**Một số điểm cần lưu ý với Nghệ An trong thúc đẩy phát triển thị trường hàng hóa phái sinh**

Vương Trí Bằng

**1. Phát triển thị trường hàng hóa phái sinh làm đa dạng công cụ tài chính**

Nền kinh tế thị trường phát triển kéo theo các công cụ tài chính phát triển, và ngược lại, các công cụ tài chính là các phương tiện hữu hiệu giúp cho kinh tế thị trường không ngừng mở rộng và phát triển. Nhưng có một nhân tố khác, có ảnh hưởng lớn đến sự phát triển của cả kinh tế thị trường lẫn công cụ tài chính, đó là tiến bộ công nghệ.

Nói đến ảnh hưởng của tiến bộ công nghệ lên kinh tế thị trường và công cụ tài chính thì vô cùng rộng lớn, không đủ khả năng bao quát trong một bài viết ngắn. Vậy nên chỉ đề cập đến một lĩnh vực nhỏ. Đó là thị trường chứng khoán và thị trường hàng hoá phái sinh. Chứng khoán cổ phiếu và hàng hoá phái sinh xuất hiện từ rất sớm, gần như đồng thời với kinh tế thị trường. Nhưng phạm vi phát triển và mở rộng thì phụ thuộc rất nhiều vào tiến bộ công nghệ.

Thị trường chứng khoán đã có mặt trên thế giới từ rất lâu, nhưng chỉ mới xuất hiện ở Việt Nam vào 2000. Mãi 17 năm sau khi ra đời thị trường chứng khoán Việt Nam, đến 10/7/ 2017 mới ra mắt thị trường chứng khoán phái sinh Việt Nam.

Từ “phái sinh” được dùng có nguồn gốc tiếng Anh là ‘derivative’. Cách dùng từ Hán Nôm “phái sinh” chưa thật ổn khi dịch “derivative” từ tiếng Anh, vì có thể làm cho nhiều người Việt thêm khó hiểu về nội dung chuyển tải. Để thấy vấn đề dịch tiếng nước ngoài không đơn giản, nhất là các thuật ngữ trong kinh tế, khoa học và kỹ thuật.

Hàng hoá phái sinh là công cụ tài chính. Mục đích cuối cùng của giao dịch hàng hoá phái sinh là kiếm lời. Đối tượng giao dịch của hàng hoá phái sinh là hàng hoá. Nó cũng tương tự như chứng khoán, với đối tượng của chứng khoán là cổ phiếu. Nhưng hàng hoá phái sinh có sân chơi khác biệt hơn chứng khoán và chứng khoán phái sinh.

Chính tiến bộ công nghệ, khi mà intenet vệ tinh đã kết nối toàn cầu, khi mà mỗi người dân, dù ở thành thị, nông thôn hay vùng núi cao rừng sâu, đều có máy tính cá nhân, máy tính bảng hoặc điện thoại thông minh, thì đó chính là lúc giao dịch hàng hoá phái sinh có thể phát triển hết biên độ cho phép. Không ai khác, chính người dân quyết định phạm vi rộng lớn của thị trường chứng khoán và thị trường hàng hoá phái sinh. Trong tổng thể của bộ tiến bộ công nghệ, thì “điện tử hoá”, hay là “chuyển đổi số”, có vài trò rất quan trọng đối với sự mở rộng của thị trường hàng hoá phái sinh.

Nếu những người tham gia thị trường chứng khoán có mục đích kiếm lời và mục đích thu hút vốn, thì người tham gia thị trường hàng hoá phái sinh có tập mục tiêu rộng hơn. Ngoài mục tiêu kiếm lời phổ dụng, thị trường hàng hoá phái sinh còn có các chức năng mang tính sống còn của kinh tế thị trường, là chức năng sản xuất hàng hoá, chức năng cung – cầu hàng hoá, để đảm bảo sự tồn tại và phát triển của xã hội loài người.

Trong giai đoạn tiến bộ vượt trội của công nghệ hiện nay, thị trường hàng hoá phái sinh có cơ hội mở rộng chức năng cung – cầu hàng hoá đến biên giới cuối cùng có thể. Mọi người dân có nhu cầu hàng hoá đều có thể tìm được nguồn cung cấp trên thị trường hàng hoá phái sinh. Và ngược lại, mọi nhà sản xuất hàng hoá có thể cung cấp hàng hoá của mình đến mọi người tiêu dùng ở khắp hành tinh thông qua thị trường hàng hoá phái sinh. Nhu cầu tối đa được đáp ứng, cùng với thời gian đáp ứng nhanh nhất là hai nhân tố thúc đẩy sự mở rộng sản xuất hàng hoá cùng với tăng tiến tốc độ sản xuất, mà hệ quả cuối cùng là làm cho sản xuất hàng hoá liên tục phát triển, cả về khối lượng, chủng loại và chất lượng hàng hoá.

