

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP HỒ CHÍ MINH**

LÊ TRUNG BÌNH

**NÂNG CAO KHẢ NĂNG CẠNH TRANH CỦA CỤM CẢNG HÀNG
KHÔNG MIỀN NAM TRONG GIAI ĐOẠN HỘI NHẬP KINH TẾ
QUỐC TẾ**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

ĐAKLAK - NĂM 2006

MỤC LỤC

Trang

Danh mục từ viết tắt	
Danh mục các Bảng	
Danh mục các biểu đồ	
LỜI MỞ ĐẦU	1
Chương 1: VẤN ĐỀ CẠNH TRANH CỦA CÁC HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ HÀNG KHÔNG TRONG GIAI ĐOẠN HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ.....	3
1.1- Khái quát, vị trí của ngành Hàng không:.....	3
1.1.1- Khái quát:.....	3
1.1.2- Vị trí của ngành Hàng không:.....	4
1.2.- Vấn đề cạnh tranh các hoạt động dịch vụ hàng không:	4
1.2.1- Cơ sở lý luận về cạnh tranh:.....	4
1.2.1.1- Môi trường bên ngoài:.....	5
1.2.1.2- Môi trường bên trong:.....	10
1.2.2- Vấn đề cạnh tranh các dịch vụ Hàng không trong giai đoạn hội nhập:....	11
1.2.2.1- Cạnh tranh về quy mô:.....	12
1.2.2.2- Nới lỏng cơ chế để cạnh tranh:	13
1.2.2.3- Cạnh tranh dựa vào đa dạng hóa sản phẩm:.....	13
1.2.2.4- Cạnh tranh về chất lượng dịch vụ:	13
1.2.2.5- Cạnh tranh thông qua liên minh liên kết:	13
1.2.2.6- Cạnh tranh thông qua đa dạng hóa sở hữu:.....	14
1.2.2.7- Cạnh tranh thông qua quảng bá, tiếp thị, khuyến mãi:.....	15
1.3- Xu hướng phát triển các Cảng hàng không, sân bay trên thế giới:	15
1.4- Dự báo thị trường vận tải Hàng không:.....	18
Chương 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CỦA CỤM CẢNG HÀNG KHÔNG MIỀN NAM TRONG THỜI GIAN QUA	21
2.1- Giới thiệu khái quát về quá trình hình thành và phát triển của ngành Hàng không Việt Nam nói chung và của các Cảng Hàng không sân bay nói riêng.....	21
2.1.1- Ngành Hàng không dân dụng Việt Nam:	21
2.1.2- Quá trình phát triển của các Cảng Hàng không, sân bay:.....	23

2.1.2.1- Đánh giá chung:.....	23
2.1.2.2- Quy mô, năng lực tài chính:	24
2.1.2.3- Đánh giá về nguồn nhân lực:.....	25
2.2- Thực trạng cơ chế quản lý tại Cụm Cảng Hàng không sân bay:.....	26
2.2.1- Cơ chế quản lý:	26
2.2.1.1- Quản lý thu - chi tài chính:.....	26
2.2.1.2- Quản lý vốn:	26
2.2.1.3- Xử lý kết quả tài chính:	27
2.2.1.4- Cơ cấu tổ chức của Cụm cảng Hàng không, sân bay:.....	27
2.2.2- Thực trạng quản lý tài chính tại Cụm cảng Hàng không miền Nam	28
2.2.2.1- Quản lý thu chi tài chính:	28
2.2.2.2- Huy động, tích lũy và phân phối vốn:	31
2.3- Thực trạng năng lực cạnh tranh của Cụm cảng Hàng không miền Nam:.....	32
2.3.1- Lợi thế cạnh tranh:	32
2.3.2- Những bất lợi trong cạnh tranh của Cụm cảng Hàng không miền Nam: .	34
2.3.2.1- Quy mô:.....	34
2.3.2.2- Cơ chế giá dịch vụ:.....	36
2.3.2.3- Cơ chế quản lý, điều hành:	37
2.3.2.4- Nguồn nhân lực:	38
2.3.2.5- Ứng dụng khoa học kỹ thuật:	38
2.3.2.6- Tự do hóa Hàng không:	39
2.3.2.7- Công tác nghiên cứu, tiếp thị, khuyến mãi:	40
2.3.2.8- Chất lượng dịch vụ:.....	40
2.3.3- Nguyên nhân:	41
Chương 3: NHỮNG GIẢI PHÁP NÂNG CAO KHẢ NĂNG CẠNH TRANH CỦA CỤM CẢNG HÀNG KHÔNG MIỀN NAM TRONG GIAI ĐOẠN HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ.....	45
3.1- Phương hướng, chiến lược:	45
3.1.1- Chính phủ:.....	45
3.1.2- Ngành Hàng không Việt Nam	46
3.1.3- Cụm cảng Hàng không miền Nam:.....	46

3.2- Những giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh:	47
3.2.1- Các đề xuất mang tính vĩ mô:	47
3.2.1.1- Đối với Chính phủ:	47
3.2.1.2- Đối với Cục Hàng không:	49
3.2.1.3- Đối với Cục cảng Hàng không miền Nam:	49
3.2.2- Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của Cục cảng Hàng không miền Nam:	50
3.2.2.1- Huy động vốn đầu tư cho phát triển Cục cảng Hàng không:	50
3.2.2.2- Đảm bảo tính cạnh tranh trong giá dịch vụ:	52
3.2.2.3- Đẩy mạnh cổ phần hóa một số dịch vụ tại Cảng hàng không, sân bay:	54
3.2.2.4- Nâng cao năng lực quản lý thu chi tài chính:	57
3.2.2.5- Hoàn thiện hệ thống thông tin, thương mại điện tử trong điều hành sản xuất kinh doanh:	58
3.2.2.6- Kiện toàn tổ chức và cơ chế quản lý hệ thống Cảng Hàng không: ..	59
3.2.2.7- Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực:	60
3.2.2.8- Tiếp thị, khuyến mãi Cảng hàng không, sân bay:	62
3.2.2.9- Xây dựng văn hóa doanh nghiệp:	63
KẾT LUẬN	65
Tài liệu tham khảo	
Phụ lục	

MỘT SỐ TỪ VIẾT TẮT

- ACI: Hội đồng các sân bay Quốc tế (Airports council International)**
- ADP: Công ty quản lý sân bay Paris (Aéroports De Paris)**
- BAA: Tập đoàn vận tải Hàng không Anh (Bristish airports Authority)**
- BOT: Xây dựng kinh doanh chuyển giao (Build Operate Transfer)**
- BT: Xây dựng chuyển giao (Build Transfer)**
- CAAC: Cục hàng không dân dụng Trung Quốc (Civil Aviation Administration of China)**
- CAAV: Cục Hàng không dân dụng Việt Nam (Civil Aviation Administration of Vietnam)**
- GDP: Tổng sản phẩm quốc nội (Gross Domestic Product)**
- IATA: Hiệp hội vận tải Hàng không Quốc tế (International Air Transportation Association)**
- ICAO: Tổ chức Hàng không dân dụng thế giới (International Civil Aviation Organization)**
- ODA: Hỗ trợ chính thức (Official Development Assistance)**
- WTO: Tổ chức thương mại thế giới (World Trade Organization)**

MỘT SỐ BẢNG BIỂU

Bảng 1: Sản lượng hành khách; hành lý, hàng hoá, bưu kiện thông qua Cảng hàng không năm 1986, 1990 & 2005.

Bảng 2: Một số chỉ tiêu đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2004 & 2005 của Cụm cảng Hàng không miền Nam

Bảng 3: Quy mô vốn của Cụm cảng Hàng không miền Nam qua các năm 1996, 2004 & 2005

Bảng 4: Mức giá hạ cất cánh của Việt Nam (theo Quyết định 13) so với mức giá bình quân khu vực Asean.

MỘT SỐ BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 1: Dự đoán kinh phí đầu tư xây dựng Cảng hàng không trong vòng 20 năm tới

Biểu đồ 2: Dự kiến sản lượng hành khách thông qua Cảng hàng không Việt Nam đến năm 2020

Biểu đồ 3: Dự kiến sản lượng hành lý, hàng hóa, bưu kiện thông qua Cảng hàng không Việt Nam đến năm 2020

Biểu đồ 4: Doanh thu & Nguồn vốn chủ sở hữu của Cụm cảng Hàng không miền Nam qua các năm 1996, 2004 & 2005.

TÊN ĐỀ TÀI:

NÂNG CAO KHẢ NĂNG CẠNH TRANH CỦA CỤM CẢNG HÀNG KHÔNG MIỀN NAM TRONG GIAI ĐOẠN HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

Một số nét mới của đề tài:

Luận văn đánh giá được khả năng cạnh tranh của Cụm cảng Hàng không miền Nam so với các Cảng Hàng không sân bay trong khu vực và trên thế giới. Rút ra những yếu kém về khả năng cạnh tranh của Cụm cảng qua các mặt: Quy mô, Cơ chế giá dịch vụ, Cơ chế quản lý điều hành, nguồn nhân lực, ứng dụng khoa học kỹ thuật, vấn đề tự do hóa Hàng không, công tác nghiên cứu, tiếp thị, khuyến mãi ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ tại Cảng Hàng không. Từ đó, trên cơ sở định hướng mang tầm vĩ mô, luận văn đã đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của Cụm cảng Hàng không miền Nam.

Trong đó, đặc biệt là các giải pháp: Cổ phần hóa một số dịch vụ tại Cảng Hàng không nhằm thu hút nguồn lực tài chính, tăng quy mô Cảng Hàng không, gắng kết quyền lợi và trách nhiệm của các thành viên tham gia vào doanh nghiệp, tìm ra những biện pháp hữu hiệu giúp Cảng hàng không hoạt động có hiệu quả hơn, không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ tại Cảng hàng không; giải pháp quảng bá, tiếp thị, khuyến mãi Cảng Hàng không cũng là giải pháp góp phần không nhỏ vào quá trình thu hút các Hãng hàng không đi và đến sử dụng các dịch vụ tại Cảng Hàng không mà các Cảng Hàng không sân bay hiện nay hầu như chưa quan tâm.

Lê Trung Bình

Học viên Cao học khóa 13

Khoa Kinh tế tài chính – Ngân hàng

Trường Đại học kinh tế Tp. Hồ Chí Minh

LỜI MỞ ĐẦU

- Lý do chọn đề tài:

Sau 20 năm đổi mới hội nhập kinh tế Quốc tế, nền kinh tế Việt Nam đã đạt được những thành công đáng kể. Đời sống của người dân ngày càng được nâng lên, thu nhập của người dân gia tăng tác động trực tiếp đến thị trường Hàng không; đồng thời sự mở cửa giao thông với các nền kinh tế, sự hợp tác về mọi mặt thúc đẩy ngành Hàng không dân dụng Việt Nam có chung, các Cụm cảng Hàng không sân bay nói riêng không ngừng phát triển.

Cụm cảng Hàng không miền Nam là một trong ba Cụm cảng Hàng không sân bay trên toàn quốc, là đơn vị trực thuộc Cục Hàng không dân dụng Việt Nam. Trong những năm qua, Cụm cảng Hàng không miền Nam đã đóng góp tích cực cho sự nghiệp phát triển ngành Hàng không dân dụng Việt Nam; đồng thời đây cũng là cửa ngõ giao lưu và quan hệ quốc tế lớn nhất của Việt Nam, góp phần to lớn cho sự phát triển của đất nước.

Công cuộc đổi mới và phát triển kinh tế trong những năm gần đây của đất nước đã và đang tạo ra một môi trường thuận lợi để các doanh nghiệp Việt Nam phát triển, nhưng môi trường cạnh tranh cũng ngày càng trở nên gay gắt, đặc biệt là ngành khoa học Hàng không thế giới phát triển như hiện nay, các Cảng Hàng không sân bay trên thế giới không ngừng nâng cao năng lực cạnh tranh cho phù hợp với tốc độ phát triển của ngành, của nền kinh tế thế giới trong xu thế hội nhập. Trong điều kiện Nhà nước ta đang từng bước thực thi chính sách vận tải hàng không theo hướng nới lỏng các hạn chế cạnh tranh, thực hiện phi điều tiết có lộ trình; khả năng cạnh tranh của các Cảng hàng không sân bay của Việt Nam còn kém xa so với khu vực, cơ sở hạ tầng, trang thiết bị, nguồn nhân lực còn nghèo nàn lạc hậu. Những vấn đề này đã và đang trở thành thách thức lớn đối với ngành Hàng không dân dụng nói chung, các Cụm cảng Hàng không sân bay ở Việt Nam nói riêng. Vì vậy, việc đưa ra giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Cảng Hàng không sân bay là hết sức cần thiết.

- Xác định mục tiêu, ý nghĩa của đề tài:

Trên cơ sở nghiên cứu những lý luận chung về vấn đề cạnh tranh, về vận tải hàng không; từ thực tiễn hoạt động của Hàng không thế giới nói chung, của Cụm cảng Hàng không miền Nam nói riêng; xu thế phát triển Hàng không thế giới trong thời kỳ hội nhập; luận văn sẽ đánh giá năng lực cạnh tranh của Cụm cảng Hàng không miền Nam, từ đó đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Cụm cảng Hàng không miền Nam trong quá trình hội nhập khu vực và thế giới. Để đạt được điều đó, luận văn phải thực hiện được những vấn đề sau:

- * Nghiên cứu thực trạng hoạt động của Cụm cảng Hàng không miền Nam trong thời gian qua.
- * Đánh giá khả năng cạnh tranh của Cụm cảng hàng không miền Nam so với các Cảng hàng không sân bay trong khu vực và trên thế giới, từ đó tìm ra những hạn chế trong cạnh tranh.
- * Đề ra những giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Cụm cảng Hàng không miền Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

- Phạm vi nghiên cứu: Luận văn chỉ giới hạn phạm vi nghiên cứu trong Cụm cảng Hàng không miền Nam.

- Phương pháp nghiên cứu: Đề tài được nghiên cứu trên cơ sở phương pháp luận duy vật biện chứng, duy vật lịch sử kết hợp với các phương pháp nghiên cứu cụ thể khảo sát tình hình hoạt động vận tải Hàng không làm cơ sở thực tiễn, phân tích, dự báo, so sánh, tổng hợp các số liệu và báo cáo tổng kết thực tiễn về hoạt động vận tải hàng không dân dụng của Việt Nam và trên thế giới.

Kết cấu của luận văn: Ngoài phần Lời mở đầu, phần kết luận, phụ lục, tài liệu tham khảo, luận văn bao gồm 3 chương:

- Chương 1: Vấn đề cạnh tranh của các hoạt động dịch vụ Hàng không trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế
- Chương 2: Thực trạng hoạt động của Cụm cảng Hàng không miền Nam trong thời gian qua.
- Chương 3: Những giải pháp nâng cao khả năng cạnh tranh của Cụm cảng Hàng không miền Nam trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế.

Chương 1: VẤN ĐỀ CẠNH TRANH CỦA CÁC HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ HÀNG KHÔNG TRONG GIAI ĐOẠN HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

1.1- Khái quát, vị trí của ngành Hàng không:

1.1.1- Khái quát:

Cảng hàng không là khu vực xác định, bao gồm sân bay, nhà ga và trang thiết bị, công trình cần thiết khác được sử dụng cho tàu bay đi, đến và thực hiện vận chuyển hàng không. Cảng Hàng không là loại sân bay dân dụng hiện đại, phục vụ việc vận chuyển hành khách và hàng hóa thương mại. Cảng hàng không được phân thành các loại sau đây:

Cảng hàng không quốc tế là cảng hàng không phục vụ cho vận chuyển quốc tế và vận chuyển nội địa;

Cảng hàng không nội địa là cảng hàng không phục vụ cho vận chuyển nội địa. Sân bay là khu vực xác định được xây dựng để bảo đảm cho tàu bay cất cánh, hạ cánh và di chuyển. Sân bay chỉ phục vụ mục đích khai thác hàng không chung hoặc mục đích vận chuyển hành khách, hành lý, hàng hóa, bưu phẩm, bưu kiện, thư mà không phải vận chuyển công cộng là sân bay chuyên dùng.

Cụm cảng hàng không ở Việt Nam có nhiệm vụ quản lý và khai thác các Cảng hàng không trong khu vực mình phụ trách, xây dựng quy hoạch, kế hoạch và đề án phát triển, nâng cấp, mở rộng các Cảng hàng không.

Các Cảng Hàng không, sân bay là doanh nghiệp Nhà nước hoạt động công ích, có nhiệm vụ quản lý khai thác Cảng hàng không nhằm cung ứng các dịch vụ hàng không, dịch vụ công cộng theo chính sách của Nhà nước, theo kế hoạch Nhà nước giao và theo giá do Nhà nước quy định.

Cùng với sự phát triển nhanh của ngành công nghiệp Hàng không, hệ thống Cảng Hàng không, sân bay đã vượt qua một chặn đường lịch sử từ khái niệm sân bay đơn thuần như một bãi đáp tàu bay đến các Cảng hàng không, sân bay và ngày nay là các tổ hợp Hàng không sân bay khổng lồ hay còn gọi là Thành phố sân bay với đầy đủ các dịch vụ hiện đại đáp ứng nhu cầu của các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước đi và đến tại Cảng hàng không sân bay.

1.1.2- Vị trí của ngành Hàng không:

Ngành Hàng không dân dụng là một ngành kinh tế-kỹ thuật quan trọng trong mỗi quốc gia, là một bộ phận cấu thành nhạy cảm của nền kinh tế. Nó phản ánh sự phát

triển kinh tế, chính trị, xã hội của mỗi quốc gia. Hàng không dân dụng Việt Nam trong những năm gần đây đã có những bước phát triển nhảy vọt cả về lượng và chất, đã thực sự đóng góp tích cực, to lớn cho sự phát triển kinh tế, xã hội của đất nước.

Cảng Hàng không, sân bay là cơ sở hạ tầng của nền kinh tế, có ý nghĩa to lớn trong mạng kết cấu hạ tầng giao thông và an ninh quốc gia; là đầu mối giao thông quan trọng giữa các vùng, miền của đất nước thúc đẩy phát triển giao lưu văn hóa, kinh tế xã hội; là cầu nối cửa khẩu quốc gia với quốc tế, hòa nhập tăng cường giao lưu, mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại.

1.2.- Vấn đề cạnh tranh các hoạt động dịch vụ hàng không:

1.2.1- Cơ sở lý luận về cạnh tranh:

Cạnh tranh không phải là diệt trừ đối thủ của mình mà chính là phải mang lại cho khách hàng những giá trị gia tăng cao hơn hoặc mới lạ hơn để khách hàng lựa chọn mình chứ không lựa chọn các đối thủ cạnh tranh khác. Trong một thị trường, một sản phẩm hay một dịch vụ nào đó có giá rẻ hơn và có cùng chất lượng với một sản phẩm, dịch vụ cạnh tranh thì người tiêu dùng sẽ mua sản phẩm, dịch vụ đó nhiều hơn. Mặt khác, nếu sản phẩm, dịch vụ đó có giá đắt hơn nhưng có chất lượng cao hơn thì nó vẫn được người tiêu dùng ưa chuộng hơn bởi vì người tiêu dùng tìm thấy được “giá trị” của sản phẩm, dịch vụ đó mà nó không được tìm thấy ở sản phẩm, dịch vụ cạnh tranh.

Theo Michael Porter, Giáo sư Đại học Harvard (Hoa Kỳ), “Lợi thế cạnh tranh về cơ bản xuất phát từ giá trị mà một xí nghiệp có thể tạo ra cho người mua và giá trị đó vượt quá phí tổn của xí nghiệp”.

Cạnh tranh của ngày hôm nay cũng dần thay đổi, sự cạnh tranh ngày càng không phải là cuộc cạnh tranh giữa các đối thủ trong một ngành có cấu trúc rõ ràng nhằm phân chia thặng dư kinh tế, mà là cuộc cạnh tranh để chi phối cơ hội đầu tư mới, một sự đa dạng hóa sản phẩm nhằm tận dụng mọi nguồn lực có thể nhằm thúc đẩy doanh nghiệp không ngừng phát triển. Thí dụ như lĩnh vực dịch vụ tài chính hôm nay, thì đâu là chỗ bắt đầu và kết thúc của ngành dịch vụ này? Khi mà General Motors trở thành một trong những nhà phát hành thẻ tín dụng lớn nhất, các ngân hàng Anh trở thành những nhà bảo lãnh bảo hiểm lớn nhất, Bưu điện Việt Nam

nhận tiền gửi tiết kiệm hàng tháng, Ngân hàng kinh doanh bất động sản, Tổng công ty xăng dầu Việt Nam thành lập Công ty cổ phần Bảo hiểm Petrolimex(PJICO).

Để xác định được những lợi thế cạnh tranh, cơ hội, thách thức, điểm mạnh, yếu mà doanh nghiệp đang và sẽ đối mặt trong quá trình hoạt động, làm cơ sở cho quá trình hình thành chiến lược của doanh nghiệp cần xem xét hai nhân tố tác động đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp đó là môi trường bên trong và môi trường bên ngoài. Hoạch định chiến lược nhanh và đúng đắn sẽ giúp doanh nghiệp xác định một vị thế cao trong thị trường đầy biến động như hiện nay.

1.2.1.1- Môi trường bên ngoài:

Khi hoạch định chiến lược, môi trường bên ngoài là điều kiện đảm bảo sự thành công của chiến lược đó. Vì vậy cần nghiên cứu môi trường bên ngoài, đặc biệt các yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến từng doanh nghiệp, từng ngành một cách thường xuyên, liên tục nhằm nhận định những mối đe dọa cũng như những cơ hội có ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp.

Tám tiêu chuẩn hiệu quả đề cập đến môi trường bên ngoài của một công ty thành công được các nhà kinh tế học nêu ra để các doanh nghiệp hoạt động:

- Có ý thức và khả năng cạnh tranh trên thị trường.
- Biết đầu tư lớn vào những chương trình nghiên cứu và phát triển dài hạn.
- Có sản phẩm mới xuất hiện đều đặn trên thị trường.
- Sử dụng thận trọng kỹ thuật marketing.
- Nhanh chóng ứng phó trước những than phiền của khách hàng.
- Bảo đảm chất lượng theo ý muốn người tiêu thụ.
- Quan tâm phục vụ đầy đủ khách hàng.
- Giá cả phù hợp với khách hàng.

Doanh nghiệp có vị thế cao trên thị trường khi nhận định đúng và có những chiến lược hành động phù hợp với thị trường. Doanh nghiệp phải luôn tìm hiểu đối thủ cạnh tranh của mình về mọi mặt như: Mục tiêu, phương hướng phát triển sắp tới để có những phản ứng kịp thời. Khách hàng là một yếu tố cực kỳ quan trọng có ảnh hưởng đến quá trình hoạch định mục tiêu của doanh nghiệp. Nguyên vọng của khách hàng là giá cả sản phẩm thấp, chất lượng sản phẩm, dịch vụ cao hơn, được cung cấp hàng hóa nhanh chóng và ổn định, điều kiện thiếu nợ dễ dàng, bảo hành

tốt, dịch vụ nhanh chóng, vị trí mua hàng thuận tiện. Chính vì vậy doanh nghiệp phải luôn luôn quan tâm giải quyết các vấn đề làm sao để hơn hẳn các doanh nghiệp đối thủ. Có như vậy doanh nghiệp mới tạo khả năng cạnh tranh trên thị trường được.

