



Các phương thức giao dịch trên thị trường thế giới

TS Nguyễn Hoàng Ánh

Giới thiệu chung

Khái niệm:

- ☀ Phương thức giao dịch là những cách mà người mua và người bán sử dụng để giao dịch với nhau.
- ☀ Phương thức giao dịch quyết định địa điểm, cách thức giao dịch giữa hai bên

Giới thiệu chung

- ☀ Phương thức giao dịch ra đời do các nguyên nhân sau:
 - Sự phát triển của lực lượng sản xuất
 - Sự phát triển của các phương tiện vận tải
 - Sự phát triển của công nghệ thông tin

1. Các phương thức giao dịch thông thường

- ☀️ Khái niệm: là những phương thức giao dịch có thể diễn ra ở mọi nơi, mọi lúc và hai bên được tự do thỏa thuận về các điều kiện giao dịch.
- ☀️ Các phương thức GDTT bao gồm:
 - Giao dịch trực tiếp
 - Mua bán đối lưu
 - Tái xuất khẩu
 - Gia công QT
 - Mua bán qua trung gian

1.1. Giao dịch trực tiếp

☀ **Khái niệm:** là phương thức giao dịch có thể diễn ra ở mọi nơi, mọi lúc; hai bên trực tiếp giao dịch và được tự do thỏa thuận về các điều kiện giao dịch.

1.1. Giao dịch trực tiếp

☀ Các bước giao dịch:

- Inquiry:
- Offer
- Order
- Counter – Offer
- Acceptance
- Confirmation

1.1.1. Inquiry

- ☀ Về mặt pháp lý
- ☀ Về mặt thương mại
- ☀ Trường hợp áp dụng:
 - Khi thâm nhập thị trường mới, cần thu thập thông tin
 - Người mua không muốn bị ràng buộc

1.1.2. Offer

- ☀ Về mặt pháp lý

- ☀ Về mặt thương mại

- ☀ Phân loại chào hàng

- *Free offer*: không ràng buộc người chào

- *Firm offer*: ràng buộc người chào

1.1.2. Offer

★ Phân biệt các loại chào hàng

- Căn cứ vào tiêu đề
- Căn cứ vào nội dung
- Căn cứ vào thời gian
- Căn cứ vào hình thức

1.1.2. Offer

- ☀ *Thu hồi chào hàng*: phải gửi thông báo thu hồi đến trước hoặc cùng lúc với chào hàng
- ☀ *Hủy bỏ chào hàng*: khi thông báo thay đổi đến tay bên kia trước khi bên kia đưa ra lời chấp nhận

1.1.2. Offer

★ *Chào hàng có hiệu lực khi:*

- Chủ thể hợp pháp
- Đối tượng hợp pháp
- Nội dung hợp pháp
- Hình thức hợp pháp

1.1.2. Offer

☀ *Chào hàng mất hiệu lực khi:*

- Hết thời hạn hiệu lực
- Khi bị hủy bỏ hợp pháp
- Khi có sự mặc cả
- Khi gặp BKK
- Khi người chào mất khả năng

1.1.3. Order

☀️ Khái niệm

- Về mặt pháp lý
- Về mặt thương mại

☀️ Điều kiện hiệu lực

☀️ Thu hồi, hủy bỏ order

☀️ Trường hợp đặt hàng hết hiệu lực

1.1.4. Counter - Offer

☀ Khái niệm

- *Về mặt pháp lý*: là lời chào hàng mới được đưa ra dựa trên lời chào hàng cũ
 - *Về mặt thương mại*: Là sự mặc cả về giá cả và điều kiện giao dịch.
- ☀ Thường phải mặc cả nhiều lần mới đi đến thỏa thuận.

1.1.5. Acceptance

- ☀ KN: Là sự chấp nhận hoàn toàn những nội dung trong chào hàng
- ☀ Điều kiện hiệu lực:
 - Chấp nhận toàn bộ nội dung của offer
 - Do chính offeree đưa ra
 - Được gửi đến offerer
 - Được chuyển đi trong thời hạn hiệu lực của offer

1.1.6. Confirmation

- ☀ KN: là việc xác nhận lại sự đồng ý với những gì đã thỏa thuận trước đó
- ☀ Đồng nghĩa với việc ký HĐ
- ☀ Có thể là:
 - Confirmation to sale
 - Confirmation to purchase

2. Mua bán qua trung gian

1.2.1. Khái niệm

- ☀ Là phương thức mua bán, theo đó hai bên không trực tiếp giao dịch mà ủy thác một phần những công việc có liên quan đến mua bán cho một người thứ ba, được gọi là thương nhân trung gian (Trade middleman)

