



CÁC PHƯƠNG THỨC THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ

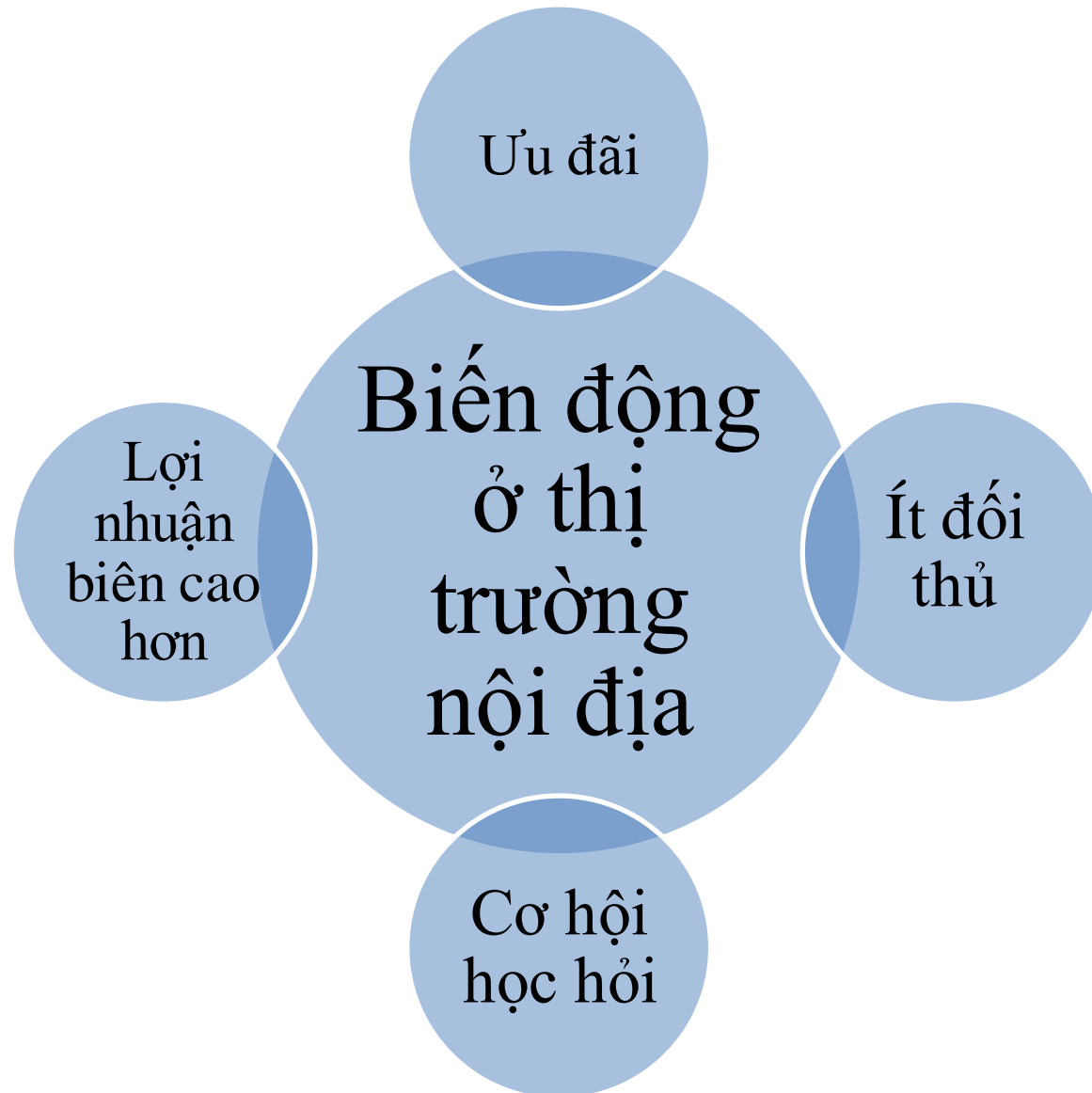
Lê Quang Nhật

Tel: 0974432048

Email: lequangnhat@ftu.edu.vn

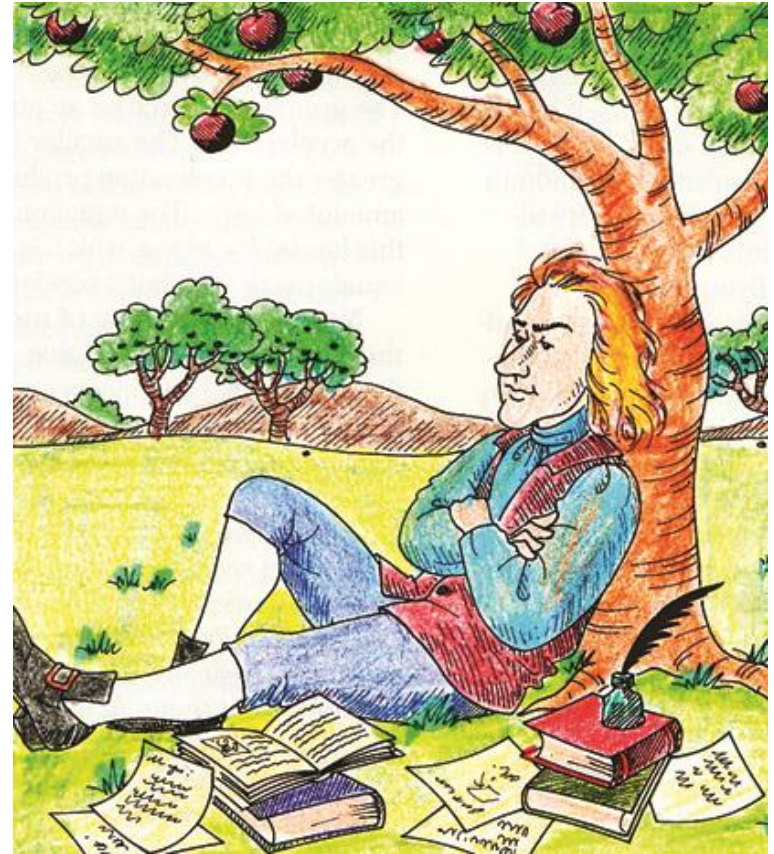


WHY?





Ngẫu nhiên??





