

LỜI MỞ ĐẦU

Xu thế hội nhập kinh tế khu vực và thế giới đang diễn ra khắp toàn cầu như là một tất yếu khách quan với mức độ ngày càng mạnh mẽ. Là một quốc gia có nền kinh tế đang phát triển ở Đông Nam Á, Việt Nam không thể đứng ngoài tiến trình chung này.

Tại Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ IX Đảng Cộng sản Việt Nam - năm 2001, Đảng ta tiếp tục chỉ rõ đường lối và chiến lược phát triển kinh tế — xã hội là: “Chủ động hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực theo tinh thần phát huy tối đa nội lực, nâng cao hiệu quả hợp tác quốc tế, bảo đảm độc lập tự chủ và định hướng xã hội chủ nghĩa, bảo vệ lợi ích dân tộc, an ninh quốc gia, giữ gìn bản sắc văn hoá dân tộc, bảo vệ môi trường. □. Mở rộng và nâng cao hiệu quả kinh tế đối ngoại. Củng cố thị trường đã có và mở rộng thêm thị trường mới. Chủ động hội nhập kinh tế quốc tế có hiệu quả, thực hiện các cam kết song phương và đa phương. □ Phát triển thương mại, cả nội thương ngoại thương, bảo đảm hàng hoá lưu thông thông suốt trong thị trường nội địa và giao lưu buôn bán với nước ngoài.”

Trong khi đó, Công ty vận tải thủy Bắc còn nhỏ yếu trong việc chuẩn bị để tham gia một cách sâu rộng và vững chắc vào các hoạt động thương mại vận tải thủy nội địa. Khối lượng hàng hoá vận chuyển trong thị trường nội địa của Việt Nam ngày một tăng nhanh nhưng thị phần vận tải của đội tàu của công ty đối với tất cả các hàng hoá luân chuyển bằng đường biển mới chiếm tỷ lệ nhỏ.

Trong bối cảnh này, tìm kiếm các cơ hội thị trường là một trong những điều kiện sống còn của các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải thủy. Nhưng từ trước đến nay, Công ty vận tải thủy Bắc chưa có sự phân tích, đánh giá một cách hệ thống để đề ra chiến lược cạnh tranh cho phát triển lâu dài,

mọi quyết định kinh doanh được đưa ra là do có những biến động nhất thời trên thị trường và phụ thuộc nhiều vào các yếu tố bên ngoài.

Với ý nghĩa trên, em đã lựa chọn đề tài **□Phân tích các cơ hội thị trường vận chuyển hàng khô, hàng bách hóa đa năng bằng đường thủy nội địa của công ty vận tải thủy Bắc Nosco□**.

2. Mục đích nghiên cứu

Từ việc tìm hiểu, phân tích tình hình hoạt động của đội tàu Công ty vận tải thủy Bắc trong xu hướng phát triển vận tải biển trên thế giới và của đội tàu biển Việt Nam, để qua đó tìm ra những giải pháp phù hợp nhằm nâng cao sức tăng trưởng trong vận tải thủy nội địa của Công ty vận tải thủy Bắc.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Đề tài tập trung nghiên cứu các cơ hội thị trường trong vận tải thủy nội địa của công ty Thủy Bắc - một doanh nghiệp thành viên của Tổng công ty Hàng hải Việt Nam.

- Phạm vi nghiên cứu: Đặt thực trạng kinh doanh vận tải biển của Công ty vận tải thủy Bắc trong bối cảnh thị trường trong ngành từ năm 1998 đến nay.

4. Kết cấu của báo cáo:

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục các tài liệu tham khảo và mục lục, Luận văn được chia làm 3 chương:

Chương I: Vài nét cơ bản về vận chuyển hàng khô, hàng bách hóa đa năng trong vận tải thủy nội địa.

Chương II: Phân tích các yếu tố môi trường ảnh hưởng hoạt động vận chuyển hàng khô, hàng bách hóa đa năng của công ty vận tải thủy Bắc Nosco.

Chương III: Đánh giá các cơ hội thị trường cho hoạt động kinh doanh dịch vụ vận chuyển hàng khô, hàng bách hóa đa năng của công ty vận tải biển thủy Bắc Nosco.

CHƯƠNG I: VÀI NÉT CƠ BẢN VỀ VẬN CHUYỂN HÀNG KHÔ, HÀNG BÁCH HÓA ĐA NĂNG TRONG VẬN TẢI THỦY NỘI ĐỊA.

I. Đặc điểm và các phương thức kinh doanh vận tải thủy nội địa.

1. Đặc điểm, vai trò vận tải thủy nội địa.

Thông thường trong buôn bán, người bán, người mua có hàng nhưng không có tàu, thuyền để chuyên chở. Vì vậy để hợp đồng mua bán hàng hóa thực hiện được, thì người bán hoặc người mua phải đi thuê tàu, thuyền để chở hàng. Việc thuê tàu, thuyền để chở hàng hóa đó chính là việc kí kết hợp đồng chuyên chở hàng hóa bằng đường thủy.

Hợp đồng chuyên chở hàng hóa bằng đường thủy chính là sự thỏa thuận và kết ước giữa hai bên: bên chuyên chở và bên thuê chở, theo đó người chuyên chở có nghĩa vụ dùng tàu, thuyền để chở hàng từ một cảng này đến một cảng khác nhằm thu tiền cước do người thuê chở có nghĩa vụ trả.

Ngày nay khi xu thế hội nhập hóa, toàn cầu hóa đang ở xu hướng mạnh mẽ, các nước trên thế giới ngày càng gia tăng buôn bán với bên ngoài, vì vậy vận tải biển chiếm vị trí lớn trong hoạt động vận chuyển hàng hóa. Việt Nam với vị trí địa lý thuận lợi, với bờ biển dài khoảng 3200 km lại có nhiều vũng, vịnh, chắn gió tốt, nước sâu rất có thích hợp cho các tàu neo đậu để xây dựng thành các hải cảng lớn, biển nước ta nằm dọc đường hàng hải quốc tế từ Ấn Độ dương sang Thái Bình Dương, là nơi giao lưu buôn bán quốc tế của nhiều nước, có nhiều cảng biển cho việc phát triển về vận tải biển. Vì vậy việc nâng cao khả năng khai thác vận tải biển sẽ đóng góp quan trọng trong nền kinh tế quốc dân nói chung và nền ngoại thương nước ta nói riêng.

Bên cạnh vận tải bằng đường biển, vận tải bằng đường sông của nước ta cũng phát triển không ngừng. Với hệ thống sông ngòi dày đặc và có những con

sông lớn nối liền với các quốc gia lân cận, thế cho nên vận tải đường sông cũng đóng góp một phần rất quan trọng trong việc vận chuyển hàng hóa nội địa và quốc tế.

2. Ưu nhược điểm của vận tải thủy

So với một số phương thức vận chuyển khác thì vận chuyển bằng đường thủy có một số ưu điểm sau: tương đối thuận tiện vì người thuê chở có thể thuê bất cứ một chiếc tàu nào với kích cỡ và trọng tải từ vài chục tấn đến hàng vạn tấn để thuê chở hàng hóa cho mình và đến bất cứ cảng nào mình muốn, vận chuyển được hàng hóa có khối lượng lớn, công kèn, giá cước tương đối rẻ vì ngày nay người ta có thể đóng những con tàu rất lớn từ 200 đến 400 nghìn tấn cho nên giá cước tính trên đơn vị hàng hóa mà nó vận chuyển xuống rất thấp.

Căn cứ pháp lý của nghiệp vụ thuê tàu rất rõ ràng, về cơ bản tuân thủ các tập quán thương mại và hàng hải thể hiện trong các điều kiện cơ sở.

Giao hàng làm cho các tập quán các lợi ích khi giao kết hợp đồng kinh doanh thương mại quốc tế của các đương sự được cụ thể hơn và xác thực hơn.

Vận tải bằng đường thủy có thể chở được hầu hết các loại hàng: từ hàng tạp hóa, tạp phẩm, đến hàng lỏng, khí, hành khách cho đến hàng đông lạnh, hàng tươi sống.

Tuy nhiên, khi chuyên chở đường dài thì vận tải thủy lại không thích hợp với chuyên chở những hàng hóa đòi hỏi thời gian giao hàng nhanh. Hơn nữa, chuyên chở hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển thường gặp nhiều rủi ro nguy hiểm, vì vận tải đường biển phụ thuộc rất nhiều vào điều kiện tự nhiên. Môi trường hoạt động, thời tiết, điều kiện, thủy văn trên mặt biển luôn luôn ảnh hưởng đến quá trình chuyên chở. Những rủi ro, thiên tai, tai nạn bất ngờ trên biển thường gây ra những tổn thất lớn cho tàu hàng hóa, cho người. Tuy nhiên những rủi ro, tổn thất trong hàng hải đang được khắc phục dần bằng những phương tiện kỹ thuật hiện đại.

3. Các phương thức kinh doanh vận tải thủy nội địa.

3.1. Các phương thức kinh doanh vận tải thủy nội địa:

Hiện nay, có một số hình thức phân loại đội tàu vận tải biển như sau:

Nếu phân chia theo đối tượng vận chuyển thì các tàu vận tải biển chia thành ba loại: Tàu hàng, tàu khách, tàu vừa chở hàng vừa chở khách.

Cách thức tổ chức khai thác các loại tàu mặc dù có những điểm chung nhưng vẫn có những điểm khác nhau.

Trong nội dung bài viết này, em chỉ đề cập đến tàu hàng.

Căn cứ vào cách thức tổ chức chuyến đi (hình thức tổ chức chạy tàu) của các tàu vận tải biển mà người ta chia hoạt động của đội tàu vận tải biển thành hai loại: Vận chuyển theo hình thức tàu chuyến (tramp) và vận chuyển theo hình thức tàu chợ (liner).

Đặc trưng cơ bản trong ngành vận tải biển hiện nay là ngoài những tuyến vận tải thường xuyên được tổ chức theo hình thức khai thác tàu chợ, do có những lượng hàng hoá không lớn vẫn xuất hiện trong thị trường vận tải, nên hình thức vận tải tàu chuyến vẫn rất phù hợp với những nước đang phát triển, kém phát triển, đội tàu vận tải biển nhỏ bé, hệ thống cảng chưa phát triển.

Căn cứ theo dạng vận chuyển, hoạt động của đội tàu vận tải biển được chia thành:

Vận chuyển đường biển riêng rẽ; vận chuyển đa phương thức (vận tải biển chỉ là một bộ phận trong dây chuyền vận chuyển từ kho tới kho trên cơ sở một hợp đồng vận tải đơn nhất giữa người kinh doanh vận chuyển và người thuê vận chuyển); vận chuyển biển pha sông; vận chuyển sà lan trên các tàu mẹ trên biển.

Các loại tàu tham gia vận chuyển bao gồm: tàu chở container; tàu dầu; tàu chở hàng rời, đồ đóng; tàu mẹ chở sà lan; tàu hàng khô, tổng hợp.

Với các hình thức phân loại đội tàu như trên, trong hàng hải có hai hình thức kinh doanh tàu: kinh doanh tàu chạy rỗng (tramp) và kinh doanh tàu chợ (liner).

Tàu chạy rỗng hay còn gọi là tàu chạy không định kỳ (Irregular) là tàu kinh doanh chuyên chở hàng hoá (chủ yếu là hàng khô có khối lượng lớn và hàng lỏng) trên cơ sở hợp đồng thuê tàu. Nó phục vụ theo yêu cầu của người thuê tàu.

Tàu chợ còn gọi là tàu chạy định kỳ (Regular) là tàu kinh doanh thường xuyên trên một luồng nhất định, ghé vào các cảng nhất định và theo lịch trình đã sắp xếp từ trước. Hình thức này xuất hiện cuối thế kỷ XIX và được phát triển nhanh chóng.

Qua hai phương thức kinh doanh tàu chủ yếu ở trên, có các phương thức thuê tàu chủ yếu:

- Phương thức thuê tàu chợ.
- Phương thức thuê tàu chuyên.
- Phương thức thuê tàu định hạn.

3.2. Phương thức thuê tàu chợ.

Thuê tàu chợ còn gọi là lưu cước tàu chợ (Booking shipping space) là người chủ thông qua người môi giới thuê tàu yêu cầu chủ tàu hoặc người chuyên chở giành cho thuê một phần chiếc tàu chợ để chuyên chở hàng hoá từ cảng này đến cảng khác. Mối quan hệ giữa người chủ hàng và người chuyên chở được điều chỉnh bằng vận đơn đường biển.

Vận đơn đường biển là bằng chứng duy nhất xác nhận hợp đồng chuyên chở đường biển đã được ký kết, có chức năng:

- Là biên lai nhận hàng của người chuyên chở.
- Là chứng từ xác nhận quyền sở hữu hàng hoá ghi trong vận đơn.