1.2. Mua bán qua trung gian

1.2.2. Ưu điểm khi sử dụng TG

- ☀ Sử dụng được kiến thức, kinh nghiệm của người TG
- ☀ Tận dụng cơ sở vật chất của TG
- ☀ Sử dụng được các dịch vụ của TG
- ☀ Kinh doanh đạt hiệu quả hơn tự mình KD

1.2. Mua bán qua trung gian

1.2.3. Nhược điểm

- ☀ Lợi nhuận bị chia sẻ
- ☀ Người TG hay đòi hỏi thêm về lợi ích
- ☀ Mất liên lạc với thị trường, phụ thuộc vào TG
- ☀ Dễ bị thiệt thòi khi TG không trung thực

1.2. Mua bán qua trung gian

1.2.4. Nguyên tắc sử dụng trung gian

- ☀ Ưu tiên mua bán trực tiếp, chỉ dùng TG khi:
 - Mua bán mặt hàng mới hoặc thâm nhập thị trường mới
 - Khi tập quán thị trường đòi hỏi
 - Khi hàng hóa đòi hỏi có sự chăm sóc thường xuyên

1.2. Mua bán qua trung gian

1.2.5. Nguyên tắc lựa chọn trung gian

- ☀ Có uy tín và trình độ nghiệp vụ cao
- ☀ Khả năng tài chính đảm bảo
- ☀ Lĩnh vực kinh doanh phù hợp
- ☀ Nhiệt tình hợp tác
- ☀ Có tư cách pháp nhân

1.2. Mua bán qua trung gian

1.2.5.6. Phân loại trung gian

1.2.5.6.1. *Broker*

- ☀ KN: là người trung gian chuyên xúc tiến việc giao dịch, ký kết HĐ mua bán giữa hai bên.
- ☀ Thường hoạt động trong lĩnh vực mua bán nông sản, khoáng sản, thuê tàu, mua BH...

1.2. Mua bán qua trung gian

1.2.5.6.2. *Agent*

- ☀ KN: là người trung gian được người ủy thác (principal) giao cho một hoặc nhiều công việc có liên quan đến mua bán để nhận tiền thù lao.

1.2. Mua bán qua trung gian

☀ Broker

- Có thể đại diện cho cả hai bên
- Không tham gia ký HĐ
- Không có trách nhiệm thực hiện HĐ

☀ Agent

- Chỉ đại diện cho 1 bên
- Có tham gia ký HĐ
- Có trách nhiệm thực hiện HĐ

1.2. Mua bán qua trung gian

★ *Phân loại đại lý*

- *Theo phạm vi ủy thác:*

+ Universal agent

+ General agent

+ Special agent

1.2. Mua bán qua trung gian

☀ *Theo quan hệ giữa người đại lý và người ủy thác*

- Mandatory
- Commission agent
- Merchant agent
- Exclusive agent
- Semi - Exclusive

1.2. Mua bán qua trung gian

☀ *Hợp đồng đại lý*

- Các bên trong HĐ
- Loại đại lý
- Đối tượng HĐ
- Số lượng: Min/max
- Chất lượng: Min/max
- Giá cả: ceiling price/ floor price

1.2. Mua bán qua trung gian

☀ Hợp đồng đại lý

- Quyền và trách nhiệm hai bên

+ ***Principal:***

- Thông báo đầy đủ yêu cầu
- Cung cấp hàng hóa và dịch vụ đầy đủ
- Thanh toán đầy đủ tiền hàng và thù lao

1.2. Mua bán qua trung gian

★ Agent

- Thực hiện đầy đủ các công việc được giao
- Resonable diligence
- Thông báo thường xuyên tình hình thị trường cho bên kia
- Có thể nhận thêm các dịch vụ khác

1.3. Tái xuất khẩu

1.3.1. Khái niệm

- ☀ Là phương thức giao dịch mà hàng hóa được NK về không phải để tiêu dùng trong nước mà để XK ra nước ngoài.

1.3.2. Phân loại

- ☀ Re – export
- ☀ Switching trade

1.3. Tái xuất khẩu

1.3.1. Đặc điểm

- ☀ Có ít nhất 3 bên tham gia
- ☀ Việc trao đổi nhằm vào giá trị chứ không phải giá trị sử dụng
- ☀ Nghiệp vụ mua bán phức tạp hơn
- ☀ Khác biệt với mua bán qua trung gian

1.3. Tái xuất khẩu

1.3.4. Tác dụng

1.3.4.1. Ưu điểm

- ☀ Thu được lợi nhuận bằng ngoại tệ mạnh
- ☀ Thuận tiện trong những trường hợp như:
 - Một bên bị cấm vận
 - Hai bên không có hàng hóa phù hợp với nhu cầu của nhau.

