

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

BÙI VIỆT HÙNG

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KHAI THÁC
ĐỘI TÀU HÀNG KHÔ CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI
BIỂN VIỆT NAM TRONG GIAI ĐOẠN 2016 - 2020**

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

CHUYÊN NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH
MÃ SỐ: 60.34.01.02

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:
PGS.TS. TRẦN TRỌNG PHÚC

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ VẬN TẢI BIỂN, VẬN TẢI TÀU CHUYỂN, THUÊ TÀU VÀ HIỆU QUẢ KHAI THÁC TÀU	3
1.1. Tổng quan về vận tải biển	3
1.1.1. Khái niệm vận tải biển	3
1.1.1.1. Khái niệm	3
1.1.1.2. Đặc điểm của vận tải biển.....	3
1.1.2. Vai trò của Vận tải biển	4
1.1.3. Cơ sở vật chất chủ yếu của Vận tải biển	5
1.1.3.1. Tuyến đường biển	5
1.1.3.2. Cảng biển	6
1.1.3.2. Phương tiện vận chuyển	7
1.2. Tổng quan về vận tải tàu chuyển	7
1.2.1. Khái niệm về tàu chuyển	7
1.2.2. Các đặc điểm của khai thác tàu chuyển	8
1.2.3. Ưu nhược điểm của khai thác tàu chuyển	10
1.2.3.1. Ưu điểm:	10
1.2.3.2. Nhược điểm:	11
1.2.4. Thị trường thuê tàu chuyển	11
1.2.4.1. Nguồn cung của thị trường vận tải tàu chuyển.....	11
1.2.4.2. Nhu cầu hàng hóa trong thị trường vận tải tàu chuyển.....	13
1.2.4.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến cầu của vận tải biển	15
1.2.5. Công tác tổ chức khai thác tàu chuyển	17
1.2.5.1. Các đơn chào trong khai thác tàu chuyển	17
1.2.5.2. Hợp đồng thuê tàu.....	18
1.2.5.3. Quy trình giao dịch và ký kết hợp đồng tàu chuyển.....	21

1.3. Tổng quan về vận tải thuê tàu	24
1.3.1. Khái niệm và đặc điểm của phương thức cho thuê tàu định hạn ..	24
1.3.1.1. Khái niệm:	24
1.3.1.2. Đặc điểm của phương thức cho thuê tàu định hạn:	24
1.3.2. Các hình thức cho thuê tàu định hạn	25
1.3.3. Các bước tiến hành cho thuê tàu định hạn	26
1.3.3.1. Phân tích và dự báo	26
1.3.3.2. Chào tàu	26
1.3.3.3. Đàm phán, ký kết hợp đồng cho thuê tàu định hạn.....	26
1.3.3.4. Thực hiện hợp đồng (trả tiền thuê, bàn giao tàu, trả tàu)	27
1.3.3.5. Thanh lý hợp đồng.....	27
1.3.4. Nghĩa vụ, quyền hạn và trách nhiệm của các bên trong thuê tàu định hạn	27
1.3.4.1. Nghĩa vụ và quyền hạn của chủ tàu.	27
1.3.4.2. Nghĩa vụ và quyền hạn của người thuê tàu định hạn	28
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KHAI THÁC ĐỘI TÀU CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI BIỂN VIỆT NAM	29
2.1. Giới thiệu về Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam	29
2.1.1 Giới thiệu chung	29
2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển	30
2.1.3 Ngành nghề kinh doanh	33
2.1.4 Cơ cấu tổ chức	34
2.1.4. Đội tàu Công ty:	35
2.1.5. Đánh giá thực trạng đội tàu Công ty	36
2.1.5.1. Độ tuổi và trọng tải tàu	36
2.1.5.2. Khu vực hoạt động	38

2.2. Đánh giá hiệu quả khai thác tàu của Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam giai đoạn 2013-2015	39
2.2.1. Hiệu quả công tác khai thác tàu của Công ty giai đoạn 2013-2015	39
2.2.2. Đánh giá hiệu quả khai thác đội tàu Công ty thông qua các chỉ tiêu kinh tế - khai thác tàu vận tải biển	41
2.2.2.1. Nhóm chỉ tiêu vận chuyển và công tác vận tải của đội tàu Công ty	41
2.2.2.2. Chỉ tiêu sử dụng trọng tải của đội tàu Công ty.....	42
2.2.2.3. Chỉ tiêu năng suất của đội tàu Công ty.....	44
2.2.2.4. Nhóm chỉ tiêu thời gian của đội tàu Công ty	44
2.2.3. Đánh giá nguồn nhân lực của Công ty năm 2015	46
2.3. Ưu điểm và Nhược điểm trong công tác khai thác đội tàu của Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam	47
2.3.1. Ưu điểm	47
2.3.2. Nhược điểm	50
2.3.3. Những thách thức đối với công tác khai thác tàu của Công ty:	52
2.3.3.1. Các yếu tố kinh tế:.....	52
2.3.3.2. Yếu tố chính trị:	54
2.3.3.3. Các yếu tố khác:	54
CHƯƠNG 3: BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KHAI THÁC ĐỘI TÀU CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI BIỂN VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2016-2020	55
3.1. Cơ sở thực tiễn của việc đề xuất biện pháp nâng cao hiệu quả khai thác của Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam giai đoạn 2016-2020..	55
3.1.1. Định hướng phát triển Vận tải biển Việt Nam đến năm 2020	55
3.1.1.1. Quan điểm phát triển	55

3.1.1.2. Mục tiêu, định hướng phát triển về vận tải biển	56
3.1.1.3. Nội dung quy hoạch:	56
3.1.2. Dự báo thị trường hàng hóa giai đoạn 2016-2020	57
3.1.3. Chiến lược phát triển của Công ty đến năm 2020.....	59
3.2. Đề xuất biện pháp nâng cao hiệu quả khai thác đội tàu của Công ty	
Cổ phân Vận tải biển Việt Nam giai đoạn 2016-2020.....	60
3.2.1. Biện pháp về thị trường.....	60
3.2.2. Các biện pháp kinh tế	63
3.2.2.1. Trẻ hóa đội tàu Công ty	63
3.2.2.2. Nâng cao hiệu quả công tác quản lý khai thác tàu.....	64
3.2.2.3. Nâng cao quản lý kỹ thuật và vật tư.....	66
3.2.2.4. Huy động, tăng vốn đầu tư.....	68
3.2.3. Biện pháp về công tác quản trị doanh nghiệp.....	69
3.2.3.1. Nâng cao trình độ đội ngũ chuyên viên quản lý	69
3.2.3.2. Nâng cao trình độ thuyền viên	70
KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ	72
TÀI LIỆU THAM KHẢO	74

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Đội tàu hàng khô của Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam	35
Bảng 2.2: Kết quả công tác khai thác của Công ty giai đoạn 2013-2015.....	39
Bảng 2.3: Nhóm chỉ tiêu vận chuyển và công tác vận tải của đội tàu Công ty giai đoạn 2013-2015.....	41
Bảng 2.4: Hệ số lợi dụng trọng tải của đội tàu Công ty năm 2015.....	42
Bảng 2.5: Hệ số lợi dụng trọng tải bình quân của đội tàu Công ty giai đoạn 2013-2015.....	43
Bảng 2.6: Chỉ tiêu năng suất của đội tàu Công ty giai đoạn 2013-2015	44
Bảng 2.7: Tỷ trọng các khoảng thời gian khai thác của đội tàu Công ty giai đoạn 2013 - 2015.....	44
Bảng 2.8: Chỉ tiêu hệ số sử dụng thời gian của đội tàu Công ty giai đoạn 2013-2015.....	45
Bảng 2.9: Nguồn nhân lực của Công ty năm 2015	46
Bảng 2.10: Độ tuổi của nguồn nhân lực Công ty năm 2015.....	47

DANH MỤC HÌNH

Hình 1.1: Sơ đồ nghiệp vụ khai thác tàu.....	21
Hình 2.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của VOSCO.....	34
Hình 2.2: Tổng trọng tải và độ tuổi trung bình của đội tàu	36
Hình 2.3: Tỷ trọng độ tuổi của đội tàu Công ty	37
Hình 2.4: Tỷ trọng cỡ tàu trong đội tàu Công ty.....	37

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Vận tải biển là một trong những ngành mũi nhọn của kinh tế biển ở bất kỳ quốc gia nào. Với vai trò là phương tiện kết nối chủ yếu giữa các nền kinh tế của các nước và các châu lục, Vận tải biển ngày càng có tầm quan trọng đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của các quốc gia trên thế giới.

Là một trong những Công ty Nhà nước trực thuộc Tổng công ty Hàng hải Việt Nam, Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam (Vosco) đã có nhiều cố gắng để cải thiện đội tàu về số lượng và chất lượng cũng như nâng cao hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên, trong thời gian gần đây, tình hình khai thác đội tàu của Công ty đang gặp nhiều khó khăn, sản lượng và doanh thu đều giảm, hiệu quả kinh doanh thấp, gây tình trạng bất cân đối thu chi tài chính của Công ty.

Xuất phát từ nhu cầu thực tiễn và theo phương hướng phát triển của Công ty, tôi đã chọn đề tài “*Một số biện pháp nâng cao hiệu quả khai thác đội tàu hàng khô của Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam trong giai đoạn 2016 - 2020*” làm đề tài luận văn tốt nghiệp cao học.

Đề tài nghiên cứu có tính hệ thống một số vấn đề lý luận về khai thác tàu và thực trạng kinh doanh của Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam. Từ đó đánh giá, rút ra được những mặt hạn chế trong lĩnh vực khai thác tàu. Mục tiêu cuối cùng của đề tài là đưa ra các biện pháp để nâng cao hiệu quả khai thác đội tàu của Công ty giai đoạn 2016 - 2020, từ đó góp phần ổn định và từng bước thúc đẩy sự phát triển của Công ty.

2. Mục đích nghiên cứu

Nghiên cứu những vấn đề cơ bản về khai thác đội tàu vận tải hàng hóa.

Phân tích, đánh giá thực trạng và hiệu quả khai thác đội tàu của Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam.

Đề xuất biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả khai thác đội tàu của Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Đề tài tập trung nghiên cứu các hoạt động liên quan đến toàn bộ công tác khai thác đội tàu của Công ty.

Phạm vi nghiên cứu: Thực trạng công tác khai thác đội tàu của Công ty giai đoạn hiện nay.

4. Phương pháp nghiên cứu

Các phương pháp nghiên cứu được sử dụng trong quá trình thực hiện đề tài bao gồm: phương pháp thống kê, phân tích hệ thống, so sánh, phương pháp tổng hợp... nhằm rút ra những kết luận có tính quy luật đối với các vấn đề nghiên cứu.

Quá trình nghiên cứu, phân tích được kết hợp giữa lý luận và thực tiễn khai thác đội tàu nhằm luận giải, đánh giá những vấn đề quan trọng phục vụ mục đích nghiên cứu.

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

Ý nghĩa khoa học: Luận văn góp phần hệ thống những vấn đề lý luận cơ bản về khai thác đội tàu, hệ thống hóa các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả khai thác tàu, biện pháp nâng cao hiệu quả khai thác tàu.

Ý nghĩa thực tiễn: Luận văn phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh và hiệu quả khai thác đội tàu của Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam. Trên cơ sở đó, luận văn đề xuất các biện pháp cụ thể và các kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả khai thác đội tàu của Công ty phù hợp với xu thế phát triển chung của cả nước và khu vực trong bối cảnh hội nhập quốc tế.

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ VẬN TẢI BIỂN, VẬN TẢI TÀU CHUYỂN, THUÊ TÀU VÀ HIỆU QUẢ KHAI THÁC TÀU

1.1. Tổng quan về vận tải biển

1.1.1. Khái niệm vận tải biển

1.1.1.1. Khái niệm

Vận tải là một ngành sản xuất dịch vụ, phục vụ sự di chuyển của hàng hóa và hành khách trong không gian. Cũng như bất kỳ ngành sản xuất dịch vụ nào, vận tải cũng có các chi phí để cấu thành nên giá thành của sản phẩm là sự di chuyển của các đối tượng vận tải từ điểm này đến điểm khác. Vận tải không làm tăng giá trị sử dụng mà chỉ tạo nên giá trị gia tăng đối với các đối tượng vận tải. Doanh thu của vận tải là từ các khoản thu tiền cước vận tải và một số khoản thu khác liên quan đến quá trình vận chuyển hàng hóa và hành khách.

Vận tải biển là một lĩnh vực của ngành vận tải phục vụ cho sự dịch chuyển hàng hóa và hành khách trong không gian bằng đường biển.

Vận tải biển giữ vị trí quan trọng trong chuyên chở hàng hóa trên thị trường thế giới, là ngành vận tải chủ chốt so với các phương thức vận tải khác trong vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu, đảm nhận vận chuyển hơn 80% tổng khối lượng hàng hóa trong buôn bán quốc tế.

1.1.1.2. Đặc điểm của vận tải biển

Vận tải biển có thể phục vụ chuyên chở tất cả các loại hàng hóa trong buôn bán quốc tế.

Thích hợp với việc chuyên chở trên cự ly dài, khối lượng lớn.

Các tuyến đường vận tải trên biển hầu hết là những tuyến đường giao thông tự nhiên, không đòi hỏi phải đầu tư nhiều về vốn, nguyên vật liệu và

sức lao động để xây dựng và bảo quản. Những lợi thế đó làm cho giá thành vận tải đường biển thấp hơn so với các phương thức vận tải khác.

Năng lực chuyên chở của Vận tải biển rất lớn, trên cùng một tuyến đường có thể tổ chức chạy nhiều chuyến tàu trong cùng một thời gian cho cả hai chiều.

Vận tải biển phụ thuộc rất nhiều vào điều kiện tự nhiên, môi trường hoạt động, thời tiết, điều kiện thủy văn. Điều này làm cho vận chuyển bằng đường biển thường gặp nhiều rủi ro gây tổn thất lớn cho tính mạng và tài sản.

Tốc độ vận chuyển của tàu biển còn thấp, do đó thời gian giao hàng chậm, không thích hợp cho việc vận chuyển hàng hóa đòi hỏi thời gian giao hàng nhanh.

1.1.2. Vai trò của Vận tải biển

- Vận tải đường biển là yếu tố không thể tách khỏi thương mại quốc tế

Thương mại quốc tế và vận tải nói chung, Vận tải biển nói riêng có mối quan hệ chặt chẽ và hữu cơ với nhau. Vận tải biển được phát triển trên cơ sở sự phát triển của sản xuất và trao đổi hàng hóa. Ngược lại, Vận tải biển phát triển sẽ làm giảm giá thành vận chuyển, tạo điều kiện thuận lợi cho việc mở rộng thị trường tiêu thụ quốc tế, tự do hóa thương mại, thúc đẩy sản xuất phát triển.

Trong buôn bán quốc tế, Vận tải đường biển giữ vai trò quan trọng khi vận chuyển những lô hàng có khối lượng mua bán lớn, tuyến đường chuyên chở dài, giúp cho việc lưu thông hàng hóa giữa các nước được dễ dàng.

- Vận tải đường biển thúc đẩy buôn bán quốc tế phát triển

Thực tế cho thấy, chi phí vận tải càng rẻ, sự vận chuyển hàng hóa càng thuận lợi thì khối lượng tiêu thụ hàng hóa trên thị trường thế giới càng lớn. Vận tải biển có giá thành, cước phí rẻ và có xu hướng ngày càng giảm, vì vậy

mà Vận tải biển góp phần làm tăng khối lượng luân chuyển hàng hóa trong buôn bán quốc tế.

- Vận tải đường biển phát triển góp phần làm thay đổi cơ cấu hàng hóa và cơ cấu thị trường trong buôn bán quốc tế

Vận tải biển phát triển sẽ vận chuyển được hầu hết các loại hàng hóa trong thương mại quốc tế và có thể vận chuyển hàng hóa tới hầu hết các quốc gia trên thế giới. Từ đó hình thành cơ cấu các nhóm, loại hàng hóa phục vụ thị trường thương mại thế giới.

- Vận tải biển tác động tới cán cân thanh toán quốc tế

Sự phát triển của Vận tải biển sẽ kéo theo sự phát triển của nhiều ngành dịch vụ liên quan. Thu chi ngoại tệ trong kinh doanh khai thác Vận tải biển và các ngành dịch vụ liên quan là một bộ phận quan trọng trong cán cân thanh toán quốc tế.

1.1.3. Cơ sở vật chất chủ yếu của Vận tải biển

1.1.3.1. Tuyến đường biển

Các tuyến đường vận tải trên biển hầu hết là những tuyến đường giao thông tự nhiên (trừ việc xây dựng các hải cảng kênh đào), năng lực chuyên chở lớn. Lợi thế này đã làm cho giá thành Vận tải đường biển rẻ hơn so với các phương thức vận tải khác.

Tuy nhiên tuyến đường biển có những đặc điểm khác so với các phương thức vận tải khác:

- Không có tuyến cụ thể, không thể xác định vị trí và hướng một cách thông thường. Do vậy, khi khai thác tàu trên các tuyến đường biển, các phương tiện cần phải có các thiết bị, nghi khí hàng hải chuyên dụng cho tàu biển như:

+ Hải đồ: là bản vẽ trên đó cung cấp các thông tin cần thiết liên quan tới việc hành hải như: độ sâu, chướng ngại vật, dòng và hướng của dòng hải lưu...

+ La bàn: là thiết bị xác định hướng đi của tàu biển.

+ Ra đa: là thiết bị xác định chướng ngại vật.

+ Các loại thiết bị xác định vị trí qua vệ tinh, thông tin liên lạc...

- Chịu ảnh hưởng lớn bởi các điều kiện tự nhiên trên tuyến đường vận chuyển như: sóng gió, hải lưu ảnh hưởng tới tốc độ chạy tàu. Bão, sóng thần, lốc xoáy... gây rủi ro tổn thất cho tính mạng và tài sản ở trên biển.

1.1.3.2. Cảng biển

Cảng biển là nơi ra vào, neo đậu của tàu biển, là nơi phục vụ tàu và hàng hóa chuyên chở trên tàu, là đầu mối giao thông quan trọng trong hệ thống vận tải. Với quan điểm hiện đại, cảng biển là cửa ngõ ra biển của nền kinh tế của quốc gia hoặc vùng lãnh thổ, là nơi trung chuyển hàng hóa giữa biển và đất liền hoặc giữa các phương tiện vận tải.

Chức năng của cảng biển:

- Phục vụ các phương tiện vận tải mà trước hết là tàu biển như: đảm bảo cho tàu neo đậu an toàn để xếp dỡ hàng hóa, tránh bão, sửa chữa, cung ứng cho tàu...

- Phục vụ hàng hóa: cảng biển là nơi tập kết, bảo quản, phân loại hàng, sửa chữa bao bì, ký mã hiệu, giám định, giao nhận... và xếp dỡ hàng hóa từ tàu biển sang các phương tiện vận tải khác và ngược lại.

Trang thiết bị của cảng bao gồm:

- Thiết bị kỹ thuật phục vụ tàu ra vào, chờ đợi, neo đậu như: luồng lạch, hệ thống phao tiêu, tín hiệu, phao nổi, cầu tàu...

- Thiết bị kỹ thuật phục vụ công việc xếp dỡ hàng hóa lên xuống phương tiện vận tải và ở trong kho bãi như cần trục, xe nâng hàng, ô tô...và

các loại công cụ mang hàng. Trang thiết bị xếp dỡ ở cảng quyết định khả năng và năng suất xếp dỡ, mức độ giải phóng tàu...

- Các loại thiết bị trong kho bãi phục vụ cho việc chứa đựng và bảo quản hàng hóa.

- Các thiết bị khác như hệ thống điện, nước, thông tin liên lạc...

1.1.3.2. Phương tiện vận chuyển

Phương tiện vận chuyển chủ yếu là tàu biển. Tàu biển (đội tàu buôn) có vai trò quan trọng đối với mỗi quốc gia:

- Đối với nền kinh tế: đội tàu buôn góp phần củng cố và tăng cường sự độc lập tự chủ về chính trị và kinh tế của đất nước. Phát triển đội tàu buôn sẽ thúc đẩy hoạt động kinh tế ngoại của mỗi quốc gia.

- Đối với ngoại thương:

- + Đội tàu vận tải biển đảm bảo hỗ trợ đắc lực cho việc phát triển quan hệ buôn bán trực tiếp với nước ngoài, không bị phụ thuộc vào thị trường thuê tàu nước ngoài. Qua đó giúp bảo vệ lợi ích kinh tế, chính trị của đất nước.

- + Tạo thế chủ động và phục vụ kịp thời nhu cầu chuyên chở ngày càng tăng của hoạt động ngoại thương, thúc đẩy nền kinh tế trong nước phát triển nhanh chóng, vững chắc.

- + Có điều kiện trực tiếp tham gia vào thị trường thuê tàu của thế giới nhằm ổn định và giảm giá cước thuê tàu, có lợi cho hoạt động ngoại thương.

1.2. Tổng quan về vận tải tàu chuyên

1.2.1. Khái niệm về tàu chuyên

Tàu chuyên là loại tàu hoạt động không theo tuyến cố định, không có lịch trình chạy tàu được công bố từ trước mà theo yêu cầu của người thuê tàu trên cơ sở của các loại hợp đồng thuê tàu chuyên.

