

Bài 4

PHƯƠNG THỨC THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG THẾ GIỚI



TS. Đinh Tiên Minh

2

MỤC TIÊU



01

Hiểu cách thức xác định thị trường mục tiêu và những yếu tố ảnh hưởng đến việc lựa chọn phương thức thâm nhập vào thị trường mục tiêu đó.

02

Hiểu rõ những ưu, nhược điểm của từng phương thức, từ đó lựa chọn phương thức phù hợp nhất với doanh nghiệp.

3

MỤC LỤC

- 1 Lựa chọn thị trường mục tiêu
- 2 Lựa chọn phương thức thâm nhập
- 3 Các phương thức thâm nhập
- 4 Thoái lui thị trường



www.dinhkienminh.net



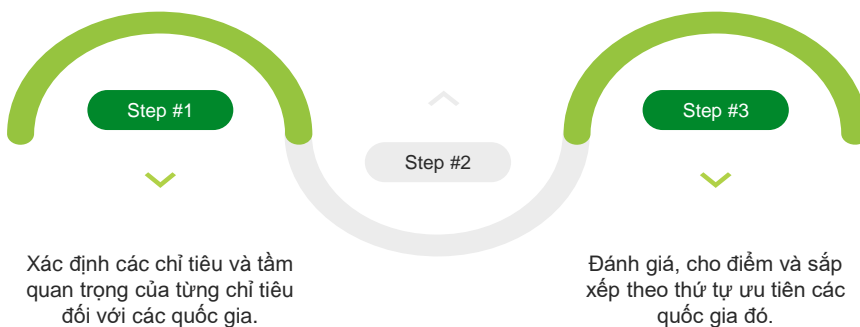
DINH KIẾN MINH

4

LỰA CHỌN THỊ TRƯỜNG MỤC TIÊU

Các bước sàng lọc ban đầu

Tiến hành thu thập thông tin.



