CẨM NANG
GIAO DỊCH HÀNG HÓA

Tài liệu nhập môn dành cho khách hàng và đội ngũ kinh doanh ABL

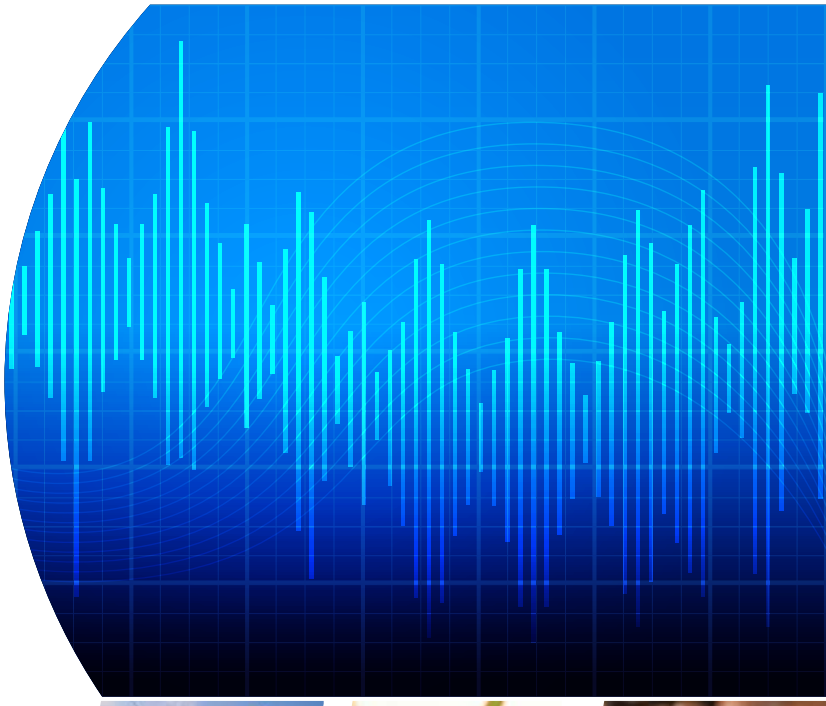
Hiểu đúng thị trường | Hiểu cơ chế giao dịch | Nhận diện rủi ro | Giao dịch có kỷ luật



CÔNG TY CỔ PHẦN GIAO DỊCH HÀNG HÓA ABL
Thành viên Kinh doanh số 086 của Sở Giao dịch Hàng hóa Việt Nam (MXV)

PHẦN 1 | NỀN TẢNG

1. GIAO DỊCH HÀNG HÓA LÀ GÌ



Giao dịch hàng hóa là hoạt động mua, bán các hợp đồng hàng hóa theo cơ chế và quy định của thị trường giao dịch hàng hóa. Giá hợp đồng biến động theo giá của hàng hóa cơ sở như nông sản, nguyên liệu công nghiệp, kim loại.

Trong giao dịch hàng hóa phái sinh, nhà đầu tư không nhất thiết mua một bao cà phê, một tấn đồng hay một thùng dầu để cất giữ. Thay vào đó, việc giao dịch được thực hiện thông qua các hợp đồng tiêu chuẩn với thông số cụ thể về hàng hóa, khối lượng tháng đáo hạn, đơn vị yết giá và các điều kiện liên quan.







HAI NHU CẦU PHỔ BIẾN

MỤC ĐÍCH	Ý NGHĨA
Quản trị biến động giá	Doanh nghiệp có thể sử dụng công cụ phù hợp để quản trị rủi ro trước biến động giá nguyên liệu hàng hóa.
Giao dịch tìm kiếm cơ hội	Nhà đầu tư nghiên cứu biến động giá và thực hiện giao dịch theo chiến lược, đồng thời phải chấp nhận rủi ro thua lỗ.

PHẦN 2 | CƠ CHẾ

2. THỊ TRƯỜNG HÀNG HÓA VẬN HÀNH NHƯ THẾ NÀO?

Giá hàng hóa hình thành từ tương tác cung – cầu và kỳ vọng của thị trường. Do tính toàn cầu, giá có thể phản ứng nhanh với nhiều yếu tố:

* Sản lượng, mùa vụ và tồn kho.
* Thời tiết và thiên tai.
* Xuất nhập khẩu và chuỗi cung ứng.
* Lãi suất, tỷ giá, lạm phát và tăng trưởng kinh tế.
* Địa chính trị và chính sách thương mại.
* Nhu cầu tiêu thụ, công nghiệp.



Ví dụ dễ hiểu

Nếu thị trường lo ngại thời tiết bất lợi làm giảm nguồn cung cà phê, kỳ vọng thiếu hụt có thể tạo áp lực tăng giá. Ngược lại, sản lượng cao, tồn kho tăng hoặc nhu cầu suy yếu có thể gây áp lực giảm giá. Thực tế giá còn chịu tác động đồng thời bởi nhiều yếu tố khác.

