

ALAN PHAN



GÓC NHÌN
ALAN

GÓC NHÌN

ALAN:

KINH THẾ



GÓC NHÌN ALAN: KINH TẾ

Nhà xuất bản Thế Giới

46 Trần Hưng Đạo - Hà Nội
Tel: (04) 3825 3841
Fax: (04) 3826 9578
Email: thegioi@hn.vnn.vn
Web: www.thegioipublishers.com.vn

Công ty Cổ phần Sách Thái Hà

119 C5 Tô Hiệu - Cầu Giấy - Hà Nội
Tel: (04) 3793 0480
Fax: (04) 6287 3238
Email: info@thaihabooks.com
Website: www.thaihabooks.com

Chịu trách nhiệm xuất bản: **Trần Đoàn Lâm**

Biên tập: Bùi Kim Tuyến

Trình bày: Đàm Oanh

Sửa bản in: Phương Dung

Thiết kế bìa: Cẩm Châu

GÓC NHÌN ALAN: KINH TẾ

Copyright © 2015, Alan Phan

Cuốn sách được xuất bản theo hợp đồng bản quyền giữa Đại diện Tác giả và Công ty Cổ phần Sách Thái Hà.

Không phần nào trong cuốn sách này được sao chép hoặc chuyển sang bất cứ dạng thức hoặc phương tiện nào, dù là điện tử, in ấn, ghi âm hay bất cứ hệ thống phục hồi và lưu trữ thông tin nào nếu không có sự cho phép bằng văn bản của Công ty Cổ phần Sách Thái Hà.

Biên mục trên xuất bản phẩm của Thư viện Quốc gia Việt Nam

Alan Phan

Góc nhìn Alan: Kinh tế / Alan Phan. - H. : Thế giới ; Công ty Sách Thái Hà, 2015. - 280tr. ; 21cm. - (Tủ sách V-biz)

ISBN: 9786047719440

1. Kinh tế 2. Việt Nam 3. Bài viết

330.9597 - dc23

TGH0030p-CIP

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5 cm tại Công ty Cổ phần In Bắc Sơn, địa chỉ: 262 đường Phúc Diễn, quận Nam Từ Liêm, Hà Nội. Số đăng ký KHXB: 3490-2015/CXBIPH/03-210/ThG Quyết định xuất bản số: 752/QĐ-ThG cấp ngày 18/12/2015. In xong và nộp lưu chiểu Quý I/2016.

ALAN PHAN

GÓC NHÌN

**ALAN:
KINH TẾ**



**NHÀ XUẤT BẢN
THẾ GIỚI**



THAIBOOKS
Phụng sự để dân đầu



Các bài viết trong cuốn sách này đã được xuất bản trong một số cuốn sách khác của tác giả (do Thái Hà Books in ấn và phát hành). Tuy nhiên, để giúp độc giả có được cái nhìn tổng quát cũng như tiếp cận liền mạch các bài viết về vấn đề kinh tế của tác giả Alan Phan, đồng thời đây cũng là nguyện ý của tác giả khi còn sống, chúng tôi tập hợp các bài viết thành một tập sách mới có tên **Góc nhìn Alan: Kinh tế**. Chúng tôi mong muốn sự tập hợp này sẽ mang lại nhiều thuận lợi hơn cho độc giả khi tìm hiểu các quan điểm của tác giả Alan Phan.

Hà Nội, tháng 12/2015
Công ty Cổ phần Sách Thái Hà

MỤC LỤC

Năm nguyên lý cho một nền kinh tế thực	7
Giải pháp “Giấu bụi dưới thảm”	15
Đầu tư đa ngành là căn bệnh hoang tưởng	21
Những đầu tư hấp dẫn cho thập kỷ mới	25
Những câu hỏi cho nền kinh tế Việt Nam	37
Năm tiên đoán của Alan Phan về kinh tế Việt Nam	45
Hãy để chúng chết đi.....	55
Để ngày mai tươi sáng hơn	63
Tự tin để vượt bão	71
Ngành nghề sẽ biến thể sau cơn bão	77
Chuyện dài tái cấu trúc	85
Cơ hội đột phá của kinh tế Việt Nam.....	91
Một cơ hội đột phá khác của Việt Nam.....	97
Kiểm 1 triệu đô la trong 5 năm.....	103
Nhìn lại lá bài bất động sản.....	113
Ván bài lớn cho bất động sản và lạm phát.....	121
Bây giờ có tiền cũng không bỏ vào bất động sản	127
Vàng: Trận đấu giữa lực mua và bán.....	135

Cờ bạc là bác thẳng bản	141
Sàn chứng khoán là sòng bài cho những con bạc lớn	149
Giải pháp nào cho việc tiếp cận nguồn vốn?.....	155
Có 2 tỷ đồng đầu tư vào đâu?	161
Lãi suất, lạm phát... và những thứ “lãng nhăng” khác	171
Tại sao doanh nghiệp Việt Nam chưa niêm yết sàn Mỹ?.....	179
Niem yết sàn Mỹ - ra biển lớn trước khi có bão	187
Cơ hội vươn ra thị trường quốc tế	195
Những cách mất tiền khi ra biển lớn.....	199
Đầu tư FDI và FII tại Việt Nam.....	211
Không có bữa ăn nào miễn phí.....	221
Tư bản và dân chủ.....	229
Các cuộc chiến sắp xảy ra	243
Thiếu can đảm, nhiều người bỏ cuộc quá sớm.....	249
Kẻ cắp gặp bà già	259
Việt Nam và Trung Quốc	267

Năm nguyên lý cho một nền kinh tế thực



“Người dân thường” cũng có đầy những khôn ngoan hiểu biết không kém gì các đại trí giả trong tháp ngà. Họ lại có thêm dũng khí dám làm dám thua, nên ít hoang tưởng về những giả thuyết chỉ đẹp trên giấy tờ. Do đó, các bạn trẻ đừng để các giáo sư khoa bảng hù dọa ở những giả thuyết mù mờ; cũng như đừng để các chính trị gia phù phép với những hoang tưởng bịa đặt. Sự thật rất đơn giản.

Vài chục năm trước, tôi mất khá nhiều thì giờ nghiền ngẫm những bài nghiên cứu phân tích rất công phu của các tiền bối trong giới hàn lâm về kinh tế. Dĩ nhiên, mỗi người một kiểu, mỗi người một góc nhìn, tên tuổi càng cao thì bài viết càng khô khan, phức tạp. Ai cũng cố gắng thể hiện đẳng cấp trong một sân chơi đầy thiên tài và những luật lệ khắt khe.

Sau khi chật vật sống sót trong môi trường đó, tôi từ giả học đường, ra ngoài kinh doanh và nhận thấy các “người dân thường” cũng có đầy những khôn ngoan hiểu biết không kém gì các đại trí giả trong tháp ngà. Họ lại có thêm dũng khí dám làm dám thua, nên ít hoang tưởng về những giả thuyết chỉ đẹp trên giấy tờ.

Họ không có những ngôn từ hoa mỹ khó hiểu để “làm dáng trí thức”, do đó, cái mộc mạc của tư duy họ thấm đậm vào tri thức dễ dàng hơn, sống động hơn. Thêm vào đó, những khôn ngoan này đã được truyền lại từ cha ông và được minh chứng qua bao thời đại lịch sử. Tôi gọi chúng là các nguyên lý bất diệt của một nền kinh tế thực.



Dân có giàu, nước mới mạnh

Gần đây, trong cuốn sách “Tại sao các quốc gia thất bại?”, hai tác giả Daron Acemoglu và James A. Robinson đưa ra giả thuyết là khi cơ chế của cấu trúc kinh tế dồn quyền lực vào tay một thiểu số nhóm người hay nhóm lợi ích thay vì phân tán cho đại đa số người dân, thì sân chơi không bình đẳng này sẽ không giải phóng hay bảo vệ tiềm năng của mỗi công dân trong việc sáng tạo, đầu tư và phát triển.

Nói nôm na là nếu tiền và quyền cứ tập trung vào tay các “đại ca” thì dân vẫn nghèo, vẫn ngu dốt và kinh tế sẽ không phát triển được. Kinh tế lụn bại thì quốc gia sẽ yếu kém, dễ bị bắt nạt. Quốc gia yếu kém, nghèo khổ thì khó mà tự hào dân tộc để tạo sức bật cho đột phá, đặc thù. Muốn yêu nước hay cứu nước, hãy làm đủ cách để dân giàu lên.

Phải có hủy diệt mới có sáng tạo

Hai ông Acemoglu và Robinson cũng cho biết phát triển kinh tế bền vững cần sự sáng tạo và sáng tạo phải đi kèm với hủy diệt. Hủy diệt cái cũ đã hư thối mục nát để thay bằng cái mới năng động, hiện đại. Trong thiên nhiên, cây già phải chết đi thì mới có chỗ cho những mầm xanh nẩy lộc; hoa trái mới sung mãn, tươi tốt.

Tóm lại, nhà nước không chấp nhận hủy diệt thì sẽ mở hầu bao dài dài để “cứu” các nhóm lợi ích và tạo nên những doanh nghiệp zombie (xác chết biết đi) khắp nơi. Những zombie không thể sáng tạo hay cạnh tranh trên sân chơi tự do. Kinh tế sẽ phải khép kín và thực tế đã cho thấy những hệ quả gì khi bế quan tỏa cảng.

Giá thị trường luôn chiến thắng

Một kinh tế gia khác, cô Alice Amsden, nghiên cứu về hiện tượng “định giá sai” (getting the wrong price) của các nền kinh tế gặp khủng hoảng như Hàn Quốc, Nhật Bản vào các thập niên trước. Cô nhận xét các chính phủ này thường hỗ trợ và ban phát ân huệ cho các lĩnh vực ngành nghề mà họ nghĩ là cần thiết. Điều này làm giá cả méo mó, chẳng hạn như giá bất động sản, giá điện nước xăng dầu, tỷ giá cạnh tranh xuất khẩu... Ngân hàng thì đổ tiền của dân theo chính sách của chính phủ thay vì nhu cầu thị trường. Vì sự lệch lạc này, tiền công và tư đổ vào những nơi mà giá tài sản có lợi nhất cho nhà đầu tư. Tuy nhiên, giá không thể cứ “sai” hoài, và khi giá quay về với định luật cung cầu của thị trường, các đầu tư sai lầm này sẽ gây nợ xấu cho ngân hàng, phá vỡ bong bóng tài sản và đẩy cho các doanh nghiệp, lớn và nhỏ rơi vào tình trạng thua lỗ.



Trên thế giới, vì mị dân và cũng vì quyền lợi của phe ta, các chính phủ thường áp dụng chính sách kiểm soát giá cả, kể cả tỷ giá và lãi suất. Điều này tạo hiệu quả một thời gian, nhưng giá sẽ luôn điều chỉnh lại theo thị trường thế giới vì không một nền kinh tế nào có thể tồn tại lâu dài trong cô lập.

Giấy tờ hay lời nói
không thể sản xuất ra giá trị

Có thể có một giáo sư đại học nào đó đã nghiên cứu về hiện tượng này. Nhưng tôi hơi lười tìm kiếm trên google, nên nghe theo lời bình luận của ông thợ hút tóc già trong xóm Malibu (California) của tôi vậy. Tích lũy 40 năm kinh nghiệm qua những chuyến du lịch khắp 26 nước (các tấm ảnh treo đầy trên tường của tiệm), ông nhận xét rằng xứ nào càng trưng nhiều khẩu hiệu, biểu ngữ... của chính phủ đầy đường phố thì xứ đó càng nghèo.

Các quan chức rất ngây thơ khi nghĩ rằng chỉ cần đặt ra một vài câu nói khéo léo để thúc đẩy sản xuất, làm sạch hệ phố hay không lừa bịp du khách là dân sẽ răm rắp thi hành. Chỉ một vài biện pháp hành chính là nền kinh tế quay đầu, tự tái cấu trúc và thế giới sẽ yên đẹp như mong ước. Đôi khi, tôi yêu cái ngây thơ hoang tưởng này như

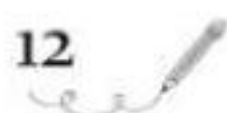


nhìn một đứa bé vừa lớn, tập tễnh học đi theo quán tính rồi ngã khóc, bắt đền cha mẹ.

Ở một mặt khác, chính phủ nào cũng có những luật chơi và chính sách chế tài để ngăn chặn người dân đầu cơ tích trữ hay thao túng thị trường. Chẳng hạn, sở chứng khoán nào cũng phạt nặng các hình thức lạm dụng như thông tin nội gián, thổi phồng hay bóp méo sự việc có lợi cho cổ phiếu phe mình. Trong khi đó, chính phủ không ngăn ngại đầu cơ tích trữ hay dùng bộ máy tuyên truyền của mình để lái giá cả theo chiều hướng quy định trong cái gọi là “quốc sách” như chỉ số lạm phát hay tăng trưởng GDP. Các chính phủ hết sức nhạy cảm khi giá bất động sản hay chứng khoán giảm sâu, vì đây là nguồn thu thuế chủ yếu và là nguồn thu nhập chính của quan chức, chẳng hạn như ở Trung Quốc. Nếu cần, có những chính phủ sẽ làm y như các đội lái tàu, mà theo luật, việc làm này là phạm tội.

Cha chung không ai khóc

Một tay lừa đảo khá nổi danh vào thập niên 1960 của Mỹ tên là Bernie Cornfeld. Anh ta lập một công ty gọi là OPM International. Sau khi vào tù, anh tiết lộ OPM là chữ viết tắt của Other People's Money (tiền người khác). Hiện tượng xài hay đầu tư tiền người khác thoải mái vẫn rất thông dụng trong các ngân hàng, các quỹ đầu tư, các doanh

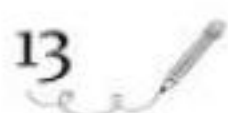


nghiệp nhà nước, ngay cả các công ty đa quốc gia. Có lần tôi bật cười khi một ngài thượng nghị sĩ trong Quốc hội Mỹ ngây thơ hỏi một anh nhân viên kinh doanh mới 27 tuổi sao anh chấp nhận quá nhiều rủi ro khi đánh cược cả tỷ đô la về các chứng chỉ bảo lãnh nợ (CDO) của bất động sản? Anh ta trả lời: “Khi tôi thắng, tôi sẽ được nhiều tiền thưởng. Nếu tôi thua, thì đây là OPM.”

Tôi có thuê một ông CEO cách đây 15 năm. Kỹ năng quản lý của vị CEO này làm tôi thán phục nhất là ông chuyên ăn nhậu đãi khách ở những nhà hàng nổi tiếng và đắt nhất tại bất kỳ thành phố nào: Tokyo, New York, Hồng Kông hay London. Chi phí tiếp khách của ông nhiều gấp ba lần lương lậu của ông ta. Khi phải ăn nhậu bằng tiền của cá nhân thì ông chỉ chọn McDonald.

Các mạng truyền thông đã tốn bao nhiêu thì giờ, giấy mực cho những phân tích tại sao các doanh nghiệp nhà nước làm ăn không hiệu quả hay ngân sách luôn luôn bội chi. Bà giúp việc nhà tôi cũng biết rất rõ câu trả lời: “OPM muôn năm”.

Nói tóm lại, tôi cho rằng chỉ học thuộc lòng năm nguyên lý trên, tư tưởng với kiến thức căn bản của một sinh viên đại học về vận hành kinh tế của một quốc gia hay một doanh nghiệp hay một cá nhân, là đủ để ta giải thích mọi hiện tượng dù nghịch lý và khó hiểu đến đâu. Các bạn



ALAN PHAN

trẻ đừng để các giáo sư khoa bảng hù dọa với những giả thuyết mù mờ, cũng như đừng để các chính trị gia phù phép với những hoang tưởng bịa đặt. Sự thật rất đơn giản.

30 tháng 04 năm 2012

Giải pháp

“Giấu bụi dưới thảm”

Nhờ vài viên aspirin, bệnh nhân đã quay lại sở làm việc, nhưng cái nọc ung thư trong gan ruột vẫn chờ ngày giải phẫu. Đây là chiến thuật mà người phương Tây gọi là “giấu bụi dưới thảm” (swept under the rug) hay “đá cái thùng (rác) xuống cuối đường” (kick the (trash) can down the road). Tạm ổn, nhưng một ngày nào đó, trong nhiệm kỳ mới, có lẽ một người nào khác sẽ phải làm cái việc dơ bẩn là hút bụi hay đổ rác.

Một chuyên gia kinh tế Việt hưng phấn bảo tôi: “Mọi vấn đề về ngân hàng, chứng khoán và bất động sản sẽ được chính phủ giải quyết xong trước tháng Tám năm nay. Tất cả thị trường tài chính sẽ phục hồi và sẽ lập đỉnh cao mới trong năm 2013. Lãi suất và lạm phát sẽ giảm xuống dưới 9%, cán cân thương mại sẽ cân bằng và ngân sách sẽ ổn định”. Hallelujah (Lạy Chúa tôi)!!! Phép màu đã hiện ra, mà không cần một cuộc hành hương nào.

Giải pháp của Mỹ

Tôi gọi nó là một phép màu vì hiện tượng này đi ngược lại tất cả nguyên lý về kinh tế tài chính mà tôi được học. Chắc tại mình học chưa đủ? Nhưng dù sao, nó cũng đã được áp dụng khá thành công tại Mỹ khi Cục Dự trữ Liên bang (FED) bơm tiền cứu các ngân hàng, bắt đầu với gói QE 1 vào 2008, và liên tục in tiền với QE 2 và sắp cho ra QE 3 trong vài tháng tới. Thường thì khi in tiền, lạm phát và lãi suất sẽ gia tăng vì lượng cung của trái phiếu tràn ngập. Tuy nhiên, với sự suy thoái về nhu cầu tiêu dùng và mức độ thất nghiệp, cùng với số lượng tiền khổng lồ đang được các nhà đầu tư thế giới nắm giữ (nhất là Trung Quốc



và Nhật Bản), thị trường dễ dàng chấp nhận lãi suất thấp (gần như zero) từ trái phiếu chính phủ vì sự vững chắc của đồng đô la Mỹ giữa những biến động nguy hiểm của tình thế.

Kết quả là FED đã cứu được hệ thống ngân hàng mà không phải trả giá bằng lạm phát và lãi suất. Tuy nhiên, kinh tế Mỹ tiếp tục trì trệ suốt 3 năm qua vì tiền các ngân hàng nhận được không đem cho doanh nghiệp vay lại vì nợ xấu và rủi ro vẫn còn cao. Họ giữ tiền cứu trợ để mua trái phiếu của các chính phủ cho an toàn và hạnh phúc với số tiền lời khổng lồ qua sai biệt về lãi suất mua và bán.

Cuối cùng, nhờ sự năng động của nền kinh tế thị trường và những sáng tạo của tầng lớp doanh nhân trẻ, nền kinh tế Mỹ cho thấy vài tín hiệu của sự hồi phục vào giữa năm nay. Nhưng ngoài điểm sáng này, tỷ lệ thất nghiệp vẫn cao, giá địa ốc vẫn suy giảm, nợ công và tư vẫn đầm đìa và lạm phát vẫn là một đe dọa qua giá dầu và lãi suất. Nói tóm lại, nhờ vài viên aspirin, bệnh nhân đã quay lại sở làm việc, nhưng cái nọc ung thư trong gan ruột vẫn chờ ngày giải phẫu.

Đây là chiến thuật mà người phương Tây gọi là “giấu bụi dưới thảm” (swept under the rug) hay “đá cái thùng (rác) xuống cuối đường” (kick the (trash) can down the road). Tạm ổn, nhưng một ngày nào đó, trong nhiệm kỳ



mới, có lẽ một người nào khác sẽ phải làm cái việc dơ bẩn là hút bụi hay đổ rác.

Ứng dụng cho Việt Nam

Câu hỏi kế tiếp là Mỹ làm được thế thì tại sao Việt Nam không bắt chước mà áp dụng giải pháp tương tự? Dĩ nhiên, chính phủ Việt Nam đang áp dụng chính sách này và cũng có cơ may thành công như chính phủ Mỹ. Tuy nhiên, có năm sự khác biệt khá sâu rộng giữa hai nền kinh tế.

Trước hết, dù chịu nhiều thách thức, đồng đô la Mỹ vẫn là bản vị chính trong các thanh toán quốc tế. Sự sụt giảm tỷ giá đồng đô la Mỹ sẽ khiến các dự trữ ngoại hối của Trung Quốc, Nhật Bản, Singapore... mất giá trị nhanh chóng. Các nhà cầm quyền nơi đây đã làm đủ cách để giúp Mỹ và giúp chính họ giữ sự bình ổn. Không ai quan tâm đến đồng Việt Nam. Nền kinh tế Mỹ phần lớn vẫn dựa trên vận hành thị trường, với những doanh nghiệp tư nhân năng động, sáng tạo và mạo hiểm. Nhiều nhà sáng lập các doanh nghiệp mũi nhọn của nền kinh tế là những di dân từ châu Á, Đông Âu... với mộng ước xây dựng những sự nghiệp lớn lao trên sân chơi lớn nhất toàn cầu. Trong khi đó, đầu tàu của kinh tế Việt Nam vẫn là những doanh nghiệp nhà nước, với sự bảo bọc của đặc quyền, đặc lợi.



Doanh nghiệp tư nhân của Việt Nam vẫn chiến đấu bần bĩ trong trận bão hiện nay. Tuy nhiên, đối diện với lãi suất trên 20%, lạm phát thực sự hơn 15% và tỷ giá đô la thấp hơn 16% giá trị thực của tiền đồng, các doanh nghiệp này chịu quá nhiều gánh nặng để cạnh tranh trên thị trường xuất khẩu và ngay cả nội địa so với hàng Trung Quốc. Trong khi đó, doanh nhân Mỹ chỉ chịu lãi suất khoảng 6%, lạm phát 2%, nên sự hồi phục xảy ra nhanh chóng hơn.

Thêm vào đó, đầu tư trực tiếp (FDI) và gián tiếp (FII) vào Mỹ lại gia tăng trong các khủng hoảng kinh tế toàn cầu nhờ vào sự ổn định và minh bạch của cơ chế quản lý của Mỹ. Các suy giảm về FDI và FII cho Việt Nam là những tín hiệu ngược lại.

Trong cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, do nợ xấu từ việc giá bất động sản suy sụp, các ngân hàng Mỹ đã công khai các số liệu và tình trạng của những sản phẩm tài chính để chính phủ Mỹ và các nhà đầu tư có thể đánh giá (stress test) khả năng sinh tồn của mình. Nhiều định chế hàng đầu như Lehman Bros hay Countrywide... phải phá sản và nhiều ngân hàng hay hãng bảo hiểm siêu cấp phải bán đi phần lớn nguồn vốn của mình cho các nhà đầu tư mới, kể cả chính phủ. Mọi biện pháp của chính phủ Việt Nam và các nhóm sở hữu ngân hàng vẫn diễn

ra sau bức màn che, nên không ai bên ngoài có thể tiên đoán bất cứ điều gì về vấn đề hay diễn biến.

Liệu Việt Nam có thành công (dù tạm thời) như Mỹ trong bài toán kinh tế hiện tại? Chính phủ thì khá tự tin, giống như các nhà quản lý của Tập đoàn Điện Lực Việt Nam (EVN) vừa bảo đảm là những rò rỉ của đập thủy điện sông Tranh không là gì. Theo kinh nghiệm sống ở nhiều quốc gia đang phát triển, các quan chức càng tự tin thì tôi càng lo.

Cách đây một năm, tôi bắt chuyến tàu hỏa cao tốc mới đưa vào vận hành của Trung Quốc tôi hỏi đùa ông quản lý đoàn tàu là ông chắc không có sự cố gì chứ? Ông bảo anh hãy tin vào công nghệ cấp tiến chất lượng của Trung Quốc đi. Chúng tôi đang chiếm lĩnh vị trí số một về tàu cao tốc trên thế giới. Chỉ ba tuần sau, đoàn tàu đó bị trật ray ở Ôn Châu, khiến hơn 50 người thiệt mạng (con số chính xác vẫn không được tiết lộ).

Các vị quản lý có thể đúng đến 80% về xác suất. Nhưng nếu tôi có một căn nhà ở phía dưới đập, tôi sẽ dọn đi để ngủ ngon hơn. Và chắc chắn sẽ tránh xa các đoàn tàu cao tốc ở Trung Quốc.

Vietnamnet, 26 tháng 03 năm 2012



Đầu tư đa ngành là căn bệnh hoang tưởng



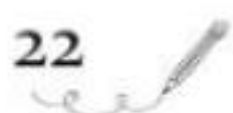
Trả lời Vnexpress.net, TS. Alan Phan cho biết đầu tư đa ngành chẳng khác nào cho người bệnh ở cùng với người khỏe để thành dịch bệnh nguy hiểm.

♦ *Nhiều tập đoàn, doanh nghiệp lớn của Việt Nam đang rơi vào thua lỗ nặng nề sau cơn say đầu tư trái ngành. Ông nhìn nhận bài học này như thế nào?*

– Đó là căn bệnh của lòng tham và sự hoang tưởng. Khi thành công trong một vài lĩnh vực, con người thường có hoang tưởng là có thể thành công trong nhiều lĩnh vực. Không riêng gì các nhà kinh doanh Việt Nam mà phần lớn các nhà kinh doanh trên thế giới hay bị bệnh này. Thành ra tôi không ngạc nhiên. Khi có tiền trong tay và có một vài thành công ban đầu thì họ nghĩ như vậy.

♦ *Ông cho rằng đâu là động cơ thực sự khiến các doanh nghiệp lao vào đầu tư trái ngành dù họ không có năng lực quản trị cốt lõi?*

– Ngoài yếu tố lòng tham, sĩ diện, còn do tư duy làm ăn chớp giật, manh mún. Họ nghĩ rằng cái này là tốt nhưng thực tình là cái hại cho họ. Nhưng cũng không trách được vì trong một cơ chế như hiện nay, phần lớn dựa trên quan hệ thay vì mồ hôi nước mắt của sáng tạo, của sự vận hành. Từ một vài quan hệ có thể đem đến cả triệu đô la. Họ dám lao vào lĩnh vực trái ngành vì nhìn vào ngắn hạn, thấy có mối quan hệ nọ kia và cứ thế đầu tư.



– Thông tin về thị trường rất kém, họ không cần biết nhiều lắm về khách hàng. Họ nghĩ có quan hệ là sẽ thắng được đối thủ. Nhiều người đầu tư theo đám đông, bày đàn. Khi thấy vài người kiếm được tiền trong chứng khoán thì nhà nhà lên sàn chơi. Nhưng khi chứng khoán đi xuống, lại thấy nhiều người kiếm bộn từ địa ốc thì lại ào ào đổ vào bất động sản...

♦ *Nhưng đầu tư đa ngành cũng phải có những lợi thế nhất định chứ?*

– Tôi không thấy có lợi thế nào. Một anh chuyên làm thực phẩm mà đòi mở trường đại học, anh làm khoáng sản lại đi mở khách sạn... Người nước ngoài họ nghe những câu chuyện này thấy rất buồn cười, khôi hài bởi có biết gì đâu mà làm.

– Đầu tư đa ngành kiểu này giống như nhét trứng vào ở cùng trứng khỏe, để cho trứng khỏe lây bệnh theo. Con bệnh không thể vì ở với người khỏe mà hết bệnh được. Lấy tiền của trứng mạnh đem chia cho trứng yếu thì cũng sẽ yếu thôi. Nếu doanh nghiệp đã tốt thì nên đầu tư để khuếch trương lĩnh vực kinh doanh cốt lõi thay vì đi nuôi nhiều công ty con yếu. Nguyên tắc kinh doanh căn bản là không ném đồng tiền tốt vào cùng với những đồng tiền xấu.



Những đầu tư hấp dẫn cho thập kỷ mới

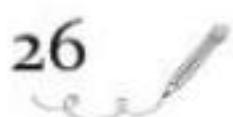


Có tiền hay không có tiền, đang làm ăn hay mới có ý định khởi nghiệp, có quan hệ tốt hay không... muốn đầu tư tài chính hay tự đứng ra kinh doanh, cơ hội trong mọi ngành nghề đều tràn ngập và sẵn sàng. Tất cả chỉ cần hai điều mấu chốt: một đầu óc sáng tạo để tìm ra một đặc thù về lợi thế cạnh tranh; và một ý chí ngọn lửa bất diệt để trả giá và mang ý tưởng đến thành công.

Bài nói chuyện tại buổi hội thảo về đầu tư và kinh doanh ngày 16 tháng 2 năm 2012

Tôi còn nhớ khoảng năm 1984 khi tôi gặp James DeRosa lần đầu. Ông ta vừa khai báo phá sản, vợ ly dị, dọn vào một căn hộ bình dân sau 20 năm sống ở Bel Air (khu tỷ phú của Los Angeles). Ông bán cho tôi một miếng đất nhỏ ở Riverside, và kể vài câu chuyện khôi hài. “Tôi chỉ đầu tư vào ngựa và đàn bà. Tiếc là ngựa đua thì chạy chậm mà đàn bà lại chạy nhanh, nên tôi mới ra nông nỗi này”. Sau đó ông có nói: “Tôi bị phá sản, nhưng không bao giờ nghèo”. Lúc đó, Mỹ đang ở vào giai đoạn suy thoái và lạm phát, bong bóng bất động sản và chứng khoán vừa nổ, tỷ lệ thất nghiệp cao... James cười nói: “Rất nhiều tài sản sắp bị đổi chủ. Thật tuyệt vời!” Ông lên lại kế hoạch cho sự nghiệp và chỉ 10 năm sau, ông trở lại ngôi vị tỷ phú.

Khoảng thời gian năm 1995, khi tôi thấy chuyện làm ăn của mình bế tắc, nhà máy gia công điện tử (cable box) tại Mexico đang cầm hơi để sống, thị trường khó khăn, quá nhiều vấn đề với nhân viên, thiếu hụt vốn luân chuyển... Tôi bỏ tất cả sau lưng, mua một vé du thuyền (cruise ship) qua Bermuda. Tôi đi một mình vì cô bạn gái cho leo cây vào giờ chót, suốt 10 ngày trên biển khơi, tôi ngồi đọc sách,



thiền, suy ngẫm về quá khứ, tương lai, thời đó điện thoại di động và mạng Internet còn sơ khai, tôi như bị cô lập trong một nhà tù thoải mái. Trước khi lên thuyền, tôi mua một cuốn sách nhỏ (giá dưới 10 đô la), cuốn sách đã gợi cho tôi viễn cảnh về thế giới mới của công nghệ thông tin (IT) và Internet. Tôi thay đổi tư duy, kế hoạch kinh doanh, quyết định bán tài sản hiện hữu và mua vé máy bay tới Hồng Kông, Thượng Hải... làm lại cuộc đời. Tôi cũng thấy thật thú vị như vừa quyết định chạy qua một ngã rẽ quan trọng trong chuyến du hành của sự nghiệp.

Chu kỳ mới của thị trường

Trong một nền kinh tế thực sự thị trường, doanh nhân luôn phải đối diện với những chu kỳ lên xuống (Mỹ gọi là boom and bust cycle). Vì chiếc ghế quyền lực, các chính trị gia thế giới kể cả Âu – Mỹ đều cố gắng tìm đủ mọi cách để can thiệp hòng ngăn chặn hiện tượng này. Họ có thể thành công trong vài ba tháng, vài ba quý... nhưng thị trường luôn là kẻ chiến thắng sau cùng. Chu kỳ của boom và bust luôn hoàn tất quy trình mà thị trường đã định. Giá trị của tài sản sẽ được điều chỉnh đúng giá trị thực sự; nợ trước sau phải trả; cho vay bừa bãi không quản lý rủi ro thì phải chấp nhận nợ xấu mất tiền; tiêu xài nhiều hơn

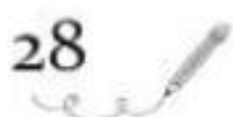
thu nhập thì phải trả cái giá của yếu kém tụt hậu; chọn sai ngành nghề hay cách thức đầu tư thì hoàn toàn mất vốn. Ở một nền kinh tế thị trường thực sự, không có phép màu, không có ảo thuật, không có nhiệm kỳ...

Nhìn vào năm 2012, tôi thấy một cơn bão, không rõ lắm về cường độ, không chính xác lắm về thời điểm... nhưng đây sẽ là một cơn bão toàn cầu, rất tệ hại cho các quốc gia đang có một nền kinh tế vĩ mô yếu kém và bất ổn. Nó cũng sẽ khởi đầu cho một chu kỳ nhiều biến động và thay đổi, tạo nên những đối ngòi về tài sản, bậc thang giá trị trong và ngoài xã hội, tư duy của doanh nhân cũng như nhịp đập của các hoạt động đầu tư và đầu cơ.

Tài sản mới cho lớp doanh nhân mới

Tại Việt Nam, chu kỳ kinh tế trước và sau khi gia nhập WTO đã đem lại quá nhiều cơ hội và tài sản cho những tỷ phú bất động sản, chứng khoán, cò dự án, nhân viên doanh nghiệp nhà nước được cổ phần hóa... Chu kỳ mới sẽ đem lại nhiều cơ hội cho những ngành nghề khác và sẽ tạo những tỷ phú mới. Như James DeRosa đã tiên đoán, “thật tuyệt vời”.

Các bạn biết ước ao lớn nhất của tôi bây giờ là gì không? Tôi chỉ mới tuổi 30, sống ở một nơi khỉ ho cò



gáy, chạy xe ôm, không vợ con nhân tình... và tự do đi tìm giấc mơ vàng của mình. Tôi tin rằng 10 năm sau, tôi sẽ có máy bay riêng, quanh tôi là một lũ các chân dài, đang đi làm từ thiện.

Tư duy tạo nên định mệnh. Nếu các bạn không cảm thấy hưng phấn khi nghe tôi mô tả về tương lai của thế hệ trẻ 8X, 9X... thì tôi nghĩ các bạn nên bắt đầu để dành tiền mua cho mình một miếng đất ở nghĩa trang là vừa. Hay là cố gắng thi đỗ trạng nguyên để công chúa cho động phòng. Đây là thời điểm ngoạn mục và hấp dẫn nhất để làm ăn ở Việt Nam hay tại bất cứ một nền kinh tế mới nổi nào khác.

Nghiêm túc hơn, bây giờ tôi sẽ phân tích tại sao phần lớn các cơ hội kinh doanh và các kênh đầu tư tài chính đều chứa đựng những yếu tố hấp dẫn cho mọi doanh nhân trẻ.

Dĩ nhiên tôi phải nói một điều nghe rất ấu trĩ nhưng hoàn toàn chính xác: THERE IS NO FREE MEAL (Không có bữa ăn nào miễn phí). Cái gì cũng đều phải trả giá và để làm một đại gia của chu kỳ mới, các bạn sẽ phải hiểu là cơ hội càng lớn thì rủi ro càng nhiều và công sức bỏ ra cũng phải tương xứng. Ngay cả việc làm quan và lấy công chúa cũng phải trả giá khá đắt (thực ra tôi nghĩ thế thôi, tôi không biết tí gì về chuyện này).

Có tiền hay không có tiền, đang làm ăn hay mới có ý định khởi nghiệp, có quan hệ tốt hay không... muốn đầu



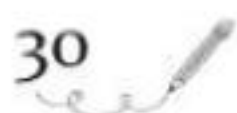
tư tài chính hay tự đứng ra kinh doanh, cơ hội trong mọi ngành nghề đều tràn ngập và sẵn sàng. Tất cả chỉ cần hai điều mấu chốt: một đầu óc sáng tạo để tìm ra một đặc thù về lợi thế cạnh tranh; và một ý chí ngọn lửa bất diệt để trả giá và mang ý tưởng đến thành công.

Các kênh đầu tư tài chính

Trước hết tôi xin điểm qua về sự hấp dẫn của từng kênh đầu tư tài chính và sau đó nói thêm về các ngành nghề kinh doanh mà tôi nghĩ là sẽ đột phá hấp dẫn trong chu kỳ mới của nền kinh tế Việt Nam.

Các sản phẩm tài chính quen thuộc trên thị trường thế giới là vàng, ngoại hối, chứng khoán, bất động sản, hợp đồng nguyên liệu... Ở Việt Nam, chúng ta đã quá nhạy cảm với những danh từ trên, nên khi nói các kênh đầu tư trên, chúng ta tưởng chúng chỉ là một sòng bài khổng lồ cho các tay chơi chuyên nghiệp, vì thế một số quan chức ú ớ khựng lại và cố gắng biến chúng thành một nơi mọi người sẽ bỏ tiền vào và kiếm lợi nhuận như khi bỏ tiền tiết kiệm ở ngân hàng. Tư duy ngây thơ này làm các sản giao dịch biến thái và chậm phát triển.

Ở nước ngoài, như tại các sòng bài, nhà đầu tư có thể đánh lên hay đánh xuống, do đó, có thể kiếm tiền thoải



mái dù kinh tế tài chính vĩ mô có suy thoái, lạm phát hay tăng tốc. Ở đây, chúng ta bị giới hạn trên nhiều lĩnh vực, trừ các hợp đồng nguyên liệu. Do đó, tôi tin rằng sàn giao dịch nguyên liệu hàng hóa mà anh Lương Thanh Tùng sắp trình bày chi tiết chiều nay sẽ là một kênh đầu tư nhiều đột phá và tăng trưởng sau khi các nhà đầu tư Việt khám phá và hiểu biết nhiều hơn.

Không biết các bạn có biết là hồ tiêu đã đạt một tỷ lệ hoàn trái 76% trong năm 2011 và các nhà đầu tư cũng như nông dân Việt Nam kiểm soát đến 52% tổng sản lượng hồ tiêu toàn cầu? Đây là một mô hình hiện đại của nền nông nghiệp mà tôi đã cổ vũ trong các bài viết năm vừa qua. Sử dụng rộng rãi các thông tin dữ kiện thị trường qua điện thoại di động và công nghệ mới của việc canh tác từ Israel và Ấn Độ đã giúp tạo nên sự đột phá này.

Cách kiếm tiền hữu hiệu nhất của thị trường nguyên liệu là kiến thức và kinh nghiệm chuyên sâu trong ngành nghề. Một anh bạn già ở Panama, đã 72 tuổi, làm việc tại một biệt thự hẻo lánh cạnh bờ biển, cứ hai giờ đồng hồ mỗi ngày, anh giao dịch một hợp đồng ca cao. Trung bình mỗi năm anh thu hơn 2 triệu đô la liên tục trong suốt 30 năm. Hơn 50 năm trong nghề, lợi thế cạnh tranh của anh là bắt đầu từ một nông dân, lên quản lý về chế biến cho Nestlé, sau đó lập một nhà máy sản xuất độc lập. Anh bảo

tôi, “Rất tiếc anh phải nói chuyện với tôi, vì ngoài ca cao, tôi không biết một chút gì về thế giới bên ngoài.” Tiếc là anh Đặng Lê Nguyên Vũ biết quá nhiều chuyện của thế giới và vũ trụ, chứ không tôi nghĩ mỗi tháng anh sẽ kiếm 2 triệu đô la dễ dàng trong việc mua bán hợp đồng cà phê.

Một cơ hội khác khó đoán hơn là dầu hỏa có thể vượt lên 120 đô la/thùng và vàng lên trên 2.500 đô la lượng, nếu Israel khởi chiến với Iran hay đồng Euro sụp đổ hoặc Trung Quốc bắt đầu công khai hóa sự thu mua vàng của nhà nước. Đây là hai kênh đầu cơ mà bạn có thể thành triệu phú đô la với hai điều kiện: biết dùng đòn bẩy và đoán trúng xu thế thị trường hàng ngày.

Về kênh vàng, hơn 5 năm nay, tôi đã liên tục bày tỏ ý kiến phải giữ vàng để phòng thủ tài sản tránh mọi mất mát. Thiên hạ đã khá bức mình với tư duy “bướng bình” này.

Quay qua chứng khoán, tôi nghe đồn (nhấn mạnh chữ đồn) là nhà nước sẽ can thiệp mạnh để đẩy chứng khoán lên, nhất là chỉ số VN30 mới khởi động. Nếu có thực, các nhà đầu tư có thể kiếm ít nhất là 20% trong 6 đến 9 tháng sắp tới, dù sau đó, thị trường sẽ điều chỉnh lại tùy vào giá trị thực sự của các công ty niêm yết theo chuẩn quốc tế.

Về bất động sản, cơ hội để mua các tài sản với giá rẻ dưới giá sản xuất trong năm 2012 nhiều vô số kể. Một kế

hoạch thực tế và đơn giản, cộng với chút kiên nhẫn, sẽ đạt lợi tức đầu tư (Return On Investment - ROI) trên trung bình sau 5 năm. Tuy nhiên, thị trường bất động sản luôn đa dạng và cá thể.

Nhiều người cũng hỏi tôi về việc bỏ tiền Việt Nam đồng vào trương mục tiết kiệm lấy 14% lãi suất. Theo chính phủ, dự đoán và quyết nghị của họ là trong năm 2012, GDP sẽ tăng trưởng hơn 6%, lạm phát xuống 9%, tỷ giá VND đứng yên, và cán cân mậu dịch, tài khóa giảm 23%. Nếu các mục tiêu này hoàn thành như ước muốn, thì 14% thu nhập trừ ra 9% lạm phát và 2% lãi suất hiện tại cho đô la vẫn còn đem lại cho bạn một khoản ROI dương là 3%. Tôi sẽ không đánh cược kiểu này, nhưng mỗi người một ý thích.

Cơ hội kinh doanh

Quay qua lĩnh vực đem tiền của mình cũng như của gia đình, bạn bè, ân nhân, người lạ... đi kinh doanh, tôi chỉ xin nói rõ hai điều: đây là cách kiếm tiền nhanh, nhiều và bền vững nhất thế giới và đây cũng là cách mất tiền nhanh, nhiều và mạo hiểm nhất thế giới.

Năm yếu tố cần và có cho mọi doanh nhân: ngọn lửa đam mê, lợi thế cạnh tranh, kiến thức và quan hệ, sức

khỏe và tinh thần cũng như ý chí và kiên nhẫn để vượt bão. Vì có tới 70% doanh nghiệp thất bại sau hai năm khởi nghiệp, cho nên sự chuẩn bị bài bản cho một kế hoạch kinh doanh là điều thiết yếu. Các dự án nộp cho quỹ đầu tư của tôi thường phải dày như một cuốn từ điển, vì ít nhất chủ dự án phải chứng tỏ kiến thức và lòng đam mê của mình trong giấc mơ sự nghiệp.

Các doanh nhân muốn thu ngắn thời gian khởi nghiệp nên sử dụng đòn bẩy của M&A (mua bán và sáp nhập) và nhượng quyền (franchise).

Qua đến các ngành nghề hấp dẫn, một nền kinh tế mới nổi thường đem lại nhiều cơ hội khai phá và phát triển. Thế nên Việt Nam, mặc cho những bất ổn vĩ mô, vẫn là một thị trường tiềm năng dài hạn và hứa hẹn. Các mức tăng trưởng về nhu cầu cho y tế, giáo dục, phân phối hàng hóa và du lịch sẽ luôn nằm trên 20% trong nhiều năm tới. Một thị trường như vậy chỉ cần một giải pháp sáng tạo trên trung bình.

Hai ngành nghề mà tôi đặc biệt quan tâm vì tôi cho là hai động cơ sẽ phát ngòi cho sự tăng trưởng kinh tế của Việt Nam nhờ các lợi thế cạnh tranh rất cao là IT và nông nghiệp. Tôi đã nói nhiều về hai lĩnh vực này qua các bài viết trong năm.



Danh sách tỷ phú của thế giới so với Việt Nam

Trong các thập kỷ gần đây, danh sách những nhà tỷ phú hàng đầu tại các nước phát triển thường có nhiều các đại gia IT, tài chính, công nghệ mới... thay thế cho các đại gia trong ngành nghề bất động sản, khoáng sản, công nghệ cổ điển, hàng tiêu dùng... Tại các nước chậm phát triển như Trung Quốc, Việt Nam... sự thay đổi này sẽ thể hiện trong chu kỳ mới, bắt đầu từ năm 2012. Đây là một dấu hiệu đáng mừng vì đó là một bằng chứng đi lên của nền kinh tế đang thay đổi đẳng cấp.