1.3. Tái xuất khẩu

1.3.4.2. Nhược điểm

- ☀ Dễ gặp rủi ro khi thị trường biến động
- ☀ Không vượt qua được mọi rào cản trong cấm vận

1.3. Tái xuất khẩu

1.3.5. *Nghiệp vụ Tái xuất khẩu*

Ký ít nhất 2 HĐ

- ☀ Trùng về tên hàng, công dụng, phẩm chất, bao bì ...
- ☀ Dung sai trong HĐ bán cao hơn trong HĐ mua.
- ☀ Quy định thời hạn giao hàng khi bán rộng rãi hơn khi mua.
- ☀ Thanh toán ngay khi bán, trả chậm khi mua

1.4. Gia công quốc tế

1.4.1. Khái niệm

Là phương thức giao dịch trong đó một bên được gọi là người đặt gia công sẽ giao nguyên vật liệu, mẫu mã, máy móc thiết bị... cho bên kia, được gọi là người nhận gia công, để sản xuất thành dạng thành phẩm hoàn chỉnh hơn rồi giao lại cho bên nhận gia công nhằm nhận khoản tiền thù lao gọi là phí gia công.

1.3. Gia công quốc tế

- ☀ Gia công quốc tế có thể gọi là:
 - Improvement trade
 - Processing trade
 - Assembling trade
- ☀ Các bên trong gia công:
 - Người đặt gia công - principal
 - Người nhận gia công - processor

1.4. Gia công quốc tế

1.4.2. Đặc điểm

- ☀ Đối tượng mua bán là sức lao động kết tinh trong hàng hóa.
- ☀ Tuy nhiên, GCQT không phải là XK lao động
- ☀ Thường sử dụng trong những ngành hàng cần nhiều lao động
- ☀ Là thị trường một chiều

1.4. Gia công quốc tế

1.4.3. Tác dụng

1.4.3.1. Ưu điểm

☀ Tác dụng chung

- Góp phần phát triển phân công lao động QT.
- Hạ giá thành sản phẩm

1.4. Gia công quốc tế

☀ *Với bên nhận gia công*

- Tạo công ăn việc làm, tăng thu nhập cho người lao động
- Học hỏi được kiến thức, công nghệ, kinh nghiệm của nước ngoài
- Tạo vốn để xây dựng cơ sở vật chất ban đầu cho doanh nghiệp
- Có thể bán thêm được một số phụ liệu
- Là phương thức an toàn để thâm nhập thị trường

1.4. Gia công quốc tế

☀ *Với bên đặt gia công*

- Giảm giá thành SP, nâng cao năng lực cạnh tranh cho hàng hóa.
- Di chuyển được những ngành CN không còn được ưa chuộng ra nước ngoài.
- Tìm được nguồn nguyên phụ liệu cho hàng hóa

1.4. Gia công quốc tế

1.4.3.2. *Nhược điểm*

1.4.3.2.1. *Với bên nhận gia công*

- ☀ Thu nhập từ gia công rất thấp
- ☀ Chỉ được đảm nhiệm những công việc đơn giản
- ☀ Nếu không quản lý tốt, sẽ bị ảnh hưởng đến môi trường
- ☀ Không xây dựng được thương hiệu

1.4. Gia công quốc tế

1.4.3.2.2. Với bên đặt gia công

- ☀ Chất lượng hàng hóa có nguy cơ giảm sút, làm ảnh hưởng đến uy tín của DN
- ☀ Bị lệ thuộc vào bên nhận gia công
- ☀ Có khả năng bị ăn cắp nhãn hiệu
- ☀ Tạo nên đối thủ cạnh tranh trong tương lai

1.4. Gia công quốc tế

1.4.4. Các loại gia công

1.4.4.1. Căn cứ vào quyền sở hữu nguyên vật liệu

- ☀ Giao nguyên liệu, nhận thành phẩm
(Gia công bị động)
- ☀ Mua nguyên liệu, bán thành phẩm
(Gia công chủ động)

1.4. Gia công quốc tế

1.4.4.2. Căn cứ vào giá gia công

- ☀ Gia công theo giá khoán (target price)
- ☀ Gia công thực thanh, thực chi (cost plus contract)

1.4.4.3. Căn cứ vào các bên tham gia

- ☀ Gia công 2 bên
- ☀ Gia công nhiều bên (gia công chuyển tiếp)