Người cầm vận đơn hợp pháp có quyền sở hữu hàng hoá và đòi người chuyên chở giao hàng cho mình. Do đó nó là: chứng từ có giá trị để mua bán, chuyển nhượng, cầm cố □. .

- Vận đơn là bằng chứng xác nhận hợp đồng chuyên chở đã ký kết.

* *Đối tượng chuyên chở* tàu chạy thường xuyên bao gồm tất cả các loại hàng: hàng lỏng, hàng khô có bao bì hay để trần, thành phẩm hoặc bán thành phẩm và các mặt hàng nguyên liệu □ Các loại hàng trong tàu chạy thường xuyên bao gồm các loại hàng lẻ, hàng đặc biệt đòi hỏi xếp dỡ bằng phương pháp chuyên môn.

Tàu chợ là loại tàu thường cấu trúc nhiều tầng boong, nhiều hầm trọng tải vừa phải, tốc độ tối thiểu là 14 hải lý/giờ. Đối với tuyến biển xa tốc độ tối thiểu là 16 hải lý/giờ. Ngày nay thường đạt tới 20 hải lý/giờ. Tàu thường có thiết bị xếp dỡ riêng trên tàu.

3.3. Phương thức thuê tàu chuyển.

Thuê tàu chuyển (voyage charter) là chủ tàu (ship's owner) cho người thuê tàu (charterer) thuê toà bộ hay một phần chiếc tàu chạy rỗng (tramp) để chuyên chở hàng hoá từ một hay vài cảng đến một hay vài cảng khác.

Mối quan hệ giữa chủ tàu và người thuê tàu được điều chỉnh bằng một văn bản gọi là hợp đồng thuê tàu (Voyage charter party) viết tắt là C/P.

* *Đối tượng vận chuyển* của tàu chuyển thường là các loại hàng có khối lượng lớn (hàng lỏng, hàng khô) thường chở đầy tàu bao gồm các loại hàng như than, hàng ngũ cốc, quặng, sắt thép, phân bón, □.

Trên 80% hàng hoá được vận chuyển bằng tàu chuyển, tập trung ở các mặt hàng sau: Các loại quặng, hàng hạt, phân bón rời hoặc đóng bao, than và cốc, gỗ các loại, đường rời hay đóng bao.

- Đặc điểm của hợp đồng tàu chuyển là chủ hàng thường thuê cả chuyến, giá cả thương lượng thông qua đại lý.

- Phương tiện vận chuyển bao gồm các loại tàu một boong, miệng hầm lớn, tàu chuyên dùng để vận chuyển các loại hàng thích hợp và các loại tàu vận chuyển tổng hợp.

Cỡ tàu vận chuyển chiếm tỷ lệ nhiều nhất là cỡ tàu 1 vạn tấn đến 2 vạn tấn. Tốc độ trung bình từ 14 - 16 hải lý/giờ. Thị trường tàu chuyển thường chia thành khu vực, căn cứ theo phạm vi hoạt động của tàu.

* *Cách thuê tàu chuyển:* Việc giao dịch thuê tàu chuyển, hai bên tự do thương lượng về cả giá cước và điều kiện chuyên chở. Chủ tàu giữ quyền điều động quản lý con tàu, thủy thủ và trả mọi chi phí kinh doanh, mọi rủi ro về kinh doanh khai thác tàu. Người thuê tàu phải trả cước theo khối lượng hàng chuyên chở hoặc theo cước thuê bao cả tàu. Ngoài ra có chịu chi phí bốc xếp hay không là do hợp đồng quy định.

- Thuê tàu chuyển có các dạng sau:

+ Thuê tàu chuyển đơn (Single voyage)

+ Thuê tàu chuyển khứ hồi (Round voyage)

+ Thuê nhiều chuyến liên tục (Consecutive voyages). Phương thức này đòi hỏi hai bên phải quy định chặt chẽ trong hợp đồng.

+ Thuê bao trong một thời gian nhất định (general contract of afreightment) theo giá cước hai bên thoả thuận. Thời gian thường là thuê theo quý hay năm.

+ Thuê theo hợp đồng định hạn (Time charter).

3.4. Phương thức thuê tàu định hạn.

Thuê tàu định hạn là chủ tàu cho người thuê tàu thuê chiếc tàu để sử dụng vào mục đích chuyên chở hàng hoá trong một thời gian nhất định. Hai bên cùng nhau ký kết một văn bản gọi là hợp đồng thuê tàu định hạn (Time charter party). Theo hợp đồng này chủ tàu có trách nhiệm chuyển giao quyền sử dụng chiếc tàu thuê cho người thuê tàu và bảo đảm "khả năng đi biển" của chiếc tàu đó trong suốt thời gian thuê tàu. Còn người thuê tàu có trách nhiệm

trả tiền thuê và chịu trách nhiệm về việc kinh doanh khai thác chiếc tàu thuê, sau khi hết thời hạn thuê phải hoàn trả cho chủ tàu trong tình trạng kỹ thuật tốt tại cảng và trong thời hạn đã quy định.

Theo khái niệm trên ta thấy trong thời gian thuê, quyền sở hữu chiếc tàu vẫn thuộc về chủ tàu, nhưng quyền sử dụng lại được chuyển sang người thuê tàu. Chính vì vậy, quyền lợi và nghĩa vụ của chủ tàu và người thuê tàu trong hợp đồng thuê tàu định hạn có nhiều đặc điểm khác so với hợp đồng thuê tàu chuyển.

** Trong thực tế áp dụng hai hình thức thuê tàu định hạn:*

- Thuê tàu định hạn phổ thông, tức là cho thuê tàu bao gồm cả sỹ quan thủy thủ của tàu trong một thời gian nhất định.

Theo hình thức này lại chia ra:

+ Thuê thời hạn dài (Period time charter)

+ Thuê định hạn chuyến (Trip time charter)

+ Thuê định hạn chuyến khứ hồi (Round voyage time charter)

+ Thuê định hạn chuyến liên tục (Consecutive - voyage time charter).

- Thuê tàu định hạn trơn: là hình thức thuê tàu không có sỹ quan thủy thủ (thậm chí không có trang thiết bị trên tàu). Hình thức này có tên là "Bare-boat charter".

3.5. So sánh ưu nhược điểm của các phương thức thuê tàu.

- Về thủ tục cho thuê tàu:

+ Phương thức thuê tàu chợ: thủ tục đơn giản, nhanh chóng vì người thuê tàu không được tự do thoả thuận các điều kiện chuyên chở mà phải chấp nhận các điều kiện có sẵn trong vận đơn và biểu cước của chủ tàu.

+ Phương thức thuê tàu chuyến: Nghiệp vụ cho thuê tàu không nhanh chóng, đơn giản như tàu chợ. Việc ký kết hợp đồng khá phức tạp, chủ tàu và chủ hàng trong quá trình đàm phán đều có những yêu cầu đòi hỏi khác nhau.

+ Phương thức thuê tàu định hạn: Việc ký kết hợp đồng cũng phức tạp, đòi hỏi phải có những ràng buộc chặt chẽ trong quá trình cho thuê tàu. Thông thường, kết cấu của hợp đồng cho thuê tàu định hạn là dài nhất và chi tiết nhất.

- *Về giá cả cho thuê:*

+ Phương thức thuê tàu chợ: Giá cước tính cho một đơn vị hàng hoá vận chuyển thường được rất cao và tương đối ổn định trên thị trường so với các hình thức cho thuê khác.

+ Phương thức thuê tàu chuyến: Giá cho thuê biến động thường xuyên và rất mạnh do hình thức thuê tàu này thường phải thông qua các đại lý, chịu phí dịch vụ môi giới. Chủ tàu và người thuê tàu được tự do thương lượng thoả thuận về cước và các điều kiện đi kèm nhằm bảo vệ quyền lợi cả hai bên một cách thoả đáng.

+ Phương thức thuê tàu định hạn: Tuỳ thuộc và mối quan hệ, uy tín và khả năng đàm phán của chủ tàu với người thuê. Người thuê tàu thường sử dụng phương thức thuê tàu định hạn khi cho rằng giá thuê tàu chợ ở thời điểm hiện tại hoặc trong tương lai là sẽ lên cao trong khi họ có nguồn hàng vận chuyển tương đối ổn định.

- *Về thời gian vận chuyển:*

+ Phương thức thuê tàu chợ: Đặc trưng quan trọng của hình thức tàu chợ là tàu hoạt động cố định, chuyên tuyến giữa các cảng xác định; theo lịch vận hành được công bố từ trước

+ Phương thức thuê tàu chuyến: Hàng hoá được chuyên chở nhanh chóng vì tàu chạy chuyên tuyến không phải đỗ các cảng lẻ để lấy hàng.

+ Phương thức thuê tàu định hạn: Thời gian vận chuyển phụ thuộc nhiều vào cả chủ tàu và người thuê tàu.

- *Về trình độ tổ chức quản lý và khai thác tàu:*

+ Phương thức thuê tàu chợ: là hình thức phát triển cao hơn và hoàn thiện hơn của hình thức vận tải tàu chuyến.

+ Phương thức thuê tàu chuyến: Linh hoạt, thích hợp với vận chuyển hàng hoá không thường xuyên và hàng hoá xuất nhập khẩu, tận dụng được hết trọng tải của tàu lúc chờ hàng trong từng chuyến đi có hàng. Nếu tổ chức tìm hàng tốt thì hình thức khai thác tàu chuyến là hình thức khai thác có hiệu quả không kém gì so với hình thức khai thác tàu chợ.

+ Phương thức thuê tàu định hạn: Chủ tàu tạm thời chưa phải quan tâm đến việc tìm kiếm nguồn hàng hoá để chuyên chở, có mục đích kinh doanh cho thuê tàu định hạn với tư cách là chủ tàu thuần túy.

- Về phân chia chi phí giữa các phương thức thuê tàu:

+ Hình thức thuê tàu chợ: Chủ tàu chịu mọi khoản chi phí từ khi nhận hàng để vận chuyển cho đến khi trả hàng tại cảng cho chủ hàng theo lịch trình vận hành công bố từ trước.

+ Hình thức thuê tàu chuyến và tàu định hạn được phân chia như sau:

Bảng 1

Phân chia chi phí giữa chủ tàu vận chuyển và chủ thuê^a

Loại chi phí	Tàu chuyến	Tàu định hạn phổ thông	Tàu định hạn tron (tàu trần)
- Lương sỹ quan, thuỷ thủ, bảo hiểm xã hội.	Chñ	Chñ	Người thuê
- Bảo hiểm tàu			Chủ yếu là chủ tàu
- Chi phí về trách nhiệm dân sự	Tµu	Tµu	Chủ yếu là chủ tàu
- Khấu hao			Chủ tàu

- Sửa chữa định kỳ, bảo quản tàu			Ng-êi
- Chi phí quản lý hành chính		Chủ tàu và người thuê	
- Nhiên liệu		Người thuê	thu ^a
- Dầu mỡ		Chủ tàu	
- Nước trong nồi hơi		Ng-êi	tự
- Cảng phí			
- Đại lý phí			
- Chi phí xếp dỡ	Tùy theo điều kiện trong hợp đồng.	thu ^a	
- Các chi phí đặc biệt khác (chi phí qua kênh đào, eo biển, □)	Chủ tàu	tự	

4. Phân loại vận tải thủy.

Có nhiều tiêu chí để phân loại vận tải thủy nhưng thông thường chúng ta phân ra làm vận tải thủy quốc tế và vận tải thủy nội địa

Vận tải thủy quốc tế: là việc chuyên chở hàng hóa, hành khách bằng đường biển, đường sông giữa hai nhiều quốc gia, tức là việc chuyên chở hàng hóa, hành khách phải qua biên giới giữa hai quốc gia.

Có hai hình thức vận tải quốc tế: vận tải quốc tế trực tiếp là hình thức chuyên chở được tiến hành trực tiếp giữa hai nước. Còn vận tải quốc tế quá

cảnh là hình thức chuyên chở được tiến hành qua lãnh thổ của ít nhất một nước thứ ba gọi là nước cho quá cảnh.

Sự ra đời và phát triển của vận tải quốc tế gắn liền với sự phân công lao động trong xã hội và trong quan hệ buôn bán giữa các nước với nhau. Sự hình thành và phát triển hệ thống vận tải từng nước hoặc một nhóm nước có ảnh hưởng rất lớn đến sự phát triển hệ thống vận tải trên phạm vi toàn thế giới.

Vận tải thủy quốc tế chiếm tới 80% vận chuyển hàng hóa buôn bán quốc tế. Vận tải thủy quốc tế được phát triển trên cơ sở phát triển sản xuất và trao đổi hàng hoá. Ngược lại hoàn thiện hệ thống vận tải quốc tế đặc biệt là vận tải bằng đường biển quốc tế giảm giá thành vận tải sẽ tạo điều kiện quan hệ buôn bán quốc tế, đáp ứng nhu cầu đi lại tiêu dùng của mọi người của nhiều quốc gia khác nhau. Thực tế đã chứng minh vận tải quốc tế bằng đường thủy góp phần lớn vào khuyến khích buôn bán giữa các nước.

