QUAN NIỆM VỀ THỊ TRƯỜNG HÀNG HOÁ GIAO SAU VÀ MUA BÁN HÀNG HOÁ QUA SỞ GIAO DỊCH HÀNG HOÁ

TS. NGUYỄN VIẾT TÝ *

1. Sơ lược về mua bán hàng hoá giao sau

Mua bán hàng hoá giao sau được hình thành và phát triển từ hoạt động mua bán hàng hoá nông sản của các nước có nền nông nghiệp phát triển. Xuất phát từ đặc tính của sản xuất nông nghiệp là tính thời vụ, tình trạng cung vượt quá cầu khi thu hoạch, "được mùa lại rớt giá" làm cho người sản xuất nông sản gặp nhiều khó khăn, còn đối với người sử dụng nông sản làm nguyên liệu cho hoạt động sản xuất của mình (người mua) thì việc không ổn định nguyên liệu cũng là rủi ro mà họ thường gặp. Đó là lí do ban đầu xuất hiện hình thức mua bán hàng hoá giao sau. Về sau, khi các nhà đầu tư nhìn nhận tham gia vào việc mua bán hàng hoá giao sau có thể thu được những khoản lợi nhuận nhất định, mặc dù không có nhu cầu đối với hàng hoá nhưng họ vẫn tham gia vào quá trình này, điều đó tạo điều kiện cho mua bán hàng hoá giao sau phát triển ở hình thức cao hơn.

Mua bán hàng hoá giao sau là việc giao dịch, kí kết các hợp đồng về hàng hoá mà việc giao hàng và nhận tiền diễn ra vào thời gian ấn định trong tương lai. Mua bán hàng hoá giao sau gồm: giao dịch triển hạn, giao dịch kì hạn, giao dịch kì hạn tự chọn.

Giao dịch hàng hoá triển hạn - giao dịch mà người bán và người mua thoả thuận, cam kết với nhau về việc mua bán, giao hàng và nhận tiền trong tương lai theo hợp đồng triển hạn với các quy định rất chặt chẽ về điều kiện đối với phẩm cấp, giá, số lượng hàng hoá được các bên xác định trước.

Giao dịch kì hạn - hoạt động mua bán hàng hoá thông qua việc kí kết hợp đồng giữa người mua hoặc người bán với sở giao dịch hàng hoá.

Giao dịch quyền chọn - hợp đồng giữa người mua và người bán, trong đó người mua mua của người bán không phải là một hàng hoá (hiện vật) mà là quyền mua hoặc quyền bán hàng hoá với mức giá định trước. Người mua sau đó có quyền chọn hoặc không thực hiện việc mua hoặc bán hàng hoá đó nếu thấy giá cả của hàng hoá đó bất lợi cho mình.

Các hình thức giao dịch này được hình thành và phát triển theo hướng hạn chế tối đa những rủi ro cho người mua cũng như người bán trong kinh doanh nói chung và trong mua bán hàng hoá nói riêng.

Ở Việt Nam, với tư cách là giao dịch mang tính kinh doanh, mua bán hàng hoá giao sau đang ở trong tình trạng "thai nghén", có chăng trên thực tế chỉ mới giao dịch dưới hình thức giao dịch hàng hoá triển hạn.

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

2. Quan niệm về thị trường hàng hoá giao sau

Thị trường hàng hoá giao sau là thị trường giao dịch, kí kết các hợp đồng mua bán hàng hoá. Việc giao hàng và nhận tiền được diễn ra vào ngày ấn định trong tương lai.[1]

Như vậy, thị trường hàng hoá giao sau là thị trường mà ở đó diễn ra các hoạt động mua bán hàng hoá giao sau, tức là loại hình thị trường mà ở đó người ta buôn bán, trao đổi với nhau không phải là các hàng hoá, sản phẩm trực tiếp giao ngay mà thông qua các hợp đồng cam kết mua bán, còn việc giao hàng và nhận tiền được thực hiện trong tương lai. Số lượng, giá cả, phẩm cấp, hình thức giao nhận được cam kết theo các điều khoản cụ thể ghi trong hợp đồng.

