



THE LEADING OF
AVIATION LOGISTICS

BẢN TIN
LOGISTICS HÀNG KHÔNG
SỐ 47



CÔNG TY CỔ PHẦN LOGISTICS HÀNG KHÔNG

Địa chỉ: Tầng 4, Ga hàng hóa ALS, Cảng hàng không
Quốc Tế Nội Bài, xã Phú Minh, huyện Sóc Sơn, TP Hà Nội

Hotline: 1900 3133
Email: contact@als.com.vn

www.als.com.vn



TIN NỔI BẬT



📅 30/01/2024

Nguồn: LogisticsInsider.in

Vận tải hàng hóa hàng không tăng trưởng nhờ thời trang nhanh của Trung Quốc

Trong nửa đầu năm 2023, những thương hiệu thời trang nhanh nổi tiếng của Trung Quốc đã đem về lượng giá trị xuất khẩu vào khoảng 155 tỷ USD

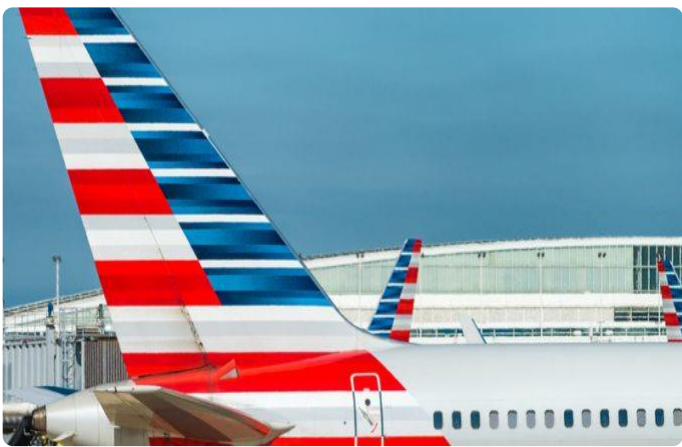
[Xem thêm ➡](#)

📅 31/01/2024

Nguồn: Báo Lạng Sơn

Chính thức áp dụng công nghệ A-DCM tại sân bay Nội Bài

Từ ngày 1/2, Cảng Hàng không quốc tế (HKQT) Nội Bài chính thức triển khai áp dụng mô hình ra quyết định (A-CDM) giai đoạn 1 sau khi được Cục hàng không Việt Nam (Bộ GTVT) chấp thuận.

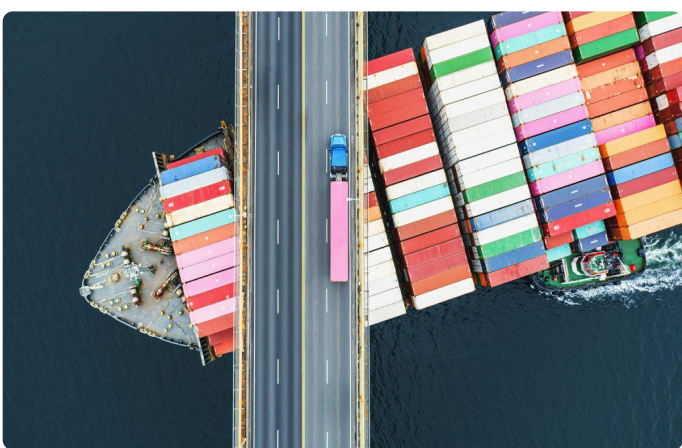
[Xem thêm ➡](#)

📅 29/01/2024

Nguồn: The Load Star

Sản lượng giảm tăng gánh nặng lên doanh thu của 3 hãng hàng không Mỹ

Mặc dù các đợt tăng sản lượng trong tháng 11 và tháng 12 năm 2023 đầy bất ngờ, nhưng cũng không thể làm cho chỉ số cuối năm của 3 hãng hàng không lớn của Mỹ (rong Quý 4/2023.

[Xem thêm ➡](#)

📅 30/01/2024

Nguồn: Supply Chain Dive

8 xu hướng logistics trong năm 2024

Rủi ro không chứa phương thức vận tải nào vào năm 2024 vì địa chính trị, các cuộc đàm phán về lao động, nhu cầu vận chuyển hàng hóa và những biến động về năng lực sẽ tiếp tục làm thay đổi các chiến lược chuỗi cung ứng.

[Xem thêm ➡](#)

📅 01/02/2024

Nguồn: Freightwaves

FedEx tái cấu trúc đội bay có thể làm ảnh hưởng đến các đơn vị vận hành

Các nhà giao nhận vận đang thận trọng trong việc đấu thầu các lô hàng cho FedEx vì các lô hàng của bên thứ ba có thể bị bỏ lại khi máy bay chứa đầy lô hàng từ khách hàng của FedEx.

[Xem thêm ➡](#)

“ Trong nửa đầu năm 2023, những thương hiệu thời trang nhanh nổi tiếng của Trung Quốc đã đem về lượng giá trị xuất khẩu vào khoảng 155 tỷ USD. T, theo Financial Times. Theo báo cáo ghi nhận, có những ngày lượng hàng hóa hàng không là hàng thời trang nhanh từ Trung Quốc chiếm đến 80%.



Vận tải hàng hóa hàng không tăng trưởng nhờ thời trang nhanh của Trung Quốc

📅 30/01/2024

Nguồn: LogisticsInsider.in

Các đơn vị vận tải hàng hóa hàng không và logistics tại châu Á đang chứng kiến sự tăng trưởng từ nhu cầu tăng về hàng thời trang nhanh từ các khách hàng Mỹ và châu Âu, chủ yếu nguồn hàng đến từ các nền tảng thương mại điện tử của Trung Quốc như Shein và Temu.

Trong nửa đầu năm 2023, những thương hiệu thời trang nhanh nổi tiếng của Trung Quốc đã đem về lượng giá trị xuất khẩu vào khoảng 155 tỷ USD, theo Financial Times. Theo báo cáo ghi nhận, có những ngày lượng hàng hóa hàng không là hàng thời trang nhanh từ Trung Quốc chiếm đến 80%.



“

Vào tháng 11/2023, lĩnh vực vận tải hàng thương mại điện tử bằng đường hàng không từ Trung Quốc đi Mỹ và châu Âu đã đóng góp mức tăng 5% cho nhu cầu toàn cầu, so với cùng kỳ năm 2022. Đợt tăng này có thể thấy rõ nhất từ giá cước hàng hóa hàng không

Các nhà nghiên cứu phân tích 3 yếu tố chính cho sự thành công của lĩnh vực thời trang nhanh của Trung Quốc tại Mỹ gồm:

- Thứ nhất, mức giá cạnh tranh, cùng với việc không đánh thuế quan với những kiện hàng nhỏ có giá dưới 800 USD
- Thứ hai, Các đợt khuyến mãi rộng và liên tục mà không đơn vị nào tại Mỹ có thể bắt kịp
- Thứ ba, sự đáng tin cậy từ những đơn vị cung ứng và thiết kế giá rẻ tại Trung Quốc giúp tối ưu chi phí/hiệu quả.

