

# BẢN CHẤT PHÁP LÝ CỦA HỢP ĐỒNG KÌ HẠN

ThS. NGUYỄN THỊ YẾN\*

Theo khoản 1 Điều 64 Luật thương mại năm 2005 của Việt Nam thì hợp đồng mua bán hàng hoá qua sổ giao dịch hàng hoá bao gồm hợp đồng kì hạn và hợp đồng quyền chọn. Mỗi loại hợp đồng có những đặc trưng riêng xuất phát từ đặc thù của quan hệ mua bán hàng hoá qua sổ giao dịch hàng hoá. Bài viết này chỉ bàn về hợp đồng kì hạn với tư cách là hợp đồng cơ bản của quan hệ này.

*Thứ nhất:* Về tên gọi.

Hợp đồng kì hạn được dịch từ tiếng Anh là “Futures contract”. Hợp đồng kì hạn được xác lập khi các bên mua bán hàng hoá tương lai thông qua sổ giao dịch hàng hoá. Thuật ngữ này dùng để phân biệt với hợp đồng triển hạn (tiếng Anh là Forward contract) - loại hợp đồng mua bán tương lai nhưng không thực hiện qua sổ giao dịch hàng hoá mà do các bên trực tiếp thiết lập. Luật thương mại năm 2005 của Việt Nam sử dụng thuật ngữ “hợp đồng kì hạn” để chỉ quan hệ mua bán hàng hoá tương lai qua sổ giao dịch hàng hoá. Quan điểm khi xây dựng Luật cũng trùng với quan điểm của các nhà nghiên cứu ở Viện nghiên cứu thương mại Bộ thương mại về vấn đề này.<sup>(1)</sup>

Tuy nhiên, bàn về tên gọi này, có ý kiến cho rằng việc sử dụng thuật ngữ “Hợp đồng kì hạn” trong Luật thương mại năm 2005 là chưa thực sự chuẩn xác. Bởi vì, nếu dịch từ tiếng Anh, “Futures contract” có nghĩa là

“hợp đồng tương lai” hay “hợp đồng giao sau” chứ không phải “hợp đồng kì hạn”. Những người theo quan điểm này sử dụng thuật ngữ “hợp đồng kì hạn” để chỉ hợp đồng mua bán hàng hoá tương lai ngoài sổ giao dịch hàng hoá (Forward contract).<sup>(2)</sup>

Về ý kiến cá nhân, chúng tôi cho rằng, việc sử dụng thuật ngữ “hợp đồng kì hạn” hay “hợp đồng tương lai”, “hợp đồng giao sau” cho quan hệ mua bán hàng hoá qua sổ giao dịch hàng hoá không thực sự quan trọng bằng nội hàm của khái niệm này. Khi Luật thương mại năm 2005 định nghĩa về hợp đồng kì hạn, chúng ta đều hiểu rằng đó là hợp đồng mua bán hàng hoá tương lai qua sổ giao dịch hàng hoá mà không phải là hợp đồng mua bán hàng hoá tương lai được kí trực tiếp giữa các bên.

*Thứ hai:* Về khái niệm.

Theo khoản 2 Điều 64 Luật thương mại năm 2005: “*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*”. Như vậy, theo cách định nghĩa truyền thống, hợp đồng kì hạn giống như những hợp đồng mua bán thông thường, đó là sự thoả thuận, thống nhất ý chí giữa các chủ thể giao kết để chuyên quyền sở hữu hàng hoá cho người