PHẦN 3 | SẢN PHẨM

3. CÁC NHÓM HÀNG HÓA

NHÓM	VÍ DỤ	YẾU TỐ THƯỜNG ĐƯỢC THEO DÕI
NÔNG SẢN 	Ngô, đậu tương, lúa mì...	Mùa vụ, thời tiết, tồn kho, xuất khẩu.
NGUYÊN LIỆU CÔNG NGHIỆP 	Cà phê, đường, ca cao, bông...	Sản lượng, thời tiết, nhu cầu, tỷ giá.
KIM LOẠI 	Bạch kim, bạc, đồng, quặng sắt...	Lãi suất, USD, công nghiệp, kinh tế vĩ mô.

Danh mục cụ thể, mã hợp đồng, thông số và điều kiện giao dịch cần được kiểm tra theo quy định/công bố áp dụng tại từng thời kỳ.

PHẦN 4 | KHÁI NIỆM CỐT LÕI

4. HỢP ĐỒNG GIAO DỊCH HÀNG HÓA

Mỗi hợp đồng hàng hóa có bộ thông số tiêu chuẩn. Trước khi đặt lệnh, khách hàng cần hiểu tối thiểu:

- Tên và mã hàng hóa/hợp đồng
- Sở giao dịch liên thông và tháng hợp đồng
- Độ lớn hợp đồng
- Đơn vị yết giá và bước giá
- Thời gian giao dịch
- Mức ký quỹ áp dụng
- Ngày thông báo/đáo hạn và quy định xử lý vị thế
- Phí giao dịch và các nghĩa vụ liên quan

Hợp đồng kỳ hạn tiêu chuẩn (futures)

Là dạng hợp đồng tiêu chuẩn hóa để mua hoặc bán một lượng hàng hóa xác định theo các điều kiện của hợp đồng. Nhà đầu tư thường đóng vị thế trước các mốc thời gian liên quan theo chiến lược và quy định áp dụng.

PHẦN 5 | CÁCH GIAO DỊCH

5. MUA – BÁN VÀ CƠ CHẾ HAI CHIỀU

Vị thế MUA (Long)

Nhà giao dịch mở vị thế mua khi chiến lược đánh giá giá có khả năng tăng. Nếu giá tăng đúng kỳ vọng, vị thế có thể phát sinh lợi nhuận; nếu giá giảm, vị thế có thể thua lỗ.

Vị thế BÁN (Short)

Nhà giao dịch mở vị thế bán khi chiến lược đánh giá giá có khả năng giảm. Nếu giá giảm đúng kỳ vọng, vị thế có thể phát sinh lợi nhuận; nếu giá tăng, vị thế có thể thua lỗ.

Khả năng giao dịch hai chiều không đồng nghĩa dễ sinh lợi. Dự báo sai hướng, biến động mạnh hoặc quản trị vốn không phù hợp đều có thể gây thua lỗ đáng kể.

PHẦN 6 | QUẢN TRỊ VỐN

6. KÝ QUỸ LÀ GÌ?

Ký quỹ là khoản tiền/tài sản theo cơ chế áp dụng mà khách hàng phải duy trì để bảo đảm nghĩa vụ đối với vị thế giao dịch. Đây không nên được hiểu đơn giản là "tiền mua toàn bộ hàng hóa".

Điểm cần nhớ

* Mức ký quỹ có thể thay đổi theo hàng hóa và từng thời kỳ.
* Giá trị biến động của vị thế có thể lớn so với số tiền ký quỹ ban đầu.
* Khi tài khoản không đáp ứng yêu cầu ký quỹ, khách hàng có thể phải bổ sung tiền, giảm/đóng vị thế hoặc chịu xử lý theo quy định.
* Không nên sử dụng toàn bộ sức mua chỉ vì hệ thống cho phép. Luôn cần dự phòng cho biến động bất lợi.

KÝ QUỸ LÀ CÔNG CỤ BẢO ĐẢM NGHĨA VỤ
KHÔNG PHẢI CAM KẾT GIỚI HẠN MỨC THUA LỖ

PHẦN 7 | HIỂU TRƯỚC KHI GIAO DỊCH

7. LÃI/LỖ ĐƯỢC HÌNH THÀNH NHƯ THẾ NÀO?

Về nguyên tắc, lãi/lỗ phụ thuộc vào chênh lệch giữa giá mở và giá đóng vị thế, quy mô hợp đồng, đơn vị quy đổi/yết giá theo thông số sản phẩm và số lượng hợp đồng (lot), sau đó còn có thể chịu các khoản phí/nghĩa vụ liên quan.

