

Ngành hàng không Việt Nam thực trạng và giải pháp phát triển / Nguyễn Huy Dương ; Nghd. : PGS.TS. Phan Huy Đường

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong xu thế toàn cầu hoá, khu vực hoá đang diễn ra hết sức mạnh mẽ và nhanh chóng, trong điều kiện nền kinh tế thị trường mở, việc giao lưu kinh tế văn hoá... giữa các quốc gia trên thế giới ngày càng được tăng cường mở rộng. Từ đó, vấn đề đặt ra cho mỗi quốc gia phải quan tâm đến việc nâng cấp phát triển các cơ sở hạ tầng giao thông vận tải. Vì vậy, phát triển Ngành giao thông vận tải nói chung và phát triển Ngành hàng không nói riêng đều được các quốc gia hết sức coi trọng.

Ngành hàng không Việt Nam trong thời gian qua đã có những đóng góp tích cực cho sự tăng trưởng, phát triển kinh tế đất nước nói chung, cho sự phát triển kinh tế đối ngoại và giao lưu văn hoá với các nước nói riêng. Tuy nhiên Ngành hàng không Việt Nam vẫn còn những hạn chế, chưa thực sự phát huy được hết tiềm năng và lợi thế của Ngành, hiệu quả kinh tế xã hội chưa cao, và sức cạnh tranh còn hạn chế.

Do vậy, việc cấp bách đặt ra là cần phải có lời giải xác đáng cho việc khai thác tiềm năng, phát triển Ngành hàng không Việt Nam trở thành Ngành kinh tế - kỹ thuật hiện đại ngang tầm trình độ phát triển của các nước trong khu vực và thế giới, phục vụ công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Mặt khác việc mở rộng, phát triển Ngành hàng không Việt Nam là hết sức cần thiết trong điều kiện hội nhập quốc tế có nhiều thời cơ và thách thức hiện nay.

Với những yêu cầu đặt ra cả về lý luận và thực tiễn như trên, việc tìm hiểu và nghiên cứu về vấn đề: **“Ngành hàng không ở Việt Nam - Thực trạng và giải pháp phát triển”** là hết sức cần thiết và tôi chọn đó làm đề tài Luận văn tốt nghiệp của mình.

2. Tình hình nghiên cứu

Ngành hàng không có vai trò, vị trí hết sức quan trọng trong nền kinh tế nói chung, trong quan hệ kinh tế và giao lưu văn hoá quốc tế nói riêng, do đó việc phát triển ngành Hàng không Việt Nam đã được các Cơ quan chức năng, một số nhà nghiên cứu quan tâm nghiên cứu, một số công trình cụ thể như sau:

-TS. Lê Thế Bình: *“ Phát triển Hãng hàng không quốc gia Việt Nam đến năm 2007”* Tạp chí hàng không – Tháng 8 năm 2002.

- *Đề án chiến lược phát triển Ngành Hàng không Dân dụng Việt Nam đến năm 2010*; Nhà xuất bản chính trị quốc gia - năm 1997.

- *Những vấn đề cơ bản về chiến lược phát triển của Ngành Hàng không Dân dụng Việt Nam trong những năm đầu thế kỷ XXI* ; Cục hàng không- tháng 08 năm 1999.
- Tạp chí Hàng không Việt Nam – Các bài viết đăng trên số: Tháng 5 - 1995; Tháng 8- 1995; Tháng 6- 2003.
- ICAO: ANNEX 14 – *Những khuyến cáo của Tổ chức Hàng không dân dụng Quốc tế* ...
- TS. Nguyễn Sỹ Hưng: “ *Kinh doanh Cảng hàng không* ” - Tạp chí hàng không- Tháng 8 – 1996.
- TS. Võ Anh Tú: “ *Quy hoạch và phát triển Cảng hàng không* ” - Năm 2003

Các công trình nghiên cứu, các bài viết trên các Báo, Tạp chí Hàng không Việt Nam và một số Luận án trên đây đã đề cập đến các khía cạnh khác nhau về phát triển Ngành hàng không Việt Nam.

Tuy nhiên, do mục đích, đối tượng, phạm vi và thời điểm nghiên cứu, các công trình nghiên cứu trên chưa phân tích đầy đủ về thực trạng và giải pháp phát triển Ngành hàng không Việt Nam, vì vậy việc tiếp tục nghiên cứu vấn đề trên là có ý nghĩa quan trọng và cần thiết.

3. Mục tiêu và nhiệm vụ nghiên cứu

Mục tiêu của Luận văn làm rõ thực trạng phát triển ngành hàng không Việt Nam sau năm 1995 và đề xuất các giải pháp nhằm phát triển ngành Hàng không Việt Nam thời gian tới. Để thực hiện được mục tiêu này, tác giả đã đề ra nhiệm vụ nghiên cứu của đề tài là:

- Làm rõ một số vấn đề về ngành Hàng không;
- Đánh giá thực trạng ngành Hàng không Việt Nam từ năm 1995 đến nay;
- Trên cơ sở các phân tích trên, đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm phát triển ngành Hàng không Việt Nam đến năm 2015.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

* Đối tượng nghiên cứu: Ngành hàng không dân dụng Việt Nam

* Phạm vi nghiên cứu:

- *Về thời gian*: Luận văn tập trung nghiên cứu thực trạng ngành Hàng không Việt Nam từ năm 1995 đến nay, (Trong đó nhấn mạnh về vận tải hàng không), đây được coi là mốc thời gian mà nhiều Ngành có sự chuyển biến mạnh mẽ về kinh tế và cơ sở hạ tầng kỹ thuật.

- *Về không gian*: Ngành Hàng không Việt Nam

- *Về nội dung*: Dưới góc độ kinh tế chính trị, luận văn nghiên cứu ngành hàng không Việt Nam (Trong đó nhấn mạnh về vận tải hàng không) như là một nhân tố góp

phần vào thúc đẩy tiến trình hội nhập của Việt Nam. Luận văn sẽ chỉ đề cập đến những giải pháp, chính sách mang tính vĩ mô cho toàn ngành và sẽ không đi sâu vào những vấn đề có tính tác nghiệp trong hoạch định chính sách cũng như trong việc tổ chức thực thi chính sách đối với từng lĩnh vực, từng Hãng, từng Cảng hàng không riêng lẻ.

5. Phương pháp nghiên cứu

Để làm rõ những nội dung cơ bản đã đặt ra của Luận văn, trong quá trình nghiên cứu tác giả sử dụng phương pháp duy vật biện chứng và duy vật lịch sử. Ngoài ra còn sử dụng một số phương pháp: phương pháp kết hợp phân tích với tổng hợp, phương pháp thống kê, so sánh, phân tích dự báo trong quá trình nghiên cứu.

6. Dự kiến những đóng góp mới của Luận văn

- Làm rõ vai trò, đặc trưng của ngành Hàng không ngày nay.
- Phân tích kinh nghiệm phát triển ngành hàng không của một số nước và rút ra những bài học cho ngành hàng không Việt Nam.
- Đánh giá thực trạng của ngành Hàng không Việt Nam từ năm 1995 đến nay trên các khía cạnh mạnh, yếu và những vấn đề đặt ra trong quá trình phát triển của ngành trong thời gian qua.
- Trên cơ sở phân tích các vấn đề trên, tác giả Luận văn đề xuất một số giải pháp chủ yếu phát triển ngành Hàng không Việt Nam đến năm 2015.

7. Kết cấu của Luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận, phụ lục và danh mục tài liệu tham khảo, nội dung chính của Luận văn gồm 3 chương, được kết cấu như sau:

Chương 1: Ngành Hàng không và kinh nghiệm phát triển hàng không của một số nước trên thế giới

Chương 2: Tình hình phát triển của ngành hàng không Việt Nam từ năm 1995 đến nay

Chương 3: Quan điểm định hướng và giải pháp phát triển ngành hàng không Việt Nam đến năm 2015

CHƯƠNG 1: NGÀNH HÀNG KHÔNG VÀ KINH NGHIỆM CỦA MỘT SỐ NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI VỀ PHÁT TRIỂN HÀNG KHÔNG

1.1. Vai trò của ngành hàng không trong nền kinh tế

1.1.1. Ngành hàng không và đặc trưng phát triển ngành hàng không thế giới ngày nay

1.1.1.1. Ngành hàng không và các yếu tố ảnh hưởng đến ngành hàng không

Ngành hàng không: Trong những thập kỷ gần đây, sự phát triển mạnh mẽ của khoa học, kỹ thuật đã làm biến đổi sâu sắc trong mọi lĩnh vực từ kinh tế đến văn hoá, xã hội của tất cả các quốc gia trên thế giới. Các quốc gia chỉ có thể phát triển khi tạo dựng được một cơ sở hạ tầng kinh tế kỹ thuật tốt, trong đó hạ tầng cơ sở của ngành giao thông vận tải có một vai trò rất quan trọng, vì giao thông là mạch máu kinh tế. Đặc biệt trong xu thế toàn cầu hóa như hiện nay thì hạ tầng cơ sở của lĩnh vực (ngành) Hàng không được coi như là bộ mặt của quốc gia. Mặc dù ngành hàng không ra đời muộn nhất so với các loại hình vận tải khác nhưng nó lại là ngành phát triển nhanh nhất nhờ ưu điểm vượt trội đó là có vận tốc cao làm cho thời gian di chuyển ngắn. Chính nhờ ưu thế này, hàng không dân dụng là một ngành kinh tế - kỹ thuật mũi nhọn trong hệ thống giao thông vận tải, nó có vai trò rất quan trọng đối với nền kinh tế, đối với quốc gia. Khi vận tải hàng không phát triển thì sẽ làm cho cơ sở hạ tầng quốc gia phát triển và mang lại nhiều giá trị kinh tế cho đất nước và nó sẽ thúc đẩy sự phát triển của các ngành khác.

Ở mỗi một khu vực, sự hình thành và phát triển của ngành Hàng không lại có sự sớm, muộn khác nhau. Các nước khu vực Châu Á có lịch sử phát triển muộn hơn các nước Châu Âu. Từ sau chiến tranh thế giới lần thứ II kết thúc cùng với việc khôi phục nền kinh tế, Hàng không của các nước Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc, Hồng Kông, Đài Loan bắt đầu tiếp cận với hàng không thế giới, tiếp theo là các nước khu vực Đông nam Á như Thái Lan, Singapore, Malaysia, Indonesia và Việt Nam. Nền kinh tế của các nước Châu Á có tốc độ phát triển nhanh và thu hút đầu tư của các nước trên thế giới, vì vậy mặc dù ra đời muộn nhưng hàng không của các nước Châu Á đã có tốc độ phát triển nhanh, các quốc gia luôn coi trọng đầu tư để phát triển hàng không dân dụng nhằm nâng cao khả năng quan hệ quốc tế thu hút nguồn đầu tư, phát triển du lịch. Hiện tại các nước trên đã cạnh tranh được với hàng không các nước tiên tiến ở các châu lục khác.

Hàng không thế giới ngày nay có những đặc điểm chính sau đây:

*** Công nghệ thay đổi nhanh**

Đổi mới công nghệ trong ngành hàng không là một quá trình liên tục kể từ khi ra đời cho đến nay, những nổi bật nhất là thành tựu trong những năm thế chiến thứ II để rồi sau đó những máy bay quân sự tiên tiến được đưa vào phục vụ mục tiêu dân dụng. Đầu những năm 60 sự ra đời của động cơ phản lực cánh quạt đã làm tăng tốc độ và kích cỡ máy bay tăng gấp 3 lần nhờ chuyển từ B720B (1960) đến B747(1970). Năm 1980 trở lại đây đánh dấu bằng việc áp dụng công nghệ tin học cao vào sản xuất và điều khiển tàu bay (điển hình là A320), nâng cao hiệu suất khai thác máy bay có động cơ kép để khai thác

các tuyến bay tầm trung tâm và tầm xa thay thế máy bay tầm xa truyền thống (B777). Đối với công nghệ chế tạo máy bay đã có ảnh hưởng sâu sắc đến nhiều khía cạnh kinh tế - kỹ thuật trong ngành hàng không thế giới, đó là:

- Giảm mức tiêu thụ nhiên liệu;
- Giảm chi phí khai thác tính trên một đơn vị tải cung ứng;
- Tăng nhu cầu tài trợ để mua máy bay mới.

*** Tăng trưởng nhanh về khối lượng vận tải hàng không**

So với nhiều ngành kinh tế khác, vận tải hàng không có mức tăng trưởng cao và ổn định trong thời gian dài. Trong giai đoạn 1955 - 1969, các hãng hàng không thường đạt mức tăng trưởng bình quân 14%. Những giai đoạn tiếp theo, tuy mức tăng trưởng này không đạt cao như trước nhưng đã đạt mức tăng trưởng của nền kinh tế.

Trong mấy thập kỷ gần đây, Châu Á- TBD luôn là khu vực có mức tăng trưởng cao về vận tải hàng không so với mức chung của thế giới. Trong giai đoạn 1980-1994, khối lượng vận tải hành khách trong khu vực đạt 3,5% năm của thế giới. Năm 1992, vận tải hành khách thường lệ trong khu vực đạt mức tăng trưởng kỷ lục 13,3%, sau đó đến năm 1995 có khuynh hướng ổn định trở lại ở mức 10% so với mức trung bình của thế giới là 7%.

*** Mức lợi nhuận thấp**

Mặc dù có mức tăng trưởng cao về khối lượng vận tải hàng không cũng có xu thế tăng lên, nhưng mức lợi nhuận của các hãng hàng không trên thế giới vẫn ở mức thấp, đặc biệt là trong 1/4 thập kỷ trở lại đây, do đầu tư cơ bản rất lớn, mức độ cạnh tranh gay gắt với cung tăng nhanh quá cầu nên mức tăng giá cước không theo kịp với mức tăng chi phí, giá một ghế máy bay đã tăng từ khoảng 48.000 USD trong năm 1974 (B727) lên 226.400 USD trong năm 1982 - 1992 mặc dù xăng dầu hàng không vẫn chưa giảm, nhưng tỷ trọng của nó trong tổng chi phí của các hãng hàng không bay thường lệ của ICAO đã giảm từ 27,2% xuống chỉ còn 12,0%, có nghĩa là mức chi phí cho các dịch vụ khác đã tăng lên trên 2 lần. Nhu cầu đầu tư trong các hãng hàng không thể hiện ở năm 1993 lợi nhuận tài sản của các hãng hàng không thường lệ của ICAO là 270,14 tỷ USD so với 243,57 tỷ USD trong năm 1992, tăng 10,9%, Trong đó giá trị của đội máy bay tăng 16%, từ 44 lên 46% tổng giá trị tài sản. Mặc dù đầu tư lớn như vậy, trong năm 1993 lợi nhuận của các hãng hàng không thường lệ chỉ bằng 1,1% tổng doanh thu khai thác, trong khi 3 năm liền họ chịu lỗ (0,8% trong năm 1990, 0,2% năm 1991 và 0,7% năm 1992).

