

CÁC CHỦ THỂ THAM GIA GIAO DỊCH TRÊN SỞ GIAO DỊCH HÀNG HOÁ

THS. NGUYỄN THỊ YẾN *

Mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá là hoạt động mua bán hàng hoá tương lai qua trung gian. Hoạt động mua bán này được thiết lập không chỉ giữa người mua, người bán mà thông qua nhiều chủ thể tham gia trên thị trường sở giao dịch hàng hoá, vì vậy có nhiều điểm khác so với mua bán hàng hoá tương lai ngoài sở giao dịch. Với sự tham gia của nhiều chủ thể, quan hệ mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá có thể bảo đảm tốt hơn quyền và lợi ích chính đáng của các nhà đầu tư, hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro cho các nhà đầu tư.

Theo quy định của pháp luật các nước (ví dụ: Luật về sở giao dịch hàng hoá nông sản Thái Lan ban hành năm 2001; Luật mua bán hàng hóa tương lai Hàn Quốc ban hành năm 1995, sửa đổi năm 2002...) các chủ thể tham gia giao dịch trên sở giao dịch hàng hóa bao gồm:

Thứ nhất, nhà bảo hộ (bảo hiểm) về giá (hedgers) và nhà đầu cơ (speculators).

- Nhà bảo hộ về giá: Nguồn gốc hình thành của thị trường hàng hoá giao sau là để đáp ứng nhu cầu của các nhà bảo hộ về giá. Người bán muốn chốt mức giá đảm bảo cho hàng hoá của họ, người mua muốn chốt mức giá mà họ muốn thanh toán cho những hàng hoá này. Để đạt được mục tiêu đó, họ có thể giao dịch trực tiếp với nhau trên thị trường mua bán hàng hoá tương lai ngoài sở giao dịch hàng hoá (thị trường OTC) hoặc đến sở giao dịch hàng hoá giao kết các hợp đồng

(đặt các lệnh mua, bán). Nếu giao kết hợp đồng hàng hoá tương lai qua sở giao dịch hàng hoá, người mua và người bán không giao dịch trực tiếp với nhau mà đặt lệnh mua, lệnh bán thông qua môi giới của mình. Điều kiện tiên hành giao dịch ngoài những quy định như giao dịch mua bán thông thường (phải có đầy đủ năng lực pháp luật và năng lực hành vi để thực hiện giao dịch), người mua và người bán còn phải kí quỹ để bảo đảm cho giao dịch sắp thực hiện. Khoản tiền này gọi là tiền bảo chứng, bao gồm bảo chứng ban đầu và bảo chứng duy trì nhưng không phải là khoản tiền trả cho giá trị lô hàng đang được bán mua. Ở hình thức giao dịch này, người mua và người bán sẽ thoả thuận mua bán lượng hàng hoá nhất định theo đúng tiêu chuẩn của sở giao dịch hàng hoá với giá được xác định vào thời điểm hiện tại nhưng giao hàng và thanh toán vào một thời điểm ấn định trong tương lai. Đến thời điểm giao hàng, nếu vẫn giữ quyền mua, người mua sẽ tiến hành thanh toán qua hệ thống thanh toán của sở giao dịch hàng hoá và nhận hàng qua hệ thống kho của sở giao dịch; nếu vẫn giữ quyền bán, người bán phải đưa hàng vào hệ thống kho và nhận thanh toán qua hệ thống thanh toán của sở giao dịch. Như vậy, người bán sẽ bán hàng hoá

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

của mình không phụ thuộc vào biến động giá trên thị trường, người mua cũng thoả mãn nhu cầu về hàng của mình, chốt giá mua để ổn định kế hoạch kinh doanh bất luận giá hàng hoá trên thị trường đã thay đổi. Do đó, hình thức mua bán này sẽ loại bỏ được hai rủi ro mà mua bán hàng hoá tương lai ngoài sở giao dịch hàng hoá đang đối mặt. Rủi ro thứ nhất được loại bỏ là rủi ro tín dụng hay rủi ro do vi phạm hợp đồng. Bởi vì, để có thể mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá, những người có nhu cầu mua, bán phải tuân thủ pháp luật điều chỉnh cũng như quy tắc giao dịch chặt chẽ của sở giao dịch, không thể phá vỡ hợp đồng. Rủi ro thứ hai được loại bỏ là rủi ro về tiêu chuẩn hoá hợp đồng, bởi vì hàng hoá được đưa vào giao dịch phải đáp ứng các tiêu chuẩn về chất lượng, chủng loại, đơn vị giao dịch chuẩn của từng hợp đồng... do sở giao dịch hàng hoá đặt ra và được hệ thống giao nhận của sở giao dịch hàng hoá kiểm định chặt chẽ, do đó có thể bảo vệ tốt hơn quyền lợi của người mua.