Tôi tin rằng một doanh nhân trẻ, tìm ra một mô hình kinh doanh sáng tạo và dồn hết tâm trí, nội lực của mình liên tục trong 5 năm, nhất định sẽ trở thành một triệu phú đô la. Quên chuyện ăn nhậu, quên chuyện thất tình trai gái, quên chuyện bạn bè bàn ra tán vào, quên chuyện sĩ diện... chỉ biết một mục đích duy nhất là công việc của mình, không bỏ cuộc hay thất vọng, không phân tán tài lực với những hoạt động ngoài luồng, không suy nghĩ xa xôi hay lảm lạp. Chỉ đơn giản có thế. Tôi sẵn sàng ký một khế ước với bạn: nếu bạn đã làm tất cả việc này thật nghiêm túc và không kiếm được 1 triệu đô la vào năm 2017, tôi sẽ tịnh khẩu và ngưng hết viết lách trong phần đời còn lại.



Quá dễ phải không bạn? Ngày mai, hãy bắt đầu lên kế hoạch và tạo cho mình một định mệnh đúng nghĩa và như ý muốn.

Xin thành thực cảm ơn thì giờ và lòng ưu ái của quý vị trong một buổi sáng đẹp trời. Đây là báo hiệu của một khởi đầu may mắn.

Những câu hỏi cho nền kinh tế Việt Nam



Trong nền kinh tế quốc gia, người dân là khách hàng (Thượng Đế), là nhà đầu tư và các quan chức là người bán hàng. Mục tiêu là sự thỏa mãn của “Thượng Đế”. Ngoài việc làm cho túi tiền của dân càng ngày càng phồng to, bộ máy lãnh đạo phải tạo thương hiệu, hay “niềm tin” của khách hàng vào chất lượng dịch vụ của mình. Ít nhất là họ phải tin rằng người bán sẽ giao đúng món hàng, đúng giờ và đúng giá... như lời hứa.

Khi nói chuyện kinh tế, nhiều chuyên gia thường lên giọng nghiêm túc và dùng những danh từ khó hiểu nhất pha lẫn những khẩu hiệu chính trị rồi kèm theo những con số thường là do các nhóm lợi ích cung cấp để không ai thấy rõ những mục tiêu của riêng họ và phe nhóm của họ. Thực ra, sự điều hành kinh tế của một quốc gia không khác gì việc điều hành một doanh nghiệp. Một nền kinh tế cũng cần doanh thu (thuế, hàng xuất khẩu, kiều hối...), vốn đầu tư (FDI, FII, dự trữ ngoại tệ, vốn vay...), chi phí (nhân sự, giá vốn hàng hóa hay dịch vụ, hậu cần...), lời hay lỗ (dòng tiền âm hay dương...), tài sản và nợ, thương hiệu (niềm tin và sự thỏa mãn của người dân), mức tăng trưởng...

Do đó, chúng ta có thể đánh giá khả năng thành công hay thất bại của một nền kinh tế dựa trên những chỉ tiêu áp dụng cho doanh nghiệp. Khi họp để bàn về một dự án hay một doanh nghiệp, hội đồng thẩm định của quỹ đầu tư thường lưu ý đến bốn yếu tố then chốt trong vấn đề khả thi: sản phẩm hay dịch vụ; ban quản trị; kế hoạch tiếp thị và hiệu quả tài chính.



Một nhà quản lý quỹ thông minh thường biết bỏ qua những OSM (of smoke and mirror - khói gương và hỏa mù), những hình thức đánh bóng hoành tráng để che đậy yếu kém và những chi tiết thực sự vô nghĩa với sự thành công của dự án. Các công dân có kiến thức và tầm nhìn cũng phải đánh giá một nền kinh tế thật chính xác, khoa học và cân bằng về hiệu quả của đồng tiền bỏ ra, qua thuế hay nợ công hay tiền in thêm (một hình thức thuế).

Einstein có nhắc chúng ta là “không ngừng đặt câu hỏi”. Sau đây là những câu hỏi của tôi, có thể thiếu sót, nhưng chắc chắn sẽ giúp tôi đánh giá tốt hơn cơ hội và rủi ro trong tương lai của nền kinh tế xứ này.

Sản phẩm hay dịch vụ trong mô hình kinh doanh

Như một doanh nghiệp, mỗi quốc gia đều có thể mạnh cạnh tranh và đặc thù dân tộc trong những lĩnh vực chủ đạo của nền kinh tế. Với yếu tố địa lý và dân số, Singapore đã thành công khi sử dụng dịch vụ tài chính quốc tế cho đảo quốc của mình. Mỹ có mũi nhọn công nghệ cấp cao và thị trường tiêu thụ khổng lồ; trong khi Trung Quốc dựa vào mô hình sản xuất công nghiệp thông dụng cho toàn cầu. Nhật có lợi thế của một nền văn hóa mang tính tổ chức cao để thâm nhập thị trường tiêu dùng chất lượng; trong



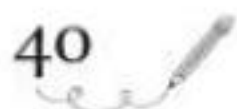
khi Ấn Độ biết lợi dụng một lượng lớn tri thức thông thạo Anh ngữ để giành phần thắng trong công nghệ phần mềm.

Việt Nam đang đổ tiền đầu tư nhiều nhất vào lĩnh vực gì? Lĩnh vực đó có sản phẩm, dịch vụ gì đặc thù hay có lợi thế cạnh tranh gì trên thương trường quốc tế? Chúng ta đang đầu tư dàn trải và xu thời hay chuyên sâu và bền vững? Sự lựa chọn sản phẩm và dịch vụ có thông minh và sáng tạo hay ngu xuẩn và sao chép?

Ban quản trị

Hai nhân tố quan trọng của nhà lãnh đạo là kiến thức và kinh nghiệm. Kiến thức ở đây không phải là bằng cấp, kiếm được từ trường lớp hay đi mua từ chợ, mà là một dòng suy tưởng và phân tích được bổ sung hàng ngày qua cách mạng điện toán đám mây (cloud computing) của nhân loại. Kinh nghiệm là những thành quả từ chiến trường thực sự, thua hay thắng, bằng công sức của chính mình và đội ngũ xung quanh.

Hai nhân tố trên sẽ giúp nhà lãnh đạo có tầm nhìn xa, chính xác; cũng như một phán đoán sắc bén hơn khi trực diện với những đòi hỏi của tình thế. Dĩ nhiên, lãnh đạo không thể đi xa hơn các nhân tài trong nhóm quản trị; giá trị thực của toàn đội ngũ cộng hưởng lại sẽ là vũ khí then chốt khi lâm trận.



Với trường hợp của Việt Nam, ban quản trị kinh tế của chúng ta có hội tụ được những người giỏi nhất về kiến thức và kinh nghiệm để điều hành? Lãnh đạo có đủ tự tin để chiêu mộ những người tài giỏi hơn họ? Nhân sự lãnh đạo được tuyển chọn như thế nào, qua các kỹ năng và kinh nghiệm thực sự hay cách nào? Và vấn đề đạo đức? Chúng ta có nên bắt chước vài quốc gia đòi hỏi một bảng liệt kê tài sản của các lãnh đạo và gia đình họ, trước và sau khi nắm quyền? Chúng ta có dám để những chuyên gia hay định chế độc lập phân tích và phán xét nhân sự và bộ máy điều hành?

Kế hoạch tiếp thị

Một nhà hiền triết Trung Quốc đúc kết: “Muốn thống trị thiên hạ thì hãy phục vụ mọi người”. Phục vụ và đáp ứng được nhu cầu để khách hàng thỏa mãn là một kế hoạch tiếp thị thành công. Đây thực sự là một hành động liên tục, chứ không phải một vài khẩu hiệu khôn ngoan hay một cô người mẫu trẻ đẹp trong một phút quảng cáo trên ti vi.

Trong nền kinh tế quốc gia, người dân là khách hàng, là nhà đầu tư và các quan chức là người bán hàng. Mục tiêu là sự thỏa mãn của “Thượng Đế”. Ngoài việc làm cho túi tiền của dân càng ngày càng phồng to, bộ máy lãnh đạo

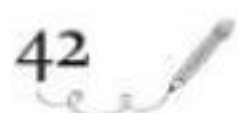
phải tạo thương hiệu, hay “niềm tin” của khách hàng vào chất lượng dịch vụ của mình. Ít nhất là họ phải tin rằng người bán sẽ giao đúng món hàng, đúng giờ và đúng giá... như lời hứa.

Trong các dịch vụ của chính phủ, quan trọng là công ăn việc làm, an ninh, y tế, giáo dục, môi trường, văn hóa và bảo hiểm xã hội. Ngoài ra, một nhiệm vụ “mềm” nhưng cần thiết là tạo niềm tin vào tương lai cho khách hàng với sự minh bạch, trung thực và sáng tạo.

Các lãnh đạo kinh tế đã đáp ứng được nhu cầu này chưa? Những người dân đang sinh hoạt hàng ngày có “tin” vào những giải pháp đề nghị, những dự án dài hạn, những thực thi luật lệ, những tiêu xài đa dạng của chính phủ? Cụ thể hơn, họ có tin là chính phủ đang làm tất cả để bảo đảm giá trị của đồng tiền Việt Nam, để khả năng thu nhập và mua sắm gia tăng đều đặn, để môi trường sống phù hợp với sức khỏe công cộng, để xã hội bớt bức xúc về tệ nạn văn hóa?

Hiệu quả tài chính

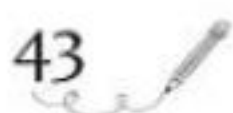
Sau cùng, mọi nhà đầu tư đều muốn đồng tiền của mình được sử dụng hiệu quả và sinh lợi thường trực. Ngoài các con số về lợi nhuận và doanh thu, họ quan tâm



nhất đến lợi tức đầu tư. Dù kế hoạch, ban quản trị, kỹ năng tiếp thị... có hay giỏi đến đâu, nhà đầu tư sẽ cho là vớ vẩn nếu công ty liên tục thua lỗ.

Câu hỏi người dân thường đặt ra cho mọi chính phủ là “trong nhiệm kỳ của ông/bà, đời sống chúng tôi có khả quan hơn không?” Về vật chất, sức khỏe, tinh thần, tương lai con cái... tôi có nhiều hy vọng và lạc quan hơn không? Các ông/bà đã đem tiền thuế, tiền nợ công, tiền các ông bà tự in ra... đầu tư vào những thứ gì và hiệu quả tài chính của chúng là thế nào? Các ông/bà tiêu xài tiết kiệm và cẩn trọng số tiền của chúng tôi hay thích đi xây những văn phòng hoành tráng, mua những siêu xe, mở tiệc tùng... để hưởng thụ?

Trong 10 dự án đầu tư thì luôn có một vài dự án thua lỗ, nhưng nếu cả 10 đầu tư đều lỗ nặng thì không ai muốn bỏ một xu vào quỹ của các ông bà. Trong khi đó, nếu chúng tôi thu lợi được 30–50% mỗi năm, thì chuyện các ông bà ăn bớt 5–10% cũng ổn thôi. Còn nếu chúng tôi đã lỗ 20–30% rồi mà lại còn chi cho các ông bà quản lý thêm 20–30% nữa, không sớm thì muộn, chúng tôi sẽ lăn quay ra chết... Đặt các ông bà xây một khúc đường mà giá cao hơn thị trường gấp đôi lại hư hỏng khi chưa sử dụng... thì xử trí sao đây? Ngoài đời, khi bỏ 16 triệu mà mua nhầm một Iphone dỏm từ Trung Quốc thì phải quay lại cửa hàng... đâm vỡ mặt thẳng bíp.



Dĩ nhiên, còn rất nhiều yếu tố ảnh hưởng đến kết quả của bất cứ dự án đầu tư nào. Thời thế, may mắn, quan hệ, biến động xã hội, thiên tai... đều có thể trở thành những tác động chủ yếu. Nhưng chúng ta phải căn cứ vào những phân tích định lượng nêu trên để đánh giá cơ hội thành công của dự án; cũng như những rủi ro khiến chúng ta “tiền mất tật mang”.

Do đó, qua lăng kính của bốn góc nhìn chính, người dân có thể đoán được là các nhà lãnh đạo kinh tế có đủ khả năng đưa con thuyền này vượt sóng cao, ra biển lớn, ganh đua ngang hàng với mọi đối thủ và đối tác trong ngôi làng toàn cầu? Hay là chúng ta phải cầu nguyện mỗi ngày?

07 tháng 06 năm 2012



Năm tiên đoán của Alan Phan về kinh tế Việt Nam

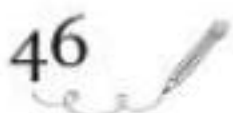
Nếu các vị quan chức và các chuyên gia này sống thực trong một xã hội đụng chạm với thực tế hàng ngày, như các doanh nghiệp tư nhân nhỏ và vừa hoặc các nhân viên làm công ăn lương, họ sẽ nhận ra vài điều đáng buồn. Chẳng hạn, nhập siêu giảm mạnh không phải vì xuất khẩu tăng vượt tốc, mà vì nhu cầu tiêu dùng cũng như các hoạt động sản xuất đã ngừng trệ thảm hại. Đây cũng là lý do tỷ giá đô la Mỹ đã không tăng như dự đoán vì người dân đã hết tiền để trữ đô la hay dùng hàng nhập khẩu. Khi nền kinh tế suy thoái trầm trọng, lượng cầu tiêu dùng giảm mạnh và lạm phát cũng như lãi suất sẽ giảm theo. Đây không phải là những dấu hiệu tích cực để lạc quan.

Như thông lệ mỗi đầu năm, chúng ta được đọc rất nhiều bài viết về những dự đoán cho nền kinh tế Việt Nam trong năm 2012. Từ các chuyên gia có giấy phép và ăn lương chính phủ (trực tiếp hay gián tiếp) đến những định chế tài chính nước ngoài hoạt động tại Việt Nam, tất cả đều đưa ra những chỉ số hay bối cảnh tương đối giống nhau. Hai lý do chính: một là, mọi người đều dựa vào các số liệu thống kê cung cấp bởi chính phủ và nếu đầu vào là rác hay vàng, thì đầu ra cũng phải là rác hay vàng. Hai là, vì tương lai phụ thuộc vào chính phủ, nên không làm mất lòng chính phủ bằng những dự đoán độc lập, ngoài luồng¹.

Kết quả của các tiên đoán trong quá khứ

Hôm nọ, có chút thì giờ rảnh rỗi, tôi nhờ anh sinh viên trợ lý, rà soát lại các dự đoán kinh tế về Việt Nam trong 5 năm vừa qua, nhất là vào thời điểm Quý I. Tôi nhờ anh chia ra ba kết quả: các dự đoán đúng trên dưới 10%, trên dưới 50% và sai bét. Tỷ lệ cho thấy số sai bét chiếm 46% và số sai trên dưới 50% là 39%. Con số đúng chỉ được 15%.

¹Bài viết này là những dự báo của tác giả cho kinh tế Việt Nam ở thời điểm 3 năm trước (BT).



Tuy nhiên, thầy bói vẫn là một nghề đông khách dù có nói trúng hay sai. Và ít người biết được một xảo thuật kiếm tiền của nghề thầy bói là phải “coi mặt mà bắt hình dong”. Tiên đoán một tương lai sáng ngời cho khách sộp là có kỹ năng tiếp thị cao.

Tôi thường không tham dự vào các cuộc tiên đoán hàng năm. Dựa trên thống kê (phải trừ bớt những thổi phồng) hay các trải nghiệm quá khứ (con người luôn tái diễn lịch sử qua các hành động không khôn ngoan về lâu dài) và dựa trên trực giác (rất giống các bà có chồng ngoại tình), tôi hay đưa ra những khuynh hướng (trend) của nền kinh tế vĩ mô hơn là những dự đoán ngắn hạn và không ổn định. Tuy nhiên, hôm nay, nghe lời khích bác của vài anh bạn, tôi thử dùng ba nguyên tắc nói trên để coi các tiên đoán của mình có chính xác hơn không. Nó cũng sẽ định hướng tương lai nghề làm thầy bói của tôi.

Trong các dự đoán thịnh hành, tăng trưởng GDP của Việt Nam sẽ đạt 6% trong năm 2012, lạm phát xuống còn 9%, tỷ giá đứng yên, cán cân mậu dịch cải thiện 23%, dự trữ ngoại hối tăng 18%... Tóm lại, một nền kinh tế vĩ mô khá ổn định và ấn tượng so với sự suy thoái chậm chạp của toàn cầu.

Những thực tế sau bộ mặt thành tích

Tuy nhiên, nếu các vị quan chức và các chuyên gia được đụng chạm cọ xát với thực tế hàng ngày, như các

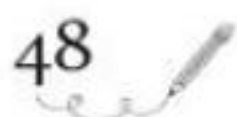


doanh nghiệp tư nhân nhỏ và vừa hoặc các nhân viên làm công ăn lương, họ sẽ nhận ra vài điều đáng buồn. Chẳng hạn, nhập siêu giảm mạnh không phải vì xuất khẩu tăng vượt tốc, mà vì nhu cầu tiêu dùng cũng như các hoạt động sản xuất đã ngừng trệ thảm hại. Cho nên tỷ giá đô la Mỹ đã không tăng như dự đoán vì người dân đã hết tiền để trữ đô la hay dùng hàng nhập khẩu. Khi nền kinh tế suy thoái trầm trọng, lượng cầu tiêu dùng giảm mạnh và lạm phát cũng như lãi suất sẽ giảm theo. Đây không phải là những dấu hiệu tích cực để lạc quan.

Từ góc nhìn này, tôi sẽ đánh liều và tiên đoán các sự kiện nổi bật sau đây của năm 2012 và vài năm tới:

Chính phủ sẽ can thiệp mạnh hơn vào vận hành kinh tế

Thay vì tiến tới nền kinh tế thị trường và để mặc cho mọi thành phần tự điều chỉnh theo khả năng, chính phủ vì lo sợ cuộc khủng hoảng biến động không theo ý mình, nên có khả năng sẽ sử dụng biện pháp hành chính để lái con tàu đi sâu vào nền kinh tế bao cấp. Trước đó là in tiền thoải mái, cứu và không để ngân hàng nào phá sản; gần đây, là quyết nghị cứu thị trường chứng khoán bằng việc “tái cấu trúc” toàn diện cơ chế. Người ta đang nghiên cứu



xem có nên đổ tiền để vực dậy giá trị bất động sản, cũng như có nên sử dụng phương thức thu góp hết vàng trong dân để chuyển thành ngoại hối hay tiền đồng.

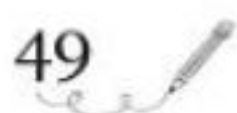
Để tránh những bất ổn xã hội, khuynh hướng kiểm soát giá cả sẽ gia tăng và xăng dầu cũng như điện nước sẽ được tiếp tục hỗ trợ (subsidy).

Ngân sách nhà nước sẽ tăng thay vì giảm, nợ công tiếp tục tăng vì đầu tư công vào các dự án khủng hay cơ sở hạ tầng cần được duy trì để tạo bộ mặt bền vững.

Đây cũng là tin khá tốt cho nền kinh tế dựa vào chi tiêu của chính phủ và quan hệ tốt với quan chức. Doanh nghiệp nhà nước sẽ dồi dào nguồn vốn và tha hồ lợi dụng lợi thế độc quyền, đặc vị của mình. Doanh nghiệp tư nhân làm ăn nhiều với chính phủ có thể hưởng tăng trưởng tốt trong những năm suy thoái tới.

Vàng và dầu hỏa sẽ gây lao đao cho tỷ giá và lạm phát

Tuy nhiên, các động thái can thiệp nói trên của chính phủ sẽ không có ảnh hưởng lâu dài vì hai yếu tố toàn cầu: giá vàng và dầu hỏa. Việc in tiền của Ngân hàng Trung ương châu Âu (ECB) để cứu các ngân hàng lớn trong khối Euro và gói kích cầu số 3 (QE 3) của Cục Dự trữ Liên

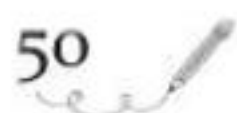


bang Mỹ (FED) sẽ tiếp tục đẩy giá vàng và dầu hỏa lên và giá trị các bản vị đô la hay Euro sẽ từ từ hạ xuống, dù suy thoái toàn cầu sẽ làm quá trình này chậm lại. Một biến cố lớn ở Trung Đông hay Trung Quốc sẽ thay đổi hoàn toàn mọi dự đoán.

Tương tự, nền kinh tế suy thoái của Việt Nam sẽ giúp lạm phát và tỷ giá không gia tăng nhiều. Tuy nhiên, khi dòng tiền nhàn rỗi chạy theo cơn sốt vàng và dầu hỏa, các biến động và ảnh hưởng trên mọi hoạt động kinh tế tài chính sẽ khó cân bằng. Những chính sách hay nghị quyết sẽ bay theo mộng tưởng. Tất cả mọi chỉ tiêu về vĩ mô cũng như cán cân thương mại và các gói kích cầu hỗ trợ ngân hàng, chứng khoán và bất động sản sẽ trở nên bất khả thi và tương lai tùy thuộc vào “may rủi” nhiều hơn là hoạch định.

Các phi vụ M&A sẽ gia tăng mạnh

Một điều chắc chắn là trong tình trạng bất ổn, lĩnh vực mua bán và sáp nhập công ty (M&A) sẽ tăng trưởng tốt. Thị trường tài chính thế giới luôn có những dòng tiền mặt khá lớn để mua tài sản bán tháo. Phần lớn các nhà đầu tư nội địa, từng đổ tiền vào chứng khoán và bất động sản các năm trước, sẽ tham gia hăng hái vào cuộc săn đuổi này. Thế nên tôi mới nói là trong 10 năm tới, rất nhiều tài sản



sẽ đổi chủ và sẽ có những đại gia mới của Việt Nam lợi dụng cơ hội để kiếm tiền siêu tốc. Và ngược lại, nhiều siêu sao đang cháy sáng lúc này sẽ đi vào quên lãng.

Dù họ rất sẵn tiền, nhưng tôi nghĩ các nhà đầu tư nước ngoài sẽ tham dự các phi vụ M&A một cách giới hạn. Các rào cản về thủ tục pháp lý, về lối thoát (exit), về quản trị địa phương và về bất ổn vĩ mô vẫn còn nhiều và sự thiếu minh bạch của các đối tác điều hành vẫn gây nhiều lo ngại cho các nhà đầu tư nước ngoài.

Hàng Trung Quốc sẽ tràn ngập gây khó khăn cho hàng nội địa

Trung Quốc hy vọng sẽ chỉ giảm tăng trưởng GDP xuống 7,5% so với 9,2% năm 2011. Sản xuất công nghiệp sẽ chịu nhiều tác động nhất vì sự đầu tư vào các nhà máy gần đây luôn vượt quá nhu cầu của thế giới, nhất là các hàng tiêu dùng và điện tử. Trong khi đó, với tình hình suy thoái tại châu Âu, Nhật Bản và kinh tế Mỹ “giậm chân tại chỗ”, những thị trường còn lại để Trung Quốc bán tháo hàng rẻ tiền là các quốc gia mới nổi, nhất là các láng giềng.

Ba lợi thế cạnh tranh đáng kể của hàng Trung Quốc: (a) tỷ giá đồng Nhân dân tệ dưới giá trị thực khoảng 26% (trong khi Việt Nam đồng trên giá trị thực gần 14%) tạo một khác biệt chừng 40% trên giá thành; (b) hệ thống

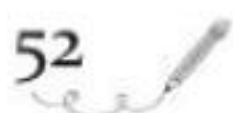
tiếp liệu các linh kiện và hiệu năng sản xuất cùng công nghệ hiện đại đã tạo nên thành phẩm có giá trị cao; (c) thị trường nội địa Trung Quốc rộng lớn tạo thuận lợi cho việc chuyển giá theo nhu cầu và đặc điểm của thị trường xuất khẩu.

Mặc cho khẩu hiệu “người Việt ưu tiên dùng hàng Việt”, khách hàng trong thời buổi kiệm ước sẽ lựa chọn túi tiền thay vì lòng yêu nước và các nhà sản xuất Việt có sản phẩm tương tự như Trung Quốc sẽ gặp khốn khó.

Thị trường bất động sản có thể thoát hiểm với luật đất đai mới

Các quan chức lãnh đạo đã về hưu cố xúi cho một thay đổi sâu xa về luật nhà đất. Chưa thấy Quốc hội có động tĩnh gì, nhưng việc không áp đặt luật về hộ khẩu và những cải tổ sâu rộng về luật bất động sản bên Trung Quốc khiến nhiều đại gia Việt hưng phấn chờ đợi. Tôi nghĩ đây là một cú hích quan trọng có thể gây một cơn sốt mới cho giá trị bất động sản ở Việt Nam vì lý do đơn giản là người có tiền ở Việt Nam không có nhiều lựa chọn về đầu tư. Hai yếu tố quan trọng khác là sự thu hút đầu tư mới của Việt kiều và các quỹ nước ngoài.

Thêm vào đó, hiện các nhóm lợi ích đang nắm giữ một lượng tài sản rất lớn liên quan đến địa ốc. Việc tăng giá trị



bất động sản thông qua việc thay đổi luật nhà đất là một việc mà mọi người mọi nhóm đều nhất trí đoàn kết để đạt mục tiêu.

Tuy nhiên, theo nhận xét cá nhân về quy trình để thay đổi luật lệ tại Việt Nam, tôi thấy thủ tục cũng nhiều khê và đòi hỏi rất từ các cấp lãnh đạo phải rất quyết đoán. Tôi không lạc quan như các đại gia bất động sản, nhưng dù là cơ hội thay đổi có ít hơn 50%, đây cũng có thể là một cú ngoặt đáng kể trong sự phát triển kinh tế.

Tóm lại, đó là năm sự kiện tôi cho là sẽ ghi dấu ấn trên nền kinh tế tài chính của Việt Nam trong năm 2012. Thế giới ngoài kia cũng sẽ long đong với những biến đổi của năm con Rồng (2012) và những nợ nần, sai lầm từ các năm vừa qua. Tuy nhiên, các nền kinh tế minh bạch và chấp nhận phê phán sẽ tự chỉnh sửa và các chuyên gia có thể tiên đoán thời điểm hồi phục khá chính xác. Chúng ta chỉ biết làm bầm: “Xin Ông Trên phù hộ”.

03 tháng 03 năm 2012

Hãy để chúng chết đi



*Chúng ta thường có thể thỏa mãn mọi đòi hỏi về công lý khi ngồi im và không làm gì cả.
(We may often fulfill all the rules of justice by sitting still and doing nothing).*

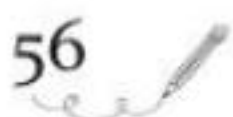
ADAM SMITH

Năm 1976, New York ngập chìm trong công nợ vì chính quyền thành phố liên tục tiêu xài cho những chương trình gọi là “xã hội” và cho “phe nhóm”. Ngân sách gia tăng cùng hệ thống quan chức và sưu cao thuế nặng khiến các doanh gia bỏ chạy khỏi New York. Đối diện với thảm họa phá sản, thành phố kêu gọi chính phủ liên bang cứu trợ khẩn cấp. Tổng thống Mỹ Ford đã trả lời bằng một câu nói đi vào lịch sử: “Drop Dead” (Hãy chết đi). Hơn 90% dân Mỹ hoan nghênh quyết định sáng suốt này.

Các giải pháp cho kinh tế Việt Nam

Chưa bao giờ tôi thấy các chuyên gia Việt Nam hăng hái và bận rộn như lúc này. Ngày nào cũng có vài ba giải pháp trên các mặt báo cho đủ mọi vấn đề kinh tế. Và chưa bao giờ các thành phần kinh tế lại khóc than ỉ ôi như thế này. Ai cũng xin chính phủ cứu giúp với OPM (tiền người khác) và tốt nhất là “cho luôn” thì khỏi phải hạch toán lôi thôi.

Về nợ xấu ngân hàng, nhà nước đề nghị một công ty mua bán nợ xấu 100 ngàn tỷ, nhưng vài ông viện nghiên



cứu nói 30 tỷ là đủ rồi. Một chuyên gia có giấy phép thì cho rằng 200 ngàn tỷ là tối thiểu; trong khi vài ông không có giấy phép thì đòi 600 ngàn tỷ. Suy ngẫm lại, không ai biết nợ xấu nó tròn méo thế nào, số tiền thực sự là bao nhiêu, nợ xấu của doanh nghiệp nhà nước chiếm tỷ lệ bao nhiêu, các thanh tra có kiểm soát được con số này từ những ngân hàng quốc doanh, bao nhiêu phần trăm nợ xấu là cho các công ty con hay cháu của các chủ ngân hàng vay mượn? Còn chuyện mua nợ xấu để bán cho ai, với giá nào, thu tiền ra sao, ai được ưu tiên... thì cũng có vài chục giải pháp đề nghị.

Các bác làm kinh tế còn dọa tung ra giải pháp là gia tăng tiêu xài và đầu tư công. Ngân sách của chính phủ Việt Nam (34% của GDP) đã cao hơn hẳn Thái Lan (18%) và Singapore (19%), tạo một gánh nặng khủng cho các doanh nghiệp tư nhân. Cộng thêm với đầu tư, chi tiêu và lỗ lã của những doanh nghiệp nhà nước, nền kinh tế bắt buộc phải èo uột vì thân hình chỉ nặng có 34 kg mà lại phải vác trên vai chiếc ba lô nặng 66 kg. Một xã có 2000 hộ dân mà phải nuôi 500 quan chức; bây giờ nuôi thêm 100 ông thì chắc lấy gì mà ăn? Xây thêm vài chục ngàn cây số đường cao tốc thì GDP sẽ tăng trưởng ngay, nhưng chất lượng đường xá chỉ tốt cho các cỗ xe bò thì coi như vứt tiền cho các ngân hàng ngoại quốc.

Tam thập lục kế, dĩ đào vi thượng

Tuần vừa rồi, tôi ghé nhà một người bạn ăn tối. Vợ chồng hẳn có hai đứa song sinh 2 tuổi và một đứa 4 tuổi. Khi vừa nhập tiệc thì ba đứa tranh nhau đồ chơi và đồ ăn, cãi nhau ỏm tỏi và la khóc lớn hơn cả các diễn viên trong một phim tình bi đát của Việt Nam. Hai vợ chồng thử mọi giải pháp, từ các gói cứu trợ đến các dọa dẫm trừng phạt. Sau 20 phút, hai vợ chồng thua cuộc và không ai ăn uống gì được. Tôi đề nghị một giải pháp đơn giản: năm người lớn sẽ ra tiệm ăn và để lại căn nhà cho ba đứa bé và hai bà ô sin. 15 phút sau, từ quán ăn, ông chồng gọi điện thoại về, bà ô sin xác nhận là lũ trẻ đã vui vẻ chơi đùa và ăn uống trong hòa thuận.

Thực ra, các thành phần kinh tế của mọi quốc gia cũng giống như lũ trẻ. Họ thích tạo những quấy phá ồn ào để nhận những ban phát “miễn phí” từ các nguồn lực tài chính hay hành chính. Khi họ biết chắc chắn rằng những ân huệ này sẽ không đến, họ sẽ phải chịu đựng và tìm giải pháp khác, sáng tạo từ trí óc, con tim và ý chí.

Trở lại câu chuyện New York, mọi thành phần có lợi ích nơi đây cũng kêu la và nguyên rủa chính phủ liên bang vài tháng sau quyết định của Tổng thống Ford. Nhưng họ đã làm những gì phải làm: cân bằng ngân sách, cởi bỏ thủ tục rườm rà, năng động trong việc khuyến khích



các doanh nhân, kêu gọi đầu tư... Năm năm sau, tình thế ổn định. Với một tư duy quản trị sáng tạo mới mẻ, chính quyền và người dân đã đạt những thành tích ấn tượng đưa New York về lại vị trí hàng đầu của Mỹ.

Giải pháp của Alan

Cho nên, nếu các bác hỏi tôi về nợ xấu, tôi sẽ nói: “Hãy Để Chúng Chết Đi”. Ngân hàng nhà nước chỉ cần bảo đảm khoảng 100 triệu đồng tối đa cho mỗi người gửi tiền và chúng ta có thể chấp nhận sự sụp đổ của vài chục ngân hàng không hề hấn gì.

Hỏi về các doanh nghiệp bất động sản, tôi sẽ nói: “Hãy Để Chúng Chết Đi”. Các căn hộ và các lô đất sẽ bị hạ giá rẻ mạt, tạo cơ hội tuyệt vời cho những người dân có thu nhập trung bình.

Hỏi về các doanh nghiệp nhà nước, tôi sẽ nói: “Hãy Để Chúng Chết Đi”. Dòng tiền OPM đã cạn kiệt. Các anh chị nào có lãi thì cứ tiếp tục. Còn lỗ lã thì tôi bán ngay cho các nhà đầu tư, nội hay ngoại. Trên hết, mọi đặc lợi đặc quyền sẽ chấm dứt. Chỉ khi đối diện thực sự với cạnh tranh thị trường, chúng ta mới biết ban quản trị nào có trí tuệ và đảm lược để sinh tồn.

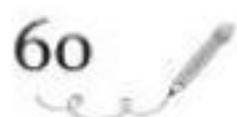


Hỏi về các đơn vị hành chính cần thêm tiền để đốt, tôi sẽ nói: “Hãy Để Chúng Chết Đi”. Thay vì ăn nhậu sáng trưa chiều tối bằng OPM, chúng tôi sẽ dạy các bạn một kỹ năng quan trọng mà các bạn không hề biết. Đó là làm việc và phục vụ.

Sự hủy diệt trong sáng tạo

Nhiều thân hữu sẽ hỏi tôi là ông không lo ngại gì về những xáo trộn xã hội và nạn thất nghiệp khi các công ty thi nhau lẫn ra chết? Tôi xin thưa rằng KHÔNG. Bởi hai lý do. Thứ nhất căn cứ vào các nguồn dữ liệu đáng tin cậy, ước tính số tài sản nhàn rỗi trong dân khoảng 50 tỷ đô la Mỹ. Số vàng và đô la này đang bị rút giấu vì dân không tin tưởng vào tương lai kinh tế OPM với lối điều hành dựa trên “quan hệ và xin cho”. Khi họ nhận ra là chính phủ không can thiệp vô ích vào cách kiếm tiền của một thị trường tự do, dòng tiền này sẽ chảy vào nền kinh tế tạo một cú hích ngoạn mục. Việt kiều và các nhà đầu tư nước ngoài cũng sẽ có khả năng bơm thêm 20 tỷ đô la, dư đủ để kích thích nền kinh tế xứ này.

Lý do thứ hai là tôi tin vào tài năng và sự bền bỉ của doanh nhân Việt. Chỉ trong vòng 5 năm khi đến Mỹ, phần lớn những người dân thất học và không vốn liếng đã gây dựng cho mình và con cái những tài sản đáng kể. Hiện nay, 3 triệu Việt kiều tại Mỹ tạo ra một GDP ngang hàng



với 90 triệu dân Việt Nam trong nước, dù họ không có dầu khí, khoáng sản hay đất đai để bán. Một triệu Việt kiều khác ở châu Âu, châu Úc và toàn thế giới cũng đã có những thành công tương tự.

Một giải pháp thật đơn giản mà tôi đề nghị lên các bác lãnh đạo kinh tế là “đừng làm gì cả”. Hãy tin dân và giao quyền lại cho các doanh nghiệp tư nhân tự ứng xử. Trong sáng tạo và hồi sinh sẽ có mồ hôi và nước mắt. Trong quá trình trưởng thành, các em thường phải chịu nhiều gian truân đau đớn. Vài em sẽ không qua khỏi. Nhưng đây là định luật của tự nhiên.

Cùng nhau đi nghỉ hè

Nắng mùa hè vẫn đang rực rỡ, cùng Thế vận hội Mùa hè Olympic đang tung bừng bên London. Tại sao các bác không nhân cơ hội này mà đem vợ con du ngoạn nhỉ? Bác nào không thích thể thao thì qua Hawaii tắm ở Black Sand Beach (cát đen tuyền và mịn). Bác nào ghét Mỹ thì có thành phố Sanáa hay Macau của Trung Quốc. Các bác sẽ vui vẻ, thoải mái và khi về lại quê hương sau kỳ nghỉ, các bác sẽ thấy bọn trẻ không còn mè nheo la ó nữa. Đời chẳng đẹp lắm sao?

30 tháng 07 năm 2012

Để ngày mai tươi sáng hơn



Tôi viết bài dưới đây cho báo Đất Việt vào cuối năm 2011. Sau gần một năm, tình hình và tinh thần tạo động cơ cho bài viết vẫn không có gì thay đổi. Đó là một điều đáng buồn, cho thấy chúng ta vẫn giậm chân tại chỗ. Tệ hơn nữa, trong khi niềm tin đang thấp thỏm ra đi, chúng ta lại loay hoay với những giải pháp cũ, những bài diễn văn cũ và những diễn viên cũ. Sau khi ở California về, tôi có cảm giác như Việt Nam của tôi đã “già” hẳn sau vài tháng. Sự hoang mang, mệt mỏi... hiện lên trong tầm mắt và các nụ cười gượng gạo. Tâm trí thì xa vời.

Anh Viên của Vinamit¹ nói với tôi rằng “thiên thần sẽ hiện ra trong những tình thế tuyệt vọng nhất”. Tôi cũng hy vọng như vậy. Bởi vì chúng ta đang ở giờ thứ 25. Hoặc chúng ta làm chủ định mệnh; hay chúng ta sẽ bị cuốn đi trong một cơn lốc xoáy khác của lịch sử. Cái khác biệt duy nhất là ý chí muốn thay đổi, sẵn sàng chấp nhận cuộc giải phẫu, để... ngày mai tươi sáng hơn...

ALAN PHAN (02/09/2012)

Ngày 9/11/2011, Quốc hội đã thông qua Nghị quyết về Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2012 với nhiều chỉ tiêu quan trọng như GDP đạt 6 - 6,5%, CPI tăng dưới 10%, tổng kim ngạch xuất khẩu tăng 13%, nhập siêu khoảng 11 - 12% tổng kim ngạch xuất khẩu, tổng vốn đầu tư phát triển xã hội khoảng 33,5%. Nhưng theo tôi, những con số không nhiều ý nghĩa, quan trọng nhất là phải biết điểm yếu của nền kinh tế để hạn chế và điểm mạnh để phát huy.

¹ Nguyễn Lâm Viên: Chủ tịch Công ty Cổ phần Vinamit.



Hãy để thị trường quyết định

Năm qua nền kinh tế Việt Nam suy giảm là do hậu quả của một số chính sách những năm trước, nhất là thời kỳ khủng hoảng kinh tế toàn cầu năm 2008. Lúc đó, để cứu các doanh nghiệp khỏi nguy cơ phá sản, chính quyền tung tiền hỗ trợ lãi suất. Đây là chính sách không thông minh lắm. Vì, năm qua lạm phát cao là do lượng tiền bị tung ra nhiều; các doanh nghiệp yếu được cứu sống trở thành gánh nặng cho nền kinh tế, gánh nặng cho các doanh nghiệp mạnh. Ngoài ra, năm qua chúng ta bị ảnh hưởng bởi khủng hoảng kinh tế thế giới. Cuộc khủng hoảng nợ công châu Âu rơi vào vòng xoáy tồi tệ. Người dân các nước giàu trong khối này không muốn chính phủ bỏ tiền thuế của mình ra cứu các nước đang khó khăn. Một vài nước thuộc khối này chắc chắn sẽ tách khỏi liên minh. Ngay cả Trung Quốc cũng đang đối diện với vô vàn khó khăn.

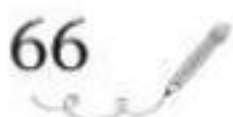
Trong bối cảnh đó, kinh tế Việt Nam bị ảnh hưởng vì thị trường xuất khẩu của chúng ta chủ yếu là Âu – Mỹ, châu Phi và thị trường nhập khẩu chủ yếu là Trung Quốc. Trước đây, chúng ta phát triển bằng cách tận dụng nguồn tài nguyên thiên nhiên sẵn có nhưng nay đã một phần cạn kiệt, không còn là lợi thế cạnh tranh. Những trái ngon thấp thì chúng ta đã ăn hết rồi, còn những trái trên cao khó hái hơn.



Điểm yếu của nền kinh tế trong những năm qua thấy rõ nhất là ở hệ thống ngân hàng và bất động sản. Nếu áp dụng tiêu chuẩn thế giới vào Việt Nam thì đa số ngân hàng của chúng ta không đạt chuẩn. Giá bất động sản thì quá cao, cao hơn ở Mỹ, đó là thực tế không thể chấp nhận. Thu nhập của người dân Mỹ hơn Việt Nam đến 40 lần nhưng giá nhà đất của họ rẻ hơn chúng ta đến hơn phân nửa. Điều này phải được điều chỉnh. Khi điều chỉnh thì có doanh nghiệp trắng tay, nhưng phải chấp nhận. Ví dụ như bị bệnh thì phải biết nguyên nhân để điều trị tận gốc, chứ uống vài viên thuốc thì chỉ giảm đau nhất thời. Hãy để cho thị trường quyết định sự sống còn của doanh nghiệp. Những chính sách của chính phủ ban ra chỉ là điều chỉnh và làm trọng tài. Chúng ta đã tham gia sân chơi thế giới, mua của thế giới và bán cho thế giới thì nên để thị trường quyết định tất cả.

Trong cái rủi, có cái may

Từ những điểm yếu đó mà Việt Nam xuất hiện những điểm sáng sau đây: Thứ nhất, khi tôi về Việt Nam năm 2006 thì nhận thấy các doanh nhân rất hưng phấn, hưng phấn quá thì dẫn đến ngạo mạn, xem mình là nhất. Sở dĩ như thế vì họ kiếm tiền quá dễ, đựng vào chứng khoán thì giàu, đựng vào bất động sản thì càng giàu to. Do đó họ



không cần suy nghĩ, không cần đầu tư vào máy móc, công nghệ và con người. Những năm qua, kinh tế khó khăn nên họ đã thay đổi cách kinh doanh, họ biết đầu tư giá trị, đầu tư vào con người.

Thứ hai, trước đây doanh nhân làm ăn dựa trên mối quan hệ, từ đó sinh ra tham nhũng, những nhiễu. Nhưng khi họ làm ăn khó khăn thì không thể chi phong bì vô tội vạ. Do đó tham nhũng sẽ ít đi, môi trường trong sạch hơn, chính sách thông thoáng hơn, quan hệ giữa doanh nhân và chính quyền tốt đẹp hơn.

Thứ ba, bội chi ngân sách sẽ giảm, thu chi ngân sách lành mạnh.

Thứ tư, giá bất động sản giảm từ 30 – 50%. Đây là cơ hội cho tầng lớp trung lưu có nhà cửa. Tầng lớp này phát triển bền vững và ổn định hơn.

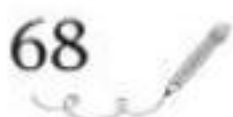
Thứ năm, người dân không còn vung tay quá trán. Họ bớt tiêu xài, hạn chế mua xe xịn, đồ xa xỉ...

Tất cả điều này tạo nên sinh khí mới. Nếu doanh nghiệp và chính phủ biết nắm bắt những cơ hội này thì những năm tới Việt Nam sẽ phát triển bền vững. Khủng hoảng cũng giống cơn bão mạnh quét sạch những bụi bặm để ngày mai tươi sáng hơn.

Đầu tư hai ngành lớn

Về phương hướng phát triển, theo tôi, chúng ta nên tập trung vào nền nông nghiệp và công nghệ thông tin. Hiện nay, mục tiêu của chính phủ là đến năm 2020, Việt Nam cơ bản trở thành nước công nghiệp.

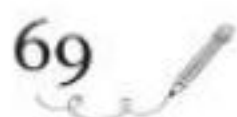
Nhưng theo tôi, nên đặt mục tiêu phát triển nông nghiệp là hướng đi chính vì Việt Nam có quá nhiều lợi thế ở ngành nghề này. Chúng ta có vùng nông nghiệp rộng lớn, người dân nông thôn không nghèo vì cậy nhờ vào đồng ruộng. Nếu lấy đất của họ để làm các khu công nghiệp thì nông dân trở thành người thành thị nửa vời, họ sẽ vào các nhà máy làm thêm, nghề nghiệp không ổn định. Từ chỗ là những người có cuộc sống ổn định, họ trở nên bấp bênh trên chính quê hương của mình. Tôi thường lấy thí dụ về xứ Israel năm 1948 khi vừa lập quốc. Một triệu người dân cô đơn trên vùng sa mạc khô cằn đối diện với một thế lực thù địch của hơn 100 triệu người Ả Rập. Chính quyền ưu tiên cho chương trình hiện đại hóa nông nghiệp để bảo đảm nhu cầu thực phẩm trong chiến tranh. Các nhà khoa học, chuyên gia đổ công sức vào nghiên cứu công nghệ và quy trình phát triển để hữu hiệu hóa mọi giai đoạn sản xuất. Kết quả là sau 10 năm, Israel đã trở thành một quốc gia xuất khẩu nông sản cho thị trường châu Âu và cả cho vùng đất màu mỡ châu Phi.