Hình thức khai thác tàu chuyên là một trong những hình thức phổ biến nhất hiện nay đối với hầu hết các nước có đội tàu buôn vận chuyển hàng hoá

bằng đường biển. Hình thức này đặc biệt có ý nghĩa đối với các nước đang phát triển có đội tàu còn nhỏ bé, hệ thống cảng chưa phát triển, nguồn hàng không ổn định.

1.2.2. Các đặc điểm của khai thác tàu chuyên

- Số lượng cảng ghé trong mỗi chuyến đi

Số lượng cảng ghé giữa các chuyến đi của tàu chuyên không giống nhau, tùy thuộc vào hợp đồng thuê tàu chuyên (hợp đồng vận chuyển). Số lượng cảng có thể hai hoặc nhiều hơn. Do vậy, người khai thác phải nắm rõ số lượng cảng ghé hoặc số lượng cầu tàu để đưa ra giá cước cho phù hợp với các khoản chi phí phải bỏ ra trong từng chuyến đi.

- Thời gian chuyến đi của tàu chuyên

Thời gian chuyến đi của mỗi tàu chuyên được xác định kể từ khi tàu kết thúc chuyến đi trước và bắt đầu tham gia thực hiện hợp đồng mới cho đến khi hoàn thành việc dỡ trả hàng tại cảng đích. Thời gian chuyến đi của tàu chuyên không cố định, phụ thuộc vào điều kiện hành hải, tốc độ của tàu, mức giải phóng tàu và thoả thuận về thời gian làm hàng giữa chủ tàu và người thuê tàu.

- Loại hàng và khối lượng hàng yêu cầu vận chuyển

Các loại hàng được chuyên chở bằng tàu chuyên thường là nguyên liệu, nhiên liệu, các loại quặng, than đá và sản phẩm nông nghiệp. Khối lượng hàng giữa các chuyến đi không ổn định, phụ thuộc vào các hợp đồng hay các đơn hàng (yêu cầu của chủ hàng). Thông thường các lô hàng trong hợp đồng vận tải tàu chuyên là những lô hàng có khối lượng lớn, thuê chở nguyên tàu cho một chủ hàng. Tàu có thể tận dụng tối đa hoặc lãng phí sức chở tùy thuộc vào tình hình cụ thể. Chủ tàu có thể xem xét nhiều phương diện để ra quyết định nên hay không ký kết các hợp đồng vận chuyển. Các tàu có thể chờ đợi một cơ hội thích hợp hơn về nguồn hàng và giá cước để có một khoản thu

nhập cao hơn. Vấn đề ở đây là phải tìm hiểu thị trường để có quyết định hợp lý nhất.

- Trách nhiệm của người chuyên chở

Các trách nhiệm cụ thể được quy định trong hợp đồng vận chuyển do hai bên thỏa thuận. Người chuyên chở không được quyền tùy ý thay thế tàu khác với hợp đồng (trừ khi có thỏa thuận khác). Hợp đồng thuê tàu chuyên là cơ sở pháp lý ràng buộc trách nhiệm thực hiện hợp đồng giữa người vận chuyển và người thuê tàu.

- Các loại hợp đồng vận chuyển bằng tàu chuyên

+ Hợp đồng vận chuyển theo chuyến đơn (Single Trip): Tàu thực hiện hợp đồng chở thuê bằng chuyên đi một chiều giữa hai hoặc nhiều cảng.

+ Hợp đồng vận chuyển theo chuyến khứ hồi (Round Trip): Tàu thực hiện hợp đồng chở có chở hàng 2 chiều, cảng đầu trùng cảng cuối.

+ Hợp đồng vận chuyển nhiều chuyến liên tục (Consecutive voyage): Người vận chuyển thực hiện liên tục các chuyến hàng, thường là hàng khối lượng tương đối lớn như sản phẩm dầu, khí và ga lỏng, hàng dự án.

+ Hợp đồng vận chuyển hàng hóa khối lượng lớn (Contract Of Affreightment = C.O.A): các chủ hàng có khối lượng hàng hoá lớn, ổn định (Than, quặng, dầu mỏ và sản phẩm dầu,...) thường ký kết loại hợp đồng này với các chủ tàu để gửi hàng trong một thời gian nhất định, giá cước trong hợp đồng vận chuyển hàng khối lượng lớn thường thấp hơn so với giá cước trên thị trường thuê tàu tại thời điểm ký kết hợp đồng (trong hợp đồng không quy định tên con tàu cụ thể, đây là dạng hợp đồng nguyên tắc, khi thực hiện chuyên chở mới ghi rõ tên tàu trên các chứng từ vận tải để làm cơ sở pháp lý cho giải quyết các tranh chấp).

- Hành trình của tàu

Các chuyến đi của tàu không nhất thiết phải giống nhau về hành trình, tàu không nhất thiết phải lập lại hành trình cũ, trừ khi chủ hàng thuê nhiều chuyến liên tục.

- Cước vận chuyển

Theo thoả thuận giữa người vận chuyển và người thuê vận chuyển, giá cước tàu chuyển biến động thường xuyên theo cung cầu của từng loại thị trường vận tải trong từng khu vực.

- Loại tàu và cỡ tàu

Các tàu chở chuyển gồm nhiều chủng loại và nhiều cỡ khác nhau, tùy thuộc vào nguồn hàng trên từng thị trường, nhìn chung các tàu chở chuyển có cơ hội tận dụng tối đa năng lực chở hàng (đầy sức tải hoặc đầy sức chứa của tàu).

- Chi phí xếp dỡ và điều kiện chuyên chở

Người vận chuyển và người thuê tàu sẽ thoả thuận về các chi phí xếp hàng, sắp xếp hàng và san cào hàng trong hầm tàu, chi phí dỡ hàng ra khỏi tàu, chi phí vật liệu chèn lót, chằng buộc hàng, việc chở hàng trên boong,...

1.2.3. Ưu nhược điểm của khai thác tàu chuyển

1.2.3.1. Ưu điểm:

- Hình thức khai thác tàu chuyển có tính linh hoạt cao, chủ tàu tùy ý lựa chọn các nhu cầu vận chuyển có lợi cho họ trong từng điều kiện cụ thể.

- Chủ tàu kịp thời điều chỉnh giá cước phù hợp với biến động chi phí của tàu và thị trường vận tải.

- Thích hợp với việc vận chuyển các lô hàng có nhu cầu không thường xuyên.

- Tàu có cơ hội tận dụng được hết sức tải trong từng chuyến đi, vì vậy nếu làm tốt công tác tìm hàng thì hình thức khai thác tàu chuyển có thể đạt hiệu quả cao, đặc biệt là các lô hàng khối lượng lớn.

1.2.3.2. Nhược điểm:

- Khó tổ chức và phối hợp giữa tàu và cảng cùng các bên liên quan khác.

- Giá cước vận tải tàu chuyển biến động bất thường, phụ thuộc cung cầu của thị trường.

- Tốc độ của tàu chuyển thường thấp hơn tàu chợ và thời gian tập kết hàng dài hơn so với tàu chợ, vì vậy thường gây ra chi phí tồn kho của chủ hàng rất lớn (ứ đọng vốn lưu động của chủ hàng).

- Thủ tục ký kết hợp đồng phức tạp, thường gây ra các tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng do sự đa dạng về tập quán hàng hải.

1.2.4. Thị trường thuê tàu chuyển

1.2.4.1. Nguồn cung của thị trường vận tải tàu chuyển

- Tàu hàng bách hoá: dùng để vận chuyển các loại hàng hoá công nghiệp, có bao bì, giá trị hàng tương đối cao. Tàu này có nhiều tầng boong (Multi decks), nhiều hầm hàng, có thiết bị làm hàng riêng được bố trí trên tàu, tốc độ từ 12 - 18 hải lý/ giờ. Trọng tải thường dưới 20.000 DWT, dung tích đơn vị từ 1,6 đến 2,0 M³/T. Tàu hàng bách hoá không chở container được, chở hàng khô không thuận tiện cho việc cơ giới hoá xếp dỡ. Loại tàu này thường phải đỗ ở cảng dài ngày do mức giải phóng tàu thấp. Loại tàu này vẫn còn tồn tại nhưng giảm dần về số lượng, chỉ còn khoảng trên 3 triệu DWT vì không thích hợp với xu thế phát triển của công nghệ tải biển hiện đại. Loại tàu này hiện nay vẫn có thể được bổ sung vào đội tàu định tuyến trên một số thị trường nhất định.

- Tàu hàng tổng hợp: loại này giống tàu bách hoá (được xếp chung vào nhóm tàu bách hoá) nhưng có ít hầm hàng và ít tầng boong so với tàu bách hoá (thường là hai tầng boong – Tweendecker), có thể chuyên chở được cả container. Loại này có thể chở được cả hàng khô và hàng có bao gói mà tính

kinh tế của tàu vẫn đảm bảo. Loại tàu này hiện nay vẫn có thể được bổ sung vào đội tàu định tuyến trên một số thị trường nhất định.

- Tàu chở hàng khô khối lượng lớn: thường dùng để vận chuyển các loại hàng khô đồ đông như: Than đá, ngũ cốc, quặng, phốt phát, phân bón, v.v. Loại tàu này thường có một tầng boong, nhiều hầm hàng, trọng tải lớn đến 200.000 DWT, tốc độ từ 13 - 16 hải lý/giờ. Trên tàu có các cần cẩu riêng và gầu ngoạm để xếp dỡ hàng hóa.

- Tàu kết hợp: được dùng để chuyên chở hai hoặc nhiều loại hàng. Các loại tàu này có thể đạt tới 150.000 DWT, tốc độ từ 14 - 16 hải lý/giờ. Các loại hàng được chuyên chở trên các tàu này gồm: Quặng, than, ngũ cốc, phốt phát, dầu mỏ (Ore, Coal, Grain, phosphates, Crude Oil).

- Tàu chở dầu: đây là loại tàu có trọng tải lớn nhất, có thể tới 500.000 DWT, chúng được chia làm 6 loại sau đây: Handy (10.000 - 50.000 DWT); Panamax (50.000 - 70.000 DWT); Aframax (70.000 - 100.000 DWT); Suezmax (100.000 - 200.000 DWT); VLCC (200 - 300.000 DWT); ULCC (> 300.000 DWT).

- Tàu chở các sản phẩm dầu (Products Tankers): dùng để chở dầu nhẹ, các loại xăng.

- Tàu chở ga hoá lỏng: dùng để chở khí hoá lỏng tự nhiên (Liquefied Nature Gas) và dầu khí hoá lỏng (Liquefied Petroleum Gas). Loại hàng này được vận chuyển ở điều kiện nhiệt độ dưới 0°C , thậm chí đến -163°C .

- Tàu chở hoá chất lỏng: đây là tàu chở hàng nguy hiểm, độc hại, bởi vậy thường là các tàu nhỏ có kết cấu đặc biệt để phòng ngừa các thiệt hại tới môi trường.

Các tàu chở chất lỏng thường có hệ thống bơm trên tàu để làm hàng.

Nhìn chung, các tàu chuyên thường có tốc độ thấp, cỡ trọng tải khác nhau tùy thuộc vào tuyến hoạt động và nguồn hàng trên tuyến. Tàu chuyên

hoạt động trên một phạm vi không gian rộng lớn, vận chuyển giữa các khu vực địa lý khác nhau phụ thuộc vào hợp đồng thuê tàu, các tàu hoạt động độc lập không cần có tàu cùng kiểu dự trữ để thay thế khi cần thiết.

1.2.4.2. Nhu cầu hàng hóa trong thị trường vận tải tàu chuyển

Thương mại đường biển bằng tàu chuyển bao gồm nhiều loại hàng hóa khác nhau.

a. Theo hoạt động kinh tế, hàng hóa được chia thành các nhóm chủ yếu sau đây:

- Thương mại năng lượng: nhóm hàng hóa này chiếm 45% của mậu dịch đường biển, bao gồm dầu thô, sản phẩm của dầu, ga hóa lỏng và than đá để sử dụng trong phát điện. Những sản phẩm này cạnh tranh với nhau và hàng năng lượng phi thương mại như năng lượng hạt nhân.

- Thương mại hàng nông nghiệp: bao gồm 12 mặt hàng, chiếm 13% thương mại đường biển, là những sản phẩm hoặc nguyên liệu thô của ngành nông nghiệp. Chúng bao gồm các loại ngũ cốc như lúa mì, lúa mạch, thức ăn gia súc, đường, mật đường, hàng đông lạnh, dầu mỡ và phân bón. Ngành thương mại này liên quan tới nhu cầu về thức ăn, chúng phụ thuộc vào thu nhập và dân số khu vực.

- Thương mại công nghiệp kim loại: nhóm mặt hàng này chiếm 25% thương mại đường biển, bao gồm các loại nguyên liệu và các sản phẩm của ngành thép và kim loại không chứa sắt (quặng sắt, than dùng trong ngành luyện kim, quặng kim loại không chứa sắt, sản phẩm thép và phế liệu).

- Sản phẩm lâm nghiệp: là những nguyên liệu công nghiệp chủ yếu sử dụng cho việc chế tạo giấy, bìa carton, và trong ngành xây dựng. Nhóm này bao gồm gỗ (gỗ cây và gỗ xẻ), bột gỗ, gỗ dán, giấy và các sản phẩm đa dạng khác của gỗ. Ngành thương mại này chịu ảnh hưởng mạnh mẽ của sự sẵn có về tài nguyên rừng.

- Nguyên liệu công nghiệp khác: bao gồm nhiều loại nguyên liệu khác nhau để phục vụ cho các ngành sản xuất khác nhau, gồm: xi măng, muối, thạch cao, cát khoáng, hóa chất, và nhiều loại khác. Tổng thương mại về nhóm hàng này chiếm khoảng 9% trong thương mại đường biển.

- Những ngành công nghiệp khác: nhóm thương mại này bao gồm những ngành sản xuất như dệt may, giày da, máy móc, tư liệu sản xuất,...

b. Theo tính chất, hàng hóa được chia thành các nhóm sau:

- Hàng lỏng:

Trên phương diện khai thác tàu, hàng lỏng là những mặt hàng được vận chuyển bằng các tàu chuyên dụng chở xô chất lỏng. Hàng lỏng trong Vận tải biển được hiểu rằng chất lỏng sẽ trực tiếp được chứa trong các khoang chứa hàng của tàu.

Thị trường vận chuyển hàng lỏng trên thế giới gồm các mặt hàng như: dầu thô, dầu sản phẩm, khí thiên nhiên lỏng và dầu khí hoá lỏng, hoá chất, nước ngọt.

Hàng lỏng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng lượng hàng vận chuyển bằng đường biển (khoảng hơn 1/3 tổng lượng luân chuyển bằng đường biển).

- Hàng khô đồ đông khối lượng lớn (Homogenous Cargoes)

Thị trường hàng khô khối lượng lớn trên thế giới gồm 5 loại chủ yếu (5 Major Bulk cargo):

+ Quặng sắt (Iron Ore): vận chuyển từ Brazil, Úc tới Trung Quốc, Nhật Bản, Tây Âu;

+ Than (Coal): vận chuyển chủ yếu từ Úc, Trung Quốc, Nam Phi tới Tây Âu (30%), Nhật Bản (25%), Indonesia, Colombia, Nga;

+ Quặng Bô-xít nhôm (Bauxite): vận chuyển chủ yếu từ Úc, Tây Phi tới Châu Âu và Mỹ;

+ Quặng Phốt phát (Rock Phosphate): vận chuyển chủ yếu từ Trung Đông, Châu Phi tới Viễn Đông;

+ Ngũ cốc (Grain): vận chuyển chủ yếu là đậu nành (Soybean), lúa mì (Wheat), đại mạch (Barley), ngô (Maize), lúa kê (Sorghum), mạch đen (Rye), yến mạch (Oats) từ Bắc Mỹ, Đông Nam Mỹ, Ấn Độ, Úc tới Nhật Bản, Hàn Quốc, Tây Âu, Nga, Trung Quốc, Trung Đông.

5 loại hàng khô khối lượng lớn chiếm tỷ trọng thứ hai trong tổng lượng hàng vận chuyển bằng đường biển (khoảng 1/3 tổng lượng hàng vận chuyển bằng đường biển).

c. Hàng khô thứ cấp (Heterogeneous/ Minor dry bulks), bao gồm:

- Thép thành phẩm (Steel): từ Mỹ, Nhật Bản, Hàn Quốc tới Tây Âu;
- Lâm sản (Forest products): từ Úc, Newziland, Indonesia tới Viễn Đông;
- Phân hoá học (Fertilizers): gồm Ure, Sulphur, Phosphate;
- Sản phẩm nông nghiệp (Gạo, đường, khoai tây...) từ Brazil, Úc, Thái Lan, Việt Nam tới Châu Phi, các nước trên Thái Bình Dương.

1.2.4.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến cầu của vận tải biển

a. Kinh tế thế giới

Sự phát triển của nền kinh tế thế giới là nhân tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến cầu của vận tải biển. Do vậy, khi đánh giá các xu hướng trong thị trường vận tải biển, cần phải có kiến thức cập nhật về sự phát triển của nền kinh tế thế giới. Đặc biệt là khi nghiên cứu về thị trường tàu chuyên cần nghiên cứu về sự biến động của giá cước và các chu kỳ kinh doanh của nền kinh tế thế giới.

b. Thời vụ vận chuyển

Tính thời vụ của 1 số ngành thương mại là một nguyên nhân quan trọng gây ra sự biến động về cầu trong thời kỳ ngắn hạn, hầu hết các sản phẩm nông

ng nghiệp đều chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố về mùa (mùa thu hoạch ngũ cốc, đường và hoa quả).

Nhân tố thời vụ có tác động không cân xứng lên thị trường tự do. Việc vận chuyển những mặt hàng nông nghiệp theo mùa rất khó để lập kế hoạch, vì vậy chủ những mặt hàng này phải dựa hoàn toàn vào thị trường thuê tàu tự do để đáp ứng yêu cầu của họ, Kết quả là những biến động của thị trường ngũ cốc lại có ảnh hưởng đến thị trường thuê tàu nhiều hơn là một số ngành thương mại lớn như quặng sắt

Những thay đổi của cấu trúc thị trường mậu dịch:

- Những thay đổi về cầu của loại hàng cụ thể (hoặc những sản phẩm được sản xuất);
- Những thay đổi về nguồn cung cấp hàng hóa;
- Những thay đổi do tái bố trí các nhà máy dẫn đến làm thay đổi các phương thức trao đổi thương mại;
- Những thay đổi trong các chính sách vận tải của chủ hàng.

c. Khoảng cách vận chuyển bình quân của hàng hóa

Cầu về vận chuyển hàng hóa bằng đường biển phụ thuộc vào quãng đường mà hàng hàng hóa được chuyên chở (không gian của thị trường mua bán hàng hóa). Yếu tố quãng đường này được xem như là “khoảng cách bình quân” trong thương mại đường biển.

Trong những thập kỷ qua, hầu hết các ngành thương mại đều có sự thay đổi khoảng cách vận chuyển trung bình, điều đó đồng nghĩa với việc cơ cấu thị trường hàng hóa đang thay đổi theo các khu vực địa lý theo hướng ngày càng hợp lý hơn. Một số mặt hàng vận chuyển xa càng có lợi, song một số mặt hàng lại bất lợi.

d. Những sự kiện về chính trị

Cầu vận chuyển bằng đường biển có liên quan đến những ảnh hưởng của chính trị, khi có những thay đổi về chính trị (nội chiến, quốc hữu hóa tài sản nước ngoài hoặc các cuộc đình công) thì sẽ có xu hướng mang lại những thay đổi bất ngờ về cầu. Vì vậy, bất cứ một nhận định nào về sự phát triển của thị trường vận tải biển đều phải chú tâm tới những sự kiện chính trị quan trọng. Các nhà phân tích thị trường thường không có kinh nghiệm nắm bắt các sự kiện này nên có rất ít những dự báo về thị trường đề cập đến những yếu tố như vậy.

e. Chi phí vận chuyển

Chi phí vận chuyển là nhân tố trực tiếp và có ý nghĩa quyết định đến sự thay đổi của cầu vận tải trong dài hạn. Khi chi phí vận chuyển tăng cao đến mức các chủ hàng không thể trả đủ tiền cước thì cầu có xu hướng giảm để đảm bảo chiến lược kinh doanh và sự tồn tại của các nhà buôn hàng hóa.

Khi giá cả nhiên liệu tăng thì chi phí vận tải cũng tăng theo, ngoài ra các yếu tố khác như thuế cước, điều kiện tự nhiên cũng ảnh hưởng đến chi phí vận chuyển. Do vậy, tốc độ tăng chi phí trên các tuyến thương mại hàng hải không giống nhau.

1.2.5. Công tác tổ chức khai thác tàu chuyển

1.2.5.1. Các đơn chào trong khai thác tàu chuyển

a. Đơn chào tàu

Đơn chào tàu do chủ tàu hoặc người khai thác tàu hoặc đại lý lập gửi cho người thuê tàu hoặc người môi giới để chào bán sản phẩm vận tải của mình.

Đơn chào tàu có thể chào chung cho cả đội tàu: thường vào đầu năm hoặc đầu kỳ, chủ tàu hoặc người khai thác lập bản danh sách các tàu thuộc đội tàu của mình quản lý hoặc khai thác gửi tới người thuê hoặc người môi giới nhằm tìm hàng cho các tàu của mình.