Theo Michael Porter, có 3 biểu hiện nói lên lợi thế cạnh tranh:

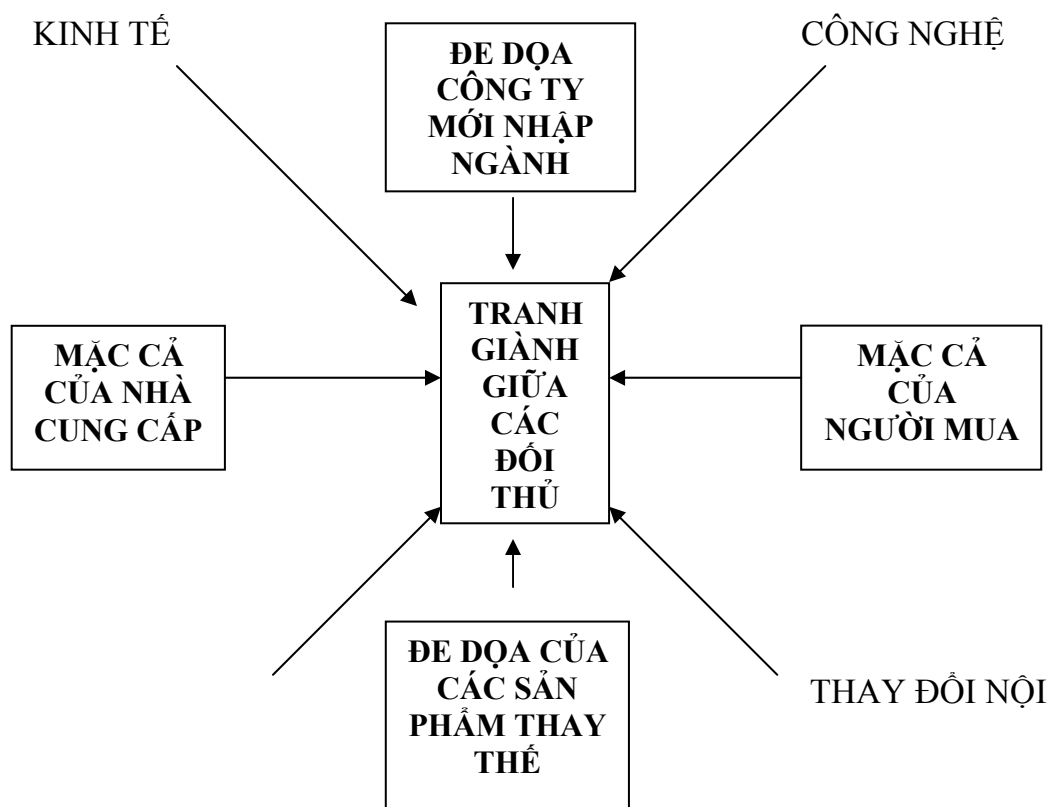
- Chi phí thấp (Low cost): Trong những điều kiện tương đương doanh nghiệp tạo ra một giá trị nào đó với chi phí thấp hơn đối thủ thì doanh nghiệp đó có lợi thế hơn.
- Khía cạnh khác biệt hóa (Differentiation): Tạo những điểm khác biệt với đối thủ và lấy điểm đó làm lợi thế.
- Tập trung (Focus): Tập trung vào các điểm mạnh, khác biệt, lĩnh vực chuyên sâu nào đó để tạo lợi thế.

* Môi trường cạnh tranh:

Là môi trường gắn trực tiếp với từng doanh nghiệp. Phần lớn các hoạt động và cạnh tranh của doanh nghiệp xảy ra trực tiếp tại đây.

Mô hình năm áp lực cạnh tranh của Michel Porter:

Mô hình này tạo thành bối cảnh cạnh tranh trong một ngành kinh doanh. Sức mạnh của các áp lực cạnh tranh trong ngành sẽ quyết định mức độ của đầu tư, cường độ cạnh tranh và mức lợi nhuận của ngành.



DÂN SỐ HỌC

TẠI CỦA NGÀNH

Tính chất tác động của các áp lực cạnh tranh có thể có sự thay đổi theo thời gian và bị ảnh hưởng bởi các đặc điểm kinh tế, kỹ thuật của ngành. Xem xét các áp lực cạnh tranh :

* Mối đe dọa của các xí nghiệp mới gia nhập thị trường:

Nguy cơ xâm nhập vào một ngành phụ thuộc vào các rào cản xâm nhập, thể hiện qua các phản ứng của các đối thủ cạnh tranh hiện thời mà các đối thủ mới có thể dự đoán. Các rào cản chính ngăn chặn sự xâm nhập.

- Lợi thế kinh tế theo qui mô: Với qui mô lớn doanh nghiệp có thể thu được các khoản lợi tức tăng thêm nhờ sự tiết kiệm do việc sản xuất hàng loạt với khối lượng lớn. Tuy nhiên, ngày nay nền kinh tế phát triển có xu hướng quay về sản xuất với qui mô nhỏ theo định hướng của khách hàng. Vì thế rào cản này không phải là quá cao để ngăn chặn các đối thủ tiềm năng xâm nhập.
- Sự khác biệt của sản phẩm: Khác biệt về chất lượng, kiểu dáng, cung cách phục vụ, công tác quảng cáo hoặc doanh nghiệp là một trong những người tiên phong trong ngành. Sự khác biệt đó tạo nên sự trung thành của khách hàng đối với sản phẩm của doanh nghiệp và tạo nên rào cản xâm nhập. Nó buộc các đối thủ mới phải làm rất nhiều để vượt qua sự trung thành của khách hàng, điều đó làm cho họ phải chịu phí tổn cao và lỗ trong thời gian đầu là không thể tránh được. Các đối thủ mới còn phải chịu sự mạo hiểm nếu xâm nhập thất bại.

* Tranh giành giữa các đối thủ cạnh tranh trong ngành:

Đây là một áp lực thường xuyên và đe dọa trực tiếp các doanh nghiệp. Khi áp lực cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng tăng lên thì càng đe dọa về vị trí và sự tồn tại của các doanh nghiệp. Thí dụ như cuộc cạnh tranh giữa Pepsi và Coca-Cola trong lĩnh vực nước giải khát có gas, giữa bia Tiger và bia Sanmiguell, hãng Honda và Suzuki,... Tính chất và cường độ cạnh tranh phụ thuộc các yếu tố cơ bản sau :

- Số lượng đối thủ cạnh tranh: Số lượng đông thì mức độ cạnh tranh sẽ rất cao và ngược lại.

- Tốc độ tăng trưởng của ngành: Tốc độ tăng trưởng chậm sẽ biến cuộc cạnh tranh của các doanh nghiệp thành cuộc chiếm giữ, giành giật và mở rộng thị phần. Ngược lại, việc cạnh tranh sẽ không căng thẳng, các doanh nghiệp có nhiều cơ hội trong tăng trưởng để đáp ứng nhu cầu đang tăng lên rất nhanh.
- Không có tính khác biệt của sản phẩm và chi phí chuyển đổi. Nếu sản phẩm, dịch vụ của các doanh nghiệp cùng ngành không có sự khác biệt và chi phí chuyển đổi không đáng kể thì giá cả và cung cách phục vụ là nhân tố cho sự lựa chọn của khách hàng.

Nhìn từ góc độ doanh nghiệp, có thể tổng hợp các khả năng tạo ra vị thế không ngừng vượt trội trong tiến trình cạnh tranh vào 6 lĩnh vực:

- Chiến lược sản phẩm: Giành, giữ thị phần và khai phá thị trường
- Chất lượng thời gian: Đón đầu trào lưu thị trường và tối ưu hóa vận hành sản xuất
- Chất lượng không gian: Ấn định vị thế và chiêm ngời hào hứng
- Chất lượng dịch vụ: Kết nối, củng cố và mở rộng quan hệ
- Chất lượng thương hiệu: Tự hào và chia sẻ danh tiếng
- Chất lượng giá cả: Hợp lý và hợp thời

✱ Mối đe dọa của các sản phẩm thay thế:

Sản phẩm thay thế hạn chế mức lợi nhuận tiềm năng của một ngành bằng cách đặt một ngưỡng tối đa cho mức giá mà các doanh nghiệp cùng ngành có thể kinh doanh có lãi. Khi giá của sản phẩm chính tăng cao thì sản phẩm thay thế sẽ được khuyến khích sử dụng và ngược lại. Khả năng lựa chọn về giá cả của sản phẩm thay thế càng hấp dẫn thì ngưỡng chặn trên đối với lợi nhuận của ngành càng vững chắc hơn. Các sản phẩm thay thế đáng được quan tâm nhất:

- Sản phẩm thuộc về xu hướng đánh đổi giá cả rẻ của chúng lấy sản phẩm của ngành.
- Do các ngành có lợi nhuận cao: Khi đó sản phẩm thay thế sẽ ồ ạt nhảy vào xâm nhập làm tăng cường độ cạnh tranh buộc các sản phẩm của ngành phải giảm giá hoặc chất lượng được nâng cao.

✱ Thế mặc cả của người mua:

Khách hàng luôn đòi hỏi để có được mức giá thấp nhất hoặc luôn mặc cả để có được chất lượng phục vụ tốt hơn. Chính điều này làm cho các đối thủ cạnh tranh chống lại nhau và làm tổn hao mức lợi nhuận của ngành.

* Thế mặc cả của các nhà cung cấp:

Người cung ứng có thể dựa vào một số cơ hội để tăng giá hoặc giảm chất lượng sản phẩm dịch vụ cung ứng:

- Số lượng người cung ứng ít.
- Không có sẵn sản phẩm thay thế.
- Mua với số lượng ít so với sản lượng của người cung ứng.
- Sản phẩm dịch vụ của người cung ứng là yếu tố đầu vào quan trọng đối với hoạt động của khách hàng.
- Sản phẩm của nhà cung ứng có tính khác biệt và được đánh giá cao bởi khách hàng của người mua.

Tuy nhiên, trong điều kiện toàn cầu hóa kinh tế như hiện nay, công nghệ đang thay đổi một cách rộng lớn, sự giảm bớt luật lệ, sự xóa bỏ vai trò trung gian trong thị trường, sự hòa trộn giữa các đối thủ cạnh tranh với những người cộng tác làm cho ranh giới các ngành không còn rõ ràng nữa, không thể biết hết được ai là nhà cung cấp, ai là đối thủ cạnh tranh, ai là khách hàng, ai là người cộng tác và ai là người mới vào ngành, thí dụ như hãng Sony và hãng Philips là đối thủ cạnh tranh của nhau, nhưng họ cũng là cộng tác cung cấp hàng của nhau; các ngành kinh doanh không còn mang những đặc tính riêng biệt nữa thí dụ như: ngành điện tử vi tính, nó dùng cho công việc hay giải trí...tất cả đều phụ thuộc vào việc dùng máy tính cá nhân ở một thời điểm nhất định; cạnh tranh của ngày hôm nay cũng khó có thể lập kế hoạch chính xác cho tương lai được, có quá nhiều sự thay đổi đang diễn ra trong cấu trúc cơ bản của quá trình cạnh tranh mà chúng ta không thể vạch kế hoạch một cách hoàn hảo được.

* Môi trường kinh doanh quốc tế: Xu hướng toàn cầu hóa và hội nhập ngày nay trong toàn bộ cộng đồng quốc tế có những mối quan hệ phụ thuộc lẫn nhau về nhiều mặt. Và sự cạnh tranh thực sự hiện nay là sự cạnh tranh gay gắt giữa các công ty. Vì vậy môi trường kinh doanh quốc tế có tác động nhiều đến môi trường kinh doanh của các doanh nghiệp hoạt động trong và ngoài nước. Thật vậy, tình hình khủng bố

ngày 11/9/2000, dịch bệnh đường hô hấp cấp (SARS)... đã diễn ra tại các quốc gia trên thế giới đã làm cho nhiều doanh nghiệp trên thế giới gặp không ít khó khăn.

1.2.1.2- Môi trường bên trong:

Phân tích môi trường bên trong hay môi trường nội bộ nhằm tìm ra những điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp. Qua đó xác định các năng lực, phân biệt những lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp đối với đối thủ cạnh tranh. Sáu tiêu chuẩn hiệu quả của một công ty thành công đề cập đến môi trường bên ngoài của các nhà kinh tế học nêu ra:

- Đội ngũ nhân viên nhiệt tình.
- Quản trị không xa cách nhân viên.
- Tổ chức linh hoạt trước thị trường.
- Phân quyền trong quyết định.
- Tập trung vào các yếu tố quyết định thành công.
- Có một hệ thống kiểm tra, kiểm soát về kế toán tài chính chặt chẽ và khoa học.

Như vậy, trong công cuộc xây dựng đất nước, thúc đẩy sự tăng trưởng và phát triển kinh tế, hầu như các nước đều tiến hành công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Nước ta đang trên đường công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước thì không còn con đường nào khác là phải vươn lên, nắm bắt cơ hội vượt qua thách thức nếu muốn sánh vai cùng với các nước trong khu vực và trên thế giới. Từng doanh nghiệp trong từng ngành kiên quyết khắc phục khó khăn và phát huy những thế mạnh của doanh nghiệp mình, lợi thế của đất nước góp phần đưa nền kinh tế Việt Nam có vị thế cạnh tranh vững chắc trên thị trường thế giới trong quá trình toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế thế giới.

1.2.2- Vấn đề cạnh tranh các dịch vụ Hàng không trong giai đoạn hội nhập:

Cũng giống như những ngành khác, khả năng cạnh tranh của ngành Hàng không dân dụng nói chung, các Hãng hàng không sân bay nói riêng trong quá trình hoạt động cũng chịu tác động của những nhân tố bên ngoài và bên trong như: Sự tác động của nền kinh tế, thể chế, pháp lý, xã hội, môi trường tự nhiên, công nghệ, yếu tố khách hàng, các nhà cung cấp, đối thủ cạnh tranh, sản phẩm thay thế; hay sự tác động của yếu tố nội bộ nguồn nhân lực, nguồn lực tài chính, kỹ thuật sản xuất,

nghiên cứu và phát triển... Trong đó, chịu ảnh hưởng lớn có thể nói đến đó là thể chế, pháp lý, quy mô tài chính, đối thủ cạnh tranh, khách hàng, nguồn nhân lực, kỹ thuật sản xuất.

Khái niệm cạnh tranh thị trường trong lĩnh vực Hàng không đang dần thay đổi bởi những thay đổi có ý nghĩa quan trọng về bản chất và vai trò của các tổ chức, cá nhân tham gia vào cuộc cạnh tranh tại các Cảng hàng không sân bay. Cung cấp dịch vụ theo tuyên bố của các Cảng hàng không đã bị phá vỡ nhường bước cho các hình thức đầu tư trong nước và quốc tế, có sự tham gia của nhiều đối thủ khác nhau. Như vậy, những người có trách nhiệm quản lý Cảng hàng không sân bay đang phải chịu sức ép ngày càng gia tăng do tình hình cạnh tranh trên thị trường buộc họ phải hành động.

1.2.2.1- Cạnh tranh về quy mô:

Để phù hợp với xu thế phát triển của ngành khoa học Hàng không đang phát triển mạnh mẽ, các Cảng hàng không sân bay không ngừng tăng đầu tư, nâng cao khả năng đáp ứng các thể hệ tàu bay, phục vụ tốt nhất các Hãng hàng không, hành khách đi và đến tại Cảng hàng không, nâng cao năng lực cạnh tranh với các Cảng hàng không trong nước và quốc tế.

Tại Singapore, ngay từ năm 1997 chính phủ Singapore đã đầu tư hàng tỷ USD cho dự án xây dựng sân bay Quốc tế mới Changi với quyết tâm đưa Changi trở thành một trung tâm hàng không trong khu vực. Và hiện nay Cảng Hàng không sân bay Changi đã trở thành một Trung tâm Hàng không sầm uất của khu vực, là Cảng Hàng không sân bay vận chuyển hàng hóa hàng đầu Châu Á, doanh thu tăng trung bình 12%/năm với công suất vận chuyển đạt trên 2,6 triệu tấn hàng hóa/năm; với lưu lượng hàng năm tới trên 34 triệu hành khách nối liền từ Singapore tới hơn 200 Quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới.

Tại Nhật, người ta đã đầu tư hàng chục tỷ USD đổ đất và xây hẳn một hòn đảo phi trường ngoài khơi OSAKA. Cảng Hàng không New Kansai được khánh thành năm 1994 đã trở thành một kỳ tích hùng vĩ, niềm tự hào của ngành Hàng không Nhật Bản; năm 2000, Nhật Bản đã đầu tư 7.3 tỷ USD Cảng hàng không Chubu Centrair phục vụ cho công tác vận tải Hàng không của nước này.

Các Cảng Hàng không, sân bay Thượng Hải, Hồng Kông, Kualalumpur, Bangkok đã được đầu tư hàng chục tỷ USD. Ngoài ra, các Quốc gia còn triển khai các dự án xây dựng cả các Cảng hàng không, sân bay phục vụ các Hãng hàng không giá rẻ như Malaysia năm 2004.

1.2.2.2- Nói lỏng cơ chế để cạnh tranh:

Hiện nay, các quốc gia đang xúc tiến nhanh việc nói lỏng cơ chế quản lý đối với ngành Hàng không nhằm tận dụng tối đa nguồn lực, nâng cao năng lực cạnh tranh. Hoa Kỳ là thị trường Hàng không lớn nhất trên thế giới và đã tăng trưởng rất nhanh kể từ khi chính quyền liên bang nước này nói lỏng các quy định trong ngành hàng không vào năm 1978. Kết quả là một hệ thống hoạt động khai thác đã phát triển và trở nên phổ biến trên toàn cầu, trong đó các sân bay khu vực lớn đóng vai trò sân bay đầu mối, là trung tâm trung chuyển hành khách cho các hãng hàng không.

1.2.2.3- Cạnh tranh dựa vào đa dạng hóa sản phẩm:

Đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ tại các Cảng hàng không sân bay, nâng cao năng lực cạnh tranh đáp ứng nhu cầu khách hàng là một trong những mục tiêu của các Cảng hàng không sân bay Quốc tế đã và đang thực hiện, thu hút các nhà đầu tư cung ứng các dịch vụ tại Cảng hàng không, hình thành một tổ hợp hàng không không lồ với nhiều loại hình dịch vụ, từ dịch vụ bình dân đến những nhu cầu cao cấp khác.

1.2.2.4- Cạnh tranh về chất lượng dịch vụ:

Với tương lai phát triển của ngành vận tải hàng không trên thế giới, đặc biệt cạnh tranh về chất lượng dịch vụ tại các Cảng hàng không khu vực Châu Á rất quyết liệt, có rất nhiều Cảng Hàng không sân bay trong khu vực của các quốc gia như Singapore, Nhật, Đài Loan, Trung Quốc, Malaysia, Thái Lan và Indonesia luôn chú trọng vào việc nâng cao chất lượng dịch vụ và chất lượng các dịch vụ tại các Cảng hàng không này phát triển rất nhanh.

1.2.2.5- Cạnh tranh thông qua liên minh liên kết:

Sự tăng trưởng của các liên minh trong thời gian gần đây trên toàn thế giới ngày càng khiến người ta tập trung chú ý vào tác động của xu hướng liên kết này đối với vấn đề cạnh tranh, các Cảng hàng không sân bay Quốc tế còn phục vụ thay đổi đa phương thức vận tải thông qua các liên kết đường bộ - hàng không, đường bộ

1.2.2.6- Cạnh tranh thông qua đa dạng hóa sở hữu:

Trong xu thế cạnh tranh ngày càng phức tạp, đòi hỏi nâng cao kỹ năng quản lý, thay đổi mạnh mẽ từ khai thác đến phát triển thị trường, vì vậy các nước trên thế giới có xu hướng tiếp tục tư nhân hóa, cổ phần hóa, thương mại hóa và liên doanh các hoạt động truyền thống (xóa bỏ độc quyền). Đồng thời, tư nhân hóa và quốc tế hóa các Cảng hàng không, sân bay nhằm giảm phần sở hữu Nhà nước trong các Cảng hàng không, sân bay đã có hoặc mới thành lập với sự tham gia của khu vực tư nhân trong nước và các pháp nhân nước ngoài. Việc tư nhân hóa và Quốc tế hóa trong các Cảng Hàng không, sân bay trên thế giới được thể hiện qua các hình thức sau: Sở hữu Nhà nước thông qua kiểm soát của chính phủ; sở hữu công cộng thông qua nhà chức trách sân bay; sở hữu hỗn hợp công cộng và tư nhân; sở hữu tư nhân. Trong số này, sở hữu tư nhân có xu hướng thu hút sự chú ý nhiều nhất, thí dụ như nhà chức trách sân bay ở Anh chuyển thành công ty trách nhiệm hữu hạn vào năm 1986 và được lên thị trường chứng khoán Luân Đôn năm 1987 và đã trở thành điển hình cho việc tư nhân hóa hiệu quả.

Tư nhân hóa là xu thế phát triển chung của kinh tế thế giới hiện nay, đồng thời cũng là yêu cầu cấp thiết nhằm cắt giảm chi tiêu Ngân sách nhà nước. Nó tạo điều kiện, động lực cho các Cảng hàng không, sân bay nâng cao hiệu quả hoạt động, tăng năng lực cạnh tranh, tạo nguồn vốn mới và tạo cơ hội đầu tư cho các doanh nghiệp. Tuy nhiên, do vận tải Hàng không liên quan chặt chẽ với An ninh quốc phòng, nên quá trình tư nhân hóa các Cảng Hàng không, sân bay diễn ra chậm và thận trọng hơn nhiều so với các ngành khác, nó chỉ diễn ra nhanh hơn trong thời gian từ những năm 80 trở lại đây.

1.2.2.7- Cạnh tranh thông qua quảng bá, tiếp thị, khuyến mãi:

Các Cảng hàng không, sân bay Quốc tế trên thế giới hầu hết đều có chiến lược phát triển quảng cáo tiếp thị, như Cảng hàng không sân bay Changi của Singapore, Sân bay Dubai, các Cảng hàng không mới được xây dựng ở Châu Á

cũng không ngừng tổ chức các chiến dịch tiếp thị, quảng bá để tạo dựng hình ảnh, củng cố vị thế là cửa ngõ của Quốc gia như: Sân bay Quốc tế Kuala Lumpur của Malaysia, Sân bay Quốc tế Hồng Kông, Sân bay quốc tế Incheon của Hàn Quốc, Sân bay Bangkok mới của Thái Lan.

