

# TẬN DỤNG CƠ HỘI VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO TRONG XUẤT KHẨU TRỰC TUYẾN



FADO VIETNAM  
Global Trade E-solutions

# Hiểu về kinh doanh xuyên biên giới



Thế giới rộng lớn và đa dạng làm cho việc kinh doanh quốc tế phức tạp hơn

## Văn hóa

Văn hóa tác động để việc Thương thảo



## Chính sách linh hoạt

Chính sách phù hợp Cho từng thị trường quyết định thành công



## Chuyên nghiệp

Tuân thủ các luật , quy tắc chung của thế giới



# Xu hướng thế giới



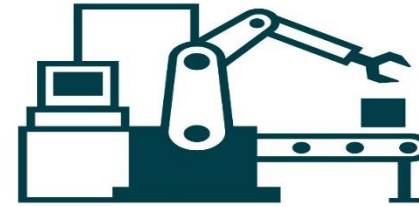
## INDUSTRY 1.0

Mechanization, steam power, weaving loom



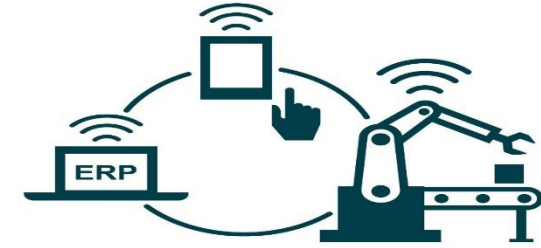
## INDUSTRY 2.0

Mass production, assembly line, electrical energy



## INDUSTRY 3.0

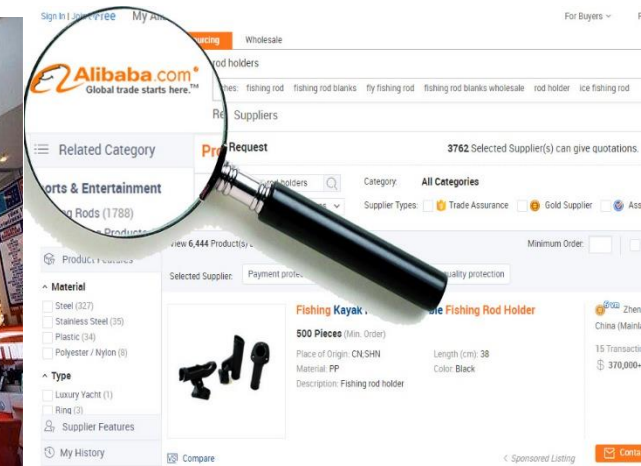
Automation, computers and electronics



## INDUSTRY 4.0

Cyber Physical Systems, internet of things, networks

## Công nghệ làm thay đổi phương thức giao thương

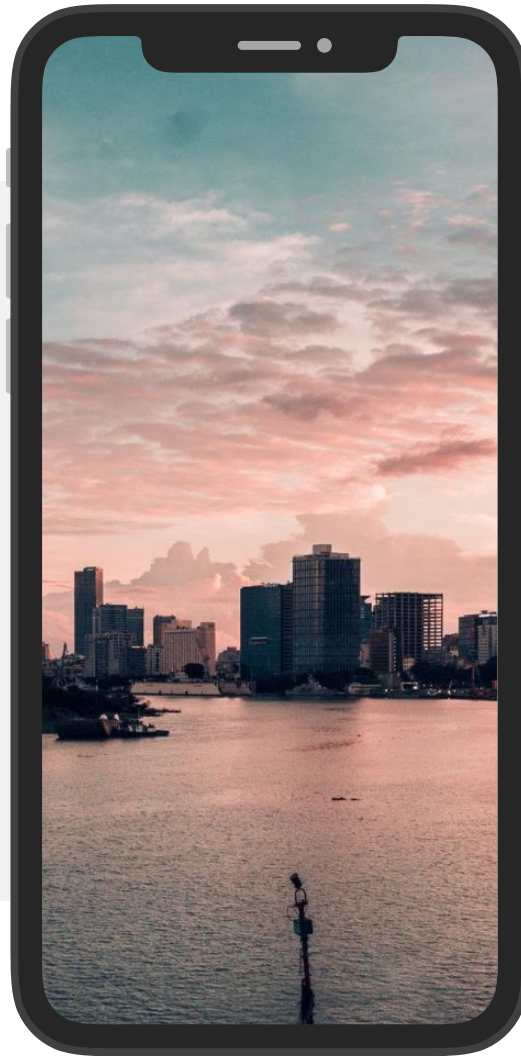


# Đặc điểm khác biệt cốt lõi



## Kinh tế truyền thống

Kinh doanh truyền thống chú trọng sự cảm nhận nhu cầu thông qua giao tiếp với khách hàng.



## Kinh tế số

Biến đổi việc kinh doanh theo định hướng dữ liệu trên nền tảng Internet

# Đặc điểm của kinh tế số

## Công nghệ thay đổi cách thức hình thành doanh nghiệp



### 01. Phân mảnh

Sản lượng lớn đến từ hàng triệu đơn hàng nhỏ  
.....



### 02. Nhanh

Tập trung chính xác vào nhu cầu  
.....



### 03. Di động

DN không cố định về không gian  
.....



