

Chương 5: Giá và chi phí mua hàng

TS.GVC Đinh Thị Thu Oanh

Những vấn đề mà nhà ra quyết định cung ứng quan tâm

Chúng ta có nên

- Sử dụng đấu thầu để làm phương tiện xác định giá
- Tận dụng ưu đãi về số lượng hoặc chiết khấu tiền mặt do nhà cung cấp đưa ra
- Sử dụng mua có kỳ hạn

Chúng ta có thể làm thế nào

- Giao ngay và chống ấn định giá
- Sử dụng thị trường kỳ hạn để phòng ngừa rủi ro mua nguyên liệu thô
- Biết khi nào nên cho phép thay đổi giá trong hợp đồng?

Thế nào là giá hợp lý

- Là Giá thấp nhất nhưng vẫn đảm bảo chất lượng phù hợp được cung cấp liên tục ở bất cứ đâu và bất cứ khi nào

Mối quan hệ giữa chi phí và giá cả

Để duy trì hoạt động kinh doanh lâu dài, nhà cung cấp phải tính tổng chi phí, bao gồm cả chi phí chung và các khoản nhận được lợi nhuận. Còn Người mua phải trả một mức giá (giá cao, giá thấp, dịch vụ, chất lượng liên quan....

- **Chi phí trực tiếp**
- **Chi phí gián tiếp**
- **Chi phí biến đổi**
- **Chi phí hỗn hợp – chi phí bán biến (Semi – variable cost)**
- **Chi phí cố định**

Chi phí trực tiếp và gián tiếp

Chi phí trực tiếp

- Có thể được chỉ định cụ thể và chính xác cho một đơn vị sản xuất sản phẩm hoặc dịch vụ nhất định
- Hầu hết các chi phí trực tiếp đều “biến đổi”

Chi phí gián tiếp

- Phát sinh trong quá trình vận hành của một nhà máy sản xuất hoặc quy trình dịch vụ, nhưng thông thường không thể liên quan trực tiếp đến bất kỳ đơn vị sản xuất sản phẩm hoặc dịch vụ nào
- Thường được gọi là “chi phí chung”

Chi phí biến đổi và cố định

Chi phí biến đổi

- Thay đổi trực tiếp và tỷ lệ với số lượng sản phẩm hoặc dịch vụ được sản xuất

Giá cố định

- Nhìn chung không thay đổi bất kể số lượng đơn vị sản phẩm hoặc dịch vụ được sản xuất

Chi phí hỗn hợp

- Thay đổi theo số lượng đơn vị sản phẩm hoặc dịch vụ được sản xuất nhưng có một phần thay đổi và một phần cố định

Chi phí hỗn hợp

- Là loại chi phí có đặc điểm là thay đổi một phần theo khối lượng sản xuất, tức là, chi phí này sẽ tăng khi khối lượng sản xuất tăng, nhưng không tăng theo tỷ lệ thuận.

Ví dụ: chi phí điện năng cho hoạt động sản xuất của một doanh nghiệp. Chi phí này sẽ tăng khi doanh nghiệp sản xuất nhiều hơn, nhưng mức tăng không phải là tỷ lệ thuận với sản lượng. Khi sản lượng tăng gấp đôi, chi phí điện năng có thể chỉ tăng khoảng 1,5 lần.

- Chi phí này có thể được chia thành hai loại:
 - Chi phí hỗn hợp tuyến tính: là loại chi phí sẽ tăng theo một tỷ lệ cố định.
 - Chi phí hỗn hợp phi tuyến tính: là loại chi phí sẽ tăng theo một tỷ lệ không cố định.
- Một số ví dụ về chi phí hỗn hợp: Chi phí điện năng cho hoạt động sản xuất; Chi phí vận chuyển; Chi phí tiếp thị và bán hàng; Chi phí bảo hiểm; Chi phí khấu hao tài sản cố định

Cách nhà cung cấp thiết lập Giá

Cách tiếp cận chi phí

- Giá phải bao gồm chi phí trực tiếp, chi phí gián tiếp và chi phí chung, đồng thời bao gồm luôn cả khoản lợi nhuận

Tiếp cận thị trường

- Giá được ấn định trên thị trường và có thể không liên quan trực tiếp đến chi phí
- Hợp đồng dài hạn có thể có giá thấp hơn giá thị trường.

