

cuu duong than cong. com

Đinh Khương Duy

cuu duong than cong. com

*i thuong
khuongduy@ftu.edu.vn*

I. TRƯỚC KHI GIAO DỊCH

1. Nghiên cứu tiếp cận thị trường

1.1. Nghiên cứu hàng hóa

- + Đặc tính cơ bản của hàng hóa, yêu cầu về hàng hóa tại thị trường
 - + Các yếu tố liên quan đến quá trình sản xuất mặt hàng
 - + Cung cầu
 - + Chu kỳ, vòng đời của sản phẩm
 - + Mặt hàng thay thế
 - + Tỷ suất ngoại tệ
- *Tỷ suất ngoại tệ xuất khẩu*

Tỷ suất ngoại tệ xuất khẩu:
$$Re = \frac{Fe}{De}$$

Fe: Số ngoại tệ thu được từ xuất khẩu

De: Số nội tệ phải bỏ ra để xuất khẩu

⇒ Số nội tệ bỏ ra để thu về 1 đơn vị ngoại tệ thông qua XK
⇒ u?

➤ Tỷ suất ngoại tệ nhập khẩu

$$\text{Tỷ suất ngoại tệ nhập khẩu } Ri = \frac{Di}{Fi}$$

Fi: Số ngoại tệ bỏ ra để nhập khẩu

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

⇒ Số nội tệ thu được khi bỏ ra 1 đơn vị ngoại tệ thông qua NK.

1.2. Nghiên cứu thị trường

➤ *Xác định mục tiêu nghiên cứu*

➤ *Nội dung nghiên cứu*

- Môi trường kinh doanh
- Chính sách kinh tế
- Quan hệ cung cầu, dung lượng thị trường, tập quán và thị hiếu tiêu dùng

- Điều kiện địa lý, điều kiện giao thông vận tải.
- Quan hệ ngoại giao, thương mại giữa hai quốc gia

➤ *Phân tích thị trường*

- Tìm kiếm thông tin
- Phân khúc thị trường
- Quy mô và triển vọng tăng trưởng
- Xu hướng thị trường

1.3. Nghiên cứu đối tác

➤ *Nội dung*

- Tư cách pháp lý
- Cơ cấu tổ chức và quy mô hoạt động, lĩnh vực KD
- Khả năng tài chính, tình hình hoạt động kinh doanh
- Uy tín và vị trí trên thương trường.

1.4. Phương pháp tiến hành nghiên cứu

- Điều tra qua tài liệu và sách báo (desk research)
- Điều tra tại chỗ (field research)
- Mua bán thử
- Mua thông tin

2. Lập phương án kinh doanh

2.1. 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.

2.2. Nội dung

- Đánh giá tình hình thị trường và thương nhân
- Lựa chọn mặt hàng
- 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

II. CHUẨN BỊ KÝ KẾT HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU

1. Chuẩn bị nguồn hàng để xuất khẩu

- Cơ sở pháp lí: HĐ nội thương, hợp đồng nhận uỷ thác
- Ý nghĩa: Đảm bảo tiến độ thực hiện HĐ ngoại thương

a. Chuẩn bị nguồn hàng

Tự sản xuất, liên kết liên doanh sản xuất, thu mua, nhận uỷ thác XK, gia công XK

b. Đóng gói, bao bì, kí mã hiệu sơ bộ

c. Kiểm tra sơ bộ hàng hoá

d. Định giá hàng XK/ Quy dẫn giá/ Kiểm tra giá

❖ Định giá

- Định giá hướng vào thị trường: Hớt vát, thâm nhập...
- Định giá hướng vào sản xuất

❖ Quy dẫn giá

- Cùng đơn vị đo lường
- Cùng đơn vị tiền tệ
- Cùng thời gian

➤ Cùng điều kiện tín dụng

Thời hạn tín dụng bình quân (T): Thời gian người đi vay được sử dụng 100% số tiền hàng mà không phải trả lãi.

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

- x_i : Số tiền phải trả của lần i
- t_i : Thời hạn tín dụng lần i

$$✓ \text{Hoặc } T = \sum p_i t_i$$

(p_i là tỉ lệ số tiền phải trả lần i trên tổng nợ)

$$\Rightarrow P_{\text{tín dụng}} = P_{\text{trả ngay}} + P_{\text{trả ngay}} \times T.r = P_{\text{trả ngay}}(1 + T.r)$$

(r : Lãi suất ngân hàng)

$$✓ \text{Hệ số ảnh hưởng tín dụng: } K_{\text{tín dụng}} = \frac{P_{\text{trả ngay}}}{P_{\text{ng}}}$$

Bài tập

1. Lựa chọn đơn chào hàng

Đơn 1: Đơn giá 1000 \$/MT, trả ngay 40%, sau 2 tháng trả 40%, sau 5 tháng trả nốt.

Đơn 2: Đơn giá 1100 \$/MT, trả ngay 40%, sau 2 tháng trả 10%, sau 4 tháng trả nốt.

2. Bạn nhận được thư hỏi mua với giá 4000 USD/MT FOB, Incoterms 2010, trả tiền 30% sau 2 tháng, 40% sau 4 tháng và trả nốt sau 8 tháng, biết lãi suất ngân hàng là 12%/năm, nếu chấp nhận bạn bán hàng với mức giá trả ngay khoảng bao nhiêu?

- Cùng điều kiện cơ sở giao hàng

$$\text{CIF} = C + I + F (= \text{CFR} + I)$$

$$= \text{FOB} + I + F$$

$$= \text{FOB} + r.110\%\text{CIF} + F$$

$$\Rightarrow \text{CIF} - r.110\%\text{CIF} = \text{FOB} + F$$

$$\Rightarrow \text{CIF} (1 - r.110\%) = \text{FOB} + F$$

$$\Rightarrow \text{CIF} = (\text{FOB} + F) / (1 - 1,1.r)$$

2. Chào hàng

- Firm offer
- Free offer

3. Đàm phán

ng

ng

ng.

p:

t)

cuu duong than cong. co

ng

nh

n/mua)

ng

năm nay)

cuu duong than cong. com

ng)

10%

III. CHUẨN BỊ KÝ KẾT HỢP ĐỒNG NHẬP KHẨU

1. Xác định lượng đặt hàng tối ưu (SGK)

$$Q = \sqrt{\frac{2 AP}{S}}$$

2. Hỏi hàng

3. Quy dẫn giá

4. Kiểm tra và tính giá

5. Đàm phán ký kết hợp đồng

IV. ĐÀM PHÁN QUỐC TẾ

1. Khái niệm

Đàm phán thương mại là quá trình **mặc cả và thuyết phục** giữa bên mua và bên bán về các nội dung liên quan tới giao dịch mua bán như: giá cả, phẩm chất, giao hàng, thanh toán... nhằm đạt được **sự thống nhất** để đi tới thoả thuận kí kết hợp đồng.

2. Đặc điểm

- Quá trình thống nhất ý chí của các bên
- Quá trình thống nhất những mặt đối lập, lợi ích chung và lợi ích riêng
- Tính khoa học và nghệ thuật

3. Các hình thức đàm phán

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

4. Chiến lược đàm phán

- Cạnh tranh
- Hợp tác
- Nguyên tắc/ hỗn hợp

5. Kỹ năng đàm phán

- Trước khi đàm phán
- Trong khi đàm phán
- Sau khi đàm phán