

Một tư duy khác về Kinh tế và xã hội Việt Nam

TS. Alan Phan



TRƯỜNG ĐẠI HỌC



TRƯỜNG ĐẠI HỌC
TRƯỜNG ĐẠI HỌC

Thông tin ebook

Một tư duy khác về kinh tế xã hội Việt Nam -

Tác giả: Alan Phan

Biên tập và hiệu chỉnh ebook: Hoàng Nghĩa Hạnh

Nguồn: gocnhinalan.com

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

Lời nói đầu

Tiến sĩ Alan Phan là doanh nhân Việt kiều đầu tiên đưa công ty tư nhân của mình lên sàn chứng khoán Mỹ vào năm 1987. Năm 1999, Tập Đoàn Harcourt của ông đạt mức thị giá 670 triệu USD, hiện tách thành 5 công ty (HRCT, SRRY, ETLK, ENVI và SPXP) và tiếp tục niêm yết trên thị trường chứng khoán Mỹ.

Ông cũng là người đầu tiên giới thiệu hệ thống bán cổ phiếu qua mạng và giáo dục online bên Trung Quốc vào năm 1997. Trước đó, ông đã có nhiều năm kinh nghiệm làm việc trong các công ty đa quốc gia cũng như các ngân hàng lớn ở Wall Street. Hiện nay, Tiến sĩ Alan Phan đang là Chủ tịch Quỹ đầu tư VIASA (quỹ riêng của gia đình), và là chuyên gia tư vấn về Emerging Markets cho nhiều tập đoàn đa quốc gia. Ông cũng là cổ đông lớn tại 6 công ty đại chúng ở Trung Quốc và Hoa Kỳ.

Tiến sĩ Phan du học Mỹ từ năm 1963. Ông tốt nghiệp bằng cử nhân tại Penn State (USA), MBA tại American Intercontinental (USA), Ph.D tại Sussex (UK) và DBA tại Southern Cross (Australia). Ông cũng là giáo sư thỉnh giảng tại các Đại học Mỹ (Colorado, Columbia, Cal State) và Trung Quốc (Fudan, Tongji).

Ebook tập hợp các bài viết của tiến sĩ Alan Phan đăng trên website: gocnhinalan.com

Biết rồi... khổ lắm... nói mãi!

Trong đời sống thường nhật, có không ít người thích đem cái quá khứ vàng son (chứa rất nhiều hoang tưởng) để che đậy những yếu kém và thất bại hiện tại. Cái tôi của họ quá lớn để chịu đựng bất cứ một lời phê bình hay chê bai nào, dù vô tình hay nhỏ nhặt.

Biết rồi... khổ lắm... nói mãi! Dân gian có câu “biết rồi, khổ lắm, nói mãi...” để chọc quê những nhân vật thích nói.... và nói, dù rằng câu chuyện của họ chỉ là một sự lặp đi lặp lại những gì mọi người đã chán chê. Trong cuộc sống gia đình, các bà vợ lắm mồm và các bậc cha mẹ độc tài quyết đoán là những tác nhân thường xuyên cho hiện tượng này.

Bệnh sĩ diện “hảo”

Không riêng ở Việt Nam, đây là một vấn nạn phổ thông cho các ông chồng khắp thế giới. Một người Mỹ than phiền với bạn, cả 50 năm nay, anh ta không nói một lời nào với vợ. Anh bạn hỏi lý do và anh ta đáp, “Tôi không dám ngắt lời bà ta”. Nhưng người già thì đỡ hơn, họ phải đeo máy trợ thính và chỉ cần lén tắt máy là lỗi tai được sống yên ổn.

Tôi có một ông chú họ ở California, già và nghiêm khắc, mỗi sáng thứ bảy đều bắt con cháu ngồi xếp hàng nghe ông giảng “đạo”. Ông thường nói về những quá khứ huy hoàng của mình lúc xưa, về luân lý và văn hóa của tổ tiên dòng giống và về cách hành xử của một bậc quân tử. Nhưng con cháu đều thừa biết về mọi thói hư tật xấu của ông... dối vợ chơi bời, gạt gẫm bạn bè, lấy tiền welfare (trợ cấp của chính phủ) và tiền con cháu cho đi đánh bạc, nợ nần tứ xứ và thích “nổ” về mọi chuyện lớn nhỏ. Lý do con cháu còn chịu khó ngồi nghe vì ông đã gần đất xa trời và lòng tôn kính các bậc trưởng thượng vẫn tiềm tàng rất mạnh ở các cộng đồng người Việt hải ngoại.

Tật thích nói và nói, không muốn ai tranh luận hay phản biện này, theo lớp Tâm lý học sơ đẳng dạy ở các đại học, thường thể hiện ở những người thiếu kiến thức, nhiều mặc cảm tự ti, nghèo hèn về ý tưởng mới và có nhu cầu cao về sĩ diện “hảo”. Họ không muốn ai bàn ra tán vào vì sợ để lộ cái “dốt” của mình. Họ muốn mọi người phải im lặng vì bất cứ giải pháp hay sáng kiến gì

họ đưa ra đều thiếu chuyên môn và chiều sâu, không đủ biện luận để chống đỡ một phân tích hay nghiên cứu bài bản. Họ thích đem cái quá khứ vàng son (chứa rất nhiều hoang tưởng) để che đậy những yếu kém và thất bại hiện tại. Cái “tôi” của họ quá lớn để chịu đựng bất cứ một lời phê bình hay chê bai nào, dù vô tình hay nhỏ nhặt.

Sự quyết đoán trong tư duy của các nhân vật này thường được đóng khung trong những nguyên tắc “bất khả xâm phạm”, được thiết lập từ thời xa xưa, khi con người vẫn còn loay hoay với chén cơm manh áo. Họ rất sợ sệt khi phải đối diện với những tiên bộ của kỹ thuật và nhân sinh quan, sợ thế giới của Internet và nền kinh tế mới.

Họ quá già cỗi để thích nghi vào xã hội mới của “ngôi làng toàn cầu” (global village) nhưng họ lại không muốn để con cháu tự đi tìm định mệnh cho riêng chúng. Họ cho mình cái quyền áp đặt một con đường duy nhất chúng phải đi.

Những con người như vậy đã hiện diện suốt trong lịch sử loài người. Giới lãnh đạo khoa học và tôn giáo đã dùng uy quyền của họ để cầm tù và giết chết Galileo khi ông này đưa ra giả thuyết là trái đất tròn. Xưa hơn nữa, các triết gia Hy Lạp đã bắt Socrates uống thuốc tự vẫn vì những triết thuyết ông đề xướng nghe trái tai với niềm tin lỗi thời của họ. Việc đầu tiên các bạo chúa, từ Tần Thủy Hoàng đến Hitler, Kim Il Sung, thích làm khi lên nắm quyền là đốt sách để tránh những phản biện tri thức. Chỉ tội cho các nhà lãnh đạo ngày nay, kho tàng hiểu biết của nhân loại nằm trong “đám mây” (cloud computing), không biết làm sao đốt được.

Không ai có thể độc quyền kiến thức

Cách đây 10 năm, tôi có dạy vài khóa học cho lớp EMBA ở Đại học Tong Ji và Fudan ở Thượng Hải. Tôi nói với sinh viên là không ai có thể độc quyền về kiến thức; và phương thức dạy của tôi là đào sâu nắm kỹ một vấn đề, rồi đem vào lớp để tranh luận phản biện, càng nhiều quan điểm khác nhau càng phong phú. Nó tăng cường sự hiểu biết của sinh viên về các đề tài này. Chỉ tiếc rằng, sinh viên Trung Quốc đã có tập quán thụ động, vì đã quen với lối giáo dục một chiều, giảng viên hay sách vở nói sao thì lập lại như một con vẹt, không có một chút sáng tạo hay cố gắng gì của riêng mình. Tôi bỏ dạy vì không tìm ra một động lực gì hào hứng trong môi trường buồn tẻ đó.

Quay qua chuyện quản trị doanh nghiệp hay chính phủ cũng vậy. Tôi đã từng dự nhiều buổi họp nhân viên mà vị Giám đốc nói và nói, giờ này qua giờ nọ. Nhân viên thì sốt ruột nhìn đồng hồ liên tục. Hay các quan chức chính phủ, bắt cả ngàn học sinh đứng dưới nắng gay gắt của buổi trưa, nghe ngài phát biểu vài ba giờ về những đề tài mà các em nhỏ này hoàn toàn không có ý niệm. Những nhà quản lý có tư duy này thường dùng thế lực chính trị để tạo cho doanh nghiệp mình những độc quyền và đặc quyền, vì họ biết rằng họ không đủ sức cạnh tranh trên một sân chơi bằng phẳng. Vừa làm vận động viên vừa làm trọng tài thì chiếc cúp vô địch phải về tay mình.

Trong môi trường tư duy đó, ta thường thấy cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp hay chính quyền rất hoành tráng, quy mô và nhiều bệnh hình thức. Các luật lệ thì phức tạp, mâu thuẫn, khó hiểu để không ai phải chịu trách nhiệm và cũng không ai có thể kiểm soát được.

Năm 2001, tôi được mời qua New Delhi dự hội thảo về cải tổ cơ cấu các doanh nghiệp nhà nước theo tinh thần kinh doanh (entrepreneurship). Đây không phải là lĩnh vực chuyên môn của tôi, nhưng một giáo sư người Úc bị bệnh vào giờ chót đề nghị tôi thay thế.

Trong đề tài thảo luận, những phương thức cải tiến bộ máy hành chính của chính phủ được đặt ra. Trước mắt ngài thứ trưởng Kế hoạch của Ấn Độ, tôi nói một giải pháp rất đơn giản và không tốn kém là sa thải 50% toàn bộ công chức và tăng lương gấp đôi cho những nhân viên còn lại. Tôi đảm bảo bộ máy sẽ không bị thiệt hại một chút gì và sự đơn giản hóa những thủ tục rườm rà của hệ thống hành chính sẽ giúp kinh tế tư nhân phát triển mạnh mẽ hơn. Tôi cũng tin là hệ số tăng trưởng GDP của Ấn Độ sẽ tăng ít nhất là 30% so với hiện tại. Ông ta không trả lời vì nghĩ tôi chỉ nói đùa để kích hoạt không khí buồn tẻ của cuộc họp.

Xã hội sẽ ra sao khi người dân cố tình “tắt máy trợ thính”

Tuần rồi tôi đến New York gặp vài đối tác làm ăn và được mời đi ăn vào buổi tối khi kết quả các cuộc bầu cử giữa nhiệm kỳ của Quốc hội Mỹ đang được truyền hình truy cập từng phút một. Tiệm ăn sang trọng nổi tiếng với khách hàng phần lớn là các đại gia Wall Street. Họ chăm chú theo dõi, bàn tán ồn ào như coi một trận bóng đá chung kết. Khi một ứng cử viên của đảng Dân chủ (phe Obama) thua, một vài tràng pháo tay vang dậy.

Trong khi đó, khi được khảo sát về lý do đã khiến họ giận dữ và “ném các tên khốn kiếp khỏi chính trường” (throw the bastards out), 38% các cử tri Mỹ lại cho rằng sự suy thoái kinh tế hiện nay là do lỗi tham lam của chính các đại gia và ngân hàng ở Wall Street và chính quyền Obama đã che chở cho những tên “tội phạm” này. Nói chung, mọi người đều nhìn thực tại theo góc cạnh cá nhân chủ quan của mình hay của phe nhóm mình.

Cả hai phía đều là những công dân già dặn, khôn ngoan, không ngây thơ để hiểu rằng, kết quả cuộc bầu cử này có lẽ không làm thay đổi nền kinh tế chính trị nước Mỹ hay chính đời sống cá nhân của họ bao nhiêu. Họ chỉ có một tham vọng độc nhất là đem vấn đề ra công khai tranh luận và quyết định; và họ sẽ thỏa mãn với phiếu bầu của mình, dù trúng hay sai trong tương lai. Đây là sức mạnh tiềm ẩn lớn nhất của xứ Mỹ và những xã hội mở rộng: họ tin rằng càng nhiều góc cạnh của vấn đề được nghiên cứu, suy xét, càng nhiều cơ hội đến gần với giải pháp.

Tôi còn nhớ một thí nghiệm bạn tôi đã làm ở đại học 45 năm về trước: một con chó bị nhốt lại trong chuồng và bị miệng không cho sữa trong 7 ngày. Dù vẫn được cho ăn uống đầy đủ, sau khi thả ra, con chó bị những triệu chứng biến thái về tâm lý: trở nên hung dữ, thích cắn và sữa, bị táo bón, sức đề kháng yếu hẳn và không còn trung thành với chủ như trước.

Xã hội nào cũng đầy những bức xúc giận dữ của các người dân khi nhìn những trái tai gai mắt hàng ngày. Ở các xã hội được cơ hội bày tỏ sự bức xúc này bằng là phiếu hay tự do ngôn luận, người dân thường thoải mái và hành xử văn minh hơn trong các giao tiếp. Có lẽ vì nhu cầu phải “sữa” là một đòi hỏi của thiên nhiên cho tất cả mọi sinh vật, không chỉ riêng cho loài chó? Một xã hội mà phần lớn các người dân tắt máy trợ thính để khỏi phải “nghe”, là biểu tượng của một sự tuyệt vọng tột cùng.

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.

Không có bữa ăn nào miễn phí Chuyện ngày xưa kể rằng có một vị vua Hi 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 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 ngồi xuống 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 5 trang là công trình tóm lược. Vị vua thấy vẫn còn quá phức tạp, dân thường không ai có thể thấm nhuần được tư tưởng kiểu này. Sau đó là một tóm lược còn 3 trang, rồi 1 trang rồi 1 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 cả” (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 săn 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.

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 luôn bận rộn suy nghĩ tìm những thủ thuật và phù phép để có “những bữa ăn miễn phí” dâng lên 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 của 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 tiền bạc 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 giác ngạc nhiên hay phẫn nộ khi bị lộ diện.

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 của dân để cứu các ngân hàng và các nhà đầu tư lớn, có thể 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 mất tiền mà không hề hay biết).

Chính phủ Trung Quốc 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 (tiền người khác - other peoples money; nên mất rất nhiều trong các lỗ lãi, thất thoát và nợ xấu mà không ai phải chịu trách nhiệm). Trò phù phép khác là giữ tỷ giá Yuan (nhân dân 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 (ở Trung Quốc) 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 thác của thủ thuật ăn cắp.

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 lối sống 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 một 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).

Người bình dân Việt Nam có câu nói “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.

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 cả, 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”.

Đầu tư FDI và FII

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), ...

Đầu tư FDI và FII 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, position, place and promotion, giá, vị thế, nơi chốn và khuyến mãi). 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 USD và Trung Quốc thứ 8 với khoảng 500 triệu USD). 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, xứ 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 giựt và chia sẻ mỗi lợi phi pháp nhanh chóng với quan chức (“cò” dự án và trung 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 ở 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 những nhà đầu tư đã giới thiệu những dự án vốn ảo khiến không ít địa phương thẩm định dự án dễ dãi bị hố. Bởi vậy hơn một lần các chuyên gia kinh 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 những 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 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 trên 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?

Thường thường, ở các nước tự do Âu Mỹ, chính phủ không có một định hướng cho FDI. Ai muốn đem tiền vào Mỹ đầu tư cho bất cứ dự án gì cũng đều được hoan nghênh, miễn là dự án phải tuân theo pháp luật địa phương, có 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 trung 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, một chuyên gia kinh tế có uy tín dẫn số liệu: “phần nửa số Doanh nghiệp (DN) 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? Mà 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 mà 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 chánh 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 thì 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 vị 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 chánh sách hay chiến lược gì từ chánh 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, thì 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 chánh, tài chánh, cải thiện hệ thống hạ tầng... thì không cần hỗ trợ về đất đai hay thuế vụ, chúng ta sẽ có những nhà đầu tư FDI loại 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 đáng hoàng. Vậy theo ông, Việt Nam cần phải có những chính sách riêng biệt

như thế nào để thu hút được các nhà đầu tư chiến lược từ các nước đối tác lớn cũng như hạn chế được 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 một 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 USD 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 tật 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 nhiều cho việc phát triển kinh tế. Các nhà đầu tư FII có cùng những 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 hạn 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 cho các doanh nghiệp phát triển nhanh chóng, bền vững nhờ vào 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 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 Á Châu 1998, các nhà cầm quyền đã đổ tội cho các nhà đầu cơ FII về tiền tệ làm nổ tung đồng Thái baht, Malaysian ringgit, Korean won... 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 tệ của các quan chức kinh tế, không phải do các nhà đầu cơ: Dòng tiền đầu tư nước ngoài đổ vào quá nhiều rồi các doanh nhân (với sự cổ vũ của nhà nước) đem đổ vào các dự án dàn trải không hiệu quả, tạo nên những bong bóng về địa ốc, về dự án, về tài sản ngân hàng.. Nói cho dễ hiểu, đây là mô hình Vinashin nhân lên gấp trăm lần trong những nền kinh tế Á Châu 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 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 thu hút 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 là 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.

Tự hào Việt Nam

Không một dân tộc nào mà không có ít nhiều kiêu hãnh về nguồn gốc mình, dù là công dân của một siêu cường hay một nhược tiểu.

TỰ HÀO VIỆT NAM Không một dân tộc nào mà không có ít nhiều kiêu hãnh về nguồn gốc mình, dù là công dân của một siêu cường hay một nhược tiểu. Cách đây 2 năm, tôi có gặp một anh bác sĩ người Zimbabwe vừa đến Los Angeles tị nạn. Xứ sở của anh ta là một điển hình về sự sụp đổ toàn diện (a failed state) từ kinh tế, xã hội đến y tế, môi trường. Thực ra trước đó, Zimbabwe còn được gọi là Rhodesia và có một mức sống cao nhất Phi Châu. Sự sụp đổ bắt đầu khi ngài Mugabe và đảng cầm quyền dành được độc lập và thống trị nước này suốt 30 năm qua. Tuy vậy, khi nói về đất nước, anh bạn này rất hãnh diện đến độ cực đoan, dù anh ta mới chạy trốn khỏi xứ đó vài ba tháng trước. Trong nhiều trận đá bóng tại Mỹ Quốc, nhiều cư dân Mỹ gốc Mexico đã cổ vũ nồng nhiệt cho đội tuyển Mexico chống lại đội Mỹ, gây nhiều đề tài tranh cãi tại các cộng đồng địa phương. Nhiều người cho rằng đây là biểu hiện của mặc cảm thua kém. Tuy vậy, người Mỹ thường có tinh thần yêu nước quá khích hơn các dân tộc châu Âu. Nhiều người lại cho rằng đây là mặc cảm tự tôn?

Ở Việt Nam, đề tài tự hào về dân tộc được nhắc nhở khá nhiều tại mọi kênh truyền thông khắp nước. Sĩ diện của xã hội cũng bày tỏ rất sôi nổi khi năm ngoái, một trận chung kết giữa Việt Nam và Mã Lai sẽ quyết định chức vô địch cho một giải gì đó ở Asean. Cả thành phố chuẩn bị cho một cuộc náo loạn của vài chục ngàn cổ động viên đi bão bằng xe gắn máy trên khắp nẻo đường. Tiếc là Việt Nam đã thua và tôi mất đi một kinh nghiệm quý báu để quan sát sự biểu dương về tự hào dân tộc.

Có lẽ vì lòng yêu nước cực độ, người Việt Nam hay quan tâm lo lắng không biết là người nước ngoài nghĩ gì và có đánh giá cao dân tộc và xứ sở này? Một anh bạn doanh nhân người Anh sống ở Hà Nội hơn 7 năm qua cho biết câu hỏi ông phải trả lời nhiều nhất trong mọi cuộc gặp gỡ quan chức cũng như dân cư là “Ông nghĩ thế nào về Việt Nam?” Trên thế giới, ngay cả người Trung Quốc, nơi sinh ra của văn hoá sĩ diện, cũng không sánh bằng chúng ta về tinh thần tự hào dân tộc.

Do đó, không lạ gì khi những tit lớn của các tờ báo và kênh truyền thông là những lời phát biểu ngợi khen Việt Nam của các nhà ngoại giao hay một nhân vật nước ngoài vừa đến thăm. Có lẽ tác giả các bài viết chưa hiểu rõ định nghĩa của danh từ “ngoại giao”. Tôi còn nhớ cách đây 4 năm, tôi tháp tùng một phái đoàn thương mại của các doanh nhân Hồng Kong qua thăm Pakistan về cơ hội đầu tư. Kết thúc một cuộc viếng thăm 5 ngày do chính phủ Pakistan tổ chức là một cuộc họp báo tại sân bay Karachi. Sau nhiều câu hỏi về đủ mọi đề tài dành cho các đại gia nổi tiếng của Hồng Kong, một ký giả đã chỉ đích danh tôi, “Ông là một nhà kinh tế học, vậy xin ông cho biết ông nghĩ gì về kinh tế Pakistan?”. Trước đó không lâu, tôi ở lại Việt Nam suốt 2 tháng trời nên có câu trả lời thông suốt, “Pakistan là một quốc gia rất nhiều tiềm năng, nhiều tài nguyên thiên nhiên, với một dân số trẻ trung năng hoạt, giá nhân công còn rẻ so với các quốc gia quanh vùng và một nền chính trị tương đối vững vàng (lúc đó Musharraf còn đang nắm quyền). Tôi không thấy gì có thể ngăn cản Pakistan trở thành một nước phát triển kinh tế nhanh chóng nhất ở thị trường mới nổi”. Dĩ nhiên tôi không thể nói gì khác hơn. Họ đã tiếp đãi chúng tôi rất nồng nhiệt và mời chúng tôi những bữa ăn đặc thù ngon miệng.

Tôi cũng đề ý rằng các nhận định rất tích cực của các nhà quản lý đầu tư các quỹ nước ngoài tại Việt Nam tại các buổi hội thảo, phỏng vấn... đã được rầm rộ quảng bá trên các kênh truyền thông. Đây là những nhân vật mà lẽ sống (raison d’etre) là tìm cho được các khách hàng có tiền để đầu tư vào Việt Nam. Nếu họ nói ngược lại những gì mà chúng ta và khách hàng của họ đang mong đợi thì đây mới thật sự là chuyện lạ, đáng làm tit lớn.

Ngược lại, cũng có nhiều nhà phê bình trong chúng ta với thái độ khá nghiêm khắc về các vấn nạn quốc gia, từ văn hoá, xã hội đến kinh tế, môi trường. Dựa trên những chuẩn mực khá cao của các xã hội Âu Mỹ, họ đánh giá Việt Nam rất tiêu cực và bi quan. Họ đưa ra những đòi hỏi và giải pháp không thực hiện nổi trong một thực tế khó khăn và một cơ chế phức tạp như Việt Nam. Dù ước muốn của họ chỉ là tìm kiếm một giải pháp cấp tốc cho mọi vấn đề và tiếng nói họ cũng đã thể hiện tinh thần yêu nước sâu đậm, nhưng sự mong đợi quá mức có thể gây tác hại ngược lại: đó là hậu quả cho những thất vọng nặng nề sau này.

Một quốc gia có thể được đánh giá cao hay thấp trong nấc thang văn minh nhân loại dựa trên nhiều yếu tố: văn hoá, nghệ thuật, lịch sử, kinh tế, chính trị,

giáo dục, thiên nhiên, môi trường, dân trí và ngay cả thể thao. Mỗi yếu tố đều có một thước đo có thể định lượng, dù với những tài sản vô hình. Nhiều cơ quan trên thế giới đã định giá các quốc gia bằng đủ các chỉ số, từ chỉ số hạnh phúc đến chỉ số tham nhũng (không biết dựa vào số liệu nào?), dĩ nhiên là dựa trên các chuẩn mực rất chủ quan của các nước Tây phương. Nhưng tựu trung, tôi nhận xét thấy con số quan trọng nhất vẫn là GDP hay mức thu nhập mỗi đầu người (GDP or GNI per capita). Chỉ số giàu nghèo này định đoạt nhiều bậc thang giá trị khác. Một nước giàu thường có thiên nhiên xanh, môi trường sạch, y tế giáo dục chất lượng, văn hoá nghệ thuật xúc tích, khoa học tiên bộ, dân trí đạo đức cao cấp. Một ví dụ là Ai Cập có một nền văn minh cổ đại và lịch sử phong phú, nhưng vì là nước nghèo, nên văn hoá truyền thống của họ không phổ biến và được tôn trọng bằng các quốc gia Âu Mỹ. Cho nên ngay cả các định giá này, dù thực dụng, cũng chưa chắc đã chính xác theo khoa học.

Báo cáo năm 2009 của Chỉ Số Hạnh Phúc Toàn Cầu (Happy Planet Index) xếp Việt Nam vào hạng thứ 5 của thế giới. Trong khi đó, Đan Mạch và Newzeland xếp hạng thứ 102 và 105. Dù người Việt hạnh phúc hơn, nhưng ai cũng biết là quốc gia và dân tộc nào được kính nể và tôn trọng hơn khi đi tiếp cận với nước ngoài. Theo giáo sư Trần Hữu Dũng của đại học Wright State, “ta cần biết ta hơn nữa để hoạch định chính sách kinh tế, để biểu hiện căn tính của một xã hội văn minh... và phải đưa cái “biết” này trên căn bản độc lập, đa dạng và công khai. “Không biết mình thì làm sao trăm trăn trăm thẳng được”?

Vì đã sống liên tục 26 năm ở Mỹ và sau đó, sống cũng như công tác liên tục hơn 22 năm qua tại 32 quốc gia khác nhau từ Nam Mỹ, Phi Châu đến Á Châu và Úc, tôi hay bị “điều tra” để so sánh về bậc thang giá trị giữa nhiều quốc gia và dân tộc. Về Việt Nam, cảm nhận chủ quan của tôi như sau:

Những vấn nạn hiện tại của Việt Nam như kinh tế, tài chính hay y tế, giáo dục, môi trường và dân trí... đều rất quen thuộc với các quốc gia trong tình trạng “mới nổi”. Các vấn nạn này, 15 năm trước Trung Quốc đã trải nghiệm, 30 năm trước Thái Lan đã phải đối đầu, 60 năm trước Nhật Bản đã phải vượt qua và 100 năm trước, nước Mỹ đã tìm cách giải quyết. Chúng ta chậm hơn người, nhưng lại có lợi thế là có thể dùng kinh nghiệm của kẻ đi trước để tránh nhiều sai lầm. Chúng ta có thể lạc quan mà nghĩ rằng Việt Nam sẽ “đi tắt

đón đầu” như chiến thuật của ông Binh ở Vinashin; hay chúng ta có thể bị quan mà cho rằng Việt Nam sẽ không bao giờ “vượt bẫy thu nhập trung bình” như nhiều chuyên gia lo ngại. Thực sự, tôi tin rằng không ai có thể đoán được.

Theo những hành xử trong quá khứ thì người Việt chúng ta có nhiều kỹ năng đặc biệt như khôn ngoan, cần cù, cầu tiến, can đảm...nhưng cũng vướng nhiều khuyết điểm như manh mún, hình thức, cầu thả... Xét về thành quả đã qua, thì kinh tế, xã hội Việt đã phát triển chậm hơn các quốc gia đang mở mang khác (tính từ 1975 sau khi có hoà bình). Nói tóm lại, trong một lớp học của thế giới, thì cậu học trò Việt được xếp hạng một chút dưới trung bình. Không quá tệ để xấu hổ, nhưng cũng không gì xuất sắc để hãnh diện.

Theo kinh nghiệm, một cậu học trò do có thể tìm một nghị lực và phương pháp học mới hơn để đạt tiến bộ nhanh và trở thành một học trò đầu bảng. Ngược lại, một anh sinh viên ưu tú có thể gặp một môi trường ngang trái và suy sụp đến độ bỏ học. Không ai có thể ngăn cản Việt Nam trở thành một học trò đầu bảng, và tôi hy vọng đất nước này sẽ may mắn không trải qua nhiều cuộc tình ngang trái.

Thực ra, dù nhìn trên khía cạnh nào, chuyện tự hào dân tộc không đáng để chúng ta lưu tâm vì nó không ảnh hưởng gì đến tương lai của xứ sở. Cớ vủ cho một đội nhà nông nhiệt và hoành tráng đến đâu cũng không làm thay đổi kết quả trận đá bóng (đôi khi còn có hậu quả ngược lại vì làm các vận động viên quá căng thẳng). Việc làm duy nhất để thay đổi tương lai của chúng ta là cố gắng liên tục và bền vững của từng cá nhân, từng cộng đồng, từng tầng lớp xã hội. Sự tiến bộ này của ngày hôm nay so với ngày hôm qua mới là thành quả để hãnh diện hay xấu hổ, không phải là lời khen tiếng chê từ người ngoài.

Người Mỹ có câu nói: “Ở lứa tuổi 20, ta thường rất quan tâm đến suy nghĩ của người khác về mình. Ở lứa tuổi 40, ta thường mặc kệ ai muốn nghĩ sao về mình cũng được. Cho đến lứa tuổi 60, ta mới khám phá ra rằng là chẳng ai nghĩ gì về mình cả.”

Đầu tư của Trung Quốc tại nước ngoài

Ông Fan Chung Yong, Cục Trưởng Cục Đầu Tư Nước Ngoài của Trung Quốc vừa tuyên bố rằng tổng số vốn đầu tư trực tiếp (FDI) của Trung Quốc tại các nước ngoài trong năm 2009 đã đạt đến 180 tỉ USD

ĐẦU TƯ CỦA TRUNG QUỐC TẠI NƯỚC NGOÀI Ông Fan Chung Yong, Cục Trưởng Cục Đầu Tư Nước Ngoài của Trung Quốc vừa tuyên bố rằng tổng số vốn đầu tư trực tiếp (FDI) của Trung Quốc tại các nước ngoài trong năm 2009 đã đạt đến 180 tỉ USD, trong khi FDI mà Trung Quốc nhận được từ nước ngoài chỉ khoảng 100 tỉ USD. Ông nói đây là một sự quay chiều lịch sử của nền kinh tế Trung Quốc.

Trước hết, như tôi đã trình bày nhiều lần, các con số thống kê của Trung Quốc lệch lạc rất nhiều so với thực tế vì các số liệu này không bao gồm các hoạt động của nền kinh tế ngầm, ngoài luồng chính thức. Tầm cỡ của nền kinh tế ngầm ở Trung Quốc có thể lên đến hơn 50% của nền kinh tế chính thức. Thêm vào đó, FDI của Trung Quốc bao gồm rất nhiều đầu tư tái hồi (recycling): tiền của doanh nhân Trung Quốc chuyển ra nước ngoài rồi quay về đầu tư ở Trung Quốc dưới dạng FDI để hưởng quyền lợi về tỷ lệ thuế, cũng như về đất đai cho dự án; và nhất là sự bảo vệ của các nước ngoài về an toàn cho số tiền đầu tư theo các hiệp ước quốc tế đã ký.

Nhìn ở khía cạnh nào thì cũng thấy là nền kinh tế Trung Quốc đang tăng trưởng rất ấn tượng và số tiền dự trữ của các doanh nhân Trung Quốc cũng không nhỏ hơn Quỹ Dự Trữ Ngoại Hối (FX Reserve) của Chính phủ là bao nhiêu. Điều này gây ra một hiện tượng mới bắt đầu từ 10 năm qua là Trung Quốc hiện đang tài trợ cho rất nhiều hoạt động kinh tế của thế giới, đã phát triển và đang phát triển. Trong khi Chính phủ Trung Quốc dùng tiền dự trữ để mua trái phiếu và các khoáng sản cho nhu cầu sản xuất nội địa; thì doanh nghiệp tư nhân có khuynh hướng mở rộng hoạt động xuất khẩu của mình bằng cách mua lại các công ty Âu Mỹ có giá trị gia tăng cho hệ thống phân phối (logistics) của ngành nghề mình. Một ưa thích khác của doanh nghiệp tư nhân Trung Quốc là việc mua lại thương hiệu (Geely mua Volvo, Levono mua IBM PC...) và đầu tư vào các liên doanh để mua công nghệ cao (không thành công lắm vì Âu Mỹ vẫn bảo vệ kỹ những lợi thế cạnh tranh của họ).

Nhìn vào số tiền họ đã đầu tư như một bản đồ cho tương lai, ta có thể nhận rõ những cá tính của đầu tư Trung Quốc. Điều này rất quan trọng cho những doanh nhân muốn tiếp cận nguồn vốn này và cho những người làm chính sách kinh tế muốn tránh những ảo tưởng về ý đồ của Trung Quốc. Theo luật lệ Trung Quốc, mỗi đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp hay công dân Trung Quốc trên 200.000 USD đều phải được sự chấp thuận của Cục Đầu Tư Nước Ngoài nói trên. Dĩ nhiên con số đầu tư “chui” của các tư nhân và số tiền chuyển ra nước ngoài để che dấu tài sản cũng là một con số khổng lồ, nhưng không ai biết chính xác để rút kết luận. Điều chắc chắn là mọi hoạt động đầu tư của doanh nghiệp Trung Quốc ở nước ngoài chịu sự kiểm soát và điều hành chặt chẽ bởi chính phủ Trung Ương và nằm trong kế hoạch về kinh tế vĩ mô của chính phủ. Xin ghi nhớ ở đây là Cục Đầu Tư Nước Ngoài nằm dưới sự điều khiển trực tiếp của Bộ Kế Hoạch Quốc Gia.

Cũng theo những tuyên bố của ông Fan Chung Yong, ta có thể rút ra các ngụ ý của ông về tiêu chí đầu tư FDI của Trung Quốc ở nước ngoài. Sách lược gồm 4 điểm chính:

Giúp chính phủ thực hiện các mục tiêu chính trị;

Giúp kinh tế Trung Quốc phát triển bền vững bằng cách thu gom những tài nguyên và công nghệ cao;

Giúp các doanh nghiệp Trung Quốc cạnh tranh hữu hiệu hơn với quốc tế về thị phần, về kỹ năng quản trị, về thương hiệu;

Tạo ra lợi nhuận tốt đẹp hơn so với hoạt động nội địa.

Đây là kế hoạch chính thức; nhưng khi nhìn vào những dự án đầu tư đã giải ngân, ta lại phát hiện vài sự kiện thú vị:

Nếu tiêu chí số một là mục tiêu chính trị, thì chính phủ Trung Quốc đã không sử dụng tối đa vũ khí FDI này của mình. Lấy trường hợp một đồng minh thân thiết nhất của Trung Quốc là Bắc Triều Tiên. Nếu Trung Quốc thực sự muốn giúp Bắc Triều Tiên phát triển kinh tế thì chỉ cần 10% số tiền FDI năm 2009 (20 tỉ USD), Bắc Triều Tiên sẽ có bước tiến nhảy vọt về GDP vì hiện nay GDP của họ rất nghèo nàn (dưới 26 tỉ USD vào 2008). Có thể họ muốn giữ Bắc Triều Tiên nghèo khó để phải luôn luôn tùy thuộc vào Trung Quốc và

dễ sai bảo hơn? Tôi không biết gì về chính trị nhưng nhìn vào kinh tế, ta thấy có nhiều câu hỏi hơn là câu trả lời cho quan hệ giữa Trung Quốc và Bắc Triều Tiên. Một nước anh em về chủ nghĩa khác của Trung Quốc là Cuba (GDP phỏng đoán là dưới 52 tỉ USD vào 2009) đã chỉ nhận khoảng 5 triệu USD đầu tư FDI của Trung Quốc. Với các quốc gia cực tả, chống Mỹ như Iran hay Venezuela, FDI của Trung Quốc đều nhắm vào dầu khí thay vì chính trị. Có lẽ “bụt nhà không thiêng”?

2. Về thu tóm tài nguyên, nhất là khoáng sản và dầu khí, thì Trung Quốc rất năng động trong lãnh vực này. Những hoạt động của Trung Quốc tại Châu Phi, Úc, Trung Đông đã tốn khá nhiều giấy mực và bình luận của thế giới. Tuy vậy, về công nghệ cao, các công ty Trung Quốc đã thất bại phần lớn tại các quốc gia Âu, Mỹ, Nhật, Úc. Các xứ này hiểu rõ lợi thế cạnh tranh duy nhất của họ với Trung Quốc là công nghệ cao và thương hiệu, cũng như kỹ năng quản trị, nên họ đã tìm mọi cách vô hiệu hóa chiến lược này của Trung Quốc. Và lại, ngày nào mà Trung Quốc chưa nghiêm túc xử lý các luật lệ về bản quyền trí tuệ, của Trung Quốc cũng như của quốc tế, thì các doanh nghiệp IT và công nghệ cao sẽ tránh né Trung Quốc và coi họ như kí sinh trùng.

3. Mặc dù Trung Quốc đã đầu tư FDI nhiều nhất vào Âu, Mỹ, Úc (khoảng 58% của tổng số FDI trên toàn cầu), nhưng ngoài hai thương hiệu Volvo và IBM PC, họ đã không có một thành tích gì khác để trưng bày. Tuy vậy con số 58% này nói rõ sự liên hệ mật thiết của nền kinh tế Trung Quốc và Âu Mỹ Úc. Trung Quốc hiểu rất rõ rằng Trung Quốc không thể phát triển đơn phương như ước muốn mà phải tùy thuộc rất nhiều vào thị trường, kỹ năng quản trị, công nghệ và ngay cả tài nguyên của các nước Tây phương. Ngay cả Quỹ Dự Trữ Ngoại Hối của quốc gia cũng đầu tư chủ yếu vào tiền mặt và trái phiếu của Âu Mỹ Nhật Úc. Một sự thực mà các nhà yêu nước Trung Quốc không muốn nhìn nhận Trung Quốc cần Âu Mỹ Nhật Úc hơn là ngược lại.

4. Điểm sau cùng của chính sách đầu tư FDI của Trung Quốc là tìm lợi nhuận. Đây là thất bại lớn nhất của chính sách này. Theo lời thú nhận của ông Zhu Zhixin, Phó Chủ tịch của Sở Kế Hoạch Quốc Gia (State Planning Commission vừa đổi tên thành National Development and Reform Commission NDRC), thống kê đến 2008 cho thấy chỉ 28% các hoạt động tại nước ngoài của doanh nghiệp Trung Quốc là có lời; 47% là hòa vốn và 25% phải chịu lỗ liên tục hoặc đã đóng cửa rút lui. Nhận thức được những bất lợi

này, ông Bộ trưởng đã nêu ra 5 vấn đề lớn mà doanh nghiệp Trung Quốc phải đối phó khi đầu tư vào nước ngoài:

- + Doanh nghiệp nhỏ hơn doanh nghiệp đối thủ, lại làm quá nhiều lĩnh vực, nên không đi sâu vào ngành nghề gì.
- + Doanh nghiệp có truyền thống địa phương hóa, không quan tâm đến chuyện lan rộng ra thế giới.
- + Không có công nghệ hay thương hiệu riêng.
- + Tổ chức doanh nghiệp còn luộm thuộm.
- + Doanh nghiệp vừa và nhỏ học nhiều bài học xấu từ các công ty quốc doanh lớn.

Điều này cho thấy Trung Quốc còn phải học nhiều về vấn đề đầu tư FDI tại nước ngoài. Nhật đã trả nhiều bài học đắt giá về đầu tư nước ngoài ở hai thập niên 70's và 80's khi kinh tế của Nhật bứt phá ngoạn mục. Chỉ sau này, sau 20 năm phiêu lưu, đầu tư nước ngoài của Nhật mới ổn định và thu lợi.

Nói tóm lại, mặc cho những ồn ào gây ra từ những lời tuyên bố và nhận định về sức mạnh của siêu cường Trung Quốc với số lượng tiền dự trữ khổng lồ sắp tung ra khắp thế giới để thống trị, dự định và kết quả của FDI Trung Quốc cho thấy một Trung Quốc rất thực tế và khôn ngoan. Từ chính phủ đến tư nhân, Trung Quốc được chỉ quan tâm đến mục tiêu duy nhất: làm sao cho nền kinh tế được phát triển bền vững và Trung Quốc được thu lợi nhiều nhất trong mọi hoạt động và mọi giao dịch. Nó cũng không khác gì với mục tiêu của các nhà tư bản Âu Mỹ Úc Nhật.

Alan Phan

T/S Alan Phan là Chủ Tịch Quỹ Đầu Tư Viasa tại Hong Kong và Shanghai. Du học Mỹ từ năm 1963, ông đã làm việc tại nhiều công ty đa quốc gia ở Wall Street và phát triển công ty Hartcourt của mình thành một tập đoàn niêm yết trên sàn Mỹ với thị giá hơn 700 triệu dollars. Ông sống và làm việc tại

Trung Quốc từ 1999. T/S Phan tốt nghiệp BS tại Penn State (Mỹ), MBA tại American Intercontinental (Mỹ), Ph.D tại Sussex (Anh) và DBA tại Southern Cross (Úc). Email của T/S Phan là aphan@asiamail.com.

Alan Phan

Ông Fan Chung Yong, Cục Trưởng Cục Đầu Tư Nước Ngoài của Trung Quốc vừa tuyên bố rằng tổng số vốn đầu tư trực tiếp (FDI) của Trung Quốc tại các nước ngoài trong năm 2009 đã đạt đến 180 tỉ USD, trong khi FDI mà Trung Quốc nhận được từ nước ngoài chỉ khoảng 100 tỉ USD. Ông nói đây là một sự quay chiều lịch sử của nền kinh tế Trung Quốc.

Trước hết, như tôi đã trình bày nhiều lần, các con số thống kê của Trung Quốc lệch lạc rất nhiều so với thực tế vì các số liệu này không bao gồm các hoạt động của nền kinh tế ngầm, ngoài luồng chính thức. Tầm cỡ của nền kinh tế ngầm ở Trung Quốc có thể lên đến hơn 50% của nền kinh tế chính thức. Thêm vào đó, FDI của Trung Quốc bao gồm rất nhiều đầu tư tái hồi (recycling): tiền của doanh nhân Trung Quốc chuyển ra nước ngoài rồi quay về đầu tư ở Trung Quốc dưới dạng FDI để hưởng quyền lợi về tỷ lệ thuế, cũng như về đất đai cho dự án; và nhất là sự bảo vệ của các nước ngoài về an toàn cho số tiền đầu tư theo các hiệp ước quốc tế đã ký.

Nhìn ở khía cạnh nào thì cũng thấy là nền kinh tế Trung Quốc đang tăng trưởng rất ấn tượng và số tiền dự trữ của các doanh nhân Trung Quốc cũng không nhỏ hơn Quỹ Dự Trữ Ngoại Hối (FX Reserve) của Chính phủ là bao nhiêu. Điều này gây ra một hiện tượng mới bắt đầu từ 10 năm qua là Trung Quốc hiện đang tài trợ cho rất nhiều hoạt động kinh tế của thế giới, đã phát triển và đang phát triển. Trong khi Chính phủ Trung Quốc dùng tiền dự trữ để mua trái phiếu và các khoáng sản cho nhu cầu sản xuất nội địa; thì doanh nghiệp tư nhân có khuynh hướng mở rộng hoạt động xuất khẩu của mình bằng cách mua lại các công ty Âu Mỹ có giá trị gia tăng cho hệ thống phân phối (logistics) của ngành nghề mình. Một ưa thích khác của doanh nghiệp tư nhân Trung Quốc là việc mua lại thương hiệu (Geely mua Volvo, Levono mua IBM PC...) và đầu tư vào các liên doanh để mua công nghệ cao (không thành công lắm vì Âu Mỹ vẫn bảo vệ kỹ những lợi thế cạnh tranh của họ).

Nhìn vào số tiền họ đã đầu tư như một bản đồ cho tương lai, ta có thể nhận rõ những cá tính của đầu tư Trung Quốc. Điều này rất quan trọng cho những

doanh nhân muốn tiếp cận nguồn vốn này và cho những người làm chính sách kinh tế muốn tránh những ảo tưởng về ý đồ của Trung Quốc. Theo luật lệ Trung Quốc, mỗi đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp hay công dân Trung Quốc trên 200.000 USD đều phải được sự chấp thuận của Cục Đầu Tư Nước Ngoài nói trên. Dĩ nhiên con số đầu tư “chui” của các tư nhân và số tiền chuyển ra nước ngoài để che dấu tài sản cũng là một con số khổng lồ, nhưng không ai biết chính xác để rút kết luận. Điều chắc chắn là mọi hoạt động đầu tư của doanh nghiệp Trung Quốc ở nước ngoài chịu sự kiểm soát và điều hành chặt chẽ bởi chính phủ Trung Ương và nằm trong kế hoạch về kinh tế vĩ mô của chính phủ. Xin ghi nhớ ở đây là Cục Đầu Tư Nước Ngoài nằm dưới sự điều khiển trực tiếp của Bộ Kế Hoạch Quốc Gia.

