



YÊU CẦU MÔN HỌC

- ◆ Tham gia lớp học đầy đủ
- ◆ Đọc trước các tài liệu giảng viên cung cấp
- ◆ Không sử dụng điện thoại trong lớp học
- ◆ Đánh giá:
 - Điểm danh thường xuyên (10%)
 - Kiểm tra giữa kỳ (20%)
 - Thi cuối kỳ (70%)

2

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- ◆ PGS Vũ Hữu Từu (2007), ***Giáo trình kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương***, NXB Giáo dục.
- ◆ GS.TS. Đoàn Thị Hồng Vân – Ths. Kim Ngọc Đạt (2003), ***Quản trị ngoại thương***, NXB Lao động – Xã hội.
- ◆ Tập bài giảng do giảng viên cung cấp
- ◆ Các công ước quốc tế, Luật, Nghị định... liên quan đến XNK.

3

NỘI DUNG MÔN HỌC

- ◆ Chương 1: Các phương thức giao dịch chủ yếu trong mua bán hàng hóa ngoại thương.
- ◆ Chương 2: Các điều kiện thương mại quốc tế (Incoterms)
- ◆ Chương 3: Hợp đồng mua bán hàng hóa ngoại thương
- ◆ Chương 4: Đàm phán và ký kết hợp đồng ngoại thương

4

Chương 1: Các phương thức giao dịch chủ yếu trong mua bán hàng hóa ngoại thương

5

NỘI DUNG CHÍNH

- ◆ Giao dịch mua bán hàng hóa ngoại thương thông thường
- ◆ Mua bán hàng hóa đối lưu
- ◆ Gia công hàng hóa quốc tế
- ◆ Giao dịch đấu giá quốc tế
- ◆ Giao dịch đấu thầu quốc tế
- ◆ Giao dịch tại hội chợ triển lãm
- ◆ Giao dịch tại các sở giao dịch hàng hóa
- ◆ Một số loại giao dịch khác: nhượng quyền, cho thuê hàng hóa, thương mại điện tử
- ◆ Một số dịch vụ trong thương mại quốc tế

6

1.1. GIAO DỊCH MUA BÁN HÀNG HÓA NGOẠI THƯƠNG THÔNG THƯỜNG

◆ **Các hoạt động kinh doanh quốc tế**

```
graph TD; A[Thương mại quốc tế] --- B[Toàn cầu hóa thị trường]; C[Licensing, Franchising] --- B; D[Đầu tư quốc tế (M&A, FDI)] --- E[Toàn cầu hóa sản xuất]; B --- E;
```

7

1.1.1. Khái niệm

- “Mua bán hàng hóa là hoạt động thương mại, theo đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng, chuyển giao quyền sở hữu cho bên mua và nhận thanh toán; bên mua có nghĩa vụ thanh toán cho bên bán, nhận hàng, quyền sở hữu hàng hóa theo thỏa thuận” **Điều 3, Luật Thương Mại Việt Nam số 36/2005/QH11**
- Mua bán hàng hóa quốc tế xảy ra nếu hàng hóa di chuyển ra khỏi lãnh thổ quốc gia hoặc một khu vực hải quan đặc biệt (khu chế xuất, kho ngoại quan).

8

1.1.1. Khái niệm

1.1.1. Khái niệm

- ❑ **Xuất khẩu hàng hóa:** Xuất khẩu hàng hóa là việc hàng hoá được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc đưa vào khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật
- ❑ **Nhập khẩu hàng hóa:** Nhập khẩu hàng hóa là việc hàng hoá được đưa vào lãnh thổ Việt Nam từ nước ngoài hoặc từ khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật

10

1.1.1. Khái niệm

- ❑ **Tạm nhập tái xuất:** Tạm nhập, tái xuất hàng hóa là việc hàng hoá được đưa từ nước ngoài hoặc từ các khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật vào Việt Nam, có làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam và làm thủ tục xuất khẩu chính hàng hoá đó ra khỏi Việt Nam
- ❑ **Tạm xuất tái nhập:** Tạm xuất, tái nhập hàng hóa là việc hàng hoá được đưa ra nước ngoài hoặc đưa vào các khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật, có làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi Việt Nam và làm thủ tục nhập khẩu lại chính hàng hoá đó vào Việt Nam

