắn), thì đầu tư khai thác 2 tàu Feeder loại nhỏ sẽ có thời gian khai thác lâu hơn và khai thác nguồn lực đầu tư trước đó hiệu quả hơn là việc thay đổi bằng cách mua lại một tàu mới có công suất lớn hơn: Phương án A:
+ Ưu điểm:

Chỉ sắm mới một tàu với công suất nhỏ hơn (Chi phí mua thấp hơn so với mua tàu loại to).

Thời gian khai thác lâu hơn. Nếu sử dụng cả 2 con tàu, thì thời gian sử dụng kéo dài thêm từ 2- 4 năm. Bởi nếu tốc độ phát triển bình quân 8% năm liên tục thì đến năm 2015 Phương án B sẽ không còn khả quan nữa bởi lúc đó công suất tàu lại bị quá

tải. Trong khi đó, phương án A lại có thể khai thác đến năm 2017. Tuổi thọ của phương tiện tàu biển trung bình là trên 18 đến 30 năm.

Tăng tần suất vận tải vào Việt Nam. Thuận lợi hơn cho các chủ hàng. (Không phải lo lắng cho tình trạng quá tải - Overload). Tàu Feeder loại nhỏ thì thuận tiện trong cập những cảng sông của Việt Nam. (Mức mớn nước của luồng lạch thấp chỉ phù hợp cho các tàu loại nhỏ).

+ Nhược điểm:

Phải tăng chi phí thuyền viên.

Tăng chi phí khai thác. (sử dụng 2 tàu Feeder thì số lần cập cảng sẽ nhiều hơn việc sử dụng 1 tàu Feeder ~ tần suất khai thác tăng lên).

3.1.2.2 Xác định sản lượng hoà vốn

* Điểm hoà vốn: là điểm mà tại đó Doanh thu nhận được vừa đủ để bù đắp chi phí hoạt động.

Điểm hòa vốn là điểm mà tại đó Tổng doanh thu bằng Tổng chi phí. Hay nói cách khác thì tại điểm hòa vốn, doanh nghiệp bắt đầu thu được lợi nhuận.

Xác định điểm hòa vốn nhằm:

- Thiết lập một mức giá hợp lý
- Đạt mục tiêu hiệu quả nhất trong khi kết hợp giữa chi phí cố định và chi phí biến đổi.
- Để xác định thu hút và phân bổ tài chính trong các chiến lược khác nhau trong doanh nghiệp.
- Được sử dụng trong phân tích tính hiệu quả của dự án kinh doanh.

Tổng Doanh thu = Tổng Chi phí.

Doanh thu = Giá cước x Sản lượng(*).

Tổng Chi phí = Chi phí cố định + Chi phí biến đổi.

= Chi phí cố định + Sản lượng (*) x Chi phí biến đổi trên 1 đvị.

$$\text{Sản lượng (*)} = \frac{\text{Chi phí cố định}}{\text{Giá cước} - \text{Chi phí biến đổi trên 1 đơn vị.}}$$

Hãng STL ước tính được các số liệu sau:

Giá cước bình quân là giá cước trung bình giữa giá xuất (240\$/teu) và giá nhập (415\$/teu) tính vào thời điểm tháng 3 năm 2007.

Vì khai thác tàu Feeder có cả nhập và xuất, nên công suất chuyên chở sẽ là:

Tàu 300teus = 300 teus xuất + 300teus nhập

Tàu 500teus = 500 teus xuất + 500teus nhập

Bảng 3.3: *Bảng so sánh 2 phương án khai thác kinh doanh Feeder.*

Loại tàu	Công suất 300 Teus x 2	Công suất 500 Teus x2
Giá cước BQ	327,5 USD / 1 Teu	327,5 USD / 1 Teu
Chi phí CD	45120 USD	72192 USD
Chi phí BD	203 USD / 1 Teu	203 USD / 1 Teu
Sản lượng (*)	363 Teus / 1 round trip	582 Teus / 1 round trip
Sản lượng BQ	182 Teus / 1 way trip	291 Teus / 1 way trip

(Số liệu: Báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh STL / 2006)

3.1.3 Kinh nghiệm hoạch định chiến lược kinh doanh

Yếu tố văn hoá, giáo dục có ảnh hưởng sâu sắc đến tư duy của con người. Các nhà kinh doanh vận tải Feeder nước ngoài có mặt ở Việt Nam có xuất xứ từ nhiều quốc gia khác nhau. Tuy nhiên, giữa những nhà kinh doanh này có những ý tưởng chung về chiến lược kinh doanh. Họ có sự phân biệt rạch ròi giữa sự thay đổi có tính ngắn hạn (chiến thuật) với những cải cách có tính dài hạn (Chiến lược).

Chiến lược kinh doanh là việc xác định các mục tiêu phân đầu của các hãng vận tải Feeder, và kế hoạch thực hiện những mục tiêu đó. (Hoạt động mang tính chiến thuật thường thể hiện được hiệu quả tức thì và hiệu quả ấy là điều bất cứ ai cũng mong muốn. Thế nhưng, khi không có một chiến lược kinh doanh rõ ràng, một tầm nhìn bao quát, chắc chắn hoạt động kinh doanh sẽ bị lạc vào cái vòng luẩn quẩn, phí tiền bạc lẫn thời gian).

Kinh doanh vận tải Feeder đòi hỏi phải có nguồn lực tài chính và trí tuệ lớn, đầu tư khai thác Feeder tại thị trường nước ngoài (có sự bất đồng ngôn ngữ, văn hoá...) và việc chưa tìm hiểu kỹ về thị trường có thể hình thành nên những rủi ro kinh doanh lớn. Trên cơ sở các kinh nghiệm kinh doanh và sự hỗ trợ của các chuyên gia tư vấn kinh doanh, tư vấn pháp luật, các Doanh nghiệp vận tải Feeder nước

ngoài đã xây dựng những chiến lược kinh doanh phù hợp với sự thay đổi của từng thời kỳ chẳng hạn:

+ Giai đoạn xâm nhập thị trường: Đây là thời kỳ Việt Nam bước đầu tiến hành hành trình mở rộng thương mại quốc tế. Các hãng vận tải Feeder nước ngoài nhận ra được cơ hội kinh doanh tại Việt Nam, xong do chưa có nhiều thông tin về thị trường Việt Nam, nên họ đưa xây dựng những phương án kinh doanh hạn chế rủi ro nhất. Ví dụ: ký HĐ Đại lý đối với các doanh nghiệp nhà nước (Vì các doanh nghiệp nhà nước được nhà nước bảo hộ, nên rất thuận tiện và rút ngắn thời gian khi giao dịch hành chính).