Các yếu tố ảnh hưởng đến ngành hàng không

- Môi trường tác động trực tiếp

Môi trường tác động trực tiếp bao gồm những yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp qua lại đối với hoạt động hàng không, những yếu tố này bao gồm:

a. *Người tiêu dùng*: Hành khách tiềm năng, các chủ hàng tiềm năng - những người có nhu cầu đi lại hoặc vận chuyển hàng hoá bằng đường hàng không. Theo quan điểm của chuyên gia nổi tiếng về quản lý Peter Drucker thì mục tiêu đích thực duy nhất của doanh nghiệp là thiết lập khách hàng.

b. *Các đối thủ cạnh tranh*: Trong cơ chế thị trường trong nước và dưới ảnh hưởng của chủ thuyết "bầu trời mở" (Open Skies), sự cạnh tranh giữa các hãng hàng không với nhau và với các loại hình vận tải công cộng khác diễn ra ngày càng gay gắt. Lãnh đạo của mỗi hãng hàng không đều hiểu rõ rằng nếu như không thoả mãn yêu cầu của khách

hàng một cách hiệu quả như các đối thủ cạnh tranh của mình làm được thì hãng đó không thể tồn tại vững chắc.

c. Những người cung cấp: Theo quan điểm tiếp cận hệ thống, vận tải hàng không - đó là cơ chế biến đổi đầu vào thành đầu ra. Đối với các loại hình sản xuất kinh doanh nói chung, những đầu vào chủ yếu là: Nguyên vật liệu, trang thiết bị, năng lượng, vốn của sức lao động. Riêng đối với vận tải hàng không còn phải kể đến các dịch vụ hàng không đồng bộ, bao gồm các dịch vụ sân bay, các dịch vụ không lưu và các dịch vụ khác trong dây chuyền công nghệ hàng không đồng bộ.

d. Pháp luật và các cơ quan quản lý nhà nước: Trong đó các văn bản pháp luật điều tiết hoạt động hàng không quốc tế, đáng chú ý nhất là các hiệp định Chính phủ về hàng không (song phương và đa phương). Các hiệp định này là cơ sở pháp lý để triển khai hoạt động vận chuyển hàng không quốc tế, quy định quyền của hãng hàng không tham gia khai thác thị trường và các điều kiện để khai thác thị trường đó (vận tải cung ứng, tần suất, giá cước áp dụng...)

- Môi trường tác động gián tiếp

Môi trường tác động gián tiếp của hàng không phức tạp hơn so với môi trường tác động trực tiếp. Chúng ta thường phải hình dung về môi trường này dựa trên những thông tin không đầy đủ. Các yếu tố quan trọng nhất của môi trường tác động gián tiếp là:

a. Công nghệ: Công nghệ vừa là yếu tố nội tại, vừa là yếu tố bên ngoài đối với hàng không, đổi mới công nghệ hàng không ảnh hưởng đến hiệu quả của dịch vụ hàng không, tốc độ hao mòn vô hình (lạc hậu về công nghệ). Hàng không là ngành kinh tế - kỹ thuật có hàm lượng công nghệ và khoa học ở mức độ cao, nên cần thường xuyên đổi mới công nghệ qua chuyển giao và nhanh chóng làm chủ công nghệ hiện đại.

b. Trạng thái kinh tế: Trạng thái kinh tế thế giới ảnh hưởng đến giá thành của các nguồn lực và để nhu cầu đi lại bằng đường hàng không (sức mua của người dân). Trạng thái kinh tế cũng ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn của các hãng hàng không, do Nhà nước thường cố gắng chống lại suy thoái kinh tế bằng cách điều tiết thuế, khối lượng tiền mặt và lãi suất ngân hàng.

c. Các yếu tố văn hoá xã hội và chính trị: Một lĩnh vực hoạt động có tính quốc tế cao như hàng không chịu ảnh hưởng lớn của các yếu tố văn hoá xã hội, như giá trị xã hội, các truyền thống văn hoá... truyền thống văn hoá cũng đặc biệt ảnh hưởng đến cách tiếp thị và phục vụ hành khách, như các món ăn dân tộc, chế độ ăn kiêng...

1.1.1.2. Đặc trưng phát triển của hàng không thế giới ngày nay

*** Tư nhân hoá và quốc tế hoá các hãng hàng không**

Tư nhân hoá các hãng hàng không để giảm phần sở hữu nhà nước trong các hãng hàng không đã có, hoặc thành lập mới các hãng hàng không với sự tham gia của khu vực tư nhân trong nước và các pháp nhân nước ngoài. Tư nhân hoá là xu thế phát triển chung của kinh tế thế giới hiện nay. Trong vận tải hàng không thể hiện ở các mức độ khác nhau:

- Sở hữu nhà nước chiếm đa số;
- Sở hữu tư nhân trong nước chiếm đa số;
- Không có sự tham gia vốn của pháp nhân nước ngoài;
- Không có sự tham gia vốn nhà nước;
- Không hạn chế vốn góp của nước ngoài.

Tư nhân hoá, đặc biệt là bán cổ phần cho nước ngoài, thường chịu sự kiểm soát chặt chẽ của nhà nước. Tỷ lệ cổ phiếu của hãng hàng không bán cho nước ngoài thường bị khống chế ở mức không quá 49%, có nhiều khi còn thấp hơn. Ví dụ, theo luật của Mỹ, các nhà đầu tư nước ngoài chỉ được phép mua tối đa 25% cổ phiếu của hãng hàng không Mỹ, còn quyền bỏ phiếu chỉ khống chế ở mức 19%.

*** Phí điều tiết vận dụng trong hàng không**

Nhìn chung, phí điều tiết trong ngành hàng không dân dụng được bắt đầu từ phí điều tiết trong phạm vi thị trường trong nước và trong các khối thị trường (Market Blocs)- được khởi động bắt đầu bằng báo cáo năm 1974 của tổng thống Kennedy làm cơ sở để ra đời Luật phí điều tiết vận tải hàng không năm 1978 của Mỹ (Airlines Deregulation Act of 1978) dưới chính quyền Carter, từ đó lan rộng ra đến New Zealand (1983), Canada (1987) Úc (1990), Andean (1991)...

*** Hợp nhất và liên kết các hãng hàng không**

Một trong những công cụ hữu hiệu để các hãng hàng không lớn trên thế giới liên kết với nhau, với các công ty dịch vụ, thôn tính các hãng hàng không nhỏ yếu và hội nhập thị trường hàng không thế giới là sử dụng các hệ thống đặt và giữ chỗ bằng máy tính (CRS). Nhờ công cụ này mà hãng hàng không hùng mạnh càng củng cố thêm năng lực cạnh tranh theo nhiều khía cạnh:

- Những nghiên cứu ở Mỹ cho thấy 70-90% số lượng đặt chỗ CRS được thực hiện từ trạng thái hình hiển thị (Display Screen) đầu tiên, 50% từ dòng đầu tiên, trong khi một thị trường lớn đến 20 trang màn hình thông tin. Do đó, các hãng hàng không sở hữu CRS sẽ tăng được lượng bán bằng cách đưa thông tin về hình thức lên đầu.

- Tăng doanh thu trên mỗi ghế máy bay nhờ áp dụng nhiều mức giá cước thuật ngữ chuyên môn còn gọi là " Kiểm soát tồn đọng" (Inventory Control) - nhờ đó giảm được ghế trống chỗ trên mỗi chuyến bay xuyên Đại tây dương (máy bay Boeing747).

- Nắm thông tin tiếp thị, nhờ CRS mà hãng hàng không lớn có thể thu nhập, lưu trữ và xử lý thông tin về mọi mặt cần thiết để nắm chắc và làm chủ thị trường.

- Thu phí CRS cũng tạo nguồn thu lớn cho các hãng hàng không mạnh lên từ các hãng hàng không yếu hơn dưới dạng phí cung cấp dịch vụ CSR (Thí dụ: một CRS có thể tạo ra 300 triệu USD/năm).

***Điều tiết nhà nước đối với hàng không**

Điều tiết nhà nước đối với vận hàng không được phân thành 3 cấp:

- Điều tiết trong khuôn khổ quốc gia

Điều tiết trong khuôn khổ quốc gia đối với vận tải hàng không bao gồm các nội dung:

- Xây dựng hệ thống pháp luật (xây dựng luật, hoạch định chính sách, ban hành quy định và quy tắc).

- Cấp chứng chỉ (cấp, xác định điều kiện, từ chối hoặc ngăn cấm quyền thực hiện dịch vụ vận tải hàng không trên cơ sở dài hạn hoặc kéo dài hiệu lực).

- Cấp không quyền (Cấp, xác định điều kiện, từ chối hoặc ngăn cấm quyền về giá cước, chuyến bay,...).

- Điều tiết song phương

Trong xu hướng tự do hàng không quốc tế, trong những năm 70- 80, một số hiệp định song phương ký kết trong thời kỳ này tuân thủ các nguyên tắc mở rộng quyền tự do

về vận tải, giá cước và quyền xâm nhập thị trường (cho phép mỗi bên được chỉ định một vài hãng hàng không xâm nhập vào thị trường). Từ đó ra đời các hiệp định hàng không tự do hoá (Liberalized Air Ageemenet). Đến những năm 90 hiệp định hàng không song phương càng được nới lỏng hơn và được gọi là hiệp định mở cửa bầu trời (Open Skies Agreement). Cùng với sự tăng nhanh các ký kết hoặc ký kết lại trong những năm gần đây đã góp phần thúc đẩy quá trình tự do hoá trong vận tải hàng không quốc tế.

Về lĩnh vực điều tiết, phần lớn các hiệp định hàng không song phương của cơ quan quốc tế theo thường lệ, tuy vậy cũng có một số hiệp định quy định riêng đối với các chuyến bay quốc tế không thường lệ hoặc bay thuê chuyến.

- Điều tiết đa phương

Điều tiết đa phương là điều tiết được ba bên trở lên thực hiện cùng nhau, dưới danh nghĩa cơ quan quốc tế hoặc thoả thuận đa phương. Các văn bản pháp lý của điều tiết đa phương là các hiệp định, nghị quyết, quy định, quy chế hướng dẫn và các văn bản tương đương khác. Mục tiêu của điều tiết đa phương thường là chấm dứt, bổ sung hay kéo dài hiệu lực các thoả ước chung, các chính sách, các hiệp định hoặc các quy định vấn đề nhiều bên quan tâm.

Cho đến nay các văn bản điều tiết đa phương chủ yếu là ở khu vực, nhưng trong xu thế quốc tế hoá, toàn cầu hoá, tự do hoá và xuyên quốc gia hoá từ những năm 80 đến nay, đặc biệt dưới ảnh hưởng hiệp định chung về thương mại trong dịch vụ, sự quan tâm đến điều tiết đa phương trong phạm vi lớn không ngừng tăng lên.

1.1.2. Vai trò của ngành Hàng không trong nền kinh tế

Với tốc độ phát triển bình quân 2,8% trong 10 năm trở lại đây, trong đó khu vực châu Á - Thái Bình Dương tăng trưởng bình quân 4,1%/năm, nền kinh tế thế giới đã có sự tác động và tạo nên nhu cầu rất lớn đối với sự phát triển của hoạt động hàng không dân dụng trong đó có khu vực Châu Á - Thái Bình Dương. Nếu không tính năm 2001 - năm mà hoạt động hàng không thế giới bị giảm sút nghiêm trọng do sự kiện khủng bố 11/9 tại Mỹ thì tốc độ tăng trưởng hàng không dân dụng (tính theo hành khách luân chuyển) trong những năm qua đều tăng trưởng cao hơn mức độ tăng trưởng GDP trên thế giới từ 1,5 tới 1,8 lần. Những đóng góp tích cực của ngành hàng không đối với các ngành kinh tế khác là rất lớn như phát triển du lịch, tăng cường trao đổi hợp tác đầu tư, đối ngoại, lưu thông nhanh chóng lượng hàng hoá có giá trị cao trên toàn cầu, cùng với những đòi hỏi phải phát triển mạnh mẽ các tiến bộ khoa học kỹ thuật công nghệ để đáp ứng yêu cầu phát triển của ngành hàng không. Theo dự báo của Quỹ tiền tệ quốc tế và ngân hàng thế giới nền kinh tế thế giới dự kiến sẽ tiếp tục tăng trưởng trong những năm tới với tốc độ bình quân trên 3,5%, đây là tiền đề rất quan trọng để hàng không dân dụng thế giới và khu vực có điều kiện tăng trưởng và phát triển với tốc độ cao.

1.2. Phát triển Hàng không của một số nước trên thế giới và bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam

1.2.1 Phát triển hàng không của một số nước trên thế giới

1.2.1.1. Phát triển hàng không của một số quốc gia Châu Á

a. Hàn quốc

Việc phát triển hàng không của Hàn Quốc chỉ thực sự có sự thay đổi lớn khi thực hiện chiến lược song quyền (Duopoy - thành lập thêm công ty cổ phần hàng không

ASIANA bên cạnh hàng không quốc gia KAL) và ký kết hiệp định phi điều tiết song phương với Mỹ. Trong khi ký hiệp định song phương điều tiết chặt chẽ với nhiều nước thì Hàn Quốc đã phải chấp nhận ký hiệp định song phương tự do hoá với Mỹ (chỉ định nhiều hãng hàng không, tự do áp dụng giá cước, không hạn chế tần suất, trao đổi nhiều thương quyền 5). Mặc dù vậy, Hàn Quốc vẫn kiên trì theo đuổi chính sách tự do hoá trên cơ sở nới lỏng điều tiết trong nước và đàm phán lại các hiệp định song phương đã ký theo hướng tự do hơn với các nước Singapore, Hà Lan, Úc, New Zealand, Philippines và mở rộng thị trường tới Nam Mỹ, Châu Âu, Tây - Nam Á, Châu Phi. Nhờ chính sách hàng không này, các hãng hàng không Hàn Quốc đã cải thiện đáng kể vị trí và năng lực cạnh tranh của mình, đủ sức chấp nhận cạnh tranh gay gắt với các hãng hàng không khổng lồ nước ngoài trong những điều kiện tự do nhất.

b. Trung Quốc

Trung Quốc thực thi chính sách ưu tiên đối với 3 hãng hàng không đặt tại 3 thành phố Beijing, Shanghai và Guangzhou (đều là thành viên của IATA) trong liên doanh, tích lũy vốn, quản trị kinh doanh, mở rộng thương mại, mua máy bay...Đã tập trung xây dựng các cảng hàng không hiện đại ở các thành phố lớn và các trung tâm mới được xây dựng, trên cơ sở chiến lược quy hoạch tổng thể và lâu dài cùng với đầu tư hệ thống giao thông công cộng đảm bảo thuận tiện cho hành khách và các phương tiện giao thông đến các sân bay.

c. Singapore.

Singapore là một nước diện tích nhỏ, chỉ có một sân bay duy nhất, họ đã đầu tư tiền của để hiện đại hoá sân bay và các trang thiết bị quản lý điều hành bay, đầu tư mua sắm đội tàu bay hiện đại, nhiều tàu bay thế hệ mới có công suất lớn nhằm cạnh tranh thị phần hàng không trong khu vực và thế giới. Chiến lược của họ là nâng cao chất lượng dịch vụ, đảm bảo điều kiện tốt nhất cho khách hàng, hệ thống dịch vụ tại cảng hàng không được mở rộng, loại hình phong phú, nhằm đáp ứng yêu cầu của hành khách, vì vậy hàng không dân dụng của Singapore đã có uy tín cao trong khu vực và thế giới.