Trước mỗi chuyến đi của tàu, chủ tàu hoặc người khai thác tàu phải lập đơn chào tàu gửi người thuê tàu/người môi giới để tìm hàng cho tàu trong từng chuyến đi cụ thể, ở cảng tự do hoặc khu vực lân cận cảng tàu tự do nhằm tìm hàng phù hợp cho tàu để vận chuyển.

Đơn chào tàu phải nêu tên tàu, quốc tịch, năm đóng, các đặc trưng kinh tế - kỹ thuật của tàu, cảng tàu tự do và khoảng thời gian dự kiến tự do, có thể nêu phù hợp với vận chuyển tuyến nào...

b. Đơn chào hàng

Đơn chào hàng thường do người thuê tàu (có thể là chủ hàng hoặc đại lý, người môi giới vận tải) lập và gửi cho người vận chuyển để chào về nhu cầu vận chuyển hàng hóa của mình từ cảng này đến cảng khác.

Đơn chào hàng làm cơ sở cho việc ký kết hợp đồng vận chuyển. Nó thường có nội dung cơ bản: hàng hóa vận chuyển (tên hàng, khối lượng vận chuyển và dung sai), cảng xếp, cảng dỡ, thời hạn xếp hàng, mức xếp, mức dỡ, dự kiến giá cước vận chuyển...

1.2.5.2. Hợp đồng thuê tàu

a. Khái quát về hợp đồng thuê tàu chuyên

Hợp đồng thuê tàu chuyên là hợp đồng chuyên chở hàng hóa bằng đường biển, trong đó người chuyên chở cam kết sẽ chuyên chở hàng hóa từ một hay một số cảng này đến một hay một số cảng khác để giao cho người nhận, còn người thuê tàu cam kết sẽ thanh toán cước phí theo đúng như thỏa thuận của hợp đồng.

Như vậy hợp đồng thuê tàu chuyên là một văn bản cam kết giữa người thuê tàu và người cho thuê tàu, sự cam kết đó do hai bên tự nguyện thỏa thuận, đàm phán thống nhất và được ghi lại. Vì vậy, hợp đồng thuê tàu chuyên có giá trị pháp lý điều chỉnh mối quan hệ giữa người chuyên chở và người thuê chuyên chở.

Người chuyên chở trong hợp đồng thuê tàu chuyên có thể là chủ tàu nhưng cũng có thể không phải là chủ tàu mà chỉ là người thuê tàu của người khác để kinh doanh lấy cước. Người thuê tàu để chuyên chở hàng hóa có thể là người xuất khẩu và cũng có thể là người nhập khẩu theo điều kiện cơ sở giao hàng được áp dụng trong hợp đồng mua bán ngoại thương.

Trong thực tế người thuê tàu và người cho thuê tàu rất ít khi trực tiếp ký kết hợp đồng với nhau. Trong thuê tàu nói chung và thuê tàu chuyên nói riêng, người ta thường thông qua đại lý hoặc người môi giới để tiến hành việc thuê tàu. Người môi giới hay đại lý thường là những người có chuyên môn, am hiểu về thị trường thuê tàu, luật hàng hải, tập tục của các cảng... Vì vậy, thông qua họ việc ký kết hợp đồng được tiến hành thuận lợi nhanh chóng và đảm bảo được quyền lợi hơn.

Trong hợp đồng thuê tàu chuyên, người ta quy định rõ và cụ thể quyền lợi và nghĩa vụ của cả hai bên bằng các điều khoản ghi trên hợp đồng. Trong quá trình thực hiện hợp đồng, nếu có những tranh chấp xảy ra sẽ lấy hợp đồng để giải quyết. Các điều khoản hợp đồng đều có giá trị pháp lý để điều chỉnh hành vi giữa các bên, buộc các bên phải thực hiện đúng như đã cam kết, nếu vi phạm sẽ phải chịu hoàn toàn trách nhiệm về những hậu quả do hành động vi phạm của mình gây ra.

b. Nguồn luật điều chỉnh hợp đồng thuê tàu

Nguồn luật điều chỉnh hợp đồng thuê tàu là luật quốc gia chứ không phải các quy tắc quốc tế điều chỉnh vận đơn.

Trong các mẫu hợp đồng thuê tàu chuyên đều có điều khoản quy định rằng nếu có tranh chấp phát sinh ngoài hợp đồng thì sẽ tham chiếu đến luật hàng hải của nước nào đó, tham chiếu đến luật hàng hải nước nào và xử tại hội đồng trọng tài nào do hai bên thỏa thuận. Thường các mẫu hợp đồng thuê tàu chuyên dẫn chiếu đến luật hàng hải Anh hoặc Mỹ.

c. Các loại hợp đồng mẫu

Đến nay trên thế giới đã có tới hơn 60 loại mẫu hợp đồng thuê tàu chuyên. Các mẫu được tin nhiệm và áp dụng rộng rãi nhất trong vận tải đường biển quốc tế là mẫu hợp đồng do “Công hội hàng hải quốc tế và Bantic” (Baltic and International Maritime Conference – BIMCO) và phòng thương mại Hàng Hải Anh (British chamber of shipping) soạn thảo và phát hành.

Mặc dù có nhiều mẫu, song có thể phân thành hai loại sau:

Mẫu hợp đồng thuê tàu chuyên có tính chất tổng hợp: thường được dùng để thuê tàu chuyên chuyên chở hàng bách hóa, bao gồm:

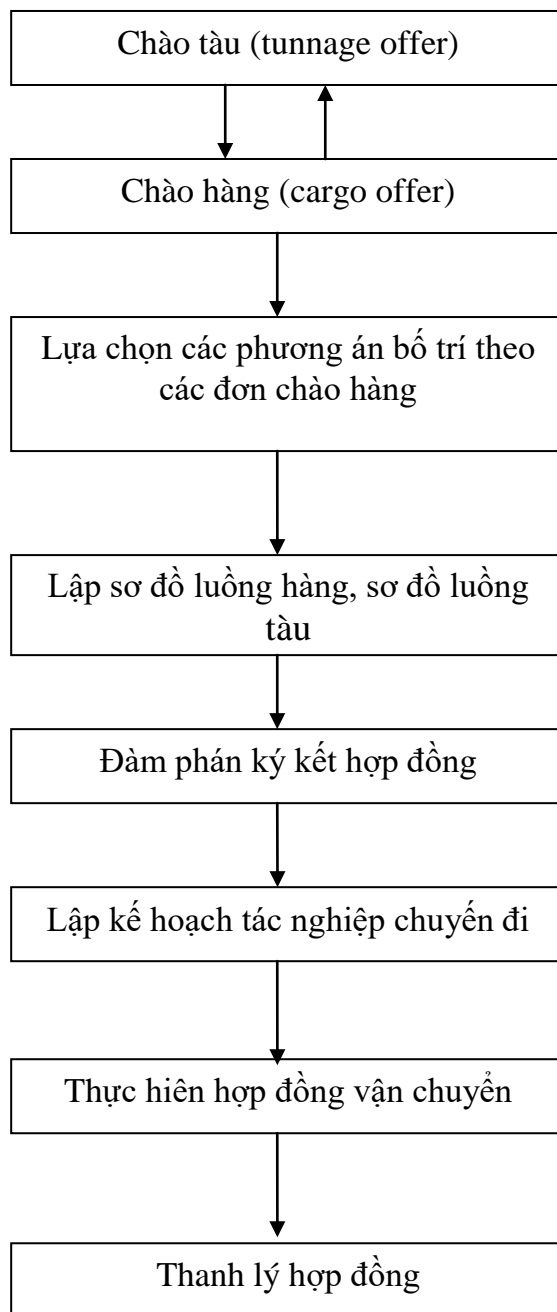
- Mẫu hợp đồng GENCON.
- Mẫu hợp đồng NUVOY.
- Mẫu hợp đồng SCANCON.

Mẫu hợp đồng thuê tàu chuyên có tính chất chuyên dụng: được dùng cho việc thuê tàu chuyên chở hàng hóa có khối lượng lớn như: ngũ cốc, than, quặng, xi măng, gỗ trên một luồng hàng nhất định, có các loại mẫu sau:

- Mẫu hợp đồng NORGRAIN 89 của Hiệp hội môi giới và đại lý Mỹ dùng để chở ngũ cốc.
- Mẫu hợp đồng SOVCOAL phát hành năm 1962 và mẫu hợp đồng POLCOAL của Balan phát hành năm 1971 để chở than.
- Mẫu hợp đồng CEMENCO của Mỹ phát hành năm 1922 để chở xi măng.
- Mẫu hợp đồng CUBASUGAR của Cuba phát hành để chở đường.
- Mẫu hợp đồng EXONVOY, MOBILVOY 96, SHELLVOY 5 của Mỹ phát hành để chở dầu.
- Mẫu hợp đồng RUSSWOOD của Liên Xô cũ phát hành năm 1933 để chở gỗ.

1.2.5.3. Quy trình giao dịch và ký kết hợp đồng tàu chuyên

a. Sơ đồ nghiệp vụ khai thác tàu



Hình 1.1: Sơ đồ nghiệp vụ khai thác tàu

b. Giải thích quy trình nghiệp vụ

- Chào tàu và tiếp nhận nhu cầu vận chuyển

Để quảng bá các dịch vụ của mình Công ty sẽ gửi các đơn chào tàu (về thông tin tàu của mình) tới các chủ hàng (tonnage offer hay tonnage open) thông qua phương tiện truyền thông với tên tuổi của mình.

Việc chào tàu của Công ty thường diễn ra khi tàu sắp đến cảng đích của chuyến trước hoặc đang dỡ hàng tại cảng đích nhằm mục đích là tìm nguồn hàng từ các bạn hàng càng sớm càng tốt tránh lãng phí về mặt thời gian tàu đỗ tại cảng chờ hàng và đảm bảo về mặt chi phí.

- Chào hàng:

Người khai thác tàu sẽ thu thập nhu cầu vận chuyển từ các chủ hàng hoặc người môi giới gửi tới bằng thư, mail hoặc thông qua website qua đó lựa chọn nguồn hàng phù hợp với tàu và điều kiện khai thác của mình.

- Lựa chọn tàu và lập phương án bố trí tàu theo cargo offer.

Sau khi đã lựa chọn được đơn chào hàng hợp lý, người khai thác sẽ phải lựa chọn những con tàu phù hợp để đề ra những phương án tốt nhất.

Cơ sở lập phương án bố trí tàu:

+ Đặc trưng của tàu phải phù hợp với đặc tính vận tải của hàng hóa.

+ Loại tàu phải phù hợp với loại hàng cần vận chuyển.

+ Sức nâng của cần trục tàu phù hợp với trọng lượng mã hàng.

+ Dung tích chứa hàng của tàu đủ để xếp hết lô hàng hóa yêu cầu, có thể xét đến khả năng xếp hàng trên boong nếu cho phép.

+ Cấp tàu phải phù hợp với tuyến đường vận chuyển của đơn chào hàng.

+ Trọng tải thực chở của tàu không được nhỏ hơn khối lượng hàng cần vận chuyển.

+ Tàu phải đến cảng nhận hàng đúng theo yêu cầu về thời gian (laycan) của hợp đồng thuê tàu.

- Lập sơ đồ luồng hàng và luồng tàu.

Luồng hàng được quy định bởi số lượng, chủng loại, khối lượng và cự ly vận chuyển giữa các cảng theo quy định của các đơn chào hàng.

Luồng tàu thể hiện tên tàu, hành trình đến cảng xếp, dỡ, là cơ sở để thực hiện chuyến đi.

Sơ đồ công nghệ chuyến đi thể hiện các quá trình tác nghiệp của tàu.

- Đàm phán, ký kết hợp đồng.

Sau khi đã chọn được phương án có lợi, chủ tàu hay nhà khai thác sẽ nhanh chóng đàm phán với chủ hàng hay người môi giới tất cả những điều khoản chính của hợp đồng chuyên chở như cước phí, chi phí xếp dỡ, thanh toán do shipper gửi và ngay sau đó là bản hợp đồng dạng rút gọn (Fixture Note) và ký kết hợp đồng chính thức hợp đồng.

- Thực hiện hợp đồng vận chuyển và dòng luân chuyển chứng từ.

Để hoàn thành thực hiện hợp đồng đã ký, người khai thác tàu phải thực hiện các công việc chính sau đây:

+ Tìm đại lý phục vụ tàu tại các cảng.

+ Lập bảng hướng dẫn chuyển đi.

+ Thông báo tàu đến tại cảng xếp và dỡ.

+ Lập sơ đồ xếp hàng tại cảng xếp gửi cho các bên liên quan.

+ Trao thông báo sẵn sàng.

+ Nhận hàng để chở.

+ Cấp biên lai thuyền phó tại cảng xếp.

+ Cấp vận đơn đường biển tại cảng xếp cho chủ hàng.

+ Lập bản lược khai hàng hóa tại cảng xếp/dỡ.

+ Cấp lệnh giao hàng tại cảng dỡ và trao hàng cho người nhận.

- + Quyết toán chuyển đi.
- + Lập hóa đơn thu cước.
- Thanh lý hợp đồng:

Sau khi kết thúc việc dỡ trả hàng các bên sẽ tiến hành thanh lý hợp đồng. Việc thanh lý hợp đồng có thể thực hiện bằng cách gặp gỡ trao đổi trực tiếp hoặc quy định tự động kết thúc sau một số ngày nhất định kể từ khi kết thúc việc trả hàng.

1.3. Tổng quan về vận tải thuê tàu

1.3.1. Khái niệm và đặc điểm của phương thức cho thuê tàu định hạn

1.3.1.1. Khái niệm:

Cho thuê tàu định hạn là việc chủ tàu (Shipowner) cho người thuê tàu (Time charter) thuê toàn bộ con tàu để người thuê sử dụng tàu vào những mục đích kinh doanh khai thác vận chuyển hàng hóa, hành khách trong một thời hạn nhất định theo những quy định của hợp đồng ký kết giữa chủ tàu và người thuê tàu.

Phân biệt công tác kinh doanh cho thuê tàu định hạn:

- Cho thuê tàu trần: chủ tàu cho người thuê tàu định hạn mà không kèm thủy thủ đoàn (thuyền bộ). Người thuê tàu tự bố trí thuyền viên.
- Cho thuê tàu định hạn: chủ tàu cho người thuê tàu định hạn có kèm theo thuyền bộ. Chi phí thuê tàu được tính cả chi phí thuê thuyền bộ.

1.3.1.2. Đặc điểm của phương thức cho thuê tàu định hạn:

- Cho thuê tàu định hạn là phương thức cho thuê tài sản vì trong suốt thời gian thuê, quyền sở hữu con tàu vẫn thuộc chủ tàu. Chủ tàu chỉ chuyển quyền sử dụng con tàu của mình cho người thuê trong một thời gian nhất định.
- Chủ tàu có trách nhiệm chuyển giao quyền sử dụng con tàu cho người thuê, đồng thời phải đảm bảo “khả năng đi biển” của con tàu trong suốt thời gian thuê.

- Người thuê tàu có trách nhiệm về việc kinh doanh khai thác con tàu được thuê để lấy cước hoặc vì mục đích kinh tế khác (tự vận chuyển hàng cho mình).

- Hết thời hạn thuê tàu, người thuê có trách nhiệm hoàn trả cho chủ tàu trong tình trạng kỹ thuật đảm bảo tại một cảng được quy định, đúng thời gian quy định.

- Nếu người thuê định hạn tàu kèm cả thuyền bộ thì trong suốt thời gian thuê, thuyền trưởng và sĩ quan, thủy thủ điều khiển con tàu đặt dưới sự điều hành của người đi thuê tàu. Tất cả các chi phí có liên quan tới việc kinh doanh khai thác tàu (trừ lương thuyền viên) đều thuộc về người đi thuê tàu. Người đi thuê tàu thực hiện chức năng của một người chuyên chở.

- Người thuê phải trả tiền thuê tàu (Hire) theo quy định của hợp đồng.

- Chi phí hoạt động của tàu (Operating cost): do người thuê phải chịu.

- Hợp đồng thuê tàu là văn bản điều chỉnh quan hệ pháp lý giữa chủ tàu và người thuê tàu.

- Chủ tàu không đóng vai trò là người chuyên chở mà người thuê đóng vai trò này để thực hiện vận chuyển hàng hóa theo mục đích riêng nhằm kinh doanh thu cước.

1.3.2. Các hình thức cho thuê tàu định hạn

Cho thuê định hạn chuyến (Trip time charter): theo hình thức này chủ tàu sẽ cho người thuê sử dụng tàu trong phạm vi của một chuyến đi. Khi kết thúc việc dỡ hàng thì hợp đồng thuê định hạn chuyến sẽ kết thúc. Tiền thuê tàu được tính trên cơ sở giá thuê tàu theo ngày và thời gian chuyến đi của tàu.

Cho thuê định hạn theo thời hạn (Period time charter): theo hình thức này chủ tàu sẽ cho người thuê sử dụng tàu trong 01 khoảng thời hạn nhất định, thường là 06 tháng, 01 năm hoặc dài hạn hơn.

1.3.3. Các bước tiến hành cho thuê tàu định hạn

1.3.3.1. Phân tích và dự báo

Theo thống kê trên thế giới, có thể phân chia chu kỳ của thị trường cước thành 04 giai đoạn dưới đây và ứng với mỗi giai đoạn của thị trường sẽ có các quyết định khác nhau về chiến lược kinh doanh của từng hãng tàu.

Giai đoạn 1: Giá cước cực tiểu.

Giai đoạn 2: Giá cước phục hồi.

Giai đoạn 3: Giá cước cực đại

Giai đoạn 4: Giá cước suy giảm.

1.3.3.2. Chào tàu

Chủ tàu thực hiện việc chào tàu trên thị trường thuê tàu bằng cách gửi tới các nhà đại lý, môi giới các thông tin về đội tàu của mình nhằm quảng bá năng lực và dịch vụ sẵn có.

1.3.3.3. Đàm phán, ký kết hợp đồng cho thuê tàu định hạn

Chủ tàu và người thuê tàu tiến hành đàm phán, thống nhất, các điều khoản về trách nhiệm của các bên, ký hợp đồng.

Nội dung chủ yếu của hợp đồng thuê tàu định hạn:

- Chủ thể của hợp đồng:

+ Người cho thuê tàu: thường là chủ tàu.

+ Người thuê tàu: có thể là chủ hàng hoặc chủ tàu khác thuê tàu để bổ sung năng lực vận tải trong một thời hạn nhất định.

- Điều khoản về tàu

- Điều khoản về thời gian thuê

- Điều khoản về tiền cước thuê tàu:

Tiền cước thuê tàu thường được tính theo tấn trọng tải hay tấn dung tích trên tháng (DWT/tháng) hoặc cũng có thể tính theo thuê bao cả tàu theo ngày.

Tiền cước có thể thanh toán theo định kỳ hàng tháng. Chủ tàu có quyền hủy hợp đồng và rút tàu về nếu người thuê tàu không thanh toán đủ tiền cước đúng thời gian như đã quy định.

- Điều khoản về phân chia chi phí có liên quan.

1.3.3.4. Thực hiện hợp đồng (trả tiền thuê, bàn giao tàu, trả tàu)

Người thuê tàu phải trả tiền thuê tàu theo thời gian quy định.

Chủ tàu phải bàn giao tàu đúng địa điểm (cảng hoặc khu vực) và thời gian đã thỏa thuận.

Người thuê tàu phải giao trả tàu đúng địa điểm (cảng hoặc khu vực) và thời gian đã thỏa thuận.

1.3.3.5. Thanh lý hợp đồng

Việc thanh lý hợp đồng sau khi hết hiệu lực của hợp đồng do hai bên thỏa thuận. Nếu thuê tiếp thì hai bên thỏa thuận ký kết Phụ lục hợp đồng kèm theo hợp đồng chính. Các điều khoản chính được thỏa thuận chủ yếu như: thời hạn kéo dài thêm, giá cước thuê...

1.3.4. Nghĩa vụ, quyền hạn và trách nhiệm của các bên trong thuê tàu định hạn

1.3.4.1. Nghĩa vụ và quyền hạn của chủ tàu.

a. Nghĩa vụ của chủ tàu:

- Giao tàu đúng thời gian và địa điểm theo quy định của hợp đồng thuê tàu;
- Cung cấp một bộ thuyền viên đầy đủ;
- Chịu trách nhiệm trả lương cho thuyền bộ;
- Chịu trách nhiệm sửa chữa trong phạm vi trách nhiệm của mình;
- Chịu trách nhiệm duy trì tàu luôn ở tình trạng kỹ thuật tốt đảm bảo “khả năng đi biển” trong suốt thời gian thuê;

- Yêu cầu thuyền trưởng thực hiện theo lệnh khai thác của người thuê tàu.

b. Quyền hạn của chủ tàu:

- Thu tiền thuê tàu do người thuê trả theo quy định của hợp đồng;
- Đòi lại tàu nếu người thuê sử dụng không đúng mục đích đã quy định trong hợp đồng.