Những người có nhu cầu bảo hiểm về giá bao gồm:

+ Nông dân, người chăn nuôi: cần bảo vệ khỏi nguy cơ giảm giá hàng nông sản hoặc giá súc gia cầm hoặc nguy cơ tăng giá các sản phẩm đầu vào;

+ Các nhà buôn: cần bảo vệ khỏi nguy cơ giảm giá từ lúc mua vào hoặc kí hợp đồng mua nông sản đến lúc bán ra;

+ Các nhà sản xuất chế biến thực phẩm: cần bảo vệ khỏi nguy cơ tăng chi phí nguyên liệu thô hoặc giảm giá thành sản phẩm;

+ Các nhà xuất khẩu: cần bảo vệ khỏi nguy cơ giảm giá đối với mặt hàng xuất khẩu;

- Các nhà nhập khẩu: cần bảo vệ khỏi nguy cơ tăng giá đối với mặt hàng mình nhập khẩu.⁽¹⁾

Như vậy, có thể chia nhóm nhà bảo hiểm về giá thành hai loại: bảo hiểm khỏi nguy cơ giảm giá (đối với người bán) và bảo hiểm khỏi nguy cơ tăng giá (đối với người mua).

Tuy nhiên trên thực tế, việc giao và nhận hàng thực trên sàn để bảo hiểm về giá hàng hoá ít khi xảy ra. Hầu hết, họ tham gia vào thị trường sở giao dịch để bảo hộ cho hoạt động mua bán hàng thực đang diễn ra trong quá trình sản xuất, kinh doanh của mình. Cụ thể: Khi kí những giao dịch mua, bán trên thị trường hàng thực để phục vụ nhu cầu kinh doanh trong thời gian nhất định, để tránh sự biến động khó lường của giá hàng hoá, các nhà kinh doanh thường đến sở giao dịch hàng hoá để đặt các lệnh mua, bán đối ứng với những giao dịch họ đang thực hiện trên thực tế. Nếu giá cả biến động tăng lên (hoặc giảm đi) so với thời điểm họ giao kết hợp đồng, với tư cách là người bán trên thị trường hàng thực, họ sẽ bị lỗ (hoặc lãi) nhưng trong giao dịch đối ứng trên sở giao dịch hàng hoá, họ lại được lãi (hoặc bị lỗ) với tư cách là người mua.

- Nhà đầu cơ: Bởi số lượng cá nhân và doanh nghiệp tham gia bảo hiểm chống lại sự tăng giá và bảo hiểm chống lại sự giảm giá hiếm khi trùng nhau nên trên thị trường sở giao dịch xuất hiện thành phần thứ ba là nhà đầu cơ. Nhà đầu cơ làm tăng tính thanh khoản cho thị trường. Họ có thể tham gia thị trường với tư cách là khách hàng hoặc cũng có thể là thành viên của sở giao dịch. Với tư cách là khách hàng, các nhà đầu cơ chính là những người mua đi, bán lại nhiều lần hợp đồng tương lai trước khi đến hạn. Họ là những người sẵn sàng chấp nhận rủi ro từ

những nhà bảo hiểm về giá hàng hoá (hay những người không chấp nhận rủi ro) để tìm kiếm lợi nhuận. Cụ thể, sau khi hợp đồng tương lai được thiết lập hay sau khi giao dịch được khớp lệnh, người nắm giữ giao dịch sẽ đặt các lệnh mua, bán đối ứng để thoát khỏi trạng thái mình đang nắm giữ (trạng thái trường đối với người mua, trạng thái đoản đối với người bán) trước khi giao dịch đến hạn. Các giao dịch này có thể được thực hiện rất nhiều lần trước khi đến thời điểm giao hàng và gọi là giao dịch thứ cấp hay giao dịch phái sinh, có điểm khởi đầu là giao dịch hàng thực đã được giao kết trước đó. Các giao dịch phái sinh mang lại lợi nhuận cho các nhà đầu cơ nếu họ dự đoán chính xác sự biến động của thị trường. Đây là các giao dịch chủ yếu được giao dịch qua sở giao dịch hàng hoá, cũng chính vì thế mà các sở giao dịch hàng hoá tồn tại và phát triển.