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

mua và đổi lấy khoản tiền là giá trị hàng hoá. Tuy nhiên, khác với mua bán thông thường, việc kí kết hợp đồng kì hạn không phải là kí kết trực tiếp giữa người bán và người mua mà được thực hiện thông qua sở giao dịch hàng hoá với tư cách là cơ quan trung gian. Khi một người muốn mua hàng hoá qua sở giao dịch, người đó sẽ phải tuân thủ các quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá cũng như quy tắc, điều lệ hoạt động của sở giao dịch hàng hoá đó. Cụ thể, người này sẽ phải kí quỹ thông qua thành viên kinh doanh của sở giao dịch để đảm bảo giao dịch. Mức kí quỹ (hay còn gọi là tiền bảo chứng, bao gồm tiền bảo chứng ban đầu và tiền bảo chứng duy trì) do từng sở giao dịch quy định. Khoản tiền này không phải là số tiền mà khách hàng thanh toán cho lô hàng mình định mua mà là khoản tiền mang tính chất bảo đảm thực hiện hợp đồng trong tương lai.

Có thể hình dung quy trình mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá như sau: Khách hàng đặt lệnh mua hoặc lệnh bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá và lệnh này sẽ được thành viên kinh doanh của sở giao dịch chuyển lên sở giao dịch để khớp lệnh. Cùng một thời điểm, có thể có rất nhiều các lệnh mua hoặc lệnh bán hàng hoá khác được gửi đến sở giao dịch tùy theo yêu cầu của khách hàng. Nhu cầu của các khách hàng rất phong phú và đa dạng, kể cả về kì hạn, số lượng và giá cả. Sở giao dịch (cụ thể thông qua các nhân viên của mình) sẽ tiếp nhận tất cả các lệnh bán và lệnh mua đó để khớp lệnh theo nguyên tắc ưu tiên về giá, về số lượng và về thời điểm đặt lệnh. Hợp đồng

mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá chỉ được coi là hình thành khi lệnh mua hoặc lệnh bán của khách hàng nhất định được khớp với lệnh bán hoặc lệnh mua của khách hàng khác theo nhu cầu của người đặt lệnh và các nguyên tắc ưu tiên trong khớp lệnh tại sở giao dịch. Tuy nhiên, có thể dễ dàng nhận thấy rằng mặc dù người đặt lệnh đã tìm được ít nhất một đối tác thoả mãn nhu cầu mua hoặc bán hàng hoá của mình và hợp đồng được hình thành, người đặt lệnh vẫn không thể biết đối tác đang thực hiện mua bán hàng hoá với mình là ai. Bởi vì việc ghi nhận lệnh mua, lệnh bán cũng như việc khớp các lệnh này với nhau để hình thành nên hợp đồng mua bán hàng hoá đều do bên trung gian là sở giao dịch thực hiện. Vì thế, trở lại khái niệm: *“hợp đồng kì hạn là thoả thuận, theo đó bên bán cam kết giao và bên mua cam kết nhận hàng hoá...”*, có thể bàn thêm rằng khái niệm này đã thể hiện sự không chính xác khi sử dụng thuật ngữ do người bán và người mua không biết nhau, không trực tiếp gặp nhau để thoả thuận. Hợp đồng kì hạn có thể định nghĩa là sự đồng thuận, sự thống nhất ý chí của các bên mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá, tuân thủ theo quy tắc, điều lệ hoạt động của sở giao dịch, chứ không thể gọi là sự thoả thuận của các bên giao kết như hợp đồng mua bán thông thường. Quan điểm này cũng trùng với quan điểm của tác giả Lê Hoàng Nhi - Trường Đại học Luật thành phố Hồ Chí Minh: *“Hợp đồng giao sau là một cam kết pháp lí của các bên về việc mua hoặc bán một lượng hàng hoá vào một thời điểm trong tương lai thông qua sở giao dịch và các cơ quan trung*

gian ở một giá được định trước”;<sup>(3)</sup> hay quan điểm của các nhà khoa học Thái Lan khi nghiên cứu xây dựng thị trường giao sau ở Thái Lan: “*Hợp đồng giao sau là một cam kết của hai bên, giữa bên mua và bên bán, để giao dịch hàng hoá vào một thời điểm trong tương lai, về một loại hàng hoá đặc biệt hoặc các loại dịch vụ ở một mức giá được định trước. Giá cả được xác định thông qua một tiến trình niêm yết và đấu giá tuân theo những luật lệ của một sở giao dịch có tổ chức*”.<sup>(4)</sup>