Cũng theo những tuyên bố của ông Fan Chung Yong, ta có thể rút ra các ngụ ý của ông về tiêu chí đầu tư FDI của Trung Quốc ở nước ngoài. Sách lược gồm 4 điểm chính:

Giúp chính phủ thực hiện các mục tiêu chính trị;

Giúp kinh tế Trung Quốc phát triển bền vững bằng cách thu gom những tài nguyên và công nghệ cao;

Giúp các doanh nghiệp Trung Quốc cạnh tranh hữu hiệu hơn với quốc tế về thị phần, về kỹ năng quản trị, về thương hiệu;

Tạo ra lợi nhuận tốt đẹp hơn so với hoạt động nội địa.

Đây là kế hoạch chính thức; nhưng khi nhìn vào những dự án đầu tư đã giải ngân, ta lại phát hiện vài sự kiện thú vị:

Nếu tiêu chí số một là mục tiêu chính trị, thì chính phủ Trung Quốc đã không sử dụng tối đa vũ khí FDI này của mình. Lấy trường hợp một đồng minh thân thiết nhất của Trung Quốc là Bắc Triều Tiên. Nếu Trung Quốc thực sự muốn giúp Bắc Triều Tiên phát triển kinh tế thì chỉ cần 10% số tiền FDI năm 2009 (20 tỉ USD), Bắc Triều Tiên sẽ có bước tiến nhảy vọt về GDP vì hiện nay GDP của họ rất nghèo nàn (dưới 26 tỉ USD vào 2008). Có thể họ muốn giữ Bắc Triều Tiên nghèo khó để phải luôn luôn tùy thuộc vào Trung Quốc và dễ sai bảo hơn? Tôi không biết gì về chính trị nhưng nhìn vào kinh tế, ta thấy có nhiều câu hỏi hơn là câu trả lời cho quan hệ giữa Trung Quốc và Bắc Triều

Tiên. Một nước anh em về chủ nghĩa khác của Trung Quốc là Cuba (GDP phỏng đoán là dưới 52 tỉ USD vào 2009) đã chỉ nhận khoảng 5 triệu USD đầu tư FDI của Trung Quốc. Với các quốc gia cực tả, chống Mỹ như Iran hay Venezuela, FDI của Trung Quốc đều nhắm vào dầu khí thay vì chính trị. Có lẽ “bụt nhà không thiêng”?

2. Về thu tóm tài nguyên, nhất là khoáng sản và dầu khí, thì Trung Quốc rất năng động trong lãnh vực này. Những hoạt động của Trung Quốc tại Châu Phi, Úc, Trung Đông đã tốn khá nhiều giấy mực và bình luận của thế giới. Tuy vậy, về công nghệ cao, các công ty Trung Quốc đã thất bại phần lớn tại các quốc gia Âu, Mỹ, Nhật, Úc. Các xứ này hiểu rõ lợi thế cạnh tranh duy nhất của họ với Trung Quốc là công nghệ cao và thương hiệu, cũng như kỹ năng quản trị, nên họ đã tìm mọi cách vô hiệu hóa chiến lược này của Trung Quốc. Và lại, ngày nào mà Trung Quốc chưa nghiêm túc xử lý các luật lệ về bản quyền trí tuệ, của Trung Quốc cũng như của quốc tế, thì các doanh nghiệp IT và công nghệ cao sẽ tránh né Trung Quốc và coi họ như kí sinh trùng.

3. Mặc dù Trung Quốc đã đầu tư FDI nhiều nhất vào Âu, Mỹ, Úc (khoảng 58% của tổng số FDI trên toàn cầu), nhưng ngoài hai thương hiệu Volvo và IBM PC, họ đã không có một thành tích gì khác để trưng bày. Tuy vậy con số 58% này nói rõ sự liên hệ mật thiết của nền kinh tế Trung Quốc và Âu Mỹ Úc. Trung Quốc hiểu rất rõ rằng Trung Quốc không thể phát triển đơn phương như ước muốn mà phải tùy thuộc rất nhiều vào thị trường, kỹ năng quản trị, công nghệ và ngay cả tài nguyên của các nước Tây phương. Ngay cả Quỹ Dự Trữ Ngoại Hối của quốc gia cũng đầu tư chủ yếu vào tiền mặt và trái phiếu của Âu Mỹ Nhật Úc. Một sự thực mà các nhà yêu nước Trung Quốc không muốn nhìn nhận Trung Quốc cần Âu Mỹ Nhật Úc hơn là ngược lại.

4. Điểm sau cùng của chính sách đầu tư FDI của Trung Quốc là tìm lợi nhuận. Đây là thất bại lớn nhất của chính sách này. Theo lời thú nhận của ông Zhu Zhixin, Phó Chủ tịch của Sở Kế Hoạch Quốc Gia (State Planning Commission vừa đổi tên thành National Development and Reform Commission NDRC), thống kê đến 2008 cho thấy chỉ 28% các hoạt động tại nước ngoài của doanh nghiệp Trung Quốc là có lời; 47% là hòa vốn và 25% phải chịu lỗ liên tục hoặc đã đóng cửa rút lui. Nhận thức được những bất lợi này, ông Bộ trưởng đã nêu ra 5 vấn đề lớn mà doanh nghiệp Trung Quốc phải đối phó khi đầu tư vào nước ngoài:

- + Doanh nghiệp nhỏ hơn doanh nghiệp đối thủ, lại làm quá nhiều lĩnh vực, nên không đi sâu vào ngành nghề gì.
- + Doanh nghiệp có truyền thống địa phương hóa, không quan tâm đến chuyện lan rộng ra thế giới.
- + Không có công nghệ hay thương hiệu riêng.
- + Tổ chức doanh nghiệp còn luộm thuộm.
- + Doanh nghiệp vừa và nhỏ học nhiều bài học xấu từ các công ty quốc doanh lớn.

Điều này cho thấy Trung Quốc còn phải học nhiều về vấn đề đầu tư FDI tại nước ngoài. Nhật đã trả nhiều bài học đắt giá về đầu tư nước ngoài ở hai thập niên 70's và 80's khi kinh tế của Nhật bứt phá ngoạn mục. Chỉ sau này, sau 20 năm phiêu lưu, đầu tư nước ngoài của Nhật mới ổn định và thu lợi.

Nói tóm lại, mặc cho những ồn ào gây ra từ những lời tuyên bố và nhận định về sức mạnh của siêu cường Trung Quốc với số lượng tiền dự trữ khổng lồ sắp tung ra khắp thế giới để thống trị, dự định và kết quả của FDI Trung Quốc cho thấy một Trung Quốc rất thực tế và khôn ngoan. Từ chính phủ đến tư nhân, Trung Quốc được chỉ quan tâm đến mục tiêu duy nhất: làm sao cho nền kinh tế được phát triển bền vững và Trung Quốc được thu lợi nhiều nhất trong mọi hoạt động và mọi giao dịch. Nó cũng không khác gì với mục tiêu của các nhà tư bản Âu Mỹ Úc Nhật.

Chuyện con ve và con kiến

Những ngày ở tiểu học, thập niên 50, mỗi học sinh đều phải thuộc lòng câu chuyện ngụ ngôn của Lafontaine về “Con Ve và Đàn Kiến”.

CHUYỆN CON VE VÀ CON KIẾN Những ngày ở tiểu học, thập niên 50, mỗi học sinh đều phải thuộc lòng câu chuyện ngụ ngôn của Lafontaine 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. 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.

Gần đây, kinh tế gia 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 bởi 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 kinh tế “kiến” đã 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. Khó 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.

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 lộc xã hội của các thành phần ăn không ngồi rồi quả là một hiện tượng về ký sinh trùng của kinh tế 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 càng ngày càng suy sụp. Thu thuế không đủ để tiêu xài, chánh phủ 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.

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

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 1 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 30USD, 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 Tianjin (cách Bắc Kinh khoảng 70km 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 người osin, 1 người làm vườn, 2 người 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 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 2014 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 cuối đầu chấp nhận một số phận thiệt thòi sẽ chấm dứt và biến thái thành một hiện tượng xã hội nào mới? Vì có ai nghĩ rằng mùa đông sẽ không bao giờ đến và cả thế giới sẽ tiếp tục ca hát trong một mùa hè bất tận?

Tư bản và Dân chủ

Sau vụ sụp đổ bức tường Bá Linh 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.

TƯ BẢN VÀ DÂN CHỦ Cho đến năm 2008, khủng hoảng tài chính bùng nổ ở Âu Mỹ, gây khó khăn cho các nền 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 đã khiến nền kinh tế vốn dựa trên tư bản của Âu Mỹ lâm vào tình trạng suy thoái như hiện nay

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%. Hai năm trước, vào 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 lộc 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 này, 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 lộc sẽ tiếp tục lấn át thành phần trả thuế. Cử tri thì luôn luôn bỏ phiếu cho những chính trị gia nào biết giá tăng phúc lợi cho cá nhân họ. 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 Âu Châu suốt nhiều năm qua.

Để đơn giản hóa vấn đề, tôi xin đơn cử một thí dụ. Một công ty thường bao gồm hai thành phần: cổ đông (shareholders) và các 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 dùm 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.

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 2 thập niên 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

của họ đang siết chặt hầu bao. Trong khi đó, chương trình tiết kiệm cắt giảm ngân sách của chính phủ bị các nhóm lợi ích phản kháng thường trực với những cuộc biểu tình và đình công. Chúng khoán thế giới sắp phải chịu nhiều suy thoái vì các 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).

Cái 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 giàu sang không hẳn chỉ sinh lễ nghĩa mà còn cho con người những thời gian rảnh rỗi để hưởng thụ các thú vui tinh thần.

Nguyên tắc “một người dân, một lá phiếu” chỉ mới được ứng dụng hơn 100 năm qua. Trong lịch sử, đã có thời gian dành chỉ những nhà quý tộc mới được đi bầu; hay các cử tri đã phải trả một khoản thuế để có quyền lợi này. Trước năm 1920, các phụ nữ ở Mỹ đã 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?

Hiện tượng Phạm Thanh Bình

Tôi không quen biết hay có liên hệ làm ăn gì với ông Phạm Thanh Bình hay công ty Vinashin của ông. Tôi chỉ hân hạnh được gặp ông một lần vào 3 năm trước ở sân bay Nội Bài. Tôi vừa từ Hồng Kông đến và ông vừa từ Singapore về.

Hiện tượng Phạm Thanh Bình Người bạn đi cùng quen ông Bình và chúng tôi trao đổi chuyện thời tiết (?) khoảng 10 phút khi vừa qua cổng hải quan. Dù đang điều khiển một tập đoàn lớn nhất nước, ông không có “tiền hô hậu ủng” như các đại gia khác, đi một mình, và chỉ có anh tài xế ra đón. Ông vui vẻ và tự tin, không hách dịch, dễ gây cảm tình với người giao tiếp. Một điều đáng khen nữa là dù dư thừa tài chính và quyền lực, ông đã không tìm mua một bằng dỏm của Irvine University hay Southern Pacific; và cũng không sai khiến thuộc hạ đi học hay đi thi dùm mình.

Sau đó vài tháng, tôi có bật qua một kênh truyền hình Việt Nam và thấy ông đang trả lời một cuộc phỏng vấn về Vinashin và vai trò của nó trong bối cảnh công nghiệp vận tải toàn cầu. Tôi nghĩ là ông đơn giản hóa nhiều vấn đề và hơi lệch lạc về khả năng của các đối thủ cạnh tranh. Tôi cũng phân vân về chiến thuật quản trị “đi tắt đón đầu” táo bạo của ông; nhưng ông vẫn rất ấn tượng vì sự tự tin tốt bậc trong những lời phát biểu. Ngay cả sau khi Vinashin sụp đổ, sự tự tin này vẫn tiềm tàng trong những cuộc phỏng vấn.

Tôi cũng không biết gì về hệ thống pháp lý hay thủ tục hành chính của Việt Nam để phán xét những hậu quả sẽ xảy đến cho ông Bình hay tập đoàn Vinashin. Nhưng qua các kênh truyền thông trong và ngoài nước, tôi biết ông Bình đang phải gánh chịu rất nhiều mũi dùi từ mọi phía, và những áp lực này đã từng hủy diệt bao nhiêu viên tướng tài trong quá khứ. Tuy nhiên, nếu nhìn từ khía cạnh chủ quan của riêng tôi, ông Bình và Vinashin có thể hãnh diện về nhiều thành tích.

Hiện tượng Vinashin và lãnh đạo

Trước hết, có thể nói Vinashin là một hiện tượng trong lịch sử kinh tế thế giới, đáng ghi vào sổ Kỷ Lục của Guinness (Book of Records). Theo Bloomberg,

công ty làm thất thoát khoảng 4.5 tỷ USD tài sản tương đương với 5% GDP của Việt Nam. So với xì căng đan kinh tế lớn nhất của Mỹ, công ty Enron phá sản với tài sản tổng cộng hơn 65 tỷ USD (vốn hóa thị trường) tương đương với 0.6% GDP của Mỹ vào thời đó (2001). Ở Á Châu, tập đoàn Sime Darby của Mã Lai đạt kỷ lục năm 2009 với số tiền lỗ hơn 1.8 tỷ USD, tương đương với 0.4% của GDP. So với thành tích của Vinashin, họ chỉ là đàn em.

Về cá nhân ông Phạm Thanh Bình, ông chỉ cần có kinh nghiệm quản lý hơn 9 năm là đã nắm giữ được một tập đoàn kinh tế vĩ đại. Trước đó, ông chỉ là một kỹ sư đóng tàu với một lý lịch bình thường. Sinh ra trong một gia đình quan chức khá giả, ông Bình không gặp nhiều khó khăn thời mới lớn. Khi tốt nghiệp đại học, quốc gia đã thanh bình và kinh tế bắt đầu cần những tài năng trẻ. Với sự hỗ trợ không điều kiện của cấp trên, ông đã đưa Vinashin lên vị trí tập đoàn số 1 của Việt Nam trong vòng 4 năm ngắn ngủi.

Trong khi đó, ông Ken Lay của tập đoàn Enron học xong Ph.D. ở University of Houston vào năm 1965 và mãi 20 năm sau, khi đã lăn lộn ở các chức vụ quan trọng tại các công ty dầu khí hàng đầu của thế giới (Exxon, Florida Gas, Transco, Federal Power Commission...) ông mới có cơ hội mua lại HGH (sau đổi tên thành Enron), một công ty dầu khí nhỏ ở Texas. Ông xây dựng Enron bằng những vất vả khó khăn với hơn 12 năm cạnh bờ vực thẳm. So với Ken Lay, ông Bình như một sư phụ về nghệ thuật tiến thân trên đường danh vọng; và theo tướng số, tử vi ông Bình là “số để bọc điều”. Dĩ nhiên khả năng và kinh nghiệm của ông Bình để quản lý một tập đoàn như Vinashin lại là một vấn đề khác.

Một anh bạn còn bàn thêm về khác biệt giữa Enron và Vinashin. Trong khi Enron mất tiền của các cổ đông và làm cho bao nhiêu gia đình phải khánh tận, thì Vinashin chỉ mất tài sản chung của mọi người, chia ra cho 86 triệu dân để trả thì cũng chẳng đáng bao nhiêu. Bù lại, như thông lệ, chúng ta đã “rút được rất nhiều kinh nghiệm”. Đây là một đóng góp đáng kể cho nền giáo dục về kinh tế và quản trị của xứ mình; và chứng minh rằng nguyên tắc “cha chung không ai khóc” luôn luôn chính xác.

Vấn nạn kiêu ngạo của thành công

Tục ngữ Hy Lạp có câu, “ Khi Thượng Đế muốn hủy diệt một người nào, trước hết, Ngài sẽ biến kẻ đó thành một vị thần”. Trong một tiệc trà thân hữu vào

năm 2007, tôi có chia sẻ với một số doanh nhân Việt về vấn nạn kiêu ngạo (arrogance) của các nhà lãnh đạo các công ty thành công.

Tôi lấy một bài học của cá nhân tôi làm thí dụ. Năm 1998, cổ phiếu của công ty Hartcourt của tôi đang niêm yết trên thị trường chứng khoán Mỹ bộc phát mạnh và từ US\$1.6 vọt cao đến US\$21, đem lại cho Hartcourt một thị giá khoảng 700 triệu USD. Sở hữu trên 32% công ty, tôi trở thành một triệu phú đáng kể trên giấy tờ. Tôi bắt đầu nghĩ là mình bất khả kháng cự trên mọi lĩnh vực và tài năng của mình khi được thể hiện đầy đủ thêm, sẽ là một lực đẩy “vá trời lấp biển”. Tôi cố tình bỏ quên cái lý do chính của sự thành công tạm bợ này là thời cơ may mắn của bong bóng dotcom và quên đi những thiếu sót trầm trọng của kỹ năng mình. Tôi lại được sự hỗ trợ hết mình của các “cổ động viên” vì những lý do lợi ích của cá nhân họ. May mắn cho tôi, trò chơi ngu xuẩn của tôi kết thúc sớm và cho tôi cơ hội tái cấu trúc công ty kịp thời. Cuối cùng, Hartcourt cũng mất hơn 500 triệu USD thị giá và nhiều cổ đông vẫn còn chửi tôi thậm tệ trên các diễn đàn.

Trong bối cảnh kinh tế Việt Nam 2007 khi các bong bóng tài sản xuất hiện, tôi nhận thấy các doanh nhân Việt Nam cũng rất nhiều hưng phấn và đầy tự tin. Đến nay, một số lớn vẫn lạc quan và nhiều kiêu hãnh. Đây là một tín hiệu tích cực về lâu dài cho nền kinh tế, nhưng chắc chắn nó sẽ tạo thêm nhiều Phạm Thanh Bình khác trong thời gian tới.

Sau khi Enron sụp đổ, Dr. Ken Lay đã chết vì bệnh đau tim hay tự tử (?) và đem tội lỗi hay sai lầm hay ngộ nhận về mình xuống mộ sâu. Tôi thương và cầu chúc cho ông Bình một hậu vận tốt đẹp hơn. Vì dù sao, không ai có thể buộc tội ông Bình là ông đã biết những gì ông làm là sai trái?

Alan Phan

Người bạn đi cùng quen ông Bình và chúng tôi trao đổi chuyện thời tiết (?) khoảng 10 phút khi vừa qua cổng hải quan. Dù đang điều khiển một tập đoàn lớn nhất nước, ông không có “tiền hô hậu ủng” như các đại gia khác, đi một mình, và chỉ có anh tài xế ra đón. Ông vui vẻ và tự tin, không hách dịch, dễ gây cảm tình với người giao tiếp. Một điều đáng khen nữa là dù dư thừa tài chính và quyền lực, ông đã không tìm mua một bằng dỏm của Irvine University hay Southern Pacific; và cũng không sai khiến thuộc hạ đi học hay đi thi dùm mình.

Sau đó vài tháng, tôi có bật qua một kênh truyền hình Việt Nam và thấy ông đang trả lời một cuộc phỏng vấn về Vinashin và vai trò của nó trong bối cảnh công nghiệp vận tải toàn cầu. Tôi nghĩ là ông đơn giản hóa nhiều vấn đề và hơi lệch lạc về khả năng của các đối thủ cạnh tranh. Tôi cũng phân vân về chiến thuật quản trị “đi tắt đón đầu” táo bạo của ông; nhưng ông vẫn rất ấn tượng vì sự tự tin tốt bụng trong những lời phát biểu. Ngay cả sau khi Vinashin sụp đổ, sự tự tin này vẫn tiềm tàng trong những cuộc phỏng vấn.

Tôi cũng không biết gì về hệ thống pháp lý hay thủ tục hành chính của Việt Nam để phân xét những hậu quả sẽ xảy đến cho ông Bình hay tập đoàn Vinashin. Nhưng qua các kênh truyền thông trong và ngoài nước, tôi biết ông Bình đang phải gánh chịu rất nhiều mũi dùi từ mọi phía, và những áp lực này đã từng hủy diệt bao nhiêu viên tướng tài trong quá khứ. Tuy nhiên, nếu nhìn từ khía cạnh chủ quan của riêng tôi, ông Bình và Vinashin có thể hãnh diện về nhiều thành tích.

Hiện tượng Vinashin và lãnh đạo

Trước hết, có thể nói Vinashin là một hiện tượng trong lịch sử kinh tế thế giới, đáng ghi vào sổ Kỷ Lục của Guinness (Book of Records). Theo Bloomberg, công ty làm thất thoát khoảng 4.5 tỷ USD tài sản tương đương với 5% GDP của Việt Nam. So với xi căng đan kinh tế lớn nhất của Mỹ, công ty Enron phá sản với tài sản tổng cộng hơn 65 tỷ USD (vốn hóa thị trường) tương đương với 0.6% GDP của Mỹ vào thời đó (2001). Ở Á Châu, tập đoàn Sime Darby của Mã Lai đạt kỷ lục năm 2009 với số tiền lỗ hơn 1.8 tỷ USD, tương đương với 0.4% của GDP. So với thành tích của Vinashin, họ chỉ là đàn em.

Về cá nhân ông Phạm Thanh Bình, ông chỉ cần có kinh nghiệm quản lý hơn 9 năm là đã nắm giữ được một tập đoàn kinh tế vĩ đại. Trước đó, ông chỉ là một kỹ sư đóng tàu với một lý lịch bình thường. Sinh ra trong một gia đình quan chức khá giả, ông Bình không gặp nhiều khó khăn thời mới lớn. Khi tốt nghiệp đại học, quốc gia đã thanh bình và kinh tế bắt đầu cần những tài năng trẻ. Với sự hỗ trợ không điều kiện của cấp trên, ông đã đưa Vinashin lên vị trí tập đoàn số 1 của Việt Nam trong vòng 4 năm ngắn ngủi.

Trong khi đó, ông Ken Lay của tập đoàn Enron học xong Ph.D. ở University of Houston vào năm 1965 và mãi 20 năm sau, khi đã lăn lộn ở các chức vụ quan trọng tại các công ty dầu khí hàng đầu của thế giới (Exxon, Florida Gas,

Transco, Federal Power Commission...) ông mới có cơ hội mua lại HGH (sau đổi tên thành Enron), một công ty dầu khí nhỏ ở Texas. Ông xây dựng Enron bằng những vất vả khó khăn với hơn 12 năm cạnh bờ vực thẳm. So với Ken Lay, ông Bình như một sư phụ về nghệ thuật tiến thân trên đường danh vọng; và theo tướng số, tử vi ông Bình là “số đề bọc điều”. Dĩ nhiên khả năng và kinh nghiệm của ông Bình để quản lý một tập đoàn như Vinashin lại là một vấn đề khác.

Một anh bạn còn bàn thêm về khác biệt giữa Enron và Vinashin. Trong khi Enron mất tiền của các cổ đông và làm cho bao nhiêu gia đình phải khánh tận, thì Vinashin chỉ mất tài sản chung của mọi người, chia ra cho 86 triệu dân để trả thì cũng chẳng đáng bao nhiêu. Bù lại, như thông lệ, chúng ta đã “rút được rất nhiều kinh nghiệm”. Đây là một đóng góp đáng kể cho nền giáo dục về kinh tế và quản trị của xứ mình; và chứng minh rằng nguyên tắc “cha chung không ai khóc” luôn luôn chính xác.

Vấn nạn kiêu ngạo của thành công

Tục ngữ Hy Lạp có câu, “ Khi Thượng Đế muốn hủy diệt một người nào, trước hết, Ngài sẽ biến kẻ đó thành một vị thần”. Trong một tiệc trà thân hữu vào năm 2007, tôi có chia sẻ với một số doanh nhân Việt về vấn nạn kiêu ngạo (arrogance) của các nhà lãnh đạo các công ty thành công.

Tôi lấy một bài học của cá nhân tôi làm thí dụ. Năm 1998, cổ phiếu của công ty Hartcourt của tôi đang niêm yết trên thị trường chứng khoán Mỹ bộc phát mạnh và từ US\$1.6 vọt cao đến US\$21, đem lại cho Hartcourt một thị giá khoảng 700 triệu USD. Sở hữu trên 32% công ty, tôi trở thành một triệu phú đáng kể trên giấy tờ. Tôi bắt đầu nghĩ là mình bất khả kháng cự trên mọi lĩnh vực và tài năng của mình khi được thể hiện đầy đủ thêm, sẽ là một lực đẩy “vá trời lấp biển”. Tôi cố tình bỏ quên cái lý do chính của sự thành công tạm bợ này là thời cơ may mắn của bong bóng dotcom và quên đi những thiếu sót trầm trọng của kỹ năng mình. Tôi lại được sự hỗ trợ hết mình của các “cổ động viên” vì những lý do lợi ích của cá nhân họ. May mắn cho tôi, trò chơi ngu xuẩn của tôi kết thúc sớm và cho tôi cơ hội tái cấu trúc công ty kịp thời. Cuối cùng, Hartcourt cũng mất hơn 500 triệu USD thị giá và nhiều cổ đông vẫn còn chửi tôi thậm tệ trên các diễn đàn.

Trong bối cảnh kinh tế Việt Nam 2007 khi các bong bóng tài sản xuất hiện, tôi nhận thấy các doanh nhân Việt Nam cũng rất nhiều hưng phấn và đầy tự tin . Đến nay, một số lớn vẫn lạc quan và nhiều kiêu hãnh. Đây là một tín hiệu tích cực về lâu dài cho nền kinh tế, nhưng chắc chắn nó sẽ tạo thêm nhiều Phạm Thanh Bình khác trong thời gian tới.

Sau khi Enron sụp đổ, Dr. Ken Lay đã chết vì bệnh đau tim hay tự tử (?) và đem tội lỗi hay sai lầm hay ngộ nhận về mình xuống mộ sâu. Tôi thương và cầu chúc cho ông Bình một hậu vận tốt đẹp hơn. Vì dù sao, không ai có thể buộc tội ông Bình là ông đã biết những gì ông làm là sai trái?

Con voi Trung Quốc

Tôi đến Trung Quốc lần đầu vào năm 1976 khi đi công tác cho tập đoàn Eisenberg của Do Thái. Họ là những nhà đầu tư đầu tiên của Phương Tây vào Trung Quốc và khởi xướng một loạt liên doanh với các công ty quốc doanh của Trung Quốc

Con Voi Trung Quốc Tôi đến Trung Quốc lần đầu vào năm 1976 khi đi công tác cho tập đoàn Eisenberg của Do Thái. Họ là những nhà đầu tư đầu tiên của Phương Tây vào Trung Quốc và khởi xướng một loạt liên doanh với các công ty quốc doanh của Trung Quốc. Sau đó, tôi tiếp tục công tác ở Trung Quốc nhiều năm cho đến khi tự thiết lập những chi nhánh ở Trung Quốc của Hartcourt, công ty riêng của tôi tại Mỹ, vào đầu năm 1996. Tôi sống và làm việc ở Hồng Kong và Shanghai liên tục từ năm 1999. Câu hỏi thường xuyên phải đối diện từ các doanh nhân nước ngoài là “Ông đánh giá thế nào về kinh tế của Trung Quốc cũng như tình hình kinh doanh”?

Những lúc đó, tôi luôn nghĩ đến câu chuyện những anh thầy bói mù, sờ voi, để tìm một thực tại chính xác mô tả hình thù của con voi. Dĩ nhiên, mọi người đều biết rằng anh mù sờ cái vòi voi thì có cảm nhận khác hẳn với anh mù sờ cái chân. Đối với tôi, sự đánh giá chính xác nền kinh tế của Trung Quốc cũng là một bài học tương tự; mặc cho rất nhiều tài liệu tham khảo, sách vở hồi ký và cả tiểu thuyết viết về đề tài này .

SỐ LIỆU THỐNG KÊ

Một thủ tướng Anh, ngài Benjamin Disraeli, đã phê bình về những tranh luận chính trị, “Có 3 loại nói láo: nói láo, nói láo khôn kiếp và ... số liệu thống kê” (lies, damned lies, and...statistics). Sự thật và nửa sự thật (half-truth) có thể tương phản nhau như đêm và ngày. Mà các chính trị gia thì là những sư phụ về “nửa sự thật”; trong khi đó, để bề ngoài sự thật thì việc sử dụng các con số thống kê để phù hợp với mục đích tranh luận của mình đã trở thành một thói quen đáng ngại trên khắp thế giới.

Tôi có một anh bạn Tàu khá thân vào năm 2003 và hai đứa hay giao du ở Shanghai để tản mạn chuyện đời. Anh ta là Trưởng Sở Thống kê của vùng Tây

Dương Tử, thu nhật các báo cáo từ khắp làng, xã, huyện, tỉnh của khu vực này để nộp lên cho Trung ương ở Bắc Kinh. Khu vực này, gồm Shanghai, Triết Giang, An Hui, Hàng Châu, Nam Kinh...là một trong những vùng kinh tế trọng đại của Trung Quốc. Anh ta tâm sự là những giờ phút căng thẳng nhất của đời anh và các nhân viên thuộc hạ là những ngày phải nộp báo cáo lên Thống kê Trung ương sau khi thu nhận và đúc kết các con số từ các địa phương. Anh nói “Các con số từ các cơ quan chính phủ, các công ty quốc doanh, các ngân hàng, các văn phòng thuế vụ...đều có những mâu thuẫn nghịch lý ngược đời. 80% các con số rập khuôn theo chỉ tiêu của chính phủ, vì đây là mức đánh giá về khả năng và hiệu quả của các lãnh đạo hành chánh. Nếu chính phủ trung ương nói năm nay mục tiêu của GDP sẽ trên 11%, thì các đơn vị thi nhau vượt trên chỉ tiêu để lấy điểm. Không ai rõ sự thật như thế nào. Vì lý do các con số “chửi nhau” thậm tệ, chúng tôi phải nhào nặn xoa bóp lại cho các dữ liệu và thống kê được hài hòa và các con số phải nằm ở mức độ hợp lý tối thiểu. Sự chính xác của các thống kê này là điều chúng tôi quan tâm rất ít”.

Anh bạn nói thêm, “Cả thế giới đều lấy con số 1.32 tỷ làm dân số chính thức của Trung Quốc. Nhưng Sở Thống kê chỉ điều nhân viên thực hiện công tác này mỗi 10 năm ở các tỉnh và huyện. Con số từ các xã, làng mạc đều tùy thuộc vào báo cáo của các đơn vị địa phương. Với một số lượng di dân khổng lồ từ nông thôn ra thành thị (không ai nắm chắc vì họ không có hộ khẩu và chỗ ở nhất định), cộng với thói quen phải báo cáo nhận hộ khẩu nhiều hơn của các đơn vị nông thôn (để gia tăng ngân sách và chi tiêu), con số thực sự về dân số chỉ là một phỏng đoán rất ngớ ngẩn”.

Anh ta kết luận bằng câu tục ngữ thường vẫn nghe ở Mỹ “Garbage in, garbage out” (rác vào thì rác ra). Không một máy tính hiện đại nào trên thế giới có thể thay đổi nguyên lý này.

NỀN KINH TẾ NGẦM

Một yếu tố quan trọng nữa của kinh tế Trung Quốc mà mọi người chỉ phỏng đoán là nền kinh tế ngoài luồng. Cho đến thời điểm này, người dân Trung Quốc vẫn chuộng giữ tiền tiết kiệm lâu dài bằng vàng hay dollars hay địa ốc ... thay vì những trương mục trả lãi suất rất ít trong các ngân hàng. Các giao dịch thương mại không hóa đơn là một hiện tượng rất phổ thông. Khi bạn mua hàng bằng tiền mặt ở một cửa hàng hay ngay cả một cơ xưởng lớn của một

công ty quốc doanh, bạn có thể được trừ đến 5% khi trả bằng tiền mặt. Chỉ có khoảng 62% doanh nhân báo cáo về lợi tức thu nhập với Sở thuế (và có lẽ 90% trong số này là những báo cáo lệch lạc). Thêm vào đó, nạn tham nhũng trên toàn quốc tạo ra những luồng tiền khổng lồ cần chùi rửa ngoài luồng cũng sẽ không nằm trong các dữ liệu thống kê chính thức. Một nghiên cứu độc lập của một quỹ tiền tệ quốc tế ước tính là đến 27% FDI của Trung Quốc là do tiền nội địa tái hồi (recycling domesticequity). Hiện tượng này mô tả những dòng tiền lớn của Trung Quốc lọt ra nước ngoài và được đầu tư trở lại tại Trung Quốc trên danh nghĩa vốn đầu tư nước ngoài.

Tôi còn nhớ cách đây 4 năm, tôi đi ngang một văn phòng đồ sộ trong một cao ốc văn phòng ở đường Huai hai Zhong Lo. Đây là một khu thương mại rất sầm uất và nổi danh của Shanghai. Văn phòng không có tên tuổi hay biển quảng cáo nào, mà người thăm viếng lại tấp nập như một cửa hàng bách hóa. Hỏi thăm bạn bè mới biết đây là một “ngân hàng đen” nơi các doanh gia và các nhà giàu đến bỏ tiền và vay tiền, dĩ nhiên là với lãi suất gấp 3 lần các ngân hàng chính thống. Sự hiện diện công khai giữa thanh thiên bạch nhật cho thấy mối liên hệ của các “doanh nghiệp ngầm” và chính phủ sâu rộng đến mức độ nào.

Ước lượng về nền kinh tế ngầm này Trung Quốc thay đổi từ 15% đến 40% GDP. Dù thấp hay cao, ẫn số này đã thay đổi mọi số liệu thống kê về GDP, về tăng trưởng kinh tế, cũng như các thực tại về thu nhập và tài sản.

QUYỀN TỰ TRỊ CỦA CÁC ĐỊA PHƯƠNG

Giáo sư Victor Hsieh của Đại Học Northwestern vừa làm một bảng ước tính về số nợ của các đơn vị chính phủ địa phương trên toàn Trung Quốc lên đến 1.3 ngàn tỷ US dollars (11.4 ngàn tỷ RMB). Tiêu sản này bao gồm nợ trực tiếp, các bảo lãnh tài chánh và các hợp đồng giao dịch với các đối tác trong và ngoài nước. Con số này được chôn vùi bóp méo trong những cân đối tài chánh chính thức của Trung Ương và GS Hsieh đã phải gộp nhặt tìm tòi qua các dữ liệu tư và các báo cáo địa phương của các ngân hàng cũng như các công ty quốc doanh.

Nhiều học giả về Trung Quốc thường cho rằng chính quyền trung ương ở Beijing kiểm soát rất chặt chẽ mọi hoạt động của địa phương qua đảng viên Cộng Sản và quan chức bổ nhiệm. Khi làm việc với các địa phương, doanh

nhân nước ngoài mới nhận thức thực tế là “phép vua thua lệ làng”. Beijing gần như để mặc các đơn vị địa phương tự túc và tự xử về trong rất nhiều lĩnh vực, kể cả tài chánh, miễn là địa phương đóng góp đầy đủ số chỉ tiêu về thuế, báo cáo thường xuyên theo chỉ tiêu đề ra và đừng làm gì để “mất mặt” Trung Ương. Nhưng vấn đề nhạy cảm là những cuộc biểu tình, những tố cáo lạm dụng về đất đai, những scandals trên báo chí ... Vì phần lớn phải tự túc về ngân sách, nên các chính quyền địa phương hay có khuynh hướng thổi phồng giá đất để bán hay cho thuê lại với giá cao (một phần rất lớn của nhiều ngân sách), hay thích làm những dự án vĩ đại dù không hiệu quả (để tăng GDP, để có sĩ diện và tầm tiếng, và để hưởng lợi cá nhân) và sẵn sàng bảo đảm mọi số nợ để tiến hành các mục tiêu trên.

Vào năm 1995, công ty Hartourt của tôi có liên doanh để thiết lập một nhà máy làm viết và dụng cụ văn phòng khá quy mô ở Quảng Đông. Số tiền nợ 4 triệu US dollars của công ty liên doanh do Bank of China cho vay là do chính quyền đảm bảo. Chúng tôi gần như không phải gặp gỡ hay liên hệ gì với Bank of China ở Quảng Đông hay Beijing; và chỉ gặp Giám Đốc chi nhánh huyện một lần duy nhất trong một bữa ăn hoành tráng (không hề bàn thảo gì đến dự án hay kế hoạch kinh doanh). Nhiều bạn bè doanh nhân tại Trung Quốc khác đều có những kinh nghiệm tương tự, cho thấy quyền lực của chính quyền địa phương vượt xa các thủ tục hành chánh

CÁC CÔNG TY TRUNG QUỐC

Năm 1978, tôi được tập đoàn Eisenberg gọi đến Xian (Tây An) để tổng duyệt tình hình kinh doanh và số liệu kế toán của Xian Aircraft Technology, một công ty con của PLA (Quân đội nhân dân Trung Quốc). Thời điểm đó, công ty này chỉ chuyên sản xuất các phụ kiện cho máy bay, nhưng gần đây đã lớn mạnh và lập dự án liên doanh với Boeing và Airbus để lắp ráp nguyên chiếc máy bay. Sau khi tôi bị từ chối không cho coi các hồ sơ báo cáo tài chánh vì lý do “bí mật quốc gia”, Eisenberg đã phản đối mạnh mẽ và sau cùng, Xian Aircraft nhượng bộ, đem toàn bộ sổ sách để tôi xem xét. Viên kế toán trưởng mang một chồng hồ sơ dày hơn 1 mét và nói đây là hồ sơ số 1. Tôi thắc mắc là sao chỉ có 9 tháng hoạt động mà chi phí và doanh thu lại nhiều con số như vậy. Ông ta trả lời là 3 bộ hồ sơ đều bao gồm khoảng thời gian hoạt động như nhau. “Vậy hồ sơ nào là chính xác?” Ông ta chậm rãi, “Cả 3 đều chính xác. Nhưng các số liệu khác nhau vì Sở Thuế cần những con số

khác với Ban quản lý ở Beijing và chúng tôi, Ban quản lý địa phương lại có nhu cầu khác hẳn”.

Hai mươi bốn năm sau, vào 2002, khi làm việc với một công ty quốc doanh khác, tôi được biết là thói quen giữ vài bộ hồ sơ kế toán khác nhau vẫn tồn tại ở rất nhiều nơi. Do đó, nếu phải định giá tài sản hay lợi nhuận của một công ty quốc doanh, thì sự định chuẩn phương thức kế toán tài chính sẽ là vấn đề đầu tiên không biết phải giải quyết theo định hướng nào? Các tập đoàn ngân hàng lớn như Goldman Sachs hay Citicorp thường bị lên án về những thủ thuật kế toán để thổi phồng lợi nhuận hầu tăng giá trị cổ phiếu và đem phúc lợi lớn cho ban quản lý, dù họ đã theo đúng đòi hỏi của GAAP (chuẩn kế toán của Mỹ) và sử dụng những thiết bị điện tử cứng và mềm hiện đại nhất. Một công ty quốc doanh lớn và đa dạng như Petro China hay Agricultural Bank hay China Mobile...chắc chắn phải có nhiều vấn đề với hồ sơ và kết quả tài chính kế toán.

Những số liệu chính xác về tình trạng tài chính của các công ty tư nhân thì cũng không khác hơn nhiều. Ngoài mục tiêu tránh thuế, các doanh nghiệp tư nhân bên Trung Quốc còn rất nhiều lý do để cố tình thay đổi các kết quả tài chính: họ cần tài trợ thường trực từ ngân hàng hay quỹ đầu tư, họ không muốn các đối thủ cạnh tranh biết về tình trạng tài chính của mình, họ thường dính líu đến những hoạt động ngoài luồng, họ thường làm rất nhiều ngành nghề mà sự tích hợp các hoạt động theo chuẩn mực về kế toán sẽ vô cùng tốn kém....Tóm lại, mỗi khi tôi nhận một báo cáo tài chính của một doanh nghiệp, công hay tư, câu hỏi đầu tiên là tôi phải khấu trừ hay cộng thêm bao nhiêu phần trăm cho mỗi con số, để có một dự đoán gần nhất với sự thực. Tôi chắc chắn rằng các cơ quan thống kê của chính phủ cũng như các nhà phân tích tư, dù có thiện chí đến đâu, cũng không thể phỏng đoán được phân khúc này.

Các nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán đều phải dựa vào báo cáo tài chính đã được kiểm nhận bởi các công ty kiểm toán quốc tế, tin cậy nhất là Big4. Nhưng họ không đọc kỹ disclaimer của các công ty kiểm toán này: Tất cả các số liệu kèm theo là do sự trình bày và cung cấp của Ban Quản lý, họ không có trách nhiệm nếu Ban Quản Lý cố tình dối trá

CƠ CẤU VÀ CHUẨN MỰC CỦA BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Như đã nói ở trên, các tập đoàn lớn nhất của Âu Mỹ vẫn sử dụng thường xuyên các thủ thuật về kế toán để thay đổi bức tranh tài chính thực sự của họ, từ hình thức hợp pháp như Goldman Sachs, Citicorp....đến phi pháp như Enron, Worlscor. Nhưng phương thức phổ thông là việc lập ra những công ty con ở nước ngoài để bỏ vào những khoản nợ ngoài luồng, chuyển hoàn doanh thu và lợi nhuận qua các công thứ ba, che dấu các tài sản đã mất nhiều giá trị, dùng thị giá để gia tốc doanh thu (mark-to-market rule)...

Chính phủ Mỹ cũng bóp méo các số liệu thống kê để đạt mục tiêu chính trị của mình bằng cách cấu trúc thành phần của các chỉ số như tỷ lệ thất nghiệp, lạm phát....sao cho có lợi cho hình ảnh trưng bày cùng công chúng và các nhà đầu tư.

Tôi không ngạc nhiên khi thấy chính phủ Trung Quốc dùng giá trị sản xuất cho lượng hàng tồn kho thay vì giá trị thị trường (nhiều mặt hàng không bán được, chất đầy kho cả 2, 3 năm, vẫn được tính theo giá trị sản xuất). Nguyên tắc này cũng được áp dụng cho các tài sản không còn thị giá vì không hoạt động (rất nhiều dự án địa ốc khổng lồ bỏ trống không bán hay cho thuê được tại rất nhiều địa phương). Thống kê của Trung Quốc thậm chí không dùng chiết khấu cho rất nhiều tài sản cố định.

Tóm lại, khi thay đổi thành phần cấu trúc của một báo cáo tài chính, chính phủ và các công ty Trung Quốc có thể đưa ra một bức tranh rất khác xa thực tế.

TRỰC GIÁC VÀ KINH NGHIỆM ĐẦU TƯ

Tóm lại, nếu phân tích tình hình kinh tế Trung Quốc theo các dữ liệu và số thống kê và dựa trên những mô hình và phương thức đã học từ các ĐH Âu Mỹ, thì xác suất sai lệch rất đáng kể. Những nhà học giả Trung Quốc thường chính xác hơn về các dự đoán của mình khi họ dựa vào trực giác và cảm nhận chủ quan.

Cảm nhận chủ quan của cá nhân tôi thì Trung Quốc là một thị trường có sức tăng trưởng GDP hay FDI lớn hơn những con số tăng trưởng chính thức nhiều. Lý do là dù chính phủ Trung Quốc, trung ương và địa phương, có thổi phồng thành quả của họ qua các con số, thì con số phỏng đoán của nền kinh tế ngầm của Trung Quốc lại lớn hơn mọi sự thổi phồng này. Trong khi đó, với bản tính

che đậy cổ hữu của các nhà cầm quyền, những vắn nạn và đe dọa cho sự bền vững của nền kinh tế Trung Quốc cũng lớn lao hơn rất nhiều so với những tài liệu được thông báo. Trong tương lai gần, bong bóng tài sản về địa ốc và chứng khoán sẽ vỡ và chưa ai có thể biết những hậu quả của nó tại Trung Quốc và toàn cầu.