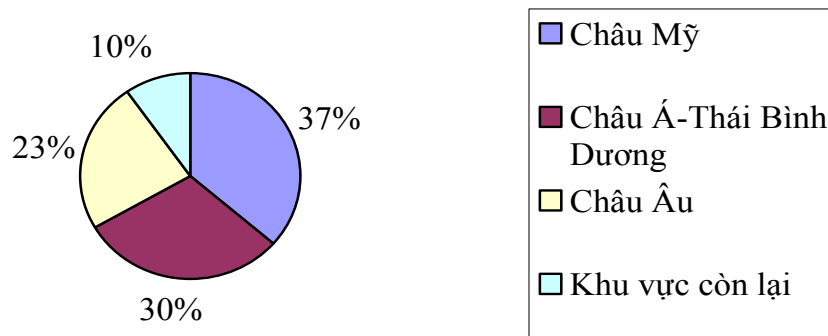
1.3- Xu hướng phát triển các Cảng hàng không, sân bay trên thế giới:

Các nhà sản xuất máy bay và các Hãng Hàng không khổng lồ Boeing, Airbus đang ngày càng gia tăng máy bay hiện đại với sức chứa đến 700 chỗ với các chỉ số kỹ thuật siêu việt; theo Hãng Boeing thị trường vận tải Hàng không thế giới vào năm 2015 sẽ có thêm trên 1.000 chiếc tàu bay vận tải, làm cho ngành không vận tăng trưởng mạnh với hạm đội tàu bay hiện đại và an toàn, tàu bay trên 50 tấn tăng thêm 800 chiếc, các loại tàu bay nhỏ dưới 30 tấn và trung bình từ 30 đến 50 tấn cũng tăng nhanh, tất cả sẽ tham gia vào mạng lưới trung chuyển không vận thế giới. Như vậy, trước hết các Cảng hàng không, sân bay phải được thiết kế cải tạo theo hướng hiện đại hóa để đón các máy bay siêu lớn; hệ thống đường băng, sân đỗ và các thiết bị phụ trợ sẽ được nâng cấp cho phù hợp kích cỡ, trọng tải các loại máy bay mới; nhà ga cũng được thiết kế để có thể phục vụ cho hàng chục chuyến bay với hàng chục ngàn hành khách vào giờ cao điểm. Như vậy, lý thuyết về giới hạn giờ cao điểm, bố trí dây chuyền phục vụ hành khách, hành lý hàng hóa sẽ phải xem xét lại để không gây ách tắc ở nhà ga.

Các Cảng hàng không, sân bay lớn trong khu vực Châu Á - Thái Bình Dương và trên thế giới tiếp tục xúc tiến việc đầu tư nâng cấp, cải tạo, nâng cao chất lượng dịch vụ hàng hóa, kể cả chính sách khuyến khích hấp dẫn như giảm thủ tục, quảng cáo, khuyến mãi, giảm giá dịch vụ.

Theo dự kiến của Hội đồng các sân bay Quốc tế (ACI) cho biết trong vòng 20 năm tới, toàn thế giới sẽ đầu tư 247 tỷ USD vào các dự án xây dựng và mở rộng sân bay. Trong đó Châu Mỹ chiếm 90 tỷ; Châu Á-Thái Bình Dương 75 tỷ; Châu Âu 58 tỷ, còn lại các khu vực khác là 24 tỷ USD. Kế hoạch mở rộng sân bay Los Angeles (Mỹ) là dự án lớn nhất với 10 tỷ USD được đầu tư trong vòng 15 năm, tiếp đến sân bay JFK(Mỹ) 9,4 tỷ. Và như vậy, các Cảng hàng không sân bay tiếp tục đầu tư, tiếp tục đổi mới và phát triển.

**BIỂU ĐỒ 1: DỰ ĐOÁN KINH PHÍ ĐẦU TƯ
XÂY DỰNG CHK TRONG VÒNG 20 NĂM TỚI**



Mức độ liên minh, liên kết thông qua việc ký kết các Hiệp định Vận tải Hàng không song phương, đa phương, mở rộng bầu trời ngày càng mang tính toàn cầu, thực hiện việc mở cửa bầu trời giữa quốc gia này với quốc gia khác, bình đẳng hoạt động đòi hỏi các Quốc gia và các nhà hoạch định chiến lược phát triển cơ sở hạ tầng Cảng hàng không, sân bay phải đưa ra các nghiên cứu về mô hình mới của các Cảng hàng không, sân bay trong tương lai. Các Cảng Hàng không, sân bay trong tương lai sẽ được thiết kế không chỉ để với chức năng cho tàu bay cất hạ cánh mà sẽ là một tổ hợp kinh tế-kỹ thuật-dịch vụ lớn, một thành phố vệ tinh trong quy hoạch chung của khu vực với đầy đủ các nhu cầu về dịch vụ đa dạng của một đô thị lớn từ giao thông, môi trường đến các dịch vụ ăn uống, nghỉ ngơi hội họp đáp ứng nhu cầu của vài chục triệu hành khách thậm chí trăm triệu hành khách/năm trong tương lai.

Và không thể mở rộng mãi nhà ga để giải quyết vấn đề quá tải, các Cảng hàng không sân bay bắt đầu tiến hành đơn giản hóa các thủ tục. Hiện nay tại các quốc gia thành viên ICAO đều thành lập Ủy Ban Quốc gia về đơn giản hóa thủ tục nhằm giảm tối đa thời gian chiếm chỗ của một hành khách vào giờ cao điểm. Nhiều Cảng hàng không, sân bay đã ứng dụng công nghệ thông tin vào công tác đơn giản hóa thủ tục Hàng không, những dự án táo bạo như làm thủ tục từ xa hoặc với mạng Internet, đề xuất bỏ thủ tục xuất vé vận chuyển và chứng từ không vận rất tốn kém hiện nay.

Xuất phát từ việc Chính phủ không có khả năng về vốn, nguồn nhân lực để đầu tư đối với việc phát triển Cảng Hàng không sân bay; đồng thời gắn liền quyền lợi và trách nhiệm của nhà quản lý và vấn đề tư nhân hóa Cảng hàng không, sân bay tiếp tục phát triển. Năm 2005, tập đoàn BAA (Anh) năm 2005 đã chi thêm 2,15 tỷ USD để giành quyền nắm 70% cổ phần sân bay Ferthegey và được quyền điều hành, quản lý hoạt động của Sân bay; mới đây, Cục Hàng không dân dụng Trung Quốc cho phép Junyao thành lập Hãng hàng không dân dụng, đây là Hãng hàng không tư nhân thứ năm được phép khai thác thị trường nội địa; Ấn Độ tư nhân hóa 2 sân bay chính là New Delhi và Mumbai để đầu tư nâng cấp sân bay khác, năm 2005 nước này cải cách ngành hàng không bằng cách cho phép các nhà đầu tư tăng tỷ lệ cổ phần trong các Hãng hàng không từ 40 lên 49%, chương trình cũng đề xuất tái cơ cấu hệ thống sân bay theo hướng chuyển các Cảng Hàng không, sân bay thành các công ty độc lập nhằm phát huy vai trò tự chủ, nâng cao năng lực phục vụ.

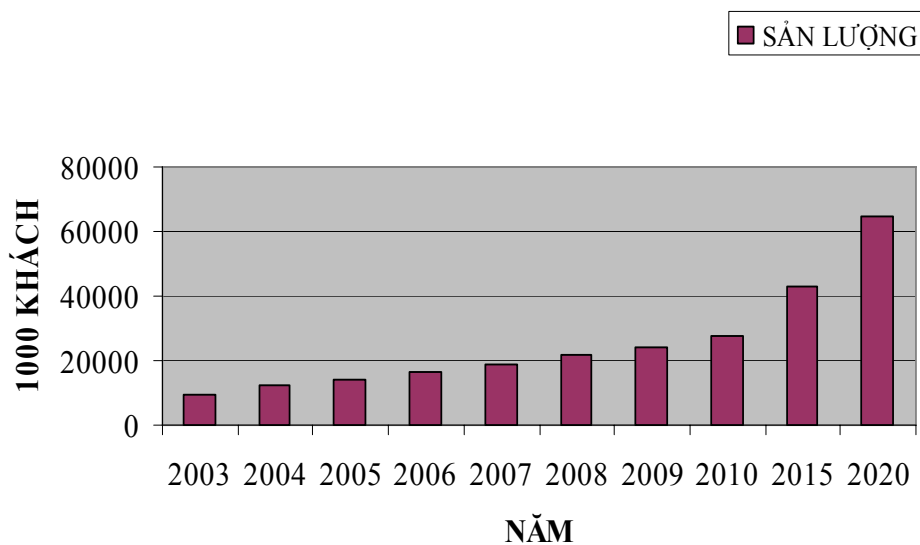
Đứng trước xu thế phát triển Hàng không thế giới, các quốc gia, các Cảng hàng không trên thế giới không những có cơ chế về giá các dịch vụ Hàng không phù hợp mà còn triển khai đa dạng hóa các loại hình dịch vụ phi hàng không, thương mại hóa các Cảng hàng không sân bay. Kinh nghiệm từ các Cảng hàng không, sân bay Quốc tế lớn như Công ty quản lý sân bay Paris (ADP) cho biết thu nhập thương mại chiếm 20% tổng doanh thu, với trên 300 cửa hiệu và nhà hàng ăn uống, chủ yếu thuộc hạng cao cấp, đây là nguồn thu đem lại lợi nhuận lớn cho ADP trong thời gian qua. Ở nhiều Cảng hàng không sân bay, thay vì việc tăng doanh thu Hàng không thông qua các loại phí như phí hạ cất cánh tàu bay, phục vụ hành khách, kiểm soát không lưu, người ta đầu tư nhiều hơn vào việc phát triển doanh thu phi hàng không hoặc doanh thu thương mại tại Cảng hàng không; Tiểu vương quốc Dubai (thuộc các tiểu vương quốc Ảrập thống nhất) đang xúc tiến việc xây dựng khu liên hợp Hàng không Dubai có số vốn lên đến 15 tỷ USD, với hy vọng trong 10 năm tới sẽ trở thành một bộ phận quan trọng của ngành công nghiệp Hàng không, đầu tiên họ phát triển và mở rộng cơ sở hạ tầng sân bay hiện có và hướng tới phục vụ thị trường hàng không có tốc độ phát triển của Trung Quốc và Ấn độ.

1.4- Dự báo thị trường vận tải Hàng không:

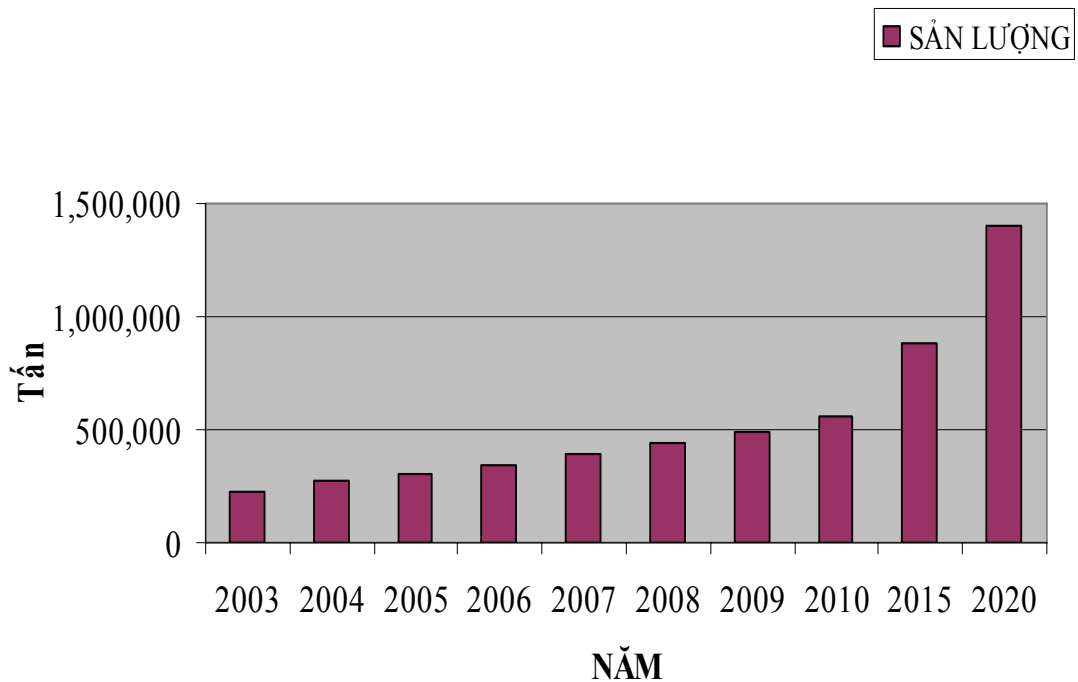
Theo dự báo của Hiệp hội vận tải hàng không Quốc tế IATA, vận tải hàng không quốc tế sẽ tăng trưởng trung bình 6.2%/năm từ nay đến năm 2009, trong đó thị trường Hàng không khu vực Châu Á-Thái Bình Dương tăng trưởng 8.3% vượt xa so với khu vực Đại Tây Dương, Thái Bình Dương và Châu Âu và như vậy nhiều sân bay Châu Á sẽ sớm có trong danh sách xếp hạng về lưu lượng hành khách đông nhất thế giới của ACI.

Thị trường vận tải Hàng không của Việt Nam đang trên đà phát triển rất nhanh, hiện nay tăng trưởng với tốc độ 17,8%/năm, lưu lượng hành khách Hàng không đang phát triển của Việt Nam sẽ có khuynh hướng tăng với bội số lớn hơn tăng trưởng GDP. Dự kiến GDP của Việt Nam từ nay đến 2010 tăng trưởng từ 7,5% đến 8%/năm và tối thiểu 6% trong 10 năm tiếp theo. Theo nghiên cứu của Tổ chức ICAO thì tốc độ tăng trưởng về lưu lượng vận chuyển hành khách của một Quốc gia hơn gấp từ 1 đến 2 lần tốc độ tăng trưởng GDP, thực tế cho thấy lưu lượng hành khách của ngành Hàng không Việt Nam trong thời gian qua tăng trưởng gấp 2,5 lần tốc độ tăng trưởng GDP. Và như vậy, dự báo thị trường vận tải Hàng không từ nay đến năm 2010 tăng trưởng với tốc độ trung bình 13.38%/năm và 11%/năm cho 10 năm tiếp theo (Phụ lục 4, 5)

BIỂU ĐỒ 2: DỰ KIẾN LƯỢNG HÀNH KHÁCH THÔNG QUA CẢNG HÀNG KHÔNG VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2020



BIỂU ĐỒ 3: DỰ KIẾN SẢN LƯỢNG HÀNG HÓA, HÀNH LÝ THÔNG QUA CẢNG HÀNG KHÔNG VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2020



Kết luận chương 1: Trên cơ sở khái quát chung về ngành Hàng không dân dụng, vị trí của ngành trong nền kinh tế Quốc dân; trên cơ sở lý luận chung về cạnh tranh, mức độ cạnh tranh và phát triển của ngành Hàng không dân dụng thế giới, khuynh hướng liên kết hợp nhất giữa các Cảng hàng không sân bay, quốc tế hóa, tư nhân hóa, thu hút mọi nguồn lực trong và ngoài quốc gia nhằm nâng cao sức cạnh tranh, giảm bớt sự can thiệp của Nhà nước đối với ngành Hàng không và cạnh tranh trên thị trường Hàng không ngày càng mang tính toàn cầu; dự kiến xu hướng phát triển của ngành Hàng không khu vực và trên thế giới trong thời gian tới; trên cơ sở đó đánh giá khả năng cạnh tranh và định hướng nâng cao năng lực cạnh tranh của Cụm cảng Hàng không miền Nam, đặc biệt là Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất phù hợp với xu hướng phát triển chung của ngành Hàng không trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Chương 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CỦA CỤM CẢNG HÀNG KHÔNG MIỀN NAM TRONG THỜI GIAN QUA

2.1- Giới thiệu khái quát về quá trình hình thành và phát triển của ngành Hàng không Việt Nam nói chung và của các Cảng Hàng không sân bay nói riêng.

2.1.1- Ngành Hàng không dân dụng Việt Nam:

Ngành Hàng không dân dụng Việt Nam chính thức ra đời ngày 15 tháng 01 năm 1956, ngày Thủ tướng Chính phủ ký Nghị định 666/TTg thành lập Cục Hàng không dân dụng Việt Nam trực thuộc Thủ tướng Chính phủ. Từ đó đến nay, ngành Hàng không dân dụng Việt Nam đã hoàn thành các nhiệm vụ kinh tế, xã hội, quốc phòng và các nhiệm vụ chính trị khác do Đảng, Nhà nước giao và không ngừng khẳng định vai trò của một ngành kinh tế – kỹ thuật đặc thù qua các thời kỳ Cách mạng, phục vụ chiến đấu cũng như tham gia thúc đẩy phát triển nền kinh tế quốc dân, từng bước hội nhập có kết quả vào cộng đồng Hàng không dân dụng khu vực và thế giới. Ngành Hàng không dân dụng Việt Nam đã có nhiều sự thay đổi, căn cứ vào chức năng nhiệm vụ cụ thể, trình độ tổ chức và quy mô tổ chức, có thể phân quá trình hình thành và phát triển của ngành Hàng không qua 3 giai đoạn:

- Hàng không Việt Nam trong thời kỳ vừa thực hiện nhiệm vụ kinh tế vừa nhiệm vụ Quốc phòng(1956-1975): Nhiệm vụ chủ yếu của giai đoạn này là phục vụ chiến đấu và trực tiếp tham gia chiến đấu, bay chuyên cơ phục vụ các đồng chí lãnh đạo của Đảng và Nhà nước, góp phần vào sự nghiệp giải phóng miền Nam thống nhất đất nước. Trong giai đoạn này, cơ sở vật chất kỹ thuật của ngành còn nghèo nàn, ngành Hàng không dân dụng chưa trở thành ngành kinh tế của xã hội.
- Giai đoạn Ngành Hàng không dân dụng hoạt động theo cơ chế kế hoạch hoá tập trung bao cấp, vẫn còn sự quản lý của quân đội (1976-1989): Vừa làm chức năng quản lý Nhà nước theo sự phân cấp vừa thực hiện chức năng sản xuất kinh doanh. Cơ chế quản lý vẫn còn trực thuộc Quân đội. Trong giai đoạn này hoạt động vận tải Hàng không đã phủ khắp cả nước, cơ sở vật chất kỹ thuật đã được chú trọng nhưng vẫn còn rất thấp so với đà phát triển của ngành Hàng không khu vực và trên thế giới. Đồng thời, quan hệ Quốc tế vẫn chưa được mở rộng, tăng trưởng còn quá thấp (bình quân khoảng 5-7% so với thời bấy giờ).

- Hàng không dân dụng tách khỏi cơ chế Quốc phòng, vừa thực hiện chức năng quản lý Nhà nước, vừa thực hiện chức năng kinh doanh vận tải Hàng không(1990-nay): Chính sách mở cửa hội nhập Quốc tế mà Đảng và Nhà nước ta tiến hành đã thúc đẩy ngành Hàng không dân dụng Việt Nam phát triển mạnh mẽ với thị trường trong nước và Quốc tế, mức tăng trưởng có những giai đoạn đạt đến 35%/năm (1990-1996). Kết cấu hạ tầng ngành Hàng không được đầu tư nâng cấp. Đội ngũ Cán bộ, nhân viên phát triển mạnh cả về số lượng lẫn chất lượng. Mô hình tổ chức và cơ chế quản lý ngày càng được hoàn thiện và tiếp cận dần với mô hình phát triển của ngành Hàng không thế giới. Trong những năm do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính Châu Á, khủng bố, dịch bệnh đã làm ảnh hưởng đáng kể đến kết quả sản xuất kinh doanh của ngành Hàng không Việt Nam, mức độ tăng trưởng có giảm xuống vào những năm 97, 98. Tuy nhiên, hiện nay ngành hàng không đã phát triển ổn định trở lại, tỷ lệ tăng trưởng trong những năm gần đây đạt được 17,8% góp phần tích cực vào quá trình phát triển chung của đất nước.

Trong quá trình toàn cầu hóa kinh tế thế giới, cùng với quá trình hội nhập kinh tế của đất nước, ngành Hàng không Việt Nam cũng đã nâng cao vị thế của ngành trong khu vực, không ngừng liên doanh liên kết thúc đẩy ngành phát triển thông qua việc tham gia tổ chức Hàng không dân dụng Quốc tế (1980), ký kết các hiệp định song phương, đa phương với các quốc gia và vùng lãnh thổ, tiến tới đẩy nhanh tiến độ mở cửa bầu trời vào năm 2008 của các nước Đông Nam Á, khi đó các Hãng hàng không trong khối được tự do khai thác các chuyến bay từ thủ đô nước này tới thủ đô nước khác.

2.1.2- Quá trình phát triển của các Cảng Hàng không, sân bay:

2.1.2.1- Đánh giá chung:

Quá trình phát triển của Cảng hàng không, sân bay của Việt Nam cũng đi cùng năm tháng với tiến trình phát triển của ngành Hàng không dân dụng Việt Nam, cũng đi qua những chặn đường lịch sử phục vụ chiến đấu, tham gia quá trình phục vụ công tác an ninh quốc phòng và sản xuất kinh doanh của thời kỳ bao cấp, rồi tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế thời mở cửa, ngành Hàng không đã tập trung vốn ngân sách Nhà nước để nâng cấp cải tạo hầu hết các Cảng hàng không, sân bay trong đó

ưu tiên hàng đầu là Cảng hàng không, sân bay Quốc tế. Tuy nhiên, do thiếu vốn và trở ngại trong cơ chế hoạt động nên việc phát triển Cảng hàng không, sân bay của Việt Nam nói chung còn chắp vá, bị động, thiếu một chương trình đồng bộ và dài hạn. Kết cấu hạ tầng chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển của vận tải hàng không, đặc biệt là khả năng cạnh tranh so với khu vực còn kém. Cảng hàng không, sân bay ở Việt Nam hoạt động theo cơ chế là những đơn vị sự nghiệp có thu riêng kéo dài. Đến năm 1998, Thủ tướng chính phủ ký Quyết định số 113/1998/QĐ-TTg chuyển ba Cục cảng Hàng không, sân bay thành doanh nghiệp nhà nước hoạt động công ích trong lĩnh vực Hàng không, điều này đã giúp cho các Cục cảng hàng không, sân bay phát huy tính chủ động sáng tạo trong việc tìm kiếm các giải pháp và phương hướng hành động, chủ động đưa ra các kế hoạch khai thác có hiệu quả, đồng thời nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Trong những năm qua, tốc độ phát triển của ngành Hàng không nói chung, của các Cảng hàng không sân bay tương đối cao, từ những ngày đầu mở cửa kinh tế hội nhập của đất nước, các Cảng hàng không, sân bay trong cả nước chỉ phục vụ được 287.426 lượt hành khách (năm 1986); từ ngày ngành Hàng không chuyển đổi cơ chế quản lý, cơ chế hoạt động từ quân sự chuyên sang dân dụng cũng chỉ phục vụ trên dưới 1 triệu hành khách (1990); đến nay sau 15 năm kể từ ngày chuyển đổi cơ chế quản lý, tốc độ tăng trưởng gấp 14 lần (năm 2005 phục vụ trên 14 triệu hành khách), một tốc độ tăng trưởng vượt bậc như vậy giúp đất nước thoát khỏi cảnh khó khăn về giao thông vận tải, thúc đẩy quan hệ kinh tế, văn hóa, xã hội, an ninh quốc phòng giữa vùng này với vùng khác, giữa quốc gia này với quốc gia khác ngày một phát triển mang tính toàn cầu.

