

Chương 5: Phương thức thâm nhập thị trường nước ngoài



Nội dung

- ❖ Các quyết định thâm nhập:
 - Thị trường thâm nhập
 - Thời điểm thâm nhập
 - Quy mô thâm nhập
- ❖ Các phương thức thâm nhập
 - Xuất khẩu và buôn bán đối lưu
 - Hợp đồng
 - Đầu tư
- ❖ Nhân tố ảnh hưởng tới việc lựa chọn phương thức thâm nhập



Thế nào là thâm nhập?

Thâm nhập thị trường nước ngoài

- ❖ Là quá trình doanh nghiệp chuyển giao các nguồn lực ra nước ngoài để khai thác các cơ hội kinh doanh
- ❖ Nguồn lực là những nguồn lực nào?
(trong Xk thì chuyển giao gì? Trong hình thức hợp đồng thì chuyển giao nguồn lực gì? Trong đầu tư thì chuyển giao nguồn lực gì?)

THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG NƯỚC NGOÀI

- ❖ **Lựa chọn thị trường nào?**
- ❖ **Thâm nhập vào thời điểm nào?**
- ❖ **Thâm nhập với quy mô nào?**
- ❖ **Thâm nhập bằng phương thức nào?**



Cơ sở nào để lựa chọn thị trường thâm nhập?

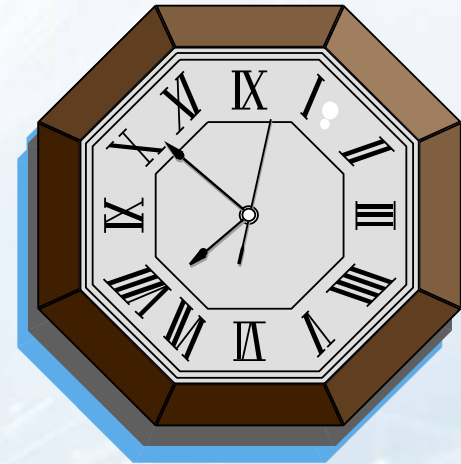
2 căn cứ để lựa chọn thị trường



Thâm nhập vào thời điểm nào

○ Thâm nhập trước

- Ngăn chặn các đối thủ và thu hút khách hàng
- Ấn định doanh số bán
- Trượt xuống theo đường cong kinh nghiệm trước khi các đối thủ đạt được ưu thế về chi phí
- Tuy nhiên: chi phí, rủi ro cao



○ Thâm nhập sau:

- Chi phí, rủi ro thấp nhưng gặp phải những rào cản do doanh nghiệp đến trước dựng lên

Ngôi ® Ôn tríc sĩ
ph¶i chþu nh÷ng chi phÝ mụ
ngôi ® Ôn sau cã thố
tr, nh ®íc!

Quy mô thâm nhập

❖ Thâm nhập với quy mô lớn:

- Ngăn cản các đối thủ và thu hút khách hàng
- Rủi ro phản ứng cạnh tranh gia tăng
- Nguồn lực dành cho việc thâm nhập các thị trường khác bị hạn chế
- Mức độ linh hoạt về chiến lược của công ty bị giảm bớt

❖ Thâm nhập với quy mô nhỏ:

- Hiểu biết thị trường trước khi quyết định thâm nhập với quy mô lớn, hoặc thâm nhập như thế nào
- Rủi ro được hạn chế thấp nhất
- Khó khăn trong việc tạo thị phần và có được lợi thế đến trước

Phương thức thâm nhập

3 phương thức thâm nhập

Thâm nhập
thông qua
xuất khẩu
& buôn
bán đối lưu

Thâm nhập
thông qua
hợp đồng

Thâm nhập
thông qua
đầu tư

Thâm nhập thông qua xuất khẩu

❖ **Khái niệm:** đưa hàng hóa & dv sang quốc gia khác

❖ **Các hình thức xuất khẩu:**

- Xuất khẩu trực tiếp
- Xuất khẩu gián tiếp

❖ **Ưu điểm**

- Tăng doanh số bán hàng
- Tiếp thu được kinh nghiệm KDQT
- Tận dụng được năng lực dư thừa
- Ít rủi ro, ko tốn nhiều chi phí

❖ **Nhược điểm**

- Khó khăn trong tiếp xúc với NTD
- Ko am hiểu sâu sắc về phong tục tập quán, luật pháp của thị trường

Thâm nhập thông qua hợp đồng



Hợp đồng
sở hữu
giấy
phép
(liên)

- Một công ty (bên bán giấy phép) sẽ trao cho một công ty khác (bên mua giấy phép) quyền được sử dụng các tài sản vô hình mà họ đang sở hữu trong 1 thời gian xác định.
- Bên mua phải trả tiền bản quyền cho bên bán, thù lao này thông thường tính trên cơ sở DTBH
- Phân loại:
 - HĐ sử dụng giấy phép độc quyền
 - HĐ sử dụng giấy phép thông thường
 - HĐ sử dụng giấy phép chéo.