# Sự thay đổi của người mua



**Trẻ hơn**



**Khai thác mọi nhu cầu**



**Kinh doanh trên di động**



**Ra quyết định nhanh**



# Sự dịch chuyển từ giao dịch B2B sang B2B2C

Cốt lõi của kinh doanh là làm cho hàng hóa dịch vụ lưu thông

Dòng chảy hàng hóa trong chuỗi cung ứng

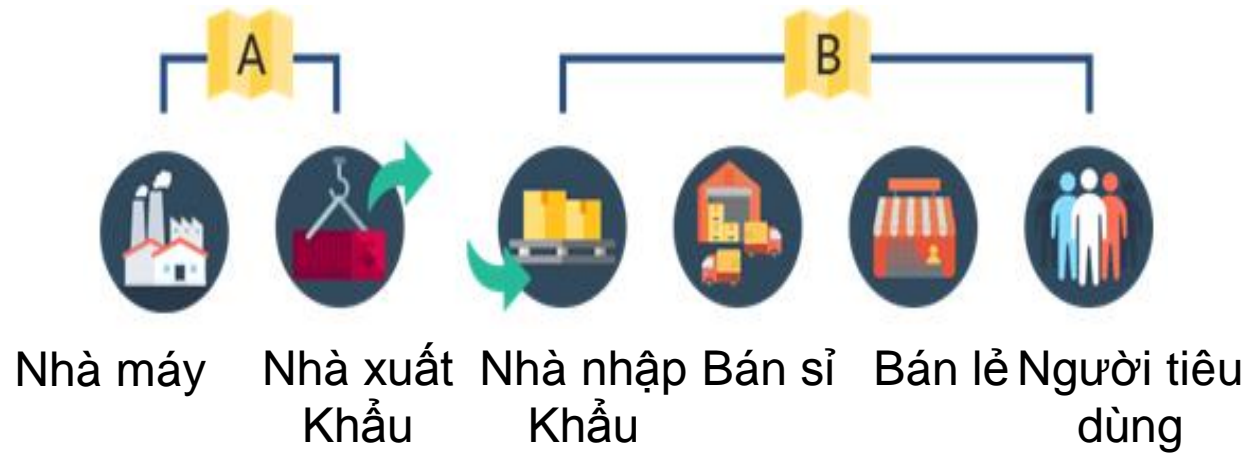


Dòng chảy thông tin nhu cầu thúc đẩy dòng chảy kinh doanh

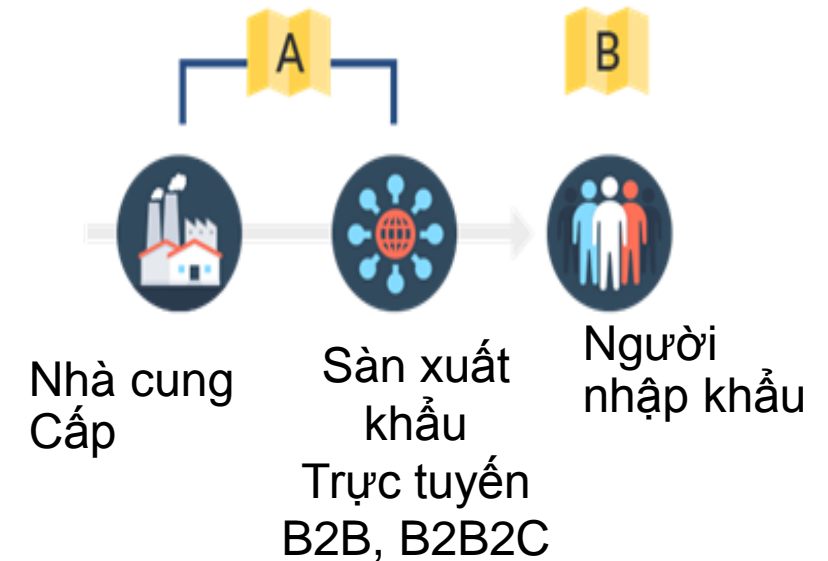


# Mô hình sản xuất khẩu trực tuyến

## Mô hình truyền thống



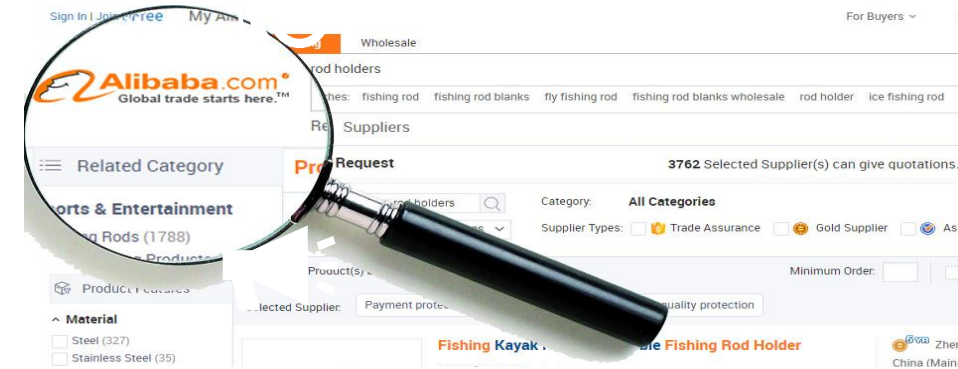
## Mô hình sản xuất khẩu trực tuyến



**Chủ động thực hiện xuất khẩu trực tiếp không qua trung gian 24/7 365 ngày, không giới hạn phạm vi địa lý.**

# Lợi ích của sản xuất khẩu trực tuyến

- ✓ Xây dựng và định vị thương hiệu nhanh chóng
- ✓ Mở rộng phạm vi tiếp cận khách hàng nhanh chóng
- ✓ Truyền thông tin sản phẩm đến đúng khách hàng tìm năng dựa trên phân tích dữ liệu hành vi người dùng
- ✓ Chọn lựa thị trường và khách hàng
- ✓ Người mua quyết định giao dịch nhanh
- ✓ Người mua có xu hướng chia sẻ thông tin hàng hóa



**40+**  
Ngành hàng

**16**  
Ngôn Ngữ

**240+**  
Quốc gia và vùng  
lãnh thổ

**2 Triệu+**  
Cửa hàng trực tuyến

**290 Million+**  
Doanh nghiệp mua  
hàng

Country	Percent of Visitors
China	28.7%
United States	10.1%
India	7.3%
Japan	2.6%
Russia	2.5%

# QUẢN TRỊ RỦI RO TRONG HỢP ĐỒNG

Hợp đồng là quá trình quan trọng nhất trong kinh doanh quốc tế. Đầu tư kiểm soát nội dung chi tiết trong hợp đồng có thể bảo vệ người bán cũng như người mua ngay từ đầu

- **Mô tả hàng hóa:** Phải rất rõ ràng các sản phẩm liên quan đến hóa đơn hợp đồng / proforma. Trong khi đó, tất cả các thông số kỹ thuật liên quan đến các sản phẩm nên được mô tả rất rõ ràng trong hợp đồng ngay cả các yêu cầu đóng gói.