Bảng 1: Sản lượng hành khách; hành lý, hàng hóa, bưu kiện thông qua Cảng hàng không năm 1986, 1990 & 2005

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	1986	1990	2005
1	Hành khách	Khách	287,426	1,025,000	14,308,000
2	Hành lý, hàng hóa, bưu kiện	Tấn	5,554	23,742	306,000

Nguồn: Thu thập và tổng hợp

Nhận thức được tầm quan trọng của việc thương mại hóa Cảng hàng không sân bay, Cục hàng không Dân dụng Việt Nam ngoài việc hoàn thiện dần về cơ chế

giá các dịch vụ Hàng không, đã chỉ đạo tích cực thương mại hóa các Cảng hàng không sân bay. Thực hiện chỉ đạo này, các Cảng hàng không sân bay của Việt Nam tiến hành thương mại hóa các dịch vụ phi hàng không, đặc biệt các Cảng hàng không Quốc tế Nội Bài, Tân Sơn Nhất, Đà Nẵng đã phát triển rất tốt. Cơ cấu thu Hàng không và phi hàng không dần dần được cải thiện, doanh thu từ hoạt động phi hàng không chiếm khoảng 18%, trong đó hoạt động cho thuê chiếm khoảng 12%, tự tổ chức khai thác chiếm 5% và nhượng quyền khai thác cho các doanh nghiệp tham gia kinh doanh chiếm 1%.

Ngoài ra, cơ sở hạ tầng của các Cảng hàng không sân bay trên cả nước đã được đầu tư, nâng cấp cải tạo khang trang gấp nhiều lần, đã thay đổi hẳn bộ mặt của Cảng hàng không, sân bay của một thời khốn khó, thời kỳ của cơ chế xin – cho, hoạt động của các Cảng hàng không sân bay ngày một văn minh, hiện đại hơn, góp phần thúc đẩy ngành Hàng không nói riêng, nền kinh tế đất nước nói chung không ngừng phát triển.

2.1.2.2- Quy mô, năng lực tài chính:

Quy mô, năng lực tài chính của Cảng hàng không, sân bay chúng ta còn quá hạn hẹp, trước đây nguồn vốn đầu tư nâng cấp cải tạo các Cảng hàng không, sân bay chỉ biết trông chờ vào nguồn ngân sách Nhà nước; nguồn vốn ngân sách thì có hạn vì thế sự phát triển của ngành cũng cầm chừng theo mức độ đầu tư của Nhà nước nên ngành Hàng không cũng bị tụt hậu xa hơn về cơ sở vật chất, kỹ thuật và công nghệ so với khu vực và trên thế giới.

Tuy nhiên, nhờ thay đổi dần cơ chế hoạt động, các Cảng hàng không sân bay trong thời gian gần đây bắt đầu chủ động thực hiện việc huy động vốn nhằm tăng cường năng lực cạnh tranh, mạnh dạng đầu tư, nâng cấp các Cảng hàng không; thương mại hóa các Cảng hàng không sân bay, tăng nguồn thu, tích lũy để tái đầu tư, ra sức phấn đấu trở thành các Cảng hàng không ngang tầm với khu vực.

2.1.2.3- Đánh giá về nguồn nhân lực:

Với sự phát triển không ngừng của ngành Hàng không Quốc tế, đòi hỏi không ngừng nâng cao năng lực quản lý, năng lực khai thác Cảng Hàng không, sân bay. Ý thức được điều này, ngành Hàng không Việt Nam nói chung, các Cụm cảng Hàng không ở Việt Nam ngày càng chú trọng vào công tác đào tạo nguồn nhân lực,

tuyển chọn những chuyên gia giỏi. Nhìn chung đội ngũ Cán bộ nhân viên khai thác Cảng hàng không sân bay không ngừng lớn mạnh về số lượng và chất lượng, có phẩm chất đạo đức, có bản lĩnh để thực hiện nhiệm vụ quản lý, khai thác sản xuất kinh doanh trong thời kỳ mới.

Hiện nay, Cụm cảng Hàng không miền Nam có tổng số 1736 CNVC-NLĐ, trình độ đại học và trên đại học là 415, công nhân kỹ thuật có tay nghề cao 517, sơ cấp 615, lao động phổ thông 189; lao động quản lý chiếm 15%, lao động có trình độ đại học và kỹ thuật có tay nghề cao chiếm 54%, đây là nguồn lực quan trọng giúp Cụm cảng Hàng không miền Nam trong thời gian qua.

Tuy nhiên, nhiều cán bộ trước đây xuất thân từ quân đội chuyển sang, được đào tạo theo cơ chế quản lý, công nghệ cũ không còn phù hợp nữa nhưng lại chưa có điều kiện đào tạo lại; số cán bộ trẻ được đào tạo căn bản thì lại thiếu kinh nghiệm thực tiễn; số chuyên gia đầu ngành trong lĩnh vực khai thác Cảng Hàng không sân bay còn ít so với yêu cầu công tác và tính chất của ngành kinh tế kỹ thuật hiện đại; tác phong làm việc vẫn còn mang nặng ảnh hưởng của cơ chế cũ; trình độ ngoại ngữ, công nghệ thông tin của người lao động còn yếu, ảnh hưởng đến năng lực thực hiện nhiệm vụ, yêu cầu hội nhập của Ngành Hàng không dân dụng thế giới.

2.2- Thực trạng cơ chế quản lý tại Cụm Cảng Hàng không sân bay:

2.2.1- Cơ chế quản lý:

2.2.1.1- Quản lý thu - chi tài chính:

Cụm cảng Hàng không sân bay được sử dụng doanh thu để bù đắp các khoản chi phí, trong đó: Doanh thu từ hoạt động công ích dùng để bù đắp chi phí của hoạt động công ích, các khoản thuế phải nộp theo luật định. Doanh thu hoạt động kinh doanh và hoạt động khác dùng để bù đắp giá thành toàn bộ sản phẩm, dịch vụ đã tiêu thụ, các chi phí khác, thuế và các khoản nộp Nhà nước theo quy định của pháp luật.

Quy định về giá các dịch vụ hàng không và phi hàng không tại các Cảng Hàng không sân bay do Nhà nước quyết định thông qua Cục Hàng không dân dụng Việt Nam và Bộ Tài chính ngày càng được hoàn thiện, từ Quyết định số 186/CAAV ngày 4/2/1993, Quyết định 193/1998/QĐ-CAAV ban hành quy định giá tại các Cảng hàng không sân bay và Trung tâm quản lý bay dân dụng Việt Nam, Quyết

định 18/2000/QĐ-CHK ngày 14 tháng 07 năm 2000 của Cục trưởng Cục Hàng không dân dụng Việt Nam về việc Ban hành Quy định về giá tại các Cảng hàng không và giá điều hành bay đi đến thay Quyết định 193, và mới đây là Quyết định 13/2006/QĐ-BTC về việc điều chỉnh một số loại giá dịch vụ chuyên ngành Hàng không.

Nhìn chung, giá các dịch vụ Hàng không và phi hàng không của chúng ta trong thời gian qua thể hiện được xu hướng hòa nhập của ngành Hàng không Việt Nam với khu vực và thế giới, chính sách giá ngày càng hoàn thiện bắt buộc các dịch vụ cũng phải hoàn thiện đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của các tổ chức, cá nhân người tiêu dùng giúp cho ngành Hàng không Việt Nam ngày càng phát triển.

2.2.1.2- Quản lý vốn:

- Trách nhiệm quản lý:

Sử dụng có hiệu quả, bảo toàn, phát triển vốn, các tài nguyên đất đai, vùng nước và các nguồn lực khác để cung cấp các sản phẩm hoặc dịch vụ công ích cho các đối tượng theo khung giá hoặc giá do Nhà nước quy định. Sử dụng nguồn thu từ hoạt động của Cụm cảng, các hoạt động phụ trợ, từ chuyển nhượng, thanh lý tài sản và các nguồn thu khác theo quy định của pháp luật để tái đầu tư, đổi mới thiết bị, công nghệ sau khi đã khấu trừ các khoản chi phí hoạt động.

- Đầu tư vào các Cảng hàng không, sân bay:

Xây dựng các đề án, kế hoạch phát triển nâng cấp, mở rộng, xây dựng mới cơ sở hạ tầng các Cảng hàng không; đổi mới trang thiết bị, ứng dụng các thành tựu khoa học-công nghệ, kỹ năng quản lý, công nghệ mới.

- Huy động vốn:

Cảng hàng không được huy động vốn, gọi vốn liên doanh, vay vốn để đầu tư chiều sâu và tổ chức hoạt động kinh doanh nhưng không làm thay đổi hình thức sở hữu Nhà nước, phù hợp quy định của pháp luật và phải được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cho phép.

2.2.1.3- Xử lý kết quả tài chính:

Các Cảng hàng không là doanh nghiệp hoạt động công ích, khoản chênh lệch giữa thu và chi được xử lý như sau:

- **Nộp thuế:**

Các Cảng hàng không sân bay có trách nhiệm nộp các khoản thuế và các khoản nộp khác theo pháp luật hiện hành; được sử dụng phần lãi sau khi hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế đối với Nhà nước theo quy định hiện hành

- **Trích lập các quỹ:**

Được trích lập, quản lý và sử dụng các quỹ tập trung theo quy định của Nhà nước; được thu phí, lệ phí tại Cảng Hàng không sân bay và được sử dụng phí, lệ phí để phục vụ hoạt động của đơn vị theo quy định của Nhà nước.

2.2.1.4- Cơ cấu tổ chức của Cụm cảng Hàng không, sân bay:

Về tổ chức, Cụm cảng hàng không sân bay vẫn còn theo mô hình truyền thống, các phòng ban thực hiện theo chức năng của mình để hỗ trợ Tổng giám đốc thực hiện các quyết định, chính sách quản lý kinh doanh toàn doanh nghiệp, một số đơn vị thành viên trực thuộc như các Trung tâm và các Cảng hàng không, sân bay thực hiện một số nhiệm vụ sản xuất kinh doanh trong một số lĩnh vực mình đảm nhiệm. Sơ đồ tổ chức được thể hiện qua Phụ lục 6.

Phòng tài chính kế toán Cụm cảng Hàng không sân bay chính là cơ quan quản lý tài chính trong toàn bộ các Cảng Hàng không cũng như các đơn vị thành viên trực thuộc khu vực Cụm cảng quản lý. Tất cả các hoạt động tài chính tại các Cảng hàng không, sân bay và đơn vị thành viên trực thuộc đều phải báo cáo về Phòng tài chính kế toán. Trưởng phòng tài chính cũng chính là kế toán trưởng quyết định tất cả các vấn đề liên quan đến công tác tài chính của cơ quan chủ quản và các đơn vị trực thuộc. Ngoài ra, có các Phó phòng giúp việc cho Trưởng phòng, phụ trách một số đơn vị trực thuộc nhằm giúp trưởng phòng quản lý tài chính một cách hiệu quả hơn.

2.2.2- Thực trạng quản lý tài chính tại Cụm cảng Hàng không miền Nam

2.2.2.1- Quản lý thu chi tài chính:

Cụm cảng Hàng không miền Nam trong thời gian qua đã thực hiện tốt nhiệm vụ bảo toàn và phát triển vốn được Nhà nước giao, sử dụng tương đối có hiệu quả các nguồn vốn hoạt động (Hệ số bảo toàn vốn nhà nước năm 2005 là $1.054 > 1$). Kết quả hoạt động của toàn Cụm cảng Hàng không miền Nam trong thời gian qua rất

tốt, doanh thu hàng năm tăng cao, tỷ suất lợi nhuận cao được thể hiện qua Bảng sau:

Bảng 2: Một số chỉ tiêu đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2004 & 2005 của Cụm cảng Hàng không miền Nam

CHỈ TIÊU	ĐVT	2004	2005
Doanh thu	Đồng	900,213,177,273	1,044,495,785,030
Lợi nhuận sau thuế	Đồng	467,038,725,378	526,683,917,229
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/doanh thu	%	47.12	45.74
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/nguồn vốn chủ sở hữu	%	18.04	16.99

Nguồn: Thu thập và tổng hợp

Quy mô hoạt động của các Cảng hàng không, sân bay ở miền Nam ngày càng lớn. Vào những năm 1996, nguồn vốn của toàn bộ Cụm cảng Hàng không miền Nam vô cùng nhỏ, hoạt động mới bắt đầu xu thế hội nhập, từng bước triển khai các dịch vụ và đến nay, nguồn vốn đã tăng gần gấp 6 lần/10 năm, nhiều dịch vụ ngày càng hoàn thiện hơn rất nhiều, kết quả hoạt động kinh doanh ngày một cao hơn, tích lũy được nguồn vốn để tái đầu tư các hạng mục công trình khác nhằm phục vụ cho quá trình phát triển trong hệ thống Cụm cảng Hàng không miền Nam.

Bảng 3: Quy mô vốn của Cụm cảng Hàng không miền Nam qua các năm 1996, 2004 & 2005

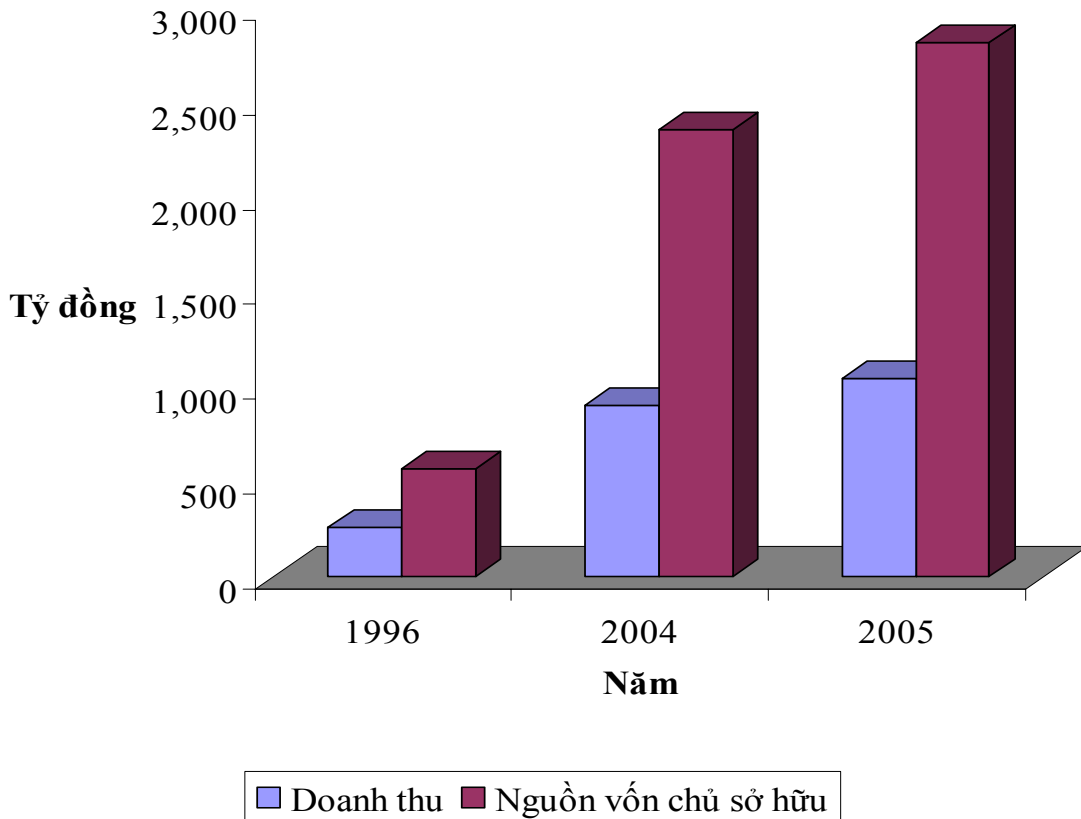
CHỈ TIÊU	ĐVT: Tỷ đồng		
	1996	2004	2005
Nợ phải trả	95	738	865
Nguồn vốn chủ sở hữu	565	2,357	2,816
Tốc độ tăng vốn chủ sở hữu		24	17
Tổng cộng nguồn vốn	660	3,095	3,681

Nguồn: Thu thập và tổng hợp

Mặt dầu do sự tác động của giá cả xăng dầu trên thế giới, sự bùng nổ dịch bệnh trong khu vực, đe dọa khủng bố Hàng không, tình hình an ninh chính trị Tây Nguyên, nhưng tốc độ tăng trưởng doanh thu của toàn Cụm cảng Hàng không miền Nam vẫn tương đối cao so với một số ngành khác, năm 2004 tăng 23%, năm 2005

tăng trưởng 16.03%; (trong đó tốc độ tăng trưởng về vận tải Hành khách năm 2005 là 17,3%; hàng hóa, bưu kiện là 13.3%).

Biểu đồ 3: Doanh thu & Nguồn vốn chủ sở hữu của Cụm cảng Hàng không miền Nam qua các năm 1996, 2004 và 2005



Từ sản xuất kinh doanh có hiệu quả, doanh thu của Cụm cảng Hàng không miền Nam có tốc độ cao đã giúp Cụm cảng Hàng không miền Nam không ngừng hiện đại hóa ngành Hàng không, nâng cao chất lượng và năng lực phục vụ các Hãng hàng không Quốc tế đến Cảng hàng không Quốc tế Tân Sơn Nhất. Đặc biệt, nâng cấp, cải tạo, mua sắm trang thiết bị cho các Cảng hàng không, sân bay trực thuộc ngày càng đáp ứng nhu cầu phục vụ tích cực vào sự phát triển kinh tế, xã hội, an ninh quốc phòng cho các tỉnh, được chính quyền và nhân dân các địa phương hoan nghênh.

Mặc dù các khoản chi phí hoạt động của doanh nghiệp trong thời gian qua của Cụm cảng đảm bảo đúng chế độ của Nhà nước, tuy nhiên một số khoản chi phí

như chi phí quản lý điều hành doanh nghiệp của Cụm cảng chiếm gần 6%, trong khi các sân bay Tây Âu và Mỹ sử dụng chi phí quản lý này chỉ ở mức 4%, điều này đòi hỏi các nhà lãnh đạo cần nâng cao công tác kiểm tra, giám sát hoạt động sâu sát hơn nữa.

Nhìn chung công tác quản lý tài chính trong toàn Cụm cảng trong thời gian qua hợp lý so với kế hoạch thu chi tài chính Nhà nước giao, các cấp lãnh đạo đã tăng cường công tác kiểm tra, giám sát chặt chẽ, tiếp thu và vận dụng tốt các chế độ, chính sách quản lý tài chính, tài sản, sử dụng vốn và giải ngân cho các dự án đầu tư, quản lý toàn diện nguồn thu, thanh quyết toán minh bạch, chính xác, đảm bảo các chỉ tiêu tài chính (Phụ lục 1, 2, 3 & 7). Chênh lệch giữa thu và chi cũng được trích lập các quỹ, kích thích Cụm cảng nâng cao hiệu quả khai thác Cảng hàng không sân bay, đầu tư nâng cấp phát triển kết cấu hạ tầng Cảng hàng không sân bay.

2.2.2.2- Huy động, tích lũy và phân phối vốn:

Trong thời gian qua, Cụm cảng Hàng không miền Nam cũng đã rất nỗ lực huy động, tích lũy và phân phối vốn để thực hiện các dự án đầu tư vào các Cảng hàng không sân bay. Hàng năm, mức độ tích lũy vốn đầu tư cho phát triển ngày càng tăng, năm 2005 trích lập quỹ đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh là 450 tỷ đồng, tăng 18% so với năm 2004 (381 tỷ đồng), đây là con số hấp dẫn cho việc bổ sung vào nguồn vốn để tái đầu tư, mở rộng các Cảng hàng không, sân bay. Để đáp ứng nhu cầu phát triển của Cảng hàng không Quốc tế Tân Sơn Nhất đến năm 2010, năm 2004 Cụm cảng Hàng không miền Nam đã huy động được nguồn vốn tín dụng nước ngoài ODA (200 triệu USD) của Nhật Bản để xây dựng nhà ga mới với công suất 8-10 triệu khách/năm đưa vào khai thác năm 2007. Đây là công trình có quy mô đầu tư lớn nhất trong ngành Hàng không Việt Nam từ trước đến nay, và cũng là dự án đầu tiên ngành Hàng không Việt Nam sử dụng vốn ODA.

Việc sử dụng nguồn vốn đầu tư phát triển, huy động nguồn vốn ODA của Nhật vào việc đầu tư, xây dựng cơ bản hạ tầng của Cụm cảng Hàng không miền Nam rất tốt. Việc phân bổ, tổ chức mô hình chủ đầu tư trực tiếp quản lý dự án, thành lập Ban quản lý dự án, công trình sau khi hoàn thành, sẽ bàn giao lại cho đơn vị quản lý khai thác thì người đứng đầu đơn vị đó phải là thành viên trong ban quản lý dự án, và là Trưởng ban nghiệm thu cơ sở trực tiếp điều hành công tác giám sát tiến độ và chất

lượng công trình trong quá trình xây dựng, gắng quyền lợi và trách nhiệm của người sử dụng công trình sau này, đây là một thành công lớn của Cục cảng Hàng không miền Nam trong thời gian qua.

Và hiện nay, Cục cảng Hàng không miền Nam cũng đang tiếp tục triển khai kế hoạch thu hút vốn, tạo tích lũy đầu tư xây dựng Cảng Hàng không Quốc tế Long Thành công suất 80 triệu khách năm ra đời sau năm 2010, đây là công trình lớn mang tính chất Quốc gia và khu vực phù hợp với xu thế phát triển của Ngành hàng không thế giới.

2.3- Thực trạng năng lực cạnh tranh của Cục cảng Hàng không miền Nam:

2.3.1- Lợi thế cạnh tranh:

- Các Cảng Hàng không sân bay của Việt Nam có vị trí địa lý là trung tâm Châu Á, trong bán kính của tầm bay từ 1,5 đến 5 giờ không hạ cánh của các loại máy bay tầm ngắn và tầm trung (A320-A330, B767, B737) có tất cả các Trung tâm kinh tế chính trị lớn của các nước châu Á; trong bán kính 14.000km tức trong tầm bay 14-16giờ không hạ cánh của các máy bay siêu đường dài (B747, B777, B7E7, A340) có tất cả các Thành phố lớn của Châu Âu, Úc và bờ Tây Bắc Mỹ. Do vậy, các Cảng Hàng không sân bay của chúng ta có vị trí rất thuận lợi đối với việc tham gia phân phối các luồng hành khách, hàng hóa khu vực cũng như toàn cầu. Nếu xét ở góc độ địa lý thuần túy thì có thể nói các Cảng hàng không sân bay như Cảng Hàng không Quốc tế Tân Sơn Nhất, Nội Bài có vị trí thuận lợi hơn so với các sân bay Bangkok, Singapore, Kualalumpur...