+ Giai đoạn phát triển mở rộng thị trường. Nhịp độ tăng trưởng kinh tế cao cộng với làn sóng đầu tư nước ngoài lớn tạo ra cơ hội phát triển cho ngành kinh doanh dịch vụ vận tải Feeder. Được sự hỗ trợ của những nhà tài phiệt, các nhà kinh doanh vận tải Feeder nước ngoài nhanh chóng chiếm được ưu thế trên thị trường vận chuyển Việt Nam. Tuy nhiên, sự ràng buộc trong chính sách quản lý của Chính phủ Việt Nam cũng khiến nhà kinh doanh Feeder nước ngoài phải chia sẻ các lợi ích kinh tế và chịu sự kiểm soát nhất định. Việc thực thi cam kết gia nhập WTO của Việt Nam, cũng tạo ra cơ hội cho Doanh nghiệp Feeder nước ngoài khả năng độc lập kinh doanh. Và họ đã tận dụng khá tốt cơ hội này. Thay vì thuê Đại lý vận tải theo Luật hàng hải Việt Nam, nhà kinh doanh vận tải Feeder yêu cầu phía đối tác Việt Nam tham gia Liên doanh, để chia sẻ một phần trách nhiệm và nghĩa vụ kinh doanh. Đồng thời, họ âm thầm mua lại đối tác Việt Nam qua các thương vụ kinh doanh cổ phiếu (Năm 2008 diễn ra hoạt động mua bán chứng khoán với sự tham gia sôi nổi của các nhà đầu tư nước ngoài, bên cạnh mục đích kinh doanh nhà đầu tư nước ngoài còn tham vọng được giam gia vào quản lý khi có thời cơ).

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, các nhà kinh doanh vận tải Feeder vẫn phát huy hiệu quả chiến lược cạnh tranh và hợp tác kinh doanh.

Đối với các doanh nghiệp Feeder nước ngoài có tiềm lực kinh tế hạn chế, thì việc bắt tay liên doanh, liên kết với các Doanh nghiệp trong nước giúp họ duy trì thị phần kinh doanh và chia sẻ rủi ro.

Đối với Doanh nghiệp Feeder nước ngoài có khả năng tài chính hùng mạnh hơn, thì chiến lược tranh giành thị phần được tiến hành ở mức độ cao hơn và tinh vi hơn. Đối với các đối thủ cạnh tranh nước ngoài khác, các Feeder nước ngoài có tiềm lực kinh tế không có xu hướng thoả thuận hợp tác với đối thủ cạnh tranh. Ở đây diễn ra sự ganh đua quyết liệt giữa các nhà kinh doanh trong chiếm lĩnh thị phần. Đối với các nhà kinh doanh Feeder bản địa, các hãng tàu Feeder nước ngoài thực hiện chính sách hợp tác nhưng ngầm ngầm nuôi dưỡng kế hoạch tham vọng khác. Và chiến lược kinh doanh của họ khá mềm dẻo với đối tác này.

Chiến lược kinh doanh nhằm tác động tới 3 mục tiêu:

- + Tăng sản lượng chuyên chở.
- + Đảm bảo khả năng thu hồi được nợ.
- + Xây dựng nền tảng phát triển bền vững.

3.1.3.1 Chính sách marketing và cung cấp dịch vụ nhằm tăng sản lượng chuyên chở

Trong hoạt động Marketing và bán dịch vụ, các doanh nghiệp Feeder nước ngoài xây dựng chính sách giá cả linh hoạt để thu hút khách hàng. Như đã trình bày ở trên, đối tượng khách hàng chủ yếu của vận tải Feeder chủ yếu là các Mainline (hàng SOC), phần còn lại là các chủ hàng trực tiếp (hàng COC).

- Đối với chủ hàng SOC: Để thuận tiện trong thời kỳ kinh doanh, các chủ hàng SOC thường tổ chức “đấu giá” chuyên chở cho cả vụ kinh doanh giữa các Feeder vào thời điểm đầu tháng 4 và đầu tháng 10 hàng năm. Các hãng vận tải Mainline sẽ lựa chọn 3 hãng Feeder phục vụ cho việc chuyên chở hàng SOC cho hãng đó trong năm đó, dựa trên các tiêu chí:

- + Giá trúng thầu thấp nhất: Xếp theo thứ tự.
- + Chất lượng dịch vụ vận chuyển năm trước đó tốt (không bị khiếu nại về chậm trễ vận chuyển, tổn thất hàng hoá, thái độ chăm sóc khách hàng tốt, lịch trình vận chuyển ổn định và phù hợp kết nối tàu chặng 2...)
- + Chính sách ưu đãi về tín dụng: Thanh toán 1 lần vào cuối tháng hoặc cuối quý...

Các hãng Feeder có cùng mức giá và dịch vụ như nhau sẽ được chia sẻ thị phần ngang nhau.

Trong trường hợp đấu giá chênh lệch (có Feeder đấu giá cao, và có Feeder đặt giá thấp), các hãng tàu Mainline sẽ sắp xếp theo thứ tự ưu tiên: Giá thấp, Chất lượng tốt, Chính sách tín dụng. Trong năm khai thác, sẽ ưu tiên sử dụng dịch vụ của Feeder có giá thấp, cho tới khi họ không đáp ứng được khả năng chuyên chở thì sử dụng dịch vụ của hãng Feeder thứ 2 và thứ 3.

Trên thực tế, các hãng tàu Mainline (Chủ hàng SOC) cũng thường đàm phán với các chủ tàu Feeder khu vực (ở mỗi thị trường) và mỗi Mainline cũng tổ chức đấu thầu trong một giới hạn các Feeder nhất định và “ủng hộ” tất cả các Feeder trên thị trường. Có như vậy, các chủ hàng SOC mới tạo ra được môi trường cạnh tranh giữa các Feeder. Trừ một số trường hợp khác không tổ chức đấu giá sử dụng dịch vụ Feeder đó là: công ty mẹ - con, công ty liên doanh giữa Mainline và đối tác Feeder và một số mối quan hệ phi tiền tệ khác (các hãng vận tải Nhật chỉ sử dụng dịch vụ vận chuyên do công ty Nhật kiểm soát).