Thâm nhập thông qua hợp đồng



Hợp đồng
sử dụng
giấy phép
(licăng)

- Ưu điểm: chi phí, rủi ro thâm nhập thấp; phù hợp với các DN ít vốn, hoặc ít hiểu biết về thị trường nước ngoài, hoặc có những rào cản về chính trị, pháp luật trên thị trường nước ngoài; DN không có lợi khi tư khai thác tài sản của mình
- Nhược điểm: Không kiểm soát được hoạt động sản xuất, marketing và chiến lược kinh doanh trên thị trường nước ngoài; không khai thác được hiệu ứng đồng kinh nghiệm và kinh tế địa điểm; không thực hiện được hợp tác chiến lược, chuyển giao kỹ năng, kiến thức; khả năng mất tài sản, mất quyền kiểm soát công nghệ.

Thâm nhập thông qua hợp đồng



Hợp đồng nhượng quyền

- Khái niệm: Một cty (nhà sx độc quyền) cung cấp hco một công ty khác (đại lý đặc quyền) một tài sản vô hình cùng với sự hỗ trợ trong một thời gian dài.
- Về thực chất đây là hình thức đặc biệt của hợp đồng giấy phép, theo đó người nhượng quyền không chỉ nhượng lại tài sản vô hình (thông là nhãn hiệu) mà còn yêu cầu người nhận quyền tuân thủ những điều kiện kinh doanh nhất định: chất lượng sp, quản lý, tiếp thị và quảng cáo
- Ưu điểm: Giống như hợp đồng giấy phép
- Nhược điểm: Tự tự như hợp đồng giấy phép, nhưng mức độ thấp hơn. Khó khăn trong việc kiểm soát chất lượng

Thâm nhập thông qua hợp đồng



Hợp đồng quản lý

- Khái niệm: Một cty sẽ cung cấp cho một công ty khác các **kinh nghiệm chuyên môn về quản lý** trong một thời gian xác định.
- Người cung cấp chuyên môn sẽ nhận được **thù lao** dưới hình thức khoản tiền 1 lần hoặc phí thường xuyên dựa trên DTBH
- Ưu điểm: Nâng cao **uy tín** của công ty; Không phải đầu t tài sản vật chất → Không phải lo lắng cho các **tài sản cố định** gặp rủi ro;
- Nhược điểm: Phân bổ nguồn nhân lực; Tạo ra đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn.

Thâm nhập thông qua đầu tư



Doanh nghiệp liên doanh

- Doanh nghiệp được thành lập có sự tham gia của ít nhất 2 doanh nghiệp với quốc tịch khác nhau
- Ưu điểm: Khai thác kiến thức, hiểu biết của đối tác sở tại; chia sẻ chi phí — rủi ro thâm nhập thị trường nước ngoài; dễ chấp nhận về chính trị
- Nhược điểm: rủi ro mất công nghệ, tài sản; không có quyền kiểm soát chặt chẽ hoạt động ở nước ngoài, hạn chế hợp tác chiến lược, chuyển giao kỹ năng, kiến thức; mâu thuẫn về sở hữu, quyền kiểm soát

Thâm nhập thông qua đầu tư



**Doanh nghiệp
100% vốn**

- KN: Cty sẽ thiết lập một chi nhánh ở nước sở tại, do công ty sở hữu 100% vốn và kiểm soát
- Cách thức: xây mới — mua lại
- Ưu điểm: Hạn chế rủi ro mất công nghệ, tài sản; kiểm soát chặt chẽ hoạt động ở nước ngoài, thực hiện hợp tác chiến lược; khai thác hiệu ứng đồng kinh nghiệm; kinh tế địa điểm.
- Nhược điểm: Chi phí, rủi ro thâm nhập cao



Yếu tố nào ảnh hưởng đến lựa chọn phương thức thâm nhập?

Các yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến lựa chọn phương thức thâm nhập

1. Môi trường văn hóa
2. Môi trường chính trị và pháp luật
3. Quy mô thị trường
4. Chi phí sản xuất và vận chuyển
5. Kinh nghiệm quốc tế
6. Các yếu tố khác: giá trị cốt lõi DN, khả năng tài chính

Tình huống

Một công ty dược phẩm của Mỹ phát triển được một số dược phẩm mới rất có giá trị bằng bí quyết công nghệ riêng đặc biệt của mình. Công ty này đang cân nhắc tới việc đưa sản phẩm của mình tới thị trường Liên minh châu Âu (EU). Một nhà quản trị cho rằng công ty có thể cấp phép cho một đối tác ở EU sử dụng công nghệ này để sản xuất và bán sản phẩm nói trên trong thời gian 15 năm



Theo bạn, phương thức thâm nhập thị trường EU theo ý kiến của nhà quản trị nói trên là phương thức gì? Phương thức đó có hợp lý ko? Giải thích

Câu hỏi thảo luận

1. Cấp giấy phép cho công ty nước ngoài sử dụng bí quyết công nghệ của mình là cách hiệu quả nhất và ít rủi ro nhất để một công ty khai thác lợi thế cạnh tranh của mình. Đánh giá ý kiến này như thế nào? Khi nào thì một công ty nên thâm nhập thị trường nước ngoài bằng hợp đồng giấy phép?
2. Khi nào thì một công ty nên thâm nhập thị trường nước ngoài bằng hình thức: i) Liên doanh với đối tác sở tại; ii) Thiết lập chi nhánh sở hữu toàn bộ