Ngoài ra, để cạnh tranh với những đối thủ khác trong cùng lĩnh vực, các đơn vị bán lẻ online này sẵn sàng trả mức giá cao hơn cho các hãng vận tải hàng hóa hàng không để đảm bảo khách hàng tại Mỹ, Anh và các nơi khác nhận được hàng kịp thời và gọn gàng nhất.



Hơn nữa, người tiêu dùng trên thế giới đang ngần ngại lựa chọn những món đồ xa xỉ cũng được mua online như trên eBay hay là mua một món tương tự với giá 5 USD trên Shein. Cả 2 nhu cầu mua sắm này đều mong hàng của họ sẽ được gửi đến tận nơi trong vài tuần hoặc nhanh hơn.

Vì thế, những đơn vị bán lẻ online từ Trung Quốc đã đi trước những đối thủ tại châu Âu như H&M, Primark, Zara bằng việc nhắm vào đối tượng khách hàng trẻ hơn bằng hình thức marketing trực tiếp và các nền tảng mạng xã hội.

Yếu tố cốt lõi cho sản phẩm của những đơn vị này từ việc đem đến những bộ quần áo với thiết kế nổi bật nhưng có giá phải chăng cho những tín đồ thời trang, cụ thể ở đây là những khách hàng trẻ, chuyên dùng mạng xã hội.

Việc thích nghi nhanh từ những công ty từ Trung Quốc với các xu hướng mới, ra quyết định nhanh, cùng với năng lực sản xuất hiệu quả của họ là yếu tố chính để đưa họ đến vị trí dẫn đầu. Tốc độ và hiệu quả của những tên tuổi lớn về thương mại điện tử của Trung Quốc được xây dựng bằng chuỗi cung ứng liên kết với rút ngắn khoảng cách giữa nhà sản xuất và khách hàng.

Chẳng hạn như Shein đã đổi trụ sở của họ từ Nam Kinh sang Thượng Hải và dựa vào khu vực đồng bằng Châu Giang (Quảng Đông), nơi có đến 25 000 cửa hàng may mặc. Khu vực này nổi tiếng với việc tạo ra 40% lượng hàng xuất khẩu của Trung Quốc, nằm gần các cảng biển Diêm Điền (Thâm Quyến), Hồng Kông, các sân bay của Quảng Châu và Hồng Kông. Với lợi thế vị trí địa lý, Shein có thể chỉ cần vài ngày để vận chuyển hàng hóa đến cơ sở phân phối và chuyển đến khách hàng toàn cầu.

Phần lớn doanh số từ Shein đến từ online, theo ghi nhận tổng doanh số toàn cầu năm 2022 của đơn vị này ở mức 23 tỷ USD, theo nghiên cứu từ Coresight. Chi phí vận hành của đơn vị này cũng thấp, họ không mở cửa hàng nào toàn thời gian.

Theo quan sát từ TAC Index, ở mùa Giáng Sinh vừa qua, giá cước vận tải hàng hóa hàng không đã tăng cho tuyến từ Hồng Kông và Thượng Hải đi xuyên Thái Bình Dương.

Cuối cùng, yếu tố thành công của các thương hiệu thời trang nhanh của Trung Quốc so với các đối thủ phương Tây đến từ: Mức giá thấp gần cận biên lợi nhuận cho các dòng thời trang mới nổi ở số lượng ít, nhấn mạnh về tính hợp lý về giá và thích nghi nhanh với các xu hướng của người tiêu dùng.

Nguồn: <https://www.logisticsinsider.in/chinas-strategic-shift-in-fast-fashion-supply-chain-leads-to-boom-in-international-air-freight/>



Chính thức áp dụng công nghệ A-DCM tại sân bay Nội Bài

31/01/2024

Nguồn: Báo Lạng Sơn

Từ ngày 1/2, Cảng Hàng không quốc tế (HKQT) Nội Bài chính thức triển khai áp dụng mô hình ra quyết định (A-CDM) giai đoạn 1 sau khi được Cục hàng không Việt Nam (Bộ GTVT) chấp thuận.

Sau thành công của việc triển khai thử nghiệm khai thác thực tế mô hình ra quyết định A-CDM tại Cảng HKQT Nội Bài lần 2 từ ngày 25/7/2023 đến ngày 31/10/2023 với tổng số gần 28 ngàn lượt chuyến bay trong khung giờ áp dụng A-CDM cất hạ cánh an toàn, Cục Hàng không Việt Nam đã ban hành Quyết định chấp thuận triển khai áp dụng chính thức mô hình A-CDM giai đoạn 1 từ ngày 1/2 cho tất cả chuyến bay nội địa và quốc tế đi/đến qua Cảng.



Thực tiễn áp dụng thử nghiệm thực tế mô hình A-CDM tại Cảng HKQT Nội Bài đã cho thấy chi tiết các nhóm lợi ích đối với Cảng hàng không, với hãng hàng không, với đơn vị phục vụ mặt đất, với cơ quan quản lý bay và với hành khách.

Tiết kiệm thời gian, giảm lượng khí CO2 ra môi trường

Trong 2 lần thử nghiệm thực tế, mô hình A-CDM tại Cảng HKQT Nội Bài đã được áp dụng trong nhiều tình huống và điều kiện khai thác nhau từ điều kiện khai thác bình thường cho đến các tình huống bất thường (tàu bay bị trục trặc kỹ thuật, phục vụ chuyến bay VIP, điều kiện khai thác trong tầm nhìn hạn chế...) do đó có nhiều chỉ tiêu đã được lượng hóa để tính toán hiệu quả của A-CDM, cụ thể như sau:

Thứ nhất, độ tuân thủ thời gian rời vị trí mục tiêu (TOBT) của mỗi chuyến bay trong giai đoạn thử nghiệm đạt trung bình 98,7%.

Tỷ lệ này cho biết trạng thái thực tế tàu bay sẵn sàng để rời khỏi vị trí đỗ đạt gần như tuyệt đối, cho thấy mức độ chính xác, kịp thời trong công tác phục vụ cho một chuyến bay của đơn vị phục vụ mặt đất và hãng hàng không dựa trên kế hoạch đã được đưa ra trước đó. Hệ thống A-CDM Portal đã tự động tính toán TOBT có độ chính xác cao đã giảm áp lực cập nhật thủ công của các đơn vị mặt đất và hãng hàng không.



Thứ hai, độ tuân thủ thời gian cho phép nổ máy mục tiêu (TSAT) của mỗi chuyến bay trong giai đoạn thử nghiệm trung bình đạt 96,2%. Chỉ số này cho thấy mức độ tuân thủ giờ cho phép nổ máy theo trình tự khởi hành đã được đưa ra bởi cơ quan không lưu cũng như việc xin cấp huấn lệnh của tổ lái trong khung TSAT tiêu chuẩn +/- 5 phút được thực hiện rất nghiêm túc và chính xác.

Thứ ba, chỉ số thời gian lăn của tàu bay trong khung giờ thử nghiệm thực tế A-CDM được ghi nhận giảm so với cao điểm năm 2023 khi chưa áp dụng hệ thống.