1.4. Gia công quốc tế

1.4.5. *Hợp đồng gia công*

- ☀ Các bên trong HĐ
- ☀ Loại hình gia công
- ☀ Đối tượng gia công
- ☀ Nguyên vật liệu
 - Fabric material
 - Accessory material

1.4. Gia công quốc tế

★ *Giá gia công*

- CM (cutting & making)
- CMP (cutting, making & packaging)
- CMT (cutting, making & trimming)
- CMQ (cutting, making & quota)
- CMthQ (cutting, making, threat & quota)

1.4. Gia công quốc tế

☀ *Giao hàng*

- Giao nguyên vật liệu
- Giao thành phẩm

☀ *Nghiệm thu*

- Địa điểm
- Phương pháp
- Thời gian
- Chi phí

1.4. Gia công quốc tế

☀ Thanh toán

- Gia công bị động
- + Sử dụng D/A và D/P
- + Sử dụng reciprocal L/C
- Baby L/C (trả chậm)
- Master L/C (trả ngay)

1.4. Gia công quốc tế

- Gia công chủ động
 - + Sử dụng D/A và D/P
 - + Sử dụng reciprocal L/C
 - Baby L/C (trả ngay)
 - Master L/C (trả ngay)

1.5. Mua bán đối lưu

1.5.1. *Khái niệm*

- ☀ Mua bán đối lưu (Counter - Trade) là phương thức giao dịch, trong đó người bán đồng thời là người mua, lượng hàng hóa trao đổi có giá trị tương đương và thường là không dùng tiền để thanh toán

1.5. Mua bán đối lưu

1.5.2. Đặc điểm

- ☀ Người bán đồng thời là người mua, việc mua bán gắn bó chặt chẽ với nhau
- ☀ Việc trao đổi nhằm vào giá trị sử dụng chứ không phải giá trị
- ☀ Đồng tiền làm chức năng tính toán chứ không phải chức năng thanh toán
- ☀ Mặt hàng trao đổi phong phú hơn

1.5. Mua bán đối lưu

1.5.3. Tác dụng

☀ **Ưu điểm**

- Thúc đẩy mua bán trong những trường hợp như:
 - + Một bên không có tiền thanh toán
 - + Khi tỷ giá tiền tệ không ổn định
 - + Không tin tưởng vào khả năng thanh toán của bên kia

☀ **Nhược điểm**

- Nghiệp vụ phức tạp
- Dễ gặp rủi ro

1.5. Mua bán đối lưu

1.5.4. Các hình thức

- Barter:
- Barter – like
- Compensation
- Counter – purchase
- Switch
- Offset
- Buy - back

1.5. Mua bán đối lưu

1.5.6. Nghiệp vụ mua bán đối lưu

- ☀ Có thể là 1 HĐ, trong đó quy định nghĩa vụ của cả 2 bên.
- ☀ Hoặc 2 HĐ, nội dung như HĐ mua bán thông thường, nhưng nội dung phải liên kết với nhau

1.5. Mua bán đối lưu

☀ Các yêu cầu cân bằng:

- Cân bằng về hàng hóa
- Cân bằng về giá cả
- Cân bằng về ĐKCSGH
- Cân bằng về trị giá hàng hóa

1.5. Mua bán đối lưu

☀ Các biện pháp bảo đảm thực hiện HĐ

- Dùng người thứ ba để khống chế chứng từ
- Mở reciprocal L/C
- Phạt bằng ngoại tệ mạnh
- Ký quỹ bằng ngoại tệ mạnh

2. Các phương thức giao dịch đặc biệt

☀ ***Khái niệm:***

Là phương thức giao dịch diễn ra tại địa điểm và thời gian được quy định trước, hai bên không được tự do thỏa thuận với nhau mà phải tuân theo những thể lệ của thị trường.

2.1. Đấu giá quốc tế

2.1.1. *Khái niệm*

- ☀ Đấu giá QT (international auction) là phương thức giao dịch, diễn ra tại địa điểm và thời gian được quy định trước, tại đó các bên cạnh tranh với nhau trong việc trả giá cho một lô hàng đã được xem trước. Hàng sẽ được bán cho người nào trả giá cao nhất.