Vận tải thủy nội địa: là một hoạt động dịch vụ trong đó người cung cấp dịch vụ (hay người vận chuyển) thực hiện các hàng hóa từ nơi này đến nơi khác trong vùng nước mà điểm đầu và điểm cuối của quá trình chuyên chở không đi ra ngoài lãnh thổ của một quốc gia

Theo khái niệm trên thì vận tải thủy nội địa là việc người thuê tàu chở hàng hóa trên các vùng biển, trên các sông ngòi trong phạm vi một quốc gia đó. Người thuê chở và người chuyên chở không phải làm các thủ tục xuất nhập khẩu hay các thủ tục quá cảnh. Thông thường đồng tiền thanh toán trong vận tải thủy nội địa là đồng nội tệ.

Hiện nay, trong vận tải thủy nội địa thường chậm phát triển và chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ trong vận chuyển hàng hóa, vì nó bị cạnh tranh quyết liệt bởi các phương thức vận tải khác có tốc độ nhanh hơn như đường sắt, đường không, đường bộ.

Đối với một đất nước có bờ biển dài từ bắc đến nam và hệ thống sông ngòi dày đặc với nhiều con sông lớn như sông Hồng, sông Mê Kông thì vận tải

thủy nội địa chiếm một vị trí nhất định không thể thiếu trong công cuộc xây dựng và bảo vệ tổ quốc. Vì thế Đảng và Nhà nước ta luôn quan tâm phát huy năng lực vận tải thủy nội địa đồng thời đẩy mạnh phát triển đội tàu biển để vừa vận tải ven biển và vận tải viễn dương phục vụ cho công cuộc CNH —HĐH nước ta hiện nay. Điều đáng mừng là hiện nay đội tàu trong nước đã đáp ứng được phần nào thị phần vận tải thủy nội địa góp phần lớn cho việc tiết kiệm ngoại tệ cho đất nước.

II. Đặc điểm và các phương thức gửi hàng khô, hàng bách hóa đa năng bằng container trong vận tải thủy nội địa.

Tàu chở hàng bách hóa: là tàu chở các hàng hóa do công nghiệp sản xuất, thường là có bao bì và có giá trị cao. Loại tàu chở hàng này thường có nhiều boong, nhiều hầm, có cần cầu riêng để xếp dỡ, tốc độ tương đối cao.

Tàu chở hàng có khối lượng lớn: hàng khô có khối lượng lớn là những loại hàng ở thể rắn không có bao bì như than, sắt thép, ngũ cốc, phân bón, xi măng, □ thường được chở bằng loại tàu riêng. Loại tàu này thường là tàu một boong, có nhiều hầm, trọng tải lớn, được trang bị cả máy bơm hút ẩm hàng rời, tốc độ chậm

Về container chở hàng có:

Nhóm 1: Container chở hàng bách hóa.

Nhóm này bao gồm các container kín có cửa ở một đầu, container kín có cửa ở một đầu và các bên, có cửa ở trên nóc, mở cạnh, mở trên nóc - mở bên cạnh, mở trên nóc - mở bên cạnh - mở ở đầu; những container có hai nửa (half-height container), những container có lỗ thông hơi.....

Nhóm 2: Container chở hàng rời (Dry Bulk/Bulker freight container)

Là loại container dùng để chở hàng rời (ví dụ như thóc hạt, xà phòng bột, các loại hạt nhỏ....). Đôi khi loại container này có thể được sử dụng để

chuyên chở hàng hóa có miệng trên mái để xếp hàng và có cửa container để dỡ hàng ra. Tiện lợi của kiểu container này là tiết kiệm sức lao động khi xếp hàng vào và dỡ hàng ra, nhưng nó cũng có điểm bất lợi là trọng lượng vô nặng, số cửa và nắp có thể gây khó khăn trong việc giữ an toàn và kín nước cho container vì nếu nắp nhồi hàng vào nhỏ quá thì sẽ gây khó khăn trong việc xếp hàng có thứ tự.

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG TÌNH HÌNH VẬN TẢI HÀNG KHÔ, HÀNG RỜI CỦA CÔNG TY VẬN TẢI THỦY BẮC

I. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty vận tải thủy Bắc - NOSCO.

1. Sự hình thành, chức năng nhiệm vụ và quyền hạn của Công ty NOSCO.

Công ty vận tải thủy Bắc là doanh nghiệp Nhà nước, được chuyển đổi từ Văn phòng Tổng công ty vận tải sông 1, tiền thân là Cục đường sông Việt Nam trước đây theo quyết định số 284/QĐ-TCCB-LĐ ngày 27/2/1993 và được thành lập theo Quyết định số 1108/QĐ-TCCB của Bộ Giao thông vận tải ngày 03/6/1993.

Tại Quyết định số 597/TTg ngày 30/7/1997 của Thủ tướng Chính phủ, Công ty vận tải thủy Bắc được chuyển về là đơn vị trực thuộc Tổng công ty Hàng hải Việt Nam - Vinalines.

- Trụ sở chính: 278 Tôn Đức Thắng, Đống Đa, Hà Nội.
- Tên giao dịch tiếng Việt: Công ty vận tải thủy Bắc.
- Tên giao dịch tiếng Anh: NORTHERN SHIPPING COMPANY - nosco
- Điện thoại: 84-4-8515805, 84-4-8516706; Fax: 84-4-5113347.
- Email: Nosco@fpt.vn

Lĩnh vực kinh doanh chủ yếu theo giấy phép kinh doanh số 108568 ngày 14/06/1993 do Trọng tài kinh tế thành phố Hà Nội cấp và Giấy phép kinh doanh XNK số 1031/GP do Bộ Thương mại cấp ngày 23/6/1995 là:

Vận tải hàng hoá đường sông, đường biển: đây là nhiệm vụ sản xuất chính của Công ty.

Và các lĩnh vực sản xuất kinh doanh khác là: Vận tải hành khách đường sông và ven biển; XNK, cung ứng vật tư, phụ tùng, thiết bị chuyên ngành vận tải thủy; Đại lý và môi giới hàng hải phục vụ ngành giao thông vận tải; Sửa

chữa, sản xuất, lắp đặt các loại phương tiện, thiết bị công trình giao thông đường thủy. Khai thác, sản xuất kinh doanh cấu kiện bê tông đúc sẵn, vật liệu xây dựng; Cung ứng lao động cho nước ngoài; Kinh doanh dịch vụ du lịch lữ hành quốc tế.

- Ngoài khu văn phòng gồm 8 phòng ban còn có 4 Trung tâm, 3 Chi nhánh, và 1 Xí nghiệp trực thuộc Công ty, đó là:

+ Trung tâm xuất nhập khẩu CKD.

+ Trung tâm xuất nhập khẩu Đông Phong.

+ Trung tâm Dịch vụ và XKLD.

+ Trung tâm Du lịch Hàng hải.

+ Chi nhánh Công ty vận tải thủy Bắc tại Hải Phòng - 102 Lý Thường Kiệt, Hồng Bàng, Hải Phòng.

+ Chi nhánh Công ty vận tải thủy Bắc tại Quảng Ninh - 29 Lê Thánh Tông, Hạ Long, Quảng Ninh.

+ Chi nhánh Công ty vận tải thủy Bắc tại TP. Hồ Chí Minh - HARBOUR VIEW TOWER #1420C - 35 Đường Nguyễn Huệ, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh.

+ Xí nghiệp SCC&VLXD - Xã Liên Mạc, Huyện Từ Liêm, Hà Nội.

II. Phân tích các yếu tố môi trường ảnh hưởng tới hoạt động vận tải hàng khô, hàng rời của công ty vận tải Thủy Bắc

1. Phân tích bên ngoài:

1.1. Khách hàng.

Nhu cầu thị trường là xuất phát điểm của quá trình phát triển nền kinh tế, cũng như của các ngành kinh tế trong nền kinh tế quốc dân, bởi cơ cấu, tính chất đặc điểm và xu hướng vận động của nhu cầu tác động trực tiếp đến các ngành sản xuất - là tiền đề cho sự phát triển của ngành vận tải nói chung cũng như của ngành đại lý vận tải nói riêng. Do đó đòi hỏi phải tiến hành nghiêm túc, thận trọng công tác điều tra nghiên cứu nhu cầu thị trường, phân tích môi

trường kinh tế xã hội, xác định chính xác nhận thức của khách hàng, thói quen phong tục tập quán, truyền thống văn hoá lối sống, mục đích tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ, khả năng thanh toán. Khi xác định dịch vụ của mình thì doanh nghiệp cần phải xác định những phân đoạn thị trường phù hợp để có những biện pháp cụ thể những chỉ tiêu chất lượng đặt ra. Có như vậy thì mới mang lại được hiệu quả tốt trong kinh doanh.

2. Đối thủ cạnh tranh.

Thị trường vận tải thủy nội địa hiện nay đang diễn ra vô cùng sôi động, với khoảng 20 công ty Nhà nước và trên 30 công ty TNHH cả Việt Nam và liên doanh đang cùng cố gắng để giành thị phần lớn hơn về mình. Trong điều kiện kinh tế thị trường như hiện nay, để có thể tồn tại và phát triển ngày càng vững mạnh, các công ty phải cạnh tranh với nhau trong một môi trường hết sức gay gắt. Với quy mô của mình, Nosco hiện nay đang được xem là một công ty có vị thế khá nhỏ trên thị trường. Đối thủ cạnh tranh lớn nhất của công ty hiện nay là VINAFCO - Công ty cổ phần vận tải Trung ương, đây là một đối thủ có nhiều kinh nghiệm trên thị trường. VINAFCO hiện đang chiếm giữ khoảng trên 5,3% thị phần của thị trường, doanh thu hàng năm của VINAFCO đều đạt trên 50 tỷ đồng, thị trường của VINAFCO không chỉ phát triển mạnh ở thị trường đại lý vận tải nội địa mà còn là một đơn vị có vị thế lớn trong vận chuyển quốc tế. VINAFCO có một hệ thống phương tiện khá tốt, mạnh nhất là trong lĩnh vực đại lý vận tải bằng đường sắt và vận tải ô tô bằng container. Hiện nay, VINAFCO đã có phòng Thị trường riêng biệt, hoạt động khá năng động và hiệu quả. Phòng Thị trường của VINAFCO quản lý toàn bộ thị trường của công ty, các đơn vị sản xuất kinh doanh tự tìm kiếm khách hàng nhưng hàng tháng vẫn phải có báo cáo tình hình khách hàng lên phòng Thị trường; phòng Thị trường sẽ tập hợp các số liệu do tất cả các phòng gửi lên, tập trung nghiên cứu nhu cầu thị trường để đưa ra luận chứng đầu tư hoặc điều phối khách hàng giữa các đơn vị trong toàn công ty. Phòng Thị trường còn xem xét các vấn đề

nổi cộm trong công ty về nhân lực, trình độ CBCNV, phương tiện thiết bị, kho bãi, nhà cửa, văn phòng ... từ đó có hướng đầu tư, tuyển dụng để phát triển doanh nghiệp. Các nhân viên trong phòng Thị trường đều chủ động trong việc thu thập các tin tức từ thị trường, tiếp cận và giới thiệu với khách hàng về dịch vụ của công ty, về giá cả cạnh tranh và tinh thần phục vụ cũng như khả năng đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng để thu hút khách hàng về với công ty. Khi có hợp đồng, phòng lên công tác ký kết hợp đồng và phương án vận chuyển sao cho tìm được phương án tối ưu về loại hình, thời gian vận chuyển cũng như tối ưu về tiết kiệm chi phí cho cả công ty cũng như khách hàng, đảm bảo cung cấp cho khách hàng lợi ích tối đa từ chi phí bỏ ra. Vì vậy, vị thế của VINAFCO có thể coi là mạnh nhất trên thị trường hiện nay. Ngoài ra, phải kể đến một số công ty khác như Công ty vận tải biển Đông - Tổng công ty công nghiệp Tàu thủy Việt Nam, công ty Xuất nhập khẩu Seaprodex Hà Nội - Bộ thủy sản, công ty đường Biển Hà Nội, công ty vận tải Bắc Nam, công ty cổ phần vận tải 1-TRACO HANOI, công ty cổ phần Đại lý vận tải SAFI, công ty Đại lý vận tải quốc tế phía Bắc, công ty Cổ phần Hưng Đạo Container, công ty vận tải và thuê tàu Vietfracht - Bộ Giao thông vận tải, công ty vận tải ô tô số 2, số 3, số 8 - Cục đường bộ Việt Nam, công ty vận tải thủy 1-Tổng công ty đường Sông miền Bắc, công ty vận tải thủy Hà Nội ... Đây đều là những đối thủ cạnh tranh mạnh, có uy tín trong các hợp đồng vận tải trong nước cũng như vận tải quốc tế. Các công ty này, bên cạnh việc là đối thủ cạnh tranh của công ty, cũng còn là những bạn hàng liên kết của công ty trong một số trường hợp đại lý vận tải của công ty trên các tuyến đường thủy, đường sắt, đường ô tô ... đặc biệt trên tuyến đường thủy. Mỗi công ty đều có phương thức kinh doanh khác nhau, góp phần cho thị trường này ngày càng sôi động.