Trên cơ sở các tiêu chí đặt ra của các chủ hàng SOC, các hãng vận tải Feeder xây dựng kế hoạch bán hàng riêng và dựa theo nguyên tắc: “giảm giá cho chủ hàng mua với số lượng lớn”. Trong các đơn chào giá: các Feeder cũng xây dựng biểu cước vận chuyên linh hoạt. Ví dụ:

“.... Khối lượng vận chuyển > 400Teus / năm, giá cước là: \$420/teu

Khối lượng vận chuyển từ 300 đến 400Teus/ năm, giá cước là: \$435/teu

Khối lượng vận chuyển từ 200 đến 300Teus / năm, giá cước là \$455/teu...”

Các thông tin đấu giá được các hãng Feeder đảm bảo hết sức bí mật. Kết quả công bố không công khai mức giá cước, chỉ công khai thứ tự các hãng Feeder được lựa chọn và tỷ lệ phân chia nguồn hàng mà thôi.

- Đối với chủ hàng COC: Đây là đối tượng khách hàng trực tiếp của các hãng vận tải Feeder. Các chủ tàu Feeder cũng sắp xếp phân loại các đối tượng khách hàng theo nhóm:

+ Nhóm khách hàng lớn: sử dụng dịch vụ vận chuyển với số lượng lớn và thường xuyên (khách hàng trung thành).

+ Nhóm khách hàng nhỏ lẻ: sử dụng dịch vụ hạn chế, không thường xuyên.

Cơ sở chào giá của nhóm khách hàng COC vẫn dựa trên số lượng và mức độ trung thành. Đối với khách hàng nhỏ lẻ, các Feeder nước ngoài xây dựng chính sách giá linh hoạt đối với từng thời điểm. (trong trường hợp thừa - Surplus - vỏ container thì giảm giá, trong trường hợp thiếu vỏ - Deficit - Vỏ container thì không giảm giá so với thị trường).

Các hãng Feeder nước ngoài cũng thường tổ chức họp Feeder thường niên nhằm thoả thuận xác định mức giá cước Feeder chung trên thị trường +/- tỷ lệ % giao động và có chế tài đối với các Feeder vi phạm (từ chối nhận chuyên chở đối với các Feeder không hợp tác). Các Feeder tham gia vào hiệp hội đó phải tuân thủ các cam kết của hiệp hội.

3.1.3.2 Chính sách tín dụng và biện pháp đảm bảo khả năng thu hồi nợ

Cung cấp dịch vụ và thu hồi tiền đều phát sinh từ một nghiệp vụ, nhưng lại phân chia thành 2 mảng khác nhau và có quan hệ mật thiết với nhau. Tăng doanh thu và đảm bảo khả năng thu hồi nợ có mối liên hệ với nhau. Một phần do đặc thù của vận chuyên hàng hoá là: chỉ đến khi quá trình cung cấp dịch vụ chấm dứt thì mới được xác định là hoàn thành nghĩa vụ chuyên chở, do vậy các khách hàng có thể chậm chễ thanh toán. Dịch vụ vận tải Feeder duy trì 2 loại “vị trí” thu cước:

+ Cước trả trước (Prepaid).

+ Cước trả sau (Collect).

Để đảm bảo khả năng thu hồi nợ các hãng Feeder đưa ra biện pháp ngăn chặn như:

1. Đặt cọc.
2. Bảo lãnh của ngân hàng.
3. Biện pháp giữ lại hàng.

3.1.3.3 Chiến lược đầu tư kinh doanh bền vững

Kinh doanh vận tải Feeder gắn liền với hoạt động cảng biển. Việt nam có vị trí thuận lợi cho kinh doanh vận tải biển, nhưng đó không phải là tất cả yếu tố cơ bản để lựa chọn cảng biển Việt nam làm đầu mối trung chuyển container quốc tế. Bởi cảng biển quốc tế giữ vai trò quan trọng trong kinh doanh vận tải Feeder.

Quyết định lựa chọn Việt Nam để xây dựng cảng trung chuyển, đòi hỏi có nguồn vốn lớn và quy hoạch đầu tư phát triển lâu dài. Nhất là khi, hệ thống chính sách, luật pháp của Việt Nam còn một số điều ràng buộc và khống chế, kiểm soát đầu tư nước ngoài (Chẳng hạn như chính sách đất đai, thủ tục hành chính...) thì quyết định lựa chọn Việt Nam để xây dựng cảng trung chuyển chỉ có thể được thực hiện bởi chính phủ Việt Nam và Doanh nghiệp trong nước mà thôi [2] [15].

Để quy hoạch cảng biển trung chuyển phải đảm bảo các yếu tố:

- + Có nguồn cung hàng và cầu hàng đảm bảo.
- + Có vị trí thuận lợi. (Các yếu tố tự nhiên.)
- + Đảm bảo hiệu quả kinh tế (giảm chi phí vận chuyển)
- + Kết hợp được nhiều lợi ích kinh tế khác.

