

## CÁC YẾU TỐ SHIPPER LỰA CHỌN FORWARDER



### 1/ MỨC GIÁ CƯỚC ( FREIGHT)

- Sự cân đối võ trong tuyến: càng nhiều lines, nhiều võ rộng thì giá cước sẽ ít cạnh tranh, cước thấp đi
- Transit time: ảnh hưởng đến tốc độ quay vòng vốn. Nếu lines tàu đi chuyển tải thì bao giờ cũng có cước biển thấp hơn so với lines tàu đi trực tiếp tới cảng đích.
- Hàng nặng-nhẹ/ nguy hiểm/ quá khổ: đương nhiên hàng nhẹ, tiêu chuẩn sẽ thường được offer giá OF dễ chịu hơn so với hàng nặng, nguy hiểm, quá khổ chiếm nhiều diện tích khoang tàu
- Sự chênh lệch về giá cước giữa 2 đầu cảng POD & POL
- Mối quan hệ giữa Shipper (người quản lý mảng vận chuyển) với Sales hãng tàu

### 2/ LỊCH TÀU

Hãng tàu có lịch 1 tuần 1 chuyến thường không được Shipper ưu tiên bằng hãng có 2 – 3 chuyến/1 tuần (trong trường hợp giá cước qua 2 hãng tàu ngang nhau). Bởi lẽ nếu chọn lines tàu chỉ có 1 chuyến/tuần thì nếu muộn giờ cắt máng, hàng bị rớt không kịp lên tàu, Shipper sẽ phải lưu cont/hàng tại bãi, tại cảng. Chi phí này là một vấn đề “đau đầu” mà Shipper không hề mong muốn.

Việc quyết định chọn phụ thuộc vào Năng lực sản xuất/ gom hàng của Shipper để kịp và khớp với tiến độ, lịch tàu. Đôi khi có thể phụ thuộc vào Thời tiết hay các yếu tố ngoại cảnh khác.

### 3/ SỰ KHAN HIẾM DỊCH VỤ

Cảng ít hãng tàu có services đi à Shipper không có nhiều lựa chọn & thông tin và bị giới hạn quyền lựa chọn.

Ví dụ bạn sẽ có hàng tá lines tàu để lựa chọn nếu xuất hàng đi cảng Singapore hay Bangkok, tuy nhiên nếu đi cảng Male của Maldives, chỉ có rất hữu hạn lines cung cấp dịch vụ, điển hình có Hapag Lloyd.

### 4/ ĐẶC THÙ NGÀNH HÀNG, NHÓM HÀNG/ NĂNG LỰC CỦA SHIPPER SO VỚI CONSIGNEE

#### a.NHÓM HÀNG XUẤT

- Lâm sản, nông sản:

Shipper thường xuất theo điều kiện C (CFR, CIP) với các Tuyến gần – khu vực Đông Nam Á, Bắc Á & Nam Á (khoảng cách giữa POL & POD) & điều kiện F (FOB) với các Tuyến xa (Trung Đông, Địa Trung Hải, Châu Mỹ, Châu Phi)

– **Khoáng sản, vải bạt, nhựa, Sắt thép:**

Mặt hàng này xuất với số lượng lớn, Shipper một là thường làm trực tiếp với hãng tàu, hai là nếu làm với FWD thì giá yêu cầu cũng rất thấp, doanh thu tuy đều & nhiều do sản lượng mang lại nhưng lợi nhuận không cao, có xu hướng chiếm dụng vốn lưu động của FWD. Ngoài ra, công nợ cũng là vấn đề cần cân nhắc.

– **Linh kiện điện tử**

Đây là nhóm mặt hàng hầu hết do các công ty liên doanh và đầu tư nước ngoài tại Việt Nam xuất khẩu sang Philippines, Malaysia, Indonesia là chính. Shipper thường xuất FOB là chủ yếu.

**b.NHÓM HÀNG NHẬP**

Consignee thường yếu thế hơn Shipper về việc thỏa thuận điều kiện giao hàng (thường phải mua giá CIF) và điều kiện thanh toán trong hợp đồng (thanh toán T/T – có lợi cho nhà Sản xuất – xoay vòng vốn nhanh). Consignee thường khó khăn trong việc thỏa thuận với Shipper thanh toán theo L/C và mua theo giá FOB vì nhà sản xuất nhiều khi không sản xuất được kịp theo hạn L/C, trì hoãn giao hàng theo lịch tàu chỉ định mà Cnee đã book, dẫn đến Cnee cũng lỡ hẹn với KH à Tâm lý Cnee thường muốn nhập CIF (vì nếu có thỏa thuận nhập FOB mà book tàu, Shipper không đúng hẹn thì lại phải hủy à vừa mất Uy tín vs hãng tàu mà cũng lỡ hẹn với người mua cuối cùng). Việc này làm giảm doanh thu theo dịch vụ kỳ vọng (cước biển) mà mục đích chính của tuyến hướng đến. Phân tích đặc điểm KH thì Cnee nào có năng lực (Thương hiệu, Quy mô, Sản lượng) tốt hơn Shipper (hay có Quyền lực mua) thì thường có xu hướng nhập theo điều kiện FOB.

**5/ MỐI QUAN HỆ, LỢI ÍCH GIỮA SHIPPER VÀ HÃNG TÀU**

– Thái độ phục vụ/ sự hỗ trợ dịch vụ

– Công nợ (Làm trực tiếp với Hãng tàu không nợ được cước biển như làm với FWD).