Là loại thị trường mua bán hàng hoá, thị trường mua bán hàng hoá giao sau có những tính chất chung của thị trường mua bán hàng hoá, bên cạnh đó thị trường mua bán hàng hoá giao sau cũng có những tính chất riêng của nó. Cụ thể:

Thứ nhất, mục đích tham gia quan hệ thị trường hàng hoá giao sau của các chủ thể không giống nhau. Có những chủ thể tham gia với mục đích hạn chế rủi ro trong kinh doanh của mình, chủ thể khác tham gia với mục đích đầu tư để kiếm lời và cũng có những chủ thể tham gia để thực hiện dịch vụ nào đó.

Thứ hai, không phải mọi hàng hoá đều được mua bán trên thị trường này mà chỉ có những hàng hoá với những đặc thù mới có thể đưa ra trao đổi (chủ yếu là nông sản). Hàng hoá trao đổi ở đây không chỉ là hàng hoá tồn tại dưới hình thức hiện vật mà còn có những hàng hoá tồn tại dưới hình thức khác (quyền tài sản).

Thứ ba, đặc trưng của thị trường hàng hoá giao sau là phải có hợp đồng, đó là hợp đồng triển hạn, hợp đồng kì hạn hoặc hợp đồng quyền chọn. Hợp đồng này phải là thoả thuận mang tính pháp lí, là cơ sở pháp lí ràng buộc người bán với người mua trong hợp đồng. Ngoài ra, cách thức thực hiện các giao dịch trên thị trường mua bán hàng hoá giao sau cũng có những đặc thù của nó. Cụ thể, khi giao kết hợp đồng các bên chủ yếu tập trung thoả thuận về giá cả và kì hạn, còn các điều khoản khác thường đã được chuẩn hoá; các bên trao đổi với nhau không phải là hàng hoá, sản phẩm trực tiếp giao ngay mà thông qua các hợp đồng cam kết mua bán, còn việc giao hàng và nhận tiền được thực hiện trong tương lai.

Tương ứng với mỗi hình thức giao dịch của hoạt động mua bán hàng hoá giao sau, thị trường hàng hoá giao sau có thể được chia ra: thị trường triển hạn, thị trường kì hạn và thị trường tự chọn.

Thị trường triển hạn là thị trường mà ở đó người ta mua bán các hợp đồng hàng đến - loại hợp đồng quy định việc giao hàng nông sản vào thời điểm cụ thể trong tương lai với số lượng, phẩm cấp, giá... đã được xác định trước. Thị trường triển hạn tồn tại và không ngừng phát triển một cách hoàn thiện từ việc tiêu chuẩn hoá các cam kết, các hợp đồng đến việc hình thành cơ chế hợp lí để bảo đảm việc thực hiện nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng, từ việc giao dịch một cách tự phát, không tập trung đến việc hình

thành các địa điểm giao dịch có tổ chức. Những yêu cầu này được đáp ứng bởi một thị trường có tổ chức chặt chẽ là thị trường kì hạn. Thị trường kì hạn chỉ cho phép giao dịch các hợp đồng triển hạn một cách có tổ chức và theo các điều khoản mẫu, nghĩa là các hợp đồng được tiêu chuẩn hoá ở mức cao. Thị trường triển hạn là tiền thân của thị trường kì hạn.