- **Buộc các điều khoản chính:** Các điều khoản chính có thể tránh mất mát không cần thiết trong trường hợp có điều gì đó xảy ra sau khi đơn hàng được xác nhận hoặc trong quá trình vận chuyển.

**Điều khoản giá:** Báo giá chính thức để nêu giá, FOB Cát Lái 10 USD mỗi mảnh , CFR Hamburg 12,00 USD mỗi kiện, CIF Hamburg 12,10 USD mỗi kiện, Trả trước 30% bằng T / T và , 70% trả bằng T / T so với tài liệu

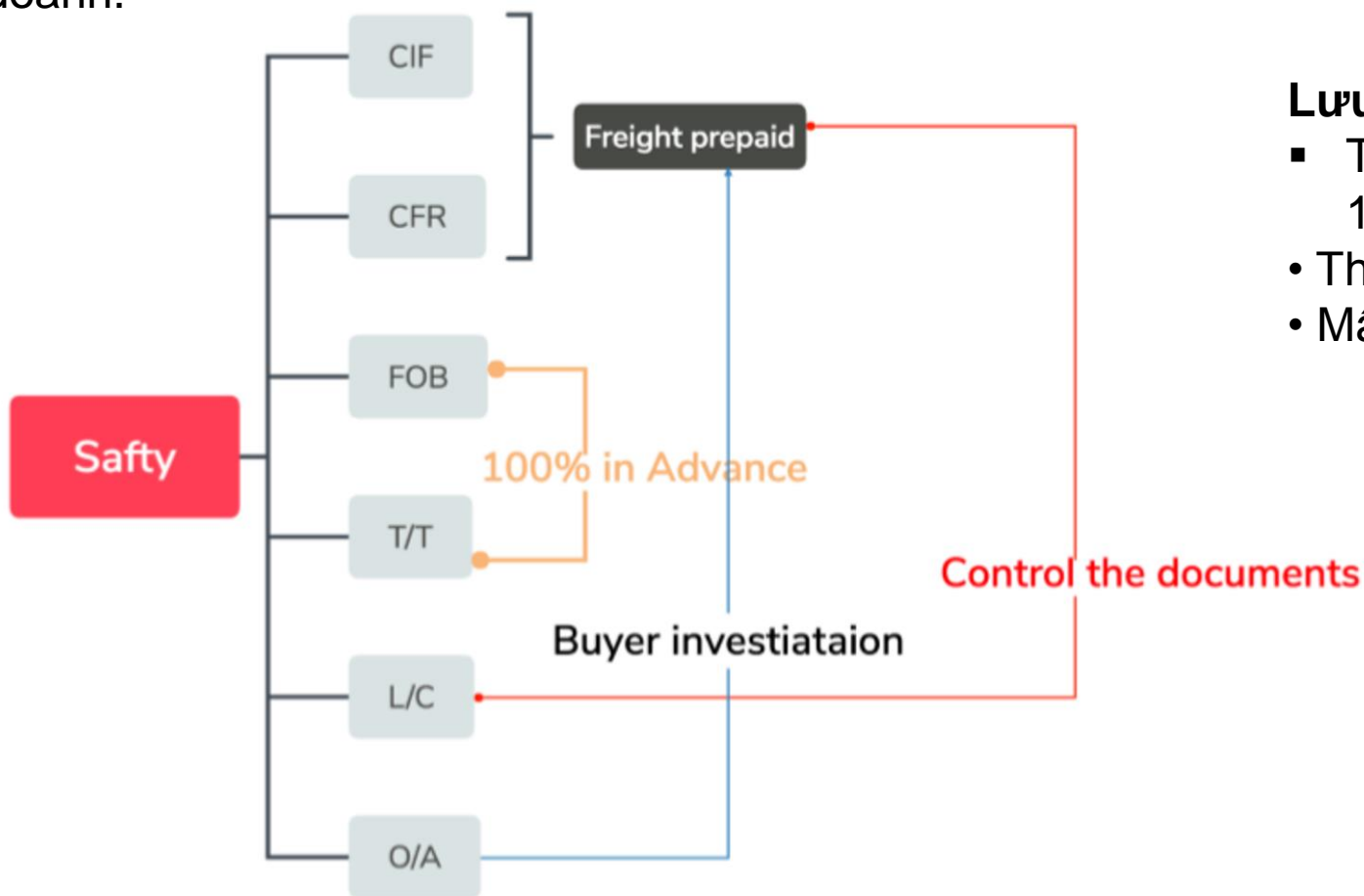
- **Điều khoản giao hàng:** Xem xét sự khác biệt giữa: delivery date and the shipping date