RỦI RO VÀ KẾT QUẢ





HỌC HỎI KINH NGHIỆM

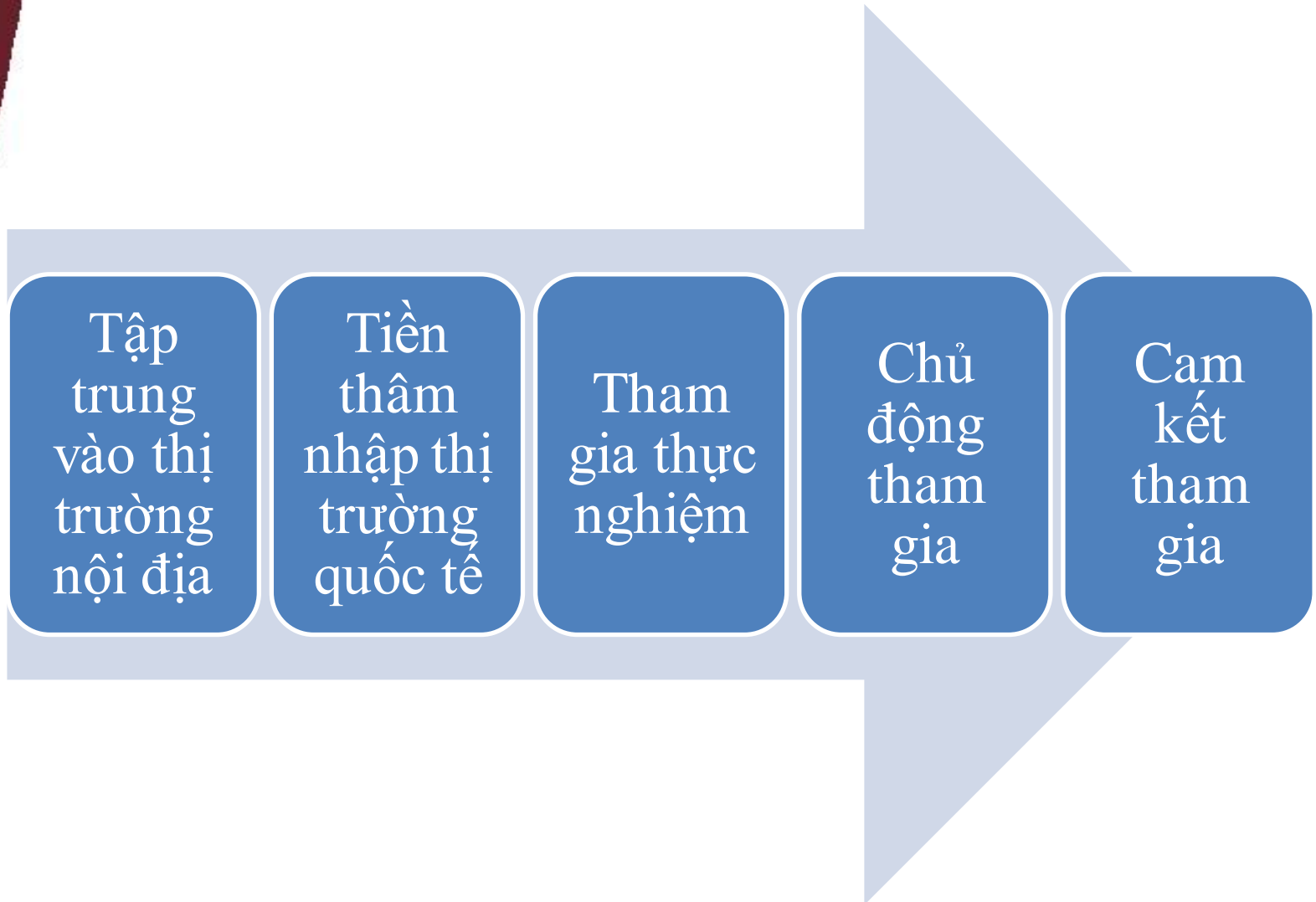
CÁC PHƯƠNG THỨC THÂM NHẬP
THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ





CÁC GIAI ĐOẠN THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ

CÁC PHƯƠNG THỨC THÂM NHẬP
THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ





CÁC PHƯƠNG THỨC THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ

1

Xuất khẩu và buôn bán đối lưu

2

Đầu tư trực tiếp nước ngoài

3

Thâm nhập thị trường qua hợp đồng

CÁC PHƯƠNG THỨC THÂM NHẬP
THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ





1.1. XUẤT KHẨU

- **Khái niệm:** XK là việc bán những hàng hóa được sản xuất tại nước mình sang nước khác để sử dụng hoặc bán lại.



Hàng hóa



Dịch vụ



1.1. XUẤT KHẨU

□ Ưu điểm:

- ❖ Nghiệp vụ và thủ tục đơn giản
- ❖ Tốn ít chi phí, rủi ro thấp

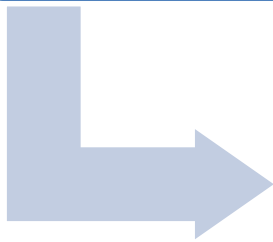
□ Nhược điểm:

- ❖ Không có đại diện ở nước ngoài, không tiếp xúc trực tiếp với khách hàng
- ❖ Mức độ nhạy cảm cao hơn đối với biến động tỷ giá, thuế quan cũng như các rào cản thương mại khác

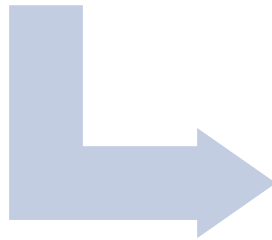


QUY TRÌNH XUẤT KHẨU

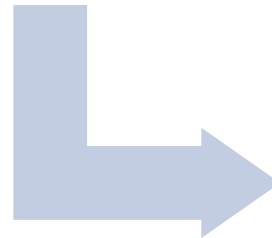
Đánh giá cơ
hội thị trường
toàn cầu



Tổ chức để
xuất khẩu



Nắm vững kĩ
năng, khả
năng cần thiết



Tiến hành các
hoạt động
xuất khẩu

BƯỚC 1: ĐÁNH GIÁ CƠ HỘI THỊ TRƯỜNG TOÀN CẦU

- ❖ Phân tích sự sẵn sàng của doanh nghiệp để xuất khẩu.
VD: Core – Company readiness to export