Không lý do gì bài học Israel lại không thể ứng dụng rộng rãi ở Việt Nam, nơi 67% dân số vẫn mưu sinh bằng nông nghiệp, nơi môi trường thiên nhiên khá phù hợp và người dân đã có kinh nghiệm ngàn năm về canh tác. Những tiến bộ trong 15 năm qua đã đem về cho Việt Nam các thành quả lớn về nông nghiệp như sản lượng xuất khẩu của gạo, cà phê, cao su, hải sản luôn đứng vị trí “top ten” của thế giới. Người nông dân đã đạt các đỉnh cao này với sự trợ giúp của chính phủ.

Thứ hai là ngành công nghệ thông tin. Ngành này không cần đầu tư lớn vì nó không cần cảng biển, xa lộ, đường sắt cao tốc, nó chỉ cần có băng thông rộng và tư duy sáng tạo của thế hệ trẻ. Việt Nam có lợi thế cạnh tranh so với các nước trong khu vực như 60% dân số trẻ, hiếu học, sáng tạo. Một lợi thế rất lớn nữa là chúng ta có 3 triệu kiều bào trên thế giới sẵn sàng đưa ngành công nghệ thông tin của Việt Nam vươn xa.

Nhưng một điều quan trọng để kinh tế phát triển bền vững đó là chính phủ nên là người đặt ra luật chơi và giám sát luật chơi đó để không ai vi phạm. Cũng giống như một trận bóng đá, chính phủ là trọng tài. Đừng nên quyết định người này thắng, kẻ khác thua, vì như thế không ai chơi và không ai xem. Điều này có nghĩa là tạo môi trường lành mạnh cho các doanh nghiệp cạnh tranh, không ưu tiên cho đối tượng nào.



Tự tin để vượt bão

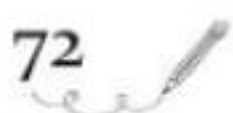


Nếu mình cứ tiếp tục làm những gì mình đã làm, thì mình sẽ tiếp tục thu hoạch những kết quả gì đã xảy đến. Không phải tự tin, mà phải là thay đổi để vượt bão. Can đảm để tiếp tục chịu đựng có thể đồng nghĩa với ngu xuẩn, bởi cái can đảm thực sự cần thiết là can đảm để thay đổi.

Ngày Doanh Nhân 13/10 vừa qua (một ngày hội chỉ có ở Việt Nam, nơi chúng ta thích vinh danh rất nhiều thứ) tôi được mời nói chuyện về đề tài “Tự tin để vượt bão”. Tôi cười vì nghĩ đến những lần sống chung với bão trong quá khứ. Khi mỗi ngày bị đòi nợ, khi không biết xoay đâu cho ra lương nhân viên, khi bị dọa cúp điện nước ở nhà máy, khi khách hàng không đoái hoài đến lời chào mua, khi vợ con dọa dọn ra ở riêng... thú thực tôi không lấy gì làm tự tin lắm. Cái “tôi” hoành tráng, thông minh, trải nghiệm biến đi đâu mất, chỉ còn quanh đây một con khỉ mệt mỏi, sợ sệt và thụ động.

Dù có tự nhủ là phải bước tới, phải tích cực, phải vượt khó bằng mọi giá, phải biết tự tin, nhiều doanh nhân khi đối diện với hiểm họa của đại thất bại thường co rúm vào như một con sâu chui trốn trong lòng đất vì đây là bản năng tự vệ cổ hữu. Tôi cũng thường có phản ứng tương tự. Chữ “tự tin” mà mọi người động viên nghe giống như một khẩu hiệu rỗng tuếch, sau vài lần sử dụng, trở nên nhàm chán, lỗi bịch và thừa thãi.

Cho nên, đối với một người đang đứng bên bờ vực thẳm, tôi nghĩ lời khuyên hãy tự tin có thể đem lại tác động trái ngược. Sau nhiều lần đứng dậy và đối mặt với



thử thách, tôi chỉ biết chia sẻ với các bạn doanh nhân trẻ rằng hãy coi đây là một cơ hội tốt để “xét nghiệm lại” tất cả những gì mình đã làm, đã suy nghĩ, đã đối diện... để thay đổi. Bởi nếu mình cứ tiếp tục làm những gì mình đã làm, thì mình sẽ tiếp tục thu hoạch những kết quả đã xảy đến.

Không phải tự tin, mà phải là thay đổi để vượt bão. Can đảm để tiếp tục chịu đựng có thể đồng nghĩa với ngu xuẩn, bởi vì cái can đảm thực sự cần thiết là can đảm để thay đổi.

Kinh tế vĩ mô toàn cầu sẽ suy thoái trong vài năm tới mặc cho những gói kích cầu của các chính phủ. Căn bệnh chính của Âu – Mỹ, Trung Quốc và các quốc gia đang suy yếu là nợ công, nợ tư rồi in tiền. Kích cầu để thêm nợ, thêm cung tiền... cũng giống như đưa thêm rượu cho thằng say hay đưa thêm thuốc cho con nghiện. Nếu các nhà kinh tế này làm bác sĩ trị bệnh thì chúng ta phải lập bao nhiêu bệnh viện để đáp ứng nhu cầu?

Trong khi đó, kinh tế Việt Nam cũng sẽ phải đối diện với các vấn đề như trên. Tại các xã hội đã phát triển hơn, họ có nội lực mạnh và cơ chế thị trường để giảm thiểu ảnh hưởng đến đời sống người dân, còn chúng ta thì có nhiều khẩu hiệu và nghị quyết. Do đó, nếu các doanh nghiệp chỉ có “tự tin” để vượt bão thì chúng ta cần nhiều phép lạ hay trò ảo thuật.

Dĩ nhiên, không phải doanh nghiệp nào cũng hứng chịu búa rìu của suy thoái. Tôi luôn nói là điều kiện vĩ mô chỉ có ảnh hưởng đến những doanh nghiệp không có sức mạnh nội tại để cạnh tranh. Với những công ty có sản phẩm hay công nghệ đặc thù, có quản lý bài bản, biết dự phòng rủi ro, thị phần vững chắc và không dùng đòn bẩy tài chính xô bồ, thì suy thoái là cơ hội ngàn vàng để tăng trưởng và tạo thế. Đây là thời điểm để mua tài sản hay M&A với giá rẻ, thu hút người tài, tìm thị trường mới, tăng gia phát triển công nghệ (R&D) và huấn luyện đào tạo thêm kỹ năng cho nhân viên.

Nhưng nó cũng là cơ hội tốt cho các công ty đang gặp rắc rối biết rõ yếu điểm của mình và tìm giải pháp khắc phục hay tạo ra một bàn cờ mới trên một sân chơi mới. Nhìn lại sản phẩm, thị trường, công nghệ, quản lý và tài chính để thay đổi phương thức hay mô hình kinh doanh. Năm 1985, Steve Jobs bị đẩy khỏi công ty Apple do ông sáng lập. Ông lập nên NeXT, một công ty vi tính tương tự để cạnh tranh với Apple. Thất bại, ông gần bị phá sản. Nhưng sau khi nhìn lại các tài sản của NeXT, ông thấy một ứng dụng phần mềm có thể gây đột phá trong ngành sản xuất phim hoạt hình. Pixar đã giúp ông vươn lại lên đỉnh cao, tạo danh tiếng mới và năm 1996, ông trở lại Apple với tư cách một hiệp sĩ thẳng thắn.



Cái tệ hại nhất trong mỗi suy thoái là sự xuất hiện của những xác chết biết đi (zombies). Đây là những doanh nghiệp đáng lẽ phải bị đào thải bởi thị trường thì qua mỗi quan hệ chính trị hay một thể liên hoàn quan trọng trong nền kinh tế đã nhận được những tài trợ chính thức và không chính thức để tiếp tục tồn tại. Chúng không còn năng động hay sáng tạo và cũng không thể thay đổi hay thích ứng với môi trường mới. Những zombies này miệt mài trên giường bệnh và gây tai hại cho nền kinh tế chung vì chúng chiếm đoạt và sử dụng rất nhiều tài nguyên, tiền bạc, tài năng... đáng lẽ phải được giải phóng cho các đơn vị kinh tế khác hiệu quả hơn.

Khi chính phủ tiếp tục nuôi dưỡng những zombies này vì bị chi phối bởi quyền lực của các nhóm lợi ích, thì nền kinh tế sẽ đi vào suy thoái chậm chạp nhưng dài hạn. Liên Xô, Trung Quốc đã bị zombies hành hạ gần 50 năm, Nhật đang bị trì trệ gần 2 thập kỷ, Âu – Mỹ đang bước vào thế giới của zombies sau khi đổ tiền dân cứu ngân hàng. Đây là một lựa chọn để kéo dài sự đau đớn cho đa số người dân, giống như cho bệnh nhân uống thuốc giảm đau thay vì phải đưa lên bàn mổ.

Với các doanh nghiệp tư nhân, cơn bão sắp đến có thể là chất xúc tác để họ đi tới một quyết định quan trọng. Nếu thấy nội lực dồi dào và tài chính sung mãn, hãy bắt tay vào



một chương trình phát triển mạnh mẽ và gây dựng thêm vốn cho nhu cầu sắp tới. Nếu chúng ta chỉ vừa đủ mạnh để sống sót, hãy cố gắng chỉnh sửa những yếu kém và tìm thêm đối tác chiến lược để tăng nội lực cho tương lai. Với những doanh nghiệp trên bờ phá sản, hãy minh bạch với mọi chủ nợ, khách hàng và xin họ giúp đỡ để cùng nhau vượt khó. Trên hết, phải minh bạch với chính mình về khả năng sống còn. Đừng làm một zombie, mà sẵn sàng chết để được tái sinh. Đây là sự can đảm đáng kính phục.

Trong quy trình tiến hóa của thiên nhiên, sự sống và cái chết luôn tiếp nối nhau trong một chu kỳ bất tận. Các nhà khoa học gọi đó là sự hủy diệt tích cực (creative destruction) rất cần cho sự tuần hoàn của mọi đời sống trên trái đất. Chỉ tiếc là các chính trị gia và các chuyên gia kinh tế lại không thông thạo về khoa học, kỹ thuật hay lịch sử nên thường đưa ra những chính sách đối nghịch với thiên nhiên. Và mọi người phải trả giá đắt cho điều này.

25 tháng 10 năm 2011

Ngành nghề sẽ biến thể sau cơn bão



Gần đây, một chuyên gia của chính phủ long trọng tuyên đoán là những chính sách hiện nay của chính phủ sẽ giải quyết các khó khăn của kinh tế vĩ mô Việt Nam như lạm phát, tỷ giá, nợ xấu ngân hàng, bội chi, FDI... trễ lắm là trước Quý II năm 2012. Nhiều bạn bè tôi nghe xong, mở champagne, hát quốc ca và chờ đợi. Dù sao, 7, 8 tháng chỉ là một khoảng thời gian ngắn ngủi trong đời doanh nghiệp.

Dĩ nhiên, tôi không kiếm được đồng nào trong các phân tích, nhận định nên tôi chưa ca hát lạc quan như vậy. Tôi cứ nghĩ tháng Sáu có thể là tâm điểm của trận bão kinh tế năm Thìn (2012). Lý do đơn giản theo ước tính bình thường của một doanh nhân quê mùa là khi cung tiền tiếp tục tăng vì cần “kích cầu” để cứu ngân hàng và các dự án siêu khủng, khi thói quen “giấu bụi dưới thảm” không thể bỏ được, và khi thế giới bên ngoài lại bấp bênh vì nợ công, tư... thì các vấn đề nói trên vẫn tồn tại và xấu đi. Nói tóm lại, nếu chúng ta cứ tiếp tục làm những gì chúng ta đang làm thì chúng ta sẽ tiếp tục gặt hái những thành quả chúng ta đang nhận. Thực sự, nền kinh tế giống như một máy tính, cho rác đầu vào thì vẫn là rác ở đầu ra (garbage in, garbage out).

Tôi cho rằng cơn bão năm Thìn đang tập trung cường độ và ảnh hưởng của trận bão chỉ có thể nhìn thấy được vào cuối năm 2012. Nếu cơn bão đến, thì dưới đây là những ngành nghề sẽ phải thay đổi và biến dạng từ căn cơ.

Bất động sản

Giá cả sẽ phải giảm xuống theo trọng lực của hai yếu tố thị trường: thu nhập của người dân và lượng tiền đầu



cơ thứ cấp. Người dư dả tiền bạc đã mua nhà xong, người nghèo sẽ nghèo thêm với lạm phát, nhà đầu cơ với tiền nhàn rỗi không còn nhiều... Kinh doanh bất động sản sẽ trải qua chu kỳ suy thoái giống như tại Âu – Mỹ các năm vừa qua. Nhân công thất nghiệp sẽ quay về quê để mưu sinh hay tạm trú, nhu cầu nhà thuê cũng sẽ giảm sút trầm trọng. Phân khúc thương mại, văn phòng và nghỉ dưỡng cũng sẽ chịu áp lực xấu từ nền kinh tế khắp khển.

Thực tình, về mặt xã hội thì đây là một thay đổi tích cực. Người tiêu thụ sẽ có cơ hội mua căn nhà mong ước với giá phải chăng hơn và tình trạng đầu cơ, làm cò địa ốc để kiếm tiền nhanh sẽ giảm thiểu rất nhiều. Tiền nhàn rỗi sẽ đầu tư vào những phân khúc có hiệu quả hơn cho nền kinh tế.

Ngân hàng

Được sự chống lưng của nhà nước để tránh bất ổn xã hội, cổ đông các ngân hàng sẽ an toàn với vốn đầu tư. Nhiều cuộc sáp nhập bằng súng (shotgun marriage) sẽ xảy ra, nhưng bức tranh toàn cảnh sẽ không thay đổi nhiều. Cho một vài anh bệnh ở chung với một anh mạnh khỏe thì virus có thể lan tràn tệ hơn, nhưng nợ xấu không thể biến mất như các trò ảo thuật. Quản trị địa phương sẽ gặp nhiều vấn đề không giải quyết nổi do thiếu kinh nghiệm và

vốn liếng; do đó, các ngân hàng nước ngoài sẽ được mời chào làm cổ đông chiến lược cũng như được mua lại các đơn vị tư nhân làm bàn đạp cho chương trình phát triển thị trường.

Về lâu dài, sự hợp tác với các đối tác nước ngoài sẽ đem lại những thay đổi lớn không những về mặt tiếp thị, hậu mãi cho khách hàng; nhưng qua các hoạt động hàng ngày, nhóm quản trị mới sẽ áp lực để thay đổi điều lệ và sự kiểm soát từ chính phủ, khiến bộ máy điều hành ngành tín dụng thiết yếu cho tài chính quốc gia trở nên hiện đại và hiệu quả hơn.

Chứng khoán

Với cơn bão, chứng khoán sẽ chạm đáy vào cuối năm 2012. Đây là thời điểm để các nhà đầu tư còn tiền gỡ gạc lại các mất mát mấy năm vừa qua. Nhưng sự hồi phục đúng nghĩa để qua một chu kỳ mới phải kéo dài hơn hai năm. Trong khi đó, những công ty chứng khoán và các quỹ đầu tư sẽ phải trình làng nhiều sản phẩm tài chính sáng tạo và hiệu quả hơn. Chính phủ cũng phải cho phép những hoạt động mà từ trước đến giờ họ vẫn coi là một hình thức cờ bạc. Tôi muốn nói đến các hợp đồng ngoại hối và nguyên liệu, cũng như phương thức bán khống (short).



Với sự mở rộng từ căn bản, trái phiếu và hợp đồng tài chính của Việt Nam sẽ xuất hiện trở lại trên thị trường quốc tế, đem lại nguồn vốn mới cần thiết cho doanh nghiệp trong nước.

Vàng bạc nữ trang

Với chính sách “góp vốn từ dân” qua kênh vàng và đô la, chính phủ sẽ truy bắt những người còn kinh doanh hay lưu trữ hai sản phẩm này. Nhiều tiệm vàng tư nhân sẽ bị đóng cửa vì chỉ giao dịch nữ trang thuần túy sẽ không đem đủ lợi nhuận và khách hàng. Tuy vậy, với giá thị trường quốc tế xấp xỉ 2.500 đô la một ounce vào cuối 2012, theo tiên đoán của nhiều chuyên gia vàng, các hoạt động ngoài luồng sẽ gây nhiều biến động cho tỷ giá, lạm phát và nợ xấu. Cuối cùng, chính phủ sẽ phải đối diện với lựa chọn, hoặc trở lại nền kinh tế chỉ huy chặt chẽ kiểu Bắc Triều Tiên, hoặc mở cửa lại và để thị trường tự điều chỉnh.

“Cò” quan hệ

Đây là một ngành nghề làm ăn rất khả quan và chiếm tỷ trọng lớn trong GDP ngầm. Vì tiền kiếm được khá dễ dàng, không cần đầu tư hay chịu rủi ro, đối tượng làm ăn theo mô hình kinh doanh này là những cư dân tiêu xài

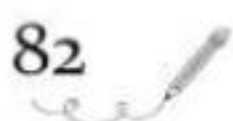
rộng rãi và khách sộp của các cơ sở giải trí, du lịch và hàng hiệu. Họ cũng là nhóm đầu tư có nhiều tiền nhàn rỗi và tạo ra nhiều đầu tư quan trọng trong các ngành nghề. Đóng góp của họ vào nền kinh tế thường lớn hơn ước định.

Tuy nhiên, khi nguồn tài trợ từ nước ngoài sụt giảm, các dự án và ngân sách phải sụt giảm theo vì thiếu ngoại hối. Một tỷ lệ co sụt chừng 20% sẽ khiến nhiều “cò” nhỏ bé thất nghiệp và gây khó khăn cho kỹ nghệ phục vụ đại gia. Những chương trình khuyến mãi liên tục hay “mua chung” sẽ biến Việt Nam thành thiên đường cho du khách Trung Quốc, Đài Loan, Singapore và Hàn Quốc.

Trên cùng bình diện, các ngành nghề liên quan đến năm lĩnh vực kinh doanh nói trên sẽ chịu ảnh hưởng xấu theo. Ngành xây dựng và vật liệu sẽ suy thoái theo bất động sản; các ngành nghề tài chính sẽ bớt đầu tư vào công nghệ thiết bị mới gây ảnh hưởng xấu cho IT nội địa; việc cấm vàng và đô la sẽ tạo tâm lý bất ổn chung cho các cơ sở xuất nhập khẩu.

Trong khi đó, những ngành nghề ít bị ảnh hưởng nhất là y tế, giáo dục, năng lượng, khoáng sản, nông hải sản và sản phẩm tiêu dùng thiết yếu.

Thực ra, trận bão năm Thìn sẽ không làm thay đổi mức sống của đại đa số người dân bao nhiêu. Phần lớn dân số



phải thắt lưng buộc bụng kỹ hơn vì suy thoái và lạm phát; nhưng sau bao cơn khủng hoảng và chiến tranh mấy chục năm qua, kỹ năng sinh tồn đã được tôi luyện để biến con người Việt thành siêu nhân về sức chịu đựng.

Dù vậy, trong trường hợp này, tôi hy vọng là tôi sai và nền kinh tế Việt sẽ ổn định với tăng trưởng GDP hai số như chuyên gia chính phủ đã “nghị quyết”.

*Tuần Việt Nam, Vietnamnet.vn,
15 tháng 11 năm 2011*

Chuyện dài tái cấu trúc



Tôi không bao giờ nói là một thị trường thực sự tự do luôn “đúng”; nhưng tôi tin rằng thị trường tự do sẽ luôn là “kẻ chiến thắng sau cùng”. Bởi nó là đại diện duy nhất và chính thống nhất của người tiêu thụ.

Danh từ “tái cấu trúc” (TCT) lúc này bị lạm dụng hơi nhiều. TCT kinh tế, TCT giáo dục, TCT cơ chế, TCT nhân lực, TCT chính sách, TCT ngân hàng, TCT giao thông, TCT chứng khoán, TCT ngân sách... chỉ thiếu một phương thức tôi đang muốn biết là TCT vợ con hay TCT hàng xóm mình. Mọi người, từ chuyên gia có giấy phép của chính phủ đến tài xế xe ôm đều bàn chuyện lạm phát, tỷ giá, vàng, lãi suất, bất động sản và... TCT, thay vì cướp, hiếp, giết, đại gia, chân dài... như thói quen thời còn vàng son?

Tôi đã nói về vàng cách đây ba năm, và những thứ lằng nhằng khác như lạm phát, tỷ giá, FDI, thanh khoản ngân hàng cách đây khá lâu. Và suy nghĩ của tôi cũng chưa có gì thay đổi để đính chính hay nói thêm. Tôi cũng nói về “con bão năm Thìn” hay “đại họa 2012”, về bong bóng tài sản, về hậu quả của các gói kích cầu của các chính phủ, về những vụ vỡ nợ của nền kinh tế ngầm từ hơn năm nay. Tôi hơi lo vì trong những xã hội khép kín, người nói sai thì được chiều chuộng và an ủi, còn những anh nói trúng thường hay bị đem ra làm vật tế thần.

Tôi nghĩ đến việc lo TCT vào thời điểm này cũng giống như vào năm 1992 khi các cư dân Florida chạy ra các siêu



thị vài giờ trước khi cơn bão lịch sử Andrew ập đến để mua gỗ về đóng trụ các cửa kính. Thường thì tiệm vật liệu đã hết hàng và thời gian không còn nhiều để thay đổi được gì. Thế nhưng, thói quen nước đến chân mới nhảy vẫn hiện diện. Tôi cũng đã nhiều lần trải chuyến tàu trong quá khứ nên rất thông cảm. Nhất là khi sự thay đổi thường đem đến những cảm giác không an toàn.

Với tôi, khi cơn bão đang đi qua, thì mình phải tìm đến một góc nhỏ bình an nào đó trong căn nhà đã được gia cố chống lại thiên tai, xem DVD một bộ phim hấp dẫn hay đọc một cuốn sách thú vị qua Ipad, đợi cơn bão tan. Không còn gì để bàn thêm hay suy nghĩ, nhất là về chuyện TCT.

Dĩ nhiên, căn nhà sẽ phải sửa lại hay phải vẽ đồ án để xây mới lại hoàn toàn, tùy theo mức độ hư hại do cơn bão đem lại. Còn suy nghĩ về chuyện sửa hay đập bỏ trước khi bão đến thì hơi... thừa thãi. Nhưng nếu có vài bạn tâm tình, ta có thể quây quần cạnh lò sưởi, trao đổi với nhau những tư duy và phản biện về thể thái nhân tình thì cũng là những khoảnh khắc êm đềm của đời sống.

Một anh bạn quả quyết rằng tôi và những tên tư bản ngoan cố đã sai lầm từ căn bản khi nghĩ rằng thị trường luôn đúng và để mặc thị trường chấn chỉnh mọi khủng hoảng. Chính cơ chế thị trường đã gây ra những cuộc

khủng hoảng này vì bốn nhân tố chính: tâm lý ngu dốt dễ xao động của đám đông; sự đầu cơ và thao túng của các nhóm tài phiệt; sự xáo trộn mọi trật tự xã hội khi thị trường điều chỉnh hay thay đổi; và luật cung cầu luôn có khuynh hướng đi quá đà tạo nên những bất ổn không cân đối về giá cả. Anh nói thêm về hiện tượng “Chiếm Phố Wall” như một dấu hiệu trở lại của nền kinh tế chỉ huy.

Anh bạn nhận xét chính xác về thực thể của nền kinh tế thị trường. Đa số người dân dễ bị tâm lý bầy đàn; lòng tham của con người thường không có đáy nên họ sẽ lợi dụng quyền lực và tiền bạc để kiếm chác thêm khi có cơ hội; giá cả thị trường thì chông chênh như con tàu trong sóng lớn, lúc quá thấp, khi quá cao; và trên hết, mỗi khi thị trường điều chỉnh, trước hay sau khủng hoảng, đều gây những biến chứng vô cùng khó chịu.

Vì vậy, các nhà đại trí thức và lý thuyết gia đẳng cấp, các chính trị gia siêu việt và các tâm hồn trẻ đầy nhiệt huyết đã cùng nhau làm một thử nghiệm cải tổ tận gốc rễ nền kinh tế thị trường. Họ may mắn mời được nhiều quốc gia tham dự, trong đó Liên bang Xô Viết đăng ký 70 năm và Trung Quốc hơn 30 năm.

Các đỉnh cao trí tuệ này đã kiên trì theo đuổi lý thuyết của mình suốt vài thế hệ. Ngay cả khi các bộ lạc hoang dã ngu ngơ từ châu Phi thí nghiệm thử vài năm rồi bỏ cuộc,

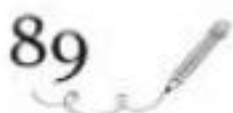


các quan chức Xô Viết vẫn tiếp tục hành trình và những ai muốn phản đối thì đã có Siberia hay bức tường Berlin.

Dĩ nhiên, trong suốt thời gian thử nghiệm, nền kinh tế Liên Xô và Trung Quốc không bao giờ gặp khủng hoảng hay xáo trộn về giá cả, lãi suất hay tỷ giá. Cái giá phải trả cho sự ổn định về xã hội này chắc người dân Bắc Triều Tiên, xứ duy nhất còn đang thử nghiệm, biết rất rõ. Thực sự, cả thế giới phải tri ân sâu đậm nhân dân Liên Xô và Trung Quốc đã hy sinh làm vật thử nghiệm để chúng ta tránh xa cái hoang tưởng tuyệt vời của ý tưởng này.

Sau cùng, tôi không bao giờ nói là một thị trường thực sự tự do luôn “đúng”; nhưng tôi tin rằng thị trường tự do sẽ luôn là “kẻ chiến thắng sau cùng”. Bởi nó là đại diện duy nhất và chính thống nhất của người tiêu thụ. Và người tiêu thụ là người duy nhất bỏ tiền của mình ra để hưởng thụ hay bị “tiền mất tật mang”. Những ai lấy tiền người khác để làm lợi cho mình và phe nhóm mình thường được vinh danh là kẻ cắp.

*Vietnamnet/VEF,
03 tháng 11 năm 2011*



Cơ hội đột phá của kinh tế Việt Nam



Trong các phân tích về cơ hội đầu tư hay tài trợ của Quỹ Đầu tư Viasa (quỹ riêng của gia đình tác giả), ban tín dụng luôn lưu ý đến hai yếu tố then chốt: lợi thế cạnh tranh của dự án và kỹ năng, kinh nghiệm của đội ngũ quản lý. Ở một bình diện lớn, nền kinh tế nửa thị trường nửa xã hội của Việt Nam đang đối đầu với cả hai vấn nạn này.

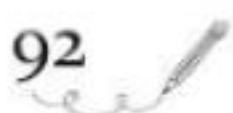
Cạnh tranh trên bình diện vĩ mô

Trong chính sách phát triển kinh tế, chúng ta đã cố gắng rập theo mô hình Trung Quốc lấy công nghiệp hóa, đô thị hóa và xuất khẩu hàng rẻ làm ba phương tiện mũi nhọn. Theo báo cáo mới nhất, ba ngành công nghệ ngốn nhiều ngoại hối và tạo nhập siêu khủng là ô tô, điện tử và thép. Điều tôi chắc chắn là việc đầu tư tiền bạc, công sức và ưu đãi hỗ trợ vào ba công nghệ này hoàn toàn không hiệu quả và không đem lại cho Việt Nam một lợi thế cạnh tranh nào trên thương trường quốc tế.

Đây là hậu quả của việc bắt chước thiếu suy nghĩ và hành động theo lý thuyết lỗi thời. Trung Quốc có 1,3 tỷ dân, chuỗi công nghệ cung ứng linh kiện hiện đại, hệ thống hạ tầng phát triển và “đổi mới” của họ đi trước chúng ta 10 năm. Đó là lý do họ thành công trong công nghiệp hóa. Thêm vào đó, ngành nông nghiệp của họ rất cổ hủ và tạo đói kém thường trực cho nông dân. Đô thị hóa để đẩy dân nghèo lên thành phố, làm nhân công rẻ cho các xưởng máy xuất khẩu hàng rẻ là giải pháp hợp lý.

Bài toán của Việt Nam

Các yếu tố này khác hẳn ở Việt Nam. Công nghệ cổ điển của chúng ta không có lợi thế cạnh tranh, nhưng



nông nghiệp của chúng ta không yếu kém đến độ phải đẩy dân về thành phố làm nhân công và sinh sống trong các khu ổ chuột. Trên hết, bài toán gia công sản xuất hàng rẻ để xuất khẩu cần suy tính lại vì hiệu quả đầu tư, vấn đề nhập siêu nguyên liệu và ô nhiễm môi trường.

Thêm vào đó, đội ngũ quản lý kinh tế vĩ mô hay doanh nghiệp nhà nước đều kém kỹ năng vì nền giáo dục từ chương tụt hậu; cũng như không đủ kinh nghiệm để sáng tạo hay đột phá. Hai yếu tố căn bản cho sự thành công trong kinh doanh đều thiếu vắng trong bối cảnh này.

Trong khi đó, ở lĩnh vực tư nhân, các doanh nhân chạy theo mô hình phát triển của Âu – Mỹ, lấy bất động sản, đòn bẩy nợ và dịch vụ tài chính làm trọng tâm để phát triển kinh doanh. Nếu Âu – Mỹ với một nền kinh tế mạnh mẽ và lâu đời còn bị long đong với các bong bóng tài sản, thối giá từ nợ nần và thủ thuật tài chính, thì doanh nghiệp Việt Nam bị sập bẫy là chuyện ai cũng đoán được. Đó là cái giá của học phí.

Tuy nhiên, tôi vẫn cho rằng cơ hội đột phá của nền kinh tế Việt Nam và các doanh nghiệp tư nhân vẫn tiềm tàng và chứa nhiều điều hứa hẹn.

Cơ hội đột phá

Với những bế tắc của lối kinh doanh thời thượng nhưng “giật gấu vá vai” của nền kinh tế, đây là lúc mình



phải quay về với căn bản để tạo lợi thế cạnh tranh. Tôi phải thú nhận là cá nhân tôi không phải là nông dân, cũng không là chuyên gia về kinh tế nông nghiệp. Đây hoàn toàn là chia sẻ phiến diện của kẻ đứng ngoài dựa trên những cảm nhận chủ quan. Nhưng theo tôi, chính phủ có thể làm ba việc đơn giản và không tốn kém gì cho ngân sách:

Để người dân làng xã bầu lên các “quan chức điều hành” như ở Trung Quốc. Đại diện do dân chọn sẽ tránh được những áp đặt phi lý từ bộ máy quan liêu công kênh.

Khuyến khích và tạo môi trường tốt để hiện đại hóa nền nông nghiệp bắt đầu từ các chuyên gia, nhà nghiên cứu kỹ nghệ từ các định chế giáo dục và sử dụng rộng rãi mạng lưới truyền thông để gây dựng phong trào.

Gia tăng giá trị các nông phẩm bằng quy trình sản xuất cũng như tạo ra các sản phẩm đặc thù qua những nghiên cứu mới về nhu cầu tiêu dùng trên thế giới.

Dĩ nhiên, ai cũng đoán biết là nhiều thử thách và khó khăn sẽ phải giải quyết vì nông dân là thành phần bảo thủ nhất của xã hội. Những thói hư tật xấu của nông dân nhiều không kém gì các cư dân thành phố. Vấn đề biến đổi khí hậu là một tác nhân bất ổn khác. Nhưng với luật cung cầu của thị trường, những sai lầm và tiến bộ sẽ được điều chỉnh theo thời gian. Nông nghiệp và nông dân Việt Nam có thể vực dậy một nền kinh tế đang nhiều trắc trở.



Khi quay về với một nền kinh tế nông nghiệp, tôi cũng xin xác nhận là tôi không cổ xúy những nếp sống quê mùa với các ông lý trưởng, quan chức làng xã, dân sưu thuế và cường hào ác bá của hơn 100 năm trước như chuyện kể của nhà văn Ngô Tất Tố hay Sơn Nam. Theo mô hình Israel, nông nghiệp hiện đại dựa trên công nghiệp chất xám mới, dùng phần mềm chỉ huy các quy trình sản xuất và tiếp liệu, biến nông dân thành những chuyên viên hàng đầu trong kỹ thuật canh tác cũng như thành những doanh nhân tiếp cận với các thông tin thị trường trực tuyến.

Tôi sẽ rất hãnh diện khi đến năm 2020, Việt Nam trở thành một quốc gia nông nghiệp hàng đầu của thế giới.

*Tạp chí Doanh nhân,
29 tháng 11 năm 2011*

Một cơ hội đột phá khác của Việt Nam

Ngành IT, đặc biệt là phân khúc ứng dụng phần mềm, cần trí tuệ, sức sáng tạo và sự đam mê hơn là tư bản, kinh nghiệm, hay quan hệ chính trị và thương mại. Ngay cả trí tuệ hay những khóa học kỹ thuật truyền dạy từ các trường đại học cũng không quan trọng hơn kỹ năng tự khám phá.

Trong bài viết lần trước về cơ hội đột phá cho nền kinh tế Việt Nam, tôi nói là một chương trình hiện đại hóa nông nghiệp có thể tạo lực đẩy mới nhờ lợi thế cạnh tranh về tự nhiên và kinh nghiệm ngàn năm về canh tác.

Tôi cũng xác định là chính sách kinh tế hiện tại, đầu tư tiền bạc và ưu đãi lớn cho các công nghệ cổ điển chỉ làm thâm thủng thêm cán cân thương mại, tạo nhập siêu và nợ công khổng lồ. Các hậu quả khác của mô hình kinh tế Trung Quốc mà chúng ta rập khuôn là phải cung ứng nhân công rẻ, chấp nhận ô nhiễm môi trường và gia công sản xuất hàng xuất khẩu giá rẻ... để hấp dẫn các nhà đầu tư FDI nhỏ lẻ. Trải nghiệm 20 năm qua mô hình này đã gây nên những vấn nạn xã hội và khó khăn, ngột ngạt trong đời sống hàng ngày của đại đa số người dân.

Tuy nhiên, ngoài việc phát triển nông nghiệp, một lĩnh vực khác mà tôi nghĩ Việt Nam cũng có một vài lợi thế cạnh tranh so với các quốc gia khác ở Đông Nam Á là ngành công nghệ thông tin (IT). Dù đây là ngành nghề gần như nằm ở một thái cực đối ngược với nông nghiệp nhưng các yếu tố để thành công cho thấy khá thuận lợi với các lợi thế kinh tế của chúng ta.

Trước hết, ngành IT cần một hệ thống hạ tầng như băng tần cáp quang hay vệ tinh rộng lớn, nhưng hạ tầng cho ngành này không tốn kém như hệ thống xa lộ, cảng biển, đường sắt... trên quy mô cả nước. Đầu tư vào phần mềm cho một video game như Grand Theft Auto IV tốn khoảng 20 triệu đô la và mất 8 tháng, nhưng đem lại doanh thu hơn 500 triệu đô la trong tuần lễ đầu tiên. Dĩ nhiên, không phải game nào cũng thành công như vậy. Trong khi đó, mẫu xe ô tô bán chạy nhất như Toyota Camry cần 5 năm để thiết kế, đầu tư khoảng 2 tỷ đô la trên toàn thế giới, một thương hiệu hàng đầu quốc tế, nhưng lợi nhuận chỉ xấp xỉ với video game Grand Theft Auto mỗi năm.

Tiếp đến, ngành IT, đặc biệt phân khúc ứng dụng phần mềm, cần trí tuệ, sức sáng tạo và sự đam mê hơn là tư bản, kinh nghiệm, hay quan hệ chính trị và thương mại. Ngay cả trí tuệ, những khóa học kỹ thuật truyền dạy từ các trường đại học cũng không quan trọng hơn kỹ năng tự khám phá. Bill Gates có lần mỉa mai là Steve Jobs thậm chí không biết viết codes để lập chương trình, nhưng Gates quên rằng chính ông ta và Mark Zuckerberg (Facebook) đã bỏ học nửa chừng vì giáo dục từ chương và bằng cấp không giúp gì trong những đột phá của IT.

Đây cũng là lợi điểm quan trọng của Việt Nam khi so sánh với 9 quốc gia khác thuộc ASEAN. Không nước nào

có 3 triệu sinh viên đại học hay 4 triệu Việt kiều khắp thế giới. Tính ham học của người Việt và những khôn khéo rèn luyện từ bao năm khó khăn là những chất xám tạo mũi nhọn. Một thí dụ có thể hơi phiến diện và chủ quan là tại thánh địa của IT, thung lũng Silicon ở California, người Việt chỉ đứng sau người Hoa và người Ấn (trong cộng đồng dân gốc Á Châu) về những thành tựu trong ngành IT thế giới.

Sau cùng, các doanh nhân Việt Nam và thế giới thường than phiền về chi phí “phong bì” trong các hoạt động. Theo một tư liệu tôi đọc được từ Jetro (Tổ chức Xúc tiến Thương mại Nhật), họ ước tính là phí tổn này ở Việt Nam cao hơn Thái Lan hay Malaysia chừng 6% và Indonesia chừng 3%. Một phát triển thiên về IT sẽ giảm thiểu tệ nạn này. IT không cần nhiều đất nên nạn trưng dụng đất nông dân làm đất công nghiệp sẽ giảm mạnh. Doanh nghiệp IT cũng không phải vận chuyển hàng hóa qua các trạm kiểm hay hải quan; và cũng không cần đến các quota hay giấy phép xuất nhập khẩu và thanh tra kiểm phẩm để “góp phần” vào tệ nạn này.

Quan trọng nhất là nếu kiếm được tiền từ IT, chính phủ và người dân có thể bớt phá rừng, bán khoáng sản hay đem rác công nghệ về chôn cất giùm cho các lán giềng hữu hảo.

Tuy nhiên, tôi cũng muốn cảnh báo về ba nhược điểm đáng kể của cơ hội IT trong nền kinh tế Việt Nam. Thứ



nhất, IT chỉ có thể phát triển và sáng tạo được trong một tư duy và văn hóa tự do. Điều này có thể là một sự dị ứng mà chính phủ và các thế lực bảo thủ của xã hội không thể “sống chung hòa bình” được. Thứ hai, chính phủ và quốc hội không thể ban hành một nghị quyết là IT phải tăng trưởng theo tốc độ 15% hay gì đó trong 10 năm tới; hay giao cho các doanh nghiệp nhà nước quản lý điều hành. Roi vọt có thể hữu hiệu trong những công việc tay chân; nhưng trí tuệ thì bao giờ cũng là tự nguyện. Thứ ba, sự tôn trọng bản quyền và tài sản trí tuệ là yếu tố mấu chốt của động lực. Yêu nước là một chuyện; nhưng ít người như ông Alan Phan lại đem sản phẩm của mình tặng không cho thiên hạ (xin thú nhận là tôi có bán cũng chẳng ai mua).

Vượt qua ba rào cản này là tạo một môi trường thuận tiện để nền “kinh tế sáng tạo” trở nên hiện thực và đột phá. Tương tự IT, những ngành nghề có thể tạo doanh thu và lợi nhuận đáng kể cho nền kinh tế là sinh hóa học (biotech), y dược Đông và Tây, năng lượng xanh, phim ảnh và truyền thông...

Chúng ta đã mất 20 năm chạy theo Trung Quốc và đã trả giá đắt cho sai lầm này. Những ổ chuột nhan nhản khắp các thành thị vì chính sách đô thị hóa không kế hoạch cần được dẹp bỏ. Những chương trình đào tạo, giáo dục lỗi thời viết ra từ 100 năm trước cần được thay thế. Những



bộ máy hành chính nặng nề quan liêu để ban phát quyền lợi cho một thiểu số nhóm lợi ích phải được đổi mới để tạo hiệu quả cho nền kinh tế.

Đây là ba đòi hỏi chính yếu cho nền kinh tế thị trường và tự do dựa trên nông nghiệp hiện đại và mũi nhọn IT. Một đời sống hài hòa trù phú tại nông thôn và một chiến lược tăng trưởng IT năng động cho các thanh niên thành phố là sự tích hợp lý tưởng trong sự phát triển quốc gia. Với tư duy đột phá mới, chúng ta có thể thành công trên nền tảng “sạch và bền vững” và chúng ta có thể đuổi kịp hoặc thậm chí qua mặt các nước láng giềng ASEAN về GDP mỗi đầu người; hay tốt hơn, về chất lượng cuộc sống.

Nếu Thành công trong mục tiêu này thì chúng ta có thể tự hào với chính chúng ta mà không cần những lời nhắc nhở từ những khẩu hiệu, biểu ngữ nhan nhản khắp cả nước.

*Tạp chí Doanh nhân số 94,
02 tháng 12 năm 2011*



Kiểm 1 triệu đô la trong 5 năm

Một doanh nhân hội tụ đầy đủ cá tính với một sản phẩm sáng tạo và một kế hoạch kinh doanh ấn tượng cũng không thể tiến xa nếu việc quản lý hàng ngày không đủ nghiêm túc và tập trung. Những doanh nhân Việt thường vấp phải các lỗi lầm phổ thông như đầu tư dàn trải (vì cơ hội làm ăn rất nhiều); vì sĩ diện nên để bạn bè, gia đình lôi cuốn vào những hoạt động không hiệu quả; hay che giấu những thất bại, lầm lỡ; chi tiêu tài chính không kỷ luật; thiếu đạo đức và kiên nhẫn trong việc xây dựng thương hiệu và kỷ cương công ty; không tôn trọng khách hàng, đối tác, cổ đông hay đối thủ; sử dụng con người theo kiểu tình cảm gia đình hay phe nhóm.

Bài nói chuyện của tôi ở buổi Siêu Hội Thảo về Đầu Tư và Kinh Doanh ngày 16/2 không chắc đã gây ấn tượng cho các khán thính giả; nhưng có một công thức rất đơn giản về tài chính lại tạo phản hồi ồn ào (hơn 200 email trong ba ngày), nhất là với các bạn trẻ đang khát khao làm giàu.

Một công thức kiếm tiền đơn giản

Nguyên văn phần phát biểu: “Tôi tin rằng một doanh nhân trẻ, nếu đã tìm ra một mô hình kinh doanh sáng tạo và liên tục trong 5 năm dồn hết tâm trí nội lực để thực hiện, nhất định sẽ trở thành một triệu phú đô la. Quên chuyện ăn nhậu, quên chuyện thất tình trai gái, quên chuyện bạn bè bàn ra tán vào, quên chuyện sĩ diện... chỉ biết một mục đích duy nhất là công việc, không bỏ cuộc hay thất vọng, không phân tán tài lực với những hoạt động ngoài luồng, không suy nghĩ xa xôi hay lăm lặc. Chỉ đơn giản có thể. Tôi sẵn sàng ký một khế ước với bạn: nếu bạn đã làm tất cả việc này thật nghiêm túc và không kiếm được 1 triệu đô la vào 2017, tôi sẽ tịnh khẩu và ngưng hết viết lách trong phần đời còn lại.”



Tư duy của thế hệ 8X, 9X vẫn coi chuyện làm quan là con đường lý tưởng nhất để đạt mộng ước giàu có (rồi đồng tiền, dù cách kiếm chác có như thế nào, vẫn sẽ đưa ta đến những tài sản mà xã hội Việt Nam coi trọng: phú quý, sĩ diện, quyền lực, tri thức). Con đường này dĩ nhiên cũng vất vả, nhiều cạnh tranh và chuyện “đội trên đạp dưới” là một lối hành xử bắt buộc. Nó cũng tiềm tàng nhiều nguy hiểm nếu trong quá trình, ta lỡ đụng chạm quyền lợi với một kẻ thù mạnh hơn. Do đó, qua công thức kinh doanh tôi đề xướng, các bạn trẻ tham vọng lại thấy mình có một lối đi khác, nhiều tiền không kém các quan, mà khỏi phải cúi đầu hoài, cúi lưng. Chả trách các bạn muốn tìm biết thêm chi tiết để lên kế hoạch.