- Consider the ETA and ETD in the terms during the discussion

- **Standard requirements:** Các quốc gia khác nhau có quy định cá nhân liên quan đến các sản phẩm. Vì vậy, tiêu chuẩn được tuân theo cho các sản phẩm phải được ghi rõ trong hợp đồng.

# Quản trị rủi ro trong thanh toán quốc tế

Cốt lõi của doanh nghiệp là làm cho hàng hóa lưu thông, thanh toán là phần quan trọng để kiểm soát quá trình giao dịch. Biết các điều khoản thanh toán cũng như các điều khoản thương mại có thể giúp người bán kiểm soát rủi ro kinh doanh.



## Lưu ý:

- T / T có thể không phải là khoản thanh toán an toàn 100% toàn nhất
- Thiếu kiến thức về L / C
- Mất kiểm soát trong bộ sưu tập số dư

Kết hợp phương thức thanh toán và điều khoản giao hàng để quản trị rủi ro

# Quản trị rủi ro trong giao vận quốc tế

## Các rủi ro thường gặp

- Trì hoãn giao hàng
- Hư hỏng trong quá trình vận chuyển
- Chi phí cao tại cảng đích
- Tù chối thu thập container

**Lời khuyên:** Cần phân tích sản phẩm và đích đến của lô hàng để lựa chọn Công ty vận chuyển phù hợp: Không thể có công ty vận chuyển gửi container đến mọi nơi.

- Bảo hiểm xuất khẩu: Bảo hiểm không thể tránh được tất cả các rủi ro, nhưng nó có thể giúp DN giảm số tiền bị mất. Như được hoàn tiền trong trường hợp tù chối từ người mua ở cảng đích.

# Quản trị rủi ro trong trao đổi thông tin

- Thư mời: Thư mời cần đến thăm công ty
- Yêu cầu đăng nhập: Yêu cầu đăng nhập trang web để gửi mẫu vv
- Người gửi không xác định: Giả mạo người mua nổi tiếng trên thế giới
- Email lừa đảo (Fishing email): Xác nhận email người nhận.
- Big order: Đơn hàng lớn sẽ được đặt với điều kiện acb..
- Tính thêm phụ phí: Phí bổ sung được yêu cầu để áp dụng các chứng nhận cho nhập khẩu

GIẢI PHÁP NÀO ĐẢM BẢO AN TOÀN 100%?



FADO JOINT STOCK COMPANY IN VIETNAM

---

THÔNG TIN LIÊN HỆ

[alibaba.fado.vn](http://alibaba.fado.vn)

21BIS HẬU GIANG, PHƯỜNG 4, QUẬN TÂN BÌNH

Hotline: 090380024

Email: [Alibaba@fado.vn](mailto:Alibaba@fado.vn)