11

1.1.1. Khái niệm

- ❑ **Chuyển khẩu:** Chuyển khẩu hàng hóa là việc mua hàng từ một nước, vùng lãnh thổ để bán sang một nước, vùng lãnh thổ ngoài lãnh thổ Việt Nam mà không làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam và không làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi Việt Nam
- ❑ **Các hình thức chuyển khẩu:**
 - Vận chuyển thẳng
 - Có qua cửa khẩu tại Việt Nam
 - Hàng hóa đưa vào kho ngoại quan

12

1.1.2. Những quy định hiện hành của Pháp luật Việt Nam về mua bán hàng hóa ngoại thương

- ❑ **Cơ sở pháp lý:** Luật Thương mại Việt Nam 2005, ND 12/2006/NĐ-CP, Luật hải quan, Luật Thuế XNK....
- ❑ **Chủ thể:** thương nhân có đăng ký kinh doanh xuất nhập khẩu và được cấp mã số kinh doanh XNK.

13

1.1.2. Những quy định hiện hành của Pháp luật Việt Nam về mua bán hàng hóa ngoại thương

- ❑ **Hàng hóa kinh doanh ngoại thương:** là hàng hóa không thuộc danh mục cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu
- ❑ Ngoài ra, một số hàng hóa phải theo sự quản lý của các Bộ chuyên ngành

14

1.1.3. Đặc điểm

- ❑ Chủ thể
- ❑ Đối tượng
- ❑ Đồng tiền thanh toán
- ❑ Ngôn ngữ của hợp đồng
- ❑ Luật điều chỉnh

15

1.2. Mua bán hàng hóa đổi lưu

1.2.1. Khái niệm

- ❑ Mua bán đổi lưu là hình thức mua bán trao đổi hàng hóa để lấy một phần hoặc toàn bộ hàng hóa khác,
- ❑ Buôn bán đổi lưu có thể được hiểu là hình thức buôn bán mà theo đó xuất khẩu hàng hóa kết hợp trực tiếp với nhập khẩu hàng hóa.

16

1.2.2. Đặc điểm

- ❑ Người mua đồng thời là người bán
- ❑ Đồng tiền không đóng vai trò thanh toán chính mà là giá trị sử dụng
- ❑ Diễn ra chủ yếu ở khu vực Chính phủ: hàng hóa là tài nguyên đổi lấy nhu yếu phẩm, thiết bị kỹ thuật quân sự
- ❑ Sự cân bằng: giá trị hàng hóa, điều kiện giao hàng

17

1.2.3. Các loại hình mua bán đổi lưu

- ❑ **Hàng đổi hàng (Barter):** Hàng đổi hàng là nghiệp vụ mà hai bên trao đổi hàng hóa mà không sử dụng tiền làm phương tiện thanh toán
- ❑ **Chuyển nợ (Switch):** được hiểu là việc nhà xuất khẩu (*người bán*) chuyển khoản nợ về tiền hàng hoặc hàng hóa của nhà nhập khẩu (*người mua*) cho một bên thứ ba nhằm đổi lấy một hàng hóa khác hoặc tiền.
- ❑ **Mua đổi lưu (Counter purchase):** Mua đổi lưu là nghiệp vụ mà một bên bán sản phẩm của mình cho bên thứ hai, đồng thời cũng cam kết mua lại một sản phẩm khác của bên thứ hai. Sự cân bằng về giá trị có thể không xảy ra

18

1.2.3. Các loại hình mua bán đối lưu

- ❑ **Mua lại sản phẩm (buy-backs):** Mua lại sản phẩm là nghiệp vụ mà một bên xây dựng nhà máy, cung cấp các thiết bị, bí quyết, đào tạo cũng như các dịch vụ khác cho bên thứ hai, đồng thời cam kết mua lại sản phẩm do chính thiết bị hoặc bí quyết đó tạo nên.
- ❑ **Nghiệp vụ bồi hoàn (off-set):** Giao dịch bồi hoàn là nghiệp vụ mà một bên cam kết bán hàng hóa và dịch vụ cho bên thứ hai, đồng thời cũng cam kết cung cấp cho bên thứ hai những ân huệ

19

1.2.4. Ưu nhược điểm

- ❑ **Ưu điểm:**
 - Không dùng tiền mặt thanh toán
 - Tránh được chính sách ngoại hối thắt chặt
 - Các nước phát triển: có nguồn nguyên liệu phục vụ sản xuất và tiêu thụ chính sản phẩm đó, nâng cao vị thế chính trị và quân sự
 - Các nước phát triển: chuyển giao công nghệ