Thị trường kì hạn là giai đoạn phát triển cao hơn của thị trường triển hạn. Sự hình thành và phát triển của thị trường kì hạn đã tiếp thu được tất cả những ưu việt đồng thời khắc phục được tất cả những hạn chế của thị trường triển hạn. Điều này được thể hiện ở việc tiêu chuẩn hoá các hợp đồng triển hạn để tạo thành hợp đồng kì hạn với các điều khoản cụ thể và chặt chẽ hơn. Hơn nữa, thị trường kì hạn là thị trường có tổ chức cao nên giảm bớt rủi ro và tăng tính thực thi hơn đối với các hợp đồng. Trong thị trường kì hạn, tất cả các giao dịch được thực hiện tại một nơi quy định (sở giao dịch hàng hoá kì hạn). Sở giao dịch hàng hoá kì hạn đóng vai trò là người trung gian, chắp nối các nhu cầu mua và bán trong thị trường triển hạn một cách có tổ chức. Tại sở giao dịch, người giao dịch không chỉ mua bán các hợp đồng lần đầu tiên được mời chào mà còn mua đi, bán lại các hợp đồng đã được bán, mua. Toàn bộ các loại hình giao dịch mua đi bán lại này tạo nên khung cảnh nhộn nhịp và được gọi là giao dịch thứ cấp. Các giao dịch thứ cấp tỏ ra khá hấp dẫn, chiếm phần lớn trong các phiên giao dịch tại sở, làm cho số hợp đồng kì hạn được trao đổi không ngừng tăng lên qua các năm tại sở giao dịch. Sau khi hợp đồng được kí kết, thoả thuận, mỗi bên tham gia của hợp đồng có nghĩa vụ chuẩn bị thực hiện nội dung cam kết của hợp đồng vào một ngày trong tương lai. Chủng loại hàng hoá được mua bán trên thị trường này không chỉ là nông sản mà còn là các công cụ tài chính. Người tham gia vào thị trường này không chỉ là người sản xuất hàng hoá nông sản mà còn bao gồm các tổ chức tài chính lớn như ngân hàng, bảo hiểm, công ti đầu tư, quỹ...

Thị trường tự chọn là thị trường diễn ra các giao dịch hợp đồng tự chọn. Thị trường tự chọn xuất hiện nhằm giải quyết một vấn đề thường xảy ra trong thực tế, đó là những biến động của giá thị trường gây thiệt hại cho người bán hoặc người mua đã sở hữu hợp đồng. Để khắc phục thiệt hại, người bán hoặc người mua tham gia vào thị trường tự chọn, nơi diễn ra các giao dịch quyền chọn.

Dựa vào tính chất tổ chức của hoạt động mua bán hàng hoá giao sau, thị trường hàng hoá giao sau có thể được chia ra: Thị trường ngoài sở giao dịch (OTC) và thị trường có tổ chức (qua sở giao dịch).

Thị trường có tổ chức: Vì thị trường hàng hoá giao sau là thị trường mua bán và kí kết các hợp đồng cho nên để có thể duy trì sự ổn định của thị trường thì việc mua bán, kí kết các hợp đồng phải được diễn ra ở những nơi quy định của thị trường là các sở giao dịch hàng hoá giao sau. Sở giao dịch hàng hoá giao sau là các trung tâm giao dịch của thị trường hàng hoá giao sau, gồm sở giao dịch hàng hoá kì hạn, sở giao dịch hàng hoá tự chọn... Các sở giao dịch hàng hoá

giao sau trên thực tế diều hành hoặc các giao dịch kì hạn hoặc các giao dịch quyền chọn hoặc cả hai. Tại các sở giao dịch, các hợp đồng kì hạn và quyền chọn được thiết lập một cách có tổ chức và theo các điều khoản mẫu, nghĩa là các hợp đồng được tiêu chuẩn hoá ở mức cao.

Tuy nhiên, để có sở giao dịch hàng hoá cần thiết phải đáp ứng các yêu cầu như: 1) Phải có số lượng lớn các bên tham gia thị trường nhưng không có bên nào có khả năng ấn định giá; 2) Các hợp đồng phải dược chuẩn hoá, chuẩn hoá đối với chất lượng và số lượng, thời hạn và các điều khoản khác; 3) Phải có sự quản lí nghiêm ngặt về chất lượng hàng hoá; 4) Phải có thị trường giao ngay được tổ chức tốt với việc phân phát một cách nhanh chóng và chính xác các thông tin về giá cả, về khối lượng hàng hoá; 5) Phải có phòng thanh toán bù trừ có hiệu quả và có năng lực để quản lí rủi ro với đối tác và thực hiện việc thanh toán.[2]