1.3.4.2. Nghĩa vụ và quyền hạn của người thuê tàu định hạn

a. Nghĩa vụ của người thuê:

- Nhận tàu tại nơi và thời điểm quy định trong hợp đồng;
- Trả tiền thuê tàu theo quy định của hợp đồng;
- Sử dụng tàu đúng mục đích của hợp đồng;
- Sửa chữa những hư hỏng của tàu do lỗi của mình gây ra trong quá trình khai thác;
- Chịu chi phí liên quan đến quá trình khai thác con tàu đã thuê: nhiên liệu, nước ngọt, cảng phí, đại lý phí, xếp dỡ hàng hóa...
- Hết thời gian thuê, phải hoàn trả tàu thuê trong tình trạng kỹ thuật tốt đúng thời gian và địa điểm quy định trong hợp đồng thuê tàu.

b. Quyền hạn của người thuê tàu:

- Từ chối nhận tàu nếu tàu không đúng như mô tả tình trạng của tàu trong hợp đồng thuê tàu;
- Người thuê tàu được phép khấu trừ tiền cước trong thời gian ngừng thuê như thời gian tàu phải sửa chữa định kỳ hay máy móc tàu bị hỏng do lỗi của chủ tàu;
- Giao trả tàu trước thời hạn;
- Cho thuê lại tàu (nếu hợp đồng thuê tàu không cấm điều này).

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KHAI THÁC ĐỘI TÀU CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI BIỂN VIỆT NAM

2.1. Giới thiệu về Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam

2.1.1 Giới thiệu chung

“Công ty Vận tải biển Việt Nam, tiền thân của Công ty cổ phần Vận tải biển Việt Nam (VOSCO) được thành lập vào ngày 1/7/1970 theo quyết định của Bộ Giao thông Vận tải trên cơ sở hợp nhất ba đội tàu Giải phóng, Tự lực, Quyết thắng và một xưởng vật tư. Đến tháng 3 năm 1975, Bộ Giao thông Vận tải quyết định tách một bộ phận lớn phương tiện và lao động của Công ty để thành lập Công ty vận tải ven biển (Vietcoship là Vinaship sau này) với nhiệm vụ chủ yếu là tổ chức vận tải trên các tuyến trong nước. Cũng từ đây Công ty Vận tải biển Việt Nam (VOSCO) chỉ còn tập trung làm nhiệm vụ là tổ chức vận tải nước ngoài, phục vụ xuất nhập khẩu và nhanh chóng xây dựng đội tàu vận tải biển xa.

Sau 37 năm hoạt động theo mô hình doanh nghiệp Nhà nước, ngày 01/01/2008, VOSCO đã chính thức chuyển đổi sang hình thức công ty cổ phần với tên gọi: CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI BIỂN VIỆT NAM, tên tiếng Anh là VIETNAM OCEAN SHIPPING JOINT STOCK COMPANY (VOSCO). Công ty có vốn điều lệ 1.400 tỷ đồng, trong đó, Nhà nước nắm cổ phần chi phối 60%, còn lại là phần vốn của các cổ đông tổ chức, cá nhân khác. Công ty cổ phần Vận tải biển Việt Nam được thành lập để huy động có hiệu quả các nguồn vốn cho hoạt động đầu tư, kinh doanh các dịch vụ hàng hải và các lĩnh vực khác nhằm mục tiêu mang lại lợi ích tối đa cho Nhà nước, Nhà đầu tư và người lao động.

Hiện nay, Công ty có trụ sở chính tại: số 215 Lạch Tray, phường Đằng Giang, quận Ngô Quyền, TP.Hải Phòng; Điện thoại: 84 – 31 – 3731090; Fax:

84 – 31 – 3731007; Email: pid@vosco.vn; drycargo@vosco.vn; Website: www.vosco.vn.

Từ khi được thành lập năm 1970 đến nay, Công ty Vận tải biển Việt Nam trước và nay là Công ty cổ phần Vận tải biển Việt Nam đã nỗ lực không ngừng trong việc đầu tư, trẻ hóa đội tàu nhằm đáp ứng ngày một cao hơn nhu cầu vận tải trong nước và quốc tế. Có thể khẳng định trong thời điểm hiện tại, VOSCO là một doanh nghiệp vận tải biển hàng đầu của Việt Nam với một đội ngũ sỹ quan, thuyền viên có tay nghề cao và một đội ngũ cán bộ quản lý kỹ thuật, khai thác có năng lực và kinh nghiệm. Đội tàu vận tải của VOSCO đáp ứng các Công ước quốc tế về an toàn hàng hải, chống ô nhiễm biển và đã được Cục đăng kiểm Việt Nam cấp “Giấy chứng nhận phù hợp” (D.o.C). VOSCO cũng được đăng kiểm DNV cấp giấy chứng nhận về quản lý an toàn và chất lượng (IMS Code và ISO 9001: 2000).

Hoạt động kinh doanh của VOSCO chủ yếu là vận tải biển Quốc tế. Doanh thu hoạt động vận tải biển luôn chiếm trên 95% tổng doanh thu của VOSCO. Ngoài ra, Công ty còn có các hoạt động khác kinh doanh khác, bao gồm: vận tải container trên tuyến nội địa; kinh doanh tài chính và kinh doanh bất động sản; dịch vụ sửa chữa tàu biển, sửa chữa container; đại lý phụ tùng, thiết bị chuyên ngành hàng hải; kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hóa; đại lý bán vé máy bay; dịch vụ cung ứng và xuất khẩu lao động... Tuy nhiên, những hoạt động này chỉ mang tính hỗ trợ cho đội tàu của Công ty.

2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển

- Hai tàu biển Việt Nam đầu tiên là tàu Tự lực 06 và tàu Tăng-kít TK154 được Chủ tịch nước Tôn Đức Thắng ký phong tặng danh hiệu Anh hùng vào ngày 7/6/1972 và ngày 31/12/1973.

- Ngày 9/11/1973, tàu Hồng Hà (trọng tải 4.3888 DWT) mở luồng Việt Nam - Nhật Bản, là tàu đầu tiên của ngành Hàng hải mở luồng đi biển xa, tạo đà cho bước phát triển đội tàu vận tải viễn dương.

- Năm 1974, VOSCO là doanh nghiệp đầu tiên của ngành Hàng hải Việt Nam thực hiện phương thức vay mua tàu để phát triển đội tàu: mua 3 tàu Sông Hương, Đồng Nai và Hải Phòng. Cho đến nay, Công ty đã quản lý và khai thác gần 100 lượt tàu biển hiện đại. Tính bình quân sau 6 đến 7 năm, Công ty hoàn thành trả nợ vốn và lãi mua tàu

- Ngày 13/5/1975, ngay sau khi đất nước hoàn toàn thống nhất, tàu Sông Hương trọng tải 9.580 DWT là tàu đầu tiên của miền Bắc xã hội chủ nghĩa do Thuyền trưởng Nguyễn Tấn Nghiêm chỉ huy cập Cảng Nhà Rồng, đặt nền móng đầu tiên cho việc thông thương hai miền Nam-Bắc bằng đường biển, góp phần đắc lực để phục hồi kinh tế đất nước sau chiến tranh.

- Tháng 10/1975, hai tàu dầu Cửu Long 01 và Cửu Long 02 tải trọng 20.840 DWT là hai tàu dầu đầu tiên, lớn nhất của Việt Nam lần đầu mở luồng đến các nước Đông Phi và Nam Âu.

- Năm 1977, tàu Sông Chu- tàu đầu tiên của ngành Hàng hải mở luồng đi châu Úc và Ấn Độ mở rộng thị trường vận tải ngoại thương.

- Năm 1982, hai tàu Thái Bình và Tô Lịch là hai tàu đầu tiên của Việt Nam mở luồng đi các nước Tây Phi và châu Mỹ, đánh dấu đội tàu VOSCO đến đủ năm châu, bốn biển. Tàu Thái Bình đã được Trung tâm Sách kỷ lục Việt Nam xác nhận là tàu Việt Nam đầu tiên hành trình vòng quanh Thế giới.

- Ngày 24/7/1996 Công ty nhận tàu Morning Star trọng tải 21.353 DWT là tàu hàng rời chuyên dụng đánh dấu bước chuyển mình trong lĩnh vực đầu tư sang loại tàu chuyên dụng, cỡ lớn có tầm hoạt động rộng hơn, mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn.

- Tháng 7/1997, Vosco là Công ty vận tải biển đầu tiên của Việt Nam triển khai áp dụng Bộ luật Quản lý An toàn Quốc tế (ISM Code) trước khi Bộ luật này chính thức có hiệu lực từ ngày 01/01/1998.

- Năm 1999 Công ty đặt đóng ba tàu Vĩnh Thuận, Vĩnh An, Vĩnh Hưng trọng tải 6.500 DWT tại Nhà máy Đóng tàu Bạch Đằng; đây là ba tàu biển đầu tiên, lớn nhất lúc đó đóng tại Việt Nam tạo tiền đề quan trọng cho ngành Đóng tàu Việt Nam phát triển và trở thành quốc gia đóng tàu biển có tên trong danh sách các cường quốc đóng tàu thế giới.

- Ngày 27/10/1999 Công ty nhận tàu dầu Đại Hùng trọng tải 29.997 DWT tại cảng Mizushima, Nhật Bản và đưa vào khai thác chuyển đầu tiên từ Singapore về Đà Nẵng đánh dấu sự trở lại của Công ty trong lĩnh vực vận chuyển dầu-khí.

- Ngày 02/5/2000, tàu Đại Long trọng tải 29.996 DWT là đầu sản phẩm đầu tiên mang cờ Việt Nam đến cảng Charleston, Hoa Kỳ sau Việt Nam và Hoa Kỳ bình thường hoá quan hệ.

- Năm 2002, Vosco là Công ty vận tải biển đầu tiên của Việt Nam áp dụng Hệ thống Quản lý Chất lượng ISO9001-2000.

- Năm 2004, Vosco là Công ty vận tải biển đầu tiên của Việt Nam áp dụng Bộ luật An ninh Tàu và Bến cảng (ISPSCode).

- Ngày 29/3/2006, thành lập Trung tâm Huấn luyện thuyền viên và Vosco trở thành Công ty vận tải biển duy nhất có một trung tâm được trang bị hệ thống thiết bị mô phỏng buồng lái, buồng máy hiện đại để đào tạo, huấn luyện sỹ quan thuyền viên, nâng cao trình độ quản lý khai thác đội tàu của Công ty.

- Ngày 11/7/2007, Bộ trưởng Bộ Giao thông vận tải đã ký Quyết định số 2138/QĐ-BGTVT về việc phê duyệt phương án và chuyển Công ty Vận tải biển Việt Nam, đơn vị thành viên của Tổng công ty Hàng hải Việt Nam thành

công ty cổ phần với vốn điều lệ 1.400 tỷ đồng, Nhà nước sở hữu 60%. Từ ngày 01/01/2008 Công ty Vận tải biển Việt Nam chính thức đi vào hoạt động theo mô hình công ty cổ phần với tên gọi mới là Công ty cổ phần Vận tải biển Việt Nam (VOSCO).

- Ngày 02/12/2008 Công ty đã mua và đưa 2 tàu container Fortune Navigator và Fortune Freighter (560TEU) vào khai thác chuyên tuyến đánh dấu sự tham gia của Công ty trong lĩnh vực vận chuyển hàng hóa bằng container định tuyến - một lĩnh vực vẫn còn nhiều tiềm năng và cơ hội phát triển.

- Ngày 17/4/2010, Công ty đã tiếp nhận và đưa vào khai thác tàu Vosco Sky, trọng tải 52.523 DWT đóng tại Nhật Bản năm 2004, là tàu hàng rời chuyên dụng cỡ Supramax đầu tiên của Công ty.

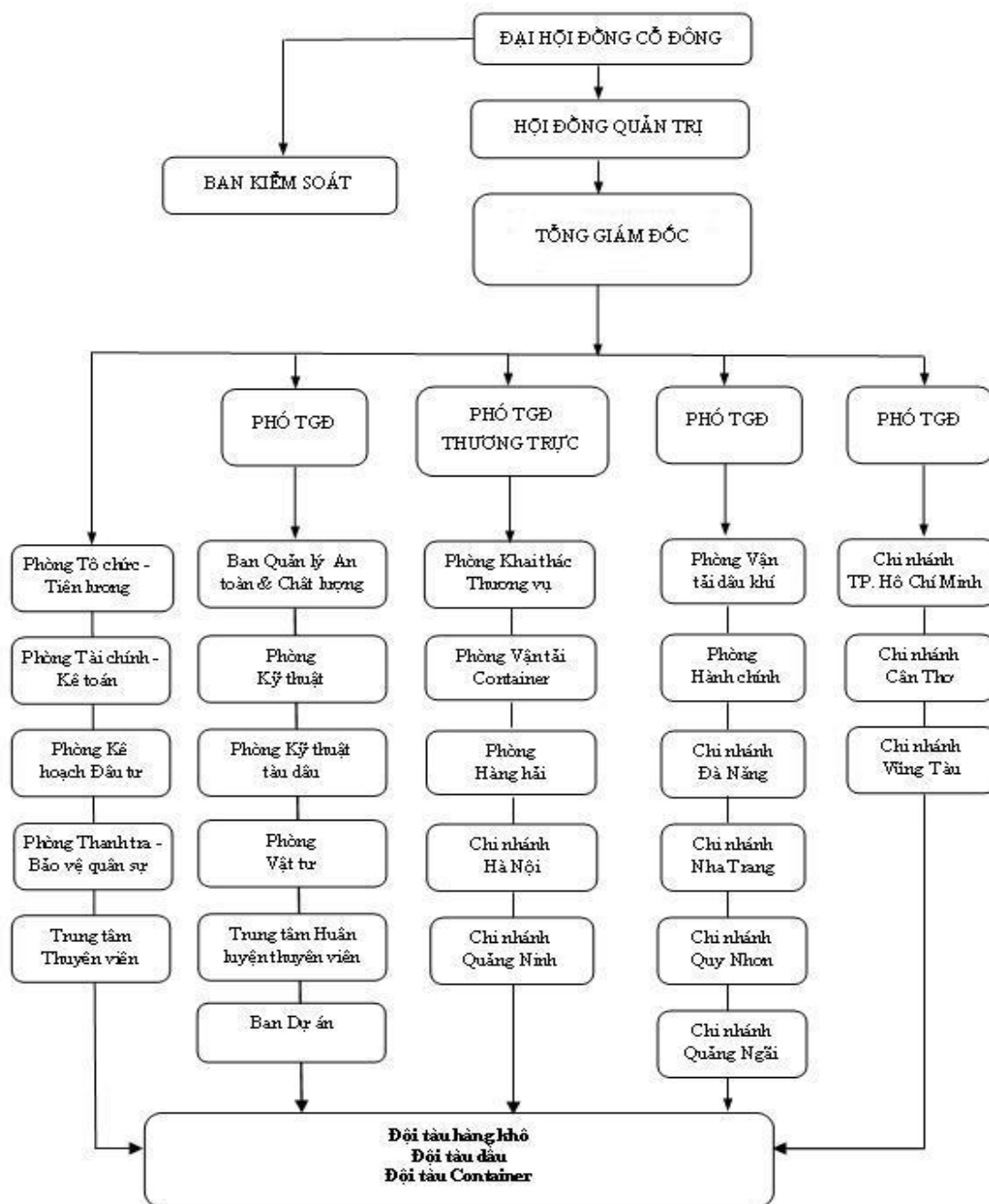
- Ngày 08/9/2010, cổ phiếu của Công ty chính thức được giao dịch phiên đầu tiên tại Sở giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh (HOSE) với mã chứng khoán là "VOS".

2.1.3 Ngành nghề kinh doanh

- Chủ tàu, quản lý và khai thác tàu container, tàu hàng rời và tàu dầu sản phẩm;
- Vận tải đa phương thức và dịch vụ logistic;
- Thuê tàu;
- Đại lý (Đại lý tàu và môi giới);
- Dịch vụ vận tải;
- Đại lý giao nhận đường hàng không và đường biển;
- Cung cấp thuyền viên cho các chủ tàu nước ngoài;
- Cung cấp phụ tùng, vật tư hàng hải;
- Mua bán tàu;
- Liên doanh, liên kết;
- Đại lý bán vé máy bay.

2.1.4 Cơ cấu tổ chức

CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA VOSCO



Hình 2.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của VOSCO

(Nguồn: Công ty cổ phần Vận tải biển Việt Nam)”

2.1.4. Đội tàu Công ty:

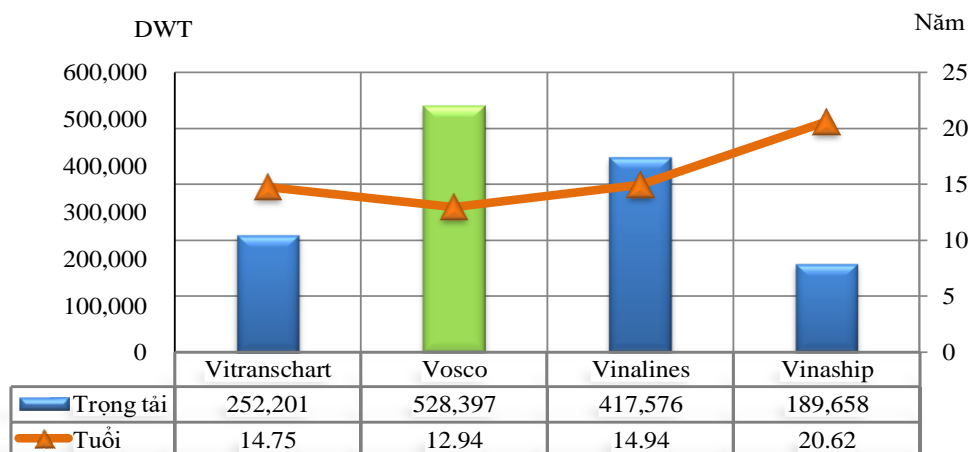
Bảng 2.1: Đội tàu hàng khô của Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam

STT	Tên tàu	Loại tàu	Mớn (m)	DWT	GRT	NRT	Năm đóng		Dung tích (m ³)			Đăng kiểm	Hội P&I
							Năm	Nơi đóng	Hạt	Kiện	Chở dầu		
1	SONG NGAN	Hàng khô	8,35	13.394	8.280	5.295	2004	Việt Nam	18.600	17.744		NK	LSSO
2	VINH THUAN	Hàng khô	8,35	13.310	8.280	5.295	2005	Việt Nam	18.600	17.744		NK	LSSO
3	VINH AN	Hàng khô	8,35	13.285	8.280	5.295	2005	Việt Nam	18.600	17.744		NK	LSSO
4	VINH HUNG	Hàng khô	8,35	13.302	8.280	5.295	2005	Việt Nam	18.600	17.744		NK	LSSO
5	TIEN YEN	Hàng khô	8,35	13.278	8.216	5.295	2010	Việt Nam	18.600	17.744		NK	SSM
6	LAN HA	Hàng khô	9,50	22.500	12.560	7.158	2007	Việt Nam	26.156	28.964		NK	Gard
7	VEGA STAR	Hàng khô	9,50	22.500	12.560	7.158	2007	Việt Nam	29.156	28.964		NK	Gard
8	LUCKY STAR	Hàng khô	9,60	26.369	15.867	8.931	1991	Nhật Bản	33.768	32.646		NK	WOE
9	BLUE STAR	Hàng khô	9,60	26.456	15.884	8.992	1993	Nhật Bản	33.768	32.646		NK	SSM
10	NEPTUNE STAR	Hàng khô	9,60	26.465	15.884	8.992	1993	Nhật Bản	33.768	32.646		NK	LSSO
11	VOSCO STAR	Hàng khô	11,37	42.717	24.953	13.547	1997	Nhật Bản	53.826	52.349		NK	LSSO
12	VOSCO SKY	Hàng khô	11,79	42.271	25.939	16.173	1997	Nhật Bản	59.387	58.239		NK	LSSO
13	VOSCO UNITY	Hàng khô	12,30	53.529	29.965	18.486	2007	Nhật Bản	66.502	65.526		BV	LSSO
14	VOSCO SUNRISE	Hàng khô	12,58	56.057	31.236	18.504	2006	Nhật Bản	70.810	68.084		NK	SSM
15	VOSCO TRADER	Hàng khô	13,26	69.614	36.592	23.057	1996	Nhật Bản	81.809	80.025		NK	WOE
16	VOSCO GLOBAL	Hàng khô	13,87	73.350	38.479	24.924	1994	Nhật Bản	88.234	86.527		NK	SSM

Nguồn: Phòng Khai thác

2.1.5. Đánh giá thực trạng đội tàu Công ty

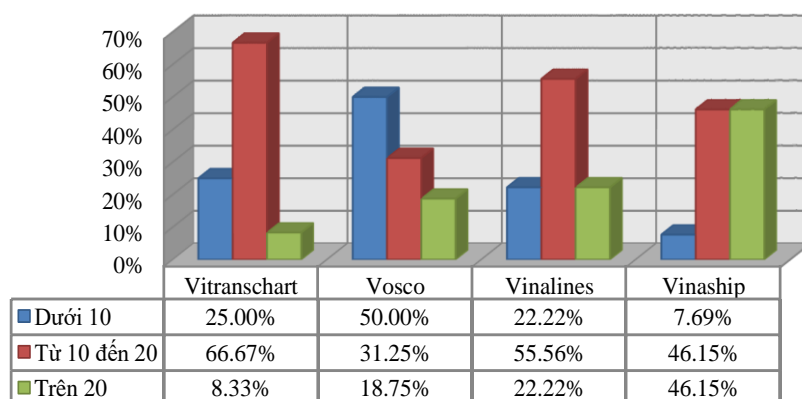
2.1.5.1. Độ tuổi và trọng tải tàu



Hình 2.2: Tổng trọng tải và độ tuổi trung bình của đội tàu

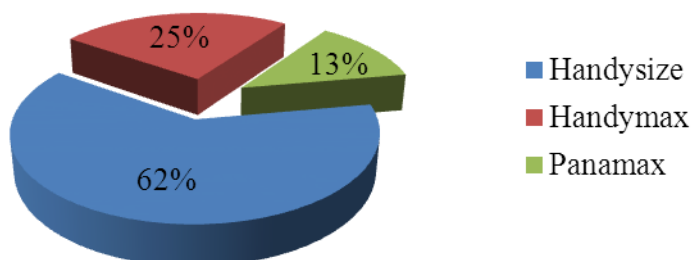
So sánh với ba Công ty Vận tải biển lớn khác trong Tổng Công ty Hàng hải Việt Nam là Vitranschart, Vosco và Vinaship, đội tàu của Công ty có tổng trọng tải lớn nhất và cũng là đội tàu trẻ nhất. Tổng trọng tải đội tàu của Công ty là 528.397 DWT lớn gấp 1.3 lần tổng trọng tải đội tàu Vinalines và gấp hơn 2,5 lần đội tàu của hai Công ty còn lại.

