

# ĐẶC TRƯNG CƠ BẢN CỦA QUAN HỆ MUA BÁN HÀNG HÓA QUA SỞ GIAO DỊCH HÀNG HÓA THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM

ThS. NGUYỄN THỊ YẾN\*

Thị trường mua bán hàng hoá tương lai gồm hai loại quan hệ: Quan hệ mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá và quan hệ mua bán hàng hoá bên ngoài sở giao dịch hàng hoá (mua bán trên thị trường OTC – Over the Counter). Mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá là hình thức mua bán rất mới mẻ ở Việt Nam, lần đầu tiên được ghi nhận tại Luật thương mại năm 2005 và được hướng dẫn cụ thể trong Nghị định số 158/2006/NĐ-CP ngày 28/12/2006 của Chính phủ. Đây là hình thức mua bán có thể đáp ứng tốt hơn mong muốn của các nhà sản xuất nhằm giảm thiểu rủi ro cho hàng hoá, đặc biệt là hàng hoá nông sản, theo TS. Phạm Duy Liên thì “*Thị trường sở giao dịch hàng hoá là thị trường ở đó người ta buôn bán, trao đổi với nhau không phải là hàng hoá, sản phẩm trực tiếp giao ngay mà là thông qua các hợp đồng cam kết mua bán, còn việc giao hàng và nhận tiền sẽ được thực hiện trong tương lai*”.<sup>(1)</sup>

Khoản 1 Điều 63 Luật thương mại năm 2005 quy định: Mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá là hoạt động thương mại, theo đó các bên thoả thuận thực hiện việc mua bán một lượng nhất định của một loại hàng hoá nhất định qua sở giao dịch hàng hoá theo những tiêu chuẩn của sở giao

dịch hàng hoá với giá được thoả thuận tại thời điểm giao kết hợp đồng và thời gian giao hàng được xác định tại một thời điểm trong tương lai.

Mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá có những đặc trưng cơ bản sau:

## a. Về chủ thể

Tham gia vào quan hệ mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá là các khách hàng thông qua thành viên kinh doanh hoặc thành viên môi giới của sở giao dịch hàng hoá để mua bán hàng hoá hoặc thành viên kinh doanh của sở giao dịch hàng hoá hoạt động tự doanh. Khách hàng là tổ chức, cá nhân không phải là thành viên của sở giao dịch hàng hoá, thực hiện hoạt động mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá thông qua việc uỷ thác cho thành viên kinh doanh của sở giao dịch hàng hoá. Bản thân khách hàng không được trực tiếp tham gia mua bán hàng hoá tại sở giao dịch mà thành viên kinh doanh của sở giao dịch trực tiếp thực hiện. Khách hàng cũng có thể thông qua thành viên môi giới của sở giao dịch hàng hoá để kết nối với thành viên kinh doanh của sở giao dịch, nghĩa là thành viên môi

\* Giảng viên Khoa pháp luật kinh tế  
Trường Đại học Luật Hà Nội

giới sẽ là cầu nối giữa khách hàng và thành viên kinh doanh của sở giao dịch. Tuy thông qua thành viên môi giới nhưng hoạt động mua bán hàng hoá vẫn do thành viên kinh doanh thực hiện, thành viên môi giới chỉ làm nhiệm vụ môi giới mà không được trực tiếp thực hiện hoạt động mua bán.

Thành viên kinh doanh của sở giao dịch hàng hoá ngoài việc thực hiện mua bán hàng hoá cho khách hàng để hưởng thù lao uỷ thác có thể tự tiến hành mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá cho chính mình (hoạt động tự doanh). Hoạt động này đem lại cho thành viên kinh doanh khoản lợi nhuận trên cơ sở khoản tiền chênh lệch giữa giá hàng hoá vào thời điểm giao kết hợp đồng và giá hàng hoá vào thời điểm giao hàng.

Theo quy định của Luật thương mại năm 2005 và Nghị định số 158/2006/NĐ-CP, khách hàng có thể là thương nhân, có thể không phải là thương nhân nhưng thành viên kinh doanh và thành viên môi giới bắt buộc phải là thương nhân và thoả mãn các điều kiện theo quy định của pháp luật (Điều 21 và Điều 19 Nghị định số 158/2006/NĐ-CP).

#### *b. Về hình thức*

Quan hệ mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá được thể hiện dưới hình thức hợp đồng, đó là hợp đồng kì hạn.