Do đó, khi Quỹ Viasa của chúng tôi đầu tư vào thị trường chứng khoán của Trung Quốc, chúng tôi phải quên đi định lý đầu tư thành công vượt bậc của Warren Buffet: quan trọng nhất là giá trị cơ bản lâu dài của các công ty. Chúng tôi hiểu rằng trực giác và chủ quan trong những phân tích nhận định về các đơn vị này không đủ chính xác để làm căn cứ cho những đầu tư lâu dài. Chúng tôi đã đầu tư vào nhiều chứng khoán và công ty ở Trung Quốc, nhưng hoàn toàn ngắn hạn và dùng kỹ thuật lướt sóng cùng các nguồn tin ngoài luồng để quyết định.

Bạn không cần biết hình thù của con voi, nhưng bạn có thể nghe tiếng chân nó chạy và đoán hướng đi. Nếu bạn đúng, bạn cũng vẫn có thể kiếm được tiền với con voi Trung Quốc. Nếu bạn sai, con voi sẽ dẫm nát bạn.

Bài phỏng vấn của báo SVVN

Nếu chuẩn bị đầy đủ 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.

BÀI PHỎNG VẤN CỦA BÁO SVVN1. Thưa 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 các 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 mênh mông tràn đầy cơ hội cho những 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.

2. Những tố chất có sẵn mà sinh viên Việt Nam đang có và được thừa hưởng? Và sinh Viên Việt Nam đang thiếu những gì để hội nhập vào môi trường kinh doanh quốc tế?

Sinh viên và những doanh nhân trẻ VN được tiếng là can củ, 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 ẩn tượng. Tuy nhiên, vì một nền giáo dục yếu kém giáo điều, cộng với một môi trường sinh hoạt bị giới hạn trong nhiều lãnh 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 những phê bình dành cho nhiều doanh nhân trẻ xuất thân từ Trung Quốc và VN.

3. Yếu tố quan trọng quyết định khi bạn 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, về George Soros, về Peter Lynch. Mọi lĩnh vực kinh tế đều có những bậc đàn anh làm role model (gương sáng) để học hỏi. Ngay cả những trường hợp thất bại cũng là những bài học tốt (nhưng đừng ứng dụng).

Bước kế tiếp là gắng tiếp cận những doanh nhân VN 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.

4. Những thách thức, rủi ro và khó khăn sẽ gặp phải 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 gì lắm như khi kinh doanh tại VN. Khác biệt chính là tầm cỡ trở nên vô cùng to rộng, và đối thủ cũng rất đa dạng và sắc bén. Tôi thường ví khi ra biển quốc tế, doanh nhân VN cũng giống như đội bóng đá VN phải tranh đua với những đối thủ nặng ký hơn từ Thái Lan, Mã Lai...đến Nhật, Hàn, Úc. Hy vọng ngày nào, mình sẽ đủ cân lượng để đấu với Tây Ban Nha, Brasil...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 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, ào thuật, đi tắt, lợi dụng đặc quyền...sẽ không có chỗ đứng trong mọi thành công lâu bền.

Trận đấu kinh tế giữa người dân và chuyên gia

Theo một báo cáo riêng của một chuyên gia phân tích, mức hoàn trái về đầu tư (ROI = return on investment) trung bình của các quỹ tại Việt Nam trong 3 năm vừa qua là âm -17%. Tỷ số ở hiệp ba trận đấu: người dân: 3; chuyên gia: 0.

Trận đấu kinh tế giữa người dân và chuyên gia Khi tôi hoàn tất luận án Tiến Sĩ về Quản Trị cho Đại Học Southern Cross (Úc) vào cuối năm 2006, tôi về lại Thượng Hải, được sự đồng ý của các đối tác cổ đông của Quỹ Viasa, trích ra 20 triệu USD trong trương mục, để đầu tư vào các cổ phiếu và trái phiếu của thị trường chứng khoán Trung Quốc (TTCK TQ). Các đối tác của tôi rất lạc quan, tự tin vì họ tin vào “kỹ năng” chuyên biệt mới được đào tạo rất bài bản của tôi. Dù sao, trong quá trình làm luận án, tôi đã thực hiện một cuộc khảo sát sâu rộng hơn 800 quỹ đầu tư tại TQ, đọc hơn 200 cuốn sách về TTCK TQ và nghiên cứu cả ngàn bài viết, sưu khảo của đủ loại học giả khắp thế giới về đề tài này. Hơn cả cái bằng Tiến Sĩ, tôi được Đại Học Tongji phong cho một hàm vị rất “kêu”: chuyên gia về TTCK TQ. Các quỹ đầu tư khác cũng ngỡ ý hợp tác đầu tư vì mọi người nghĩ là tri thức của tôi về TTCK TQ chắc chắn sẽ giúp họ kiếm tiền thành công hơn.

Trong 12 tháng sau đó, số tiền 20 triệu USD đầu tư vào TTCK TQ của Quỹ kiếm được 36%. Trong khi đó, từ tháng Một 07 đến tháng Một 08, chỉ số SSI của Sàn Thượng Hải tăng từ 2786 đến 5272 (khoảng 89%). Một nhà đầu tư tay ngang bỏ tiền vào ETF (exchange traded fund), cũng có thể kiếm được 75% không cần suy tính (giá từ \$32 lên đến \$56). Nhưng xấu hổ nhất cho tôi là anh bạn hàng xóm: anh ta kiếm được khoảng 124% trong cùng thời gian đó. Anh là một cựu viên chức công an cỡ trung ở tỉnh Hồ Nam TQ, chưa học xong trung học, mới có 32 tuổi, kiếm được một mớ tiền phong bì khi làm quan, rồi hạ cánh an toàn ở Thượng Hải. Kết quả của hiệp đầu trong trận đấu: người dân: 1; chuyên gia: 0.

Cũng vào đầu năm 2007, tôi đến Hà Nội theo lời mời của một nhóm đại gia trong ngành chứng khoán và quỹ đầu tư, để mạn đàm trong một họp mặt nhỏ có chừng 30 người tham dự. Tôi nói về dự đoán của tôi: khủng hoảng tài chánh sẽ xảy ra trong vài ba tháng tới, lạm phát toàn cầu sẽ lên hơn 12% năm

2008 và vàng sẽ đạt đỉnh \$2,000 USD vào 2009. Tôi đứng về cuộc khủng hoảng kinh tế, nhưng sai bét về lạm phát và giá vàng. Lái xe cho tôi đi quanh Hà Nội chuyên viếng thăm đó là một anh tài xế taxi còn trẻ, khoảng 25 tuổi. Gia đình anh ta vốn làm ruộng là chính, sở hữu vài thửa đất lớn gần Hà Nội, giá đang tăng vùn vụt, và anh ta hỏi ý kiến tôi về vấn đề đầu tư vì nghe mọi người ca tụng tôi là một “chuyên gia”. Tôi khuyên anh bán hết đất vì các thành tố căn bản cho thấy hiện tượng bong bóng (giá đất Hà Nội đắt như thành phố New York). Sau đó, nên bỏ tất cả tiền thâm được vào vàng, giá đang ở khoảng \$630 USD một lượng và trong 2 năm, sẽ kiếm được gấp 3 lần vì lạm phát sẽ hoành hành. Anh ta không đồng ý, nói sẽ giữ đất vì giá còn lên cao trong 2 năm tới, trong khi vàng thì chưa chắc. Khi tôi về lại Hà Nội vào 2009, anh tìm ra khách sạn tôi ở qua một tin về hội thảo đầu tư trên mạng. Anh khoe là trúng lớn trong lần bán ra các thửa đất vừa qua, không còn chạy taxi nữa và đang làm một nhà đầu tư (?). Tỷ số trận đấu ở hiệp hai: người dân: 2; chuyên gia: 0.

Thực ra, đây không chỉ là 2 trường hợp đơn lẻ hay đặc biệt. Trong mọi xã hội, từ tư bản đến xã hội, từ dân chủ đến độc tài, không thiếu những tình huống mà người dân tỏ ra khôn ngoan, hiểu biết và quan trọng hơn cả, là có khả năng “biết kiếm tiền” nhiều hơn các chuyên gia kinh tế tài chánh. Lấy bà osin của gia đình tôi: trong 3 năm vừa qua, bao nhiêu tiền dành dụm được, bà bỏ ra mua vàng miếng. Vào năm 2008, giá vàng là \$800 USD một lượng; bây giờ là \$1,400 USD, cho bà ta một mức “hoàn trái” khoảng 25% mỗi năm. Tôi chắc chắn đây là mức lời mơ ước của mọi chuyên gia đang làm cho các quỹ đầu tư nổi danh (nước ngoài hay nội địa) tại thị trường chứng khoán Việt Nam. Theo một báo cáo riêng của một chuyên gia phân tích, mức “hoàn trái về đầu tư” (ROI=return on investment) trung bình của các quỹ tại Việt Nam trong 3 năm vừa qua là “âm” -17%. Tỷ số ở hiệp ba trận đấu: người dân: 3; chuyên gia: 0.

Đã có rất nhiều nghiên cứu và giả thuyết về sự yếu kém về thành quả của các chuyên gia trong những nhận định, dự đoán, kết luận và khuyến nghị về tình hình kinh tế tài chánh hay xã hội. Nhưng giá trị tiên đoán của các chuyên gia kinh tế, tài chánh đã hạ xuống rất thấp sau cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu vào cuối 2007. Hơn 83% các nhận định của chuyên gia tại New York và Luân Đôn không tiên đoán được sự suy thoái nghiêm trọng của các định chế tài chánh. Tại sao những đầu óc “lớn” trên đỉnh cao của xã hội lại vấp ngã thảm

thương như vậy? Tại sao các siêu sao, với đầy đủ dụng cụ, kỹ năng, kinh nghiệm và thì giờ, lại không thể “hát hay” bằng một cô gái quê mộc mạc?

Trước hết, mọi người phải lưu ý đến những nhận định, kết luận hay khuyến nghị của các chuyên gia “có quyền lợi” trong khi phát biểu cái gọi là “ý kiến riêng” của mình. Không ai lạ gì khi nghe các nhà quản lý hay các nhà phân tích của các quỹ đầu tư ca tụng triển vọng huy hoàng của nền kinh tế hay thị trường tài chính trong giai đoạn sắp tới. Đây chỉ là những PR (public relation) để các vị này kêu gọi vốn đầu tư cho quỹ của họ (hay để các cổ đông hiện tại an tâm đừng chửi bới và rút vốn đã lỗ đầu tư). Còn các chuyên gia kinh tế, tài chính hay pháp lý được trả tiền trực tiếp để viết những bài có lợi cho các nhóm lợi ích đang vận động hành lang (lobby) để tạo đặc quyền đặc lợi cho nhóm mình thì nhiều vô số kể. Giá trị của các bài viết này thiếu kém chiều sâu và chuyên nghiệp, không đáng được quan tâm, nhưng vì số lượng của chúng nhiều (và miễn phí để các mạng truyền thông phổ biến khắp nơi) nên bức tranh tổng quát phản ánh trên dư luận công chúng bị lệch lạc rất nhiều.

Tuy nhiên, ngay cả với những chuyên gia có thực tâm nghiên cứu, tìm hiểu và đúc kết một nhận định khách quan, họ thường rơi vào những thiên kiến (bias) như sau.

Thứ nhất, tôi vẫn nghĩ rằng khi làm một việc gì liên quan đến đồng tiền không do mình làm ra, thì thái độ và tư duy của việc hành xử sẽ rất khác biệt so với khi “đồng tiền liền khúc ruột”. Chuyên gia thì hay nghiên cứu chuyện của người ta, không phải chuyện nhà nên không chịu áp lực của vợ con, gia đình hay bạn bè như người dân thường. Các kết luận thường “làm nhẹ” đi tầm ảnh hưởng trên đời sống của người dân. Các số liệu thường được bóp méo để hỗ trợ cho suy luận đã đúc kết sẵn từ thiên kiến. Các khuyến nghị gần đây về kinh doanh vàng miếng hay đô la chợ đen cho thấy sự khác biệt rất lớn giữa ý kiến của người dân và các chuyên gia tài chính. Sự suy nghĩ về lạm phát cho thấy hiện tượng các chuyên gia đang sống trong những tháp ngà của xã hội, xa rời thực tế, không hiểu hay chịu đối diện với những tình huống khó khăn của việc mưu sinh thường nhật.

Ngoài ra, người ta thường nghĩ chuyên gia là các nhà khoa học, lấy sự độc lập làm nền tảng cho tư duy của mình, sự mềm dẻo uyển chuyển làm căn bản cho suy luận... Nhưng sau khi lẫn lộn nhiều trong giới khoa bảng và môi trường

ngiên cứu, tôi nhận thấy chuyên gia lại là những người rất thích bày đàn, thích suy nghĩ theo số đông (group think) và cứng nhắc với định kiến đã lỗi thời. Các kinh tế gia của trường phái Chicago thì luôn luôn phải đả kích, bài bác các lập luận của phe Ivy League và ngược lại. Chả thế mà trong lịch sử tri thức nhân loại, Galileo đã bị cầm tù vì nói trái đất tròn và Socrates phải uống thuốc độc với triết thuyết lạ tai của mình. Cái “tôi” (ego) quá lớn của các nhà đại trí thức khiến họ không thể chấp nhận sự làm lẫn hay thua kém của mình: họ sẽ triệt hạ mọi đối thủ bằng mọi cách, chính thống hay tà đạo, để bảo vệ cái “tôi”.

Gần đây, trước tình hình kinh tế khó khăn, nhiều doanh gia cũng như các sinh viên hay Email đến tôi để xin một vài nhận định, dự đoán về viễn tượng. Tôi thành thực tin rằng cái trực giác và những tiếp xúc hàng ngày với thực tại sẽ làm mọi suy đoán nhận xét của họ chính xác hơn là những số liệu vô nghĩa mà tôi thu lượm từ các bài khảo luận của các chuyên gia khác. Thực ra, kinh tế vĩ mô cũng chỉ ảnh hưởng một phần nhỏ trong việc làm ăn của họ. Điều quan trọng hơn vẫn là sự sáng tạo cá nhân trong tư duy, sự kiên trì trong tình huống, và sự bộc phát trong hành động.

Dĩ nhiên, họ cũng như tôi, đặt ý kiến riêng của các chuyên gia vượt quá tầm quan trọng trong suy luận và hành xử của người dân. Tôi thường lướt qua danh sách các bài “nóng” nhất của các trang mạng như Vietnamnet, VNExpress hay Tuổi Trẻ. Gần đây, những bài viết thu hút số lượng độc giả nhiều nhất vẫn là chuyện bà vợ đốt chồng ở Long An (rất nóng) hay vụ sức khỏe của Cụ Rùa Hồ Gươm (rất lạnh), không phải các bài khảo luận khô khan về lạm phát, tỷ giá hay lãi suất. Có lẽ người dân hiểu rõ giá trị thực sự của các bài nhận định? Hay nghĩ cho cùng, cách thức đề ngủ ngon và không lo bị chồng hay vợ đốt vẫn quan trọng hơn là chuyện kiếm tiền lật vật?

Sau mỗi thời kỳ vàng son

Trong suốt lịch sử thế giới, cái tẻ nhạt của mỗi thời kỳ vàng son là một kết cục thảm thương cho mọi người dân. Bong bóng bao giờ cũng vỡ. Nợ quá tải bao giờ cũng đáo hạn sớm hơn dự định. Người giàu thì phá sản vì lối kinh doanh đòn bẩy phiêu lưu không còn thích hợp, người trung lưu thì trắng tay vì giá trị tài sản biến mất, lây lắt bám víu vào một nền kinh tế khắp khiêng. Các quan chức chính phủ thì luôn luôn bó tay vì không hiểu chữ sáng tạo hay tiết kiệm là gì?

Sau mỗi thời kỳ vàng son
Độc lịch sử thế giới, tôi luôn say mê về những góc nhìn tiêu biểu cho thời vàng son của mỗi quốc gia. Từ đế chế La Mã, Hy Lạp ngày xưa đến Anh, Mỹ, Nhật thời cận đại, chúng mang nhiều nét đặc thù, những trụ trung, vẫn có rất nhiều tương đồng. Xã hội và con người trong những thời kỳ huy hoàng này, nhất là giới cầm quyền thượng lưu, luôn luôn mang đậm những cá tính hồ hởi lạc quan, phô trương quyền lực và sự giàu có, đắm mình trong lễ hội và tiệc tùng, sống không lo âu đến ngày mai vì nghĩ rằng ... những ngày hè nắng đẹp sẽ kéo dài bất tận. Người Mỹ có bài hát mô tả tình huống này, “Let the good times roll” mà người Pháp tán đồng nồng nhiệt ” Laisser les bon temps rouler.” Thời vàng son ới, hãy tiếp tục trôi...

Nước Mỹ trong thập kỷ 1920s được biết đến bằng tên “The Roaring Twenties” (Những năm hoan lạc của 1920s). Thế chiến Thứ Nhất vừa chấm dứt và Mỹ hưởng lợi rất nhiều vì đã cho các nước thắng trận (Anh, Pháp) vay những khoản tiền rất lớn cho chiến tranh, cũng như đã cung cấp vũ khí cho cả hai bên với giá tốt. Nước Mỹ đang sửa soạn thay thế đế chế Anh trên khắp thế giới vì sức mạnh tài chính của mình. Những công nghệ mũi nhọn mới đem thế lực kinh tế và văn hóa Mỹ phủ khắp toàn cầu (xe hơi, phim ảnh, radio, kỹ nghệ hóa học, nhạc jazz...) trong khi châu Âu vẫn còn là đồng tro hoang tàn vì chiến tranh và châu Á vẫn là các thuộc địa chậm tiến. Thị trường chứng khoán và địa ốc tăng trưởng đột biến, người dân Mỹ ngoài thu nhập cao còn hưởng những khoản lời này nên cảm thấy giàu có nhất thế giới, và tương lai chưa bao giờ có một hứa hẹn rục rờ như vậy. Dân quê ào ạt đổ về thành phố tìm sự giàu có, “đô thị hóa” ở Mỹ thực sự bùng phát.

Cùng với nhân dân, chính phủ Mỹ nói rộng tín dụng, giữ lãi suất thật thấp và bắt đầu những công trình xây dựng hạ tầng khắp quốc gia. Xa lộ, đường sắt, xe điện ngầm, nhà máy điện nước, cảng biển... mọc lên như nấm sau cơn mưa dãi. Giá cả mọi tài sản trở thành... bong bóng, xa rời thực tế. Nợ công ngày càng chồng chất và lạm phát bắt đầu quậy phá.

Ngày 29/10/1929 thực tế của thị trường ghé thăm. Wall Street sụp đổ với 13% giảm sút trong chỉ số Dow Jones (lên đến 58% trong nhiều tuần sau đó và 89% vào 1931). Nước Mỹ kéo toàn thế giới vào cuộc Đại Suy Thoái suốt thập niên 1930s cho đến khi Thế Chiến Thứ Hai bắt đầu.

Trong suốt lịch sử thế giới, cái tệ hại của mỗi thời kỳ vàng son là một kết cuộc thảm thương cho mọi người dân. Bong bóng bao giờ cũng vỡ. Nợ quá tải bao giờ cũng đáo hạn sớm hơn dự định. Người giàu thì phá sản vì lối kinh doanh đòn bẩy phiêu lưu không còn thích hợp, người trung lưu thì trắng tay vì giá trị tài sản biến mất, lây lất bám víu vào một nền kinh tế khập khiễng. Các quan chức chính phủ thì luôn luôn bó tay vì không hiểu chữ sáng tạo hay tiết kiệm là gì?

Trong những thời vàng son đó, tôi thích tìm hiểu về những nhân vật đầy quyền lực, giàu có của xã hội, đã được hoàn cảnh đưa đẩy lên đỉnh cao của quốc gia, và đời sống họ là những bức tranh trung thực nhất của môi trường chung quanh.

Không ai mà không ấn tượng với những câu chuyện về Du Yue Sheng, thủ lãnh của băng đảng Green Gang, đã đem Thượng Hải thời 30s lên bao nhiêu là phim ảnh của Tàu và Mỹ. Anh chàng xã hội đen này, xuất thân là một nông dân nghèo của Pudong, đã leo lên ngai thị trường (không chính thức) của Thượng Hải, qua những quan hệ làm ăn với Tưởng Giới Thạch và các quan chức địa phương. Thậm chí, ông còn tài trợ cho phần lớn các chiến dịch càn quét của họ Tưởng trong chiến tranh.

70 năm sau, Trung Quốc lại cống hiến cho lịch sử một nhân vật đầy màu sắc, là Lai Chang Xing, cũng là một nông dân nghèo của tỉnh Hạ Môn. Khởi nghiệp bằng con số không, Lai đã thu góp được một tài sản khổng lồ hơn 16 tỷ USD (theo cáo trạng của chánh phủ) trong thời gian ngắn ngủi chưa đầy 5 năm. Lai đã khống chế hoàn toàn các cơ quan công lực của Hạ Môn rồi Trung Ương, từ cảnh sát đến hải quan, để tổ chức được một mạng lưới buôn lậu xe

hơi, dầu khí và thuốc lá khắp nước. Sự sụp đổ của Lai là do Tổng Bí Thư Giang Trạch Dân và Thủ Tướng Chu Dung Cơ muốn dùng con bài của Lai để lật đổ thế lực hùng mạnh của nhóm Bắc Kinh. Lai bị án tử hình, trốn được qua Canada; còn ở nhà, Thị Trường Bắc Kinh và 4 nhân vật cao cấp phải tự tử chết. Gần 400 quan chức bị đưa ra Tòa về vụ việc này gồm 2 Bộ Trưởng, 26 tỉnh ủy, 86 huyện ủy và kết quả có 14 án tử hình.

Nhân vật đình đám nhất của The Roaring Twenties bên Mỹ là William Randolph Hearst. Ông tạo lập một gia tài khổng lồ qua sự thiết lập và thu tóm hơn 30 tờ báo chính tại các thành phố lớn (New York, San Francisco, Chicago, Los Angeles..), 8 tạp chí (Cosmopolitan, Good Housekeeping...) vài đài phát thanh và một phim trường ở Hollywood. Ông cũng từng là diễn viên, nghị sĩ, nhưng thất bại trong việc ứng cử vào chức Thị Trường New York, bàn đạp cho Tòa Bạch Ốc. Ông là king-maker (kẻ tạo vua chúa) trong rất nhiều cuộc bầu cử vì ảnh hưởng khủng khiếp của mạng truyền thông trong xã hội Mỹ. Ông lại có một cuộc sống xa hoa với tiệc tùng và scandal, gây ra không biết bao nhiêu câu chuyện hấp dẫn cho đám đông luôn thờ phụng những nhân vật nổi tiếng (celebrities). Khu lâu đài của ông ở San Simeon California vẫn là một trung tâm thu hút bao du khách ngày nay. Trên hết, Orson Welles dùng ông như là một cảm hứng để tạo nên cuốn phim Citizen Kane, mà nhiều nhà phê bình cho là phim hay nhất qua mọi thời đại của lịch sử điện ảnh.

Một trong những scandal tiêu biểu trong năm 1924 là chuyện ông bắn chết một người bạn trên du thuyền tại một bữa tiệc sinh nhật vì ghen tuông và vì làm tưởng anh ta là Charlie Chaplin, danh hề của những phim Charlot. Chaplin đang ái ân vùng trộm với cô đào nổi danh Hollywood, Marion Davies, hiện là nhân tình số một của ông. Nhưng ông không bị điều tra hay kết tội gì về vụ giết người này: dù sao, ông cũng là W.R. Hearst, người vừa giúp Tổng Thống Mỹ Calvin Coolidge đắc cử hai tuần trước đó.

Tôi chắc rằng những nhân vật xã hội của mọi thời vàng son đều có những trải nghiệm và tình huống tương tự. Khi tôi về lại Việt Nam vào 2006, người dân giàu có của xã hội thượng lưu ở đây cũng đầy những mẩu chuyện thú vị hào hứng, pha lẫn giữa sự thực và các tin đồn. Những huyền thoại về Phạm Nhật Vượng, Đoàn Nguyên Đức, Cường Đô La, Đào Hồng Tuyển... chiếm đầy các tit lớn của các tờ báo, tạp chí. Thời vàng son của một chu kỳ mới trong kinh tế vừa nổi của Việt Nam cùng bắt đầu vào thời điểm này.

Trở lại với câu chuyện của Hearst và The Roaring Twenties, lịch sử cho thấy một kết cuộc đáng buồn. Hearst gần như bị phá sản trong cuộc Đại Suy Thoái thập niên 30s và The Roaring Twenties chỉ còn vang vọng trong tiểu thuyết. Một tác giả là bạn thân của Hearst đã viết hồi ký về thời vàng son của Hearst và bạn bè,” Chúng tôi đã ăn chơi, nhảy múa không ngừng nghỉ trong những tiệc tùng thâu đêm. Rượu, ma túy, sex và những thị phi làm chúng tôi say sưa không biết mệt. Nhiều người vẫn cảm nhận sự điên cuồng và ngu xuẩn của những vũ điệu Charleston mỗi đêm, nhưng chúng tôi biết rằng, nếu giàn nhạc ngừng chơi, vũ điệu ngừng quay, thì chúng tôi sẽ không có gì... ngoài một trống vắng toàn diện.” Thế cho nên, let the good times roll, thời vàng son ời, hãy tiếp tục trôi.

Hôm nọ, trong đêm giá rét của Hà Nội, tôi ghé vào quán cà phê ở Sheraton Westlake, chợt loáng thoáng nghe lại bài nhạc “Let the good times roll”. Nó nhắc tôi về W.R. Hearst và The Roaring Twenties của xứ Mỹ xa xôi. Nó làm tôi tự hỏi chúng ta đã học được gì khi lịch sử tái diễn?

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 là mọi hình dung. 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 là mọi hình dung. Vì thiếu can đảm và kiên trì, nhiều người đã bỏ cuộc quá sớm.

Bước thêm bước nữa là công thức đã phân biệt rất nhiều kẻ thắng người 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 đạo đức và kỷ cương đóng góp về lâu dài 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 biến thành một công ty của cơ hội, của chộp giật, của đầu cơ... Mọi thành công sẽ tạm bợ, bạo phát bạo tàn.

Ông kinh doanh suốt 42 năm tại 2 thị trường lớn và năng động nhất: Mỹ và Trung Quốc. So sánh với 2 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 TQ vì những điều kiện tương tự về văn hóa, xã hội, chính trị và kinh tế. TQ mở cửa thị trường trước ta 15 năm nên doanh nhân của họ tích tụ 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 TQ, doanh nhân Việt rất năng động, tham vọng, giỏi ứng biến, liêu lĩnh, lạc quan và cầu tiến. Về khuyết điểm, họ giống doanh nhân TQ 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 lường 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 tố 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 cho 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 lao đã gây ra cuộc suy thoái toàn cầu vào 2008.

Nợ xấu địa ốc, cán cân thương mại, nợ công ở Mỹ; nợ công và suy thoái ở Âu châu và Nhật; bong bóng tài sản và đầu tư bừa bãi tại Trung Quốc. Qua những gói kích cầu, các chính phủ đã dồn rác rưởi xuống thảm (swept under the rug) hy vọng người dân sẽ quên đi chuyện khó ngủ 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 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 hơn 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 lao 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 của mình 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 TQ hơn 14 năm nên tôi hiểu rõ quan niệm kinh doanh của người TQ. 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 70s, doanh nhân TQ còn nghèo và thiếu hụt đủ mọi thứ, nên họ hồ hởi mở rộng mọi cánh cửa đón chào 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 2 lĩnh vực duy nhất họ mời chào. Không có 2 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 TQ.

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 TQ. 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 TQ là những câu chuyện thần kỳ cho lịch sử phát triển của TQ.

Dù là đồng minh và láng giềng hữu hảo của TQ, tôi tin chắc doanh nhân Việt có zero cơ hội để làm ăn tại TQ.

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

Dĩ nhiên. Sự hài hòa với môi trường và con người chung 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 nay 36 năm, ông rời Việt Nam qua Mỹ lần thứ nhì, trong túi vốn vụn chỉ có 500 USD. 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 TQ thì tin vào thiên thời, địa lợi, nhân hòa. Người Âu Mỹ tin vào sức mạnh cá nhân cùng sự phò hộ của Thượng Đế. Tôi đã mô tả ở trên 5 yếu tố căn bản của thành công.

Vì tính 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 nên 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 trộn lẫn giữa may mắn và cá tính, cũng như ngu dốt và liều 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 luôn coi chừng là 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 thúc hối 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.

Xin cảm ơn ông.

Theo Doanh nhân

Một người làm quan cả họ được nhờ

Hiện tượng một người làm quan, cả họ được nhờ đã tồn tại suốt 10 ngàn năm trong lịch sử nhân loại, qua mỗi thời đại và không gian. Từ vị vua chúa ở đỉnh cao đến ông trưởng thôn ở một quận hẻo lánh, lợi dụng quyền lực của mình để gia đình cùng hưởng lợi, nhất là vợ con, đã trở thành một thói quen như ăn uống hay giải trí.

Một người làm quan cả họ được nhờ Hơn 40 năm trước, khi tôi tốt nghiệp đại học ở Mỹ, do nhu cầu về nhân viên cấp cao vượt qua nguồn cung, nên các công ty Mỹ lớn có thói quen gửi người đến các đại học để tuyển mộ “nhân tài”. Những sinh viên ở Top Ten (10% đứng đầu số) tha hồ lựa chọn công việc và chỗ làm theo sở thích. Vào thời điểm đó, các cơ quan chính phủ cũng cho người đến các trường để tìm nhân viên. Nhưng họ chỉ vớ được những sinh viên học dở, nằm ở cuối số, vì làm việc cho chính phủ được coi là nhàm chán, lương thấp, không có cơ hội để tỏa sáng và dành cho những anh sinh viên “hơi ngu dốt”, “kém may mắn”.

Tôi lớn lên trong bối cảnh Việt Nam, nơi mà các nhà xã hội học thường quan sát là “mỗi người Việt Nam là một ông quan nhỏ (each Vietnamese is a little mandarin). Cho nên, đây là một nghịch lý tôi phải thay đổi tư duy để làm quen: ở nước mình, con đường hoạn lộ là con đường duy nhất để vươn lên trên xã hội.

Ở những xã hội dân chủ Âu Mỹ thời đó, làm quan đã bị coi là mặt vắn; còn nếu lêu lổng, không lo học hành, đào tạo cho mình kỹ năng bài bản hay trí thức thâm sâu, thì con đường duy nhất đi đến tương lai chỉ có thể là đi... làm lính (quân đội hoặc cảnh sát).

Có lẽ đây là tư duy của cha mẹ ông Hosni Mubarak khi ông không được học làm bác sĩ kỹ sư, mà phải vào quân đội. Tuy nhiên, trái với mọi tiên đoán, khi phải buộc từ chức và giao quyền Tổng Thống Ai Cập lại cho người khác, sau 65 năm, ông Mubarak bây giờ có thể về hưu với 1 tài sản lớn hơn Bill Gates (ước tính khoảng 70 tỷ US dollars) và cả gia đình ông, kể cả hai người con, đều là những tỷ phú dựa trên tài sản riêng của họ. Trong khi đó, 40% dân

nghèo Ai Cập phải lo lắng từng bữa ăn với một lợi tức trung bình chừng 2 dollars một ngày cho mỗi đầu người.

Trường hợp ông Mubarak không phải là đơn lẻ. Hiện tượng “một người làm quan, cả họ được nhờ” đã tồn tại suốt 10 ngàn năm trong lịch sử nhân loại, qua mỗi thời đại và không gian. Khởi đầu là các chế độ phong kiến với tập tục “cha truyền con nối”, “trung thành với vua quan”, rồi biến thành “chiến sĩ của các đại lãnh tụ”. Dù mọi lý thuyết và thực tế đã chứng minh sự lỗi thời lạc hậu của định kiến này, nó vẫn được tiếp tục trấn đặt trên người dân khắp nơi để bảo vệ quyền hành của các chánh trị gia. Từ vị vua chúa ở đỉnh cao đến ông trưởng thôn ở 1 quận hẻo lánh, lợi dụng quyền lực của mình để gia đình cùng hưởng lợi, nhất là vợ con, đã trở thành một thói quen như ăn uống hay giải trí. Ngay cả những quốc gia dân chủ văn minh ở Âu Mỹ, các quan chức và gia đình quyền lực vẫn tìm đủ mọi khe hở của pháp luật để phát huy quyền hành và đặc lợi. Sự tham lam không bao giờ chịu ngưng ở một thế hệ.

Mubarak không phải là vị lãnh tụ Ả Rập đầu tiên muốn đưa con trai mình lên nối ngôi Tổng Thống. Trước đó, Tổng Thống Assad ở Syria đã thành công đưa con là Bashar al-Assad lên vị trí “number one”. Saddam Hussein chuẩn bị đầy đủ cho con trai Qusay lên kế vị trước khi ông bị giết. Các ông lãnh tụ từ Muammar Gadafy của Lybia, Ali Abdullah Salih của Yemen, đến các vị vua ở Kuwait, Bahrain, UAE, Saudi Arabia. luôn tìm đủ cách để con cái được nối ngôi, dù phải trả giá cao đến bao nhiêu, từ giá hạnh phúc cho gia đình mình đến giá xã hội cho nhân dân đang đói nghèo ngoài dinh thự.

Qua đến Á Châu, tập tục cha truyền con nối còn phổ thông hơn các nơi khác vì triết lý Khổng Mạnh (quân sư phụ) đi theo các chế độ phong kiến vẫn còn tồn tại mạnh mẽ trong xã hội. Gần nhất thì có ngài Chủ tịch Kim Jong Il của Bắc Triều Tiên vừa phong chức Đại Tướng cho con trai 25 tuổi của mình (Kim Jong Un) để chuẩn bị cho ông con lên nối ngôi khi ngài nằm xuống. Ngài cũng đã thừa hưởng chức vụ lãnh tụ này suốt 30 năm qua sau khi nhận lại quyền hành từ thân phụ, ngài Kim Il Sung. Ở Đài Loan, khi Tưởng Giới Thạch qua đời, con trai ông là Tưởng Kinh Quốc thay thế nắm quyền lãnh đạo đến năm 1988. Tại Trung Quốc, thống kê của chánh phủ khi loan báo đã làm sôi nổi mạng lưới Net là sự kiện 90% các tỷ phú (US dollars) mới của Trung Quốc theo danh sách Forbes 2009 là “con ông cháu cha” của các cựu lãnh tụ trung ương hay còn gọi là các hoàng tử đỏ (princelings) (a). Tuy vậy, các lãnh

tự Trung Quốc khôn ngoan hơn các xứ khác: họ cho con cái thay đổi tên họ để tránh sự nhận biết quá rõ ràng về những liên hệ gia đình.

Ngay cả một xứ dân chủ tự do như Mỹ, ông George W Bush đã dùng bộ máy tranh cử và cố vấn của cha để tranh cử và đắc cử Tổng Thống vào năm 2000 và 2004. Trong lịch sử Mỹ, dù không kể vị trực tiếp, nhưng Tổng Thống John Quincy Adams là con của cựu Tổng Thống John Adams. Những gia đình khác có sự tập trung quyền lực chánh trị nổi tiếng của Mỹ là gia đình Kennedy ở Massachusetts, gia đình Daley ở Chicago, gia đình Brown ở California... Nhưng phải công bằng mà nhận định là các người con chính trị gia ở Mỹ phải trải qua những kỳ vận động tranh cử rất mệt nhọc để kiếm phiếu từ người dân, chứ không được trao vương miện bằng một sắc lệnh như tại các xứ khác.

Dĩ nhiên, người dân thường không ngu dốt đến độ không nhận ra những áp đặt bất công và phi lý này. Tuy nhiên, cả mấy chục năm nay, những người dân ở Ai Cập, Tunisia hay Algeria quá nghèo, lây lắt với miếng cơm manh áo, để lưu tâm đến những trò bịp bợm. Nghịch lý là chỉ khi Ai Cập, Tunisia và Algeria đạt được một mức thu nhập GDP trên đầu người cao hơn và có thì giờ tiền bạc tiêu xài cho những phương tiện truyền thông hiện đại hơn, thì làn sóng phản kháng mới lan rộng trong nhiều tầng lớp trung lưu. Nhiều giả thuyết cho rằng, nếu GDP của Ai Cập đừng tăng trưởng trung bình 7% mỗi năm như trong 10 năm qua, thì dân Ai Cập vẫn còn ngoan ngoãn như một đàn cừu, lo mưu sinh, nhịn nhục trong gọng kềm sắt đá của các cơ quan công an mật vụ.

Nếu các lãnh tụ độc tài ngày nay quay ngược thời gian và có cơ hội tư vấn từ Machiavelli (quân sự chính trị lỗi lạc nhất thời Trung Cổ), họ sẽ nhận lời khuyên như sau, “Đừng để dân giàu nhanh, đừng để dân khôn biết hơn và đừng để dân có thì giờ nhàn rỗi. Quyền lực của các ngài sẽ lâm nguy đó.”

Tôi không biết có nhà chính trị nào ở Trung Quốc khuyên chánh phủ là phải giữ mức độ tăng trưởng GDP dưới 1% trong 20 năm tới, để tránh mọi rắc rối, như bài học Ai Cập, Tunisia đã dạy?

Tôi qua, khi coi BBC về một phân tích các nguyên nhân của cuộc cách mạng ở Ai Cập, một người bạn gởi cho tôi một đoạn văn về Zen (Thiền).

“Một anh mù đến từ già bạn mình. Người bạn cho anh một cây đèn lồng. Anh mù cười hỏi:

- Tôi đâu cần đèn lồng. Với tôi, sáng hay tối có gì khác nhau?

- Tôi biết. Nhưng nếu không mang nó theo, trong bóng tối người khác có thể đụng vào anh

-Ồ, vậy thì được.

Đi được một đoạn, bất ngờ anh mù bị một người đâm sầm vào. Bực mình, anh ta quát:

- Bộ không thấy đèn hả?

- Đèn của ông đã tắt từ lâu rồi mà.”

Suy nghĩ cho cùng, Bắc Triều Tiên sẽ là một nước ở chế độ chính trị ổn định nhất thế giới.

Khi các lãnh tụ biết cười mình...

Nếu có một học giả nào tìm sự liên quan giữa chỉ số hạnh phúc của người dân và khả năng biết cười của các lãnh tụ xứ họ, kết quả sẽ là một tỷ lệ thuận minh chứng qua suốt bao thời đại. Và ngược lại.

Khi các lãnh tụ biết cười mình... Khi đưa con trai thứ hai của tôi ra đời tại California vào giữa thập niên 70s, các bạn bè chia mừng đây là đứa đầu tiên của gia đình có điều kiện ứng cử vào chức vụ Tổng thống Mỹ. Hiến pháp đòi hỏi ứng viên Tổng Thống Mỹ phải là một công dân Hoa Kỳ thực thụ ngay khi sinh ra. Thực tình, tôi luôn luôn nghĩ làm Tổng Thống Mỹ là một “cực hình” như bị một lời nguyền đen tối; hơn là một hãnh diện may mắn. Nhìn tất cả những ông Tổng Thống Mỹ tương đối trẻ và sung sức gần đây của Hoa Kỳ, như Obama, Bush, Clinton, Carter... người ta thấy rõ ràng là những áp lực lớn lao không ngừng nghĩ từ mọi phía đã làm các ông này “già rất sớm”. Sau vài năm đầu của nhiệm kỳ, dù chỉ ở lứa tuổi trên dưới 50s, mái tóc các ông bạc phơ, vết nhăn đầy trên khuôn mặt nhiều phần đã teo tóp... mặc dù những con người nhiều quyền lực nhất thế giới đang được những vị bác sĩ giỏi chăm sóc thật chu đáo, 24 giờ một ngày.

Đây chắc chắn không phải là dấu hiệu của một đời sống hạnh phúc, sung mãn và hài hòa.

Có lẽ vì những âu lo, dằn vặt, suy tư... từng giây phút, đã khiến các Tổng Thống Mỹ phải tìm cách ứng phó để sống sót, nên họ đều chia sẻ một thói quen rất đáng yêu: họ biết tự “điều” mình, đem cá nhân mình ra cười đùa trước công chúng, cho thấy một khía cạnh rất “con người” của họ. Nhiều bài diễn văn ở những bữa tiệc cho cô động viên, bạn bè, thân hữu, đồng nghiệp... luôn luôn bắt đầu bằng những câu chuyện khôi hài (jokes) về chính bản thân mình hay những chuyện đã được các chuyên gia “cười” của các mạng truyền thông rỉ tai.

Obama thích cười về nguồn gốc da đen của mình, có lần ông hỏi người nghe là bây giờ người ta có sử dụng đúng từ ngữ khi gọi Tòa Bạch Ốc là White House? Một lần khác, ông nói về một cái joke đang thịnh hành trên mạng... Trong một buổi sáng chạy bộ ở Alabama, ông Obama chẳng may bị rớt xuống

con sông sâu, đang cuộn cuộn chảy. May sao, có ba đứa trẻ đang câu cá dưới giòng, nhanh trí dùng cành cây vớt ông lên được. Obama hỏi tôi làm được gì cho các ân nhân đã cứu mạng tôi đây? Đứa trẻ đầu mong được thăm Tòa Bạch Ốc và ngủ đêm tại đó. Đứa thứ nhì mong ông Obama đến lớp học mình, bắt tay các bạn đồng lớp. Obama nói quá dễ dàng, ông sẽ làm như vậy. Còn đứa thứ ba thì lại xin ông 1 chiếc xe lăn, có gắn iPod, iPad và TV 3-D để cậu ta giải trí. Obama nói ông không hiểu, em đang khỏe mạnh thế này, sao lại muốn ngồi xe lăn? Cậu ta đáp, “Bây giờ thì khỏe, nhưng sau khi cha tôi biết tôi là người đã cứu sống ông, thì chắc chắn ông ta sẽ bẻ gãy giò của tôi.”

Ông Bush thì luôn bị chế giễu về trí tuệ cũng như kiến thức của mình về thế giới. Sự kiện ông bị ghét bỏ vì các chính sách tại Iraq, Afghanistan... cũng là một đề tài thường trực cho các jokes về cá nhân mình. Nhưng thú vị nhất là câu chuyện khi ông đi thăm một lớp tiểu học và cô giáo hỏi các học trò, “Mình đang học về thảm kịch (tragedy). Em nào cho tôi một thí dụ.” Một em nhanh nhẩu ”Em chạy ra đường chơi và bị xe đụng?” “Không, đó là một tai nạn, không phải thảm kịch” Một em khác” Xe buýt của trường rơi xuống hồ và nhiều học sinh bị tử nạn?” Đó là một mất mát lớn lao (great loss) nhưng chưa là thảm kịch”. Đứa thứ ba giơ tay ” Khi Tổng Thống Bush rớt máy bay chết?” “Đúng rồi, nhưng đâu là lý do sao em nghĩ đây là thảm kịch?” ” Vì chắc chắn nó không phải là một tai nạn, hay là một mất mát lớn lao.”

Ông Clinton thì mỗi đêm bị các danh hài trên TV đem ra chế giễu về tật xấu thích lăng nhăng với các phụ nữ ngoài luồng, như cô trợ tá Lewinsky. Trước mặt ông, nhà phỏng vấn Jay Leno kể lại một khảo sát của viện thống kê Gallup, về câu hỏi đặt ra cho các phụ nữ, “Cô có chịu ngủ với Tổng Thống Clinton?” Kết quả là 1% nói “yes”, 2% nói “no” và 97% nói “không thể có lần khác (never again)”. Một chuyện khác là khi bà Clinton đi khám sức khỏe, bác sĩ báo cho biết là bà vừa có bầu. Bà giận quá, vì tuổi đã lớn, còn đang làm vợ Tổng Thống mà có bầu không kế hoạch, chắc thiên hạ nhạo bang thường trực. Bà bốc phone kêu Clinton, “Quý râu xanh, ông có biết là vừa làm cho bà có bầu hay không?” Điện thoại im bất một lúc lâu, mới nghe Tổng Thống nhỏ nhẹ hỏi ,”Bà là ai vậy?”.