Theo tính toán thời gian tàu bay lăn vào vị trí đỗ của chuyến bay giảm trung bình trên 30 giây và thời gian lăn ra để cất cánh, giảm gần 3 phút; điều này đã giúp các hãng hàng không tiết kiệm nhiên liệu tàu bay, giảm thiểu khí CO2 ra môi trường. Kết quả các chỉ số liên quan đến thời gian lăn đã thể hiện rõ lợi ích do A-CDM mang lại, đặc biệt là đối với các hãng hàng không và cơ quan không lưu.

Nâng tỷ lệ đúng giờ mỗi chuyến bay

Thực tiễn áp dụng thử nghiệm thực tế mô hình A-CDM tại Cảng HKQT Nội Bài đã cho thấy chi tiết các nhóm lợi ích đối với Cảng hàng không, với hãng hàng không, với đơn vị phục vụ mặt đất, với cơ quan quản lý bay và với hành khách.

Đối với cơ quan quản lý bay, khi áp dụng A-CDM lực lượng kiểm soát viên không lưu giảm tần suất liên lạc với tổ bay do thông tin giờ dự kiến nổ máy đã được hiển thị trên hệ thống dành riêng cho phi công. Dẫn đến giảm khối lượng công việc cho kiểm soát viên không lưu.

Các dữ liệu của chuyến bay được cập nhật liên tục và theo thời gian thực, giúp kiểm soát viên không lưu nắm rõ tiến trình quay đầu của từng chuyến bay thông qua hệ thống A-CDM portal giúp kiểm soát viên không lưu ra quyết định chính xác, kịp thời và minh bạch.

Đối với hãng hàng không và đơn vị phục vụ mặt đất, hệ thống này giúp tiết kiệm chi phí nhiên liệu cho mỗi chuyến bay nhờ tối ưu hiệu quả khai thác và giảm thời gian lăn của tàu bay. Thêm vào đó, thông tin, dữ liệu của các chuyến bay đã được cung cấp đầy đủ hơn, chính xác hơn, tuân thủ các quy trình khai thác tốt hơn so với khi chưa triển khai A-CDM; thông tin được phối hợp chia sẻ, mang tính thông suốt, rõ ràng, minh bạch giữa các đơn vị. Các đơn vị sử dụng dữ liệu chuyến bay hiệu quả, cải thiện khả năng dự đoán, kiểm soát tốt quy trình quay đầu của chuyến bay.

Đối với cảng hàng không, sân bay, khi triển khai A-CDM tối ưu được hạ tầng cảng hàng không, nâng cao hiệu quả khai thác tại sân bay, giảm khí thải CO2 ra môi trường đồng thời nâng cao vị thế sân bay trong khu vực và thế giới.

Đối với hành khách, rõ ràng với tỷ lệ đúng giờ đối với các chuyến bay áp dụng A-CDM tại NIA trong thời gian qua, hành khách sẽ có những trải nghiệm tốt hơn, do tàu bay giảm thời gian lăn, thời gian dừng chờ, hạn chế bay vòng..., đồng thời công tác phục vụ hành lý, hàng hóa của chuyến bay sẽ được cải thiện tốt hơn,... do các chuyến bay được lập kế hoạch tốt, có thông tin rõ ràng, được tối ưu hóa các khâu trong quá trình khai thác nhờ A-CDM.

Nguồn:<https://baolangson.vn/khoa-hoc-tin-hoc/641608-chinh-thuc-ap-dung-cong-nghe-a-dcm-tai-san-bay-noi-bai.html>



Sản lượng giảm tăng gánh nặng lên doanh thu của 3 hãng hàng không Mỹ

📅 29/01/2024

Nguồn:: The Load Star

Mặc dù các đợt tăng sản lượng trong tháng 11 và tháng 12 năm 2023 đầy bất ngờ, nhưng cũng không thể làm cho chỉ số cuối năm của 3 hãng hàng không lớn của Mỹ (American Airlines, Delta Airlines, United Airlines) cải thiện trong Quý 4/2023. Nếu tính tổng chung cả năm 2023, doanh thu vận tải hàng hóa hàng không của 3 hãng này đã giảm 30%.

Đối với hãng hàng không American Airlines (AAL), doanh thu vận tải hàng hóa hàng không trong quý 4 của họ đạt 199 triệu USD, giảm 24,2% so với năm 2022, mặc cho mức hàng tính theo tấn/dặm (CTM) đã tăng 9,5%, có thể nhận thấy ở đây do yếu tố từ giá cước và sản lượng. Doanh thu tính chung cả năm của AAL giảm 34,1% xuống 812 triệu USD. Còn với sản lượng đã giảm 31% trong quý 4 và 29% choc hung cả năm.



“

Các hãng bay Mỹ mặc dù từ trước đó đã tăng công suất chở khách trước các hãng ở khu vực khác, nhưng việc các hãng ở khu vực khác nhiều hơn họ, khiến các hãng bay Mỹ đặt vào thế phòng thủ trong năm ngoài. Các hoạt động vận hành ở tuyến châu Á – Thái Bình Dương vẫn chưa đạt mức trước đại dịch, đặc biệt là tuyến Mỹ - Trung Quốc, điều này làm giảm khả năng hưởng lợi từ mùa cao điểm, chủ yếu là từ ngành thương mại điện tử và hàng điện tử tiêu dùng của Trung Quốc.

Còn với Delta Airlines (DAL) đạt 188 triệu USD doanh thu vận tải hàng hóa hàng không trong quý 4, giảm 24% so với cùng kỳ năm ngoài. Con số này có mức giảm thấp hơn so với 3 quý trước đó khi ở mức 28 – 37%. Tính chung cho cả năm, doanh thu của DAL đạt 723 triệu USD, giảm 31% so với năm 2022.

Hãng United Airlines (UA) ghi nhận mức giảm quý 4 ở ngưỡng 14,8% xuống 402 triệu USD, mặc dù chỉ số CTM của họ tăng 16,9% so với cùng kỳ năm ngoài. Về doanh thu cho cả năm 2023, UA đạt 1,49 tỷ USD, giảm 31,1% so với năm 2022.



Mảng vận tải hàng hóa hàng không sụt giảm doanh thu đối lập hoàn toàn với mảng chuyên chở hành khách trong Quý 4: Hãng Delta ghi nhận mức doanh thu về vận tải hành khách đạt 14,2 tỷ USD, cao hơn 6% so với dự báo của hãng, UA tăng 9% đạt 13,6 tỷ USD, còn AAL đạt 13 tỷ USD, giảm nhẹ 1% so với năm 2022.

Ngành vận tải hàng hóa hàng không phải đối mặt với nhiều thách thức từ: lạm phát, nhu cầu mua sắm của khách hàng thay đổi, lượng hàng tồn kho quá nhiều và dòng vận tải đa phương thức trở nên “mượt mà” hơn, điều này làm cho giá cước vận chuyển rẻ hơn.