Với tư cách là thành viên của sở giao dịch, họ phải mua chỗ (hay mua ghế) trên sở giao dịch và có quyền hoạt động tại sở giao dịch với tư cách là nhà đầu cơ. Họ cũng phải kí quỹ như các khách hàng thông thường và được đặt lệnh giao dịch để tìm kiếm lợi nhuận. Đây là những nhà đầu cơ chuyên nghiệp và thường là những nhà đầu cơ lớn trên thị trường. Họ có tiềm lực tài chính mạnh và có khả năng thao túng thị trường, khiến những nhà đầu cơ nhỏ có thể “khuynh gia bại sản”.

Thứ hai, các thành viên của sở giao dịch hàng hoá, bao gồm người môi giới của khách hàng và người môi giới (hay thành viên) môi giới của sở giao dịch.

- Người môi giới của khách hàng: Là những người có trách nhiệm nhận lệnh mua, lệnh bán của khách hàng và chuyển lệnh đó

đến người môi giới hay thành viên có chỗ (có ghế) ở sở giao dịch. Những người môi giới này chỉ thực hiện hoạt động môi giới, không phải là người bán (đối với lệnh mua) và người mua (đối với lệnh bán) của khách hàng. Họ có quyền yêu cầu khách hàng kí quỹ để thực hiện giao dịch. Khoản tiền kí quỹ này được quy định cụ thể trong quy tắc hoạt động của tổ chức môi giới và tùy vào mức độ tín nhiệm của từng khách hàng với tổ chức môi giới mà có thể cao hoặc thấp nhưng không phải là khoản tiền mà khách hàng trả cho lô hàng dự định mua. Đây là khoản tiền bảo đảm thực hiện hợp đồng mà khách hàng sẽ giao dịch qua sở. Đồng thời, người môi giới có quyền thu phí của khách hàng để chuyển lệnh mua, bán của khách hàng lên sở giao dịch. Khoản phí này được quy định trong quy tắc hoạt động của người môi giới và dựa trên giá trị giao dịch mà khách hàng dự định bán, mua. Người môi giới của khách hàng phải trả phí cho thành viên môi giới trên sở giao dịch để lệnh mua, lệnh bán hàng hoá của khách hàng được kết nối tại sở giao dịch. Người môi giới của khách hàng phải thoả mãn các điều kiện nhất định và được xếp hạng dựa vào uy tín của mình trên sở giao dịch.

- Người môi giới trên sở giao dịch: Là những tổ chức hoạt động môi giới trên sở giao dịch, có quyền nhận lệnh mua, lệnh bán của khách hàng thông qua môi giới của khách hàng để khớp lệnh tại sở giao dịch. Họ phải trả phí (hay mua chỗ) để được hoạt động trên sở giao dịch, phải tuân theo quy chế hoạt động chặt chẽ của sở và được quyền thu phí của tổ chức môi giới của khách hàng

để thực hiện hoạt động. Thành viên môi giới trên sở giao dịch ngoài việc nhận lệnh mua, bán của người môi giới của khách hàng có thể hoạt động tự doanh, tức đặt các lệnh mua bán hàng hoá cho chính mình để tìm kiếm khoản tiền chênh lệch. Lúc đặt lệnh cho chính mình, họ cũng có tư cách của nhà đầu cơ trên sở giao dịch hàng hoá. Tuy nhiên, họ không được đồng thời nhận lệnh của khách hàng (hoạt động môi giới), và đặt lệnh mua bán hàng hoá cho chính mình (hoạt động tự doanh), vì có thể khách hàng sẽ gặp rủi ro.

Ngoài ra, việc thực hiện các giao dịch mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá còn có sự tham gia không thể thiếu của các thiết chế của sở giao dịch như phòng thanh toán bù trừ (clearing house), hệ thống kho, trung tâm thông tin, ban niêm yết giá...

Theo quy định của Luật thương mại năm 2005 và Nghị định của Chính phủ số 158/2006/ND-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 (sau đây gọi tắt là Nghị định 158), các chủ thể tham gia giao dịch trên sở giao dịch hàng hoá bao gồm:

Thứ nhất, khách hàng (hay những người có nhu cầu mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá) 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 158). Khách hàng là chủ thể hợp đồng mua bán hàng hoá qua sở giao dịch 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. Tuy nhiên, khách hàng không trực tiếp giao dịch tại sở giao dịch mà phải uỷ thác cho thành viên kinh doanh của sở giao dịch để thực hiện hoạt động mua hoặc bán hàng hoá qua sở giao dịch.