Nhưng vì không có bữa ăn nào miễn phí, nên tôi đã phải nói nhiều về cái giá phải trả cũng như về những điều kiện cần và đủ nếu muốn theo đuổi chương trình triệu phú đô la này. Trước hết là những món hấp dẫn về điều kiện tham dự.

Quá dễ để tham dự

Bạn không cần một bằng cấp hay học vị nào, thực hay rơm, từ bất cứ một đại học nào. Bạn sẽ cần kiến thức, nhưng đó là loại trí thức được trau dồi tích lũy hàng ngày qua những trải nghiệm thực tế và sai lầm. Bạn sẽ phải



nghiên cứu, phân tích mỗi ngày đủ loại dữ kiện về công nghệ, quản lý, tài chính, tiếp thị... nhiều gấp 3, 4 lần số giờ học tập của một nghiên cứu sinh Thạc sĩ Quản trị kinh doanh MBA chính quy. Sẽ không có thi tuyển, thi sát hạch hay nhờ người thi giùm; nhưng mỗi lần bạn sơ hớ, quên làm bài và “thi trượt”, thì kết quả sẽ thể hiện thực bằng cái giá vô cùng đau đớn.

Bạn không cần một lý lịch tốt, là con cháu của các lãnh đạo, cần tìm một thế lực chống lưng hay giới thiệu. Bạn cũng không cần một dự án kiểu sao chép, với đủ loại dấu xanh dấu đỏ phê chuẩn. Bạn chỉ cần một sản phẩm đặc thù sáng tạo, đủ khả năng để cạnh tranh trên bất cứ thị trường nào và một kế hoạch kinh doanh bài bản làm các nhà đầu tư sửng sốt khi đọc.

Có thể bạn đang ở lứa tuổi 20, 30, 60 hay 70. Tuổi tác không quan trọng, nhưng sức khỏe, lòng đam mê và ý chí vượt bão phải thật đầy đủ.

Năm điều kiện mấu chốt

Tôi đã nói nhiều về những điều kiện cần có để tạo lực đẩy cho mọi hành trình kinh doanh. Tôi xin văn tắt lại:

1. Động lực, lòng tham và ngọn lửa trong người

Yếu tố này quan trọng nhất vì nó định đoạt vận mệnh của doanh nghiệp. Đi đến đích hay bỏ cuộc là do ngọn lửa



trong người. Khi khởi nghiệp thì ai cũng đầy ý tưởng tốt, sáng tạo và đặc thù. Nhưng để ý tưởng trở thành hiện thực, doanh nhân phải đối diện với nhiều thử thách, khó khăn, tình thế tuyệt vọng và nếu không còn động lực, việc bỏ cuộc đầu hàng sẽ là lựa chọn đầu tiên.

2. Lợi thế cạnh tranh

Sản phẩm kinh doanh phải mang tính sáng tạo, độc đáo và tạo một lợi thế cạnh tranh chắc chắn. Nó có thể là một dịch vụ mới lạ chưa có trên thị trường, một công nghệ mũi nhọn hơn các địch thủ, một sản phẩm có thương hiệu lâu đời hay một hệ thống tiếp liệu phân phối hiệu quả nhiều ứng dụng. Dĩ nhiên, nhu cầu thị trường cũng phải hiện hữu ở tầm mức đủ lớn để tạo doanh thu và lợi nhuận mong muốn.

3. Sức khỏe để đối phó với áp lực và thời gian công sức đòi hỏi

Những áp lực và kỳ vọng từ gia đình, đối tác, cổ đông, nhà tài trợ, nhân viên, nhà cung cấp, khách hàng, chính phủ và ngay cả trong xã hội luôn đè nặng trên vai doanh nhân. Nếu không có một thân thể khỏe mạnh để giữ tinh thần sáng suốt, bình tĩnh thì không thể hoàn tất công việc quản trị. Ngoài áp lực, sức khỏe là một yếu tố mấu chốt vì thiên tài đầy tham vọng mà không chịu đổ mồ hôi thì cũng

chỉ là một người thất bại, khó tạo dựng được cơ sở bền vững. Tôi chưa thấy một doanh nhân thành công nào chỉ làm 40 giờ đồng hồ trong tuần. Công thức áp dụng cho họ là 24/7, vì một doanh nhân ngủ cũng mơ thấy công việc làm ăn.

4. Liều lĩnh, dám làm, dám chấp nhận rủi ro

Chỉ cần một sai lầm nhỏ thì đã có thể giết chết một đại công ty như Arthur Anderson, Lehman Bros hay suy yếu quản quai như BP. Tỷ lệ rủi ro trong kinh doanh quá cao. Nếu một người giỏi về toán và thống kê thì họ sẽ không làm doanh nhân. Tôi nói đùa những doanh nhân là những người... dốt toán nhất, và sự ngu dốt này chỉ vượt qua được với tính lạc quan phi lý, lối xử lý liều lĩnh, ngang ngược. Chỉ cần nghĩ đến hình ảnh khi làm ăn thất bại, rất có thể sẽ mất tất cả từ gia đình, bạn bè đến tài sản, tiếng tăm... là nhiều người bình thường phải chùn chân.

5. Kinh nghiệm, quan hệ, kiến thức

Nếu chưa có những yếu tố này thì bạn phải lo tạo dựng thật đầy đủ trước khi ra trận mạc. Kiến thức có thể nhanh chóng tích lũy nếu chịu khó bỏ ra hai tháng đọc các bài viết về ngành nghề mình chọn (Google và Internet là một nguồn thông tin không thể thiếu). Sau đó, bạn phải tạo dựng quan hệ với bất cứ cá nhân nào có liên quan ít nhiều



đến lĩnh vực kinh doanh mình sẽ theo đuổi. Những nhân vật này thực sự là những thiên thần giúp truyền lại những kinh nghiệm mà mình thiếu sót.

Với năm yếu tố mấu chốt kể trên, bất cứ hành trình kinh doanh nào cũng sẽ đến đích, không sớm thì muộn, tùy vào tầm cỡ của dự án. Tôi dùng công thức 5 năm cho một tài sản khoảng 1 triệu đô la vì tôi dựa trên tỷ lệ P/E (giá/lợi nhuận) trung bình là 7; hay dòng tiền lợi nhuận hàng năm khoảng 150 ngàn đô la. Trong ngành phân phối hay sản xuất hàng tiêu dùng, doanh nghiệp bạn phải bán ra khoảng 1,5 triệu đô la để đạt chỉ tiêu này. Nó không dễ, nhưng chắc chắn đây không phải là một hành trình kiểu Vạn Lý Trường Chinh của ông Mao. Trong những ngành nghề hiện đại hơn như IT hay tài chính, các tỷ lệ P/E thường rất cao, nên mục tiêu càng dễ đạt.

Các rào cản và thử thách

Nhưng trên hết, một doanh nhân đầy đủ cá tính với một sản phẩm sáng tạo và một kế hoạch kinh doanh ấn tượng cũng không thể đi xa nếu việc quản lý hằng ngày không đủ nghiêm túc và tập trung. Những doanh nhân Việt thường vấp phải các lỗi phổ thông như đầu tư dàn trải (vì cơ hội làm ăn rất nhiều); vì sĩ diện nên để bạn bè, gia đình lôi cuốn vào những hoạt động không hiệu quả;



hay che giấu những thất bại, lầm lỗi; chỉ tiêu tài chính không có kỷ luật; thiếu đạo đức và kiên nhẫn trong việc xây dựng thương hiệu và kỷ cương công ty; không tôn trọng khách hàng, đối tác, cổ đông hay đối thủ; sử dụng con người theo kiểu tình cảm gia đình hay phe nhóm.

Vượt qua các rào cản này là bạn đã đi xa hơn 90% các đối thủ cạnh tranh và có ít nhất là 80% để đạt mục tiêu hay tiến xa hơn nữa.

Xác suất thành công

Tôi ước tính là chính phủ Việt Nam sẽ cần tiêu khoảng 400 tỷ đô la (ngân sách và nợ công) trong 5 năm tới, kể cả những đầu tư vào doanh nghiệp nhà nước. Đây là một số tiền khá lớn nhưng số lượng người cạnh tranh cũng rất khủng khiếp vì sự hấp dẫn của “free money” (tiền chùa). Gần 4 triệu công chức và cán bộ tham dự cuộc chơi nên bạn phải nằm trong top five (5% đỉnh) để xí phần đáng kể.

Trong khi đó, lĩnh vực tư nhân sẽ chiếm khoảng 540 tỷ đô la; và tài sản lưu giữ có thể lên đến hơn 100 tỷ đô la. Với hơn 1 triệu doanh nhân thi đấu, cơ hội thắng 1 triệu đô la sẽ tốt hơn chuyện làm quan nhiều.

Nhưng trên tất cả các thành quả và khó nhọc của cuộc chơi, phần thưởng lớn nhất cho các doanh nhân trẻ sẽ



là lòng tự trọng và hãnh diện vì sự đóng góp chân chính của bản thân cho xã hội. Mỗi sáng, khi soi gương, bạn sẽ không phải cúi đầu tự hổ thẹn cho mình hay gia đình.

*Vietnamnet.vn,
28 tháng 02 năm 2012*

Nhìn lại lá bài bất động sản



Khi không chấp nhận để bong bóng bất động sản vỡ vào cuối năm 2012, Việt Nam đã mặc sức đẩy nền kinh tế tài chính vào một chu kỳ suy thoái sẽ kéo dài suốt thập niên còn lại.

Tôi viết bài này vào cuối tháng 10 năm 2011. Đây là một cố gắng để nhìn bất động sản (BDS) qua nhiều lăng kính: ngắn và dài hạn, cá nhân và xã hội, hệ lụy và giải pháp. Tôi thấy bài viết vẫn có nhiều ứng dụng hợp thời nên cho đăng lại đây.

BDS qua lịch sử

Tất cả những tranh chấp trong 5.000 năm lịch sử đều có liên quan đến đất đai. Các đế chế Trung Hoa, Ai Cập, Hy Lạp, La Mã, Tây Âu vào trước Thế Chiến thứ Hai đều dựa kế hoạch bành trướng dựa trên việc chiếm đất...

Cho đến ngày hôm nay, tại những quốc gia kém phát triển, nền kinh tế còn thô sơ, tài sản của người dân vẫn phần lớn là bất động sản, ít nhất cũng là miếng đất để cắm dùi. Cho đến năm 1985, những tỷ phú giàu bằng bất động sản vẫn chiếm 18% tổng số 100 tỷ phú giàu nhất nước Mỹ. Hiện nay, gần như ít ai có thể kiếm tỷ đô la trong vài chục năm bằng BDS; trừ khi họ mua bán các sản phẩm phái sinh tài chính (derivatives) của bất động sản.

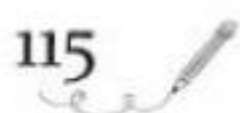


BDS qua hai góc nhìn cá nhân

Trong cuộc đời kinh doanh của tôi, hai nhân vật ảnh hưởng đến những quyết định về đầu tư hay điều hành BDS là ông chủ cũ người Do Thái và bà mẹ nuôi người Pháp. Họ đại diện cho hai thái cực của hai góc nhìn, không những về BDS mà còn về triết lý sống và việc cảm nhận hạnh phúc.

Ông chủ là một đại gia có khoảng 1,6 tỷ đô la vào thời cực thịnh. Mặc dù có một ngôi nhà sang trọng rộng hơn 1.000 m² ở Park Avenue, nơi mệnh danh là khu giàu có nhất New York với một bà vợ và một cô con gái, ông gần như ở cả ngày trên chiếc máy bay cá nhân – Gulfstream. Ông bay khắp thế giới và phòng ngủ của ông nằm tại hầu hết các khách sạn 5–6 sao trên khắp năm lục địa. Lúc tôi còn làm việc cho ông, công ty ông đầu tư và kiểm soát 24 công ty con thuộc nhiều ngành nghề và tại nhiều quốc gia; nhưng không một công ty nào liên quan đến BDS, trực tiếp hay gián tiếp.

Ông giải thích, BDS là một mối đầu tư khó có thể kiểm soát vì chu kỳ lên xuống khó đoán; vì khi gặp khó khăn, ta không thể dời BDS đến một thị trường khác (như các sản phẩm hay dịch vụ); và khi cho thuê, thì các vấn đề với người thuê là những rắc rối có thể vượt quá khía cạnh pháp lý. Thêm vào đó, khi thị trường xuống dốc, thì việc



thoái vốn gần như bất khả thi dù chịu bán lỗ. Trên hết, chiến thuật đòn bẩy hay dùng trong kinh doanh BĐS có thể tạo lợi nhuận nhanh chóng, nhưng đây cũng là mỏ chôn cực nhanh cho bao nhiêu tài sản.

Tôi thì nghĩ có lẽ trong tiềm thức một người Do Thái, hơn 5.000 năm làm dân du mục khắp mọi phương trời, chịu sự kỳ thị và ngược đãi của mọi sắc dân địa phương, ông chủ của tôi không thấy an toàn ở một nơi nào để gọi đó là quê mình. Lá không có cội để rụng về?

Trong khi đó, bà mẹ nuôi của tôi là một giáo viên sau khi tốt nghiệp đại học đã theo đuổi nghề này đến khi về hưu. Chồng bà là kế toán viên làm công cho công ty điện lực suốt 27 năm sau hơn 20 năm làm công chức cho Bộ Nội vụ Pháp. Bà sinh ra trong một căn hộ nhỏ khu Montmartre năm 1916 và mất cũng tại căn hộ này vào năm 1998. Bà đã chứng kiến hai trận thế chiến, vài cuộc cách mạng và bao nhiêu bể dâu từ góc nhìn qua cửa sổ của căn nhà này.

Trong những năm làm việc, hai ông bà để dành và đầu tư tất cả vốn liếng vào BĐS. Khi bà chết, hai ông bà có 16 căn nhà quanh Paris; trị giá hơn 20 triệu Euro bấy giờ. Ông bà có nhiều BĐS lớn và đẹp hơn chỉ để cho thuê, chứ không hề dọn đến đó ở. Có lẽ khu vườn nhỏ ở công viên



cạnh bên, những tiệm boulangerie, café, bistro, magasin¹... là những dấu ấn của kỷ niệm và tình yêu nên ông bà không thể tìm đến ở nơi nào khác.

Khi qua Mỹ lần thứ hai vào năm 1975, tôi kiếm hơn 4 triệu đô la đầu tư bán thời gian vào BĐS trong khi đi làm. Sau đó, tôi mất hết tiền đã kiếm được khi đầu tư vào một dự án BĐS ở Arizona vào năm 1982. Căn biệt thự tôi mua ở Thượng Hải năm 1999 với 400.000 đô la đến nay giá trị đã tăng gần 2 triệu đô la. Một đầu tư khác với vài người bạn ở một khu thương mại gần Bắc Kinh giờ đem tặng cũng không ai lấy.

BĐS và nợ xấu ngân hàng

Khi bong bóng BĐS vỡ bên Mỹ vào 2008, tuần báo *Economist* có phân tích về nguyên do. Chính yếu là các ngân hàng và định chế tài chính đã rất “lười” khi đổ tiền vào các khoản nợ BĐS. Trái với các tài sản tài chính khác, thị trường cho BĐS tương đối an toàn và bền vững. Dựa trên một định giá đã được “công thức hóa” khi tính tỷ lệ rủi ro, các ngân hàng lại đặt niềm tin thêm vào các công ty giám định rủi ro như Moody’s, Fitch... Do đó, họ đã vớt tiền thoải mái vào BĐS và các sản phẩm phái sinh. Khi bong bóng nổ, họ là nạn nhân đầu tiên và sau cùng.

¹ Boulangerie: tiệm bánh, bistro: quán rượu, magasin: hiệu tạp hóa (BT).

Các ngân hàng Việt Nam cũng hành xử tương tự. Ngoài các món nợ cho những doanh nghiệp nhà nước có chính phủ âm thầm bảo lãnh, phần lớn các món nợ đều phải có sổ đỏ, sổ hồng của BĐS cho tiện lợi mọi bề. Nền kinh tế thị trường to lớn của Mỹ có thể hấp thụ cơn bão do BĐS đem lại; nhưng chính phủ Mỹ cũng mất gần 2 ngàn tỷ đô la (khoảng 14% GDP) để cứu nguy (Gói QE 1, QE 2 và Twist). Một vài chuyên gia ước tính là nền kinh tế Việt sẽ phải chi ra hơn 70 tỷ đô la (65% GDP) trong hai năm tới để có tác dụng tương tự. Cách duy nhất để kiếm số tiền này là huy động tiền nhàn rỗi trong dân, qua vàng và ngoại tệ, để không bị lạm phát phi mã.

Một bài toán khá khó khăn cho các nhà lãnh đạo kinh tế.

Mọi con đường đều dẫn đến La Mã

Nhưng dù khó khăn đến đâu, tôi vẫn tin rằng chính phủ và người dân sẽ phải trực diện vấn đề bong bóng BĐS hiện nay của nền kinh tế. Dường như có hai khuynh hướng để giải quyết: một là tìm cách kéo dài các trì trệ cho nó xì hơi từ từ; hai là bơm tiền vào cứu nó (và các thành phần lợi ích đang bao quanh). Giải pháp thứ ba của tôi là để thị trường nổ tung bong bóng, giúp người dân có cơ hội mua nhà rẻ và nhanh chóng cải tổ thể chế để

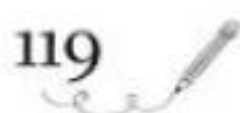


tránh những lợi dụng của nhóm lợi ích trong tương lai. Cách đây vài tháng, tôi có tiên đoán là nếu chính phủ thay đổi hoàn toàn luật sở hữu nhà đất, thì một dòng tiền mới sẽ đổ vào thị trường BĐS với những hệ quả tích cực. Dĩ nhiên, giải pháp này đã bị bỏ qua, khi chính phủ khẳng định là “toàn dân vẫn sở hữu đất đai” hay nói một cách khác, mọi thứ sẽ không thay đổi.

Giá đất, và gián tiếp, giá BĐS cao ngất trời sẽ là rào cản căn bản của mọi cố gắng để tái cấu trúc. Từ giá thành của sản phẩm nội địa đến nợ xấu của hệ thống ngân hàng, từ nguy cơ lạm phát khi in tiền đến vấn đề tỷ giá làm thiệt hại mọi ngân khoản đầu tư nội ngoại, thủ phạm chính sẽ là giá BĐS trong 5, 10 năm sắp tới.

Khi không chấp nhận để bong bóng BĐS vỡ vào cuối năm 2012, Việt Nam đã mặc sức đẩy nền kinh tế tài chính vào một chu kỳ suy thoái sẽ kéo dài suốt thập niên còn lại.

30 tháng 11 năm 2011



Ván bài lớn cho bất động sản và lạm phát

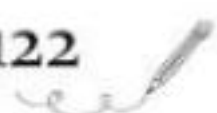


Khi đối diện với khủng hoảng, cá nhân con người, doanh nghiệp hay bộ máy công quyền thường chọn một trong hai phản ứng: hoặc sửa đổi toàn diện để thích nghi với hoàn cảnh mới; hoặc quay về với những thói quen xưa cũ mà họ cho rằng đã giúp họ đạt được quyền và lợi hiện tại.

Sau gói kích cầu 8 tỷ đô la năm 2008, Việt Nam đã chứng kiến lạm phát phi mã hơn 22% và việc kém hiệu quả khi kích cầu đầu tư công đã tạo một phản ứng dây chuyền từ nhập siêu, dự trữ ngoại tệ sụt giảm, nợ công gia tăng, tiền đồng mất giá... Các doanh nghiệp nhà nước, chủ đạo của nền kinh tế thì tự giết mình với khả năng yếu kém khi phải quản trị một lượng tiền khổng lồ. Chính sách siết chặt tiền tệ sau đó nhằm giữ cương con ngựa kinh tế đã tạo ra sự suy thoái, đình đốn hiện nay. Sau khi đổ tiền cứu ngân hàng và chứng khoán, chính phủ đang dồn nỗ lực để cứu bất động sản. Thay vì gói kích cầu, lần này chúng ta sử dụng một tên khác: tái cấu trúc, gói cứu trợ, hay tốt hơn, gói từ thiện? Tại một xứ thích dùng khẩu hiệu, có lẽ cái tên gọi thực sự quan trọng?

Tầm cỡ của gói cứu trợ

Phát pháo đầu tiên, ông Vũ Xuân Thiện, Phó Cục trưởng Cục Quản lý nhà và thị trường BĐS tuyên bố chắc nịch là “Có tiền lúc này tôi sẽ mua nhà”. Một ông Trưởng phòng mới 29 tuổi ở Hải Dương đã nghe lời khuyên bèn tiến hành xây một dinh thự triệu đô và sự việc này làm tốn bao nhiêu giấy mực của báo chí.



Sau đó, Thứ trưởng Xây dựng Nguyễn Trần Nam khoe có 120 ngàn tỷ VNĐ sắp đổ vào BĐS trong số 210 ngàn tỷ đầu tư công sẽ bơm vào năm 2012. Ông còn dọa thêm là hệ thống ngân hàng đã khoanh các nợ BĐS hơn 100 ngàn tỷ và chính phủ sẽ dùng gói trái phiếu 38 ngàn tỷ để thổi thêm vào thị trường BĐS. Chưa hết, ông còn khuyên là dân nên đổi hết vàng và đô la để lấy tiền mua nhà. Giữ vàng và đô la vừa phạm luật vừa không hiệu quả. Trực tiếp và gián tiếp, tổng cộng gói cứu trợ BĐS có thể lên đến 400 ngàn tỷ VNĐ đồng (20 tỷ đô la).

Những hệ quả xa gần

Tôi không biết có bao nhiêu đại gia BĐS trên toàn quốc đang “đắp chiếu”? Con số chắc không hơn vài ngàn. Dĩ nhiên, nếu giá BĐS xuống quá thấp thì các đại gia ngân hàng, chứng khoán và các nhà đầu cơ thứ cấp cũng bị vạ lây. Nhưng người dân sẽ phải chịu chung những hệ quả xấu tốt, xa gần mà giải pháp cứu trợ này sẽ đem lại:

Khi một số tiền khổng lồ như vậy đổ vào thị trường BĐS thì ảnh hưởng trên giá cả sẽ phải có, dù chỉ tạm thời. Bong bóng sẽ không nổ tung vào cuối năm 2012 như nhiều người tiên đoán vì chính phủ đang hết sức thổi hơi bằng máy bơm và cả bằng miệng. Nhưng một căn nhà mơ ước cho đại đa số người dân sẽ vẫn nằm ngoài tầm tay trong 5,



10 năm tới vì mức giá vẫn là một ảo tưởng dựng lên bởi những thế lực ngoài thị trường. Con bệnh sẽ trầm trọng hơn vì cuộc giải phẫu cần thiết đã được dời lại cho đến khi không còn gì để mổ trong đợt điều chỉnh sẽ đến.

Cái giá phải trả (không có bữa ăn nào miễn phí) cho lượng tiền 400 ngàn tỷ trong một thời gian ngắn là giá trị thực sự của đồng tiền Việt Nam sẽ phải giảm dù tỷ giá chính thức có thể được duy trì qua các biện pháp hành chính. Để tránh lạm phát phi mã, chính phủ sẽ phải thực hiện việc kiểm soát giá cả trên một bình diện sâu rộng. Ngoài xăng dầu, gạo, điện nước..., các món hàng như dược phẩm, vận chuyển công cộng, các hàng tiêu dùng thông dụng... sẽ không được tăng giá. Đây là một bước lùi khá sâu cho nền kinh tế thị trường.

Trong môi trường của nền kinh tế chỉ huy, các doanh nghiệp tư nhân với mục tiêu kiếm lời (profit-seeking) sẽ khổ sở vì chi phí tăng mà giá bán bị kiểm soát chặt chẽ. Trong khi đó, doanh nghiệp nhà nước hay các công ty có liên hệ sâu xa với nhà nước sẽ có hai vũ khí bén nhọn: đặc quyền và tiền người khác (OPM) qua ngân hàng. “Chạy chọt” lợi dụng quan hệ làm giàu cho mình (rent-seeking) sẽ lên ngôi và sẽ có thêm một loạt đại gia mới là bản sao của các đại gia hiện hữu.



Trên hết, kiểu hành xử trên tạo ra “rủi ro về đạo đức” (moral hazard) và sẽ khuyến khích những hành xử tương tự trong tương lai.

Sau hai gói kích cầu rưỡi và gần 2.000 tỷ đô la trong ba năm qua, Cục Dự trữ Liên bang của Mỹ (Federal Reserve) đã thất bại trong việc giảm tỷ lệ thất nghiệp hay kích cầu một nền kinh tế tư nhân và năng động của Mỹ. Thành quả duy nhất họ có thể hãnh diện là cứu nguy và tạo lợi nhuận khổng lồ cho các ngân hàng thương mại. Dự đoán lạc quan nhất là GDP Mỹ sẽ tăng trưởng khoảng 2% trong năm nay. Dù không thể bị thay thế, đồng đô la vẫn chịu nhiều áp lực vì nợ công tăng vọt sau các gói kích cầu này.

Khi đối diện với khủng hoảng, cá nhân con người hay doanh nghiệp hay bộ máy công quyền thường chọn một trong hai phản ứng: hoặc sửa đổi toàn diện để thích nghi với hoàn cảnh mới; hoặc quay về với những thói quen xưa cũ mà họ cho rằng đã giúp họ đạt được quyền và lợi hiện nay. Tôi đoán là các bạn trẻ sẽ phải chờ thêm vài ba thế hệ nữa.

*Vietnamnet.vn,
05 tháng 06 năm 2012*



Bây giờ có tiền cũng không bỏ vào bất động sản



Kinh nghiệm ở Thái Lan, Mỹ... cho thấy, một chu kỳ của bất động sản phải mất 7 – 8 năm để thay đổi, để tạo một mặt bằng mới.

Với những chính sách mới về đất đai, thị trường có thể “thoát hiểm”, nhưng cơ hội thành công cũng chỉ dưới 50%. Trò chuyện với VnEconomy, ông Alan Phan nói:

Thị trường bất động sản xưa nay vốn có hai vấn đề cốt lõi, một là vấn đề về luật cung cầu, nếu cung ít, cầu nhiều thì tác động đến giá bán. Phần thứ hai là giá trị thật của nó, tức là dựa trên thu nhập của người dân. Bất động sản vốn phức tạp, có rất nhiều phân khúc. Mấy năm trước chỉ có nguồn cung cao cấp khá dồi dào, trong khi người dân vẫn thu nhập thấp là chủ yếu. Trước đây chỉ có các nhà đầu tư thứ cấp ôm vào. Giờ họ không ôm nổi nữa lại càng khiến cung dư thừa nhiều, giá giảm là điều tất yếu. Trong khi ở phân khúc bình dân, cầu cao nhưng cung gần như không có. Ở Malaysia, họ xây căn hộ 100 m² bán khoảng 500 triệu đồng là rất phổ biến. Nhưng ở ta, do chi phí xây dựng, chi phí đất đai... quá cao nên xây căn hộ giá rẻ là không thể làm được. Nếu so sánh giá trị thực của bất động sản với thu nhập của người dân, hiện giá bất động sản trung bình ở Việt Nam gấp khoảng 25 lần thu nhập, trong khi ở Thái Lan là 6,3 lần, Singapore là 5,2 lần... Khi giá quá cao, thì đó là hiện tượng bong bóng, và bong bóng sẽ nổ vì không ai có thể chịu đựng nổi.

Tất cả mọi yếu tố trên cho thấy, bất động sản sau một thời gian trầm lắng, nó sẽ tới giai đoạn phải giải quyết vào cuối năm nay (2012), có thể nó sẽ rẽ sang một đường khác.



Trong bối cảnh đó, nếu người nào biết nắm bắt cơ hội, tận dụng thời cơ tốt thì có thể có lợi.

♦ *Có ý kiến cho rằng, thị trường bất động sản tồn tại những nghịch lý nói trên là do có sự chi phối của một nhóm lợi ích nào đó?*

– Đương nhiên là nó chịu chi phối của một nhóm đầu cơ nhất định. Thực tế thì họ đã làm rồi, vì thị trường non trẻ nên rất dễ bị người ta lợi dụng trục lợi. Giá nhà đất đã được thổi lên khá cao trong mấy năm qua. Ngay trước khi có tin Hà Tây nhập vào Hà Nội thì thiên hạ đã gặt được khá nhiều điều từ tin đó.

Nhưng một bộ phận không nhỏ này hiện nay đã hết tiền, không còn cơ hội để đầu cơ nữa, nên cuối năm nay sẽ phải thay đổi.

♦ *Trong một bài viết mới đây, ông có nói thị trường bất động sản có thể “thoát hiểm” với chính sách đất đai mới. Cơ sở của nhận định này là gì?*

– Thoát hiểm ở đây có nghĩa là, nếu có một luật đất đai mới, cho phép người nước ngoài sở hữu nhà, đất đai, bỏ hộ khẩu... thì nó sẽ kích cầu được một phần, thu hút được một lượng tiền không nhỏ vào bất động sản.



Thứ hai, hiện chính phủ đang rất muốn đẩy cầu chứng khoán, bất động sản lên để gánh đỡ phần nào cho ngân hàng.

Nhưng để có được một luật đất đai mới cũng rất khó khăn. Theo tôi, cơ hội để thị trường không tụt giảm nữa, để dân tin và sẽ mua thêm chỉ dưới 50%.

♦ *Nhưng nếu chính sách “thoáng” quá thì thị trường lại quay lại sốt nóng, khó kiểm soát?*

– Tôi cho rằng, không thể sốt nóng được nữa vì với tình trạng kinh tế suy thoái như hiện nay, nếu nó đứng yên được thì cũng đã là khó khăn và may mắn rồi.

Còn ở cả góc độ quản lý cũng không phải băn khoăn gì vì đây là một thị trường quá lớn, nó chịu chi phối, quản lý của nhiều cơ quan, bộ ngành khác nhau.

♦ *Ông nhìn nhận thế nào về động thái hạ lãi suất của ngân hàng vừa qua, nó tác động đến thị trường bất động sản thế nào?*

– Vấn đề giảm lãi suất cũng là một cố gắng của chính phủ trong việc kích cầu bất động sản. Nó sẽ có ảnh hưởng đến thị trường, nhưng cũng không nhiều. Vì thực tế hiện nay, người dân, doanh nghiệp vẫn đang thiếu tiền, suy sụp, người ta vẫn phải lo vấn đề ăn uống, vấn đề tồn tại của doanh nghiệp trước, chưa thể vung tiền cho bất động sản được.



Những động thái của chính phủ sẽ gây ra động thái tâm lý tốt, có thể có tác dụng trong vài ba tháng tới nhưng sang năm thì nó lại vô hiệu.

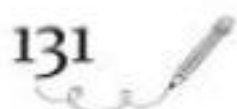
Bởi, những chính sách đó giống như một người uống thuốc giảm đau, cơn đau sẽ cắt trong vài tiếng đồng hồ nhưng ngày hôm sau sẽ đau trở lại, buộc phải uống thêm. Nhưng thực tế là thuốc không phải lúc nào cũng uống được.

♦ *Thị trường bất động sản hiện vẫn tồn tại mâu thuẫn khi người dân cho rằng giá vẫn cao, trong khi chủ đầu tư lại cho rằng giá đã chạm đáy. Theo ông, làm sao giải được bài toán này?*

Không nên xem đó là bài toán cần giải quyết mà nên xem đó là định luật của thị trường. Nếu làm ăn đúng thời điểm, cơ hội thì kiếm nhiều lợi nhuận. Giờ thị trường khó khăn, bước sang một chu kỳ mới, nếu rút ra không kịp thì đương nhiên phải mất tiền.

Còn ở tầm vĩ mô, đó là dịp cho người dân có cơ hội mua nhà giá rẻ.

♦ *Nhưng nếu không giải cứu bất động sản, rất có thể ảnh hưởng đến nhiều lĩnh vực khác vì bất động sản vốn được xem là hàn thử biểu của nền kinh tế?*



– Thế giới đánh giá kinh tế Mỹ mạnh hay yếu không căn cứ vào tình hình bất động sản. Hiệu quả nền kinh tế dựa trên nhiều yếu tố, từ hiệu năng sản xuất, GDP, thu nhập người dân...

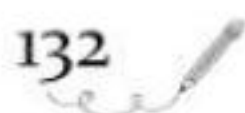
♦ *Nếu có tiền, ông có bỏ vào bất động sản lúc này?*

– Tôi sẽ không làm điều đó, dù có người nghĩ đó là động thái đúng, có thể làm nóng lại thị trường. Tôi tin là thị trường còn tiếp tục đi xuống nữa, vì giá trị thực và giá cung cầu vẫn chưa ăn khớp nhau.

Nếu nhà đầu tư mua bất động sản rồi giữ lại trong vòng 20 năm thì sẽ có lời. Nhưng nếu mua rồi bán lại trong vòng 3 – 5 năm thì không nên làm. Tốt hơn là nên giữ tiền hoặc đầu tư vào hướng khác.

Vừa qua, một số người có mời chào tôi vài dự án bất động sản nhưng tôi thấy giá đó chưa phù hợp, vì theo tôi khoảng 10 năm nữa thị trường mới bắt đầu hưng thịnh thực sự.

Kinh nghiệm ở Thái Lan, Mỹ... cho thấy, một chu kỳ của bất động sản phải mất 7 – 8 năm để thay đổi, để tạo một mặt bằng mới. Bất động sản của chúng ta dù khó khăn vài năm nay nhưng theo tôi vẫn chưa chạm đáy. Nó phải xuống đáy đã rồi mới từ từ đi lên.



Hiện giới đầu tư, đầu cơ lướt sóng bất động sản vẫn còn vương rất nhiều dư vị đắng cay của vài năm qua nên dường như chưa mấy ai nhảy vào.

Bảo Anh

20 tháng 04 năm 2012

Vàng: Trận đấu giữa lực mua và bán

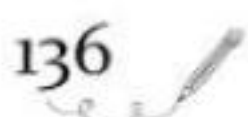


Tôi chắc chắn là chưa ai trở thành tỷ phú qua hoạt động lướt sóng vàng hàng ngày. Nhưng trong các cuộc chơi trên thương trường hay chính trường, một câu ngạn ngữ hay được truyền đạt trong nhiều tình huống: “Kẻ thù của kẻ thù ta là bạn ta.” Không phải kim cương, mà là vàng: người bạn tốt nhất của phụ nữ cũng như đàn ông và trẻ con.

Thứ Hai ngày 30/4/2012, một giao dịch khá kỳ thú xảy ra ở Sàn Giao dịch New York COMEX. Vừa bắt đầu mở phiên, một nhân viên giao dịch (trader) ra hai lệnh bán 84 hợp đồng futures trị giá 1,24 tỷ đô la. Giá vàng lao xuống 15 đô la một lượng, còn 1.648 đô la. Thế giới giao dịch vàng xôn xao vì nhiều lý do: (a) người bán hay mua thường phải che giấu ý đồ của mình qua rất nhiều hợp đồng nhỏ. Việc ra lệnh táo bạo này cho thấy người bán muốn truyền tải một thông điệp cho giới đầu tư bằng một hù dọa rất thẳng thừng; (b) ai là người bán với khả năng tài chính cả tỷ đô la; (c) các hợp đồng bán kiểu này có tiếp tục?

Bàn tay lông lá của các ngân hàng trung ương

Qua đến thứ Sáu, 4/5/2012, một lệnh bán hơn 3.000 lô cũng lặp lại và giá vàng lao xuống hơn 10 đô la trong vài phút. Tạp chí mạng *Zero Hedge* điều nghiên và cho rằng lệnh bán là do tay trader tên Mikael Charoze, nhân viên dưới trướng của Richard Austin Jones, đặc trách giao dịch của BIS (Ngân hàng Thanh toán Quốc tế - Bank of International Settlement), một siêu định chế của hệ thống



tài chính quốc tế có trụ sở ở Basel (Thụy Sĩ). Giả thuyết của *Zero Hedge* được xác nhận gián tiếp khi website của BIS xóa tên Mikael Charoze sau khi thông tin bị rò rỉ.

Mọi người đồng thuận lý do duy nhất để BIS tung tiền bán khống vàng là theo lệnh của các ngân hàng trung ương Âu – Mỹ nhằm “tăng giá” các bản vị tiền tệ (Euro và đô la). Các quan ngân hàng này đã in tiền quá nhiều để “cứu bồ” sau cuộc khủng hoảng nợ công châu Âu và các gói kích cầu (QE) của Mỹ. Các hợp đồng bán khống vàng này có thể được tiếp tục trong vài tháng tới vì BIS và các ngân hàng trung ương Âu – Mỹ không có gì để mất. Tệ lắm là lại in thêm một ít tiền.

Nguồn mua từ Trung Quốc:
chính phủ hay tư nhân?

Trong khi đó, một mặt trái của các giao dịch trên cũng thú vị không kém. Một báo cáo ngân hàng cho thấy Trung Quốc đã nhập khẩu 40 tấn vàng qua ngõ Hồng Kông vào tháng Hai năm nay. Trong tám tháng vừa qua, Trung Quốc đã nhập hơn 436 tấn vàng từ Hồng Kông so với 57 tấn cùng thời hạn trong năm ngoái. Nói tóm lại, khi BIS bán khống thì Trung Quốc mua vào. Hai lực đẩy này – mua và bán – đang tác động mạnh trên thị trường vàng thế giới. Lực nào sẽ mạnh hơn vào cuối ngày?

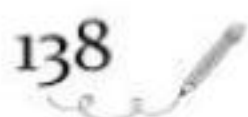


Một nhận xét khá thú vị đến từ Marc Faber, chuyên viên đầu tư trái chiều (contrarian) khi được Kênh Thông tin kinh tế và thị trường tài chính Mỹ CNBC hỏi, “ông có nghĩ giá vàng đang ở vào trạng thái bong bóng?” Ông nói là ông thường xuyên dự các hội nghị về đầu tư khắp thế giới. Khi nói chuyện với các quản lý quỹ quan trọng, gần như không có quỹ nào đang giữ vàng. Thực tế này rất khác với những năm 1989 khi mọi người đều giữ chứng khoán Nhật Bản hay năm 2000, khi tiền mọi quỹ nhẩy vào dotcom. Hiện nay, có nhiều người giữ cổ phiếu của Apple nhiều hơn là giữ vàng.

Ông cũng nói thêm: “Năm 1999 giá vàng chỉ có 252 đô la mỗi ounce, nhưng nợ công của các chính phủ cũng như nợ của các doanh nghiệp tư nhân, chỉ vào khoảng 40% hiện nay. Một nguy hiểm khác đe dọa sự ổn định của hệ thống tài chính là những cam kết về xã hội của các chính phủ và các hợp đồng phái sinh (derivatives).”

Sự an toàn của tài sản

Nhiều người hỏi tôi về giá vàng và những kênh đầu tư an toàn cũng như hứa hẹn cho tương lai. Như các diễn biến nói trên, có rất nhiều lực đẩy giữa mua và bán. Vài tuần, vài tháng, một bên sẽ thắng và một bên sẽ thua. Rồi đổi ngược lại. Không ai biết. Chắc chắn là chưa ai trở thành tỷ phú do giao dịch vàng hàng ngày.



Nhưng tôi tin rằng, một ngày nào đó, nền kinh tế “ảo” qua tiền giấy, qua cờ bạc, qua phẫu thuật kế toán và qua OPM (tiền người khác) sẽ gặp rắc rối không giải quyết được. Khi đó, tôi sẽ ung dung nhìn đồng tài sản “thực” của tôi, trong đó vàng nắm giữ một tỷ lệ hơn 25%. Trong nhóm tài sản “thực” này, vàng là một món hàng khó thao túng nhất và gây nhiều bức bối cho các chính phủ nhất.

Trong các cuộc chơi trên thương trường hay chính trường, một câu ngạn ngữ hay được truyền đạt trong nhiều tình huống: “Kẻ thù của kẻ thù ta là bạn ta.” Không phải kim cương, mà là vàng: người bạn tốt nhất của phụ nữ cũng như đàn ông và trẻ con.

05 tháng 04 năm 2012

Cờ bạc là bác thằng bần

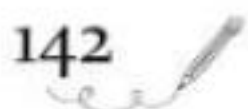


Thực sự, bỏ đi những hăng say về nghĩa vụ xã hội còn sót lại từ một tư duy già cỗi, chúng ta phải nhìn nhận là những anh chị nghèo hay giàu khi đam mê cờ bạc vẫn có rất nhiều cách khác để mất tiền, và họ đã mất phần lớn rồi. Không những qua các số đề hay cá cược hay các sòng bài bên Campuchia, Singapore..., mà qua bất động sản, chứng khoán và lỗi kinh doanh đòn bẩy dùng tiền người khác (OPM).

Tôi đến Las Vegas lần đầu vào mùa hè 1964. Nhóm sinh viên bốn người chúng tôi hun hạp để đi du lịch một vòng xứ Mỹ nhân dịp có 26 ngày nghỉ giữa hai khóa học. Khi dừng chân ở Vegas, chúng tôi đồng ý trích ra 200 đô la từ ngân sách và nếu thua hết, sẽ về khách sạn sớm để sáng mai lên đường. Nào ngờ cô bạn gái tôi may mắn, thắng được 3.000 đô la. Chúng tôi khoái trá, làm vài ly bia miễn phí rồi về phòng lúc 1 giờ sáng. Cô bạn còn ham hố, xin ở lại vài phút. Khi chúng tôi ngủ dậy lúc 8 giờ sáng, cô đã thua lại hết tiền và muốn gỡ, cô đã lén về phòng móc sạch tiền của bọn tôi và nướng trọn cho sòng bài.

Nguy kịch vì bốn đứa đều là sinh viên nước ngoài, không bà con thân thuộc để có thể xin ai gửi tiền khẩn cấp. Chúng tôi kẹt lại ở Vegas suốt 7 ngày sau đó, ngủ trong xe và làm đủ mọi chuyện từ rửa chén bát đến quét đường để kiếm tiền ăn và tiền xăng chạy về trường đại học ở bên Pennsylvania. Mấy chục năm sau đó, tôi ghé lại Vegas cả trăm lần vì hội nghị và họp hành, nhưng không bao giờ mất một đồng nào cho sòng bài.

Tuy nhiên, Vegas không cần tiền của tôi. Từ sáu sòng bài cỡ trung bình thời thập niên 1960, Vegas đã phát triển



trên 120 sòng bài với doanh thu 11,2 tỷ đô la mỗi năm và góp khoảng 3,7 tỷ đô la cho ngân sách của thành phố và tiểu bang, chưa nói đến những doanh nghiệp liên quan sống nhờ vào khách đánh bạc.

Tư duy về cờ bạc và nghèo đói

Từ ngày còn bé, trong cái tứ đồ tường¹ mà cha mẹ răn dạy, cờ bạc là điều cấm kỵ bậc nhất trong gia đình tôi. Ngay cả những ngày Tết, cha tôi thường xua đuổi những gánh “bầu cua cá cọp” muốn tụ họp trước sân nhà. Với truyền thống đó, khi lớn lên, tôi không những dị ứng với cờ bạc mà còn xem đó là một tội phạm.

Cho đến khi tôi bắt đầu làm ăn... và nhất là khi nhảy vào lĩnh vực tài chính.

Khi tôi mắng một nhân viên ham mê cá ngựa, bỏ bê công việc, anh ta trả lời: “Tôi chỉ là thằng đánh cò con, ăn thua vài trăm đô mỗi lần. Còn ông, khi đầu tư vào một dự án, con ngựa ông cá cược có thể làm ông thắng hay mất cả triệu đô. Ông đánh bạc lớn hơn tôi nhiều”.

Tôi nhớ lại ngày mới ra trường, làm nhân viên giao dịch hàng hóa (commodity trader) cho một ngân hàng ở

¹ Tứ đồ tường: bốn thói xấu theo quan niệm truyền thống gồm cờ bạc, rượu chè, trai gái, hút xách (BT).

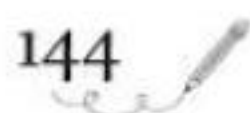


Wall Street. Tôi đã đánh bạc liên tục bảy giờ mỗi ngày, được hay mất cả triệu đô la cho công ty, mà không thực sự đóng góp gì cho quy trình sản xuất của nền kinh tế. Thực ra, tôi chỉ là một con tốt đỏ, đánh thuê. Nhưng những người chủ của tôi không hề là “thằng bần” như cha mẹ tôi đã giáo dục. Các lãnh đạo này kiếm cả mấy triệu đô la mỗi năm, chưa kể tiền thưởng.