20

1.2.4. Ưu nhược điểm

- ❑ **Nhược điểm**
 - Có thể nhận sản phẩm khó tiêu thụ
 - Thời gian diễn ra dài, dễ gặp các rủi ro liên quan đến giá hàng hóa và ngoại hối
 - Tình trạng thiếu tôn trọng hợp đồng
 - Khai thác nguồn tài nguyên quá mức

21

1.3. Gia công hàng hóa quốc tế

1.3.1. Khái niệm

Gia công là hoạt động thương mại, theo đó bên nhận gia công sử dụng một phần hoặc toàn bộ nguyên liệu, vật liệu của bên đặt gia công để thực hiện một hoặc nhiều công đoạn trong quá trình sản xuất theo yêu cầu của bên đặt gia công để hưởng thù lao

22

1.3.2. Đặc điểm của gia công hàng hóa quốc tế

- ❑ Miễn thuế nhập khẩu nguyên phụ liệu và thuế xuất khẩu thành phẩm.
- ❑ Bên nhận gia công và bên đặt gia công vừa là người xuất khẩu vừa là người nhập khẩu
- ❑ Thù lao do hoạt động gia công đem lại rất thấp
- ❑ Thanh khoản trong hợp đồng gia công: bán nguyên liệu dư thừa, cho biếu tặng, gửi trả lại nước ngoài....

23

1.3.3. Các loại hình gia công chủ yếu

- ❑ **Xét theo quyền sở hữu nguyên phụ liệu**
 - Quyền sở hữu nguyên phụ liệu thuộc về bên đặt gia công
 - Bên đặt gia công bán nguyên phụ liệu cho bên nhận gia công và mua lại thành phẩm.
- ❑ **Xét theo giá cả gia công**
 - Hợp đồng gia công thực chi thực thanh: giá cả gia công được tính theo chi phí gia công thực tế cộng với khoản thù lao gia công mong muốn của bên nhận gia công
 - Hợp đồng khoán: thông thường hai bên thỏa thuận một mức giá định mức, mức giá này bao gồm chi phí định mức và thù lao định mức. Trong quá trình thực hiện gia công, nếu chi phí lớn hơn chi phí định mức thì hai bên vẫn thanh toán theo giá định mức

24

1.3.3. Các loại hình gia công chủ yếu

- **Xét theo sự tham gia của các bên**
 - Chỉ có hai bên tham gia
 - Nhiều bên tham gia (thường xảy ra tại các MNCs)
- **Xét theo ngành**
 - May mặc: CMT (*Cutting – Making – Trimming*), CMP (*Cutting – Making – Packaging*), CMTQ (*Cutting – Making – Trimming – Quota*)
 - Phần mềm: Thiết kế chương trình hệ thống; Tìm lỗi phần mềm.

25

1.3.4. Ưu nhược điểm

- **Ưu điểm**
 - Hoàn thiện quá trình phân công lao động quốc tế
 - Góp phần vào chuyển giao công nghệ
 - Cơ cấu ngành nghề
- **Nhược điểm**
 - Thù lao gia công thấp
 - Chuyển giao công nghệ và “rác thải” công nghệ.

26


1.4. Đấu giá hàng hóa quốc tế

1.4.1. Khái niệm

Đấu giá cũng được hiểu là việc người bán tự mình đứng ra hoặc chọn một người tổ chức để đấu giá hàng hóa công khai nhằm chọn ra người mua trả giá cao nhất.

27

1.4.2. Trình tự tiến hành đấu giá




- Chuẩn bị hàng hóa để đấu giá
- Thông báo niêm yết đấu giá
- Người đăng ký tham gia đấu giá
- Tiến hành đấu giá
- Những công việc sau đấu giá

28



29

1.4.3. Các loại hình đấu giá



- Đấu giá kiểu Anh (đấu giá lên):** Người mua trả giá cao nhất, trường hợp người bán thấy giá cao nhất người mua trả thấp hơn giá dự kiến thì có quyền hủy.
- Đấu giá kiểu Hà Lan (đấu giá xuống):** là hình thức đấu giá bắt đầu bằng việc người điều hành đưa ra mức giá cao, sau đó sẽ từ từ hạ xuống. Người thắng cuộc là người đầu tiên chấp nhận mức giá mà người điều hành đưa ra ban đầu hoặc mức giá hạ xuống.
- Đấu giá kín theo giá thứ nhất:** Tất cả người mua viết ra giấy rồi bỏ vào phong bì dán kín, mục đích là không cho ai khác biết giá.