Hiện nay vận tải container trên thế giới chủ yếu có 3 tuyến chính : Đông Tây, Bắc Nam và tuyến nội bộ trong mỗi khu vực mà trong đó châu Á (đặc biệt là Đông Nam Á) đóng vai trò cầu nối cho các tuyến châu Âu sang châu Mỹ và ngược lại. Chính vì thế mà Singapore, Hongkong đã dồn toàn lực cho mục tiêu trở thành trung tâm chuyển tải lớn nhất thế giới chỉ trong một khoảng thời gian rất ngắn. Còn hiện nay một số cảng khác trong khu vực cũng đang trong giai đoạn bứt phá về sản lượng hàng container như Kaoshiung (Trung Quốc, lớn thứ 4 thế giới), Port Klang, Tanjung Pelepas (Malaysia), Laem Chabang (Thái Lan)... Nói chung sự lớn mạnh của các cảng container châu Á không chỉ tạo ra những màu sắc mới trong bức tranh mạng lưới vận tải biển quốc tế mà còn biến khu vực này trở thành một thương trường khốc liệt nhất thế giới về thị phần cung ứng dịch vụ vận tải biển. Cũng như nhiều quốc gia trong khu vực khác, Việt Nam cũng có tham vọng xây dựng những lớn làm trung tâm trung chuyển hàng hoá trong khu vực. Việc xây dựng các cảng biển lớn cũng đang trong giai đoạn xây dựng và dự kiến sẽ đưa vào sử dụng trong vòng từ 2 - 5 năm tới. Với lực lượng nòng cốt là đội tàu trong nước như: Vinalines, Biển Đông, Vinafco, Vinashin ... dùng để khai thác Feeder trong khu vực. Tuy nhiên, vấn đề đặt ra cho Cảng biển trung chuyển Việt Nam đó là Các tàu Mother - vessel (tàu của các Mainlines) có quyết định lựa chọn Việt Nam làm cảng trung chuyển hay không?

Việc quyết định đưa tàu Mother vào một cảng trung chuyển khác có ảnh hưởng không nhỏ đến kế hoạch kinh doanh của các hãng tàu Feeder và phụ thuộc vào tiềm năng của thị trường.

Nắm bắt trước định hướng này, khi đầu tư các tuyến Feeder cũng cần phải có chiến lược rõ ràng. Hiện nay, ở Việt Nam hình thành 3 trung tâm kinh tế lớn: Phía bắc (ở Hà nội và các tỉnh phụ cận), miền trung (Đà Nẵng), miền nam (Tp Hồ chí Minh và các tỉnh phụ cận). Theo các nhà kinh tế dự đoán, thì sẽ hình thành 3 trung tâm đầu mối hàng hoá xuất nhập vào Việt Nam : Quảng Ninh (miền Bắc), Đà Nẵng (miền trung), Tp Hồ Chí Minh (Miền Nam). Việc quy hoạch cảng biển còn phụ thuộc vào sản lượng hàng hoá luân chuyển. Cụm cảng biển vùng kinh tế trọng điểm phía Nam chiếm 60% tổng công suất xếp, dỡ hàng hóa, cụm cảng phía Bắc đảm nhận 28-30% tổng công suất và phần còn lại thuộc về các cảng miền Trung. Trong khi các cảng miền Trung thừa công suất thì các cảng phía Nam dù chạy hết công suất vẫn luôn trong tình trạng quá tải. Các hãng tàu Feeder cũng sẽ phải tính toán, nhắm chọn những địa điểm phù hợp để cung ứng dịch vụ vận chuyển hàng hoá quốc tế của mình.

3.1.4 Kinh nghiệm ứng phó với sự biến động của thị trường

Hoạt động kinh doanh Feeder chịu sự ảnh hưởng tác động nặng nề bởi giá dầu. Bởi dầu là nhiên liệu đầu vào và không thể thiếu được trong hoạt động vận tải. Các chi phí liên quan tới dầu chiếm trên 30% tổng chi phí. Sự thay đổi nhỏ về giá nhiên liệu đầu vào sẽ làm tăng đáng kể chi phí phát sinh và làm giảm đáng kể lợi nhuận kinh doanh.

Trước sự biến động giá dầu trên thế giới, các hãng vận tải Feeder cũng phải cập nhật liên tục mức thay đổi giá nhiên liệu đầu vào. Tuy nhiên, đứng ở góc độ quản lý vĩ mô trong điều hành khai thác kinh doanh Feeder, các ông chủ tàu Feeder thường đặt ra khung giá cước cố định trong 1 khoảng thời gian nhất định (thường là 3 tháng). Trong khoảng thời hạn đó, nếu biến động giá dầu giao động trên mức cho phép 5%, hãng tàu Feeder nước ngoài đó sẽ ngay lập tức điều chỉnh giá dầu và

thông báo cho các chủ hàng được biết. Còn định kỳ, các hãng sẽ xem xét tăng giá dầu hay giảm giá dầu tương xứng.

Đối với nguồn nhiên liệu thực tế sử dụng cho các phương tiện vận chuyển, các hãng vận tải thực hiện giải pháp Mua bán nhiên liệu qua các sở giao dịch hàng hoá có kỳ hạn (3 tháng) Commodities Exchange Market. Và biện pháp này góp phần không nhỏ duy trì mức giá nhiên liệu ổn định trong một khoảng thời gian nhất định.

Trong quá trình hoạt động kinh doanh vận tải Feeder, xảy ra rất nhiều tình huống ảnh hưởng gián tiếp tới hoạt động kinh doanh. Những sự cố nằm ngoài khả năng như: ảnh hưởng của thời tiết làm thay đổi lịch trình, tổn thất hàng hoá chuyên chở, chủ hàng từ bỏ hàng... đòi hỏi người khai thác kinh doanh vận tải Feeder phải linh hoạt ứng phó. Bởi một hành động xử lý sai lầm và không kịp thời có thể gây ra hậu quả nghiêm trọng.

Các bước ứng phó như sau:

- + Bước 1: Xác định các đối tượng liên quan: khách hàng, đối tác, các chủ thể, cá nhân trực tiếp liên quan đến giao dịch.
- + Bước 2: Gửi thông báo tình hình và bảo lưu các quyền lợi liên quan.
- + Bước 3: Đưa ra các giải pháp xử lý kịp thời để thu hồi nhanh nhất các lợi ích kinh tế và đảm bảo uy tín của doanh nghiệp.

Các công đoạn xác định nguyên nhân và xác định lỗi vi phạm được tiến hành độc lập và vẫn phải đảm bảo việc hạn chế tối thiểu thiệt hại của doanh nghiệp.

3.1.5 Kinh nghiệm duy trì quan hệ khách hàng

Khách hàng luôn là yếu tố quan trọng đối với các doanh nghiệp, có được khách hàng đã khó, nhưng giữ chân khách hàng còn khó khăn hơn. Quan hệ khách hàng không còn đơn thuần chỉ là những chương trình marketing nhỏ lẻ, những buổi gặp gỡ khách hàng mỗi năm được tổ chức vài lần. Quan hệ khách hàng là một chiến lược kinh doanh hướng vào việc tìm kiếm, chọn lựa và duy trì quan hệ với những khách hàng có giá trị nhất.