Ngoài ra, nhu cầu đi lại của khách hàng tăng cao cũng làm giảm hệ số tải, giá cước và sản lượng chở hàng. Trong tháng 11/2023, hệ số tải toàn ngành giảm 2,3% so với cùng kỳ năm ngoái, công suất chuyên chở hành khách đã tăng 28,8%, theo thống kê từ IATA.

Các hãng bay Mỹ mặc dù từ trước đó đã tăng công suất chở khách trước các hãng ở khu vực khác, nhưng việc các hãng ở khu vực khác nhiều hơn họ, khiến các hãng bay Mỹ đặt vào thế phòng thủ trong năm ngoái. Các hoạt động vận hành ở tuyến châu Á – Thái Bình Dương vẫn chưa đạt mức trước đại dịch, đặc biệt là tuyến Mỹ - Trung Quốc, điều này làm giảm khả năng hưởng lợi từ mùa cao điểm, chủ yếu là từ ngành thương mại điện tử và hàng điện tử tiêu dùng của Trung Quốc.

Doanh thu vận tải hàng hóa hàng không của thị trường Mỹ trong Quý 4 chỉ cao hơn 6 triệu USD trong quý trước.

Chiến lược Trung Quốc +1 của các công ty cũng làm giới hạn khả năng tiếp cận các nguồn hàng như Việt Nam hay Campuchia, nơi mà dựa phần lớn vào các đối tác nội Á.

Về thị trường châu Á – Thái Bình Dương, nơi mà cả 3 hãng hàng không lớn của Mỹ mở rộng thì sản lượng cũng không được như kỳ vọng. Vào tháng 12/2023, giá cước đi phương Tây giảm 59% so với cùng kỳ năm 2022, còn đi phương Đông giảm 25%.

Nguồn: <https://theloadstar.com/yield-decline-wreaks-havoc-on-cargo-earnings-of-big-three-us-airlines/>



8 xu hướng logistics trong năm 2024

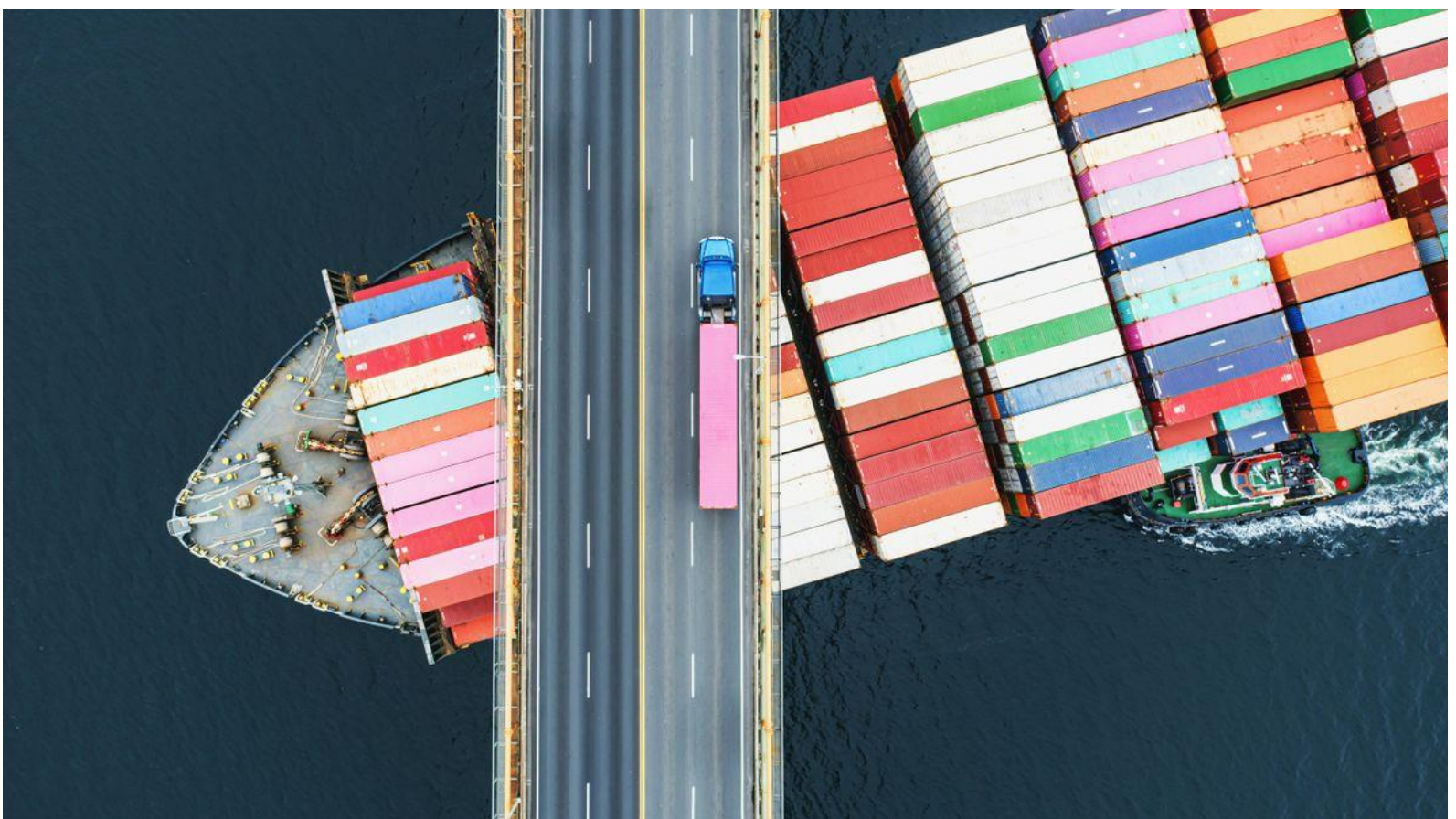
📅 30/01/2024

Nguồn: Supply Chain Dive

Rủi ro không chừa phương thức vận tải nào vào năm 2024 vì địa chính trị, các cuộc đàm phán về lao động, nhu cầu vận chuyển hàng hóa và những biến động về năng lực sẽ tiếp tục làm thay đổi các chiến lược chuỗi cung ứng.

Xung đột lao động, rủi ro địa chính trị và sự chênh lệch cung cầu vận tải hàng hóa đang khiến các nhà quản lý hậu cần phải đánh giá lại chiến lược chuỗi cung ứng của họ vào năm 2024.

Các phương thức vận tải như vận chuyển đường biển và đường hàng không tiếp tục bị cản trở bởi cuộc khủng hoảng Biển Đỏ, mặc dù theo những cách khác nhau. Trong khi đó, khi căng thẳng lao động phổ biến ở một số lĩnh vực logistics, nên các nhà quản lý logistics có thể cần phải linh hoạt.



