

**HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP ĐẠI LÝ HÀNG HẢI
TẠI KHU VỰC CẢNG BIỂN HẢI PHÒNG**

The development trend of maritime agents in area of
Haiphong seaports

TS. ĐẶNG CÔNG XƯỜNG
Khoa Kinh tế Vận tải biển, Trường ĐHHH

Tóm tắt

Bài báo nêu các loại hình và hoạt động chính của Đại lý hàng hải, đồng thời đánh giá thực trạng hoạt động của các doanh nghiệp Đại lý tàu tại khu vực cảng biển Hải Phòng trong những năm vừa qua. Trên cơ sở đó, bài báo đề xuất xu hướng phát triển các doanh nghiệp thuộc loại hình dịch vụ này trong thời gian tới nhằm đáp ứng xu thế phát triển mở rộng của khu vực cảng biển Hải Phòng và Phía Bắc.

Abstract

The article displays types and main activities of Maritime Agents as well as evaluates the real business situation of Ship's Agents in the area of Haiphong seaports in recent years. On that basis, the author proposes the development trend of those enterprises next time in order to meet the demand of growth in Haiphong and Northern Vietnam.

1. Những vấn đề chung về Đại lý hàng hải

Đại lý hàng hải là người được chủ tàu/người khai thác tàu uỷ thác để tiến hành các hoạt động dịch vụ liên quan đến tàu, hàng hoá, hành khách, thuyền viên, bảo hiểm hàng hải và giải quyết những tranh chấp về hợp đồng vận chuyển, tai nạn hàng hải... theo uỷ quyền của chủ tàu/người khai thác tàu. Mỗi liên hệ ràng buộc giữa chủ tàu/người khai thác tàu với đại lý là các thoả thuận như hợp đồng đại lý hoặc điện chỉ định, giấy uỷ thác... Đại lý hàng hải có các loại sau:

Đại lý tàu biển (Ship's Agent):

Là loại hình dịch vụ hàng hải, là người đại diện thường trực của chủ tàu trên cơ sở hợp đồng uỷ thác (điện chỉ định) đối với từng chuyến tàu hoặc trong một thời hạn cụ thể tại một cảng hay một khu vực cảng nhất định. Thực hiện các nghiệp vụ của Đại lý liên quan đến việc phục vụ cho tàu, thuyền viên, hàng hoá vận chuyển trên tàu từ lúc tàu đến và rời khỏi cảng.

Đại lý vận tải (Forwarding Agent):

Nhân danh người uỷ thác để thu xếp việc vận tải, giao nhận hàng hoá mà không đóng vai trò là người vận tải. Bản chất của Đại lý vận tải là cầu nối giữa người gửi hàng và người vận chuyển. Đại lý vận tải có thể thực hiện cùng một lúc 2 hợp đồng vận tải: hợp đồng với Chủ tàu (người vận chuyển) với tư cách là người gửi hàng và hợp đồng với chủ hàng (người gửi hàng) với tư cách là người vận tải.

Đại lý sửa chữa (Ship's repairing Agent):

Nhân danh người uỷ thác để thu xếp toàn bộ công việc liên quan đến sửa chữa tàu (kể cả sửa chữa nhỏ và sửa chữa lớn), là cầu nối giữa chủ tàu và các đơn vị sửa chữa tàu. Thực hiện các nghiệp vụ của Đại lý tàu và các công việc mà chủ tàu uỷ thác.

Đại lý bảo vệ (Protecting Agent):

Trong Hợp đồng vận chuyển, khi người gửi hàng giành quyền làm Đại lý cho tàu tại một hoặc 2 đầu bến, chủ tàu thường chỉ định thêm 1 đại lý để giám sát các công việc liên quan đến tàu, thuyền viên, hàng hoá tại cảng nhằm bảo vệ lợi ích của chủ tàu. Thông thường chủ tàu chọn lựa những đại lý có uy tín và có mối quan hệ tốt với mình để chỉ định làm đại lý bảo vệ.