3. Môi trường kinh doanh.

Hiện nay Tổng công ty Hàng hải Việt Nam có 7 đơn vị thành viên là : Công ty vận tải Thủy Bắc NOSCO, VOSCO, VITRANSTRAT, VINASHIP , Xí nghiệp liên hợp vận tải biển pha sông, FALCON, MAPETRANSCO.

Trong tình hình thường xuyên thiếu hàng, các công ty đã chủ động tìm hàng vận chuyển. Hàng trong nước ít, các đơn vị vận tải đã chủ động tìm hàng chở thuê trên tuyến nước ngoài và chở thuê hàng Việt Nam xuất khẩu theo điều kiện FOB cho chủ hàng nước ngoài. Trong năm 1996 công ty VOSCO, VITRANSTRAT đã kí hợp đồng với chủ hàng trong nước và nước ngoài để vận chuyển một số lô hàng lớn gạo, than Việt Nam xuất khẩu. Trong 2 năm 1997 và 1998 sản lượng vận tải tăng lên đáng kể: Năm 1997 tăng 26% so với năm 1996, năm 1998 tăng 15% so với năm 1997. Đạt được tốc độ tăng trưởng này là do tăng các tuyến vận tải trong nước với tỉ lệ cao, năm 1997 bằng 164% so với năm 1996, năm 1998 bằng 145% năm 1997. Trái lại, vận tải nước ngoài hầu như tăng chậm, trong khi đó vận tải dầu thô xuất khẩu giảm đáng kể nguyên nhân do giá dầu thô trên thế giới giảm mạnh và Tổng công ty không có hàng để chuyên chở. Trong mấy năm gần đây dưới sự cạnh tranh gay gắt của đội tàu nước ngoài, việc tăng thị phần vận tải nước ngoài cũng như vận tải xuất nhập khẩu là việc hết sức khó khăn.

II. Phân tích bên trong

1. Nhân sự và trình độ quản lý.

Con người luôn là nhân tố quyết định đến sự thành bại của mỗi doanh nghiệp. Để thành công trong đàm phán, cạnh tranh thắng lợi với các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài thì người làm hàng hải phải vừa có trình độ kiến thức vận tải biển, ngoại thương, hiểu biết về luật lệ quốc tế □ vừa phải có trình độ ngoại ngữ tốt.

Theo nghiên cứu của cơ quan bảo hiểm Anh quốc thì 80% số vụ tai nạn hàng hải là do con người gây ra. Tỷ lệ mắc lỗi cao của những người làm việc trên tàu biển đã dẫn đến những lo lắng về vấn đề an toàn hàng hải.

Một doanh nghiệp sẽ có khả năng cạnh tranh cao hơn khi có đội ngũ cán bộ lao động được trang bị đầy đủ kiến thức, khả năng phán đoán tốt và cẩn cán trong công việc. Mục đích của việc tổ chức là nhiều người phối hợp thực hiện cùng một công việc nhằm giảm thiểu nguy cơ từng người vận hành riêng lẻ, hành động sai. Đoạn 6.7 của Bộ luật quản lý an toàn quốc tế ISM Code quy định: “Công ty phải đảm bảo rằng thuyền viên của tàu phải có khả năng giao tiếp một cách có hiệu quả nhằm thực thi các nhiệm vụ liên quan tới hệ thống an toàn”.

Một tổ chức tốt có nghĩa là phân chia lao động hợp lý, nhiều người vận hành sử dụng các thông tin thu nhận được, cùng nhau đánh giá, quan sát và kiểm tra hành động của nhau. Điều này dựa trên cơ sở nhiều người sẽ có nhiều kiến thức và kinh nghiệm hơn một người.

2. Khả năng vật chất, tài chính:

- Phương tiện sản xuất chính của doanh nghiệp vận tải biển là đội tàu. Vì vậy, khi xem xét về khả năng vật chất thì chủ yếu là phân tích tình hình sử dụng và phát triển đội tàu.

Một số tiêu thức để đánh giá khả năng của đội tàu đó là:

- + Theo vật liệu đóng tàu: tàu gỗ, tàu xi măng lưới thép và tàu thép.
- + Theo động lực tàu: tàu chạy bằng động cơ đốt trong, động cơ hơi nước và động lực nguyên tử.
- + Theo tốc độ tàu: tàu chạy chậm (nhỏ hơn hoặc bằng 12 hải lý/giờ, chạy trung bình (13 — 16 hải lý/giờ), chạy nhanh (17-22 hải lý/giờ) và tàu cực nhanh (tốc độ lớn hơn 22 hải lý/giờ).

- + Theo tuổi tàu: Dưới 15 năm thì gọi là trẻ, trên 15 năm là già.
- + Theo loại hàng vận chuyển: hàng rời, hàng bách hoá, hàng lỏng.
- + Theo hình thức vận chuyển: chuyên tuyến và không chuyên tuyến.
- + Theo phạm vi hoạt động: tàu viễn dương, tàu ven biển, tàu nội địa.
- + Theo kết cấu thân tàu: tàu có kết cấu dọc và kết cấu ngang, tàu có một tầng boong và nhiều tầng boong, tàu có đáy đôi và không có đáy đôi.
- + Theo quan điểm khai thác: tàu thông dụng và tàu chuyên dụng.

- Khả năng tài chính của doanh nghiệp cho thấy mức thu nhập hiện tại, sự cân đối của các nguồn vốn, mức độ huy động và quản lý tài sản, khả năng thanh toán công nợ của doanh nghiệp. Thông qua việc phân tích khả năng tài chính người quản lý có thể đánh giá được trình độ quản lý, sử dụng vốn và những triển vọng kinh tế tài chính của doanh nghiệp.

Khả năng vật chất, tài chính mạnh mẽ là điều kiện quan trọng và thuận lợi để doanh nghiệp có thể thực hiện thành công những chiến lược cạnh tranh của mình.

* **Đội tàu của công ty.**

Với chức năng chính và nguồn thu chủ yếu là từ vận tải thủy, nên công ty rất chú trọng đầu tư mua sắm, đóng mới thêm các phương tiện vận tải nhằm tăng năng lực sản xuất. Hiện nay công ty có các loại phương tiện vận tải:

Bảng 2 : Đội tàu của công ty vận tải Thủy Bắc

Phương tiện vận tải	Công suất (tấn)	Năm sử dụng	Mức khấu hao cơ bản	Nguyên giá VNĐ
Tàu Thủy Bắc 02	800	12/1/1997	12	2347636805
Tàu sông Thủy Bắc 03	800	12/1/1998	12	2369484974
Tàu Thủy Bắc 04	800	12/1/1998	12	2369484974
Tàu Livaso 02	400	12/1/1990		1083267852
Tàu Thủy bắc Fuling	500	1/4/2000	8	4811704931
Tàu Thủy Bắc xtandrich	500	5/1/2001	8	4045389038
Tàu Quốc Tử Giám	7115	3/1/2002	9	26238087221
Tàu Thiên Quang	6082	12/1/2000	9	23991499479
Máy I côm 70t/y	700		8	35700000
Tàu sông Thủy Bắc 05	800	12/2000	12	2251298426
Tàu sông Thủy Bắc 01 QN	800		10	1545851678
Tàu Long Biên	6864	13/2/2003	8	3550000000

Nguồn Báo cáo tài chính của công ty vận tải Thủy Bắc

III. Phân tích thực trạng hoạt động vận tải hàng khô hàng rời, của công ty vận tải Thủy Bắc NOSCO.

1. Tình hình sử dụng phương tiện vận chuyển.

Phương tiện vận chuyển của công ty NOSCO là đội tàu vận chuyển hàng hoá, là tài sản cố định chủ yếu của công ty. Tình hình sử dụng phương tiện vận chuyển quyết định hiệu quả sử dụng vốn cố định nói riêng và quyết định hiệu quả sản xuất kinh doanh chính của công ty. Tình hình sử dụng phương tiện vận chuyển là một nhân tố tác động đến chỉ tiêu sản lượng vận chuyển của công ty.

Bảng 3: Tình hình thực hiện chỉ tiêu sản lượng theo tên tàu.

Tên tàu	Số chuyến đi		Tỷ lệ	Sản lượng(tấn)		Tỷ lệ
	KH	TH		KH	TH	
Thủy Bắc 02	13	14	107.7	126,000	130,047	103,21
Tàu sông Thủy Bắc 03	13	13	100	114,000	132,266	116,02
Tàu Thủy Bắc 04	17	17	100	107,500	112,122	104,3
Tàu Livaso 02	17	17	100	105,000	101,664	96,82
Tàu thủy Bắc Fulling	17	17	100	104,500	115,652	110,67
Tàu thủy bắc Xtandrich	21	23	109.5	79,000	81,008	102,54
Tàu Quốc Tử Giám	19	19	100	106,000	107,083	101,02
Tàu Thiên Quang	21	24	114.3	94,700	107,921	113,96
Tàu Thủy Bắc 05	21	24	114.3	74,000	81,801	110,62
Tàu Thủy Bắc 01 QN	24	24	100	42,700	44,323	103,8
Tàu Long Biên	12	7	58.33	26,400	16,206	61,39

(Nguồn: Công ty vận tải Thủy Bắc Nosco)

Số lượng chuyến đi của tàu bị ảnh hưởng nhiều bởi thời tiết. Trong năm 2003 có khá nhiều đợt gió mùa liên tiếp đã ảnh hưởng rất lớn thời gian hành trình của chuyên đi hầu hết các tàu kéo theo thời gian quay vòng của các phương tiện vận chuyển cũng bị ảnh hưởng. Mặc dù điều kiện thời tiết không

thuận lợi nhưng 11 tàu đưa vào khai thác trong năm thì 10 tàu đã hoàn thành số chuyến đi theo kế hoạch chiếm 91%.

Tàu Thiên Quang và tàu Thủy Bắc 05 đã vượt mức kế hoạch giao là 14,3% số chuyến đi. Riêng tàu Long Biên phải ngừng thời gian khai thác để sửa chữa hệ thống động lực, nồi hơi, chong chóng. Hơn nữa, do các thiết bị trên tàu đã cũ có chuyến đang vận chuyển dọc đường phải ngừng chạy để sửa chữa nên tàu Long Biên đã không hoàn thành số chuyến đi trong năm và chỉ đạt có 58,33% theo kế hoạch. Năm 2003 đội tàu của công ty đã vận chuyển được 1009771 tấn hàng hoá như vậy đã vượt mức kế hoạch là 29971 tấn. Tàu Thủy Bắc 03, Thủy Bắc Fulling, Thiên Quang, Thủy Bắc 05 là các tàu đã vượt mức kế hoạch cao về sản lượng vận chuyển. Tàu Thủy Bắc 03 là 16,02%, Thủy Bắc Fulling là 10,67%, Thiên Quang 03 là 13,96% và Thủy Bắc 05 là 10,62%. Sản lượng của công ty đã hoàn thành và vượt mức kế hoạch giao cho đó là do công ty đã nâng cao chỉ tiêu sử dụng chất lượng đội tàu của công ty bằng mọi cách tăng thời gian tàu chạy có hàng, đó là thời gian có ích, thời gian tạo ra sản phẩm hơn nữa trên cùng một chuyến đường vận tải công ty đã khai thác cả hàng đi và hàng về. Hơn nữa trong quá trình khai thác công ty đã bố trí thuyền viên hợp lý theo chức năng làm cho tình trạng kỹ thuật trên tàu nếu có hỏng thì được sửa chữa kịp thời.

2. Thực trạng tổ chức vận chuyển và quản lý công tác đội tàu vận tải của công ty.

Công tác tổ chức vận tải là việc hướng các phương tiện kỹ thuật trong hệ thống vận tải thành một hệ thống hoạt động điều hoà giữa các tiểu hệ thống với nhau như: Cảng, xưởng sửa chữa và đóng mới, cung ứng dịch vụ ... Nội dung cơ bản của công tác quản lý bao gồm những vấn đề sau:

- Xác định cơ cấu quản lý công tác vận tải và công tác của đội tàu vận tải biển.

- Hoàn thiện các hình thức vận tải.

- Xác định các phương pháp định mức kỹ thuật về khai thác đội tàu nói riêng và hệ thống mức kỹ thuật trong lĩnh vực khai thác vận tải biển nói riêng.

Công ty đã tinh giảm bộ máy quản lý, sử dụng các chuyên gia giỏi sử dụng các phương tiện hiện đại phục vụ cho công tác quản lý. Cơ sở kỹ thuật phục vụ cho công tác quản lý của công ty là mạng lưới thông tin quốc gia, sự trao đổi thông tin giữa các tàu và bờ ngày càng đơn giản và dễ dàng hơn nhờ sự giúp đỡ của các vệ tinh và các thiết bị thu phát dưới tàu và trên bờ.