“

Xây dựng tính linh hoạt và phát triển các kế hoạch dự phòng thực sự là điều mà chúng tôi khuyên các chủ hàng nên tập trung vào việc lập kế hoạch cho năm 2024. Chúng tôi không thể dự đoán tương lai, nhưng chúng tôi biết rằng khả năng phục hồi là chìa khóa để giữ cho hàng hóa được lưu chuyển khi xảy ra sự gián đoạn theo kế hoạch hoặc ngoài kế hoạch

1. Khủng hoảng Biển Đỏ đe dọa giá cước

Tình hình đang diễn ra ở Biển Đỏ đặt ra thách thức đối với giá cước đường biển — với mối lo ngại của đơn vị gửi hàng tập trung vào giá cước và những thay đổi trong lịch trình của tàu.

Kể từ khi các cuộc tấn công tàu dọc Biển Đỏ bắt đầu, giá cước vận tải biển đã tăng lên đáng kể và một số hãng vận tải đã áp dụng các khoản phụ phí bổ sung. Một số chủ hàng như Ikea đã báo cáo sự chậm trễ do họ phải đối mặt với những hạn chế đối với một số sản phẩm nhất định.

Ông Patrick Lepperhoff – Hiệu trưởng của trường Inverto cho biết ngay cả khi tình hình ở Biển Đỏ trở lại bình thường, các công ty vận tải biển có thể gặp khó khăn trong nhiều tháng.



Ông nói thêm, vụ tắc nghẽn kênh đào Suez vào năm 2021 kéo dài khoảng sáu ngày và làm gián đoạn lịch trình của các cảng ở Địa Trung Hải và Biển Bắc trong nhiều tháng. “Cuộc khủng hoảng này đã kéo dài lâu hơn thế.”

2. Các hạn chế ở kênh đào Panama làm tăng thêm sự phức tạp

Trong khi các hạn chế về hạn hán tại Kênh đào Panama vẫn tiếp tục diễn ra thì sẽ có xu hướng chuyển hàng và làm tăng nguy cơ bị chậm trễ.

Theo khuyến nghị ngày 15 tháng 12 từ Kênh đào Panama, các tàu thuyền đi qua tuyến đường thủy chính đã bị giới hạn ở 24 chỗ mỗi ngày. Việc phân bổ giảm so với công suất trước hạn hán là hơn 30 chuyến tàu mỗi ngày. Đến tháng 2, chính quyền dự kiến công suất vận chuyển sẽ giảm xuống còn 18 chuyến mỗi ngày.

Các lựa chọn của chủ hàng trở nên phức tạp do cuộc khủng hoảng ở Biển Đỏ. Các công ty muốn nhập khẩu hàng hóa từ châu Á đến Bồ Đông Hoa Kỳ có thể đã xem Kênh đào Suez như một giải pháp thay thế cho Kênh đào Panama. Nhưng giờ đây, giải pháp thay thế đó cũng đầy rủi ro, sau khi các cuộc tấn công nhằm vào các tàu đi qua kênh vận chuyển qua Biển Đỏ khiến các hãng vận tải lớn phải định tuyến lại tàu hoặc tạm dừng vận chuyển.

Theo báo cáo ngày 24 tháng 1 từ Moody's Investor Service, “Nếu không tiếp cận được các kênh đào, khách hàng sẽ phải đối mặt với thời gian đi thuyền lâu hơn 30% - 40% và chi phí giao dịch với châu Á cao hơn”.

3. Các cuộc đàm phán về lao động tại cảng Bồ Đông đang diễn ra sôi nổi

Các cuộc đàm phán lao động cũng tiếp tục gây rủi ro cho vận tải biển do các cuộc đàm phán lao động ở cảng Bồ Đông và Bồ Vịnh đang chờ xử lý.

Hợp đồng lao động của Hiệp hội Người lao động bờ biển Quốc tế với Liên minh Hàng hải Hoa Kỳ (ILA) sẽ hết hạn vào ngày 30 tháng 9. Trong một tuyên bố từ ILA, các thành viên được yêu cầu “chuẩn bị cho khả năng xảy ra một cuộc đình công trên toàn bờ biển vào tháng 10 năm 2024”.

Brian Whitlock, giám đốc nghiên cứu cấp cao của Gartner, nói rằng nếu một cuộc đình công xảy ra, nó có thể dẫn đến tắc nghẽn cảng. Nó cũng có thể khiến các cảng Bồ Đông và Bồ Vịnh mất đi sản lượng đạt được trong các cuộc đàm phán lao động ở Bồ Tây.

Whitlock nói: “Vì vậy, tôi nghĩ các hoạt động lao động sẽ tiếp tục được ưu tiên trong danh sách những điều sẽ ảnh hưởng đến không chỉ các chủ hàng đường biển mà còn cả các phương thức vận tải khác”.

4. Các cảng Bồ Tây có thể có lưu lượng giao thông tăng cao

Những hạn chế liên quan đến hạn hán ở Kênh đào Panama, thời gian xảy ra cuộc khủng hoảng Biển Đỏ và tình trạng bất ổn về lao động ở cảng Bồ Đông và Bồ Vịnh là một trong những lý do khiến nhiều nhà phân tích nghi ngờ các cảng Bồ Tây Hoa Kỳ sẽ phải chuẩn bị cho khối lượng tăng đột biến vào năm 2024 - và cùng với đó, tắc nghẽn tiềm ẩn.

Các cảng Bồ Tây đã chứng kiến khối lượng tăng lên khi các chủ hàng định tuyến lại hàng hóa. Giám đốc điều hành Cảng Los Angeles Gene Seroka cho biết hôm rằng thị phần Bồ Tây tăng 3% so với các cảng Bồ Đông và Bồ Vịnh.

Tuy nhiên, các cảng Bồ Tây đã kỳ vọng hàng hóa sẽ phục hồi vào năm 2024 và đang chuẩn bị cho phù hợp.

“Đừng nhầm lẫn về điều đó - hàng hóa đã quay trở lại Bồ Tây và chúng tôi sẽ không để nó đi,” Giám đốc điều hành Cảng Long Beach, Mario Cordero cho biết.



5. Tình trạng dư thừa nguồn cung vẫn là vấn đề của các hãng vận tải đường bộ

Ngành vận tải đường bộ đã suy thoái trong phần lớn năm 2023, với các hãng vận tải lớn và nhỏ đều rời khỏi thị trường do phá sản.

Một số chuyên gia kỳ vọng xu hướng này sẽ tiếp tục vào năm 2024. Tỷ lệ việc làm trong ngành vận tải cao cho thấy có thể vẫn còn quá nhiều tài xế và công ty cạnh tranh kinh doanh trong chu kỳ thị trường vận tải hàng hóa đang “mềm”, theo ông Jonathan Phares, trợ lý giáo sư quản lý chuỗi cung ứng tại Đại học bang Iowa, cho biết

Ông nói rằng đây là tín hiệu tốt cho các chủ hàng. Công suất dồi dào có thể chuyển thành giá giao ngay và giá hợp đồng không đổi.

Ông Phares còn chia sẻ thêm, mặc dù hành động gần đây của FED dường như đã kiềm chế được lạm phát nhưng nó không làm giảm nhu cầu việc làm trong lĩnh vực sản xuất. Tuy nhiên, nếu lãi suất vẫn ở mức cao và sản xuất công nghiệp chững lại, điều đó có thể dẫn đến nhu cầu và năng lực vận tải đường bộ giảm.