*Thứ ba:* Về đặc điểm:

Theo quy định của Luật thương mại năm 2005 và Nghị định của Chính phủ số 158/2006/NĐ-CP ngày 28/12/2006 quy định chi tiết Luật thương mại về hoạt động mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá (gọi tắt là Nghị định số 158), hợp đồng kì hạn mang một số đặc điểm sau:

*Một là,* các chủ thể có liên quan đến việc giao kết và thực hiện hợp đồng bao gồm:

- 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 (khoản 13 Điều 3 Nghị định số 158). Như vậy, khách hàng là chủ thể hợp đồng mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá và không bắt buộc phải là thương nhân, chỉ là các tổ chức, cá nhân có nhu cầu mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá. Tuy nhiên, khách hàng không trực tiếp giao dịch tại sở giao dịch hàng hoá mà phải uỷ thác cho thành viên kinh doanh của sở giao dịch để thực hiện hoạt động mua hoặc

bán hàng hoá.

- Thành viên kinh doanh của sở giao dịch hàng hoá phải đáp ứng các điều kiện theo quy định của Điều 21 Nghị định số 158, có quyền thực hiện các hoạt động mua bán hàng hoá cho chính mình để tìm kiếm lợi nhuận hoặc nhận uỷ thác mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá cho khách hàng để hưởng thù lao. Như vậy, khi mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá cho chính mình, thành viên kinh doanh sẽ có tư cách của một nhà đầu tư, một khách hàng đặt lệnh trực tiếp tại sở để mua bán hàng hoá còn khi nhận uỷ thác của khách hàng để thực hiện mua bán hàng hoá cho khách hàng, thành viên kinh doanh có tư cách của người trung gian. Vì thế, quy định của khoản 13 Điều 3 Nghị định số 158: “*Khách hàng là tổ chức, cá nhân không phải là thành viên của sở giao dịch hàng hoá...*” là không chính xác.

- Thành viên môi giới của sở giao dịch hàng hoá phải đáp ứng các điều kiện theo quy định tại Điều 19 Nghị định số 158, thực hiện hoạt động môi giới mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá để nhận thù lao. Thành viên môi giới không được nhận uỷ thác của khách hàng như thành viên kinh doanh để mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá mà chỉ được thực hiện hoạt động môi giới mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá. Tuy nhiên, vai trò của thành viên môi giới trong hoạt động mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá chưa được quy định cụ thể trong Luật thương mại cũng như Nghị định số 158, cần có những hướng dẫn cụ thể hơn trong các văn bản pháp luật của các cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Đề giao dịch của các khách hàng được thực hiện, còn có vai trò của trung tâm thanh toán và trung tâm giao nhận hàng hoá của sở giao dịch hàng hoá. Trung tâm thanh toán và trung tâm giao nhận hàng hoá có thể do sở giao dịch hàng hoá thành lập hoặc uỷ thác cho tổ chức khác thành lập để thực hiện chức năng thanh toán và chức năng giao nhận hàng hoá khi khách hàng thực hiện hoạt động mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá. Cụ thể, khi khách hàng hoặc chính thành viên kinh doanh muốn thực hiện việc mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá phải ký quỹ khoản tiền bảo chứng để bảo đảm giao dịch và sẽ nộp tại trung tâm thanh toán của sở giao dịch hàng hoá. Khi đã ký quỹ, khách hàng mới được đặt lệnh mua, lệnh bán thông qua thành viên kinh doanh của sở giao dịch. Khi lệnh mua, lệnh bán đã được khớp, trung tâm thanh toán sẽ căn cứ vào giá hàng hoá theo công bố chính thức của sở giao dịch hàng hoá hàng ngày đối chiếu với giá hàng hoá đã mua bán theo hợp đồng của khách hàng để bù trừ theo ngày vào khoản tiền ký quỹ của khách hàng trong thời gian chưa đến thời điểm giao hàng. Khi khoản tiền ký quỹ đã bị giảm xuống đến mức báo động, có nghĩa là mức tiền bảo chứng duy trì, trung tâm thanh toán sẽ thông báo cho khách hàng biết. Nếu khách hàng không bổ sung thêm tiền ký quỹ, trung tâm thanh toán sẽ tự động tất toán hợp đồng mua bán hàng hoá đó cho khách hàng. Còn trung tâm giao nhận hàng hoá của sở giao dịch thực hiện chức năng lưu giữ, bảo quản, giao nhận hàng hoá cho khách hàng và phải chịu trách nhiệm về sự chuẩn xác của hàng hoá theo điều lệ của sở giao