1.2.1.2. Cộng đồng Châu Âu (EU)

Chiến lược phát triển hàng không trong khối EU được đặc trưng bởi xu thế tự do hoá trong khuôn khổ cộng đồng. Quan hệ hàng không giữa các nước thuộc EU thay đổi về cơ bản từ năm 1984, khi Anh và Hà Lan tiến hành đàm phán lại hiệp định song phương tăng cường tự do: Chỉ thị nhiều hãng, tự do thâm nhập thị trường của nhau, không kiểm soát tải cung ứng, giá cước kiến nghị chỉ bị mất hiệu lực nếu cả hai bên đều không phê chuẩn (Double Disapriovl).

Từ ngày 1/4/1997, thị trường hàng không EU sẽ trở nên tự do hoàn toàn trong khuôn khổ luật cạnh tranh của EU, trong đó các hãng hàng không được quyền khai thác vô điều kiện các thương quyền nội địa (Stand - Cabotage). Bước tiếp theo, Uỷ ban Châu (EC) sẽ thay mặt EU đàm phán hiệp định hàng không với các nước thứ 3. Tuy nhiên, đó còn là việc của tương lai, vì hiện tại các nước EU vẫn áp dụng các hiệp định hàng không song phương.

Các nước Châu Âu rất coi trọng các yếu tố về kỹ thuật công nghệ, tập trung nghiên cứu và chế tạo các thế hệ tàu bay mới với các tính năng vượt trội để cạnh tranh với Mỹ và đáp ứng yêu cầu phát triển hàng không của EU. Tàu bay và các thiết bị kỹ

thuật công nghệ cao của các nước Châu Âu xuất khẩu hầu hết sang các Châu lục, đảm bảo các yêu cầu về độ an toàn và tính đồng bộ.

1.2.1.3. Khu vực Bắc Mỹ

Phát triển hàng không quốc tế của bắc Mỹ là nhằm mang lại lợi ích tối đa cho khách hàng thông qua cạnh tranh tự do, với nội dung chủ yếu là:

- Phí điều tiết giá cước;
- Phí điều tiết dịch vụ bay thuê chuyến;
- Phí điều tiết cung ứng, tần suất và đường bay;
- Xóa bỏ phân biệt đối xử và bất bình đẳng trong cạnh tranh ;
- Tăng khả năng xâm nhập vào thị trường quốc tế thông qua việc mở ra nhiều khả năng bay đến các điểm nội địa của Mỹ;
- Phí điều tiết vận tải hàng hoá hàng không.

1.2.2. Bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam

*** Về phía Nhà nước:**

- Cần chú trọng đầu tư xây dựng, phát triển Hãng hàng không quốc gia Việt Nam có đủ tiềm lực để cạnh tranh với các hãng hàng không lớn trong khu vực và thế giới, muốn vậy phải sớm hình thành Tập đoàn hàng không phát triển đủ mạnh, có năng lực cạnh tranh quốc tế. Chúng ta cần chú ý hơn nữa trong phát triển cơ sở vật chất như hệ thống các Cảng hàng không, trang thiết bị kỹ thuật chuyên ngành, hệ thống không lưu, phương tiện hiện đại. Tạo điều kiện về quan hệ quốc tế trong lĩnh vực đầu tư và hợp tác phát triển ngành hàng không dân dụng Việt Nam.

- Ngành hàng không cần có đủ lượng vốn cho phát triển, trước mắt ngành cần vốn cho việc hoàn thiện hệ thống cơ sở vật chất, vì vậy Nhà nước có thể cho phép ngành hàng không huy động từ trong nước hoặc từ các nguồn vốn ưu đãi của nước ngoài, qua các hình thức kêu gọi thu hút đầu tư, tương tự như hình thức huy động vốn của Hàn Quốc, Singapore.

- Xây dựng chính sách về giá và phí dịch vụ của ngành hàng không đảm bảo hợp lý, khuyến khích và thu hút khách hàng trong nước và quốc tế. Cho phép áp dụng chính sách giá linh hoạt đối với các đối tác, khách hàng chiến lược để giữ thị phần về vận tải hàng không. Xây dựng cơ chế, chính sách ưu đãi đối với các lĩnh vực, sản phẩm và dịch vụ cần ưu tiên hoặc khuyến khích phát triển, không phân biệt thành phần kinh tế. Phải có cơ chế bảo vệ và khuyến khích các doanh nghiệp cạnh tranh, hợp tác bình đẳng cùng phát triển.

- Xây chính sách tổng thể phối hợp phát triển hai ngành hàng không và du lịch, phát triển hệ thống giao thông đa phương thức, khuyến khích các hãng hàng không lớn mở các đường bay thẳng tới Việt Nam. Đơn giản hoá thủ tục xuất, nhập cảnh và hải quan, từng bước miễn thị thực cho khách ở các thị trường lớn, trực tiếp đi- đến Việt Nam.

*** Về phía ngành Hàng không:**

- Nâng cao chất lượng phục vụ, đa dạng hóa các nhu cầu vận chuyển, thực hiện đơn giản hóa các thủ tục hành chính, tăng cường các dịch vụ an ninh, đa dạng hóa các nhu cầu dịch vụ phục vụ hành khách vừa đảm bảo cạnh tranh quốc tế và đặc trưng truyền thống Việt Nam. Áp dụng hàng không giá rẻ của một số đường bay để thu hút khách hàng đồng thời cạnh tranh đối với các hãng hàng không khác đang áp dụng chính

sách này. Nâng cao hiệu quả của các đại lý bán vé giữ chỗ trong nước và quốc tế, quan hệ chặt chẽ với hệ thống giữ chỗ toàn cầu. Áp dụng linh hoạt giá vé đối với hành khách và giá cước vận chuyển hàng hoá.

- Mở rộng thị trường quốc tế, chú ý vào các thị trường mới hấp dẫn đặc biệt là thị trường Mỹ, bắc Âu và Nam Phi. Chủ động tham gia hợp tác song phương, đa phương, khai thác tối đa quyền lợi hội viên và thực hiện tốt các nghĩa vụ của mình trong các Tổ chức và Hiệp hội quốc tế. Chuẩn bị các điều kiện để hội nhập hàng không ở mức độ cao, trước hết là khai thác những yếu tố về hàng không trong việc thực thi Hiệp định Thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ và cũng như khi Việt Nam gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO).

- Xây dựng lộ trình hợp lý nhằm đẩy nhanh việc thành lập tập đoàn kinh tế hàng không nhằm tạo ra một chủ thể đa ngành nghề, có tiềm lực mạnh, mô hình quản lý, hoạt động linh hoạt theo cơ chế thị trường nhằm tạo ra những bước phát triển nhảy vọt, quyết định, tạo ra thế và lực mới cho ngành cũng như nhằm củng cố, phát triển vai trò chủ đạo của kinh tế Nhà nước trong ngành hàng không dân dụng.

- Đa dạng hoá các hình thức đầu tư, tận dụng tối đa lợi thế và ưu điểm của từng loại hình đầu tư để bố trí vào các chương trình, dự án đầu tư một cách hợp lý, hiệu quả. Khuyến khích phương án hợp vốn đầu tư trong nước đối với tất cả các thành phần kinh tế, mở rộng đầu tư trực tiếp từ nước ngoài bằng nhiều hình thức khác nhau. Mạnh dạn nghiên cứu, cho phép các nhà đầu tư trong và ngoài nước thành lập các công ty tham gia đầu tư, kinh doanh trong các lĩnh vực của ngành hàng không dân dụng.

- Đẩy mạnh xúc tiến, tuyên truyền, quảng bá về hàng không với các hình thức linh hoạt; phối hợp chặt chẽ giữa các cấp, các ngành, tổ chức trong và ngoài nước; tranh thủ sự hợp tác quốc tế trong hoạt động xúc tiến hàng không ở trong và ngoài nước, từng bước tạo dựng và nâng cao hình ảnh hàng không Việt Nam trên trường quốc tế.

Hàng không dân dụng là một ngành kinh tế - kỹ thuật mũi nhọn, đòi hỏi tính đồng bộ và chuyên môn hoá cao trong hệ thống giao thông vận tải. Đối với mỗi quốc gia, Hàng không có vai trò rất quan trọng đối với việc phát triển kinh tế, văn hoá, xã hội. Khi vận tải hàng không phát triển thì sẽ mang lại nhiều giá trị kinh tế cho đất nước và nó sẽ góp phần thúc đẩy sự phát triển của các ngành kinh tế khác, tăng cường trao đổi hợp tác đầu tư, đối ngoại, lưu thông nhanh chóng lượng hàng hoá có giá trị cao trên toàn cầu.

Việt Nam là nước đang phát triển, ngành hàng không so với thế giới còn non trẻ. Từ chiến lược phát triển hàng không của một số quốc gia và khu vực trên thế giới, chúng ta cần rút ra những bài học kinh nghiệm, tận dụng cơ hội để phát triển ngành hàng không. Tập trung xây dựng môi trường kinh doanh bình đẳng, khuyến khích thúc đẩy cạnh tranh, nhằm đảm bảo cơ hội đầu tư kinh doanh; xây dựng cơ chế, chính sách ưu đãi đối với các lĩnh vực, sản phẩm và dịch vụ cần ưu tiên, khuyến khích phát triển; đầu tư phát triển nguồn nhân lực, hoàn thiện cơ cấu nguồn nhân lực trong toàn ngành, đáp ứng yêu cầu quản lý, sản xuất kinh doanh theo tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế; từ bài học của các nước đã đi trước kiên quyết không sử dụng thiết bị công nghệ cũ lạc hậu; triển khai có hiệu quả các thành tựu khoa học và chương trình nghiên cứu ứng dụng khoa học công nghệ trọng điểm của ngành phục vụ cho phát triển công nghiệp hàng không, tăng cường

mở rộng hội nhập quốc tế, đón đầu về những thành tựu và tận dụng tốt những lợi thế để phát triển.

CHƯƠNG 2: TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH HÀNG KHÔNG VIỆT NAM TỪ NĂM 1995 ĐẾN NAY

2.1. Khái quát về ngành Hàng không Việt Nam từ trước năm 1995

2.1.1. Sự ra đời và phát triển của ngành hàng không Việt Nam

Ra đời cách đây gần 50 năm (15/01/1956) ngành hàng không dân dụng Việt Nam đã trải qua chặng đường lịch sử xây dựng và trưởng thành nhanh chóng.

Trong những năm đầu thành lập ngành hàng không chủ yếu phục vụ nhiệm vụ chiến đấu bảo vệ Tổ quốc và góp phần vào công cuộc xây dựng đất nước. Sau khi đất nước thống nhất (30/4/1975) ngành hàng không với một đội tàu bay loại nhẹ, tầm bay ngắn, chủ yếu để chở hành khách trên các tuyến bay ở khu vực miền Bắc. Các phương tiện thiếu thôn lạc hậu, đội ngũ phi công, thợ máy, nhân viên kỹ thuật vừa ít vừa chưa có kinh nghiệm. Hệ thống cảng hàng không sau chiến tranh bị tàn phá nặng nề, hệ thống trang thiết bị kỹ thuật chuyên ngành sơ sài, công nghệ lạc hậu, nhưng đã phối hợp chặt chẽ với lực lượng Không quân- Bộ quốc phòng đáp ứng yêu cầu vận tải, phục vụ nhiệm vụ chính trị, quân sự, kinh tế của Đảng và Nhà nước giao cho.

Mục tiêu chiến lược của ngành hàng không Việt Nam là nhanh chóng hiện đại hoá theo hướng ưu tiên, đầu tư phát triển nâng cao năng lực vận tải hàng không, cơ sở hạ tầng cảng hàng không sân bay, quản lý bay và các dịch vụ đồng bộ, mở rộng hoạt động bay trong nước và quốc tế nhằm góp phần phục vụ đắc lực cho nhu cầu phát triển kinh tế, xã hội của đất nước.

2.1.1.1. Hãng hàng không quốc gia (Vietnam Airlines)

Có thể nói sự ra đời và phát triển của ngành hàng không Việt Nam là sự ra đời và phát triển của các hãng, các doanh nghiệp trong ngành. Vì vậy Luận văn xin trình bày vài nét về sự ra đời, phát triển của các đơn vị nói trên để làm rõ hơn ngành hàng không Việt Nam đã trải qua những chặng đường lịch sử phát triển trong giai đoạn trước năm 1995.

Lịch sử ra đời và phát triển của hãng hàng không quốc gia (VNA) gắn liền với sự phát triển của ngành Hàng không dân dụng Việt Nam. Có thể nói tiền thân của VNA chính là Trung đoàn vận tải không quân 919, ra đời ngày 1/5/1959. Tuy nhiên, với tư cách là một doanh nghiệp hàng không VNA chính thức được thành lập năm 1989 dưới tên gọi Tổng công ty hàng không Việt Nam theo quyết định số 225/CT ngày 29/4/1993 của Chủ tịch Hội đồng bộ trưởng với chức năng vận tải hành khách hàng hoá và kinh doanh các dịch vụ hàng không đồng bộ. Nhưng phải đến ngày 20/4/1993 VNA mới chính thức trở thành hãng HKQG.

2.1.1.2.. Công ty hàng không cổ phần Pacific Airlines

Pacific Airlines (PA) là công ty cổ phần đầu tiên và tại thời điểm này cũng là duy nhất của ngành hàng không dân dụng Việt Nam. PA ra đời trong bối cảnh vào những năm 1989-1990, Việt Nam cần có một pháp nhân thì thích hợp để khai thác thị trường vận tải hàng không Đài Loan.

Việc cho ra đời một công ty vận tải hàng không đã cho chúng ta một kinh nghiệm quý báu cho việc triển khai cổ phần hoá trong ngành hàng không dân dụng sau này, mặc dù phải trả bằng giá đất. Vào đầu năm 1990, do cơ chế thị trường vẫn còn mới mẻ đối với Việt Nam, lại thêm còn thiếu các văn bản pháp luật để triển khai cổ phần hoá, nên PA trong một thời gian dài gần 5 năm không phát triển được là bao, Từ 1991-1995 cũng là thời gian chấn chỉnh tổ chức và hoạt động của công ty này.

Đến nay, PA đã tương đối ổn định về mặt tổ chức và hoạt động từng bước kinh doanh có lãi và cải thiện về tài chính. Tính đến năm 2001, PA có mạng đường bay gồm 3 đường bay trong nước (SGN/HAN, SGN/ HPH và SGD/DAD) và 3 đường bay quốc tế (TP Hồ Chí Minh đến Taipei, Kaohsiung và Macau).

2.1.1.3. Các doanh nghiệp bay phục vụ kinh tế quốc dân (General Aviation): công ty bay dịch vụ (VASCO) và Tổng công ty bay dịch vụ Việt Nam (SFC)

Ngoài hai doanh nghiệp vận tải hàng không trên, trong ngành hàng không dân dụng còn có hai doanh nghiệp vận tải hàng không thực hiện chuyên dụng phục vụ nền kinh tế quốc dân, đó là VASCO (thuộc Tổng công ty hàng không Việt Nam) và SFC (trực thuộc quân chủng không quân).