Nếu điều này xảy ra, các chủ hàng có thể thấy giá giao ngay giảm cho đến khi nhu cầu vượt quá nguồn cung vận tải đường bộ. Mặc dù nếu FED giảm lãi suất và sản lượng sản xuất vẫn ở mức cao, các chủ hàng có thể tiếp tục chứng kiến tỷ giá giao ngay thấp với năng lực dồi dào.

6. Xung đột lao động gây rủi ro cho mạng lưới chuyển phát bưu kiện

Sau các cuộc đàm phán hợp đồng gây tranh cãi giữa UPS Teamsters vào mùa hè năm ngoái, năm nay dự kiến sẽ chứng kiến nhiều xung đột hơn giữa ban quản lý và lao động trong lĩnh vực chuyển phát bưu kiện.

FedEx Express và công đoàn đại diện cho các phi công của họ vẫn đang đàm phán về một thỏa thuận hợp đồng mới sau khi các thành viên từ chối một thỏa thuận dự kiến vào tháng 7. Các thợ máy tại đơn vị FedEx đang trong quá trình tổ chức để tham gia Teamsters. Liên đoàn lao động cũng đang tiếp tục chiến dịch tổ chức các công nhân thêm quyền trong mạng lưới logistics khổng lồ của Amazon, nêu bật cuộc đình công về hành vi lao động không công bằng của các tài xế giao hàng tại một nhà thầu của Amazon đã khiến công đoàn phê chuẩn hợp đồng vào năm 2023.

“Tốt hơn hết Amazon nên chú ý vì còn nhiều điều sắp xảy ra,” Tổng chủ tịch Teamsters Sean O’Brien cho biết vào tháng trước.

Liệu những trận chiến này có dẫn đến sự gián đoạn hoạt động hay không vẫn còn phải xem. Nhưng ngay cả lời đe dọa đình công cũng đủ khiến các chủ hàng phải vội vã tìm các hãng vận tải thay thế. FedEx đã giành được 400.000 gói hàng hàng ngày từ UPS do rủi ro đình công của công ty này, Ông Brie Carere - Giám đốc khách hàng của FedEx cho biết.

Ông Carere còn chia sẻ thêm: “Chúng tôi đang theo dõi tất cả các tài khoản mà... chúng tôi đã thắng, đặc biệt là vì họ lo ngại về các cuộc đàm phán lao động. Phần lớn trong số đó có điều khoản chấm dứt hợp đồng sớm. Và theo hiểu biết của tôi, chúng tôi chưa hề mất một tài khoản nào trong số đó.”

7. Các đơn vị tiếp vận hàng không chú ý tới hoạt động thương mại điện tử đang phát triển

Tương lai vẫn còn mù mờ đối với thị trường vận chuyển hàng hóa hàng không, ngay cả khi sự sụt giảm nhanh chóng về lượng hàng hóa trong năm ngoái đã chững lại trong những tháng gần đây.

Một số chuyên gia dự đoán năm 2024 sẽ quay trở lại tính thời vụ truyền thống, mặc dù kết quả yếu gần đây. Trong khi báo cáo “2024 Air Outlook” của Xeneta, ông Niall van de Wouw, giám đốc vận tải hàng không tại Xeneta, lưu ý rằng “Năm 2024 có thể là cơ hội để các chủ hàng hồi phục sau những biến động trong vài năm qua”.

Nhưng chỉ vì sự bất ổn có thể đã lắng xuống đối với ngành vận tải hàng không không có nghĩa là không có những rủi ro tiềm ẩn cần đề phòng.



“Thách thức lớn nhất sẽ là công suất chuyên chở và tác động của các đơn vị thương mại điện tử - đáng chú ý nhất là Shein, Temu và Tik-Tok. Sự thêm muốn của họ về năng lực và sự sẵn sàng trả bất kỳ giá nào để đảm bảo đang đẩy các chủ hàng vận tải hàng không truyền thống sang một bên. Trong 90 ngày cao điểm vừa qua, nhu cầu thương mại điện tử đã đạt đỉnh ở mức duy trì 10.000 tấn mỗi ngày.” ông Marc Schlossberg, phó chủ tịch vận tải hàng không tại công ty giao nhận Unique Logistics chia sẻ.

Ông Schlossberg lưu ý thêm rằng thương mại điện tử có dự báo tăng trưởng từ 20% đến 30%, trong đó các công ty này hấp thụ ít nhất 30% công suất chuyên chở toàn cầu. Trong khi đó, với công nghệ hoạt động theo chu kỳ ba đến bốn năm và nhiều văn phòng nâng cấp tại nhà trong thời kỳ đại dịch, người tiêu dùng có thể sớm tìm cách cập nhật thiết bị công nghệ của họ.

Theo ông Schlossberg: “Nếu một thị trường công nghệ cao đang hồi sinh gặp phải sự bùng nổ của thương mại điện tử, mọi thứ có thể trở nên tồi tệ nhanh chóng”.

8. Các nhà giao nhận cảnh giác với rủi ro địa chính trị

Ông Schlossberg nói thêm rằng những rủi ro địa chính trị đang diễn ra - như chiến tranh ở Trung Đông và Ukraine - khiến thị trường khó dự đoán hơn và do đó việc tư vấn cho khách hàng trở nên khó khăn hơn.

Các xu hướng như hoạt động đình công ngày càng tăng và tắc nghẽn biên giới Mỹ-Mexico do phát triển hoạt động gần bờ cũng nằm trong danh sách rủi ro thị trường có thể xảy ra cần theo dõi, ông Mike Short, chủ tịch tại C.H. Robinson, nói với Supply Chain Dive.

Trong khi thị trường vận chuyển hàng hóa hàng không có thể phụ thuộc vào nhu cầu thương mại điện tử, rủi ro địa chính trị và các yếu tố không thể kiểm soát khác, các chủ hàng vẫn có thể tự khẳng định mình để thành công.

Schlossberg khuyến nghị chốt cứng BSA (Thỏa thuận giữ chỗ trên máy bay – Block Space Agreement) và công suất cho thuê, đóng hàng kết hợp đường biển-đường hàng không và đường hàng không-đường biển, cũng như các sản phẩm cho thuê chuyển khác như những biện pháp giảm thiểu khả thi đối với những gián đoạn chưa từng có.

Trong khi đó, ông Short nói rằng “Hãy tập trung vào những sự kiện đòi hỏi chúng tôi phải thay đổi kế hoạch thay vì chính kế hoạch đó”.

Ông nói: “Xây dựng tính linh hoạt và phát triển các kế hoạch dự phòng thực sự là điều mà chúng tôi khuyên các chủ hàng nên tập trung vào việc lập kế hoạch cho năm 2024. Chúng tôi không thể dự đoán tương lai, nhưng chúng tôi biết rằng khả năng phục hồi là chìa khóa để giữ cho hàng hóa được lưu chuyển khi xảy ra sự gián đoạn theo kế hoạch hoặc ngoài kế hoạch.”