Hơn nữa việc quản lý và tổ chức quá trình vận chuyển và quá trình công tác của đội tàu được tập trung ở bộ phận khai thác của công ty như phòng kinh doanh. Công tác tổ chức và quản lý công tác vận tải và công tác đội tàu công ty đã tuân theo các nguyên tắc cơ bản sau:

- Nguyên tắc hệ thống.

- Nguyên tắc cân đối.

- Nguyên tắc hiệu quả.

- Nguyên tắc linh hoạt.

Chỉ đạo tác nghiệp quá trình vận chuyển, quá trình công tác của đội tàu là việc theo dõi liên tục quá trình thực hiện kế hoạch công tác của đội tàu trên tất cả các mắt xích của quá trình vận chuyển để tìm ra những biện pháp để loại trừ những vấn đề làm cho kế hoạch vận chuyển bị sai lệch. Trong quá trình vận chuyển các tàu thường hoạt động trong khoảng không gian rộng lớn trên đại dương, hoạt động của tàu là cách xây dựng địa điểm giao dịch của công ty. Những điều kiện của môi trường bên ngoài khai thác như là khí tượng thủy văn, thị trường thuê tàu thường xuyên biến động. Vì vậy các cán bộ khai thác phải liên hệ chặt chẽ với chủ hàng, phối hợp với các phương thức vận tải khác, phối hợp hoạt động của tàu và cảng, tổ chức hoạt động của tàu tại các cảng và tổ chức vận hành cho tàu.

3. Thành tích.

Những năm gần đây, sản lượng vận tải của công ty liên tục tăng, theo sơ đồ sau:

Năm 2001: toàn công ty vận tải được 913916 tấn hàng hóa, trong đó vận tải thủy nội địa là 508396, chiếm 50,67% tổng vận tải năm.

Năm 2002: toàn công ty vận tải được 1320299 tấn hàng hóa, tăng 55,34% so với năm 2001, trong đó vận tải thủy nội địa là 751769 tấn chiếm 68,84% tổng vận tải năm 2002.

Năm 2003: toàn công ty vận tải được 1716821 tấn hàng hóa, tăng 17,90% so với năm 2002. Trong đó vận tải thủy nội địa chiếm 1030093 tấn chiếm 60% tổng vận tải năm 2003.

Như vậy sản lượng vận tải của công ty liên tục tăng qua các năm đặc biệt là vận tải thủy nội địa luôn chiếm hơn 50% khối lượng vận tải của công ty, điều đó chứng tỏ công ty cần phải quan tâm hơn đến các tuyến vận tải thủy nội địa vì các tuyến vận tải này luôn chiếm một thị phần lớn về vận tải của công ty và đang có chiều hướng ra tăng trong thời gian tới khi các nước trong khu vực đang dần phục hồi tăng trưởng kinh tế.

IV. Phân tích điểm mạnh, điểm yếu:

Điểm mạnh và điểm yếu của Công ty NOSCO trong cạnh tranh vận tải thủy nội địa.

Để có thể đánh giá chính xác điểm mạnh, điểm yếu của Công ty NOSCO trong cạnh tranh vận tải thủy nội địa, có thể phân tích như sau:

- Về tuổi tàu: Tuổi tàu bình quân của Công ty hiện nay là 14 tuổi, tất cả đều là tàu chở hàng khô, hàng bách hoá, chưa có tàu chuyên dụng chở container và tàu dầu.

Theo thống kê, tuổi bình quân của đội tàu thế giới tính hiện nay, loại tàu có tuổi cao nhất là tàu chở hàng bách hoá 17,3 tuổi, tàu container là trẻ nhất, tuổi bình quân là 12 (ở Việt nam là 19). Trong khi đó, tuổi bình quân của trọng tải đăng ký ở các nước phát triển theo định hướng XHCN ở Châu Á tiếp tục tăng lên, tuổi bình quân là 17,2 tuổi. Các nước Trung và Đông Âu vẫn là những nước có đội tàu già nhất, với những con tàu được đóng trên 15 năm tuổi chiếm 65,7% toàn bộ đội tàu của họ.

Đội tàu container trên thế giới có độ tuổi bình quân thấp hơn đội tàu buôn Việt Nam, chủ yếu do đội tàu của Việt Nam được tiếp thu từ thời kỳ bao cấp. Trong quá trình đổi mới mặc dù có sự đầu tư của các ngành, các địa phương nhưng số lượng tàu mua mới cũng chỉ là những con tàu đã qua sử dụng khai thác của một số nước trong khu vực, trang thiết bị còn lạc hậu, tuy vậy những năm gần đây có được cải thiện do Đảng và Nhà nước ta đang chủ trương phát triển mạnh công nghiệp đóng tàu trong nước, góp phần tăng về số lượng và trẻ hoá đội tàu.

Các nước trên thế giới và khu vực có những đội tàu hùng hậu hơn hẳn cả về tấn trọng tải lẫn số lượng. Tuy vậy so sánh với một vài nước trong khu vực thì cũng không phải là quá chênh lệch (Thái Lan, Singapore, □) Nhưng về cơ cấu thì rõ ràng đội tàu container của các nước hơn hẳn đội tàu Việt Nam cả về số lượng lẫn trọng tải, năng lực và phương pháp quản lý. Trong khi đó xu thế phát triển của đội tàu thế giới và khu vực trong những năm gần đây và thời gian tới lại chính là tàu container.

- Về trọng tải tàu: Tổng trọng tải tàu biển của NOSCO là 27.441 DWT, tổng công suất 14.000 CV. Trọng tải bình quân của đội tàu thế giới so với đội tàu trong nước nói chung và của Công ty vận tải thuỷ Bắc nói riêng khá chênh lệch. Tuy trong những năm gần đây đội tàu trong nước cũng đã có những thay đổi tích cực, nhưng so với tiềm năng và lợi thế so sánh về mặt địa lý và điều kiện chung thì thực sự chưa đáp ứng. Nhìn chung về số lượng ta có thể đáp

ứng, nhưng về cơ cấu, để phân loại trọng tải khác nhau phục vụ cho các loại mặt hàng, các luồng vận tải từng khu vực thì cần phải khắc phục nhiều.

- Về năng lực vận tải: năng lực vận tải đội tàu Việt Nam kém cả về số lượng và chất lượng. Mặc dù ngành Hàng hải đã có cố gắng nhiều để đáp ứng nhu cầu vận tải trong nước nhưng phần nào còn bị hạn chế. Chính vì vậy tỷ trọng vận chuyển đối với hàng hoá thấp, nguồn hàng và chân hàng cho đội tàu thiếu. Nguồn hàng xuất khẩu bị chèn ép bởi các hãng tàu nước ngoài có cơ sở tàu mạnh hơn, cơ động hơn; nhất là đội tàu bên ngoài có bề dày lịch sử tạo nên thế mạnh do tích lũy được kinh nghiệm, cơ chế quản lý và điều hành, phương tiện và trang bị hiện đại hơn.

Như vậy, đội tàu của Việt Nam nói chung và của Công ty vận tải thuỷ Bắc nói riêng còn rất nhỏ bé về trọng tải và cơ cấu đội tàu chưa cân đối, phù hợp.

- Về nguồn lực tài chính:

Quy mô của Công ty ngày càng phát triển, doanh thu, lợi nhuận tăng, đời sống CBCNV, thu nhập bình quân người lao động đã được cải thiện đáng kể và đang cố gắng đạt được mặt bằng chung về tiền lương đối với khối vận tải biển của toàn Tổng công ty Hàng hải Việt Nam.

Tuy nhiên, xét về chất lượng của các chỉ tiêu của Công ty vận tải thuỷ Bắc còn thấp. Cụ thể:

- Tỷ suất lợi nhuận/doanh thu của công ty là 0,64%, toàn ngành là 6%. Trong đó, tỷ suất lợi nhuận/doanh thu trong vận tải biển của công ty là 1,8% và của toàn ngành là 1,3%.

- Tỷ suất lợi nhuận/vốn là 0,4%.

- Hệ số nợ cao: Hiện nay 96% giá trị tài sản của Công ty được hình thành từ đi vay với tiền lãi trả ngân hàng hàng năm khoảng 7 tỷ đồng. Tiền lãi trả ngân hàng hiện cao hơn cả vốn chủ sở hữu.

Trong thời kỳ đầu, khi Công ty tích cực đầu tư thêm tàu, TSCĐ bằng vốn vay thì sẽ tạo điều kiện cho Công ty có thể đạt được mức tăng trưởng doanh thu, sản lượng và kết quả kinh doanh tăng nhanh. Tuy nhiên, điều này cũng sẽ gây khó khăn cho Công ty do phải gánh nợ quá nhiều, khi gặp trục trặc trong kinh doanh có thể sẽ là nguy cơ gây ra rất nhiều khó khăn.

Như vậy, Công ty không có lợi thế về tài chính, vốn tự có ít. Ngày nay, với sự lớn mạnh của khối doanh nghiệp ngoài quốc doanh, vốn không còn là lợi thế riêng của các DNNN. Đặc biệt, đã xuất hiện liên doanh giữa doanh nghiệp tư nhân và tập đoàn hàng hải nước ngoài với tiềm năng tài chính lớn.

Bảng so sánh một số chỉ tiêu về khả năng vận chuyển, tại chính của Công ty so với công ty ven biển Việt Nam

T	Chỉ tiêu	Công ty NOSCO	VOSCO
.	Thị phần hiện tại	3,1%	23%
.	Phương thức kinh doanh tàu	Cho thuê tàu định hạn	Cho thuê tàu chợ, tàu chuyển.
.	Cơ cấu đội tàu	Tàu chở hàng khô	Tàu chở hàng khô, tàu dầu, □.
.	Kinh nghiệm, uy tín kinh doanh vận tải biển	Mới tham gia thị trường vận tải biển được 10 năm, đang trong quá trình tạo lập uy tín trên thị trường.	Thực hiện vận tải biển từ những năm 1970, đã có nhiều kinh nghiệm và có uy tín trên thị trường vận tải biển.

- Trình bày kỹ thuật của đội tàu:

Qua bảng so sánh về cơ cấu, số lượng và tuổi tàu của Công ty vận tải thuỷ Bắc với các Công ty khác trong Tổng công ty Hàng hải Việt Nam cho thấy:

- Về tuổi tàu: Tuổi tàu của Công ty là 14 tuổi, phù hợp với tuổi tàu bình quân của Thế giới và Việt Nam. Tuy nhiên, trong thời gian tới tuổi tàu bình quân sẽ giảm đáng kể do sự phát triển mạnh mẽ của tàu container. Đồng thời, khi tuổi tàu trên 15 sẽ gặp rất nhiều khó khăn, thậm chí không thể đáp ứng được yêu cầu vận chuyển quốc tế do chủ tàu phải gánh chịu thêm chi phí tàu già, các thủ tục khi tàu vào các cảng nước ngoài cũng ngặt nghèo hơn.

- Về cơ cấu đội tàu: Hiện nay Công ty vận tải thuỷ Bắc mới tập trung đầu tư tàu chở hàng khô, bách hoá, chưa có tàu chuyên dụng, tàu container, tàu dầu. Mặc dù tàu chở hàng khô vẫn còn rất nhiều cơ hội để NOSCO tham gia chia sẻ vận chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu của đất nước về các mặt hàng nông sản như: gạo, đường, sản lát, ngô,□ và vật liệu xây dựng, phân bón, nguyên vật liệu□ Nhưng hiện nay và trong tương lai, việc vận chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu như dầu thô, dầu sản phẩm, phân bón. □có xu hướng container hoá và sử dụng nhiều đến tàu chuyên dụng để đảm bảo yêu cầu chất lượng của hàng hoá.

- Về năng lực vận tải: Năng lực vận tải của Công ty hiện còn hạn chế. Tổng trọng tải tàu biển hiện mới gần 28.000 DWT, chỉ bằng 01 tàu cỡ lớn của thế giới. Tàu lớn nhất của Công ty hiện mới chỉ là loại tàu 7.000 DWT. Hiện nay các Công ty khác đã có tàu cỡ vừa và lớn từ 10.000 DWT trở lên để có thể vận chuyển được những lô hàng lớn với cự ly vận chuyển xa hơn.

- Sèi ngò sù quan thuyòn vi^an: ở tình trạng "thừa mà vẫn thiếu". Đa phần sỹ quan thuyền viên có độ tuổi bình quân cao (trên 40 tuổi) nhưng trình độ chuyên môn lại yếu, tiếng Anh bị hạn chế, không đáp ứng được yêu cầu công việc, không có khả năng tái đào tạo lại, là sức ép về công ăn việc

làm và tài chính trong các đội tàu. Trong khi đó, những sỹ quan, thuyền viên có trình độ chuyên môn tốt, nhiều kinh nghiệm lại thiếu rất nhiều.