Hiện nay, VASCO có một đội máy bay 9 chiếc bao gồm:

- 4 máy bay sở hữu : AN - 30, AN - 2, AN2- 808 và King Air B200;
- 5 máy bay thuê: Jet31, Jet 41, AN - 74 và 2 máy bay trực thăng (AS – 350 và AS - 355).

Trung tâm của SFC là cung cấp dịch vụ hàng không cho tất cả các công ty khai thác, thăm dò dầu khí hoạt động tại Việt Nam (gồm 15 công ty), ngoài ra SFC cũng thực hiện các chuyến bay tìm kiếm, cấp cứu, vận tải hàng hoá, bay du lịch trên lãnh thổ Việt Nam và cung cấp dịch vụ trực thăng cho chương trình MIA tại Việt Nam. Do có thị trường dồi dào và ổn định (chủ yếu là thị trường phục vụ dầu khí), nên SFC có sự phát triển 4 công ty thành viên là:

- Công ty bay dịch vụ miền Bắc ;
- Công ty bay dịch vụ miền Nam;
- Công ty khảo sát, thiết kế và xây dựng công trình hàng không (ADCC);
- Xí nghiệp xây dựng 244.

2.1.2. Các thành tố cơ bản của thị trường hàng không Việt Nam

Tuỳ theo khái niệm " địa điểm " mà có thể phân thị trường trong nước thành 3 loại: 1) Thị trường thành phố - thành phố (Ví dụ Hà Nội – Paris) 2) Thị trường vùng - vùng (Ví dụ Vùng núi- vùng đồng bằng) và 3) Thị trường cả nước (Bao gồm mọi địa điểm trong nước được hãng hàng không dùng làm điểm đi và đến). Cũng như vậy có thể chia thị trường quốc tế thành 4 loại: 1) Thị trường thành phố - thành phố (Ví dụ HAN - KUL), 2) Thị trường quốc gia (Ví dụ Việt Nam - Malaysia), 3) Thị trường khu vực - khu vực (Ví dụ: Bắc Mỹ - Châu Âu - còn gọi là thị trường Bắc Đại tây dương) 4) Thị trường toàn cầu bao gồm tất cả mọi điểm trên thế giới được dùng để vận tải hàng không .

- Các chủ thể kinh tế của thị trường hàng không bao gồm : 1) Các nhà vận chuyển hàng không thương mại (còn gọi là các hãng hàng không)- đó là chủ thể tạo nên “cung” (Supply) của dịch vụ vận tải hàng không; 2) Các khách hàng, bao gồm những người có nhu cầu (khả năng thanh toán) đi lại hoặc vận chuyển hàng hoá bằng đường hàng không - đó là chủ thể tạo nên "cầu" (Demand) đối với dịch vụ vận tải hàng không; 3) Nhà chức

trách hàng không, các yếu tố này tương đối rõ và sẽ đề cập ở các phần sau, ở phần này không đi sâu vào giải thích chi tiết.

- Yếu tố khác không kém phần quan trọng của thị trường hàng không là giá cước, đó là khoản tiền mà khách hàng phải trả cho hãng hàng không để đổi lấy dịch vụ vận tải hàng không. Trong thực tế ở những nước thực hiện điều tiết giá cước (trong đó có Việt Nam) mức giá cước thường được xác lập theo nguyên tắc "Giá thành công" (Cost - Puous), có nghĩa là mức giá cước được xác lập trên cơ sở giá thành tính trung bình cộng thêm tỷ lệ % nhất định nào đó.

- Xác định được cơ cấu của thị trường vận tải hàng không có ý nghĩa quan trọng việc đề ra các biện pháp để kiểm soát và điều tiết thị trường đó. Do số lượng hành khách và khối lượng hàng hoá có nhu cầu thị trường phụ thuộc vào số lượng các nhà vận chuyển tham gia khai thác thị trường đó. Từ những đặc điểm của dịch vụ vận tải hàng không cho thấy rằng sản phẩm này có tính phân hoá và có sản phẩm thay thế, nên khi xét số lượng nhà vận chuyển cần tính đến cả các loại hình vận tải khả dĩ khác

2.1.3. Quản lý nhà nước đối với ngành hàng không Việt Nam

Quản lý nhà nước đối với ngành hàng không vừa là bộ phận của quản lý nhà nước đối với nền kinh tế quốc dân nói chung, vừa là yếu tố cấu thành các chủ thể của thị trường vận tải hàng không Việt Nam, vì vậy, một mặt có được quy định bởi cơ chế quản lý nhà nước và yêu cầu, đặc điểm của thị trường vận tải hàng không qua các thời kỳ nhà nước đối với ngành kinh tế. Xét từ quan điểm đó, có thể phân chia công tác quản lý nhà nước theo chức năng, nhiệm vụ và biện pháp thực hiện thành 3 giai đoạn sau:

2.1.3.1. Giai đoạn ngành hàng không trong Bộ quốc phòng (1956 -1989)

Trong thời kỳ này, cơ quan quản lý nhà nước trực tiếp về hàng không dân dụng nói chung và vận tải hàng không nói riêng là Cục hàng không dân dụng Việt Nam (từ ngày thành lập ngành ngày 15/1/1956) và sau đó là Tổng cục hàng không dân dụng Việt Nam (từ 11/2/1976). Mặc dù cơ quan quản lý nhà nước về hàng không dân dụng là cơ quan trực thuộc Thủ tướng và sau đó là Hội đồng Bộ trưởng, nhưng trong thực tế lại thuộc quyền quản lý của Bộ quốc phòng, do điều kiện của đất nước và nhiệm vụ của hàng không dân dụng lúc bấy giờ.

Trong thời kỳ 1976-1989, chức năng và nhiệm vụ của ngành hàng không dân dụng đã có thay đổi, trong đó nhiệm vụ sản xuất - kinh doanh từng bước được đẩy mạnh. Về mặt tổ chức thành lập Tổng cục hàng không dân dụng Việt Nam với đơn vị vận tải là đoàn bay 919. Tuy trong lĩnh vực kinh doanh và đối ngoại ngành hàng không dân dụng trực thuộc Hội đồng Bộ trưởng, nhưng về tổ chức và chỉ đạo vẫn trực thuộc Bộ quốc phòng.

2.1.3.2. Giai đoạn ngành hàng không dân dụng trực thuộc Bộ giao thông vận tải (1989-1994)

Tổng cục hàng không dân dụng Việt Nam vẫn tiếp tục thực hiện chức năng quản lý nhà nước đối với ngành hàng không dân dụng trong một thời gian ngắn cho đến khi bị giải thể (từ 31/3/1990). Trong giai đoạn 1989 -1992, công tác quản lý nhà nước được giao cho Bộ giao thông vận tải và bưu điện đảm nhiệm với cơ quan giúp việc là Vụ Hàng không. Trong giai đoạn 1989-1992, công tác quản lý nhà nước đối với hàng không dân dụng vẫn không được thực hiện đồng bộ, một số chức năng quản lý nhà nước lại giao cho Tổng công ty hàng không Việt Nam (thành lập từ 29/8/1989) đảm nhiệm, công tác

quản lý nhà nước đã có những tiến bộ đáng kể, tạo đà cho bước phát triển khởi đầu mạnh mẽ của hàng không Việt Nam.

Điều tiết Nhà nước đối với vận tải hàng không quốc tế trong giai đoạn này dựa trên cơ sở các hiệp định vận tải song phương mà các phương án đàm phán được tiến hành theo mẫu dự thảo đã được sự thống nhất chung với các Bộ, Ngành có liên quan.

Ngoài ra, trong khuôn khổ điều tiết quốc gia cũng đã có những văn bản dưới luật quan trọng liên quan đến hàng không, bao gồm cấp phép bay (6/9/1993), cấp phép bay thuê chuyến (10/3/1994), bán vận chuyển hàng không tại Việt Nam (10/5/1994), chế độ báo cáo và hệ thống (14/3/1994), quản lý hợp đồng liên quan đến vận tải hàng không và thuê, mua tàu bay (2/5/1994)...

2.2. Thực trạng phát triển của ngành Hàng không Việt Nam từ năm 1995 đến nay

2.2.1. Về tổ chức ngành và phát triển lao động

CAAV có bốn đơn vị doanh nghiệp nhà nước trực thuộc là:

- 03 Cụm cảng hàng không khu vực : Cụm cảng hàng không miền Bắc; Cụm cảng hàng không miền Trung; Cụm cảng hàng không miền Nam.
- 01 Công ty cung cấp dịch vụ dẫn đường
- Hai hãng hàng không Vietnam Airlines và Pacific Airlines là các doanh nghiệp nhà nước tách ra khỏi CAAV nhưng phải chịu sự quản lý Nhà nước chuyên ngành và chiến lược ngành.

Tổng số cán bộ - nhân viên của ngành HKDD Việt Nam tính đến thời điểm tháng 8 năm 2005 là 20.904, trong đó khối hành chính sự nghiệp là 335 người chiếm 1,6%; khối doanh nghiệp công ích 6.108 người, chiếm 29,2%; Tổng công ty HK Việt Nam 13.887 người, chiếm 66,4%; Pacific Airlines 574 người, chiếm 2,7%. Như vậy trong toàn ngành, lực lượng lao động của Tổng công ty hàng không lớn nhất, tiếp đến là khối doanh nghiệp công ích, nhỏ nhất là khối hành chính sự nghiệp.

Về cơ cấu theo trình độ, Ngành hàng không Việt Nam có 385 cán bộ có trình độ trên đại học, chiếm 1,9%; 6.703 cán bộ có trình độ đại học, cao đẳng, chiếm 32,1%; 3.731 cán bộ có trình độ trung cấp, chiếm 17,8%; 6.090 cán bộ sơ cấp, chiếm 29,1%; 1.495 công nhân kỹ thuật, chiếm 7,3%; lao động chưa qua đào tạo là 1.105 người, chiếm 7,9%.

2.2.2 Về phát triển cơ sở hạ tầng vật chất kỹ thuật hàng không

*** Các hệ thống Cụm cảng Hàng không**

Danh mục các Cảng hàng không thuộc quản lý của các Cụm cảng khu vực: *Cụm cảng hàng không miền Bắc (gồm 6 cảng hàng không), Cụm cảng hàng không miền Trung (gồm 8Cảng hàng không), Cụm cảng hàng không miền Nam(10 cảng hàng không)*

Ba cảng hàng không quốc tế tại Hà Nội, Đà Nẵng và Thành phố Hồ Chí Minh đều có đường cất hạ cánh có khả năng sử dụng cho máy bay tầm trung và tầm xa. Các thông số cơ bản của đường cất hạ cánh, đường công vụ và sân đỗ máy bay ba cảng hàng không quốc tế này như sau:

*** Vùng kiểm soát không lưu và trang thiết bị quản lý bay**

Việt Nam có hai vùng thông báo bay (FIR) là Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh. VATM có hai trung tâm giám sát vùng (ACC) tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh. Có 05 đơn vị dịch vụ thực hiện các chức của VATM như sau:

1. Trung tâm Quản lý bay miền Bắc (NORATS)
2. Trung tâm Quản lý bay miền Trung (MORATS)
3. Trung tâm Quản lý bay miền Nam (SORATS)
4. Trung tâm hiệp đồng - Chỉ huy- Điều hành Bay (ATC&C)
5. Trung tâm dịch vụ Kỹ thuật Quản lý Bay (ATTECH)

*** Các Hãng hàng không và mạng lưới dịch vụ**

Có hai hãng hàng không chính tại Việt Nam, một là Vietnam Airlines, hãng hàng không quốc gia, doanh nghiệp nhà nước, hai là Pacific Airlines cổ phần của các doanh nghiệp nhà nước và Công ty Dịch vụ hàng không (VASCO) khai thác các chuyến bay định kỳ, sử dụng các loại máy bay nhỏ như AN 24 và King Air, đặt căn cứ tại Cảng hàng không Tân Sơn Nhất, Thành phố Hồ Chí Minh.

*** Trang thiết bị kỹ thuật máy bay**

- **Về thiết kế, chế tạo:** Trong từng thời kỳ, một số linh kiện, phụ tùng đơn giản cũng đã được chế tạo và đưa vào sử dụng nhằm đáp ứng một số nhu cầu hoạt động thiết yếu.

- **Về sản xuất:** Hiện nay, tại khu công nghiệp Biên Hoà đã có một số công ty 100% vốn nước ngoài sản xuất một số bộ phận của máy bay như bộ cảm biến, mô tơ truyền động công suất nhỏ, các phụ tùng, linh kiện được sản xuất tại các cơ sở máy bay Airbus và Boeing (những dòng máy bay hiện đại có tiếng trên thế giới). Bên cạnh đó, xí nghiệp sửa chữa máy bay A75 cũng đã sản xuất được ghế, bệ vệ sinh inox, lắp ngăn để hành lý trong khoang khách máy bay TU 134, xe đẩy suất ăn trên máy bay và một số container hành lý trên máy bay.

- **Về sửa chữa bảo dưỡng:** Hiện nay, tại Việt Nam có 02 cơ sở bảo dưỡng sửa chữa máy bay thuộc Tổng công ty hàng không Việt Nam là: Xí nghiệp sửa chữa máy bay A75 và Xí nghiệp máy bay A76, hai cơ sở này đã được Cục hàng không Việt Nam cấp giấy phép bảo dưỡng máy bay A320, A321, F70 tới 4C- check, thực hiện bảo dưỡng máy bay ATR72, B767, B777, Xí nghiệp A75 có khả năng bảo dưỡng máy bay ATR72 tới 8C- check, thực hiện bảo dưỡng ngoại trường mức A cho máy bay B767, F70. Đối với các dạng bảo dưỡng phức tạp như D-check... vẫn phải thuê nước ngoài thực hiện.

*** Trang thiết bị kỹ thuật Hàng không khác**

Đối với các trang thiết bị mặt đất, tuy chưa có cơ sở nào chuyên sản xuất các trang thiết bị kỹ thuật phục vụ riêng cho hàng không nhưng một số đơn vị trong ngành hàng không đã thiết kế, chế tạo thành công một số linh kiện, phụ tùng chuyên ngành hàng không như:

- Trung tâm dịch vụ kỹ thuật quản lý bay (ATTECH) đã thiết kế, chế tạo thành công hệ thống chuyển điện văn tự động (AMSS), dàn phản xạ đài dẫn đường VOR/DME, hệ thống đồng hồ thời gian chuẩn...

- Xí nghiệp máy bay A76 thiết kế, chế tạo thành công hệ thống thang giàn (DOC) phục vụ bảo dưỡng máy bay A320.

- Hoạt động đào tạo nguồn nhân lực còn mang tính chắp vá, mạng lưới cơ sở đào tạo chưa được quy hoạch thành hệ thống dẫn đến việc đào tạo thiếu thống nhất và không đồng bộ.

- Lực lượng giáo viên thiếu về số lượng và mỏng về nguồn kế cận, thay thế. Lực lượng lao động có trình độ trung cấp, sơ cấp và chưa qua đào tạo tại các cơ sở đào tạo trong ngành còn chiếm tỷ lệ cao.