Thị trường ngoài sở giao dịch: Cùng với các giao dịch dược tiến hành tại sở còn có các giao dịch khác ngoài sở mà chủ yếu là những giao dịch triển hạn. Thị trường hàng hoá giao sau ngoài sở giao dịch gồm có thị trường tự chọn ngoài sở và thị trường triển hạn ngoài sở. Ưu điểm của thị trường này là tính linh động, dễ dàng điều chỉnh lợi ích theo yêu cầu cụ thể của các bên trong hợp đồng. Thị trường này là thị trường tư nhân, trong đó không có công chúng hoặc nhà dầu tư khác, kể cả những người cạnh tranh và mọi hoạt động giao dịch không bị ràng buộc vào các quy định pháp luật, mặc dù ở đây cũng tồn tại các quy tắc mang tính lương thiện và lịch sự phổ biến trong kinh doanh. Tuy nhiên, thị trường này không thể tồn tại nếu không có thị trường giao dịch có tổ chức - các sở giao dịch. Sở giao dịch cho phép các nhà kinh doanh trên thị trường này có thể tiến hành các giao dịch bù trừ với các vị thế ngoài sở giao dịch nhằm hạn chế những rủi ro có thể xảy ra.

Thị trường hàng hoá giao sau là loại thị trường đặc biệt, có lịch sử phát triển lâu đời và không ngừng phát triển, hoàn thiện, từ việc tiêu chuẩn hoá các cam kết, các hợp đồng đến việc tạo thành cơ chế hợp lí để đảm bảo việc thực hiện nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng, từ việc giao dịch một cách tự phát, không tập trung đến hình thành các địa điểm giao dịch có tổ chức. Các sở giao dịch hàng hoá tương lai đã ngày càng phát huy vai trò quan trọng của mình trong việc giảm thiểu các rủi ro về giá và là công cụ hữu hiệu thúc đẩy quá trình sản xuất, lưu thông của nền kinh tế.

3. Quan niệm về mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá

3.1. Khái niệm mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá

Thị trường hàng hoá giao sau bao gồm các hình thức giao dịch khác nhau như thị trường triển hạn, thị trường kì hạn và thị trường tự chọn. Thị trường kì hạn hàng hoá là sự phát triển ở trình độ cao của thị trường triển hạn. Sự phát triển đó thể hiện ở chỗ thị trường kì hạn là thị trường có tổ chức chặt chẽ. Các giao dịch hợp đồng trong thị trường kì hạn chỉ được thực hiện tại địa điểm duy nhất là

sở giao dịch hàng hoá kì hạn. Hình thức giao dịch trong thị trường kì hạn thông qua sở giao dịch này được gọi là hình thức mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá.

Mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá là giao dịch mua bán hàng hoá, theo đó các bên thoả thuận thực hiện việc mua bán lượng nhất định của 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.[3]

Từ khái niệm trên có thể thấy việc mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá có những dấu hiệu riêng biệt. Đó là:

Thứ nhất, chủ thể hoạt động mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá gồm các thương nhân là nhà giao dịch, nhà môi giới và khách hàng.

Nhà giao dịch là những thành viên tham gia vào hoạt động mua bán hàng hoá kì hạn, quyền chọn cho chính bản thân họ, giao dịch từ chính tài khoản của họ. Các nhà giao dịch tham gia vào hoạt động mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá với mục đích đầu cơ hoặc tự bảo hiểm rủi ro cho mình và thường là các nhà kinh doanh hay nhà sản xuất lớn, có sự am hiểu về mua bán kì hạn, quyền chọn.

Nhà môi giới là thương nhân hoạt động độc lập hoặc đại diện cho công ti môi giới lớn, thực hiện các giao dịch cho những người không phải là thành viên của sở giao dịch để kiếm tiền bằng cách thu một khoản phí gọi là phí hoa hồng của người mua hoặc bán các hợp đồng kì hạn hoặc quyền chọn khi họ tham gia và mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá.

Khách hàng là người bán hoặc người mua tham gia và giao dịch hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá thông qua nhà môi giới. Khách hàng ủy thác cho nhà môi giới thực hiện việc mua bán tại sở giao dịch trên cơ sở thiết lập hợp đồng môi giới, sau đó người môi giới sẽ bảo đảm với sở giao dịch về việc thực hiện hợp đồng được kí cho khách hàng bằng việc chính nhà môi giới là người kí hợp đồng.