Các doanh nghiệp vận tải Feeder nước ngoài có nhận thức khá sâu sắc về đối tượng khách hàng và họ lưu trữ những thông tin có ý nghĩa nhất của khách hàng để phối hợp, sử dụng trong hoạt động bán hàng. Chẳng hạn như: đối với khách hàng chủ lực, họ lập hồ sơ để theo dõi và chăm sóc khách hàng và vận dụng chính sách marketing để chăm sóc đối tượng. Ví dụ: đối với khách hàng nữ, tặng quà nhân dịp ngày sinh nhật, ngày con đầu lòng đi học... được lên kế hoạch cụ thể. Các hãng tàu Feeder cũng duy trì một quỹ chăm sóc khách hàng đặc biệt vào những dịp đặc biệt.

Chương trình chăm sóc khách hàng gồm 2 công đoạn:

- Công việc chính: Các thông tin nhằm phục vụ khách hàng được tiến hành một cách nhanh chóng và thuận tiện. Trong khai thác kinh doanh vận tải Feeder, các thông tin tàu bè, hàng hoá, vỏ container, kho bãi... được cung cấp ngay khi có yêu cầu của khách hàng. Các thông tin đòi hỏi phải xử lý, chuyển lên bộ phận quản lý cao hơn, cũng phải lưu trữ và xác định thời hạn phúc đáp. Chính vì vậy, các hãng Feeder đặt ra rất nhiều trách nhiệm đối với nhân viên chăm sóc khách hàng trực tiếp. Bên cạnh việc nắm bắt thông tin nhanh nhạy: tình hình thị trường, giá cước, thời gian..., các nhân viên này phải có kỹ năng phân tích, xử lý thông tin và đưa ra những thông tin gợi mở cho khách hàng lựa chọn. Ngoài ra, phải có thái độ mềm mỏng trong giao dịch đối với khách hàng.

- Chăm sóc riêng đối tượng khách hàng: đó là các chương trình chăm sóc như: tặng quà, tổ chức hội nghị khách hàng... tùy thuộc vào từng đối tượng khách hàng cụ thể mà có những chương trình chăm sóc riêng nhằm duy trì mối quan hệ tốt đối với khách hàng.

3.1.6 Kinh nghiệm nâng cao chất lượng dịch vụ vận chuyên

Xã hội càng phát triển, càng khắt khe đòi hỏi các quy trình cung ứng dịch vụ. Trên thế giới đã chuẩn hoá các tiêu chí cung cấp dịch vụ. Theo đó chất lượng dịch vụ vận chuyên Feeder không chỉ gói gọn trong phạm vi vận chuyên, mà còn cả các hoạt động sau khi cung ứng xong dịch vụ.

Vận tải Feeder gồm nhiều công đoạn khác nhau, liên quan đến nhiều đối tượng và trong khoảng thời gian khác nhau. Do vậy, chất lượng dịch vụ vận chuyên

không chỉ tồn tại ở một đối tượng hay ở một công đoạn. Ví dụ: Để tiến hành gửi một container hàng đi qua Feeder, chủ hàng sẽ liên hệ với bộ phận kinh doanh Feeder để làm thủ tục thuê vận chuyển, sau đó liên hệ với bộ phận kho bãi để làm hàng, sau đó liên hệ với bộ phận khai thác tàu để giao hàng, tiếp đến là liên hệ với bộ phận chứng từ để làm Vận đơn, và cuối cùng là bộ phận thanh toán để trả tiền. Chính vì vậy, hãng vận tải Feeder nước ngoài thường tuyển dụng những nhân viên làm việc có tính tập thể cao và hoà đồng. Các bộ phận tuy hoạt động độc lập, nhưng đều có trách nhiệm chung đối với khách hàng. Không chỉ có bộ phận bán hàng thực hiện chăm sóc khách hàng, mà ngay cả những bộ phận liên quan cũng phải giúp sức duy trì mối quan hệ tốt đối với khách hàng.

Cạnh tranh trên thương trường không chỉ đòi hỏi giá cước hợp lý, đôi khi quyết định sử dụng dịch vụ Feeder tùy thuộc vào sự quyết đoán và thời gian cung cấp thông tin. Do vậy, giảm thời gian khách hàng phải chờ đợi cũng là một phương châm làm tăng chất lượng dịch vụ. Việc giảm thời gian không có nghĩa là cắt giảm các công đoạn trong guồng hoạt động mà là rút ngắn thời gian ở mỗi công đoạn.

3.2 Đề xuất một số giải pháp cho doanh nghiệp kinh doanh vận tải Feeder Việt nam

3.2.1 Giải pháp phát triển nguồn nhân lực

Kinh doanh vận tải Feeder là một công đoạn của quá trình vận chuyển hàng hoá bằng container quốc tế. Mặc dù có nhiều điểm trong hoạt động kinh doanh tàu Feeder tương đối giống hoạt động kinh doanh tàu biển khác, nhưng là một lĩnh vực kinh doanh chuyên sâu, nên nó đòi hỏi nhiều kỹ năng kinh doanh riêng. Trong giao dịch vận chuyển hàng hoá quốc tế, nhà kinh doanh vận tải Feeder phải có kiến thức cơ bản về kinh doanh như: ngoại ngữ, tin học... và kiến thức chào bán dịch vụ vận chuyển như: phân tích thị trường và đấu thầu vận chuyển hàng hoá...

Nền kinh tế Việt nam ngày càng hội nhập với nền kinh tế thế giới và kinh doanh vận tải Feeder cũng phải thay đổi để phù hợp với sự phát triển đó. Đội ngũ nguồn nhân lực cũng cần phải được đào tạo để đáp ứng yêu cầu của thị trường. Ở thị trường Việt nam, các chủ hàng SOC vẫn là khách hàng chủ lực của nhà kinh doanh vận tải Feeder. Thu hút được nhóm khách hàng này sẽ góp phần tăng đáng kể

thị phần vận tải Feeder. Do vậy doanh nghiệp Feeder Việt nam cần chủ động xây dựng mối quan hệ và tham gia đấu thầu chuyên chở Feeder với các chủ hàng Mainlines (Chủ hàng SOC).