Relation of Cost to Price

Direct materials	\$ 5,500
+ Direct labor	2,000
+ Factory overhead*	2,500
= Manufacturing cost	\$10,000
+ General, administrative, and selling cost	1,500
= Total cost	\$11,500
+ Profit	920
= Selling price	\$12,420

*Factory overhead consists of all *indirect* factory costs, both *fixed* and *variable*.

Bảy hình thức mua hàng

- Nguyên liệu thô và sơ chế
- Các bộ phận, thành phần và bao bì
- Vật tư bảo trì, sửa chữa và vận hành (Maintenance, repair and operating - MRO) và mua hàng có giá trị nhỏ (small-value purchases - SVP)
- Tài sản vốn
- Dịch vụ
- Bán lại
- Khác

Báo giá và đấu thầu

Các bước trong quy trình đấu thầu

- Sàng lọc các nguồn cung cấp và lựa chọn các nhà cung cấp tiềm năng để chào giá.
- Các nhà thầu phải(1) có đủ điều kiện để sản xuất mặt hàng theo yêu cầu kỹ thuật của người mua và giao hàng vào ngày mong muốn,(2) đủ đáng tin cậy,(3) đủ số lượng để đảm bảo mức giá thực sự cạnh tranh,nhưng (4) không được nhiều hơn mức cần thiết.
 - Quá trình ngoại tuyến
 - Quy trình điện tử

- Đấu thầu chắc chắn
- Xác định hồ sơ dự thầu có lợi nhất
- Đấu thầu thông đồng
- Đấu thầu khu vực công
- Vấn đề về giá giống nhau

Giảm giá

- Giảm giá tiền mặt
- Chiết khấu thương mại
- Nhiều giảm giá
- Số lượng giảm giá
- Vấn đề giảm giá
- Giảm giá số lượng và lựa chọn nguồn
- Giảm giá tích lũy hoặc theo số lượng

Bốn phương án định giá hợp đồng

1. Firm-fixed-price (FFP) : Giá cố định
2. Cost-plus-fixed-fee (CPFF) : Chi phí cộng với phí cố định
3. Cost-no-fee (CNF): Không tính phí
4. Cost-plus-incentive-fee (CPIF): Chi phí cộng thêm phí khuyến khích

Đàm phán

- Đàm phán là quá trình đối thoại giữa người mua và nhà cung cấp nhằm đạt được những thỏa thuận nhất trí về những nội dung của hợp đồng thu mua.

Đặc điểm

- Đàm phán hợp đồng thu mua là quá trình không ngừng tự điều chỉnh các nhu cầu, lợi ích các bên đàm phán nhằm mục đích cuối cùng là ký kết được hợp đồng thu mua
- Đàm phán hợp đồng thu mua là quá trình thống nhất các lợi ích trong khi vẫn giữ được mối quan hệ tốt đẹp giữa đôi bên trong hợp đồng.
- Đàm phán hợp đồng thu mua là môn khoa học đồng thời là một nghệ thuật.

Nguyên tắc cơ bản trong đàm phán HĐTM

- Lợi ích chung của cả đôi bên trong HĐTM phải được quan tâm hàng đầu
- Đàm phán hợp đồng ngoại thương phải mang tính công khai và bình đẳng
- Người đàm phán hợp đồng thu mua phải là người có tài thỏa hiệp, biết lập phương án và xác định mục tiêu đàm phán.

Tiêu chuẩn đánh giá một cuộc đàm phán HĐTM

- Mục tiêu của các bên đàm phán
- Chi phí đàm phán: chi phí trực tiếp, cơ bản, cơ hội
- Lợi ích vô hình của đôi bên trong đàm phán có đạt được hay không.

Phân loại đàm phán HĐTM

Theo hình thức đàm phán

- Gặp trực tiếp
- Qua điện thoại
- Bằng thư tín: thư hỏi hàng, thư chào hàng, thư đặt hàng

Thư hỏi hàng (Letter of Inquiry)

Thư hỏi hàng được gửi đi khi cần biết thông tin nào đó về hàng hóa mà nhà nhập khẩu muốn mua. Khi viết phải đặt vấn đề cần hỏi, ngắn gọn. Nếu viết cho một Cty xa lạ thì phải giới thiệu tại sao biết họ và cần giới thiệu về cty mình.