Nền kinh tế cờ bạc

Càng lao đầu vào thương trường, tôi càng thấy tính chất “cờ bạc hóa” trong rất nhiều hoạt động. Trên mọi sàn giao dịch hàng hóa, 99% hợp đồng là một hình thức cờ bạc vì chỉ 1% người mua kẻ bán là có ý định nhận hay giao hàng. Khi món hàng là lãi suất, chỉ số hay phái sinh (derivatives) thì 100% là đánh cược. Có tổng cộng 3,5 tỷ hợp đồng trị giá 400 ngàn tỷ đô la được giao dịch mỗi năm. Đây là một sòng bài lớn hơn Vegas, Macau và mọi sòng bài trên thế giới cộng lại.

Mặc cho những biện giải về giá trị tạo vốn cho doanh nghiệp, các sản chứng khoán trên thế giới thực sự là những sòng bài vĩ đại cho các tay chơi, từ nhà đầu tư cá nhân đến tổ chức. Ít tay chơi nào quan tâm đến số mệnh của một doanh nghiệp hay việc làm của công nhân mà chỉ lưu ý đến ảnh hưởng của nó trên số tiền kiếm được hay



mất. Một thống kê mới nhất của NYSE (sàn New York) cho thấy 72% giao dịch mua bán chỉ giữ thời hạn là 11 giây. Có đến 70 ngàn tỷ đô la lưu thông mỗi ngày trên các sàn chứng khoán thế giới.

Nhìn ở dạng rộng hơn, trong những nước mà người dân không được phép đánh bạc thoải mái thì vé số kiến thiết, số đề, cá cược bóng đá, đánh bạc trên mạng... trở nên phổ biến. Tại Mỹ, lối đánh bạc không chính thống này được phỏng đoán lên đến 4,5 ngàn tỷ đô la hay 4% của GDP. Trong khi đó, con số cho châu Âu là 7,2% và Hồng Kông là 8,9%. Tôi không có số liệu của Việt Nam.

Người thắng kẻ thua

Tóm lại, dù ta có ghét cờ bạc đến đâu, nó vẫn hiện diện cùng khắp trên các phương diện xã hội, văn hóa... Tác động và hệ quả của nó cũng khác biệt tùy theo đối tượng. Nhiều con bạc không có kỷ luật và tham lam, thường cháy túi và lâm vào cảnh bần hàn. Những người không chấp nhận nhiều rủi ro, biết kiểm soát cảm xúc, có thể thắng nhỏ và đều đặn. *Những tay "làm cái" tổ chức sòng bài, biết rõ xác suất và tâm lý con bạc, luôn luôn thắng.* Đôi khi, những sư tổ quản lý các sòng "tài chính" như ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán... này đi quá trớn, vừa tham vừa ngu, nên tạo những mất mát khổng lồ, lại được chính phủ cứu giúp bằng tiền của dân. Những thí dụ gần nhất là cuộc

khủng hoảng tài chính Mỹ năm 2007, nợ công châu Âu năm 2012...

Cách đây 40 năm, những đầu tàu của kinh tế Mỹ là các doanh nghiệp nhỏ sản xuất công nghệ, dịch vụ y tế, giáo dục, xã hội... và nông hải sản. Ngành tài chính chỉ chiếm 3,4% của GDP. Năm 2010, tỷ lệ này lên đến 14,7% và ước tính sẽ còn tăng trưởng ngoạn mục trong tương lai gần. Hiện tượng “cờ bạc hóa” nền kinh tế Mỹ đang được thế giới sao chép, nhất là châu Âu và Đông Á. Các trung tâm tài chính thế giới là những điểm hẹn của mọi lối đánh bạc. Hồng Kông, Singapore, Dubai... là ba nơi mà “cờ bạc kiểu tài chính” đóng góp hơn 70% của GDP.

Sòng bài tại Việt Nam?

Quay về Việt Nam, chúng ta đang có một tranh luận khá thú vị về việc cho giấy phép mở sòng bài của tập đoàn Sands. Phần lớn xoay quanh những tệ nạn xã hội sẽ xảy ra với sòng bài. Thực sự, bỏ đi những hăng say về nghĩa vụ xã hội còn sót lại từ một tư duy già cỗi, chúng ta phải nhìn nhận là những anh chị nghèo hay giàu khi đam mê cờ bạc vẫn có rất nhiều cách khác để mất tiền, và họ đã mất phần lớn tài sản không những thông qua số đề, cá cược và các sòng bài bên Campuchia, Singapore... mà qua bất động sản, chứng khoán và lối kinh doanh đòn bẩy dùng tiền người khác (OPM).

Nếu chỉ nghĩ đơn thuần đến lợi ích kinh tế, một sòng bài sẽ phải đầu tư khoảng vài tỷ đô la, phải thuê và đào tạo cả ngàn nhân viên Việt, thu hút cả trăm ngàn du khách đến chơi và rửa tiền, cùng những lợi ích khác mà không ô nhiễm môi trường hay phá rừng đập núi. (Về rửa tiền, đây là lý do tại sao Vegas có đông người chơi gấp ba lần Macau mà doanh thu chỉ bằng 76%. Tỷ lệ ăn thua tính theo người chơi ở Singapore tương tự như Macau.)

Chúng tôi chỉ cảnh giác chính phủ là khi mở cửa cho sòng Sands, thì nên mời luôn cả các sòng Wynn, MGM, Harrah's, sòng Galaxy của gia đình Stanley Ho, sòng Genting... Phải mở rộng cạnh tranh để tạo cụm ngành (clusters) cho thị trường và tạo thế đứng cho một kỹ nghệ mới. Nếu Sài Gòn cạnh tranh hữu hiệu với Macau thì sức bật của chương trình này tốt đẹp hơn bất cứ gói kích cầu nào khác; và chính phủ cũng không phải in tiền hay đi vay để hỗ trợ.

(Trong tinh thần minh bạch và khai báo toàn diện, tôi xin nói rõ là không ai thuê tôi viết bài này, tôi không đầu tư vào các công ty liên quan đến cờ bạc và tôi không có một lợi ích kinh tế hay tài chính nào trong các quyết định của chính phủ.)

*Vnexpress.net,
08 tháng 05 năm 2012*

Sàn chứng khoán là sòng bài cho những con bạc lớn

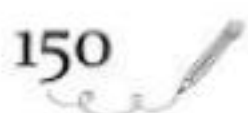


Một khoản đầu tư khoảng 10 triệu đô la vào ba cổ phiếu lớn trên thị trường chứng khoán Việt Nam sẽ mất khoảng 60 ngày để thoái vốn. Trên NASDAQ, việc làm này có thể chỉ mất khoảng 5 giây đồng hồ.

Tôi vẫn nghĩ rằng, các sàn chứng khoán là sòng bài dành cho những con bạc có vốn lớn và có OPM. Tuy nhiên, lòng tham, sĩ diện “thắng cuộc” vẫn thu hút khá nhiều con thiêu thân nhỏ lẻ, dù đánh theo cơ bản hay lướt sóng. Thời đại mới, công nghệ mới, tay chơi mới, thủ thuật mới... tạo nên sự dao động biên độ và biến chuyển không ngừng cả với những con sóng lớn xen lẫn các đợt thoái trào sâu. Những cao thủ lướt sóng và có tin tức nội gián tốt là những kẻ sẽ thắng lớn trong các cuộc chơi này tại Việt Nam hay bất cứ nơi nào trên thế giới.

Trong mọi tình huống, những thành phần thắng khác, dù nhỏ nhưng liên tục chính là sở hay công ty điều hành sàn giao dịch (nhà cái), các công ty tạo ra sản phẩm (công ty niêm yết), các nhà tư vấn, môi giới (thầy cò chạy ngoài với ống loa) và các công ty tạo thị trường (market makers, còn gọi là các đội lái tàu). Vì sự đam mê cờ bạc và lòng tham của tập thể và cá nhân, các sàn chứng khoán là nơi huy động tiền tốt nhất cho các công ty muốn tăng trưởng.

Tuy nhiên, mọi người liên quan, từ nhà cái đến thầy cò, từ đội lái tàu đến ban quản trị các công ty niêm yết, phải biết các tay chơi cần gì và muốn gì để kế hoạch tiếp thị và hậu mãi thu hút được doanh thu cao nhất. Do không nắm vững các yếu tố này nên các nhóm tổ chức “sòng bài”



thường có nhiều hoang tưởng về trò chơi và tay chơi. Thử phân tích một vài thông điệp PR của nhóm tổ chức về lý do tại sao các nhà đầu tư nước ngoài phải đổ tiền vào Việt Nam, ta có ngay bằng chứng về sự hoang tưởng, ấu trĩ này.

Giá P/E của công ty trên sàn Việt Nam rẻ nhất châu Á

Khi chúng ta dùng “giá rẻ” để làm vũ khí cạnh tranh thì vô tình chúng ta thú nhận là hàng hóa của chúng ta không có chất lượng hay thương hiệu gì. Dù ai cũng ham lời và tiết kiệm, nhưng trong việc đầu tư và kiểm soát rủi ro, phần lớn các nhà tài chính thích những sản phẩm chất lượng và tăng trưởng bền vững.

Vả lại, điều lệ của các quỹ đầu tư đòi hỏi những tiêu chí và thẩm định (rating) khá cao về sản phẩm, cho nên có lẽ khoảng 95% các công ty niêm yết ở Việt Nam không đáp ứng nổi nhu cầu này, dù được bán với giá rẻ mạt.

Trong 6 tháng đầu năm 2012, sàn Việt tăng giá 22%

Đây là một thông điệp PR coi qua thì đẹp mắt, nhưng nó không “xi-nhê” gì đối với các quyết định đầu tư. Yếu tố quan trọng nhất là thanh khoản. Rất nhiều chuyên gia đầu



tư đã rơi vào tình trạng kiếm được mức lời tới 100% trong phi vụ của mình, nhưng không sao thoái vốn được vì thị trường mất thanh khoản. Cho đến khi rút được thì đã phải bán tháo, bán lỗ.

Nhìn số tiền giao dịch hàng ngày của hai sàn HOSE (Sở Giao dịch Chứng khoán Hồ Chí Minh) và HNX (Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn), tôi tính ra là một khoản đầu tư khoảng 10 triệu đô la vào ba cổ phiếu lớn sẽ mất khoảng 60 ngày để thoái vốn. Trên NASDAQ, việc làm này có thể chỉ mất khoảng 5 giây đồng hồ (vào những ngày chậm).

Việt Nam là một thị trường tiềm năng trong 20 năm tới

Theo một thống kê, 72% giao dịch trên sàn chứng khoán New York (NYSE) được giữ không quá 11 giây. Tôi chưa gặp một chuyên viên đầu tư nào có cái nhìn xa hơn ba năm khi thẩm định cơ hội kiếm tiền, kể cả những nhà đầu tư cơ bản và dài hạn như Warren Buffett (ông có thể giữ cả 20 năm nếu đầu tư đó tăng trưởng tốt trong hai năm đầu). Bỏ tiền để PR cho các nhà đầu tư tài chính về tiềm năng 20 năm sau hoàn toàn là một sự lãng phí tiền bạc.



Chính phủ đang làm mọi cách để nâng đỡ thị trường chứng khoán

Phần lớn mọi người theo kinh tế thị trường đều quan niệm rằng, khi chính phủ phải can thiệp để hỗ trợ một thành phần kinh tế nào thì đây là giải pháp cuối cùng cho khủng hoảng. Chiêu PR này càng được quảng bá thì càng có tác dụng ngược lại. Nó gợi lên hình ảnh của một con người trong tình thế tuyệt vọng, đang cầu xin ân huệ. Với các nhà đầu tư, kinh doanh kiếm lời là một hoạt động nghiêm túc và ích kỷ. Thị trường chứng khoán mọi nơi trên thế giới, dù có chỗ cho việc cầu nguyện, không bao giờ có chỗ để làm từ thiện.

Để hiểu thêm về động lực của các nhà đầu tư trên các thị trường chứng khoán, tôi và một vài sinh viên của trường Đại học Southern Cross (Úc) đã hoàn tất một khảo sát vào năm 2004 với 575 nhà quản lý quỹ đầu tư khắp thế giới. Ngoài thanh khoản, công ty chất lượng (có kỷ cương và thương hiệu) và mức độ tăng trưởng, những yếu tố quan trọng khác là hệ thống hành chính và pháp lý, việc chuyển đổi bản tệ ra ngoại tệ và thông tin tự do, minh bạch.

Thị trường chứng khoán Việt Nam hiện thiếu sót và tụt hậu rất xa so với các đối thủ xa gần trên tất cả các lĩnh vực nêu trên. Và đó là lý do chính giải thích tại sao các



doanh nghiệp niềm yết rất khó thu hút hay huy động dòng vốn ngoại.

Bí quyết để thu hút khách hàng, xây dựng thương hiệu và niềm tin luôn luôn là một công thức dựa trên sự thỏa mãn của “thượng đế” qua sản phẩm, dịch vụ và chương trình hậu mãi. Các nhà tổ chức liên quan đến thị trường chứng khoán Việt Nam dường như vẫn chưa nắm vững công thức này.

18 tháng 07 năm 2012



Giải pháp nào cho việc tiếp cận nguồn vốn?



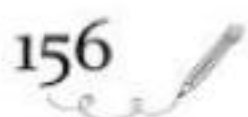
Vốn là vấn đề muôn thuở của doanh nghiệp, khi doanh nghiệp mới thành lập, cần vốn; khi mở rộng sản xuất kinh doanh cũng cần vốn; khi khủng hoảng... lại càng cần vốn. Tuy nhiên, không phải ông chủ doanh nghiệp nào cũng dễ dàng tiếp cận được với nguồn vốn của các ngân hàng, mặc dù lãi suất không dễ chịu chút nào. Nhất là trong thời điểm các ngân hàng đang siết chặt cho vay như hiện nay.

Nhiều dự án nằm chờ, nhiều công ty đóng cửa, một số hoạt động cầm chừng vì thiếu vốn. Sự thực đó nghe rất quen, song nếu đi sâu vào vấn đề bên trong của doanh nghiệp, thì không hẳn là do thiếu vốn, cũng không hẳn là cần rất nhiều vốn mới có thể khởi động kinh doanh. “Mọi nguồn lực về vốn đều ở quanh ta, doanh nghiệp cần biết tận dụng những nguồn lực khác với truyền thống để biến thành vốn”.

Tiếp cận nguồn vốn cần “biết mình, biết người”

TS. Alan Phan cho rằng mỗi ngày có 400 đến 500 ngàn tỷ đô la lưu thông trên thị trường tài chính thế giới. Với dung lượng tiền giao dịch lớn như vậy, thị trường tài chính không thiếu tiền cho bất kỳ một doanh nghiệp hay một dự án nào. Tuy nhiên, để tiếp cận được với nguồn vốn, doanh nghiệp cần xác định được bản thân doanh nghiệp mình như thế nào. Xác định nội tại doanh nghiệp giúp doanh nghiệp dễ tiếp cận với nguồn vốn hơn.

Sau khi đã biết mình cần gì và muốn gì thì mới đi tìm hiểu và tiếp cận với các nguồn vốn: vay ngân hàng, huy động bạn bè hoặc tiếp cận với các quỹ đầu tư.



“Có những quỹ đầu tư mạo hiểm, chấp nhận rủi ro cao sẵn sàng đầu tư cho các dự án, các doanh nghiệp trẻ, song các nguồn vốn này cũng tính đến giá trị lợi nhuận cao, nên khi tiếp cận với các nguồn vốn này, doanh nghiệp phải chứng tỏ cho chủ đầu tư thấy tiềm năng lớn từ các dự án, hoạt động kinh doanh của mình. Bên cạnh đó, cũng có nhiều nguồn quỹ mà ưu tiên là sự bảo toàn vốn. Họ sẽ hướng đến đối tượng doanh nghiệp đã phát triển mang tính bền vững để đầu tư. Biết mình là ai chính là yếu tố đầu tiên để tiếp cận được với nguồn vốn thích hợp, giống như mình đi mua quần áo, cái mình mặc vừa, cái phù hợp với mình mới quan trọng. Tránh tình trạng cầm hồ sơ chạy khắp nơi.”

Một lý do các doanh nghiệp Việt Nam khó tiếp cận được với các nguồn vốn là doanh nghiệp không nhìn về phía nhà đầu tư, mà chỉ quan tâm đến mình, đến ý tưởng và dự án của mình. Khi nhà đầu tư quyết định đầu tư hoặc “rót tiền” vào đâu đó, vấn đề đầu tiên họ quan tâm đó là doanh thu, lợi nhuận và thị phần. Vì vậy, doanh nghiệp phải chứng tỏ cho nhà đầu tư thấy năng lực quản lý của người lãnh đạo và sản phẩm cạnh tranh như thế nào trong thị trường. Đây là hai yếu tố quan trọng quyết định sự thành, bại của doanh nghiệp, cũng chính là yếu tố giảm thiểu rủi ro cho nhà đầu tư.



Nguồn vốn có ở khắp nơi

Khi cần vốn để khởi nghiệp, hoặc mở rộng sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp không nhất thiết cứ phải trông chờ vào nguồn vay ngân hàng hoặc tìm một quỹ đầu tư nào đó để bổ sung và huy động vốn. Vốn hiện hữu xung quanh doanh nghiệp. Có thể là một tài sản chưa cần dùng đến như nhà, đất, xe cộ, hàng tồn kho. Những gì chưa thật cần thiết trong thời điểm huy động vốn có thể bán để tạo vốn. Vốn từ bạn bè, người thân, nhà cung cấp, đối tác chiến lược, hợp đồng nguyên liệu.

Quỹ đầu tư cũng là nơi khởi đầu tốt nhất cho việc huy động vốn, vì khi tiếp cận với quỹ đầu tư, doanh nghiệp sẽ được tư vấn. Những doanh nghiệp có mức độ ổn định hơn sẽ có nhiều cơ hội huy động vốn trên thị trường chứng khoán Mỹ nếu đảm bảo được sự minh bạch về tài chính. Phát hành trái phiếu cũng là một trong những hình thức huy động vốn đối với các doanh nghiệp dạng này. Liên doanh là một hướng huy động vốn rất hiệu quả giúp doanh nghiệp tận dụng được mối quan hệ của đối tác thông qua hình thức hợp tác chiến lược hay tài chính. Các công ty cho thuê tài chính cũng là một hướng ra cho doanh nghiệp khi cần huy động vốn.

TS. Alan Phan phân tích: Thực ra khi một doanh nghiệp lập dự án cần đến 10 tỷ tiền vốn thì nhu cầu thực sự của

doanh nghiệp cần có thể không đến một phân nửa số đó. Chẳng hạn, việc đầu tư vốn cho mặt bằng, cơ sở hạ tầng thường chiếm rất nhiều vốn, nhưng khoản đầu tư này lại đi thuê được. Càng ngày xã hội càng có nhiều nguồn cung cấp, vậy nên cái gì đi thuê được thì thuê để giảm tỷ suất đầu tư. Hãng Nike bán nhiều hàng thể thao nhất thế giới nhưng không sở hữu một nhà máy sản xuất nào. Doanh nghiệp cứ kêu thiếu vốn nhưng thực tế chưa chắc đã thiếu nhiều đến như vậy. Quan trọng là doanh nghiệp phải biết tận dụng tất cả mọi nguồn lực xung quanh mình để tạo vốn trước khi nghĩ đến vay ngân hàng với lãi suất không khả thi.

Cũng theo TS. Alan Phan, hiện tại lãi suất ngân hàng đang cao, nhưng sẽ giảm trong tương lai. Về lâu dài, Việt Nam vẫn là một thị trường tốt, có nhiều tiềm năng nhờ dân số trẻ và các hoạt động trong lĩnh vực tư rất năng động. Tuy nhiên, chính phủ cần phải điều chỉnh những chính sách lỗi thời để thị trường có cơ hội đột phá mạnh hơn.

Thiên Tùng

(Trao đổi giữa TS. Alan Phan với Phóng viên)

Báo Đất Việt, 20 tháng 11 năm 2012

Có 2 tỷ đồng đầu tư vào đâu?



Trong chuỗi hội thảo về đầu tư cho năm 2011 và những năm khó khăn sắp đến, câu hỏi tôi nhận nhiều nhất từ khán thính giả Việt Nam là “Tôi đang có khoảng từ 1 đến 5 tỷ đồng tiền tiết kiệm. Tôi phải đầu tư vào đâu cho an toàn và hiệu quả?”

Câu trả lời của tôi vẫn là những giải pháp bền vững sau 42 năm quan sát kinh tế thế giới. Thực ra, đây là những nguyên tắc căn bản cho sự đầu tư dài hạn, dành cho một thành phần tương đối khá giả của xã hội và nó ứng dụng vào những thời điểm cực thịnh của kinh tế toàn cầu cũng như những lúc bong bóng tài sản thi nhau vỡ. Nhiều người tham dự hội thảo đã thất vọng vì tôi không đưa ra một công thức nào kỳ diệu để giúp họ chụp giật cơ hội trong suy thoái; hay để họ biết thêm một kênh “đầu cơ” hay hơn. Họ luôn có quan niệm là đầu tư thì phải biết “đi tắt đón đầu” hay “mượn đầu heo nấu cháo”.

Đầu tư và kiếm tiền

Trước hết, tôi muốn khẳng định lại sự khác biệt giữa đầu tư và kiếm tiền. Nếu đầu tư cần một tỷ lệ hoàn trái tốt dựa trên mức rủi ro mà nhà đầu tư đã chấp nhận sẵn, thì việc kiếm tiền lại tùy thuộc vào nhiều yếu tố chủ quan và địa phương, đôi khi không liên quan gì đến đầu tư. Một kế ước cung cấp lớn với một công ty đa quốc gia, một tin tức nội gián chính xác của đội lái tàu chứng khoán, một việc làm với số lương hậu hĩnh... là một ngàn lẻ một những chuyện kiếm tiền. Và theo nhiều nhà tỷ phú thế



giới, tiền kiếm được nhiều và khả quan nhất là vào thời điểm cực thịnh của bong bóng hay vào những lúc đại suy thoái của nền kinh tế. Người Tàu vẫn thường ca tụng “nguy cơ”, trong nguy hiểm mới thấy rõ cơ hội.

Trở lại vấn đề đầu tư: đây là một quy trình để bảo vệ tài sản của mình và hy vọng một lợi nhuận khả quan có thể được tìm thấy qua những quyết định đầu tư dựa trên khả năng chấp nhận rủi ro. Mức lợi tức đầu tư (ROI) luôn có tỷ lệ thuận với các điều kiện rủi ro.

Giải pháp đầu tư dài hạn

Nếu tôi là chủ một gia đình trung lưu, có dư chút tiền mặt trong thời điểm hiện tại ở Việt Nam, tôi sẽ theo thứ tự ưu tiên kể sau để đầu tư số tiền tiết kiệm này vào các lĩnh vực:

1. **Giáo dục:** Một tài sản mà chúng ta không thể mất được khi còn sống là tài sản trí tuệ. Tôi đã nói nhiều về Mark Zuckerberg và ý tưởng Facebook của anh sinh viên 26 tuổi này. Chỉ với 1.000 đô la và 5 năm khai thác, anh đã biến ý tưởng mình thành 60 tỷ đô la. Dù không mấy người có những đột phá hay may mắn như Zuckerberg, nhưng một thống kê năm 2006 của Bộ Lao động Mỹ cho thấy thu nhập trung bình của một người tốt nghiệp Tiến sĩ

là 89.600 đô la và Cao học là 62.300 đô la/năm. Trong khi đó, thu nhập trung bình của một Cử nhân là 52.200 đô la và một bằng Trung học là 32.200 đô la/năm. Tóm lại, một đầu tư vào giáo dục sẽ đem lại cho bạn, gia đình bạn, hay những người thân yêu một khoản ROI khoảng 67% mỗi năm, liên tục trong vài chục năm khi bạn có tài sản này. Không một kênh đầu tư nào có thể qua mặt con số lợi tức đầu tư (ROI) này trong bất cứ tình trạng kinh tế nào. Tại Việt Nam, vì kinh tế còn dựa vào nông nghiệp và sản xuất gia công, thay vì vào dịch vụ và công nghệ cao, nên ROI có thể ít hơn. Nhưng đây là hướng đi bắt buộc của mọi nền kinh tế trong các thập kỷ tới. Ngay cả những khóa học bổ túc kéo dài chỉ vài ba tuần cũng đem lại những kết quả rất khả quan cho tài chính cũng như công việc, nhờ có thêm kỹ năng quản lý và chuyên nghiệp chuyên sâu hơn.

2. Công ty riêng của mình: Theo hai Giáo sư Stanley và Danko, có đến 74% các nhà triệu phú ở Mỹ thành công nhờ tài sản kiếm được từ công ty riêng; nhiều hơn tất cả mọi loại tài sản khác như địa ốc, chứng khoán hay tiền thừa kế từ gia đình. Đầu tư vào công ty của mình để tăng cường nội lực: như gia tăng chất lượng sản phẩm, tìm kiếm công nghệ hiện đại, xây dựng thương hiệu lâu dài, tạo khách hàng trung thành, đào tạo đội ngũ nhân viên, thuê quản lý bài bản... là đầu tư khôn ngoan nhất trong

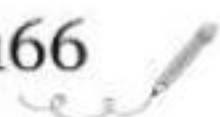
thời kỳ kinh tế suy thoái. Vì khi hoạt động chậm lại, bạn sẽ có thì giờ để tái cấu trúc tổ chức và nhất là tài chính, để có một dòng tiền vững bền hơn trong tương lai, về doanh thu cũng như lợi nhuận

3. **Căn nhà cho gia đình:** Một căn nhà là tài sản dài lâu cho nhiều thế hệ trong gia đình và là đầu tư cần thiết để chống đỡ những trắc trở, khó khăn có thể xảy đến trong tương lai. Một căn nhà cho gia đình khác hẳn với một đầu tư về địa ốc. Căn nhà phải phù hợp với ý thích chủ quan của nhiều thành viên trong gia đình, và mục tiêu là để tạo dựng một môi trường giúp chúng ta an cư lạc nghiệp. Vì đây không phải là một đầu tư thuần túy, các yếu tố về thiên nhiên, tập quán, văn hóa, về định hướng phát triển của cá nhân và gia đình, sự thuận tiện cho sinh hoạt hàng ngày... có thể có tầm quan trọng hơn. Tuy vậy, với một đầu tư cho căn nhà gia đình, mức độ hoàn trái vài chục năm vẫn còn cao hơn những đầu tư ngắn hạn về địa ốc. Một nhận xét khác của tôi là đầu tư dù là để kiếm thu nhập cố định hay đầu cơ thứ cấp (flipping) về địa ốc lúc này tại Việt Nam là một điều rất khó khăn, không nên liên quan vào, nếu không có một lợi thế cạnh tranh nào đặc biệt.

4. **Vàng, bạc và các kim loại quý:** Đây không thực sự là một kênh đầu tư, nhưng là chiến lược phòng thủ hay nhất để bảo vệ tài sản lâu dài. Trong nhiều cuộc hội thảo, tôi đã so sánh vàng với đồng đô la Mỹ được coi như một

bản vị bền vững nhất trong 40 năm vừa qua. Trước 1971, chính phủ Mỹ cam kết là nếu bạn có 35 đô la, chính phủ sẽ bán cho bạn 1 lượng vàng. Sau khi Tổng thống Nixon hủy bỏ điều lệ này, đồng đô la đã bị suy thoái toàn diện. Không những bạn phải mất hơn 1.400 đô la để mua một lượng vàng vào năm 2010, bạn chỉ cần 160 lượng là mua được một căn nhà trung bình (giá 230.000 đô la) thay vì 400 lượng như vào năm 1971 (giá 14.000 đô la). Nếu so sánh với các bản vị khác hơn đô la Mỹ, như với tiền franc của Pháp (trước khi dùng Euro), peso của Mexico và Argentina, hay đô la Hồng Kông, số vàng lưu giữ được suốt 40 năm qua đã tương đương với những giá trị cao ngất trời khi so với các tài sản khác. Các loại kim loại khác như bạc, platinum... thường giữ giá trị song song với vàng, nhưng việc mua bán hơi phức tạp hơn.

5. Các hợp đồng dầu thô và khoáng sản: Tôi không hiểu về luật lệ hay cách thức để mua bán các hợp đồng nguyên liệu (commodity contracts, options, delivery...) tại Việt Nam nhưng đây cũng là một kênh đầu tư có nhiều tính thanh khoản để giải ngân hay thoái vốn; và thường rất độc lập với những “thủ thuật làm giá” hay “ảnh hưởng của quản lý” như các cổ phiếu của SMEs (doanh nghiệp vừa và nhỏ). Dĩ nhiên, những nhà kinh tế và chuyên gia hàng đầu có thể có nhiều lợi thế về thông tin và phân tích; nhưng nếu các bạn có những kinh nghiệm mua bán thực tế như giao dịch



mua bán về những nguyên liệu này trong nhiều năm, bạn có thể suy đoán vững vàng còn hơn các doanh nhân. Một anh bạn tôi ở Panama, chuyên trồng và mua bán ca cao suốt 45 năm, giờ kiếm tiền rất thanh nhàn với việc mua bán các hợp đồng ca cao mỗi tuần nhờ kinh nghiệm.

6. Cổ phiếu của các công ty đa quốc gia: Kinh tế toàn cầu có thể chậm lại trong thập niên tới, nhưng sự tăng trưởng dân số trung lưu ở nhiều nước đang phát triển sẽ tiếp tục gia tăng thị phần của các công ty đa quốc gia có thương hiệu tốt, bền vững và dòng sản phẩm đa dạng toàn cầu. Tôi muốn nói đến các công ty như P&G, Unilever, CocaCola, McDonald, Pfizer, Visa, Nestlé, Sony, Honda... Các công ty này có thể có vài năm hoạt động yếu kém, nhưng nhìn ở thời điểm 10 năm, chiều hướng đi lên của các cổ phiếu gần như chắc chắn.

7. Bản vị của các quốc gia may mắn: Tôi đọc ở một thống kê đã lâu cho biết 97% các chính phủ trên toàn cầu luôn bội chi ngân sách và để bù vào sự thiếu hụt, họ vay mượn tối đa và in thêm tiền bừa bãi. Ngay cả chính phủ bị nhiều kiểm soát như Mỹ cũng nằm trong danh sách bê bối này. Do đó, dù đầu tư vào bản vị nào, 97% là bạn sẽ mất tiền vì bản vị mất giá (yếu tố chính của lạm phát). Tuy nhiên, có một vài bản vị của các quốc gia tôi gọi là may mắn như Úc có một lượng khoáng sản dồi dào trên mỗi đầu người cao nhất thế giới. So với các bản vị khác, đồng đô la

Úc sẽ giữ vững giá trị dù chính phủ Úc cũng không tốt lành gì trong việc tiêu tiền của dân. Các quốc gia may mắn khác là Canada, Brunei, Ả Rập Xê Út, Kuwait...

8. Trái phiếu của các chính phủ bền vững: Sau cùng tôi không thích kênh đầu tư này nhưng phải cho những cá nhân thích biết rõ mức hoàn trái trước khi đầu tư. Tôi nghĩ có những chính phủ rất biết trách nhiệm và không tiêu tiền bừa bãi. Khi phát hành trái phiếu, họ cân nhắc cẩn trọng về khả năng trả nợ và tương lai bền vững của nền kinh tế quốc gia để giảm thiểu mọi rủi ro. Tôi nghĩ đến trái phiếu của Đức, Thụy Sĩ, Hồng Kông, Singapore,... những sản phẩm này có thể giúp bạn ngủ ngon hơn.

Những điều phải cảnh giác

Như tôi đã nói, mức hoàn trái của đầu tư tùy thuộc rất nhiều vào tỷ số rủi ro. Khi biết rõ mức độ rủi ro mà mình có thể chấp nhận được, thì kênh đầu tư và thời hạn đầu tư sẽ là một bài toán khá đơn giản. Có vài nguyên tắc cần nhớ:

1. Bạn có thể có một cảm nhận tốt hơn các chuyên gia tài chính về những vấn đề địa phương, cá nhân, đặc thù... và nhất là khi liên quan đến tiền của mình. *Nên nhớ rằng các quỹ đầu tư luôn luôn đánh bạc với OPM nên những quyết định của họ thường mang lợi cho cá nhân hay sự nghiệp của họ nhiều hơn của bạn.*



2. Nếu đã phân tích kỹ lưỡng và tin tưởng vào chiến thuật đầu tư lựa chọn của mình, nên kiên trì chờ đợi vì tình hình hay biến đổi bất chợt và mọi thay đổi nhanh chóng trong giao dịch sẽ chỉ làm rối loạn mục tiêu và phán đoán. *Quên đi những tình trạng vĩ mô hiện thời, mọi thứ đều thay đổi trước khi ta nhận thức được thực tại. Khi nghĩ đến đầu tư, đừng suy nghĩ ngắn hạn.*

3. Đừng đầu tư dàn trải, hãy chăm chú đến một hay hai lĩnh vực mà mình thông suốt. Đừng tham gia những mô hình kinh doanh mà mình không nắm rõ. *Khi tất cả mọi người nhảy vào một lĩnh vực đầu tư, thì đó là lúc mình nên rút lui để tránh tổn thất; trừ khi đây là một chiến thuật đã được hoạch định và chắc chắn.*

Đây có thể là một bài viết rất buồn chán của tôi; nhưng tôi tin nó vô cùng hữu ích cho số vốn bạn đang tiết kiệm. Chúng ta luôn tìm kiếm những công thức đầu tư thần kỳ; cũng như hay mơ mộng về những chuyện tình lãng mạn cháy bỏng; nhưng một người vợ hiền đảm đang hay một người chồng đàn ông hoàng có trách nhiệm, là điều tốt nhất cho cuộc sống hàng ngày hiện nay. Hãy nhìn vào thực tại, lo cho tương lai tài chính của mình và gia đình, đừng để mất tiền vì những hoang tưởng nhất thời.

Tháng 3 năm 2011

Lãi suất, lạm phát... và những thứ “lãng nhăng” khác



Tôi yêu nước Mỹ, nhưng tôi không tin vào tương lai đất nước này. Các chính phủ Mỹ trong ba thập niên vừa qua đã làm mất niềm tin của tôi qua cách hành xử luôn đi ngược với những lời nói hoa mỹ cao thượng.

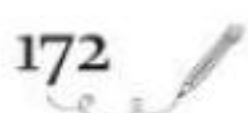
Một vài thí dụ về thành quả và chuẩn mực đạo đức của lãnh đạo đất nước này:

Sự suy yếu của đồng đô la

Suốt 100 năm từ khi Hoa Kỳ trở thành cường quốc số một thế giới, đồng đô la Mỹ luôn là biểu tượng của sự bền vững và cường thịnh của nền kinh tế. Chỉ trong 10 năm qua, với chính sách tiêu xài quá độ dẫn đến việc in tiền bừa bãi (dùng một từ mới là quantitative easing hay gói kích cầu) cùng việc vay mượn tối đa qua các trái phiếu, đã làm đồng đô la tuột dốc không phanh so với các bản vị khác và giá cả các nguyên liệu. Đây là lý do chính của nạn lạm phát mà các chuyên gia cũng như giới truyền thông cố tình bỏ qua vì lợi ích cá nhân của nghề nghiệp.

Sự nhào nặn các số liệu thống kê

Để che đậy sự cố lạm phát và thất nghiệp, chính phủ đã ngụy tạo hay chỉnh sửa các số liệu thống kê nhằm giảm thiểu con số lạm phát cũng như ảnh hưởng đến công ăn



việc làm của người dân. Ai cũng biết chỉ số tiêu dùng (CPI) gồm nhiều thành phần và khi thay đổi tỷ lệ của chúng trên tổng số sẽ thay đổi CPI này theo ý muốn chính trị. Chẳng hạn khi giá địa ốc hay may mặc xuống thấp, tăng phần trăm của địa ốc và may mặc lên 10% thay vì 5%, sẽ làm CPI giảm đi gần 0,6%. Trong khi đó, giá cả thực phẩm, xăng dầu có leo thang và ảnh hưởng trầm trọng đến đời sống hàng ngày của người dân, chính phủ có quyền “tạm quên” vì trên nguyên tắc, chỉ số CPI vẫn còn thấp.

Cứu ngân hàng bằng tiền của dân

Dùng ngân sách (tiền của dân dù bằng tiền thuế hay bằng công nợ) để giải cứu những sai lầm của các ngân hàng khi họ cho vay liều lĩnh và trên bờ phá sản là lấy tiền của anh nghèo để tặng cho anh giàu kiểu Robin Hood¹ ngược chiều. Chính phủ còn ngại biện là làm vậy vì phải cứu nền kinh tế quốc gia; nhưng ai cũng biết rằng, để một vài ngân hàng lớn sụp đổ, là giải pháp tối ưu để tái cấu trúc nền kinh tế vĩ mô, như một bệnh nhân ung thư cần được giải phẫu chứ không phải chỉ cho uống thuốc giảm đau, để kéo dài sự tồn tại khập khểnh. Về lâu dài, càng trì hoãn việc giải phẫu, càng đưa bệnh nhân đến tình trạng vô phương cứu chữa.

¹ Một nhân vật anh hùng trong văn học dân gian Anh, được biết đến với việc “cướp của người giàu chia cho người nghèo”.

Gia tăng thay vì giảm thiểu các đơn vị nhà nước

Lịch sử nhân loại đã chứng minh lòng tham của con người sẽ đạt đến đỉnh cao khi họ được giao quyền hành và tài sản mà không có sự kiểm soát. Kinh tế tư nhân luôn hiệu quả hơn mọi mô hình kinh doanh, vì đồng tiền liền khúc ruột. Cha chung không ai khóc là lý do của mọi lãng phí và tham nhũng. Bằng cách gia tăng thị phần và chi tiêu của các đơn vị nhà nước, chính phủ Mỹ đã vô tình hủy hoại gốc rễ của sự thịnh cường trong nền kinh tế quốc gia.

Khôn nhà đại chợ

Trong khi chính phủ rất quyết liệt với những biện pháp về tăng thu thuế, về sự thực thi luật lệ với người dân mình (đôi khi quá đáng), thì về đối ngoại, một chính sách mềm dẻo và thân thiện đã làm Trung Quốc mạnh lên để có thể trở thành một đối thủ đáng ngại tương lai. Chính sách này hoàn toàn dựa trên lợi ích của phe nhóm thay vì quốc gia.

Nói và làm luôn luôn khác biệt

Khi tranh cử hay ra trước các diễn đàn quốc tế, các quan chức chính phủ tỏ ra rất thức thời và ngọt ngào, rộng rãi với nhiều lời hứa đủ kiểu đủ loại. Nhưng khi bắt tay



vào việc, thì cán cân quyết định thường nghiêng về lợi ích của cá nhân, bè đảng, các nhóm lợi ích có ảnh hưởng đến tương lai chính trị của mình.

Yếu tố căn bản của mọi nền kinh tế: Niềm tin

Khi người dân không tin vào đồng tiền quốc gia, tỷ giá sẽ suy thoái. Tiền suy thoái thì lạm phát gia tăng. Lạm phát tăng thì lãi suất tăng. Các hoạt động kinh tế sẽ hướng về phòng thủ (bảo vệ tài sản khỏi bị mất mát). Mọi sáng tạo, năng động và tham vọng của cá nhân hay tập thể cũng bị lùi bước, thu gọn... vì phải lo tồn tại trước. Không ai muốn đầu tư thêm vào một nền kinh tế thui chột.

Dạy người dân thói quen lệ thuộc vào chính phủ

Với những lời hứa hoàn toàn dựa trên lợi ích chính trị, các chính phủ đã giấu giếm những điểm yếu của quốc gia và cố tình làm người dân hiểu sai thực trạng kinh tế, xã hội hay trách nhiệm của dân lẫn quan. Hậu quả là làm cho người dân ước muốn và đòi hỏi những gì “miễn phí” hay những gì đến từ tiền người khác. Sự tham lam không có cơ sở của người dân sẽ giúp để

chính quyền kiểm soát hoạt động của dân và nhờ vậy, giữ quyền lực lâu dài hơn.

Người bạn Trung Quốc

Tôi trình bày chi tiết hơn về đề tài nói trên trong một buổi mạn đàm 2 tháng trước ở trường Đại học Giao thông Thượng Hải. Một anh bạn doanh nhân nói với tôi, “Nghe ông mà tôi phát khiếp. Xã hội Mỹ dân chủ tự do mà còn bị vướng vào những vấn nạn của chính phủ như vậy, thì người dân ở các quốc gia khác đối phó ra sao với tình huống đó?” Tôi không có câu trả lời.

Tôi kể ông nghe về lịch sử của thành bang Sparta vào trước thời đế chế La Mã. Sparta là một thành bang nổi tiếng anh hùng, đạt nhiều thành quả ấn tượng trên chiến trường. Vị lãnh tụ Lycurgus được bơm thổi lên như một vị thánh của Sparta. Chiến thắng lớn nhất là đại thắng thành Troy của Hy Lạp. Họ ngạo mạn, coi thường đối thủ và nghĩ rằng khả năng chinh chiến bất bại sẽ giúp họ vượt trội và thôn tính thế giới. Họ không quan tâm đến việc xây dựng một xã hội hài hòa, tôn trọng pháp luật, hay một nền kinh tế sáng tạo hiệu quả. Họ vung tay tiêu xài trong những cuộc liên hoan bất tận để mừng chiến thắng. Dần dà, chiến lợi phẩm không còn và các quốc gia đối thủ đã chuẩn bị đầy đủ để đối phó với kỹ năng quân sự của

Sparta. Không còn chiến trường để thắng, không còn hậu phương để quay về sống trong ổn định, Sparta đã bị lịch sử chôn vùi và trở thành một tỉnh nhỏ của đế chế Achaean.

Tôi cũng chợt nhớ đến phần tựa cuốn truyện kiếm hiệp *Lộc Đỉnh Ký* của nhà văn Kim Dung (Trung Quốc). Trong đó, tác giả nói về một cuộc săn nai hào hứng của một số cường hào, quan lại. Sau bao thăng trầm của cuộc chiến, cuối cùng con nai bị bắt và xẻ thịt. Kim Dung kết luận là số phận người dân trong xã hội cũng giống chú nai vàng. Dù khôn ngoan hay ngây thơ, định mệnh đã an bài là con nai sẽ trở thành món ăn chính của thực đơn trên bàn tiệc.

Do đó, tôi thích nhà thơ Tú Xương với nhân sinh quan thông minh của ông:

“Một trà, một rượu, một đàn bà.

Ba cái lẳng nhăng nó quấy ta.”

Sau cả mấy trăm năm của tiến bộ, thật tội nghiệp khi người dân lại bị quấy rầy với lãi suất, tỷ giá và lạm phát... thay vì những cái “lẳng nhăng” đáng yêu của Tú Xương. Người Tàu rất hứng thú với lời nói của Lão Tử “Khôn chết, dại chết. Chỉ biết mới sống”. Sống với rượu chè, hay đàn bà chắc hẳn phải vui hơn là sống với lãi suất, tỷ giá và lạm phát. Ba cái “lẳng nhăng” có thể là giải pháp cho bài toán?

Tháng 6 năm 2011



Tại sao doanh nghiệp Việt Nam chưa niêm yết sàn Mỹ?



Nhân chuyến trở về Việt Nam cuối tháng Ba vừa qua (2010), Tuổi Trẻ Online đã có cuộc trò chuyện với tôi về điều kiện và những thách thức khi đưa một công ty nhỏ ra thị trường chứng khoán toàn cầu. Dưới đây là toàn bộ nội dung cuộc trao đổi đó.

*T*hưa ông, trong cuốn sách **Niêm yết sàn Mỹ**, ông viết về việc đưa cổ phiếu công ty nhỏ lên sàn chứng khoán Mỹ và cho rằng việc đó khá dễ dàng. Vậy theo cá nhân ông, tại sao Việt Nam hiện vẫn chưa có doanh nghiệp nào lên sàn Mỹ mà chỉ tính chuyện lên sàn Singapore?