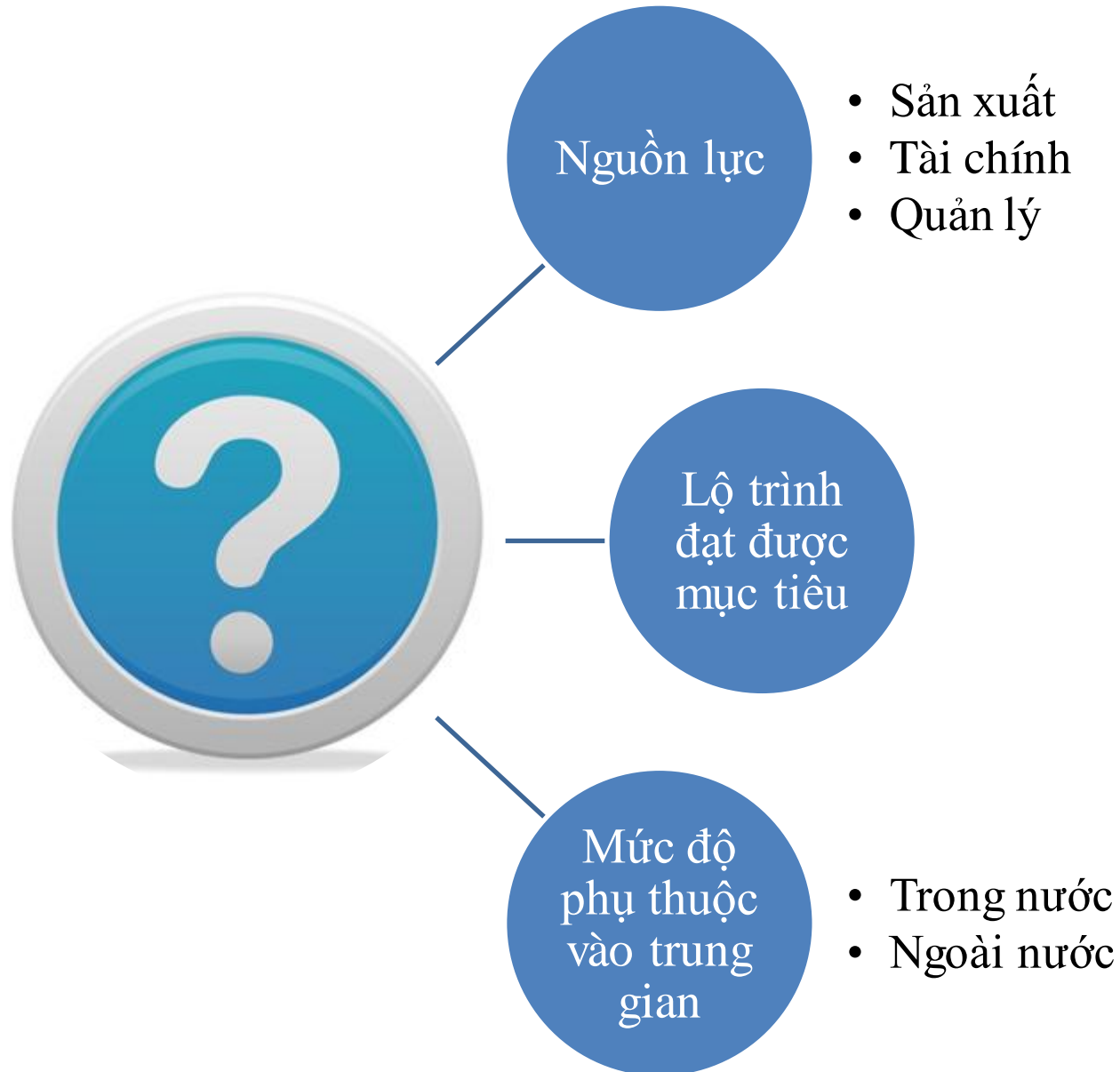
- ❖ Thăm tra các thị trường, xác định các nhà phân phối và đối tác
- ❖ Khảo sát thực tế thị trường: nhu cầu khách hàng, môi trường cạnh tranh, khả năng trung gian, các quy định của Chính phủ.

VD: tham gia triển lãm thương mại, các phái đoàn thương mại





BƯỚC 2: TỔ CHỨC XUẤT KHẨU





CÁC HÌNH THỨC XUẤT KHẨU

CÁC PHƯƠNG THỨC THÂM NHẬP
THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ



Xuất khẩu
gián tiếp



Xuất khẩu
trực tiếp





XUẤT KHẨU GIÁN TIẾP

❑ **Khái niệm:** Là hình thức trong đó doanh nghiệp kí hợp đồng với trung gian ở thị trường nội địa

Có thể chủ động hoặc không.

❑ **Ưu điểm:**

- ❖ Là hình thức ít phức tạp nhất
- ❖ Vẫn tăng doanh số mà không gặp nhiều rủi ro

❑ **Nhược điểm:**

- ❖ Doanh nghiệp không thu được kinh nghiệm về thị trường quốc tế
- ❖ Mất liên lạc với thị trường
- ❖ Lợi nhuận không cao



XUẤT KHẨU GIÁN TIẾP

□ Trường hợp áp dụng:

- ❖ Khi doanh nghiệp lần đầu tham gia thị trường, chưa thông thạo các nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu
- ❖ Hàng hóa ít, nhu cầu xuất khẩu không thường xuyên, qui mô nhỏ
- ❖ Doanh nghiệp có ít thông tin về thị trường





XUẤT KHẨU GIÁN TIẾP

□ Trường hợp áp dụng:

- ❖ Nhà sản xuất có thể xuất khẩu gián tiếp thông qua:
 - Công ty quản lý xuất khẩu (EMC)
 - Khách hàng ngoại kiều
 - Nhà ủy thác xuất khẩu
 - Nhà môi giới xuất khẩu
 - Hãng buôn xuất khẩu



XUẤT KHẨU TRỰC TIẾP

- ❑ **Khái niệm:** Là hình thức bán hàng cho khách hàng, có thể là nhà sản xuất hay người tiêu dùng ở nước ngoài
- ❑ **Ưu điểm:**
 - ❖ nắm vững thị trường và khách hàng
 - ❖ Kiểm soát được thị trường
 - ❖ Lợi nhuận cao hơn
- ❑ **Nhược điểm:**
 - ❖ Rủi ro cao hơn
 - ❖ Cần nhiều điều kiện để tiến hành



XUẤT KHẨU TRỰC TIẾP

□ Trường hợp áp dụng:

- ❖ Khi doanh nghiệp có đủ vốn, trình độ nghiệp vụ và quy mô sản xuất lớn
- ❖ Am hiểu thị trường, thị hiếu khách hàng
- ❖ Nhận hiệu hàng hóa truyền thống của doanh nghiệp đã từng có mặt trên thị trường thế giới



XUẤT KHẨU TRỰC TIẾP

□ Trường hợp áp dụng:

- ❖ Các doanh nghiệp có thể xuất khẩu trực tiếp cho các đại lý, các nhà phân phối, các đại diện thương mại, chi nhánh ở nước ngoài hay khách hàng là người tiêu dùng cuối cùng.



BUƯỚC 3: NẮM VỮNG NHỮNG KỸ NĂNG VÀ KHẢ NĂNG CẦN THIẾT

- ❖ Phát triển sản phẩm
- ❖ Logistics
- ❖ Luật hợp đồng
- ❖ Quản lý tiền tệ
- ...