Nguồn:<https://www.supplychaindive.com/news/8-logistics-trends-to-watch-in-2024/705106/>



FedEx tái cấu trúc đội bay có thể làm ảnh hưởng đến các đơn vị vận hành

01/02/2024

Nguồn: Freightwaves

FedEx đã mô tả việc thiết kế lại mạng lưới hàng không mới về khía cạnh tối ưu mảng vận hành bưu kiện qua đêm giá trị cao, nhưng thông tin nội bộ cho thấy gã khổng lồ chuyển phát nhanh này cũng nhận thấy cơ hội tích cực theo đuổi hàng hóa tải trọng lớn từ các nhà cung cấp dịch vụ logistics để bù đắp cho sự tăng trưởng chậm hơn ở dịch vụ chuyển phát nhanh và kinh doanh bưu chính suy giảm.

FedEx Express trước đây tập trung vào việc vận chuyển các bưu kiện nhỏ bằng đường hàng không. Hãng ưu tiên thấp cho hàng hóa tổng hợp - hàng khô, phần cứng, dệt may và các mặt hàng hàng ngày khác. Các nhà giao nhận vận đang thận trọng trong việc đấu thầu các lô hàng cho FedEx vì các lô hàng của bên thứ ba có thể bị bỏ lại khi máy bay chứa đầy lô hàng từ khách hàng của FedEx.



Nếu họ thay đổi chiến lược và giả sử quyết định rằng một phần ba số máy bay của FedEx, hoặc một đội bay, hiện được dành riêng cho hàng hóa tải trọng lớn và sẽ không phải chịu bất kỳ hoạt động giảm tải nào có thể gây ra tác động lớn

Các chuyên gia cho biết, việc dành không gian cố định cho việc vận chuyển hàng hóa của bên thứ ba sẽ là một thay đổi lớn và là mối đe dọa tiềm tàng đối với các hãng hàng không vận chuyển hàng hóa khác.

“Nếu họ thay đổi chiến lược và giả sử quyết định rằng một phần ba số máy bay của FedEx, hoặc một đội bay, hiện được dành riêng cho hàng hóa tải trọng lớn và sẽ không phải chịu bất kỳ hoạt động giảm tải nào có thể gây ra tác động lớn. Các hãng vận tải hàng hóa như Cargolux, Qatar Airways, Lufthansa và Emirates, họ hoàn toàn không muốn thấy điều đó bởi vì nếu bạn bay chuyên cơ chở hàng, bạn cần từng kg. Bạn không có, như FedEx hay UPS, một công cụ kiếm tiền khác, đó là các gói hàng”, một giám đốc điều hành tại một công ty môi giới giá cước hàng không toàn cầu cho biết.

Cùng với báo cáo thu nhập hàng quý mới nhất vào ngày 19 tháng 12, ban lãnh đạo đã trình bày chi tiết hơn về kế hoạch tái cơ cấu hoạt động hàng không của hãng.



Chiến lược mới giảm trọng tâm về hệ thống trục và nan hoa ban (Hub and Spoke) đầu được xây dựng nhằm mục đích tăng tốc độ và kết nối toàn cầu. Thay vào đó, cách tiếp cận theo ba hướng ưu tiên mật độ và tăng lưu thông dòng tiền bằng cách phân chia các chuyến hàng tốt hơn giữa máy bay của họ, các hãng hàng không đối tác, đơn vị vận tải đường bộ và vận chuyển hàng hóa trả chậm.

Giám đốc điều hành FedEx Raj Subramaniam, trong cuộc họp giao ban với các nhà phân tích, đã mô tả thiết kế mạng Tricolor (3 màu) mới như một cách để nâng cao hiệu quả, nhưng nguồn tin nội bộ của công ty cho thấy nó được thiết kế tương tự để đẩy mạng chuyển phát nhanh vào các lĩnh vực theo truyền thống.

Mạng lưới Tím, bao gồm đội máy bay thuộc sở hữu của FedEx, sẽ củng cố hoạt động kinh doanh bưu kiện quốc tế có mức ưu tiên cao, lợi nhuận cao của Express bằng cách sử dụng mô hình trung tâm hiện có. Phần mạng lưới này bao gồm các chuyến bay thẳng từ các cửa ngõ như Paris; Köln, Đức; Osaka, Nhật Bản; và Hồng Kông cung cấp cho trung tâm phân loại ban đêm chính ở Memphis, Tennessee, cũng như các địa điểm như Indianapolis và Newark, New Jersey.

“Năm bắt hoạt động kinh doanh bưu kiện ưu tiên này là nơi mà là nguồn doanh thu chính của FedEx trước đây. Tuy nhiên, phân khúc thị trường toàn cầu này dự kiến sẽ không tăng trưởng đáng kể. Nhận ra điều này, trong 24 tháng qua, chúng tôi đã đánh giá cẩn thận mạng lưới của mình để đảm bảo rằng chuyến bay đuôi tím truyền thống mang theo nhiều khối lượng ưu tiên có giá trị cao nhất có thể, đồng thời kích thước và mật độ máy bay tối đa hóa hệ số tải của chúng tôi,” Justin Brownlee, phó chủ tịch vận hành bay của FedEx cho biết.

Một phân đội bay của FedEx sẽ được tái phân bổ cho mạng lưới được gọi là mạng lưới Cam, mạng lưới này sẽ hoạt động ngoài lịch trình, để vận chuyển hàng hóa nặng không yêu cầu tốc độ tối đa và phù hợp hơn với mô hình giao hàng bằng đường bộ - đường hàng không - đường bộ hơn là bay toàn chuyến. Những chiếc máy bay này sẽ bay đến các trung tâm phân loại chính và khu vực như Newark và Oakland, California vào ban ngày khi công nhân có nhiều thời gian hơn để đóng những tấm pallet dày.

Mục tiêu là cải thiện việc sử dụng máy bay, cung cấp mạng lưới vận chuyển hàng hóa và bưu kiện mặt đất, đồng thời giúp giảm tắc nghẽn các trung tâm trước khi ưu tiên phân loại ban đêm. Từ đó có thể rút ngắn thời gian vận chuyển từ ba đến năm ngày.

“Ngay bây giờ, chúng tôi vận chuyển tất cả các sản phẩm — bưu kiện và pallet dạng ưu tiên và trả chậm — theo cùng một cách, thông qua mạng lưới hàng không được định giờ và cấu trúc để vận chuyển hàng hóa ưu tiên trên toàn thế giới theo cách nhanh nhất có thể. Tuy nhiên, nhu cầu trên toàn cầu lớn hơn là chỉ các lô hàng bưu kiện ưu tiên và FedEx cần cơ cấu lại mạng lưới quốc tế để nắm bắt tốt hơn các lô hàng vận chuyển hàng hóa, và các bưu kiện ít nhạy cảm về thời gian hơn (bao gồm cả thương mại điện tử) theo cách có lợi nhuận.