Về khía cạnh tuổi tàu, độ tuổi tàu trung bình của Công ty là 12,9 tuổi, trẻ hơn tuổi tàu trung bình của Vinalines và Vitranschart khoảng 2 tuổi và trẻ hơn rất nhiều nếu so sánh với độ tuổi trung bình của đội tàu Công ty Vinaship, trẻ hơn 7,7 tuổi. Tuy nhiên, độ tuổi trung bình của đội tàu Công ty vẫn cao hơn độ tuổi tàu trung bình trên thế giới (9,9 tuổi). Công ty đang nỗ lực trẻ hóa đội tàu bằng cách chào bán các tàu già và lên phương án đầu tư, đóng mới tàu.



Hình 2.3: Tỷ trọng độ tuổi của đội tàu Công ty

Biểu đồ trên thể hiện tỷ trọng về độ tuổi của đội tàu Công ty. Nhóm các tàu trẻ hơn 10 tuổi chiếm tỷ lệ lớn nhất (50%) trong khi đó nhóm tuổi chiếm tỷ trọng lớn nhất trong đội tàu Vinalines, Vinaship và Vitranschart là nhóm tàu từ 10 đến 20 tuổi.



Hình 2.4: Tỷ trọng cỡ tàu trong đội tàu Công ty

- Phần lớn các tàu của Công ty là handysize, chiếm 62% trong đó có 5 tàu cùng 1 cỡ 13,300DWT.
 - Handymax chiếm 25%.
 - Panamax chiếm 13%
- Công ty tập trung vào thị trường khai thác cỡ tàu nhỏ thay vì các tàu cỡ lớn như Panamax.

2.1.5.2. Khu vực hoạt động

Đội tàu Công ty hoạt động trên cả 2 khu vực: khu vực nội địa và quốc tế nhưng phần lớn các tàu được khai thác trên các tuyến quốc tế. Các tuyến hoạt động chủ yếu của Công ty là từ Việt Nam (Hải Phòng, Quảng Ninh, Đà Nẵng, Hồ Chí Minh...) đi các nước Đông Nam Á, Nam Á như Malaysia, Indonesia, Thái Lan, Ấn Độ... hoặc đi các nước Đông Bắc Á như Trung Quốc, Hàn Quốc... Thị trường châu Á là khu vực khai thác tiềm năng với nhu cầu vận chuyển rất lớn. Nhu cầu nhập khẩu nguyên vật liệu công nghiệp tại các nước đang phát triển như Đông Nam Á và Đông Bắc Á làm tăng nhu cầu vận chuyển bằng đường biển trong khu vực. Hơn nữa, kích cỡ các lô hàng hóa vận chuyển thường vừa và nhỏ, tuyến đường chạy biển ngắn phù hợp với cỡ tàu của Công ty. Bên cạnh đó, Công ty cũng tìm kiếm những lô hàng lớn trên các tuyến đường dài phù hợp với 2 con tàu Panamax của Công ty.

- **Tuyến nội địa** (Bắc - Nam): loại hàng chủ yếu là clinker, thạch cao vận chuyển từ các cảng miền Bắc (Hải Phòng, Quảng Ninh...) đến các cảng miền Nam (Hồ Chí Minh...).

- **Tuyến quốc tế:**

+ Đông Á - Trung Quốc: hàng hóa vận chuyển chủ yếu là quặng sắt, các sản phẩm của thép, than, ngũ cốc.

+ Đông Nam Á: hàng hóa vận chuyển chủ yếu là ngũ cốc, quặng, gỗ, các loại phân bón.

+ Ấn Độ: hàng hóa vận chuyển chủ yếu là clinker, xi măng, quặng, ngũ cốc...

+ Các tuyến quốc tế khác: hàng hóa vận chuyển là các loại hàng ngũ cốc đóng bao, ngũ cốc khô, đường...

Các tuyến hành trình của tàu bị ảnh hưởng rất nhiều vào các điều kiện tự nhiên, yếu tố thời tiết, điều kiện biển, khu vực tàu chạy qua. Điều này làm

cho các chuyến đi của đội tàu gặp nhiều rủi ro và cũng ảnh hưởng đến hiệu quả khai thác của đội tàu. Ví dụ: tháng 9 đến tháng 12, gió mùa ở biển Đông hoặc tháng 5 đến tháng 9, nhiệt đới gió mùa tại khu vực Ấn Độ Dương làm ảnh hưởng đến tốc độ tàu chạy qua, hơn nữa thời gian xếp/dỡ hàng tại các cảng trong khu vực cũng giảm xuống do thời tiết xấu, mưa nhiều.

Trong khi đó, nhu cầu hàng hóa cũng thay đổi theo mùa vụ do một trong những loại hàng chủ yếu của đội tàu Công ty là các loại hàng nông sản như ngũ cốc, gạo... Ví dụ: vào tháng 3 đến tháng 6, Việt Nam và Thái Lan sẽ xuất khẩu gạo đi các nước lân cận hoặc sang Châu Phi. Tháng 8 đến tháng 10, Ấn Độ sẽ xuất khẩu ngô...

2.2. Đánh giá hiệu quả khai thác tàu của Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam giai đoạn 2013-2015

2.2.1. Hiệu quả công tác khai thác tàu của Công ty giai đoạn 2013-2015

Bảng 2.2: Kết quả công tác khai thác của Công ty giai đoạn 2013-2015

	Đơn vị	2013	2014	2015	2015/2014
Sản lượng	Tấn	5.003.847,78	4.934.653,23	5.211.287,56	105,61%
	T. Hủy	49.456.234.352	53.578.402.134	47.217.289.571	88,13%
Doanh thu	USD	51.937.492,52	49.849.504,89	50.982.029,84	102,27%
Chi phí	USD	54.385.624,94	52.806.398,01	50.968.735,36	96,52%

- Tổng khối lượng hàng hóa vận chuyển

Trong năm 2015, đội tàu Công ty đã vận chuyển 5,2 triệu tấn hàng hóa các loại, tăng 5,61% so với tổng khối lượng hàng hóa vận chuyển năm 2013 (4,9 triệu tấn). Tổng khối lượng hàng hóa tăng lên do phòng khai thác Công ty đã nỗ lực giảm thời gian tàu nằm chờ trong các chuyến đi bằng cách điều tàu

phù hợp vào những khu vực nhu cầu hàng hóa cao trong các giai đoạn khác nhau và thị trường hàng hóa trong năm 2015 đã từng bước được hâm nóng lên sau một khoảng thời gian dài ảm đạm, mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp cũng có phần giảm xuống.

- Doanh thu

Doanh thu của đội tàu Công ty năm 2015 là 50,98 triệu đô la Mỹ, tăng 2,27% so với doanh thu năm 2013. Doanh thu của đội tàu Công ty năm 2015 giữ ở mức ổn định và có tăng nhẹ. Đây là tín hiệu sáng sủa nếu so sánh với sự sụt giảm doanh thu của Công ty năm 2013 so với doanh thu năm 2013. Năm 2015, doanh thu của Công ty tăng lên do khối lượng vận chuyển hàng hóa tăng, đặc biệt khối lượng vận chuyển hàng gạo từ Việt Nam sang các nước Đông Nam Á tăng lớn.

Công ty đã ký được nhiều hợp đồng vận chuyển gạo bao lớn với hai Tổng Công ty lương thực Miền Bắc và Miền Nam, nhờ đó hiệu quả khai thác của đội tàu được cải thiện. Thêm một yếu tố tác động tích cực nữa là nhu cầu vận chuyển hàng khô tăng lên trong Quý IV năm 2015 cũng góp phần ổn định kết quả doanh thu của Công ty .

- Chi phí

Công ty tiếp tục duy trì chính sách thắt chặt chi phí trong giai đoạn khó khăn. Tổng chi phí năm 2015 của đội tàu chỉ chiếm 96,52% so với tổng chi phí năm 2013.

Tổng chi phí của Công ty trong giai đoạn 2013-2015 vẫn rất cao, chiếm gần bằng doanh thu. Chi phí của Công ty bao gồm cảng phí của tàu tại các cảng ghé, nhiên liệu, chi phí sửa chữa bảo dưỡng tàu, lương thuyền viên và các chi phí phát sinh khác... Chi phí cao gần bằng doanh thu khiến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty gần bằng không.

Tuy nhiên, đem so sánh kết quả kinh doanh năm 2015 của Công ty với kết quả kinh doanh năm 2013 (Lỗ gần 3 triệu đô la Mỹ) ta thấy rõ ràng rằng hiệu quả khai thác đội tàu năm 2015 của Công ty đã được cải thiện đáng kể.

2.2.2. Đánh giá hiệu quả khai thác đội tàu Công ty thông qua các chỉ tiêu kinh tế - khai thác tàu vận tải biển

2.2.2.1. Nhóm chỉ tiêu vận chuyển và công tác vận tải của đội tàu Công ty

Bảng 2.3: Nhóm chỉ tiêu vận chuyển và công tác vận tải của đội tàu Công ty giai đoạn 2013-2015

	Đơn vị	2013	2014	2015	2015/2014
Số tàu	Tàu	16	16	16	100%
Trọng tải bình quân	DWT	39.653	39.653	39.653	100%
Khoảng cách vận chuyển bình quân	Hải lý	9.883,64	10.857,58	9.060,58	83,4%
Khối lượng vận chuyển bình quân	Tấn/tàu	312.740,97	308.415,83	325.705,47	105,6%
Số chuyến	Chuyến	345	353	365	103,4%
Khối lượng vận chuyển	Tấn	5.003.847,78	4.934.653,23	5.211.287,56	105,6%
Khối lượng luân chuyển	T. Hlý	49.456.234.352	53.578.402.134	47.217.289.571	88,1%

Bảng so sánh cho thấy sự thay đổi của các chỉ tiêu sản lượng vận chuyển hàng hóa trong giai đoạn 2013-2015. Khối lượng hàng hóa vận chuyển bình quân tăng lên 5,6% và số chuyến đội tàu thực hiện cũng tăng 3,4% . Sự thay đổi của hai chỉ tiêu trên cho thấy các hoạt động khai thác tàu năm 2015 đã hiệu quả hơn năm 2013 mặc dù Công ty vẫn tiếp tục đối mặt với

nhiều vấn đề do ảnh hưởng của những khó khăn trong nền kinh tế thế giới và ngành công nghiệp hàng hải. Mặt khác, khoảng cách vận chuyển bình quân giảm 16,6% , phản ánh Công ty đã khai thác đội tàu trên các tuyến hành trình ngắn hơn. Ngược lại, số chuyến khai thác của đội tàu năm 2015 tăng 3,4%. Điều này cho thấy đội tàu Công ty vận chuyển hàng hóa trên các tuyến ngắn và tận dụng trọng tải tốt hơn. Trong thời gian khó khăn hiện nay, những hợp đồng vận chuyển ngắn tận dụng được lợi thế khu vực và vị trí tàu hoạt động đang đem lại hiệu quả và tránh được những rủi ro của những hợp đồng vận chuyển hàng hóa kéo dài.

2.2.2.2. Chỉ tiêu sử dụng trọng tải của đội tàu Công ty

Bảng 2.4: Hệ số lợi dụng trọng tải của đội tàu Công ty năm 2015

Tàu	Hình thức khai thác	Số chuyến	Hệ số lợi dụng trọng tải
SONG NGAN	Chuyến	23	0.82
VINH THUAN	Chuyến	22	0.81
VINH AN	Chuyến	20	0.79
VINH HUNG	Chuyến	22	0.88
TIEN YEN	Chuyến	25	0.88
LAN HA	Chuyến	21	0.80
VEGA STAR	Chuyến	22	0.81
LUCKY STAR	Chuyến	20	0.64
BLUE STAR	Chuyến	19	0.73
NEPTUNE STAR	Chuyến	24	0.82
VOSCO STAR	Chuyến	22	0.71
VOSCO SKY	Thuê định hạn	26	0.98
VOSCO UNITY	Thuê định hạn	26	0.89
VOSCO SUNRISE	Thuê định hạn	24	0.97
VOSCO TRADER	Thuê định hạn	23	0.91
VOSCO GLOBAL	Thuê định hạn	26	0.84

Từ bảng 2.4, có thể thấy được rằng đội tàu Công ty chia thành hai nhóm tàu trong công tác khai thác, cụ thể là nhóm tàu khai thác theo hình thức tàu chuyên và nhóm tàu khai thác theo hình thức cho thuê định hạn. Tàu Vosco Sky có hệ số lợi dụng trọng tải cao nhất (0,98) và trên thực tế, nhóm tàu khai thác cho thuê định hạn đều có hệ số lợi dụng trọng tải cao (tàu Vosco Sky, tàu Vosco Unity, tàu Vosco Sunrise, tàu Vosco Trader và tàu Vosco Global). Mặt khác, trong nhóm tàu khai thác theo hình thức tàu chuyên, tàu Tây Sơn 4 có hệ số sử dụng trọng tải cao nhất (0,91), tương đối cao nếu so với nhóm tàu khai thác theo hình thức cho thuê định hạn. Ngược lại, tàu Lucky Star có hệ số lợi dụng trọng tải thấp nhất (0,64).

Bảng 2.5: Hệ số lợi dụng trọng tải bình quân của đội tàu Công ty giai đoạn 2013-2015

Chỉ tiêu sử dụng trọng tải	Đơn vị	2013	2014	2015
Hệ số lợi dụng trọng tải bình quân	T/T.tàu	0.78	0.77	0.78

Rõ ràng là hệ số lợi dụng trọng tải bình quân giảm trong 2 năm, 2013 và 2014, nhưng tăng trong một năm sau đó, năm 2015. Chỉ tiêu này cho thấy thực trạng của thị trường vận tải hàng khô thế giới đã vượt qua suy thoái kéo dài từ năm 2009 và bắt đầu có dấu hiệu phục hồi vào đầu năm 2015. So với các Công ty Vận tải biển khác, hệ số lợi dụng trọng tải bình quân của Công ty đạt mức trung bình (Vinalines: 0,85, Vinaship: 0,63 và Vitranschart: 0,72). Tính chủ động trong việc nghiên cứu thị trường và tìm kiếm những khách hàng mới của Công ty còn nhiều hạn chế nên đã phản ánh rõ đến hệ số lợi dụng trọng tải bình quân.

2.2.2.3. Chỉ tiêu năng suất của đội tàu Công ty

Bảng 2.6: Chỉ tiêu năng suất của đội tàu Công ty giai đoạn 2013-2015

Chỉ tiêu năng suất	Đơn vị	2013	2014	2015
Năng suất trọng tải	T.HL/1DWT ngày khai thác	434,51	422,65	430,12

Trong giai đoạn 2013 - 2013, chỉ tiêu năng suất của đội tàu công ty năm 2013 là 434,51 T.HL/1DWT ngày khai thác giảm xuống còn 422,65 T.HL/1DWT ngày khai thác (năm 2013). Mức giảm là 11,86 T.HL/1DWT ngày khai thác tương đương giảm 2,7%. Sang năm 2015, chỉ tiêu này tăng lên 7,47 T.HL/1DWT ngày khai thác tương đương 1,76% và đạt 430,12 T.HL/1DWT ngày khai thác. Điều này cho thấy hiệu quả khai thác của đội tàu Công ty năm 2015 tương đối tích cực.

2.2.2.4. Nhóm chỉ tiêu thời gian của đội tàu Công ty

Bảng 2.7: Tỷ trọng các khoảng thời gian khai thác của đội tàu Công ty giai đoạn 2013 - 2015

Năm	t_{ck}	t_{ch}	$t_{chờ}$	t_{xd}	t_{lp}
2013	10,5%	28,5%	15,3%	43,7%	2,0%
2014	11,2%	24,5%	16,2%	45,1%	3,0%
2015	10,2%	28,8%	15,3%	43,2%	2,5%

Trong đó:

t_{ch} : Thời gian tàu chạy có hàng.

t_{ck} : Thời gian tàu chạy không hàng.

$t_{chờ}$: Thời gian tàu nằm chờ tại các cảng.

t_{xd} : Thời gian tàu xếp/dỡ tại các cảng.

t_{lp} : Thời gian tàu lãng phí.

Bảng được đưa ra cho thấy tỷ trọng các khoảng thời gian khai thác của đội tàu Công ty giai đoạn 2013 - 2015. Rõ ràng là thời gian xếp dỡ hàng hóa chiếm tỷ lệ cao nhất (hơn 40%) và gần như không thay đổi. Sự giảm thời gian lãng phí từ mức 3,0% (năm 2013) xuống còn mức 2,5% (năm 2015) và giảm thời gian tàu chạy không hàng năm 2015 so với năm 2013 là 1,2% cũng như tăng thời gian tàu chạy có hàng (4,3%) cho thấy dấu hiệu tích cực trong công tác khai thác, quản lý thời gian năm 2015. Tuy nhiên, thời gian chờ đợi vẫn lớn, chiếm tỷ lệ khá cao và vẫn giữ ở mức 15,3% cho thấy việc thu xếp và làm việc với các bên liên quan (chủ hàng, người nhận hàng, đại lý và Chính quyền cảng...) là chưa tốt, gây mất nhiều thời gian chờ đợi của tàu.

Bảng 2.8: Chỉ tiêu hệ số sử dụng thời gian của đội tàu Công ty giai đoạn 2013-2015

Chỉ tiêu thời gian	2013	2014	2015
Hệ số vận doanh	0,83	0,81	0,82
Hệ số sử dụng thời gian tàu chạy	0,65	0,61	0,63

Nhìn chung, các chỉ tiêu thời gian của đội tàu Công ty tăng lên trong năm 2015, thay vì xu hướng giảm xuống như năm 2013. Trên thực tế, hệ số vận doanh phản ánh mối quan hệ giữa thời gian hoạt động của tàu và thời gian công lịch (365 ngày) và hệ số này của đội tàu Công ty đạt mức trung bình. Trên thực tế, Công ty đã cố gắng làm giảm thời gian lãng phí để tăng hệ số vận doanh. Theo số liệu thống kê từ bộ phận kỹ thuật, thời gian sửa chữa và lên đà trung bình giảm 3,5 ngày/tàu trong năm 2015 (21 ngày/tàu). Bên cạnh đó, hệ số sử dụng thời gian tàu chạy phản ánh mối quan hệ giữa thời gian tàu chạy và thời gian tàu thực hiện chuyến đi. Sự tăng lên của hệ số sử dụng thời gian tàu chạy năm 2015 cho thấy sự tăng lên của thời gian chạy, cho thấy độ

dài của chuyến đi tăng và thời gian nằm cầu giảm do Công ty tập trung khai thác các hợp đồng vận chuyển ngắn.

2.2.3. Đánh giá nguồn nhân lực của Công ty năm 2015

Bảng 2.9: Nguồn nhân lực của Công ty năm 2015

Nguồn nhân lực	Trình độ	Số lượng
Nhân viên văn phòng: 177 người	Đại học	165
	Cao đẳng	12
	Trung cấp	0
Thuyền viên: 342 người	Đại học	161
	Cao đẳng	156
	Trung cấp	25

Qua bảng trên ta thấy, lực lượng nhân viên văn phòng là 177 người, lực lượng thuyền viên là 342 người. Trong đó số lượng nhân viên và thuyền viên có bằng đại học là 326 người, cao đẳng là 168 người và trung cấp là 25 người. Qua số liệu trên phản ánh thực tế rằng số lượng sỹ quan thuyền viên có bằng đại học chiếm đại đa số lực lượng lao động. Số sỹ quan, thuyền viên có bằng cao đẳng và trung cấp chiếm tỷ trọng thấp vì Công ty hạn chế tuyển những đối tượng này, do số sỹ quan thuyền viên này có trình độ thấp, không yên tâm công tác, thường xuyên phải đi học để nâng cao bằng cấp khiến cho công việc bố trí thuyền viên công tác trên tàu của Công ty trở lên khó khăn .

