

Chương 3

CHUẨN BỊ KÝ KẾT HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

THS. PHAN THU HIỀN- KHOA KT& KDQT



Phan Thu Hien

I. TRƯỚC KHI GIAO DỊCH

1. Nghiên cứu tiếp cận thị trường

1.1. Nhận biết hàng hóa

- + Đặc tính cơ bản của hàng hóa
- + Quy trình sản xuất
- + Chu kỳ, vòng đời của sản phẩm
- + Tỷ suất ngoại tệ
- Tỷ suất ngoại tệ xuất khẩu

Tỷ suất ngoại tệ xuất khẩu:
$$Xe = \frac{Fe}{Le}$$

Fe: Số ngoại tệ thu được từ xuất khẩu

Le: Số nội tệ phải bỏ ra để xuất khẩu



Phan Thu Hien

- Tỷ suất ngoại tệ nhập khẩu

$$\text{Tỷ suất ngoại tệ nhập khẩu} \quad X_i = \frac{L_i}{F_i}$$

F_i : Số ngoại tệ bỏ ra để nhập khẩu

L_i : Số nội tệ thu được khi bán hàng hóa trên thị trường trong nước.



Phan Thu Hien

1.2. Nghiên cứu thị trường

+ *Xác định mục tiêu nghiên cứu*

+ *Nội dung nghiên cứu*

- Môi trường kinh doanh

- Chính sách kinh tế

- Các nghiên cứu khác

+ *Phân tích thị trường*

- Tìm kiếm thông tin

- Phân khúc thị trường

- Quy mô và triển vọng tăng trưởng

- Xu hướng thị trường



Phan Thu Hien

1.3. Nghiên cứu đối tác

+ *Xác định mục tiêu nghiên cứu*

+ *Nội dung*

- Tư cách pháp lý
- Cơ cấu tổ chức
- Khả năng tài chính
- Tình hình hoạt động kinh doanh
- Phạm vi hợp tác



Phan Thu Hien

2. Phương pháp tiến hành nghiên cứu

2.1. Điều tra qua tài liệu và sách báo (desk research)

2.2. Điều tra tại chỗ (field research)

3. Lập phương án kinh doanh

3.1. Khái niệm

Phương án kinh doanh là kế hoạch hoạt động của doanh nghiệp nhằm đạt được những mục tiêu xác định trong kinh doanh.

3.2. Nội dung

- Phân tích môi trường kinh doanh



Lựa chọn mặt hàng

Phan Thu Hien

- Đánh giá sơ bộ hiệu quả kinh tế của việc kinh doanh
 - + Chỉ tiêu tỷ suất ngoại tệ
 - + Chỉ số thời gian hoàn vốn
 - + Chỉ tiêu tỷ suất doanh lợi
 - + Chỉ tiêu điểm hoàn vốn...
- Xây dựng mục tiêu
- Lập chương trình hành động
- Tổ chức thực hiện



Phan Thu Hien

II. CHUẨN BỊ KÝ KẾT HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU

1. Chuẩn bị nguồn hàng để xuất khẩu
2. Định giá
3. Chào hàng
4. Đàm phán ký kết hợp đồng



Phan Thu Hien

III. CHUẨN BỊ KÝ KẾT HỢP ĐỒNG NHẬP KHẨU

1. Xác định lượng đặt hàng tối ưu

A: Nhu cầu đặt hàng hàng năm

Q: Lượng đặt hàng

P: Chi phí đặt hàng

S: Chi phí lưu kho bình quân

C: Tổng chi phí đặt hàng và lưu kho hàng hóa trong 1 năm

$$C = f(Q) = A.P/Q + S.Q/2$$

$$f'(Q) = S/2 - A.P/Q^2$$

$$Q \text{ tối ưu khi } f'(Q) = 0 \Rightarrow Q =$$



Phan Thu Hien

2. Hỏi hàng

3. Quy dẫn giá

- ✓ Quy dẫn về cùng đơn vị đo lường
- ✓ Quy dẫn về cùng đơn vị tiền tệ
- ✓ Quy dẫn về cùng điều kiện thời gian

$$P_1/P_0 = I_1/I_0$$

- ✓ Quy dẫn về cùng điều kiện CSGH

- FOB = CIF - F - I

$$= \text{CIF} - R * (\text{CIF} + \text{CIF} * p) - F$$
$$= \text{CIF} - R * \text{CIF} (1 + p) - F$$