Ví dụ minh họa khái niệm

Một nhà giao dịch mua 1 hợp đồng ở mức giá A và đóng vị thế ở mức giá B cao hơn A.
Nếu quy đổi theo thông số hợp đồng cho kết quả dương, vị thế có lãi trước phí.
Nếu B thấp hơn A, vị thế phát sinh lỗ. Với vị thế bán, logic biến động theo chiều ngược lại.
** Không sử dụng ví dụ minh họa như dự báo hoặc cam kết mức sinh lời thực tế.*

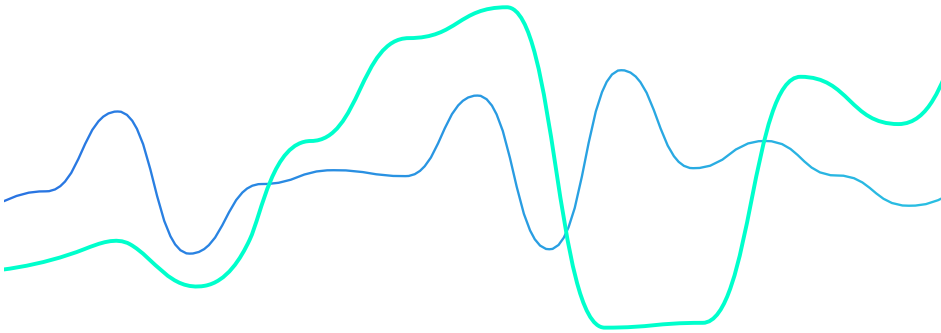
PHẦN 8 | BẮT BUỘC PHẢI HIỂU

8. RỦI RO TRONG GIAO DỊCH HÀNG HÓA

RỦI RO	MÔ TẢ
Rủi ro biến động giá	Giá có thể biến động nhanh và khác kỳ vọng
Rủi ro ký quỹ	Tài khoản có thể cần bổ sung ký quỹ hoặc giảm vị thế
Rủi ro đòn bẩy	Biến động nhỏ của giá có thể tạo tác động lớn lên vốn
Rủi ro thanh khoản	Một số thời điểm/sản phẩm có thể khó khớp ở mức giá kỳ vọng
Rủi ro khoảng trống giá	Giá có thể dịch chuyển mạnh khiến lệnh thực hiện khác mức dự kiến
Rủi ro sự kiện	Tin vĩ mô, địa chính trị, thời tiết có thể gây biến động đột ngột
Rủi ro tâm lý	FOMO, gồng lỗ, giao dịch trả thù và quá tự tin có thể phá vỡ kỷ luật

PHẦN 9 | KỶ LUẬT

9. 7 NGUYÊN TẮC QUẢN TRỊ RỦI RO



NGUYÊN TẮC 01 Chỉ giao dịch sản phẩm mà bạn hiểu

NGUYÊN TẮC 02 Xác định trước mức rủi ro có thể chấp nhận cho mỗi giao dịch

NGUYÊN TẮC 03 Không sử dụng tối đa sức mua/ký quỹ nếu không có kế hoạch dự phòng

NGUYÊN TẮC 04 Xác định điểm thoát khi kịch bản sai; không biến giao dịch ngắn hạn thành khoản nắm giữ vô thời hạn

NGUYÊN TẮC 05 Không tăng vị thế chỉ vì muốn "gỡ lỗ"

NGUYÊN TẮC 06 Theo dõi lịch tin tức, thời gian giao dịch và các mốc hợp đồng quan trọng

NGUYÊN TẮC 07 Duy trì nhật ký giao dịch để đánh giá chiến lược và hành vi

** Mục tiêu đầu tiên của quản trị rủi ro không phải tối đa hóa lợi nhuận, mà là bảo vệ khả năng tồn tại và ra quyết định có kỷ luật trên thị trường.*

PHẦN 10 | RA QUYẾT ĐỊNH CÓ CƠ SỞ

10. PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG

PHƯƠNG PHÁP	NỘI DUNG
Phân tích cơ bản	Cung – cầu, tồn kho, mùa vụ, thời tiết, vĩ mô, chính sách và địa chính trị.
Phân tích kỹ thuật	Xu hướng, cấu trúc giá, hỗ trợ/kháng cự, động lượng và công cụ kỹ thuật.
Phân tích dữ liệu	Theo dõi chuỗi dữ liệu và biến số có liên quan đến hàng hóa.
Phân tích kịch bản	Xác định điều kiện đúng/sai của nhận định và phương án xử lý.