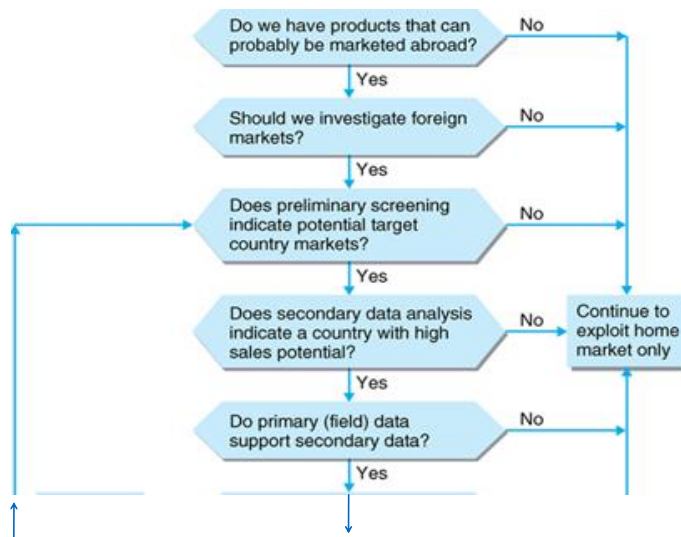
www.dinhkienminh.net



DINH KIẾN MINH

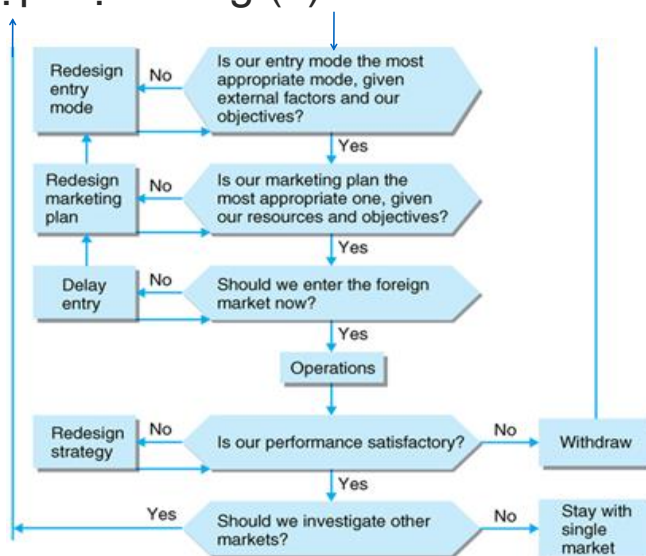
5

Lưu đồ qui trình ra quyết định thâm nhập thị trường



6

Lưu đồ qui trình ra quyết định thâm nhập thị trường (tt)



7

Lựa chọn phương thức thâm nhập

Các yếu tố cần lưu ý



- Độ lớn thị trường và tốc độ phát triển.
- Cơ hội và nguy cơ của thị trường.
- Các qui định của Chính phủ.
- Môi trường cạnh tranh và khoảng cách văn hóa.
- Cơ sở hạ tầng địa phương.
- Mục tiêu doanh nghiệp.
- Nhu cầu kiểm soát.
- Nguồn lực nội bộ.



www.dinhvienminh.net



8

Lựa chọn phương thức thâm nhập

Các yếu tố cần lưu ý (tt)



Độ lớn thị trường và tốc độ phát triển.

- ✓ Thị trường càng lớn đòi hỏi sự cam kết về nguồn lực càng lớn từ công ty (vd LD hoặc 100% vốn nước ngoài).
- ✓ Tiềm năng thị trường có liên quan đến độ lớn của thị trường hiện tại.
- ✓ Tiềm năng thị trường tương lai được đo lường bằng tốc độ phát triển, đặc biệt tại các thị trường mới nổi.



www.dinhvienminh.net



9



Lựa chọn phương thức thâm nhập

Các yếu tố cần lưu ý (tt)



Cơ hội và nguy cơ của thị trường

- ✓ Các cơ hội và nguy cơ liên quan đến vấn đề chính trị, kinh tế hoặc y tế của một quốc gia có thể ảnh hưởng đến tiềm năng kinh doanh của các doanh nghiệp tại quốc gia đó.
- ✓ Vài doanh nghiệp lựa chọn tham gia thị trường bằng việc mở VPĐD tại các quốc gia có nhiều nguy cơ, mặc dù tiềm năng thị trường tại đó rất lớn.



10

Lựa chọn phương thức thâm nhập

Các yếu tố cần lưu ý (tt)



- Các qui định của chính phủ
- Môi trường cạnh tranh



11



PIAGGIO


www.dinhkienminh.net

Lựa chọn phương thức thâm nhập

Các yếu tố cần lưu ý (tt)



Khoảng cách văn hóa: Các công ty đa quốc gia thông qua tỷ lệ % sở hữu vốn góp có thể làm giảm đi sự khác biệt về giá trị văn hóa tại quốc gia xâm nhập (JV thay vì 100% vốn nước ngoài).

Cơ sở hạ tầng địa phương

- Có 5 loại thị trường:
 - Các quốc gia nền tảng (Platform countries).
 - Các quốc gia mới nổi (Emerging countries).
 - Các quốc gia phát triển (Growth countries).
 - Các quốc gia chín muồi (Maturing countries).
 - Các quốc gia hoàn thiện (Established countries)