Đồng thời, yếu tố tự nhiên về mặt địa lý cũng tạo cho nước ta có nhiều danh lam thắng cảnh đẹp, bên cạnh nền văn hóa đặc sắc, phong phú, đa dạng và lịch sử đấu tranh hào hùng của dân tộc cũng tạo nên sự hấp dẫn đối với người nước ngoài.

Tuy nhiên, đối với việc xây dựng hay phát triển một trung tâm trung chuyển khu vực và thế giới thì vị trí địa lý mới chỉ là một trong nhiều yếu tố quan trọng kể cả sự thích ứng của cơ sở hạ tầng, các biện pháp điều tiết quản lý của Nhà nước.

- Đường lối đổi mới mà Đảng và Nhà nước ta đã tiến hành thực hiện hai mươi năm nay đã làm thay đổi diện mạo nền kinh tế, đất nước ta từ một quốc gia phải nhập khẩu gần 2.000 tấn lương thực mỗi năm, đời sống của người dân nghèo nàn, lạc hậu, nền kinh tế kém phát triển và hết sức khó khăn trong thời kỳ thực hiện thể

, đến nay đời sống của người dân ngày càng được nâng cao, thu nhập bình quân đầu người đạt 10 triệu/năm (2005); các chính sách, pháp luật, cơ chế của Quốc gia ngày càng được hoàn thiện, vị thế của đất nước ngày càng đứng vững trên thị trường thế giới, thúc đẩy ngành Hàng không dân dụng Việt Nam không ngừng phát triển.

- Thị trường vận tải hành khách, hàng hóa bằng đường hàng không tăng trưởng nhanh và mở rộng mang tính toàn cầu nhờ sự phát triển năng động, dân số đông nhất và có nhịp độ tăng trưởng vận tải hàng không thuộc loại cao nhất thế giới hiện nay của khu vực Châu Á-Thái Bình Dương; hội nhập kinh tế thế giới và sự phát triển của các ngành du lịch, xuất khẩu lao động, đầu tư nước ngoài tại Việt Nam trong điều kiện Việt Nam mở rộng quan hệ với nền kinh tế thế giới ngày càng nhanh, thúc đẩy ngành Hàng không không ngừng phát triển cả về chất và lượng.
- Với dân số trên 82 triệu dân, nước ta có nguồn lao động dồi dào, giá nhân công thuộc loại rẻ nhất thế giới, đây là lợi thế của đất nước nói chung, của ngành Hàng không nói riêng.
- Ngành Hàng không dân dụng Việt Nam đi sau học hỏi được những kinh nghiệm quý báu về đầu tư, quản lý của các Quốc gia thành viên tổ chức Hàng không dân dụng thế giới (ICAO). Các Cảng hàng không sân bay Việt Nam nói riêng, ngành Hàng không nói chung thường xuyên cử cán bộ có trình độ tham gia các lớp tập huấn do các tổ chức Hàng không thế giới tổ chức, học hỏi kinh nghiệm của các Quốc gia đi trước như các nước Châu Âu, Úc, Singapore, Nhật, Nga, Trung Quốc.
- Trong bối cảnh tình hình an ninh chính trị thế giới diễn ra hết sức phức tạp kể từ ngày 11/9/2000, chiến tranh Iraq,... thì tình hình chính trị-xã hội nước ta tương đối ổn định. Việt Nam được đánh giá là Quốc gia an ninh đảm bảo, là điểm đến an toàn nhất của khu vực và thế giới.

Tuy nhiên, dự báo trong những năm tới kinh tế thế giới và khu vực vẫn tiềm ẩn những khủng hoảng, chiến tranh cục bộ, xung đột vũ trang, dân tộc, tôn giáo, khủng bố, dịch bệnh với tính chất và mức độ khác nhau. Vì vậy đòi hỏi các nhà quản lý Cảng hàng không phải dự báo và ứng phó cho phù hợp với tình hình biến động về kinh tế-xã hội khu vực và trên thế giới.

2.3.2- Những bất lợi trong cạnh tranh của Cụm cảng Hàng không miền Nam

2.3.2.1- Quy mô:

Dựa vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, bảng tổng kết tài sản (Phụ lục 1 và 3) của Cụm cảng Hàng không miền Nam - một Cụm cảng hàng không lớn nhất nước (chiếm 55% thị phần khai thác phục vụ và khoản 60% tổng doanh thu của các Cụm cảng hàng không, sân bay trong cả nước) cũng chỉ có tổng cộng nguồn vốn chưa đến 250 triệu USD, tăng trưởng cao nhưng con số tuyệt đối thì quá nhỏ bé, khả năng tụt hậu lớn. Đây cũng là một trong những khó khăn lớn nhất mà Cụm cảng Hàng không miền Nam nói riêng và của ngành Hàng không nói chung phải đối mặt, vì vậy đòi hỏi sự nỗ lực lớn từ các nhà quản lý Cảng hàng không phải hoạch định ngân sách vốn để tăng cường đầu tư phát triển, quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh một cách có hiệu quả, có đủ khả năng cạnh tranh với Cảng hàng không, sân bay khu vực.

Trong khi các nước trong khu vực đầu tư hàng tỷ USD, thậm chí vài chục tỷ USD để đầu tư, nâng cấp các Cảng Hàng không sân bay xứng tầm với khu vực và thế giới. Để chuẩn bị cho Olympic Bắc Kinh 2008, Chính phủ Trung Quốc đã đầu tư 2,53 tỷ USD để mở rộng sân bay Bắc Kinh, sân bay Quốc tế Doha (Trung Quốc) mới được xây dựng để sau năm 2015 đón 50 triệu, giai đoạn đầu của dự án trị giá 2 tỷ USD, sân bay Kuala Lumpur (Malaysia) năm 2005 thông qua dự án xây thêm một nhà ga trị giá 1,1 tỷ USD nhằm đáp ứng nhu cầu 50 triệu hành khách năm 2008, sân bay Suvarnabhumi (Thái Lan) mới đưa vào khai thác tháng 7/2006 với mức đầu tư 3,7 tỷ USD có khả năng phục vụ 45 triệu khách/năm thay thế sân bay Don Muang đã quá tải (trên 30 triệu năm 2005).

Quy mô các Cảng Hàng không của chúng ta quá nhỏ còn thể hiện qua lưu lượng hành khách thông qua Cảng hàng không. Trong khi tất cả các sân bay chúng ta đang phải cố gắng phấn đấu trong vài năm tới để đạt được con số 20 triệu hành khách/năm thì các Cảng hàng không sân bay trong khu vực đã vượt xa chúng ta, cần phải mất nhiều thời gian Cảng hàng không chúng ta mới có thể bằng họ bây giờ. Theo số liệu thống kê của Hội đồng các sân bay Quốc tế (ACI) vừa xếp hạng 12 sân bay đông khách và 12 sân bay có lượng hàng hóa thông qua lớn nhất năm 2005,

đứng đầu là sân bay Hartsfield-Jackson Atlanta International Airport của Thành phố Atlanta, Georgia của Mỹ dẫn đầu với trên 84 triệu hành khách/năm; kế đến là sân bay O'Hare (Chicago, Mỹ), sân bay Haneda(Tokyo, Nhật Bản) xếp thứ 4 với 62 triệu khách/năm. Đây là sân bay của Châu Á có tên trong danh sách này. Ngoài ra, một số sân bay Châu Á và Đông Nam Á đạt sản lượng hành khách vượt qua 32 triệu hành khách/năm như Cảng hàng không, sân bay Bangkok(Thái Lan), Narita (Nhật Bản), Beijing (Trung Quốc), Hồng Kông (Trung Quốc). Đứng đầu danh sách sân bay có lượng hàng hóa đi qua nhiều nhất là sân bay Memphis ở Ban Tennessee của Mỹ với gần 3.6 triệu tấn hàng hoá, ở Châu Á có 4 sân bay là sân bay ChepLapkok(Hồng Kông), Narita (Nhật Bản), Seoul (Hàn Quốc) và sân bay Changi của Singapore.

2.3.2.2- Cơ chế giá dịch vụ:

Mặt dầu cơ chế giá các dịch vụ hàng không và phi hàng không tại các Cảng hàng không, sân bay ngày càng hoàn thiện theo xu thế hội nhập, nhưng thực tế so với giá các dịch vụ tại các Cảng hàng không khu vực và trên thế giới thì cơ chế giá theo Quyết định 18/2000/QĐ-CHK và Quyết định 13/2006/QĐ-BTC ngày 13/03/2006 mới được bổ sung sửa đổi giá một số dịch vụ cũng vẫn chưa phù hợp với xu hướng cạnh tranh ngành Hàng không hiện nay: Một số dịch vụ còn cao so với khu vực làm giảm khả năng cạnh tranh, giá thấp ảnh hưởng đến nguồn thu của các Cảng hàng không của Việt Nam

Bảng 4: Mức giá hạ cất cánh của Việt Nam (theo Quyết định 13) so với mức giá bình quân khu vực Asean

Loại máy bay	Trọng tải (Tấn)	Giá của Việt Nam (USD)	Giá BQ Asean (USD)	VN/ASEAN (%)
ATR72	21.5	85.25	88.0	96.88
A320-200	73.5	302.5	302.0	100.17
B767-300ER	184.6	875.3	862.0	101.54
B777-2Q8ER	297.8	1,521.8	1,427.0	106.64
B747-400	396.9	2,116.4	1,927.0	109.83

Nguồn: Thu thập và tổng hợp

Giá hạ cắt cánh của chúng ta vẫn còn cao so với bình quân các nước Asean từ 96% đến 110%; giá soi chiếu An ninh thì phần đa các nước thu trên đầu hành khách (2,73USD/hành khách-Campuchia, 3,6USD/hành khách-Singapore), chúng ta thu trên chuyến bay từ 30 đến 170USD/chuyến bay, vẫn còn thấp hơn so với khu vực. Ngoài ra, quyết định giá còn phân biệt đối xử khá lớn giữa các đối tượng trong nước và nước ngoài (giá áp dụng cho Hãng Hàng không Quốc gia Việt Nam bằng 75% mức áp dụng cho các Hãng hàng không quốc tế trong cùng một loại dịch vụ cung ứng) điều này chưa phù hợp với thông lệ Quốc tế cũng như các khuyến cáo của Tổ chức Hàng không thế giới (ICAO); mức giá còn thiếu sự linh hoạt, mềm dẻo nhất định trong những tình huống biến động liên tục của thị trường vận tải; chưa thực hiện tốt những chính sách ưu đãi về giá nhằm thu hút nhiều hơn nữa các hãng hàng không nước ngoài khai thác đến Việt Nam.

Giá cả một số dịch vụ phi hàng không của các Cảng hàng không phục vụ hành khách như nhà hàng ăn uống, bán hàng thương nghiệp, hàng lưu niệm còn nhiều bất cập, cách thức thực hiện còn đơn điệu, cứng nhắc, thiếu đi sự linh hoạt cần thiết trong hoạt động thực tiễn, thí dụ giá bán lẻ ở những khu vực phục vụ khách đưa tiễn, công nhân viên làm việc tại Cảng hàng không vẫn cao, ảnh hưởng đến số lượng tiêu thụ, đến kết quả hoạt động kinh doanh của toàn Cụm cảng, thậm chí còn ảnh hưởng đến cả hình ảnh của Cảng hàng không.

2.3.2.3- Cơ chế quản lý, điều hành:

Cơ chế hoạt động, cơ chế quản lý Cảng hàng không cũng bị tác động của các yếu tố mang tính pháp lý, trong khi các chính sách cụ thể của Chính phủ đối với các Cảng hàng không không phải lúc nào cũng ổn định rõ ràng, ảnh hưởng đến việc hình thành chiến lược phát triển dài hạn của Cảng Hàng không. Các chính sách, quy định của Nhà nước liên quan như: Chính sách phát triển, tự do hóa, hỗ trợ đầu tư, bảo vệ môi trường, chính sách giá... Hơn nữa, việc quản lý hoạt động các Cảng Hàng không còn bị chông chéo bởi nhiều cấp, nhiều ngành quản lý trung gian, làm hạn chế việc đưa ra các quyết định, không tự điều chỉnh cơ cấu tổ chức hoạt động phù hợp với thực tiễn, ảnh hưởng đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp, làm suy yếu khả năng cạnh tranh so với các đối thủ cạnh tranh trong khu vực.

Cơ chế quản lý, điều hành của Cục cảng vẫn còn nhiều bất cập, chưa mạnh dạn giao quyền tự quyết và tự chịu trách nhiệm về kế hoạch sản xuất kinh doanh của mình cho các đơn vị thành viên trực thuộc, làm cho Cán bộ các đơn vị thành viên thiếu hẳn tính năng động, linh hoạt để đáp ứng với yêu cầu của thị trường.

Cơ chế hoạt động của nhiều dịch vụ vẫn chưa được rõ ràng ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động của các dịch vụ này, thí dụ như hoạt động của các Khách sạn hàng không trực thuộc, cơ chế trả lương cho người lao động vẫn còn mang tính cào bằng, bao cấp, chưa thể hiện một cơ chế hoạt động cụ thể nào thể hiện quyền lợi và trách nhiệm của những người tham gia, tạo ra sức ỳ, ỷ lại cấp trên, chưa kích thích các thành viên tích cực tham gia công tác điều hành, quản lý hoạt động các dịch vụ này, làm giảm năng lực cạnh tranh so với các đơn vị cùng ngành nghề, hiệu quả hoạt động kém, thậm chí thua lỗ triền miên, không phù hợp với xu thế chung của nền kinh tế thị trường.

Các Cảng hàng không, sân bay là doanh nghiệp hoạt động công ích nên vấn đề lợi nhuận vẫn chưa phải là mục tiêu sống còn của doanh nghiệp, vì vậy mục tiêu này vẫn chưa thực sự được quan tâm. Đặc biệt các Cảng hàng không, sân bay trực thuộc nguồn thu từ các dịch vụ hàng không và phi hàng không còn thấp, nên mức độ bao cấp kể cả tiền lương cho cán bộ công nhân viên của Cục cảng cho các đơn vị thành viên còn lớn, điều này không những làm giảm bớt ngân sách của Cục cảng mà còn tác động ỷ lại của cấp dưới, thiếu đi tính tích cực trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

2.3.2.4- Nguồn nhân lực:

Mặt dầu chi phí lao động thấp, giá nhân công rẻ là một lợi thế cạnh tranh của Việt Nam chúng ta, tuy nhiên năng suất lao động của chúng ta chỉ ở mức trung bình và thấp, tác phong lao động công nghiệp còn kém hơn nhiều so với khu vực, lề lối tác phong làm việc khó chuyển đổi kịp với sự phát triển lực lượng sản xuất của ngành Hàng không dân dụng theo xu hướng phát triển chung của đất nước. Một số lớn Cảng hàng không phải đào tạo nghề cho người lao động chứ không phải người lao động được đào tạo theo hệ thống trường dạy nghề tập trung, điều này dẫn đến chi phí đào tạo cho lao động cao, làm giảm khả năng cạnh tranh của Cảng hàng không.

2.3.2.5- Ứng dụng khoa học kỹ thuật:

Mặt dầu trong thời gian qua Cụm cảng Hàng không miền Nam đã nỗ lực rất lớn đầu tư trang thiết bị máy móc hiện đại, nhằm nâng khả năng phục vụ tốt nhất hành khách, các Hãng hàng không đi và đến tại Cảng hàng không, như triển khai các hệ thống ống lồng, hệ thống kiểm soát an ninh hàng không... Tuy nhiên, việc ứng dụng khoa học kỹ thuật, nhất là khoa học công nghệ phục vụ quản lý điều hành hoạt động Cảng hàng không vẫn còn nhiều bất cập, chưa thực sự vận dụng triệt để công nghệ vào công tác quản lý, làm ảnh hưởng đến khả năng kiểm tra giám sát của cấp trên đối với các đơn vị thành viên.

Đặc biệt, việc ứng dụng công nghệ thông tin vào công tác quản lý tài chính còn ở mức trung bình và thấp. Nhất là các đơn vị thành viên trực thuộc như các Cảng hàng không sân bay địa phương, việc sử dụng các phần mềm ứng dụng gần như chưa có một chương trình chuẩn nào để có thể quản lý một cách nhanh chóng và kịp thời, cán bộ quản lý tài chính tại các Cảng hàng không địa phương phải thực hiện tất cả các mẫu biểu báo cáo theo yêu cầu của tài chính cấp trên gần như chủ yếu bằng phần mềm bảng tính Excel, hiệu quả làm việc không cao.

2.3.2.6- Tự do hóa Hàng không:

Vấn đề tự do hóa kinh doanh Hàng không trong lãnh thổ giữa các quốc gia đang ngày càng nhanh, các hiệp định tự do hóa ngành hàng không được ký kết giữa các Quốc gia ngày càng nhiều. Các Quốc gia khu vực như Châu Á-Thái Bình Dương đang tiến hành ký kết các Hiệp định song phương, đa phương về tự do hóa ngành Hàng không nhanh; Singapore và Srilanka tự do hàng không, Singapore và EU đã ký hiệp định mở cửa thị trường Hàng không cho phép các Hãng hàng không EU có thể cung cấp dịch vụ bay từ bất kỳ Quốc gia thành viên nào đến đảo quốc này, Thái Lan và Nepal, Trung Quốc mở không phận cho Đài Loan, Ấn Độ-Mỹ mở cửa bầu trời tự do, Mỹ và Trung Quốc ký hiệp định Hàng không tạo điều kiện cho Hàng không Trung Quốc tiến nhanh vào thị trường Thế giới.

Trong khi đó, mức độ tự do hóa Hàng không của chúng ta diễn ra vẫn còn chậm, tiến trình ký kết các hiệp định song phương và đa phương ngành Hàng không giữa Việt Nam và các nước trên thế giới chưa nhiều; việc nói lỏng sự can thiệp của

Chính phủ đối với ngành Hàng không trong quá trình hội nhập kinh tế thế giới, nhất là Việt Nam gia nhập WTO trong thời gian sắp tới, sự mở cửa ngày càng rộng hơn về vận tải Hàng không, cạnh tranh sẽ ngày càng khốc liệt hơn, đã tạo ra một sự chuyển đổi lớn trong các hoạt động của Cảng hàng không bởi vì đối với các Hãng hàng không việc thay đổi sử dụng sân bay vì lý do thay đổi đường bay hoặc lịch bay là chuyện bình thường, vì vậy đây cũng là thách thức lớn đối với Cụm cảng Hàng không miền Nam.

2.3.2.7- Công tác nghiên cứu, tiếp thị, khuyến mãi:

Nghiên cứu, tiếp thị, khuyến mãi của Cụm cảng Hàng không miền Nam còn là vấn đề rất mới, chưa được quan tâm, hầu như chưa có một chiến lược tiếp thị, quảng cáo hay khuyến mãi nào; trong khi các đối thủ cạnh tranh chúng ta như các sân bay Changi, Bangkok, KualuLumpur,... thì quảng bá luôn được các nhà quản trị cấp cao quan tâm. Sân bay Changi liên tục củng cố và phát huy lợi thế của mình không những thông qua việc phát triển cơ sở hạ tầng, nâng cao chất lượng dịch vụ tại sân bay mà còn tiến hành xây dựng chiến lược tiếp thị, quảng bá, khuyến mãi bằng nhiều hình thức như xây dựng trang thông tin điện tử cung cấp thông tin về Cảng hàng không, các chi tiết cần thiết cho khách hàng liên quan đến các dịch vụ tại Cảng hàng không, cung cấp các dịch vụ miễn phí tại sân bay như truy cập Internet, điện thoại nội hạt, du lịch thành phố cho những hành khách quá cảnh.

2.3.2.8- Chất lượng dịch vụ:

Chất lượng các dịch vụ tại Cụm cảng Hàng không miền Nam, nhất là Cảng hàng không Quốc tế Tân Sơn Nhất đang là lá cờ đầu trong các Cụm cảng hàng không trên toàn quốc, trong thời gian qua đã được cải thiện rất nhiều, nhưng thực sự đem so sánh với các Cảng hàng không sân bay quốc tế trong khu vực Châu Á-Thái Bình Dương thì chúng ta thật vô cùng nhỏ. Các dịch vụ đồng bộ như phục vụ kỹ thuật thương mại mặt đất, cung cấp suất ăn trên tàu bay, cung ứng xăng dầu Hàng không, thương nghiệp, hàng miễn thuế, taxi... ở các Sân bay nước ngoài mà Hãng hàng không Quốc gia Việt Nam khai thác tốt hơn chúng ta rất nhiều, chất lượng dịch vụ tại các Cảng hàng không sân bay Quốc tế khu vực đang cạnh tranh gay gắt, theo kết quả cuộc khảo sát 66 sân bay mới đây của IATA thì một số sân

. Ngoài ra các sân bay như sân bay Dubai (Hàn Quốc), Bangkok (Thái lan), Hồng Kông... là những sân bay được đánh giá rất cao.

Cách thức tổ chức kinh doanh tại Cảng hàng không còn phân tán, hiện nay nhiều đơn vị hạch toán độc lập và các đơn vị trực thuộc Cụm cảng Hàng không miền Nam cùng kinh doanh khai thác, sự phối hợp chưa được tốt nên việc tổ chức gặp nhiều khó khăn. Các dịch vụ đang được khai thác tại Cảng Hàng không gần như độc quyền, số lượng các đơn vị được nhượng quyền khai thác tại Cảng hàng không rất hạn chế, mỗi lĩnh vực gần như chỉ có một đơn vị chịu trách nhiệm, vì vậy thiếu hẳn tính cạnh tranh trong kinh doanh, ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm dịch vụ, giá cả dịch vụ, làm giảm năng lực cạnh tranh so với các Cảng hàng không khu vực.

Thực sự vấn đề chất lượng dịch vụ tại Cụm cảng Hàng không miền Nam còn thấp cũng có rất nhiều nguyên nhân của nó, từ tất cả những nguyên nhân bất lợi trong cạnh tranh mà chúng tôi đã đề cập ở trên ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng dịch vụ của Cụm cảng Hàng không miền Nam trong thời gian qua.

2.3.3- Nguyên nhân:

Qua phân tích những lợi thế cạnh tranh nhất định của Cụm cảng Hàng không miền Nam trong thời gian qua, những lợi thế này cũng chỉ mang tính chất khách quan đem lại là chính. Vì vậy việc xác định những nguyên nhân bất lợi trong môi trường cạnh tranh của Cụm cảng Hàng không miền Nam so với các Cảng hàng không sân bay trên thế giới là rất cần thiết, qua xem xét thực tế chúng tôi đưa ra một số nguyên nhân sau:

- Cạnh tranh trên thị trường vận tải Hàng không Quốc tế và các nước khu vực ngày càng phức tạp và gay gắt. Đa số các đối thủ cạnh tranh của các Cảng hàng không, sân bay của Việt Nam như các trung tâm trung chuyển Changi-Singapore, NARITA-Nhật Bản, KimPo-Nam Triều Tiên, Bangkok-Tháilan, Kua la lum pur-

Malaysia... đều mạnh hơn chúng ta cả về khả năng đầu tư, cơ chế và có trình độ cao hơn trên nhiều mặt.