- Sản phẩm đào tạo kém hấp dẫn đối với các cơ sở sử dụng lao động, số lượng sinh viên tốt nghiệp không tìm được việc làm còn chiếm tỷ trọng lớn. Các cơ sở đào tạo mới đáp ứng được một phần nhỏ nhu cầu lao động chuyên ngành của các đơn vị.

*** Đội tàu bay của hàng không Việt Nam**

Tổng cộng số tàu bay của các doanh nghiệp vận chuyển hàng không Việt Nam tính đến thời điểm 6/2004 là 62 chiếc, trong đó Vietnam Airlines có 34 chiếc (4 B777, 6B767, 10 A320, 3 A321, 9 ATR 72, 2 Fokker70) Pacific Airlines có 03 chiếc (02 A321, 01 A321). Đội tàu bay của VASCO và SFC chủ yếu bao gồm các máy bay nhỏ, chuyên dụng, trong đó VASCO có 05 chiếc (gồm 01 King Air B200, 01 AN -2, 01 AN 26, 02 AN 38, 01 CV-58); SFC có 19 chiếc chủ yếu là tàu bay trực thăng (01Mi8, 07Mi17, 05Mil 72, 01 Puma, 03 Super).

Đội tàu bay của Vietnam Airlines và Pacific Airlines hầu hết là loại tầm ngắn và trung phục vụ các đường bay dưới 5 giờ bay. Loại tầm trung xa (phục vụ các đường bay dưới 10 giờ bay) và xa (phục vụ xuyên lục địa) đang được đầu tư nhưng số lượng còn ít. Số lượng tàu bay sở hữu chỉ chiếm 30%, còn lại là thuê khô hoặc thuê ướt. Độ tuổi trung bình của đội tàu bay là 7,3 năm, trong đó khoảng 50% số này có độ tuổi từ 8-10 năm. Hai hãng mới chỉ có tàu bay chở khách và kết hợp chở hàng hoá, chưa có tàu bay chuyên dụng.

*** Kỹ thuật phục vụ không lưu**

Mạng thông tin hàng không được trang thiết bị khá hiện đại, đáp ứng được nhu cầu hiện nay về thông tin hàng không. Mạng dẫn đường hàng không bao gồm 49 đài trạm dẫn đường VOR/DME, NDB và ILS bảo đảm phủ sóng trên tất cả các đường bay. Hệ thống radar giám sát hàng không bao gồm 09 trạm radar được hoà mạng thống nhất, đảm bảo tầm phủ hầu như toàn bộ hai vùng quản lý không lưu do Việt Nam quản lý điều hành.

*** Cơ sở khí tượng hàng không**

Hiện nay có 02 trạm radar thời tiết C- band, 02 trạm thu sản phẩm dự báo thời tiết toàn cầu (SADIS), 01 trạm thu ảnh vệ tinh, 09 trạm quan trắc khí tượng tự động, ngoài ra tại từng sân bay còn có các trạm quan trắc, vườn khí tượng theo tiêu chuẩn tối thiểu của ICAO. Về tổ chức hiện tại có 01 Ban thời tiết tại Gia Lâm, 03 cơ quan khí tượng tại 03 cảng HKQT Nội Bài, Đà Nẵng và Tân Sơn Nhất. Hệ thống tổ chức, trang thiết bị khí tượng của ngành đáp ứng đầy đủ theo quy định của ICAO.

2.2.3. Phát triển thị trường và các hoạt động kinh doanh dịch vụ

2.2.3.1. Thị trường trong nước

Mạng đường bay nội địa của HK Việt Nam được thiết kế theo trung tâm chính toả ra từ 03 thành phố lớn của 03 miền là Hà Nội, Đà Nẵng và thành phố Hồ Chí Minh đi các địa phương. Tính đến 6/2004 có 24 đường bay đến 18 thành phố thị xã trên toàn quốc, trong đó đường bay trực Bắc - Nam nối liền 03 thành phố Hà Nội - Đà Nẵng - Hồ Chí Minh chiếm hơn 65% tổng lượng khai thác cũng như vận chuyển nội địa. Hiện nay, việc khai thác các đường bay trực Bắc - Nam do Vietnam Airlines đảm nhiệm. Từ quý II năm 2004, Công ty bay dịch vụ Việt Nam (Vasco - một thành viên thuộc Tổng công ty

HK Việt Nam) đã triển khai bay từ thành phố Hồ Chí Minh tới 02 điểm là Cà Mau và Côn Đảo.

Với hệ thống sân bay phân bố đều khắp các vùng, tiềm năng du lịch đa dạng, mạng đường bay nội địa của hàng không Việt Nam đã được phát triển đồng đều, đáp ứng được hai mục tiêu cơ bản: Đáp ứng nhu cầu đi lại bằng đường hàng không trong nước, phục vụ phát triển kinh tế - xã hội vùng, địa phương, đặc biệt là các vùng sâu, vùng xa, miền núi, hải đảo; Đảm bảo hỗ trợ sức cạnh tranh trên thị trường quốc tế của các hãng hàng không Việt Nam. Tuy nhiên, hiệu quả kinh doanh của các đường bay nội địa hiện nay không đồng nhất, một số đường có hiệu quả và tần suất khai thác cao như các đường bay trực Bắc-Nam, đường bay đến Huế, Nha Trang (Cam Ranh), Phú Quốc... với hệ số sử dụng ghế trên 85%; trong khi đó hầu hết các đường bay còn lại, nhất là các đường bay đến những vùng kinh tế kém phát triển phải bù lỗ và cân đối từ các đường bay khác. Nếu ngành hàng không khai thác các đường bay có khoảng cách ngắn không hiệu quả thì đó là thị trường và thế mạnh của các ngành vận tải khác sẽ đáp ứng được nhu cầu của hành khách hành khách.

2.2.3.2. Thị trường thế giới

Mạng đường bay quốc tế của hàng không Việt Nam tính đến 6/2004 bao gồm 40 đường bay (37 đường bay trực tiếp và 3 đường bay liên danh (code -sharing) từ 03 thành phố lớn (Hà Nội, Đà Nẵng, Hồ Chí Minh) đến 25 thành phố trên thế giới, trong đó có 11 điểm ở Đông Bắc Á, 07 điểm ở Đông Nam Á, 02 điểm ở Úc, 03 điểm ở Châu Âu và 02 điểm ở Bắc Mỹ.

Đối với thị trường hàng không quốc tế của Việt Nam, thị trường Đông Bắc Á bao gồm Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Hồng Kông và Trung Quốc giữ một vai trò quan trọng, với tốc độ tăng trưởng bình quân 12,6% năm giai đoạn 1998-2003. Năm 2003, thị trường Đông bắc Á chiếm 50% tổng thị trường hành khách quốc tế với trên 2 triệu khách, trên 60 tổng thị trường hàng hoá với hơn 90 nghìn tấn.

Đông Nam Á gồm các nước ASEAN, thị trường truyền thống đứng thứ hai với gần 1,3 triệu khách, chiếm 31,8% thị phần; gần 28 nghìn tấn hàng hoá chiếm hơn 20% thị phần (năm 2003).

*** Thị trường Nhật Bản**

Nhật Bản là thị trường hàng không có nhiều tiềm năng, nguồn khách từ Nhật Bản vào Việt Nam chủ yếu là khách du lịch. Lượng khách du lịch Nhật Bản đến Việt Nam chủ yếu bằng đường hàng không ngày càng tăng mạnh. Vào năm 1990 chỉ có 1.390 khách du lịch Nhật Bản đến Việt Nam nhưng đến năm 2002 là 279.769 người (tốc độ tăng trưởng từ năm 2000 đến 2002 là 35%); năm 2003 là 300.000 người, năm 2004 đã có hơn 400.000 khách Nhật Bản vào Việt Nam.. Nhật Bản đã trở thành một trong số thị trường khách nước ngoài hàng đầu của ngành hàng không - Du lịch Việt Nam, về số lượng chỉ đứng sau Trung Quốc.

Tiềm năng và triển vọng của thị trường khách Nhật Bản vào Việt Nam còn rất lớn. Hàng năm nhu cầu người Nhật Bản du lịch nước ngoài từ 17 đến 18 triệu người, riêng khu vực ASEAN là 3,7 triệu. Trong số đó khách đến Việt Nam bình quân mới đạt 0,3 triệu người năm. Điều đó cho thấy nếu ngành hàng không kết hợp chặt chẽ với ngành du lịch Việt Nam để khai thác thì thị trường này vẫn còn là một tiềm năng rất lớn. Nhật Bản

là thị trường nhập khẩu rau, hoa quả và hàng thuỷ sản đứng thứ ba trong số các nước nhập khẩu từ Việt Nam. Đường bay Nhật Bản đóng vai trò chủ đạo trong mạng đường bay khu vực, đem lại doanh thu và lợi nhuận đáng kể cho Việt Nam, đồng thời góp phần thúc đẩy nhịp cầu giao lưu văn hoá, kinh tế và du lịch giữa hai nước. Mục tiêu đón 500.000 du khách Nhật Bản vào Việt Nam trong năm 2005 và 1 triệu khách Nhật Bản vào năm 2010 sẽ sớm trở thành hiện thực.

*** Thị trường Hàn Quốc**

Hàn quốc ký hiệp định hàng không (HĐHK) với Việt Nam vào ngày 13/5/1993 Việt Nam và Hàn Quốc có 3 đường bay thẳng nối Xơ Un với Hà Nội, Xơ Un với thành phố Hồ Chí Minh và Bu San với thành phố Hồ Chí Minh. Đường bay thành phố Hồ Chí Minh - Xơ Un được bắt đầu khai thác từ năm 1993. Đường bay Hà Nội - Xơ Un được khai thác từ năm 1995. Đường bay thành phố Hồ Chí Minh - Bu San được đưa vào khai thác từ ngày 23/10/2003.

Đường bay thành phố Hồ Chí Minh - Xơ Un có lượng khách khá lớn giữa Hàn Quốc và Việt Nam, khách bổ sung từ Bắc Mỹ, Nhật Bản và Viễn Đông về Việt Nam, khách Hàn Quốc đến Cầm-Pu-Chia qua thành phố Hồ Chí Minh. Từ tháng 1/1993, ba hãng hàng không của hai nước là VNA, KE và OZ đã hợp tác liên doanh khai thác đường bay này theo nguyên tắc phân chia đều (50/50) doanh thu, chi phí cũng như lợi nhuận trên các chuyến bay liên doanh cho mỗi bên. Nhờ đó, mỗi năm VNA thu được khoảng 800 ngàn USD do KE chuyển trả, trong năm 1999 đạt 1,3 triệu.

*** Thị trường Singapore**

Là một quốc đảo gồm 58 đảo, với tổng diện tích 639,1 Km², trong đó đảo Singapore có diện tích lớn nhất 580,6 Km², dân số khoảng 2,8 triệu người.

Theo thể chế cộng hoà tổng thống và là một trong những nước có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao nhất trong vùng Đông Nam Á và trên thế giới, với các ngành kinh tế then chốt là công nghiệp và dịch vụ. Là một trung tâm trung chuyển hành khách quốc tế lớn nhất trong khu vực. Hầu hết các hãng hàng không trên thế giới đều bay tới Singapore với tần suất cao.

Đối tác chủ yếu của Việt Nam trên đường bay Việt Nam - Singapore là hãng hàng không quốc gia Singapore (SQ).

*** Thị trường Thái Lan**

Hiệp định hàng không Việt Nam - Thái Lan được ký ngày 11/1/1978, mở ra quan hệ vận tải hàng không giữa hai nước. Đường bay Việt Nam - Thái Lan được bắt đầu khai thác từ tháng 5/1978, VN (TU-134) và TG bắt đầu khai thác chuyến đầu tiên tuyến BKK-VTE-HAN-BKK với tần suất là 01 chuyến/tuần.

Tính đến năm 1996, tổng lượng khách thuê chở của VN là 147.654 lượt người, giảm 17.090 khách so với năm 1991, chiếm 42% thị phần; khối lượng hàng chuyên chở là 1.350 tấn giảm 270 tấn so với năm 1991, chiếm 28% thị phần.

- Đường bay Việt Nam-Thái Lan từng là cửa ngõ ra thế giới của Việt Nam. Nhưng đến những năm 1992-1994, mạng đường bay của Việt Nam được mở rộng ra khu vực Đông Nam Á, Đông Bắc Á cũng như Châu Âu.

*** Thị trường Malaixia**

Hiệp định chính phủ về vận chuyển hàng không giữa hai nước được ký đầu năm 1978. Thị trường hàng không Malaixia là thị trường có tiềm năng. Đường hàng không giữa Việt Nam và Malaixia do VN và MH khai thác dưới hình thức liên doanh và trao đổi chỗ từ năm 1990. MH là một trong những hãng hàng không dẫn đầu trong khu vực.

Trong những năm 1990-1992, khi đường SGN-KUL-SGN mới mở, dung lượng thị trường còn nhỏ, nhưng từ cuối năm 1993, đặc biệt sau khi chính phủ Việt Nam và Malaixia ký hiệp định hợp tác và phát triển du lịch (4/1994) thị trường hàng không có những bước phát triển mạnh.

Từ giữa năm 1997, mặc dù thị trường tiền tệ khu vực Đông Nam Á bị khủng hoảng, nhưng lượng khách trên đường bay Việt Nam - Malayxia vẫn có xu hướng tăng. Đây là một trong những đường bay duy nhất trong khu vực của Việt Nam không bị giảm sút.

Năm 2004 tốc độ tăng trưởng mức trung bình khá khoảng 7-9%. Với các dự án hợp tác đầu tư của Malayxia tại Việt Nam ngày càng tăng, các hợp đồng người lao động xuất khẩu sang Malayxia ngày càng tăng chính là thị trường hàng không cần được quan tâm phát triển và khai thác triệt để của hàng không Việt Nam. Malayxia mong muốn phát triển quan hệ hàng không giữa hai nước, đó là ngoài việc MH muốn tăng tần suất bay tới Việt Nam, hai hãng hàng không khác của Malayxia là Transmile Air và Asia cũng muốn mở đường bay tới nước ta.

****Thị trường Australia***

Tình hình khai thác trên đường bay thẳng của VN và QF khá ổn định. Năm 1997, tổng khách chuyên chở trên đường bay là 69.202 lượt khách, tăng 27% so với năm 1996, trong đó QF vận chuyển được 36.988 lượt khách, tăng 49%, VN vận chuyển được 33.114 lượt khách tăng 9%.

Từ đầu năm 1997, VN và QF đã thảo luận chương trình hợp tác thương mại tổng thể trên nhiều lĩnh vực. Hợp đồng liên danh và trao đổi chỗ, chương trình phối hợp lịch bay, giá cước, hợp đồng phục vụ kỹ thuật thương mại mặt đất đã được ký kết.