Hợp đồng kì hạn là thoả thuận, theo đó bên bán cam kết giao và bên mua cam kết nhận hàng hoá tại một thời điểm trong tương lai theo hợp đồng (khoản 2 Điều 64 Luật thương mại). Như vậy, hợp đồng kì

hạn khác biệt cơ bản với hợp đồng mua bán thông thường ở chỗ: Các bên giao kết hợp đồng và thoả thuận về giá cả của hàng hoá vào thời điểm hiện tại nhưng việc giao hàng và thanh toán lại diễn ra vào một thời điểm nào đó trong tương lai (có thể là sau đó 3 tháng, 6 tháng, 1 năm...). Với sự biến động của thị trường, đây thực chất là sự đầu tư không phải lúc nào cũng nhằm mục đích trao đổi hàng hoá mà nhiều khi nhằm hướng tới sự chênh lệch giữa giá hàng hoá tại thời điểm giao kết hợp đồng và giá hàng hoá vào thời điểm giao hàng. Hợp đồng kì hạn chứa đựng yếu tố rủi ro cao hơn so với hợp đồng mua bán thông thường nhưng bên mua và bên bán nhiều khi lại tìm kiếm lợi nhuận trên cơ sở sự biến động đó của thị trường. Chỉ có điều, “thời điểm giao hàng trong tương lai” cụ thể là thời điểm nào thì cả Luật thương mại năm 2005 và Nghị định số 158/2006/NĐ-CP đều không chỉ rõ mà tuỳ thuộc vào sự thoả thuận của các bên. Đây thực sự là một điểm không phù hợp của các quy định pháp luật hiện hành, bởi vì thời điểm giao hàng trong tương lai nếu không có quy định cụ thể của pháp luật sẽ không có cơ sở pháp lí thuyết phục để phân biệt giữa hợp đồng kì hạn (hợp đồng mua bán hàng hoá trên thị trường hàng hoá giao sau) và hợp đồng mua bán hàng hoá thông thường (hợp đồng mua bán hàng hoá trên thị trường hàng hoá giao ngay).

Để giảm thiểu rủi ro cho chính mình, trên cơ sở hợp đồng kì hạn đã giao kết, hai bên có thể kí tiếp hợp đồng về quyền chọn bán hoặc quyền chọn mua (hợp đồng quyền

chọn). Hợp đồng về quyền chọn bán hoặc quyền chọn mua là thoả thuận, theo đó bên mua quyền có quyền được mua hoặc được bán một hàng hoá xác định với mức giá định trước (gọi là giá giao kết) và phải trả một khoản tiền nhất định để mua quyền này (gọi là tiền mua quyền). Bên mua quyền có quyền chọn thực hiện hoặc không thực hiện việc mua bán hàng hoá đó (khoản 3 Điều 64 Luật thương mại). Hợp đồng quyền chọn thực chất là sự tự bảo hiểm cho chính hợp đồng kì hạn mà hai bên đã kí kết; theo đó cho phép đôn nghĩa vụ về một bên (bên bán quyền). Khi giá cả hàng hoá trên thị trường tăng hoặc giảm so với giá thoả thuận trong hợp đồng, bên mua quyền có quyền thực hiện hoặc không thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng kì hạn. Bên bán quyền trong hợp đồng quyền chọn phải sẵn sàng đón nhận hàng hoá nếu bên mua quyền thực hiện quyền giao hàng, mặc dù có thể hợp đồng đó không còn có lợi cho mình. Bù lại, bên bán quyền chắc chắn đã được hưởng một khoản tiền (tiền bán quyền) chứ không phải là lợi nhuận mà hợp đồng mang lại. Điều này đòi hỏi bên bán quyền trong hợp đồng quyền chọn phải là những chủ thể có tiềm lực kinh tế mạnh để sẵn sàng chấp nhận rủi ro đồng thời vẫn thu được lợi nhuận.

Hợp đồng kì hạn là giao dịch trung hoà, khoản lợi mà bên bán thu được cũng chính là số tiền mà bên mua mất đi, rủi ro đối với bên bán và bên mua là không có giới hạn (tuỳ thuộc hoàn toàn vào sự biến động của thị trường). Hợp đồng quyền chọn không phải là giao dịch trung hoà, lợi

nhuận của bên mua quyền chọn không phản ánh đúng thiệt hại và nghĩa vụ của bên bán quyền chọn và ngược lại. Khả năng lỗ của bên mua quyền chọn chỉ giới hạn ở khoản tiền mà họ đã phải bỏ ra để mua quyền mà lợi nhuận thì không giới hạn. Còn khả năng lỗ của bên bán quyền sẽ xuất hiện khi giá cả hàng hoá thị trường biến động vượt quá khoản tiền mà họ đã nhận được từ việc bán quyền.