Tổng Thống thích cười và kể chuyện cười nhiều nhất là ông Reagan. Vốn là một diễn viên điện ảnh, nên ông rất thuyết phục trong các bài diễn văn, tranh luận. Nhưng điều làm dân chúng ái mộ ông nhất là khả năng tự cười rất duyên

dáng trong mọi trường hợp. Sau khi tỉnh dậy trong một cuộc mưu sát, người ta hỏi ông cảm thấy thế nào? Ông nói, “ít nhất là tôi không phải sống ở Cleveland.” Sau ông phải xin lỗi người dân Cleveland về lời điều này.

Một lần khác, khi hỏi về nạn lạm phát vừa thừa hưởng từ Tổng Thống Carter, ông ví von về câu chuyện một Trung Sĩ đang làm trắc nghiệm về khả năng ứng phó của các tân binh. Anh Trung Sĩ hỏi người lính, “Anh đang điều khiển hệ thống xe hỏa ở nhà ga Arlington. Một con tàu từ phía Bắc khoảng 15 km đang chạy đến nhà ga với tốc độ 60 km một giờ. Trên cùng một đường sắt, một con tàu từ phía Nam chỉ cách ga có 10km, đang chạy ngược đường trên cùng đường ray, với tốc độ 50km một giờ. Anh se phải làm gì?” “Tôi phone về nhà kêu thằng em trai Billy chạy ra nhà ga gấp.” “Tại sao? Billy là một thần đồng về toán học và quản lý tình thế?” “Không, hấn chỉ mới 14 tuổi, nhưng hấn chưa bao giờ thấy hai xe lửa đụng nhau cả.”

Ông Kennedy xuất thân từ một gia đình giàu có, quyền lực nên ông luôn phải đối phó với lời phê bình là gia đình ông đang cố gắng mua cho ông chiếc ghế Tổng Thống. Trong cuộc tranh cử ở West Virginia, ông bắt đầu bài diễn văn bằng cách móc trong túi ra một điện tin ông nói vừa nhận được từ ông cha, “Con chỉ nên mua vừa đủ phiếu để thắng thôi. Cha sẽ rất bức nếu phải trả tiền cho một landslide (một kết quả mà ứng viên thắng đối thủ quá đậm).”

Trong suốt lịch sử chỉ 200 năm của Mỹ, những chuyện cười về Tổng Thống hay chuyện cười do các ông kể có thể chứa đầy cả ngàn trang sách. Tôi cho đây là nét đặc thù quý báu nhất của nền dân chủ Mỹ. Ngay cả một khai quốc công thần như Washington cũng đầy những chuyện vui buồn về lỗi lầm, hối tiếc hay ngu xuẩn của cá nhân cũng như của chánh phủ do ông lãnh đạo. Đây mới thực sự là những công bộc của dân, vì dân và cho dân (of the people, by the people, for the people). Không ai có một ảo tưởng mình là thần thánh phải được tôn vinh và thờ phụng. Mọi thành tựu cũng như thất bại, lầm lẫn... đều được mổ xẻ chi tiết bởi nhiều học giả, bây giờ và tương lai, ngay cả trong những chuyện riêng tư của đời sống cá nhân. Khả năng biết tự điều mình được đánh giá cao vì nó tạo sự gần gũi giữa nhà lãnh đạo và các người dân thường.

Tôi rất sợ những người lãnh tụ nghiêm nghị, khắc khổ và không biết cười. Như một đứa bé sợ những ác thần trong các truyện cổ tích. Trong các câu chuyện lịch sử, tôi để ý là những nhân vật như Tần Thủy Hoàng, Hitler, Kim Il Sung, Pol Pot... không bao giờ biết cười. Có lẽ vì họ quá bận rộn với sứ

mạng thiên liêng là phải biến cả dân tộc thành những cỗ người máy (robots) để phục vụ cho lý tưởng cao vợi vợi của họ (cao quá nên ít người thấy hay hiểu).

Cho nên, mỗi khi đi vào phòng phiếu bầu cử ở Mỹ, nếu không biết rõ về các ứng cử viên, tôi sẽ chọn một khuôn mặt tươi cười, dễ chịu, thư giãn và thú vị. Những khuôn mặt táo bón, làm dáng quan trọng và ăn mặc đúng thời trang... là những lá phiếu thấy nhiều trong sọt rác, vì các cử tri khác cũng thường có đồng quan điểm như tôi.

Tôi nghĩ nếu có một học giả nào tìm sự liên quan giữa chỉ số hạnh phúc của người dân và khả năng biết “cười” của các lãnh tụ xứ họ, kết quả sẽ là một tỷ lệ thuận minh chứng qua suốt bao thời đại. Và ngược lại.

Khi người dân tham nhũng

Nếu quan chức phải lo giấu của cải, rửa tiền khi tham nhũng, thì các tư nhân làm giàu qua sự chiếm đoạt các tài sản công lại được trưng bày và vinh danh trên nhiều mạng truyền thông, hãnh diện với những chiến lợi phẩm.

Khi người dân tham nhũng Trong một cuộc mạn đàm với các viên chức cao cấp của thành phố Hồ Chí Minh về vấn đề mỹ quan của thành phố và việc bảo vệ môi trường sinh hoạt của người dân, tôi đã đưa ra một đề nghị mà tôi dám bảo đảm là hoàn toàn không tốn kém gì cho ngân sách và sẽ làm thành phố tươi đẹp gấp trăm lần hiện nay. Trên hết, giải pháp này có thể thực hiện và hoàn tất chỉ trong vài tháng. Mọi người đều hào hứng lắng nghe.

Tôi tiếp tục, “Hiện nay tôi chắc đến 95% hè đường của thành phố đang được chiếm dụng một cách phi pháp để làm bãi đậu xe máy, nơi bán hàng rong, hoặc là chỗ để lẩn tránh từ nhà riêng... Nếu tất cả hè đường đều được dọn sạch, quang đãng và để dành cho người bộ hành như mọi thành phố văn minh khác khắp thế giới, bộ mặt của thành phố Hồ Chí Minh sẽ đổi khác hoàn toàn: cảnh quan sẽ đẹp hơn, đường phố sẽ trật tự hơn và ô nhiễm từ tiếng động và không khí sẽ ít hơn.”

Một quan chức thắc mắc, “Nhưng chúng ta sẽ xử lý thế nào với chỗ đậu xe cho cả triệu chiếc xe máy? Và ảnh hưởng đến việc mưu sinh của các bạn hàng rong sẽ như thế nào?”

Tôi giải thích là cả trăm ngàn mặt tiền căn phố đang được để trống; cho nên, các chủ nhà này sẽ biến chúng thành những bãi đậu xe có trả tiền, đem thêm một số lợi tức cho rất nhiều người. Thực ra, hiện nay, các tay thầu tư nhân đã chiếm dụng bất hợp pháp các lề đường để làm chỗ đậu xe có trả tiền và ăn chia lại với các quan chức của khu phố. Chúng ta chỉ bắt các người sử dụng xe máy phải cho xe vào trong để làm sạch hè đường.

Còn vấn đề các bạn hàng rong, những thành phố như Bangkok hay Kuala Lumpur đều có những khu thương mại rẽ tiền do các tư nhân đầu tư xây dựng, không hề thiếu chỗ để buôn bán. Các khu thương mại này sẽ cải tiến điều kiện

vệ sinh công cộng cũng như gia tăng chất lượng của mỗi món hàng nhờ sự kiểm soát hữu hiệu hơn của cơ quan công lực.

Một ảnh hưởng rất tích cực nữa là khi gặp khó khăn và tốn kém trong việc gửi xe, người dân sẽ ít dùng xe máy hơn và quay về với các phương tiện giao thông công cộng hay tản bộ. Việc này sẽ giảm bớt ô nhiễm về không khí, về tiếng động cũng như nạn kẹt xe.

Tuy nhiên, đề nghị này đã không đi xa hơn vì vị quan chủ tọa đã phán quyết, “Đây là một giải pháp không thực hiện được.” Khi tư duy đã buộc chặt vào một kết luận, trước khi có nghiên cứu và tranh luận sâu rộng, thì mọi sáng tạo chỉ là một vận động hoàn toàn vô ích.

Via hè bị chiếm dụng phi pháp, biến thành bãi gửi xe.

Nhưng vấn đề chiếm dụng phi pháp hè đường này của mọi tầng lớp nhân dân hé lộ một vấn nạn lớn hơn của Việt Nam: Đó là sự tham nhũng của chính những người đang mang quyền làm chủ đất nước. Chuyện tham nhũng của quan chức đã gây rất nhiều tranh cãi trên trên khắp các mạng truyền thông, nhưng không mấy ai buồn nhắc đến một sự nhũng lạm còn tốn kém cho tài sản quốc gia gấp ngàn lần từ phía tư nhân và người dân thường.

Nhưng với người dân, nếu họ không có quyền lực gì thì làm sao xếp hạng các hành vi của họ vào loại tham nhũng?

Trước hết, theo định nghĩa của danh từ, “tham nhũng” là một hành xử thiếu đạo đức và lương thiện, lạm dụng chức vụ, quyền lực hay tình thế để chiếm đoạt tài sản hay lợi ích công cộng một cách phi pháp. Như vậy, dù không có chức vụ hay quyền lực, nhưng nếu người nào dựa trên tình thế để chiếm đoạt tài sản công, người ấy cũng phải được coi như là một tội phạm hay đồng lõa tham nhũng.

Tội trốn thuế cũng có thể được coi là tham nhũng vì một phần thu nhập đáng lẽ phải nộp vào ngân sách nhà nước thì đã được cho vào túi riêng.

Ô nhiễm môi trường làm hư hại tài sản công để làm lợi cho thu nhập của mình cũng là một hình thái tham nhũng.

Các chiếm đoạt này không chỉ ngưng lại ở hè đường các thành phố. Những tài sản công từ một vật dụng nhỏ nhoi như chiếc kẹp giấy tờ hay bút chì trong văn phòng, trường học... đến những thửa đất lớn lao cạnh biển hay sông hồ đã được chính người dân thỏa hiệp với quan chức để phân chia làm tài sản riêng của mình.

Chuyện phá rừng, khai thác khoáng sản lậu để bán ra nước ngoài, hay chuyện toa rập để hạ giá cổ phiếu của các công ty quốc doanh trước khi mua lại... là những hành vi hoàn toàn do tư nhân đạo diễn và lợi dụng.

Nếu quan chức phải lo giấu của cải, rửa tiền khi tham nhũng, thì các tư nhân làm giàu qua sự chiếm đoạt các tài sản công lại được trưng bày và vinh danh trên nhiều mạng truyền thông, hãnh diện với những chiến lợi phẩm từ máy bay riêng đến siêu xe đến các chân dài.

Hiện tượng “cổ phần hóa” hay “biến tài sản công thành riêng”, nhập khẩu từ Đông Âu và Trung Quốc, đang được mọi người dân, từ nghèo đến giàu coi như là một trò chơi thú vị, phải thắng bằng mọi giá.

Khi sự nhũng lạm đã trở thành thói quen và chấp nhận khắp nơi, thì tài sản công sẽ còn biến mất dài dài vào các túi tham không đáy của xã hội.

Tôi cho sự tham nhũng này còn đáng sợ hơn nạn tham nhũng dựa trên chức quyền vì gốc rễ của hình thái tham nhũng này bám chặt vào tư duy của người dân và không được ai coi như một vấn đề cần giải quyết.

Nếu mỗi một mét vuông đất ở thành phố Hồ Chí Minh có giá trung bình là 30 triệu đồng và diện tích hè đường chỉ 1% của toàn thành phố (2.095km²), thì tổng số tài sản công bị chiếm đoạt đã lên đến 600 ngàn tỷ VND hay 30 tỷ USD. Nếu tính hết tất cả hè đường của các tỉnh thành toàn quốc, con số này phải lớn gấp ngàn lần các con số tham nhũng từ chức quyền. Và nếu chúng ta cộng luôn những nhũng lạm khác về đất đai, tài sản, cũng như các hồ sơ gian dối về trợ cấp xã hội, dự án công của người dân?

Theo giáo sư James Garfield (1877), nguồn gốc của mọi tham nhũng bắt đầu từ 2 tư duy: lòng tham của con người luôn luôn muốn có “những bữa ăn miễn phí” và sự bất tuân pháp luật hay sự coi thường lợi ích xã hội một cách đại trà.

Tư duy thứ nhất là quan điểm “miễn phí” (something for nothing), không những chỉ phổ biến tại Việt Nam mà còn hiện diện trên mọi quốc gia giàu nghèo. Âu Mỹ nổi tiếng với những chương trình xã hội lấy tiền thuế của người dân có thu nhập để trả tiền cho những kẻ ăn không ngồi rồi. Những lạm dụng về trợ cấp xã hội, thất nghiệp, y tế, nhà ở, thực phẩm... đã được báo động hằng ngày trên các mạng truyền thông Âu – Mỹ. Tuy nhiên, số người dân nghèo luôn luôn nhiều hơn số người giàu nên các chính trị gia Âu – Mỹ vẫn phải tiếp tục các chương trình này để kiếm phiếu từ cử tri.

Cũng vì sự tiêu xài quá mức cho các chương trình xã hội mà các chính phủ Hy Lạp, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha... gây quá nhiều nợ nần và phải cắt bớt ngân sách. Nhưng tinh thần miễn phí đã ăn sâu vào trí não của người dân nên các cuộc biểu tình tại các nơi này để phản đối việc cắt ngân sách sẽ tiếp tục dài dài trong nhiều năm tới.

Dù sao, ở trường hợp này, sự chiếm đoạt tài sản công để chia riêng cho một thiểu số vẫn nằm trong khuôn khổ luật pháp.

Khai thác khoáng sản lậu cũng chính là một dạng tham nhũng.

Khai thác khoáng sản lậu cũng chính là một dạng tham nhũng.

Còn tư duy bất tuân pháp luật và coi thường lợi ích xã hội thì hiện rõ tại các quốc gia có dân trí thấp kém hơn. Tại các nơi này, người dân dùng đủ mọi cách để chiếm dụng tài sản công bằng đủ mọi hình thức và phương tiện, bất chấp đến pháp luật cũng như hậu quả tai hại cho xã hội. Nhỏ nhất thì chỉ là xả rác bừa bãi, ăn cắp cây cảnh của công viên, dán biểu ngữ quảng cáo ở cột đèn hay “cầm nhâm” một vài món đồ ở thư viện, bệnh xá. Nặng hơn một chút là bày bán hàng rong tại cầu đường, hè phố, sử dụng công xa hay kho bãi chính phủ vào mục đích riêng, hay lấy trộm vật liệu và thiết bị tại các công trường xây dựng của nhà nước.

Và như đã nói ở trên, tệ nhất là nạn chiếm đất công hay phá rừng, khai thác khoáng sản lậu, mách mung để mua tài sản công với giá rẻ, lobby (vận động cửa hậu) để có đặc quyền đặc lợi cho mình và phe nhóm mình... Tư duy này phát triển mạnh khi chúng đi đôi với một cơ chế chính trị phức tạp, dễ bị lạm dụng bởi quan chức cũng như người dân.

Nhiều người Việt khi đến Âu – Mỹ đã ngạc nhiên khi thấy mọi người lái xe kiên nhẫn chờ đèn xanh trước khi vượt qua ngã tư, dù giữa đêm khuya vắng vẻ, không có một chiếc xe nào qua lại trên khúc đường. Chuyện vượt đèn đỏ ngay cả khi xe trái chiều đang tập nập trong giờ cao điểm là chuyện bình thường ở xã hội Việt. Sự tôn trọng pháp luật ngay cả khi không có cảnh sát công an hiện diện, hay không có nguy cơ bị bắt giữ, phải ăn sâu vào tâm trí của người dân để xã hội có một chuẩn mực đạo đức tối thiểu. Vì thực sự, đạo đức và dân trí của một xã hội là một tổng hợp đạo đức và dân trí của từng cá nhân. Sự thay đổi tư duy và thói quen của mỗi người dân thường là bước khởi đầu và điều kiện tất yếu cho một xã hội văn minh, lành mạnh và hài hòa.

Khi người dân trách cứ các quan chức về tham nhũng, mọi người trong chúng ta phải hỏi lại chính mình là sự trong sạch và đạo đức cá nhân mình đã thể hiện đầy đủ chưa? Bởi vì nói cho cùng, khi chẩn bệnh, chúng ta phải phân biệt đâu là gốc rễ của căn bệnh và đâu là biến chứng. Cả trăm năm trước, Von Goethe đã hiểu rằng, “chính phủ tốt nhất là khi họ để người dân tự cai quản mình.” (The best government is that which teaches us to govern ourselves.) Bởi vì người dân luôn luôn xứng đáng với chính phủ mình đã chọn, dù bằng lá phiếu hay bằng sự thờ ơ.

Hai mươi câu hỏi dành cho TS. Alan Phan

Hai mươi câu hỏi dành cho TS. Alan Phan Gặp gỡ và Đối thoại thứ Năm tuần, này, Tuần Việt Nam giới thiệu cuộc phỏng vấn chớp nhoáng của tờ Young Entrepreneur, đại học Pennsylvania với TS. Alan Phan.

LTS: Tiến sĩ Alan Phan- cựu sinh viên của Penn State (Hoa Kỳ), là một doanh nhân kiêm quản lý quỹ đầu tư. Trong số các thành tựu của ông là tập đoàn Hartcourt, công ty Internet hàng đầu tại Trung Quốc có trị giá 700 triệu USD vào năm 2001 và quỹ Viasa tại Hồng Kông, với tỷ số lợi nhuận ròng trên vốn cổ phần (ROE) ấn tượng – 42% vào năm 2006.

Young Entrepreneur: Lời khuyên ông muốn chia sẻ với các doanh nhân mới?

Tiến sĩ Alan Phan: Kiểm tra sức khỏe: cả thể chất và tâm thần.

Điều gì mỗi doanh nhân cần phải luôn nhớ?

Không bao giờ để cho cạn tiền.

Kẻ thù tồi tệ nhất của doanh nhân?

Bản thân anh ta. Không ai có thể phá hoại chuyện làm ăn nhanh hơn chính bản thân mình.

Một kinh nghiệm mà mỗi doanh nhân cần phải biết?

Thất bại.

Lời khuyên dành cho những người mới giàu?

Mọi thứ đều thay đổi.

Còn lời khuyên dành cho những người đã giàu?

Cảm tạ thượng đế.

Làm thế nào để giữ được bầu nhiệt huyết?

Thay đổi suy nghĩ. Hành động.

Chiến lược tốt nhất trong cạnh tranh?

Luôn tạo sự bất ngờ.

Lời cuối cho một doanh nhân đang gặp khó khăn?

Giữ niềm tin. Đã đi ắt sẽ đến.

Trở ngại lớn nhất đối với nền kinh tế toàn cầu?

Các Chính phủ.

Những cá tính dẫn tới thành công cho ông?

Tính kiên trì.

Thần tượng của ông là ai, và tại sao?

Hugh Hefner, người theo đuổi triết lý sống của bản thân và cho dù đã cực kì giàu có thì ông vẫn là chính mình. (Hefner là sáng lập viên tạp chí Playboy vào 1960 và được coi là ông tổ của cuộc cách mạng sex tại Mỹ và Âu châu)

Điều ngu ngốc nhất mà ông đã làm?

Mua một đồn điền cà phê ở Costa Rica vì tôi thích cà phê và Costa Rica? À, không, có lẽ là việc kết hôn.

Điểm không lường trước được của sự thành công?

Chịu trách nhiệm cho rất nhiều người.

Lúc này ông đầu tư tiền ở đâu?

Vàng.

Tài sản quý giá nhất của ông?

Những đứa con trai.

Cách trả thù hay nhất?

Sống khỏe mạnh và giàu có hơn đối thủ.

Điều gì khiến ông dị ứng nhất?

Sự ngu xuẩn.

Và ông muốn ghi gì trên bia mộ?

Tên “khôn khiếp” này tồn tại lâu hơn hết.

Thu Hà dịch theo Young Entrepreneur của Pennsylvania State University

Niềm tin vào con người Việt

Trong dòng đời, đối diện những thử thách khó khăn, chính con người lì như tôi cũng nhiều lúc muốn buông thả. Nhưng nhìn những tấm gương như chị Gấm, tôi thấy mình không có quyền bỏ cuộc.

Niềm tin vào con người Việt Năm 1983, trong một dịp về thăm nhà ở California, tôi đang loay hoay sửa lại hệ thống tưới nước cho khu vườn trước nhà, áo quần mặt mày lem luốc như một anh lao công Mỹ chính hiệu; thì một người phụ nữ lạ mặt xuất hiện ngoài cổng, cao tiếng, “Ông Tổng; Ông Tổng”. Đã lâu lắm tôi mới nghe lại danh từ này.

Ngạc nhiên, tôi ra mở cửa mời khách vào nhà. Chị giải thích, “Con là nhân viên cắt thịt của nhà máy Dona Foods ở Biên Hòa ngày xưa. Chắc ông không nhớ?” Tôi lắc đầu. Nhà máy có hơn 3.000 nhân viên, ngoài các cán bộ trong ban quản lý, tôi thực sự không biết ai. Chị đưa ra tấm thẻ ID cũ của công ty, đã bạc màu, nhưng vẫn còn nhận rõ tên Dương Thị Gấm, với tấm hình đen trắng ngày xưa rất quê mùa, có cả tên và chức vụ của anh quản lý trong khu vực sản xuất.

Chị tiếp tục kể, “Sau khi chính quyền tiếp thu, con làm thêm 4 tháng rồi bị cho nghỉ vì nhà máy không đủ nguyên liệu để điều hành. Con lên thành phố làm ô sin cho một gia đình vừa ở ngoài Bắc vô. Sau 1 năm, ông chủ được thăng chức điều về Hà Nội. Vì con làm việc tốt, ông đem con đi luôn và con ở ngoài đó đến 2 năm. Trong thời gian làm thuê, có ông nhân viên ngoại giao người Đức cạnh nhà. Ông ta lớn tuổi, nhưng ngờ ý muốn cưới con và đem về Đức khi mãn nhiệm. Muốn giúp gia đình nên con đồng ý, dù con chỉ mới 22 tuổi trong khi ông ta đã hơn 60.” Tôi nhìn chị kỹ hơn. Năm 1975, chị mới 19, thì năm nay, có lẽ chị chỉ mới 27, nhưng xem chị già và phong trần nhiều. Chị thuộc loại đàn bà xấu, dưới trung bình, lại thêm đôi chân bị khập khểnh. Có lẽ những bệnh tật, bất hạnh và mặc cảm đã làm chị già trước tuổi?

“Con theo chồng về Đức được 3 năm thì phải bỏ trốn, rồi ly hôn, vì ông này mỗi lần say rượu là đánh đập con tàn nhẫn. Con phải vào nhà thương cả chục lần mỗi năm. Không có tiền bạc hay của cải, làm bồi bàn khổ cực, nên con nghe lời rủ rê của bạn bè chạy qua Mỹ tìm đường sống. Con đến Los Angeles

được 6 tháng nay.” Đại khái, chị đang làm nhân viên thoa bóp (masseur) cho một tiệm trên San Bernadino. Thu nhập cũng tạm đủ sống, nhưng có cơ hội, người chủ muốn sang tiệm, nên chị tìm cách mua lại.

Một góc khu chợ của người Việt tại Đông Âu.

Một góc khu chợ của người Việt tại Đông Âu.

“Con dành dụm được hơn 12 ngàn đô la, nhưng còn thiếu 5 ngàn nữa. Nghe tin ông Tổng ở đây, con hy vọng ông giúp cho con số tiền này để con có cơ hội vươn lên”.

Tôi đính chính với chị, tôi đã hết là ông Tổng, hiện nay chỉ là một nhân viên xoàng của một ngân hàng nhỏ ở Wal Street, sống đời trung lưu bình dị như triệu người Mỹ khác. Nhưng may cho chị là hôm ấy, gần ngày Giáng Sinh, tôi thấy rộng lượng và nhất là vừa nhận được tám chi phiếu khá lớn của ngân hàng cho tiền thưởng cuối năm. Tôi cho chị mượn 5 ngàn và thực sự, không nghĩ rằng mình sẽ thấy lại số tiền này, như nhiều trường hợp vẫn luôn xảy ra với bà con bạn bè.

Nhưng chỉ 6 tháng sau, chị lại tìm đến nhà trả lại số tiền 5 ngàn và còn muốn đưa thêm 3 ngàn tiền lãi. Tôi không có nhà, vợ tôi chỉ nhận lại 5 ngàn không lấy lãi và chúng tôi đều đồng ý là số tiền 5 ngàn khứ hồi này quả là chuyện thần thoại của Hollywood. Chị còn khoe với vợ tôi là đã mua thêm 1 tiệm massage khác.

Bẵng đi 5 năm, tôi không gặp lại chị và cũng không liên lạc gì. Tình cờ, tôi và bạn bè vào một quán ăn khá sang trọng ở Bolsa (quận Cam) và người chủ tiệm đứng đón tiếp chúng tôi là chị Gấm ngày nào. Chị huyền thuyên câu chuyện, “Làm massage có tiền nhưng nhức đầu với nhân viên, khách hàng và cơ quan công lực, nên con bán hết 5 tiệm và quay ra kinh doanh nhà hàng. Ngoài tiệm này, con còn 2 tiệm nữa ở khu phố Tàu và khu đại học UCLA.” Chị cũng khác hẳn lúc xưa. Áo quần thời trang bảnh bao, ăn nói lịch thiệp hơn, cư xử đúng như một bà chủ, và chiếc xe Mercedes đời mới đậu ngay cạnh cửa nói lên sự “thành công” của chị.

Sau bữa ăn miễn phí, tôi cũng không liên lạc gì với chị, vì công việc làm ăn của tôi lúc này đem tôi đi khắp thế giới, không mấy khi về lại California. Cho

đến năm 1997, khi tôi đi dự một hội thảo và triển lãm về ngành ngân hàng ở Chicago, chị lại xuất hiện. Tôi đang nghiêm túc ngồi trên bàn làm phối hợp viên (moderator), còn chị thì tươi cười chào tôi trong bộ âu phục của một nhân viên cao cấp (executive), với một thẻ bài đeo trên người có tên rất Mỹ là Christina Spencer. Trong bữa ăn chiều sau hội thảo, chị đưa tấm hình chồng chị và đứa con đã lên 3, rồi tiếp tục, “Trong khi kinh doanh, con đi học thêm vào buổi tối và cuối tuần, cuối cùng cũng lấy được mảnh bằng Cử nhân (Bachelor) về Tài chính (Finance). Sau đó con đi làm cho Wells Fargo (ngân hàng lớn ở California), gặp chồng con là Phó Giám Đốc R&D cho Xerox nên đời sống hai đứa cũng tốt đẹp. Chúng con đang sống ở Palo Alto (một khu giàu của Bắc California cạnh đại học Stanford)”. Một nhân công nghèo hèn, thất học với một nhan sắc kém cỏi, lại gặp nhiều gian truân, chị đã lên tới đỉnh sung túc của một xã hội có sự cạnh tranh khắc nghiệt giữa nhiều loại dân tứ xứ. Tôi nhìn lại chị thêm lần nữa, một biểu tượng đáng khâm phục cho ý chí cầu tiến và sự hy sinh vô bờ để đạt đến giấc mộng của mình.

Dĩ nhiên là chị không nói ra, nhưng tôi tin là trong cuộc hành trình 22 năm vừa qua của chị, đã không thiếu những tình huống hiểm nghèo, cay đắng và tuyệt vọng chị phải đối diện. Sức mạnh nội tại nào đã giúp chị vượt qua và bay cao mới thực sự là “cú đấm thép” mà cộng đồng chúng ta hay bàn luận.

Không thiếu những trường hợp như chị trong cộng đồng người Việt ở hải ngoại. Rời quê hương với hai bàn tay trắng, thiếu sót mọi kiến thức, kinh nghiệm và quan hệ trên xứ người, những người Việt như chị đã vượt lên mọi rào cản, trở ngại để dành cho mình một chỗ đứng dưới ánh mặt trời (a place in the sun).

Tôi cũng còn nhớ một buổi sáng mùa đông nào, khoảng 1990, mấy người bạn đưa tôi đi thăm Chợ Vòm ở Moscow nơi phần lớn người Việt tụ tập mua hàng sỉ để đem về các tỉnh thành xa xôi ở Nga để bán lẻ lại. Tôi đã ái ngại nhìn những thùng đồ nặng trĩu trên đôi vai gầy yếu mỏng manh của vài thiếu nữ Việt Nam, quẩy gánh đi đến các trạm xe lửa, để tải hàng về những nơi như Siberia, Kazakhstan...chỉ nghe tên là đã lạnh run người. Họ là những biểu tượng đẹp nhất của tinh thần và sức sống Việt.

Dĩ nhiên là tôi cũng đã từng gặp những người Việt “xấu xí” trên các nẻo đường thế giới. Những anh chị dốt nát nhờ chút quyền lực, có chút tiền, ra nước ngoài coi trời bằng vung, hành xử với tất cả ấu trĩ của một bậc “đại què

mùa”. Hay những cậu ấm cô chiêu, nhờ tiền rừng bạc biển của cha mẹ cung cấp, ăn chơi đua đòi, nhiễm mọi thói hư tật xấu của bọn sinh viên hoang đường. Nhưng các người này chỉ là thiểu số giữa một đám đông người Việt thâm lặng, kiên nhẫn, cần cù xây dựng cho mình một tương lai xứng đáng với mọi lời vinh danh cao cả nhất.

Một góc chợ của người Việt tại Đông Âu.

Khi nói về sự hãnh diện của dân tộc, tôi nghĩ phần lớn những người Việt tha phương không cho hình ảnh các đại gia với máy bay riêng hay xe siêu sang là sự tiến bộ của xã hội. Hay các chân dài với đủ nhãn hiệu “hoa hậu”, “siêu sao” là biểu tượng của thành công. Hay vài trận bóng đá với các nước láng giềng hoặc những xếp hạng rất vô nghĩa của các nhóm truyền thống quốc tế.

Và lại, ở lâu trên xứ người, chúng tôi đã chứng kiến những sự giàu sang hay tiếng tăm cả triệu lần các nhân vật hay sự kiện này.

Niềm hãnh diện thực sự của chúng tôi là những Dương Thị Gấm, những cô gái buôn hàng lẻ ở Moscow, những em trẻ đứng đầu bảng ở các trường trung học, những khoa học gia đồng hành cùng các nhân tài thế giới ở rất nhiều viện nghiên cứu, những doanh nhân cạnh tranh ngang ngửa trên sân chơi bằng phẳng của các nền kinh tế tân tiến... Những người Việt đó là động lực khiến chúng tôi phải gắng đi thêm bước nữa trong những giờ phút đen tối khó khăn nhất, phải vượt qua cái kỹ năng hạn hẹp của mình để tỏa sáng.

Trong dòng đời, đối diện những thử thách khó khăn, chính con người “lỳ” như tôi cũng nhiều lúc muốn buông thả. Muốn quay về một góc tối nào đó, an phận với cuộc sống an nhàn, cho qua kiếp người dâu bể. Nhưng nhìn những tấm gương như chị Gấm, tôi thấy mình không có quyền bỏ cuộc. Tôi tự nhủ mình đã quá may mắn, được nuôi dưỡng trong một môi trường lành mạnh, phong lưu, với đủ lợi thế cạnh tranh. Sự thất bại của mình sẽ là một vết nhơ gấp đôi những con người Việt kém may mắn khác. Do đó, mình phải vươn vai đứng dậy để tiếp tục, vì đây là bổn phận và danh dự của mình trước những người bạn đồng hành.

Trước bối cảnh khó khăn hiện tại của kinh tế thế giới, và dự đoán là tình hình sẽ tệ hại hơn (theo nhận định chủ quan của tôi), tôi muốn nói với các doanh nhân trẻ và nhỏ của Việt Nam, trong hay ngoài nước, là nếu những con người

như chị Gấm đã làm được, chúng ta cũng sẽ làm được. Điều thú vị nhất là lần ăn tối ở Chicago với chị Gấm, tôi bóc được một lời khuyên trong chiếc bánh may mắn (gọi là fortune cookies mà các nhà hàng Tàu ở Mỹ thường mời khách free. Bánh kèm bên trong một lời bói toán hay một câu nói của doanh nhân). Tôi còn giữ tờ giấy này, “Thua cuộc chỉ là một tình trạng tạm thời. Bỏ cuộc biến nó thành một sự kiện thường trực“. (Being defeated is often a temporary condition. Giving up is what makes it permanent Marlene vos Savant). Chúng ta không tiên đoán về tương lai, chúng ta đang tạo dựng nó hàng ngày.

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.

Các cuộc chiến sắp xảy ra...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 mình hạ giá đồng USD. Giải pháp nói lỏng định lượng (QE2 – in tiền mua trái phiếu) trị giá 600 tỷ USD mới chỉ là bước đầu; các nước khác sẽ tiếp tục nối đuôi. Các nhà mua bán tiền tệ dự báo USD sẽ giảm ít nhất 12% giá trị từ nay đến tháng 6/2011.

Tuy nhiên, đừng nghĩ rằng Trung Quốc và các nền kinh tế dựa vào xuất khẩu khác sẽ vì dễ yên chuyện này. Các biện pháp đối phó hoặc trả đũa thẳng thừng 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.

Có một điều chắc chắn là với việc liên tục tìm cách phá lợi thế cạnh tranh của nhau bởi các nền kinh tế lớn, 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 giật 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.

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 được lợi, vì truyền thống tích trữ vàng trong những thời điểm bất ổn. Giá bất động sản quá rẻ tại các nước đã phát triển ổn định sẽ là một 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 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. 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?

Bài viết bằng Anh ngữ của TS Alan Phan đăng trên The Daily Reckoning và Financial Armageddon

7 rào cản giết chết các phi vụ M&A tại Việt Nam

Trong tình trạng suy thoái kinh tế, nhiều doanh nghiệp VN, lớn và nhỏ, nhìn vào thị trường M&A (mua bán và sáp nhập) như cái phao cuối cùng trước những cơn sóng lớn của nền kinh tế. Nhưng có 7 rào cản lớn có thể giết chết các phi vụ M&A mà các DN cần phải tìm cách vượt qua.

7 rào cản giết chết các phi vụ M&A tại Việt Nam Trong tình trạng suy thoái kinh tế, nhiều doanh nghiệp VN, lớn và nhỏ, nhìn vào thị trường M&A (sáp nhập và mua lại) như cái phao cuối cùng trước những cơn sóng lớn của nền kinh tế. Niềm hy vọng thường nằm vào các đối tác và nhà đầu tư nước ngoài, nhằm đem lại cho họ không những nguồn tài chính cần thiết mà còn thêm vào đó, những công nghệ hiện đại, thương hiệu tốt và thị trường thế giới. Nếu không câu được con cá nước ngoài nào, các doanh nghiệp gặp khó khăn đành phải quay lại với những đối thủ hoặc đối tác ở VN. Họ chắc phải bán công ty rẻ hơn (người Việt với nhau thì biết “tẩy” của nhau quá nhiều), dưới những điều kiện khắt khe hơn và thường mất đi quyền quản lý đưa con tinh thần của họ.

Nhưng dù với đối tác nào, việc M&A tại VN vẫn gặp rất nhiều rào cản, khiến tỷ lệ thành đạt của giao dịch, cũng như sự sáp nhập của 2 công ty khác văn hóa sau khi hoàn tất giao dịch, sẽ gặp nhiều thách thức lớn lao cho cả 2 bên mua và bán. Tôi chỉ liệt kê 7 rào cản chính yếu mà 2 bên phải đương đầu. Nhiều yếu tố khác dù nhỏ hơn cũng có thể “giết” một giao dịch hoặc làm vụ việc M&A trở thành ác mộng cho 2 bên sau khi hoàn tất. Sự chuẩn bị tinh thần và tài lực để giải quyết và vượt qua 7 rào cản này có thể là vấn đề sinh tử của M&A tại VN.

1. Tư duy và văn hóa.

Doanh nghiệp Á Đông thường dựa quyết định quan trọng vào trực giác, sĩ diện và cảm quan cá nhân nhiều hơn là các đồng nghiệp bên Âu Mỹ. Ở các xứ này, chiến lược định vị của công ty, sản phẩm độc đáo, chỉ số tài chính ROI (return on investment), giá thị trường, thương hiệu hay công nghệ đặc thù là những thành tố chính. Nhưng ở VN, ngoài các yếu tố trên, doanh nhân VN còn

lưu ý đến quan hệ giữa 2 bên, vấn đề sĩ diện “bị” mua, hay đôi khi, lợi ích cá nhân còn quan trọng hơn mục tiêu của công ty.

Văn hóa Á Đông đặt nặng liên hệ gia đình nên phần lớn những doanh nghiệp vừa và nhỏ vẫn là một thực thể do “gia đình trị”. Mỗi người VN là một ông trời con (dưới mắt họ) nên sự sát nhập bình đẳng và lâu dài giữa 2 doanh nghiệp VN là điều khó xảy ra. Thường thường thì “cá lớn nuốt cá bé” (mua lại chứ không sát nhập), nhưng những con cá bé lại có nhiều thủ thuật có thể làm cho cá lớn bị mắc nghẹn hay đau dạ dày liên tục.

Với các đối tác nước ngoài thì doanh nghiệp VN rất sẵn lòng sát nhập toàn phần hay bán phần (một hình thức của đầu tư FDI) vì họ nghĩ là người nước ngoài chưa quen biết với môi trường kinh doanh nội địa, nên thường trả giá cao hơn và dễ bị lợi dụng trong việc điều hành hằng ngày.

2. Minh bạch và trung thực

Rào cản thứ hai là những số liệu về tài chính và hoạt động mà các doanh nghiệp VN công bố. Rất nhiều báo cáo được ngụy tạo và che đậy, khiến bức tranh toàn cảnh khó mà hình dung. Quan trọng hơn là những khoản nợ, những tiêu sản bị che giấu, những tài sản được thổi phồng, việc thiếu thuế chánh phủ, hay việc giấy phép không rõ ràng. Chưa nói đến việc bán xong một doanh nghiệp rồi, người chủ cũ cho bà con thiết lập một công ty tương tự khác để cạnh tranh.

Doanh nhân VN cũng bị tiếng xấu là hay “nô” về khả năng và tiềm lực. Với pháp luật Âu Mỹ, khi công bố chỉ 90% sự thực cũng bị kết tội là “nói dối” (full disclosure). Không có minh bạch trung thực, thì việc liên doanh khó tồn tại lâu dài. Khi nhà đầu tư đã mất niềm tin, thì sớm muộn gì, họ cũng phải bỏ chạy.

3. Khía cạnh pháp lý

Một đồng nghiệp người Áo của tôi bay qua VN để khảo sát (due diligence) về một công ty VN ông muốn mua. Sau khi nghe luật sư giảng về 7 đạo luật có thể ảnh hưởng đến việc hoàn tất giao dịch, ông ta xin cáo lỗi để về khách sạn ngủ tiếp. Ông nói qua luật ở đây sao quá rắc rối và nhiều mâu thuẫn, ông ta không bao giờ hiểu nổi.

Nói tổng quát, việc giao dịch mua lại một công ty nhỏ của ông (chỉ 8 triệu USD) phải chịu sự chi phối của 7 luật khác nhau: luật doanh nghiệp, luật đầu tư, luật cạnh tranh, luật chứng khoán, luật môi trường, luật mua bán tài sản, luật nhà đất; chưa kể đến những thông tư nghị định có thể ban hành bất cứ lúc nào. Để đi lọt 7 cửa này, vị luật sư tiên đoán là phải mất hơn 2 năm, nếu không trả phí bồi trơn. Lần chót, tôi nghe ông vừa mua xong một doanh nghiệp khác cùng tầm cỡ ở Thái Lan (giao dịch chỉ mất 4 tháng).

Ngay cả khi 2 bên đều là doanh nghiệp trong nước, các thủ tục pháp lý cũng không dễ dàng gì. Mọi chậm trễ về thời gian đều tốn kém và có thể làm người mua hay bán mất động lực và đổi ý.

4. Định giá doanh nghiệp

Doanh nhân VN thường định giá mua bán trên số tiền họ đã đầu tư (cost). Trong khi đó, người Âu Mỹ lại dựa vào giá thị trường (market) hay dòng tiền (cash flow). Đây thường là một mâu thuẫn khó giải quyết nếu các con số này cách biệt nhau quá xa.

Một vài doanh nghiệp lớn nhiều hiểu biết có thể đồng ý sử dụng một nhà định giá độc lập (independent appraiser), nhưng phí tổn và nghi ngại thường làm doanh nhân VN (bán hay mua) không đồng ý.

Một yếu tố nữa là việc định giá các tài sản vô hình (công nghệ, thương hiệu, kinh nghiệm know-how...) gây rất nhiều tranh cãi vì doanh nhân VN vẫn chưa hình dung rõ ràng về giá trị hay những thực thi về bản quyền trí tuệ.

5. Vốn tài trợ

Hiện nay, các giao dịch M&A thường dựa vào vốn tài trợ của ngân hàng, các quỹ đầu tư hay việc bán cổ phiếu, trái phiếu ra sàn chứng khoán hay các khoản tiền riêng của công ty. Những hình thức tài trợ theo dạng đòn bẩy (leveraged buy-out) vẫn chưa được phổ thông và khiến nhiều doanh nhân VN (bên bán) nghi ngại.

Trong tình huống mà lãi suất lên đến 20% tại ngân hàng, các quỹ đầu tư tại VN đã cạn kiệt tiền dư thừa và sàn chứng khoán suy sụp không có thanh khoản, thì việc tài trợ cho dịch vụ M&A sẽ rất khó khăn. Tôi thường cố sù

giải pháp “Niêm yết tại sàn Mỹ”, nhưng doanh nhân VN không mặn mà lắm vì thiếu sự hiểu biết.

6. Đội ngũ tư vấn

Một giao dịch M&A thường cần rất nhiều nhà tư vấn độc lập vì ít công ty nào có đủ nhân lực với khả năng và kinh nghiệm để hoàn tất. Thông thường, chúng ta phải nhờ đến tư vấn về pháp lý, về ngân hàng đầu tư (investment banker), về kiểm toán, về định giá, về thông tin đại chúng (PR)... Quan trọng hơn nữa, là một công ty escrow (họ đứng giữa để nhận tiền người mua và bảo đảm là giấy tờ sang nhượng công ty hay tài sản phù hợp với luật lệ và hợp đồng). Tổng số các chi phí này khá cao, có thể lên đến 15% giá giao dịch cho dịch vụ nhỏ (dưới 10 triệu USD) và 5% cho giao dịch lớn (trên 200 triệu USD). Doanh nhân VN thường không chịu trả các phí này.

Tại Âu Mỹ, các M&A nhỏ dưới 10 triệu USD thường do những nhà môi giới thương mại (business broker) làm trung gian. Các nhà môi giới này phải học và thi đậu mới được cấp chứng chỉ hành nghề. Tại VN, có rất nhiều “cò” tương tự, nhưng họ không có chức năng hay kinh nghiệm và cũng không được đào tạo.

7. Hậu giao dịch

Vấn đề lớn nhất sau khi sát nhập hay mua lại là làm sao để 2 công ty với 2 văn hóa khác nhau cùng chuyển hành trên cùng một kế hoạch. Sẽ có rất nhiều đụng chạm giữa các vị quản lý và nhân viên 2 bên, giữa quyền lợi riêng từ từng cá nhân, giữa những thị phần và thương hiệu đối chọi. Nếu không khéo giải quyết, công ty sẽ mất rất nhiều thì giờ cũng như nhân lực, đồng nghĩa với việc mất mát doanh thu và lợi nhuận.

Kết

Chiến thuật M&A được rất nhiều doanh nhân VN lên kế hoạch cho các năm tới. Tuy nhiên, vì những rào cản này, nhiều doanh nghiệp sẽ thất vọng. Theo T. Phạm Trí Hùng của Indochine Law, chỉ có khoảng 35% các giao dịch M&A tại VN là được hoàn tất tốt đẹp. Tôi nghĩ con số này không tượng trưng cho hình ảnh toàn cảnh, vì T.S Hùng chỉ tính đến những thương vụ lớn hơn 10 triệu USD. Nếu gom cả những doanh nghiệp vừa và nhỏ, tôi nghĩ con số đúng

hơn là dưới 10%. Thực sự, nếu không chuẩn bị đầy đủ và hiểu rõ những chương ngại vật, các doanh nhân VN sẽ bỏ rất nhiều thì giờ và tiền bạc vào một chiến thuật không hiệu quả.