– Cách đây 15 năm, các doanh nghiệp Trung Quốc cũng ngại niêm yết trên sàn Mỹ vì họ rất sợ tài sản lên sàn rồi thất thoát ra nước ngoài. Vì thế, khi tư vấn cho những công ty Trung Quốc lên sàn Mỹ tôi gặp rất nhiều khó khăn. Nhưng, cách đây chừng 6–7 năm, Trung Quốc lại thấy việc niêm yết sàn ngoại là hình thức lấy ngoại tệ ở nước ngoài nhanh nhất nên họ rất mạnh tay cho các công ty lục địa lên niêm yết ở Hồng Kông, Mỹ, châu Âu... Và chỉ trong vòng 6–7 năm, trị giá vốn hóa các công ty mang về cho các doanh nghiệp Trung Quốc hơn 1.000 tỷ đô la. Trong khi đó, nếu so sánh trong vòng mười mấy năm qua, Trung Quốc chỉ thu hút khoảng trên 100 triệu đô la vốn từ FDI. Như vậy, rõ ràng đây là kênh thu hút vốn nước ngoài khá dễ dàng.

Tại Việt Nam, vốn đầu tư gián tiếp nước ngoài (FII) cho phép nước ngoài đầu tư vào cổ phiếu Việt Nam và kể



cả đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) tại Việt Nam phải qua nhiều thủ tục phức tạp và khó khăn, tính minh bạch yếu kém, tính thanh khoản yếu cũng làm nản lòng nhà đầu tư nước ngoài.

Nhưng đem công ty Việt Nam lên niêm yết ở nước ngoài khá dễ dàng. Tại sàn NASDAQ hay NYSE (Mỹ) chẳng hạn, ở đó đã có đội ngũ phân tích luôn sẵn sàng phục vụ, do đó việc thu hút vốn cũng dễ dàng, với tính thanh khoản cao. Nhà đầu tư Mỹ hay châu Âu xem xét một công ty dựa trên hoạt động tài chính, sự tăng trưởng, doanh thu... mọi chuyện đều dựa trên những con số thuần túy mà công ty không cần phải giải thích gì thêm. Mặt khác, nếu không chuộng và không tin công ty đó nữa thì họ bán cũng thật dễ dàng.

♦ *Nhiều người cho rằng số lượng công ty niêm yết sàn Mỹ lớn và khi các công ty Việt Nam lên sàn này sẽ bị yếu thế do thiếu cạnh tranh, ông nghĩ thế nào?*

– Tôi cho rằng điều đó không đúng vì “cá” lớn có thị trường khác “cá” nhỏ. Không phải lúc nào anh cũng chỉ bán “cá” lớn. Thực tình, công ty Hartcourt của tôi trước đây cũng là công ty nhỏ, dù thời điểm đó đạt trị giá vốn hóa gần 700 triệu đô la nhưng với thị trường Mỹ vẫn là không đáng gì! Nhưng ngược lại, tôi lại được rất nhiều cổ đông quan tâm. Vì anh mua Microsoft, Intel hay GE... thì



sự lên giá cổ phiếu này chỉ từ từ, kiếm khoảng 3%-4%/năm là khá lắm rồi. Trong khi đó, những cổ phiếu nhỏ anh có thể kiếm được 3-4%/ngày.

Đương nhiên, rủi ro cao đi kèm với lợi nhuận cao.

Dĩ nhiên, cổ phiếu của mình sẽ không bao giờ và không thể so với Microsoft hay Intel, nhưng trong vị trí của mình sẽ có khách hàng để ý tới. Nói gì thì nói, trong tất cả các sản chứng khoán thế giới, sản Mỹ vẫn là sản có tính thanh khoản cao nhất. Tính thanh khoản và tính minh bạch là hai yếu tố mà ai cũng nghĩ tới khi niêm yết sản Mỹ.

Tôi rất ngạc nhiên khi Việt Nam mong muốn con số đầu tư nước ngoài vào Việt Nam luôn tăng trong khi FDI và FII năm vừa qua không được bao nhiêu. FII ở Việt Nam hiện nay một ngày chỉ đạt 2-3 triệu đô la trong khi đó một công ty nhỏ ở Mỹ như Hartcourt ngày xưa của tôi, khi có giao dịch nhiều thì tôi cũng có 2-3 triệu cổ phiếu và giá trị giao dịch có thể đạt trên 30 triệu đô la/ngày.

Nền kinh tế thế giới vẫn còn diễn biến phức tạp, những khó khăn vẫn còn. Thế nên doanh nghiệp Việt Nam cần phải nghĩ đến việc thu hút vốn và phải trên tinh thần chuẩn bị “ra biển lớn”.

♦ *Trở ngại lớn nhất hiện nay đối với các doanh nghiệp khi lên sàn ngoại?*



– Muốn lên sàn Mỹ, chi phí ít nhất 1–2 triệu đô la nhưng không quan trọng vì nhiều Quỹ Đầu tư Mạo hiểm (VC) sẽ bảo lãnh tài trợ cho doanh nghiệp lên sàn. Vấn đề quan trọng nhất là tính minh bạch trong điều hành doanh nghiệp.

Tôi thấy, nhiều công ty của Trung Quốc như Alibaba, Sohu... cũng từ những công ty nhỏ của nước này nhưng đã mạnh dạn lên sàn quốc tế và trở thành công ty có vốn hóa 6–7 tỷ đô la. Vấn đề là doanh nghiệp phải quyết chí và biết rõ con đường mình đi. Không chỉ biết “lấy ngắn nuôi dài” mà phải quyết tâm đi đến mục tiêu bằng bất cứ giá nào. Cứ đi rồi sẽ tới, đừng trông chờ quá nhiều vào Chính phủ.

♦ *Cần biết những điều kiện và đòi hỏi gì khi niêm yết sàn Mỹ, thưa ông?*

– Hai điều kiện chính để niêm yết sàn Mỹ: Một là, nộp hồ sơ đăng ký với SEC (Ủy ban Chứng khoán Mỹ), có báo cáo tài chính đã được kiểm định quốc tế và được một nhà market maker (Nhà tạo lập thị trường) bảo lãnh; Hai là, tổ chức bộ phận chuyên nghiệp về quan hệ khách hàng – nhà đầu tư.

Vấn đề không phải là lên sàn mà là làm sao anh bán được cổ phiếu sau khi lên sàn. Do đó, công ty phải có một

bộ phận chuyên về thị trường nước ngoài và có nhân sự phục vụ việc đi tìm tư vấn, cố vấn chương trình tiếp thị cổ phiếu, xây dựng mạng lưới phân phối cổ phiếu...

♦ *Theo ông, những công ty nào có lợi thế khi niêm yết sàn Mỹ?*

– Nước Mỹ phát triển quá mạnh, quá cao trong khi Việt Nam là nước đang phát triển. Thế nên nhà đầu tư Mỹ luôn nghĩ đến những công ty có tính đột phá, sáng tạo, công nghệ cao... nghĩa là tất cả những khía cạnh của nền kinh tế mới – kinh tế kỹ thuật số được nhà đầu tư Mỹ ưa chuộng. Thành ra việc thuyết phục một nhà đầu tư Mỹ hay châu Âu mua cổ phiếu sữa hay địa ốc là chuyện khó vì ngành này không sinh lời cao từ tính đột phá của nó.

Tại sao nhiều doanh nghiệp Việt chỉ mới nghĩ đến thị trường Singapore mà không nghĩ đến một sân chơi lớn hơn như Mỹ? Dĩ nhiên cũng có khó khăn nhưng đó cũng là một thách thức cho doanh nghiệp.

Sàn Mỹ có chừng 12.000 công ty, cái khó nhất là làm sao anh có thể bán được cổ phiếu? Làm sao công ty mình nổi bật trong 12.000 công ty. Chai nước ngọt bán trong ngôi chợ làng có thể nổi bật hơn các sản phẩm cùng loại nhưng khi ra một đại siêu thị thì làm sao khách biết chai nước của anh. Vì vậy, vai trò tư vấn về tiếp thị để đạt hiệu



quả là rất quan trọng. Ngoài ra, doanh nghiệp phải có hệ thống phân phối, bán hàng giỏi, phải có hình ảnh tốt đối với một cộng đồng mình muốn hướng tới.

Còn khó khăn về niềm yết, tôi cho rằng không quan trọng. Chính phủ Mỹ cũng rất dễ dàng trong niềm yết nhưng anh phải minh bạch thông tin. Những chuyện tốt xấu, lỗ lãi phải nói hết trong hồ sơ niềm yết. Ở Mỹ, nói dối nhà đầu tư, không nói hết 100% sự thực, bị phạt tù nặng là chuyện bình thường.

Ở Mỹ, theo tôi biết chỉ có vài công ty theo dạng tập đoàn đa ngành, trong khi đó, tại Việt Nam, ai ai cũng muốn ra tập đoàn đa ngành. Các nhà đầu tư Mỹ không mấy hăng hái với những dạng công ty này. Vì anh không phải là ông Warren Buffet để điều hành tốt đẹp mọi công ty.

Công ty bán thực phẩm mà cũng mở trường đại học, mở ngân hàng... là một điều rất khó hiểu.

Tháng 4 năm 2010

Niềm yết sàɴ Mỹ - ra biển lớn trước khi có bão



Cửa sổ của cơ hội vẫn đang còn mở với các doanh nghiệp Việt Nam khi ra biển lớn để tìm vốn trên sàɴ Mỹ. Trên hết, sàɴ Mỹ vẫn có một thanh khoản rất cao vì dòng tiền đầu tư đang quá dư thừa. Giá chứng khoán vẫn gia tăng kỷ lục trong 2 năm qua, dù tình trạng vĩ mô toàn cầu đang bị đe dọa với rất nhiều rủi ro.

Gần đây mỗi lần về Việt Nam, tôi thường bị bao vây bởi những doanh nghiệp đang tìm đường hướng ngoại, nhất là trong vấn đề tìm vốn. Với sự tê liệt của thị trường chứng khoán địa phương và một lãi suất vay ngân hàng hơn 20%, các doanh nhân Việt Nam bám vào bất cứ phao gì trên mặt nước, từ chiến thuật M&A (mua lại và sáp nhập) đến chuyện niêm yết ở các sàn ngoại.

Cuốn sách *Niêm yết sàn Mỹ* của tôi xuất bản năm 2008 đang nằm ế ẩm như một cô đào già trên các kệ sách thành phố bỗng bán chạy một cách bất ngờ. Dù không ai thực sự muốn trả phí, nhưng anh trợ lý của tôi vẫn được khá nhiều doanh nghiệp hỏi và đề nghị hợp đồng tư vấn để tìm cơ hội lên sàn Mỹ.

Bốn rào cản chính

Thay vì quảng cáo cho một dịch vụ mà tôi không còn liên quan, tôi lại phải mất nhiều thì giờ để cảnh giác về những thách thức và rào cản của việc Niêm yết sàn Mỹ. Theo cảm nhận của tôi, phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa sẵn sàng. Những điều kiện để tìm vốn bằng



cách phát hành cổ phiếu hay trái phiếu nghe qua thì khá dễ dàng, nhưng cho đến nay, vẫn chưa một doanh nghiệp Việt Nam nào thực hiện mục tiêu này. Vài ba công ty Việt Nam đã được niêm yết, nhưng không có thanh khoản, thị giá thấp kém, rốt cuộc chẳng làm được gì. Bốn lý do chính:

1. Tư duy của ban quản lý: Tôi lặp đi lặp lại những nguyên tắc căn bản không thể thiếu được khi lên sàn Mỹ: minh bạch (transparency), trung thực và khai báo đầy đủ (full disclosure), kỷ cương đạo đức của công ty và cá nhân ban quản lý (corporate governance); nhất là những mâu thuẫn lợi ích (conflict of interest). Mọi người đều nghe và gật đầu đồng ý, nhưng có lẽ không ai tin vào việc thực thi nghiêm túc các yếu tố này.

Do đó, giống như trải nghiệm của tôi với các công ty bên Trung Quốc, sau một thời gian niêm yết, nhiều công ty đã bị SEC (Ủy ban Chứng khoán Mỹ) phạt và loại trừ, một số không toại nguyện nên tự ý rút lui và một số sống vất vưởng chờ thời.

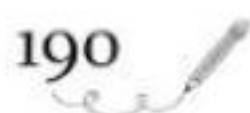
Trong 18 năm từ khi các công ty Trung Quốc bắt đầu niêm yết sàn Mỹ, chỉ hơn 10% các doanh nghiệp đạt được mục tiêu mong muốn. Tôi nghĩ tỷ lệ thành công của các doanh nghiệp Việt Nam cũng sẽ không khá hơn. Không có một tư duy điều hành công ty theo đúng đòi hỏi về luật lệ và chuẩn mực của SEC, của cổ đông, của nhà phân tích đầu

tư, của thị trường... thì sớm muộn gì, doanh nghiệp cũng thất vọng với sàn Mỹ.

2. Chuyện niêm yết và chuyện bán cổ phiếu: Tôi cũng nói rất nhiều lần là chuyện niêm yết trên sàn Mỹ thực sự khá dễ dàng; bạn chỉ cần một bản Cáo Bạch có luật sư chuyên về chứng khoán và một kiểm toán gia có tên trong danh sách của PCAOB (Ủy ban giám sát kế toán các công ty đại chúng Mỹ) ký nhận là SEC sẽ chấp nhận đơn xin niêm yết. Không một đòi hỏi nào khác về doanh thu, lợi nhuận, lịch sử của doanh nghiệp, giấy phép đặc biệt hay những gì khác.

Tuy nhiên, không như ở Việt Nam hay Trung Quốc, chuyện bán được cổ phiếu cho các nhà đầu tư lại vô cùng khó khăn. Toàn thế giới, có khoảng 36.000 cổ phiếu đủ loại (sàn Mỹ có hơn 12.000) để các nhà đầu tư lựa chọn. Bạn phải có một lý do khá độc đáo để thuyết phục nhà đầu tư mua cổ phiếu của công ty bạn thay vì Google hay Apple.

Ngoài ra, với những công ty vừa và nhỏ (SME), nếu thị giá của bạn không cao hơn 1 tỷ đô la, hay lớn hơn 3 đô la/cổ phiếu, phần lớn các quỹ đầu tư công chúng (mutual funds) sẽ không được phép mua, dựa trên điều lệ thành lập của quỹ. Do đó, bạn phải biết giới hạn chương trình tiếp thị vào một số nhà đầu tư cá nhân và các quỹ đặc biệt, với những tiêu chí lựa chọn rất đặc thù. Vì vậy, vấn đề bán



cổ phiếu của công ty bạn phức tạp và gian nan hơn mọi ước tính.

3. Phí tổn để được tiếp tục niêm yết: Với một công ty nhỏ, giản dị (chỉ có một hình thức kinh doanh độc nhất), phí tổn hàng năm cho các luật sư và nhà kiểm toán cũng phải hơn 150.000 đô la, chưa kể đến những chi phí về IR-PR (IR: Investor Relations - liên hệ đầu tư), tư vấn tài chính, phí để lưu trữ hồ sơ đầu tư (transfer agent), phí đăng ký với các cơ quan chính phủ... Một công ty có chừng 10 công ty con, phải nhân lên gấp 5 lần số tiền nói trên. Do đó, nếu công ty bạn không tìm được một dòng tiền để thỏa mãn nhu cầu này, thì việc lên sàn là một đầu tư không hiệu quả, và khó đạt được mục tiêu ban đầu.

4. Vai trò của các tư vấn: Vì không thể mướn đủ nhân viên để lo đầy đủ cho mọi đòi hỏi của việc niêm yết và bán cổ phiếu (lương bên Mỹ rất cao), nên bạn phải sử dụng đến nhiều nhà tư vấn độc lập. Sự lựa chọn và điều tra kỹ lưỡng về khả năng và kinh nghiệm của các nhà tư vấn này là một điều bắt buộc. Sau đó, phải nhắc nhở Ban Quản lý cộng tác chặt chẽ với họ để đạt hiệu quả cho mục tiêu. Ham tiết kiệm khoản chi phí này, đôi khi sẽ dẫn đến hậu quả trái ngược.



Những thử thách khác

Ngoài 4 yếu tố căn bản trên, đây là những vấn đề khác phải suy nghĩ về việc Niêm yết sàn Mỹ:

– Công ty tư nhân lớn nhất của Việt Nam là Ngân Hàng ACB có doanh thu khoảng 900 triệu đô la và có thể được xếp hạng là công ty nhỏ (small cap). Còn lại các công ty khác thường thuộc loại công ty siêu nhỏ (mini hay micro cap), theo tiêu chuẩn Mỹ. Khi đầu tư vào các công ty nhỏ, các nhà đầu tư quốc tế thường chọn những cổ phiếu có tính đột phá mạnh và có lợi thế về công nghệ với khả năng phủ hàng khắp thị trường toàn cầu. Các ngành nghề được ưa thích là công nghệ IT, sinh hóa học (biotech), năng lượng xanh, dược phẩm, truyền thông trên mạng hay các công ty có sức sáng tạo độc đáo. Các ngành nghề không ai muốn đầu tư là xây dựng hay địa ốc (các công ty Mỹ Âu đang bị te tua về ngành này), sản phẩm tiêu dùng (bị những công ty đa quốc gia lớn độc chiếm thị trường), nhà máy sản xuất hàng thông dụng (dư thừa nguồn cung trên thế giới), hay các dịch vụ không thể phát triển ngoài nội địa.

– Các nhà đầu tư vào các công ty vừa và nhỏ SME thường có tính phiêu lưu giống như các quỹ mạo hiểm. Họ không có một chiến lược lâu dài (hơn 3 năm) và không có kiên nhẫn để chờ đợi kết quả (với giá cổ phiếu). Do



đó, khi chọn đây là khách hàng mục tiêu, doanh nghiệp sẽ phải điều chỉnh các hoạt động thiên về M&A để phát triển nhanh chóng, tạo thanh khoản (nhờ những PR ồn ào và làm tăng giá cổ phiếu). Các chiến lược bài bản về chất lượng có thể bị hy sinh cho những mục tiêu ngắn hạn theo đòi hỏi của các cổ đông loại này. Vì vậy, đây sẽ là một vấn nạn đạo đức về chiến lược khó giải quyết.

Cơ hội vươn ra thị trường quốc tế



*Sự học hỏi và ứng dụng những bài học từ lớp
doanh nhân thành công đã đi trước là phương
thức rẻ tiền nhất mà mọi doanh nhân trẻ đều có
thể thực hiện.*

*T*hưa Tiến sĩ Alan Phan, tiến sĩ có thể cho biết sinh viên đang đứng trước những cơ hội lớn như thế nào để hội nhập vào môi trường kinh doanh quốc tế?

– Với các hiệp định WTO trong thương mại và những phá bỏ rào cản về tài chính, nền kinh tế toàn cầu đã có những phát triển mạnh mẽ trong thập niên vừa qua. Sự lớn mạnh của Trung Quốc cũng là một yếu tố tích cực. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng này sẽ giảm nhẹ vì những khủng hoảng nợ nần và biến động chính trị gần đây.

Dù thế nào, đây là một thị trường mệnh mông đầy cơ hội cho các doanh nhân trẻ khắp thế giới. Dĩ nhiên, cơ hội lúc nào cũng đi kèm với rủi ro, khó khăn. Sự cạnh tranh quốc tế bao giờ cũng gay gắt khốc liệt hơn nội địa.

♦ *Sinh viên Việt Nam đang có và được thừa hưởng những tố chất có sẵn? Và đang thiếu những gì để hội nhập môi trường kinh doanh quốc tế?*

Sinh viên và doanh nhân trẻ Việt Nam được tiếng là cần cù, cầu tiến và can đảm, dám nhận rủi ro. Lớn lên trong hoàn cảnh khó khăn hơn các bạn đồng hành tại các quốc gia khác, họ có một ngọn lửa tham vọng rất ấn tượng. Tuy

nhiên, vì một nền giáo dục yếu kém giáo điều, cộng với một môi trường sinh hoạt bị giới hạn trong nhiều lĩnh vực, nên kiến thức và tư duy bị ảnh hưởng tiêu cực, gây nên nhiều tật xấu khó điều chỉnh. Bệnh hình thức, phiến diện, thích phô trương, coi thường chuẩn mực đạo đức và hay hoang tưởng về dự đoán là phê bình dành cho nhiều doanh nhân trẻ Trung Quốc và Việt Nam.

♦ *Yếu tố quyết định khi tham gia vào môi trường kinh doanh quốc tế là gì? Và để thành công trong môi trường kinh doanh quốc tế, chúng ta cần làm gì?*

– Sự học hỏi và ứng dụng những bài học từ lớp doanh nhân thành công đã đi trước là phương thức rẻ tiền nhất mà mọi doanh nhân trẻ đều có thể thực hiện. Trong lĩnh vực IT, hãy tìm tòi mọi góc cạnh về trải nghiệm của Bill Gates/Microsoft, Mark Zuckerberg/Facebook, Gordon Moore/Intel. Nếu muốn làm về tài chính, hãy khảo cứu sâu rộng về Warren Buffett, George Soros, Peter Lynch. Mọi lĩnh vực kinh tế đều có những bậc đàn anh làm gương sáng để học hỏi. Ngay cả những trường hợp thất bại cũng là những bài học tốt (nhưng đừng áp dụng).

Bước kế tiếp là cố gắng tiếp cận những doanh nhân Việt Nam và quốc tế hiện đang ở đây để nghe những lời khuyên trực tiếp. Internet và Google là hai công cụ vô cùng quý giá cho mọi nghiên cứu.

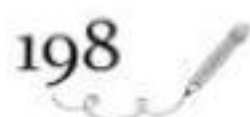
♦ *Họ sẽ gặp phải những thách thức, rủi ro và khó khăn gì khi hội nhập vào môi trường kinh doanh quốc tế?*

– Thách thức, rủi ro và khó khăn trên môi trường quốc tế cũng không khác nhiều so với kinh doanh tại Việt Nam. Khác biệt chính là tầm cỡ trở nên vô cùng to rộng, và đối thủ cũng rất đa dạng, sắc bén. Tôi thường ví khi ra biển quốc tế, doanh nhân Việt Nam cũng giống như đội bóng đá Việt Nam phải tranh đua với những đối thủ nặng ký hơn từ Thái Lan, Malaysia... đến Nhật, Hàn, Úc. Hy vọng một ngày nào đó, ta sẽ đủ khả năng để đấu với Tây Ban Nha, Brazil... Sân chơi sẽ bằng phẳng, luật lệ sẽ nghiêm túc và tài năng là yếu tố quyết định lớn nhất.

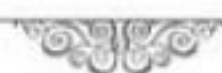
Nếu chuẩn bị đầy đủ, cùng với rèn luyện bài bản và đủ quyết tâm để tìm chiến thắng trong chuẩn mực đạo đức quốc tế, thì chúng ta sẽ sẵn sàng vượt qua mọi chướng ngại. Những mảnh mung, thủ thuật, đi tắt, lợi dụng đặc quyền... sẽ không có chỗ đứng trong mọi thành công lâu bền.

Tháng 2 năm 2011

Trả lời phỏng vấn báo Sinh viên Việt Nam



Những cách mất tiền khi ra biển lớn



Có 1001 cách để mất tiền khi doanh nghiệp đem chuông đi đánh xứ người. Cơ hội tràn đầy cũng đồng nghĩa với rủi ro cùng khắp. Ra đấu trường quốc tế, chúng ta sẽ học hỏi được rất nhiều kỹ năng bài bản từ những doanh nhân siêu việt, sáng tạo và năng động, cũng như những siêu sao lừa gạt rất tinh vi. Điều duy nhất phải nhớ là “cảnh giác cao độ” và đừng để lòng tham làm mờ mắt trước những vụ việc đáng nghi ngờ.

Tôi còn nhớ một trải nghiệm kinh hoàng về biển lớn. Tôi được một đại gia mời ra khơi đi Bermuda trên một du thuyền khá lớn trong một ngày đẹp trời năm 2002, khởi hành từ Key West, Florida. Giữa đường, một cơn sóng kỳ dị (freak wave), cao 20 mét, đánh vào thuyền, gây nhiều thiệt hại, suýt lật thuyền và đưa thuyền chúng tôi đi lạc hướng đến gần bờ biển Cuba. Sau cùng, chúng tôi được trực thăng của US Coast Guard (Bảo vệ Hải phận Mỹ) cứu và đưa về lại Miami. Tất cả xảy ra trong một ngày nắng đẹp, không bão tố, không gió lớn, thật bất ngờ.

Tôi liên tưởng đến những tai nạn có thể xảy đến khi một doanh nghiệp Việt Nam tìm ra biển lớn (thị trường quốc tế Chúng tôi thoát hiểm nhờ du thuyền thuộc loại lớn (Azimuth 102) và có một thuyền trưởng giàu kinh nghiệm, quen thuộc với khu vực Caribbean này. Nếu tôi ngồi trên một chiếc thuyền nhỏ mong manh, tay lái không vững, thì có lẽ đã làm mỗi cho đủ mọi loại cá mập. Hay nếu đi vào những cơn bão với sóng to gió lớn, liệu thuyền mình có chống chọi nổi?



Tai nạn luôn chờ đợi

Do đó, tôi không ngạc nhiên khi đọc các bài báo gần đây về những “tai nạn” khiến rất nhiều doanh nghiệp Việt Nam mất tiền khi ra biển lớn. Những thừa kiện với những thủ tục và luật lệ quốc tế phức tạp có thể làm điên đầu một tập đoàn đa quốc gia nhiều kinh nghiệm, quản lý bài bản; do đó, rất dễ dàng nhấn chìm một vài doanh nghiệp cỡ lớn của Việt Nam, nhất là khi ban quản lý lái cầu thả, coi thường những rắc rối pháp lý. Chuyện có thể đơn giản khi ngồi nhậu ở quê hương với những đàn em, ra chỉ thị cho chúng phải đi gặp “anh lớn đỡ đầu” để giải quyết những vướng mắc tranh tụng. Khi ra biển lớn, không hiểu luật lệ, tự tin vào những phán đoán chủ quan của mình là sẽ đối diện, không sớm thì muộn, với những hiểm họa sống còn.

Gần đây nhất, có lẽ không ai quên là sự tùy thuộc vào một nhà thầu phụ (Transocean) trong giàn khoan dầu ngoài khơi vịnh Mexico đã làm Tập đoàn Dầu khí BP tổn hơn 34 tỷ đô la và suýt làm khánh tận một công ty lâu đời (102 năm) trong 3 tháng ngắn ngủi.

Có 1001 cách mất tiền ở biển lớn, từ bị lừa đảo đến bị thua kiện. Nhiều vụ việc không thể tránh được, nhưng nếu doanh nhân biết thay đổi tư duy và phương thức quản lý của mình thì sẽ giảm thiểu tối đa những rắc rối về pháp lý hay những tình huống “ngậm đắng nuốt cay”.



Phải sẵn sàng bỏ tiền thuê tư vấn

Nhiều doanh nhân Việt Nam rất hồ hởi khi chi tiêu ăn nhậu hay bỏ tiền mua quà cáp, nhưng lại rất keo kiệt khi phải trả tiền phí tư vấn. Phần lớn xem các chuyên gia tư vấn là những người bán nước bọt, không xứng đáng với những phí đòi hỏi, và cố gắng tìm mọi cách để nhận các khuyến nghị gần như miễn phí. Tư duy này sẽ thu hẹp sự hiểu biết và các quan hệ cần có khi giao tiếp với đối tác hay khách hàng nước ngoài. Thêm vào đó, chi phí tư vấn, nhất là về pháp lý, là khoản chi tiêu thường không đem lại một lợi nhuận nào, nên phần lớn ban quản lý các doanh nghiệp rất lơ là. Thay vì lên kế hoạch phòng ngừa những rắc rối pháp lý có thể xảy đến, họ có khuynh hướng đợi đến khi bị kiện rồi mới phản ứng. Việc này khiến tình huống trở nên tồi tệ hơn.

Mỹ là một quốc gia có nhiều luật sư nhất trên tỷ lệ mỗi đầu người (cứ 200 người lớn thì có 1 người là luật sư) cho thấy sự phức tạp của luật lệ và tính “hở ra là kiện” của người Mỹ. Ở Trung Quốc và các quốc gia đang mở mang khác, rắc rối về pháp lý mang hình thức tinh vi hơn. Ở những nơi này, luật lệ mơ hồ, các quan chức tha hồ diễn giải, và bạn sẽ chắc chắn thua kiện nếu họ muốn gây khó khăn cho công ty của bạn, để kiếm tiền riêng hoặc theo đơn đặt hàng của các đối thủ của bạn. Do đó, bạn cần những tư vấn về



pháp lý rất chuyên biệt mỗi khi ký một hợp đồng, ra một quyết định có ảnh hưởng đến đối tác hay khách hàng và nói chung, khi làm bất cứ một chuyện gì hơi quan trọng. Tại Trung Quốc, bạn thường phải dùng đến “cò” pháp lý (những quan chức đã về hưu nhưng vẫn còn quan hệ) để giải quyết vấn đề.

Dù những công ty đa quốc gia luôn đầy những luật sư tư vấn bên cạnh, nhưng vẫn không bao giờ đủ. Tập đoàn tài chính Goldman Sachs vừa phải trả 550 triệu đô la tiền phạt về tội lừa đảo. Bằng chứng để thua kiện chỉ là một cái email của nhân viên (Fabrice Tourre) khoe về tài năng bịp bợm khách hàng của công ty.

Không chịu chi cho tư vấn và làm mọi chuyện theo suy nghĩ chủ quan của mình chính là mời gọi những tranh tụng không cần thiết.

Phải nhìn theo khía cạnh của quản lý địa phương

Mỗi quốc gia tuân thủ những thủ tục pháp lý và luật lệ khác nhau nên không thể có một quy tắc đồng nhất nào cho mỗi thị trường trên biển lớn. Tôi hay khuyên các giám đốc điều hành của mình là phải quan sát và học hỏi thật nghiêm túc các vị quản lý địa phương đã dày kinh nghiệm

trong mọi vấn đề pháp lý. Dù họ là đối tác, đối thủ hay nhân viên dưới quyền, sự hiểu biết của họ về những rắc rối trong môi trường kinh doanh vẫn cao hơn chúng ta rất nhiều. Đây là trường hợp đặc biệt mà sự tránh né những quyết định khó khăn, phức tạp là phương thức quản trị khả thi hơn. Sau khi nhắc nhở nhân viên dưới quyền về quan điểm tuân thủ luật pháp hay lối giải quyết cổ truyền của địa phương, hãy bước qua một bên và để các quản lý địa phương sắp xếp và giải quyết vấn đề.

Một lần ở Trung Quốc, một vị giám đốc điều hành của chúng tôi bị bắt giữ vì tội làm ô nhiễm môi trường tại tỉnh An Huy. Nhà máy sản xuất đồ nhựa của chúng tôi ở tỉnh kế bên có hệ thống xử lý nước thải, được cả bằng khen của Tỉnh ủy, nhưng vẫn không ngăn ngừa được một quan chức tại An Huy kiện chúng tôi ra tòa. Khi viên giám đốc công ty đến dự theo trát đòi, anh ta bị công an bắt tại khách sạn vào đêm trước đó.

Tòa xử chúng tôi thua, vì tội coi thường pháp luật, không hầu tòa. Chúng tôi phải nhờ một “cò” pháp luật địa phương (nguyên là thẩm phán đã về hưu) để thương lượng. Chúng tôi trả 400 ngàn thay vì 600 ngàn đô la như tòa phán quyết và mọi chuyện xếp lại trong êm thấm. Nếu tôi ra mặt và đi xuống tận An Huy để phản đối hay kiện cáo gì về “luật rừng” này theo tinh thần dân chủ Mỹ, có lẽ tình huống sẽ tệ hại hơn nhiều.



Đừng coi mặt mà bắt hình dong

Quốc gia, dân tộc nào cũng có kẻ xấu người tốt, dân làm ăn lương thiện và dân phi pháp, người quản lý bài bản bền vững và dân chụp giật vô tâm. Đừng vì những hấp dẫn bề ngoài mà xao nhãng việc điều tra sâu kỹ về bất cứ đối tác, tư vấn hay nhân viên quan trọng nào. Tại Mỹ, những công ty thám tử tư chuyên điều tra doanh nghiệp như Kroll, Rehmann... lưu trữ nhiều trang niên bạ điện thoại. Tốn vài nghìn đô la để hiểu rõ mọi đối tác là cái giá bảo hiểm rẻ, so với những hậu quả tệ hại có thể xảy đến. Trong những giao tiếp sơ khởi, thì việc sử dụng những công cụ tìm kiếm như Google, Bing, Yahoo Search là điều phải làm.

Một trong những thành kiến của người Á, Phi... là sự tôn sùng các nhân vật từ Tây Phương (Âu, Mỹ, Úc...), có lẽ bắt nguồn từ những thói quen lịch sử làm dân thuộc địa. Tôi vẫn cười đùa với bạn bè là hai rào cản lớn nhất trong sự nghiệp của tôi là tên Phan (nghe rất Tàu) và dáng mạo không có mắt xanh mũi lõ như các anh bạn da trắng. Bị kỳ thị tại Âu – Mỹ là chuyện bình thường, nhưng nghịch lý là bị ngược đãi nhiều hơn ở các quốc gia châu Á.

Khi làm cho Wall Street, tôi có một anh trợ lý trẻ, người da trắng với mái tóc vàng hoe. Trong nhiều buổi họp với các quan chức hay đại gia của Trung Quốc, Malaysia, Indonesia..., họ luôn luôn nghĩ anh ta là “boss” của tôi



trước khi được giới thiệu. Vì định kiến này, nhiều doanh nhân châu Á tin tưởng vào tất cả những gì mà nhân viên da trắng trình bày, không cần biết đến thực tế và khả năng của diễn giả hay giá trị của lời phát biểu.

Tôi còn nhớ ông hàng xóm của tôi ở California là Lloyd Bridges, diễn viên khá nổi tiếng của Hollywood. Khi về già, ông thường đóng vai Tổng thống hay Thượng nghị sĩ Mỹ, nhờ diện mạo và phong cách rất “hợp” với hình ảnh trên chính trường (phim *Hot Shots*, *The Man...*). Một lần, ông theo tôi qua Bắc Kinh để tham quan du lịch. Trong một dạ tiệc đông quan khách, đầy các đại gia và chính trị gia, trước khi phát biểu bài nói chuyện, tôi long trọng tuyên bố, “Hôm nay, tôi được hân hạnh giới thiệu một vị khách mời thật đặc biệt. Xin mời quý vị đứng dậy để chào đón vị Tổng thống của Hợp Chúng Quốc Hoa Kỳ”. Cả hội trường đứng dậy, vỗ tay cả 10 phút khi Lloyd bước lên diễn đàn. Nếu tôi không nói lại tôi chỉ đùa chơi, chắc chắn 80% người tham dự nghĩ là mình đã gặp Tổng thống Mỹ.

Nghiên cứu và biết rõ
những thủ thuật lừa gạt

Người Việt Nam rất bén nhạy và thông minh. Những mánh mung và thủ thuật để lừa gạt người có tiền hay tài sản ở Việt Nam cũng rất sáng tạo và đa dạng không kém



gì quốc tế. Tuy vậy, với một nền kinh tế tài chính đã toàn cầu hóa, sự gia nhập và phối hợp của các phần tử tội ác từ khắp thế giới đã thành một vấn nạn lớn, không những cho các cơ quan cảnh sát, mà còn ảnh hưởng đến mọi doanh nhân.

Người Nigeria đã làm nổi danh quốc gia họ theo nghĩa xấu khi danh từ “Nigerian scam” (trò lừa gạt kiểu Nigeria) được ghi vào từ điển bách khoa của Oxford. Cho đến năm 2005, trò lừa gạt này đã đem về một khoản thu nhập hơn 2 tỷ đô la từ các nạn nhân ở Âu – Mỹ đến cho các tội phạm ở châu Phi. Họ thường gửi cả triệu email rác mỗi ngày đến các địa chỉ Âu, Mỹ, Úc. Thư thường kêu gọi sự giúp đỡ của người nhận thư để giải ngân một số tiền lớn đang bị kẹt trong một tài khoản ngân hàng (50 triệu đô la từ tài sản bị phong tỏa của nhà độc tài Idi Amin hay 100 triệu đô la từ một mỏ vàng ở Nam Phi... hay một vài hình thức dễ tin khác). Họ xin địa chỉ, tài khoản... và yêu cầu người nhận ứng trước một số tiền vài ngàn đô la để làm thủ tục hay bày tỏ thiện chí. Chỉ cần một số nhỏ nhẹ dạ ngậy thơ là mối lợi thu về đã lên đến cả trăm triệu đô la mỗi năm.

Một biến thái của trò lường gạt này là những vị chuyên gia khả kính hứa hẹn sẽ đem về cả chục triệu đô la tiền vay hay tiền góp vốn cho các doanh nghiệp từ nhà đầu tư nước ngoài. Họ sẽ đòi một phí trả trước khoảng vài chục ngàn

đô la rồi biến mất hay không làm gì. Vì phải qua nhiều thủ tục pháp lý khác nhau liên quan đến nhiều quốc gia nên việc kiện cáo sẽ tốn kém và không hiệu quả.

Một thủ thuật cũng khá phổ thông là “lấy tiền của nạn nhân sau để trả cho nạn nhân trước”, gọi là Ponzi’s scheme. Nhà quản lý quỹ đầu tư Madoff đã nổi danh khắp thế giới khi dùng thủ thuật này để thu một số tiền lừa gạt đến 60 tỷ đô la. Những nạn nhân của các Ponzi’s scheme nhỏ hơn từ 1 triệu đô la đến 50 triệu đô la thì nhiều vô số kể. Khi làm ăn tại nước ngoài, đừng ham những lợi nhuận cao ngất trời (chứng tỏ sự hoang tưởng) mà mắc bẫy những trò lừa gạt này. Thực ra, chính phủ Mỹ bị kết tội là nhóm tội phạm điều hành một Ponzi’s scheme lớn nhất thế giới: Quỹ An sinh xã hội Mỹ (US Social Security). Họ đã lấy tiền đóng góp của thế hệ này để trả cho quyền lợi của thế hệ trước, vì tiền đóng góp trước đó đã bị chính phủ xài hết vào những chương trình không liên quan đến an sinh xã hội.

Kính trọng tất cả các đối tác, khách hàng và đối thủ

Trên hết, để tránh mất tiền vì những tranh tụng thì nguyên tắc hữu hiệu nhất là cách giao tiếp trong tôn kính và coi trọng những quyền lợi của đối tác, khách hàng và



ngay cả đối thủ. Luôn luôn bắt đầu bằng cách coi các than phiền và khiếu nại là “đúng”; rồi nghiên cứu kỹ lại vấn đề, với sự tham dự của các tư vấn, để nhìn rõ về việc phải làm và việc không thể làm. Nếu có bị thiệt hại đôi chút, hay mất chút sĩ diện; nên sẵn sàng chấp nhận để vụ việc trôi qua. Về lâu về dài, đây vẫn là những lỗi mất tiền ít nhất.

Khi còn trẻ, tôi đã ngang ngạnh chống lại một cơ quan chính phủ đầy quyền lực là Ủy ban Chứng khoán Mỹ (SEC). Dù tôi được thỏa mãn tự ái là mình “đúng” khi thắng kiện, nhưng hậu quả là công ty Hartcourt bị mất gần 400 triệu đô la thị giá, chưa kể những phí tổn pháp lý đến hơn 5 triệu đô la và 7 năm kiện cáo. Tôi đã làm kiệt quệ công ty vì cái “tôi” quá lớn của mình. Trong khi đó, nếu tôi chịu nhận lỗi (dù vô lý) và trả tiền phạt, chỉ mất 500 ngàn đô la và giải quyết vấn đề trong 3 tháng. Một bài học vô cùng quý báu về rắc rối pháp lý.

Như đã trình bày, có 1001 cách để mất tiền khi doanh nghiệp đem chuông đi đánh xứ người. Cơ hội tràn đầy cũng đồng nghĩa với rủi ro cùng khắp. Ra đấu trường quốc tế, chúng ta sẽ học hỏi được rất nhiều kỹ năng bài bản từ những doanh nhân siêu việt, sáng tạo và năng động; cũng như những siêu sao lương gặt rất tinh vi. Điều duy nhất phải nhớ là “cảnh giác cao độ và đừng để lòng tham làm mờ mắt những vụ việc đáng nghi ngờ. Người Mỹ có câu:

“Nếu đề nghị quá tốt như mơ ước, thì đó chỉ là mơ ước”
(If it's too good to be true, then it is). Ai cũng mất một ít tiền vì bị gạt trên bước đường kinh doanh, nhưng người khôn ngoan là đừng để những trải nghiệm cay đắng này biến thành thói quen.



Đầu tư FDI và FII tại Việt Nam



Sản phẩm FDI của mỗi quốc gia là môi trường đầu tư gồm rất nhiều yếu tố: cơ chế chính trị, thủ tục pháp lý, tăng trưởng kinh tế, chi phí vận hành (infrastructure), giá và chất lượng nhân công, hệ thống tiếp liệu (logistics),...

Vì sao tôi chưa đầu tư vào Việt Nam?

♦ *Không thể phủ nhận, bài học thành công và thất bại trong kinh tế thị trường, hội nhập quốc tế, thu hút nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) rất hữu ích với nhiều nước, trong đó có Việt Nam. Tuy nhiên vừa rồi nhìn lại, giới chuyên gia trong nước tâm tư rất nhiều: Việt Nam được coi là “thiên đường” đầu tư, nhưng là “thiên đường” cho ai? Là người đi nhiều, gặp nhiều và biết nhiều, ông chia sẻ thế nào với mỗi băn khoăn này của các vị ấy?*

– Trong nền kinh tế tự do toàn cầu, phải có một tư duy khách quan về FDI và phải coi FDI như một sản phẩm mình muốn bán ra trên nhiều thị trường. Sản phẩm FDI của mỗi quốc gia là môi trường đầu tư gồm rất nhiều yếu tố: cơ chế chính trị, thủ tục pháp lý, tăng trưởng kinh tế, chi phí vận hành (infrastructure), giá và chất lượng nhân công, hệ thống tiếp liệu (logistics), tài nguyên khoáng sản, thị trường nội địa, hệ thống tài chính, phí tổn bôi trơn (corruption), hỗ trợ đầu tư (subsidies) và vài nhân tố thứ yếu khác. Như mọi sinh viên MBA đều biết, sản phẩm phải được tiếp thị bằng 4P (price, product, place and promotion – giá, sản phẩm, phân phối và xúc tiến thương mại). Mỗi quốc gia đều có những đặc thù cho

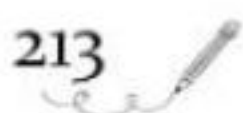


sản phẩm mời gọi FDI của mình. Và mỗi sản phẩm đều có những loại khách hàng riêng biệt, từ hàng rẻ đến hàng xa xỉ nhất.

Nhìn theo số liệu thì Mỹ là nơi thu hút FDI cao nhất thế giới (năm 2009, Mỹ, Pháp, Anh dẫn đầu với gần 4,5 ngàn tỷ đô la và Trung Quốc thứ 8 với khoảng 500 triệu đô la). Việt Nam không có mặt trong Top 30, cho nên gọi là “thiên đường đầu tư” là một danh từ hơi quá trớn. Âu – Mỹ thu hút nhiều FDI nhất vì lý do dễ hiểu: cơ chế chính trị và tài chính tự do, thị trường nội địa lớn, hệ thống tiếp liệu tuyệt vời, chất lượng nhân công tốt... và do đó họ thu hút nhà đầu tư bài bản, có công nghệ cao, nghiêm túc và dài hạn. Trong khi đó, Nigeria với tài nguyên thiên nhiên phong phú, và hệ thống tham nhũng vĩ đại, dù vẫn thu hút FDI, nhưng toàn là những anh đầu tư qua đêm, nhằm chụp giật và chia sẻ mỗi lợi phi pháp nhanh chóng với quan chức (“cò” dự án và trưng dụng đất công rất phổ biến ở các xứ như vậy). Còn thu hút FDI vì nhân công rẻ thì chỉ lấy được các dự án gia công kiếm chút tiền lẻ...

Nói tóm lại, nếu sản phẩm FDI của mình là hàng “chợ trời” thì khó mà đem bán trong những cửa hàng ở Fifth Avenue (New York).