Ở các doanh nghiệp khai thác Feeder của Việt nam hiện nay, đội ngũ nguồn nhân lực cũng được đào tạo khá cơ bản. Nhưng về kỹ năng chuyên sâu, nhất là kỹ năng chào bán dịch vụ vẫn còn nhiều điều phải bổ xung. Chẳng hạn như:

+ Tham gia đấu thầu vận chuyển hàng hoá. Gồm đấu thầu vận chuyển hàng hoá container quốc tế và đấu thầu chuyên chở container cho các Mainlines. Những nghiệp vụ này mang lại doanh thu lớn và ổn định cho kinh doanh vận tải Feeder, nhưng cũng đòi hỏi kỹ năng phân tích thị trường và chào giá dịch vụ theo những quy tắc và chuẩn mực nhất định. Nhiều doanh nghiệp vận tải Feeder của Việt nam vẫn còn thiếu nhiều kinh nghiệm đấu thầu không chỉ ở trong nước mà còn ở cả nước ngoài, điều này làm mất đi cơ hội kinh doanh.

+ Phân tích biến động thị trường. Thông tin thị trường là nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả của quyết định kinh doanh. Thị trường trọng tâm là ở Việt nam, nhưng thị trường quan trọng lại là ở cả khu vực... Bên cạnh hiểu biết luật chơi trong nước, doanh nghiệp vận tải Feeder Việt nam cũng phải nắm bắt được xu thế thị trường khu vực để có điều chỉnh phù hợp. Muốn vậy, đội ngũ nhân viên kinh doanh phải có trình độ ngoại ngữ thông thạo và thuần thục sử dụng tin học để có thể khai thác thông tin thị trường.

+ Phối hợp - Điều hành quản lý kinh doanh... Hạn chế của một số Doanh nghiệp vận tải Feeder Việt nam chính là đội ngũ nhân viên chưa có sự phối kết hợp trong công việc. Sự phân công lao động trong guồng máy doanh nghiệp vận tải Feeder ở Việt nam chưa hợp lý làm khách hàng phải mất thời gian chờ đợi. Giải pháp rút ngắn thời gian chờ đợi là yếu tố quyết định việc dành được cơ hội kinh doanh.

Bên cạnh việc đào tạo chuyên sâu về kinh doanh vận tải Feeder, doanh nghiệp Việt nam cần có chính sách thu hút người lao động như:

+ Chính sách khuyến khích tăng năng suất lao động. (Khen thưởng vật chất cho những sáng kiến, cải tiến ... và cả cơ hội nghề nghiệp, thăng tiến).

+ Tạo thu nhập ổn định.

3.2.2 Giải pháp gắn bó lợi ích giữa doanh nghiệp thương mại và doanh nghiệp sản xuất, dịch vụ với doanh nghiệp kinh doanh vận tải Feeder

Như đã phân tích ở chương I và chương II, đối tượng khách hàng chính của kinh doanh vận tải Feeder là chủ hàng SOC và COC. Trong việc xây dựng mối quan hệ với khách hàng, thì đối với chủ hàng SOC, doanh nghiệp vận tải Feeder cần chú trọng nhiều vào hoạt động marketing và cung ứng dịch vụ. Còn đối với chủ hàng COC (nhất là các chủ hàng Việt nam), có thể gắn bó lợi ích của Doanh nghiệp kinh doanh Feeder với doanh nghiệp thương mại, sản xuất và cung cấp dịch vụ theo các hướng sau:

+ Kêu gọi sự hợp tác dựa vào tinh thần dân tộc. Xây dựng chính sách riêng đối với các chủ hàng truyền thống của Việt nam. Xây dựng tinh thần tự tôn dân tộc theo khẩu hiệu “Người Việt nam dùng hàng Việt nam”. Sự đoàn kết là nhân tố sẽ hỗ trợ thúc đẩy sự phồn vinh và thịnh vượng. Sản xuất và thương mại sẽ bị hạn chế nếu không có kinh doanh dịch vụ vận tải. Vận tải cũng không thể tồn tại nếu không có nhu cầu vận chuyên và thương mại hàng hoá quốc tế. Doanh nghiệp thương mại, sản xuất Việt nam cũng sẽ phải gánh chịu những thiệt thòi (chi phí vận tải tăng) một khi doanh nghiệp vận tải nước ngoài kiểm soát và khống chế thị trường.

+ Gắn bó lợi ích kinh tế: là việc chia sẻ các lợi ích kinh tế giữa các doanh nghiệp với nhau. Cổ phần hoá các hoạt động sản xuất, kinh doanh thương mại và dịch vụ là hướng đi đúng đắn nhằm gắn quyền lợi của người lao động với doanh nghiệp. Nhưng đây cũng có thể là cơ hội gắn bó lợi ích kinh tế giữa các doanh nghiệp với nhau. Các doanh nghiệp kinh doanh vận tải Feeder có thể huy động vốn từ các đối tác chiến lược là những doanh nghiệp sản xuất, thương mại và dịch vụ trong nước. Thông qua các khoản đầu tư vào các doanh nghiệp sản xuất, thương mại và dịch vụ vận chuyên, các doanh nghiệp sẽ ràng buộc các lợi ích kinh tế. Và điều này sẽ hỗ trợ thúc đẩy phát triển chung của các doanh nghiệp.

3.2.3 Giải pháp gắn bó lợi ích kinh tế giữa người kinh doanh vận tải Feeder và các nhà cung cấp dịch vụ phụ trợ cho vận tải container

Mô hình liên kết tập đoàn kinh tế không chỉ mang lại lợi ích kinh tế cho các thành viên như: giảm chi phí sản xuất kinh doanh và nâng cao lợi thế cạnh tranh trên thương trường, mà còn góp phần bảo vệ các thành viên bên trong. Các thành viên có thể tận dụng được các lợi thế của nhau để làm tăng sức cạnh tranh trên thương trường như: đối với nhà kinh doanh vận tải Feeder sẽ nhận được ưu đãi về thời gian cho tàu cập cảng và các phí xếp dỡ... người kinh doanh dịch vụ phụ trợ sẽ nhận được sự hợp tác kinh tế lâu dài và ổn định.