2.1. Đấu giá quốc tế

2.1.2. Đặc điểm của phương thức

- ☀ Diễn ra tại một địa điểm và thời gian được quy định trước.
- ☀ Một người bán, nhiều người mua, thị trường thuộc người bán nên giá bán là giá cao nhất.
- ☀ Hàng hóa là hàng hiện vật, đơn lẻ

2.1. Đấu giá quốc tế

2.1.3. Tác dụng của phương thức

2.1.3.1. Ưu điểm

- ☀ *Về phía người bán*
 - Kích cầu nên bán được hàng với giá cao.
 - Tăng tốc độ giao dịch

2.1. Đấu giá quốc tế

☀ *Về phía người mua*

- Mua được hàng độc, không có ở nơi khác
- Phẩm chất hàng hóa đảm bảo

2.1.3.2. Nhược điểm

- Người mua thường phải mua hàng với giá cao hơn dự tính
- Người bán cần đề phòng trường hợp người mua liên kết để gìm giá hàng

2.1. Đấu giá quốc tế

2.1.4. *Trình tự đấu giá*

2.1.4.1. *Chuẩn bị hàng*

- ☀ Trung tâm đấu giá quảng cáo để gom hàng
- ☀ Xây dựng thể lệ đấu giá
 - Thẻ lệ tham dự
 - Thời gian đấu giá
 - Mức đấu giá....
- ☀ Phân lô hàng

2.1. Đấu giá quốc tế

2.1.4.2. *Quảng cáo: Công bố*

- ✴ Đối tượng, địa điểm, thời gian đấu giá
- ✴ Thẻ lệ tham dự (performance bond)

2.1.4.3. *Khai mạc đấu giá:*

- ✴ *Đấu giá lên (German auction)*
 - Người mua hô giá
 - Người bán hô giá
- ✴ *Đấu giá xuống (Dutch auction)*

2.1. Đấu giá quốc tế

2.1.4.4. Ký hợp đồng

- ☀ Người thắng cuộc sẽ đến Phòng thanh toán ký HĐ
- ☀ Nộp trước 10 – 30% trị giá HĐ
- ☀ Sau 10 – 14 ngày đến nhận hàng và thanh toán nốt phần còn lại.

2.2. Đấu thầu quốc tế

2.2.1. Khái niệm:

Đấu thầu có thể đ- ọc hiểu là một ph- ơng thức giao dịch đặc biệt, trong đó những ng- ời dự thầu (bidder) cạnh tranh với nhau trong việc cung cấp những hàng hoá, dịch vụ theo những yêu cầu do bên mời thầu (organiser) đ- a ra. Bên mời thầu sẽ lựa chọn để ký kết hợp đồng với ng- ời nào đáp ứng tốt nhất những điều kiện của mình.

- ✦ Đấu thầu quốc tế là những cuộc đấu thầu mà các bên tham gia có quốc tịch khác nhau.

2.2. Đấu thầu quốc tế

Các bên tham gia trong đấu thầu:

- Bên mời thầu: Chủ dự án, chủ đầu tư hoặc người đại diện...
- Bên dự thầu (nhà thầu): những công ty cạnh tranh để cung cấp hàng hoá, dịch vụ.
- Người cấp vốn (chính phủ, nhà tài trợ nước ngoài...)
- Kỹ sư tư vấn: người được thuê để giám sát việc thực hiện đấu thầu

2.2.2. Đặc điểm của đấu thầu QT

2.2.2.1. Đấu thầu QT là một phương thức giao dịch đặc biệt

☀ Thể lệ đấu thầu phải được quy định trước:

- Các điều kiện về hàng hoá, tài chính, tranh chấp v.v đều được quy định trước trong Hồ sơ mời thầu (bidding documents).
- Trình tự giao dịch (khai mạc, mở thầu...) đều được quy định trước
- Có sự tham gia của người thứ ba là kỹ sư tư vấn (consultant)

2.2.2. Đặc điểm của đấu thầu QT

☀ Trong đấu thầu, chỉ có một người mua nhưng không hạn chế số người bán

Người mua thường có hai trường hợp:

- Là các tổ chức, cơ quan... được Chính phủ cấp vốn để xây dựng, mua sắm hàng hoá
- Là những người đi vay phải đấu thầu theo yêu cầu của tổ chức cho vay

2.2.2. Đặc điểm của đấu thầu QT

2.2.2.2. Hàng hoá trong đấu thầu QT là những hàng hoá có khối lượng lớn, quy cách phẩm chất phức tạp, giá trị cao và có thể là cả hàng hoá hữu hình và vô hình

- Mặt hàng đấu thầu không hạn chế, có thể là hàng hoá thông thường (gạo, dầu...), công trình xây dựng, dịch vụ...
- Có thể là cả hàng hoá hữu hình (tangible) và hàng hoá vô hình (intangible goods)

2.2.2. Đặc điểm của đấu thầu QT

2.2.2.3. Đấu thầu QT được tiến hành trên cơ sở tự do cạnh tranh theo các quy định đã nêu ra trong HSMT

- Các bên tự do cạnh tranh trong việc thể hiện
 - u thế về tiềm lực tài chính, kỹ thuật, uy tín, chất l- ượng hàng hoá, dịch vụ đ- ược cung cấp
- Phải tuân thủ các điều kiện của nhà tổ chức, nh- ặt cọc, bảo lãnh, thủ tục ...