Một khảo cứu khác của công ty tư vấn McKinsey cho thấy trong những giao dịch M&A thành công, chỉ có 26% là đem lại lợi ích (tính bằng doanh thu và thị phần) cho bên mua. Còn lại, rất nhiều việc mua lại đã làm lãng phí tiền bạc và cơ hội của các công ty chỉ muốn tăng trưởng, bất chấp giá phải trả.

Để kết luận, M&A là một vũ khí bén nhọn để phát triển công ty cho người mua, hay dễ thoái vốn với bên bán. Vì bén nhọn, nên nếu không cẩn thận, cả 2 bên sẽ bị đứt tay dễ dàng.

Lãi suất, lạm phát và những thứ lằng nhằng khác

Dùng ngân sách 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 Hood ngược chiều

LÃI SUẤT, LẠM PHÁT... VÀ NHỮNG THỨ LẰNG NHẰNG KHÁC Tôi yêu xứ Mỹ, nhưng tôi không tin về tương lai nước này. Các chính phủ Mỹ trong 3 thập niên vừa qua đã làm mất niềm tin của tôi qua các hành xử luôn 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 tụ xứ này:

Sự suy yếu của đồng dollar

Suốt 100 năm từ khi Hoa Kỳ trở thành đế chế số một thế giới, đồng US dollar luôn là biểu tượng của sự bền vững và thịnh cường của nền kinh tế. Chỉ trong 10 năm qua, với chính sách tiêu xài quá đáng dẫn đến việc in tiền bừa bãi (dùng 1 danh từ mới là quantitative easing hay gói kích cầu) cùng việc vay mượn tối đa qua các trái phiếu, đã làm đồng dollar 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 cho 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 trên công ăn việc làm của người dân. Ai cũng biết là chỉ số tiêu dùng (CIP) bao gồm nhiều thành phần và khi thay đổi tỷ lệ của chúng trên tổng số sẽ thay đổi CIP 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 CIP giảm đi gần 0.6%. Trong khi đó, giá cả thực phẩm, xăng dầu có leo thang và có ảnh hưởng trầm trọng đến đời sống hằng ngày của người dân, chính phủ có quyền “tạm quên” vì trên nguyên tắc, chỉ số CIP 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 Hood ngược chiều (Hood là một tướng cướp lấy tiền của quan tham để tặng dân). Chánh phủ còn nguy biệu 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 con bệnh ung thư cần được giải phẫu chứ không phải chỉ cho uống thuốc giảm đau, để kéo dài sự tồn tại khắp khềnh. Về lâu về dài, càng trì hoãn việc giải phẫu, càng đưa bệnh nhân đến tình trạng không còn cứu chữa

Gia tăng thay vì giảm thiểu các đơn vị nhà nước

Lịch sử nhân loại đã chứng minh là lòng tham con người sẽ đạt đến đỉnh cao khi họ được giao quyền hành và tài sản không kiểm soát. Kinh tế tư nhân luôn luôn hiệu quả hơn mọi mô hình kinh doanh, vì đồng tiền liên 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, các chánh phủ Mỹ đã vô tình hủy hoại gốc rễ của sự thịnh vượng trong nền kinh tế quốc gia.

Khôn nhà đại chợ

Trong khi chánh 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 đối ngoại, một chánh sách mềm dẻo và thân thiện đã làm Trung Quốc, mạnh lên để có thể trở thành một đối thủ đáng ngại cho tương lai. Chánh 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 chánh 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, của bè đảng, của các nhóm lợi ích có ảnh hưởng đến tương lai chánh 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 sống còn trước. Không ai muốn đầu tư thêm vào một nền kinh tế thui chột.

Dạy người dân thói quen tùy thuộc vào chánh phủ

Với những lời hứa hoàn toàn dựa trên lợi ích chánh trị, các chánh phủ đã giấu diếm những yếu điểm của quốc gia và cố tình làm người dân hiểu sai thực trạng về 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 đến từ tiền người khác (OPM: other's people money). Sự tham lam không cơ sở của người dân sẽ giúp chánh quyền kiểm soát hoạt động của dân và nhờ vậy, giữ quyền lực lâu dài hơn

Người bạn Trung Quốc

Tôi trình bày với nhiều chi tiết hơn về đề tài nói trên trong một buổi mạn đàm 2 tháng trước ở Đại Học Jiao Tong Shanghai. Một anh bạn doanh nghiệp 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 chánh phủ như vậy, thì các người dân ở các quốc gia khác đối phó ra sao với tình huống?” Tôi không có câu trả lời.

Tôi kể ông nghe về lịch sử của Sparta vào trước thời đế chế La Mã. Sparta là một quốc gia nổi tiếng là anh hùng, đạt nhiều thành quả ấn tượng trên chiến trường. Vị lãnh tụ Lycargus được bơm thổi lên như một vị thánh của Sparta. Chiến thắng lớn nhất là đại thắng ở thành Troy của Hy Lạp. Họ ngạo mạn, coi thường đối thủ và nghĩ là khả năng chinh chiến bất bại của họ 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 Achaea.

Tôi cũng chợt nhớ đến phần tựa của cuốn chuyện kiếm hiệp “Lộc Đình Ký” của Kim Dung. Trong đó, tác giả nói về một cuộc săn nai hào hứng của một số đại gia 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 mọi 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 Tú Xương với nhân sinh quan thông minh của ông.

Một trà, một rượu, một đàn bà.

Ba cái lẳng nhăng nợ quấy ta.

Sau cả mấy trăm năm của tiên 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 chắn 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?

Hãy để NASDAQ mua lại HOSE và HNX?

(VEF.VN) – Dù rằng HOSE và HNX còn rất nhỏ trong dịch vụ giao dịch hiện tại, nhưng với tiềm năng của một thị trường có 84 triệu dân số và vị trí chiến lược ở Đông Nam Á, HOSE và HNX hội đủ yếu tố phát triển nhanh chóng để NYSE, NASDAQ hay các công ty điều hành quốc tế lớn chú ý.

HÃY ĐỂ NASDAQ MUA LẠI HOSE, HNX? Cách đây gần 5 năm, trên một chuyến bay từ Singapore đi Hongkong, tôi tình cờ ngồi cạnh vị chủ tịch và CEO của một công ty chứng khoán cỡ vừa của Singapore. Sau khi biết về lý lịch của tôi (làm luận án tiến sĩ về thị trường chứng khoán Trung Quốc và quản lý quỹ Viasa), ông ta khoe là sắp gặp vị giám đốc sở chứng khoán VN trong 2 tuần tới. Ông ta nhờ tôi làm hộ một bài nhận xét về TTCK VN và những đề nghị tôi nghĩ là hữu dụng nhất để công ty ông sử dụng và cũng để tặng lại cho vị giám đốc kia.

Tôi đồng ý vì muốn tìm hiểu thêm về TTCK của quê hương mình và dù sao, ông ta cũng chịu trả một khoản tiền hậu hĩnh. Bài viết 5 trang bằng tiếng Anh, ông ta nói đã trân trọng trao cho vị giám đốc; nhưng sau 3 tháng, ông ta không nghe gì thêm. Sau này, khi quen lối làm ăn tại VN, tôi mới biết sự im lặng không phản hồi là việc bình thường, rất phổ biến. Không nơi nào áp dụng triệt để câu “im lặng là vàng” như ở VN.

Tình cờ, tôi đọc lại bài viết này khi lục lại các hồ sơ trên một máy tính cũ. Tôi chia sẻ vài ý tưởng chính ở đây vì thấy nó vẫn khá phù hợp với giai đoạn này của thị trường, dấu bài viết đã ghi ra hơn 4 năm về trước. Dĩ nhiên, qua 4 năm, bài viết có thể sai lầm về vài chi tiết nhỏ trong dự đoán, những tựu trung, giải pháp đưa ra vẫn là những gì tôi cho là đúng trong bối cảnh hiện nay.

Hiện trạng thị trường

Bài viết bắt đầu những mô tả về TTCK lúc bấy giờ (ngày 6 tháng 10 năm 2006, VN Index chốt điểm là 536, lượng giao dịch khoảng 13 triệu cổ phiếu và có 186 công ty niêm yết trên 2 sàn, tổng cộng giá trị của thị trường là 13 tỷ USD).

Dựa trên kinh nghiệm ở Trung Quốc, tôi tiên đoán là một thị trường còn phôi thai như vậy sẽ lôi kéo nhiều nhà đầu cơ với các thủ thuật làm giá. Theo tính bày đàn cổ hữu của mọi thị trường, các nhà đầu tư VN sẽ ào ạt đổ tiền vào kênh này và VN Index có thể lên cao gấp đôi trong 2 năm tới. (Tôi hơi sai ở điểm này, vì chỉ trong vòng 5 tháng, vào 16 tháng 3 năm 2007, VN Index vọt lên 1,109 với 45 triệu cổ phiếu giao dịch).

Tôi cũng dựa vào kinh nghiệm bên Trung Quốc mà tiên đoán rằng sau khi kiếm được khối tiền từ các nhà đầu tư cá nhân, các quỹ đầu tư lớn và các công ty CK cũng như các nhóm đầu cơ sẽ chốt lời, và thị trường sẽ tụt lại về khoảng 500 sau 1 năm (một lần nữa, tôi hơi sai vì VN Index không rút về 500 mà xuống đến 245 vào 27 tháng 2 năm 2009, sau 16 tháng).

Vì những hoạt động này thường xảy ra ở TTCK phôi thai và lượng giao dịch kém sẽ khiến cho việc làm giá khá dễ dàng, nên tôi cảnh báo các vị quản lý TTCK nên xét lại những yếu tố căn bản trong việc vận hành một thị trường CK và phải thực thi những biện pháp hành chánh và pháp lý rõ ràng để tránh hay làm nhẹ đi những hố sâu trên đường phát triển. Tôi lập lại những thành tố để tạo dựng một TTCK bền vững và một giải pháp, dù hơi “táo bạo” nhưng cần cho một thực tế mới về kinh tế toàn cầu.

Yếu tố căn bản

Vấn đề lớn nhất trong quyết định mua bán của các quỹ đầu tư thế giới là yếu tố “tin cậy” (trust). Sự tin cậy thường dựa trên quản trị công ty (corporate governance), minh bạch thông tin và tài chính (transparency), giá trị thực sự của báo cáo công ty và kiểm toán quốc tế, chất lượng của nhóm quản lý, sự tôn trọng quyền lợi các cổ đông thiểu số, sự nghiêm minh công bằng trong việc áp dụng luật của cơ quan giám sát, các điều kiện vĩ mô rõ ràng về hối đoái và thuế vụ, cũng như một cam kết về “chơi cho phải” (fair play); không bị bóp méo bởi điều lệ thay đổi bất cập, hay bị thao túng bởi các nhóm có tay trong. Không có tin cậy là không thể có một thị trường bền vững và phát triển.

Dĩ nhiên, còn các yếu tố khác gồm tính thanh khoản (liquidity), tầm cỡ của công ty, hệ số tài chính, chi phí mua bán, và vài yếu tố cá nhân khác như bày đàn (herding), lướt sóng, đầu cơ.. khi nhà đầu tư mua bán cổ phiếu.

Nói chung, hiện nay, rất nhiều các nhà đầu tư nước ngoài đã không tham dự vì thị trường chứng khoán Việt Nam thiếu yếu tố tin cậy này.

Thêm vào đó, viễn cảnh trong 5 năm tới của thị trường VN không gì là sáng sủa. Khi các nhà đầu cơ và các quỹ lớn đẩy giá cả các cổ phiếu lên quá cao, rồi chốt lời, thị trường sẽ tụt hậu về lại điểm khởi hành trong 3 năm tới. Điều này sẽ làm mất cái niềm tin quý báu mà các nhà đầu tư cá nhân đã đổ vào thị trường bằng đồng tiền xương máu của họ.

Tôi cũng tiên đoán là TTCK cũng như các điều kiện vĩ mô của kinh tế thế giới sẽ gặp vấn đề vào 2007 và ảnh hưởng dây chuyền sẽ làm xáo trộn hoạt động và kết quả tài chính của phần lớn các công ty niêm yết (một lần nữa, tôi hơi sai vì chuyện này xảy ra vào 2 năm sau, 2009). Các nhà đầu tư trong nước sẽ không còn tài lực để tiếp tục cuộc chơi. Nếu không có các quỹ đầu tư nước ngoài tham gia, thị trường chứng khoán VN coi như ngưng nghỉ.

Giải pháp đột phá

Trước hết, hãy phân tích lợi ích quốc gia trong vai trò của thị trường chứng khoán. Mục tiêu chính của thị trường chứng khoán là gây vốn cho doanh nghiệp, dù công hay tư. Nó không có một giá trị chiến lược nào khác, từ quốc phòng đến kinh tế. Phần lớn các thị trường chứng khoán Âu – Mỹ đều do công ty tư nhân đảm trách điều hành. Chính phủ chỉ giám sát để bảo đảm cuộc chơi không bị thao túng gian lận.

Theo khuynh hướng quản trị của công ty tư nhân, các vị giám đốc của NYSE (New York Stock Exchange), Nasdaq, LSE (London), v.v... luôn luôn tìm cách phát triển và mua lại các công ty điều hành những thị trường nhỏ hơn. Gần đây, NYSE đã mua liên tiếp sàn Archipalego, rồi đến Euronext và Amex. Trong khi đó, sau khi mua lại BSE, NASDAQ lại mua thêm OMX, PHLX. Tất cả các công ty điều hành thị trường chứng khoán tại Âu Mỹ đã xài hơn 53 tỷ USD trong 2 năm qua trong việc sát nhập và tiếp thu. Lý do là các công ty điều hành thị trường vẫn có lợi nhuận rất khả quan trong bối cảnh khủng hoảng vì họ kiếm lời qua phí giao dịch, không nhận rủi ro gì về tài chính.

Dù rằng HOSE và HNX còn rất nhỏ trong dịch vụ giao dịch hiện tại, nhưng với tiềm năng của một thị trường có 84 triệu dân số và vị trí chiến lược ở

Đông Nam Á, HOSE và HNX hội đủ yếu tố phát triển nhanh chóng để NYSE, NASDAQ hay các công ty điều hành quốc tế lớn chú ý. Do đó, tôi nghĩ nếu có cơ hội để mua và điều hành HOSE và HNX, những công ty như NYSE và NASDAQ sẵn sàng mua đa số cổ phần với giá phải chăng. Giải pháp kích cầu hữu hiệu nhất cho chứng khoán VN là tìm cách để một công ty điều hành lớn và danh tiếng như NYSE hay NASDAQ đầu tư và mua lại HOSE và HNX. Dĩ nhiên, Chính phủ phải điều chỉnh vài dự luật về đầu tư chứng khoán để phù hợp với tình thế mới.

Những tác động có thể nhìn thấy

Những điều gì có thể xảy đến nếu chúng ta thuyết phục được NYSE hay NASDAQ mua lại hai thị trường HOSE và HNX?

1. Tác động lớn lao nhất là thiết lập lại “sự tin cậy” cho mọi nhà đầu tư trong và ngoài nước. với niềm tin vào một sân chơi bằng phẳng, và uy tín thương hiệu lâu đời của NYSE hay NASDAQ, thị trường chứng khoán VN sẽ thu hút sự chú ý không những của cộng đồng đầu tư mà còn của mọi giới truyền thông khắp thế giới. Sự chú ý này cũng ảnh hưởng không ít đến uy tín chung của quốc gia VN trên toàn cầu. Khi đó, chúng ta có thể hãnh diện tuyên bố là thị trường chứng khoán VN có một chất lượng quản lý và điều hành cao hơn thị trường Hongkong hay Singapore.

2. Với thương hiệu, hệ thống phân phối, khách hàng truyền thống, kỹ năng công nghệ cao, lối quản trị tân kỳ, NYSE hay NASDAQ sẽ đem lại cho HOSE và HNX một yếu tố vô cùng cần thiết: tính thanh khoản. Việc thu hút các khách hàng quốc tế mới sẽ là một liều thuốc hồi sinh cho chứng khoán VN. Hơn lúc nào hết, chúng ta cần một dung lượng giao dịch gấp 10 lần hiện tại để sống còn.

3. Ngoài dung lượng giao dịch, thương hiệu NYSE hay NASDAQ sẽ làm tăng ít nhất là 15% đến 30% thị giá các công ty. Mọi doanh nhân đều thấu hiểu giá trị của thương hiệu: hai chiếc đồng hồ có cùng một chất lượng và vẻ đẹp tương đương, nhưng chiếc đồng hồ mang tên Rolex sẽ có giá bán gấp 20 lần chiếc Seiko.

4. Dưới sự điều hành của NYSE hay NASDAQ, và sự tham gia trực tiếp của các nhà đầu tư Âu Mỹ, các công ty niêm yết cần phải chấp hành nghiêm túc

các luật lệ và điều kiện của cơ quan giám sát mỹ, SEC (securities and exchange commission). Quan trọng nhất là quản trị công ty và minh bạch thông tin. Các kiểm toán quốc tế phải hội đủ điều kiện để sec chấp thuận và phương thức kiểm toán phải phù hợp với GAAP (general accepted accounting practices). Dù phải gia tăng chi phí, nhưng các công ty niêm yết sẽ học được bài học đáng giá về nâng cao chất lượng quản trị công ty. Những thay đổi này sẽ giúp các công ty và ban quản trị cạnh tranh hữu hiệu sau này với các đối thủ hàng đầu của thế giới. nó không khác bao nhiêu với hệ thống tiêu chuẩn iso đã được mọi nhà sản xuất chấp nhận.

5. Dĩ nhiên trong mọi tình huống, đều có những điểm tiêu cực đi kèm với lợi ích. hậu quả tệ nhất là có thể hơn 50% các công ty đang niêm yết hiện nay sẽ không đủ điều kiện để tiếp tục niêm yết trên sàn mới. những lý do thải loại bao gồm việc công ty không đủ tầm cỡ, hay kế toán không đủ minh bạch, hoặc gian dối trong thông tin, hay bị mâu thuẫn lợi ích về quản trị và các vi phạm luật lệ chứng khoán khác theo điều luật mới. Cổ đông hiện tại của các công ty này sẽ phải nhận chịu lỗ lả khi giá cổ phiếu rơi rớt. đây là giá phải trả để có một thị trường phong cách quốc tế.

6. Sở chứng khoán của Chính phủ vẫn tiếp tục giám sát theo luật lệ đặc thù của VN; nhưng ai cũng hiểu rằng, trên thực tế, vai trò giám sát của SEC (Mỹ) sẽ rất quan trọng. Lý do là luật lệ Mỹ khắt khe hơn và SEC có nhiều tài lực để thi hành luật pháp nghiêm chỉnh hơn. Thêm vào đó, luật giới hạn sở hữu cổ phiếu của các nhà đầu tư nước ngoài là 49% sẽ phải thay đổi và Chính phủ sẽ mất đi quyền hạn can thiệp vào thị trường để điều chỉnh các hệ số vĩ mô khác của nền kinh tế quốc gia.

Mục tiêu thực sự của TTCK

Như đã trình bày, mục tiêu chính của thị trường chứng khoán là để tìm vốn cho doanh nghiệp công hay tư; mọi ý đồ can thiệp hay kiểm chế khác đều phá hoại tính chất sòng phẳng của sân chơi và làm mất niềm tin của mọi nhà đầu tư chân chính.

Tóm lại một giải pháp thật đơn giản nhưng rất hữu hiệu, có thể gia tăng dung lượng giao dịch và giá cổ phiếu, nâng tầm chất lượng quản lý công ty, tạo thương hiệu cho thị trường, không tốn kém Chính phủ một đồng bạc nào, phải là một giải pháp hợp lý hợp tình trong tình trạng suy thoái kinh tế hiện nay.

Nhưng trên hết, nó trả lại niềm tin cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước vào chứng khoán VN.

Giải mã nền kinh tế ngầm

Trong viễn ảnh bi quan, nhiều chuyên gia níu lấy cái phao khó phản bác là “nền kinh tế ngầm” của Việt Nam rất mạnh, lượng dự trữ vàng và ngoại hối rất cao, các hoạt động này sẽ cứu nguy tình trạng vĩ mô, và chúng ta sẽ ổn thôi.

Giải mã nền kinh tế ngầm Những ngày qua, tình hình kinh tế thế giới biến đổi nhanh chóng. S&P hạ cấp tín dụng nước Mỹ; vàng vượt 1,700 dollar một lượng; Dow Jones rớt hơn 1,300 điểm trong vài ngày; Trung Quốc chửi Mỹ thậm tệ vì làm sứt giảm giá trị dollar (coi bài Kẻ Cắp gắp Bà Già để hiểu thêm mảnh mung của hậu trường chính trị). Cá nhân tôi có thể “gáy” to với bạn bè: tôi đã khuyên là cứ ôm lấy “vàng” 4 năm về trước; tôi đã đoán trước một năm các cuộc khủng hoảng tài chính 2007 và 2011 từ bong bóng BDS, rồi nợ công vì kích cầu, và lạm phát vì in tiền bừa bãi.

Nhưng thực sự, tôi phải thú nhận là những kiến thức chính xác này tôi đã “trộm” được sau khi lắng nghe những mẫu chuyện bình thường của các anh chị lao công, các người mua bán hàng lẻ nhỏ, các nhân viên cấp thấp của văn phòng... trong giao thiệp hàng ngày. Không gì nguyên bản.

Các chuyên gia kinh tế thường chỉ nhìn vào số liệu thống kê từ chánh phủ và đưa ra kết luận dựa trên sách vở từ tháp ngà nghiên cứu, nên đến 90% không biết chuyện gì đang xảy ra và chuyện gì sẽ sắp đến. Như con ngựa bị bịt mắt hai bên, chỉ biết cảm đầu trên con đường trước mặt.

Trong viễn ảnh bi quan, nhiều chuyên gia níu lấy cái phao khó phản bác là “nền kinh tế ngầm” của Việt Nam rất mạnh, lượng dự trữ vàng và ngoại hối rất cao, các hoạt động này sẽ cứu nguy tình trạng vĩ mô, và chúng ta sẽ ổn thôi. Theo ước tính, nền kinh tế ngầm của Trung Quốc và Việt Nam có thể chiếm 30 đến 45% GDP, so với khoảng 8% bên Mỹ. Lý do là tín dụng cá nhân ở đây không phổ biến như bên Mỹ và các giao dịch tiền mặt lên đến 65% tổng số thương vụ. Giả thuyết này khá thuyết phục vì không ai rò nắm được hiện trạng thực hư của con số dự phóng.

Tuy nhiên, một sự kiện nhỏ trong gia đình làm tôi “vấn đáp” lại tiêu đề này. Bà ô sin trong nhà có một bà chị buôn bán tạp hóa tại một xã nhỏ ở Hậu Giang. Thương vụ chừng 7 triệu một tháng; và ước tính lạc quan nhất cho bà một lợi tức khoảng 2 triệu một tháng hay 24 triệu một năm. Bà vừa phải trốn khỏi xã sau khi không trả nổi số nợ lên đến khoảng 350 triệu. Sự phá sản của bà tạo phản ứng dây chuyền và sau đó có hơn 20 người phải đi trốn nợ. Cho

đến nay, mọi người lên quan vẫn tìm cách giải quyết là đi vay nợ thêm từ nhiều thành viên khác của gia đình bạn bè. Hệ thống “hụi”, nợ trả góp từ cá nhân, vay mượn từ bạn bè gia đình... từ xưa đã thành một tập tục phổ thông khắp xã hội, và hệ thống ngân hàng không chánh thống này được nhiều chuyên gia đánh giá cao về hiệu quả.

Giải mã nền kinh tế ngầm

Ảnh minh họa: tamnhin.net

Tôi nhận thấy ngay khác biệt giữa tín dụng “ta” và “tây”. Các mạng truyền thông thường nêu ra khuyết điểm lớn nhất của nền kinh tế Mỹ là tín dụng cho các người tiêu dùng chiếm tỷ lệ quá cao trên tổng số tín dụng của quốc gia (hơn 30% của 40 ngàn tỷ dollar).

Khi tỷ lệ thất nghiệp vượt 10%, thu nhập để trả tiền nhà, tiền xe, tiền thẻ (credit cards) không đủ, tạo nên những thất thoát lớn cho ngân hàng. Trong khi đó, một chuyên gia nói với tôi là ở Việt Nam, phần lớn tín dụng là dành cho các doanh nghiệp, thay vì cá nhân, nên hiểm họa nợ xấu do ăn tiêu quá mức khó xảy ra. Ông quên rằng hơn 40% nợ vay ngân hàng là để đầu tư vào bất động sản, chứng khoán hay các hoạt động thương mại phiêu lưu khác, dù mọi người vẫn hay lách luật bằng những tên gọi khác nhau.

Dĩ nhiên, sự tiêu xài của người Mỹ là một vấn nạn; thêm vào đó, các chánh phủ Mỹ đã lợi dụng yếu điểm này của người dân để làm lực đẩy cho GDP, lấy thuế cho ngân sách, gia tăng quyền lực của quan chức, chi tiêu cho những phiêu lưu quân sự của đế chế và vay tiền bừa bãi.

Nhưng dù tiêu xài cao, phần lớn nợ tư của các gia đình bị giới hạn vào chỉ tiêu cho vay của ngân hàng, vì khó mà đi vay từ cá nhân ở Mỹ. Thông thường, vay nợ để mua nhà được tài trợ khoảng 25% dựa trên khả năng trả nợ (thu nhập) và ngân hàng cho thêm khoảng 15% cho các nợ xe, nợ thẻ và các nợ khác. Tóm lại, nếu bạn có 5 ngàn dollar lợi tức mỗi tháng (trừ ra khoảng 800 dollar thuế) thì số nợ tối đa theo giấy tờ là vào 1,680 dollar mỗi tháng. Số nợ an toàn là \$300,000 cho một căn nhà trả 30 năm với lãi suất 5.5% và nợ xe, nợ thẻ khoảng \$60,000 với lãi suất 10% trung bình.

Quay lại chuyện Việt Nam, nếu gia đình bà bán hàng nói trên chỉ có 2 triệu lợi tức, bà chỉ được vay tối đa chừng 30 triệu với lãi suất 20%. Khi bà nợ đến 11 lần khả năng trả nợ thì sớm muộn gì bong bóng cũng vỡ, dù ở Việt Nam hay Mỹ. Sự thiêu minh bạch về hệ thống tín dụng và khả năng thu nhập đã gia tăng rủi ro rất cao. Tôi càng ngạc nhiên hơn khi một báo cáo về “hụi” cho thấy hoạt động này khá phổ biến vì tổng số được ước tính đến 22% tổng số nợ của ngân hàng. Ngoài bong bóng bất động sản đã bắt đầu xì hơi, một bong

bong nợ cá nhân khắp xứ sẽ khiến nhiều ngân hàng chao đảo, vì có rất nhiều người với khả năng vay ngân hàng đã dùng tiền này để cho vay lại ngoài tư nhân, tìm khoản lời sai biệt.

Nhiều người cũng so sánh Việt Nam với Trung Quốc nơi nền kinh tế ngầm cũng rất phát triển và hiện tượng hối cũng rất phổ thông. Sống ở Trung Quốc 15 năm qua, tôi nhận xét một điều là nói chung, dân Tàu thực sự cần kiệm (dù không bằng Ấn Độ) hơn dân ta nhiều. Thống kê của Visa International về mức độ tiêu xài cá nhân xác định Việt Nam dẫn đầu bảng, và nếu tính theo thu nhập đầu người, chúng ta qua mặt cả dân Mỹ về mặt tiêu xài. Ngay cả trong lãnh vực sản xuất, tôi cũng nghe và biết khá nhiều khoản vay mượn ngoài luồng của các doanh nghiệp với lãi suất chóng mặt (5% một tháng) để sống còn.

Nền kinh tế ngầm Việt Nam có thực sự đủ mạnh để giúp mọi người vượt qua bão lớn? Tầm ảnh hưởng của nó như thế nào với hệ thống ngân hàng, với bong bóng bất động sản, với mức tiêu dùng của người dân? Nó tùy thuộc thế nào vào lượng kiều hối, vào kênh đầu tư vàng, vào sự trú ẩn an toàn của lượng tiền nhàn rỗi?

Như đã nói từ đầu, tôi nghĩ là kinh tế toàn cầu sẽ lâm vào cảnh suy phát (stagflation) trong 4 đến 6 năm kể từ 2012. Bài viết này đặt ra vài câu hỏi để chúng ta bàn luận vì kết quả thực sự sẽ thay đổi những dự phóng về khả năng vượt bão của Việt Nam trong những năm tới. Hỏi thế thôi, chứ bất cứ kết luận nào, dù tích cực hay tiêu cực cũng đều có sắc xuất đúng sai như nhau.

Nhưng khi quyết định kinh doanh hay đầu tư, doanh nhân cũng nên suy nghĩ thêm về yếu tố này.

Lợi ích từ... các nhóm lợi ích

Vấn đề bây giờ, đối với những nhà cách mạng thời 60s, không còn là thay đổi xã hội nữa, mà là thay đổi chính mình để được gia nhập vào các nhóm lợi ích.

Lợi ích từ... các nhóm lợi ích Trong sự bất ổn của tình hình kinh tế vĩ mô hiện nay, nhiều mũi dùi đang nhắm về những “nhóm lợi ích”. Các mạng truyền thông trên khắp thế giới thường mang khuynh hướng “xã hội” và “dân nghèo” nên mục tiêu đả kích của họ tới những nhóm lợi ích mà họ cho rằng đang đại diện của các tầng lớp giàu có, quyền lực là chuyện dễ hiểu. Các xã hội Âu Mỹ cũng vậy. Khi giá xăng dầu lên cao chút đỉnh, là lợi nhuận của các công ty như Exxon, Chevron... bị đem ra mổ xẻ, phê bình.

Mọi xã hội mỗi đều thích đem những người thương gia giàu có ra để làm vật tế thần (tội tích trữ đầu cơ) mỗi khi giá thực phẩm lên vì lạm phát. Những chuyên gia kinh tế thì hiểu rất rõ lý do thực sự của nạn lạm phát, nhưng không mấy người muốn nói ra. Sự ganh tị và hèn nhát thường biến các vị trí thức này thành những cổ động viên cho các phong trào hời hợt của xã hội.

Danh từ “Nhóm lợi ích”

Theo định nghĩa, nhóm lợi ích (interest group) là những nhóm vận động hành lang hay cửa hậu (lobby) để tạo ra hay thay đổi những luật lệ và cách thực thi có lợi cho phe nhóm mình, nhằm tạo dựng một vài đặc quyền, đặc lợi để thụ hưởng.

Nếu lòng tham là một căn tính của con người, thì sự vận động để gia tăng lợi nhuận, tài sản hay quyền hành là một điều không sao tránh khỏi. Ngay cả trong lĩnh vực tôn giáo, nơi Đức Phật hay Chúa Jesus hay Giáo Chủ Muhammad luôn cảnh giác con người về vấn nạn của lòng tham, nhiều vị lãnh tụ tôn giáo cũng không ngừng tranh chấp về quyền lực và lợi lộc, qua các vận động lobby. Có thể nói là tại các nơi tôn nghiêm thiêng liêng này, các nhóm lợi ích vẫn đầy rẫy.

Các nhóm lợi ích trong lịch sử

Trong thời đại phong kiến, một triều đình có nhiều nhóm lợi ích, nhưng họ cùng chia sẻ một mục tiêu: ảnh hưởng tối đa vào vị vua đang trị vì. Từ tên họ đến những gia đình quý tộc, tất cả mọi người đều chạy theo quyền lực để có bổng lộc từ hoàng cung. Những âm mưu sau ngai vàng là những câu chuyện hấp dẫn nhất của thời này.

Ngay cả Không Tử cũng phải dựa triết lý của mình trên căn bản Quân Sư Phụ (dân phải tuyệt đối trung thành và vâng lệnh Hoàng Đế vì ông ta “thế thiên hành đạo” = thay trời để cai trị)); và do đó, đạo Không đã được các thế chế phong kiến ở Á Đông ca tụng và phổ biến.

Vào thời Trung Cổ ở Âu Châu, Vatican là trung tâm quyền lực của giáo hội Thiên Chúa. Các vị tu sĩ đã thao túng chi phối rất nhiều triều đình, từ Pháp, Áo đến Anh, Tây Ban Nha. Họ tạo nên những cuộc thánh chiến với đạo quân Thập Tự Giá nổi tiếng; rồi cũng chính họ đập tan nhóm quân này (the Templar knights) khi nghi ngờ về lòng trung thành của các tướng lĩnh.

Các nhóm lợi ích trong xã hội ngày nay

Trong khi không ai chối cãi là các nước tư bản Tây Phương đã bị chi phối và có lẽ bị điều khiển bởi những nhóm lợi ích của tầng lớp doanh nhân giàu có, các quốc gia như Liên Xô, Trung Quốc vào thời chủ nghĩa xã hội cũng đối diện không ngừng với những đòi hỏi đằng sau hậu trường của những nhóm lợi ích từ đảng cầm quyền và các bè phái, gia đình có quan hệ.

Các nhóm lợi ích hoạt động rất công khai ở các quốc gia Tây Phương và tuân thủ mọi luật lệ về vận động hành lang. Nổi đình đám và gây nhiều tranh cãi là những nhóm lợi ích vận động cho các doanh nghiệp, ngành nghề... và ngay cả các nhóm lợi ích cho các quốc gia khác, bạn và thù. Nhưng cũng không thiếu những nhóm lợi ích của các nhóm bảo vệ môi trường, tranh đấu cho lao động (do các nghiệp đoàn bảo trợ), hay những nhóm lợi ích xã hội như bảo vệ trẻ em, phụ nữ hay chống các tệ nạn mại dâm, ma túy, rượu chè... Khuynh hướng thân tả của các giới truyền thông tạo thêm một sức mạnh khá lớn cho phe nhóm này.

Tại Mỹ, trong thập niên vừa qua, các nhóm lợi ích của người thiểu số (da đen, Á Đông, Hồi Giáo...), các nghiệp đoàn lao động, các nhóm môi trường, các cơ quan thiện nguyện cho người nghèo, các sinh viên, các cơ quan truyền

thông phe tả... đã liên kết và đánh bại phe tư bản nông cốt để đưa Tổng thống Obama lên nắm quyền cùng đa số thành viên đảng Dân Chủ tại quốc hội. Do đó, nếu nói chỉ có các nhóm lợi ích của người giàu có chi phối quyền lực ở Âu Mỹ thì đây là một định kiến sai lầm.

Ở góc nhìn khác, ra khỏi Âu Mỹ, phần lớn các nhóm lợi ích từ các quốc gia mới nổi hay nghèo khó thường giới hạn vào những công ty lớn, những người giàu có muốn khuếch trương quyền lực và gia đình bạn bè phe nhóm của những người cầm quyền. Tuy nhiên, khi xã hội tiến bộ và con em của các nhóm lợi ích này thu nhập thêm kiến thức về thế giới bên ngoài, những thay đổi sẽ biến thể thành phần và mục tiêu của các nhóm lợi ích. Chỉ cần một Đặng Tiểu Bình và ít người trong nhóm lợi ích của ông đã xoay chiều hẳn nền kinh tế của Trung Quốc để bắt kịp theo đà tiến bộ của thế giới. Mặt khác, một Suharto hay Mubarak và phe nhóm đã làm trì trệ xã hội Indonesia và Ai Cập trong nhiều thập niên.

Sự hiện diện của các nhóm lợi ích trong mọi xã hội

Nếu chúng ta nghĩ sâu xa về mọi hiện tượng, chúng ta sẽ nhận chân ra một sự thực khá phổ phàng: xã hội nào rồi cũng bị các nhóm lợi ích chi phối.

Lịch sử 5000 năm từ thời ăn lông ở lỗ qua thời phong kiến khắc nghiệt đến xã hội Internet bây giờ, không lúc nào mà các nhóm lợi ích không ngừng chi phối và kiểm soát quyền lực. Trong 192 quốc gia thành viên của Liên Hiệp Quốc, tôi chắc chắn là 192 chính phủ đều chịu ít nhiều sự kiểm soát của nhóm lợi ích.

Nhận thức này có thể làm nhiều người kêu ca về sự thao túng luật lệ và quyền lợi quốc gia của các nhóm lợi ích, nhưng thực tế có tệ hại đến như vậy? Họ có gây ra những nguy hiểm và biến thái cho nền kinh tế tài chính hay làm suy đồi văn hóa quốc gia? Hay là vô tình, họ có thể đã tạo nên nhiều lợi ích cho xã hội?

Vận hành cơ chế chính trị xã hội

Nếu lòng tham là động lực tạo năng động cho con người và từ đó, phát sinh ra những nhóm lợi ích, thì xã hội sẽ không thể vận hành nếu không có những lòng tham tập thể biểu hiện qua các nhóm lợi ích.

Một quốc gia không có tham vọng cá nhân hay tập thể (vô vi như triết thuyết Lão Phật hay lè phè như đa số các người dân bản xứ Nam Mỹ), hay không có tham vọng về định mệnh dân tộc (cứ so sánh Mỹ và Trung Quốc với Đông Âu và Bắc Phi) sẽ là những xã hội không có nhiều phát triển về văn hóa, chính trị hay kinh tế. Các nhóm lợi ích trong xã hội thúc đẩy những tiến bộ về cơ chế, luật lệ và bộ máy hành chính... để tăng lợi nhuận cho phe nhóm họ, nhưng cũng vô tình, chúng làm cho xã hội năng động, cạnh tranh hơn.

Tạo nên sự đa dạng của văn hóa

Thành phần chính của các nhóm lợi ích thường là những nhân vật được coi là “thành công” bởi đa số quần chúng. Sự say mê các tin tức, phóng sự về các siêu sao trên sân khấu, trên trường kinh doanh, trên sân vận động... là biểu hiện của sự ngưỡng mộ, và tạo dựng những tư duy mới, những thói quen mới, những trào lưu mới trên rất nhiều khía cạnh.

Dĩ nhiên, những cái “mới” này, xấu hay tốt, còn tùy định kiến của mỗi người.

Đóng góp vào phát triển kinh tế

Các nhóm lợi ích còn để những dấu ấn của mình qua các công trình có thể coi là lãng phí và quá độ với mức sống của người dân trung bình; nhưng qua trôi nổi của thời gian, những kiến trúc như Taj Mahal của New Delhi (ông vua xây tặng người vợ yêu vừa mất), hay tháp Eiffel của Paris (xây để làm biểu tượng cho một Hội Chợ trong vài tuần)... lại trở thành những điểm đến tượng trưng cho cả văn hóa xứ sở.

Khi tôi nhìn các quảng cáo trên tạp chí Heritage của Vietnam Airlines về các biệt thự nghỉ dưỡng vài triệu dollars đang mọc lên tại Đà Nẵng hay Nha Trang, hay các tòa nhà cao ốc văn phòng tranh nhau thành điểm cao nhất của thành phố, tôi có thể nhận ra một phô trương sĩ diện vô cùng “phi kinh tế”. Nhưng về lâu về dài, đây cũng là những tài sản đáng hãnh diện của một quốc gia.

Thay đổi vì xung đột quyền lợi

Một đặc tính khác là vì lòng tham vô đáy, các nhóm lợi ích này không biết liên kết với nhau trên căn bản lâu dài; do đó, những trận chiến âm thầm sau

bức màn nhưng luôn diễn ra không ngừng, và xã hội sẽ biến đổi theo những thắng thế của phe nhóm mạnh nhất. Nếu mục tiêu của nhóm lợi ích này phù hợp với sự đổi mới và tiến bộ của quốc gia, thì dân chúng vô cùng may mắn. Ngược lại, vận nạn của xứ sở sẽ kéo dài, vì trên thực tế, đại đa số người dân không bao giờ đủ quyền lực và kiến thức để thay đổi một cơ chế, kể cả những nước dân chủ Tây Phương.

Dù mục tiêu và động lực của họ hoàn toàn phục vụ cho quyền lợi cá nhân, nhưng biến động và thay đổi trong xã hội thường do các nhóm lợi ích khởi xướng.

Một chấp nhận rất chủ quan

Tôi lớn lên và vào đại học trong thập niên 60s khi phong trào cách mạng đòi hỏi công bằng xã hội tràn lan khắp các nước Tây Phương. Sinh viên ở Pháp đóng cửa Paris trong suốt tháng 5, 1968. Phong trào phản chiến bộc phát khắp các đại học Mỹ tạo nên những cuộc chiếm giữ (sit-in) thường trực và khởi đầu cho trào lưu của thế hệ phóng đảng (hippie và free love). Các sinh viên từ Đức, Anh đến Ý, Tây Ban Nha, Hy Lạp... cũng năng động không kém trong bối cảnh hỗn loạn toàn cầu.

Nhiệt huyết của thanh niên và những biểu tượng cách mạng như Che Guevara, Mao Trạch Đông.. là những hình ảnh thơ mộng của thế hệ này. Phần lớn trí thức Tây Phương ca ngợi không dứt những cuộc thí nghiệm rộng lớn về chủ nghĩa xã hội tại Liên bang Xô Viết và Trung Quốc.

20 năm sau, những tung bồng của giấc mơ cách mạng xã hội đã gặp phải thực tế và cái bong bóng lý tưởng bắt đầu xì hơi. Trung Quốc quay đầu thi hành những phương thức kinh tế của tư bản mà chỉ 10 năm trước đó, chỉ mở miệng ra bàn thảo là có thể bị đi cải tạo triền miên. Rồi Đông Âu sụp đổ, xóa đi mọi nghi ngờ về cái khả thi của cuộc cách mạng này.

Với cá nhân tôi, nhiệt huyết về công bằng xã hội chỉ chìm lắng vào năm 1990 khi tôi ngồi ở Monaco trong tiền sảnh của Hotel de Paris nhìn người qua lại. Sau bao nhiêu biến dâu thay đổi khắp thế giới, tôi nhận ra rằng những người giàu có và quý tộc ở Âu Mỹ đã có tiếng cười sau cùng (the last laugh). Với vài thay đổi phiến diện về hình thức, thế giới quyền lực và của cải vẫn nằm vững vàng trong tay các tầng lớp giàu có. Như cái Câu Lạc Bộ Bel Air ngày

nào tôi bước vào, cái khác biệt duy nhất sau 125 năm, là những người mới giàu đang thi nhau đăng ký và xin gia nhập hội.

Vấn đề bây giờ, đối với những nhà cách mạng thời 60s, không còn là thay đổi xã hội nữa, mà là thay đổi chính mình để được gia nhập vào các nhóm lợi ích. Người Pháp thật thông minh khi biết điều này hơn 1,000 năm trước, “Plus ça change, plus cest la même chose” (Mọi việc càng thay đổi thì mọi thứ càng giữ nguyên trạng).

Những cách mất tiền khi ra biển lớn

Nhiều doanh nhân VN 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.

NHỮNG CÁCH MẤT TIỀN KHI RA BIỂN LỚN

Tôi còn nhớ một trải nghiệm kinh hoàng về biển lớn. Tôi được một đại gia mời ra khơi đi Bermuda trên 1 du thuyền khá lớn, một ngày đẹp trời vào năm 2002, khởi hành từ Key West, Florida. Giữa đường, một con sóng kỳ dị (freak wave), cao 20m, đánh vào thuyền, gây nhiều thiệt hại, suýt lật 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 VN tìm ra biển lớn (thị trường quốc tế). Chúng tôi thoát hiểm nhờ du thuyền thuộc loại lớn (Azimuth 102) và có 1 thuyền trưởng 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 môi 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?