Bên cạnh ba chủ thể chính này, trong mua bán hàng hoá thông qua sở giao dịch hàng hoá còn có một số chủ thể khác, đó là các nhà tư vấn thực hiện việc phân tích thị trường, lập báo cáo, cho ý kiến tư vấn hoặc đưa ra các đề xuất về việc mua bán hợp đồng kì hạn cho một người nào đó và thu phí; các đại lí giao dịch được cấp phép làm đại lí cho công ti môi giới hàng hoá giao sau trong việc môi giới các lệnh mua bán từ khách hàng...

Thứ hai, việc mua bán hàng hoá được thực hiện tại sở giao dịch hàng hoá. Sở giao dịch hàng hoá là tổ chức được thành lập để cung cấp các tiện ích cho việc tiến hành các giao dịch kì hạn, quyền chọn và một số giao dịch giao sau khác. Về mô hình, sở giao dịch hàng hoá thường được tổ chức dưới hình thức doanh nghiệp ở các nước phát triển và việc thành lập các sở giao dịch ở các nước này hoàn toàn theo nhu cầu thị trường. Trong khi đó, ở một số nước đang phát triển (Trung Quốc, Thái Lan), sở giao dịch thường là tổ chức có tư cách pháp nhân được quản lí, điều hành bởi nhà nước.

Mua bán hàng hoá qua sở giao dịch các chủ thể được sở giao dịch cung cấp nhiều tiện ích như: 1) Cung cấp và duy trì nơi mua bán cụ thể (thường gọi là sàn giao dịch), tại đây hợp đồng kì hạn và quyền chọn được các thành viên của sở mua và bán; 2) Đề ra các quy tắc, quy chế để điều hành hoạt động kinh doanh hàng hoá giao sau diễn ra tại sở và giám sát, thực thi các quy tắc, quy chế đó; 3) Thúc đẩy hoạt động mua bán kì hạn và quyền chọn của các thành viên. Bản thân sở không tham gia vào việc mua bán kì hạn mà chỉ cung cấp những tiện nghi cho các bên tham gia vào hoạt động mua bán hàng hoá giao sau tại sở.

Thứ ba, hàng hoá trong mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá mang những đặc điểm riêng biệt. Đó là những hàng hoá tồn tại sự biến động lớn về giá trong thị trường giao ngay. Sự tiềm ẩn nguy cơ biến động lớn về giá của các loại hàng hoá này đã buộc các nhà sản xuất và nhà chế biến phải đối mặt với nguy cơ thua lỗ nếu giá biến động theo hướng nào đó. Vì vậy, họ đưa các loại hàng hoá này tham gia vào thị trường kì hạn và thị trường quyền chọn để tự bảo hiểm, tức là chuyển rủi ro về giá sang các nhà nắm rủi ro chuyên nghiệp và cho phép có cơ chế giá phục hồi. Hàng hoá đưa vào mua bán qua sở giao dịch còn là loại hàng hoá thu hút được khối lượng lớn các bên tham gia và không có bên nào chi phối được thị trường. Điều này được hiểu là nếu giá cả của loại hàng hoá đó chỉ do một người ấn định thì không còn sự biến động tự phát về giá, do đó cũng không còn nhu cầu về thị trường các hợp đồng kì hạn hoặc quyền chọn.

Thứ tư, hoạt động mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá thông thường được thực hiện bằng hai loại hợp đồng cơ bản: hợp đồng kì hạn và hợp đồng quyền chọn.

Thứ năm, hoạt động mua bán hàng hoá thông qua sở giao dịch hàng hoá mang tính đầu cơ nhằm mục đích sinh lợi, cho phép các bên tự phòng ngừa rủi ro bằng những hợp đồng kì hạn.

Thứ sáu, hoạt động mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá phản ánh biến động của quan hệ cung cầu, sự thay đổi giá cả trên thị trường. Các thông tin từ hoạt động này tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà kinh doanh tham khảo khi giao dịch, kí kết hợp đồng. Nó phản ánh được sự biến động của nền kinh tế và góp phần ổn định giá cả, giúp các nhà sản xuất, kinh doanh khi ra các quyết định đầu tư dưới hình thức giao kết các hợp đồng kì hạn.