Bằng cách điều chỉnh mạng lưới của chúng tôi để phục vụ tốt nhất cho toàn bộ thị trường toàn cầu, chúng tôi có thể mở rộng cơ sở khách hàng của mình và tăng doanh thu một cách có lợi, điều này cuối cùng sẽ dẫn đến tăng trưởng tại hãng hàng không của chúng tôi và tăng số chuyến bay.”, ông Brownlee cho biết.

Dòng hàng màu Cam sẽ giải quyết hàng trả chậm trị giá 80 tỷ USD, trong đó FedEx chỉ có 1% thị phần.

FedEx, UPS và DHL Express cung cấp năng lực dư thừa cho các hãng hàng không của họ với mức giá hời so với các nhà khai thác vận tải hàng hóa cho thuê vì sản phẩm bưu kiện chính bao gồm cơ sở chi phí cố định - giống như các hãng hàng không chở khách tăng cường lợi nhuận bằng cách bán chỗ trống có sẵn cho người gửi hàng.



Các hãng hàng không chở hàng hóa đang gặp khó khăn trong việc cạnh tranh với các hãng hàng không chở khách thân rộng, thường có thể đưa ra mức giá thấp hơn vì chi phí vận hành được phân bổ cho hoạt động kinh doanh hành khách. Tỷ trọng năng lực vận chuyển hàng hóa quốc tế trên các hãng vận tải hàng hóa đã giảm trong hai năm qua do hoạt động đi lại tăng lên sau cuộc khủng hoảng COVID và các hãng hàng không chở khách giới thiệu lại nhiều chuyến bay hơn.

Cuối cùng, FedEx sẽ sử dụng các nhà cung cấp dịch vụ của bên thứ ba - mạng lưới White - làm năng lực linh hoạt và lấp đầy các tuyến thương mại mất cân bằng. “Đây không phải là cách tiếp cận gây mất việc làm cho bất kỳ ai hoặc gây rủi ro cho tương lai của hoạt động bay của FedEx. Đúng hơn, nó mang lại cho chúng tôi khả năng mở rộng bổ sung... từ đó giúp chúng tôi tăng thị phần trong tất cả các lĩnh vực của thị trường vận tải hàng không toàn cầu”, ông Brownlee chia sẻ.

Hàng tổng hợp có thể sinh lời được không?

Tuy nhiên, các chuyên gia hậu cần đặt câu hỏi liệu FedEx có thể tồn tại lâu dài trong lĩnh vực hàng hóa tổng hợp hay không khi cơ cấu chi phí tăng cao, bao gồm mức lương cho phi công vượt xa mức của các nhà khai thác vận tải hàng hóa quốc tế và tỷ suất lợi nhuận tương đối thấp.

Derek Lossing, cựu giám đốc thu mua vận tải hàng hóa toàn cầu tại Amazon, hiện đang điều hành Cirrus Global Advisors, cho biết: “Để tạo ra một sản phẩm có tính cạnh tranh là điều khó khăn và nó có nguy cơ làm loãng các sản phẩm Chuyển phát nhanh quốc tế cốt lõi của bạn. Đây không phải là thời điểm tuyệt vời để kiếm nhiều tiền từ vận tải hàng không vì giá cước thấp, nên không có nhiều lợi nhuận. Vì các nhà giao nhận vận tải mua dịch vụ vận chuyển từ sân bay đến sân bay như một mặt hàng trên thị trường bán buôn và không muốn trả phí bảo hiểm”, theo ông Derek Lossing – Nguyên giám đốc mảng quy trình hàng hóa toàn cầu của Amazon cho biết.

Và giá cước, đã giảm trở lại gần mức năm 2019, không bao gồm phụ phí nhiên liệu, có thể giảm xuống trong năm nay khi có nhiều nguồn cung về công suất hơn. Theo Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế và các tổ chức khác, nguồn cung không gian chở hàng tăng khoảng 7% đến 13% so với cùng kỳ năm trước và lớn hơn 4% so với mức trước đại dịch, chủ yếu là do sự trở lại mạnh mẽ của máy bay chở khách và kho chứa hàng liên quan của chúng. . Nhiều máy bay chở khách thân rộng dự kiến sẽ được tung ra thị trường khi Trung Quốc mở cửa trở lại hoàn toàn hoạt động du lịch hàng không trong năm nay.

Một số nhà phân tích Phố Wall tin rằng FedEx chưa thực sự chấp nhận mức cắt giảm chi phí cơ cấu cần thiết để đạt được lợi nhuận tốt. Sáng kiến chi phí DRIVE đã mất đà, từ khoản tiết kiệm 1,4 tỷ USD trong quý kết thúc vào ngày 31 tháng 5 xuống còn 600 triệu USD trong quý kết thúc vào ngày 30 tháng 11. Về chuyển phát nhanh, mức giảm chi phí đã giảm từ 500 triệu USD xuống 200 triệu USD so với 6 tháng năm trước. Biên lợi nhuận hoạt động của FedEx Express ở mức thấp nhất mọi thời đại, khoảng 2,2% trong quý trước. Trong khi đó, hướng dẫn của ban quản lý cho thấy hai quý tới có thể là thời điểm tồi tệ nhất đối với lợi nhuận của Express.

FedEx có 407 máy bay chính trong đội bay của mình, trong khi đối thủ UPS vận hành khoảng 290 máy bay, theo tờ thông tin từ mỗi công ty.

Khó khăn tài chính

Doanh thu của FedEx trong quý 2 là 22,2 tỷ USD, giảm 600 triệu USD so với cùng kỳ năm trước do công ty tiếp tục vật lộn với nhu cầu trì trệ và hoạt động kinh doanh từ USPS bị thu hẹp.

Mảng chuyển phát nhanh gặp khó khăn nhất trong quý gần đây nhất, với doanh thu và lợi nhuận hoạt động điều chỉnh giảm lần lượt 6% và 49%, ngay cả khi lợi nhuận của tập đoàn tăng lên. Biên lợi nhuận hoạt động được điều chỉnh giảm 1,5% so với cùng kỳ năm ngoái xuống còn 1,7%. Doanh thu mảng chuyển phát nhanh tiếp tục giảm nhanh hơn tổng doanh thu, một phần do phụ phí chuyển phát thấp hơn và sự chuyển dịch sang các dịch vụ có lợi nhuận thấp hơn.



FedEx đã cắt giảm dự báo doanh thu cho năm tài chính 2024, cho biết họ hiện dự đoán doanh thu sẽ giảm ở mức một con số so với cùng kỳ năm ngoái thay vì doanh thu không đổi.

Nguồn: <https://www.freightwaves.com/news/fedex-fleet-restructure-poses-threat-to-freighter-operators>

BẢN TIN ĐƯỢC TỔNG HỢP BỞI:



CÔNG TY CỔ PHẦN LOGISTICS HÀNG KHÔNG

Địa chỉ: Tầng 4, Ga hàng hóa ALS, Cảng hàng không Quốc Tế Nội Bài, xã Phú Minh, huyện Sóc Sơn, TP Hà Nội

Hotline: 1900 3133

Email: contact@als.com.vn

www.als.com.vn