Trên thực tế, điểm yếu lớn nhất của sỹ quan thuyền viên là tinh thần trách nhiệm và ngoại ngữ. Mặc dù thuyền viên được đào tạo thêm nhiều về ngoại ngữ qua các khóa học nâng cấp của Công ty nhưng nhìn chung vẫn còn rất yếu. Đánh giá về tinh thần trách nhiệm trong công việc, đại đa số đội ngũ thuyền viên đi làm để cho đủ nghĩa vụ, họ không còn yêu nghề và tâm huyết với nghề như trước đây do đi biển là nghề có tính rủi ro cao, các chuyến đi

kéo dài nhiều tháng trên biển khiến nhiều thuyền viên chán nản. Nhiều sỹ quan thuyền viên kinh nghiệm không còn tâm huyết với nghề và tìm mọi cách để xin lên bờ sau nhiều năm đi biển. Điều đó làm ảnh hưởng lớn tới hoạt động của đội tàu Công ty.

Bảng 2.10: Độ tuổi của nguồn nhân lực Công ty năm 2015

Độ tuổi	Tỷ trọng
Từ 20 đến 30	47%
Từ 31 đến 45	35%
Trên 45	28%

Qua bảng 2.10 ta thấy, các nhóm lao động trẻ (20 - 30 tuổi) chiếm tỷ lệ cao nhất (47%), trong khi các nhóm lao động trung tuổi (31 - 45 tuổi) chiếm 35% và các nhóm còn lại (trên 45 tuổi) chiếm 28%. Có thể thấy nguồn nhân lực của Công ty là khá trẻ, nhiệt huyết, năng động, sáng tạo. Tuy nhiên, khuyết điểm là kinh nghiệm thực tế chưa nhiều.

2.3. Ưu điểm và Nhược điểm trong công tác khai thác đội tàu của Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam

2.3.1. Ưu điểm

Là một Công ty trực thuộc của Tổng Công ty Hàng hải Việt Nam, doanh nghiệp Nhà nước hàng đầu trong ngành hàng hải của Việt Nam, Công ty đã luôn được Tổng Công ty hỗ trợ trong hoạt động sản xuất và kinh doanh, đầu tư, thủ tục triển khai các dự án mua và đóng mới tàu, các vấn đề pháp lý. Do đó, Công ty đã xây dựng được hình ảnh uy tín và chất lượng thương hiệu trong thị trường vận tải không chỉ ở Việt Nam mà còn trong khu vực. Các hoạt động khai thác đội tàu của Công ty nhận được sự hỗ trợ và đầu tư của Tổng Công ty Hàng hải Việt Nam để phát triển và vượt qua những giai đoạn hay những vấn đề khó khăn.

Trọng tải đội tàu Công ty lớn nhất Việt Nam và có nhiều cỡ tàu khác nhau đáp ứng được nhiều nhu cầu vận chuyển khác nhau trong thị trường. Độ tuổi trung bình của đội tàu tương đối trẻ so với các Công ty Vận tải biển trong nước khác, đặc biệt là nhóm tàu Handysize (13,000-22,000 DWT) là nhóm tàu trẻ (độ tuổi trung bình 7,5 tuổi) và chất lượng. Đây là nhóm tàu khai thác hiệu quả nhất của Công ty. Nhóm tàu này cơ động, phù hợp cho các chuyến đi ngắn (các chuyến nội địa và khu vực Đông Nam Á) an toàn và hiệu quả hơn so với các chuyến khai thác đường dài, đặc biệt là trong giai đoạn đi xuống hiện nay của thị trường vận tải. Nhóm tàu Handysize có kích thước vừa và nhỏ, không bị hạn chế mớn nước tại nhiều cảng trong khu vực Đông Nam Á, phù hợp với các lô hàng nhỏ, thực hiện được nhiều hợp đồng vận chuyển hơn và khai thác hiệu quả hơn so với những tàu cỡ lớn. Thực tế cho thấy, nhóm tàu Supramax và Handysize có nhu cầu vận chuyển và hiệu quả khai thác ổn định hơn so với các cỡ tàu lớn hơn.

Đội tàu Công ty hoạt động ở cả hai thị trường: vận chuyển nội địa và quốc tế, có nghĩa là Công ty làm việc trong cả hai thị trường theo chiều dọc và ngang. Công ty đã xây dựng được các mối quan hệ thương mại rộng rãi và có kinh nghiệm làm việc với các khách hàng đặc biệt là những khách hàng lớn nước ngoài.

Ngoài ra, đối mặt với sự cạnh tranh cao trong lĩnh vực kinh doanh đặc biệt này, Công ty cũng cố gắng để đáp ứng các nhu cầu của khách hàng bằng cách cải thiện chất lượng dịch vụ để duy trì những mối quan hệ thân thiết và thu hút thêm các khách hàng mới. Ngoài ra, Công ty cố gắng để đảm bảo giao đúng, đủ về số lượng và chất lượng hàng hoá, thời gian... Tất cả những phản hồi và yêu cầu của khách hàng đều được thu thập và giải quyết nhanh nhất bởi các phòng nghiệp vụ liên quan và cao hơn nữa là Ban Giám Đốc.

Công ty đã tổ chức và thực hiện chính sách tiết kiệm, giảm chi phí từ tất cả phòng ban, nhân viên văn phòng và đội tàu để tránh lãng phí, tăng cường tiết kiệm, hiệu quả sử dụng nhiên liệu, vật liệu và các nguồn lực khác, đặc biệt là nguồn tài chính. Công ty đã tiết kiệm chi phí đáng kể trong năm 2015 (gần 300 triệu đồng) từ chính sách tiết kiệm chống lãng phí trong bảo dưỡng định kỳ tàu, thu xếp nhiên liệu, mua phụ tùng và vật tư, quản lý thuyền viên.

Hệ thống quản lý an toàn và chất lượng được tổ chức và thực hiện hiệu quả. Công ty không chỉ có một bộ phận chuyên trách chịu trách nhiệm thực hiện hệ thống quản lý an toàn và chất lượng, mà còn có những chuyên gia giám sát trực tiếp và kiểm tra thường xuyên để tránh những sai sót hoặc sai lầm dẫn đến những rủi ro nguy hiểm đến con tàu trong chuyến đi. Thực tế, hệ thống này đã làm việc rất hiệu quả, bằng chứng là số lượng các khiếm khuyết của đội tàu Công ty từ năm 2013 đến năm 2015 giảm đáng kể. Hơn nữa, đội tàu còn được trang bị thiết bị công nghệ hiện đại để đảm bảo theo dõi, hỗ trợ tàu khi gặp sự cố cũng như tránh mất liên lạc giữa tàu và Công ty .

Nguồn nhân lực của Công ty trẻ và nhiệt huyết trong công việc. Các chuyên viên Khai thác đều tích cực trong việc tìm kiếm hàng hóa và xây dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng.

Thuyền viên của Công ty được đào tạo tốt. Công ty luôn luôn yêu cầu khắt khe năng lực của thuyền viên và tổ chức cho thuyền viên được học tập trong các khóa huấn luyện để đảm bảo rằng họ có đầy đủ bằng cấp và chuyên môn vận hành chính xác máy móc trên tàu, thích ứng với các yêu cầu của tiêu chuẩn quốc tế về an toàn hàng hải và quản lý chất lượng. Hơn nữa, mặc dù phải đối mặt với những khó khăn trong kinh doanh, đặc biệt là tài chính, Công ty nỗ lực trả lương đầy đủ và đúng hạn để khuyến khích thuyền viên.

2.3.2. Nhược điểm

Đội tàu của Công ty có uy tín hàng đầu tại thị trường Việt Nam, nhưng so sánh với các Công ty nước ngoài khác trong khu vực và trên thế giới, nó có quy mô tương đối nhỏ với chất lượng không đồng đều. Do hạn chế này, phạm vi hoạt động của đội tàu là khá nhỏ. Trên thực tế, đội tàu Công ty không thực hiện được những tuyến hành trình dài từ Châu Á sang Châu Âu hay Bắc Mỹ do yêu cầu khắt khe của các cảng trong khu vực này mà chỉ hành hải trong khu vực nhỏ có hành trình ngắn và đòi hỏi kỹ thuật không cao. Trong những năm gần đây, Công ty gặp nhiều khó khăn do sự cạnh tranh cao của các Công ty khác, đặc biệt là các Công ty nước ngoài. Họ không chỉ cạnh tranh trong cung cấp dịch vụ mà còn thu hút các thuyền viên, chuyên viên có kinh nghiệm và năng lực cao của Công ty với mức lương cao hơn.

Khả năng cạnh tranh và tính chủ động trong kinh doanh yếu. Công ty vẫn duy trì cách thức tìm kiếm khách hàng truyền thống là thông qua các kênh trung gian - môi giới và dựa các mối quan hệ lâu dài với các khách hàng quen thuộc. Cách thức truyền thống thụ động, hạn chế làm giảm cơ hội hợp tác với các khách hàng tiềm năng khác, đặc biệt là trong giai đoạn dư thừa nguồn cung trên thị trường vận tải hàng khô hiện nay. Cách chủ động tiếp thị là vô cùng cần thiết trong kinh doanh và tiếp thị qua internet là một cách tiếp thị hiệu quả nhất. Thật vậy, Công ty có trang web riêng, đóng vai trò như là một kênh thông tin để kết nối với khách hàng, nhưng trang web này khá đơn giản và có thông tin không đầy đủ. So sánh với các trang web của Vitranschart hoặc Vinalines, họ cung cấp thông tin chi tiết hơn về việc kinh doanh của họ và dịch vụ, công nghệ mới và báo cáo hàng tuần hoặc hàng tháng cũng như sự biến động của giá cước vận chuyên, tỷ giá hối đoái và giá nhiên liệu trên thị trường. Như vậy, công tác tiếp thị và nghiên cứu thị trường

yếu dẫn đến hạn chế trong việc tìm kiếm đơn hàng có giá trị, khách hàng tiềm năng và các đối tác mới của Công ty .

Hiện nay, các doanh nghiệp Vận tải biển Việt Nam bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng của giá cước vận tải, tăng giá nhiên liệu, chi phí bảo dưỡng và sự đi xuống của cầu hàng hóa. Hậu quả của giai đoạn đen tối này là hầu hết các hãng tàu biển đều thua lỗ, và Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam cũng nằm trong số đó. Kết quả kinh doanh của đội tàu Công ty có xu hướng giảm và lợi nhuận vẫn âm trong nhiều năm gần đây.

Nguồn nhân lực của Công ty trẻ, chưa đủ kinh nghiệm và chuyên môn để đối phó với những vấn đề lớn xảy ra hoặc tránh những sai lầm. Nhiều thuyền viên trẻ thiếu kiến thức thực tế và nhiều thuyền viên còn yếu về ngoại ngữ hay chưa thành thạo vận hành máy móc kỹ thuật cao. Đôi khi, thuyền viên không có trách nhiệm với công việc của họ trên tàu, gây ra những sai lầm gây tạm giữ tàu, mất hàng, thiệt hại về tài chính và các hoạt động khai thác khác của Công ty .

Hệ thống đào tạo cho đội ngũ thuyền viên và nhân viên văn phòng về kỹ năng chuyên môn, thực tập, công nghệ và luật hàng hải yếu. Nhiều thuyền viên kinh nghiệm và nhân viên trên bờ có trình độ cao chuyển sang công việc khác có thu nhập cao.

Thời gian nằm chờ (nằm chờ tại cầu cảng và xếp/dỡ hàng hóa) chiếm tỷ trọng lớn (15,3%) là một vấn đề lo ngại. Điều này chỉ ra rằng công tác thu xếp và thực hiện hợp đồng vận chuyển của Công ty còn yếu trong khâu kết nối với khách hàng, người môi giới và đại lý tại các cảng ghé. Việc thiếu kết nối với các bên liên quan dẫn đến việc sắp xếp lịch trình chuyển đi không có hiệu quả và làm tăng thời gian chờ của đội tàu.

Đối mặt với giá cước vận tải thấp trong thị trường vận tải biển trong khi các chi phí vận hành cao như nhiên liệu, phí cảng biển trong hiện tại, nhiều

hợp đồng vận chuyển của đội tàu Công ty thực hiện không có hiệu quả. Trên thực tế, một hợp đồng vận chuyển của một tàu (22,000-28,000 DWT) chỉ thu được lợi nhuận bình quân từ 4,000-5,000USD/ ngày là không đủ để cân bằng chi phí hoạt động (từ 7,000-11,000USD/ngày).

Công ty có nguồn tài chính hạn hẹp, không đủ vốn để đầu tư đóng mới hay mua sắm trang thiết bị cho đội tàu. Cụ thể, họ đã lên kế hoạch một dự án đóng mới tàu 56.000 DWT kể từ năm 2013, tuy nhiên, do khả năng tài chính hạn hẹp, họ phải hủy bỏ dự án này theo yêu cầu của Tổng Công ty. Nguồn tài chính hạn hẹp cũng khiến Công ty không thể thu xếp bảo quản, bảo dưỡng, lên đà tốt cho đội tàu, bắt buộc phải cắt giảm các hạng mục nhỏ vì thế số lượng khiếm khuyết lưu giữ tàu tăng do tàu không đáp ứng được các yêu cầu kỹ thuật làm lãng phí thời gian hoạt động tàu, giảm hiệu quả khai thác của đội tàu Công ty.

2.3.3. Những thách thức đối với công tác khai thác tàu của Công ty:

2.3.3.1. Các yếu tố kinh tế:

Ngành Hàng hải luôn bị tác động bởi những thay đổi trong nền kinh tế thế giới, do lượng hàng hóa vận chuyển bằng đường biển chiếm phần lớn nhu cầu vận chuyển hàng hóa thương mại toàn cầu và nó cũng vận chuyển được tất cả các loại hàng hóa như nhiên liệu, nguyên liệu đầu vào cho sản xuất; cũng như tất cả các loại thành phẩm, máy móc, phương tiện, thiết bị, thực phẩm cho sản xuất và tiêu dùng. Ngành Hàng hải đã tiếp tục đối mặt với nhiều vấn đề khác nhau khi tăng trưởng GDP thế giới vẫn ở mức thấp là 2,1%. Trong năm 2013, các nền kinh tế châu Âu tăng trưởng âm 0,7% là hậu quả của cuộc khủng hoảng nợ công, nền kinh tế Mỹ và Nhật Bản đã hồi phục nhẹ và các nhà sản xuất Trung Quốc giảm quy mô sản xuất của họ so với năm 2013. Do đó, tổng nhu cầu vận chuyển chỉ tăng 5,4%; trong khi đó, tổng nguồn cung của đội tàu hàng khô tăng trưởng ở mức cao (5,9%) vì vậy dẫn

đến tình hình cung vượt quá cầu không chỉ trong năm 2015 mà còn dự đoán tiếp tục trong năm 2015 và các năm sau đó.

Nền kinh tế của Việt Nam đã trải qua giai đoạn khó khăn với sự bất ổn của tài chính và thị trường tiền tệ. Ngoài ra, ngành Hàng hải đã phát triển quá nhanh kể từ năm 2008, có nhiều tàu được đóng mới và có nhiều Công ty quản lý tàu mới thành lập. Số lượng tàu vượt mức cầu, tuy nhiên, nhiều con tàu mới họ đã không đáp ứng đủ các yêu cầu về kỹ thuật. Bên cạnh đó, các Công ty quản lý tàu có quy mô nhỏ, phân cấp quản lý và chiến lược phát triển không bền vững, vốn, kinh nghiệm quản lý không đáp ứng được yêu cầu của thị trường vận tải biển trong thương mại quốc tế. Sự phát triển của ngành Hàng hải Việt Nam là nhanh chóng nhưng yếu và phân tán, nó đã được tạo ra rất nhiều khó khăn và thách thức cho các doanh nghiệp trong nước.

Ngành Hàng hải Việt Nam đang trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức thương mại thế giới đã mang đến không chỉ cơ hội và cũng thách thức cho tất cả các Công ty Vận tải biển trong nước. Đặc biệt là về các cam kết Tổ chức thương mại thế giới, các doanh nghiệp nước ngoài được phép thành lập Công ty 100% vốn nước ngoài kể từ năm 2013 (sau 5 năm gia nhập) để thực hiện các dịch vụ phụ cho hoạt động Vận tải biển của Công ty mình, điều đó có nghĩa rằng Tổng Công ty Hàng hải Việt Nam phải cạnh tranh với những đối thủ lớn trong một thị trường cạnh tranh cao.

Thói quen kinh doanh của các doanh nghiệp trong nước cũng đã tác động đến tính chủ động và khả năng cạnh tranh của Công ty vận tải biển trong nước. Cụ thể, hơn 500 tàu hàng khô với tổng trọng tải gần 5 triệu DWT do các Công ty nước ngoài thuê định hạn vì 80% khối lượng hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam được bán theo điều kiện FOB và 80% khối lượng hàng nhập khẩu từ Việt Nam được mua theo điều kiện CIF. Bởi vì thiếu vốn và kinh

nghiệm kinh doanh quốc tế, các hoạt động vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu chủ yếu bị chi phối bởi các hãng tàu nước ngoài.

2.3.3.2. *Yếu tố chính trị:*

Cuộc xung đột chính trị giữa các quốc gia như Mỹ, Trung Quốc, Tây Âu và Nga, cuộc khủng hoảng hạt nhân ở Bắc Triều Tiên, bạo loạn ở Thái Lan cũng như áp lực của Trung Quốc vào các nước láng giềng về biên giới trên biển đều ảnh hưởng đến suy thoái kinh tế thế giới. Những sự kiện này có ảnh hưởng lớn tới quan hệ thương mại giữa các quốc gia và khu vực, làm giảm mạnh các hoạt động xuất nhập khẩu và giá cước vận chuyển, ảnh hưởng đến cầu vận chuyển, đẩy chi phí nhiên liệu đến mức cao; do đó, làm cho thị trường vận tải biển xuống dốc.

Chủ tàu cũng phải đối mặt với rủi ro cướp biển. Hiện nay, cướp biển có xu hướng giảm số lượng nhưng gia tăng mức độ nghiêm trọng. Đặc biệt, cướp biển ở Somali đã là một mối đe dọa cho vận tải biển quốc tế vào đầu thế kỷ 21. Bên cạnh đó, một số vụ cướp biển đã xảy ra gần đây trong khu vực eo biển Malacca mà là những vấn đề mà các chủ tàu phải quan tâm trong lĩnh vực an ninh hàng hải.

2.3.3.3. *Các yếu tố khác:*

Sự thay đổi thất thường của điều kiện tự nhiên, gió mùa, thay đổi khí hậu và sự nóng lên toàn cầu, chẳng hạn như nước biển dâng, bão và sóng thần gây ra mối nguy hiểm khác nhau, rủi ro và thiệt hại cho tàu trong thương mại quốc tế.

Các yêu cầu ngày càng khắt khe của Luật Hàng hải về an toàn và quản lý tàu, các hiệp định về bảo vệ môi trường, các yêu cầu áp dụng hệ thống công nghệ hiện đại trên tàu khiến cho các Công ty khó khăn hơn trong việc đáp ứng những yêu cầu đó.

Tỷ giá đồng Đô la Mỹ so với đồng Việt Nam có xu hướng tăng lên trong nhiều năm.

CHƯƠNG 3: BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KHAI THÁC ĐỘI TÀU CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI BIỂN VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2016-2020

3.1. Cơ sở thực tiễn của việc đề xuất biện pháp nâng cao hiệu quả khai thác của Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam giai đoạn 2016-2020

3.1.1. Định hướng phát triển Vận tải biển Việt Nam đến năm 2020

Quy hoạch phát triển Vận tải biển Việt Nam đến năm 2020 định hướng năm 2030 được Thủ tướng chính phủ phê duyệt năm 2009 theo Quyết định 1601/QĐ-TTg ngày 15/10/2009 với nội dung chính như sau:

3.1.1.1. Quan điểm phát triển

Phát huy tối đa lợi thế về vị trí địa lý và điều kiện tự nhiên của Đất nước, đặc biệt là tiềm năng biển để phát triển toàn diện và có bước đột phá về giao thông Vận tải biển nhằm góp phần thực hiện những mục tiêu của Chiến lược biển Việt Nam đến năm 2020, cụ thể là đến năm 2020 kinh tế Hàng hải đứng thứ 2 và sau 2020 kinh tế Hàng hải đứng thứ nhất trong 5 lĩnh vực phát triển kinh tế biển, đồng thời góp phần củng cố an ninh, quốc phòng của Đất Nước;

Phát triển Vận tải biển theo hướng hiện đại hóa với chất lượng càng cao, chi phí hợp lý, an toàn, hạn chế ô nhiễm môi trường và tiết kiệm năng lượng, tăng sức cạnh tranh của Vận tải biển để chủ động hội nhập và mở rộng thị trường Vận tải biển trong khu vực và trên thế giới;

Phát triển Vận tải biển đồng bộ với phát triển các ngành Vận tải liên quan: đường bộ, đường sông, đường sắt, ứng dụng và phát triển công nghệ vận tải tiên tiến, trong đó chú trọng phát triển vận tải đa phương thức và dịch vụ logistic để tạo nên một hệ thống vận tải đồng bộ, liên hoàn, hiệu quả;

Đầu tư phát triển đội tàu có cơ cấu hợp lý, hiện đại, có năng lực cạnh tranh trên thị trường quốc tế; tập trung đầu tư cảng biển nước sâu, cảng trung

chuyển và cảng cửa ngõ ở các khu vực kinh tế trọng điểm; nghiên cứu kết hợp chính trị với cải tạo luồng lạch để đảm bảo các tàu lớn ra vào thuận lợi và an toàn;

Xã hội hóa tối đa việc đầu tư phát triển đội tàu và kết cấu hạ tầng giao thông đường biển.