Như vậy, khách hàng theo quy định của pháp luật Việt Nam có thể là người bảo hộ (bảo hiểm) về giá, có thể là người đầu cơ để tìm kiếm khoản tiền chênh lệch. Nếu là nhà sản xuất, kinh doanh, xuất khẩu, nhập khẩu... tức là những người sản xuất, kinh doanh hàng thực, họ sẽ tham gia giao dịch đối ứng trên sở giao dịch hàng hoá để bảo hiểm cho hoạt động kinh doanh hàng thực của mình. Còn nếu không có nhu cầu về hàng thực nhưng có tiềm lực tài chính, họ sẽ trở thành nhà đầu cơ, mua bán, trao đổi nhiều lần các giao dịch hàng hoá tương lai để tìm kiếm lợi nhuận từ sự biến động của giá hàng hoá trên thị trường.

Thứ hai, thành viên kinh doanh của sở giao dịch hàng hoá. Điều kiện trở thành thành viên kinh doanh của sở giao dịch hàng hoá bao gồm: "*Là doanh nghiệp được thành lập theo quy định của Luật doanh nghiệp; vốn pháp định 75 tỉ đồng trở lên; giám đốc hoặc tổng giám đốc phải có bằng đại học, cử nhân trở lên, có đủ năng lực hành vi dân sự và không thuộc đối tượng bị cấm quản lí doanh nghiệp theo quy định của Luật doanh nghiệp; các điều kiện khác theo quy định của Điều lệ hoạt động của sở giao dịch hàng hoá*" (Điều 21 Nghị định 158). Thành viên kinh doanh 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 dễ hưởng thù lao. Do đó, khi mua bán hàng hoá qua sổ giao dịch hàng hoá cho chính mình, thành viên kinh doanh sẽ có tư cách của nhà đầu tư, khách hàng đặt lệnh trực tiếp tại sổ để mua bán hàng hoá. Vì thế, quy định tại khoản 13 Điều 3 Nghị định 158: "*Khách hàng là tổ chức, cá nhân không phải là thành viên của sổ giao dịch hàng hoá*" là không chính xác trong trường hợp này. 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.

Như vậy, thành viên kinh doanh theo quy định của pháp luật Việt Nam có tư cách như tổ chức môi giới của khách hàng theo pháp luật các nước khi nhận uỷ thác của khách hàng. Họ có quyền thu phí khi nhận lệnh uỷ thác của khách hàng và chuyển lệnh này lên sổ giao dịch để khớp lệnh. Khi thực hiện hoạt động tự doanh, họ có tư cách của nhà kinh doanh, cũng phải kí quỹ để thực hiện giao dịch và là nhà đầu cơ trên sổ giao dịch hàng hoá. Hoạt động môi giới mang lại cho họ khoản tiền thù lao, còn hoạt động tự doanh sẽ mang lại lợi nhuận nếu họ dự đoán chính xác sự biến động của giá cả hàng hoá trên thị trường. Theo khoản 2 Điều 17 Nghị định 158: "*Chỉ những thành viên kinh doanh của sổ giao dịch hàng hoá mới được thực hiện hoạt động mua bán hàng hoá qua sổ giao dịch hàng hoá*".

Thứ ba, thành viên môi giới của sổ giao dịch hàng hoá. Theo Điều 19 Nghị định 158: Thành viên môi giới phải đáp ứng đầy đủ các điều kiện sau đây: "*Là doanh nghiệp được thành lập theo quy định của Luật doanh nghiệp; vốn pháp định là 5 tỉ đồng trở*

lên; giám đốc hoặc tổng giám đốc phải có bằng đại học, cư nhân trở lên, có đủ năng lực hành vi dân sự và không thuộc đối tượng bị cấm quản lí doanh nghiệp theo quy định của Luật doanh nghiệp; các điều kiện khác theo quy định của Điều lệ hoạt động của sổ giao dịch hàng hoá". Thành viên môi giới thực hiện hoạt động môi giới mua bán hàng hoá qua sổ 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 sổ giao dịch hàng hoá mà chỉ được thực hiện hoạt động môi giới mua bán hàng hoá qua sổ giao dịch hàng hoá. Tuy nhiên, vai trò của thành viên môi giới trong hoạt động mua bán hàng hoá qua sổ giao dịch hàng hoá chưa được quy định rõ ràng trong Luật thương mại năm 2005 cũng như Nghị định 158. Cụ thể:

Một là thành viên môi giới sẽ thực hiện hoạt động môi giới cho chủ thể nào với chủ thể nào trong giao dịch mua bán hàng hoá qua sổ giao dịch hàng hoá? Trong hoạt động mua bán hàng hoá thông thường hoặc mua bán hàng hoá tương lai, ngoài sổ giao dịch, thành viên môi giới sẽ thực hiện hoạt động môi giới cho người có nhu cầu bán hàng với người có nhu cầu mua hàng. Nhưng trong hoạt động mua bán hàng hoá qua sổ giao dịch hàng hoá, nguyên tắc giao dịch là giao dịch khớp lệnh và được thực hiện thông qua trung gian là các thành viên của sổ giao dịch. Vì vậy, người đặt lệnh bán và được khớp lệnh hoàn toàn không biết và cũng không cần biết mình đã mua hàng của ai và người mua cũng vậy. Do đó, nếu thành viên môi giới thực hiện việc môi giới giữa người bán và người mua

trong giao dịch này là điều không cần thiết và không có ý nghĩa, trừ trường hợp đối với các giao dịch thoả thuận nếu sau này được bổ sung vào các quy định của pháp luật (hiện tại, phương thức giao dịch tại sở giao dịch hàng hoá là khớp lệnh tập trung - Điều 36 Nghị định 158). Còn nếu thành viên môi giới thực hiện hoạt động môi giới giữa người có nhu cầu bán hay mua với thành viên kinh doanh cũng là điều hoàn toàn không hợp lí, bởi vì người bán, người mua hoàn toàn có thể ủy thác cho thành viên kinh doanh mà không cần bất kì người môi giới nào.

Hai là nếu quy định: "*Chỉ những thành viên kinh doanh của sở giao dịch hàng hoá mới được thực hiện hoạt động mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá*", "*Chỉ các thành viên môi giới mới được thực hiện các hoạt động môi giới mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá*" (các khoản 2, 3 Điều 17 Nghị định 158) thì có mâu thuẫn gì với luật pháp các nước và có khó khăn gì trong quá trình thực hiện các quy định này không? Bởi vì, khi nhận ủy thác mua bán hàng hoá cho khách hàng, thành viên kinh doanh đã có vai trò của người môi giới cho khách hàng để giao dịch trên sở giao dịch. Họ nhận lệnh ủy thác mua, bán hàng hoá của khách hàng, chuyển lên sở giao dịch để khớp lệnh và được hưởng khoản tiền thù lao khi thực hiện dịch vụ này. Ngoài họ ra, thành viên môi giới không được quyền nhận ủy thác của khách hàng để thực hiện hoạt động mua bán hàng hoá qua sở. Như vậy, họ không giống môi giới của khách hàng hay môi giới trên sở giao dịch theo quy định của luật pháp các nước - những người có quyền nhận lệnh của

khách hàng để chuyển lên sở giao dịch. Hơn nữa, với vai trò không rõ ràng của mình, nếu sở giao dịch hàng hoá ở Việt Nam được thành lập và đi vào hoạt động, cũng sẽ rất khó để các quy định này có thể phát huy hiệu quả điều chỉnh trên thực tiễn. Vì vậy, cần có những hướng dẫn cụ thể hơn trong các văn bản pháp luật của các cơ quan nhà nước có thẩm quyền để các thành viên môi giới có thể phát huy vai trò đúng nghĩa của họ trong quan hệ mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá.

Ngoài ra, cũng như quy định của pháp luật các nước, tham gia vào hoạt động mua bán hàng hoá qua sở giao dịch hàng hoá ở Việt Nam còn có trung tâm thanh toán và trung tâm giao nhận của sở giao dịch để thực hiện chức năng thanh khoản cho những giao dịch qua sở và giao nhận hàng nếu khách hàng có nhu cầu nhận hàng thực qua sở giao dịch hàng hoá.

Tóm lại, tuy còn một số hạn chế nhưng nhìn chung các chủ thể tham gia giao dịch qua sở giao dịch hàng hoá theo quy định của pháp luật Việt Nam có nhiều điểm tương đồng với pháp luật các nước. Mỗi chủ thể có vai trò, vị trí khác nhau khi tham gia quan hệ mua bán hàng hoá qua sở giao dịch nhưng tựu trung lại họ hợp thành hệ thống để giúp cho các sở giao dịch hàng hoá tồn tại và phát triển; giúp cho quan hệ mua bán hàng hoá diễn ra sôi động, tập trung và giúp cho nền kinh tế của mỗi quốc gia phát triển mạnh mẽ hơn, hiệu quả hơn./.

(1).Xem: Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam, Tài liệu nghiệp vụ: *Bảo hiểm bằng hợp đồng tương lai và hợp đồng quyền chọn*, được dịch và biên soạn từ tài liệu *Hedger study guide* của sàn giao dịch Chicago.