Do đó, tôi không ngạc nhiên khi đọc các bài báo gần đây về những “tai nạn” khiến rất nhiều doanh nghiệp VN mất tiền khi ra biển lớn. Những thừa kiện với những thủ tục và luật lệ quốc tế phức tạp đã làm điên đầu các tập đoàn đa quốc gia nhiều kinh nghiệm, quản lý bài bản; thì dĩ nhiên, sẽ dễ dàng nhận chìm một vài doanh nghiệp cỡ lớn của VN, nhất là khi ban quản lý lại câu thả, coi thường những rắc rối pháp lý. Chuyện có thể đơn giản khi ngồi nhậu ở quê hương với 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 USD 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 VN 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 một 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 (1 trong số 200 người lớn là luật sư) cho thấy sự phức tạp của luật lệ và tính “hở ra là kiện” của người Mỹ. Ở TQ và các quốc gia đang mở mang khác, rắc rối về pháp lý mang hình thức nhiều khê 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 TQ, bạn có thể 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 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 USD tiền phạt về tội lừa đảo. Bằng chứng để thua kiện chỉ là 1 cái

Email của 1 nhân viên (Fabrice Tourre) khoe về tài năng bịp bợm khách hàng.

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

Phải nhìn theo khía cạnh của quản lý địa phương

Mỗi một quốc gia tuân thủ những thủ tục pháp lý và luật lệ khác nhau nên không thể có 1 quy tắc đồng nhất nào cho mỗi thị trường trên biển lớn. Tôi hay khuyên các giám đốc điều hành của tôi 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 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 giải quyết vấn đề.

Một lần ở TQ, vị giám đốc điều hành của chúng tôi bị bắt giữ vì tội làm ô nhiễm môi trường tại An Hui. Nhà máy sản xuất đồ nhựa của chúng tôi ở tỉnh kế bên, có hệ thống xử lý nước thải, được cả bằng ban khen của Tỉnh Ủy, nhưng vẫn không ngăn ngừa một quan chức tại An Hui thưa 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 về hưu) để thương lượng. Chúng tôi trả 400 ngàn thay vì 600 ngàn USD như tòa phán quyết và mọi chuyện xếp lại trong êm thấm. Nếu tôi ra mặt và đi xuống tận An Hui 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 phi pháp, người quản lý bài bản bền vững và dân chụp giựt vô tâm. Đừng để những hấp dẫn bề ngoài mà xao lãng đi việc điều tra sâu kỹ về bất cứ một đối tác, tư vấn hay nhân viên quan trọng. Tại Mỹ những công ty trình thám tư,

chuyên về doanh nghiệp như Kroll, Rehmann... chứa đầy vài trang niên bạ của điện thoại. Tồn vài nghìn USD 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 Google, Bing, Yahoo Search là điều phải làm

Một trong những thành kiến của người Á, Phi..là sự tôn trọng 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 2 rào cản lớn nhất trong sự nghiệp của tôi là tên Phan (nghe rất Tàu) và đáng 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 tôi bị ngược đãi nhiều hơn ở các quốc gia Á Châu. 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 TQ, Mã Lai, Indonesia..., họ luôn luôn nghĩ anh ta là “”boss” của tôi trước khi được giới thiệu. Vì định kiến này, nhiều doanh nhân Á Châu 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 LloydBridge, 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 Hiệp 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 là 80% người tham dự đã nghĩ là mình đã gặp Tổng Thống Mỹ.

Nghiên cứu và biết rõ những thủ thuật lường gạt

Người VN rất bén nhạy và thông minh. Những mánh mung và thủ thuật để lường gạt các người có tiền hay tài sản ở VN cũng rất sáng tạo và đa dạng không kém gì quốc tế. Tuy vậy, với một nền kinh tế tài chánh 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 khắp nơi.

Người Nigeria đã làm nổi danh quốc gia họ theo nghĩa xấu khi danh từ “Nigerian scam” (trò lừa gạt 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 USD từ các nạn nhân ở Âu Mỹ đến cho các tội phạm ở Phi Châu. Họ thường gửi cả triệu Emails rác mỗi tuần 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 USD từ tài sản bị phong tỏa của nhà độc tài Idi Amin hay 100 triệu USD từ một mỏ vàng ở South Africa.. 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 USD để làm thủ tục hay bày tỏ thiện chí. Chỉ cần một số nhỏ nhẹ dạ ngay thư là mỗi lợi thu về đã lên đến cả trăm triệu USD mỗi năm

Một biến thái của trò lừa gạt này là những vị chuyên gia khả kính hứa hẹn sẽ đem về cả chục triệu USD 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 USD 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 vốn và lời 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 USD. Những nạn nhân của các Ponzi’s scheme nhỏ hơn từ 1 triệu USD đến 50 triệu USD 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 1 nhóm tội phạm điều hành một Ponzi’s scheme lớn nhất thế giới: quỹ an sinh xã hội (US Social Security). Chính phủ Mỹ đã lấy tiền đóng góp của thế hệ nhân viên hiện nay để trả cho quyền lợi của thế hệ trước, vì tiền đóng góp của họ trước đó đã bị chính phủ xài hết vào những chương trình không liên quan gì đến an sinh xã hội.

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

Trên hết, để tránh mất tiền vì những tranh tụng thì nguyên tắc hữu hiệu nhất là hãy 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 thân phận và

khieu nại là “đúng”; rồi nghiên cứu kỹ lại vấn đề, với sự tham dự của các tư vấn, đề nhìn rõ về việc phải làm và việc không thể làm. Nếu có bị thiệt hại đôi chút, hay mất chút sĩ diện; 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 ngành chống lại một cơ quan chánh phủ đầy quyền lực là Sở Chứng Khoán Mỹ (SEC). Dù tôi được thỏa mãn tự ái là mình “đúng” khi thắng kiện, nhưng hậu quả là công ty Hartcourt của tôi bị mất gần 500 triệu USD thị giá, chưa kể những phí tổn pháp lý đến hơn 5 triệu USD 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, công ty chỉ mất 500 ngàn USD 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; cùng lúc với những siêu sao lừng gạt 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 1 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.

Tôi có một câu nói trên bàn viết để nhắc nhở mình,” a fool and his money are soon parted”. (Một thằng ngu và tiền của hắn sẽ chia tay nhau rất sớm).

Quê hương có gì lạ không em?

Tôi tìm gì ở ngoài kia, nơi mà mọi người vẫn dùng những mỹ từ tuyệt nhất để gọi? Quê hương.

Quê hương có gì lạ không em? Trong số hàng trăm email tôi nhận mỗi tuần, một câu hỏi nhẹ nhàng chợt làm tôi liên tưởng đến chuyện ngày xưa của mình, “Em có nên về quê hương?”. Người viết là một sinh viên Việt Nam sắp tốt nghiệp MBA vào tháng 6 tới, có cơ hội để ở lại Mỹ, nhưng phân vân vì nghĩ là quê hương đang cần bàn tay khối óc của mình. Anh cũng nhận xét là cơ hội để tỏa sáng ở một ao hồ như Việt Nam cao và hấp dẫn hơn là làm một nhân viên trung bình tại biển lớn như xứ Mỹ.

Cuối năm 1967, giữa khi đất nước đang còn chiến tranh mù mịt, tôi lững thững từ Mỹ quay về Sài Gòn. Gia đình, bạn bè đều ngạc nhiên và khuyên tôi lên bệnh viện Biên Hòa khám tâm thần. Nhưng thời thế đẩy đưa, họ lại còn ngạc nhiên hơn nữa, khi vài năm sau, tôi làm chủ 5 xí nghiệp với hơn 12 ngàn công nhân. Dù sự thành công phần lớn là do may mắn, nhưng quyết định về Việt Nam của tôi đã đem cho tôi những trải nghiệm tuyệt vời, kỳ thú, dù cũng lắm lúc đầy đau thương cay đắng.

Sự quyến luyến với quê hương cũng là những cảm xúc không thể lý giải rõ ràng. Tôi rời quê nhà lúc 18 tuổi, khi trái tim vừa biết mật ngọt của tình yêu, khi giao cảm với cuộc sống còn đượm màu thiên nhiên của cây xanh hoa trái trong mưa nắng hai mùa. Tiềm thức vẫn còn in đậm nét của những kỷ niệm, dù có buồn có vui nhưng nhìn lại thì lúc nào cũng đẹp, nên quyết định quay về có lẽ vẫn là một lực đẩy tiềm ẩn trong tâm hồn, bén rễ sâu hơn lý trí.

Nhưng khi trả lời email cho người bạn trẻ của tôi, tôi phải làm một phân tích theo góc nhìn của một người thứ ba, khách quan và trung thực.

Với một người trẻ vừa ra khỏi trường đại học, nói tổng quan, xứ Mỹ là một thiên đường của cơ hội, một sân chơi bằng phẳng và một lò huấn luyện cho các doanh nhân những kỹ năng chuyên sâu và hợp thời nhất. Mỗi thành công là một bước tiến kỳ diệu, mỗi thất bại là một bài học vô giá cho sự nghiệp về sau. Thêm vào đó, khắp thế giới, không có một thị trường nào lớn, năng động

và đồng nhất như Mỹ. Về những ngành nghề đòi hỏi công nghệ cao như IT, tài chính, y khoa, giải trí, quốc phòng..., các quốc gia mới nổi như Trung Quốc, Brasil... hay già cỗi như Âu Châu Nhật Bản, còn cần đến nhiều thập niên mới bắt kịp. Thu nhập trung bình hàng năm của một chuyên gia trong các ngành nghề sáng tạo này khoảng \$137,000 USD vẫn cao hơn lợi nhuận của rất nhiều doanh nghiệp cỡ trung ở Việt Nam. Do đó, nếu chỉ nghĩ đến tương lai sự nghiệp lâu dài và bền vững, thì các bạn trẻ mới tốt nghiệp đại học sẽ khó tìm một nơi nào “ngon lành” hơn nước Mỹ.

Tuy nhiên, tôi cũng hiểu là đời sống thường nhật của một người Mỹ thường chịu nhiều áp lực về công việc, gia đình, nợ nần (do sự vay mượn quá dễ dàng) và thói quen tiêu xài. Những áp lực về lâu về dài sẽ gây ra những căn bệnh như tim mạch, ung thư... Sự chăm chú vào sự nghiệp làm xao lãng những liên hệ gia đình và bạn bè, nên rất nhiều người Mỹ phải than phiền về sự cô đơn trong cuộc sống. Tóm lại, cái giá phải trả cho một sự nghiệp tốt và bền vững có thể là hạnh phúc của cá nhân và gia đình.

So sánh với Mỹ, thì cơ hội để tìm một việc làm thích hợp và hứng thú tại Việt Nam cho một sinh viên vừa tốt nghiệp không có nhiều. Những kỹ năng gì mà trường đại học Mỹ đã đào tạo cho các bạn trẻ sẽ chóng bị lãng quên vì môi trường làm việc và sự thăng tiến của sự nghiệp không đặt trên căn bản “tài năng” hay “sáng tạo”. Sau nhiều năm làm việc ở Việt Nam, một chuyên gia có thể bị tụt hậu rất xa về thu nhập cũng như về kinh nghiệm so với các đồng nghiệp tại Âu Mỹ.

Tuy nhiên, đời sống ở Việt Nam tương đối thư giãn và nhẹ nhàng. Người Việt Nam được xếp hạng là dân xài sang nhất Á Châu (từ tiêu dùng đến giải trí) nói rõ hiện tượng vui hưởng tận cùng, không cần biết đến ngày mai. Gia đình và bạn bè lúc nào cũng bao quanh, chia sẻ cho nhau những tiếng cười lẫn nước mắt, những giúp đỡ lẫn đòi hỏi. Mặc cho một môi trường tệ hại về khói bụi và ô nhiễm, căn bệnh thường thấy ở nước ta là bệnh về gan, mật (vì nhậu quá nhiều) và phổi, ung thư cổ họng (vì hút thuốc, không phải bụi khói).

Riêng về kinh doanh, đúng như bạn sinh viên MBA đã nói, khả năng thành công ở một sân chơi nhỏ như VN sẽ dễ dàng hơn, nhất là nếu may mắn sinh ra trong một gia đình có nhiều quan hệ với các “nhân vật” của xã hội. Tuy vậy, sự thành công này thường giới hạn ở lãnh thổ nước ta: tôi chưa thấy một doanh nghiệp Việt Nam nào thành công rực rỡ khi ra biển lớn. Trong khi đó,

không thiếu những doanh nhân Việt kiều tại Mỹ, Âu Châu và Úc đã đạt những thành tích làm mọi người chúng ta hãnh diện.

Do đó, nếu có một lời khuyên cho các bạn trẻ đang bước vào đời từ đại học, tôi sẽ phải nói là nên tìm cách ở lại Âu Mỹ để tìm thêm kinh nghiệm, kiếm thêm ít tiền tiết kiệm, và tạo thêm những mối quan hệ cần thiết tại xứ người. Sau đó, nếu thực sự muốn về quê hương đóng góp trí tuệ và tâm sức, thì nước ta vẫn còn đây và nhu cầu về nhân lực cấp cao vẫn sẽ rất nhiều, trong 5 hay 10 năm tới. Lúc đó, bạn đã có một số vốn khá tốt về kỹ năng, kinh nghiệm cũng như khả năng giao tiếp với quốc tế. Như bố tôi vẫn thường nói khi sinh tiền “Con muốn giúp một người nghèo, thì đừng bao giờ làm một người nghèo. Thế giới này hơi dư người nghèo rồi”

Nói theo lý trí thì vậy, nhưng trong lòng tôi vẫn còn những gấn bó không sao lý giải với quê hương. Gần đây, tôi thường về lại Sài Gòn ngay trong những ngày đang bận rộn công việc. Tôi về đây không phải để kinh doanh: trong một hội thảo của doanh nhân người Việt ở San Jose tháng rồi, tôi nói là các bạn muốn làm ăn thành công ở Việt Nam phải thay đổi và làm theo cái tư duy của người Việt Nam. Giống như lái xe trên các đường phố ở Hà Nội hay HCM, bạn sẽ gây ra không biết bao nhiêu tai nạn nếu bạn khẳng khăng giữ cái tư duy của người Mỹ về luật lệ hay phản ứng của các tài xế xe khác. Tôi cũng không về để ăn chơi: tôi không thích ăn nhậu vì sức khỏe không cho phép; và ở tuổi 66, với bệnh đãng trí, tôi thường quên không biết phải làm gì khi đối diện với một cô gái đẹp. Tôi cũng không mơ mộng để mà tưởng tượng “quê hương là chùm khế ngọt”. Tôi không ăn khế và luôn nghĩ là rau quả ở Thái Lan ngon ngọt và tươi mát hơn.

Còn đi tìm lại những kỷ niệm ngày xưa thì thực sự dòng đời dâu biển và văn hóa mới đã cuốn trôi theo chiều gió những dấu vết của quá khứ. Những con đường lá me đầy bóng mát khu đại học đã bị chặt trụi và hè đường là một bãi đậu xe mênh mông, chen lẫn những quán cóc dơ dáy, đầy rác rưởi. Những tà áo tím e ấp bên dòng sông Hương đã đi về đâu, chỉ còn những bộ âu phục lỗi thời, quê mùa và lạc giọng. Những mẫu chuyện cười nhỏ bé dễ thương của tuổi trẻ trong quán café đã được thay thế bằng những lời chào mua bán dự án hay các khẩu hiệu khó khăn rộng tuếch.

Vậy tại sao tôi vẫn hay về đây? Tôi tìm gì ở ngoài kia, nơi mà mọi người vẫn dùng những mỹ từ tuyệt nhất để gọi? “Quê hương”. Cái âu yếm êm đềm khi

thả hồn vào những đêm thao thức? Hay cái hoang tưởng thơ mộng về những con người hiền hòa bên ruộng lúa tre xanh? Cho đến khi tôi đọc lại bài thơ “Màu Tím Hoa Sim” của Hữu Loan về những nghịch lý của cuộc đời, tôi mới thấu hiểu là mỗi người trong chúng ta đều có những tâm hồn tươi tắn như những chiếc áo rách vai của anh lính trẻ, luôn đi tìm một nơi hay một người để khâu vá lại.

Sau cùng, tôi muốn nói với người bạn trẻ vừa quen qua Email, “Hãy quên đi những phân tích, lý luận, biện giải về quê hương. Em cứ nhìn vào tận đáy thăm của tâm hồn và tự hỏi mình, trong những buổi chiều mưa xa xứ, có lúc nào em như người lính trẻ, nhớ về một hình bóng nào đó, và muốn hát trong màu hoa tím của ngày xưa.

“Áo anh sút chỉ đường tà

Vợ anh chết sớm. mẹ già chưa khâu”.

Bong bóng bất động sản sẽ vỡ vào 2012?

Một đại gia BĐS Thái Lan đang rình tới cuối năm 2012 sang VN mua BĐS giá rẻ bởi theo dự đoán của ông, đó là thời điểm bong bóng BĐS ở VN sẽ vỡ. Nhưng cũng có các yếu tố vô hình ngăn cản quả bong bóng này xì hơi hay vỡ tung.

Bong bóng bất động sản sẽ vỡ vào 2012?

Tại sao có bong bóng tài sản?

Theo định nghĩa, “bong bóng tài sản” xảy ra khi thị giá của một loại tài sản được đẩy quá xa trên giá trị thực sự và bình thường của các tài sản này. Các chuyên gia kinh tế và người dân thường có những tranh cãi gay gắt về danh từ “bong bóng” khi mô tả tình thế của thị trường, vì ít ai đồng ý về giá trị thực sự hay bình thường của bất cứ loại tài sản nào.

Bất động sản lại là một loại tài sản đặc thù, mang nhiều tính chất địa phương, và bao gồm nhiều phân khúc thị trường khác biệt; nên khi nói đến bong bóng BĐS, chúng ta phải thu gọn lĩnh vực bàn cãi và hiểu rõ những giới hạn của bài phân tích.

Bài viết này chỉ thảo luận về phân khúc nhà ở của thị trường BĐS tại VN và cố gắng tìm hiểu hiện nay, chúng ta có thể dùng chữ bong bóng để mô tả tình huống; và nếu có, thì cái bong bóng này bao giờ sẽ vỡ và hậu quả sẽ ảnh hưởng gì đến nền kinh tế vĩ mô.

Trước hết, những yếu tố để tạo thành thị giá của BĐS bao gồm những yếu tố định lượng được: (1) luật cung cầu của thị trường (2) khả năng mua của người tiêu dùng (3) dòng tiền đang rót vào kênh BĐS (4) tình hình kinh tế vĩ mô; và (5) những yếu tố vô hình không thể đo lường chính xác gồm (a) tác động của các nhà đầu cơ (b) trào lưu tâm lý của đám đông (c) chánh sách của chánh phủ và (d) tư duy và cảm xúc của mọi người liên quan.

Trong các yếu tố định lượng, quan trọng nhất là luật cung cầu của thị trường. Phân khúc nào (nhà ở cao cấp hay trung bình hay cho giới thu nhập thấp,

thương mại hay văn phòng, BĐS du lịch, khu công nghiệp ...) chúng ta cũng có thể tính ra số lượng cung và nhu cầu của người tiêu dùng.

Hiện nay, ở VN, căn cứ theo các báo cáo của các nhà môi giới địa ốc, trong cũng như ngoài nước, thì nhà ở cao cấp có một số cung khoảng 1/3 lớn hơn số cầu và tổng số đơn vị của nhà đầu cơ thứ cấp chiếm khoảng 47% số lượng bán ra. Trong khi đó, số lượng cầu ở các phân khúc khác tương đối cao hơn lượng cung, nhất là phân khúc nhà thu nhập thấp.

Yếu tố thứ hai là khả năng mua của người tiêu dùng. Theo thị trường Âu Mỹ, người ta tính 25% mức thu nhập của người mua là khả năng trả nợ khi so sánh với số tiền vay phải trả hàng tháng cho ngân hàng (cộng với tiền thuê và bảo hiểm). Lấy ví dụ ở VN, thu nhập trung bình của một cặp vợ chồng cùng đi làm là 12 triệu mỗi tháng, nếu dùng một tỷ số cao hơn nước ngoài là 35% để dành cho việc trả nợ (4,2 triệu), thì họ có thể vay một số tiền tối đa là 400 triệu trả làm 20 năm với lãi suất 15% một năm. Người VN có nhiều tiết kiệm, nên số tiền mặt trả trước (down payment) có thể lên đến 1/3.

Dựa trên các yếu tố này, thì căn nhà trung bình giá khoảng 600 triệu đồng là thích hợp với túi tiền và hoàn cảnh của họ. Và cũng theo công thức này thì phần lớn các nhà ở tại HCM hay Hà Nội đều vượt quá khả năng trả nợ của người tiêu dùng. Tuy vậy giá cả tại các tỉnh nhỏ cho thấy chỉ hơi cao hơn khả năng một ít.

Yếu tố khác có thể đo lường được là dòng tiền đang đổ vào BĐS, gồm tiền nhàn rỗi của nhà đầu tư, tiền vay mượn của ngân hàng hay tư nhân, và tiền đầu tư từ nước ngoài qua FDI. Hiện nay, FDI vẫn đổ vào các dự án BĐS có giá đất trung dụng thật thấp và có nhiều ưu đãi trong điều kiện đầu tư. Tuy nhiên, rất ít tiền FDI cho các dự án đang dang dở, bị kẹt vốn, mà chủ đầu tư không chịu hạ giá hơn 30% giá vốn ban đầu.

Hệ thống ngân hàng địa phương thì đã lỡ kẹt với rất nhiều khoản nợ xấu, nên vẫn phải tiếp tục cho các chủ đầu tư BĐS đáo hạn, hy vọng thị trường phục hồi. Tỷ lệ nợ xấu của các khoản vay BĐS của ngân hàng không được tiết lộ, cũng như chỉ tiêu xếp hạng nợ xấu cũng khác quốc tế, nên chỉ có thể được ước tính. Theo một chuyên gia tài chính của Singapore, số nợ xấu này trung bình lên đến 18% của toàn số nợ, một con số rất cao.

Đồng tiền nhàn rỗi từ tư nhân vẫn khá dồi dào, nhưng sau khi thị trường BĐS tại TP.HCM đóng băng, thì các nhà đầu tư bắt đầu chuyển tiền qua kênh đầu tư khác. Hiện nay, nhà nước đang ngăn ngừa dòng tiền này đổ vào kênh vàng hay USD, nên chắc là sẽ có một ít đổ vào BĐS, nhưng sẽ giới hạn vì tâm lý hoang mang với triển vọng của nền kinh tế.

Yếu tố có thể định lượng thứ tư là ảnh hưởng từ nền tình hình vĩ mô, mà động tác chính sẽ là mức độ tăng trưởng của thu nhập quốc gia (national income, không phải GDP), tỷ giá đồng VN và con số lạm phát. Thu nhập quốc gia thì bao gồm cán cân xuất khẩu so với nhập khẩu, FDI, kiều hối và nợ vay tư và công. Tất cả các thành tố này đều tiêu cực, có khuynh hướng đi xuống và sẽ ảnh hưởng xấu đến giá trị thực sự của BĐS trong một thị trường bình thường.

Do đó, nếu chỉ nhìn vào 5 yếu tố định lượng trên thì có thể nói là thị giá nhà ở cho người dân đang cao hơn từ 10% cho các nhà ở tại các tỉnh ngoài HCM và Hà Nội, đến 20% cho các nhà trung bình là lên đến 40% cho các nhà ở cao cấp.

Yếu tố vô hình ngăn bong bóng vỡ

Nếu VN có một nền kinh tế bình thường như tại các quốc gia Âu Mỹ, thì mọi định lý tài chính sẽ tiên đoán là bong bóng có thể vỡ bất cứ lúc nào. Tuy nhiên, nền kinh tế VN chứa nhiều nghịch lý khó thể giải lý. Những yếu tố vô hình không định lượng lại thường có một tầm quan trọng hơn với người tiêu dùng hay nhà đầu cơ thứ cấp.

Hai yếu tố vô hình quan trọng nhất trong giá trị BĐS tại VN là tác động mạnh mẽ của các nhà đầu cơ, với sự hỗ trợ đặc lực của các chủ đầu tư cho dự án, cũng như những tài trợ bất đắc dĩ của các ngân hàng; và tâm lý bầy đàn của đám đông. Thông tin về BĐS tại VN thiếu hẳn sự minh bạch và trung thực; luật về BĐS phức tạp và khó thi hành; nên các nhà đầu cơ lợi dụng tối đa khe hở này để thực hiện những thủ thuật trắng trợn và đôi khi phi pháp, từ việc quảng cáo hay phóng tin đồn sai sự thực đến việc làm giá qua các giao dịch dưới gầm bàn.

Tác động của các nhà đầu cơ có thể nhận thấy rõ rệt trong những vụ thổi giá đất gần đây ở Hà Nội và trước đây ở TP.HCM. Cường độ của các nhà đầu cơ cho thấy một sức đẩy có ảnh hưởng khá lớn trên thị giá.

Các nhà đầu tư VN cũng biểu hiện hội chứng bầy đàn rất cao. Vì truyền thông gia đình, bạn bè và bè phái trong xã hội, các nhà đầu tư thường không có nhiều phán đoán độc lập, hay cố gắng đi tìm những cơ hội đặc thù khác biệt. Đặc tính “ai sao tôi vậy” khiến thị trường thường dao động về một phía, không cân bằng và gây ra hiện tượng bong bóng thường xuyên hơn. Ở một mặt khác, yếu tố này lại có thể tác động nhanh hơn đến thị giá khi vài nhà đầu cơ kết tiền bán tháo. Tâm lý hốt hoảng khi có người la “cháy” trong một rạp hát đông người là một thí dụ.

Hai yếu tố khác cũng ảnh hưởng nhiều đến thị giá của BĐS là chính sách của nhà nước và cảm quan của người mua hay bán. Luật lệ về BĐS VN khác nhiều so với thế giới cho nên khó có thể dùng các công thức bình thường để suy diễn tác động của yếu tố này trên thị giá. Tuy nhiên, chúng ta có thể chắc chắn được vài điều: nhà nước không muốn để cho bong bóng BĐS vỡ vì hậu quả nguy hiểm của nó trên nợ xấu của hệ thống ngân hàng. Thêm vào đó, chính sách của nhà nước thường có kết quả ngược lại với mục tiêu ban đầu nên những thủ tục hành chánh mới sẽ làm chậm lại mọi giao dịch (cùng một lúc chậm lại sự phát nổ của thị giá) và giúp giữ giá thành cao hơn.

Với quyết tâm ngăn chặn sự đổ vỡ của bong bóng, nhà nước có thể đổ thêm số tiền lớn vào kênh BĐS, trực tiếp hay qua ngân hàng, và kết quả sau cùng là tiến trình đi xuống sẽ bị chậm lại nhiều năm. Ngoài ra, nếu tỷ lệ lạm phát quá cao, đồng tiền mất giá trầm trọng, thì dòng tiền của tư nhân cũng có thể đổ xô về BĐS để giữ an toàn cho tiền nhàn rỗi.

Một yếu tố khác nữa là BĐS có một giá trị cá nhân do cảm xúc riêng biệt của người mua hay người bán. Trong các loại tài sản, BĐS thường đi đôi với sự yêu ghét dễ ảnh hưởng đến quyết định của mọi người liên quan. Một khu phố được nhiều người ưa thích qua những kỷ niệm quá khứ có thể đẩy giá thành lên 15% đến 40% cao hơn giá trị thực sự; một kiến trúc đặc thù có thể tạo di ứng hay yêu mến tùy cảm quan cá nhân.

Nói tóm lại, khó có thể đo lường sự quyền uyên không lý giải này về BĐS và yếu tố này có thể giúp thị giá BĐS bền vững hơn.

Bong bóng nào rồi cũng sẽ vỡ

Nhìn chung, 4 yếu tố vô hình là rào cản hiện nay đang ngăn ngừa sự đổ vỡ của bong bóng tại Hà Nội và TP.HCM. Dù BĐS tại TP.HCM đang đóng băng nhưng giá cả chưa quay về với giá trị thực sự và hợp lý như các yếu tố định lượng ghi nhận. Tuy nhiên, về lâu về dài, tất cả mọi bong bóng đều phải vỡ để thị giá quay về với thực tế. Vấn đề là các yếu tố vô hình sẽ giữ giá và thanh khoản được bao lâu?

Qua kinh nghiệm của các bong bóng tại các quốc gia Âu Mỹ, thì bong bóng được coi là như đã vỡ khi thị giá xuống dưới 30%. Vì tâm lý hốt hoảng, thì giá có thể xuống thêm 20% dưới giá thực sự và bình thường. Do đó, tùy mức giá đã được bong bóng thiết lập, với nguyên tắc càng lên cao càng xuống thấp, giá nhà ở cao cấp hiện nay ở Hà Nội có thể mất đến 60% thị giá nếu bong bóng phát nổ. Với sự đóng băng, nhà ở cao cấp tại TP.HCM có thể mất khoảng 40%. Các phân khúc nhà ở khác sẽ cũng mất giá, nhưng ít hơn.

Theo nhận xét của người viết, thị trường nhà ở tại Hà Nội sẽ đóng băng vào 2012 như TP.HCM, và có thể mất 4 năm nữa trước khi bong bóng BĐS tại VN nổ tung và giá cả quay lại mức độ bình thường khoảng 8 năm sau đó. Tuy vậy, bất cứ một tác động tâm lý nào lớn lao trên thị trường (một vụ lường gạt chạy nợ vĩ đại, một sụp đổ của một ngân hàng hay một tập đoàn tăm tiếng...) có thể là ngòi nổ đẩy tiến trình diễn ra sớm hơn.

Năm 2000, sau cuộc khủng hoảng tài chính tại Á Châu, tôi qua Bangkok thăm các bạn cũ, trong đó có một đại gia về BĐS, từng được báo Forbes tuyên dương là tỷ phú đang lên của Thái Lan. Ông ta buồn rầu đưa tôi đi xem các công trình đang xây dựng dở dang của ông, từ những khu đô thị mới đến những tòa nhà thương mại văn phòng đầy tham vọng. Khắp Bangkok, những cơ sở bê tông cốt sắt dựng lên nửa chừng rồi bỏ hoang cho ấn tượng của một thế giới sau cuộc chiến nguyên tử.

Vì khả năng và quan hệ, sau 10 năm, vị đại gia BĐS gần phá sản này đã phục hồi phong độ và hiện là một trong những công ty BĐS hàng đầu của Thái Lan. Đầu năm nay, tôi hỏi là bao giờ ông sẽ sang VN để đầu tư? Ông ta trả lời: “Cuối 2012. Lúc đó, bong bóng sẽ nổ và tôi tha hồ lựa chọn dự án với giá rẻ mạt.”

Tôi nghĩ chắc ông làm bong bóng BĐS của VN với cuốn phim “Đại Họa 2012”. Chúng ta hãy chờ xem.

“Có 2 tỷ đồng, đầu tư vào đâu?”

Trong chuỗi hội thảo về đầu tư cho 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?”

“Có 2 tỷ đồng, đầu tư vào đâu?” 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 giựt 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”.

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 (ROI-return on investment) 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 khế ước cung cấp lớn với một công ty đa quốc, một bắt tay với một quan chức dưới gầm bàn, 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 hoàn trái (ROI) luôn có tỷ lệ thuận với các điều kiện rủi ro.

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 Zuckerberg và ý tưởng Facebook của anh

sinh viên 26 tuổi này. Chỉ với 1 ngàn đô la và 4 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 và Cao Học là \$62,300. Trong khi đó, thu nhập trung bình của một Cử Nhân là \$52,200 và một bằng Trung Học là \$32,200. 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:

Tóm lại, một đầu tư vào giáo dục sẽ đem lại cho bạn, gia đình bạn, hay những người thân yêu một hoàn trái khoảng 67% mỗi năm, liên tục trong vài chục năm khi bạn có tài sản này. Không một kênh đầu tư có thể qua mặt con số 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 chánh cũng như công việc, nhờ có thêm kỹ năng quản lý và chuyên nghiệp chuyên sâu hơn.

2. Công ty riêng của mình: Theo cuốn sách nổi danh của 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 của cá nhân; 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 một 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 chánh, 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 một tài sản dài lâu cho nhiều thế hệ trong gia đình và là một 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 để 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 đây là một chiến lược phòng thủ hay nhất cho để bảo vệ tài sản lâu dài.

Trong nhiều cuộc hội thảo, tôi đã so sánh vàng với đồng US dollar được coi như là một bản vị bền vững nhất trong 40 năm vừa qua.

Trước 1971, chính phủ Mỹ cam kết là nếu bạn có 35 dollars, chính phủ sẽ bán cho bạn 1 lượng vàng. Sau khi Nixon hủy bỏ điều lệ này, đồng đô la đã bị suy thoái toàn diện. Không những bạn phải mất hơn \$1,400 để mua một lượng vàng vào 2010, bạn chỉ cần 160 lượng là mua được một căn nhà trung bình (giá \$230,000) thay vì 400 lượng như vào năm 1971 (giá \$14,000).

Nếu so sánh với các bản vị khác hơn US dollar như với tiền Franc của Pháp (ngày trước Euro), peso của Mexico và Argentina, hay HK dollar của 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 tại Việt Nam các hợp đồng nguyên liệu (commodity contracts, options, delivery...) 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 gia.

Một anh bạn tôi ở Panama, chuyên trồng và mua bán ca cao (cocoa) suốt 45 năm trong nghề, 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: Kinh tế toàn cầu có thể chậm lại trong thập niên tới, nhưng sự tăng trưởng dân số trung lưu ở nhiều nước mở mang sẽ tiếp tục gia tăng thị phần của các công ty đa quốc có thương hiệu tốt, bền vững và dòng sản phẩm đa dạng toàn cầu. Tôi muốn nói đến những công ty như P&G, Unilever, CocaCola, McDonald, Pfizer, Visa, Nestle, 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 là 97% các chánh 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 chánh 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 (Australia) có một lượng khoáng sản dồi dào trên mỗi đầu dân cao nhất thế giới. So với các bản vị khác, đồng đô la Australia sẽ giữ vững giá trị dù chánh phủ Úc cũng không tốt lành gì trong việc tiêu tiền của dân. Các quốc gia may mắn khác là Canada, Brunei, Saudi Arabia, Kuwait...

8. Trái phiếu của các chính phủ bền vững: Sau cùng tôi không thích kênh đầu tư này nhưng phải bao gồm cho những cá nhân thích biết rõ mức hoàn trái trước khi đầu tư. Tôi nghĩ có những chánh phủ rất biết trách nhiệm và không tiêu tiền bừa bãi. Khi họ phát hành trái phiếu, họ cân nhắc rất cẩn thận về khả năng trả nợ và tương lai bền vững của nền kinh tế quốc gia họ sẽ 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.

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 là các quỹ đầu tư luôn luôn đánh bạc với OPM (other peoples money- tiền người khác) nên những quyết định của họ thường mang lợi đến cá nhân hay sự nghiệp của họ nhiều hơn của bạn
2. Nếu mình 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 tối loạn mục tiêu và phán đoán. Quên đi những tình trạng vĩ mô hiện thời, mọi thứ đều thay đổi trước khi mình nhận thức được thực tại. Khi nghĩ đến đầu tư, đừng suy nghĩ ngắn hạn.
3. Đừng đầu tư dàn trải, hay chăm chú đến một hay hai lĩnh vực mà mình thông suốt. Đừng liên quan đến những mô hình kinh doanh mà mình không rõ ràng. Khi tất cả mọi người nhảy vào một lĩnh vực đầu tư, thì đó là lúc mình nên rút lui để tránh tổn thất; ngoại trừ đây là một chiến thuật mình đã hoạch định và chắc chắn

Đây có thể là một bài viết hữu ích cho số vốn bạn đang tiết kiệm. Chúng ta luôn 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 đáng 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.

Đừng hoang tưởng về một thế giới phẳng

Đừng hoang tưởng về một thế giới phẳngThế giới cũng sẽ KHÔNG phẳng sau sự lan tỏa toàn cầu của mạng lưới Internet. Thế giới sẽ vẫn là thế giới ta đã quen biết suốt 5,000 năm lịch sử: rất nhiều cách biệt giữa các tầng lớp xã hội: giàu và nghèo, học thức và vô học, đạo đức và bất lương, thôn quê và thành thị, quốc gia phát triển và quốc gia nghèo đói. Nhưng công nghệ thông tin lại có khả năng làm gia tăng sự cách biệt này:...

Các chính trị gia và các chuyên gia thường thích dùng các danh từ thời thượng để phô trương tri thức về thế giới và tạo ấn tượngtrong cộng đồng. Gần đây, họ hay nói đến các ngôn từ nhưkinh tế sáng tạo, mạng xã hội, hội nhập toàn cầu, công nghệ xanh, kỹ thuật số, chỉ số hạnh phúc... Nhưng một chữ bị lạm dụng nhiều nhất có lẽ là “thế giới phẳng”.

Danh từ này được Thomas Friedman dùng làm đề tài cho một tựa sách vào 2005 để diễn tả một hiện tượng mới về xã hội và kinh tế do cuộc cách mạng Internet và công nghệ thông tin (IT) mang lại. Giả thuyết của ông là sự lan tỏa cùng khắp những thông tin và kiến thức nhanh chóng qua Internet đã san bằng mọi cách biệt về lợi thế kinh tế giữa các quốc gia, giữa các thể chế chính trị, và giữa các tầng lớp nhân dân. Kết quả là một thế giới phẳng lì, không còn rào cản và bất cứ ai cũng có thể nắm bắt những cơ hội mới do công nghệ mới tạo dựng.

Tôi đã theo dõi nhiều bài viết của Friedman trên New York Times, tờ báo của giới mệnh danh là “tiến bộ” (liberal) của các trí thức khoa bảng Mỹ. Ông này có tật xấu là đơn giản hóa mọi vấn đề, rồi dựa trên một vài sự kiện đặc thù mà đặt ra các giả thuyết khá phi lý, phù hợp với quan điểm cá nhân của mình. Ông luôn quên đi sự phức tạp của mọi vấn đề bàn luận, dù là xã hội, kinh tế hay chính trị, dù là địa phương hay toàn cầu. Thế giới phẳng và một xã hội đại đồng bình đẳng là một hoang tưởng rất thời thượng của ông.

Máy tính, Internet, điện thoại di động và các dụng cụ công nghệ thông tin quả đã tạo nên một cách mạng vĩ đại về kiến thức và thông tin với tốc độ, tầm cỡ và chức năng. Nhưng thế giới sẽ vẫn là thế giới ta đã quen biết suốt 5,000 năm lịch sử: rất nhiều cách biệt giữa các tầng lớp xã hội: giàu và nghèo, học

thức và vô học, đạo đức và bất lương, thôn quê và thành thị, quốc gia phát triển và quốc gia nghèo đói. Thực sự, công nghệ thông tin lại có khả năng làm gia tăng sự cách biệt này: người biết sử dụng IT sẽ khôn khéo dùng lợi thế cạnh tranh này của mình để kiếm tiền, kiếm quyền và đặc lợi nhiều hơn so với đám đông còn bờ ngõ. Vào khoảng 1885, Karl Benz sáng chế ra chiếc xe hơi hiện đại thay thế cho cỗ xe ngựa và cùng thời điểm, James Maxwell đưa ra lý thuyết để thế giới có được máy phát thanh (radio). Nếu ông sinh ra ở thời này, Friedman cũng sẽ dễ dàng đưa ra lập luận về một “thế giới phẳng” vì hai phát minh này cũng đã đem nhân loại đến gần nhau hơn. Thế nhưng, sau đó, ai cũng biết thế giới đã KHÔNG phẳng với những sáng chế diệu kỳ về xe hơi, về radio, về TV, về máy in... Tôi cũng xin báo cho các bạn trẻ là thế giới cũng sẽ KHÔNG phẳng sau sự lan tỏa toàn cầu của mạng lưới Internet.

Sự yêu thích hình tượng và viễn ảnh của một thế giới phẳng có lẽ bắt nguồn từ sự ao ước của rất nhiều nhà trí thức trẻ (trong đó có người viết bài này) với một con tim tha thiết về một xã hội công bằng, không có khác biệt giữa giàu nghèo, giai cấp hay phân khúc. Một thế giới đại đồng của những người bình đẳng về mọi khả năng và quyền lợi. Cuộc thí nghiệm vĩ đại nhất lịch sử đã diễn ra ở Liên xô và Trung Quốc hơn 70 năm. Ngày nay, tại hai xã hội này, sự cách biệt về giàu nghèo (theo chỉ số Gini) thuộc loại cao nhất trong 10 hạng đầu của thế giới (Top Ten).

Rất nhiều văn nghệ sĩ, trí thức và các bậc khoa bảng luôn luôn ta thán về hiện tượng bất công của xã hội, thường kết luận trong vội vã “đời không công bằng chút nào” khi so sánh sự thua kém của mình với những nhân vật mà họ nghĩ là không xứng đáng. Chính tôi cũng hay rơi vào trường hợp tự ti này khi không để lý trí suy xét.

Vào thời điểm 1968 sau khi tốt nghiệp Đại học ở Mỹ, tôi và một người bạn người Mã Lai tên là Michael cùng quay trở về nước. Trong khi tôi chạt vật với lương giảng viên ở Đại Học Bách Khoa Phú Thọ, Michael được ông bố, vốn là một đại gia tăm tiếng ở Mã Lai, mua cho một ngân hàng rồi bổ nhiệm hẳn làm Chủ Tịch TGD một ngân hàng đứng hàng thứ 8 ở Mã Lai vào thời đó. Ngay cả suốt cuộc đời 2 đưa trong 42 năm qua, trong khi tôi phải lên voi xuống ngựa, đi từ đỉnh cao của thịnh vượng đến vực thẳm của nghèo khó, Michael vẫn ung dung tự tại sống đời thượng lưu, thành công từ việc làm ngân

hàng đến tạo dựng một đế quốc về địa ốc. Sau này, mỗi lần qua chơi, tôi vẫn rất ghen tỵ, chép miệng, “đời thật bất công”.

Một người bạn khác ở VN cùng tôi mài ghế suốt 4 năm trung học. Anh ta tên Duy và là thần tượng của tôi hồi đó. Học giỏi, đẹp trai, con nhà giàu, nhưng trên hết, có một hạnh kiểm hoàn toàn, luôn luôn được bầu là trưởng lớp bởi các học trò và thầy cô. Ai cũng ngưỡng mộ. Anh thường ái ngại nhìn tôi bỏ lớp trốn học, đi tán gái, chọc phá làng xóm, và nói nếu không thay đổi tính nết, tương lai của tôi sẽ chìm sâu trong đồng bùn. Tôi luôn luôn đồng ý, nhưng đã không bỏ được những thói quen xấu. Xong Tú Tài, anh thi đậu vào Đại Học Sư Phạm dễ dàng và trở thành một bậc thầy khả kính sau những năm học hành. Còn tôi, may mắn được học bổng Mỹ, bay đi tận nửa vòng trái đất, loay hoay làm lại đời mình. Một lần về thăm nhà năm 1992, Viện Đại học Cần Thơ mời tôi giảng dạy một buổi về Kinh Tế Mở Cửa của TQ cho các học sinh cũng như nhiều vị giáo chức tu nghiệp. Tôi ngỡ ngàng gặp lại Duy, thay đổi thứ bậc trong liên hệ thầy-trò. Anh ngưng ngưng, bỏ ngang lớp học sau tiết đầu và không trả lời điện thoại khi tôi kêu. Bạn bè cho biết hôn nhân của anh trắc trở, anh buồn đời làm một con sâu rọu giải sầu, và bị cấp trên “đầy đọa” vì nhiều lần say rượu trong lớp học. Tôi chắc Duy cũng đang nghĩ thầm, “đời thật bất công”.

Cách nay ba tháng, một đại gia trẻ tuyên bố trong một buổi hội thảo là tương lai IT của VN sáng ngời, vì chỉ sau 10 năm, dân số VN có điện thoại di động bây giờ đã lên đến hơn 53 triệu người. Anh ta đồng hóa việc sở hữu một cái phone với trình độ kiến thức và hiệu năng của nền kinh tế sáng tạo, biểu hiện qua một công cụ IT phổ thông. Tôi có 2 người giúp việc nhà. Họ đều sở hữu điện thoại riêng cho cá nhân và nhờ những chương trình khuyến mãi, nói chuyện qua phone đến 4, 5 giờ mỗi ngày. Họ trao đổi liên tục với bạn bè, láng giềng, gia đình dưới quê về mọi chuyện lật vật, còn hơn Twitter của các siêu sao ở Hollywood. Thậm chí họ còn dùng điện thoại để chửi nhau, để khuyến nghị về số đề, về mua hụi, về chương trình kịch trên TV. Thậm chí, một bà đã gần 50 tuổi, có chồng và 4 đứa con ở quê, vẫn trả lời tất cả những cú phone từ người lạ, đóng vai trò một cô gái mới 20, đóng góp và giải tỏa các lời yêu thương ảo (như một loại phone sex rẻ tiền) cho rất nhiều bạn trai Việt.