BƯỚC 4: THỰC HIỆN PHƯƠNG THỨC XUẤT KHẨU

- ❖ Chỉ rõ các yếu tố thuộc phương thức xuất khẩu của doanh nghiệp
- ❖ Cải tiến sản phẩm phù hợp với nhu cầu, thị hiếu của người tiêu dùng ở thị trường mục tiêu → Marketing thích ứng



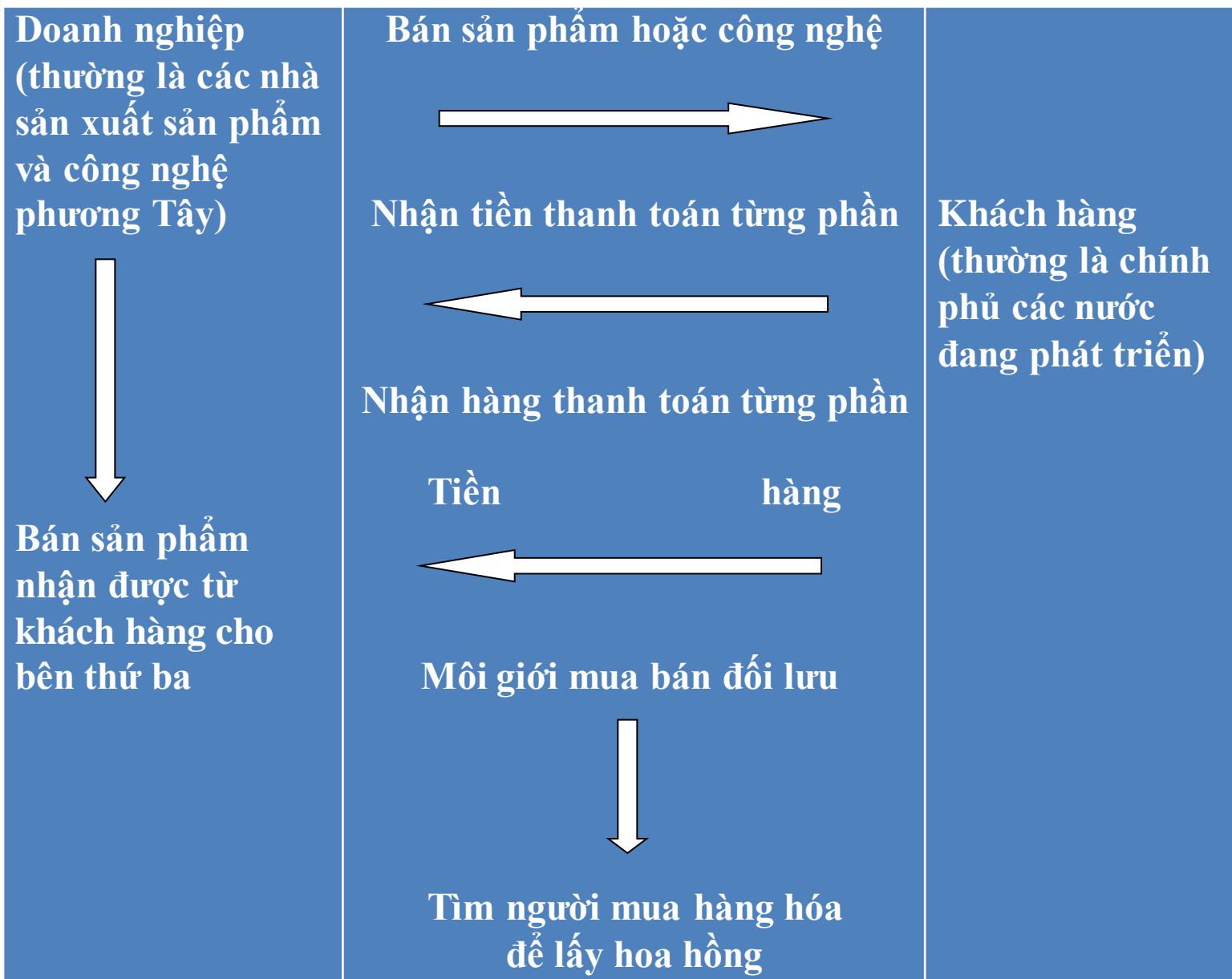


1.2. MUA BÁN ĐỔI LƯU

- **Khái niệm:** Là phương thức giao dịch trong đó Xuất khẩu kết hợp chặt chẽ với Nhập khẩu, người bán đồng thời là người mua. Mục đích của việc trao đổi không nhằm thu về một khoản ngoại tệ mà nhằm thu về một lượng hàng hóa và dịch vụ khác có giá trị tương đương.



MÔ HÌNH GIAO DỊCH MUA BÁN ĐỐI LƯU





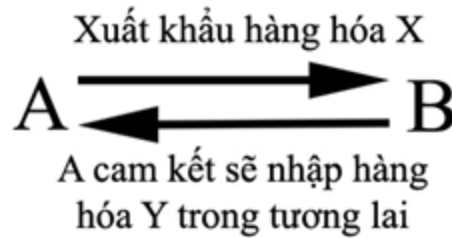
MỘT SỐ HÌNH THỨC CHỦ YẾU CỦA MUA BÁN ĐỔI LƯU



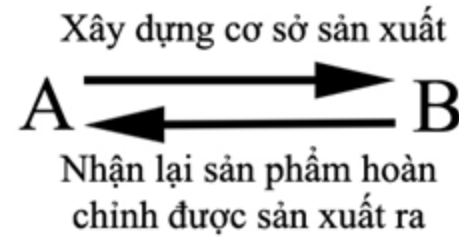
Barter



**Compensation
Deals**



**Counter
Purchase**



**Buy back
agreement**



RỦI RO TRONG BUÔN BÁN ĐỔI LƯU

- ❖ Sản phẩm trao đổi kém chất lượng, khó định giá.
- ❖ Sau khi trao đổi có thể gặp khó khăn trong quá trình thanh lý hàng hóa.



TẠI SAO LẠI SỬ DỤNG MUA BÁN ĐỔI LƯU??

- ❖ Khi không có lựa chọn nào khác
- ❖ Thiếu ngoại tệ
- ❖ Thâm nhập thị trường mới, thiết lập quan hệ mới với khách hàng
- ❖ Tìm kiếm nguồn cung mới
- ❖ Tìm kiếm lợi nhuận trong trường hợp tài khoản nước ngoài bị phong tỏa
- ❖ Đào tạo các nhà quản lý cấp cao





2.1. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

- ❑ **Khái niệm:** Là một phương thức quốc tế hoá mà trong đó, các công ty thiết lập được sự hiện diện của mình ở nước ngoài thông qua quyền sở hữu những tài sản sản xuất như vốn, công nghệ, lao động, đất đai, và các trang thiết bị.



2. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

□ Mục đích:

- ❖ Tìm kiếm thị trường
- ❖ Tìm kiếm nguồn lực, tài sản
- ❖ Tìm kiếm sự hiệu quả



TÌM KIẾM THỊ TRƯỜNG



Tăng khả năng thâm nhập thị trường và tìm kiếm cơ hội mới



Theo đuổi khách hàng trọng điểm



Cạnh tranh với đối thủ trên chính thị trường của họ



TÌM KIẾM NGUỒN LỰC VÀ TÀI SẢN



Tiếp cận nguyên liệu thô



Tiếp cận các bí quyết về
công nghệ và quản lý



Tăng khả năng tiếp cận tri
thức và các tài sản khác



TÌM KIẾM SỰ HIỆU QUẢ



Giảm chi phí sản xuất và tiếp cận các nguồn nhiên liệu



Đặt nơi sản xuất gần với người tiêu dùng



Tận dụng tối đa ưu đãi của Chính phủ



Tránh hàng rào thương mại



2.1. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

□ Đặc điểm:

- ❖ FDI đòi hỏi sự cam kết về nguồn lực lớn hơn
- ❖ FDI bao hàm sự hiện diện và các hoạt động ở nước sở tại
- ❖ FDI đem lại hiệu quả cho công ty trên quy mô toàn cầu
- ❖ FDI đi cùng với rất nhiều rủi ro (rủi ro chính trị, sự can thiệp của chính quyền địa phương về giá, lương...)