2. Đại lý tàu biển và những hoạt động nghiệp vụ chính

Đại lý tàu biển, một dịch vụ chính của Đại lý hàng hải, là dịch vụ mà người Đại lý nhân danh chủ tàu hoặc người khai thác tàu tiến hành các dịch vụ liên quan đến tàu biển hoạt động tại cảng, bao gồm việc thực hiện các thủ tục tàu biển vào, rời cảng; Ký kết các loại hợp đồng: hợp đồng vận chuyển, hợp đồng bảo hiểm hàng hải, hợp đồng bốc dỡ hàng hoá, hợp đồng thuê tàu, thuê thuyền viên...; Ký phát vận đơn và chứng từ vận chuyển tương đương; cung ứng vật tư, nhiên liệu, thực phẩm cho tàu; Trình kháng nghị hàng hải; Thông tin liên lạc với chủ tàu hoặc người khai thác tàu... (Điều 158 Bộ luật hàng hải). Người Đại lý tàu biển là người được người uỷ thác chỉ định làm đại diện để tiến hành dịch vụ đại lý tàu biển tại cảng biển. Người đại lý tàu biển có thể thực hiện dịch vụ đại lý tàu biển cho người thuê vận chuyển, người thuê tàu hoặc những người khác có quan hệ hợp đồng với chủ tàu hoặc người khai thác tàu nếu được chủ tàu hoặc người khai thác tàu đồng ý.

Theo phân loại của WTO, dịch vụ vận tải biển được chia thành 4 nhóm, trong đó dịch vụ Đại lý tàu biển thuộc nhóm thứ 2. Bốn nhóm dịch vụ đó là:

- Nhóm 1: Vận tải biển quốc tế (International Maritime Transport).
- Nhóm 2: Dịch vụ hỗ trợ hàng hải (Maritime Auxiliary Service). Gồm các dịch vụ:
 - Xếp dỡ hàng hoá.
 - Lưu kho bãi và cho thuê kho bãi.
 - Dịch vụ hải quan.
 - Dịch vụ làm hàng container.
 - Đại lý tàu.
 - Dịch vụ giao nhận hàng hoá.
- Nhóm 3: Tiếp cận / sử dụng dịch vụ cảng (Access to/Use of Port Service).
- Nhóm 4: Vận tải đa phương thức quốc tế (International Multi modern Transport).

Công việc chính của nghiệp vụ Đại lý tàu biển là làm các thủ tục liên quan đến phục vụ tàu, thuyền viên, hàng hóa hoặc hành khách từ lúc tàu vào đến lúc tàu ra khỏi cảng. Vì Đại lý tàu biển là người địa phương nên am hiểu tập quán làm việc cũng như các thủ tục cần thiết đối với các cơ quan quản lý Nhà nước và các doanh nghiệp. Do vậy, đại lý tàu ngoài việc tuân thủ các quy định về thủ tục hành chính còn đóng vai trò chấp nối giữa các cơ quan hữu quan để chăm sóc cho tàu, bảo vệ quyền lợi của người uỷ thác.

3. Thực trạng hoạt động của các doanh nghiệp Đại lý tàu biển tại khu vực cảng biển Hải Phòng

Về số lượng doanh nghiệp:

Hiện tại vùng nước cảng biển Hải Phòng có hơn 40 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực Đại lý hàng hải, trong đó có hơn 30 doanh nghiệp có chức năng Đại lý tàu biển. Ngoài các doanh nghiệp chuyên hoạt động trong lĩnh vực này còn có một số doanh nghiệp là các công ty vận tải biển hoặc các công ty dịch vụ khác cũng tham gia. Cụ thể:

- Doanh nghiệp chuyên hoạt động Đại lý: 08.
- Các Phòng Đại lý tàu thuộc các Công ty vận tải biển hoặc chi nhánh: 15.
- Các doanh nghiệp dịch vụ khác: hơn 20.