Những bất công hay hố cách biệt vừa kể cũng có thể là do sự lựa chọn và sở thích của cá nhân. Năm trăm năm trước, ngài Nguyễn Bình Khiêm đã ca tụng

chữ “nhàn” và lối sống điền viên, “Ta đại ta tìm nơi vắng vẻ. Người khôn người đến chốn lao xao”. Nếu ta bắt ông phải sống trong một Net café, cạnh Ngã Sáu Chợ Lớn, nhìn khói bụi, dòng xe và biển người qua lại, chắc ông phải khóc tủi thân mỗi ngày. Còn nếu ai buộc tôi phải xa rời các trung tâm tài chính thế giới như New York, Luân Đôn hay Hồng Kông... để về sống ở xứ Cà Mau với những cánh đồng bất tận của chị Nguyễn Ngọc Tư chắc tôi cũng hóa điên. Dù tôi biết chỗ đậu xe ở Cà Mau không thể tốn 40 dollars mỗi ngày như New York.

Trong chuỗi hội thảo về đầu tư cho các doanh nhân và sinh viên Việt Nam vào tháng 3 vừa qua, tôi nói nhiều về Zuckerberg của Facebook. Anh chàng sinh viên 24 tuổi này đã bắt đầu với một ý tưởng và 1 ngàn dollars của bạn cùng phòng; và chỉ trong 4 năm tạo nên một tài sản mà Goldman Sachs đánh giá là 60 tỷ dollars; tương đương với 60% GDP của Việt Nam. Trong số 80 triệu dân hiện tại, có người Việt nào sẽ đứng lên đáp lời sông núi để chứng minh là thế giới đã phẳng như Friedman nói; hay chúng ta sẽ lại có thêm vài khẩu hiệu rở tiền về sáng tạo?

Che giấu vì xấu hổ với thất bại?

Trong khi DN Âu – Mỹ trực diện với thất bại, thì DN Á Đông lại thu dọn đồ đạc trong đêm rồi âm thầm bỏ trốn nếu gặp khó khăn mà không biết rằng thất bại chính là học phí quý báu để thành công.

“Không giặt đồ dơ trước công chúng”

Che giấu vì xấu hổ với thất bại? Trong cuộc khủng hoảng năm 2008, nhiều nhà máy ở Thẩm Quyến (Trung Quốc) phải đóng cửa vì không đủ doanh thu hay đơn đặt hàng do sự suy thoái của mức độ tiêu thụ tại Âu, Mỹ hay Nhật Bản. Phần lớn các chủ nhân, dù người nước ngoài hay Trung Quốc, đều chọn giải pháp là thu dọn đồ đạc trong đêm rồi âm thầm bỏ trốn, thay vì phải đối diện với chủ nợ, nhân viên hay chính quyền. Hiện tượng này cũng khá phổ biến tại Việt Nam và các quốc gia Á Đông còn chịu ảnh hưởng bởi tập tục phong kiến xa xưa. So sánh với các doanh nghiệp tại các quốc gia Âu Mỹ, chủ nhân nơi đây thường công khai đem tài sản còn lại ra công chứng, hoặc giao cho tòa án, hoặc thương lượng với các chủ nợ về một giải pháp êm thấm hơn.

Nhiều doanh nhân Trung Quốc và Việt Nam sẽ biện bạch là cơ chế pháp lý nơi đây quá phức tạp, không minh bạch, nên khi phá sản, rất khó giải quyết để thỏa mãn sự đòi hỏi của mọi phe nhóm liên quan. Lý do này cũng chứa một phần sự thực; nhưng phân tích kỹ, tôi nhận thấy yếu tố văn hóa xã hội có tầm ảnh hưởng quan trọng hơn. Vấn đề “sĩ diện” trong truyền thống hành xử và giao thiệp của người Á Đông, nhất là người Trung Quốc, đã là một đề tài có nhiều bàn luận nhất tại nhiều quốc gia Âu Mỹ.

Vì sĩ diện, doanh nhân Trung Quốc, kể cả những Hoa kiều, lao vào những dự án và công việc có tính cách phô trương, phiến diện, nhất thời; thay vì sáng tạo, bền vững và kín đáo. Họ thích được “nổi trội” hơn các đồng nghiệp và sự ca tụng của cộng đồng, bang họ, bạn bè, gia đình... là một động lực không thể thiếu trong sự tính toán và điều hành công việc. Vì sĩ diện, họ sợ nhất là sự cười chê của cộng đồng khi thất bại. Rất nhiều doanh gia sẵn sàng bỏ xứ sở, gốc gác để biến mất vì xấu hổ. Do đó, việc che giấu những điều được coi là “xấu” trở nên một ưu tiên trong hoạt động kinh doanh.

Thái độ che giấu hay bộc lộ là sự khác biệt lớn nhất về văn hóa giữa Á Đông và Âu Mỹ trong hành xử thường nhật của cá nhân và phe nhóm. Lấy nghệ thuật hội họa chẳng hạn: trong khi tranh Á Đông hay thể hiện những nét đẹp tiềm ẩn, với góc nhìn tổng quan trong thiên nhiên và con người, thì tranh của Âu Mỹ tràn ngập những trường phái hiện thực, tả chân rõ ràng với những nét cạnh và chi tiết. Triết lý Khổng Lão chứa đựng nhiều ẩn dụ, mơ hồ và ví von. Các triết phái Tây Phương thì gay gắt với biện luận, tranh cãi và phản bác. Tục ngữ trong xử thế của Á Đông nhấn mạnh việc “không giặt đồ dơ trước công chúng”, hay “tốt khoe, xấu che” hay “đừng vạch áo cho người xem lưng”.

Đây là một thói quen tương phản, đối nghịch nhất với nguyên tắc “minh bạch” và “trung thực” của hệ thống tài chính thế giới. Nếu tất cả các công ty niêm yết trên sàn chứng khoán ở Á Đông lấy lý do là vì tôn trọng văn hóa truyền thống phải “tốt khoe, xấu che” thì chúng ta sẽ chẳng có thị trường chứng khoán tại các nơi này. Ngay cả trong những công ty tư nhân, sự giấu diếm những tệ hại, sai lầm với khách hàng, với đối tác, với nhân viên... sẽ gây ra những nguy hiểm cho an toàn của sản phẩm, cho niềm tin vào thương hiệu, cho sự vững bền của hoạt động.

Suy nghĩ xa hơn, những cái “xấu” được che giấu thường không có một định nghĩa đồng nhất trong mọi góc nhìn. Nếu dùng căn bản sâu rộng về đạo đức cá nhân hay chuẩn mực đa dạng của tư duy xã hội, thì cái “xấu” ngày hôm nay có thể dễ dàng thay đổi thành cái “tốt” ngày mai; và ngược lại. Một ví dụ điển hình là sự “thất bại” trên thương trường. Qua thời kỳ dạy học, tôi biết rất nhiều sinh viên trẻ ở Á Đông vì sợ “thất bại”, bị cười chê và mang tiếng “xấu” suốt đời, nên không bao giờ dám dấn thân làm ăn. Trong khi đó, tư duy khoáng đạt, chấp nhận dễ dàng chuyện “thất bại” của xã hội Mỹ là một trong những nguyên nhân tạo nên sự đột phá kỳ diệu của nền kinh tế này.

Thất bại là “học phí”

“Tôi thấy ở đây, người dân không xấu hổ vì ăn cắp hay nói dối; mà lại xấu hổ vì thất bại hay nghèo khó. Nó đi ngược với tất cả tư duy và chuẩn mực về đạo đức mà tôi đã được dạy dỗ từ bé.”

Tôi có thể đi xa hơn mà nhận xét rằng “thất bại” là một điều đáng khen ngợi, ngay cả hãnh diện. Nó nói lên lòng can đảm của con người dám làm, nó biểu hiện sự kiên nhẫn của tinh thần phấn đấu, và nó sẽ là một bài học vô cùng quý

giá hơn cả mọi bài giảng trong lớp học hay trên những trang sách khô khan. Khi tôi đi tập sự ở Wall Street vào thập niên 70s, một giao dịch viên trên sàn giao dịch của Merrill Lynch quyết định hấp tấp, phạm một lỗi lầm và làm công ty lỗ 8 triệu USD trong 20 phút. Cả phòng làm việc áy náy nhìn anh ta dọn đồ đạc, sẵn sàng để bị đuổi. Nhưng khi anh nộp đơn từ chức, ông sếp của anh lại la mắng anh thậm tệ, “Công ty vừa bỏ ra 8 triệu USD để trả học phí cho cậu, giờ cậu dám bỏ việc hả? Lo về bàn làm việc, dùng cái đầu tốt hơn và gắng kiếm lại cho công ty số tiền cậu làm mất.” Ông sếp này hiểu về “thất bại”. Không lạ gì khi anh nhân viên đó trở nên một siêu sao của Merrill Lynch trong những năm kế tiếp.

Một anh bạn giáo sư của đại học Thanh Hoa hỏi tôi về nghịch lý lạ lùng nhất tôi đã trải nghiệm ở xã hội Trung Quốc, “Tôi thấy ở đây, người dân không xấu hổ vì ăn cắp hay nói dối; mà lại xấu hổ vì thất bại hay nghèo khó. Nó đi ngược với tất cả tư duy và chuẩn mực về đạo đức mà tôi đã được dạy dỗ từ bé.”

Hiện tượng che giấu vì xấu hổ với thất bại thể hiện rõ ràng nhất trong việc xử lý nợ nần của doanh nghiệp. Tôi nhớ cách đây 25 năm, tôi và ông sếp đã kinh hãi khi một khách hàng người Nhật đã tự vận vì một món nợ 4 triệu USD ông không trả nổi. Với ngân hàng đầu tư mà chúng tôi làm công, 4 triệu USD là một món tiền không lớn, tôi chỉ cần viết một báo cáo 2 trang với chữ ký phê chuẩn của ông sếp là mọi hồ sơ sẽ được xếp lại. Chúng tôi phải đi điều trị tâm lý sau đó vì 2 người điều nghĩ là mình có “tội” hay “lỗi” trong sự cố này.

“”Thất bại” là một điều đáng khen ngợi, ngay cả hãnh diện. Nó nói lên lòng can đảm của con người dám làm, nó biểu hiện sự kiên nhẫn của tinh thần phấn đấu.”

Khắp Á Đông, không doanh nhân nào muốn mở xẻ hay đào bới chuyện nợ nần hay “thất bại” đã qua. Không ai muốn ngồi xuống giải thích với các chủ nợ hay cổ đông đối tác về những lý do hay yếu tố đã gây nên sự cố. Mọi người, kể cả chủ nợ, chỉ ao ước là tai nạn này sẽ biến mất, mọi điều tiếng im bặt và tất cả quay về với đời sống hàng ngày như chuyện đó không hề xảy ra.

Cá nhân tôi cũng đã đối diện với vực thẳm của phá sản nhiều lần trong thương nghiệp. Vào đầu thập niên 80s, tôi rất hồ hởi lạc quan khi kiếm tiền nhanh chóng vô tội vạ với địa ốc từ những năm 70s. Tôi và vài người bạn gom hết

vốn, khoảng 6 triệu USD, đầu tư xây dựng 220 biệt thự tại Scottsdale, Arizona. Khi lãi suất ngân hàng lên hơn 20% một năm, chúng tôi không bán được một biệt thự nào, và phải trả hơn 27 triệu USD cả vốn lẫn lãi đã đến kỳ hạn. Luật sư tôi khuyên nên tránh mặt các chủ nợ và khai phá sản để toàn bộ tài sản bị tòa phong tỏa khoảng 2 năm, rồi chờ đợi tình thế đảo ngược. Nhưng căn bản đạo đức cá nhân không cho phép tôi làm vậy.

Tôi triệu tập một hội đồng các chủ nợ (creditors committee), trình bày trung thực các tài sản và nợ nần, của cá nhân tôi lẫn công ty. Tôi chịu hoàn toàn trách nhiệm và sẵn sàng giao toàn bộ tài sản mà không làm khó khăn để họ rộng đường thanh lý và các món nợ khỏi bị xấu thêm với thời gian. Bù lại, tôi không phải khai phá sản (có ảnh hưởng xấu đến lịch sử tín dụng cá nhân trong 7 năm) và không bị kiện cáo thêm về bất cứ lý do gì. Trong tài sản cá nhân, tôi thậm chí còn ghi rõ 2 bức tranh nổi tiếng (trị giá hơn 500.000 USD), bộ sưu tập viết máy (trị giá hơn 400.000 USD) và 4 chiếc xe hơi thể thao classic (trị giá hơn 1,5 triệu USD). Đây là các khoản tài sản mà tôi có thể dễ dàng che giấu.

Các chủ nợ trân trọng sự thành thực và can đảm của tôi. Họ dễ dàng chấp nhận mọi điều kiện, còn cho tôi giữ lại bộ sưu tập viết máy và một chiếc xe Porsche. Sau đó, họ bắt tôi phải đi ăn tối ở một nhà hàng sang trọng nhất Los Angeles, và chúng tôi cùng ca bài My Way trong thân tình. Một chủ nợ 6 năm sau còn đầu tư vào công ty Hartcourt của tôi hơn 2 triệu USD và chúng tôi trở thành những người bạn thân cho đến nay.

Trung thực, minh bạch và cởi mở

Một điều cần ghi nhớ là hiện nay suy nghĩ và kỳ vọng của các chuyên gia Á Đông lớn lên trong môi trường tài chính toàn cầu đã thay đổi nhiều. Phần lớn, họ đã tốt nghiệp ở các đại học Âu Mỹ, sống và làm việc một thời gian dài tại các định chế đa quốc gia, nên văn hóa và tư duy của họ thường khác nhiều so với các quản trị viên vẫn còn vướng mắc với thời xa cũ.

Tôi được vài con nợ mời làm tư vấn để thương lượng với các chủ nợ về giải pháp phá sản êm thấm. Tôi luôn nói rằng tôi không đoan chắc là các chủ nợ của bạn sẽ dàn xếp tốt đẹp với ban quản trị về giải pháp sau cùng hay sẽ hoan hỉ mời ban quản trị đi ăn uống linh đình. Nhưng tôi tin chắc là “trung thực”, “minh bạch” và “cởi mở” là ba yếu tố cần thiết để việc tái cấu trúc công ty

được hoàn tất như mong ước. Mọi hành xử ngược lại, sẽ chỉ gây ra những hậu quả trái với quyền lợi của mọi phe nhóm.

“Life is not how to survive the storm but how to dance in the rain” (Sống không phải để được cứu vớt trong trận bão, mà sống để được nhảy múa trong cơn mưa.)

Tôi hy vọng là giới doanh nhân trẻ của Việt Nam sẽ không bị sự xấu hổ vì sợ “thất bại” làm chùn chân khi tìm giải pháp sáng tạo và năng động cho công việc của mình. Thomas Edison “thất bại” hơn 2 ngàn lần trong các thí nghiệm trước khi sáng chế ra bóng đèn điện. Nếu ông ta xấu hổ, có lẽ nhân loại vẫn phải đốt đèn cầy mỗi đêm. Tôi có một câu viết đóng khung trong phòng làm việc ở Thượng Hải do một người bạn tặng, “Life is not how to survive the storm but how to dance in the rain” (Sống không phải để được cứu vớt trong trận bão, mà sống để được nhảy múa trong cơn mưa.) Tôi sẽ kính tặng lại cho ban quản trị của một công ty nào biết vượt sóng thành công sau cơn bão.

Đầu tư ngoại tệ nào?

Trong bối cảnh bất ổn của nhiều nền kinh tế thế giới và lạm phát tăng cao tại nhiều quốc gia, đặc biệt là các quốc gia thuộc khu vực Đông Á, nhiều nhà đầu tư đang băn khoăn không biết nên đầu tư vào loại ngoại tệ nào để đảm bảo được giá trị, chưa nói tới chuyện nâng cao được giá trị của khoản đầu tư đó. DOANH NHÂN xin giới thiệu quan điểm của T/S Alan Phan, Chủ tịch Quỹ Đầu tư Viasa về vấn đề này.

ĐẦU TƯ NGOẠI TỆ NÀO? Trong rổ ngoại tệ của thị trường ngoại hối hiện nay, có khá nhiều đồng tiền của các quốc gia được nhà đầu tư và người dân quan tâm nắm giữ. Tùy thuộc mục đích sử dụng mà mỗi người có sự quan tâm khác nhau. Tuy nhiên, dù với mục đích nào thì việc lựa chọn, nắm giữ các đồng tiền cũng sẽ dựa trên cơ sở giá trị thực và giá trị thị trường của đồng tiền đó.

Giá trị thực của một đồng tiền được xác định bằng sức mạnh nội tại của nền kinh tế. Còn sức mạnh của nền kinh tế lại được thể hiện qua một số chỉ tiêu cơ bản, bao gồm: GDP, bảng cân đối tổng sản phẩm, thu nhập theo đầu người, tăng trưởng kinh tế, dự trữ quốc gia (ngoại hối, hàng hóa, vàng hay bạc), cán cân thanh toán, thâm hụt thương mại, nhập siêu, xuất siêu v.v...

Giá trị thị trường của một đồng tiền được xác định bằng cung và cầu, như một loại hàng hóa có thể đánh giá mức độ hấp dẫn thông qua thanh khoản giao dịch của thị trường.

Trên cơ sở xác định giá trị thực và giá trị thị trường của một đồng tiền, nhà đầu tư sẽ ra quyết định lựa chọn loại ngoại tệ để đầu tư. Tuy nhiên, mức độ sai số về sự chi phối, tác động ngoài dự kiến của nền kinh tế tới đồng tiền đó trong nhất thời lẫn dài hạn là điều khó tránh.

Thị trường ngoại hối Việt Nam giao dịch nhiều loại tiền mặt thông dụng với hầu hết mọi quốc gia trên thế giới: đồng đô la Mỹ (USD), đồng Nhân dân tệ Trung Quốc (NDT), đồng Franc Thụy Sĩ (CHF), đồng đô la Canada (CAD), đô la Úc (AUD), đô la Singapore (SGD)...

USD: Là đồng tiền chính trong dự trữ ngoại hối của Việt Nam, cũng là đồng tiền thanh toán quốc tế. Do đó, USD không chỉ quan trọng mà còn rất thanh khoản tại Việt Nam cũng như trên toàn thế giới. Trong tương lai gần hay 5 năm tới, dự đoán giá trị của đồng USD vẫn sẽ chịu sự chi phối của hai yếu tố cung cầu.

Nhu cầu sử dụng đồng USD: do là đồng tiền của nền kinh tế lớn nhất thế giới, của một chính phủ đã củng cố và xây dựng được niềm tin về sự ổn định chính trị, kinh tế, xã hội hàng đầu thế giới trong một thời gian dài và không dễ có gì thay đổi hay đánh đổi được niềm tin ấy, nên nhu cầu nắm giữ USD vẫn sẽ khá cao, đặc biệt trong tình trạng bất ổn của nhiều nền kinh tế khác.

Khối lượng cung ứng USD: hiện đang tăng lên sau những gói kích cầu kinh tế (quantitative easing) của Chính phủ Mỹ trong 3 năm qua nhằm cứu các ngân hàng lớn. Đồng thời, Cục dự trữ Liên bang Mỹ (Federal Reserve) đang thi hành chính sách một đồng đô la yếu để giúp thúc đẩy xuất khẩu và giảm giá trị nợ.

Khi cung tăng lên, cầu vẫn giữ mức cao, vị thế cân bằng sẽ giúp USD không hạ giá nhiều so với giá trị thực và vẫn giữ được vị trí là đồng tiền thanh toán số 1 của thế giới. Theo đó, tỷ giá đồng đô la Mỹ trên thị trường quốc tế là khá ổn định và nếu có sụt giảm cũng sẽ chỉ giảm ở mức khoảng 1-3% đến cuối năm 2012.

NDT: Ngược với các ngoại tệ khác, NDT không do thị trường định giá mà do Chính phủ Trung Quốc “uốn nắn” theo mục đích chính trị. Không một chuyên gia tài chính nào có thể tiên đoán được chính xác sự lên xuống của NDT.

Dù nền kinh tế Trung Quốc hiện đã lớn mạnh, GDP đang đứng thứ hai trên thế giới, với dự trữ quốc gia đạt trên 3.200 tỷ USD, nhưng vài yếu kém nội tại có thể ảnh hưởng không những đến nền kinh tế mà cả sự ổn định xã hội của nước này. Ba yếu tố tiêu cực nhất là lạm phát, bong bóng tài sản và nợ xấu của hệ thống ngân hàng.

Nhiều người nói về việc NDT trở thành đồng tiền thanh toán chung của thế giới, thay vị trí của USD. Tôi không tin chuyện này sẽ xảy ra vì thể chế và cơ cấu chính trị của Trung Quốc không cho phép sự minh bạch và trung thực về tài chính. Khi đồng NDT chưa được tự do chuyển đổi, mua bán (ngoại trừ

một vài giao dịch đặc biệt của chính phủ), thì NDT vẫn chỉ là một đồng bản tệ.

CHF: Là đồng tiền có giá trị thực khá cao do sự điều hành về tài chính rất thông minh của Chính phủ nước này. Đồng CHF đang được thị trường đánh giá cao và cầu sẽ vượt cung vào những năm tới.

Vì cuộc khủng hoảng nợ công ở một vài quốc gia châu Âu đang làm suy yếu đồng Euro, người dân có tiền ở các quốc gia thuộc khối EU và Đông Âu đang có xu hướng tích lũy và cất trữ CHF. Kinh tế toàn cầu càng bất ổn thì CHF sẽ càng là đồng tiền bền vững và tăng giá đều đặn.

CAD và AUD: Đây là 2 đồng tiền có vị thế và xu thế khá giống nhau vì dựa trên nền kinh tế giàu khoáng sản (và dầu mỏ ở Canada). Tuy nhiên, các nguyên liệu thô đã tăng giá khá cao trong mấy năm vừa qua, và kinh tế toàn cầu đang suy thoái, nên giá dầu và khoáng sản sẽ khó đạt mức tăng cao hơn nữa. Giá thị trường hay giá trị thực của CAD và AUD vì vậy sẽ bão hòa ở mức hiện tại, không lên quá cao, cũng không xuống quá thấp.

SGD: Trong những năm gần đây, GDP của Singapore đã tăng trưởng cao, nhưng đây không hẳn là một nền kinh tế dựa vào tài nguyên, tiêu thụ nội địa hay sức sản xuất hàng hóa.

Andy Xie, một chuyên gia cao cấp của Morgan Stanley, đã bị cho thôi việc dưới áp lực của Chính phủ Singapore chỉ vì nhận định: “Singapore là trung tâm rửa tiền của các nước Đông Nam Á”. Nhờ vào các dòng tiền luân chuyển có lẽ là lý do chính giải thích cho sự phồn thịnh của Singapore. Khi các nền kinh tế trong khu vực đang gặp vấn đề về an toàn của hệ thống tài chính và phải thắt lưng buộc bụng vì lạm phát tăng vọt thì SGD cũng sẽ bị ảnh hưởng.

Với tổng quan trên về một số ngoại tệ trên thị trường hối đoái, nhiều người sẽ hỏi cá nhân tôi chọn đồng tiền nào cho mục đích đầu tư, cất trữ? Xin thưa, nếu cần giữ tiền mặt tôi sẽ chọn CHF. Tuy nhiên, lựa chọn tối ưu của tôi từ trước đến nay vẫn là vàng. Cá nhân tôi trung thành với quan điểm đầu là thanh khoản, tiện lợi và được ưa chuộng đến đâu, mọi đồng tiền giấy đều có thể bị chi phối, làm giá và in thêm từ các tác nhân chính trị, chưa kể còn cộng thêm nhiều yếu tố khác. Tôi không bao giờ tin vào đồng tiền giấy, mà tin vào giá trị của vàng về mặt tài chính!

Báo Doanh Nhân xuất bản số 85 ngày 9/8/2011

Lại nói về vàng

Để hiểu vì sao giá vàng tăng nhiều và nhanh như vậy, ta phải hiểu rõ lạm phát. Ít chuyên gia tài chính nào muốn nói lên lý do thực sự gây lạm phát. Khi tất cả các đồng tiền đều mất giá, nhất là USD, thì vàng sẽ lên giá. Điều đó không bao giờ thay đổi.

LẠI NÓI VỀ VÀNGBốn năm nay, vàng luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong danh mục đầu tư của tôi. Nhiều người cho tôi một biệt danh mới, “Goldfinger” (nhân vật xấu của phim James Bond 007 có cùng tên). Các nhà phân tích thì bài bác chiến thuật này, cho rằng vàng không thể mang lại lợi nhuận tốt hơn chứng khoán hay bất động sản khi đầu tư lâu dài (hơn 2 năm). Họ giảng bài thêm là trên mặt thuần kinh tế, vàng không đóng góp gì vào GDP hay thu nhập cá nhân. Tuy nhiên, trong trường đua thể giới, con ngựa “vàng” của tôi đã qua mặt mọi đối thủ nặng ký, từ chỉ số Dow Jones đến các bản tệ và mọi loại hàng hóa. Sau bốn năm, kể từ lúc tôi mua vàng ở giá 600 USD/ounce, nay giá vàng đã là 1.800 USD/một lượng oz. Tôi dự phóng là giá vàng sẽ lên hơn \$2,500 vào cuối năm 2012.

Để hiểu vì sao giá vàng tăng nhiều và nhanh như vậy, ta phải hiểu rõ lạm phát. Trong lịch sử, lạm phát là một danh từ chỉ sự lên giá của hàng hóa. Ít chuyên gia tài chính nào muốn nói lên lý do thực sự gây lạm phát. Họ quanh co là lạm phát tại Việt Nam xảy ra vì lạm phát toàn cầu, vì những nhà đầu cơ, vì khí hậu, vì niềm tin của người tiêu thụ, vì sản xuất sụt giảm vân vân và vân vân. Thậm chí, số liệu thống kê còn được bẻ cong để họ có thể tuyên bố là lạm phát chỉ vài ba phần trăm mỗi tháng, không gì quan trọng. Họ không muốn nghe một nguyên nhân ngắn gọn: Lạm phát là do đồng tiền mất giá.

Và hai lý do gây ra tình trạng này cũng rất đơn giản: một, sự vay mượn để tiêu xài của ngân sách quá cao so với thu nhập qua thuế và đầu tư; hai, việc in tiền bừa bãi làm tổng cung tiền tăng lên.

Khi tiền mất giá, người ta đổ thừa do người dân mất niềm tin vào đồng nội tệ khi kinh tế vĩ mô bất ổn. Kỳ thực, người dân rất khôn ngoan. Họ không tin vào những chuyện không có thực. Hay, nếu nói sự tăng giá hàng hóa là do đầu cơ,

thì tôi không nghĩ là ai có đủ tiền để kinh doanh lâu dài theo chiến thuật này, trừ khi họ biết chắc là đồng tiền càng ngày càng mất giá.

LẠI NÓI VỀ VÀNG Khi tất cả các đồng tiền đều mất giá, nhất là USD, thì vàng sẽ lên giá. Điều đó không bao giờ thay đổi. Nếu lấy vàng làm bản tệ (kim bản vị) và nhìn lại mấy chục năm qua, ta mới thấy trong thực tế, hàng hóa đã xuống giá vì cung vượt qua cầu, nhất là thời điểm Trung Quốc trở thành “cơ xương của thế giới”.

Trong một bài viết ba năm trước, tôi có so sánh giá cả hàng hóa và vàng. Lần đầu tiên tôi qua Mỹ vào năm 1963, giá vàng là \$35 một lượng. Một chiếc xe Mustang mới của hãng Ford tốn \$3,300, tức khoảng 100 lượng vàng; giá một nhà trung bình là \$14,000 hay khoảng 400 ounces vàng; giá 1 ổ bánh mì là 22 cents (1 oz vàng mua được 150 ổ bánh mì). Năm nay, giá vàng lên \$1,800 một ounce, tôi có thể dùng 100 ounces để mua 6 chiếc xe Mustang, căn nhà trung bình sẽ tốn khoảng \$230,000, tương đương 130 oz vàng thay vì 400 oz, và với 1 oz vàng tôi sẽ mua được khoảng 1,300 ổ bánh mì. Có nghĩa là trong khi tiền USD mất giá trầm trọng, mãi lực của tôi lại gia tăng đáng kể so với số vàng tôi giữ suốt 48 năm qua.

Trên thế giới, lượng vàng lại hữu hạn. Năm 2007, theo National Geographic, chỉ có khoảng 161,000 tấn vàng đã từng được khai thác. Lượng vàng khai thác qua từng năm tương đối bền vững, nếu tính theo nhu cầu. Năm 2010, toàn thế giới khai thác được 3.859 tấn vàng, nhu cầu mua vàng là 3.754 tấn. Sự cân đối cung cầu và giá trị gần như bền vững này đã khiến giá vàng không nhiều biến động. Mọi biến động về giá vàng thực sự phát sinh từ sự biến động của USD và các bản tệ khác.

Không như tiền giấy, cổ phiếu, trái phiếu, hay như một công ty có thể mang về lợi nhuận lớn, hoặc thua lỗ nhiều, vàng là một ốc đảo thanh bình trong bão tố. Bởi vì không ai “in” ra vàng được hay dùng các thủ thuật chi phối của thế giới “ảo”, nên vàng thực sự là một kênh phòng thủ an toàn. Ai đọc lịch sử đều nhớ chuyện lạm phát phi mã do tiền giấy hạ giá, như đồng Mark thời Weimar của Đức, như đồng yuan của Trung Quốc thời Tưởng Giới Thạch, như đồng peso của Argentina trong 50 năm qua, như đồng dollar của Zimbabwe (mất giá kỷ lục khi rớt 11 triệu phần trăm trong 1 năm). Suốt 5,000 năm lịch sử, vàng không bao giờ mất giá. Tôi yêu vàng là vì vậy.

Một câu chuyện khá khôi hài trong lịch sử tài chính thế giới là việc ông Gordon Brown quyết định bán hơn nửa số vàng dự trữ của Anh (415 tấn) vào năm 2000 với giá trung bình là \$276 một lượng, đem về cho Anh hơn 4 tỷ USD. Ý định của ông là hạ giá vàng thế giới và giữ giá trị tiền bảng Anh (English pound). Sau 4 tháng, đồng bảng Anh tiếp tục sụt giá, còn giá vàng thế giới lại tăng lên 25%, làm Anh mất hơn 3 tỷ USD trong giao dịch này. Nếu là một nhà đầu tư tài chính, ông Brown sẽ mất job ngay lập tức. Nhưng vì ông là chính trị gia, nên ông Brown không những không bị đuổi, mà sau đó còn đắc cử Thủ tướng với biệt danh “ Gold Brown (vàng)”.

Theo một báo cáo số liệu từ Thụy Sĩ, trong vòng 3 năm qua, Việt Nam đã xuất khẩu khoảng 200 tấn vàng, với giá trung bình \$1,200 một ounce, thu về được 8,4 tỷ USD. Trong khi đó, nếu vẫn giữ số vàng này thì giá trị hiện nay là 12,7 tỷ USD (với giá \$1,800). Tính ra, mức thiệt hại của Việt Nam từ việc mua cao, bán thấp là 4,3 tỷ USD. Tôi không biết quyết định này gây thiệt hại trực tiếp đến những ai, nhưng đây là một sự thất thoát kỷ lục so với con số GDP nhỏ nhoi, hơn 4%.

Vì vậy, nếu ai đó khuyên tôi nắm giữ tiền giấy, thì tôi xin cảm ơn. Mọi người cứ việc giữ giấy, còn tôi sẽ cứ giữ vàng!

Kẻ cắp gặp bà già

Vấn nạn lớn nhất của anh trong thời đại kim tiền và đám mây kiến thức (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.

Kẻ cắp gặp 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 mẫu 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 chánh phủ đến người dân phải kể đến Hy Lạp. Trước khi gia nhập Liên Hiệp Âu Châu (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. Chánh phủ Hy Lạp luôn luôn thiếu hụt về ngân sách và cử tri Hy Lạp luôn 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 chánh phủ).

Kết quả sau cùng là một nền kinh tế tụt hậu so với các quốc gia khác ở Âu Châu và những doanh nhân hay các tài năng 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 chánh 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 chánh 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 Hiệp Âu Châu (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 1 là tập đoàn

Goldman Sachs và các kẻ cắp nhỏ hơn như Credit Lyonnais, BNP, Deutsche Bank, UBS...chạy theo sau bước chân đại ca không cần suy nghĩ.

Trước hết, báo cáo tài chánh 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 dấu 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 Châu. Mọi người hạnh phúc. Chánh 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 chánh 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 người. Mất đi hơn 400 tỷ dollars sẽ khiến vài ngân hàng cỡ lớn đi theo Lehman Bros ra nghĩa địa và các vị giám đốc ngân hàng sẽ mất job, mất nhà, mất xe, mất vợ, mất nhân tình. Họ thống nhất lại và lobby các chánh phủ Âu Châu phải bỏ tiền ra cứu trợ Hy Lạp. Gói tài trợ năm 2010 với 160 tỷ dollars không đi đến đâu, và gói thứ nhì 170 tỷ dollars giữ tình hình tạm yên lúc này. Tuy vậy, với số nợ lên đến 580 tỷ dollars 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 dollars cho người dân các nước Đức, Pháp...đóng thuế trả dùm Hy Lạp.

Chánh 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, Chủ tịch Mao lại trở thành người bạn tốt của đế chế Mỹ bằng cách

kèm hăm Trung Quốc trong 30 năm dài với một chánh sách kinh tế tập trung và thối trào. Trong khi những công dân Tàu ở các nước 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 thối thóp với lợi tức không quá 200 USD 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. Mao và các đồng chí cũng hồ hởi vì đất nước đã quá tiêu điều sau cuộc cách mạng văn hóa vĩ đại. Và lại, “bà già” cũng chẳng có gì để mất.

Bà già đón nhận rồi tìm đủ thủ thuật để bòn rút và găm nhăm 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 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 chánh phủ Âu Mỹ và các khoản tiền “rửa” của các đại gia Trung Quốc.

Tuy nhiên, kẻ cắp và bà già luôn luôn quên những chi tiết nhỏ nhất 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, chánh phủ Trung Quốc đã lợi dụng sức lao động của hơn tỷ người dân để kiếm được hơn 4 ngàn tỷ dollars cho quỹ ngoại hối. Các đại gia và quan chức Trung Quốc cũng thừa nước đục để “câu” hơn 1.8 ngàn tỷ dollars (ước lượng trên các mạng Internet). Con số này đã bốc hơi hết 720 tỷ khi Mỹ áp dụng chính sách hạ giá dollar (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 Party cũng đang áp lực để Obama không thể vay thêm tiền cho chánh phủ. Đồng dollar sẽ mất thêm khoảng 18% nữa nếu 1 trong 2 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 dollar, thì kẻ cắp Trung Quốc lại trúng kế của bà già Mỹ. Thế gọng kềm tạo ra sự đối ngôi 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 đám mây kiến thức (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? Bì kịch sẽ xảy ra khi người nham hiểm và mê tiền lại không biết làm kẻ cắp hay bà già.

Cho những người vừa nằm xuống

Tôi không phải là một sử gia hay một nhà bình luận chính trị đề ca tụng hay chửi bới có căn bản khoa học những vị lãnh tụ, sống hay chết. Nhưng tôi biết rằng họ là những người đã bay cao, đã đi xa hơn đa số chúng tôi và đã sánh vai với những lãnh tụ khác nổi tiếng thế giới để làm nên lịch sử.

CHO NHỮNG NGƯỜI VỪA NẪM XUỐNG Một cuối tuần mùa hè thật thanh bình ở Koh Samui (Thái) chợt nghe tin về cái chết của Tướng Đặng Văn Quang và Tướng Nguyễn Cao Kỳ của VNCH ngày xưa. Bất cứ cái chết nào của một lãnh tụ, dù xấu hay tốt, cũng khơi dậy những suy tưởng về ý nghĩa của đời người trong lịch sử. Những lãnh tụ mà tôi có chút quen biết còn gợi lại thêm những hồi ức của một thời oanh liệt và tàn phai.

Tôi không phải là một sử gia hay một nhà bình luận chính trị đề ca tụng hay chửi bới có căn bản khoa học những vị lãnh tụ, sống hay chết. Nhưng tôi biết rằng họ là những người đã bay cao, đã đi xa hơn đa số chúng tôi và đã sánh vai với những lãnh tụ khác nổi tiếng thế giới để làm nên lịch sử. Với cảm nhận của cá nhân tôi, họ là những biểu tượng cho lòng ngưỡng mộ, cùng chút thương hại. Nhiều người thường cho là “thời thế tạo anh hùng” để làm nhẹ những thành tựu hay hậu quả trong lịch sử. Có thể vậy, nhưng với tôi, bất cứ lãnh tụ nào leo lên cao khỏi đám đông để nắm giữ quyền lực. Nói rằng số tử vi tên này tốt không thể giải thích trọn vẹn vai trò lịch sử của họ.

Tôi có quen biết giao lưu với hai Tướng Kỳ và Quang vào trước thời 1975. Những cuộc gặp thoáng qua trong các bữa tiệc công cộng nên không phải là “bạn” và tôi không làm chính trị nên cũng chẳng là “thù”. Sau 1975, tôi có chơi tennis nhiều lần với ông Kỳ ở California và ông ta cũng nhờ tôi tư vấn vài chuyện làm ăn nhỏ. Thú vị nhất là lần ông được đại tài tử John Wayne (bây giờ là tên của phi trường ở Quận Cam) mở tiệc chiêu đãi ở Newport Beach. Ông Kỳ là thượng khách, kéo thêm tôi cho ếch ra đáy giếng, và tôi đã hết sức ấn tượng chỉ với danh sách khách mời, như Ron Reagan, bây giờ là Thống Đốc California (sau lên làm Tổng Thống Mỹ). Tôi tiếc cho ông lúc đấy (1975), chưa biết dùng đòn bẩy là quan hệ thân thiết với John Wayne và

nhiều nhân vật danh tiếng khác của Mỹ để đẩy sự nghiệp đi về một hướng khác.

Nhưng dù sao ông đã bay rất cao, qua những cuộc họp thượng đỉnh với các Tổng Thống Johnson, Ford, Nixon, hay những cuộc đàm phán với Kissinger, McNamara, Bundy. Trong suốt thập niên 60s và 70s, có lẽ ông có mặt trên tin tức TV, báo chí Mỹ và thế giới mỗi ngày.

Còn Tướng Đặng Văn Quang là nhân vật số 2 của chế độ cũ, sau ông Thiệu. Tiếng tăm và quyền lực của ông đi trước mọi toan tính về chính trị thời này. Ảnh hưởng của ông rất lớn, kể cả những ván cờ với người Mỹ; nhưng ông ít xuất hiện nơi đám đông và các mạng truyền thông, nên không nổi tiếng như Tướng Kỳ. Ấn tượng nhất với tôi là tiếng cười dòn tan, biểu lộ một tâm tư tươi mát, khi trao đổi những chuyện khôi hài về “gà tóc dài”.

Nhưng trên một khía cạnh khác tôi cũng thấy “thương” cho bước đường quan lộ của hai ông. Tôi lánh xa chính trị vì tôi hiểu khi liên quan đến quyền lực và quyền lợi, bản chất con người cho phép họ làm bất cứ điều gì để đạt mục tiêu. Thủ đoạn, phù phép và dối trá là phương tiện thông dụng hàng ngày hàng giờ.

Lấy các chính trị gia của Mỹ làm thí dụ. Hai ông Kỳ, Quang là những con bài khá ngoan ngoãn và trung thành với chánh sách Mỹ tại Việt Nam. Họ không hề có một tham vọng gì để hành xử trong vị thế độc lập với Mỹ như vị tiền nhiệm là Tổng Thống Diệm. Tuy vậy, khi đã vắt hết trái chanh Kỳ, Quang, họ đã cho đàn em viết sách, viết báo tung tin là Tướng Kỳ, rồi sau này, Tướng Quang, là những trùm buôn ma túy, với tài sản cả tỷ đô la. Báo sách Mỹ viết theo kiểu báo cáo điều tra (investigative report) nên cả thế giới tin theo và vết nhơ trên người hai ông có lẽ không bao giờ gột sạch.

Sau 1975, Tướng Kỳ có bàn thảo xin tư vấn của tôi về chuyện mưu sinh trên đất mới đến. Chắc ông nghĩ tôi biết nhiều vì đã qua đây từ 1963. Ông nói thực là tài sản gia đình chỉ còn khoảng 900 ngàn đô la và tôi rất ngạc nhiên với số tiền nhỏ nhoi này. Một anh làm hải quan cấp trung ở Thượng Hải cũng có một lần nhờ tôi tư vấn về quản lý tài sản cá nhân và tôi đã thấy tiền nhàn rỗi của viên chức này trong ngân hàng Hồng Kông lên đến hơn 6 triệu đô la. Làm Thủ Tướng 3 năm và Phó Tổng Thống 4 năm dưới thời mà Mỹ đổ cả trăm tỷ đô la vào Việt Nam, mà ông bà Kỳ chỉ bòn rút được dưới 1 triệu đô la, thì trong sách vở của tôi, đây là con người sạch.

Còn Tướng Quang lại lận đận hơn nữa. Sau 1975, vì những lời cáo buộc về ma túy và tham nhũng, ông không được nhập cảnh vào Mỹ. Lạnh lẽo bên xứ tuyết Canada, ông sống nghèo khổ đời công nhân trong một căn hộ chật hẹp. Sau cùng được qua Mỹ vào giữa thập niên 80s, ông tiếp tục làm lao động và vợ phải đi bán bánh ở các chợ, cho đến ngày ra đi với hai bàn tay trắng. Đồng minh Mỹ hoàn toàn quay mặt lạnh lùng.

Tôi không quan tâm đến những công, tội của hai ông. Chiến tranh đã chấm dứt hơn 36 năm. Thế hệ mới quanh tôi loay hoay với những bài toán khó khăn trước mặt, không phải những câu chuyện vớ vẩn của các ông già. Nếu hai ông có để lại bài học gì cho hậu thế, tôi chắc là thế này: trong chánh trị, đôi khi làm kẻ thù còn hơn làm bạn. Bởi vì ta biết quá nhiều về bạn, trong khi chỉ nghe đến huyền thoại về kẻ thù.

Nhưng ngày tháng sẽ trôi qua và chôn vùi tất cả. Lần chót tôi gặp ông Kỳ, vài năm trước ở Phan Rang, chúng tôi cùng đứng nhìn một Tháp Chàm bụi bặm gần một khu du lịch ông đang muốn làm dự án. Khi ông nói về triển vọng, tôi lại nhớ đến bài hát cũ:

Người xưa đâu, mà tháp thiêng sao đứng như buồn rầu

Lầu các đâu, nay thấy chẳng rùng xanh xanh một màu...

Trịnh Công Sơn cũng có một bài hát cho thời 70s, về những “hận thù đã lãng quên, dấu chân người rồi cũng bụi mờ, và đứa con xưa đã tìm về nhà, thôi thì hãy xin cho người vừa nằm xuống tìm thấy thiên đường nơi cuối trời mệnh mông”.

Niềm yết sàn Mỹ: Ra biển lớn trước khi có bão

(VEF.VN) – Cửa sổ của cơ hội vẫn đang còn mở với các doanh nghiệp VN khi ra biển lớn để tìm vốn trên sàn Mỹ. Trên hết, sàn 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.

Niềm yết sàn Mỹ: Ra biển lớn trước khi có bão Gần đây mỗi lần về lại VN, 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 VN bám vào bất cứ phao gì trên mặt nước, từ chiến thuật M&A (mua lại và sát nhập) đến chuyện niêm yết ở các sàn ngoại.

Cuốn sách “Niềm Yết Sàn Mỹ” của tôi xuất bản vào 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.