dịch hàng hoá. Khi người đặt lệnh mua trên thực tế có nhu cầu nhận hàng theo hợp đồng, họ sẽ nhận hàng tại trung tâm giao nhận của sở giao dịch hàng hoá chứ không nhận trực tiếp từ người bán; và họ sẽ thanh toán khoản tiền mua hàng thông qua trung tâm thanh toán của sở giao dịch hàng hoá chứ không trả trực tiếp cho người bán. Trường hợp người mua không có nhu cầu nhận hàng, trung tâm thanh toán sẽ thanh toán bù trừ khoản tiền chênh lệch còn lại cho người bán hoặc người mua. Cơ chế mua bán hàng hoá giao sau thông qua trung gian là sở giao dịch hàng hoá này đảm bảo một cách chắc chắn quyền lợi của các bên, không bên nào có thể vi phạm hợp đồng khi giá cả hàng hoá đã thay đổi không còn có lợi cho mình.

*Hai là, về đối tượng của hợp đồng.*

Đối tượng của hợp đồng kì hạn là hàng hoá. Ở một số nước, hàng hoá được giao dịch ở sở giao dịch hàng hoá rất đa dạng. Ví dụ: Luật về sở giao dịch hàng hoá nông sản của Thái Lan quy định: "*Hàng nông sản là các loại nông sản và hàng hoá chế biến từ nông sản được ban giám đốc sở giao dịch quy định cho giao dịch kì hạn*" (Điều 3); Luật mua bán hàng hóa tương lai Hàn Quốc quy định: "*Luật này áp dụng đối với việc kinh doanh hàng hoá tương lai của các loại hàng hoá sau đây: 1. Sản phẩm nông nghiệp, nuôi trồng thủy sản, lâm nghiệp, khoáng sản, năng lượng, các sản phẩm được sản xuất hoặc chế biến từ các sản phẩm đó và các sản phẩm tương tự khác (dưới đây gọi chung là hàng tiêu dùng); 2. Tiền tệ, chứng khoán, chi phiếu, phí dịch vụ hoặc các loại hàng hoá khác không phải là hàng tiêu dùng (bao gồm*

*cả các loại hàng hoá mà lãi xuất hoặc các khoản được hưởng khác đã được tiêu chuẩn hoá để đảm bảo cho việc tiến hành kinh doanh hàng hoá tương lai một cách hiệu quả (dưới đây gọi chung là khoản thu tài chính); và bảng mục chi số về giá, lãi suất... của các sản phẩm nêu tại khoản 1, 2 Điều này (dưới đây gọi chung là chi số)” (Điều 2)...; Luật mua bán hàng hoá tương lai của bang Otario, Canada quy định: “Hàng hoá được hiểu là hàng hoá nông sản, lâm sản, hải sản, khoáng sản, kim loại, nhiên liệu hydrocarbon, tiền tệ hoặc đá quý và bất kì một loại hàng hóa, vật phẩm, dịch vụ, quyền hoặc lợi ích, dù ở dạng gốc hay đã qua chế biến được lựa chọn làm hàng hoá theo các quy định trong Luật này” (giải thích từ ngữ -1).*