3.2. Khái niệm mua bán hàng hoá thông qua sở giao dịch hàng hoá theo pháp luật thương mại Việt Nam

Giống như luật về mua bán hàng hoá tương lai của các nước, Luật thương mại năm 2005 cũng đưa ra khái niệm về mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá. 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 hàng hoá nhất định của một loại hàng hoá nhất định qua sở giao dịch hàng hoá theo những tiêu chuẩn nhất định 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".[4]

Có thể thấy, khái niệm mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá của Luật thương mại năm 2005 đã thể hiện đầy đủ bản chất của hoạt động mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá. Theo khái niệm này, mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá có những đặc điểm sau:

Thứ nhất, mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá là hoạt động thương mại. Hoạt động thương mại là hoạt động nhằm mục đích sinh lợi, bao gồm mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ, đầu tư, xúc tiến thương mại và các hoạt động nhằm sinh lợi khác. Như vậy, mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá là hoạt động nhằm mục đích sinh lợi, hay nói cách khác là hoạt động kinh doanh nhằm tìm kiếm lợi nhuận của các chủ thể khi tham gia vào quan hệ thương mại này.

Thứ hai, thoả thuận mua bán một lượng hàng hoá nhất định của các bên phải được thực hiện thông qua chủ thể thứ ba là sở giao dịch hàng hoá và phải tuân thủ các điều kiện cụ thể do sở giao dịch đặt ra. Đây là điểm khác biệt cơ bản của hoạt động mua bán hàng hoá thông qua sở giao dịch hàng hoá với hoạt động mua bán hàng hoá thông thường và hoạt động mua bán hàng hoá giao sau trên thị trường ngoài sở. Trong hoạt động mua bán hàng hoá thông thường, các bên trực tiếp thoả thuận với nhau về giá cả, số lượng, phẩm cấp hàng hoá, thời hạn giao nhận mà không cần phải thông qua chủ thể trung gian nào. Hay tại thị trường hàng hoá giao sau ngoài sở, các bên có thể chủ động thoả thuận với nhau việc mua, bán một lượng hàng hoá nhất định với các điều khoản về chất lượng, giá cả và thời điểm giao hàng trong tương lai nhất định mà không thông qua tổ chức nào. Nhưng đối với hoạt động mua bán hàng hoá thông qua sở giao dịch hàng hoá, thoả thuận mua bán hàng hoá của các bên nhất thiết phải thực hiện thông qua sở giao dịch hàng hoá. Sở giao dịch hàng hoá đóng vai trò trung gian, kết nối quan hệ mua bán hàng hoá của các bên mua bán hàng hoá. Để tham gia được vào quan hệ mua bán này, người mua và người bán phải đáp ứng được những yêu cầu nhất định do sở giao dịch hàng hoá đặt ra. Việc mua bán được diễn ra theo trình tự, thủ tục chặt chẽ, thống nhất theo quy định của sở giao dịch hàng hoá.

Thứ ba, chỉ một số hàng hoá nhất định đáp ứng các tiêu chuẩn do sở giao dịch hàng hoá quy định mới được mua bán thông qua sở giao dịch. Như vậy, không phải tất cả các loại hàng hoá trên thị trường thông thường đều được đưa vào giao dịch ở sở giao dịch hàng hoá. Chỉ có một số loại hàng hoá đáp ứng các tiêu chuẩn nhất định do các sở giao dịch hàng hoá quy định mới được mua bán thông qua sở giao dịch. Những hàng hoá này có thể là những hàng hoá không phải đã có tại thời điểm thoả thuận mua bán của hai bên mà nó sẽ hình thành trong tương lai, tại thời điểm giao hàng do hai bên thoả thuận. Việc giới hạn loại hàng hoá được phép giao dịch thông qua sở giao dịch là phù hợp với tính chất của mua bán hàng hoá trên thị trường hàng hoá giao sau và phù hợp với quy định của pháp luật các nước trên thế giới.