12

Các phương thức thâm nhập

1

Thâm nhập
TTTG từ sản
xuất trong
nước

2

Thâm nhập
TTTG từ sản
xuất ở nước
ngoài

3

Thâm nhập
TTTG tại
khu kinh tế
tự do


www.dinhkienminh.net


13

Các phương thức thâm nhập



14

Thâm nhập TTTG từ SX trong nước

Ý nghĩa

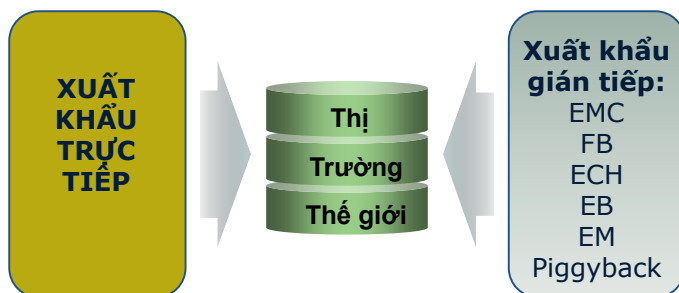


- Tạo nguồn vốn quan trọng để thoả mãn nhu cầu nhập khẩu và tích lũy phát triển sản xuất.
- Cho phép mở rộng quy mô sản xuất, nhiều ngành nghề mới ra đời phục vụ cho xuất khẩu.
- Kích thích các doanh nghiệp trong nước đổi mới trang thiết bị và công nghệ sản xuất.
- Tăng cường sự hợp tác quốc tế giữa các nước và nâng cao vai trò vị trí của nước xuất khẩu trên thị trường khu vực và quốc tế



15

Thâm nhập TTTG từ SX trong nước (tt)



Ghi chú: Export Management Company, Foreign Buyer, Export Commission House, Export Broker, Export Merchants



16

Xuất khẩu trực tiếp

Hình thức này thường được áp dụng trong những trường hợp nào?

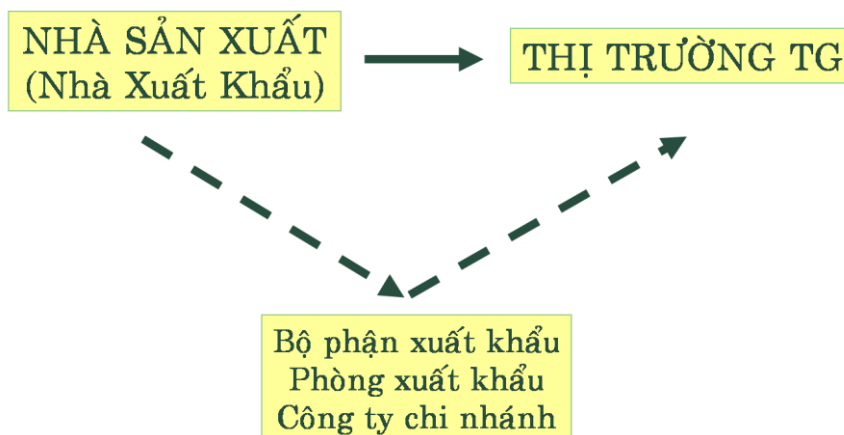
Ưu và nhược điểm của nó là gì?

- Áp dụng đối với doanh nghiệp thông thạo nghiệp vụ XNK, qui mô sản xuất lớn, kinh nghiệm trên thương trường và nhãn hiệu hàng hóa truyền thống đã từng có mặt trên thị trường thế giới.
- XK trực tiếp đòi hỏi doanh nghiệp phải đảm trách toàn bộ hoạt động Marketing xuất khẩu.
- Hình thức này đem lại lợi nhuận cao nếu doanh nghiệp nắm chắc được nhu cầu thị trường, thị hiếu của khách hàng.



17

Xuất khẩu trực tiếp (tt)



18

Xuất khẩu gián tiếp

Hình thức này thường được áp dụng trong những trường hợp nào?

Ưu và nhược điểm của nó là gì?