Ngày 16/1/1998 VN và QF đã ký kết hợp đồng liên danh và trao đổi chỗ (Code-Share and Capacity-Exchange Agrrement). Đây là một thành công lớn của VN trong chính sách phát triển hợp tác thương mại với hãng bay đối tác, đánh dấu một giai đoạn mới trong quan hệ hợp tác giữa hai hãng.

b. Thị trường châu Âu

Thị trường châu Âu chủ yếu là Pháp, Nga và Đức tương đối ổn định, trong đó thị trường Pháp đóng vai trò như điểm trung chuyển giữa Việt Nam và khu vực châu Âu với khối lượng vận chuyển đạt hơn 350 nghìn khách, chiếm 8,7% thị phần; 12 nghìn tấn hàng, chiếm 8,7% thị phần (năm 2003).

Việt Nam đề ra mục tiêu là từng bước xây dựng đường bay Việt Nam - Pháp thành đường bay trực chính, xây dựng SGN thành điểm trung chuyển của khu vực Đông Nam Á, mang lại lợi nhuận cho ngành hàng không và góp phần vào sự phát triển chung của đất nước ta.

2.3. Đánh giá thực trạng hoạt động ngành Hàng không Việt Nam trong thời gian qua

2.3.1. Những kết quả đạt được

*** Tổng lượng vận tải hàng không và dung lượng thị trường**

Từ sau năm 1995, mạng đường bay trong nước không ngừng được mở rộng, nối liền các trung tâm Hà Nội, Đà Nẵng và thành phố Hồ Chí Minh với các vùng kinh tế trong nước, vươn tới các vùng sâu, vùng xa bằng các chuyến bay thường lệ và không thường lệ, đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu đi lại trong nước bằng đường hàng không. Tính đến cuối năm 2004 đã có 25 đường bay nội địa hình thành trong cả nước. Từ 1995 - 2004, thị trường hàng không Việt Nam đã phát triển mạnh với mạng đường bay rộng khắp của 2 doanh nghiệp vận chuyển hàng không Việt Nam và 24 Hãng hàng không nước ngoài nối Việt Nam với 27 thành phố thuộc Châu Á, Châu Âu, Châu Mỹ, và Australia.

Khối lượng vận chuyển hàng không trong nước và quốc tế trong giai đoạn 1990-1996 tăng nhanh. Về vận tải hàng không trong nước, khối lượng vận chuyển năm 1996 so với năm 1991 tăng gấp 7 lần về hành khách và xấp xỉ 9 lần về hàng hoá. Trong lĩnh vực vận tải hàng không quốc tế, khối lượng vận chuyển năm 1996 so với năm 1991 tăng gấp 3,7 lần về hành khách và gấp hơn 3,5 lần về hàng hoá. Nhờ chính sách bảo hộ thị trường của Nhà nước nên toàn bộ khối lượng vận chuyển hàng không trong nước đều do các doanh nghiệp vận tải hàng không Việt Nam thực hiện, còn thị phần của phía Việt Nam trên thị trường quốc tế tăng đáng kể, đặc biệt là đối với thị trường hành khách.

Mạng đường bay nội địa của HK Việt Nam được thiết kế theo hình trục - nan với các đường bay đi - đến các địa phương toả ra từ 03 thành phố lớn của 03 miền là Hà Nội, Đà Nẵng và thành phố Hồ Chí Minh. Tính đến 6/2004 có 24 đường bay đến 18 thành phố thị xã trên toàn quốc, trong đó đường bay trục Bắc - Nam nối liền 3 thành phố Hà Nội - Đà Nẵng - Hồ Chí Minh chiếm hơn 65% tổng lượng khai thác cũng như vận chuyển nội địa. Hiện nay, việc khai thác các đường bay trục Bắc - Nam do Vietnam Airlines đảm nhiệm. Từ quý II năm 2004, Công ty bay dịch vụ Việt Nam (Vasco - một thành viên thuộc Tổng công ty HK Việt Nam) đã triển khai bay từ thành phố Hồ Chí Minh tới 02 điểm là Cà Mau và Côn Đảo.

Mạng đường bay quốc tế của hàng không Việt Nam tính đến 6/2004 bao gồm 40 đường bay (37 đường bay trực tiếp và 3 đường bay liên danh (code -sharing) từ 03 thành phố lớn (Hà Nội, Đà Nẵng, Hồ Chí Minh) đến 25 thành phố trên thế giới, trong đó có 11 điểm ở Đông Bắc Á, 07 điểm ở Đông Nam Á, 02 điểm ở Úc, 03 điểm ở Châu Âu và 02 điểm ở Bắc Mỹ.

Đối với thị trường hàng không quốc tế của Việt Nam, thị trường Đông Bắc Á bao gồm Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Hồng Kông và Trung Quốc giữ một vai trò quan trọng, với tốc độ tăng trưởng bình quân 12,6 % năm giai đoạn 1998-2003. Năm 2003, thị trường Đông Bắc Á chiếm 50% tổng thị trường hành khách quốc tế với trên 2 triệu khách, trên 60 tổng thị trường hàng hoá với hơn 90 nghìn tấn.

Đông Nam Á gồm các nước ASEAN, thị trường truyền thống đứng thứ hai với gần 1,3 triệu khách, chiếm 31,8% thị phần; gần 28 nghìn tấn hàng hoá chiếm hơn 20% thị phần (năm 2003).

*** Về cơ sở vật chất - kỹ thuật**

- Đội tàu bay thương mại:

Tàu bay của các doanh nghiệp vận chuyển hàng không Việt Nam tính đến thời điểm 6/2005 là 64 chiếc, trong đó Vietnam Airlines có 36 chiếc (4 B777, 6B767, 10 A320, 5 A321, 9 ATR 72, 2 Fokker70) Pacific Airlines có 03 chiếc (02 A321, 01 A321). Đội tàu bay của VASCO và SFC chủ yếu bao gồm các máy bay nhỏ, chuyên dụng, trong đó VASCO có 05 chiếc (gồm 01 King Air B200, 01 AN -2, 01 AN 26, 02 AN 38, 01 CV-58); SFC có 19 chiếc chủ yếu là tàu bay trực thăng (01Mi8, 07Mi17, 05Mil 72, 01 Puma, 03 Super).

- Hệ thống quản lý điều hành bay:

Quản lý vùng trời và điều hành các chuyến bay trong không phận quốc gia và các vùng thông báo bay quốc tế (FIR) và một lĩnh vực hoạt động có tính đặc thù rất cao của ngành hàng không dân dụng Việt Nam. Để tổ chức quản lý và điều hành đạt đến an toàn, điều hoà hiệu quả, trước hết phải có các trang thiết bị phù hợp, làm cơ sở cho công tác dẫn dắt, quản lý tàu bay thông suốt, nối liền bầu trời với mặt đất và mặt đất với bầu trời. Công tác điều hành bay được thể hiện ở 3 công đoạn: Thứ nhất là chỉ huy bay tại sân bay, thứ hai chỉ huy bay tại các vùng tiếp cận, thứ ba chỉ huy bay đường dài và các vùng thông báo bay đã được phân công chuyển giao hợp lý và rất chặt chẽ. Đặc biệt đã thiết lập các đường đàm thoại trực tiếp ở 03 sân bay quốc tế Nội Bài, Đà Nẵng và Tân Sơn Nhất và từ các trung tâm điều hành của Việt Nam đến các trung tâm điều hành của các nước trong khu vực có liên quan.

- Thông tin, dẫn đường, giám sát:

Đầu tư mới 01 trạm vệ tinh mặt đất (GES) thuộc hệ thống thông tin lưu động hàng không (hoặc xem xét phối hợp sử dụng trạm GES hiện có của hàng hải, thời gian thực hiện năm 2004 -2007.

Đầu tư thêm hệ thống ILS tại một số CHK như: Chu Lai, thời gian thực hiện: 2004-2006; CHK Cam Ranh và Rạch Giá, thời gian thực hiện năm 2005-2010.

- Lĩnh vực khí tượng:

Hoàn thành việc đầu tư trạm quan trắc tự động tại các CHK địa phương, thời gian đã thực hiện 2003-2005.

Đầu tư trạm ra đa khí tượng (kết nối, trao đổi, lưu trữ số liệu ra đa và các dữ liệu khí tượng khác), thời gian thực hiện 2004-2006.

Nâng cấp và đầu tư mạng ATIS tại các Cảng HKQT Nội Bài, Đà Nẵng, Tân Sơn Nhất theo tiêu chuẩn ICAO, thời gian thực hiện 2007-2010.

- Lĩnh vực không báo:

Triển khai dự án tự động hoá không báo (AIS), thời gian đã thực hiện: 2004-2005.

Triển khai chương trình xây dựng hệ thống quản lý chất lượng (ISO 9000) các dịch vụ không báo hàng không, thời gian thực hiện 2004-2006.

- Lĩnh vực tìm kiếm - cứu nạn:

Đầu tư phao kích (máy bay bị nạn) tại CHKQT Tân Sơn Nhất và Nội Bài, thời gian thực hiện 2004-2006.

Đầu tư mạng cơ sở dữ liệu tìm kiếm - cứu nạn (kết nối, trao đổi, lưu trữ số liệu TK-CN, kể cả số liệu từ các trạm vệ tinh/LUT giúp định vị máy bay bị nạn), thời gian thực hiện 2004-2006.

- Công tác bay hiệu chuẩn:

Quý IV/ 2005 hoàn thành việc đầu tư thiết bị, con người và quy trình khai thác thuộc dự án bay hiệu chuẩn, để đầu năm 2006 Quản lý bay Việt Nam có thể tự đảm nhiệm việc triển khai công tác bay hiệu chuẩn cho toàn bộ trang thiết bị phục vụ công tác quản lý, điều hành bay trong ngành HK Việt Nam theo các quy định của ICAO.

- Về các dịch vụ đồng bộ khác

Cùng với các lĩnh vực: vận tải hàng không, hệ thống cảng hàng không và chuyên ngành quản lý bay dân dụng, còn có một hệ thống các dịch vụ đồng bộ cung ứng các dịch vụ thương mại, tuy không lớn nhưng đã hỗ trợ trong dây chuyền hàng không.

2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân

- Việc khai thác thị trường hàng không quốc tế còn hạn chế, hiện nay hàng không Việt Nam chủ yếu khai thác thị trường châu Á và một số nước châu Âu như Pháp, Nga, Đức. Khu vực châu Mỹ mới chỉ có đường bay từ thành phố Hồ Chí Minh đi Los Angeles. Thị trường các nước châu Mỹ, Bắc Âu và châu Phi bỏ ngỏ, chưa được khai thác.

- Khả năng cạnh tranh của hàng không Việt Nam trên thị trường quốc tế chưa cao, nhất là đối với các hãng hàng không lớn của các nước trong khu vực như Nhật bản, Singapor, Thai Lan, Hongkong, Đài Loan hoặc các nước như Mỹ, Pháp, Đức, Hà Lan... Tình trạng trên đây là do giá vé của hàng không Việt Nam còn cao và chưa linh hoạt khi áp dụng để thu hút hành khách, các hệ thống dịch vụ tại các cảng hàng không và trên tàu bay còn chưa phong phú.

- Hiệu quả kinh doanh của các đường bay nội địa hiện nay không đồng nhất, một số đường bay có hiệu quả và tần suất khai thác cao như các đường bay trực Bắc-Nam, đường bay đi- đến Huế, Nha Trang (Cam Ranh), Phú Quốc... với hệ số sử dụng ghế trên 85%; trong khi đó hầu hết các đường bay còn lại, nhất là các đường bay đến những vùng kinh tế kém phát triển phải bù lỗ và cân đối từ các đường bay khác.

- Việc trao đổi và cấp thương quyền khai thác thực hiện chưa tốt, chưa bảo đảm tính pháp lý chặt chẽ, chưa phù hợp với thông lệ quốc tế, gây nên những hậu quả không nhỏ, gây những căng thẳng trong nước và quốc tế không đáng có, nguyên nhân trên đây là do phân cấp trách nhiệm còn chưa hợp lý, chưa thu hút được nhiều các đối tác tham gia thị trường. Phần lớn các vụ việc trong lĩnh vực hàng không quốc tế còn được giải quyết bằng các giải pháp tình thế nhất thời, nhiều chức năng còn bị bỏ trống hoặc thực hiện không theo luật định, không phù hợp với thông lệ quốc tế, nổi bật là do nguyên nhân từ nội dung sau:

+ Do thiếu một chính sách tổng thể và thiếu sự chuẩn bị về cơ sở pháp lý, nên việc thành lập công ty hàng không cổ phần Pacific Airlines đã không phát huy được ưu thế của những nhân tố mới, mà còn gây thiệt hại cho ngành.

+ Việc cấp phép bay chưa thực hiện theo quy định, mà để cho quản lý bao cấp phép trên cơ sở đồng ý của VietNam Airlines, như thương quyền cho Pacific Airlines, cho AOM (Pháp)...hay còn để mặc cho các hãng hàng không tự xác định tần suất và tải cung ứng.

Cùng với việc thực hiện đường lối "Đổi mới" do Đảng Cộng sản Việt Nam khởi xướng, thị trường Hàng không Việt Nam thực sự đã có sự khởi sắc và, chững lại do yếu tố khách quan nhưng về tổng thể trong thời gian từ sau năm 1995 đến nay, ngành hàng không Việt Nam đã có sự phát triển nhanh chóng, phương tiện vận tải được đổi mới, năng lực vận tải được nâng cao, năng lực cạnh tranh quốc tế được củng cố và từng bước phát triển vững chắc. Từ 1995 - 2004, thị trường hàng không Việt Nam đã phát triển mạnh với mạng đường bay rộng khắp của 2 doanh nghiệp vận chuyển hàng không Việt Nam và 24 Hãng hàng không nước ngoài nối Việt Nam với 27 thành phố thuộc châu Á, châu Âu, châu Mỹ, và Australia.

Trong chặng đường hình thành và phát triển của ngành hàng không Việt Nam, mặc dù còn mới mẻ và gặp nhiều khó khăn nhưng ngành đã đạt được nhiều thành tích, góp phần đáng kể vào công cuộc đổi mới và phát triển đất nước, đã khẳng định được vai trò và vị trí trong nền kinh tế đất nước và đối với quốc tế. Thị trường hàng không Việt Nam vẫn đang trong xu thế hội nhập và phát triển mạnh mẽ, hy vọng mở ra một giai đoạn phát triển mới của ngành HKDD Việt Nam trong cộng đồng HKDD quốc tế. Bên cạnh những thành tích đáng khích lệ, còn một số hạn chế mà ngành hàng không Việt Nam sẽ phải có biện pháp tích cực khắc phục để hoàn thiện và phát triển.

CHƯƠNG 3: QUAN ĐIỂM ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN NGÀNH HÀNG KHÔNG VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN TỚI

3.1. Bối cảnh mới, cơ hội và thách thức đối với sự phát triển ngành Hàng không Việt Nam

3.1.1. Bối cảnh quốc tế

3.1.1.1. Xu hướng phát triển ngành Hàng không

Cuộc cách mạng trong ngành Hàng không trên thế giới tiếp tục phát triển với nhịp độ ngày càng nhanh, có khả năng tạo ra những thành tựu mang tính đột phá, khó dự báo trước và ảnh hưởng to lớn tới mọi mặt của đời sống xã hội của con người.