Thứ tư, giá cả của hàng hoá do các bên mua bán thoả thuận là giá của hàng hoá đó tại thời điểm giao kết hợp đồng và thời gian giao hàng được xác định tại thời điểm trong tương lai. Đây cũng là điểm đặc trưng của mua bán hàng hoá thông qua sở giao dịch hàng hoá, là điểm khác biệt cơ bản đối với các hoạt động mua bán hàng hoá thông thường. Trong quan hệ mua bán hàng hoá thông thường, sau khi các bên mua, bán đã thoả thuận xong với nhau về việc mua bán hàng hoá thì bên mua có nghĩa vụ trả tiền cho bên bán và nhận hàng hoá, bên bán nhận tiền và có nghĩa vụ giao hàng hoá cho bên mua, khi đó quan hệ mua bán sẽ chấm dứt. Nhưng trong quan hệ mua bán hàng hoá thông qua sở giao dịch hàng hoá, tại thời điểm thoả thuận, các bên đồng ý mua, bán một lượng hàng hoá với giá của hàng hoá đó tại thời điểm giao kết nhưng việc giao hàng của bên bán cho bên mua lại diễn ra tại thời điểm trong tương lai. Quyền và nghĩa vụ của các bên sẽ phát sinh tại thời điểm giao kết hợp đồng và chấm dứt khi các bên hoàn thành nghĩa vụ giao nhận hàng hoá tại một thời điểm trong tương lai do hai bên ấn định. Điều này xuất phát từ đặc trưng của hàng hoá trong quan hệ mua bán hàng hoá thông qua sở giao dịch là những hàng hoá có thể đã có, có thể được hình thành trong tương lai.

Thứ năm, hình thức mua bán hàng hoá thông qua sở giao dịch hàng hoá là hợp đồng. Tuy tại khái niệm không chỉ rõ hình thức mua bán hàng hoá thông qua sở giao dịch hàng hoá là hợp đồng song quy định *"... với giá được thoả thuận tại thời điểm giao kết hợp đồng"* trong Luật thương mại năm 2005 đã gián tiếp quy định hình thức của giao dịch này là hợp đồng.

Như vậy, khái niệm mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá tại Luật thương mại năm 2005 đã thể hiện đầy đủ bản chất của giao dịch hàng hoá trên thị trường hàng hoá giao sau tập trung và cơ bản phù hợp với quy định của pháp luật các nước trên thế giới. Quy định này của Luật cũng đã khẳng định Nhà nước thừa nhận về mặt pháp lí đối với hoạt động này trong giao lưu thương mại ở Việt Nam và bước đầu tạo cơ sở pháp lí để nó được diễn ra trên thực tế.

Tóm lại, Luật thương mại năm 2005 mới chỉ dừng lại ở việc đưa ra khái niệm về mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá mà chưa đi vào quy định các vấn đề cụ thể về tổ chức và hoạt động mua bán hàng hoá qua sở giao dịch. Hiện các quy định chi tiết về tổ chức và hoạt động mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá đã được ghi nhận trong Nghị định của Chính phủ số 158/2006/NĐ-CP ngày 28/12/2006. Tuy nhiên, đó chỉ mới là những căn cứ pháp lí cho việc ra đời của sở giao dịch hàng hoá ở nước ta. Để sở giao dịch hàng hoá được thành lập cần có những điều kiện kinh tế-xã hội khác, đáp ứng các yêu cầu như đã trình bày ở trên./.

---

(1).Xem: Viện nghiên cứu thương mại, Bộ thương mại, *Thị trường hàng hóa giao sau*, Nxb. Lao động, Hà Nội, 2000, tr. 42.

(2).Xem: Bộ thương mại, *Tài liệu Hội thảo về mua bán hàng hóa qua sở giao dịch*, Hà Nội, 2004, tr. 27.

(3).Xem: Nguyễn Quỳnh Liên , *Những vấn đề pháp lí về mua bán hàng hoá qua sở giao dịch*, Luận văn thạc sĩ luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội, Hà Nội, 2006, tr. 14.

(4).Xem: Khoản 1 Điều 63 Luật thương mại năm 2005.