3.1.1.2. Mục tiêu, định hướng phát triển về vận tải biển

Nâng cao chất lượng dịch vụ vận tải biển, đáp ứng nhu cầu Vận tải biển nội địa, nâng cao thị phần vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu đạt 27 – 30%, kết hợp chở thuê hàng hóa nước ngoài trên các tuyến Vận tải biển xa. Khối lượng do đội tàu Việt Nam đảm nhận khoảng 110 – 126 triệu tấn vào năm 2015; 215 – 260 triệu tấn vào năm 2020 và đến năm 2030 tăng gấp 1,5 – 2 lần so với năm 2020.

Phát triển đội tàu biển Việt Nam theo hướng hiện đại, chú trọng phát triển các loại tàu chuyên dụng và tàu trọng tải lớn.

3.1.1.3. Nội dung quy hoạch:

a. Quy hoạch loại, cỡ tàu vận tải chuyên:

- Các tuyến quốc tế:

Đối với hàng khô: tàu nhập than cho nhà máy nhiệt điện, quặng cho nhà máy liên hợp gang thép sử dụng tàu cỡ 100.000 - 200.000 DWT, xuất alumin sử dụng cỡ tàu 70.000 - 100.000 DWT; xuất lương thực, nhập phân bón, clinker... sử dụng cỡ tàu từ 30.000 - 50.000 DWT;

Đối với hàng bách hóa: đi các nước châu Á chủ yếu sử dụng tàu cỡ 10.000 - 20.000 DWT; đi các nước châu Âu, châu Mỹ, châu Phi sử dụng cỡ tàu từ 20.000 - 30.000 DWT;

- Các tuyến nội địa:

Đối với hàng rời, bách hóa: sử dụng cỡ tàu từ 1.000 - 10.000 DWT.

b. Quy hoạch phát triển đội tàu vận tải biển:

Tổng khối lượng vận tải đội tàu biển Việt Nam đến năm 2020 đạt 215 - 260 triệu tấn, trong đó vận tải quốc tế 135 - 165 triệu tấn/năm, vận tải nội địa 80 - 105 triệu tấn/năm;

c. Quy mô và nhu cầu bổ sung trọng tải đội tàu:

Tổng trọng tải đội tàu hàng Vận tải biển Việt Nam đến năm 2020 là 11,8 - 13,2 triệu DWT, trong đó: tàu hàng bách hóa tổng hợp 3,84 - 4,45 triệu DWT; tàu hàng khô 2,70 - 3,11 triệu DWT; tàu container 1,49 - 1,71 triệu DWT; tàu dầu thô 1,92 - 2,21 triệu DWT; tàu dầu sản phẩm 1,69 - 1,77 triệu DWT.

d. Dự báo khối lượng hàng hóa do đội tàu Việt Nam đảm nhận vận chuyển đến năm 2020

Đối với thị trường Vận tải biển nội địa: đội tàu Việt Nam vẫn tiếp tục đảm nhiệm gần 100% nhu cầu vận tải. Giai đoạn từ 2015 trở đi, nhu cầu vận tải nội địa sẽ tăng đột biến đối với các mặt hàng dầu thô, xăng dầu do các nhà máy lọc dầu lần lượt đi vào hoạt động; các mặt hàng khô như than, quặng cũng sẽ tăng mạnh, đặc biệt là than cho các nhà máy nhiệt điện.

Đối với các thị trường vận tải quốc tế: qua phân tích các yếu tố tác động đến khả năng hoạt động khai thác nguồn hàng xuất nhập khẩu của các chủ tàu Việt Nam (như năng lực đội tàu, tập quán thương mại, uy tín, khả năng cung cấp các dịch vụ hỗ trợ...) có thể thấy giai đoạn 2015-2020, mặc dù kế hoạch đầu tư đội tàu của các chủ tàu trong nước, đặc biệt là của Tổng Công ty Hàng hải Việt Nam... cho thấy có thể đội tàu Việt Nam sẽ có phát triển đột biến về trọng tải và cơ cấu.

3.1.2. Dự báo thị trường hàng hóa giai đoạn 2016-2020

Giai đoạn này được dự đoán sẽ là giai đoạn phục hồi tiềm năng của thị trường thế giới. Thật vậy, sau cuộc khủng hoảng tài chính (từ năm 2008), nền

kinh tế thế giới đã phục hồi và tăng trưởng GDP toàn cầu dự kiến sẽ tăng 0,7% trong năm 2015, sự tăng trưởng của thương mại thế giới là 5,2% trong năm 2015 (Công hội hàng hải quốc tế và Bantic). Bên cạnh đó, theo các chuyên gia, thị trường vận tải đang ở mức đáy của chu kỳ kinh doanh như chỉ số thuê tàu hàng khô Bantic thấp nhất trong lịch sử (từ năm 2009), vì vậy số lượng của các tàu mới giao trong năm 2015 sẽ được giảm 60% tàu chở hàng khô (RS Platou báo cáo, năm 2015), chỉ số sẽ tăng điêm, cung và cầu vận tải sẽ được cân bằng.

Khi dân số và nền kinh tế phát triển, thương mại đường biển sẽ tiếp tục mở rộng. Do đó, nhu cầu ngũ cốc sẽ phát triển nhanh, phù hợp với tốc độ tăng trưởng dân số và cải thiện chế độ ăn kiêng. Người ta ước tính rằng dân số thế giới đạt 8 tỷ USD trong năm 2020. Tốc độ tăng dân số gây ra nhu cầu cao trong tiêu thụ thực phẩm. Sau sự tăng trưởng này, nhu cầu về ngũ cốc trên thị trường vận tải hàng khô cũng tăng.

Mục tiêu của Việt Nam đến năm 2020 là trở thành một nước công nghiệp phát triển dẫn đến sự gia tăng trong nhu cầu vận chuyển nguyên vật liệu cho sản xuất công nghiệp và như sắt, thép, than, xi măng... Trên thực tế, Chính phủ Việt Nam đã tiến hành các dự án xây dựng nhà máy nhiệt điện mới, các khu công nghiệp mới ở miền Nam cũng như cơ sở hạ tầng hiện đại ở miền Trung trong nhiều năm gần đây. Hầu như than và clinker (xi măng) được vận chuyển từ miền Bắc và quặng sắt hoặc thép sản phẩm được nhập khẩu từ thị trường nước ngoài để phục vụ cho các dự án trên.

Người ta ước tính rằng khối lượng xuất khẩu đạt 170 triệu tấn trong năm 2020 và đội tàu của Việt Nam sẽ chiếm 40% thị phần vận chuyển, tăng gấp đôi thị phần hiện tại (20%). Theo kế hoạch của Chính phủ, tỷ lệ phần trăm của ngành nông nghiệp sẽ là 64,7% với tỷ lệ tăng trưởng GDP trung bình là 3,5 - 4% mỗi năm và tỷ lệ tăng trưởng của sản xuất nông nghiệp là 4,3 -

4,75% mỗi năm trong giai đoạn 2015 - 2020. Chính phủ có kế hoạch để phát triển và thực hiện các chương trình xúc tiến thương mại bằng cách duy trì các thị trường truyền thống (Trung Quốc, Nhật Bản, Đông Nam Á, Ấn Độ, ...) và khởi động khai thác các thị trường tiềm năng mới như Châu Âu, Trung Đông và châu Phi để tăng cường các hoạt động xuất khẩu. Do đó, nhu cầu vận chuyển hàng khô sẽ tăng trưởng đáng kể.

Dự báo nhu cầu vận chuyển trên các tuyến dài sẽ tăng do cỡ tàu Capesize và tàu Panamax tăng hoạt động tại các thị trường mới đầy tiềm năng như Châu Âu và Mỹ. Rõ ràng là trong thương mại quốc tế với khối lượng hàng hóa lớn, cỡ tàu lớn sẽ được ưa thích vào các nền kinh tế quy mô lớn hơn và chi phí nhiên liệu thấp hơn, nâng cao năng lực cảng. Hơn nữa, số lượng tàu nhỏ sẽ giảm vì cỡ tàu này đem lại lợi nhuận thấp hơn và có chi phí cao.

Theo kế hoạch phát triển của Tổng Công ty Hàng hải Việt Nam, Công ty vận tải biển phải tập trung cải thiện tốc độ tàu, giảm tuổi tàu, tự động hóa và hiện đại hóa đội tàu, và sẽ đóng góp trọng tải đội tàu của Việt Nam hơn 7 triệu DWT vào năm 2016 và trên 11 triệu DWT vào năm 2020.

Sự phát triển trong công nghệ đóng tàu cũng là một điểm quan trọng. Nhiều tàu được đóng mới với công nghệ cao. Mức tiêu thụ nhiên liệu giảm khoảng 20 - 30% so với các tàu đang hoạt động hiện nay.

3.1.3. Chiến lược phát triển của Công ty đến năm 2020

Trên cơ sở đánh giá tình hình thị trường: năm 2016 đến năm 2020 dự báo kinh tế thế giới tiếp tục khó khăn, diễn biến phức tạp và tiềm ẩn nhiều rủi ro, thương mại toàn cầu phục hồi chậm, tăng trưởng kinh tế không cao. Công ty đặt ra những mục tiêu chính trong giai đoạn từ năm 2016 đến năm 2020:

- Tiếp tục tập trung nâng cao hiệu quả khai thác đội tàu. Phân đấu trở thành một trong các doanh nghiệp hàng hải uy tín không chỉ ở trong nước mà còn ở khu vực Đông Nam Á.

- Phân đầu cải thiện chất lượng dịch vụ đi cùng với tiết kiệm, tránh lãng phí.

- Cổ phần hóa Công ty trong năm 2016.

3.2. Đề xuất biện pháp nâng cao hiệu quả khai thác đội tàu của Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam giai đoạn 2016-2020

3.2.1. Biện pháp về thị trường

Thị trường vận tải biển trong và ngoài nước cạnh tranh rất khốc liệt do mất cân bằng cung cầu. Tình trạng tàu bị dư thừa, nằm chờ hàng làm giảm cước vận tải. Vì thế, để nâng cao năng lực khai thác, phát huy tối đa năng lực sẵn có của đội tàu, Công ty cần phải có biện pháp đẩy mạnh phát triển thị trường. Công ty cần có chính sách thích hợp nhằm ổn định thị trường quen thuộc đồng thời chủ động tìm kiếm, mở rộng thị trường mới. Do đó, Công ty cần phải:

- Tìm kiếm thị trường vận tải biển mới trên tuyến vận tải quốc tế: hiện nay đội tàu Công ty đang hoạt động trên tuyến vận tải quốc tế chủ yếu trong khu vực Đông Nam Á, khu vực Nam Á (các cảng Ấn Độ, Bangladesh), khu vực Bắc Á (các cảng Trung Quốc) mà chưa khai thác nhiều nhu cầu vận chuyển hàng hóa trong các khu vực rộng hơn như Châu Mỹ, Trung Đông. Ngay trong khu vực Bắc Á, đội tàu Công ty cũng chưa khai thác được các đơn chào hàng xuất nhập khẩu từ Nhật Bản, Hàn Quốc.

Trong những năm tới, Công ty có thể tiếp cận và ký kết các lô hàng hóa trong các khu vực trên như:

+ Vận chuyên thép thành phẩm, bán thành phẩm xuất khẩu từ Nhật Bản và Hàn Quốc. Những đơn chào hàng này thường có giá cước tốt, đem lại hiệu quả cao nhưng yêu cầu khắt khe trong việc xếp, dỡ hàng trong hầm hàng và trong vận chuyên.

+ Vận chuyển quặng trong khu vực Trung Đông hay nông sản từ Châu Mỹ. Đây là thị trường nhiều tiềm năng với khối lượng hàng hóa vận chuyển lớn, thời gian thực hiện ngắn tuy nhiên tiềm ẩn nhiều rủi ro do các cảng ghé mới không quen thuộc, khó khăn trong việc thu xếp phụ tùng vật tư, thay thế thuyền viên... Vì thế, Công ty nên xem xét, ký kết hợp đồng với những khách hàng lớn, thường xuyên có các đơn chào hàng, nhiều kinh nghiệm tại khu vực trên để giảm thiểu các rủi ro tiềm ẩn.

Do vậy, mở rộng thị trường vận tải, khai thác những tuyến đường mới sẽ mang lại cơ hội cho Công ty nâng cao hiệu quả trong khai thác đội tàu.

- Cải thiện các hoạt động tiếp thị, đặc biệt là thông qua hệ thống website. Trang web chính thức của Công ty nên được thiết kế để thu hút người xem, cung cấp đầy đủ thông tin về các dịch vụ, tin tức hàng hải và có số liệu thống kê, báo cáo hàng tháng về hoạt động khai thác của Công ty. Trang web là một cầu nối với khách hàng. Khách hàng có thể tìm kiếm thông tin về hoạt động của đội tàu Công ty và đưa ra những ý kiến, nhận xét góp phần vào sự phát triển của Công ty.

- Mở rộng các kênh môi giới và tìm kiếm các khách hàng mới. Hạn chế của Công ty là trông chờ vào các đơn chào hàng từ các nhà môi giới và khách hàng quen thuộc. Mỗi kênh môi giới hay chủ hàng đều có những nguồn hàng riêng, là lợi thế riêng của họ trên thị trường. Một số kênh môi giới, khách hàng uy tín nhưng Công ty chưa khai thác nhiều như Ameropa có nhiều đơn chào hàng ngũ cốc xuất khẩu từ Ấn Độ hay BSS Marine có nhiều đơn chào hàng thép xuất khẩu từ Iran, Cargill có nhu cầu vận chuyển hàng quặng ... Vì thế, Công ty nên tìm kiếm, hợp tác với những kênh môi giới và khách hàng mới để đa dạng các đơn chào hàng. Từ đó, Công ty sẽ chủ động hơn trong công tác thương vụ, giảm thời gian tàu nằm chờ hàng hay ký những hợp đồng không hiệu quả.

- Tăng cường hợp tác với các doanh nghiệp trong nước. Thủ tướng Chính phủ đã có quyết định số 149/2003/QĐ-TTg về một số chính sách và cơ chế khuyến khích phát triển đội tàu biển Việt Nam trong đó có những chính sách, cơ chế tích cực trong việc giành quyền vận tải cho đội tàu quốc gia. Vì thế, Công ty cần chú trọng hơn vào thị trường nội địa. Các Công ty sản xuất xi măng lớn như HOLCIM, Xi măng Thăng Long... thường xuyên vận chuyển thành phẩm, bán thành phẩm xi măng từ các cảng Quảng Ninh, Cẩm Phả, Hòn La vào cảng Hồ Chí Minh. Trong năm 2015, Công ty đã thực hiện một số hợp đồng vận chuyển clinker cho các khách hàng trên nhưng số lượng còn hạn chế. Những hợp đồng vận chuyển này thường có chi phí chuyển đi thấp, thời gian thực hiện ngắn, ít rủi ro trên biển và có hiệu quả nếu kiểm soát tốt về chi phí cũng như thời gian chuyển. Vì thế, Công ty có thể ký hợp đồng vận chuyển khối lượng lớn với họ, tập trung nhiều hơn vào vận tải nội địa trong giai đoạn tới.

Hơn nữa, mục tiêu của Việt Nam đến năm 2020 đang trở thành một nước công nghiệp dẫn đến sự gia tăng nhu cầu vận chuyển nguyên vật liệu cho sản xuất công nghiệp như sắt, than và clinker trong tuyến Bắc-Nam, vì thế Công ty có thể tham gia một số chương trình, dự án xây dựng nhà máy nhiệt điện để tìm kiếm các hợp đồng vận chuyển nội địa như tham gia đấu thầu dự án vận chuyển than nội địa cho nhà máy nhiệt điện Duyên Hải 3 của Tập đoàn công nghiệp than và khoáng sản Việt Nam...

Thị trường hàng hoá xuất nhập khẩu hiện nay vẫn do đội tàu nước ngoài đảm nhận đến 80%. Do vậy, Công ty cần tăng cường hợp tác với các khách hàng trong nước để khai thác tốt hơn thị trường hàng hóa xuất nhập khẩu. Công ty có thể hợp tác với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, cung cấp kiến thức và kỹ năng trong nghiệp vụ thuê tàu để giành quyền thuê phương tiện với đối tác nước ngoài. Các doanh nghiệp xuất nhập khẩu vẫn thực hiện

chủ yếu theo hình thức mua CIF bán FOB. Tập quán này làm mất quyền thuê phương tiện vận chuyển đồng nghĩa với việc đội tàu trong nước mất thị phần vận tải. Nguyên nhân của tập quán một phần do thông tin về hoạt động vận tải, khả năng tìm kiếm phương tiện vận chuyển của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu còn hạn chế. Do vậy, việc tiếp xúc với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu và hỗ trợ các doanh nghiệp sẽ tạo giúp doanh nghiệp xuất nhập khẩu nâng cao năng lực trong việc tìm kiếm và chỉ định phương tiện vận chuyển, thay đổi hình thức mua bán xuất nhập khẩu. Công ty nhờ đó có mở rộng nguồn hàng từ các doanh nghiệp trong nước. Trong giai đoạn 2015-2020, Công ty có thể tăng cường hợp tác với các Tổng công ty lớn như Tổng công ty lương thực miền Bắc, lương thực miền Nam... thực hiện vận chuyển các lô hàng xuất nhập khẩu phù hợp với đội tàu của mình.

Việc tham gia tích cực vào Hiệp hội môi giới Quốc gia về đại lý và môi giới hàng hải hay Hiệp hội đại lý và môi giới hàng hải Việt Nam sẽ giúp Công ty tiếp cận nguồn hàng nhiều hơn.

3.2.2. Các biện pháp kinh tế

3.2.2.1. Trẻ hóa đội tàu Công ty

Công ty cần cơ cấu trẻ hóa đội tàu để tăng hiệu quả về thời gian khai thác, giảm thời gian lãng phí cũng như giảm chi phí vận hành tàu. Thực tế, những tàu già trên 20 tuổi của Công ty như tàu Vosco Global, tàu Neptune Star, tàu Vosco Star, tàu Vosco Trader không chỉ gặp khó khăn trong tìm kiếm hàng hóa mà còn mất nhiều thời gian, chi phí sửa chữa và bảo dưỡng tàu. Tàu già trang thiết bị kỹ thuật lạc hậu, phần lớn chưa đáp ứng được với những yêu cầu ngày càng khắt khe của các Bộ luật, Công ước quốc tế. Hầu hết các khiếm khuyết PSC lưu giữ tàu là do lỗi về tình trạng kỹ thuật của tàu. Khắc phục các khiếm khuyết mất chi phí lớn và làm kéo dài thời gian tàu nhàn rỗi. Bên cạnh đó, tàu già cũng tiêu thụ nhiên liệu lớn nhưng tốc độ

chậm. Trong giai đoạn thị trường khó khăn, giá cước thấp và dư thừa nguồn cung, những tàu già cũ kỹ thường phải chờ đợi kế hoạch khai thác tiếp theo trong một thời gian khá dài (trung bình 17 ngày/tàu).

Tàu được trẻ hóa, chất lượng làm tăng khả năng cạnh tranh của Công ty trong thị trường vận tải và cũng tiết kiệm các chi phí liên quan đến bảo dưỡng, sửa chữa. Tiết kiệm chi phí sẽ tăng được lợi nhuận trong khai thác tàu.

Vì thế, Công ty nên có kế hoạch bán tàu cũ hoạt động không hiệu quả để giảm bớt gánh nặng về chi phí hoạt động và có thêm vốn để khai thác đội tàu. Công ty cũng nên đầu tư thêm tàu chở hàng có trọng tải phù hợp với nguồn cung trên thị trường. Với những tàu khai thác không hiệu quả, Công ty có thể xem xét cho thuê tàu trần.

Trong năm 2016, Công ty nên bán tàu Vosco Global và tạm dừng ba dự án đóng mới tàu BV10, BV11, BV12.

3.2.2.2. Nâng cao hiệu quả công tác quản lý khai thác tàu.

Tăng cường giám sát hoạt động của tàu và thuyền viên trong thời gian chuyển đi để tránh những rủi ro như tai nạn sự cố, ảnh hưởng của thời tiết xấu hay mâu thuẫn giữa các thuyền viên trên tàu. Công ty cần liên hệ chặt chẽ với các thuyền trưởng, sỹ quan trên tàu để đảm bảo tàu được vận hành ở tốc độ kinh tế, việc sử dụng vật tư có hiệu quả và hàng hóa được vận chuyển, bảo quản cẩn thận sẽ làm giảm chi phí hoạt động tàu. Để thực hiện tốt công tác quản lý này, Công ty có thể mua dịch vụ giám sát tàu biển sử dụng thiết bị AIS dễ dàng nắm được vị trí, hành trình tàu. Bên cạnh đó, Công ty yêu cầu thuyền trưởng gửi các thông số kỹ thuật vào báo cáo hàng ngày để kiểm soát việc vận hành tàu an toàn đúng định mức.

Ký hợp đồng dài hạn với các nhà cung cấp như Frateli Consulich, Chimbusco, Dan Bunker... để tránh sự tăng giá bất ngờ của phụ tùng, vật tư cần thiết sử dụng trên tàu hay có những ưu đãi về thanh toán nhiên liệu.