Không chỉ mọi đầu nguồn (nhà sản xuất) tiếp cận được mọi đầu cuối (người tiêu dùng) và ngược lại, mà trên thị trường hàng hoá phái sinh, cũng như thị trường chứng khoán, sẽ xuất hiện hàng triệu người tham gia đầu tư, như là người bán và người mua trung gian để kiếm lời. Chính đội ngũ hàng triệu người mua bán trung gian này đã hoàn thiện quá trình cung - cầu, góp phần thúc đẩy thương mại và sản xuất phát triển.

Không thể không nhắc đến vai trò của các thể loại hợp đồng trong thị trường hàng hoá phái sinh. Các thể loại hợp đồng tương lai, hợp đồng kỳ hạn, hợp đồng hoán đổi, hợp đồng quyền chọn đã góp phần làm mạnh thêm vai trò của thị trường hàng hoá phái sinh. Thông qua các thể loại hợp đồng này, nhà sản xuất, người tiêu dùng, nhà đầu tư - trong mỗi hợp đồng, đã đưa ra quyết định như là lời giải xấp xỉ tối ưu của bài toán đa mục tiêu. Các thể loại hợp đồng này, không chỉ bảo hiểm sự rủi ro cho mọi nhà đầu tư tham gia, mà quan trọng hơn là điều phối hài hoà lợi ích. Chính sự hài hoà lợi ích đã huy động được sức mạnh tổng hợp từ các nhà đầu tư, giúp cho quá trình sản xuất hàng hoá và buôn bán hàng hoá được thực hiện trong một chu trình xấp xỉ tối ưu.

**2. Tại sao thị trường hàng hóa phái sinh ở Việt Nam non yếu?**

Thị trường chứng khoán của Việt Nam, cho dù là quốc gia 100 triệu dân, nếu đem so sánh với hai thành phố láng giềng là Singapore và Hongkong (5,6 - 7,5 triệu dân), thì vẫn nằm ở vị thế yếu. Ấy là vì sức mạnh của thị trường chứng khoán phụ thuộc cơ bản vào sức mạnh của nền kinh tế.

Điểm thứ hai rất quan trọng là mức độ trưởng thành về mặt pháp luật quốc tế của nền kinh tế. Nói đơn giản, là mọi hoạt động kinh tế được diễn ra trong một môi trường pháp luật theo chuẩn mực quốc tế. Những quốc gia có nền pháp luật mang tính địa phương sẽ không được chào đón, không tương thích với các quốc gia khác. Từ đó sinh ra những rào cản đối với sự phát triển của thị trường chứng khoán. Ở phương diện này, luật pháp và các quy định chồng chéo, mâu thuẫn của Việt Nam là những rào cản dài lâu.

Hai nhân tố trên sẽ dẫn đến nhân tố thứ ba, là tính “liên thông” yếu với thị trường chứng khoán của các nước công nghiệp tiên tiến. Một minh chứng dễ hiểu cho nhân tố này, là chứng cớ hãng ô tô Vinfast của Vingroup phải tách ra để lập công ty mới có trụ sở tại Singapore.

Đối với thị trường hàng hoá phái sinh, cần thêm một nhân tố quan trọng, không kém tính sống còn, đó là mức độ “điện tử hoá” - mức độ “chuyển đổi số”. Mức độ “điện tử hoá” thấp sẽ không chỉ làm cho thị trường hàng hoá phái sinh chậm phát triển, mà nguy hiểm hơn là làm cho người chơi bị thất thế, tiềm tàng khả năng thua lỗ.

Bốn nhân tố nêu trên là bốn nhân tố mang tính nguyên tắc cột sống, quyết định sự phát triển của thị trường hàng hoá phái sinh ở Việt Nam. Các nhân tố khác đều mang tính kỹ thuật và tác nghiệp.

Khi bốn nhân tố trên chưa đủ “trưởng thành” thì chừng đó thị trường hàng hoá phái sinh chưa thể phát triển đúng tầm.