2. Đặc điểm của đấu thầu QT

2.2.2.4. Đấu thầu QT bị ràng buộc bởi những điều kiện của các tổ chức cấp vốn:

- Các điều kiện của các tổ chức QT nh- WB, ADB, SIDA, OECD...
- Các điều kiện của Chính phủ

2.2.3. Tác dụng của đấu thầu QT

2.2.3.1. Ưu điểm

☀ *Đối với bên mời thầu:*

☀ *Với ng- ời mua:*

- Là một ph- ơng thức thuận tiện với những ng- ời mua ít kinh nghiệm
- Lựa chọn đ- ợc nhà cung cấp có chất l- ợng mong muốn với giá thấp nhất
- Đảm bảo chất l- ợng hàng hoá

2.2.3. Tác dụng của đấu thầu QT

☀ *Với ng- ời cấp vốn:*

- Đảm bảo hiệu quả sử dụng nguồn vốn
- Ràng buộc cả ng- ời đi vay và nhà cung cấp với những điều kiện của mình

2.2.3. Tác dụng của đấu thầu QT

☀ *Đối với người dự thầu:*

- Bán đ- ợc hàng hoá với khối l- ợng lớn, trị giá kinh tế cao
- Có một cơ hội cạnh tranh tự do và công bằng
- Nâng cao uy tín trên th- ợng tr- ờng

2.2.3. Tác dụng của đấu thầu QT

2.2.3.2. Nhược điểm

☀ *Với bên mời thầu:*

- Mất quyền chủ động trong giao dịch
- Tổ chức đấu thầu rất tốn kém
- Có thể bị các ng- ời cung cấp liên kết với nhau để nâng giá hàng

2.2.3. Tác dụng của đấu thầu QT

☀ *Với bên dự thầu:*

- Phải chịu sự cạnh tranh cao nên nhiều khi lợi nhuận không nh- mong muốn
- Thủ tục tham dự đấu thầu rất phức tạp (ngân hàng bảo lãnh, phải liên danh với nhà thầu nội địa,...)

2.2.4. Các hình thức đấu thầu QT

2.2.4.1. Căn cứ vào đối tượng đấu thầu:

✱ *Đấu thầu mua sắm hàng hoá*

(Tender for procurement of goods)

- Thường dùng khi mua sắm hàng tiêu dùng, thiết bị lẻ
- Có thể kèm theo các dịch vụ

4. Các hình thức đấu thầu QT

☀ *Đấu thầu xây dựng công trình (Tender for work)*

- Đối tượng là xây dựng các công trình dân dụng, kinh tế...
- Thường bao gồm việc cung cấp nhiều hàng hoá và dịch vụ

4. Các hình thức đấu thầu QT

☀ *Đấu thầu cung cấp dịch vụ tư vấn*

(Tender for consulting services)

- Sử dụng khi các dự án, dịch vụ được tính riêng biệt khỏi công trình

☀ *Đấu thầu dự án* (Tender for project)

- Nhằm lựa chọn đối tác tham gia dự án

2.2.4. Các hình thức đấu thầu QT

2.2.4.2. Phân loại theo hình thức lựa chọn nhà thầu:

☀ *Đấu thầu mở rộng* (Open Tender)

- Không hạn chế l- ợng nhà thầu tham gia
- Th- ờng đ- ợc quảng cáo rộng rãi

2.2.4. Các hình thức đấu thầu QT

☀ Ưu điểm:

- Đảm bảo tính công bằng
- Có nhiều cơ hội lựa chọn

☀ Nhược điểm:

- Chi phí lựa chọn tốn kém
- Th- ờng phải qua sơ tuyển (Pre – qualification)

2.2.4. Các hình thức đấu thầu QT

2.4.2.2. *Đấu thầu hạn chế* (Limited tender)

- Chỉ những nhà thầu đạt tiêu chuẩn mới được quyền tham dự

☀ ***Ưu điểm:*** Công tác tuyển chọn đơn giản hơn

☀ ***Nhược điểm:*** Tính công bằng bị ảnh hưởng

2.2.4. Các hình thức đấu thầu QT

☀ *Chỉ định thầu* (single tender)