30

1.4.3. Các loại hình đấu giá

- **Đấu giá kín theo giá thứ hai:** Giống đấu giá kín theo giá thứ nhất, nhưng người mua chỉ phải trả với giá cao thứ hai.
- **Đấu giá kiểu từ thiện:** Tất cả người mua, không phân biệt có mua được hay không đều phải trả tiền.

31

1.4.4. Ưu nhược điểm của hình thức đấu giá

- **Ưu điểm:**
 - Đây là giao dịch có lợi cho người bán
 - Giao dịch thành công các loại hàng hóa khó xác định giá trị
- **Nhược điểm**
 - Bất lợi cho người mua
 - Sự bất cân xứng về thông tin

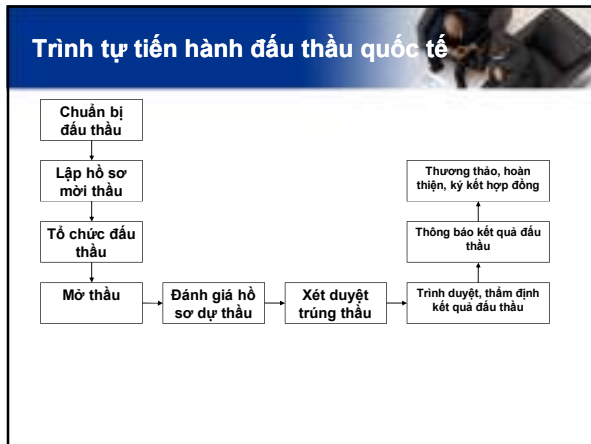
32

1.5. Đấu thầu quốc tế

1.5.1. Khái niệm

- **Đấu thầu** được hiểu là hình thức giao dịch mà bên mời thầu (*chủ đầu tư, bên thứ ba chỉ định*) lựa chọn các nhà thầu đáp ứng những yêu cầu của mình. Hình thức đấu thầu được sử dụng rộng rãi trong các lĩnh vực như xây lắp, mua sắm các thiết bị, hoặc tuyển chọn các nhà tư vấn.
- **Đấu thầu quốc tế:** là hình thức lựa chọn nhà thầu với sự tham gia của nhà thầu trong nước và nhà thầu quốc tế.

33



1.5.2. Các hình thức đấu thầu quốc tế

- ◆ **Đấu thầu rộng rãi:** bên mời thầu không hạn chế số lượng các bên dự thầu.
- ◆ **Đấu thầu hạn chế:** bên mời thầu chỉ mời một số nhà thầu nhất định dự thầu.
- ◆ **Chỉ định thầu:** bên mời thầu chọn trực tiếp nhà thầu đáp ứng các yêu cầu của gói thầu.

35

1.5.2. Các hình thức đấu thầu quốc tế

- ◆ **Mua sắm trực tiếp:** Chủ đầu tư có nhu cầu mua sắm bổ sung hàng hóa hoặc tăng khối lượng và cường độ công việc.
- ◆ **Chào hàng cạnh tranh:** mua sắm là những hàng hoá thông dụng, sẵn có trên thị trường với đặc tính kỹ thuật được tiêu chuẩn hoá và tương đương nhau về chất lượng. Mỗi gói thầu phải có ít nhất ba nhà thầu tham gia.
- ◆ **Tự thực hiện:** Chủ đầu tư tự thực hiện

36

1.5.2. Các hình thức đấu thầu quốc tế

◆ **Phương thức đấu thầu một túi hồ sơ:** bên dự thầu nộp hồ sơ dự thầu gồm đề xuất về kỹ thuật, đề xuất về tài chính trong một túi hồ sơ theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu và việc mở thầu được tiến hành một lần.

◆ **Phương thức đấu thầu hai túi hồ sơ:** bên dự thầu nộp hồ sơ dự thầu gồm đề xuất về kỹ thuật, đề xuất về tài chính trong từng túi hồ sơ riêng biệt được nộp trong cùng một thời điểm và việc mở thầu được tiến hành hai lần. Hồ sơ đề xuất về kỹ thuật sẽ được mở trước.

37

1.5.3. Ưu và nhược điểm của hình thức đấu thầu.