2.1. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

□ Đặc điểm (tiếp):

- ❖ Các doanh nghiệp đầu tư trực tiếp phải đối mặt với nhiều vấn đề về văn hóa và xã hội đặc trưng ở nước sở tại
- ❖ Trong FDI, các công ty đa quốc gia phải có trách nhiệm xã hội đối với nước nhận đầu tư



2.1. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

□ Những yếu tố để xem xét lựa chọn địa điểm đầu tư trực tiếp nước ngoài:

- ❖ Các nhân tố nguồn nhân lực
- ❖ Các nhân tố thị trường
- ❖ Các nhân tố cơ sở hạ tầng
- ❖ Các nhân tố kinh tế



2.1. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

□ Những yếu tố để xem xét lựa chọn địa điểm đầu tư trực tiếp nước ngoài(tiếp):

- ❖ Các nhân tố chính trị và Chính phủ
- ❖ Các nhân tố duy trì lợi nhuận
- ❖ Các nhân tố luật pháp và quy tắc điều chỉnh



2.1. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

□ Các loại hình đầu tư trực tiếp nước ngoài:

Căn cứ vào hình thức đầu tư

Đầu tư mới

(Green
Investment)

Sáp nhập

(Merge)

Mua lại

(Acquisitions)



CÁC LOẠI HÌNH FDI

Căn cứ vào hình thức đầu tư

❖ Đầu tư mới (Greenfield Investment):

Là hoạt động đầu tư trực tiếp vào các cơ sở sản xuất kinh doanh hoàn toàn mới ở nước ngoài, hoặc mở rộng một cơ sở sản xuất kinh doanh đã tồn tại.

Ví dụ: Tập đoàn Nippon Steel xây dựng nhà máy mới ở Thái Lan, tập đoàn Nissan mở rộng dây chuyền lắp ráp ô tô tại Nga...





CÁC LOẠI HÌNH FDI

Căn cứ vào hình thức đầu tư

❖ **Mua lại và sáp nhập (M&A)**

Theo luật cạnh tranh (Hiệu lực từ 1/7/2005):

- Mua lại doanh nghiệp là việc một doanh nghiệp mua toàn bộ hoặc một phần tài sản của doanh nghiệp khác đủ để kiểm soát, chi phối hoặc một ngành nghề của doanh nghiệp bị mua lại.
- Sáp nhập doanh nghiệp là việc một hoặc một số doanh nghiệp chuyển toàn bộ tài sản, quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp của mình sang một doanh nghiệp khác, đồng thời chấm dứt sự tồn tại của doanh nghiệp bị sáp nhập.

CÁC LOẠI HÌNH FDI

Căn cứ vào hình thức đầu tư

❖ Mua lại và sáp nhập (M&A) có khác nhau?

- Mua lại liên quan đến việc chuyển giao quyền sở hữu, còn sáp nhập liên quan đến tính pháp lý.
- Sáp nhập có thể xảy ra hoặc không xảy ra sau khi mua lại.

$A + B \rightarrow A + B$ (Mua lại không sáp nhập)

$A + B \rightarrow A$ (Mua lại có sáp nhập)

Theo Việt Nam:

$A + B \rightarrow A' ???$

$A + B \rightarrow A + B + A' ???$





CÁC LOẠI HÌNH FDI

Căn cứ vào hình thức đầu tư

❖ Mua lại và sáp nhập (M&A)

Ví dụ:

- Adobe mua lại Macromedia
- GM mua lại Daewoo



2.1. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

□ Các loại hình đầu tư trực tiếp nước ngoài:

Căn cứ vào mức độ hợp nhất

**Hợp nhất theo
chiều dọc**

(Vertical FDI)

**Hợp nhất theo
chiều ngang**

(Horizontal FDI)



2.1. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

❑ Các loại hình đầu tư trực tiếp nước ngoài:

Căn cứ vào mức độ hợp nhất

- ❖ **Hợp nhất theo chiều dọc (Vertical FDI):** là một liên kết từ đó công ty sở hữu, hay tìm cách sở hữu nhiều công đoạn của chuỗi giá trị để sản xuất, bán hàng và vận chuyển hàng hóa hoặc dịch vụ.
 - Hợp nhất tiến (Forward vertical integration)
 - Hợp nhất lùi (Backward vertical integration)



2.1. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

❑ Các loại hình đầu tư trực tiếp nước ngoài:

Căn cứ vào mức độ hợp nhất

- ❖ **Hợp nhất theo ngang (Horizontal FDI):** là một liên kết từ đó công ty sở hữu, hay tìm cách sở hữu các hoạt động liên quan đến một bước đơn lẻ của chuỗi giá trị của công ty.

Ví dụ: Microsoft mua lại một công ty ở Montreal sản xuất phần mềm dùng để tạo phim hoạt hình.



2.1. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

□ Các loại hình đầu tư trực tiếp nước ngoài:

Căn cứ vào bản chất của quyền sở hữu

**Đầu tư trực
tiếp toàn phần**

(Wholly owned
direct investment)

**Liên doanh
vốn cổ phần**

(Equity joint
venture)



2.1. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

❑ Các loại hình đầu tư trực tiếp nước ngoài:

Căn cứ vào bản chất của quyền sở hữu

❖ **Đầu tư trực tiếp toàn phần** là hình thức đầu tư trực tiếp trong đó nhà đầu tư giữ quyền sở hữu hoàn toàn tài sản ở nước ngoài.

Công ty mẹ có quyền kiểm soát và quản lý hoàn toàn đối với các hoạt động của doanh nghiệp.

Ví dụ: Các nhà máy 100% vốn ở Hoa Kỳ của Toyota.



2.1. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

□ Các loại hình đầu tư trực tiếp nước ngoài:

Căn cứ vào bản chất của quyền sở hữu

❖ Đầu tư trực tiếp toàn phần

- Ưu điểm:

- Bảo vệ được công nghệ
- Kiểm soát chặt chẽ, phối hợp chiến lược toàn cầu
- Chuyên môn hóa để tối đa chuỗi giá trị

- Nhược điểm:

- Chi phí cao nhất, rủi ro cao



2.1. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

❑ Các loại hình đầu tư trực tiếp nước ngoài:

Căn cứ vào bản chất của quyền sở hữu

- ❖ **Liên doanh vốn cổ phần** là một dạng của hợp tác trong đó một công ty được thành lập qua việc đầu tư hoặc góp tài sản chung của hai hay nhiều hãng đối tác để tạo nên một pháp nhân mới.