- ♦ *Họ còn nói, các nhà đầu tư thường rất lạnh, và có bề dày kinh nghiệm thương trường. Để có giấy phép,*



có nhà đầu tư đã giới thiệu những dự án vốn ảo khiến không ít địa phương thậm chí định dự án để dãi bị hố. Bởi vậy hơn một lần các chuyên gia kinh tế khuyến cáo việc không ít dự án FDI thực chất là “cào tài nguyên đi bán”. E rằng đến khi công nghiệp trong nước phát triển thì nguồn tài nguyên của chúng ta đã cạn kiệt mất rồi?

– Phải nói nhà đầu tư là những người rất khôn ngoan với túi tiền của họ. Họ có 193 quốc gia trên thế giới, tức là có 193 sản phẩm để lựa chọn cho FDI của mình. Họ sẽ chọn môi trường đầu tư nào đem lại mức lợi nhuận cao nhất, nhanh nhất và ít rủi ro nhất. Tuy nhiên, có những nhà đầu tư chiến lược, họ muốn có mặt ở các quốc gia đông dân, có tiềm năng thị trường về lâu dài và sẵn sàng chịu lỗ một thời gian để nuôi dự án. Phần lớn họ là những công ty đa quốc gia có tầm nhìn lâu dài; và Trung Quốc, Indonesia, Việt Nam đã hưởng được những khoản FDI chiến lược này từ các công ty về tiêu dùng, các ngân hàng, các công ty điện máy, viễn thông, IT... hàng đầu thế giới.

♦ *Trên diễn đàn Quốc hội, khi thảo luận về việc này, nhiều vị đại biểu chỉ trích rằng: sở dĩ chất lượng FDI vào Việt Nam thấp là do chúng ta không có định hướng cụ thể, nên gần như nhà đầu tư nào vào cũng được chào đón?*

– Thông thường, ở các nước tự do Âu – Mỹ, chính phủ không có định hướng cho FDI. Ai muốn đem tiền vào Mỹ



đầu tư cho bất kỳ dự án gì cũng đều được hoan nghênh, miễn là dự án phải tuân theo pháp luật địa phương, an toàn cho môi trường và người dân, phải trung thực và minh bạch trên mọi khía cạnh (trừ các dự án liên quan đến an ninh quốc gia). Phần lớn, vì không có rào cản nên chính phủ không hỗ trợ tiền bạc hay đất đai gì. Tại Trung Quốc và Việt Nam, vì bệnh hình thức và tiền “lại quả” khi cấp giấy phép, nên các chính quyền địa phương thường lạm dụng FDI, nhất là những dự án liên quan đến địa ốc, biến đất ruộng trưng dụng hay những thắng cảnh thiên nhiên thành đất xây biệt thự. Cuối cùng, ai có tiền và biết chi đúng chỗ, đều được chào đón, kể cả những “cò” dự án, nợ như chúa chổm.

♦ Ông Trần Đình Thiên (Viện kinh tế Việt Nam), một chuyên gia kinh tế có uy tín dẫn số liệu: “Phân nửa số doanh nghiệp FDI hoạt động ở Việt Nam khai lỗ. Không phải chỉ lỗ 1, 2 năm mà lỗ triền miên”. Tại sao tại một thiên đường đầu tư mà đa số các nhà đầu tư vẫn kêu lỗ? Và mặc dù kêu lỗ triền miên như vậy mà không thấy mấy nhà đầu tư nước ngoài bỏ đi? Liệu có phải chính vì cái sự “lỗ” này làm cho Việt Nam trở thành thiên đường đầu tư của các nhà đầu tư nước ngoài? Vậy thì phải làm thế nào để kiểm soát vấn đề “lỗ giả lãi thật” của các doanh nghiệp FDI?

– Đây là vấn đề thực thi luật pháp một cách nghiêm chỉnh. Có cả trăm cách kiểm toán và định giá để phát hiện những vi phạm về thuế vụ, cũng như ô nhiễm môi trường hay tệ nạn tham nhũng. Tất cả những chuyên viên trong nghề, tư nhân và chính phủ, đều biết rõ các thủ thuật này. Nhưng nếu các quan chức về kiểm sát có những “lợi riêng” để nhìn ngó chỗ khác, thì chúng ta cũng bó tay. Thực sự, nhà đầu tư luôn tham lam: nếu trả 10% dưới gầm bàn tiết kiệm cho họ tiền thuế khoảng 30% thì đây là một bài toán vô cùng đơn giản.

♦ *Bởi vậy, nhiều chuyên gia đã khuyến cáo Việt Nam cần sớm hình thành một chiến lược mới về FDI trong giai đoạn tới. Vậy, theo ông chiến lược mới này cần phải như thế nào để Việt Nam chúng ta giảm thiểu được thua thiệt như lâu nay?*

– Tôi là một nhà tư bản “ngoan cố” nên không bao giờ muốn nghe đến chữ chính sách hay chiến lược gì từ chính phủ. Hãy để sản phẩm FDI cạnh tranh tự do trên thị trường tư bản (thực sự, không tự do cũng không được, ta cần nước ngoài hơn là họ cần ta). Muốn thay đổi tính chất của dòng tiền FDI, hãy thay đổi lại môi trường đầu tư của Việt Nam. Trung thực, minh bạch, tăng chất lượng nhân công và quản lý, trừng trị nghiêm túc mọi vi phạm, cởi bỏ những rào cản về thủ tục hành chính, tài chính,



cải thiện hệ thống hạ tầng... thì không cần hỗ trợ về đất đai hay thuế, chúng ta sẽ có những nhà đầu tư FDI chất lượng cao. Việt Nam với 84 triệu dân, tăng trưởng cao, vị trí chiến lược ở Đông Á, kinh tế đang còn nhiều cơ hội... sẽ là một điểm đến đích thực (không phải tiềm ẩn như quảng cáo trên CNN).

♦ *Rõ ràng, Việt Nam vẫn cần kênh vốn FDI, nhưng phải là những nhà đầu tư đang hoàng. Vậy theo ông, Việt Nam cần phải có những chính sách riêng biệt như thế nào để thu hút các nhà đầu tư chiến lược từ các nước đối tác lớn cũng như hạn chế những luồng đầu tư không mong muốn?*

– Như đã nói, mọi quốc gia đều có sản phẩm FDI khác nhau. Mình không thể rập khuôn Hàn Quốc, Đài Loan hay Singapore, vì hoàn cảnh lịch sử, hệ thống chính trị tài chính, mức độ tăng trưởng cũng khác nhau nhiều. Nhưng các quốc gia này có chia sẻ một tương đồng đó là cơ chế kinh tế khá cởi mở kiểu Âu – Mỹ. Thực ra, chúng ta đã rập khuôn theo mô hình FDI của Trung Quốc. Tôi muốn đưa ra một số liệu để cảnh báo: theo một báo cáo từ Đại học Thanh Hoa, Trung Quốc cần khoảng 4,2 ngàn tỷ đô la để làm sạch môi trường, đem trạng thái ô nhiễm trở về mức khởi điểm 30 năm trước. Nếu tính vào các chi phí để điều trị các bệnh do ô nhiễm gây nên và những chi phí xã hội khác, con số phải lên gấp đôi. Như vậy, trong sự thu hút



FDI, ai là người lợi hơn? Nhân dân Trung Quốc hay các nhà đầu tư nước ngoài?

♦ *Vẫn là vốn đầu tư, nhưng xin được chuyển sang một câu chuyện khác đó là thu hút vốn đầu tư gián tiếp. Thưa TS. Alan, bên cạnh kênh đầu tư FDI, xét về trung và dài hạn, vốn đầu tư gián tiếp cũng được xem là kênh dẫn vốn quan trọng cho nhiều nền kinh tế? Việt Nam sẽ được lợi gì khi rộng cửa đón dòng vốn FII?*

– Cũng như FDI, FII cũng là dòng tiền có thể giúp phát triển kinh tế. Các nhà đầu tư FII có cùng quan điểm với các nhà đầu tư FDI, làm thế nào để thu lợi nhuận nhiều nhất, nhanh chóng nhất và ít rủi ro nhất. Cái khác biệt về FII là tính thanh khoản, đây là những đầu tư ngắn hay dài hạn, cần được giải ngân hay thoái vốn nhanh chóng khi vận hành. Sự thu hút FII cũng không khác gì FDI: một cơ chế tài chính tự do, minh bạch trung thực, những tài sản có giá trị thực, những cơ hội tiềm năng tăng trưởng cao và trên hết, tính thanh khoản phải dồi dào. Một thị trường chứng khoán năng động sẽ giúp các doanh nghiệp phát triển nhanh chóng, bền vững nhờ dòng vốn FII (thường nhiều gấp 10 lần FDI) và giúp họ cải tiến kỹ năng quản trị thường trực vì đòi hỏi về kỷ cương công ty (corporate governance) của những nhà đầu tư FII này.



♦ Nhưng nhìn vào bài học thực tiễn ở các thị trường láng giềng, nhiều người vẫn ngần ngại bởi những ảnh hưởng tiêu cực mà kênh FII sẽ gây ra? Vì FII là vốn ngắn hạn, thoát vào thoát ra, không mang lại nhiều lợi ích cho nền kinh tế? Vậy làm thế nào để kênh dẫn vốn này ngày càng trở nên hấp dẫn, chính sách giám sát luồng vốn này sao cho an toàn và có hệ thống...?

– Người ta thường đổ thừa cho triệu chứng của bệnh mà không nhìn kỹ những nguyên nhân thực sự đã gây bệnh. Trong cuộc khủng hoảng kinh tế ở châu Á năm 1998, các nhà cầm quyền đổ tội cho các nhà đầu cơ FII về tiền tệ làm nổ tung đồng baht của Thái Lan, ringgit của Malaysia, won của Hàn Quốc... Tại sao các nhà đầu cơ lại nhắm vào những ngoại tệ này? Lý do rất đơn giản: chúng đã có một giá trị ảo cao hơn giá trị thật rất nhiều. Yếu kém này là do sự điều hành tồi của các quan chức kinh tế, không phải do các nhà đầu cơ: Dòng tiền đầu tư nước ngoài đổ vào quá nhiều để rồi các doanh nhân (với sự cố vũ của nhà nước) đem đổ vào các dự án dàn trải không hiệu quả, tạo nên những bong bóng địa ốc, dự án, và tài sản ngân hàng. Nói cho dễ hiểu, đây là mô hình Tổng công ty Công nghiệp Tàu thủy Vinashin nhân lên gấp trăm lần trong những nền kinh tế châu Á thời đó. Yếu tố nội tại này trước sau cũng sẽ làm sụp đổ nhiều ngoại tệ và nền kinh tế, các nhà đầu cơ FII chỉ đẩy tiến trình đi nhanh hơn.



Nói tóm lại, FII là một con dao hai lưỡi, nó có thể đẩy nhanh sự phát triển kinh tế chất lượng (nhìn vào mô hình Hồng Kông và Singapore), nhưng nó cũng có thể giết chết những bệnh nhân đang thoi thóp bệnh (cũng tốt vì không nên kéo dài cuộc sống của “zombies” – xác chết biết đi. Chúng tiêu tốn tài nguyên, làm kiệt quệ những công ty mạnh). Trong bối cảnh lúng túng về tỷ giá của VND và giá trị thực của các công ty trên sàn chứng khoán Việt Nam, có thể kết luận chúng ta đang may mắn được che chở bởi rào cản FII đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Chứ không thì rất nhiều zombies đã phải ra nghĩa địa.

Tháng 9 năm 2010



Không có bữa ăn nào miễn phí



Người Mỹ có câu: “Trong một sòng bài phé (poker) bịp bợm luôn có một nạn nhân. Nếu bạn không biết ai là nạn nhân, thì người đó chính là bạn.”

Túi khôn của loài người

Chuyện ngày xưa kể rằng có một vị vua Hy Lạp được tiếng là thông minh, đức độ cai quản một xứ sở thanh bình, an khang. Ông có một thư viện thu thập cả chục ngàn cuốn sách xuyên suốt lịch sử văn minh loài người và có ước muốn là chia sẻ những kiến thức khôn ngoan này cho trăm họ.

Ông triệu 500 nhà thông thái nhất của quốc gia và yêu cầu họ cùng nhau tóm lược mọi “tinh túy văn hóa” nhất của nhân loại vào một vài lời dễ hiểu (thay vì một thư viện sách) để mọi người dân cùng thấm thía đạo của trời và của người. Sau hơn một tháng, 500 nhà thông thái đưa lên một văn bản năm trang là công trình tóm lược. Vị vua thấy vẫn còn quá phức tạp, dân thường không thể thấm nhuần được tư tưởng kiểu này. Sau đó là một tóm lược còn 3 trang, rồi một trang rồi một phân đoạn. Nhưng vị vua vẫn không vừa ý. Cuối cùng ông cười hả hê khi vị đại diện trao cho ông cái túi khôn ngoan của nhân loại trong một câu văn độc nhất: “Không có bữa ăn nào miễn phí” (There is no free meal).

Đây là một thực tế hiển nhiên mà con người thời đồ đá cách đây 10 ngàn năm hiểu rất rõ. Ngày nào mà không



sẵn được con mồi nào đem về hang động, là ngày đó gia đình phải đói. Rồi loài người tiến hóa thành cộng đồng văn minh hơn, tổ chức những xã hội có tầng lớp và phân chia công tác theo khả năng của từng người. Xã hội mới đẻ ra một tầng lớp lãnh đạo có đầu óc và tham vọng.

Túi tham của quyền thế

Từ đế chế Trung Quốc đến Ai Cập và sau đó La Mã, Anh, Mỹ... giới quý tộc và chính trị gia giàu có luôn bận rộn suy nghĩ tìm những thủ thuật và phù phép để có “những bữa ăn miễn phí” dành từ tầng lớp nghèo hèn. Nếu nhìn vào cốt lõi, đây là một hình thái “ăn cắp”, nhưng được che đậy bằng những mỹ từ cao đẹp và văn hoa, giống như một bộ quần áo thời trang đắt tiền thương hiệu Louis Vuitton sẽ che đậy những mục nát của thân thể béo phì, làm mờ mắt người qua lại.

Xã hội ngày nay dù có tiến bộ cũng không dễ gạt bỏ nỗi lòng tham “ăn free” vốn đã mọc rễ trong lòng người 10 ngàn năm qua. Chuyện kiếm tiền, càng nhanh càng nhiều càng tốt là một đề tài thời thượng, hấp dẫn và lan tràn khắp mọi mạng truyền thông từ tin thời sự trên báo đến những câu chuyện ở quán cà phê, những bài giảng trong lớp học.

Trong dư luận, không thiếu những chuyện thích bắt chước lẫn nhau, không đóng góp một công sức gì cho xã hội nhưng tìm đủ mọi cách để bòn rút, ăn cắp. Hiện tượng phổ biến đến nỗi không ai còn cảm thấy ngạc nhiên hay phần nộ khi bị lộ diện.

Miễn phí thời hiện đại

Năm 2008, các chính phủ Âu – Mỹ (và sau đó toàn thế giới) phát động chương trình kích cầu chống suy thoái, nhưng thực sự đây chỉ là một hình thức ăn cắp tiền thuế của dân để cứu các ngân hàng và các nhà đầu tư lớn, có thế lực chính trị. Khi khó lấy tiền thuế trực tiếp của dân, các chính phủ đã tìm những mảnh khoe ly kỳ hơn... như đi vay bừa bãi để thế hệ sau phải gánh nợ chồng chất, hay in thêm tiền để gây lạm phát (anh có 10 đồng, tôi muốn lấy 2, tôi chỉ việc làm cho tiền mất giá 20% là anh đã bị móc túi mà không hề hay biết).

Có quốc gia còn hay hơn nữa, họ giữ lãi suất ngân hàng dưới 2% trong suốt 30 năm để lấy tiền tiết kiệm của dân cho các tập đoàn nhà nước vay kinh doanh (thực sự, các quan làm ăn theo lối OPM nên mất rất nhiều trong các lỗ lỗ, thất thoát và nợ xấu mà không ai phải chịu trách nhiệm). Trò phù phép khác là giữ tỷ giá đồng nội tệ thật thấp để được xuất khẩu cao (nhằm lấy thuế, ngoại tệ và tài



sản nhờ giá lao động rẻ mạt của nhân công và không cho họ hưởng thành quả đáng lẽ phải đến từ giá trị cao của đồng tiền).

Các tầng lớp tư nhân giàu có thì lợi dụng những khe hở của pháp luật (ở Mỹ) hay lạm dụng mối quan hệ với các quan chức trong nước để tìm những dự án “ăn free” như trưng dụng đất đai của nông dân nghèo, lấy hỗ trợ tài chính của chính phủ (tiền dân), chia chác các hợp đồng béo bở về xây dựng hạ tầng hay quân sự (không bị giám sát nhiều). Những vụ đầu cơ, làm giá hay lướt sóng trên các thị trường tiêu thụ hay tài chính chỉ là các hình thức khác của thủ thuật ăn cắp.

Trong canh bạc bịp

Trong khi đó, nhóm bị lợi dụng (những con kiến làm việc chăm chỉ, âm thầm đóng góp cho kinh tế) thì hoa mắt với những đánh bóng hư ảo của các “nhân vật” xã hội, chỉ ước ao bắt chước mọi hành vi lỗ lã của họ. Hình ảnh được truyền bá khắp nơi, như một trò ru ngủ khiến mọi người quên đi cái túi tiền của mình.

Người Mỹ có câu: “Trong một sòng bài phé (poker) bịp bợm luôn có một nạn nhân. Nếu bạn không biết ai là nạn nhân, thì người đó chính là bạn”. Ngay cả những sinh

viên với đầu óc tương đối trong sạch, tiến bộ, cũng quan tâm đến chuyện “kiếm tiền” hơn là kiếm kiến thức (năm 2008, một thống kê 3.600 sinh viên năm thứ tư cho thấy 71% sinh viên Mỹ và 84% sinh viên Trung Quốc coi chuyện kiếm tiền sau khi tốt nghiệp là mục tiêu quan trọng nhất).

Có một câu nói vui: “Coi dzậy mà không phải dzậy”. Chỉ tiếc là dù nhiều người cũng cảm thấy bị lừa dối, nhưng việc bận rộn mưu sinh và sự đam mê các màn xiếc và trò giác đấu (thời La Mã) hay các giải bóng đá và những cuộc thi hoa hậu, lễ hội (thời nay)... đã làm phần lớn dân chúng quên đi cái giá sẽ phải trả này.

Bài học lãng quên

Chuyện ngày xưa kết thúc bằng sự thất bại của vị vua khi truyền bá học thuyết “không có bữa ăn nào miễn phí”. Người vi phạm luật đầu tiên là bà hoàng hậu rồi sau đó là các hoàng tử, công chúa và quần thần. Ông vua thất vọng, bỏ đi tu trên núi xa, có lẽ để nghiền ngẫm lời Đức Phật về “tham, sân, si”, ba vấn nạn lớn nhất cho sự giải thoát của tâm hồn.

Còn bây giờ, chúng ta đang sống trong một thời đại mà phần lớn các dân tộc của chủ nghĩa toàn cầu đều chia sẻ quan điểm là... cái gì cũng có thể free, cứ việc dùng mọi



thủ đoạn để gom góp, và việc duy nhất cần để ý là tránh đừng để bị tố giác. Danh từ thời thượng gọi là “hạ cánh an toàn”.

Tôi vừa coi xong cuốn phim mới nhất, *Wall Street 2: Money Never Sleeps*. Vai chính Gordon Gekko có một câu nói thú vị: “Ngày xưa, tham lam là một tật xấu cần thiết để tạo động lực cho kinh tế. Bây giờ, tham lam là một hành xử hợp pháp và hợp thời trang”.



Tư bản và dân chủ



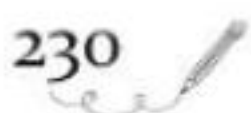
Sau vụ sụp đổ bức tường Berlin năm 1989, nhiều học giả về chính trị thế giới đã lạc quan tiên đoán là “chủ nghĩa dân chủ” theo định hướng tư bản sẽ là một mục tiêu căn bản cho mọi quốc gia trên toàn cầu. Theo nhận định chủ quan của tôi, thể chế dân chủ là lý do chính khiến nền kinh tế vốn dựa trên tư bản của Âu – Mỹ lâm vào tình trạng suy thoái như hiện nay.

Cho đến năm 2008, khủng hoảng tài chính bùng nổ ở Âu – Mỹ, gây khó khăn cho các nền kinh tế Tây phương, trong khi mức tăng trưởng GDP của Trung Quốc không suy chuyển, thì nhiều kinh tế gia lại tiên đoán một thời hoàng kim cho mô hình kinh tế chỉ huy.

Thực sự, nếu nền kinh tế thị trường của các nước xã hội là một mâu thuẫn, thì chủ nghĩa tư bản theo định hướng dân chủ cũng là một nghịch lý. Theo nhận định chủ quan của tôi, thể chế dân chủ là lý do chính khiến nền kinh tế vốn dựa trên tư bản của Âu – Mỹ lâm vào tình trạng suy thoái như hiện nay.

Khi người dân dùng lá phiếu
để ăn miễn phí

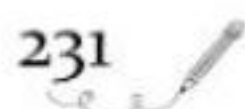
Thống kê mới nhất của Cơ quan Thuế vụ Mỹ (IRS) năm 2009 cho thấy số công dân không đóng thuế cho Chính phủ liên bang đã lên đến 47%. Năm 2007, tỷ lệ này chỉ là 38%. Nói vắn tắt là, hiện nay, một người Mỹ phải đi làm để nuôi một người khác. Các phúc lợi từ ngân sách liên bang



của các công dân không đóng thuế này vì thất nghiệp, vì nghèo hay đã về hưu, bao gồm an sinh xã hội, bảo hiểm y tế (medicare), phiếu thực phẩm miễn phí (food stamps), trợ cấp nhà cửa (housing subsidies), giáo dục, hạ tầng cơ sở, an ninh, môi trường... Dân số của các công dân hưởng lợi ích so với các công dân phải đóng thuế đã gia tăng liên tục trong vài thập niên vừa qua. Năm 2010, số người không đóng thuế sẽ nhiều hơn số người đóng thuế.

Với nguyên tắc “một công dân, một phiếu bầu”, thì số phiếu của thành phần hưởng phúc lợi sẽ tiếp tục lấn át thành phần trả thuế. Cử tri thì luôn bỏ phiếu cho những chính trị gia nào biết gia tăng phúc lợi cá nhân cho người dân. Đó là lý do đơn giản tại sao các chính trị gia Mỹ phải liên kết với thành phần hưởng phúc lợi và thành phần trả thuế sẽ mất dần ảnh hưởng trong quyết định chi tiêu của quốc gia.

Hiện nay, không chính trị gia nào dám đụng đến ngân sách của hệ thống an sinh xã hội, dù việc bội chi ở khoản này có thể làm tài chính công của Mỹ khánh tận trong 30 năm tới. Vì không ai muốn tạo ra tài sản để cho người khác hưởng, các công dân trả thuế sẽ mất dần động lực kiếm tiền, và cũng sẽ áp dụng chiến thuật bòn rút tiền công trên mỗi quyết định về công việc hay kinh doanh. Đây là hình thức tự sát chậm rãi của kinh tế Mỹ, quy trình đã bắt đầu ở châu Âu suốt nhiều năm qua.

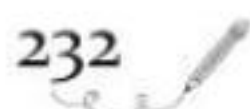


Dân chủ trong kinh doanh

Để đơn giản hóa vấn đề, tôi xin đơn cử một ví dụ một công ty thường bao gồm hai phần: cổ đông (shareholders) và những người liên quan tới quyền lợi công ty, gọi là nhà liên đới (stakeholders). Cổ đông là những người góp vốn cho công ty và nhà liên đới là những nhân viên, nhà cung cấp, khách hàng, cơ quan chính phủ trong vòng trách nhiệm, ngay cả những cư dân mà hoạt động của công ty có thể ảnh hưởng đến (như hàng xóm của một nhà máy hay cơ quan xã hội địa phương).

Nếu những nhà liên đới này có quyền bỏ phiếu trong các Đại hội Thường niên (một người một phiếu) như các cổ đông, thì mục tiêu và chiến thuật của công ty sẽ thay đổi hoàn toàn. Lợi nhuận có thể trở thành thứ yếu; và các phúc lợi dành cho các nhà liên đới sẽ được ưu tiên phát triển. Nếu đây là mô hình kinh doanh, tôi đoán chắc là các thị trường chứng khoán sẽ đóng cửa vì không nhà đầu tư nào muốn đem tiền riêng của mình ra cho các nhà liên đới chơi trò kinh doanh giùm họ.

Đây cũng là lý do tại sao phần lớn các công ty Liên Xô, Đông Âu ngày xưa cũng như các công ty quốc doanh bây giờ ở mỗi quốc gia trên thế giới đã thua lỗ liên tục. Cha chung không ai khóc, tiền không phải do mồ hôi nước mắt mình kiếm được thì sự tiêu xài lãng phí là hậu quả



hiển nhiên. Nền kinh tế tài chính của một quốc gia cũng phải tuân theo những quy luật này.

Tư bản và phát triển

Dĩ nhiên, tôi chỉ nhìn chủ nghĩa dân chủ trên khía cạnh kinh tế và ảnh hưởng của nó trên lĩnh vực tài chính công. Dân chủ đã đem lại rất nhiều lợi ích khác trên các vấn đề xã hội tự do, công bằng và pháp trị cho các xã hội Tây phương. Nhưng nếu hỏi tại sao tư bản và dân chủ có nhiều nghịch lý, thì đây là nguyên nhân căn bản.

Tác nhân chính của sự tăng trưởng ngoạn mục cho nền kinh tế toàn cầu trong hai thập niên vừa rồi là lưu lượng tiền khổng lồ của tư nhân được tự do vượt biên giới quốc gia và do các biện pháp thả lỏng lãi suất rất thấp của các ngân hàng trung ương. Tư bản là huyết mạch của kinh tế, dù là cho hoạt động của một công ty hay một quốc gia. Khi người bỏ vốn thấy tiền của họ bị lãng phí vào mục tiêu chính trị để bảo vệ quyền lực phe nhóm, thì không ai còn muốn tiếp tục trò chơi vớ vẩn này.

Các quốc gia như Hy Lạp, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha... đang gặp rất nhiều khó khăn để vay nợ vì các nhà đầu tư vào trái phiếu đang siết chặt hầu bao. Trong khi đó, chương trình tiết kiệm cắt giảm ngân sách của chính phủ

bị các nhóm lợi ích thường trực phản kháng bằng những cuộc biểu tình và đình công. Chứng khoán thế giới sắp phải chịu nhiều suy thoái vì lợi nhuận của các công ty sẽ bị giảm sút trong các khủng hoảng kinh tế tài chính sắp tới. Chính phủ Mỹ đang chơi với lửa khi tiếp tục chính sách tiền tệ gây thâm hụt lớn cho ngân sách.

Cũng trên khía cạnh kinh tế, ta có thể thấy là sự tăng trưởng thành công của kinh tế Trung Quốc là nhờ chính sách tư bản hóa hoạt động của các mảng kinh tế tư nhân và mảng đầu tư từ nước ngoài. Hai mảng kinh tế này chiếm đến 67% GDP (có thể còn cao hơn nữa nếu cộng vào nền kinh tế ngoài luồng) và là hai nhân tố tạo nên những thành quả phi thường, trong khi lĩnh vực quốc doanh vẫn trì trệ.

Jim Rogers, nhà tỷ phú Mỹ hăng say nhất với thị trường Trung Quốc, đã nhận định Trung Quốc là một quốc gia tư bản trẻ nhất thế giới. Theo tôi, cái khác biệt căn bản về cách vận hành mọi hoạt động xã hội và kinh tế giữa Mỹ và Trung Quốc là ở Trung Quốc, bạn có thể làm bất cứ điều gì bạn muốn nếu có tiền (tư bản) và đừng bao giờ phê bình chính phủ; trong khi ở Mỹ, bạn tha hồ chỉ trích chính phủ, nhưng mọi hoạt động kinh doanh sẽ bị áp lực nặng nề của luật pháp, điều lệ, công đoàn, thuế vụ, môi trường, nhóm lợi ích xã hội, các cơ sở truyền thông, giáo dục, tôn giáo... (xã hội).



Sức mạnh của nền kinh tế tư bản thực sự dựa trên lòng tham lam của con người. Có thể đây là một vấn nạn về đạo đức trên nhiều khía cạnh, nhưng thiếu sự tham lam cơ hữu đã tồn tại hơn 5 ngàn năm qua, sự tăng trưởng kinh tế sẽ trì trệ và mệt mỏi. Ngay cả văn hóa nghệ thuật cũng cần rất nhiều tư bản để phát triển và phồn thịnh; vì phú quý không hẳn chỉ sinh lễ nghĩa mà còn cho con người những thời gian rảnh rỗi để hưởng thụ các thú vui tinh thần.

Cái giá của trò chơi dân chủ

Nguyên tắc “một người dân, một lá phiếu” chỉ mới được áp dụng hơn 100 năm qua. Trong lịch sử, đã có thời gian chỉ những nhà quý tộc mới được đi bầu; hay chỉ các cử tri đã phải trả một khoản thuế mới có quyền lợi này. Trước năm 1920, phụ nữ ở Mỹ không được quyền ứng cử hay bầu cử. Bằng nhiều thủ thuật chính trị, truyền thông và luật pháp, các nhóm cầm quyền Âu – Mỹ đã làm chậm lại quy trình dân chủ hóa trong nhiều thế kỷ. Với sự đắc cử của Tổng thống Obama và sự chiếm lĩnh đa số của các nhóm hưởng phúc lợi, bánh xe tiến hóa đã đè bẹp quyền hành của các nhà tư bản. Trò chơi dân chủ mà họ đã sáng tạo khi lật đổ các vương quốc phong kiến khi xưa đang trở thành vũ khí làm thương tổn trầm trọng các định chế cột mốc của nền kinh tế tư bản.

Bánh xe tiến hóa của lịch sử cũng đã bắt buộc Trung Quốc phải “dân chủ hóa” các hoạt động kinh doanh và gần đây các thay đổi về xã hội. Những cuộc đình công biểu tình của nhân công Trung Quốc đòi tăng lương là một khởi đầu. Khi Trung Quốc bắt kịp Âu - Mỹ về các phúc lợi xã hội cho công dân của mình, thì nền kinh tế tài chính của họ cũng bắt đầu thoái hóa. Có thể đây là một điều đáng mong ước của nhiều người, nhất là những công dân Trung Quốc, nhưng đây cũng là một triệu chứng về cái chết của tư bản. Nếu không có sự đột phá kỳ diệu về khoa học hay công nghệ, phong cách sống trong thế giới của con cháu chúng ta sẽ trì trệ và nghèo khó như thời bao cấp.

Một chu kỳ mới của lịch sử chăng?

Con ve và đàn kiến

Những ngày tôi học tiểu học, thập niên 50, mỗi học sinh đều phải thuộc lòng câu chuyện ngụ ngôn của La Fontaine về “Con ve và đàn kiến”. Chuyện kể là con ve chỉ thích ca hát suốt các ngày hè tươi đẹp còn đàn kiến cần cù lo chuyển chỗ dự trữ lương thực và xây tổ để phòng cho những ngày đông lạnh giá. Con ve thật sự tỉnh ngộ và cay đắng khi phải đến tổ kiến sau đó để xin ăn và chỗ ở. Câu chuyện là một mô hình luân lý của tính khôn ngoan, ham làm việc và biết lo xa của đàn kiến so với những thói hư tật xấu của loài ve ham chơi.

Kinh tế ve và kiến

Gần đây, chuyên gia kinh tế Martin Wolf nhắc lại câu chuyện ve kiến này và lái đến chủ đề về các nền kinh tế toàn cầu. Theo ông, “kinh tế con kiến” được thể hiện ở các quốc gia chăm chỉ sản xuất và biết tiết kiệm như Đức, Nhật, Trung Quốc; trong khi “kinh tế con ve” tượng trưng cho sự tiêu thụ, nợ nần và hoang phí của các quốc gia như Mỹ, Anh và Hy Lạp.

Nhưng liên quan giữa kiến và ve có một hệ số mới của thời hiện đại: để tiếp tục tăng trưởng và tạo công ăn việc làm cho đàn kiến, các nền kinh tế “kiến” phải cho các quốc gia “ve” vay nợ rất nhiều để ve tiếp tục tiêu thụ hàng hóa của kiến. Đến lúc này, ve không còn nhiều khả năng trả nợ và đàn kiến lại thực sự có vấn đề. Tiếp tục cho vay thì tờ giấy nợ sau này sẽ bị mất giá trầm trọng; mà không cho vay, thì nền kinh tế của mình bị suy sụp thảm hại vì không xuất khẩu được. Khổ nhất là con kiến Trung Quốc, đàn kiến quá đông, không có việc làm cho chúng mà để cho chúng ăn không ngồi rồi thì sẽ mời gọi nhiều bất ổn xã hội trầm trọng.

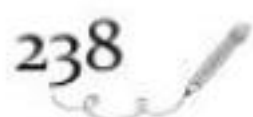
Dĩ nhiên đây là nguyên tắc mà các doanh nhân đều biết rõ: nếu bạn nợ ngân hàng vài trăm triệu đồng thì đây là vấn nạn của bạn; nhưng nếu bạn nợ ngân hàng vài ngàn tỉ đồng, thì đây là vấn nạn của ngân hàng.



Xã hội ve và kiến

Chuyện con ve và đàn kiến không những chỉ biểu hiện qua các nền kinh tế thế giới mà còn hiện diện ở khắp các tương quan trong các tầng lớp của từng nền kinh tế hay ngay cả trong nhiều gia đình và xã hội. Trong một bài viết trước đây về *Tư bản và dân chủ* tôi đã phân tích về những con kiến tư bản cần cù làm việc đầu tắt mặt tối ở Mỹ để đóng thuế. Sau đó, chính phủ lại phân phối các khoản tiền thuế này cho các thành phần nghèo kém. Mức thuế ở Mỹ cao đến nỗi một người đi làm phải đóng thuế chỉ để nuôi một người Mỹ khác không đóng góp gì cho ngân sách quốc gia.

Tôi không bàn về khía cạnh đạo đức, nhưng việc lạm dụng các phúc lợi xã hội của các thành phần ăn không ngồi rồi quả là một hiện tượng về ký sinh trùng của kinh tế Âu – Mỹ. Số lượng các con ve hay ký sinh trùng này, kể cả các quan chức nhà nước và các chính trị gia, tăng trưởng rất nhanh chóng (vì ai cũng tham lam) và số lượng cũng như tinh thần năng động của đàn kiến Mỹ ngày càng suy sụp. Thu thuế không đủ để tiêu xài, các chính phủ Âu – Mỹ còn đi vay mượn khắp nơi, nhất là Nhật và Trung Quốc, để sự thâm hụt ngân sách và cán cân thương mại trở nên tồi tệ hơn bao giờ hết.



Xã hội Trung Quốc

Trong khi nền kinh tế tư bản Mỹ bị các thành phần nghèo kém, hưởng phúc lợi xã hội, không sản xuất lợi dụng tạo nên suy thoái dựa chủ nghĩa dân chủ thì tại Trung Quốc, cơ chế xã hội đã tạo nên một tầng lớp “ve” giàu có, đầy quyền lực và rất tham lam trong việc rút tĩa mòn cạn các của cải tài nguyên do sức lao động của đàn kiến nghèo, thua kém từ vùng quê tạo nên.

Không những sử dụng nhân công giá rẻ từ các huyện xã nghèo, các con ve Trung Quốc còn lợi dụng bộ máy hành chính để trưng dụng đất đai thôn quê, tàn phá môi trường sinh sống của người dân khắp nơi, cũng như mượn trợn số tiền tiết kiệm của đàn kiến bằng cách giữ lãi suất huy động của mỗi ngân hàng dưới 2% trong suốt 30 năm qua. Và trong tất cả các thiên tai, khủng hoảng nhân tạo hay biến động xã hội, đàn kiến Trung Quốc là những người phải hứng chịu mọi thua lỗ. Các con ve Trung Quốc luôn luôn được bao bọc và nhiều khi hưởng thêm phúc lợi của chính phủ.

Từ đời kiến qua ve

Năm 1978, tôi đi công tác nhiều lần tại Bắc Kinh và có quen anh Liu Shan Dong, một viên chức trẻ tại Bộ Ngoại



Thương Trung Quốc. Một hôm, anh mời tôi về nhà dùng cơm. Gia đình anh có 4 người (vợ, con và mẹ già), được cấp một căn hộ rộng khoảng 20m² sau 10 năm làm việc cho chính phủ. Anh đạp xe đi về hơn 28 km mỗi ngày vì phải về nhà ăn cơm trưa để tiết kiệm tiền. Anh há hốc miệng khi nghe tôi nói tiền gửi xe hàng ngày của tôi ở Manhattan (NYC) mất khoảng 30 đô la Mỹ, tương đương với số lương hàng tháng của anh.

Anh là một con kiến chăm chỉ, hiền lành, gương mẫu như cả tỷ con kiến khác ở Trung Quốc. Mười hai năm sau, tôi quay lại Bắc Kinh, tìm anh và cuộc đời anh đã thay đổi nhiều. Nhờ một dự án khu công nghiệp có sự hỗ trợ mạnh mẽ của chính quyền địa phương ở Thiên Tân (cách Bắc Kinh khoảng 70 km về phía Nam), anh đã trở thành một “con ve” ấn tượng của Bắc Kinh. Gia đình anh bây giờ đã ở một biệt thự rộng hơn 600m² ngay gần khu Đại học Thanh Hoa, anh và vợ đều có tài xế riêng cho hai chiếc Mercedes và BMW đời mới nhất, và nhân công phục vụ tại nhà riêng của anh đã lên đến 6 người (2 ô sin, 1 người làm vườn, 2 tài xế và 1 người nấu bếp). Nhưng cái thay đổi lớn nhất là “con ve” này, kể cả bà vợ và bà mẹ, đã quên hẳn cái quá khứ làm kiến của mình và theo nhận xét của tôi, đối xử khá tàn tệ với người làm trong nhà. Hiện tượng con ve Liu Shan Dong thực ra rất phổ biến ở mọi tỉnh thành Trung Quốc.

Thời đại của ve

Thời đại mới, suy tư mới và chuẩn mực đạo đức văn hóa cũng thay đổi nhiều. Một thống kê của Đại học Boston về những tập quán của thế hệ 2011 tại Mỹ (mới vào đại học năm nay) cho thấy các bạn trẻ bây giờ gần như không bao giờ đeo đồng hồ ở cổ tay nữa. Ngày xưa, tôi say mê sưu tầm những chiếc đồng hồ Thụy Sĩ cổ điển và bỏ cả ngày nhìn thời gian đóng băng trong những tác phẩm nghệ thuật này. Tôi đã từng mơ đến ngày giao lại bộ sưu tập quý báu này cho con cháu.

Tuy nhiên, sự thừa thãi của chiếc đồng hồ đeo tay trong bối cảnh hiện tại cũng không khác gì sự thừa thãi của câu chuyện ngụ ngôn về con ve và đàn kiến. Những nguyên lý đạo đức đã thay đổi và đây có lẽ là thời đại của con các ve. Một ngày gần đây, không ai còn muốn làm kiến nữa. Tính kiên nhẫn để cúi đầu chấp nhận một số phận thiệt thòi sẽ chấm dứt và biến thành một hiện tượng xã hội mới? Vì có ai nghĩ rằng mùa đông sẽ không bao giờ đến và thế giới sẽ mãi ca hát trong một mùa hè bất tận?



Các cuộc chiến sắp xảy ra



*Trước mắt, nhìn chung sẽ không có sự thay đổi
ghê gớm quy mô nào. Tuy nhiên, các nền kinh tế
sẽ nghỉ ngơi và tận dụng thời gian để chỉnh sửa
và sáng tạo. Quá trình này có thể mất 5–10 năm.*

Săn tìm lợi thế

Sau nhiều năm gây sức ép buộc Trung Quốc phải tăng tỷ giá đồng Nhân dân tệ, Chính phủ Mỹ quyết định bỏ cuộc và thay vào đó bằng chính sách tự hạ giá đồng đô la. Giải pháp nói lỏng định lượng (QE 2 – in tiền mua trái phiếu) trị giá 600 tỷ đô la mới chỉ là bước đầu; các nước khác sẽ tiếp tục nổi đuôi. Các nhà mua bán tiền tệ dự báo đô la sẽ giảm ít nhất 12% giá trị từ nay đến tháng 12/2011.

Tuy nhiên, đừng nghĩ rằng Trung Quốc và các nền kinh tế dựa vào xuất khẩu khác sẽ để yên chuyện này. Các biện pháp đối phó hoặc trả đũa bằng thuế sẽ được áp dụng và sự bắt đầu của một loạt các cuộc chiến thương mại và chiến tranh tiền tệ sẽ không còn xa.

Tổng thống Obama không có nhiều lựa chọn. Ông đang cố gắng bắt chước mô hình kinh doanh thành công của Trung Quốc, Nhật Bản và Đức bằng việc tăng tính cạnh tranh cho các doanh nghiệp Mỹ trên thị trường toàn cầu. Ông hy vọng xuất khẩu của Mỹ sẽ giúp giải quyết được phần nào vấn đề thất nghiệp; ông nghĩ rằng đồng tiền giảm giá sẽ giúp giảm thâm hụt cán cân thương mại và ngân sách; cũng như sẽ giảm gánh nặng nợ ngoài của Mỹ.

Điều này có thể khả thi nếu ông thực hiện trong một phòng thí nghiệm, nhưng trên thực tế, sẽ có nhiều hành

động và phản ứng, và sự phức tạp của chính trị và kinh tế ở từng nước cho thấy không ai có thể đoán trước kết quả.

Chu kỳ mới cho nền kinh tế toàn cầu

Có một điều chắc chắn là với việc các nền kinh tế lớn liên tục tìm cách phá lợi thế cạnh tranh của nhau, trong đó có Trung Quốc, thì những ngày hưng phấn của chủ nghĩa thương mại tự do toàn cầu với các thỏa thuận của WTO sẽ không còn nữa. Các nước, dù lớn hay nhỏ, mạnh hay yếu, sẽ bắt đầu bảo vệ thị phần của mình và tung ra mọi dạng cơ chế phòng thủ nhằm hạ gục đối thủ cạnh tranh.

Các cuộc tranh cãi, những vụ kiện cáo, những rào cản không chính thức, những thao túng tỷ giá tiền tệ sẽ trở thành một điều bình thường mới. Thương mại tự do không chết, nhưng nó sẽ đi giạt lùi vài bước. Phải có đột phá mạnh về công nghệ mới giúp tránh hoặc giảm nhẹ thách thức này.

Thực tế mới sẽ không giúp Mỹ hay châu Âu giành lại chiếc vương miện siêu cường kinh tế của mình. Các yếu kém cố hữu trong cấu trúc xã hội của họ quá lớn nên khó có thể giải quyết (sự phát triển chín muồi của nền kinh tế, nhu cầu tiêu dùng lãng phí, chi tiêu chính phủ quá cao, các chương trình phúc lợi xã hội quá nhiều...). Tuy

nhiên, kết quả của các cuộc chiến tranh trong tương lai cũng sẽ làm chậm lại sự phát triển của nhóm các nền kinh tế mới nổi Brazil, Nga, Ấn Độ và Trung Quốc (BRICS), đặc biệt là Trung Quốc và khiến họ phải quay lại với giải pháp hướng nội.

Hướng đi mới của đầu tư

Trong khi đó, có một dòng tiền cực lớn được tích tụ trong thời gian thịnh vượng đã qua đang tìm kiếm một lợi nhuận tốt. Chúng sẽ đổ vào đâu? Vàng và kim loại quý sẽ là lợi thế, vì truyền thống tích trữ vàng trong những thời điểm bất bênh. Giá bất động sản quá rẻ tại các nước đã phát triển ổn định sẽ là một kênh đầu tư hấp dẫn.

Trong khi thị trường chứng khoán và trái phiếu sẽ trì trệ, các công ty có công nghệ triển vọng hay năng lực marketing cao sẽ là những viên ngọc hiếm. Nguyên liệu (commodities) và nông hải sản sẽ ổn định: lượng cầu chậm lại nhưng tăng trưởng về thu nhập và dân số thế giới sẽ tiếp tục. Các cổ phiếu của thị trường mới nổi sẽ sinh lời tốt trong ngắn hạn, nhưng về lâu dài sẽ kết thúc bằng sự nổ tung của bong bóng.