Hiện nay công ty thiếu đội ngũ sỹ quan, thuyền trưởng, máy trưởng có trình độ, kinh nghiệm đảm bảo cho hành trình và mọi hoạt động của tàu khi đi trên biển. Trong khi đó, thuyền viên đi tàu với trình độ trung bình thấp thì vẫn phải để dự trữ vì thừa. Trong thời gian vừa qua và trong thời gian tới, Công ty vẫn còn phải tiếp tục đi thuê sỹ quan quản lý từ các Công ty khác về làm việc trong một thời hạn nhất định. Việc này làm ảnh hưởng không nhỏ đến công tác quản lý và duy trì nề nếp làm việc, nâng cao trách nhiệm của sỹ quan thuyền viên gặp nhiều khó khăn do tính chất làm việc tạm thời. Đây cũng là nhân tố làm giảm khả năng cạnh tranh của Công ty do chưa đảm bảo chất lượng phục vụ và độ linh hoạt trong quá trình vận chuyển.

Tình trạng thiếu hụt nghiêm trọng đội ngũ sỹ quan quản lý ở hiện tại và trong những năm tới đang diễn ra ở hầu hết các doanh nghiệp Việt nam. Nhưng cũng do nguyên nhân nội tại Công ty, đó là chế độ tiền lương của Công ty so với các Công ty khác còn thấp, các quy định về chức trách, nhiệm vụ và công tác đánh giá chất lượng công việc cho từng sỹ quan, thuyền viên trên tàu chưa được chặt chẽ, tiền lương tiền thưởng chưa là đòn bẩy kích thích người lao động. Ngoài ra, kinh phí cho công tác đào tạo, bồi dưỡng kiến thức để nâng cao trình độ, đảm bảo tốt công việc còn hạn hẹp, chưa được thực sự quan tâm để trở thành chiến lược của Công ty. Hạn chế này một phần do khả năng tài chính hiện nay của Công ty chưa đủ mạnh để đáp ứng yêu cầu.

- Công tác quản lý sửa chữa tàu: Còn gặp nhiều khó khăn và yếu do thiếu đội ngũ cán bộ kỹ thuật giỏi. Hiện nay số lượng cán bộ thuộc phòng kỹ thuật mới có 6 người, nhưng phải đảm trách kỹ thuật của 6 tàu biển, 5 đoàn tàu sông và 3 tàu khách. Điều này làm hạn chế khả năng lập kế hoạch, kiểm tra, giám sát công tác quản lý, sửa chữa tàu.

- Kinh nghiệm, danh tiếng: Công ty vận tải thủy Bắc chỉ thực sự tham gia vào lĩnh vực vận tải biển kể từ khi chuyển sang là thành viên của Tổng công ty Hàng hải Việt Nam năm 1997. Vì vậy, so với các Công ty khác có bề dày truyền thống và kinh nghiệm từ những năm 1960,1970 như VOSCO, Tổng công ty Hàng hải Việt Nam. thì Công ty NOSCO là một công ty còn non trẻ với năng lực vận tải thấp, lượng vốn ít, thị phần rất nhỏ. Địa bàn hoạt động chính của Công ty chủ yếu là Hàn Quốc, Nhật Bản, Trung Quốc, và một số nước trong khu vực Đông Nam Á, chưa thực sự gây dựng được danh tiếng trong thị trường vận tải.

- Công nghệ thông tin: Các tàu biển của Công ty đa phần là mua tàu cũ của nước ngoài trên dưới 10 tuổi và hiện đang tham gia vào chương trình đóng dưới để trẻ hoá đội tàu. Vì vậy, việc ứng dụng công nghệ hàng hải tiên tiến còn nhiều hạn chế, các trang thiết bị chưa thực sự đồng bộ và nhiều khi còn bị thiếu. Các lỗi khi tàu bị phạt tại các cảng nước ngoài đa phần là do thiếu trang thiết bị đi tàu như: cứu sinh, cứu hoả, bảo hộ, □. và các thiết bị hành hải khác. Điều này làm tăng chi phí do phải chịu phạt, giảm doanh thu ngày tàu do bị bắt giữ, giảm sức cạnh tranh trong vận tải biển của Công ty.

CHƯƠNG III

ĐÁNH GIÁ CÁC CƠ HỘI THỊ TRƯỜNG CHO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ VẬN CHUYỂN HÀNG KHÔ, HÀNG BÁCH HÓA ĐA NĂNG CỦA CÔNG TY VẬN TẢI BIỂN THUYẾT BẮC NOSCO.

I. Định hướng phát triển vận tải biển của toàn ngành và của công ty Nosco.

1. Định hướng phát triển Tổng công ty Hàng hải Việt Nam đến năm 2010.

Mục tiêu phát triển của Tổng công ty giai đoạn 2010-2015:

Xây dựng Tổng công ty Hàng hải Việt Nam thành tập đoàn kinh tế của Việt Nam theo hình thức Tổng công ty sở hữu vốn (Công ty Mẹ - Công ty Con). So với khu vực về vốn đạt ở mức một công ty hàng hải trung bình, có công nghệ và trình độ khai thác tiên tiến để đủ sức tham gia hợp tác, chia sẻ thị trường cùng với các công ty hàng hải các nước trong khu vực châu Á.

Mục tiêu chủ yếu mà các doanh nghiệp dịch vụ của Việt Nam phải đạt được trong quá trình phát triển để hội nhập với các nước trong khu vực là:

- Đáp ứng một cách đầy đủ, kịp thời và có chất lượng mọi nhu cầu về dịch vụ hàng hải của đất nước.

- Các doanh nghiệp dịch vụ hàng hải của Việt Nam có đủ khả năng tham gia một cách bình đẳng vào các hoạt động dịch vụ hàng hải ở nước ngoài để chia sẻ thị trường khu vực.

Sinh hướng chung về kinh doanh gồm:

(1) Tập trung vốn và đổi mới công nghệ để nâng cao năng lực cạnh tranh: Phát triển đội tàu viễn dương nhất là tàu chở container, tàu chở dầu và

tàu chở hàng khô loại lớn nhằm tăng nhanh đội thương thuyền cả nước. Kết hợp chặt chẽ giữa phát triển đội tàu viễn dương với các hình thức thuê (thuê định hạn, thuê tàu trần, thuê tàu dài hạn) nhằm tăng nhanh thị phần chuyên chở hàng hoá XNK kết hợp với việc chở thuê cho nước ngoài nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh và chiếm lĩnh thị trường khu vực.

Cải cách sắp xếp tổ chức các doanh nghiệp song song với cổ phần hoá các doanh nghiệp dịch vụ.

(2) Phạm vi và giới hạn kinh doanh:

- Đội tàu: Hoạt động khai thác chủ yếu ở khu vực Châu á.

Xây dựng một đội tàu hiện đại, phù hợp với tiêu chuẩn khu vực, chuyên môn hoá 50% (nâng số tàu chuyên dùng từ 18% năm 1998 lên 50% vào năm 2010).

- Độ tuổi tàu: dưới 15 tuổi.

Đảm bảo vận chuyển 80% hàng nội địa và 30% hàng XNK. Đến năm 2020 nâng tỷ lệ vận chuyển hàng XNK lên 35% với tổng trọng tải đội tàu đạt 4,7 triệu DWT.

- Cơ cấu đội tàu:

+ Tàu container: chủ yếu vẫn là khai thác feeder với các loại tàu tới 1.200 TEU. Chuẩn bị các điều kiện về vốn và khả năng vận hành khai thác các tàu container có sức chứa lớn hơn vào giai đoạn sau năm 2005 phục vụ mở các tuyến container từ Việt Nam đi Châu Âu, Châu Mỹ □

+ Tàu chở dầu thô với các tàu từ 6 đến 9 vạn tấn phục vụ cho việc xuất khẩu dầu thô và vận chuyển cho nhà máy lọc dầu Dung Quất.

+ Tàu chở dầu sản phẩm tới mức 4 vạn tấn.

+ Tàu bách hoá đa năng, tàu chở hàng rời là loại tàu có trọng tải tới 4 vạn tấn.

+ Tàu chở khí ga loại 2.000 khối phục vụ tiêu dùng trong nước.

+ Tàu chở khách du lịch loại nhỏ chạy ven biển Việt Nam.

- Tổng trọng tải đội tàu của Tổng công ty tới năm 2010 sẽ có khoảng 1,5 đến 2 triệu DW, giá trị đội tàu khoảng 1.000 triệu USD.

2. Định hướng phát triển đến năm 2010 của Công ty NOSCO.

Định hướng chính của Công ty NOSCO là: đa dạng hoá ngành nghề, lấy vận tải biển làm nhiệm vụ sản xuất chính, xuất nhập khẩu vật tư thiết bị và xuất khẩu lao động là mũi nhọn, đẩy mạnh các công việc khác để tạo công ăn việc làm, ổn định đời sống CBCNV.

Công ty tiếp tục đầu tư mỗi năm thêm 01-02 con tàu trọng tải trên 6.500 DWT, đưa tổng trọng tải đội tàu tới năm 2010 khoảng 80.000 DWT, giá trị đội tàu khoảng 70 triệu USD.

Tốc độ tăng trưởng hàng năm về doanh thu của Công ty là 10%.

Đưa mức tiền lương bình quân của CBCNV trong Công ty bằng mức tiền lương bình quân của Tổng công ty Hàng hải Việt Nam.

*** Định hướng phát triển đội tàu công ty NOSCO:**

Từ những nhận định trên về tình hình vận tải thủy trong những năm tới, công ty vẫn chú trọng đến công tác đầu tư trên tất cả các lĩnh vực hoạt động nhưng trọng tâm vẫn là phát triển các đội tàu với trọng tải ngày càng lớn mở rộng mạng lưới các phương tiện vận tải để có thể thực hiện tốt chức năng kinh doanh chính của mình, khai thác tối đa tiềm năng thị trường để thu lợi lớn nhất. Trong đó định hướng chiến lược của công ty là trẻ hóa đội tàu với trình độ trang bị hiện đại để có khả năng cạnh tranh với các hãng tàu nước ngoài, chiếm lĩnh thị trường trong nước và từng bước xâm nhập vào thị trường nước ngoài. Tuy nhiên do khả năng có hạn nên trong thời gian trước mắt, nhiệm vụ chính vẫn là tăng cường đội tàu thông qua các dự án mua tàu cũ để kinh doanh. Trên cơ sở hoạt động có hiệu quả, năng lực tài chính vững mạnh, khả năng huy động vốn lớn mới có thể thực hiện mục tiêu lâu dài. Mục tiêu trước mắt của công ty là tăng thị phần trên thị trường vận tải và thực hiện nhiều loại

hình hoạt động vận tải, cả vận tải hành khách và vận tải hàng hóa. Trong đó đặt trọng tâm vào việc phát triển đội tàu biển vận chuyển hàng khô.

Công ty đã lập kế hoạch phát triển đội tàu trong 5 năm 2002-2006 như sau:

Loại tàu	Cỡ Tàu	Số Lượng	Thời gian nhận tàu	Ghi chú
Tàu chở hàng khô	6500 — 10000	1	2002	Mua tàu cũ
Tàu chở hàng khô	6500 — 10000	1	2003	Mua tàu cũ
Tàu chở hàng khô	6500 — 10000	1	2004	Mua tàu cũ
Tàu chở hàng khô	6500 — 10000	1	2005	Mua tàu cũ
Tàu chở hàng khô	6500 — 10000	1	2006	Mua tàu cũ

Nguồn : Đề án phát triển công ty giai đoạn 2002 - 2006

Nhìn chung kế hoạch đầu tư của công ty được thực hiện khá tốt. Năm 2002 công ty đã đầu tư mua tàu Quốc Tử Giám là loại tàu chở hàng khô có trọng tải 7015 tấn, nhận tàu vào tháng 01/2002 và hiện nay đang được khai thác tốt theo phương thức cho thuê định hạn. Năm 2003 công ty đã đầu tư mua một tàu chở hàng khô là tàu Long Biên có trọng tải 6846 tấn nhận tàu vào tháng 02 năm 2002. Bên cạnh việc đầu tư cho đội tàu biển, công ty cũng chú trọng đến việc phát triển đội tàu sông .