Worldwide Dealers Ltd.
Connaught Centre Hongkong

June 14, 2019

The Vietnam Bicycle Union
12 Dong Da St., Ba Dinh Dist., Hanoi-Vietnam

Dear Sirs,

Our business agents in india have asked us for quotations for 10,000 bicycle to be exported to Sri Lanka, India, Pakistan and Nepal.

Please let us know what quantities you are able to deliver at regular intervals, quoting your best terms FOB Hai Phong. We shall handle export formalities, but would ask you to calculate container transport to hai Phong for onward shipment.

Yours faithfully

Jimmy King

Import Manager

20/12/2023

21

Thư chào hàng hay báo giá (Offer or Quotation)

Là loại thư mà người bán gửi tới người mua thể hiện sự mong muốn bán hàng. Cấu trúc gồm 3 phần

- + Phần mở đầu: cảm ơn khách hàng đã quan tâm
- + Phần nội dung chính: cung cấp thông tin về hàng hóa, giá cả, các điều kiện khác...
- + Phần cuối thư: tỏ ý mong muốn phục vụ tốt các nhu cầu của khách hàng.

SWISS SINGAPORE OVERSEAS ENTERPRISES PTE.LTD

3 Shenton Way, 14-01 Shenton House, Singapore

January 21, 2019

SUNIMEX CO.

71-79 Dong Khoi St., Dist. 01, HCM City Vietnam

Dear Sirs,

Thank you for your letter of 14 January, 2014, inquiring about our raw cashew nut. We enclose our latest price list together with various samples with this letter. All prices are quoted CIF HCM City port, VN as you inquired

We look forward to receiving your order. If you require further information, please let us know.

Yours faithfully

David

Sales Manager

Thư đặt hàng

Là thư mà người mua gửi cho người bán để xác định lại những gì đã thỏa thuận với bên bán để hai bên cùng nhau ký kết và thực hiện hợp đồng hợp thương. Thư đặt hàng hay còn gọi là hợp đồng thu mua thô.

SWISS SINGAPORE OVERSEAS ENTERPRISES PTE.LTD

3 Shenton Way, 14-01 Shenton House, Singapore

January 26, 2019

SUNIMEX CO.

71-79 Dong Khoi St., Dist. 01, HCM City Vietnam

ORDER No 01/09/SU

Dear Sirs,

We thank you for your offer date Jan-21 and have pleasure in placing order on the following terms and conditions:

1. **Commodity:** fancy rush mats
2. **Quality and specification:** as per attached specification and designs.
3. **Quantity:** 5,000 (five thousand) pieces
4. **Price:** 145 USD/ CIF Hamburg per unit including packing. Total: USD 7,250

5. Packing: to be wrapped in strong rush matting, stell hooped, 20 pieces in one bag, and marked 01/09/SU

6. Delivery: 3,000 pcs in Sept-2019 and 2,000 pcs in Oct-2019

7. Terms of payment: by an irrevocable letter of credit established in favour of the seller to the account of VietNam Foreign Trade Bank and cofirmed by London Commercial Bank, 15 day priod to the first shipment, with mention: partial shipment is allowed.

The goods are required to be insured under Marine All Risks terms from warehouse Vietnam to warehouse Hamburg. The insurance is to be effected with a first class Vietnam or foreign insurance company.

Yours faithfully

David

Sales Manager

20/12/2023

26

Theo thái độ của người đàm phán

- Theo kiểu mềm
- Theo kiểu cứng
- Theo kiểu nguyên tắc

Quá trình đàm phán HĐTM

Quá trình đàm phán chia ra 5 giai đoạn.

1. Giai đoạn chuẩn bị
2. Giai đoạn tiếp xúc
3. Giai đoạn đàm phán
4. Giai đoạn kết thúc – ký kết hợp đồng
5. Giai đoạn rút kinh nghiệm

Kỹ thuật đàm phán HĐTM

- Kỹ thuật khai thác thông tin của đối tác
- Kỹ thuật nâng cao vị thế trong đàm phán
- Kỹ thuật giảm giá trị lý lẽ của đối tác
- Kỹ thuật nhượng bộ và đòi đối tác phải nhượng bộ
- Kỹ thuật giải quyết tình huống bế tắc trong đàm phán
- Kỹ thuật lắng nghe
- Kỹ thuật tìm hiểu và trao đổi thông tin
- Kỹ thuật tìm kiếm lợi ích chung