



Các bước tiến hành kí kết hợp đồng

Bởi:

Đại Học Thương Mại

Các bước tiến hành kí kết hợp đồng

Ký kết hợp đồng **Nghiên cứu tiếp cận thị trường** **Lập phương án kinh doanh** **Thương lượng, đàm phán các điều khoản giao dịch**

Nghiên cứu tiếp cận thị trường

Ngoài việc nắm chắc tình hình môi trường vĩ mô trong nước (như chính trị, kinh tế, pháp luật...) doanh nghiệp kinh doanh cần nắm chắc được hai nguồn tin chính sau:

Nhu cầu của khách hàng: Doanh nghiệp cần xác định xem khách hàng của mình cần loại hàng gì, công dụng của chúng là gì, giá cả ở mức nào, số lượng là bao nhiêu, các yêu cầu về nhãn mác, xuất xứ hàng hoá...

Nguồn cung ứng mặt hàng đó trên thị trường:

Về phía đối thủ: Các đối thủ sẽ cạnh tranh và chiếm lĩnh bao nhiêu % thị trường.

Về phía nhà cung cấp: họ có thể đáp ứng được bao nhiêu % nhu cầu những mặt hàng đó, doanh nghiệp sẽ mua từ đâu, từ nhà cung cấp nào. Để cạnh tranh doanh nghiệp cần thực hiện những biện pháp gì.

Qua sự phân tích môi trường vĩ mô và vi mô doanh nghiệp lập ra những phương án kinh doanh.

Lập phương án kinh doanh

Trên cơ sở có sự lựa chọn sơ bộ về mặt hàng kinh doanh, nhà cung cấp, doanh nghiệp cần lập từng phương án kinh doanh với từng mặt hàng, đồng thời phân tích lựa chọn những mặt hàng thích hợp với doanh nghiệp. Các căn cứ lựa chọn là:

Các bước tiến hành kí kết hợp đồng

Đánh giá tổng quát về thị trường, xu hướng biến động mặt hàng đó, mức độ, quy mô cạnh tranh ...

Đánh giá khả năng cung ứng của công ty :

Nguồn cung cấp

Giá thành và giá cả hàng hoá

Vấn đề nguồn vốn, vấn đề nhân lực

Tìm ra những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp

Lựa chọn mặt hàng: Dự tính một số chỉ tiêu có thể đạt được của mặt hàng đó như tỉ suất ngoại tệ, tỉ suất doanh lợi, điểm hoà vốn....

Lập kế hoạch kinh doanh: Lập các chương trình, các bước kinh doanh với từng mặt hàng.

Tổ chức giao dịch và kí kết hợp đồng

Căn cứ vào kế hoạch kinh doanh, doanh nghiệp tổ chức thương lượng đàm phán các điều khoản giao dịch để tiến tới ký kết hợp đồng. Việc thương lượng, đàm phán các điều khoản này có thể được thực hiện qua nhiều biện pháp như quảng cáo, điện thoại, fax... Quá trình này bao gồm các bước cơ bản sau:

Hỏi giá (Inquiry)

Người nhập khẩu sẽ tiến hành lập một thư hỏi giá với nội dung như: Tên hàng, quy cách, phẩm chất, số lượng, thời gian giao hàng mong muốn và gửi tới người xuất khẩu đề nghị người xuất khẩu báo cho mình biết giá cả và các điều kiện để mua hàng.

Hỏi giá không ràng buộc trách nhiệm của người hỏi giá. Người hỏi giá thường hỏi nhiều nơi nhằm nhận được bản chào giá tốt nhất. Đây là bước đi có tính chủ động của đơn vị nhập khẩu để đi tới kí kết hợp đồng.

Phát giá chào hàng(OFFER).

Chào hàng là thông điệp mà người xuất khẩu muốn gửi tới nhà xuất khẩu để thể hiện ý chí muốn bán hàng của mình . Chào hàng này cũng có thể là thư hỏi giá của nhà nhập khẩu, cũng có thể là người xuất khẩu chủ động chào hàng cho một hoặc một số nhà nhập khẩu nào đó, nội dung của chào hàng nêu rõ: tên hàng, quy cách phẩm chất, số lượng, giá cả, điều kiện cơ sở giao hàng, thời hạn giao hàng, điều kiện thanh toán, bao bì ký mã hiệu ...

Các bước tiến hành kí kết hợp đồng

Chào hàng có hai loại: loại có ràng buộc trách nhiệm của nhà xuất khẩu (gọi là chào hàng cố định), và loại không ràng buộc trách nhiệm của nhà xuất khẩu (gọi là chào hàng tự do)

Đặt hàng (order).

Bước này diễn ra nếu nhà nhập khẩu đồng ý chấp nhận chào hàng của nhà xuất khẩu, người nhập khẩu sẽ đưa ra một đặt hàng. Đặt hàng chính là đưa ra lời đề nghị ký kết hợp đồng. Trong đặt hàng, người nhập khẩu sẽ nêu cụ thể về hàng hoá định mua và tất cả những nội dung cần thiết cho việc ký kết hợp đồng.

Hoàn giá (courter offer)

Trong trường hợp người nhập khẩu không chấp nhận hoàn toàn chào hàng của nhà xuất khẩu, mà đưa ra một lời đề nghị mới thì đề nghị mới này là trả giá, khi có sự trả giá, chào hàng trước coi như bị huỷ .

Chấp nhận (acceptance)

Đây là sự chấp nhận hoàn toàn tất cả mọi điều kiện của chào hàng mà

người xuất khẩu đưa ra, khi đó hợp đồng coi như được thành lập

Kí kết hợp đồng

Hai bên mua và bán, sau khi đã thống nhất thoả thuận với nhau về điều kiện giao dịch, có khi ghi lại cẩn thận mọi điều đã thoả thuận gửi cho đối phương. Đó là văn kiện xác nhận, văn kiện do bên xuất khẩu gửi thường gọi là giấy xác nhận bán hàng, do bên nhập khẩu gửi là giấy xác nhận mua hàng. Xác nhận thường được lập thành hai bản, bên lập xác nhận kí trước rồi gửi cho bên kia, bên kia kí xong giữ lại một bản gửi trả lại một bản. Việc xác nhận cũng có thể là một văn bản có xác nhận của hai bên và được gọi là bản hợp đồng .