II. Đánh giá các cơ hội thị trường của công ty vận tải thủy Bắc Nosco.

Vận tải thủy nội địa bên cạnh vận tải bằng đường sông còn có vận tải bằng đường biển với các tuyến nội địa. Do đặc điểm nổi bật của hệ thống sông

ngòi của nước ta là hướng chảy của các con sông lớn là hướng Tây Bắc - Đông Nam và đổ ra biển Đông. Hướng chảy này không phù hợp với hướng vận tải thủy Bắc — Nam. Để khắc phục tình trạng đó, công ty vận tải Thủy Bắc phải sử dụng các phương thức vận tải pha sông biển, nhưng khối lượng hàng hóa vận tải bằng đường sông không lớn, hiện nay các chủ hàng thường tập trung gửi hàng cho các hãng vận tải theo phương thức đường biển nội địa. Thực tế cho thấy, tổng khối lượng hàng hóa vận chuyển trong tuyến nội địa thông qua 36 cảng biển của Việt Nam đều tăng 12%/ năm (hàng container tăng 15%/năm. Năm 2003, sản lượng hàng hóa qua các cảng đạt hơn 56 triệu tấn, tăng 14% so với năm 2001. Các cảng Miền Bắc có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất 29%, miền Trung - 20 %, miền Nam (chủ yếu là khu vực thành phố Hồ Chí Minh) là 7 % Trong năm 2003, hầu hết các cảng đều đạt sản lượng cao hơn năm 2002, trong đó nổi bật là các cảng chính ở cả 3 miền như Hải Phòng, Đà Nẵng, Sài Gòn, Qui Nhơn, Nghệ Tĩnh, Tân Cảng, Cần Thơ. Chỉ một số ít các cảng có sản lượng giảm như cảng Cửa Việt, Nha Trang. Một điều đáng nói là sản lượng hàng container thông qua các cảng đều tăng cao (trong đó một số cảng mới tiếp nhận hàng container như Nghệ Tĩnh, Hải Sơn, Kỳ Hà). Tại khu vực thành phố Hồ Chí Minh, nếu như sản lượng container qua Tân Cảng Sài Gòn giảm trong năm 2002 thì sang năm 2003, sản lượng tăng dần lên gần 18% và vẫn là cảng dẫn đầu về sản lượng container, đứng thứ hai trong danh sách là cảng Hải Phòng với 335.000 TEU

Trong đó có một số cảng mà công ty Thủy Bắc có thế mạnh, và có khối lượng vận chuyển tương đối, số lượng hàng hoá thông qua các cảng này của công ty Thủy Bắc dự báo tới năm 2020 như sau:

Đơn vị tính: Triệu Tấn

TT	Tên cảng	2005	2010	2020
I	Miền Bắc	19	40	92
1	Cụm cảng Hải Phòng, Đình Vũ	7.5	15	30
2	Cảng Cái Lân	1.8	10	21
3	Chuyên dụng than	5	7	10
4	B12 (dầu)	2	3.5	7
5	Chuyên dụng xi măng	1.4	2.4	3.6
6	Các cảng khác và cảng XD mới	1.3	2.1	20.4
II	Miền Trung	23	36	85
1	Nghệ Tĩnh	0.77	2.2	5
2	Đà Nẵng, Liên Chiểu	1.5	6	13
3	Chuyên dụng dầu	15	15	30
4	Quy Nhơn	1.53	3.2	6
5	Cảng khác	1.6	2.4	5
6	Thạch Khê (Quảng)			10
7	Chuyên dụng xi măng	1.7	3.6	5
8	Vũng Áng	0.5	2	6
9	Chân Mây	0.4	1.6	5
III	Miền Nam	58	104	170
1	Cụm cảng Sài Gòn	19.2	25	25
2	Thị Vải Vũng Tàu	4	27	70
3	Đồng Bằng sông Cửu Long	1.8	7	10
4	Chuyên dụng xi măng	3.4	4	6
5	Các cảng khác	0.6	1	9
6	Chuyên dụng dầu	9	15	20
7	Cảng dầu thô không bến	20	25	30
Tổng số		100	180	347

Về nguồn hàng nội địa trong đó gồm có

- Hàng dầu: Do mức tiêu thụ dầu tăng bình quân từ 2,5%/năm, mức tiêu thụ gấp đôi vào năm 2010 dẫn tới nhu cầu về dầu cũng tăng từ 3-4%. Năm 1994 có 12 triệu tấn tàu dầu hạ thủy, năm 1995 có 10 triệu tấn tàu dầu được hạ thủy.

- Hàng rời: Các năm 1994-1995 có 10 triệu DWT tàu chở hàng được hạ thủy mỗi năm. Với mức tăng trưởng khiêm tốn trong thương mại hàng rời trong năm 1994 đội tàu có mức tăng trưởng nhanh hơn so với nhu cầu về khối lượng hàng rời, cụ thể đội tàu hàng rời khô sẽ tăng 1,5-2% trung bình hàng năm. Hàng container tính riêng cho tuyến nội địa: năm 1999 đội tàu container của ta đã vận chuyển được 146.000 TEU, năm 2000 đã vận chuyển được 200.000 TEU, năm 2001 đã vận chuyển được hơn 250.000 TEU, khả năng và theo mức độ tăng trưởng cho phép đội tàu trong nước chở được hơn 1 triệu TEU/năm.

Dự báo nhu cầu hàng hoá xuất nhập theo từng mặt hàng chủ yếu của Việt Nam qua các bảng dưới đây. Các số liệu được tính cho 3 mốc thời gian là năm 2000,2005,2010. Mỗi mốc thời gian nêu lên số liệu lại được lấy theo 2 giá trị PA_1 (giá trị tối thiểu) và PA_2 (giá trị tối đa).

Bảng: Dự báo các mặt hàng vận chuyển nội địa chủ yếu đến năm 2000.

(Đơn vị: 1000 tấn)

STT	Loại hàng	Năm 2000		Năm 2005		Năm 2010	
		PA _I	PA _{II}	PA _I	PA _{IV}	PA _I	PA _{II}
1	Than đá	2567	3200	5500	7413	6500	9397
2	Xi măng	1604	2000	3000	3896	4000	5783
3	Đồ gỗ	321	400	500	649	760	1099
4	Cà phê	158	197	260	338	370	535
5	Cao su	152	190	300	309	387	560
6	Xăng dầu	6279	7828	7500	9740	7000	10120
7	Hàng contaner	3547	4422	8500	11039	14000	20240
8	Kim khí	2446	3050	5600	7273	8000	11560
9	Phân	2005	2500	3000	3396	3500	5060
10	Thiết bị	802	1000	1500	1948	3000	4337
11	Lương thực	401	500	800	1039	1000	1446
12	Hoá chất	401	500	100	130	1500	2069

(Nguồn: Cục hàng hải Việt Nam)

STT	Loại hàng vận chuyển	Năm 2000		Năm 2005		Năm 2010	
		PAI	PAII	PAI	PAII	PAI	PAII
1.	Hàng lỏng	20694	25800	25700	35714	37000	53493
2.	Hàng container	6016	7500	13000	16883	22000	31807
3.	Hàng rời	6577	8200	13040	16935	20000	28915
4.	Hàng bách hoá	10002	12370	16030	20818	19020	27498
5.	Hàng khô	2511	3130	7430	9650	16109	23287
	Tổng cộng	45800	57000	77000	100000	114129	165000

(Nguồn: Cục hàng hải Việt Nam)

Tóm lại: Trên cơ sở số liệu về cung và cầu có thể dự đoán được nhu cầu chở hàng rời khô có thể tăng từ 2-3%/ năm, trong khi đó mức tăng trưởng của đội tàu là 1,5-2%/năm. Nhìn chung trong xu thế phát triển như hiện nay, thị trường vận tải thủy nội địa sẽ ngày càng được mở rộng, nhu cầu hàng hóa chuyên chở bằng đường biển các tuyến nội địa ngày càng tăng. Đây là cơ hội cho việc tăng thêm năng lực khai thác các tuyến vận tải nội địa của công ty Thủy Bắc nói riêng và của đội tàu quốc gia nói chung.

III. Các giải pháp Marketing về xây dựng hệ thống thông tin nhằm nâng cao việc tìm kiếm các cơ hội thị trường.

1. Xây dựng hệ thống thông tin Marketing.

1.1. Thông tin về sự phát triển của thị trường.

Thông tin về sự phát triển của thị trường vô cùng quan trọng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của bất kỳ doanh nghiệp nào khi tham gia vào thị trường. Doanh nghiệp cần thu thập những thông tin về các chỉ tiêu cơ bản của kinh tế, pháp luật, bạn hàng, về tình hình biến động của nhu cầu, về các đơn vị

tham trong thị trường, các đối thủ cạnh tranh, phân tích dự báo... Đây là những thông tin cho phép doanh nghiệp có thể nắm vững tình hình biến động của thị trường, qua đó phản ứng nhanh nhạy với những thay đổi đó, không bị thụ động, bối rối trong xử lý các tình huống đó.

1.2. Thông tin về khách hàng và nhu cầu của khách.

Trong tất cả các hoạt động kinh doanh của công ty, thông tin về nhu cầu của khách hàng, hay nói cách khác, là việc tìm kiếm và khai thác các nguồn hàng bao giờ cũng chiếm vị trí quan trọng nhất. Nguồn hàng có thể coi là "nguồn sống" của công ty, là yếu tố cơ bản quyết định quy mô của hoạt động kinh doanh của công ty. Mặc dù hoạt động này đã và đang được công ty thực hiện tương đối tốt, nhưng để thành công hơn nữa trong việc khai thác các nguồn hàng, công ty phải có kế hoạch và những biện pháp marketing thích hợp, có biện pháp hữu hiệu nhằm lôi kéo khách hàng về phía mình, thuyết phục khách hàng tức là những người chủ hàng có nhu cầu chuyên chở thực sự, muốn và có nhu cầu sử dụng dịch vụ vận tải của công ty. Việc ứng dụng marketing không phải là thực hiện các biện pháp đơn lẻ, tách biệt mà sử dụng có hệ thống các biện pháp, theo một kế hoạch đồng bộ đã vạch ra từ trước. Phải đa dạng hóa việc khai thác các nguồn hàng, tích cực mở rộng mối quan hệ với các chủ hàng. Ngoài việc củng cố mối quan hệ cũ, công ty cần cố gắng thiết lập mối quan hệ mới bằng việc cung cấp đầy đủ các chủng loại dịch vụ đại lý vận tải chất lượng cao với giá cả hợp lý.

Xây dựng hệ thống thu thập xử lý thông tin phản hồi từ khách hàng để tìm kiếm sự quan tâm của khách hàng khi sử dụng sản phẩm dịch vụ của công ty là chất lượng, giá cả hay các yếu tố khác, từ đó làm cơ sở cho công tác cải tiến chất lượng cũng như thỏa mãn tốt hơn các nhu cầu của khách hàng. Những hoạt động này đã được công ty thực hiện rất tốt, trong thời gian tới công ty cần phát huy hơn nữa yếu tố tích cực này.

Việc thu thập ý kiến khách hàng qua hình thức bảng hỏi. Bảng hỏi có thể lập với những nội dung chính sau:

Với điểm số từ 1 đến 7. 7 có nghĩa là khách hàng hoàn toàn đồng ý với chất lượng dịch vụ của công ty, khách hàng có thể khoanh tròn bất kì số nào từ 1 đến 7 mà có thể phản ánh cảm nhận của họ với dịch vụ mà công ty cung cấp. Sẽ không có câu trả lời đúng sai mà tất cả nói lên chính xác cảm nhận của khách hàng về dịch vụ mà công ty cung cấp.