### *c. Về đối tượng*

Đối tượng của quan hệ mua bán hàng hoá qua sổ giao dịch hàng hoá là hàng hoá. Hàng hoá được các bên thoả thuận giao kết phải là hàng hoá được phép giao dịch tại sở giao dịch; tuân thủ các quy định về loại hàng, tiêu chuẩn chất lượng, chủng loại và các điều kiện khác mà sở giao dịch hàng hoá đặt ra. Theo thông lệ chung, hàng hoá được mua bán tại sở giao dịch thường là những hàng hoá được giao kết với số lượng lớn và có sự biến động mạnh về giá cả, ví dụ: Nông sản (gạo, hạt tiêu, cà phê, ca cao, ngũ cốc), vàng, kim loại màu, len thô... Hàng hoá được giao dịch tại sở giao dịch hàng hoá có thể chưa hiện hữu vào thời điểm giao kết hợp đồng (ví dụ: Máy móc chưa sản xuất; nhà chưa hoặc đang xây dựng; gạo, cà phê, ca cao, cao su, bông vải... chưa đến vụ thu hoạch). Theo quy định của Nghị định số 158/2006/NĐ-CP, danh mục hàng hoá giao dịch tại sở giao dịch hàng hoá sẽ do bộ trưởng Bộ thương mại công bố trong từng thời kì. Việt Nam là một nước nông nghiệp với hơn 80% dân số sống bằng nghề nông, các sản phẩm nông

nghiệp của chúng ta không chỉ đủ tiêu dùng trong nước mà đã xuất khẩu đến nhiều quốc gia trên thế giới (Việt Nam đứng thứ 2 thế giới về xuất khẩu gạo; các sản phẩm như cà phê, hạt điều, ca cao, hoa quả... đã có chỗ đứng ở thị trường nước ngoài). Đây là thế mạnh của Việt Nam và các sản phẩm nông nghiệp chắc chắn sẽ là hàng hoá được giao dịch tại các sở giao dịch hàng hoá của chúng ta.

Đối với hợp đồng quyền chọn, đối tượng của hợp đồng không phải là hàng hoá mà là quyền chọn mua, quyền chọn bán đối với hàng hoá. Nói cách khác, đối tượng của hợp đồng quyền chọn không hướng tới hàng hoá hữu hình mà hướng tới quyền thực hiện hoặc không thực hiện quyền và nghĩa vụ mà bên mua quyền đã tạo ra trong hợp đồng kì hạn. Tuy nhiên, hợp đồng quyền chọn chỉ là hợp đồng phái sinh từ hợp đồng kì hạn, được các bên kí kết trên cơ sở hợp đồng kì hạn, vì vậy, đối tượng của hợp đồng quyền chọn không trực tiếp là hàng hoá nhưng có liên quan mật thiết đến hàng hoá, hướng tới mục tiêu giảm thiểu rủi ro mà hợp đồng kì hạn mang lại.

#### *d. Về phương thức giao dịch*

Mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá là phương thức mua bán thông qua trung gian, đó là sở giao dịch hàng hoá. Sở giao dịch hàng hoá là pháp nhân được thành lập và hoạt động dưới hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần theo quy định của Luật doanh nghiệp và quy định của Nghị định số 158/2006/NĐ-CP ngày 28/12/2006 của Chính phủ. Các khách

hàng (những người có nhu cầu mua và những người có nhu cầu bán hàng hoá thông qua sở giao dịch hàng hoá) sẽ uỷ thác cho thành viên kinh doanh của sở giao dịch hàng hoá để thực hiện quan hệ mua bán. Khi mua bán thông qua sở giao dịch hàng hoá, quan hệ mua bán này phải tuân thủ tất cả các điều kiện do từng sở giao dịch hàng hoá quy định thông qua Điều lệ hoạt động cụ thể của mình, ví dụ: Loại hàng hoá được giao dịch; tiêu chuẩn và đơn vị đo lường của loại hàng hoá đó; thời hạn giao dịch, quy trình giao dịch, hạn mức giao dịch... sở giao dịch hàng hoá thành lập hoặc uỷ thác cho tổ chức khác thành lập trung tâm thanh toán mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá (trung tâm thanh toán) và trung tâm giao nhận hàng hoá để thực hiện chức năng thanh toán và giao nhận hàng hoá khi khách hàng thực hiện các hợp đồng mua bán hàng hoá. Trung tâm thanh toán là tổ chức thực hiện chức năng cung cấp dịch vụ thanh toán trong hoạt động mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá. Trung tâm giao nhận hàng hoá là tổ chức thực hiện chức năng lưu giữ, bảo quản và giao nhận hàng hoá cho các hoạt động mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá (khoản 1, 2 Điều 26; khoản 1, 2 Điều 29 Nghị định số 158). Như vậy, các bên tham gia mua, bán hàng hoá thông qua sở giao dịch hàng hoá không nhất thiết phải xem xét khả năng thực tế của bên kia, cụ thể: Người mua không phải lo ngại về việc hàng hoá có đảm bảo tiêu