Đối với Việt Nam, đối tượng của hợp đồng kì hạn là hàng hoá theo quy định của Luật thương mại năm 2005, được Bộ trưởng Bộ thương mại (nay là Bộ công thương) công bố trong từng thời kì và theo điều lệ của từng sở giao dịch. Tuy nhiên, hàng hoá chỉ trở thành đối tượng của hợp đồng kì hạn hay đối tượng được giao dịch tại sở giao dịch khi thoả mãn các điều kiện sau:

- Là hàng hoá được tiêu chuẩn hoá về số lượng, chất lượng, chủng loại... theo quy định chuẩn của từng sở giao dịch hàng hoá. Tiêu chuẩn hoá đối tượng hợp đồng là điểm đặc trưng của hợp đồng kì hạn và là nguyên nhân đầu tiên dẫn đến sự ra đời của sở giao dịch hàng hoá nhằm tránh rủi ro về việc giao hàng hoá không phù hợp với thoả thuận trong hợp đồng.

- Là hàng hoá thường được giao kết với một số lượng tương đối lớn.

Giá trị lớn hay nhỏ của từng hợp đồng tùy thuộc vào loại hàng hoá được giao dịch tại sở cũng như tùy thuộc vào từng sở giao dịch cụ thể. Ví dụ: Một hợp đồng vàng có khối lượng là 100 ounces, hợp đồng dầu thô là 1000 barrels, hợp đồng yên Nhật là 12.500.000 ¥, hợp đồng cà phê arabica là 37.500 pounds (tại NYMEX), hợp đồng cà phê robusta là 5 tấn (tại LIFFE).<sup>(5)</sup> Lượng hàng hoá được giao dịch của mỗi hợp đồng phải không quá lớn để các nhà đầu tư vừa và nhỏ cũng có thể giao dịch nhưng cũng không quá nhỏ để bù đắp được chi phí giao dịch phát sinh khi phải trả thù lao cho trung gian.

- Là hàng hoá có thể chưa hiện hữu vào thời điểm giao kết hợp đồng. Bởi vì, hợp đồng kì hạn là hợp đồng mua bán hàng hoá giao sau thông qua sở giao dịch hàng hoá. Vào thời điểm giao kết, người mua chưa quan tâm đến việc hàng hoá đã hiện hữu hay chưa, chỉ đến khi giao hàng, nếu người mua có nhu cầu nhận hàng thực tế thì người bán phải có hàng để thực hiện hợp đồng. Trường hợp việc giao hàng, nhận hàng thực tế không diễn ra mà các bên chỉ thanh toán cho nhau khoản tiền chênh lệch, thì hàng hoá không phải là mục đích hướng đến của hợp đồng mà chỉ là phương tiện để các bên đầu cơ nhằm tìm kiếm lợi nhuận từ chênh lệch giá.

- Là hàng hoá thường có sự biến động mạnh về giá và do thị trường quyết định giá cả. Hàng hoá giao dịch tại sở giao dịch hàng hoá chịu tác động mạnh mẽ của quy luật cung cầu: Khi nguồn cung tăng, giá hàng hoá giảm và ngược lại, khi nguồn cung đã được giải toả, giá lại tăng. Quy luật “được mùa, rớt giá” hàng năm vẫn lặp đi lặp lại gây

thiệt hại rất lớn cho người sản xuất và cả các thương nhân. Vì vậy, với việc mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá, cả người bán và người mua đều đã tự bảo hiểm cho quyền lợi của chính mình, hạn chế rủi ro do thị trường mang lại.