Phan Thu Hien

- $CIF = C + I + F$
 $= C + R * CIF (1 + p) + F$
 $\rightarrow CIF - R * CIF (1 + p) = C + F$

$$\rightarrow CIF = \frac{C + F}{1 - R * (1 + p)}$$



Phan Thu Hien

✓ Quy dẫn về cùng điều kiện tín dụng

- Thời hạn tín dụng bình quân (T):

$$T = \frac{\sum x_i t_i}{\sum x_i}$$

x_i : Số tiền phải trả của lần i

t_i : Thời hạn tín dụng lần i

- P_{COD} : Giá hàng thanh toán ngay

P_{er} : Giá hàng thanh toán có tín dụng

r : Lãi suất ngân hàng tính theo năm



Phan Thu Hien

$$P_{er} = P_{COD} + P_{COD} \cdot T \cdot r$$

$$= P_{COD} (1 + T \cdot r)$$

Hệ số ảnh hưởng tín dụng : $K_{er} = \frac{P_{COD}}{P_{er}}$

4. Kiểm tra và tính giá

5. Đàm phán ký kết hợp đồng



Phan Thu Hien

IV. ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

1. Khái niệm

Đàm phán thương mại là quá trình mặc cả và thuyết phục giữa bên mua và bên bán về một loạt các nội dung liên quan đến giao dịch mua bán như số lượng, chất lượng, giá cả sản phẩm, phương thức thanh toán, .. nhằm đạt được sự nhất trí để ký kết hợp đồng thương mại quốc tế.

2. Đặc điểm

- Tồn tại những lợi ích chung và lợi ích riêng, lợi ích đối kháng



Phan Thu Hien

- Tính chất “ Hợp tác “ và “ Xung đột”
- Chịu sự ảnh hưởng về thể và lực của chủ thể đàm phán
- Hoạt động mang tính khoa học, tính nghệ thuật

3. Các hình thức đàm phán

- Đàm phán bằng điện thoại
- Đàm phán thư tín
- Đàm phán gặp gỡ trực tiếp

Q/A: Ưu nhược điểm của mỗi hình thức ĐP?



Phan Thu Hien

THÀNH CÔNG TRONG ĐÀM PHÁN TMQT

- Kỹ năng SWOT
- Thành công trong đàm phán

*Đàm phán là một kỹ xảo giải quyết vấn đề có hiệu quả với **nguyên tắc hòa bình**. Vận dụng các nguyên tắc, kỹ năng, chiến thuật trong đàm phán tất nhiên không phải để thao túng, áp đảo người ta một cách miễn cưỡng mà là một phương pháp để **đối phương làm theo suy nghĩ của mình một cách tự nhiên nhất**.*



Phan Thu Hien

THÀNH CÔNG TRONG ĐÀM PHÁN TMQT

- 1) Sẵn sàng đàm phán mọi lúc, mọi nơi
- 2) Là một người nghe tốt
- 3) Kế hoạch tường tận và giả thiết rõ ràng
- 4) Xây dựng mục tiêu nhiều mức độ và tập trung vào những mục tiêu cao
- 5) Kiên nhẫn
- 6) Nhấn mạnh vào sự hài lòng của đối tác
- 7) Không ra tay trước
- 8) Không chấp nhận lời đề nghị đầu tiên



Phan Thu Hien

THÀNH CÔNG TRONG ĐÀM PHÁN TMQT

- 9) Không quên quy tắc “ có đi, có lại”
 - 10) Sẵn sàng dừng và rời cuộc đàm phán
- “ *Người đàm phán giỏi là những người có khả năng bấm sinh biết mình nên làm gì và không nên làm gì trong các tình huống ”*
- “ *Hãy đàm phán để bán được hàng chứ không phải cầu xin người khác mua hàng ”.*



Phan Thu Hien