Tuy nhiên, với số lượng doanh nghiệp Đại lý nhiều như vậy nhưng chỉ có một số các doanh nghiệp hoạt động Đại lý từ lâu thì số lượt tàu phục vụ tại khu vực cảng vẫn duy trì ở mức cao, còn Đại lý của các Công ty vận tải biển hoặc chi nhánh thì hầu hết chỉ phục vụ tàu của Công ty và số ít phục vụ cho các tàu bên ngoài. Số lượt tàu làm đại lý hàng tháng chiếm tỷ lệ thấp (từ 01-04 tàu/tháng). Mặt khác, với các doanh nghiệp dịch vụ khác tham gia hoạt động Đại lý thì số lượng tàu phục vụ khi đến cảng trong một năm còn ít, thậm chí có doanh nghiệp chỉ phục vụ được một vài lượt tàu đến cảng trong một năm.

Về lĩnh vực hoạt động:

Ngoại trừ một số doanh nghiệp hoạt động có uy tín lâu năm và đầu tư nhiều về cơ sở vật chất kho bãi, phương tiện giao thông, nhân lực... đã kết hợp nhiều chức năng hoạt động song song với Đại lý tàu biển như: giao nhận, vận chuyển, cho thuê và lưu kho bãi hàng hóa..., còn lại hầu hết các doanh nghiệp khác chỉ dừng lại mức độ "làm công" - Đại lý tàu đơn thuần cho các chủ tàu. Hoạt động Đại lý chỉ thụ động chờ vào sự chỉ định hoặc hợp đồng đại lý ký trong một thời hạn nào đó, không chủ động mở rộng phạm vi hoạt động với các dịch vụ khác.

Nguyên nhân có rất nhiều, chủ yếu do quan hệ với các chủ tàu hoặc với người khai thác tàu chưa giữ được độ tin nhiệm cao. Thậm chí một số doanh nghiệp, cán bộ Đại lý viên chưa mặn cán nên không được chủ tàu tin nhiệm chỉ định.

Ngoài ra, do nhu cầu chỉ bổ sung thêm chức năng phụ là Đại lý tàu nên các doanh nghiệp không chú trọng đầu tư cơ sở vật chất và nhân lực để phát triển hoạt động này. Vấn đề quan trọng nữa là hiện nay chủ tàu hoặc người khai thác tàu muốn tăng nhanh vòng quay chuyển đi của tàu nên rất cần tính toán giảm tối đa thời gian xếp dỡ hàng tại cảng. Do vậy, trước khi chỉ định Đại lý tàu (đặc biệt tại cảng dỡ hàng), chủ tàu thường nghiên cứu, chỉ định những Đại lý có uy tín và tiềm lực thực sự về kho bãi để có thể dỡ hết hàng lên kho bãi của Đại lý nhằm giải phóng tàu. Những Đại lý hoạt động lâu năm và có tiềm lực như vậy ở khu vực cảng biển Hải Phòng còn khá ít như: VOSA, NORFREIGHT, KIEN HUNG và một số Đại lý container...

4. Đề xuất hướng phát triển đối với doanh nghiệp Đại lý tàu

Theo quy hoạch được duyệt, cảng biển Hải Phòng hiện gồm 14 cảng biển lớn nhỏ, là đầu mối ra biển của các tỉnh miền Bắc Việt nam, phục vụ lượng hàng xuất nhập khẩu ngày càng tăng của nền kinh tế quốc dân. Hơn nữa, khu vực cảng biển Hải Phòng còn là đầu mối lưu thông hàng hóa phục vụ cho các tỉnh phía Tây - Nam Trung Quốc. Như vậy, theo dự báo lượng hàng qua cảng Hải Phòng sẽ gấp 2÷3 lần hiện nay nên số lượng tàu đến cảng sẽ ngày càng tăng, công tác đại lý phục vụ tàu đến cảng sẽ tăng lên.