Nhờ ứng dụng các thành tựu to lớn của khoa học và công nghệ, đặc biệt là công nghệ thông tin truyền thông, công nghệ sinh học, công nghệ vật liệu mới... ngành Hàng không đang tiếp tục trong quá trình chuyển từ nền văn minh công nghiệp sang thời đại thông tin, từ nền kinh tế dựa vào các nguồn lực tự nhiên sang nền kinh tế dựa vào tri thức, mở ra cơ hội mới cho các nước đang phát triển có thể rút ngắn quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

Ngành Hàng không đang trở thành động lực trực tiếp tác động đến quá trình hợp tác và hội nhập kinh tế quốc tế. Lợi thế của nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn cao, có năng lực sáng tạo, cơ sở hạ tầng vật chất kỹ thuật hiện đại, môi trường xã hội yên bình ngày càng có ý nghĩa quyết định trong bối cảnh toàn cầu hóa kinh tế.

3.1.1.2. Xu thế toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế

Xu thế toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng gia tăng. Đây vừa là quá trình hợp tác để phát triển vừa là quá trình đấu tranh giữa các nước để bảo vệ lợi ích quốc gia.

Tính độc lập kinh tế của mỗi quốc gia sẽ chỉ mang tính tương đối. Không một quốc gia nào, dù đó là siêu cường kinh tế, có thể phát triển một cách biệt lập. Tự do hóa thương mại, đầu tư và tài chính là một xu thế khách quan, chứa đựng những yếu tố thúc đẩy kinh tế thế giới phát triển, song đồng thời luôn tiềm ẩn những yếu tố bất ổn là khủng hoảng tài chính, tiền tệ có tính lan truyền, khó kiểm soát trong nền kinh tế có tính toàn cầu. Khi khủng hoảng xảy ra, thua thiệt nhất luôn là các nước có cấu trúc kinh tế yếu, cứng nhắc và kém thay đổi với những đột biến, .

Đối với các nước đang phát triển nếu không chủ động về nguồn nhân lực, tăng cường cơ sở hạ tầng thông tin – viễn thông, điều chỉnh các quy định về pháp lý,... thì nguy cơ tụt hậu, ngày càng xa và thua thiệt trong quan hệ trao đổi quốc tế là điều khó tránh khỏi, chính vì vậy yêu cầu ngành hàng không thế giới phải có sự liên kết chặt chẽ, hỗ trợ cùng phát triển

3.1.2. Bối cảnh trong nước

Sau gần 20 năm đổi mới, nước ta đã đạt được những thành tựu quan trọng, làm nền tảng cho giai đoạn phát triển mới, nền kinh tế có mức tăng trưởng cao; tình hình chính trị, xã hội ổn định; xu thế dân chủ hóa, xã hội hóa ngày càng mở rộng; đời sống nhân dân được nâng cao rõ rệt; quan hệ hợp tác quốc tế được cải thiện.

Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 2001 – 2010 của nước ta đã xác định mục tiêu phát triển tổng quát là: Đưa đất nước ra khỏi tình trạng kém phát triển, nâng cao rõ rệt

đời sống vật chất và tinh thần của nhân dân, tạo nên tảng để đến năm 2020 nước ta cơ bản trở thành một nước công nghiệp theo hướng hiện đại; nguồn lực con người, năng lực khoa học và công nghệ, kết cấu hạ tầng thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa được hình thành về cơ bản; vị thế của nước ta trên trường quốc tế được nâng cao.

Trong bối cảnh đó, ngành Hàng không có nhiệm vụ tạo dựng ra những “bước đệm” quan trọng trong việc mở rộng hợp tác và giao lưu quốc tế; đóng góp thiết thực vào việc nâng cao hiệu quả và khả năng cạnh tranh của nền kinh tế, đáp ứng các mục tiêu chiến lược phát triển kinh tế - xã hội đến năm 2015 và 2010.

3.1.3. Những cơ hội và thách thức

3.1.3.1. Cơ hội

Trong bối cảnh toàn cầu hóa kinh tế, với đường lối đa phương hóa, đa dạng hóa quan hệ quốc tế, nước ta có cơ hội thuận lợi để tiếp thu tri thức khoa học, công nghệ, các nguồn lực và kinh nghiệm tổ chức quản lý tiên tiến của nước ngoài để nhanh chóng tăng cường tiềm lực cho ngành Hàng không, đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội.

Tận dụng những thành tựu của cuộc cách mạng khoa học và công nghệ, cùng với những phương thức chuyển giao công nghệ, nước ta có thể đi thẳng vào những công nghệ hiện đại để rút ngắn quá trình CNH, HĐH và khoảng cách phát triển kinh tế so với các nước đi trước. Với tiềm năng trí tuệ dồi dào, nếu có một chiến lược phát triển nguồn nhân lực đúng đắn, nước ta có thể sớm đi vào một số lĩnh vực của kinh tế tri thức.

Quá trình đổi mới đất nước đã tạo ra những tiền đề mới cho sự phát triển của ngành hàng không của nước ta trong thời gian tới. Nền kinh tế nước ta có tốc độ tăng trưởng cao, môi trường chính trị - xã hội hòa bình thuận lợi. Đây được coi là một lợi thế không nhỏ trong xu thế cạnh tranh khu vực và toàn cầu.

3.1.3.2. Thách thức

Trong bối cảnh phát triển năng động và khó dự báo cả chất lượng, số lượng và chiều hướng phát triển của hàng không quốc tế, khả năng nắm bắt thời cơ và tranh thủ các nguồn lực bên ngoài tùy thuộc vào trình độ, năng lực và khả năng hấp thụ của ngành hàng không Việt Nam. Thách thức lớn nhất hiện nay là xu hướng xuất hiện những hãng, tuyến hàng không giá rẻ, bện cạnh đó là “thị trường nguồn” song phương giữa các quốc gia, trong điều kiện nước ta còn nghèo, vốn đầu tư hạn hẹp, trình độ phát triển kinh tế và khoa học và công nghệ còn khoảng cách khá xa so với nhiều nước trên thế giới và trong khu vực thì đây thực sự là một trở ngại trong thời gian tới.

Trong quá trình hội nhập kinh tế về hàng không, nước ta đang đứng trước những khó khăn về chuyển đổi và xây dựng những thể chế mới về kinh tế, thương mại, tài chính, ngân hàng, sở hữu trí tuệ,... phù hợp với thông lệ quốc tế. Tình trạng này nếu không sớm vượt qua sẽ cản trở sự thành công của quá trình hội nhập khu vực và quốc tế.

Trước những cơ hội và thách thức trên đây, nếu không có những quyết sách đột phá, những biện pháp mạnh mẽ để phát triển ngành hàng không, thì nguy cơ tụt hậu ngày càng xa và những ảnh hưởng khó lường khác là khó tránh khỏi.

3.2. Quan điểm định hướng phát triển ngành Hàng không Việt Nam đến năm 2015

3.2.1. Quy hoạch thị trường hàng không theo hướng hiện đại, hiệu quả

- Xây dựng mạng đường bay phù hợp với: Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của đất nước; quy hoạch phát triển kinh tế, du lịch các vùng, miền, quy hoạch phát triển toàn bộ hệ thống GTVT; quy hoạch phát triển hệ thống sân bay toàn quốc; quy hoạch

tổng thể của từng cảng HK; năng lực và hiệu quả khai thác của doanh nghiệp vận chuyển hàng không. Phát huy tối đa lợi thế của Việt Nam về tiềm năng du lịch, vị trí địa lý, dân số, mạng sân bay đối với sự phát triển thị trường hàng không.

- Phát triển thị trường hàng không Việt Nam theo hướng mở, gắn liền với thị trường vận tải hàng không khu vực và thế giới; khuyến khích các hãng hàng không nước ngoài khai thác đến Việt Nam, tạo sự năng động và thúc đẩy tính cạnh tranh của lực lượng vận tải hàng không Việt Nam. Giảm dần, tiến tới chấm dứt sự bảo hộ nhà nước và can thiệp trực tiếp của nhà nước vào quá trình cạnh tranh của các doanh nghiệp vận chuyển hàng không Việt Nam trên thị trường quốc tế. Giữ thị phần quốc tế của các hãng hàng không Việt Nam từ 37-40% giai đoạn đến 2010; 35-37% giai đoạn đến 2020. Chủ động hội nhập quốc tế theo hướng tự do hoá theo lộ trình Tiểu vùng hợp tác vận tải hàng không Campuchia, Lào, Mianma và Việt Nam (CLMV)- Hiệp hội các nước Đông Nam Á (ASEAN)- diễn đàn hợp tác kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC) và Tổ chức thương mại thế giới (WTO).

- Mở rộng thị trường kinh doanh các dịch vụ hàng không cho nhiều doanh nghiệp chuyên ngành hàng không Việt Nam tham gia. Đa dạng hoá hình thức góp vốn, đặc biệt là cổ phần hoá, kể cả vốn đầu tư nước ngoài đối với doanh nghiệp kinh doanh các dịch vụ hàng không; nâng cao chất lượng dịch vụ theo tiêu chuẩn quốc tế, hạ giá thành và duy trì mức giá bán trung bình của khu vực.

3.2.2. Tiếp tục quốc tế hóa quản lý và điều hành bay

- Phát triển Quản lý bay Việt Nam theo hướng hiện đại, đồng bộ và ổn định, phù hợp với xu hướng phát triển của quốc tế, đảm bảo kiểm soát chặt chẽ và an toàn mọi hoạt động bay trong vùng trời lãnh thổ và vùng trách nhiệm của Việt Nam, đáp ứng sự tăng trưởng của giao lưu hàng không trong nước và quốc tế. Đồng thời, góp phần bảo vệ vững chắc an ninh chủ quyền vùng trời quốc gia, và tham gia có hiệu quả vào sự phát triển công nghiệp hàng không Việt Nam.

- Xây dựng một hệ thống duy trì Quản lý bay hiện đại, đảm bảo tầm phủ sóng của các trang thiết bị liên lạc, dẫn đường và giám sát toàn bộ vùng FIR của Việt Nam với tốc độ chính xác, tin cậy cao. Các dữ liệu được xử lý, trao đổi, kết nối, lưu trữ và truy cập tự động giữa các hệ thống; đảm bảo tất cả các hoạt động bay được kiểm soát, điều hành và quản lý chặt chẽ và an toàn. Đảm bảo tốt công tác khác của hệ thống không vận như: khai thác sân bay, khí tượng, không báo và tìm kiếm - cứu nạn hàng không nhằm đạt được hiệu quả kinh tế cao nhất cho khai thác bay.

3.2.3. Quy hoạch các Cụm cảng hàng không đặt trong chiến lược và chính sách đổi mới

- Quy hoạch CHK phù hợp với định hướng phát triển giao thông vận tải, phù hợp với quy hoạch tổng thể giao thông, quy hoạch mạng đường bay, phối hợp chặt chẽ với các loại hình vận tải khác, xây dựng phát triển loại hình vận tải đa phương thức.

- Quy hoạch CHK phù hợp với quy hoạch phát triển kinh tế - xã hội của vùng miền; quy hoạch phát triển giao thông và loại hình vận tải. Đảm bảo nhu cầu vận chuyển bằng đường hàng không và hiệu quả đầu tư, khai thác của từng CHK. Đảm bảo phục vụ hai nhiệm vụ chiến lược là phát triển kinh tế và an ninh quốc phòng của đất nước.

3.2.4. Nâng cấp hệ thống cơ sở hạ tầng hàng không là mục tiêu dài hạn trong hội nhập quốc tế

*** Đối với đội máy bay**

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

- Chung loại tàu bay bảo đảm tiết kiệm được chi phí bảo dưỡng, khai thác và tận dụng được các ưu đãi từ nhà sản xuất tàu bay. Sử dụng biện pháp đấu thầu chung loại và nhà cung cấp, chỉ mua tàu bay mới đối với các đề án đầu tư tàu bay Nhà nước phê duyệt.

*** Đối với lĩnh vực điều hành bay**

- Phải thực hiện quy hoạch tổ chức lại vùng trời. Đến năm 2010 thống nhất 2 FIR HAN và FIR Hồ Chí Minh thành FIR Việt Nam.

- Tổ chức phân loại vùng trời cho môi trường CNS/ATM mới. Xây dựng hệ thống đường hàng không hiện đại, phù hợp với công tác quản lý không lưu mới (ATM) bao gồm nhiều loại đường hàng không.

- Triển khai hệ thống quản lý luồng không lưu (ATFM) cấp độ quốc gia tại Gia Lâm Hà Nội, thời gian thực hiện : 2007-2010.

- Triển khai chương trình sử dụng dẫn đường vệ tinh (GNSS) cho bay đường dài trên đất liền, bay đến - đi và tiếp cận không chính xác tại các CHK, Phù Cát, Cà Mau, Phú Quốc từ năm 2010-2015.

- Đầu tư hệ thống DGNSS cho tiếp cận chính xác cấp I tại CHK địa phương (không được trang bị hệ thống ILS) như: Vinh, Đồng Hới, Pleiku, Tuy Hoà, Phù Cát, Cà Mau, Phú Quốc từ năm 2010-2015. Sau đó đầu tư thay thế cho các hệ thống ILS được trang bị tại các CHK, thời gian thực hiện sau 2020.

*** Công nghiệp hàng không**

- Tập trung xây dựng công nghiệp hàng không, lấy phát triển công nghiệp hàng không là một phần của kế hoạch phát triển đồng bộ ngành hàng không dân dụng Việt Nam, trên cơ sở đảm bảo hài hoà giữa các lợi ích kinh tế, xã hội với đảm bảo an ninh quốc phòng.

- Kết hợp tiềm lực trong và ngoài ngành, tận dụng tối đa hợp tác quốc tế trong quá trình hội nhập để phát triển công nghiệp hàng không. Ưu tiên cho phát triển công nghiệp bảo dưỡng, sửa chữa tàu bay và các trang thiết bị kỹ thuật hàng không từng bước tiến tới sản xuất phụ tùng thay thế nhập khẩu.

*** Về tổ chức các doanh nghiệp hàng không**

- Xác định rõ tỷ lệ phân bổ nguồn lực của nhà nước đối với các hoạt động sản xuất kinh doanh chính (hàng không) và các hoạt động sản xuất kinh doanh bổ trợ (phi hàng không). Đối với các hoạt động kinh doanh hàng không, Nhà nước tiếp tục tập trung đầu tư và giữ quyền kiểm soát. Đối với các hoạt động kinh doanh phi hàng không, mức độ tham gia của Nhà nước sẽ theo hướng giảm dần.

- Trong mô hình tổ chức của các doanh nghiệp cung cấp các dịch vụ thương mại cần khuyến khích sự tham gia của khu vực tư nhân nhằm tạo sự năng động và huy động

các nguồn lực cả về vốn, công nghệ, trình độ... Để cung cấp các dịch vụ thương mại hàng không.

- Khai thác tối đa lợi thế về hệ thống sân bay và lợi thế về vị trí địa lý của Việt Nam đối với giao lưu hàng không trong khu vực. Giảm dần phụ thuộc của HK Việt Nam vào dịch vụ của nước ngoài.