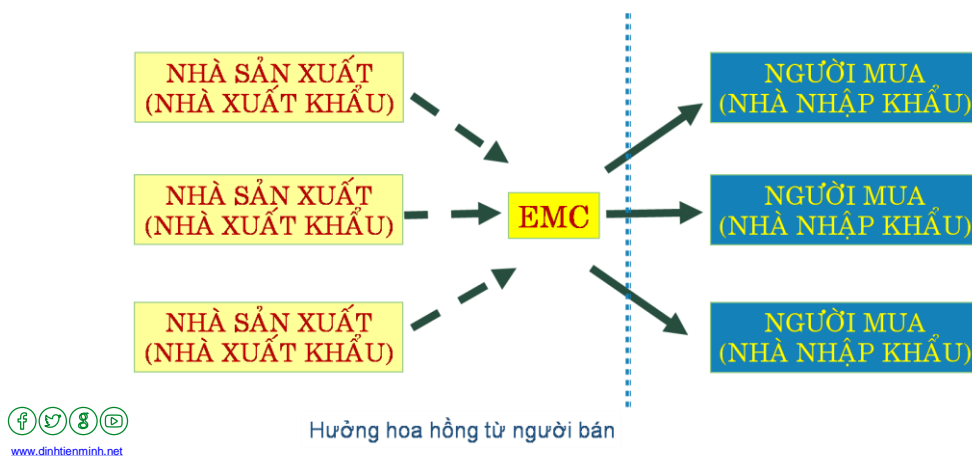
- Để bán được sản phẩm của mình ra nước ngoài, NSX phải nhờ các cá nhân hoặc tổ chức trung gian có chức năng xuất khẩu trực tiếp.
- Xuất khẩu gián tiếp thường sử dụng đối với các doanh nghiệp có qui mô nhỏ, chưa đủ điều kiện xuất khẩu trực tiếp, chưa quen biết thị trường, khách hàng và chưa thông thạo các nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu.



19

Xuất khẩu gián tiếp (tt)

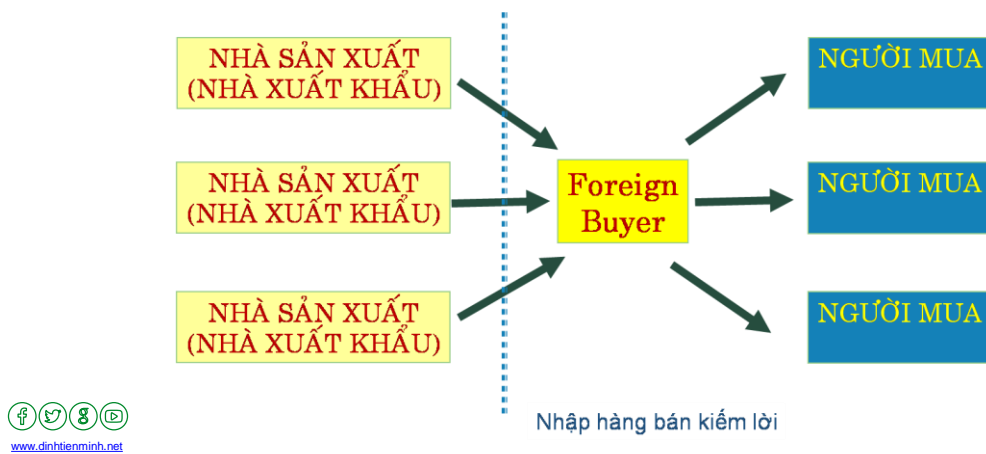
❖ EMC (Export Management Corp) – Công ty quản trị xuất khẩu:



20

Xuất khẩu gián tiếp (tt)

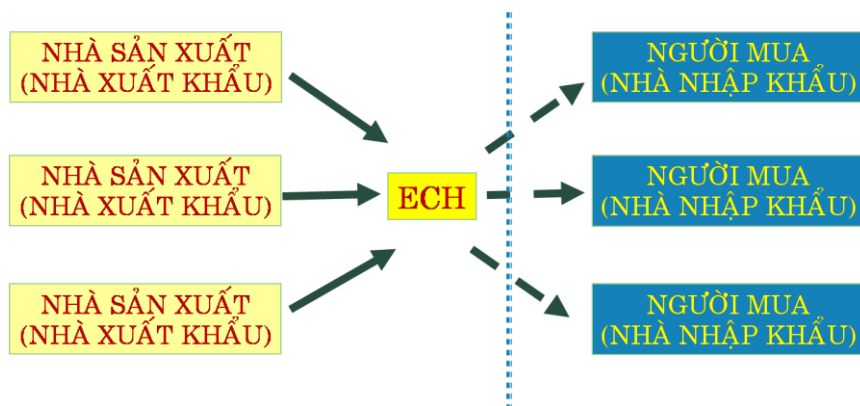
❖ FB (Foreign Buyer) – Khách hàng nước ngoài:



21

Xuất khẩu gián tiếp (tt)

❖ ECH (Export Commission House) – Nhà ủy thác xuất khẩu:



www.dinhthienminh.net

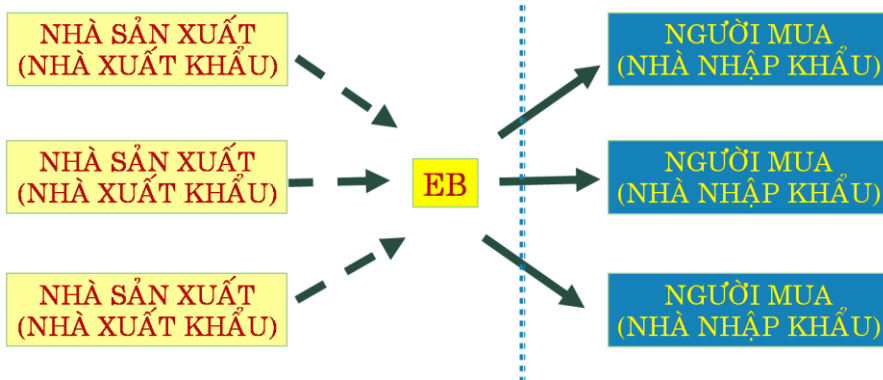
Tiền ủy thác từ người mua – Đại diện cho người mua



22

Xuất khẩu gián tiếp (tt)

❖ EB (Export Broker) – Môi giới xuất khẩu:



www.dinhthienminh.net

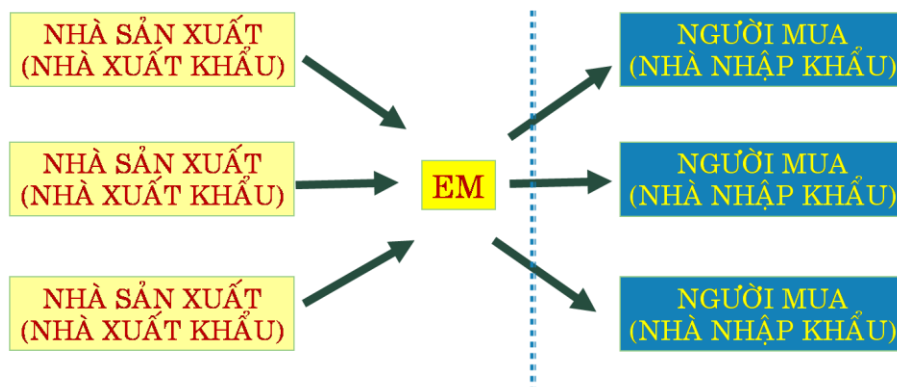
Hưởng hoa hồng từ người bán
Tập trung một số mặt hàng



23

Xuất khẩu gián tiếp (tt)

❖ EM (Export Merchant) – Hãng buôn xuất khẩu:



24

Các phương thức thâm nhập



25

Thâm nhập TTTG từ SX nước ngoài Ý nghĩa

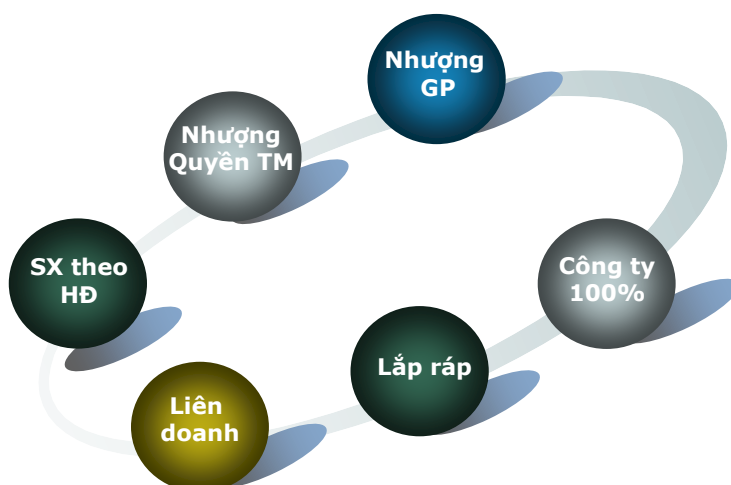


- Thông qua SX ở nước ngoài, các doanh nghiệp có thể sử dụng thế mạnh của quốc gia đó về tài nguyên, lao động → Giá thành phẩm giảm → Giá bán giảm.
- SX ở nước ngoài giúp tiết kiệm chi phí liên quan đến vận chuyển như NVL phải nhập rồi xuất khẩu thành phẩm.
- SX ở nước ngoài sẽ khắc phục hàng rào pháp lý như thuế XNK, hạn ngạch nhập khẩu.


www.dinhkienminh.net


26

Thâm nhập TTTG từ SX nước ngoài (tt)


www.dinhkienminh.net


27



Một trong những nhược điểm của hình thức nhượng quyền kinh doanh là “*khi hợp đồng nhượng quyền chấm dứt, doanh nghiệp có giấy phép có thể đã tạo ra một người cạnh tranh mới với chính mình*”. Hãy nêu suy nghĩ của Anh/ Chị về vấn đề này. Doanh nghiệp có giấy phép cần phải làm gì trong tình huống này?


www.dinhthienminh.net


28

Ten Well-Known Franchise Companies

Company	Industry	Year Established	Year of First Franchise	Year First International Franchise	No. of Operating Units	No. of Countries
General Nutrition Centers	Vitamins retailing	1935	1988	1991	USA: 2954 CAN: 18 RoW: 227 ¹	27
Mrs. Fields	Cookies	1977	1990	1992	USA: 849 CAN: 11 RoW: 60	12
Uniglobe Travel	Travel Agencies	1980	1981	1991	USA: 856 CAN: 192 RoW: 87	15
Subway	Sandwiches	1965	1974	1984	USA: 11452 CAN: 1259 RoW: 693	70+
Computertots	Computer education	1983	1989	1994	USA: 132 CAN: 0 RoW: 92	12
Midas	Automotive Services	1956	1956	1968	USA: 1898 CAN: 246 RoW: 561	NA
Mailboxes Etc.	Business Support	1980	1981	1988	USA: 2971 CAN: 209 RoW: 377	70+
Sir Speedy	Print & Copying Services	1968	1968	1984	USA: 1372 CAN: 9 RoW: 49	23
Ponderosa	Steakhouse	1965	1966	1985	USA: 506 CAN: 8 RoW: 40	NA
World Gym Fitness	Fitness	1977	1985	1985	USA: 276 CAN: 3 RoW: 9	NA

Source: www.franchiseintl.com.¹RoW = Rest of the World.
www.dinhthienminh.net


Thâm nhập TTTG từ SX nước ngoài (tt)

Nhượng quyền thương mại (Franchise)



Nhượng Quyền là một hoạt động theo đó bên Nhượng Quyền (franchisor) sẽ cho phép bên Nhận Quyền (Franchisee) sử dụng thương hiệu, nhãn hiệu sản phẩm trong một khoảng thời gian xác định, đổi lại bên Nhận Quyền phải trả một khoản phí nhất định cho bên Nhượng Quyền.

29

Thâm nhập TTTG từ SX nước ngoài (tt)

Sản xuất theo hợp đồng



Sản xuất theo hợp đồng là sự hợp tác hoặc chế tạo hoặc lắp ráp sản phẩm do nhà sản xuất thực hiện ở thị trường nước ngoài.