Ngoài ra, việc tiếp vận hàng hóa với miền hậu phương rộng lớn của cảng, đặc biệt là cửa khẩu Lào Cai phục vụ các tỉnh Tây Nam Trung Quốc sẽ tập nập hơn nhiều. Đây cũng là những hoạt động chính của các doanh nghiệp Đại lý, giao nhận, logistic...

Để đáp ứng được những yêu cầu về lượng tàu và hàng hóa đến cảng tăng nhiều trong những năm tới, các doanh nghiệp Đại lý tàu phải vận động theo các xu hướng sau:

Xu hướng đa dạng hóa các lĩnh vực dịch vụ:

Xu hướng này đã được các doanh nghiệp Đại lý lớn áp dụng một vài năm nay. Đó là:

Đại lý + Giao nhận + Vận chuyển + Dịch vụ Kho bãi.

Đây cũng là mô hình đem lại uy tín và chất lượng dịch vụ cao đối với hãng tàu. Đồng thời cũng đem lại nguồn thu lớn cho doanh nghiệp khi kết hợp nhiều dịch vụ để cùng phục vụ phương tiện, hàng hóa đến cảng. Từ mô hình kết hợp trên, có thể phát triển thêm các chức năng khác như:

Đại lý vận tải + Đại lý tàu + Kiểm đếm, Giao nhận + Vận chuyển. hoặc

Đại lý vận tải + Thủ tục xuất nhập khẩu + Đại lý tàu + Giao nhận + Vận chuyển + Dịch vụ khác.

Xu hướng mở các cảng cạn (ICD) hoặc Trung tâm Logistic.

Để tiếp vận hàng hóa cho các khu công nghiệp tại các tỉnh của miền Bắc, các doanh nghiệp Đại lý, dịch vụ sẽ đầu tư xây dựng các kho bãi gần các khu công nghiệp để lưu kho bãi với hàng hóa nhập về từ cảng biển (chủ yếu là nguyên liệu đầu vào của sản xuất), đồng thời thực hiện các dịch vụ kho bãi. Vì chi phí thuê mặt bằng tại các khu công nghiệp khá lớn nên các doanh nghiệp sản xuất thường không đầu tư nhiều vào kho bãi chứa nguyên liệu đầu vào và sản phẩm đầu ra với khối lượng lớn. Những hàng hóa này thường phải lưu tại các kho bãi dịch vụ ở ngoài. Các cung đoạn dịch vụ về kho bãi, thủ tục xuất nhập khẩu, khai thuê hải quan... thường được ủy thác cho các doanh nghiệp Đại lý, giao nhận.

Việc tiếp vận hàng hóa với các tỉnh Tây - Nam Trung Quốc, các doanh nghiệp Đại lý sẽ đầu tư mở các cảng cạn tại khu vực biên giới Lào Cai (ICD - Inland clearance depot) hoặc các trung tâm Logistic nhằm tiếp nhận, làm các thủ tục đối với hàng hóa (xuất và nhập), vận chuyển và các dịch vụ tại kho bãi...

Như vậy, Đại lý thực hiện theo mô hình: **Đại lý + Thủ tục XNK + Vận chuyển + ICD (Trung tâm logistic) + Các dịch vụ khác.**

Những xu hướng phát triển trên có thể áp dụng cho các doanh nghiệp Đại lý tàu ở các cảng biển Việt Nam nói chung và cụ thể với khu vực cảng biển Hải Phòng nói riêng. Trên cơ sở mô hình chức năng của các lĩnh vực hoạt động dịch vụ, các doanh nghiệp Đại lý cần có các giải pháp thích hợp để củng cố, mở rộng và phát triển các hoạt động của mình.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Báo cáo tổng kết nhiệm vụ năm 2009 của Cảng vụ Hải Phòng.
- [2] Báo cáo tổng kết năm 2009 của Cục Hàng hải.
- [3] Tài liệu về hội nhập WTO về dịch vụ vận tải biển.

Người phản biện: TS. Vũ Trụ Phi