2.1. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

❑ Các loại hình đầu tư trực tiếp nước ngoài:

Căn cứ vào bản chất của quyền sở hữu

❖ Liên doanh vốn cổ phần

- Ưu điểm:

- Đối tác ở địa phương hiểu rõ môi trường KD
- Chia sẻ chi phí và rủi ro với đối tác
- Rủi ro thấp về quốc hữu hóa

- Nhược điểm:

- Thiếu kiểm soát về công nghệ, khó đạt HQ quy mô



3. THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG QUA HỢP ĐỒNG

- ❑ **Khái niệm:** Là những trao đổi xuyên biên giới, trong đó mối quan hệ giữa doanh nghiệp chủ và đối tác nước ngoài của nó được điều chỉnh bởi một hợp đồng rõ ràng.
- ❑ **Phân loại:** Hai hình thức xâm nhập bằng hợp đồng chủ yếu là *cấp phép* và *nhượng quyền thương mại*.



3. THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG QUA HỢP ĐỒNG

□ Đặc trưng của những mối quan hệ bằng
hợp đồng:

- ❖ Được điều chỉnh bởi một hợp đồng trong đó cho phép doanh nghiệp chủ kiểm soát đối tác nước ngoài của mình ở mức độ trung bình
- ❖ Thường kéo theo việc trao đổi các loại tài sản vô hình (sở hữu trí tuệ) và dịch vụ



3. THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG QUA HỢP ĐỒNG

□ Đặc trưng của những mối quan hệ bằng
hợp đồng (tiếp):

- ❖ Có thể được áp dụng độc lập hoặc sử dụng kết hợp với các phương thức thâm nhập khác
- ❖ Đa dạng và linh hoạt



3. THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG QUA HỢP ĐỒNG

□ Đặc trưng của những mối quan hệ bằng
hợp đồng (tiếp):

- ❖ Hạn chế những quan niệm không hay trong nước về doanh nghiệp nước ngoài
- ❖ Lợi nhuận ổn định và có thể dự đoán được

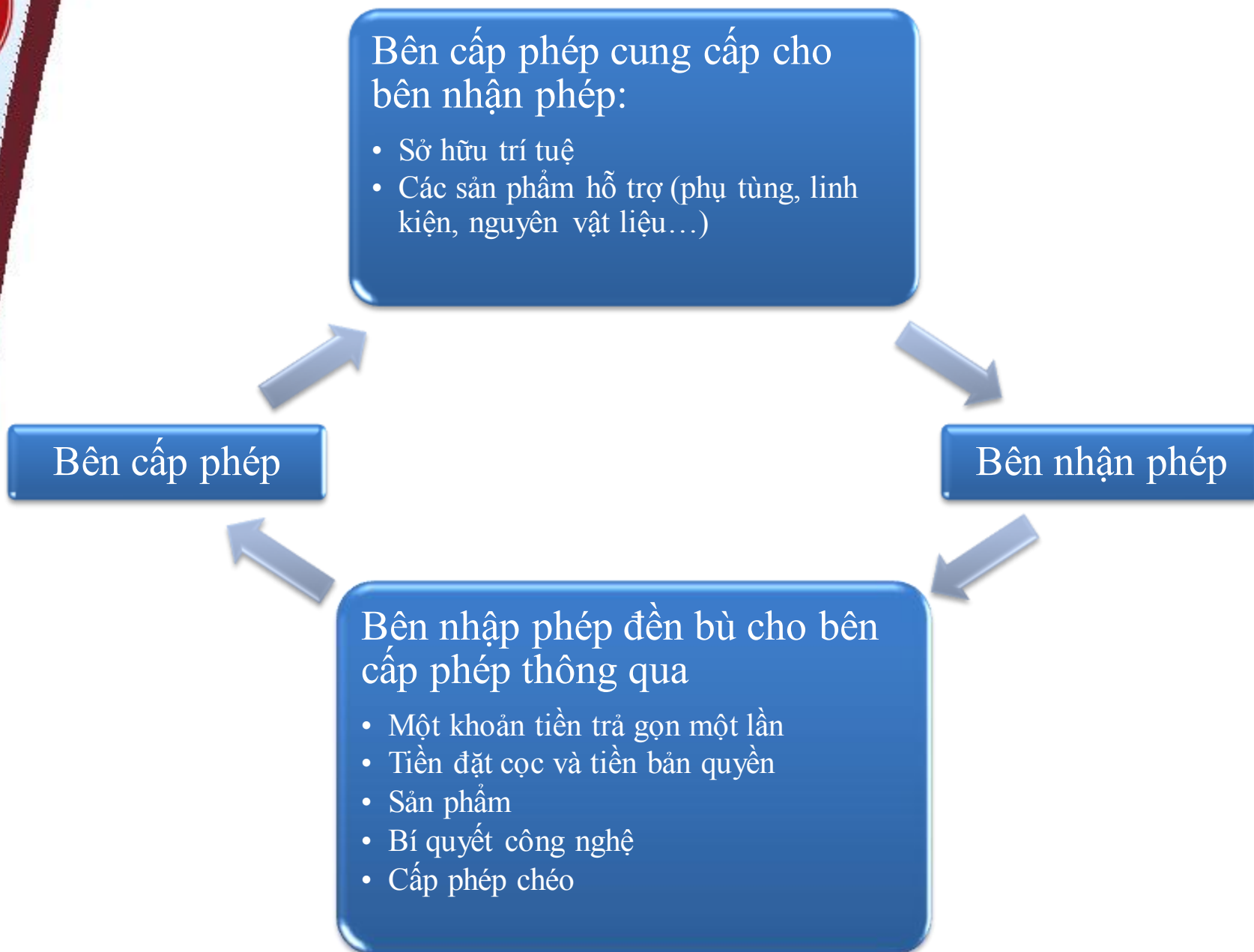


3.1. CẤP PHÉP

- **Khái niệm:** Là một thỏa thuận trong đó người sở hữu *các tài sản trí tuệ* trao cho một doanh nghiệp khác *quyền sử dụng* tài sản đó *trong một khoảng thời gian nhất định* nhằm đổi lấy tiền bản quyền hay các khoản phí bù khác.