**3. Một số điểm Nghệ An cần lưu ý khi phát triển thị trường hàng hóa phái sinh**

Việc mở thị trường chứng khoán và thị trường hàng hoá phái sinh ở Việt Nam là cần thiết. Nhưng hãy lấy bài học từ mở thị trường chứng khoán Việt Nam năm 2000. Không nói đến các ưu điểm, mà chỉ nói đến các nhược điểm để không lặp lại. Thị trường chứng khoán Việt Nam khai trương năm 2000 đã mắc một số điểm yếu sau đây:

Thị trường chứng khoán quá bé so với toàn bộ thị trường kinh tế. Chỉ một số ít công ty lên sàn. Đa số các tập đoàn lớn chưa tham gia. Từ đó dẫn đến giá trị cổ phiếu xác định chưa đúng với giá trị thực.

Hệ quả của giá trị cổ phiếu chưa tương ứng với giá trị thực đã dẫn đến sự biến động giá cổ phiếu hỗn loạn. Dẫn đến một bộ phận những người tham gia chứng khoán kiếm lời nhanh chóng, còn một bộ phận lớn khác thì khuynh gia bại sản.

Bởi thế, thị trường chứng khoán thời gian ban đầu đã không thể hiện đúng chức năng là công cụ tài chính để tăng hiệu quả đầu tư, kích thích sản xuất, mà mang dáng dấp của “sới bạc”. Tuy nhiên, cùng với thời gian, khi có nhiều công ty lớn tham gia sàn chứng khoán, thị trường chứng khoán dần trở lại với vai trò đích thực của mình. Nhưng đó là sự trả giá của vài thập niên.

Kiến thức về chứng khoán của đa số người tham gia thị trường chứng khoán yếu. Họ chưa từng được đào tạo hay được cung cấp thông tin một cách hệ thống, bài bản. Từ đó dẫn đến việc tham gia chứng khoán về mặt cá nhân không được hiệu quả, làm cho thị trường chứng khoán bất ổn, và không phát huy đúng vai trò như nó cần có.

Từ những điều nêu trên, đối với sàn giao dịch hàng hoá phái sinh, các cơ quan chức năng liên quan của Nghệ An cần có chiến lược đúng đắn. Trong đó:

Khâu quan trọng đầu tiên, là cung cấp cho các doanh nghiệp và cá nhân trên địa bàn tỉnh một hệ thống kiến thức “nhà nghề” về thị trường hàng hoá phái sinh. Giống như tân binh, không được đào tạo chuyên nghiệp mà bị ném vào chiến trường khốc liệt, thì nguy cơ tử trận, bị thương, thua trận là cầm chắc; còn đối với thị trường hàng hoá phái sinh, nếu không chuẩn bị đầy đủ kiến thức “nhà nghề” về hàng hoá phái sinh mà vội vã tham gia thì sẽ lãnh đủ hậu quả, nhẹ thì lỗ nặng, mạnh thì khuynh gia bại sản.

Khâu quan trọng thứ hai, nên thành lập một tổ chức, dưới hình thức nào đó, gồm các chuyên gia về hàng hoá phái sinh, để đưa ra các khuyến cáo, dự báo và lời khuyên đối với các “người chơi” của tỉnh nhà trên thị trường hàng hoá phái sinh. Điều này rất quan trọng cho giai đoạn đầu của thị trường hàng hoá phái sinh.

Lựa chọn một tập hợp các mặt hàng hoá phái sinh có tác động trực tiếp đến sản xuất của tỉnh để làm “đấu trường trọng tâm”. Điều này là rất quan trọng, vì nó tránh được tính “thương mại ảo”, được hiểu là mua bán “trao tay trên thị trường điện tử”, có thể thu được lời về tài chính, nhưng không giúp ích trực tiếp cho phát triển sản xuất trong địa bàn của tỉnh.

Phải đạt mức “điện tử hoá”, “số hoá” ở trình độ gần ngang bằng với các nước tiên tiến. Nếu không, sẽ không tránh được tổn thất lớn. Cho nên, trước khi bước vào sàn giao dịch hàng hoá phái sinh, phải được khoác áo giáp “chuyển đổi số” đầy đủ.

Một trong những tính cách vừa tích cực vừa tiêu cực của người Nghệ là liều lĩnh. Dục tốc bất đạt. Phải chuẩn bị thật tốt trước khi bước vào “đấu trường” hàng hoá phái sinh.