□ **Ưu điểm:**

- Lựa chọn nhà thầu có năng lực
- Nâng cao hình ảnh
- Tài trợ tài chính đối với chủ thầu

□ **Nhược điểm**

- Diễn ra trong thời gian dài
- Các hành vi tiêu cực

38


1.6. Giao dịch tại hội chợ triển lãm

1.6.1. Khái niệm

□ Hội chợ là một hoạt động thường được tổ chức định kỳ tại một địa điểm cụ thể. Tại đó, người bán thường trưng bày và giới thiệu những sản phẩm, dịch vụ của mình cho người mua. Mặt khác, thông qua hội chợ, người bán cũng đồng thời cũng sẽ có những thử nghiệm hoặc đánh giá khuynh hướng của thị trường và tìm kiếm những cơ hội kinh doanh mới.

□ Phân biệt hội chợ và triển lãm


39



Một số hội chợ thường niên:

- Agquip: Nông nghiệp (Úc)
- Automechanika: Cơ khí tự động (Đức)
- CeBIT: Công nghệ thông tin (Đức)
- CES: Thiết bị di động (Mỹ)
- immCologne: Trang trí nội thất (Đức)
- NAIAS: Xe hơi (Mỹ)
- Paris Air Show: Hàng không (Pháp)


40



Trình tự tham gia hội chợ triển lãm

```
graph TD; A[Nhận lời mời] --> B[Chuẩn bị hàng hóa]; B --> C[Tham dự hội chợ]; C --> D[Giao dịch];
```

41



1.6.2. Các loại hội chợ

- **Hội chợ tiêu dùng:** dành cho người tiêu dùng
- **Hội chợ thương mại:** dành cho các công ty
- **Hội chợ hỗn hợp:** dành cho người tiêu dùng, công ty

42

1.6.3. Ưu và nhược điểm của hình thức hội chợ

- **Ưu điểm**
 - Mở rộng quan hệ đối tác
 - Giới thiệu sản phẩm mới
- **Nhược điểm:**
 - Thời gian tổ chức ít (thường 1 năm/1 lần)
 - Người bán thường trưng bày sản phẩm tốt nhất
 - Chi phí lưu kho...

43

1.7. Giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa

1.7.1. Khái niệm

- **Giao dịch tại Sở giao dịch hàng hóa** là hình thức giao dịch tập trung, các bên tiến hành giao dịch với nhau một lượng xác định theo những hợp đồng tiêu chuẩn hóa với giá cả được xác định vào thời điểm giao kết hợp đồng, còn thời gian giao hàng được xác định vào một thời điểm trong tương lai
- **Các loại hàng hóa giao dịch:** Nông sản, ngũ cốc, kim loại quý, giấy phép xả thải.....

44

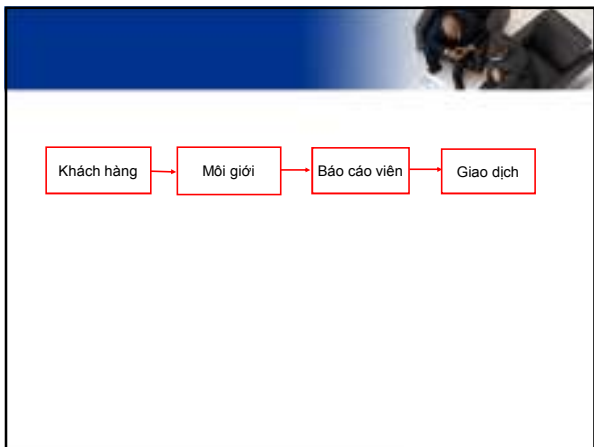
Các sở giao dịch hàng hóa nổi tiếng



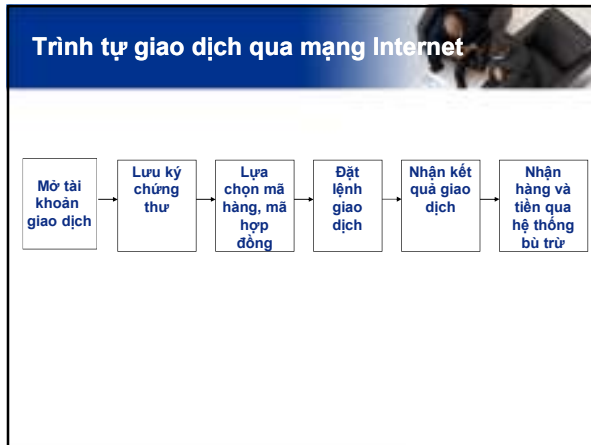
45











1.7.2. Các loại hình giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa

- Giao dịch giao ngay (Spot):** Hình thức giao dịch mà việc thanh toán và nhận hàng diễn ra đồng thời với việc ký kết hợp đồng (*thời hạn giao hàng thường là từ hai đến ba ngày kể từ ngày ký kết hợp đồng*)
- Giao dịch kỳ hạn (Forward):** Hình thức giao dịch mà việc thanh toán và nhận hàng diễn ra sau một kỳ hạn kể từ lúc ký kết hợp đồng. Giao dịch kỳ hạn thường là những giao dịch thật