- Trong cơ chế hoạt động của Cục cảng Hàng không miền Nam, đặc biệt là các đơn vị thành viên trực thuộc, mức độ bao cấp vẫn còn nhiều, tác động đến hoạt động thực tiễn, công nhân viên chức-người lao động vẫn còn ỷ lại cấp trên, thể hiện rõ nhất là các Cảng hàng không địa phương, thiếu đi sự chủ động triển khai các dịch vụ, thiếu linh hoạt trong cơ chế thị trường.

- Cơ chế giá của chúng ta hiện nay còn rất nhiều bất cập, thời gian đưa ra quyết định lâu hơn rất nhiều so với sự thay đổi của ngành hàng không thế giới, làm mất khả năng cạnh tranh hoặc cũng làm giảm nguồn thu từ những quy định chưa được hợp lý.

- Như chúng ta đã thấy, do ảnh hưởng của thời kỳ bao cấp kéo dài, do sự mở cửa hội nhập của chúng ta vẫn còn chậm, nền kinh tế của chúng ta còn quá nghèo; nguồn vốn đầu tư vào ngành Hàng không nói chung và các Cảng hàng không, sân bay còn quá nhỏ bé so với các Cảng hàng không khu vực và trên thế giới, ảnh hưởng rất lớn đến khả năng cạnh tranh so với các Cảng hàng không sân bay khu vực.

- Công tác đào tạo chưa xứng tầm với xu thế phát triển của ngành Hàng không thế giới, trình độ của CB-CNV chưa cập nhật kịp thời với xu thế phát triển của nền kinh tế thế giới, người lao động chưa thực sự chủ động tự nâng cao trình độ chuyên môn phục vụ công tác, trình độ ngoại ngữ phục vụ cho công tác vẫn còn quá thấp, nhất là các Cảng hàng không sân bay địa phương.

Công tác an ninh toàn cho hoạt động bay là vấn đề sống còn của các Cảng hàng không, tuy nhiên công tác này của chúng ta vẫn chưa thật sự làm an tâm các nhà lãnh đạo, trình độ giám sát của người lao động còn nhiều vấn đề cần phải nhìn nhận và có kế hoạch đào tạo cho phù hợp, một thí dụ điển hình cho vấn đề này là vào năm 2004, để cấp phép cho các Hãng hàng không của Mỹ bay trực tiếp đến Việt Nam thì họ cử đoàn thanh tra an ninh hàng không đã đến làm việc tại Cảng hàng không Quốc tế Tân Sơn Nhất để tiến hành khảo sát, đánh giá vấn đề an ninh hàng

không và họ đã đề xuất cho chúng ta đến 6 vấn đề mang tính chất cần tổ chức chặt chẽ, hoàn thiện hơn thì các Hãng hàng không Mỹ mới triển khai bay đến Việt Nam.

- Công tác đề bạt sử dụng, đào tạo lại đội ngũ cán bộ của chúng ta còn nhiều bất cập, mặt dầu hàng năm kinh phí cho việc đào tạo là không nhỏ, nhưng mức độ tiếp thu để ứng dụng vào thực tế còn rất hạn chế.

Việt Nam mới chuyển sang kinh tế thị trường, lại phải đẩy nhanh quá trình hội nhập vào một sân chơi lớn, trình độ cao với các quy tắc, luật chơi mới; tuy những lợi thế cạnh tranh khách quan của Quốc gia mang lại là rất lớn, song do nước ta còn nghèo, nguồn vốn đầu tư các Cảng Hàng không, sân bay thấp, bị hạn chế về trình độ và năng lực, cơ chế chuyển đổi chậm hơn nhiều so với đà phát triển của thế giới, khả năng cạnh tranh của nền kinh tế nói chung còn thấp, của ngành Hàng không so với khu vực còn kém nên việc chuyển hóa cơ hội thành lợi thế cạnh tranh, trên thực tế là không dễ dàng, thậm chí, còn là thách thức to lớn.

Kết luận chương 2:

Trên cơ sở khái quát ngành Hàng không Việt Nam, thực trạng quản lý tài chính tại Cụm cảng Hàng không miền Nam, thực trạng khả năng cạnh tranh của các dịch vụ tại Cụm cảng Hàng không miền Nam trong thời gian qua; ngoài những đóng góp không nhỏ đối với sự phát triển của các Cảng hàng không sân bay, của ngành và của nền kinh tế Quốc tế; đồng thời luận văn đã nhận định những lợi thế của Cụm cảng Hàng không miền Nam, phân tích những bất lợi so với các Cảng hàng không sân bay trên thế giới và khu vực; quy mô của các Cảng hàng không sân bay quá nhỏ bé; chất lượng các loại dịch vụ Hàng không và phi hàng không còn thấp; giá cả các dịch vụ Hàng không và phi hàng không hiện nay vẫn chưa được hoàn thiện, ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh, tác động đến nguồn thu của các Cảng hàng không sân bay; ảnh hưởng của cơ chế quản lý cũ vẫn còn tồn tại trong nhiều cấp quản lý ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp, cơ chế quản lý hiện nay vẫn còn nhiều bất cập, người lao động vẫn còn ỷ lại, thiếu sự cố gắng vươn lên theo sự phát triển của khoa học công nghệ, chưa xứng tầm với sự phát triển nhanh của ngành Hàng không dân dụng thế giới; chưa ứng dụng triệt để chức năng của Công nghệ thông tin vào công tác quản lý điều hành hoạt động; khả năng cạnh

tranh yếu kém, chưa thể trở thành một trung tâm trung chuyển lớn trong khu vực và trên thế giới.

Chương 3: NHỮNG GIẢI PHÁP NÂNG CAO KHẢ NĂNG CẠNH TRANH CỦA CỤM CẢNG HÀNG KHÔNG MIỀN NAM TRONG GIAI ĐOẠN HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

3.1- Phương hướng, chiến lược:

3.1.1- Chính phủ:

Tập trung huy động các nguồn lực để ưu tiên hoàn chỉnh một bước cơ bản kết cấu hạ tầng giao thông đường hàng không đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội, nâng cao chất lượng và sức cạnh tranh, tăng tốc độ tăng trưởng kinh tế. Ưu tiên phát triển các ngành dịch vụ có tiềm năng lớn và sức cạnh tranh cao, tiếp tục mở rộng và nâng cao chất lượng ngành dịch vụ như vận tải; trong sự phát triển nhanh hơn của dịch vụ vận tải, cần tạo lập và phát triển mạnh dịch vụ vận tải đa phương thức và dịch vụ hỗ trợ các phương thức vận tải.

“Phát triển *thị trường hàng hoá, dịch vụ* theo hướng đẩy mạnh tự do hoá thương mại và đầu tư phù hợp với các cam kết song phương, đa phương của nước ta và theo thông lệ quốc tế; tạo bước phát triển mới, nhanh và toàn diện thị trường dịch vụ; thúc đẩy cạnh tranh, kiểm soát độc quyền, bảo vệ lợi ích người tiêu dùng; tôn trọng quyền định giá và cạnh tranh về giá cả của doanh nghiệp theo quy định của pháp luật; thực hiện quản lý nhà nước về giá đối với một số hàng hoá, dịch vụ độc quyền phù hợp với cơ chế thị trường và nguyên tắc của hội nhập kinh tế quốc tế”¹.

Đổi mới cơ chế hoạt động của các đơn vị công lập cung ứng dịch vụ công cộng theo hướng tự chủ, tự chịu trách nhiệm, thực hiện hạch toán thu - chi không vì lợi nhuận; Nhà nước không bao cấp tràn lan. Phát huy tính năng động của doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế trong hội nhập kinh tế quốc tế. Từng doanh nghiệp phải khẩn trương đổi mới từ tư duy đến phong cách quản lý, đổi mới thiết bị, công nghệ, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đầu tư, giảm chi phí để tăng sức cạnh tranh. Xúc tiến mạnh thương mại và đầu tư, phát triển thị trường mới, sản phẩm mới và thương hiệu mới. Khuyến khích các doanh nghiệp Việt Nam hợp tác, liên doanh với các doanh nghiệp nước ngoài và mạnh dạn đầu tư ra nước ngoài.

¹ Trích Báo cáo của Ban chấp hành Trung ương Đảng khóa IX về phương hướng, nhiệm vụ phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2006-2010 tại Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ X của Đảng

3.1.2- Ngành Hàng không Việt Nam

Tiếp tục phát triển nhanh, hiện đại, vững chắc, an toàn và hiệu quả khai thác Cảng hàng không và các dịch vụ thương mại đồng bộ trên cơ sở đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa ngành Hàng không. Phấn đấu đến năm 2010, Hàng không Việt Nam trở thành ngành kinh tế kỹ thuật phát triển của đất nước, đạt trình độ tiên tiến hiện đại của Hàng không khu vực, rút ngắn hơn nữa khoảng cách với Hàng không dân dụng thế giới.

Tiếp tục kiện toàn tổ chức và cơ chế quản lý, cải cách hành chính; phát triển khoa học, công nghệ; tăng cường hợp tác Quốc tế; nỗ lực thực hiện các giải pháp thu hút vốn cho các công trình trọng điểm, ưu tiên bố trí Ngân sách nhà nước cho cơ sở hạ tầng thiết yếu tại các Cảng Hàng không; phát triển nguồn nhân lực để đảm bảo đủ sức cạnh tranh với các Cảng hàng không sân bay khu vực và trên thế giới.

Hoàn thành việc thực hiện lộ trình hòa đồng giá, phí dịch vụ tại các Cảng hàng không ngang với mặt bằng giá của các nước trong khu vực Asean. Hoàn thành việc thống nhất các loại giá, phí, lệ phí áp dụng đối với các chuyến bay quốc tế của các Hãng hàng không trong và ngoài nước.

3.1.3- Cụm cảng Hàng không miền Nam:

Để giảm khoảng cách tụt hậu so với các Cảng Hàng không khu vực và thế giới, đảm bảo khai thác tốt các loại máy bay thế hệ mới, Cụm cảng Hàng không tiếp tục đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa các Cảng Hàng không khu vực. Đặc biệt, hiện đại hóa Cảng Hàng không Quốc tế, mở rộng thị trường Hàng không và dịch vụ, thu hút khách hàng, tạo môi trường kinh doanh hiện đại phù hợp xu thế hội nhập kinh tế quốc tế.

Công tác tài chính phải tập trung đầu tư cho các dự án trọng điểm của ngành và đất nước, phải có kế hoạch sử dụng khai thác lâu dài, tiết kiệm và sử dụng một cách hiệu quả nhất, kinh tế nhất, an toàn nhất.

Thương mại hóa các Cảng hàng không sân bay, phát triển hiệu quả các dịch vụ mà chức năng Cụm cảng Hàng không được phép kinh doanh bằng cách áp dụng đa dạng các hình thức kinh doanh dịch vụ để tạo nguồn thu, nâng cao chất lượng các dịch vụ thương mại, đa dạng hóa sản phẩm, kiểm soát giá cả nhằm thỏa mãn

được nhu cầu của người tiêu dùng, thúc đẩy tăng trưởng trong thời gian tới, phấn đấu cung cấp dịch vụ đạt tiêu chuẩn quốc tế, nâng cao vị thế cạnh tranh của Cảng hàng không Quốc tế Tân Sơn Nhất ngang bằng với khu vực Châu Á-Thái Bình Dương.

3.2- Những giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh:

3.2.1- Các đề xuất mang tính vĩ mô:

3.2.1.1- Đối với Chính phủ:

- Mở cửa bầu trời, tự do hóa kinh doanh:

Hội nhập kinh tế quốc tế cũng có nghĩa là chấp nhận tự do hóa kinh tế: tự do thương mại, đầu tư và hợp tác quốc tế, có nghĩa là chấp nhận một "sân chơi chung" với các quốc gia khác nhau trên thế giới trong tất cả các mối quan hệ kinh tế; vừa hợp tác, vừa cạnh tranh với nhau giữa các nước trên thế giới về vốn, công nghệ, nguồn nhân lực... Hiệu quả hội nhập cao hay thấp lại hoàn toàn tùy thuộc vào sự hoàn thiện khung pháp lý theo thông lệ quốc tế và sự ổn định kinh tế vĩ mô của mỗi quốc gia.

Do vậy, chúng ta phải đẩy mạnh công tác xây dựng và hoàn thiện môi trường pháp lý theo thông lệ quốc tế, thu hút nguồn lực từ bên ngoài đầu tư xây dựng đất nước.

- Chính sách Hàng không Quốc tế mới:

Sớm hoàn thành và đưa Nghị định kinh doanh vận tải Hàng không và hoạt động hàng không chung vào cuộc sống, thu hút nguồn vốn từ các thành phần kinh tế tham gia vào công cuộc phát triển ngành Hàng không Việt Nam theo kịp các nước khu vực và trên thế giới.

Thương quyền (phụ lục 8) bản thân nó không phải là nguồn lực nếu không gắn với quyền hạn của Quốc gia trong việc cấp hay từ chối cấp thương quyền này cho một quốc gia khác. Trong xu thế toàn cầu hóa vận tải hàng không quốc tế thì việc trao đổi thương quyền cho nhau là chuyện đương nhiên có qua có lại, vì vậy Chính phủ cần xem xét việc lựa chọn các đối tác để trao đổi các loại thương quyền nhằm đạt được mục đích mong muốn, làm cho thương quyền trở thành nguồn lực kinh tế quan trọng của ngành Hàng không là hết sức cần thiết.

Để ngành Hàng không Việt Nam không phải bị tụt hậu so với khu vực và thế giới, Chính phủ cần hỗ trợ các Cảng Hàng không quảng bá, tiếp thị nhằm phát triển thị trường thông qua đường ngoại giao bằng các hình thức tổ chức những chương trình hội nghị quốc tế, hội chợ, triển lãm phát triển du lịch, giao lưu văn hóa.

- Đơn giản hóa thủ tục:

Trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, nâng cao vị thế của đất nước, thu hút nguồn lực từ các quốc gia trên thế giới phục vụ cho sự phát triển chung của đất nước, điều quan trọng mà Đảng và Chính phủ ta luôn quan tâm đó là đơn giản hóa thủ tục, theo chúng tôi Chính phủ nên sớm thực thi chính sách đơn giản hóa thủ tục trong đầu tư, miễn thị thực đối với du khách các quốc gia trong khu vực Châu Á - Thái Bình Dương, thu hút nhiều nhà đầu tư, du khách phục vụ cho công cuộc phát triển đất nước, thúc đẩy ngành Hàng không phát triển.

- Đầu tư Cảng Hàng không:

Chính phủ cần có chính sách đầu tư thích hợp cho Cảng Hàng không, đặc biệt là phân bổ nguồn vốn đầu tư xây dựng hạ tầng cơ sở từ các nguồn như: Vốn ngân sách tập trung, nguồn vốn ODA, nguồn tín dụng ưu đãi, phát hành trái phiếu chính phủ, trái phiếu công trình; huy động vốn từ các nhà đầu tư thuộc các thành phần kinh tế bằng các hình thức BOT, BT liên doanh liên kết trong và ngoài nước. Những công trình có khả năng khai thác thương mại để hoàn trả vốn đầu tư sẽ được bảo đảm bằng nguồn vốn vay nước ngoài với lãi suất thấp, bao gồm vốn ODA, đầu tư nước ngoài thông qua liên doanh, liên kết.

3.2.1.2- Đối với Cục Hàng không:

Đẩy nhanh và tập trung mọi nguồn lực, đặc biệt về vốn để thực hiện các công trình đầu tư trọng điểm tại các Cảng hàng không sân bay nhằm đáp ứng tốt nhu cầu ngày càng tăng của vận tải hàng không, từng bước xây dựng Cảng hàng không sân bay Quốc tế thành các điểm trung chuyển Hàng không khu vực và thế giới, có khả năng cạnh tranh với các Cảng Hàng không sân bay trong khu vực.

Quy hoạch và xây dựng hệ thống Cảng hàng không sân bay một cách hợp lý, đảm bảo khai thác thường xuyên, đặc biệt các vùng kinh tế, du lịch như Cảng Hàng không Cảng hàng không Quốc tế Cần Thơ, Phúc Quốc, Côn Sơn nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội, du lịch trong nước và quốc tế.

Mở rộng quan hệ hợp tác với các nước trong khu vực và trên toàn thế giới trên mọi lĩnh vực, thực hiện tốt việc chuyển giao, trao đổi khoa học công nghệ, đầu tư, thương mại, đào tạo; tăng cường liên doanh liên kết với nước ngoài để tìm nguồn vốn đầu tư thực hiện chuyển giao công nghệ, kinh nghiệm quản lý, tiếp cận thị trường; hợp tác cùng mở cửa thị trường, thúc đẩy quá trình hội nhập theo hướng tự do hóa một cách liên tục, tạo ra cơ hội mở rộng thị trường Hàng không Việt Nam phát triển nhanh, vững chắc và toàn diện để hòa nhập Quốc tế.

3.2.1.3- Đối với Cụm cảng Hàng không miền Nam:

Tập trung nguồn vốn đầu tư các Cảng Hàng không, đặt biệt là Cảng Hàng không Quốc tế Tân Sơn Nhất, đưa Cảng Hàng không Quốc tế Tân Sơn Nhất trở thành một Trung tâm trung chuyển Hàng không lớn trong khu vực. Xây dựng và đưa Cảng Hàng không sân bay Cần Thơ đi vào hoạt động phục vụ trung tâm kinh tế, tài chính, khoa học và văn hóa của đồng bằng Sông Cửu Long, thúc đẩy giao thông vận tải hàng hóa, hành khách khu vực phát triển.

Thành lập Ban (hoặc phòng) tiếp thị chuyên trách của Cảng Hàng không Quốc tế, xây dựng chiến lược quảng cáo, tiếp thị, khuyến mãi phù hợp với năng lực và thực tế tại Cảng hàng không, triển khai các chương trình giới thiệu, thông tin cho khách hàng, đặc biệt khách hàng là các Hãng Hàng không Quốc tế nhằm thu hút việc sử dụng các dịch vụ Hàng không và phi Hàng không tại các Cảng Hàng không sân bay, nhất là Cảng Hàng không Quốc tế Tân Sơn Nhất.

Tiếp tục thu hút các nguồn vốn đầu tư trong và ngoài nước đầu tư vào các công trình trọng điểm, phấn đấu đến sau năm 2010, Cảng hàng không sân bay Quốc tế Long Thành đưa vào khai thác trở thành hiện thực, đưa Cảng hàng không Quốc tế Long Thành thực thụ trở thành một trung tâm trung chuyển Hàng không khu vực và thế giới, đủ sức cạnh tranh với các Cảng Hàng không của các quốc gia Thái Lan, Singapore, Trung Quốc, Malaysia, Indonesia

3.2.2- Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của Cụm cảng Hàng không miền Nam:

3.2.2.1- Huy động vốn đầu tư cho phát triển Cụm cảng Hàng không:

Trong xu thế hội nhập kinh tế Quốc tế, hội nhập của ngành Hàng không dân dụng, các Cảng hàng không sân bay trên thế giới đã bỏ ra hàng chục tỷ USD để đầu

tư, nâng cấp, cải tạo các Cảng Hàng không cho phù hợp với các loại máy bay thế hệ mới, đáp ứng được nhu cầu phát triển của ngành hàng không. Thị Việt Nam chúng ta, cơ sở hạ tầng, trang thiết bị của các Cảng Hàng không sân bay còn quá nghèo nàn, lạc hậu nếu so sánh với các nước trong khu vực như Thailand, Singapore, Philippines, Malaysia,... chưa nói đến các Quốc gia lớn trên thế giới.

Để có thể trở thành một điểm trung chuyển hàng không khu vực và thế giới có tầm cỡ, theo chúng tôi thì nhu cầu vốn đầu tư các Cảng hàng không, sân bay là rất lớn, cả về trang thiết bị, kết cấu hạ tầng cơ sở, nguồn nhân lực, vì vậy các Cảng hàng không, sân bay phải tích cực hơn nữa trong việc tìm ra biện pháp hữu hiệu nhằm thu hút vốn đầu tư chứ không thể trông chờ vào nguồn vốn ngân sách được. Theo kinh nghiệm đầu tư mới Cảng hàng không, sân bay Quốc tế Doha (Trung Quốc) sau năm 2015 đón 50 triệu/năm, giai đoạn đầu của dự án này trị giá 2 tỷ USD để đón 12 triệu hành khách năm; theo kế hoạch đầu tư tại các Cảng hàng không, sân bay khu vực miền Nam thì chỉ riêng việc khảo sát, thiết kế xây dựng Cảng Hàng không, sân bay Quốc tế Long Thành (tổng số tiền của dự án là 4.5 tỷ USD) công suất 80 triệu khách/năm ra đời sau năm 2010 có thể đưa vào khai thác thì nhu cầu vốn để đầu tư Cảng hàng không sân bay này giai đoạn đầu không thể dưới 2 tỷ USD; dự án xây dựng Cảng Hàng không Quốc tế Phú Quốc (Kiên Giang) xây dựng năm 2007 là 2.600 tỷ đồng; dự án nâng cấp, cải tạo Cảng Hàng không Quốc tế Cần Thơ đưa vào sử dụng năm 2008 với tổng kinh phí là 500 tỷ đồng. Chỉ tính sơ bộ 3 công trình này thì nhu cầu vốn đầu tư nâng cấp, cải tạo, xây dựng mới các Cảng hàng không, sân bay ở miền Nam từ nay đến năm 2010 đã lên đến con số 2,2 tỷ USD. Và như vậy, yêu cầu cấp thiết là huy động mọi nguồn lực để đáp ứng cho việc đầu tư toàn bộ hệ thống Cảng hàng không sân bay.

Muốn vậy, chúng tôi cho rằng cần phải thực hiện một số giải pháp sau:

- Nâng cao hiệu quả hoạt động của Cảng hàng không sân bay, tăng cường quản lý quỹ đầu tư phát triển trích lập hàng năm: Đối với nguồn vốn từ quỹ đầu tư phát triển, quỹ khấu hao cần tập trung đầu tư vào các dự án có khả năng thu hồi vốn nhanh, hiệu quả cao nhằm tạo tích lũy ban đầu cho các dự án, chương trình đầu tư lớn như Cảng hàng không Quốc tế Long Thành. Theo như mức độ được trích quỹ đầu tư phát triển của năm 2005 thì từ nay đến năm 2010 Cụm cảng Hàng không

miền Nam có thể trích lập được nguồn quỹ đầu tư phát triển khoản 250 triệu USD, đây cũng là nguồn bổ sung vào nguồn vốn tương đối lớn, ổn định, phục vụ cho việc tái đầu tư mở rộng các Cảng hàng không sân bay trong thời gian tới.