Trước mắt, nhìn chung sẽ không có sự thay đổi lớn lao ghê gớm nào. Tuy nhiên, các nền kinh tế sẽ nghỉ ngơi và

tận dụng thời gian để chỉnh sửa và sáng tạo. Quá trình này có thể mất 5–10 năm. Trong khi đó, với sự sụt giảm tăng trưởng và những thay đổi toàn cầu, mọi người sẽ có nhiều thời gian cho mình hơn, cho người khác, để làm những điều tốt cần đến lòng kiên nhẫn và sự tận tụy.

Sau bữa tiệc và cuộc vui, chúng ta sẽ đều cần ở một mình vào một buổi sáng Chủ Nhật yên tĩnh để tận hưởng niềm vui và thưởng thức một tách cà phê, hoặc nghe tiếng cười con trẻ hay tiếng chim hót. Cuộc sống chẳng phải tuyệt vời đó sao?

Thiếu can đảm, nhiều người bỏ cuộc quá sớm



Tôi khám phá ra rằng sức chịu đựng và tinh thần sáng tạo của doanh nhân khi đối diện với khó khăn và vực thẳm của phá sản trở nên sắc bén, kỳ diệu hơn so với mọi hình dung. Nhưng vì thiếu can đảm và kiên trì, nhiều người đã bỏ cuộc quá sớm.

♦ *Xin chào TS. Alan Phan, từ những trải nghiệm trong suốt 42 năm làm ăn tại khắp thế giới, ông cho bài học nào là quý giá nhất mà ông đã thu nhận được?*

– Tôi khám phá ra rằng sức chịu đựng và tinh thần sáng tạo của doanh nhân khi đối diện với khó khăn và vực thẳm của phá sản trở nên sắc bén kỳ diệu hơn so với mọi hình dung. Vì thiếu can đảm và kiên trì, nhiều người đã bỏ cuộc quá sớm.

Nhưng bước thêm bước nữa thì đã có sự phân biệt lớn người thắng kẻ thua trên thương trường. Phải biết giữ vững niềm tin. Chân cứng thì đá sẽ mềm.

♦ *Một doanh nhân muốn thành đạt, cần phải có những cá tính như thế nào?*

– Trong cuốn sách mới nhất, tôi có nêu lên 5 yếu tố căn bản của sự thành công trên thương trường: (a) động lực hay ngọn lửa bên trong, (b) thời gian và nỗ lực, (c) sức khỏe để chịu đựng, (d) hành động, chấp nhận rủi ro và (e) kinh nghiệm và quan hệ. Tôi còn nhắc đến yếu tố may mắn mà chúng ta không định lượng được.

Tuy nhiên, để có sự thành công bền vững về lâu dài, doanh nhân và doanh nghiệp cần một nhân cách đạo đức

văn hóa làm nền tảng cho mọi phát triển. Phần lớn các doanh nhân cho là mình làm kinh tế, không liên quan gì đến đạo đức, văn hóa, hay tôn giáo, triết lý.

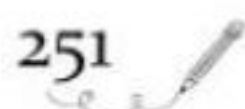
Một bản nghiên cứu của Đại học Harvard năm 1998 cho thấy 78% các công ty bền vững và phát triển nhanh nhất trong 50 năm vừa qua là những doanh nghiệp đặt nặng vấn đề đạo đức và kỷ cương quản trị lên hàng đầu theo thứ tự ưu tiên.

Bản nghiên cứu cho thấy về lâu dài đạo đức và kỷ cương góp phần tạo một niềm tin tốt đẹp từ khách hàng, từ nhân viên, từ đối tác, từ nhà đầu tư, từ cộng đồng đoàn thể... Đây là cách xây dựng thương hiệu hoàn hảo nhất của bất cứ doanh nghiệp nào.

Với một thương hiệu tiếng tăm và bền vững, công ty có thể tìm một tỷ lệ lợi nhuận cao hơn các đối thủ cạnh tranh, một thị phần cao hơn của khách hàng trung thành và kết quả là một thành tựu khả quan hơn về tài chính.

Thiếu đạo đức và kỷ cương quản trị, doanh nghiệp sẽ biến thành một công ty của cơ hội, của chụp giật, của đầu cơ... Mọi thành công sẽ tạm bợ, bạo phát bạo tàn.

- ♦ Ông kinh doanh suốt 42 năm tại hai thị trường lớn và năng động nhất: Mỹ và Trung Quốc. So sánh với hai nước này, ông thấy doanh nhân Việt Nam có ưu và khuyết điểm gì?



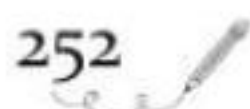
– Doanh nhân Việt chia sẻ nhiều đặc thù với doanh nhân Trung Quốc vì những điều kiện tương tự về văn hóa, chính trị, xã hội và kinh tế. Trung Quốc mở cửa thị trường trước ta 15 năm nên doanh nhân của họ tích lũy nhiều kinh nghiệm hơn. Tôi chỉ hơi tiếc là có rất nhiều bài học hay dở của họ mà chúng ta không nghiên cứu để tìm một lối đi riêng của mình.

Như Trung Quốc, doanh nhân Việt rất năng động, tham vọng, giỏi ứng biến, liều lĩnh, lạc quan và cầu tiến. Về khuyết điểm, họ giống doanh nhân Trung Quốc ở các điểm như thiếu kỹ năng quản trị ở bình diện quốc tế, thích đầu tư dàn trải, không chuyên sâu, trọng sĩ diện và hình thức, có tầm nhìn khá ngắn hạn. Họ cũng thiếu quan hệ với các đối tác nước ngoài: rất cần thiết trong nền kinh tế toàn cầu.

Nhưng quan trọng hơn hết, với tôi, họ chưa tạo dựng được một văn hóa đạo đức kỷ cương, cho cá nhân mình và doanh nghiệp của mình. Dù đang thành công, họ sẽ không đủ “phần mềm” để đi xa.

♦ *Ông nghĩ thế nào về việc doanh nhân Việt luôn xếp đầu bảng trên thế giới về tinh thần lạc quan?*

– Dù tinh thần lạc quan có thể ảnh hưởng đến những kết quả kinh doanh, đây không phải là một đơn vị đo



lượng dễ dàng và nó tùy thuộc rất nhiều vào những nhận thức chủ quan nhiều thiên kiến. Nó có thể gây ra nhiều tác động tiêu cực cũng như tích cực.

Tôi nghĩ mọi doanh nhân nên chú tâm đến việc đào tạo kỹ năng, kinh nghiệm và kế hoạch của mình hơn là tùy thuộc vào những yếu tố ngoài tầm kiểm soát.

Cùng đối diện với một tình thế, nhận thức của mỗi người cũng rất khác biệt, thể hiện qua câu chuyện khôi hài sau:

Bà mẹ tổ cáo nàng dâu: “Trong khi mày đi làm xa, con vợ mày ở nhà quá sức lãng loạn. Nó ngủ với hơn nửa đàn ông của thị trấn này.” Sau khi trầm ngâm suy nghĩ, ông con trả lời: “Nghĩ cho cùng, thị trấn này cũng không lớn lắm.”

♦ *Trở lại chuyện lạc quan về tương lai, ông nghĩ thế nào về kinh tế Việt Nam năm 2011 và về sau?*

– Không riêng gì ở Việt Nam, mà tất cả kinh tế thế giới vẫn chưa giải quyết được những vấn nạn lớn đã gây ra cuộc suy thoái toàn cầu vào năm 2008.

Nợ xấu địa ốc, cán cân thương mại, nợ công ở Mỹ; nợ công và suy thoái ở châu Âu và Nhật; bong bong tài sản và đầu tư bừa bãi tại Trung Quốc. Qua những gói kích cầu, các chính phủ đã “giấu bụi dưới thảm” (swept under the rug) hy vọng người dân sẽ quên đi chuyện khó

người này. Biện pháp có đôi chút thành công, tạo nên ảo tưởng hồi phục.

Nhưng một ngày đẹp trời nào đó, không xa lắm, chúng ta đều phải đối diện với thực tại, và tôi chắc chắn rằng mọi thứ sẽ tệ hơn những gì đã xảy ra trong năm 2008 nhiều.

Việt Nam cũng sẽ bị ảnh hưởng ít nhiều, nhưng với một nền kinh tế còn rất nhỏ và nặng về nông nghiệp, tiểu thương, chúng ta có thể vẫn còn giữ được tinh thần lạc quan.

- ♦ *Trong bối cảnh khó khăn như vậy, liệu giải pháp nào sẽ giúp ích nhiều cho doanh nhân Việt Nam?*

Trước hết, phải nhận thức rõ là các điều kiện kinh tế vĩ mô có ảnh hưởng nhưng không là yếu tố chính trong việc kiếm tiền. Thu nhập của một doanh nghiệp tùy thuộc nhiều vào khả năng nắm bắt cơ hội, sức sáng tạo và tầm nhìn của ban quản lý. Thị trường Âu – Mỹ có suy thoái thì cũng lớn rộng gấp ngàn lần thị trường nội địa, đồng nghĩa là cơ hội cũng gấp ngàn lần. Doanh nhân Việt phải có đủ can đảm và bản lĩnh để “hướng ngoại” và đi tìm cơ hội.

Đây là một quy trình khó khăn, đòi hỏi nhiều thời gian và kiên nhẫn. Khi ra nước ngoài, các doanh nhân sẽ phải bỏ lại một yếu tố quan trọng là các quan hệ và thói quen đã tạo thành công cho mình ở quê nhà. Tạo dựng làm ăn

trong một môi trường mới sẽ là thử thách lớn mà chỉ những “nhà vô địch” mới vượt qua đích.

Bù lại, sự thành công nơi nước ngoài, ở một sân chơi bằng phẳng, sẽ là một minh chứng hùng hồn cho kỹ năng quản trị và một tương lai bền vững hơn cho doanh nghiệp, cũng như một bảo đảm chắc chắn hơn về tài sản.

♦ *Còn thị trường Trung Quốc thì sao? Họ ngay sát Việt Nam và có nhiều tương đồng?*

– Tôi đã sống và làm việc tại Trung Quốc hơn 14 năm nên tôi hiểu rõ quan niệm kinh doanh của người Trung Quốc. Không như Âu – Mỹ, đây là một xã hội khép kín trên nhiều lĩnh vực, không riêng gì kinh tế hay chính trị.

Vào thập niên 70, doanh nhân Trung Quốc còn nghèo và thiếu hụt đủ mọi thứ nên họ hồ hởi mở rộng mọi cánh cửa để đón doanh nhân nước ngoài. Hiện nay, họ đã có vốn, chỉ thiếu công nghệ mũi nhọn cao và thương hiệu quốc tế, nên đây là hai lĩnh vực duy nhất họ mời chào. Không có hai món này, các nhà đầu tư nước ngoài sẽ hứng chịu rất nhiều rào cản xã hội và thủ tục pháp lý, từ địa phương đến trung ương, để bảo đảm họ sẽ thua các đối thủ Trung Quốc.

Dù văn kiện WTO không cho phép những cạnh tranh trái phép này trên giấy tờ, nhưng ai cũng hiểu rõ thực tế



về kinh doanh ở Trung Quốc. Hiện tượng hàng giả, hàng nhái, ăn cắp bản quyền trí tuệ, không đạo đức kỷ cương và quyền lực tham nhũng của các quan chức Trung Quốc là mặt trái những câu chuyện thần kỳ trong lịch sử phát triển của Trung Quốc.

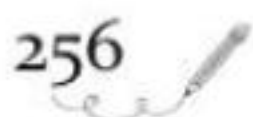
Dù là đồng minh và láng giềng hữu hảo của Trung Quốc, tôi tin chắc doanh nhân Việt có zero (zero = 0) cơ hội để làm ăn tại Trung Quốc.

♦ *Ngoài đạo đức, ông nghĩ doanh nghiệp phải có trách nhiệm gì với xã hội xung quanh?*

– Dĩ nhiên. Sự hài hòa với môi trường và con người xung quanh phải là một mục tiêu quan trọng để có sự phát triển bền vững. Doanh nhân cũng cần những cầu nối mật thiết với xã hội để tìm thanh bình cho nội tâm. Không ai là một ốc đảo riêng biệt.

Tuy nhiên, phải ghi nhớ một điều: muốn giúp người nghèo, thì đừng bao giờ trở thành một người nghèo. Nếu yêu kẻ yếu thế thất học thì đừng làm kẻ thất bại. Xã hội quanh ta cần người giàu có thành đạt, dù chỉ để làm một gương sáng, hơn là có thêm một người nghèo và thất chí.

♦ *Quay về với cá nhân ông. Nghe nói cách đây 36 năm, ông rời Việt Nam qua Mỹ lần thứ hai, trong túi vốn vụn chỉ có 600 đô la. Ông đã gặp may hay phải rất vất vả để trở thành con người Alan Phan như hôm nay?*



– Nếu nghiên cứu nghiêm túc thì mọi thành công hay thất bại đều có rất nhiều yếu tố cấu thành. Người Trung Quốc thì tin vào thiên thời, địa lợi, nhân hòa. Người Âu – Mỹ tin vào sức mạnh cá nhân cùng sự phù hộ của Thượng đế. Tôi đã mô tả ở trên 5 yếu tố căn bản của thành công.

Vì đam mê, tôi hay theo đuổi những dự án kinh doanh bừa bãi khi còn trẻ tuổi. Do đó, tôi đã hứng chịu nhiều thất bại thảm thương khi khởi nghiệp. Nhưng cũng vì tính lì lợm bướng bỉnh, tôi không bỏ cuộc và tiếp tục cuộc chơi. Những thất bại ban đầu trở thành những bài học vô cùng quý giá cho sự thành công về sau.

Tất cả các trải nghiệm đó đã hình thành một Alan Phan ngày nay, một sự trộn lẫn giữa may mắn và cá tính, cũng như ngu dốt và liêu lĩnh.

♦ *Dân gian có câu “lắm tài thì nhiều tật”, ông có dám kể ra các “tật xấu” của mình không?*

– Quả thực tôi có rất nhiều tật xấu, kể không hết. Nhưng tôi luôn coi chừng để chúng không làm hại tôi hay bất cứ một ai khác. Càng thành công thì càng nhiều trách nhiệm. Đôi khi tôi chỉ muốn làm anh học trò, tha hồ “vui hưởng” những tật xấu của mình và rong chơi hạnh phúc trong vô tư.

Một tật xấu tôi chưa bỏ được là đôi khi tôi lại biến mất một vài ngày, không ai biết mình ở đâu, mặc kệ công việc

đang hồi thúc chờ đợi và những người thân lo lắng. Tôi thường bay đi một nơi nào thật xa lạ, không có một ý định hay kế hoạch gì, và để dòng sự kiện hay môi trường mới lôi kéo đi như một chiếc lá giữa dòng sông. Sau vài ngày, tôi lại quay về với nếp sống quen thuộc cũ, nhoẻn miệng cười, xin mọi người tha lỗi.

Thu Hà

Tuần Việt Nam (Vietnamnet)

ngày 24 tháng 02 năm 2011

Kẻ cắp gặp bà già



Vấn nạn lớn nhất của anh trong thời đại kim tiền và điện toán đám mây (cloud computing) này là anh chưa định vị rõ ràng vai trò của mình trong màn kịch của thế giới. Anh sẽ thủ vai kẻ cắp hay bà già? Hay chỉ là một nạn nhân lương thiện và ngu dốt? Bi kịch sẽ xảy ra khi người nham hiểm và mê tiền lại không biết làm kẻ cắp hay bà già.

Trong tiểu thuyết hay phim ảnh, những câu chuyện về kẻ cắp đụng phải bà già có những tình tiết luôn gây thú vị cho người xem. Tuy vậy, những mẩu chuyện kẻ cắp-bà già xảy ra hàng ngày trong thực tế của đời sống cũng không kém phần hào hứng. Đây thực sự là những liều thuốc cười cần cho tim mạch.

Ngân hàng Âu - Mỹ và Hy Lạp

Trong những xứ sở đã phát triển có tình trạng tiêu xài bê bối nhất từ chính phủ đến người dân phải kể đến Hy Lạp. Trước khi gia nhập Liên minh châu Âu (EU), các ngân hàng quốc tế thường né tránh nợ công xứ này và không nhà đầu tư nghiêm túc nào có thể tin tưởng vào sự bền vững của đồng drachma. Chính phủ Hy Lạp luôn thiếu hụt về ngân sách và cử tri Hy Lạp luôn thiên về các ứng cử viên xã hội (thích quốc doanh hóa các xí nghiệp thành công và tái phân chia tài sản tư nhân bằng thuế vụ hay bồi chi cho các chương trình chính phủ).

Kết quả sau cùng là một nền kinh tế tụt hậu so với các quốc gia khác ở châu Âu và những doanh nhân hay nhân tài về mọi ngành thường có khuynh hướng rời bỏ Hy Lạp

để đi lập nghiệp ở các xứ khác. Những người còn lại thì tìm đủ mọi cách để bòn rút tiền từ chính phủ và có một câu nói phổ thông ở đây là: “Nếu bạn đóng thuế thì chắc bạn không phải là dân Hy Lạp.” Tuy vậy, sự suy sụp của tài chính Hy Lạp không trầm trọng lắm vì nợ vay của nước ngoài hiếm và tốn kém.

Mọi chuyện đều thay đổi vào năm 2001, sau khi Hy Lạp gia nhập Liên minh châu Âu (EU) và bắt đầu sử dụng đồng Euro như bản vị chính. Các kẻ cắp đánh hơi và nghĩ đây là một miếng mồi ngon. Kẻ cắp số một là tập đoàn Goldman Sachs và các kẻ cắp nhỏ hơn như Credit Lyonnais, Societe Generale BNP, Deutsche Bank, UBS... chạy theo gót chân các đại ca mà không cần suy nghĩ.

Trước hết, báo cáo tài chính công của Hy Lạp không đủ tiêu chuẩn để thỏa mãn đòi hỏi pháp lý của EU, nên Goldman Sachs phải tư vấn cho họ cách thức để giấu nợ và thổi phồng số liệu tốt nhằm mục đích vay tiền qua trái phiếu. Sau đó, Goldman Sachs phân phối các trái phiếu này cho đàn em là các ngân hàng Âu – Mỹ. Mọi người hạnh phúc. Chính phủ Hy Lạp có số tiền lớn để tiêu xài thoải mái, người dân và “cò dự án” hưởng bao nhiêu là lợi ích từ những chương trình tiêu xài ngắn và dài hạn, các ngân hàng Âu – Mỹ thu về bao nhiêu là phí tư vấn và phí phát hành trái phiếu.

Nhưng giống như chuyện tiểu thuyết, ngày vui lúc nào cũng chóng tàn. Mọi người quên đi một chi tiết rất nhỏ nhặt: nợ đáo hạn thì phải trả. Các kẻ cắp quên nhắc nhở các quan chức chính phủ điều này, và đa số người dân cũng nghĩ rằng họ không liên hệ gì đến việc trả nợ khi họ bỏ phiếu chấp nhận những khoản vay. Nhưng bà già Hy Lạp cũng không vừa. Họ nói với kẻ cắp là họ sẽ tuyên bố phá sản và để mặc cho các ngài ăn cắp lo liệu.

Các ngân hàng Âu – Mỹ sợ tái mặt. Mất đi hơn 400 tỷ đô la sẽ khiến vài ngân hàng cỡ lớn đi theo Lehman Bros ra nghĩa địa và các vị giám đốc ngân hàng sẽ mất công việc, mất nhà, mất xe, mất vợ, mất nhân tình. Họ thống nhất lại và lobby các chính phủ châu Âu phải bỏ tiền ra cứu trợ Hy Lạp. Gói tài trợ năm 2010 với 160 tỷ đô la không đi đến đâu, và gói thứ hai 170 tỷ đô la giữ tình hình tạm yên lúc này. Tuy vậy, với số nợ lên đến 580 tỷ đô la hoặc hơn nữa (khoảng 150% của GDP) và lãi suất hơn 14%, Hy Lạp sẽ chẳng bao giờ trả nổi hết nợ. Vấn đề có phá sản hay không chẳng còn là “câu hỏi” nữa, mà đề tài bây giờ là “khi nào thì phá sản”.

Ít nhất, các kẻ cắp trong chuyện này, cũng đã “đẩy cây” 330 tỷ đô la cho người dân các nước Đức, Pháp... đóng thuế trả giùm Hy Lạp.



Chính phủ Mỹ và Trung Quốc

Trong câu chuyện này, thật khó mà biết ai là kẻ cắp, ai là bà già? Kẻ nửa cân, người tám lạng? Lịch sử bắt đầu khi Mao Trạch Đông nắm quyền ở Hoa Lục vào năm 1949. Người Mỹ hoảng sợ nghĩ là con rồng Tàu đã trỗi dậy. Tuy nhiên, vô tình Trung Quốc lại trở thành “đồng minh” của đế chế Mỹ bằng cách tự kìm hãm mình trong 30 năm dài với một chính sách kinh tế tập trung và thoái trào. Trong khi những công dân Tàu ở các nước hay lãnh thổ nhỏ bé như Đài Loan, Hồng Kông, Singapore... học cách làm ăn của Âu – Mỹ và tiến nhanh để bắt kịp người da trắng về thu nhập, thì Hoa Lục lại thoi thóp với lợi tức không quá 200 đô la mỗi đầu người mỗi năm (1975).

Năm 1972, kinh tế Mỹ gặp khó khăn khi đã phát triển bị tắc tị với chính sách dầu hỏa của OPEC, với chiến tranh Việt Nam và với một thị trường nội địa đã bão hòa. Kissinger, đại diện cho nhóm quyền lực Do Thái, thúc đẩy Nixon bắt tay Hoa Lục để các “kẻ cắp” có cơ hội tiến vào một thị trường 1,2 tỷ dân. Muốn làm một nhân vật lịch sử và cũng bắt đầu gặp rắc rối với cử tri vì kinh tế, Nixon hăng hái “mở cửa” Trung Quốc. Ngược lại Trung Quốc cũng hồ hởi vì đất nước đã quá tiêu điều sau cuộc cách mạng văn hóa vĩ đại. Vả lại, “bà già” cũng chẳng có gì để mất.

“Bà già” đón nhận rồi tìm đủ thủ thuật để bòn rút và gặm nhấm tiền nong và công nghệ của “kẻ cắp”. Bà trở

thành kẻ cắp chuyên nghiệp. Sau 30 năm, Trung Quốc giữ giá lao công và tỷ giá hối suất rẻ mạt để các nhà tư bản Âu – Mỹ vui vẻ đầu tư và mở cửa thị trường cho hàng hóa Tàu. Các chính trị gia Âu – Mỹ cũng hoan hỉ vì cử tri của họ có một đời sống sung túc hơn nhờ giá quá rẻ của hàng hóa. Thêm vào đó, tiền Trung Quốc kiếm được từ xuất khẩu lại quay về Âu – Mỹ qua việc mua trái phiếu của các chính phủ Âu – Mỹ và các khoản tiền “rửa” của các đại gia Trung Quốc.

Tuy nhiên, “kẻ cắp” và “bà già” luôn quên những chi tiết nhỏ nhặt rất bất tiện. Một là nợ lúc nào cũng phải trả khi đáo hạn. Hai là khi anh cho một “kẻ cắp” vay, thì rủi ro mất tiền là điều không sao tránh khỏi.

Trong 35 năm qua, chính phủ Trung Quốc đã lợi dụng sức lao động của hơn tỷ người dân để kiếm được hơn 4.000 tỷ đô la cho quỹ ngoại hối. Các đại gia và quan chức Trung Quốc cũng thừa nước đục để “câu” hơn 1,8 ngàn tỷ đô la (ước lượng trên các mạng Internet). Con số này đã bốc hơi hết 720 tỷ khi Mỹ áp dụng chính sách hạ giá đô la (khoảng 12%) trong 3 năm qua để kích cầu kinh tế nội địa (thực ra là để cứu các ngân hàng Âu – Mỹ). Hiện nay, các công ty thẩm định tín dụng như Moody, S&P, Fitch... dọa là sẽ hạ cấp tín dụng của trái phiếu quốc gia Mỹ; và Đảng

Cộng Hòa cũng như phong trào Tea Party¹ cũng đang gây áp lực để Obama không thể vay thêm tiền cho chính phủ. Đồng đô la sẽ mất thêm khoảng 18% nữa nếu một trong hai điều này xảy ra.

Dĩ nhiên, khi nền kinh tế quá tùy thuộc vào thị trường xuất khẩu và túi tiền tiết kiệm có thể bay hơi theo đồng đô la, thì kẻ cắp Trung Quốc lại trúng kế của bà già Mỹ. Thế gọng kìm tạo ra sự đối ngòai liên tục giữa hai siêu quái này.

Chuyện chúng mình

Một doanh nhân trẻ kể với tôi những thành công và thất bại của anh ta trong 10 năm qua và xin ý kiến vì anh muốn tìm một định hướng mới cho sự nghiệp. Tôi khuyên anh nên đọc đi đọc lại binh pháp của Tôn Tử và chiến thuật của Machiavelli nếu muốn thắng trên thương trường. Nếu anh chỉ muốn làm người tử tế và văn minh, thì nên đọc sách Lão Tử và Og Mandino. Vấn nạn lớn nhất của anh trong thời đại kim tiền và điện toán đám mây (cloud computing) này là anh chưa định vị rõ ràng vai trò

¹Phong trào Tiệc trà: là một phong trào chính trị phân quyền tại Mỹ nổi bật chủ yếu vì kêu gọi giảm nợ công quốc gia và ngân sách liên bang bằng cách giảm chi phí và thuế má. Phong trào này được coi là một phần chủ nghĩa bảo thủ, một phần chủ nghĩa tự do cá nhân và một phần chủ nghĩa dân túy.

của mình trong màn kịch của thế giới. Anh sẽ thủ vai kẻ cắp hay bà già? Hay chỉ là một nạn nhân lương thiện và ngu dốt? Bi kịch sẽ xảy ra khi người nham hiểm và mê tiền lại không biết làm kẻ cắp hay bà già.

Việt Nam và Trung Quốc



Tôn Tử nhắc chúng ta là: “Kết quả của trận chiến đã được quyết định trước khi hai bên khai hỏa”. Những cân nhắc, chuẩn bị và sáng tạo là vũ khí lớn nhất khi bạn đi vào một vùng đất lạ.

Vì lịch sử và văn hóa giữa hai nước có quá nhiều tương tác nên các doanh nhân Việt thường nhìn vào thị trường và cơ hội ở Trung Quốc không mấy khách quan. Người thì ưa thích, hăng hái không lý do, người thì chê bai không muốn liên quan gì. Thậm chí, tôi thường bị cật vấn là nếu Trung Quốc trở thành siêu cường, qua mặt Mỹ thì sẽ gây ảnh hưởng gì đến chuyện làm ăn của chúng ta với họ?

Chuẩn bị và sáng tạo

Xin trả lời vắn tắt là Trung Quốc sẽ qua mặt Mỹ về GDP trong khoảng 10 năm nữa vì dân số hơn 1,3 tỷ người là quá lớn; nhưng muốn qua mặt Mỹ về chất lượng cuộc sống, sức mạnh quân sự, văn minh văn hóa, GDP đầu người, thì Trung Quốc còn phải đợi ít nhất là 30 năm nữa. Còn ảnh hưởng gì sẽ đến với các doanh nghiệp của chúng ta? Không gì cả. Việc sống chết hay thăng trầm của doanh nhân luôn nằm trong sức mạnh nội tại và những lợi thế cạnh tranh, dù có Trung Quốc hay không.

Hoàn toàn khách quan khi suy xét vấn đề, chúng ta sẽ nhận rõ những thử thách và cơ hội. Ngoài những định



luật tổng quát về kinh doanh và quản trị, các doanh nghiệp làm ăn với Trung Quốc sẽ phải đối diện thêm một số các vấn đề tốt và xấu khá đặc thù.

Con người Trung Quốc

Trước hết, bản chất căn bản của người Trung Quốc trong kinh doanh là nhiều thủ đoạn, tinh ranh và khôn khéo không kém gì người Do Thái. Sau 70 năm sống bao cấp và nghèo khổ, họ tạo thêm thói quen tàn nhẫn, kiên cường, chịu khó. Nhưng cũng vì yếu tố này, tư duy của họ chật hẹp và ngắn hạn. Phải mất thêm 20 năm nữa, con cái họ mới bắt kịp các doanh nhân Hoa kiều ở Hồng Kông, Singapore... Dù thế nào, đây là những đối thủ cạnh tranh nặng ký trên mọi phương diện.

Một yếu tố khác bất lợi cho doanh nhân Việt là nhiều người Trung Quốc không thân thiện với người Việt. Không những thế, Họ thường cho mình là “thầy” của người Việt, vì cho rằng tất cả văn hóa, lịch sử của Việt Nam là sự cóp nhặt, sao bản của Trung Quốc. Thái độ này sẽ ảnh hưởng nhiều đến các giao dịch thương mại.

Quan trọng hơn, mọi người phải nhìn nhận hàng hóa Trung Quốc rất cạnh tranh về giá cả nhờ một hệ thống sản xuất được coi là “công xưởng của thế giới”

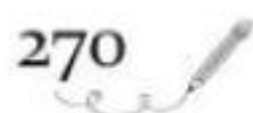
và một tỷ giá Nhân dân tệ ở mức thấp hơn giá trị thực khoảng 18%. Thêm vào lợi thế là một tổ chức ăn cắp công nghệ tinh vi và sự cố không tôn trọng tài sản trí tuệ như thương hiệu, bản quyền, hàng nhái, hàng giả..., cho nên, ngay cả hàng chất lượng Âu – Mỹ cũng phải thua sút về khả năng cạnh tranh.

Thị trường Trung Quốc

Một bất lợi khác cho sự xâm nhập vào thị trường Trung Quốc là cá thể của thị trường rất phức tạp với nhiều phân khúc, nhiều mâu thuẫn với quyền lợi của các quan chức địa phương, cũng như thủ đoạn của các đối thủ cạnh tranh và sự khó tính của người tiêu thụ.

Trung Quốc không có một thị trường đồng nhất như Âu, Mỹ hay Úc, Nhật. Một kinh tế gia phân thị trường thành bốn phân khúc, dựa trên thu nhập, vị trí địa lý, đặc điểm của văn hóa bang hội và ảnh hưởng của truyền thông, giáo dục. Đông nhất là thị trường của 600 triệu người nghèo khổ tại thôn quê với thu nhập dưới 8.000 Nhân dân tệ mỗi đầu người một năm, nhưng tiềm năng phát triển tốt nhất là thị trường trung lưu với hơn 300 triệu dân.

Những khó khăn khác là sự thỏa hiệp giữa quan chức và doanh nhân tại mỗi địa phương, và thói quen dùng

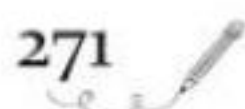


quyền lực và thủ đoạn để giành thị trường cho các doanh nhân có quan hệ. Cách đây vài năm, ngay cả bia Heineken cũng bị ngăn chặn bởi nhiều quận huyện không muốn thấy bia địa phương bị thua lỗ vì cạnh tranh.

Vượt qua thử thách?

Tuy nhiên, những thử thách nói trên không phải là không thể giải quyết. Dù người Nhật bị ghét hận, nhưng hàng hóa Nhật lại được ưa chuộng nhất tại Trung Quốc. Một thống kê về sản phẩm chất lượng nhất năm 2005 cho thấy 5 trong 10 thương hiệu hàng đầu tại Trung Quốc là của Nhật. Vả lại, với một nền kinh tế thứ hai thế giới về GDP, thị trường Trung Quốc là một miếng ăn béo bở cho những ai biết khai thác và phát triển.

Lợi điểm của doanh nghiệp Việt Nam so với các đối thủ nước ngoài khác cũng khá nhiều, ngoài việc vị trí nằm sát Trung Quốc. Hai quốc gia chia sẻ nhiều tương đồng về phương thức kinh doanh, cơ chế chính trị, phí tổn lao động, hệ thống phân phối, và thói quen cổ truyền. Hai nền kinh tế có thể hỗ trợ chặt chẽ cho nhau vì Trung Quốc cần nông hải sản, khoáng chất, thị trường tiêu dùng, còn Việt Nam thì cần rất nhiều nguyên liệu và máy móc cho sản phẩm công nghệ xuất khẩu.



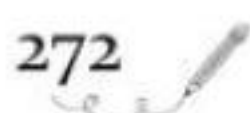
Tuy nhiên, để có hiệu quả hơn trong việc xâm nhập bền vững vào thị trường Trung Quốc, doanh nghiệp Việt Nam cần chú ý đến các thành tố sau đây:

Sản phẩm: Đừng bắt chước Trung Quốc là lời nhắc nhở hàng ngày. Trừ những hàng có đặc tính siêu cấp và độc đáo, chúng ta không thể cạnh tranh với hàng Trung Quốc tại sân nhà của họ. Ngoài các nông hải sản mà Trung Quốc thiếu hụt, như cà phê, trái cây nhiệt đới, những mặt hàng tiêu dùng Việt Nam như đồ gỗ hay giày dép phải có thiết kế mỹ thuật cao cấp kiểu Ý, Pháp...

Đối tác: Kiên nhẫn tìm cho được một đối tác lớn mạnh, tin cậy và thân tình. Không mấy doanh nhân nước ngoài có thể vận hành tốt hệ thống tiếp thị và cung ứng trong một thị trường phức tạp như Trung Quốc. Chúng ta cũng cần tạo dựng những quan hệ lâu dài với doanh nhân và quan chức, từ trung ương đến địa phương.

Thị trường: Nhắm vào thị trường trung lưu và trẻ trung. Ít doanh nghiệp Việt có bề sâu về quản trị và thương hiệu như tại Âu – Mỹ để xâm nhập hữu hiệu vào thị trường thượng lưu. Còn thị trường rẻ tiền thì nên chào thua trước vì doanh nghiệp Trung Quốc đã làm bá chủ. Ngành nghề tiềm năng là quán ăn Việt, hàng hóa đặc thù Việt, công nghệ cao kết hợp với giải pháp đặc biệt cho châu Á...

Chiến lược: Suy nghĩ dài hạn và độc đáo. Có thể bạn phải vấp ngã nhiều lần trước khi tìm được mô hình kinh



doanh hiệu quả. Sử dụng tối đa nhân viên và tư vấn Trung Quốc để hòa đồng vào môi trường và phong cách. Tìm hiểu con người và văn hóa Trung Quốc để biết thế mạnh yếu của doanh nghiệp mình.

Tôn Tử nhắc chúng ta là: “Kết quả của trận chiến đã được quyết định trước khi hai bên khai hỏa”. Những cân nhắc, chuẩn bị và sáng tạo là vũ khí lớn nhất khi bạn đi vào một vùng đất lạ. Qua những cánh đồng sa mạc và khu rừng rậm hoang dã, bạn sẽ tìm thấy một dòng suối ngọt ngào cạnh một khu vườn đầy hoa thơm trái lạ. Đó là một chuyện ngụ ngôn khá phổ thông ở Trung Quốc, nhưng cũng có thể là bản đồ của con đường “đi vào Trung Quốc” cho các doanh nghiệp Việt? Mời bạn lên đường.

Những can thiệp vô ích

Sau khi đã hết vốn chính trị để có thể tung ra gói kích cầu nào khác (QE 3), Tổng thống Obama và Chủ tịch Cục dự trữ Liên bang Mỹ Bernanke dùng một tên mới là “gói giúp việc làm” với 450 tỷ đô la và “gói chuyển đổi trái phiếu” (Operation Twist) với 400 tỷ đô la để cố hồi sinh kinh tế Mỹ. Dĩ nhiên, hai ông phải in thêm tiền hay vay mượn. Kết quả, không những vốn chính trị của hai ông và Đảng Dân chủ sẽ hết, mà công nợ và sự sụt giá của đồng đô la sẽ gây thêm tác hại cho vận hành kinh tế của Mỹ và toàn cầu qua lạm phát.



Trò chơi chính trị

Chính trị gia thường không thể chấp nhận một cuộc suy thoái kinh tế nào, cho dù đó là định luật của tự nhiên. Khi vay thì phải trả, khi tiêu xài tung bừng không sản xuất thì phải chấp nhận một suy đồi về tăng trưởng để bắt đầu lại. Tại sao thiên nhiên có bốn mùa, tại sao mọi người vẫn vui với mùa thu lá vàng, với mùa đông tuyết lạnh, vì họ biết rằng tiếp theo là mùa xuân của lá xanh và chồi lộc. Tôi tin rằng hai ông Obama và Bernanke sẽ thất bại như trong hai lần trước khi ban hành hai gói QE 1 và QE 2. Kinh tế sẽ được tác động trong vài ba tháng, rồi thị trường và quy luật tự nhiên sẽ kéo dài thêm suy thoái, mỗi lần xấu hơn một chút.

Giống như những đứa trẻ vừa lớn, chính trị gia luôn thích quậy phá, sửa đổi và hiếu động. Chúng không bao giờ chấp nhận ngồi yên cho tình thế tự biến đổi hay cho người lớn chút yên tĩnh để lo liệu công việc của riêng họ. Chúng phải suy nghĩ để đẻ ra những trò chơi liên tục, ngang ngược và nguy hiểm, cho chúng và mọi người khác.

Bài học Hồng Kông và Thụy Sĩ

Vừa rồi một anh sinh viên Việt soạn luận án tiến sĩ ở Úc xin gặp tôi vài giờ để bàn thảo và phản biện cho đề tài



ngiên cứu. Anh đang cố gắng chứng minh là mức thu nhập của người dân (GDP per capita) có tỷ lệ nghịch với những can thiệp của chính phủ vào vận hành kinh tế tài chính. Số liệu cho thấy ở những nước mà chính phủ biết tiết kiệm tối đa về ngân sách và ít dính líu đến các hoạt động của thị trường, cũng như có ít quyền lực về mặt kiểm soát, điều hành thì người dân ở các quốc gia đó có mức sống khả quan nhất. Hai nền kinh tế tiêu biểu cho giả thuyết này là Thụy Sĩ và Hồng Kông. Ngược lại, hai quốc gia mà người dân phải hứng chịu búa rìu nặng nề nhất là Bắc Triều Tiên và Zimbabwe.

Ngay cả một ông Tổng thống Mỹ (Reagan) cũng phải công nhận: “Chính sách của các chính phủ đối với nền kinh tế có thể tóm lược như sau: nếu chúng (các doanh nghiệp) sống, thì bắt đóng thuế; nếu chúng sống mạnh, thì phải kiểm soát; mạnh quá thì phải cấm; và nếu chúng không sống nổi, thì hỗ trợ chúng”. Thử tưởng tượng chúng ta đối xử với những người thân yêu của chúng ta theo phương thức vừa kể. Khi con cái khỏe mạnh thì làm đủ chuyện để tạo gánh nặng làm cho chúng yếu hơn. Còn với những người bệnh hoạn kiệt lực thì cố gắng “không cho phép” họ chết. Tóm lại, xã hội sẽ đẩy những xác chết biết đi (zombies). Và với một nền kinh tế đầy những ngân hàng zombies, những công ty sản xuất zombies,



những quan chức zombies... thì tương lai nào cho thế hệ trẻ hiện nay?

Giải pháp đơn giản

Tôi nhớ đến một hội thảo ở Ấn Độ khi tôi đề nghị với ngài Thứ trưởng Kế hoạch Ấn là nên sa thải 50% công chức và tăng lương cho 50% nhân viên còn lại. Họ sẽ bận rộn với công việc hơn, có nhiều tiền hơn; do đó, họ sẽ không còn thì giờ để nặn đẽ ra những quyết định, văn kiện sách nhiễu người làm kinh tế tư nhân. Đây sẽ là một gói kích cầu lớn nhất của mọi thời đại trên thế giới.

Tệ hại hơn các giải pháp cứu dân là lời kêu gọi để chính phủ tự kinh doanh để kiếm tiền giùm cho dân. Đây là căn bản của lý thuyết “quốc hữu hóa” các tài sản của tư nhân thành xí nghiệp quốc doanh, vì chính phủ quản lý thì tiền không chạy vào túi các tên tư bản ích kỷ. Thông điệp này rất được cử tri Âu – Mỹ ưa chuộng vì phần lớn dân nghèo đều hoang tưởng rằng đồng tiền này sẽ thực sự chạy vào túi mình. Chắc chắn họ sẽ thất vọng khi nhận ra là nó luôn chạy vào túi người khác.

Chuyện dài “quốc hữu hóa”

Năm 1945, ông Attlee lên thay ông Churchill làm Thủ tướng nước Anh sau khi vận động thắng cử với tiêu đề

hãy “quốc hữu hóa” trên toàn diện nền kinh tế, nhất là các công ty lớn. Sau cuộc họp phê chuẩn của quốc hội, ông Attlee tình cờ gặp lại ông Churchill trong phòng vệ sinh. Đang đi tiểu, ông Churchill bỗng rời chỗ ra xa khi ông Attlee vừa đến đứng cạnh ông. “Sao thế, ông có điều gì thù ghét tôi chẳng?” Churchill nói: “Hoàn toàn không. Tôi chỉ sợ ông thấy cái kích thích của... tôi, ông lại đòi quốc hữu hóa thì phiền lắm”.

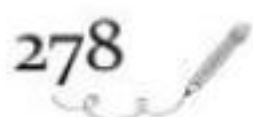
Lúc còn là sinh viên năm thứ ba đại học, năm 1966, tôi và hai người bạn Tàu làm “ta ba lô” du lịch Bắc Âu. Ấn tượng nhất trong chuyến lữ hành qua bốn nước là một buổi sáng mùa hè, chúng tôi đi xe điện để đến Christiania ở Copenhagen, Đan Mạch. Giờ đi làm, xe khá đông, không còn chỗ ngồi và chúng tôi phải đứng.

Cạnh tôi là một người đàn ông ăn mặc chỉnh tề, xách cặp đội mũ, phong cách thường thấy ở những anh quản lý kế toán chuyên nghiệp. Mặt đẹp trai, nụ cười đôn hậu và có vẻ như quen biết nhiều người trên xe vì những cái gật đầu chào hỏi “god morgen” liên tiếp. Ông ta cũng quay nói “hello” với tôi và tôi cũng “hello” lại dù không biết ông ta là ai. Sau khi rời xe điện, tôi quay lại hỏi người bạn Đan Mạch đi cùng. Anh ta nhún vai: “Ồ, đó là ông Otto, Thủ tướng, đang trên đường đi làm”. Tôi ngạc nhiên, tròn mắt và anh ta hỏi lại tôi tại sao: “Ông ta cũng phải đi làm mỗi

ngày như mọi người, có gì là lạ?” Thì ra, đây là chuyện bình thường ở xứ sở này. Một ông công chức, dù cao cấp, vẫn leo lên chiếc xe điện như những cư dân Hà Nội leo lên chiếc xe buýt để đến sở làm. Hết chỗ ngồi thì cũng phải đứng như mọi người khác.

Không chính trị gia nào chịu đứng yên cả

Dù còn trẻ và rất ngu dốt về chuyện chính trị, tôi cũng mừng tượng trong cách hành xử của ông Thủ tướng đó có cái gì tương quan đến việc tại sao người Đan Mạch có mức sống cao nhất thế giới và một văn hóa sống đương đại thông minh. Còn những quốc gia phải chi trả cả chục triệu đô la mỗi năm chỉ để tạo sĩ diện cho một vài ông lãnh đạo thường là những quốc gia có những chính trị gia thích xen vào kinh tế và hành dân. Điển hình là nước Mỹ của tôi và các nước nghèo khổ ở châu Phi.



Thái Hà Books trân trọng cảm ơn mọi ý kiến đóng góp của độc giả.

Mọi thông tin xin gửi về:

- Góp ý về biên tập: publication@thaihabooks.com
- Góp ý về bản quyền: copyright@thaihabooks.com
- Tư vấn dịch vụ xuất bản: dichvuxuatban@thaihabooks.com



THAIHABOOKS
Phụng sự để dẫn đầu

Công ty Cổ phần Sách Thái Hà

Trụ sở chính: 119 C5 Tô Hiệu -

Nghĩa Tân - Cầu Giấy - Hà Nội

Tel: (04) 3793 0480; Fax: (04) 6287 3238

VP-TPHCM: 533/9 Huỳnh Văn Bánh - P. 14 - Q. Phú Nhuận

Tel: (08) 6276 1719; Fax: (08) 3991 3276

Website: www.thaihabooks.com

Nhà sách Thái Hà

119 C5 Tô Hiệu - Nghĩa Tân - Cầu Giấy - Hà Nội

Tel: (04) 6281 3638

Website: www.nhasachthaiha.vn