*Ba là, về thời điểm giao hàng và giá cả.*

Thời điểm giao hàng không phải là thời điểm giao kết hợp đồng mà là một thời điểm nào đó trong tương lai. Theo thông lệ chung của các sở giao dịch hàng hoá của các nước, thời gian giao hàng do từng sở giao dịch quy định áp dụng đối với từng mặt hàng cụ thể nhưng thông thường là sau 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng hay 1 năm. Việt Nam chưa có sở giao dịch hàng hoá nhưng các công ti vàng bạc đá quý và các ngân hàng đã được phép mua bán vàng kì hạn, ví dụ: Công ti vàng bạc đá quý Sài Gòn (SJC), thời gian giao vàng thường khoảng 3 tuần trở lên; Ngân hàng xuất nhập khẩu Việt Nam (Eximbank) kì hạn giao dịch là từ 3 ngày đến 365 ngày...<sup>(6)</sup> Còn giá cả của hàng hoá cũng không phải là giá hàng hoá đang giao dịch trên thị trường vào thời điểm giao kết hợp đồng do sở giao dịch hàng hoá công bố mà là giá giao sau, một mức giá mà cả người bán và người mua đều dự liệu rủi ro về giá trong tương lai và là mức giá mà cả hai bên đều chấp nhận được. Đây được coi là điểm đặc trưng nhất của hợp đồng kì hạn so với các hợp đồng mua bán hàng hoá thông thường.

*Bốn là, về nội dung hợp đồng.*

Nội dung hợp đồng kì hạn phải tuân thủ đầy đủ các điều khoản đã được tiêu chuẩn hoá tại sở giao dịch hàng hoá. Cụ thể, những

điều khoản mẫu như: Đối tượng hợp đồng, số lượng, chất lượng, điều kiện giao hàng, điều kiện thanh toán... đã được sở giao dịch hàng hoá quy định cụ thể. Hợp đồng kì hạn có nội dung tương tự giống như hợp đồng theo mẫu, ví dụ: Hợp đồng lắp điện sinh hoạt, điện sản xuất; hợp đồng lắp nước sinh hoạt, nước sản xuất hay hợp đồng dịch vụ bưu chính viễn thông... có nghĩa là các điều khoản đã được chuẩn hoá và buộc các bên phải tuân theo khi muốn tham gia vào hợp đồng. Nhưng hợp đồng kì hạn không phải là hợp đồng theo mẫu, vì hợp đồng theo mẫu chỉ do một bên soạn thảo và đưa ra, bên kia của hợp đồng chỉ có quyền kí hoặc không kí. Còn hợp đồng kì hạn do một bên đưa ra các yêu cầu mua hoặc bán một lượng hàng hoá với giá cả, số lượng, kì hạn... nhất định, một bên chấp nhận mua hoặc bán lượng hàng hoá đó thông qua trung gian là sở giao dịch hàng hoá với giá cả trùng hoặc sát nhất mức giá mà bên kia đưa ra.

*Tóm lại, hợp đồng kì hạn cũng là hợp đồng mua bán hàng hoá nhưng là mua bán hàng hoá tương lai thông qua chủ thể trung gian là sở giao dịch hàng hoá. Hợp đồng kì hạn có nhiều đặc thù mà hợp đồng mua bán hàng hoá thông thường không có, phù hợp với đặc thù của quan hệ mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá. Tuy nhiên, một số vấn đề pháp lí liên quan đến hợp đồng kì hạn còn chưa sáng tỏ, cần phải tiếp tục nghiên cứu. Điều đặc biệt khó để lí giải cho những vấn đề trên là Việt Nam đến thời điểm hiện tại vẫn chưa có một sở giao dịch hàng hoá nào được thành lập (ngoại trừ Trung tâm giao dịch cà phê Buôn Mê Thuột*

được thành lập cuối năm 2007 và đến bây giờ vẫn chỉ đang bước những bước thí điểm), do đó chưa có thực tiễn để kiểm nghiệm. Hi vọng rằng trong tương lai không xa, khi nhu cầu trao đổi hàng hoá lớn hơn nữa, khi những người sản xuất cũng như các doanh nghiệp chế biến, các nhà đầu tư... biết và sử dụng nhiều hơn công cụ pháp lý này để tự bảo hiểm và đầu cơ, thị trường mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá ở nước ta sẽ phát triển mạnh mẽ hơn và pháp luật điều chỉnh về hoạt động này sẽ từng bước hoàn thiện hơn./.