- Tài trợ từ Ngân sách Nhà nước: Tận dụng tối đa, hiệu quả nguồn vốn đầu tư tập trung từ ngân sách Nhà nước, đầu tư có trọng điểm nguồn vốn ngân sách cho các công trình kết cấu hạ tầng cơ sở.

- Vay tín dụng thương mại: Như chúng tôi đã trình bày, tốc độ tăng trưởng về doanh thu, tỷ suất lợi nhuận, mức độ tích lũy nguồn quỹ đầu tư phát triển của Cụm cảng Hàng không miền Nam trong thời gian qua tương đối lớn, dự kiến trong tương lai cũng không ngừng phát triển. Chúng tôi cho rằng việc đề cập với các Ngân hàng thương mại trong nước cũng như các Ngân hàng nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam về khoản vay tín dụng thương mại nhằm thực hiện việc mở rộng Cảng hàng không sân bay là khả thi, khả năng trả nợ của Cụm cảng là tương đối lớn (phụ lục 7).

- Cổ phần hóa một số doanh nghiệp trực thuộc, thu hút vốn, găng quyền lợi và trách nhiệm đối với người lao động, tìm ra các giải pháp thúc đẩy doanh nghiệp không ngừng phát triển. (Xin được trình bày tại phần 3.2.2.3).

- Ngoài ra, để nâng cao hiệu quả hoạt động của các đơn vị trực thuộc, các dịch vụ phi hàng không, giảm các khoản chi phí phải bù lỗ cho những hoạt động không đạt hiệu quả. Chúng tôi cho rằng trong khi chưa thể cổ phần hóa doanh nghiệp, rà soát lại toàn bộ hoạt động các dịch vụ kém hiệu quả, tổ chức khoán doanh nghiệp hoặc cho thuê tài sản cũng là giải pháp tạm thời giúp Cụm cảng Hàng không miền Nam giảm thiểu gánh nặng tài chính cho các hoạt động này, nhằm tập trung cho những công trình lớn, thoát khỏi tình trạng tụt hậu so với thế giới, đặc biệt là khu vực Châu Á – Thái Bình Dương như hiện nay.

3.2.2.2- Đảm bảo tính cạnh tranh trong giá dịch vụ:

Rõ ràng vấn đề định giá cho các dịch vụ không phải do các Cảng hàng không, sân bay toàn quyền quyết định mà phải tuân theo những công ước của các tổ chức Hàng không thế giới như ICAO, IATA đã ràng buộc các nước thành viên phải thực hiện. Tuy nhiên, vấn đề ở đây chúng tôi cho rằng cần định giá làm sao để phù

hợp với xu thế phát triển của Hàng không thế giới như bình đẳng giữa các nước thành viên, không phân biệt đối xử với các Hãng hàng không nước ngoài.

Giá và chính sách giá có một vai trò rất quan trọng trong chính sách kinh doanh của Cảng hàng không sân bay, có vai trò rất lớn đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Cảng hàng không, tác động đến nguồn vốn tích lũy đầu tư phát triển, đến quá trình mở rộng, đầu tư Cảng hàng không. Một chính sách giá hợp lý sẽ tạo ra nguồn thu ổn định, cơ cấu nguồn thu hợp lý, cân đối góp phần vào sự phát triển liên tục, bền vững của các Cảng hàng không, đủ sức cạnh tranh với các tổ chức cá nhân trong và ngoài nước kinh doanh tại các Cảng hàng không.

Hiện nay, quy định về giá của chúng ta vẫn còn rất bất cập, một số dịch vụ giá quá cao ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh, một số giá thấp ảnh hưởng đến nguồn thu của các Cảng Hàng không sân bay, đồng thời vẫn còn sự phân biệt quá lớn giữa Hãng hàng không trong nước với các Hãng hàng không Quốc tế không phù hợp với thông lệ quốc tế.

Vì vậy, theo chúng tôi cần phải có một số vấn đề cần quan tâm sau:

- Việc định giá phải theo xu hướng thương mại: nghĩa là phải đảm bảo việc sử dụng các nguồn lực một cách hiệu quả, tích lũy doanh thu bù đắp chi phí, tạo lợi nhuận và tạo hướng cho việc đầu tư trong tương lai. Xây dựng cơ chế giá, phí và lệ phí tại Cảng hàng không đảm bảo tính cạnh tranh để thu hút khách hàng, đồng thời nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tăng lợi nhuận và nguồn vốn tái đầu tư cho các Cảng hàng không.
- Đối với các dịch vụ Hàng không, cần rà soát lại và so sánh với các Cảng hàng không khu vực và thế giới, phân đấu hoàn thành chính sách giá theo nguyên tắc không phân biệt đối xử, không phân biệt giữa Hãng này với hãng khác. Chỉ nên có chính sách ưu đãi đối với những chuyến bay đi đến những vùng sâu, vùng xa, vùng kinh tế khó khăn.
- Đối với phí nhượng quyền khai thác thương mại: Một số dịch vụ nhượng quyền khai thác cửa hàng miễn thuế, cửa hàng ăn uống và giải khát, cửa hàng bán quà lưu niệm, cung ứng suất ăn hàng không, cung cấp nhiên liệu không thể giống nhau vì mỗi loại hình kinh doanh có tỷ suất lợi nhuận rất khác nhau. Việc thu phí cao đối

với những hình thức kinh doanh đem lại nhiều lợi nhuận và thu phí thấp đối với những dịch vụ mang lại lợi nhuận thấp hơn nhằm khuyến khích các nhà kinh doanh đầu tư khai thác tốt hơn, đồng thời thực hiện được mục tiêu đa dạng hóa sản phẩm phục vụ cho nhu cầu hành khách đi và đến tại Cảng hàng không.

Đối với giá cho thuê mặt bằng nhà ga và mặt bằng quảng cáo hiện nay vẫn còn cứng nhắc và cào bằng chưa tạo điều kiện tận dụng triệt để và hiệu quả diện tích mặt bằng của Cảng hàng không, theo chúng tôi nên có chính sách giá cả hợp lý hơn, linh hoạt hơn bằng cách chia thêm nhiều mức độ khác nhau, áp dụng nhiều mức giá ở nhiều khu vực, thu hút các cá nhân, tổ chức tham gia vào hoạt động tại Cảng hàng không.

3.2.2.3- Đẩy mạnh cổ phần hóa một số dịch vụ tại Cảng hàng không, sân bay:

Như chúng ta đã biết, cổ phần hóa các doanh nghiệp Nhà nước ta trong thời gian qua đã góp phần tích cực cho sự phát triển của đất nước. Sau 15 năm thực hiện chủ trương cổ phần hóa, cả nước đã sắp xếp được 4.760 doanh nghiệp và bộ phận doanh nghiệp, trong đó cổ phần hóa được 3.365 doanh nghiệp, huy động được trên 22.000 tỷ đồng nhân rồi phục vụ cho công cuộc phát triển của nền kinh tế, đóng góp tích cực cho sự phát triển chung của đất nước. Đồng thời, với sự cổ phần hóa doanh nghiệp này, các doanh nghiệp đã cổ phần tích cực tìm cho mình hướng đi riêng, hoạt động hiệu quả hơn, giúp doanh nghiệp ngày càng phát triển, nâng cao thu nhập người lao động, góp phần không nhỏ cho sự nghiệp công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước.

Xu thế hội nhập ngành Hàng không dân dụng thế giới phát triển không ngừng, phát triển cả cơ sở hạ tầng, trang thiết bị mà còn phát triển cả về cơ chế quản lý ngành hàng không. Để thu hút nguồn lực tài chính cũng như nhân lực con người tham gia vào sự phát triển ngành hàng không, các quốc gia phát triển trên thế giới cho phép việc cổ phần hóa, tư nhân hóa ngành Hàng không từ những năm 1980.

Tư nhân hóa, cổ phần hóa ngành Hàng không Việt Nam cũng đã được đề cập từ lâu, trong Luật Hàng không Dân dụng Việt Nam năm 1991 (Điều 2) “Tổ chức, cá nhân thuộc mọi thành phần kinh tế được phép hoạt động kinh doanh hàng không đều bình đẳng trước pháp luật. Nhà nước khuyến khích tổ chức, cá nhân nước ngoài, người

Tuy nhiên, vấn đề triển khai chưa được kịp thời, Nghị định, hướng dẫn để thực thi vấn đề này chưa được hướng dẫn triển khai. Hiện nay, Việt Nam chỉ có duy nhất một nhà đầu tư nước ngoài là Temasek - Công ty đầu tư tài chính Nhà nước của Singapore đã được lựa chọn là cổ đông nước ngoài được mua 30% cổ phần (tương đương 50 triệu USD) của Hãng hàng không Pacific Airlines của Việt Nam, vì Hãng này do quản lý không tốt, vốn đưa vào ít, bay không có lãi nên được ưu ái để ổn định và phát triển trở lại.

Đứng trước yêu cầu hội nhập ngành Hàng không, trước sức ép về vốn đầu tư Cảng hàng không sân bay, cũng như lợi ích từ việc tư nhân hóa, cổ phần hóa, trong thời gian gần đây đã có rất nhiều tranh luận về vấn đề tư nhân hóa, cổ phần hóa doanh nghiệp trong ngành Hàng không Việt Nam, Luật Hàng không Việt Nam sửa đổi năm 2006 có hiệu lực từ ngày 01 tháng 01 năm 2007 được hoàn thiện hơn. Theo đó, Nhà nước bảo đảm: *Cạnh tranh lành mạnh, bình đẳng giữa các tổ chức, cá nhân thuộc mọi thành phần kinh tế tham gia hoạt động hàng không dân dụng; Nhà nước tạo điều kiện để tổ chức, cá nhân Việt Nam thuộc mọi thành phần kinh tế, tổ chức, cá nhân nước ngoài, người Việt Nam định cư ở nước ngoài hợp tác, đầu tư trong lĩnh vực hàng không dân dụng.* Dự thảo Nghị định kinh doanh vận tải Hàng không và hoạt động hàng không chung đã được đưa ra bàn luận trong và ngoài ngành lâu nay, theo một Cán bộ chủ chốt ngành Hàng không Việt Nam thì các nhà đầu tư nước ngoài có thể tham gia thành lập Hãng hàng không với số vốn góp lên đến 49% cổ phần trong lĩnh vực vận tải hàng không và 60% cổ phần trong lĩnh vực Hàng không chung. Thậm chí luật sửa đổi cũng tính đến phương án để tư nhân tham gia vào quá trình đầu tư xây dựng Cảng hàng không sân bay và thành lập doanh nghiệp hàng không theo quy định và đây vấn đề mới mẻ đối với ngành Hàng không Việt Nam nhằm thu hút nguồn vốn trong và ngoài nước thúc đẩy ngành Hàng không phát triển.

Kinh nghiệm từ việc cổ phần hóa một số Công ty trực thuộc Tổng công ty Hàng không Việt Nam trong thời gian qua như Công ty cổ phần suất ăn Hàng không, Công ty cổ phần in Hàng không, Công ty cổ phần nhựa cao cấp Hàng

không, Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Hàng không, Công ty cổ phần tư vấn xây dựng và dịch vụ Hàng không,... Sau khi tiến hành cổ phần hóa, các doanh nghiệp này ổn định tổ chức, ban hành điều lệ, tăng đầu tư, tìm các biện pháp mở rộng thị trường, nâng cao chất lượng dịch vụ, thêm khách hàng mới, doanh thu tăng, lợi nhuận lớn.

Vì vậy, theo chúng tôi việc nghiên cứu cổ phần hóa những doanh nghiệp trực thuộc cũng là vấn đề quan tâm, tiếp tục rà soát lại các doanh nghiệp trực thuộc, xem xét việc cổ phần hóa, tư nhân hóa một số dịch vụ Hàng không, có như vậy mới thu hút được vốn, gắng kết quyền lợi và trách nhiệm của mọi thành viên tham gia vào doanh nghiệp, tìm ra nhiều biện pháp hữu hiệu giúp doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, đủ sức cạnh tranh trong nền kinh tế toàn cầu như hiện nay, nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế nói chung, của Cảng hàng không, sân bay nói riêng phù hợp với xu thế toàn cầu, giảm bớt gánh nặng cho Ngân sách nhà nước.

Một số phương án tư nhân hóa, cổ phần hóa Cảng hàng không sân bay các nhà hoạch định chính sách thường nghiên cứu:

- Phương án 1:

- Nhà nước vẫn duy trì trách nhiệm sở hữu
- Chuyển quyền quản lý và khai thác sân bay cho tư nhân thông qua Hợp đồng nhượng quyền dịch vụ, hợp đồng quản lý (có/không có tài sản tham gia) cộng với các tiêu hợp đồng nhượng quyền

- Phương án 2:

- Chuyển đổi quyền đầu tư và khai thác/quản lý cho tư nhân
- Trách nhiệm đối với nhóm tư nhân: Đầu tư, khai thác và quản lý các cơ sở hạ tầng

- Phương án 3:

- Quyền sở hữu, trách nhiệm khai thác và đầu tư nằm trong tay tư nhân.
- Mặt bằng sử dụng trong các hoạt động sân bay không tính đến nhưng có thể được sử dụng vĩnh viễn.

Trên cơ sở điều kiện của từng quốc gia, điều kiện phát triển của ngành Hàng không mà các quốc gia sẽ nghiên cứu và chọn cho mình một phương án thích hợp.

Theo chúng tôi, đối với điều kiện của nền kinh tế đất nước hiện nay, sự phát triển của ngành Hàng không Việt Nam, chúng ta nên kết hợp dung hòa hai giải pháp 1 và 2 để thực hiện công cuộc phát triển Cảng hàng không sân bay của Việt Nam là phù hợp.

3.2.2.4- Nâng cao năng lực quản lý thu chi tài chính:

- Tối đa hóa nguồn thu:

Trước tình hình thị trường vận tải Hàng không Việt Nam đang tăng trưởng nhanh, chúng tôi cho rằng tiếp tục thương mại hóa các Cảng hàng không sân bay, đặc biệt tăng đầu tư, xây dựng Cảng Hàng không Quốc tế trở thành một tổ hợp kinh tế kinh doanh có lợi nhuận cao, không những phục vụ hành khách đi và đến tại Cảng hàng không sân bay, khách đưa tiễn mà còn có thể phục vụ hành khách vắng lai, khai thác Cảng hàng không như một Trung tâm thương mại tầm cỡ khu vực, đa dạng hóa thỏa mãn mọi nhu cầu của hành khách từ việc mua một chút gì để ăn đồ đãi lòng nếu đi đón khách hàng chẳng may đến trễ, hoặc từ những nhu cầu thiết yếu cho đến những nhu cầu cao cấp hơn.

Như chúng tôi đã trình bày, tại các Cảng hàng không sân bay gồm có hai nguồn thu là nguồn thu hàng không và phi hàng không. Để tối đa hóa nguồn thu tại Cảng hàng không sân bay, ngoài việc tổ chức nâng cao khả năng đáp ứng các dịch vụ hàng không có chất lượng, phục vụ tốt hơn nhằm thu hút nhiều hành khách và Hãng hàng không đi và đến Cảng hàng không sân bay; các nhà quản lý cần hoạch định ngành bán lẻ hàng hóa dịch vụ, mở rộng các hoạt động bán lẻ và thương mại khác với giá cả phù hợp nhằm tận dụng tối đa nguồn thu bằng cách nâng số lượng hành khách sử dụng nhiều hơn, tỷ lệ doanh thu các dịch vụ ngày càng cao hơn; nhượng quyền cao hơn, tăng cường kiểm soát giá chuyển nhượng thương mại.

Tăng doanh số bán lẻ: Việc phát triển nhà ga sân bay thành tổ hợp thương mại, bao gồm đầy đủ các nhu cầu thiết yếu cho hành khách, việc hoạch định chính sách bán lẻ không thể thiếu nhằm phục vụ tốt đối tượng chuyên chờ, những cửa hàng bán lẻ rất cần thiết để cung cấp cho hành khách và đặc biệt là khách du lịch, trong chiến lược hoạch định bán lẻ cần chú ý những mặt hàng là đặc sản địa phương, hàng có chất lượng cao, giá cả chấp nhận được; cần có thêm dịch vụ giao

hàng tận nơi, thiết lập những gian hàng ở những vị trí thuận lợi, là những trung tâm chú ý của hành khách, tạo ấn tượng đầu tiên với hành khách và khách du lịch.

Kiểm soát chặt chẽ, định giá nhượng quyền khai thác, cho thuê thích hợp, cân theo dõi thường xuyên các Hợp đồng để thu đúng thu đủ, tránh bỏ sót, tiêu cực thất thoát có thể xảy ra.

Đa dạng hóa các loại hình dịch vụ tại Cảng Hàng không để phát triển nguồn thu phi hàng không, nâng cao hiệu quả kinh tế và tiêu chuẩn, chất lượng dịch vụ tại Cảng, áp dụng nhiều loại hình kinh doanh (hợp tác, liên doanh, cổ phần, đấu thầu...), nhưng vẫn phải tính đến các yếu tố xã hội (dịch vụ công ích) tại Cảng Hàng không.

- Kiểm soát chi phí:

Quản lý chặt chẽ công tác đầu tư xây dựng từ khâu đầu tiên, đảm bảo đầu tư đúng hướng, hiệu quả, cắt giảm các chi phí chưa hợp lý. Đặc biệt chú trọng các dự án đầu tư lớn, các dự án đang được thực hiện như: Cảng Hàng không Quốc tế Cần Thơ, Cảng Hàng không Quốc tế Long Thành, Phú Quốc.

Giảm chi phí chủ yếu dựa vào tăng sản lượng: Tăng năng suất lao động, giảm nhân viên, thêm các hoạt động mới.

3.2.2.5- Hoàn thiện hệ thống thông tin, thương mại điện tử trong điều hành sản xuất kinh doanh:

Hiện nay, việc ứng dụng công nghệ thông tin, nối mạng toàn Cụm cảng là bước đi tất yếu để nâng cao năng lực quản lý, kiểm tra, thanh tra của nhà quản lý. Để việc ứng dụng này phát huy được tác dụng cần chú ý một số điểm như sau:

- Phải hoạch định chiến lược phát triển tin học phù hợp cho từng giai đoạn, dự trù những yêu cầu nghiệp vụ và kinh phí để thực hiện.
- Phát triển hệ thống thông tin một cách đồng bộ, nhưng theo thứ tự ưu tiên: xây dựng kho cơ sở dữ liệu, phát triển hệ thống phần mềm ứng dụng, phần mềm truyền tin, tổ chức sử dụng, hệ thống trang thiết bị kỹ thuật. Trật tự này dựa trên tính chất liên kết chặt chẽ của các hệ thống thông tin trong toàn Cụm cảng và nhu cầu xử lý thông tin từng cấp. Các hệ thống cần được xây dựng theo phương thức gói đầu,

- Chuẩn hóa các quy trình quản lý và xử lý thông tin: các quy định trong quy trình quản lý, phải chi tiết hóa được các mối quan hệ ràng buộc giữa các khâu, các dòng thông tin diễn ra trong từng quy trình quản lý cụ thể, chuẩn hóa các mẫu biểu để thể hiện kết quả xử lý thông tin đồng thời quy định rõ trách nhiệm giữa các bộ phận trong từng khâu từng việc.
- Chú trọng công tác cập nhật, đào tạo tin học cho nhân viên tài chính kế toán để nâng cao trình độ, phát huy được tác dụng của các công cụ hiện đại. Nâng cao năng lực quản lý của các bộ phận tài chính của các cơ quan trực thuộc, có chiến lược đầu tư dài hạn vào việc đào tạo cán bộ quản lý các cấp.

3.2.2.6- Kiện toàn tổ chức và cơ chế quản lý hệ thống Cảng Hàng không

Hiện nay, cơ cấu tổ chức và cơ chế quản lý hệ thống Cảng Hàng không sân bay của chúng ta vẫn còn nhiều bất cập, sự bất ổn trong việc tách nhập đã ảnh hưởng rất lớn đến cơ chế quản lý, vì vậy yêu cầu hiện nay là kiện toàn tổ chức và đổi mới cơ chế quản lý của hệ thống Cảng hàng không sân bay cho phù hợp với pháp luật và thực tiễn nền kinh tế hiện nay nhằm tạo điều kiện cho toàn ngành cũng như các Cảng hàng không sân bay hoàn thành tốt chức năng sản xuất kinh doanh, tiếp cận mới mô hình tổ chức và cơ chế quản lý tiên tiến trên thế giới.

Khi xây dựng tổ chức và cơ chế quản lý cần phải đảm bảo được 3 chức năng: Quản lý hành chính nhà nước tại Cảng hàng không, quản lý khai thác vận chuyển hàng không và quản lý khai thác kinh doanh thương mại (phi hàng không) trên cơ sở luật hàng không, khả năng thực tế của Cảng hàng không sân bay.

Để thực hiện tốt việc này, theo chúng tôi thì cần phân định về mặt tổ chức giữa sản xuất kinh doanh với quản lý Nhà nước theo hướng tự chủ về tài chính cho các cơ quan quản lý, khai thác Cảng hàng không sân bay theo mô hình như các Cảng hàng không Changi của Singapore, Hồng Kông và các nước Tây Âu khác. Khi đó các Cảng hàng không sân bay vẫn là doanh nghiệp Nhà nước hoạt động công ích kinh doanh khai thác, cung ứng các dịch vụ hàng không và phi hàng không, gắn với yêu

cầu đổi mới tổ chức quản lý với yêu cầu đảm bảo tính hiệu quả, đồng bộ và đảm bảo ổn định, an ninh và an toàn.

Để nâng cao chất lượng dịch vụ tại Cảng Hàng không, ngoài những dịch vụ mà Cảng Hàng không tự tổ chức khai thác, các dịch vụ nhượng quyền khai thác phải lựa chọn những nhà cung ứng có uy tín, có kinh nghiệm, đảm bảo cung ứng dịch vụ có chất lượng cao. Đồng thời, vấn đề nhượng quyền khai thác cũng phải có thời gian dài để các nhà đầu tư an tâm bỏ vốn đầu tư nhằm từng bước nâng cao chất lượng dịch vụ cung ứng của các đơn vị được nhượng quyền khai thác và các dịch vụ được cung ứng với mức giá cạnh tranh phù hợp với cơ chế hoạt động của nền kinh tế thị trường.

Cảng hàng không sân bay sẽ nằm trong Tổng công ty kinh doanh khai thác Cảng hàng không sân bay khu vực, trực thuộc Cục Hàng không Việt Nam và độc lập với Tổng công ty Hàng không Việt Nam. Điều này sẽ giúp Cảng hàng không, sân bay chủ động hơn về tài chính tự hạch toán, tăng cường khả năng cạnh tranh, giảm bao cấp của Nhà nước, bảo đảm thu để trả nợ và có điều kiện để tích lũy tiếp tục đầu tư phát triển.