chuẩn chất lượng hay không, có được giao nhận trên thực tế hay không... người bán cũng không phải lo lắng về quyền được thanh toán của mình. Điều đó cho thấy khi mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá, quyền lợi của khách hàng sẽ được bảo đảm tốt hơn so với mua, bán hàng hoá ngoài sở giao dịch. Khách hàng sẽ yên tâm về chất lượng, chủng loại hàng hoá; về nghĩa vụ giao nhận hàng; về nghĩa vụ thanh toán giá trị khối lượng hàng hoá được giao dịch mặc dù thị trường có thể biến động và một trong hai bên giao kết hợp đồng có thể gặp rủi ro dẫn đến họ không muốn thực hiện hợp đồng mua bán đã giao kết. Còn nếu các bên giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá tương lai bên ngoài sở giao dịch hàng hoá (hợp đồng triển hạn), rủi ro không chỉ nằm ở sự biến động về giá cả mà còn có thể là chất lượng, chủng loại hàng hoá hay sự vi phạm về quyền và nghĩa vụ của một bên hoặc cả hai bên khi thị trường có những biến động bất lợi về phía họ.

Thực tế ở Việt Nam cho đến thời điểm hiện nay vẫn chưa có một sở giao dịch hàng hoá nào được thành lập và đi vào hoạt động. Luật thương mại năm 2005 mới chỉ mang tính gợi mở, còn Nghị định số 158/2006/NĐ-CP cũng mới vừa được ban hành. Có thể nói, quan hệ mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá thực tế chưa diễn ra trên thị trường Việt Nam. Tuy nhiên, quan hệ mua bán hàng hoá tương lai đã tồn tại và phát triển ở Việt Nam từ rất sớm. Hay nói cách khác, các các nhân, tổ

chức dù là thương nhân hay không phải thương nhân vẫn kí với nhau những hợp đồng mà thời điểm giao kết là thời điểm hiện tại nhưng giao hàng và thanh toán lại diễn ra vào thời điểm nào đó trong tương lai. *Ví dụ:* Người nông dân có thể bán ruộng lúa non của mình để có tiền trang trải; một doanh nghiệp muốn chắc chắn nguồn hàng cung cấp đã đặt cọc để mua vải, nhấn... của những trang trại khi chúng mới ra hoa; những ngôi nhà cao tầng dù mới xuất hiện trên bản vẽ thiết kế nhưng đã được đăng kí mua hết... Tất cả các quan hệ đó đều được điều chỉnh bởi các quy phạm pháp luật dân sự và các chủ thể tham gia giao dịch sẽ phải chấp nhận rủi ro nếu có một bên vi phạm hợp đồng.

Với những quy định khá đầy đủ và tích cực của các văn bản pháp luật hiện hành; với ý nghĩa quan trọng của sở giao dịch hàng hoá trong việc chấp nối các nhu cầu mua bán, tạo điều kiện thuận lợi để các khách hàng tham gia giao dịch, bảo đảm khả năng thanh toán và khả năng giao nhận hàng hoá qua sở giao dịch; với những thế mạnh của thị trường Việt Nam... hi vọng các sở giao dịch hàng hoá sẽ được thành lập trong thời gian sớm nhất và hoạt động mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá sẽ sôi động, hấp dẫn các nhà đầu tư; tăng sức thu hút của thị trường Việt Nam đối với các nhà đầu tư trong và ngoài nước./.

(1).Xem: TS. Phạm Duy Liên, *Điều kiện xây dựng và phát triển sở giao dịch hàng hoá tại Việt Nam*, [www.http//ftu.edu.vn](http://ftu.edu.vn)