Xây dựng hệ thống mạng lưới đại lý uy tín, có năng lực tại các cảng nước ngoài. Hiện nay, Công ty đã có hợp đồng nguyên tắc với một số đại lý lớn tại Trung Quốc và các nước trong khu vực Đông Nam Á như Thái Lan... Những đại lý này sẽ thu xếp, hỗ trợ tàu đến cảng thuận lợi nhất với chi phí ưu đãi. Vì thế, Công ty nên tiếp tục mở rộng mạng lưới đại lý tại những cảng mà đội tàu thường xuyên ghé qua. Hiện nay, đội tàu Công ty thường xuyên ghé qua các cảng Ấn Độ và Malaysia, Indonesia, tuy nhiên chưa có hợp đồng nguyên tắc với đại lý lớn nào tại các nước trên. JM Baxi tại Ấn Độ và Ben Line tại Malaysia, BSS tại Indonesia là những đại lý lớn nên Công ty có thể ký hợp đồng nguyên tắc với họ.

Công ty phải tập trung nâng cao chất lượng dịch vụ để giữ khách hàng. Các yếu tố quyết định là đáp ứng được những yêu cầu của khách hàng về thời gian, chất lượng và số lượng hàng. Đội tàu phải được vận hành an toàn để tránh các sự cố gây thiệt hại và mất mát hàng hoá. Bên cạnh đó, để đảm bảo đúng thời gian giao hàng, thời tiết đóng một vai trò quan trọng. Ví dụ, tàu Vĩnh Thuận sẽ mất 5 ngày để thực hiện chuyến đi từ Quảng Ninh đến Hồ Chí Minh trong điều kiện thời tiết tốt. Tuy nhiên, ảnh hưởng của gió mùa đông bắc từ tháng 10 đến tháng 2 năm sau có thể kéo dài cuộc hành trình lên tới 8 ngày gây lãng phí thời gian và tăng chi phí nhiên liệu của tàu. Vì vậy, các chuyên viên khai thác nên cập nhật đầy đủ thông tin và có kinh nghiệm thực tế về tuyến hành trình tàu sẽ thực hiện để giảm bớt những ảnh hưởng tiêu cực, rủi ro của điều kiện biển, thời tiết trên hành trình vận chuyển. Dịch vụ chất lượng với giá cả hợp lý là những giá trị cốt lõi để thu hút khách hàng mới và xây dựng lòng tin của khách hàng đối với Công ty.

Đối phó với những khó khăn trong giai đoạn hiện nay, việc lựa chọn phương án khai thác tại từng thời điểm để có hiệu quả nhất cho đội tàu là vấn đề quan trọng nhất. Căn cứ vào các đơn chào hàng và thị trường mà Công ty

lựa chọn hình thức cho thuê định hạn hoặc khai thác tàu chuyên. Công ty nên tập trung khai thác tàu cho thuê định hạn nhiều hơn trong ngắn hạn để Công ty có thể giảm bớt gánh nặng về vốn hoạt động và chi phí. Tuy nhiên, cho thuê định hạn không hiệu quả trong dài hạn vì hình thức khai thác này ít lợi nhuận hơn so khai thác tàu chuyên, và nhiều rủi ro về chứng từ hàng hóa, về hoạt động vận hành tàu làm hỏng trang thiết bị đòi hỏi chi phí sửa chữa, bảo dưỡng nhiều hơn cho các chủ tàu. Bên cạnh đó, nếu các Công ty vận tải chủ yếu khai thác cho thuê định hạn và không tập trung vào việc xây dựng và củng cố các mối quan hệ, gắn bó lâu dài với các khách hàng là những chủ hàng trực tiếp có nhu cầu vận chuyển hàng hóa, kết quả là các doanh nghiệp sẽ phụ thuộc hoàn toàn vào sự biến động của thị trường cho thuê tàu và người thuê tàu. Do đó, Công ty nên chủ động trong việc tìm kiếm khách hàng, mở rộng mối quan hệ khách hàng và cải thiện các dịch vụ.

Công ty nên phân vùng hoạt động tối ưu cho từng cỡ tàu. Đối với nhóm tàu Handysize, Công ty nên bố trí vận chuyển các chuyến ngắn trong Đông Nam Á. Đối với nhóm tàu lớn hơn, Công ty ưu tiên thực hiện các hợp đồng có tuyến hành trình dài hoặc cho thuê định hạn.

Tích cực tìm kiếm các hợp đồng vận chuyển hàng khối lượng lớn có mức cước tốt để ổn định doanh thu, kiểm soát chi phí liên quan như thay thuyền viên, mua vật tư... cũng như hỗ trợ công tác đăng kiểm hàng năm, sửa chữa, công tác đánh giá an toàn, an ninh tàu...

3.2.2.3. Nâng cao quản lý kỹ thuật và vật tư

Thực hiện đầy đủ các quy định và tiêu chuẩn về an toàn và quản lý chất lượng tàu, làm giảm số lượng khiếm khuyết và kiểm tra của Chính quyền cảng từ đó nâng cao uy tín đội tàu của Công ty.

Để đảm bảo sự an toàn và chất lượng đội tàu, Công ty phải thực hiện đúng các quy định và yêu cầu của Bộ luật quản lý an toàn, các Công ước quốc tế, cụ thể là: tổ chức đánh giá nội bộ định kỳ về an toàn và an ninh cho tất cả các tàu, tìm kiếm khuyết để đánh giá và khắc phục, chủ động thông kê, khảo sát và phân tích sự cố hoặc khiếm khuyết của tàu để có kế hoạch ngăn ngừa phù hợp.

Công ty nên xây dựng kế hoạch bảo dưỡng tàu hàng tháng, kế hoạch lên đà phù hợp với kế hoạch khai thác tàu để giảm tối đa thời gian chạy rỗng từ cảng dỡ đến nhà máy sửa chữa. Phòng Kỹ thuật nên giám sát chặt chẽ các hoạt động sửa chữa tàu tránh lãng phí thời gian sửa chữa và giảm bớt thời gian chờ đợi của tàu. Kế hoạch sửa chữa, bảo dưỡng được lập hàng tháng cũng cần thiết để phòng Vật tư có kế hoạch mua thiết bị, phụ tùng vật tư chất lượng, đúng yêu cầu kỹ thuật để tránh lãng phí, rủi ro về hỏng hóc và sự cố xảy ra do thiết bị cấp mới không đạt yêu cầu.

Công ty nên xây dựng định mức tiêu dùng vật tư và định mức an toàn, dựa trên yêu cầu thực tế sử dụng của tàu để kiểm soát việc sử dụng phụ tùng vật tư tránh lãng phí, thất thoát của Công ty. Bên cạnh đó, Công ty có thể mua phần mềm quản lý SMMS để đảm bảo sử dụng nguyên vật liệu tiết kiệm, đúng mục đích. Phần mềm SMMS là phần mềm quản lý đội tàu, qua đó Công ty có thể giám sát tình trạng sử dụng máy móc, trang thiết bị, kho phụ tùng thiết yếu... đang hoạt động trên tàu.

Chi phí nhiên liệu là chi phí lớn nhất trong tổng chi phí chuyến đi (chiếm khoảng 35 - 40%). Quản lý được chi phí nhiên liệu sẽ tiết giảm được chi phí khai thác tàu. Công ty đã xây dựng được định mức nhiên liệu cho đội tàu để quản lý mức tiêu hao nhiên liệu trong hành trình chuyến đi. Vì thế, Công ty nên tăng cường kiểm tra, theo dõi tiêu hao nhiên liệu qua báo cáo tàu

gửi hàng ngày đảm bảo tàu tiêu thụ nhiên liệu đúng định mức. Bên cạnh đó, Công ty nên thường xuyên đánh giá tình trạng tàu để cập nhật, thay đổi định mức nếu cần thiết.

3.2.2.4. Huy động, tăng vốn đầu tư

Vấn đề lớn nhất với các công ty vận tải biển trong nước hiện nay là nguồn vốn để phát triển. Cho dù có mục tiêu phương hướng hoạt động cho từng năm nhưng trong những năm vừa qua khó khăn lớn của công ty là tài chính và dòng tiền cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Tài chính hạn hẹp khiến Công ty gặp khó khăn trong việc mua nhiên liệu, mua trang thiết bị kỹ thuật cũng như lên kế hoạch sửa chữa lớn, lên đà cho đội tàu từ đó ảnh hưởng đến chất lượng đội tàu, phát sinh các chi phí ngoài mong muốn giảm hiệu quả khai thác. Để tăng vốn đầu tư, Công ty tiến hành thực hiện cổ phần hoá để huy động vốn trong năm 2015.

Bên cạnh đó, Công ty nên hợp tác với các doanh nghiệp liên quan để tăng vốn đầu tư. Việc thực hiện hợp tác kinh doanh là một biện pháp rất có hiệu quả giúp các doanh nghiệp vận tải biển có được nguồn vốn để đầu tư và theo kịp với sự phát triển của thế giới.. Muốn nâng cao năng lực cạnh tranh đội tàu trong giai đoạn 2016 - 2020, ngoài khắc phục khó khăn và duy trì ổn định. Công ty cần tìm đối tác để hợp tác đầu tư. Trong quyết định "Phê duyệt quy hoạch phát triển vận tải biển Việt Nam đến năm 2020. định hướng đến năm 2030" có khuyến khích mọi thành phần kinh tế, bao gồm cả các tổ chức nước ngoài đầu tư phát triển đội tàu biển Việt nam. Đây là điểm rất có lợi cho việc liên doanh liên kết với các doanh nghiệp trong và ngoài nước để tăng vốn đầu tư.

3.2.3. Biện pháp về công tác quản trị doanh nghiệp

3.2.3.1. Nâng cao trình độ đội ngũ chuyên viên quản lý

Đội ngũ chuyên viên quản lý là nhân tố quyết định trực tiếp đến thành công mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, bộ máy quản lý cần có nguồn nhân lực có trình độ cao, hiểu biết chuyên môn, trình độ ngoại ngữ giỏi, đặc biệt là đối với các chuyên viên các phòng liên quan đến công khai thác tàu như phòng Khai thác, phòng Kỹ thuật, phòng Vật tư, phòng Hàng hải. Để tiếp tục nâng cao chất lượng quản lý cho chuyên viên, Công ty cần có những biện pháp sau:

- Khuyến khích cho các chuyên viên Khai thác được đi học hoặc thực tập ở nước ngoài để cập nhật những kiến thức hàng hải của thế giới.

- Yêu cầu chuyên viên Kỹ thuật nắm rõ tình trạng kỹ thuật của từng con tàu để có quản lý kỹ thuật tốt tránh những tai nạn, sự cố xảy ra.

- Thường xuyên kiểm tra, đánh giá chuyên viên định kỳ hàng quý để bố trí công việc phù hợp với trình độ chuyên môn và khả năng từng người.

- Tạo môi trường làm việc lành mạnh, bình đẳng để mọi chuyên viên làm việc hết khả năng của mình.

- Tổ chức thi đua khen thưởng các phòng ban, chuyên viên trong hoạt động khai thác và quản lý kỹ thuật theo từng quý trên các tiêu chí: khai thác hiệu quả (thời gian tàu khai thác theo đúng kế hoạch. không có chi phí phát sinh theo dự kiến trước chuyến đi, tàu không thiếu hàng...), quản lý hiệu quả (không phát sinh sửa chữa. không bị kiểm tra lưu giữ, không phát sinh chi phí nhiên liệu...)

- Có chiến lược thu hút và duy trì nguồn nhân lực để bổ sung cho nguồn nhân lực hiện có bằng cơ chế và chính sách đãi ngộ thỏa đáng như xây dựng

các chế độ lương, thưởng, các điều kiện thăng tiến, các khoản phúc lợi, xây dựng môi trường kinh doanh lành mạnh để người lao động yên tâm làm việc lâu dài. Thực hiện chế độ tuyển dụng, bổ nhiệm gắn quyền lợi và nghĩa vụ của một số chức danh với kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Ứng dụng công nghệ thông tin, hệ thống phần mềm quản lý để nâng cao hiệu quả công việc.

3.2.3.2. Nâng cao trình độ thuyền viên

Thuyền viên là những người lao động trực tiếp dưới tàu, là những người trực tiếp tạo ra doanh thu cho Công ty, số lượng thuyền viên chiếm phần lớn trong tổng số cán bộ công nhân viên của Công ty, với đặc thù lao động khắc nghiệt. Vì thế, Công ty cần có những biện pháp cụ thể để nâng cao trình độ thuyền viên như:

- Tiếp tục đào tạo, cập nhật nâng cao kiến thức chuyên môn. Thuyền viên phải có kiến thức về hệ thống quản lý an toàn và chất lượng, yêu cầu của các Công ước quốc tế để tránh những sai sót, sự cố và khiếm khuyết của tàu khi Chính quyền Cảng lên kiểm tra tàu. Vì vậy, đào tạo và cập nhật kiến thức cho thuyền viên thông qua các khóa học để nâng cao trình độ là cần thiết. Công ty phải nên xây dựng chương trình đào tạo cụ thể để các thuyền viên tham gia khóa học phù hợp kế hoạch công tác trên tàu. Bên cạnh đó, Công ty nên xây dựng kế hoạch thay thuyền viên phù hợp đảm bảo toàn bộ thuyền viên công tác trên tàu thường xuyên để nâng cao kinh nghiệm thực tế.

- Tiếp tục mở các lớp ngoại ngữ để nâng cao trình độ ngoại ngữ của thuyền viên.

- Rà soát về trình độ hiện tại của sỹ quan thuyền viên. căn cứ vào kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh để lập kế hoạch đào tạo và bồi dưỡng.

- Cần có kế hoạch và nguồn tài chính phù hợp dành cho đào tạo, cập nhật nâng cao trình độ cho đội ngũ kỹ thuật viên.

- Có chế độ hỗ trợ ưu đãi đối với kỹ thuật viên gắn bó lâu dài và đóng góp cho Công ty.

- Kết hợp với các trường đại học có chuyên ngành đào tạo liên quan như Đại học Hàng hải Việt Nam, trường Đại học Giao thông vận tải thành phố Hồ Chí Minh, Cao đẳng Hàng hải ... thu hút những sinh viên giỏi ngay từ khi còn học tập bằng cách trao học bổng cho những sinh viên năm cuối và tạo điều kiện cho sinh viên thực tập trên các tàu của Công ty. Qua đó, Công ty sẽ tuyển dụng được nhân lực chất lượng, phù hợp với yêu cầu, giảm bớt và rút ngắn được chi phí đào tạo sau này.

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

KẾT LUẬN

Trong giai đoạn thị trường vận tải tiếp tục khó khăn, hiệu quả của hoạt động khai thác đội tàu của Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam có ý nghĩa sống còn, quan trọng nhất của Công ty. Qua nghiên cứu, luận văn “Một số biện pháp nâng cao hiệu quả khai thác đội tàu hàng khô của Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam giai đoạn 2016-2020” đã tập trung làm rõ được những vấn đề sau đây:

Luận văn đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về tổng quan vận tải biển, vận tải tàu chuyên, vận tải thuê tàu và các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả khai thác tàu của một Công ty vận tải biển.

Luận văn đã đánh giá thực trạng hoạt động khai thác đội tàu của Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam trong giai đoạn 2013-2015. Qua phân tích cho thấy, Công ty có đội tàu trọng tải lớn nhất Việt Nam, đa dạng về cỡ tàu và độ tuổi trung bình trẻ. Dựa vào mục đích tối ưu hóa lợi nhuận, đội tàu được khai thác cân đối giữa hai hình thức: vận tải tàu chuyên và cho thuê định hạn. Tuy nhiên, trong giai đoạn khó khăn của thị trường vận tải hiện nay, hiệu quả hoạt động của đội tàu Công ty không cao và chịu thua lỗ trong nhiều năm, thể hiện rõ trên kết quả sản xuất kinh doanh cũng như qua các nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả khai thác đội tàu. Mặc dù vậy, Công ty đã dần dần cải thiện được thực trạng trên. Trong năm 2015, Công ty đã phấn đấu giảm lỗ, tiến tới cân bằng thu chi.

Từ những lý luận đã được hệ thống hóa và từ những phân tích về thực trạng hoạt động khai thác của đội tàu Công ty, luận văn đã nêu bật được lên những ưu điểm và nhược điểm của Công ty trong giai đoạn này, làm cơ sở đề xuất các biện pháp cơ bản để nâng cao hiệu quả hoạt động khai thác đội tàu trong giai đoạn 2016-2020 như mở rộng thị trường, trẻ hóa đội tàu Công ty, huy động vốn... Các biện pháp được trình bày rõ ràng trong chương 3.

KIẾN NGHỊ

Để đối phó với tình hình khó khăn của thị trường, Công ty nên có biện pháp tăng doanh thu bằng cách tập trung vào việc nghiên cứu, mở rộng thị trường. Bên cạnh đó, Công ty cần tiếp tục tiết giảm chi phí và nâng cao hiệu quả thực hiện chuyến đi bằng cách giảm thiểu thời gian lãng phí trong một chuyến hành trình, giảm các chi phí hoạt động cũng như việc lập kế hoạch bảo quản, bảo dưỡng theo lịch trình của tàu để nâng cao chất lượng kỹ thuật của tàu. Công ty nên xây dựng kế hoạch nâng cao kiến thức và trình độ ngoại ngữ của chuyên viên văn phòng và thuyền viên để nâng cao chất lượng hoạt động đội tàu.

* Kiến nghị với Chính phủ và Bộ giao thông vận tải

Kiến nghị Chính phủ hỗ trợ các doanh nghiệp vận tải bằng các khoản vay với lãi suất thấp để khắc phục tình trạng khó khăn về tài chính hiện nay.

Thực tế hiện nay đang xảy ra tình trạng dư thừa về mức cung tàu, do vậy đề nghị Chính Phủ tiếp tục duy trì chính sách bảo hộ vận chuyển nội địa. Yêu cầu nghiêm ngặt với các hãng tàu nước ngoài hoạt động tại tuyến đường hàng hải trong nước. Bên cạnh đó, thay đổi thói quen kinh doanh của doanh nghiệp trong nước, Chính Phủ nên có chính sách khuyến khích các doanh nghiệp trong nước sử dụng các tàu mang cờ Việt Nam để vận chuyển hàng hóa.

Chính Phủ có biện pháp hỗ trợ đảm bảo an toàn về an ninh cho các tàu treo cờ Việt Nam hành hải qua các vùng biển có nguy cơ đe dọa bởi cướp biển, và các rủi ro chiến tranh.

Hướng dẫn các doanh nghiệp Vận tải biển trong nước đổi mới đội tàu để thích ứng một cách hợp lý các yêu cầu của thị trường hàng hóa.

Đầu tư nâng cao chất lượng và quản lý cảng, giảm các thủ tục, thu hút đầu tư nước ngoài.

Đề nghị Bộ giao thông vận tải cần sớm có các biện pháp thích hợp kịp thời đầu tư nâng cấp cơ sở hạ tầng giao thông, bến cảng để rút ngắn thời gian tàu làm hàng tại các cảng nội địa, giải phóng tàu nhanh, giảm chi phí tàu nằm cầu cho các Công ty vận tải biển.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

1. PGS. TS. Phạm Văn Cương (1995) *Tổ chức khai thác đội tàu, tập 1*. Đại học Hàng hải
2. PGS. TS. Phạm Văn Cương (2013). *Tổ chức kỹ thuật vận chuyển*. NXB Giao thông vận tải, Hà Nội
3. TS. Nguyễn Văn Sơn (2010). *Thương vụ Vận tải biển dành cho cao học ngành tổ chức và quản lý vận tải*
4. TS Đặng Công Xưởng (2015). *Kinh doanh dịch vụ vận tải biển*. NXB Hàng Hải, Hải Phòng.
5. Thủ Tướng Chính phủ (2009). *Quyết định số 1601/QĐ-TTg-2009 về việc phê duyệt Quy hoạch phát triển hệ thống cảng biển Việt Nam đến năm 2020 và định hướng đến năm 2030*.
6. Thủ Tướng Chính phủ (2009). *Quyết định số 2190/QĐ-TTg-2009 về việc phê duyệt Quy hoạch phát triển hệ thống cảng biển Việt Nam đến năm 2020 và định hướng đến năm 2030*.
7. Thủ Tướng Chính phủ (2009). *Quyết định số 1210/QĐ-TTg-2015 về việc phê duyệt đề án tái cơ cấu ngành giao thông vận tải phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa và phát triển bền vững giai đoạn đến năm 2020*
8. Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam (2015). *Sổ tay quản lý an toàn, chất lượng và môi trường*.
9. Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam. *Báo cáo kết quả SXKD của Công ty năm 2013, 2014 và 2015*.

10. Viện chiến lược phát triển giao thông vận tải (2009). *Quy hoạch chi tiết phát triển Vận tải biển Việt Nam đến năm 2020 và định hướng đến năm 2030*

Tiếng Anh

11. UNCTAD (2013, 2015). Review of Maritime Transport

Website

12. <http://people.hofstra.edu/geotrans/index.html>
13. <https://www.bimco.org>
14. <http://www.bloomberg.com>
15. <http://www.vosco-shipping.com>
16. <http://www.vosco.com.vn>
17. <http://www.viet.rfi.fr>
18. <https://www.icc-ccs.org>