3.1. CẤP PHÉP





3.1. CẤP PHÉP

□ Đặc điểm:

- ❖ Hợp đồng cấp phép thường có giá trị từ 5 đến 7 năm
- ❖ Sau khi mỗi quan hệ được thiết lập, bên cấp phép thường chỉ đóng vai trò tư vấn chứ không tham gia vào thị trường hoặc cung cấp hướng dẫn mang tính chất quản lý nào
- ❖ Hầu hết các doanh nghiệp đều kí kết các thỏa thuận độc quyền, theo đó người nhận phép không được phép chia tài sản cấp phép với bất kì công ty nào khác trong phạm vi quy định
- ❖ Ngoài cấp phép thông thường còn có *cấp phép chéo*



3.1. CẤP PHÉP

□ Phân loại:

Cấp phép thương hiệu

Cấp phép bí quyết kinh doanh



3.1.1. CẤP PHÉP THƯƠNG HIỆU

□ **Khái niệm:** Là việc một doanh nghiệp cho phép một doanh nghiệp khác sử dụng tên gọi, chữ viết hay logo đã được độc quyền đăng ký trong một khoảng thời gian nhất định để đổi lấy tiền bản quyền

Ví dụ: Winnie the Pooh

Ngoài ra doanh nghiệp có thể thực hiện ***cấp phép bản quyền*** bao gồm quyền tái sản xuất tác phẩm, chuẩn bị cho các sản phẩm phái sinh, phân phối các bản sao và trình bày tác phẩm trước công chúng.

Các tác phẩm nguyên gốc bao gồm: mỹ thuật, âm nhạc, văn học và phần mềm máy tính.



3.1.2. CẤP PHÉP BÍ QUYẾT KINH DOANH

□ **Khái niệm:** Là một hợp đồng mà trong đó doanh nghiệp cung cấp các kiến thức kỹ thuật hay kiến thức quản lý về việc thiết kế, chế tạo hay vận chuyển một sản phẩm hoặc dịch vụ.

Tiền bản quyền có thể là *một khoản tiền trả gộp* hoặc *một khoản tiền bản quyền hàng kỳ*.



3.1. CẤP PHÉP

□ Ưu điểm:

- ❖ Không yêu cầu đầu tư vốn hay sự hiện diện của doanh nghiệp cấp phép tại thị trường nước ngoài
- ❖ Có cơ hội tạo ra thu nhập tiền bản quyền từ sở hữu trí tuệ có sẵn
- ❖ Phù hợp cho việc thâm nhập các thị trường tồn tại nhiều rủi ro



3.1. CẤP PHÉP

□ Ưu điểm (tiếp):

- ❖ Phát huy tác dụng khi các hàng rào thương mại làm giảm khả năng xuất khẩu hay khi chính phủ hạn chế quyền sở hữu các hoạt động trong nước của các doanh nghiệp nước ngoài
- ❖ Phát huy tác dụng khi muốn đánh giá một thị trường nước ngoài trước khi áp dụng phương thức đầu tư trực tiếp nước ngoài
- ❖ Phát huy tác dụng khi muốn thâm nhập thị trường trước các đối thủ cạnh tranh



3.1. CẤP PHÉP

❑ Nhược điểm:

- ❖ Doanh thu thu được thường ít hơn so với các phương thức thâm nhập khác
- ❖ Khó kiểm soát mức độ sử dụng tài sản cấp phép
- Rủi ro đối với những sở hữu trí tuệ quan trọng hay tài sản bị tiêu tán trong tay các đối thủ



3.1. CẤP PHÉP

❑ Nhược điểm (tiếp):

- ❖ Không đảm bảo cơ sở cho sự mở rộng thị trường trong tương lai
- ❖ Không phù hợp với những sản phẩm, dịch vụ hay kiến thức có độ phức tạp cao
- ❖ Khó khăn trong giải quyết tranh chấp



3.2. FRANCHISING NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI

□ **Khái niệm:** Là một thỏa thuận trong đó một doanh nghiệp cho phép một doanh nghiệp khác quyền sử dụng toàn bộ hệ thống kinh doanh nhằm đổi lấy những khoản phí, tiền bản quyền và những dạng phí bù khác.

Hình thức phổ biến nhất là ***nhượng quyền mô hình kinh doanh*** hay còn gọi là ***nhượng quyền hệ thống***.

VD: McDonald's, KFC...



3.2. FRANCHISING NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI

□ Ưu điểm:

- ❖ Đối với doanh nghiệp nhượng quyền:
 - ✓ Việc thâm nhập nhiều thị trường nước ngoài được thực hiện nhanh chóng và tiết kiệm chi phí
 - ✓ Không cần đầu tư nhiều vốn
 - ✓ Các thương hiệu uy tín sẽ thúc đẩy liên tục và mau lẹ lượng bán hàng tiềm năng ở nước ngoài
 - ✓ Doanh nghiệp có thể tận dụng kiến thức của các công ty nhận quyền để tìm hiểu và phát triển các thị trường nước ngoài



3.2. FRANCHISING NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI

□ Ưu điểm:

- ❖ Đối với doanh nghiệp nhận quyền:
 - ✓ Sở hữu một thương hiệu nổi tiếng và được mọi người công nhận
 - ✓ Được tập huấn và tiếp thu các bí quyết kinh doanh, nhận được sự hỗ trợ thường xuyên từ người nhượng quyền
 - ✓ Điều hành một doanh nghiệp độc lập
 - ✓ Tăng khả năng thành công của việc kinh doanh
 - ✓ Trở thành một bộ phận của một mạng lưới quốc tế có uy tín



3.2. FRANCHISING NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI

❑ Nhược điểm:

- ❖ Đối với doanh nghiệp nhượng quyền:
 - ✓ Việc duy trì kiểm soát đối với bên nhận quyền có thể gặp khó khăn
 - ✓ Bất đồng với bên nhận quyền có thể xảy ra, bao gồm cả những tranh chấp pháp lý
 - ✓ Việc bảo vệ hình ảnh của công ty chuyển nhượng tại thị trường nước ngoài có thể gặp nhiều khó khăn
 - ✓ Đòi hỏi phải kiểm tra và đánh giá tình hình hoạt động của công ty nhận quyền, cung cấp hỗ trợ thường xuyên
 - ✓ Công ty nhận quyền có thể lợi dụng kiến thức thu được và trở thành đối thủ tương lai



3.2. FRANCHISING NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI

❑ Nhược điểm:

- ❖ Đối với doanh nghiệp nhận quyền:
- ✓ Khoản đầu tư ban đầu hay khoản tiền bản quyền có thể có giá trị lớn
- ✓ Bên nhận quyền buộc phải mua nguồn cung, thiết bị và các sản phẩm từ bên nhượng quyền
- ✓ Bên nhượng quyền nắm giữ nhiều quyền hành, trong đó có quyền thỏa thuận giá cả
- ✓ Số lượng cửa hàng của người nhượng quyền có thể tăng lên nhanh chóng trong khu vực, từ đó tạo ra các đối thủ cạnh tranh cho người nhận quyền
- ✓ Người nhượng quyền có thể áp đặt các hệ thống kỹ thuật hay quản lý không phù hợp với người nhận quyền



3.3. CÁC PHƯƠNG THỨC THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG BẰNG HỢP ĐỒNG KHÁC

□ Hợp đồng chìa khóa trao tay (Turnkey Projects):

Là một thỏa thuận theo đó một doanh nghiệp chủ hay một liên doanh lên kế hoạch, cấp vốn, tổ chức, quản lý và thực hiện tất cả các giai đoạn của một dự án ở nước ngoài và sau đó giao nó cho một khách hàng nước ngoài sau khi đã tập huấn cho đội ngũ nhân viên trong nước.