Trên thế giới hiện nay cũng đang diễn ra xu hướng sáp nhập ngành dọc. Theo đó, để kinh doanh vận tải quốc tế (đảm nhận toàn chặng - door to door) đòi hỏi nhà kinh doanh vận tải phải có một guồng máy vận hành thông suốt và hiệu quả. Các bộ phận kinh doanh phụ trợ cho vận tải Feeder cũng sẽ trở thành thế mạnh cho doanh nghiệp Feeder trong cạnh tranh với doanh nghiệp nước ngoài.

Sự liên kết theo ngành dọc không chỉ làm giảm chi phí cho người kinh doanh vận tải Feeder mà còn làm giảm thời gian giao dịch kinh doanh góp phần làm tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp vận tải Feeder. Phát triển kinh doanh dựa trên mối quan hệ làm ăn lâu bền và tin cậy là một trong những phương châm của doanh nghiệp. Các mối quan hệ hợp tác làm ăn uy tín sẽ giúp các doanh nghiệp rút ngắn thời gian nghiên cứu thị trường, đàm phán - giao dịch... Trong kinh doanh vận tải Feeder hàng hoá container sẽ phải trải qua nhiều công đoạn để xếp được lên phương tiện vận tải Feeder như: đóng hàng, làm thủ tục hải quan, làm thủ tục kiểm dịch, làm thủ tục xếp dỡ lên phương tiện vận tải bộ nội địa... nếu không có sự phối hợp thống nhất, sẽ làm ảnh hưởng tới thời gian kết nối, làm lỡ chuyến hàng trên tàu Feeder.

Các nhà cung cấp dịch vụ phụ trợ cho vận tải container cũng sẽ hoạt động kinh doanh ổn định khi có sự hợp tác lâu dài với các doanh nghiệp kinh doanh vận tải Feeder. Có thể nói các dịch vụ phụ trợ cho vận tải Feeder có ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động vận tải Feeder. Ở Việt nam từng xảy ra tình huống: tàu Feeder vào cập cảng nhưng không có phương tiện xếp dỡ phù hợp cho lô hàng thiết bị,

khiến con tàu Feeder đó phải nằm tại cảng hàng tuần liền. Điều này làm ảnh hưởng rất lớn cho người kinh doanh vận tải Feeder. Đối với người kinh doanh dịch vụ xếp dỡ, việc đầu tư một khoản tiền lớn vào thiết bị nâng dỡ cũng đòi hỏi phải sử dụng có hiệu quả của thiết bị. Nếu chỉ có ít khách hàng kinh doanh vận tải (bao gồm cả người kinh doanh vận tải Feeder) thì họ sẽ mất nhiều thời gian thu hồi khoản đầu tư, chưa kể nếu máy móc thiết bị không được sử dụng thì còn có thể hỏng hóc.

3.2.4 Giải pháp liên kết kinh doanh giữa các doanh nghiệp vận tải Feeder

Các doanh nghiệp vận tải Feeder của Việt nam được coi là các doanh nghiệp trẻ so với các tập đoàn vận tải trên thế giới. Về mặt kinh nghiệm thương trường quốc tế, các doanh nghiệp Feeder của Việt nam vẫn còn hạn chế (kinh nghiệm khai thác thị trường nước ngoài) thể hiện ở sự cạnh tranh kém hiệu quả. Các doanh nghiệp vận tải Feeder của Việt nam chưa có sự gắn bó liên kết, thể hiện ở sự cạnh tranh lẫn nhau và thái độ ít hợp tác trong kinh doanh. Trong khi đó, các hãng vận tải Feeder nước ngoài lại hợp tác với nhau để kiểm soát thị trường và cạnh tranh với chính doanh nghiệp bản địa. Do vậy, các doanh nghiệp vận tải Feeder của Việt nam phải đổi mới cách suy nghĩ về “hợp tác để cùng phát triển” hơn là “cạnh tranh để tiêu diệt và suy yếu cả hai bên”. Các doanh nghiệp Việt nam có thể lựa chọn 2 hình thức hợp tác:

+ Liên kết với doanh nghiệp vận tải Feeder nước ngoài để có thể tận dụng được ưu thế kinh nghiệm ở thị trường đối tác. Như đã trình bày ở trên, tàu Feeder vận chuyển theo tuyến gồm 2 lượt: Đi (Out-bound) và Về (In-bound), nếu biết cùng cố vị trí khai thác thị phần trong nước (hàng xuất khẩu - lượt đi), và tận dụng lợi thế của đối tác nước ngoài để tăng sản lượng hàng về (hàng nhập khẩu) cũng góp phần đáng kể làm tăng doanh thu.

+ Liên kết với các doanh nghiệp vận tải Feeder trong nước để tăng sức cạnh tranh trong kinh doanh. Lợi ích thu về từ việc sử dụng các nguồn lực trao đổi giữa các doanh nghiệp vận tải Feeder làm tăng năng lực cạnh tranh. Không chỉ ở Việt nam, mà rất nhiều hãng tàu trên thế giới đã tiến hành liên kết vận tải để kinh doanh theo hình thức trao đổi “chỗ” trên phương tiện vận tải. Liên kết kinh doanh Feeder sẽ

giúp khách hàng có thể lựa chọn đa dạng dịch vụ và tăng thời gian cung ứng dịch vụ. Điều này làm tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp vận tải Feeder.

* *

*

Liên kết trong kinh doanh là một trong những chìa khoá giúp cho doanh nghiệp nâng cao sức cạnh tranh trên thương trường. Khi Việt nam hội nhập với nền kinh tế khu vực và trên thế giới, sự liên kết này càng đóng vai trò quan trọng, quyết định hiệu quả làm ăn và vị thế trên thương trường. Hiện nay, trên thế giới có rất nhiều hãng vận tải liên kết với nhau và nếu biết tận dụng sự liên kết đó các doanh nghiệp vận tải Feeder có thể phát triển và thực hiện được các mục tiêu đề ra. Đây chính là giải pháp trợ giúp cho doanh nghiệp vận tải Feeder của Việt nam trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế.