1.7.2. Các loại hình giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa

- Giao dịch tương lai (Futures):** Cơ bản giống với giao dịch kỳ hạn. Tuy nhiên, khác với giao dịch kỳ hạn, các hợp đồng tương lai thường được tiêu chuẩn hóa về chất lượng hàng giao, biến động giá cả, thời hạn giao hàng, khối lượng giao hàng. Hơn nữa, các giao dịch tương lai không kết thúc bằng việc giao hàng thật như giao dịch kỳ hạn

52

Tính tiêu chuẩn hóa của một hợp đồng futures

- ♦ Chất lượng hàng giao
- ♦ Khối lượng hàng hóa giao theo một hợp đồng cơ sở
- ♦ Ngày thực hiện hợp đồng
- ♦ Ngày giao dịch cuối cùng (trước ngày thực hiện hợp đồng 2 ngày giao dịch)
- ♦ Thời gian giao dịch trong ngày
- ♦ Tiền ký quỹ đặt cọc và tiền duy trì tài khoản

53

The screenshot displays a detailed view of a futures contract. Key information includes:

- Contract Name:** EUREX Indexes - 125 Mibex Index
- Contract Volume:** 100 Mibex or contract Price, 100 Mibex or 1.0 x contract volume
- Trading Unit:** Lots per contract
- Tick Size:** 1/4 of one cent per contract
- Contract Months/Options:** March (M), May (M), July (J), September (S) & December (D)
- Trading Hours:**
 - US: 9:30 am - 4:15 pm (last 15 min - 15 min period)
 - Europe: 9:00 am - 5:00 pm (last 15 min - 15 min period)
 - Open/Close/Trading: 9:30 am - 4:15 pm (last 15 min - 15 min period)
- Daily Price Limit:** 10% of the previous day's closing price or 10% of the market value of the contract at the time of the price limit.
- Settlement Procedure:** Physical Delivery
- Last Trade Date:** The business day prior to the 25th calendar day of the contract month.
- Last Delivery Date:** Second business day following the last trading day of the delivery month.

Additional features listed on the right include: Clearing & Trading Fees, Performance Benchmarking, Trading Hours, Product & Symbol Codes, USF Margin Products, Tick of Bid/Ask, Approved Broker Dealers, Orders, Historical Day Book, Trade, Risk Policy Plans (RPP), Flexible Storage Pkts Calculator, and Priority Access to Reports.

Now Available!

Wheat	Mar-2012	May-2012	July-2012	September-2012
Price	6565\$	6525\$	5605\$	5627\$

Nguyên tắc quyết toán hợp đồng futures qua hệ thống điện tử

- ♦ Đến ngày giao dịch cuối cùng nhà đầu tư có hai lựa chọn
- ✓ Open: Thực hiện giao dịch
- ✓ Liquidation: Hủy giao dịch, lời lỗ sẽ được thanh toán qua hệ thống bù trừ của sở giao dịch hàng hóa

Cách xác định lời lỗ trong hợp đồng Futures

T_0	T_1
FU_0	FU_1

- Vị thế bán (take a short position)
 $FU_1 < FU_0$: Nhà đầu tư lời
 $FU_1 > FU_0$: Nhà đầu tư lỗ
- Vị thế mua (take a long position)
 $FU_1 > FU_0$: Nhà đầu tư lời
 $FU_1 < FU_0$: Nhà đầu tư lỗ

Vào cuối ngày giao dịch, lời lỗ của nhà đầu tư sẽ được hệ thống thanh toán bù trừ.