- Thành lập tập đoàn kinh tế hàng không nhằm huy động sức mạnh tập trung của toàn ngành. Tập đoàn có cơ chế đa sở hữu về vốn; kinh doanh đa ngành nghề trong đó lấy vận tải hàng không, kinh doanh khai thác cảng, cung cấp dịch vụ điều hành bay là những lĩnh vực cơ bản, ngoài ra còn tham gia các hoạt động kinh doanh dịch vụ thương mại, dịch vụ kỹ thuật, sản xuất và cung ứng các sản phẩm chuyên ngành ...các thành viên của tập đoàn bao gồm công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên (các doanh nghiệp nòng cốt của ngành), công ty trách nhiệm hữu hạn nhiều thành viên, công ty cổ phần, các công ty liên doanh có vốn góp của tập đoàn. Với mức độ cạnh tranh ngày càng khốc liệt, VNA cần nhanh chóng nghiên cứu phương án thay đổi loại máy bay lớn có khả năng bay thẳng, phù hợp với đường bay xuyên lục địa và tiến tới hợp tác liên danh với Hàng không Pháp nhằm phù hợp với xu thế chung và cùng nhau duy trì vị trí chủ đạo trên đường bay giữa hai nước.

*** Nguồn nhân lực**

- Tiếp tục chú trọng đầu tư cho phát triển nguồn nhân lực, trong đó ưu tiên hàng đầu cho nhu cầu phát triển đội ngũ phi công, kỹ sư kỹ thuật chuyên ngành, tin học, quản lý và thợ kỹ thuật bậc cao. Đảm bảo đến năm 2020 lực lượng lao động trong ngành có đủ khả năng đáp ứng 100% nhu cầu của ngành về phi công, tự đảm bảo quản lý, khai thác, bảo dưỡng và đáp ứng phần lớn nhu cầu về sửa chữa các trang thiết bị chuyên ngành.

- Thực hiện đào tạo, phát triển nguồn nhân lực gắn liền với việc đổi mới, cơ cấu lại lực lượng lao động một cách hợp lý. Trong giai đoạn này nguồn nhân lực bổ sung chủ yếu dành cho lao động trực tiếp, lao động có trình độ cao nhằm phát huy tốt phục vụ chương trình hiện đại hoá của ngành.

*** Đối với các cơ sở nghiên cứu và đào tạo**

- Phát triển học viện hàng không thành trung tâm đào tạo, nghiên cứu khoa học có tầm cỡ quốc gia, trong đó công tác nghiên cứu khoa học phải được đặt lên là nhiệm vụ ưu tiên trong giai đoạn này. Phải lấy nghiên cứu ứng dụng làm tiền đề và động lực phát triển công nghiệp hàng không.

- Cơ cấu tỷ lệ đào tạo Học viện hàng không sau năm 2010 đạt: sau đại học 3-5%, đại học 16-20%, trung cấp 20%, thợ kỹ thuật 45-50%, bồi dưỡng cán bộ 4-6%.

3.3. Các giải pháp chủ yếu nhằm phát triển ngành Hàng không Việt Nam trong thời gian tới

3.3.1. Về phía Nhà nước

*** Hoàn thiện các văn bản pháp luật và cải cách hành chính, xây dựng môi trường kinh doanh bình đẳng, nâng cao năng lực cạnh tranh**

Nhanh chóng trong năm 2006 hoàn thành chương trình luật hàng không dân dụng Việt Nam sửa đổi để tạo ra hành lang pháp lý đầy đủ, hoàn chỉnh, phù hợp với yêu cầu

hội nhập của đất nước, xu thế phát triển, nhu cầu quản lý các hoạt động ngày càng đa dạng trong tình hình mới.

Rà soát, điều chỉnh, bổ sung quy hoạch đã được phê duyệt, xây dựng các quy hoạch chưa có, cho phù hợp với tình hình mới và đáp ứng được yêu cầu phát triển, tạo điều kiện thuận lợi triển khai các dự án đầu tư ngắn, trung và dài hạn.

Đẩy nhanh việc thực hiện lộ trình thống nhất chính sách thuế, phí và lệ phí giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước, đặc biệt trong năm 2005 phải hoàn thành việc thống nhất các loại giá, phí và lệ phí áp dụng đối với các chuyến bay quốc tế của các hãng hàng không trong nước và ngoài nước.

*** *Đẩy nhanh hợp tác quốc tế đáp ứng yêu cầu phát triển***

Chủ động hội nhập quốc tế theo hướng tự do hoá theo lộ trình hợp tác vận tải hàng không CLMV, ASEAN, APEC, WTO song song với việc tiến tới xoá bỏ sự bảo hộ của Nhà nước vào quá trình cạnh tranh của các doanh nghiệp trên thị trường quốc tế.

Phát triển thị trường hàng không theo hướng mở, gắn với thị trường hàng không khu vực và thế giới; ban hành những điều kiện cụ thể về giá, điều kiện khai thác... nhằm khuyến khích các hãng hàng không ngoài nước khai thác đến Việt Nam, đặc biệt khu vực miền Bắc và miền Trung.

3.3.2. Về phía ngành Hàng không

*** *Sắp xếp đổi mới cơ cấu tổ chức và quản lý trong ngành***

Thực hiện sắp xếp, đổi mới phát triển và nâng cao hiệu quả các doanh nghiệp trong ngành. Khuyến khích việc thành lập các hãng hàng không mới và việc tham gia kinh doanh các dịch vụ hàng không của tất cả các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau, các doanh nghiệp nước ngoài.

Tổ chức, sắp xếp lại các doanh nghiệp vận tải hàng không với mục đích xây dựng các doanh nghiệp đủ mạnh để có thể hội nhập và cạnh tranh trong khu vực và trên thế giới. Cho phép thành lập các hãng hàng không mới với sự tham gia góp vốn rộng rãi của các thành phần kinh tế trong nước. Mở rộng các hình thức hợp tác, liên doanh, liên kết với nước ngoài trong khai thác dịch vụ vận tải hàng không, dịch vụ tại cảng hàng không theo tỷ lệ góp vốn thuận lợi về lâu dài cho phía Việt Nam.

*** *Xây dựng và củng cố cơ sở hạ tầng***

- *Với hệ thống các Cụm cảng hàng không*

Chúng ta đã nhận thức rõ rằng, phát triển cảng hàng không là phát triển hạ tầng cơ sở thiết yếu cho sự phát triển kinh tế quốc dân. Tháng 9 năm 2001, CAAV đã lập một Kế hoạch phát triển hệ thống Khu bay và Cảng hàng không để Chính phủ xem xét. Theo kế hoạch này, CAAV sẽ mở rộng hệ thống cảng hàng không quốc gia với tổng mức đầu tư lên tới 4.736 triệu USD cho tới năm 2020. Hai mươi tám cảng hàng không và hai mươi tư khu bay được nêu trong danh mục mở rộng cơ sở vật chất hoặc xây dựng mới.

- *Đầu tư phát triển nguồn nhân lực*

Đa dạng hoá các hình thức, phương thức đào tạo như ngắn hạn, dài hạn, đào tạo trong nước, đào tạo ngoài nước, đào tạo theo trường lớp và tự đào tạo. Song song với việc phát triển hợp lý các cơ sở đào tạo trong ngành, phải tận dụng tối đa năng lực, khả năng đào tạo của các cơ sở đào tạo trong nước đặc biệt là đối với các ngành mở.

Áp dụng chế độ tuyển dụng công khai thông qua thi tuyển, thử việc trên cơ sở hệ thống tiêu chuẩn chặt chẽ, khoa học và công bằng cho mọi đối tượng. Ưu tiên sử dụng, phát triển nguồn nhân lực tại chỗ và thực hiện chế độ ưu đãi đối với các đối tượng lao động tại các sân bay địa phương, vùng sâu, vùng xa, hải đảo. Quy hoạch nguồn nhân lực và các cơ sở đào tạo.

- Đầu tư, nâng cấp Trường hàng không

Năm 2005 hoàn thành việc xây dựng, phê chuẩn trường Hàng không thành Học viện hàng không với chức năng đào tạo cơ bản ở các bậc trên đại học, đại học, trung học và nghiên cứu khoa học, ứng dụng kỹ thuật công nghệ mới của ngành hàng không. Tập trung phát triển Học viện Hàng không trên cả 3 mặt: Cơ sở hạ tầng, đội ngũ giáo viên và hệ thống giáo trình. Đến năm 2010 Học viện hàng không phải đáp ứng được tiêu chuẩn của Nhà nước về đội ngũ giáo viên là 10-15 học viên/1 giáo viên, về cơ sở vật chất là 8m² diện tích học tập /1 học viên và về trình độ là có ít nhất 50% số giảng viên bậc đại học có trình độ thạc sỹ và tiến sỹ.

- Tăng cường ứng dụng các thành tựu khoa học và công nghệ

Triển khai có hiệu quả các chương trình nghiên cứu ứng dụng khoa học công nghệ trọng điểm của ngành phục vụ cho phát triển công nghiệp hàng không, xây dựng cơ sở hạ tầng thông tin, công nghệ phần mềm, mạng thông tin toàn ngành phục vụ hoạt động điều hành, quản lý thống nhất của tất cả các cấp, các đơn vị. Song song với đầu tư phát triển phải tăng cường công tác bảo vệ môi trường theo chỉ thị 36/CT-TW của Bộ Chính trị.

*** Tăng cường các nguồn vốn đầu tư**

Đa dạng hoá các hình thức đầu tư, tận dụng tối đa lợi thế, ưu điểm của từng loại hình đầu tư để bố trí vào các chương trình, dự án đầu tư một cách hợp lý, hiệu quả. Khuyến khích phương án hợp vốn đầu tư trong nước đối với tất cả các thành phần kinh tế, mở rộng đầu tư trực tiếp từ nước ngoài bằng nhiều hình thức khác nhau. Mạnh dạn nghiên cứu, cho phép các nhà đầu tư trong và ngoài nước thành lập các công ty tham gia đầu tư, kinh doanh trong các lĩnh vực khác nhau của ngành hàng không dân dụng.

Khuyến khích các doanh nghiệp khấu hao nhanh tài sản cố định để tái đầu tư, tăng tỷ lệ trích lợi nhuận sau thuế cho đầu tư chiều sâu, mở rộng sản xuất, đổi mới trang thiết bị, đầu tư để sản xuất các sản phẩm, dịch vụ có chất lượng, công nghệ cao, có thị trường và có khả năng cạnh tranh tốt.

*** Quảng bá thương hiệu, mở rộng thị trường khai thác**

- Đẩy mạnh xúc tiến, tuyên truyền, quảng bá về hàng không với các hình thức linh hoạt; phối hợp chặt chẽ giữa các cấp, các ngành, tổ chức trong và ngoài nước; tranh thủ sự hợp tác quốc tế trong hoạt động xúc tiến hàng không ở trong và ngoài nước, từng bước tạo dựng và nâng cao hình ảnh hàng không Việt Nam trên trường quốc tế.

- Nâng cao chất lượng phục vụ, đa dạng hóa các nhu cầu vận chuyển, thực hiện đơn giản hóa các thủ tục hành chính, tăng cường các dịch vụ an ninh, đa dạng hóa các nhu cầu ẩm thực,...

- Nâng cao nhận thức và trách nhiệm của các cấp, các ngành và của nhân dân về vị trí, vai trò của hàng không trong phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

KẾT LUẬN

Thị trường của ngành hàng không Việt Nam thuộc mô hình cạnh tranh không hoàn thiện nhưng cạnh tranh có xu hướng diễn ra ngày càng gay gắt giữa các doanh nghiệp vận tải hàng không với nhau và với các loại hình vận tải hàng không khác trên thị trường trong nước, với các hãng hàng không trên thị trường quốc tế.

Trong đà phát triển của thị trường hàng không trong nước và quốc tế, diễn ra ngày càng sôi động và phức tạp. Quản lý Nhà nước đối với lĩnh vực hàng không là yếu tố quan trọng bảo đảm đưa hoạt động này vào khuôn khổ luật pháp, đem lại lợi ích quốc gia. Chính sách phân định thị trường, hạn chế cạnh tranh về giá và khuyến khích cạnh tranh ngoài giá trên thị trường trong nước bảo đảm cho các doanh nghiệp của ngành hàng không môi trường thuận lợi để phát triển, phối hợp với nhau và loại hình vận tải khác tạo nên một mạng lưới vận tải công cộng thống nhất và đa dạng trong cả nước. Điều tiết song phương trong lĩnh vực vận tải hàng không quốc tế đã tạo điều kiện để các doanh nghiệp vận tải hàng không tồn tại và phát triển trong điều kiện cạnh tranh quốc tế diễn ra ngày càng gay gắt.

Để phát triển ngành hàng không Việt Nam, trước mắt chúng ta cần xây dựng môi trường kinh doanh bình đẳng, khuyến khích thúc đẩy cạnh tranh, nhằm đảm bảo cơ hội đầu tư kinh doanh; xây dựng cơ chế, chính sách ưu đãi đối với các lĩnh vực, sản phẩm và dịch vụ cần ưu tiên hoặc khuyến khích phát triển; đầu tư phát triển nguồn nhân lực, hoàn thiện cơ cấu nguồn nhân lực trong toàn ngành, đáp ứng yêu cầu quản lý, sản xuất kinh doanh theo tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế; triển khai có hiệu quả các thành tựu khoa học và chương trình nghiên cứu ứng dụng khoa học công nghệ trọng điểm của ngành phục vụ cho phát triển công nghiệp hàng không. Trong dài hạn cần thực hiện đồng bộ các chính sách: Sửa đổi hoàn thiện các văn bản pháp luật và cải cách hành chính, để tạo ra hành lang pháp lý đầy đủ, hoàn chỉnh, phù hợp với yêu cầu hội nhập của đất nước; rà soát, điều chỉnh, bổ sung quy hoạch đã được phê duyệt, xây dựng các quy hoạch chưa có, cho phù hợp với tình hình mới và đáp ứng được yêu cầu phát triển, tạo điều kiện thuận lợi triển khai các dự án đầu tư dài hạn; Chủ động hội nhập kinh tế quốc tế, song song với việc tiến tới xoá bỏ sự bảo hộ của Nhà nước vào quá trình cạnh tranh của các doanh nghiệp trên thị trường quốc tế; Phát triển thị trường hàng không theo hướng mở, gắn với thị trường hàng không với khu vực và thế giới; sắp xếp đổi mới cơ cấu tổ chức và quản lý trong ngành, nâng cao hiệu quả các doanh nghiệp trong ngành bằng hình thức cổ phần hoá; Mở rộng các hình thức hợp tác, liên doanh, liên kết với nước ngoài; Xây dựng và củng cố cơ sở hạ tầng hệ thống các Cụm cảng hàng không, đầu tư trang thiết bị kỹ thuật hiện đại đảm bảo yêu cầu phát triển; đầu tư, nâng cấp Trường hàng không thành Học viện hàng không với chức năng đào tạo cơ bản ở các bậc đại học, trên đại học và nghiên cứu khoa học, ứng dụng kỹ thuật công nghệ mới của ngành hàng không; Quảng bá thương hiệu, mở rộng thị trường khai thác trong và ngoài nước, không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, từng bước tạo dựng và nâng cao hình ảnh ngành hàng không Việt Nam trên trường quốc tế.