KẾT LUẬN:

Vận tải là ngành kinh tế quốc tế quan trọng bởi sự ảnh hưởng của nó đến tất cả các mức độ hoạt động kinh tế toàn cầu. Ngành vận tải biển là ngành dịch vụ nền móng cho hoạt động thương mại. Với vai trò là phương tiện chuyên chở lượng hàng hoá lớn và chi phí thấp, vận tải biển đã hình thành một tập quán kinh doanh quốc tế. Ngày nay, thị trường vận tải là thị trường có sự cạnh tranh cao, hoạt động thuê tàu và giá cước chuyên chở chịu sự chi phối bởi nhu cầu chuyên chở và khả năng cung cấp. Và hoạt động vận tải Feeder cũng vận động theo guồng máy đó.

Mở rộng thương mại quốc tế và phát triển vận tải quốc tế có mối liên hệ với nhau. Mục tiêu xây dựng nền kinh tế phát triển, đòi hỏi phải có nền tảng bền vững. Tìm hiểu thế mạnh của đối thủ để tránh và học hỏi những ưu điểm, lợi thế của đối phương để phát huy, chính là mong muốn của tác giả muốn gửi gắm vào trong cuốn luận văn này.

Trong cuốn luận văn này, tác giả đã trình bày những thông tin cơ bản về:

1. Khái quát cơ bản hoạt động vận tải Feeder: nhằm tìm hiểu một số khái niệm và tổ chức hoạt động vận tải Feeder.
2. Thông qua việc tìm hiểu hoạt động kinh doanh vận tải Feeder của doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam để học hỏi những kinh nghiệm từ hoạt động kinh doanh.
3. Kết hợp giữa lý luận nghiên cứu ở trường ĐH Ngoại Thương chuyên ngành Kinh tế thế giới với các kinh nghiệm hoạt động thực tiễn ở hãng tàu Feeder SFPL để đề xuất ra các giải pháp nhằm giúp cho doanh nghiệp vận tải Feeder Việt Nam nâng cao thị phần.

Hoạt động kinh doanh Feeder là một lĩnh vực không còn xa lạ trên thế giới và thông qua việc tập hợp và phân tích hoạt động kinh doanh vận tải Feeder nước ngoài tại Việt Nam sẽ bổ sung những luận điểm, căn cứ cho doanh nghiệp vận tải Feeder Việt Nam và các cơ quan chủ quản trong việc phát triển ngành vận tải Feeder.

Tuy nhiên do giới hạn về thời gian và phạm vi nghiên cứu, luận văn này chưa thể bao quát được hết sự biến động liên tục của lĩnh vực vận tải Feeder. Nội dung nghiên cứu và các lý luận trong luận án chỉ có tính định hướng và thời điểm.

Trong quá trình thực hiện cần phải cập nhật và hoàn thiện thêm các dữ liệu thông tin.

Tác giả xin chân thành cảm ơn sự đóng góp ý kiến quý báu của bạn đọc để hoàn thiện việc nghiên cứu.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

Tiếng Việt

1. Chính phủ nước CHXHCN Việt nam, Nghị định số 57/2001/NĐ-CP, “Về điều kiện kinh doanh vận tải biển”, Nhà xuất bản chính trị Quốc gia, Hà nội.
2. Hồ Nghĩa Dũng (2007), “Những giải pháp của ngành giao thông vận tải thời kỳ hội nhập” - *Báo Giao thông vận tải*, Bộ giao thông vận tải.
3. Nguyễn Việt Thắng (2007), “Áp dụng thu phí THC ở thị trường vận tải Việt Nam”, *Kỷ yếu Doanh nghiệp*, Công ty LD vận tải Liên quốc.
4. Quốc hội nước CH XHCN Việt nam, Bộ luật hàng hải số 40/2005/QH11, “Quy định về hàng hải”, NXB Chính trị Quốc gia, Hà nội.
5. Raymond Kwan (2005 / 2006), “Báo cáo hoạt động KD tại Việt nam”, *Báo cáo kinh doanh*, Hãng tàu Steamer Feederships Pte Ltd.
6. Tài liệu biển đảo (2006), “Những vấn đề đặt ra trong khai thác vận tải biển hiện nay”, *Báo điện tử Đảng cộng sản Việt nam*, NXB Bộ văn hoá thông tin.
7. Viện Harvard Mỹ (1994), Sách tham khảo, “Việt nam cải cách kinh tế theo hướng rồng bay”, NXB Chính trị quốc gia, Hà nội
8. Vũ Thị Minh Loan, (2007), “Nâng cao thị phần vận tải của đội tàu biển quốc gia”, *Tạp chí hàng hải Việt nam* (6), NXB Bộ văn hoá thông tin.

Tiếng Anh:

9. Business Report (2005,2006), “*Business report of Feeder operation*”, Keppel Group Reports, Singapore
10. Feeders News (2007), “Foreign ships dominate feeder transport between Indonesia-Singapore.” - *The Shipping Times*.
11. Regulations (2007), “*Feeder operation Cost*”, Port of Singapore Authority
12. Steamers Feedership’s documents for training (2002), “*Feeder Operations*”, Keppel Groups, Singapore.

Các website:

13. www.straitstimes.com
14. www.visabatimes.com.vn
15. www.vinamarine.gov.vn
16. www.vietnamshipper.com
17. www.vpa.org.vn

PHỤ LỤC

SHIP PARTICULAR: Ví dụ thông tin kỹ thuật tàu Feeder: MCP Copenhagen

Thông tin chung: Tên tàu MCP Copenhagen

Năm đóng: 2007

Cờ tàu: Hà lan

Cảng đăng ký: Groningen

Hồ hiệu: PFHC

Số IMO: 9371945

Chủ tàu: Scheepvaartonderneming ms MCP Copenhagen CV

Bên khai thác: Feederlines BV, Eenrummermaar 29735 AD Groningen, The Netherlands

Xếp hạng: Ice Class 1B Germanischer Lloyd Equiped for carriage of containers

Thông số kỹ thuật chính:

dimensions: mv MCP Copenhagen

length over all 117,00 m

length between pp 110,00 m

Breadth moulded 19,70 m

depth to maindeck 8,50 m

bruto tonnage 5272 mT

netto tonnage 2309 mT

summer deadweigh 8024 mT

Container capacity: mv MCP Copenhagen

20ft 448 TEU

40ft 197 FEU

machinery: mv MCP Copenhagen

main engine Daihatsu 8DKM-28L