1. CTVT - ĐLVT có những phương tiện vận tải hiện đại.	1	2	3	4	5	6	7
2. CTVT- ĐLVT vận chuyển hàng hoá đúng giờ.	1	2	3	4	5	6	7
3. CTVT- ĐLVT vận chuyển hàng hoá an toàn.	1	2	3	4	5	6	7
4. Nhân viên trong CTVT- ĐLVT luôn sẵn lòng giúp đỡ bạn.	1	2	3	4	5	6	7
5. Nhân viên trong CTVT - bày tỏ sự hiểu biết khi trả lời những câu hỏi của bạn.	1	2	3	4	5	6	7
6. CTVT - ĐLVT luôn thực hiện đúng những cam kết khi vận chuyển hàng hoá.	1	2	3	4	5	6	7
7. Ý kiến của bạn.	1	2	3	4	5	6	7

Trong nền thị trường nơi diễn ra cạnh tranh ngày càng gay gắt thì chỉ có trực trực nhỏ trong quá trình cung cấp sản phẩm hàng hoá dịch vụ của một doanh nghiệp cũng trở thành một nguy cơ cho sự rời bỏ của khách hàng. Việc lôi kéo khách hàng đi theo doanh nghiệp đã khó việc lấy lại lòng tin của khách hàng lại càng khó hơn. Đồng thời doanh nghiệp sẽ mất lợi thế khi khách hàng

nhận thấy nhà cung cấp những dịch vụ tương tự có chất lượng cao hơn. Vì vậy công ty cần phải đánh giá mức độ thoả mãn của khách hàng của công ty và đối thủ cạnh tranh nhằm không ngừng nâng cao chất lượng. Tạo ra sự hài lòng của khách hàng với dịch vụ công ty cung cấp. Phương pháp thu thập, đánh giá của khách hàng bao gồm:

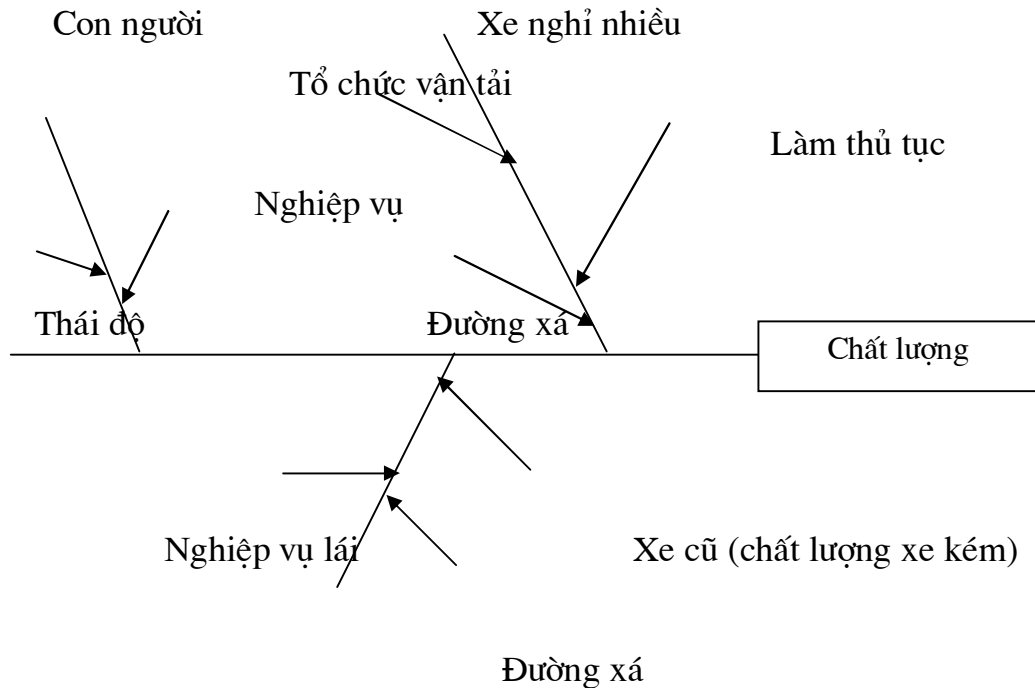
- Điều tra định kỳ khách hàng của đối thủ cạnh tranh. Điều tra định kỳ khách hàng của công ty (công ty đã thực hiện, cần duy trì và phát huy). Điều tra những khách hàng chỉ sử dụng những dịch vụ của công ty một lần.

- Đánh giá chất lượng dịch vụ của đối thủ cạnh tranh (công ty đã thực hiện, cần duy trì và tiếp tục phát huy).

- Đánh giá những kết quả đạt được của công ty và đối thủ cạnh tranh sau những nỗ lực về chất lượng. Để từ đó công ty nâng cao và cải tiến chất lượng dịch vụ cung cấp mở rộng thị trường.

Sau mỗi chuyến hàng vận chuyển với khối lượng lớn và quan trọng, ban lãnh đạo của công ty và những công nhân tham gia trực tiếp vào việc vận chuyển hàng hoá đó cần thiết có một cuộc họp rút kinh nghiệm những mặt được và mặt chưa được, đồng thời tìm kiếm các nguyên nhân vì sao xảy ra hiện tượng đó thông qua sơ đồ nhân quả. Để từ đó rút ra được những kinh nghiệm và nâng cao được chất lượng dịch vụ của công ty từ đó mở rộng thị phần của mình.

Ví dụ việc tìm nguyên nhân tại sao xe đến muộn được tiến hành như sau:



Vận tốc chạy chậm

Điều kiện thực hiện:

Việc thiết lập một hệ thống thu thập thông tin phản hồi từ phía khách hàng phải được thành lập một chương trình quan trọng phổ biến trong toàn công ty.

Ban lãnh đạo phải là người trực tiếp hướng dẫn một nhóm cán bộ tổ chức các hội nghị khách hàng. Trong hội nghị khách hàng phải có sự tham gia của một số cán bộ lãnh đạo quan trọng.

Phải có một nguồn kinh phí cho hệ thống này để chúng hoạt động có hiệu quả.

1.3. Thông tin về các yếu tố của môi trường vĩ mô.

Việc tìm hiểu thu thập thông tin về môi trường vĩ mô có ảnh hưởng rất nhiều đến hoạt động kinh doanh của công ty. Các chính sách phát triển ngành,

các quy chế, quy định, hành lang pháp lý ... của ngành, sự phát triển chung của nền kinh tế. Việc tìm hiểu về các thông tin này đã được công ty thực hiện tương đối tốt, hệ thống máy vi tính trong công ty đã được nối mạng, các nhân viên nghiệp vụ của công ty đều sử dụng thành thạo máy vi tính nên các thông tin có hệ thống cập nhật thường xuyên hàng ngày. Bên cạnh đó, các nhân viên cũng phải tìm hiểu thông tin về môi trường vĩ mô ảnh hưởng đến ngành qua các nguồn khác như báo, tạp chí chuyên ngành, công báo, các văn bản luật mới ...

1.4. Thông tin về đối thủ cạnh tranh.

Đây là những thông tin tình báo Marketing giúp doanh nghiệp nhận biết được những đối thủ hiện tại cũng như tiềm ẩn trong thị trường. Những đối thủ để hợp tác, tấn công hay né tránh trong cạnh tranh. Nắm bắt được đối thủ cạnh tranh tức là nắm bắt được sự chủ động trong hoạt động kinh doanh, góp phần vào thành công trên thị trường cạnh tranh đang diễn ra ngày càng khốc liệt.

2. Đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường.

Để đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, công ty nên thành lập bộ phận chuyên nghiên cứu thị trường. Và để hoạt động có hiệu quả, cần quan tâm đến cách thức và nội dung hoạt động của bộ phận này. Công ty nên đa dạng hóa hình thức nghiên cứu thị trường. Do hoạt động kinh doanh này mang tính chất của bán hàng công nghiệp, nên khó có thể thực hiện một số hình thức nghiên cứu thị trường như các sản phẩm tiêu dùng. Để thu thập thông tin, công ty có thể sử dụng hai hình thức nghiên cứu thị trường là: sử dụng phiếu điều tra (Bảng câu hỏi, đối với một số mẫu được lựa chọn), và thu thập thông tin qua các tài liệu sách báo, niên giám thống kê, qua các hội nghị khách hàng... tuy nhiên các số liệu ít chính xác hơn so với phương pháp phỏng vấn trực tiếp, bởi phương pháp này khi tiếp xúc trực tiếp sẽ giúp người phỏng vấn nắm bắt được thái độ của người được hỏi. Nhưng phương pháp phỏng vấn trực tiếp ở đây sẽ không thích hợp do đặc trưng của sản phẩm kinh doanh.

KẾT LUẬN

Kể từ khi thực hiện chính sách đổi mới, quá trình hội nhập và tự do hóa thương mại đã tạo đà cho việc mở rộng hơn nữa các hoạt động kinh doanh, khuyến khích sự phát triển của thị trường, góp phần thực hiện thành công sự nghiệp công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước.

Cùng với sự phát nhanh chóng của nền kinh tế, hoạt động đại lý vận tải cũng không ngừng phát triển cả về chiều rộng và chiều sâu. Đây là một ngành kinh doanh dịch vụ đầy triển vọng của Việt Nam. Những công ty vận tải và đại lý vận tải cả trong nước và quốc tế xuất hiện trên thị trường Việt Nam ngày càng nhiều. Hệ thống cảng biển, kho bãi, phương tiện xếp dỡ, vận chuyển của Việt Nam đang trên đà phát triển cả về số lượng và chất lượng, trọng tải và đang được trẻ hóa để đáp ứng nhu cầu vận chuyển hàng hóa trong và ngoài nước.

Sau một thời gian thực tập tại Công ty NOSCO, em mạnh dạn đưa ra một số giải pháp nhằm phân tích các cơ hội thị trường của công ty với mục đích giúp doanh nghiệp phục vụ ngày càng tốt hơn khách hàng từ đó tăng cường khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, trong quá trình viết đề tài này, em nhận được sự giúp đỡ nhiệt tình của thầy giáo **Th.S Nguyễn Ngọc Quang** Bên cạnh đó, em cũng nhận được sự giúp đỡ nhiệt tình của các cô chú, anh chị trong Phòng KH-ĐT cùng các phòng ban khác trong Công ty NOSCO để em có thể hoàn thành tốt chuyên đề này.

Em xin chân thành cảm ơn!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1. Quản trị Marketing □ NXB Thống Kê**
- 2. Kinh tế vận tải biển - Trường ĐH Hàng Hải**
- 3. Tổ chức khai thác vận tải tàu biển - Trường ĐH Hàng Hải**
- 4. Phân tích hoạt động kinh tế của các doanh nghiệp vận tải biển - Trường ĐH Hàng Hải**
- 5. Tạp chí Hàng Hải**

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: VÀI NÉT CƠ BẢN VỀ VẬN CHUYỂN HÀNG KHÔ, HÀNG BÁCH HÓA ĐA NĂNG TRONG VẬN TẢI THỦY NỘI ĐỊA.....	3
I. Đặc điểm và các phương thức kinh doanh vận tải thủy nội địa.	3
1. <i>Đặc điểm, vai trò vận tải thủy nội địa.</i>	<i>3</i>
2. <i>Ưu nhược điểm của vận tải thủy.</i>	<i>4</i>
3. <i>Các phương thức kinh doanh vận tải thủy nội địa.</i>	<i>5</i>
3.1. Các phương thức kinh doanh vận tải thủy nội địa:.....	5
3.2. Phương thức thuê tàu chợ.	6
3.3. Phương thức thuê tàu chuyên.....	7
3.4. Phương thức thuê tàu định hạn.....	8
3.5. So sánh ưu nhược điểm của các phương thức thuê tàu.....	9
4. <i>Phân loại vận tải thủy.....</i>	<i>12</i>
II. Đặc điểm và các phương thức gửi hàng khô, hàng bách hóa đa năng bằng container trong vận tải thủy nội địa.....	14
CHƯƠNG II.....	16
THỰC TRẠNG TÌNH HÌNH VẬN TẢI HÀNG KHÔ, HÀNG RỜI CỦA CÔNG TY VẬN TẢI THỦY BẮC.....	16
I. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty vận tải thủy Bắc - NOSCO.	16
1. <i>Sự hình thành, chức năng nhiệm vụ và quyền hạn của Công ty NOSCO.....</i>	<i>16</i>
II. Phân tích các yếu tố môi trường ảnh hưởng tới hoạt động vận tải hàng khô, hàng rời của công ty vận tải Thủy Bắc.....	17
1. <i>Phân tích bên ngoài:</i>	<i>17</i>
1.1. Khách hàng.....	17
2. <i>Đối thủ cạnh tranh.</i>	<i>18</i>
3. <i>Môi trường kinh doanh.</i>	<i>20</i>
II. Phân tích bên trong	20
1. <i>Nhân sự và trình độ quản lý.....</i>	<i>20</i>
2. <i>Khả năng vật chất, tài chính:</i>	<i>21</i>
III. Phân tích thực trạng hoạt động vận tải hàng khô hàng rời, của công ty vận tải Thủy Bắc NOSCO.....	24
1. <i>Tình hình sử dụng phương tiện vận chuyển.....</i>	<i>24</i>
2. <i>Thực trạng tổ chức vận chuyển và quản lý công tác đội tàu vận tải của công ty.....</i>	<i>25</i>

3. Thành tích.....	27
IV. Phân tích điểm mạnh, điểm yếu:	27
CHƯƠNG III	34
ĐÁNH GIÁ CÁC CƠ HỘI THỊ TRƯỜNG CHO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ VẬN CHUYỂN HÀNG KHÔ, HÀNG BÁCH HÓA ĐA NĂNG CỦA CÔNG TY VẬN TẢI BIỂN THỦY BẮC NOSCO.....	34
I. Định hướng phát triển vận tải biển của toàn ngành và của công ty Nosco.	34
1. Định hướng phát triển Tổng công ty Hàng hải Việt Nam đến năm 2010.	34
2. Định hướng phát triển đến năm 2010 của Công ty NOSCO.....	36
II. Đánh giá các cơ hội thị trường của công ty vận tải thủy Bắc Nosco.	37
III. Các giải pháp Marketing về xây dựng hệ thống thông tin nhằm nâng cao việc tìm kiếm các cơ hội thị trường.....	42
1. Xây dựng hệ thống thông tin Marketing.	42
1.1. Thông tin về sự phát triển của thị trường.....	42
1.2. Thông tin về khách hàng và nhu cầu của khách.	43
1.3. Thông tin về các yếu tố của môi trường vĩ mô□.□□□□□□.46	
1.4. Thông tin về đối thủ cạnh tranh.....	47
2. Đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường.....	47
KẾT LUẬN	48
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	49