Thường áp dụng trong các lĩnh vực xây dựng, công trình, thiết kế và kiến trúc.



3.3. CÁC PHƯƠNG THỨC THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG BẰNG HỢP ĐỒNG KHÁC

❑ Hợp đồng chìa khóa trao tay (Turnkey Projects):

➤ Ưu điểm:

- Thu lợi nhờ kiến thức, bí quyết công nghệ
- Sử dụng ở những nơi FDI bị giới hạn

➤ Nhược điểm:

- Tạo ra đối thủ cạnh tranh
- Giảm lợi thế cạnh tranh



3.3. CÁC PHƯƠNG THỨC THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG BẰNG HỢP ĐỒNG KHÁC

□ Thỏa thuận xây dựng – kinh doanh – chuyển giao (BOT)

Trong một thỏa thuận **xây dựng – kinh doanh – chuyển giao**, doanh nghiệp sẽ ký hợp đồng cam kết xây dựng một cơ sở vật chất cơ bản ở nước ngoài, như đập nước hay nhà máy xử lý nước, vận hành cơ sở này trong một khoảng thời gian nhất định và sau đó chuyển giao quyền sở hữu cho nhà tài trợ của dự án, thường là chính phủ các nước sở tại hay các cơ quan nhà nước.



3.3. CÁC PHƯƠNG THỨC THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG BẰNG HỢP ĐỒNG KHÁC

□ Hợp đồng quản lý:

Trong một **hợp đồng quản lý**, bên thực hiện hợp đồng sẽ cung cấp các bí quyết quản lý để điều hành một khách sạn, khu nghỉ dưỡng, bệnh viện, sân bay hay các cơ sở khác nhằm đổi lấy một khoản tiền bù lại.



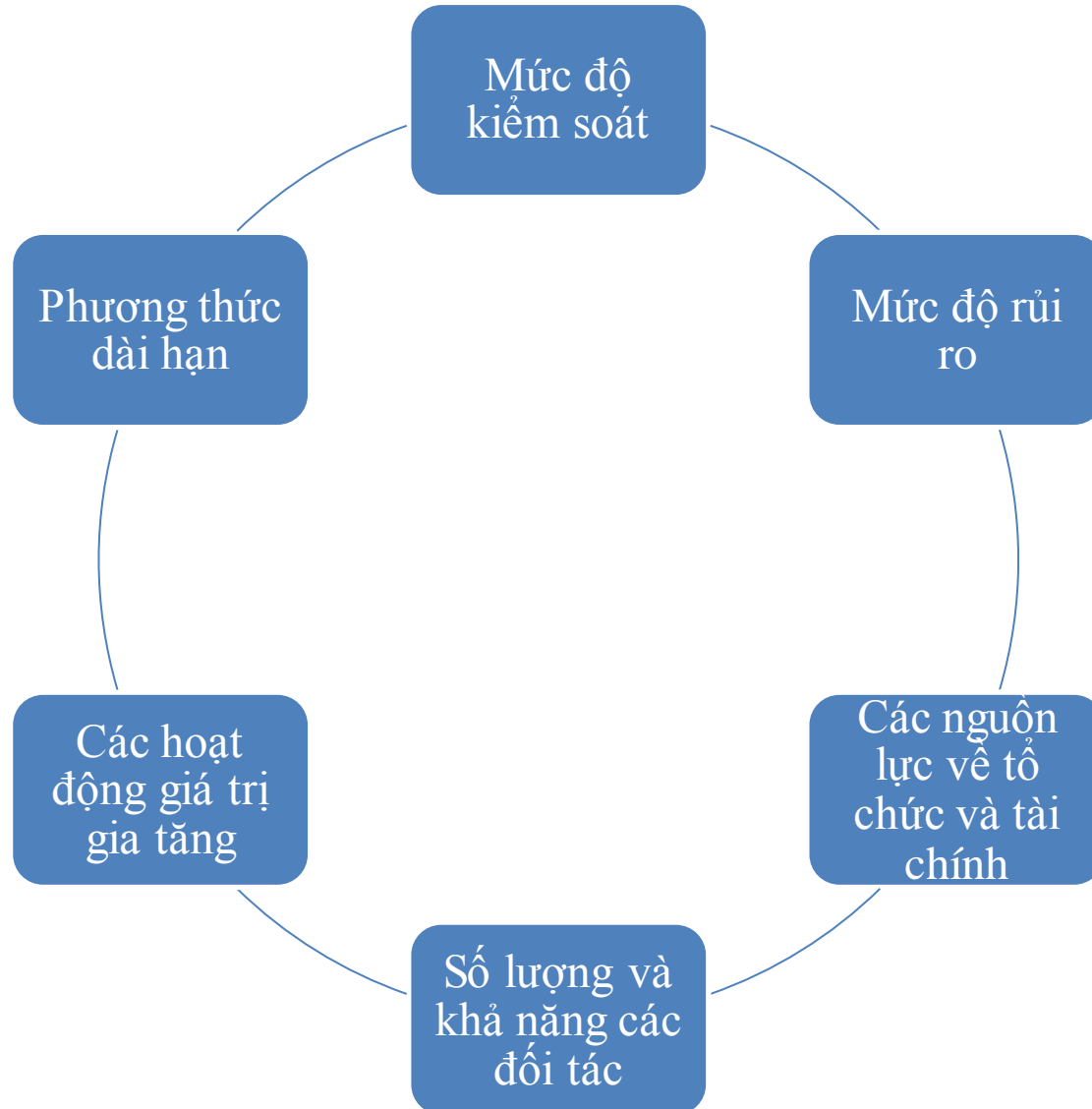
3.3. CÁC PHƯƠNG THỨC THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG BẰNG HỢP ĐỒNG KHÁC

□ Cho thuê quốc tế:

Là một phương thức trong đó doanh nghiệp chủ (bên cho thuê) cho thuê máy móc hay trang thiết bị cho các khách hàng doanh nghiệp hay chính phủ (bên đi thuê), thường kéo dài trong vòng nhiều năm cho mỗi lần.



LỰA CHỌN PHƯƠNG THỨC THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ





MỨC ĐỘ KIỂM SOÁT

CÁC PHƯƠNG THỨC THÂM NHẬP
THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ

Xuất khẩu,
buôn bán đổi
lưu

Cấp phép,
nhượng quyền,
liên doanh dựa
trên dự án
không góp vốn

Đầu tư trực tiếp
nước ngoài,
liên doanh góp
vốn cổ phần





CÁC PHƯƠNG THỨC THÂM NHẬP
THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ



Thank you