- Là hình thức chọn trực tiếp nhà thầu để th- ơng thảo

Th- ờng dùng khi:

- Bất khả kháng
- Hàng hoá có trị giá thấp (<100.000USD)
- Thiết bị độc quyền
- Kéo dài công trình cũ

2.2.4. Các hình thức đấu thầu QT

2.2.4.3. Căn cứ vào cách thức tổ chức ĐT

- ☀ *ĐT một giai đoạn (one stage bidding)*

- ☀ *ĐT một túi hồ sơ (one envelope tender)*

- Ng- ời dự thầu sẽ nộp cả đề xuất tài chính và đề xuất kỹ thuật trong một phong bì
- Ở Việt Nam th- ờng dùng với đấu thầu mua sắm và xây dựng

4. Các hình thức đấu thầu QT

☀ *ĐT hai túi hồ sơ* (Two envelope tender)

- Ng- ời dự thầu phải nộp đề xuất tài chính và kỹ thuật trong hai túi hồ sơ khác nhau
- Đề xuất kỹ thuật đ- ọc xem xét tr- ớc (có 2 cách)
- Th- ờng dùng với đấu thầu tuyển chọn t- vấn

2.2.4. Các hình thức đấu thầu QT

☀ *Đấu thầu hai giai đoạn* (Two stage tender)

- Giai đoạn 1: các nhà thầu sẽ nộp đề xuất kỹ thuật sơ bộ, rồi cùng bên mời thầu thống nhất ph- ơng án kỹ thuật
- Giai đoạn 2: Dựa vào ph- ơng án kỹ thuật đã thống nhất, các nhà thầu nộp đề xuất kỹ thuật hoàn chỉnh và đề xuất tài chính

2.2.5. Quy trình tiến hành đấu thầu QT

2.2.5.1. *Sơ tuyển nhà thầu* (nếu có)

- Mục đích: Lựa chọn nhà thầu đủ năng lực
- Sử dụng tùy theo giá trị gói thầu
- Cần thông báo tiêu chuẩn đánh giá rõ ràng

2.2.5. Quy trình tiến hành đấu thầu QT

2.2.5.2. *Lập hồ sơ mời thầu*

Bao gồm:

- ☀ Th- mời thầu, các chỉ dẫn
- ☀ Các điều kiện - u đãi
- ☀ Các yêu cầu về hàng hoá, công nghệ, tiêu chuẩn đánh giá
- ☀ Mẫu bảo lãnh dự thầu, mẫu thoả thuận HĐ, mẫu bảo lãnh

2.2.5. Quy trình tiến hành đấu thầu QT

2.2.5.3. Gửi th□ hoặc thông báo mời thầu

Nội dung bao gồm:

- Tên và địa chỉ của Bên mời thầu
- Khái quát dự án, địa điểm, thời gian giao hàng
- Chỉ dẫn việc tìm hiểu HSMT
- Các điều kiện tham gia dự thầu
- Thời gian địa điểm nhận hồ sơ MT

2.2.5. Quy trình tiến hành đấu thầu QT

☀ Chỉ dẫn đối với nhà thầu

Nội dung chủ yếu bao gồm:

- Mô tả tóm tắt dự án
- Nguồn vốn thực hiện
- Yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm, địa vị của nhà thầu và thời gian thông báo
- Thăm hiện tr- ờng (nếu có) và giải đáp câu hỏi của nhà thầu

2.2.5. Quy trình tiến hành đấu thầu QT

2.2.5.4. Nhận và quản lý Hồ sơ dự thầu:

☀ 3 nội dung:

- Nội dung về hành chính, pháp lý (Đơn dự thầu, Tài liệu về t- cách nhà thầu, bảo lãnh)
- Nội dung về kỹ thuật (Hàng hoá, xuất xứ, tiến độ thực hiện...)
- Nội dung th- ơng mại, tài chính (giá dự thầu, Giao hàng, thanh toán...)

2. Quy trình tiến hành đấu thầu QT

2.2.2.5. Mở thầu

Đến thời điểm quy định, sẽ tiến hành mở thầu và đánh giá các hồ sơ dự thầu theo 2 bước:

☀ *Đánh giá sơ bộ*

- Xem xét tính hợp lệ
- Kiểm tra sự đáp ứng cơ bản
- Làm rõ các chi tiết (nếu cần)

2.2.5. Quy trình tiến hành đấu thầu QT

☀ *Đánh giá chi tiết*

- Về mặt kỹ thuật

Th- ờng sử dụng thang điểm 100/1000 để đánh giá. Hàng hoá phải đạt từ 70% (hoặc 90%) tiêu chuẩn KT đề ra

- Về mặt tài chính, th- ơng mại

Chỉ sửa lỗi, chuyển đổi giá sang cùng một đồng tiền, một mặt bằng...