3.2.2.7- Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực:

Kinh nghiệm từ các nước phát triển khu vực và trên thế giới như Singapore, Nhật, Mỹ... cho thấy công tác đào tạo cán bộ, người lao động là một trong những nhân tố quyết định đến sự thành công đối với sự phát triển của doanh nghiệp, của đất nước. Ngày nay, sự phát triển kinh tế, khoa học kỹ thuật mang tính toàn cầu đòi hỏi việc đào tạo đội ngũ Cán bộ quản lý, doanh nhân và người lao động có trình độ kỹ thuật cao là hết sức cần thiết.

Vì vậy, cần phải xây dựng và phát triển đội ngũ cán bộ nhân viên, cơ cấu ngành nghề và trình độ phù hợp với sự phát triển của ngành Hàng không thế giới, có đủ phẩm chất chính trị, năng lực chuyên môn, sức khỏe và ngoại ngữ đáp ứng yêu cầu về tổ chức quản lý và sản xuất kinh doanh; trẻ hóa đội ngũ cán bộ, có kế hoạch đào tạo, đào tạo lại nâng cao kiến thức về kinh tế vĩ mô, quản lý hành chính, quản trị kinh doanh, pháp luật, thị trường với nhiều hình thức khác nhau.

Phát triển đội ngũ nhân viên kỹ thuật có tay nghề cao đủ về số lượng, có khả năng nắm bắt công nghệ mới, chủ động nghiên cứu khoa học nhằm đáp ứng với sự phát triển chung của ngành Hàng không.

Cần coi trọng công tác đào tạo đội ngũ Cán bộ quản lý Cảng hàng không, đội ngũ cán bộ, nhân viên an ninh hàng không thuộc các Cảng hàng không, sân bay đảm bảo về trình độ chuyên môn nghiệp vụ theo tiêu chuẩn của ICAO. Vừa qua, ngày 24/8/2006, Mỹ đã ký kết tài trợ cho Cục Hàng không Việt Nam 351.000 USD cũng chỉ để nâng cao năng lực giám sát an toàn Hàng không tiến tới việc Cục Hàng không Hoa Kỳ cho phép các Hãng hàng không của Việt Nam khai thác các chuyến bay thương mại đến Hoa Kỳ, đáp ứng ngày càng tăng về giao lưu Quốc tế khi Việt Nam chính thức gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO) là minh chứng cho năng lực giám sát an ninh hàng không của chúng ta còn nhiều bất cập.

Công tác tuyển dụng, đào tạo lại, bổ nhiệm, sắp xếp cán bộ phải đúng người, đúng việc, đúng tâm phù hợp với xu thế phát triển ngành và cũng phải phù hợp với đặt thù của các Cảng hàng không sân bay. Đặc biệt công tác đào tạo cán bộ quản lý các đơn vị thành viên trực thuộc.

Chú trọng đào tạo, bồi dưỡng cán bộ kế cận có đủ năng lực chuyên môn, quản lý, có phẩm chất chính trị, trưởng thành từ thực tiễn công tác tại các Cảng hàng không sân bay.

Cử cán bộ có đủ năng lực tham gia các chương trình do các Trung tâm đào tạo Quốc tế, các tổ chức hàng không thế giới như ICAO, IATA, ACI... tổ chức. Không ngừng cập nhật, nâng cao trình độ cho đội ngũ nhân viên bán hàng, ngoài việc nâng cao các kỹ năng bán hàng, cần chú ý nâng cao trình độ ngoại ngữ, nhân viên bán hàng không những phải giỏi tiếng Anh mà còn phải biết thêm ngoại ngữ khác thì mới đáp ứng được yêu cầu phát triển.

Một vấn đề nữa mà chúng tôi cho rằng cũng không kém phần quan trọng đó là: chế độ, chính sách đãi ngộ trọng dụng nhân tài của chúng ta hiện nay vẫn còn nhiều điều bất cập. Một thực tế hiện nay là chúng ta cũng đang bàn rất nhiều về vấn đề kêu gọi hiền tài Việt kiều về tham gia xây dựng đất nước, nhiều ngành hiện nay cũng có chính sách kêu gọi hiền tài, nhưng sau khi chiêu mộ về thì việc bố trí, sử dụng còn nhiều điều chúng ta cần quan tâm, bố trí người không tương xứng với khả

3.2.2.8- Tiếp thị, khuyến mãi Cảng hàng không, sân bay:

Xuất phát từ sự cạnh tranh giữa các Cảng hàng không, sân bay trong khu vực và trên thế giới, cạnh tranh giữa các phương thức vận chuyển khác, cạnh tranh giữa các dịch vụ phi hàng không với nhau trong một môi trường cạnh tranh như hiện nay.

Hiện nay, các Hãng hàng không Việt Nam đã có tiến trình quảng bá, tiếp thị, hình thành các chương trình khuyến mãi đối với khách hàng và hình ảnh của Hãng Hàng không Quốc gia Việt Nam cũng vươn lên không ngừng trên thị trường khu vực và thế giới. Tuy nhiên, chiến lược quảng bá, tiếp thị Cảng hàng không sân bay chúng ta hầu như chưa thực hiện, Cảng hàng không Quốc tế Tân Sơn Nhất là Cảng hàng không lớn nhất Việt Nam cũng chưa có được một Ban hay phòng Marketing nhằm xây dựng hình ảnh một Cảng hàng không lớn của Việt Nam.

Để hòa nhập với cộng đồng Hàng không thế giới, để thu hút nhiều hành khách, nhiều nhà vận chuyển hàng không đến Cảng hàng không, nâng cao nguồn thu từ các Hãng hàng không, từ các dịch vụ hành khách, tăng tích lũy đầu tư phát triển, chúng tôi cho rằng các Cảng hàng không Quốc tế chúng ta cũng phải nhận thức được rằng Cảng hàng không là một doanh nghiệp kinh doanh thực thụ, xây dựng hình ảnh riêng của mình, dám đương đầu với những khó khăn của sự cạnh tranh khốc liệt giữa các Cảng hàng không để không ngừng vươn lên.

Để gia tăng thị phần các dịch vụ của Cảng Hàng không sân bay, theo chúng tôi trước hết các Cảng hàng không hình thành một ban hay phòng tiếp thị chuyên đảm nhận công tác hoạch định, triển khai và thực hiện các chiến lược phát triển thị trường, khuyến khích đi lại của hành khách thông qua các chương trình quảng cáo, tiếp thị với các công ty du lịch và khai thác tua du lịch đến; phối hợp với ngành du lịch, thương mại tổ chức các gian hàng miễn thuế tại sân bay với giá cạnh tranh, bán hàng tại thành phố với giá giảm đặc biệt cho du khách có phiếu khuyến mãi nhận tại Cảng hàng không, tổ chức các chương trình du lịch thích hợp, cung cấp các thông tin du lịch cần thiết cho du khách.

Gia tăng thị phần là các Hãng hàng không: Xây dựng mối quan hệ cá nhân và xây dựng mối quan hệ mật thiết với các Hãng hàng không cũ và thêm khách hàng mới trên cơ sở giới thiệu thông tin, tiếp xúc trực tiếp, tổ chức hội thảo, triển lãm, thuyết trình tới các Hãng hàng không.

Tuy nhiên, do đặc thù của loại hình kinh doanh này, ngoài sự nỗ lực của bản thân các Cảng hàng không còn có sự hỗ trợ rất lớn từ phía Chính phủ, đó là chính sách vận tải hàng không, định hướng phát triển Cảng hàng không, những ưu đãi dành cho các Hãng hàng không tăng cường khai thác đến hoặc mở đường bay mới đến các Cảng hàng không.

3.2.2.9- Xây dựng văn hóa doanh nghiệp:

Nhiều doanh nghiệp Việt Nam nói chung, của các Cảng Hàng không sân bay chúng ta nói riêng hiện nay vẫn còn một số cán bộ chủ chốt vẫn còn lối suy nghĩ cũ, cách làm cũ, phương pháp quản lý cũ, văn bản, nghị quyết lãnh đạo thì được đưa ra đều đều, nhân viên thì làm việc không tận tụy, thiếu sự sáng tạo, ảnh hưởng rất nhiều đến sản phẩm, dịch vụ cung ứng cho khách hàng, hiệu quả kinh doanh của Cảng hàng không sân bay chưa thật sự tốt, văn hóa doanh nghiệp trở nên không phù hợp với sự phát triển, thậm chí còn cản trở sự phát triển của doanh nghiệp Cảng hàng không sân bay.

Và vì vậy, các nhà quản lý chủ chốt trong các Cảng Hàng không sân bay cần nhận biết tình hình văn hóa doanh nghiệp của mình và quan tâm hơn nữa đến việc xây dựng, duy trì và đổi mới văn hóa của đơn vị mình ngày càng hiện đại phù hợp với điều kiện của doanh nghiệp thì doanh nghiệp có thể đứng vững trên thị trường năng động và cạnh tranh gay gắt trên toàn cầu hiện nay.

Từ đó, xây dựng bản sắc, tạo dựng hình ảnh Cảng hàng không trong lòng khách hàng bằng các dịch vụ có chất lượng quốc tế, và cũng có thể củng cố vị thế bằng những dịch vụ miễn phí tại nhà ga hành khách gồm các thông tin du lịch-khách sạn, điện thoại nội hạt, truy cập Internet, vận chuyển xe chuyên dụng cho người già, hành khách đi cùng trẻ em, hành khách cần nối chuyến gấp đặc biệt.

KẾT LUẬN

Vận tải Hàng không là một trong những ngành kinh doanh dịch vụ đầy tiềm năng và là ngành kinh tế mũi nhọn trong chiến lược phát triển kinh tế của đất nước. Trong điều kiện nền kinh tế từng bước hòa nhập với nền kinh tế toàn cầu, ngân sách nhà nước còn thiếu thốn, mức độ đầu tư của nhà nước cho các công trình còn quá nhỏ bé, đặc biệt là mức độ đầu tư vào ngành Hàng không dân dụng chưa xứng tầm với mức độ tăng trưởng của ngành Hàng không dân dụng thế giới. Tuy gặp nhiều khó khăn nhưng ngành Hàng không dân dụng Việt Nam trong thời gian qua đã phát triển với tốc độ tương đối cao, đóng góp đáng kể vào ngân sách nhà nước, ảnh hưởng tích cực đến các ngành kinh doanh dịch vụ khác, góp phần đẩy mạnh quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước; đồng thời góp phần thúc đẩy quan hệ quốc tế, nâng cao uy tín của đất nước trên trường Quốc tế.

Việt Nam đang xúc tiến các vòng đàm phán cuối cùng để chuẩn bị gia nhập tổ chức thương mại WTO, thực hiện chính sách hội nhập kinh tế quốc tế mà Đảng và nhà nước ta đã chủ trương một cách có hiệu quả nhất, thực thi các chính sách phát triển kinh tế phù hợp với xu thế phát triển chung của quốc tế. Trong tiến trình hòa nhập, đất nước ta còn gặp rất nhiều khó khăn, sức cạnh tranh của nền kinh tế chúng ta còn thấp hơn nhiều so với khu vực và trên thế giới, khả năng cạnh tranh của ngành, lĩnh vực còn kém xa so với các doanh nghiệp nước ngoài. Ngành Hàng không dân dụng Việt Nam cũng không ngoài vấn đề đó, sức cạnh tranh chúng ta còn quá thấp, khả năng tự hậu quả lớn, vì vậy để có thể cạnh tranh với các quốc gia khác trong khu vực thì chúng ta còn phải làm rất nhiều việc để nâng cao năng lực cạnh tranh mới có thể tồn tại trong môi trường cạnh tranh hiện nay.

Đứng trước những khó khăn thách thức của đất nước nói chung, của ngành Hàng không dân dụng Việt Nam nói riêng, trên cơ sở phân tích, đánh giá hoạt động của Ngành Hàng không dân dụng thế giới, xu hướng phát triển của Ngành hàng không dân dụng, các Cảng hàng không sân bay khu vực và so sánh với các Cảng Hàng không sân bay Việt Nam, luận văn đã trình bày những định hướng chiến lược nhằm phát triển ngành Hàng không dân dụng Việt Nam trong thời gian tới và đưa ra

những giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Cụm cảng Hàng không miền Nam trong giai đoạn hội nhập kinh tế thế giới của đất nước hiện nay.

Với công trình nghiên cứu này, chúng tôi hy vọng sẽ giúp các nhà hoạch định chiến lược phát triển Cụm cảng Hàng không miền Nam nhận ra được những lợi thế, những bất cập trong môi trường cạnh tranh của mình so với các Cảng hàng không Quốc tế khu vực Châu Á – Thái Bình Dương đang diễn ra gay gắt, từ đó nỗ lực thực hiện những giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Cụm cảng Hàng không miền Nam trong thời gian tới, giúp ngành Hàng không Việt Nam không ngừng nâng cao vị thế trên trường Quốc tế.

Phụ lục 3:
BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
CỤM CẢNG HÀNG KHÔNG MIỀN NAM NĂM 2004 & 2005

ĐVT: Đồng

ST T	CHỈ TIÊU	MÃ SỐ	NĂM 2004	NĂM 2005
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1	900,213,177,273	1,044,495,785,030
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	2	50,097,901	57,876,922
3	Doanh thu thuần về bán hàng & cung cấp dịch vụ (01-02)	10	900,163,079,372	1,044,437,908,108
4	Tổng chi phí hoạt động doanh nghiệp	11	309,663,088,766	380,984,459,991
a	Chi phí tiền lương, phụ cấp, ăn giữa ca, ATHK		77,900,139,432	113,550,495,496
b	Chi phí BHXH, KPCĐ, BHYT		3,486,365,566	5,209,163,075
c	Chi phí khấu hao TSCĐ		115,119,809,170	131,592,395,359
d	Thuế, phí, lệ phí		684,285,949	910,848,326
e	Chi phí dự phòng		259,857,860	6,616,075,710
f	Chi phí dịch vụ mua ngoài		112,212,630,789	123,105,482,025
	Chi phí sửa chữa thường xuyên		21,645,702,819	20,841,631,694
	Chi sửa chữa lớn		31,319,195,670	31,000,000,000
	Chi điện - nước - nhiên liệu		27,727,899,359	30,335,844,088
	Chi quản lý điều hành đơn vị		20,228,183,913	24,240,082,410
	Chi đào tạo huấn luyện		1,011,762,135	2,907,722,039
	Bảo hiểm TSCSB, rủi ro, thiết bị		3,230,890,519	3,550,009,262
	Mua sắm công cụ, dụng cụ		2,942,486,476	5,262,146,111
	Thuế GTGT không được khấu trừ		4,106,509,898	4,968,046,421
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10-11)	20	590,499,990,606	663,453,448,117
6	Doanh thu hoạt động tài chính	21	41,747,685,963	48,904,439,556
7	Chi phí tài chính	22		
8	Chi phí lãi vay	23		

9	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		
	[30=20+(21-22)]		632,247,676,569	712,357,887,673
10	Thu nhập khác	31	605,068,578	671,001,072
11	Chi phí khác	32	423,059,996	541,841,310
12	Lợi nhuận khác (31-32)	40	182,008,582	129,159,762
13	Tổng lợi nhuận trước thuế (30+40)	50	632,429,685,151	712,487,047,435
14	Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp	51	165,390,959,773	185,803,130,206
15	Lợi nhuận sau thuế (50-51)	60	467,038,725,378	526,683,917,229

**Nguồn: Cụm cảng Hàng
không miền Nam**

PHỤ LỤC 9: CÁC DỊCH VỤ TẠI CẢNG HÀNG KHÔNG

1- Dịch vụ Hàng không:

Một số dịch vụ hiện nay các Cảng hàng không sân bay ở Việt Nam đang khai thác và có khả năng đưa vào khai thác:

1.1- Dịch vụ cho tàu bay:

- **Hạ cất cánh:** Thu phí tàu bay hạ cất cánh của các Hãng hàng không.
- **Sân đỗ tàu bay:** thu phí máy bay đậu lại tại sân đỗ.
- **Cung cấp nhiên liệu tàu bay:**
- **Kéo đẩy tàu bay:** Thực hiện việc kéo/đẩy máy bay của các hãng hàng không từ sân đỗ ra đường lăn và thu phí thực hiện dịch vụ.
- **Dẫn tàu bay:** Thực hiện dẫn máy bay ra/vào đường HCC/sân đỗ và thu phí dịch vụ này.
- **Điều hành tàu bay lăn:**
- **Canh gác tàu bay:** Canh gác, đảm bảo an ninh, an toàn cho máy bay của hãng sử dụng dịch vụ.
- **Phục vụ kỹ thuật thương mại mặt đất (khởi động điện động cơ tàu bay, cấp khí tàu bay, thổi khí lạnh tàu bay, bơm oxy, khí nén, vệ sinh tàu bay,...)**
- **Thông báo bay:** cung cấp thông tin lịch bay, giờ bay,... cho hành khách.
- **Dịch vụ khí tượng:** cung cấp thông tin khí tượng, thời tiết cho các hãng hàng không
- **Điều hành bay quá cảnh, ...**

1.2- Dịch vụ cho hành khách

- **Xử lý hàng hóa, hành lý qua an ninh soi chiếu:**
- **Cầu dẫn khách:**
- **Phục vụ hành khách:** thu phí hành khách thông qua nhà ga.

1.3- Dịch vụ cho hãng hàng không

- **Soi chiếu an ninh:** Kiểm tra an ninh hành khách, hành lý cho các

- **Quầy thủ tục**
- **Dịch vụ thủ tục**
- **Băng chuyền hành lý**
- **Thông báo bay**

1.4- Các dịch vụ khác

- **Cung cấp thông tin khí tượng**
- **Bổ sung điều hành bay quá cảnh**

2- Các dịch vụ phi hàng không:

Các dịch vụ phi hàng không sẽ khai thác và có khả năng khai thác tại nhà ga các Cảng Hàng không như sau:

- **Quảng cáo**
- **Cho thuê mặt bằng**
- **Cho thuê văn phòng đại diện**
- **Tiện ích kèm theo cho thuê mặt bằng (điện, nước,...)**
- **Cửa hàng miễn thuế, hàng thương nghiệp,...**
- **Nhà hàng, cà phê giải khát, quầy thức ăn, nước uống,...**
- **Các hoạt động vui chơi, giải trí,**
- **Bán lẻ: Hàng điện tử, hàng lưu niệm, văn hóa phẩm,...**
- **Dịch vụ thông tin liên lạc, điện thoại,**
- **Các dịch vụ hỗ trợ (thủ tục hàng không, dịch vụ du lịch, dịch vụ ngân hàng,...)**
- **Cho thuê trang thiết bị kỹ thuật**
- **Đại lý bán vé máy bay,**
- **Dịch vụ hành khách, hành lý: vận chuyển hành khách; lưu giữ, đóng gói, bốc xếp, vận chuyển, giao nhận hành lý,...**
- **Các dịch vụ khác không thường xuyên (cấp thẻ kiểm soát an ninh, cấp giấy phép hành nghề, dịch vụ y tế, tìm kiếm cứu nạn, cứu hỏa,... cho các đơn vị hoạt động tại nhà ga).**

TÀI LIỆU THAM KHẢO**TIẾNG VIỆT**

1. Bộ Tài chính (1999), *Thông tư số: 27/1999/TT-BTC ngày 11 tháng 03 năm 1999 Hướng dẫn chế độ tài chính đối với các Cụm cảng Hàng không (doanh nghiệp Nhà nước hoạt động công ích)*, Hà Nội
2. Bộ Tài chính (2006), *Quyết định số 13/2006/QĐ-BTC ngày 13/03/2006 về giá một số dịch vụ chuyên ngành Hàng không*, Hà Nội
3. Cục Hàng không dân dụng Việt Nam (1999), *Quyết định số 13/1999/QĐ-CHK-TCCB ngày 15 tháng 5 năm 1999 về việc ban hành điều lệ tổ chức và hoạt động của Cụm cảng Hàng không miền Nam – Doanh nghiệp nhà nước hoạt động công ích*, Hà Nội
4. Cục Hàng không dân dụng Việt Nam (2000), *Quyết định 18/2000/QĐ-CHK ngày 14/7/2000 về giá một số dịch vụ chuyên ngành Hàng không và phi hàng không tại các Cảng hàng không*, Hà Nội
5. Cục Hàng không dân dụng Việt Nam (2005), *Phương án giá dịch vụ tại Cảng hàng không và dịch vụ điều hành bay*, Hà Nội
6. Cụm cảng Hàng không miền Nam (2004, 2005), *Báo cáo quyết toán tài chính năm 2004, 2005*, Tp. Hồ Chí Minh
7. Đảng Bộ Cục Hàng không dân dụng Việt Nam (2003), *Báo cáo của Ban chấp hành tại Đại hội Đại biểu Đảng bộ Cục Hàng không Việt Nam lần thứ III (nhiệm kỳ 2003-2008)*, Hà Nội.
8. Đảng bộ Cụm cảng Hàng không miền Nam (2005), *Báo cáo của Ban chấp hành tại Đại hội Đảng bộ Cụm cảng Hàng không miền Nam lần thứ V (nhiệm kỳ 2005-2007)*, Tp. Hồ Chí Minh
9. Michael E.Porter (1996), *Chiến lược cạnh tranh*, Nhà xuất bản khoa học và kỹ thuật, Hà nội.
10. Chủ biên: Nguyễn Quang Minh (2005), *50 năm Hàng không dân dụng Việt Nam (Biên niên sự kiện) 1956-2006*, Nhà xuất bản Quân đội Nhân dân, Hà Nội

11. Nhà xuất bản chính trị quốc gia (2006), *Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ X của Đảng*, Hà Nội
12. Dương Cao Thái Nguyên (2005), *Xây dựng Hãng hàng không chi phí thấp tại Việt Nam đến năm 2020*. Luận án Tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh
13. Nguyễn Vĩnh Thanh (2005), *Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trong giai đoạn hiện nay*, Tạp chí nghiên cứu kinh tế, Tp. Hồ Chí Minh
14. Chủ biên: PGS.TS Trần Ngọc Thơ (2005), *Tài chính doanh nghiệp hiện đại*, Nhà xuất bản thống kê
15. Tổng công ty Hàng không Việt Nam (2004, 2005, 2006), *Tạp chí Hàng không Việt Nam (1-12)*, Hà Nội
16. Thủ tướng chính phủ (1998), *Quyết định số: 113/1998/QĐ-TTg ngày 06 tháng 07 năm 1998 về việc chuyển các Cụm cảng hàng không sân bay miền Bắc, miền Trung, miền Nam từ đơn vị sự nghiệp có thu thành doanh nghiệp Nhà nước hoạt động công ích*, Hà Nội
17. Tạp chí Phát triển kinh tế của Trường Đại học kinh tế Tp. Hồ Chí Minh số tháng 3/2005, 4/2005, 3/2006; số 185 tháng 6/2006.
18. Một số trang web: <http://www.vneconomy.com.vn/>; <http://www.icao.org/>; <http://www.iata.org/>;

TIẾNG ANH

- 1- International civil aviation organization (2001) *Tariffs for airports and air navigation services*. Doc 7100
- 2- Dr. Pablo Mendes de Leon (2000), *Advanced Airport Management training*, Netherlands Aviation Academy.