Thanh toán bù trừ

- ◆ Đa số là các giao dịch khống, nhà đầu tư có thể đóng trạng thái hợp đồng bất kỳ lúc nào. Nếu nhà đầu tư muốn giao nhận hàng thật thì phải thông báo với nhà môi giới
- ◆ Việc thanh toán lời lỗ của nhà đầu tư sẽ được thực hiện vào cuối mỗi ngày giao dịch. Nếu số tiền trong tài khoản của nhà đầu tư thấp hơn số ký quỹ duy trì (maintenance margin) thì nhà đầu tư sẽ phải nhận lệnh gọi nộp tiền (margin call)
- ◆ Giá futures càng tiến gần tới giá giao ngay khi gần đến ngày tất toán hợp đồng

58

Ví dụ

Thời gian	Thực hiện	Tài khoản
15/12/2011	Mua 1 HĐ Futures 1000 thùng giao vào tháng 1/2012 với giá 70\$/thùng	Ký quỹ 5000\$
20/12/2011	Giá Futures là 71.5\$/thùng	?
28/12/2011	Giá Futures là 73\$/thùng	?
9/01/2012	Giá Futures là 69\$/thùng	?

Tài khoản duy trì: 3000\$


**Xác định tài khoản của nhà đầu tư vào các ngày giao dịch trên?
Lệnh gọi nộp tiền xảy ra khi nào?**

59

Ví dụ


Thời gian	Thực hiện	Tài khoản
15/12/2011	Mua 1 HĐ Futures 1000 thùng giao vào tháng 1/2012 với giá 70\$/thùng	Ký quỹ 5000\$
20/12/2011	Giá Futures là 71.5\$/thùng	6500\$
28/12/2011	Giá Futures là 73\$/thùng	8000\$
9/01/2012	Giá Futures là 68\$/thùng	3000\$ (margin call)

60



◆ **Nghệp vụ options:** Bao gồm quyền chọn mua (*call options*) hoặc quyền chọn bán (*put options*), theo đó người mua quyền có thể thỏa thuận với công ty hoặc tổ chức đứng ra kinh doanh quyền chọn về quyền được mua hoặc bán một hàng hóa xác định với giá định trước (*strike price*) và phải trả một khoản phí nhất định (*options premium - tiền mua quyền hay phí quyền chọn*)

61



Đặc điểm của nghiệp vụ option

- ◆ Chỉ có người mua mới có quyền từ chối việc thực hiện quyền
- ◆ Hợp đồng được tiêu chuẩn hóa
- ◆ Giá thực hiện không đổi trong suốt quá trình thực hiện hợp đồng
- ◆ Các tổ chức đứng ra kinh doanh quyền chọn thường là những tổ chức lớn và có uy tín

62




Nghệp vụ options

- ◆ **Quyền chọn mua**
 - Giá giao ngay > Giá thực hiện. → Người mua quyền chọn mua thực hiện hợp đồng.
 - Giá giao ngay < Giá thực hiện → Người mua quyền chọn mua hủy hợp đồng
- ◆ **Quyền chọn bán**
 - Giá giao ngay > Giá thực hiện. → Người mua quyền chọn bán hủy hợp đồng
 - Giá giao ngay < Giá thực hiện → Người mua quyền chọn bán thực hiện hợp đồng

63

Ví dụ




◆ Vào ngày 15/12/2011, một nhà đầu tư mua một quyền chọn mua dầu hỏa với giá 70\$/1 thùng, giao vào tháng 1, phí quyền chọn mua là 2\$.

- a) Nếu giá dầu hỏa trên thị trường giao ngay vào ngày thực hiện hợp đồng là 73\$/1 thùng, nhà đầu tư có thực hiện quyền không?
- b) Nếu giá dầu hỏa trên thị trường giao ngay vào ngày thực hiện hợp đồng là 68\$/1 thùng, nhà đầu tư có thực hiện quyền không?
- c) Nếu giá dầu hỏa trên thị trường giao ngay vào ngày thực hiện hợp đồng là 72\$/1 thùng, nhà đầu tư có thực hiện quyền không?

64

Ví dụ




◆ Vào ngày 15/12/2011, một nhà đầu tư mua một quyền chọn bán dầu hỏa với giá 80\$/1 thùng, giao vào tháng 1, phí quyền chọn bán là 2\$.

- a) Nếu giá dầu hỏa trên thị trường giao ngay vào ngày thực hiện hợp đồng là 67\$/1 thùng, nhà đầu tư có thực hiện quyền không?
- b) Nếu giá dầu hỏa trên thị trường giao ngay vào ngày thực hiện hợp đồng là 82\$/1 thùng, nhà đầu tư có thực hiện quyền không?
- c) Nếu giá dầu hỏa trên thị trường giao ngay vào ngày thực hiện hợp đồng là 68\$/1 thùng, nhà đầu tư có thực hiện quyền không?