** Một nhận định tốt vẫn có thể sai. Vì vậy, phân tích phải đi cùng quản trị rủi ro.*

PHẦN 11 | HÀNH TRÌNH KHÁCH HÀNG

11. QUY TRÌNH BẮT ĐẦU TẠI ABL



Khách hàng chỉ nên chuyển tiền theo đúng thông tin và hướng dẫn chính thức, kiểm tra kỹ chủ thể nhận tiền/nội dung chuyển khoản và không chuyển tiền vào tài khoản cá nhân của nhân viên tư vấn.

PHẦN 12 | FAQ

12. 10 CÂU HỎI THƯỜNG GẶP

1. Giao dịch hàng hóa có phải mua hàng về cất giữ?

Không nhất thiết. Giao dịch phái sinh được thực hiện thông qua hợp đồng tiêu chuẩn theo cơ chế thị trường và quy định áp dụng.

2. Có thể giao dịch khi giá giảm không?

Cơ chế thị trường có thể cho phép mở vị thế bán theo sản phẩm/quy định. Tuy nhiên dự báo sai chiều vẫn gây thua lỗ.

3. Ký quỹ có phải toàn bộ giá trị hợp đồng?

Không. Ký quỹ là cơ chế bảo đảm nghĩa vụ; cần hiểu rõ mức ký quỹ và rủi ro đòn bẩy.

4. Có được cam kết lợi nhuận không?

Không nên xem bất kỳ cam kết lợi nhuận chắc chắn nào là cơ sở ra quyết định. Kết quả giao dịch phụ thuộc thị trường và quyết định của khách hàng.

5. Có thể mất tiền không?

Có. Giao dịch có rủi ro thua lỗ, đặc biệt khi dùng đòn bẩy/ký quỹ và quản trị vốn không phù hợp.

6. Cần bao nhiêu vốn?

Phụ thuộc sản phẩm, mức ký quỹ và chiến lược. Không nên chỉ dựa vào mức tối thiểu mà cần có vùng dự phòng rủi ro.

7. Ai quyết định lệnh giao dịch?

Khách hàng cần hiểu quyền, trách nhiệm và cơ chế đặt lệnh theo hợp đồng/quy định áp dụng.

8. Phân tích có đảm bảo đúng không?

Không. Phân tích là cơ sở tham khảo/xây dựng kịch bản, không bảo đảm kết quả.

9. Người mới nên bắt đầu thế nào?

Học cơ chế thị trường, hiểu sản phẩm, tập sử dụng hệ thống, xây dựng quản trị rủi ro rồi mới cân nhắc giao dịch phù hợp.

10. Tôi cần xác minh thông tin ở đâu?

Sử dụng các kênh chính thức của ABL và nguồn công bố chính thức liên quan trước khi thực hiện giao dịch/chuyển tiền.

PHẦN 13 | 60 GIÂY KIỂM TRA

13. CHECKLIST TRƯỚC KHI ĐẶT LỆNH



Khách hàng nên đặt những câu hỏi này cho chính mình trước khi vào lệnh:

* Tôi có hiểu sản phẩm và thông số hợp đồng không?
* Tôi đang giao dịch theo kịch bản nào?
* Điều kiện nào khiến nhận định của tôi sai?
* Tôi chấp nhận lỗ tối đa bao nhiêu cho giao dịch này?
* Tỷ lệ ký quỹ sau khi mở vị thế có còn vùng an toàn theo kế hoạch của tôi?
* Có tin tức/sự kiện quan trọng sắp công bố không?
* Tôi đã kiểm tra tháng hợp đồng và các mốc thời gian quan trọng chưa?
* Tôi đang giao dịch theo kế hoạch hay theo cảm xúc?

PHẦN 14 | LIÊN HỆ

14. ABL – ĐỒNG HÀNH CÙNG KHÁCH HÀNG

ABL định hướng hỗ trợ khách hàng trên 4 trụ cột:



CÔNG TY CỔ PHẦN GIAO DỊCH HÀNG HÓA ABL

Thành viên Kinh doanh số 086 – Sở Giao dịch Hàng hóa Việt Nam (MXV)

Địa chỉ: 109 Nguyễn Công Trứ, Phường Sài Gòn,
Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Hotline: +84 332086086

Website: https://www.ablmarkets.vn

Email: Info@ablmarkets.vn

CẢNH BÁO RỦI RO

Giao dịch hàng hóa theo cơ chế ký quỹ tiềm ẩn rủi ro và có thể không phù hợp với mọi khách hàng. Khách hàng cần tìm hiểu đầy đủ về sản phẩm, cơ chế giao dịch, chi phí, nghĩa vụ ký quỹ và khả năng chịu đựng rủi ro trước khi tham gia. Các nội dung phân tích, đào tạo hoặc minh họa trong cẩm nang mang tính cung cấp kiến thức/tham khảo, không cấu thành cam kết về kết quả hay lợi nhuận. Thông số sản phẩm và quy định có thể thay đổi; cần đối chiếu nguồn chính thức tại thời điểm sử dụng.