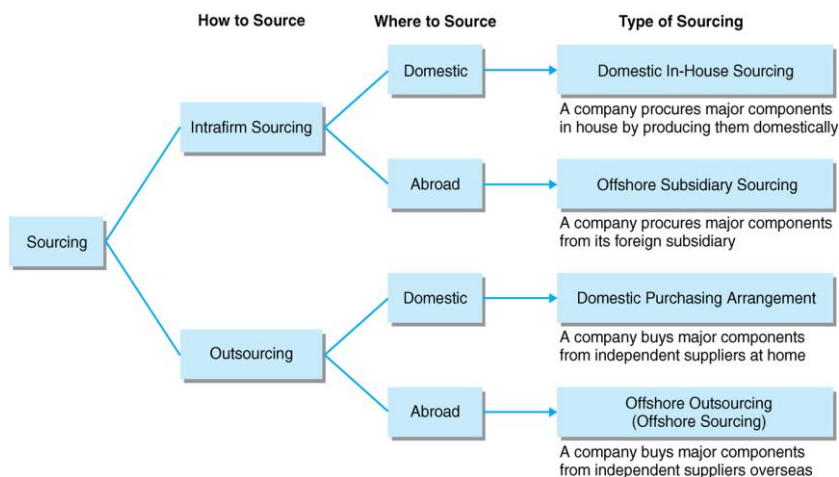
www.dinhkienminh.net



30

Thâm nhập TTTG từ SX nước ngoài (tt)

Minh họa các chiến lược Outsourcing



www.dinhkienminh.net

Copyright (c) 2007 John Wiley & Sons, Inc.



31

Thâm nhập TTTG từ SX nước ngoài (tt)

Liên doanh (Joint-Venture):

- Là tổ chức trong đó hai hoặc nhiều bên có chung quyền sở hữu, quyền quản lý, điều hành hoạt động và được hưởng quyền lợi về tài sản.
- Kết hợp thế mạnh các bên về kỹ thuật, vốn và phương thức điều hành.
- Có thể tạo ra các quan điểm khác nhau về sản xuất kinh doanh, chiến lược phát triển.

Hoạt động lắp ráp

- Sự kết hợp giữa xuất khẩu và sản xuất ở nước ngoài.
- Chỉ xuất khẩu các linh kiện rời ra nước ngoài, lắp ráp để thành một sản phẩm hoàn chỉnh.
- Tiết kiệm chi phí về chuyên chở và bảo hiểm, tận dụng tiền lương thấp → giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm.

100% vốn nước ngoài

- Lập cơ sở sản xuất ở nước ngoài.
- Tiết kiệm chi phí vận chuyển, tạo ra sản phẩm thích hợp với thị trường nước ngoài, kiểm soát hoàn toàn sản xuất kinh doanh ...
- Sự rủi ro sẽ lớn hơn so với các hình thức thâm nhập khác.



www.dinhkienminh.net



DINH KIẾN MINH

32

Các phương thức thâm nhập

1

Thâm nhập
TTTG từ sản
xuất trong
nước

2

Thâm nhập
TTTG từ sản
xuất ở nước
ngoài

3

Thâm nhập
TTTG tại
khu kinh tế
tự do



www.dinhkienminh.net



DINH KIẾN MINH

33



Thoái lui thị trường

Các lý do thoái lui thị trường



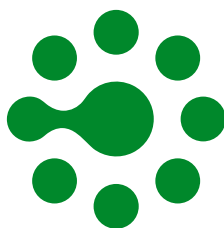
- Lỗ liên tục.
- Môi trường kinh doanh hay thay đổi.
- Thâm nhập sớm (vội vã).
- Cạnh tranh quá khốc liệt.
- Phân phối lại nguồn lực



www.dinhkienminh.net



35



KẾT THÚC



www.dinhkienminh.net