65

Nghiệp vụ tự bảo hiểm




◆ Bằng cách sử dụng các nghiệp vụ futures, option; nhà đầu tư có thể tránh được những rủi ro do biến động giá cả gây ra.

66




♦ **Ví dụ:** Một nhà xuất khẩu tại Nga có khoảng 1000 tấn lúa mì tại thời điểm hiện tại (tháng 2/2012), giá hiện tại là 60\$/1 tấn. Dự tính 1 năm sau, nhà xuất khẩu này sẽ tiến hành giao lúa mì cho một nhà nhập khẩu tại Nhật. Bằng kinh nghiệm của mình, nhà xuất khẩu này dự báo giá lúa mì sẽ giảm và rõ ràng điều đó gây bất lợi. Ông ta sẽ thực hiện nghiệp vụ tự bảo hiểm như thế nào? Giả sử giá futures đối với lúa mì giao vào tháng 2/2014 tại sở giao dịch hàng hóa Chicago lần lượt là 61\$ (thời điểm 2/2012), 52\$ (thời điểm tháng 2/2013); giá giao ngay vào tháng 3/2013 là 50\$?



♦ Ông ta sẽ đến sở giao dịch hàng hóa Chicago và ký một hợp đồng futures bán 1000 tấn lúa mì, giao vào tháng 2/2014.

	2/2012	2/2013	Lãi/lỗ
Spot	60	50	-10
Futures	61	52	+9
Total			-1



♦ Giả sử giá cả vào tháng 3/2013 không đúng như dự đoán của nhà đầu tư

	2/2012	2/2013	Lãi/lỗ
Spot	60	72	+12
Futures	61	70	-9
Total			+3

1.8. Các loại hình giao dịch khác

◆ Cho thuê hàng hóa

- Cho thuê hàng hoá là hoạt động thương mại, theo đó một bên chuyển quyền chiếm hữu và sử dụng hàng hoá (gọi là bên cho thuê) cho bên khác (gọi là bên thuê) trong một thời hạn nhất định để nhận tiền cho thuê
- Các hình thức:
 - Cho thuê trực tiếp
 - Cho thuê gián tiếp (cho thuê tài chính)

70

1.8. Các loại hình giao dịch khác

◆ Nhượng quyền thương mại

- Nhượng quyền thương mại (franchising) là hoạt động thương mại, theo đó bên nhượng quyền (franchisor) cho phép và yêu cầu bên nhận quyền (franchisee) tự mình tiến hành việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ theo các điều kiện sau đây:
 - ✓ Việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ do bên nhượng quyền quy định và được gắn với thương hiệu, nhãn hiệu hàng hoá...
 - ✓ Bên nhượng quyền có quyền kiểm soát, trợ giúp.

71

1.8. Các loại hình giao dịch khác

◆ Thương mại điện tử

- Nghĩa rộng: Mua bán các sản phẩm thông qua các phương tiện điện tử
- Nghĩa hẹp: ứng dụng các phương tiện điện tử vào tất cả các công đoạn: phát triển sản phẩm, marketing, giao dịch và ký kết hợp đồng, phân phối, thanh toán.
- Các loại hình thương mại điện tử: B2B, B2C, C2C, C2G

72

1.9. Các dịch vụ trong thương mại quốc tế

◆ **Dịch vụ Logistics**

Dịch vụ logistics là hoạt động thương mại, theo đó thương nhân tổ chức thực hiện một hoặc nhiều công việc từ khâu sản xuất đến khâu tiêu thụ như vận chuyển, lưu kho, phân phối, thủ tục hải quan, đóng gói bao bì.....

73

1.9. Các loại dịch vụ trong thương mại quốc tế

◆ **Dịch vụ giám định hàng hóa**

□ Dịch vụ giám định là hoạt động thương mại, theo đó một thương nhân thực hiện những công việc cần thiết để xác định tình trạng thực tế của hàng hóa, kết quả cung ứng dịch vụ và những nội dung khác theo yêu cầu của khách hàng

□ Các hình thức giám định trong mua bán hàng hóa:

- Giám định sản phẩm: chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm...
- Giám định quá trình giao nhận hàng: số lượng giao nhận, trọng lượng, bốc dỡ hàng...
- Giám định phương tiện vận tải: khả năng đi biển của tàu, hầm chứa hàng....

74