2.2.5. Quy trình tiến hành đấu thầu QT

2.2.5.6. Đánh giá, xếp hạng nhà thầu

- ☀ Căn cứ vào kết quả đánh giá để xếp hạng nhà thầu
- ☀ Nhà thầu có hồ sơ hợp lệ, đáp ứng cơ bản các yêu cầu của HSMT, có giá thấp nhất và không vượt quá giá được duyệt sẽ được xem xét trúng thầu.

2.2.5. Quy trình tiến hành đấu thầu QT

2.2.5.7. Công bố trúng thầu, thông thảo hoàn thiện HĐ

- Ng-ời thắng thầu đ-ợc mời đến ký HĐ và nộp bảo lãnh thực hiện HĐ (10% trị giá HĐ)
- Nếu ng-ời thắng thầu không ký HĐ thì sẽ mời ng-ời tiếp theo, nh-ng phải đ-ợc cấp có thẩm quyền phê duyệt

2.3. Sở giao dịch hàng hóa

2.3.1. Khái niệm

- ☀ Sở giao dịch hàng hóa (Commodity Exchange) là phương thức giao dịch đặc biệt, diễn ra thường xuyên tại một địa điểm cố định, tại đó bằng HĐ mẫu của Sở, thông qua người môi giới của Sở, các thương nhân sẽ mua bán những lượng hàng hóa có giá trị lớn và thường là mua khổng bán khổng để thu chênh lệch giá.

2.3. Sở giao dịch hàng hóa

2.3.2. Đặc điểm

- ☀ Thị trường, thời gian và thể lệ đều được quy định sẵn.
- ☀ Thường là mua khổng, bán khổng để thu chênh lệch giá.
- ☀ Hàng hóa thường là nông sản, khoáng sản, có khối lượng lớn, nhu cầu cao và dễ tiêu chuẩn hóa

2.3. Sở giao dịch hàng hóa

2.3.3. Tác dụng

- ☀ Tập trung được cung và cầu tại một địa điểm nên tạo điều kiện cho TMQT phát triển.
- ☀ Giảm chi phí lưu thông
- ☀ Tăng nhanh vòng quay vốn
- ☀ Giá cả tại SGD có thể là giá tham khảo cho các thương nhân

2.3. Sở giao dịch hàng hóa

2.3.4. Các loại hình giao dịch

2.3.4.1. *Spot transaction*

- Thường là giao dịch hiện vật
- Chỉ chiếm dưới 10% doanh số

2.3.4.2. *Future transaction*

- Chủ yếu là giao dịch khống
- Có thể trở thành giao dịch hiện vật nếu người mua yêu cầu

2.3. Sở giao dịch hàng hóa

- Có 2 loại chính:
 - Long transaction - Bull
 - Short transaction – Bear

2.3.4.3. *Hedging*

- Là việc một thương nhân thông thường lợi dụng giao dịch tại Sở để bảo hiểm cho hoạt động kinh doanh của mình.

2.3. Sở giao dịch hàng hóa

☀ Cách tiến hành

- Ký 2 HĐ ngược chiều, một ở bên ngoài cho hoạt động KD của mình và một trong sở để loại trừ rủi ro do biến động giá.

☀ Hạn chế

- ☀ Có sự khác biệt trong biến động giá cả của:
 - Giá trong và ngoài Sở
 - Giá nguyên vật liệu và thành phẩm
 - Hàng hóa có phẩm chất khác nhau

2.3. Sở giao dịch hàng hóa

2.3.5. *Trình tự giao dịch*

- ☀ Sở GD thường làm việc từ 9 -12h và 15-17h.
- ☀ Khi có nhu cầu mua bán, thương nhân sẽ đi tìm người môi giới của Sở để ủy thác
- ☀ Người Môi giới sẽ ra đàn giao dịch để thỏa thuận
- ☀ Đến Phòng Thanh toán ký HĐ và nộp tiền ký quỹ (Margin call)
- ☀ Hết hạn sẽ thanh toán tiền chênh lệch hoặc nộp tiền bù hoãn mua (contango) hay bù hoãn bán (backwardation)

2.3. Sở giao dịch hàng hóa

✦ ***Standard contract***

- Quy định sẵn tên hàng, số lượng
- Quy cách:
 - + Basic grade
 - + Deliverable grade
- Thời hạn giao hàng
 - + Basic delivery time
 - + Deliverable time