(1).Xem: - Đề tài khoa học: "*Nghiên cứu cơ sở khoa học và thực tiễn để hình thành thị trường hàng hoá giao sau của Việt Nam*", Viện nghiên cứu thương mại Bộ thương mại, Hà Nội tháng 7/2000;

- "*Thị trường hàng hoá giao sau*", Viện nghiên cứu thương mại Bộ thương mại, Nxb. Lao động, Hà Nội, 2000.

(2). Xem: - "*Các loại hợp đồng giao dịch trên thị trường hàng hoá giao sau*", Ths. Vũ Thị Minh Nguyệt, nguồn: <http://www.vienkinhte.hochiminhcity.gov.vn/xemtin.asp?idcha=2691&cap=4&id=2706>

- Đề tài nghiên cứu khoa học: "*Định hướng xây dựng khung pháp lý cho hợp đồng giao sau trong thị trường giao sau tại Việt Nam*", Lê Hoàng Nhi, Trường Đại học Luật thành phố Hồ Chí Minh, tháng 3/2004.

(3), (5).Xem: Đề tài nghiên cứu khoa học: "*Định hướng xây dựng khung pháp lý cho hợp đồng giao sau trong thị trường giao sau tại Việt Nam*", Lê Hoàng Nhi, Trường Đại học Luật thành phố Hồ Chí Minh, tháng 3/2004, tr.7, 8.

(4).The SIMEX Experience: Implications for Thailand's Futures Exchange. (March- June,1999, Thawatchai Jittrapanun).

(6).Xem: "*Vàng bán "nguội"*", Thuý Anh, Báo người lao động điện tử, ngày 02/06/2006 - <http://www.nld.com.vn/tintuc/kinh-te/152954.asp>.

## **VAI TRÒ CỦA TỔ CHỨC CÔNG ĐOÀN TRONG VIỆC... (tiếp theo trang 10)**

- Chăm lo giúp đỡ, bảo vệ quyền lợi của người lao động về việc làm và đảm bảo việc làm, đảm bảo thu nhập bằng các hoạt động như: Lập danh sách những người lao động đã có việc làm và chưa có việc làm trong công ti cổ phần để từ đó chủ động đưa ra các hình thức, biện pháp đào tạo, đào tạo lại, bồi dưỡng nâng cao trình độ cho người lao động; chủ động lập phương án sản xuất, kinh doanh nhằm nâng cao thu nhập cho người lao động. Tăng cường tổ chức các hoạt động xã hội để người lao động phát huy tinh thần đoàn kết, yêu thương gắn bó với nhau trong công ti cổ phần, thông qua các hoạt động như tham quan, nghỉ mát, đi học tập trao đổi kinh nghiệm, tổ chức các hội diễn văn nghệ, thi đấu thể thao và các hoạt động xã hội khác. Tránh để xảy ra tình trạng xung đột trong nội bộ công ti hoặc xung đột giữa các cổ đông sau khi cổ phần hoá. Xây dựng quỹ tương trợ để giúp người lao động bị dôi dư hoặc gặp khó khăn trong cổ phần hoá.

- Tham gia hoạt động quản lý, điều hành công ti cổ phần. Tổ chức công đoàn tích cực, chủ động tham gia mua cổ phần với tỉ lệ theo quy định để được ứng cử vào hội đồng quản trị, ban kiểm soát. Ở những nơi không đủ điều kiện để sở hữu số cổ phần theo tỉ lệ quy định thì công đoàn cần tiến hành vận động các cổ đông là người lao động tín nhiệm uỷ quyền cho công đoàn đại diện cổ phần của mình để tham gia ứng cử vào hội đồng quản trị, ban kiểm soát và biểu quyết trong các đại hội cổ đông./.