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 Niềm-Yết-Sàn-Mỹ. Theo cảm nhận của tôi, phần lớn các doanh nghiệp VN 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 VN nào thực hiện được mục tiêu này. Vài ba công ty VN đã được niêm yết, nhưng không có thanh khoản, thì giá thấp kém, rốt cuộc chẳng làm được gì. Bốn lý do chính:

1. Tư duy của ban quản lý: Tôi lập đi lập 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 (Cơ Quan 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 là đạt được mục tiêu mong muốn. Tôi nghĩ tỷ lệ thành công của các doanh nghiệp VN cũng sẽ không khá hơn gì. 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 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 VN hay Trung Quốc, chuyện bán được cổ phiếu cho các nhà đầu tư lại là một chuyện 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 USD, hay lớn hơn 3 USD/cổ phiếu, phần lớn các quỹ đầu tư lớn (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 USD; chưa kể đến những chi phí về IR-PR (liên hệ đầu tư, investor relations), tư vấn tài chính, phí để lưu trữ hồ sơ đầu tư (transfer agent), phí đăng ký với các cơ quan chính phủ v.v... 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 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 đắt), nên bạn phải sử dụng đến nhiều nhà tư vấn độc lập. Sự chọn lựa 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.

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 VN là Ngân Hàng ACB có doanh thu khoảng 900 triệu USD 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 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 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.

- Gần đây, các cổ phiếu SME của Trung Quốc bị khám phá là có nhiều vấn đề về khai báo và đang tạo ra một tiếng xấu tệ hại (tương tự với vấn đề an toàn

thực phẩm của Trung Quốc). Một phong trào tẩy chay các cổ phiếu Trung Quốc đang được cổ súy lan tràn trên mạng và trong giới đầu tư ở Âu Mỹ. Những bùa phép thủ thuật để lèo lái cổ phiếu cũng như đạo đức cá nhân của các nhà quản lý đang bị phơi trần hàng ngày, cùng với lời kêu gọi SEC phải “mạnh tay” hơn trong việc xử lý các vi phạm của doanh nghiệp Trung Quốc. Vì sự thiếu hiểu biết, giới tài chính Âu Mỹ thường cho VN và Trung Quốc là “cá mè một lứa”, nên ảnh hưởng xấu này có thể làm hại đến cơ hội lên sàn Mỹ của các công ty VN.

Nói tóm lại, cửa sổ của cơ hội vẫn đang còn mở với các doanh nghiệp VN khi ra biển lớn để tìm vốn trên sàn Mỹ. Trên hết, sàn 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.

Thực ra, nhiều chuyên gia phân tích đang cảnh báo về một “thiên nga đen” (black swan) có thể xảy đến vào 2012. Nếu công ty bạn có thể vượt qua các thách thức kể trên dễ dàng, tôi khuyên là nên tạo kế hoạch ra biển lớn thật nhanh trước khi bão đến. Trên mọi thị trường tài chính, qua bao thăng trầm, nắm bắt thời điểm vẫn là tất cả (timing is everything).

Một cách nhìn khác về con người Alan Phan

Một cách nhìn khác về con người Alan Phan Với thành quả đạt được trong 20 năm đầu tư ở Việt Nam (VN), TS. Alan Phan bộc bạch, chưa bao giờ dám mở miệng dạy ai điều gì về nghệ thuật kiếm tiền và cảm thấy xấu hổ khi so sánh với Bầu Đức, cũng bắt đầu vào năm 1991 với chiếc xe ôm, bây giờ đã thành tỷ phú dollars.

Tuần Việt Nam: Tư duy về kinh tế tài chính của ông đã thể hiện qua các bài viết trên www.gocnhinalan.com và nhiều tờ báo có uy tín. Hôm nay, xin được hỏi ông nhiều hơn về đời tư và suy nghĩ cá nhân được không ạ?

Alan Phan: Rất sẵn sàng, tuy nhiên phải cảnh báo trước cho anh là những gì hào hứng nhất thì tôi sẽ giấu để còn viết hồi ký sau này (cười).

Tài sản của ông hiện nay là bao nhiêu?

Tôi đồng ý với tập quán là không nên hỏi tuổi người đàn bà và không nên hỏi tiền người đàn ông. Không bao giờ nói ra được. Nhưng có lần một người bạn thân nhận xét, ” mày là thằng kiếm tiền nhiều nhất cũng là thằng mất nhiều tiền nhất trong cộng đồng Việt ở đây (Mỹ)”. Tôi dốt toán nên chưa bao giờ ngồi cộng trừ để hiểu rõ câu nói đó.

Những đầu tư lớn nhất của ông hiện nay nằm trong lĩnh vực nào?

Quỹ Viasa của gia đình tôi và một số gia đình khác chia đều 50% vào các tài sản ngắn hạn, nhiều thanh khoản như tiền mặt, chứng khoán, trái phiếu, hợp đồng nguyên liệu (commodity contracts). Còn 50% thì đầu tư vào các công ty vừa và nhỏ (SME) đang hoạt động tốt, với tư cách cổ đông chiến lược, để giúp họ phát triển và tăng giá trị, nhất là trong lĩnh vực tài chính và thị trường quốc tế. Thời gian đầu tư khoảng 2 đến 5 năm.

Tất cả đều ở Trung Quốc?

Không, các đầu tư ngắn hạn thường nằm ở thị trường Âu Mỹ. Còn các đầu tư dài hạn hơn thì thường nhắm vào các công ty Trung Quốc; nhưng chúng tôi đang rút lui khỏi thị trường này.

Tại sao?

Cách đây 15 năm, khi chúng tôi bắt đầu vào Trung Quốc thì họ rất cần vốn, công nghệ và quản lý quốc tế. Do đó, họ trải thảm đỏ mời chào rất nồng nhiệt các nhà đầu tư như chúng tôi. Nay họ đã có những thứ đó, nên họ có chánh sách “vắt” (squeeze) các nhà đầu tư nước ngoài ra để dành các lợi lộc và thị trường cho doanh nhân trong nước. Chánh phủ tạo nên nhiều rào cản mới, gây khó khăn trong việc điều hành qua chính sách thuế má, lương bổng, giấy phép ...

Ông rút tiền khỏi Trung Quốc thì ông sẽ đem chúng đầu tư vào đâu?

Quá trình thoái hết vốn khỏi Trung Quốc cũng mất khoảng 2 năm nữa. Hiện chúng tôi đang đánh giá những cơ hội mới ở các nước khác, kể cả Âu Mỹ, để quyết định. Cũng có thể là chúng tôi đã già và không còn bén nhạy với trò chơi này nữa. Trong trường hợp đó, có lẽ tôi sẽ đem tiền cho con cái, gia đình, bạn bè, các tổ chức từ thiện và phần còn lại, giữ vừa đủ để sống đời hưu trí giản dị.

Ông chia gia tài như vậy có quá sớm không?

Tôi có quan niệm là không nên đợi đến chết mới chia gia tài. Bà con đánh đấm tranh giành, nằm dưới mồ cũng không yên. Chia khi mình còn sống và trí óc còn minh mẫn thì tốt hơn. Một cuốn sách nào đó khuyên là khi anh chết, anh nên chết không còn một đồng xu nào trong túi. Chỉ để lại một chi phiếu để bà con làm đám tang. Mà nếu chi phiếu đó không tiền bảo chứng thì cũng chẳng sao.

Nghe nói ông cũng đã đầu tư vào VN rồi?

Tôi có đầu tư hơn 1 triệu US dollars vào Vinabull, một công ty viết phần mềm và tạo dữ liệu cho những nhà đầu tư chứng khoán VN. Sau 4 năm, công ty vẫn lỗ nặng. Cùng với các đầu tư nhỏ lẻ cho bạn bè bà con từ 1991 (lần đầu khi tôi về nước), tôi đã đầu tư vào VN hơn 2 triệu US dollars. Và 2 năm qua, số tiền tôi thu lại được là 12 triệu ...(VN đồng, bút phí trả cho các bài viết) (cười)

Do đó, VN là một kinh nghiệm xấu về đầu tư?

Thực ra, số tiền nói trên quá nhỏ để rút ra một kết luận gì. Trong thời gian đầu tư, tôi không có thì giờ để quản lý, vì bận rộn với những đầu tư quan trọng hơn ở Trung Quốc và Âu Mỹ, nên dù thất bại, tôi cũng không nghĩ đó là một kinh nghiệm xấu. Tôi vẫn còn đang nghiên cứu và phân tích về cơ hội đầu tư ở đây.

Người ta thường nói, nếu làm không được thì đi dạy vậy?

(Cười lớn) Với thành quả đạt được trong 20 năm đầu tư ở VN, tôi chưa bao giờ dám mở miệng “dạy” ai điều gì về nghệ thuật kiếm tiền, nhất là ở xứ này. Thực tình, tôi khá xấu hổ khi so sánh với ông Bầu Đức, cũng bắt đầu vào năm 1991 với chiếc xe ôm, bây giờ đã thành tỷ phú dollars. Cũng như ông Vượng của Vincom, từ một sinh viên mới ra trường khoảng thời gian đó, hay ông Tuyền Tuần Châu, một công nhân của Sở Công Viên thành phố, bây giờ đều là tỷ phú cả. Đây là những thiên tài về kiếm tiền, tôi cũng muốn đi học họ mà không ai chịu dạy.

Các doanh nhân thành đạt thích làm chính trị vào thời điểm lên cao. Ông nghĩ thế nào?

Tôi sẽ là một chính trị gia tồi tệ nhất vào bất cứ thời điểm nào. Một kỹ năng quan trọng của nghề này là phải biết “nói dối”, mà tôi thì chưa học được. Và lại, tôi không tin vào bất cứ một giải pháp chính trị nào cho vấn đề kinh tế. Sự can thiệp của các chính trị gia chỉ làm mọi vận hành kinh tế trì trệ và méo mó hơn, thay vì để nó tự do.

Ông có thể giải thích thêm?

Tôi tin rằng không một doanh nghiệp nhà nước nào trên thế giới đạt được thành quả tốt về ROI (return on investment) bằng một doanh nghiệp tư nhân cũng tầm cỡ và cùng nghề. Lý do đơn giản là “cha chung không ai khóc”. Tiền của người khác (other peoples money) là tiền từ các thăng ngu, mình cứ xài thoải mái. Các chương trình, chính sách có thể bắt đầu bằng một lý tưởng hay một ý định tốt, nhưng tất cả cuối cùng rồi cũng sẽ bị lạm dụng bởi những tên cơ hội, tham lam... để rút tĩa tiền bạc hay quyền lực.

Ở Mỹ ông có đi bầu cử không? Và ông thuộc đảng nào? Dân Chủ hay Cộng Hòa?

Tôi hiểu rõ những thủ thuật bùa phép của chính trị rất sớm, nên từ hồi sinh viên đến giờ, tôi chưa hề gia nhập một đảng phái hay phe nhóm chính trị nào. Tôi luôn luôn đi bầu với tư cách độc lập, không đảng phái. Tôi thường đánh giá lựa chọn của mình trên căn bản là ứng cử viên nào sẽ đem lại những yếu tố khả quan hơn cho nền kinh tế quốc gia, vì chắc chắn là dân có giàu thì nước mới mạnh. Những ngôn từ hoa mỹ khác chỉ là BS (vớ vẩn). Như Đặng Tiểu Bình ví von, “Mèo trắng hay mèo đen gì cũng được, miễn là nó bắt được chuột”.

Ông có hoạt động nhiều trong công tác từ thiện và nhân đạo?

Tôi luôn luôn giữ kín mọi hoạt động của mình trên lĩnh vực này; vì nói ra sẽ làm mất đi ý nghĩa của hành động. Nhưng tôi vẫn thường nói với các hậu sinh, “Chúng ta làm việc để sinh tồn, và chúng ta trao tặng để tạo dựng đời mình (We work to make a living, and we give to make a life)”.

Những lời khuyên cho các bạn trẻ muốn khởi nghiệp kinh doanh?

Với những bạn kém may mắn đang tranh đấu vất vả để tìm sự nghiệp hay cơ hội kinh doanh, hãy tin vào con người thực và định mệnh của mình. Phải kiên trì, biết đứng dậy và tiếp tục đi tới khi vấp ngã. Không ai có thể từ chối mãi một con người có ý chí. Với những bạn nhiều may mắn, có đầy đủ vật chất và phương tiện, hay cố gắng hơn nữa với trí tuệ sáng tạo và tinh thần thanh cao. Nghĩ đến những người kém may mắn, tập cách chia sẻ; và hành xử mọi chuyện với chuẩn mực đạo đức và văn minh. Những kẻ xấu có thể đang thắng, nhưng cuối cùng, thế giới sẽ thuộc về những con người thiện tâm và hài hòa.

Một câu nói để ghi trên bàn làm việc hay giường ngủ?

Xin Ôn Trên phù hộ chúng ta.

Nghịch lý kinh tế và giao thông Việt Nam

Khi nào các bạn hiểu được cái kỳ diệu dù nghịch lý của hệ thống giao thông ở VN, các bạn sẽ hiểu về tổng quan của kinh tế và xã hội của xứ này. – TS. Alan Phan chia sẻ với các nhà đầu tư quốc tế.

Nghịch lý kinh tế và giao thông Việt Nam Những gì sẽ xảy ra cho kinh tế VN trong 6 tháng tới??? Đó là đề tài các nhà quản lý của 8 quỹ đầu tư ở Hồng Kông đặt ra cho bữa gặp ăn sáng thường kỳ tại khách sạn Four Seasons. Bao cặp mắt quay về tôi, người duy nhất biết tiếng Việt (và hy vọng biết chút đỉnh về kinh tế VN). Tôi nói đùa, “Đó các bạn cái khác biệt giữa con đà điểu và các chuyên gia kinh tế ở VN là gì? Trả lời: đôi khi con đà điểu biết rút đầu ra khỏi mặt cát”.

Theo mắt nhìn của các chuyên gia được đào tạo từ Âu Mỹ (kể cả tôi) thì nền kinh tế VN chứa nhiều rủi ro và nghịch lý rất nguy hiểm. Chẳng thế mà Moodys đưa VN vào Top Ten (10 hàng đầu) của các trái phiếu bất ổn nhất thế giới. Tất cả tín hiệu và số liệu nói lên một điểm giao thoa mà mọi lực đẩy tiêu cực sẽ động chạm nhau vào cùng thời điểm, gây nên một hiện tượng mà người Âu Mỹ quen gọi là “when the shit hits the fan” (khi phân đụng vào chiếc quạt máy).

Thực ra, tôi đã phản biện nhiều lần, trong các bài viết cũng như tại những thảo luận trên diễn đàn, là số liệu thống kê hay mô hình đồ biểu không thể giải minh đầy đủ hình ảnh tổng quan của tình thế; cũng như những phân tích định lượng thường không chính xác khi dùng để dự đoán tương lai, xa hay gần.

Tư duy và văn hóa đặc thù của cá nhân hay xã hội, sự khôn ngoan luôn lách của mọi tầng lớp đang đóng góp vào nền kinh tế sẽ thay đổi những kết quả trên nhiều phương diện. Trong khi đó, các chuyên gia lại có thói quen dùng số liệu như một bình phong che đậy sự thiếu hiểu biết của mình. Tôi nhớ cuộc họp gần nhất ở Hàng Châu, Trung Quốc, các chuyên gia đã dùng con số 5,2% lạm phát của 5 tháng đầu để đưa ra 6 tình huống về bất động sản hoàn toàn trái ngược. Dĩ nhiên, nhiều chuyên gia có những lợi ích cá nhân về nghề nghiệp hay phe nhóm để cố bẻ cong dự đoán theo hướng lợi cho mình.

Tôi bắt đầu nói về tờ báo đọc ở Arizona, bài phỏng vấn các du khách vừa trở về từ VN. Họ hỏi điều gì làm ông hay bà ấn tượng nhất sau khi thăm VN. Câu trả lời không phải là Vịnh Hạ Long hay những bờ biển Nha Trang, Đà Nẵng. Cũng không phải cung điện rêu phong ở Huế hay sông nước miền Mekông. Cũng chẳng phải các nụ cười thân thiện của người dân hay lễ hội hoành tráng trong những ngày đăng quang.

Câu trả lời được 72% du khách cho là ấn tượng nhất: những con đường tràn ngập xe máy ở Sài Gòn và Hà Nội. Một hệ thống giao thông (nếu có thể gọi là hệ thống) thật hỗn loạn, tự phát và không kiểm soát. Điều làm mọi người kinh ngạc là khả năng luồn lách của các tài xế. Một bà Mỹ nói thật là một phép màu, khi không có tai nạn nào xảy ra trong những ngày bà thăm viếng và dòng xe lại chuyển động khá êm ả, dù rằng rất chậm.

Nghịch lý kinh tế và giao thông Việt Nam

Nền kinh tế tài chính cũng lộn xộn như giao thông?

Điều này rất dễ hiểu: với lối lái xe và văn hóa của người Âu Mỹ, một hệ thống giao thông như vậy không thể vận hành được. Xe cộ phải tắc nghẽn, tai nạn phải xảy ra liên tục và mọi người trên đường sẽ bày tỏ thái độ “cuồng nộ” (road rage). Nhưng ở VN, dường như mọi người vẫn kiên nhẫn và tránh né thay vì giận dữ với các tay lái không tôn trọng luật lệ giao thông. Không ai chửi rủa bằng chân tay hay bằng các câu nói tục tĩu như tài xế Âu Mỹ, khi họ bị cắt đầu xe, đụng đít hay bị những va chạm nhỏ làm trầy xước xe. Dĩ nhiên, hệ thống giao thông rất tự do và hỗn độn này phải giá bằng một tắc nghẽn thường trực: Một khoảng cách 15 km trên xa lộ của Mỹ có thể mất chừng 8 phút lái xe, nhưng ở VN, từ trung tâm TP.HCM lên Suối Tiên, bạn phải mất ít nhất 50 phút.

Nhìn chung, nền kinh tế tài chính của VN cũng lộn xộn không kém. Ước tính 37% GDP nằm trong giao dịch bất động sản. Khoảng 45% dự trữ ngoại hối bắt nguồn từ kiều hối và viện trợ. 88% hàng nhập khẩu là những nguyên liệu để chế biến xuất khẩu. Người Việt được xếp hạng tiêu xài sang nhất Á Châu, nhưng 64% người dân vẫn sống nhờ vào nông nghiệp. Số lượng vàng trữ trong nhân dân được ước tính có thể lên tới 1,000 tấn, tương đương với 52% GDP. Ngân hàng là ngành nghề có lợi nhuận cao nhất trên sàn chứng khoán,

nhưng tài sản hay nợ xấu tính theo chuẩn mực thế giới thì chỉ có thể phỏng đoán. Công ty gần như không được phá sản cho đến khi trả hết thuế và nợ nần.

Các doanh nghiệp nhà nước (tiền của nhân dân?) là thành phần lãnh đạo kinh tế, nhưng những đại gia giàu nhất VN xuất thân từ nền kinh tế tư nhân. Y tế môi trường là những vấn nạn thường trực của người dân; nhưng rượu và thuốc lá là hai món hàng thông dụng và có giá rẻ nhất thế giới.

Những vấn nạn này của nền kinh tế không khác gì những vấn đề của hệ thống giao thông. Và các doanh nhân cùng người dân sẽ tìm ra phương thức để tránh bão và đi tới. Những trận mưa lớn vẫn làm ngập lụt đường phố, nhưng cuối cùng rồi ai cũng về nhà, dù ướt át và chậm trễ.

Tôi kết luận là khi nào các bạn hiểu được cái kỳ diệu dù nghịch lý của hệ thống giao thông ở VN, các bạn sẽ hiểu về tổng quan của kinh tế và xã hội của xứ này. Tôi cũng nói thêm, VN không có quạt máy nào quá lớn và phân thì trải đều khắp ruộng đồng. Vô tình, chúng lại trở thành phân bón tốt.

Với người ngoài, thì tôi phải giải thích và nhe răng cười để giữ chút “sĩ diện” cho quê hương. Nhưng giữa chúng ta với nhau, tôi muốn nói rõ là nếu suốt ngày phải sống với phân thì khổ lắm.

Cuộc trò chuyện hôm đó với nhóm quản lý quỹ nhắc tôi đến chuyện gia đình của 1 bà nhân viên làm cho tôi ở Thượng Hải. Ông chồng kiếm được khá nhiều tiền, nhờ đông bà con cũng hay giúp đỡ, dù ông chỉ là một nhân công bình thường trong 1 xưởng máy nhỏ. Tuy nhiên, ông có tật xài tiền như nước, ăn nhậu liên hoan mỗi ngày để “nổ” với bạn bè. Ông cũng hoang phí rất nhiều tiền bạc với những chuyện làm ăn không hiệu quả theo lời rủ rê của bạn bè phe nhóm. Ông vay mượn tùm lum, trả không nổi, nên uy tín không còn. Tình trạng tài chính khẩn trương, vì tiền tiết kiệm đã bay hơi, nhu cầu tiêu xài cho gia đình gấp rưỡi số tiền thu nhập.

Trong khi đó, bà vợ lại đảm đang, chịu khó làm ăn ngoài giờ làm việc, nên để dành được khá nhiều tiền và vàng. Ông thường tìm mọi cách để rút tĩa tiền của bà vợ, với đủ mọi thủ thuật. Lần chót, khi tôi rời Thượng Hải, ông than phiền là nguy ngập với dòng tiền. Tôi dặn bà vợ là hãy cẩn thận, ông này có lịch sử rất bạo lực và làm ẩu, nên hãy lo giấu tiền và tránh gây xích mích để ông đừng đánh đập.

Khi rời cuộc họp ở Four Seasons, tôi lại thắc mắc là không hiểu bà ta có nghe lời mình?

Sao quê hương mình già nua đến vậy?

SAO QUÊ HƯƠNG MÌNH GIÀ NUA ĐẾN VẬY? Các nhà đầu tư thế giới thường nghĩ về Việt Nam như một quốc gia trẻ trung, đang lên và chứa nhiều tiềm năng nhất trong số các thị trường mới nổi. Họ ấn tượng với con số tăng trưởng về dân số, về sự kiện là 58% người VN dưới tuổi 25, và theo nhận quan của người Âu Mỹ, đây là phân khúc sáng tạo và cầu tiến nhất của bất cứ xã hội nào. Họ tìm đến VN mong những đột phá kỳ diệu và một vận hành năng động kiểu thung lũng Silicon (trung tâm IT của Mỹ ở phía nam San Francisco). Sau vài năm tung tiền mua tiềm năng và cơ hội, họ thường thất vọng và âm thầm bỏ đi. Tại sao?

Những giả thuyết ngây thơ

Họ đã không làm về những số liệu tạo nên hình ảnh đó. Tuy nhiên, sự phân tích và biện giải về logic của họ vướng phải vài giả thuyết và tiền đề không chính xác. Một người có số tuổi còn trẻ không có nghĩa là sự suy nghĩ và vận hành của người đó cũng phải trẻ trung như số tuổi, nhất là khi họ lớn lên trong một xã hội khép kín, ít tiếp xúc với thế giới.

Tôi còn nhớ một đại gia IT nổi tiếng cũng đã từng kết luận trong một buổi hội thảo về kinh tế là số người sử dụng điện thoại di động ở VN đã tăng trưởng ấn tượng 36% mỗi năm trong 5 năm qua và lên đến 68 triệu người hay khoảng 80% dân số. Kết luận của anh chuyên gia trẻ này là tương lai về công nghệ thông tin của VN phải sáng ngời và sẽ vượt trội các nước như Trung Quốc, Ấn Độ, Philippines...

Đây là những kết luận ngây thơ về thực tại của xã hội. Một người trẻ suốt ngày la cà quán cà phê hay quán nhậu sẽ không đóng góp gì về sáng tạo hay năng động; cũng như vài ba anh chị nông dân với điện thoại cầm tay không thay đổi gì về cuộc diện của nông thôn ngày nay (nông dân vẫn chiếm đến 64% của dân số xứ này).

Tôi thích câu nói (không biết của ai): Tất cả bắt đầu bằng suy nghĩ (tư duy). Suy nghĩ tạo nên hành động, hành động liên tục biến thành thói quen và thói quen tạo nên định mệnh. Định mệnh của cá nhân phát sinh từ tư duy cá nhân, định mệnh tập thể đúc kết bởi suy nghĩ của tập thể.

Tư duy, thói quen và định mệnh

Quên đi góc nhìn cá nhân, hãy tự suy nghĩ về tư duy thời thượng của xã hội này và từ đó, ta có thể nhận thức được những hành xử và thói quen của người dân VN. Bắt đầu từ tầng cấp lãnh đạo về kinh tế, giáo dục và xã hội đến lớp người dân kém may mắn đang bị cơn lũ của thời thế cuốn trôi; tôi không nghĩ là một ai có thể lạc quan và thỏa mãn với sự khám phá.

Những thói quen xấu về chụp giựt, tham lam, mách mung, dối trá, liều lĩnh, sĩ diện... vẫn nhiều gấp chục lần các hành xử đạo đức, cẩn trọng, trách nhiệm, danh dự và hy sinh. Dĩ nhiên, đây là một nhận định chủ quan, sau một lục lọi rất phiền diện trên báo chí, truyền hình và diễn đàn Internet. Nhưng tôi nghĩ là rất nhiều người VN sẽ đồng ý với nhận định này.

Tôi nghĩ lý do chính yếu của những thói quen tệ hại này là bắt nguồn từ một tư duy già cỗi, nông cạn và nhiều mặc cảm. Tôi có cảm giác là ngay cả những bạn trẻ doanh nhân và sinh viên mà tôi thường tiếp xúc vẫn còn sống trong một thời đại cách đây 100 năm, dưới thời Pháp thuộc. Thực tình, nhiều bậc trí giả đã lo ngại là so với thời cũ, chúng ta đã đi thụt lùi về đạo đức xã hội và hành xử văn minh.

Tôi thường khuyên các bạn trẻ hãy đọc lại những tiểu thuyết của thời Pháp thuộc trước 1945. Họ sẽ thấy đời sống và các vấn nạn của một nông dân trong truyện của Sơn Nam vẫn không khác gì mấy so với một nông dân qua lời kể của Nguyễn Ngọc Tư. Băng khuâng và thách thức của những gia đình trung lưu qua các câu chuyện của Khải Hưng rất gần gũi với những mẫu chuyện ngắn của nhiều tác giả trẻ hiện nay. Ngay cả những tên trọc phú, cơ hội và láu lỉnh trong tiểu thuyết của Vũ Trọng Phụng cũng mang đậm nét hình ảnh của những Xuân Tóc Đỏ ngày nay trong xã hội.

Ôm lấy quá khứ ở thế kỷ 21

Tóm lại, tôi có cảm tưởng chúng ta vẫn sống và vẫn tranh đấu, suy nghĩ trong môi trường cả 100 năm trước. Những mặc cảm thua kém với các ông chủ da trắng vẫn ám ảnh các bạn trẻ ngày nay. Chúng ta vẫn bàn cãi về những triết thuyết mà phần lớn nhân loại đã bỏ vào sọt rác. Trong lãnh vực kinh doanh, phần lớn các doanh nhân vẫn cho rằng bất động sản và khoáng sản là căn bản của mọi tài sản. Sản xuất gia công và chế biến nông sản vẫn chiếm một tỷ

trọng rất lớn trong kim ngạch xuất khẩu. Một doanh nhân Trung Quốc đã mỉa mai với tôi khi đến thăm một khu công nghiệp của VN, “Họ đang cố học và làm những gì chúng tôi đang muốn quên”.

Tôi đang ở tuổi 66. May mắn cho tôi, nền kinh tế toàn cầu đã thay đổi khác hẳn thời Pháp thuộc. Tôi không cần phải dùng tay chân để lao động, cạnh tranh với tuổi trẻ. Kinh doanh bây giờ đòi hỏi một sáng tạo chỉ đến từ trí tuệ và tư duy đổi mới. Thân thể tôi dù bị hao mòn (xương khớp lỏng lẻo, tai mắt nhấp nhem..), nhưng trí óc tôi và tinh thần vẫn trẻ hơn bao giờ hết. Thêm vào đó, nó không bị phân tâm bởi những hóc môn (hormones) về đàn bà hay những thứ lằng nhằng khác như các bạn trẻ. Do đó, hiệu năng và công suất của sự suy nghĩ trở nên bén nhạy hơn.

Người Mỹ có câu, “Những con chó già không bao giờ thay đổi” (old dogs never change). Do đó, tôi thường không thích trò chuyện với những người trên 40, nhất là những đại trí giả. Nhưng tôi thất vọng vô cùng khi về lại VN và gặp toàn những ông cụ non mới trên 20 tuổi đời: Nhút nhát, cầu an, thụ động, chỉ biết ăn nhậu, và đua đòi theo thời thế. Họ sống như các ông già đã về hưu, họ nói năng như một con vẹt, lập đi lập lại những giáo điều, khẩu hiệu đã hiện diện hơn trăm năm. Họ làm việc như một con ngựa bị bịt kín đôi mắt để chỉ nhìn thấy con đường một chiều trước mắt.

Nhiều người đổ lỗi cho những thế hệ trước và văn hóa gia đình đã kềm kẹp và làm cho thế hệ trẻ này hay ỷ lại và hư hỏng. Cha mẹ vẫn giữ thói quen sắp đặt và quyết định cho các con đã trưởng thành (ngay khi chúng vào tuổi 30, 40..) về những cuộc hôn nhân, công việc làm, ngay cả nhà cửa và cách sinh hoạt. Hậu quả là một thế hệ đáng lẽ phải tự lập và lo tạo tương lai cho mình theo ý thích lại cuối đầu nghe và làm theo những tư duy đã lỗi thời và tụt hậu.

Trong khi thế giới đang hồi sinh với thế hệ trẻ tự tin tràn đầy năng lực cho những thử thách của thế kỷ 21, thì người trẻ VN đang lặn mò trong bóng tối của quá khứ, với sự khuyến khích của các nhóm muốn giữ quyền lực và bổng lộc. Tôi tự hỏi, sao quê hương mình ... già nua nhanh như vậy? Những nhiệt huyết đam mê của tuổi thanh niên bây giờ chỉ dành cho những trận đá bóng của Châu Âu? Tôi nhìn vào những nghèo khó của dân mình so với láng giềng chỉ là một tình trạng tạm thời. Nhưng tôi lo cho cái tư duy già cỗi của tuổi trẻ sẽ giữ chân VN thêm nhiều thập niên nữa. Cái bẫy thu nhập trung bình to lớn và khó khăn hơn mọi ước tính.

Hai chuyện làm ăn bên Mỹ

Người Việt học giỏi và bắt chước rất nhanh. Chỉ tiếc là chúng ta luôn luôn lựa chọn sai lầm các bài học và nền kinh tế đang phải trả giá khá đắt cho những sai lầm này. Thêm vào những thói hư tật xấu luôn tiềm tàng ở các thành phần lợi dụng đặc quyền đặc lợi, thì suy nghĩ nông cạn của tôi phải dừng lại ở câu “ Xin Ông Trên phù hộ chúng ta.”

Lần về lại Mỹ vào tháng 9 vừa qua, tôi ngồi trên máy bay cạnh một đại gia Ấn Độ thích trò chuyện. Bị ảnh hưởng nhiều của các mạng truyền thông thích phóng đại, anh ta nói về một xứ Mỹ tàn lụi như một bài điệu vãn. Thất nghiệp, bạo lực, nợ nần, nghèo đói, mâu thuẫn chính trị...tôi cứ nghĩ là anh đang mô tả xã hội Ấn Độ của chính anh. Sau một tháng thăm gia đình và tìm cơ hội đầu tư tại Mỹ, tôi xin thưa là tình hình vẫn còn khả quan hơn tại rất nhiều quốc gia khác. Dù thất nghiệp có lên đến 10%, con số người còn lại (90% của 300 triệu dân) vẫn có một thu nhập rất cao và GDP vẫn gấp đôi Trung Quốc với 1.35 tỷ dân.

Đế chế Mỹ đang bước vào hoàng hôn, nhưng đêm dài vẫn còn xa, vài ba chục năm trước mặt. Trong khi đó, tại những cửa hàng ăn và hộp đêm sang trọng nổi tiếng, khách vẫn phải xếp hàng chờ hơn cả tiếng. Đêm vẫn còn dài và tiệc vẫn tràn đầy champagne.

Nắm bắt thời cơ

Tôi chạy lên Pasadena một buổi trưa thăm người bạn cũ nghe nói đang làm ăn phát đạt. Anh tên Bruce Stuart là một luật sư có văn phòng nhỏ chuyên về thương nghiệp từ 30 năm qua khi tôi mới quen anh. Hai năm trước, thấy tình hình bất động sản (BDS) Mỹ lâm nguy, anh và vài người bạn bỏ ra 5 triệu để kinh doanh địa ốc. Có lẽ là chuyện hơi ngược đời. Nhóm anh mua lại các BDS đã bị ngân hàng tịch thu và sắp đưa ra phát mãi qua đấu giá để khấu hồi nợ cho ngân hàng. Với tổng số tài sản xấu lên đến gần 2 ngàn tỷ dollar khắp quốc gia, có thể nói là thị trường phải mất 8 năm mới thanh toán hết các BDS loại này.

Giá mua thường rẻ khoảng 20% hơn giá tại các buổi đấu giá vì ngân hàng tiết kiệm được thì giờ, phí tổn, thủ tục tòa án, giấy tờ phát mãi...Sau đó, nhóm

anh đem bán lại ra thị trường cũng với giá rẻ hơn giá thông thường chừng 20%. Thời gian xoay vòng mất trung bình 3 tháng và trong 2 năm vừa qua, Bruce và các bạn anh thu về hơn 6 triệu dollars tiền lời, cho họ mức hoàn trái khoảng 58% mỗi năm. Bruce cho tôi coi tất cả hồ sơ của 216 vụ giao dịch đã hoàn tất với đầy đủ chi tiết vì anh muốn quỹ tôi đầu tư thêm 10 triệu để gia tăng hoạt động.

Anh còn đưa tôi đi xem hai BDS anh vừa mua bán xong. Một biệt thự ở Victorville, một thành phố trung lưu cách trung tâm Los Angeles 1 giờ lái xe, có đất rộng 270 mét vuông, vừa xây xong 3 năm trước với diện tích xây dựng 170 mét vuông. Anh mua của Bank Of America giá 38 ngàn dollars, sửa sang lại tốn 4 ngàn dollars và phí tiếp thị giấy tờ thêm 3 ngàn. Anh bán lại với giá 75 ngàn dollars, đem về cho nhóm anh một lợi nhuận 30 ngàn dollars sau 3 tuần.

Giá cả BDS ở California tương đối cao hơn các bang khác, nhưng tôi vẫn “shocked” trong trường hợp này vì tôi vừa đi coi và nghe giá một biệt thự gần Phú Mỹ Hưng tháng trước. Giá BDS ở Mỹ có lẽ rẻ khoảng 4 lần giá BDS ở Saigon, trong khi thu nhập trung bình của một người Mỹ gấp 40 lần người Việt.

BDS kia nằm ở Newport Beach, một thành phố sang trọng đắt tiền cạnh biển ở Quận Cam. Một nhạc sĩ nổi tiếng trả 7.2 triệu dollars cho tòa nhà 18-phòng này cách đây 6 năm; Bruce mua lại của ngân hàng với giá 3.5 triệu. Sau 8 tháng tiếp thị, nhóm anh bán được cho một nghệ sĩ khác với giá 4.8 triệu đem lại lợi nhuận 1.1 triệu sau khi trừ chi phí.

Một chuyện cũng làm tôi so sánh cách làm ăn nơi đây với Á Châu là các anh không cần một giấy phép kinh doanh nào, hay phải chạy ngược xuôi trả tiền để “bôi trơn” cho dịch vụ. Viên quan chức độc nhất các anh phải đương đầu là ngài thuế vụ, đang trình một hóa đơn cao hơn các anh chịu trả. Hai bên đang thưa nhau ra tòa, và Bruce tin mình sẽ thắng vì có hơn 35 năm kinh nghiệm so với vài năm của quan chức trẻ kia.

Khi có “thế lực chống lưng”

Một anh bạn khác tên Wilbur (Bill) Stover ở San Francisco, tôi điện thoại thăm khi thấy anh đang “nằm trên thớt” của các mạng truyền thông. Tôi quen

anh cách đây 8 năm khi anh đang làm cho Micron Tech và đứng ra thương lượng để bán cho quỹ của tôi một công ty con của Micron. Dịch vụ M&A không thành nhưng chúng tôi có nhiều tương đồng nên quý nhau như bạn. Cách đây 3 năm, anh về đầu quân cho một công ty sản xuất panel năng lượng mặt trời tên Solyndra.

Solyndra thành lập năm 2006 và nộp đơn xin chính phủ tài trợ khi TT Obama đề ra chính sách năng lượng xanh nằm trong gói kích cầu cứu kinh tế Mỹ. Công ty được tỷ phú dầu hỏa George Kaiser đầu tư 36%, khai trương hoành tráng với 1,100 nhân viên và được Obama đến thăm viếng sau đó, với bài diễn văn ca tụng thành quả. Qua sự vận động của Kaiser, vốn là một ủng hộ viên lớn trong bộ máy tranh cử của Obama, chính phủ Mỹ đồng ý bảo lãnh số tiền vay 535 triệu dollars cho Solyndra.

Ngày 1 tháng 9 năm nay, sau 3 năm hoạt động, Solyndra khai phá sản. Đảng Cộng Hòa và Quốc Hội đòi mở cuộc điều trần về những lạm dụng quyền lực của Tòa Bạch Ốc trong việc mất 535 triệu dollar cho công ty gà nhà. FBI đã tịch thu tất cả hồ sơ của công ty để bắt đầu điều tra thêm. Bill không trả lời điện thoại, vợ anh ta nói là anh đang bị suy sụp thần kinh vì sự cố. Tôi chia buồn và chỉ biết nói “hang in there” (ráng bám trụ) và đừng để các chính trị gia biến mình thành vật tế thần.

Dù lo cho bạn, nhưng tôi lại thỏa mãn vì “cái đúng” của tư duy mình. Bất cứ nơi nào, khi người ta lấy tiền dân để kinh doanh với mục đích chính trị, kết quả đều chắc chắn là tiền mất tật mang. Định luật này đã được minh chứng qua bao nhiêu thời đại, dù các tên đạo diễn càng ngày càng khôn ngoan, tinh vi hơn và biết nguy trang hành động mình dưới nhiều hình thức.

Hai câu chuyện tượng trưng cho hai nền kinh tế đang hiện diện song hành tại Mỹ. Một là đề mặc cho thị trường lo liệu và điều chỉnh. Một là can thiệp với tiền thuế của dân vì nghĩ mình thông minh và biết cách lèo lái thị trường. Các chính trị gia không chịu hiểu rằng lịch sử của nhân loại đã chứng minh là thị trường luôn luôn là kẻ chiến thắng sau cùng.

Người Việt học giỏi và bắt chước rất nhanh. Chỉ tiếc là chúng ta luôn luôn lựa chọn sai lầm các bài học và nền kinh tế đang phải trả giá khá đắt cho những sai lầm này. Thêm vào những thói hư tật xấu luôn tiềm tàng ở các thành

phần lợi dụng đặc quyền đặc lợi, thì suy nghĩ nông cạn của tôi phải dừng lại ở câu “ Xin Ông Trên phù hộ chúng ta.”

Nói về đạo đức kinh doanh

Phần lớn những doanh gia thành công ở các thị trường mới nổi cho rằng việc kiếm tiền cho doanh nghiệp là một hoạt động hoàn toàn về kinh tế, không liên quan gì đến đạo đức xã hội hay tôn giáo hay triết lý. Họ thường bào chữa cho các hành xử sai trái trong công việc quản trị hằng ngày bằng một lời phán, “ai cũng làm như thế cả”.

Một bản nghiên cứu của Harvard năm 1998 cho thấy đạo đức và kỷ cương đóng góp về lâu dài 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 biến thành một công ty của cơ hội, của chộp giật, của đầu cơ... Mọi thành công sẽ tạm bợ, bạo phát bạo tàn.

Tuy nhiên chúng ta cũng phải thông cảm cho những áp lực hàng ngày mà bất cứ doanh nhân nào làm ăn tại Việt Nam phải vượt qua. Ngoài tình trạng bấp bênh của một nền kinh tế vĩ mô thôi thúc bởi cơn sóng thần của lạm phát, lãi suất và tỷ giá, các doanh nghiệp Việt phải hoạt động trong một môi trường khá đặc thù khác hẳn thế giới bên ngoài.

Trước hết, sự thiếu vốn của các doanh nghiệp khá phổ thông và thói quen phải gỏi lưng cho khách hàng nợ hơn 100 ngày khi thanh toán hóa đơn làm kiệt quệ nhiều hoạt động cần thiết. Cái khó khăn khác là sự thiếu minh bạch trong thông tin, kế toán, thuế vụ, chi phí khiến nhiều doanh nghiệp hành xử như kẻ mù giữa rừng gươm. Thử thách khác là những thủ đoạn cạnh tranh bất chính của đồng nghiệp từ cách làm hàng nhái, hàng giả... đến những phá hoại ngầm khá hữu hiệu. Sau cùng là những giây nợ trôi buộc từ những thủ tục hành chánh phức tạp đến những phí tổn bồi trơn cao ngất trời.

Người Mỹ có câu nói là khi con cá sấu gần tấp vào quần của bạn thì bạn khó mà nhớ được mục đích ban đầu của bạn là phải khai thông giòng suối. Đây

cũng có thể chỉ là một cách để thoái thác trách nhiệm để tăng lợi nhuận cho cá nhân và bảo vệ tiếng tăm cho phe nhóm.

Nhưng một doanh nghiệp muốn tăng trưởng bền vững phải sẵn sàng trả giá cho hành vi đạo đức của mình.

Niềm tin tìm lại

Niềm tin mà tôi tưởng đã mất lại le lói hiện ra trên một cánh đồng nhỏ vùng Trà Vinh trong những tâm hồn nhân hậu, tử tế không bị ô nhiễm bởi những suy đồi của xã hội bao quanh. Chúng ta còn hy vọng, thì định mệnh quê hương còn thay đổi.

Là một người luôn tin vào thế mạnh của doanh nghiệp tư nhân trong việc xây dựng nền kinh tế quốc gia, mỗi lần về lại quê hương là tôi thấp đuốc đi tìm các doanh nhân, đại gia Việt thành công để nhận lãnh những bài học mà tôi nghĩ là thực tiễn cho thế hệ sau này. Có rất nhiều tấm gương thành công của Việt kiều tại Âu, Mỹ, Úc...nhưng tôi muốn nhìn thấy tận mắt một đặc sản “made in Vietnam”.

Tôi không lưu tâm đến lãnh vực doanh nghiệp nhà nước. Các vị quản lý này thường được bổ nhiệm do những liên hệ, gốc rễ không rõ ràng và kết quả kinh doanh của họ đã thể hiện khả năng thực sự với những tỷ số tài chánh yếu kém như mức hoàn trái trên vốn, doanh thu trên tài sản, hay doanh thu và lợi nhuận của mỗi nhân viên. Vẫn có những ngoại lệ, nhưng nếu phân khúc công của nền kinh tế hoạt động hữu hiệu và sắc bén thì Liên Bang Xô Viết và Trung Quốc đã làm bá chủ thế giới cách đây vài chục năm trước. Cha chung vẫn không ai khóc.

Trong khi đó, những doanh nhân đang điều khiển các bộ máy quản lý doanh nghiệp tư chưa chứng tỏ được khả năng cạnh tranh của mình theo tiêu chuẩn quốc tế. Hơn 80 đại gia tôi gặp trong 4 năm qua đều chia sẻ một mẫu số chung: họ rất năng động, khôn ngoan, thông minh, liều lĩnh, thủ đoạn, kiên trì và giỏi ứng biến. Họ biết rất rõ về những trung tâm quyền lực và có liên hệ mật thiết với mọi quan chức còn quyền. Họ đã dựng nên những gia tài đáng kể nhờ biết lợi dụng khe hở luật lệ, chiếm đắc quyền, đặc lợi trong mọi bối cảnh phức tạp và vượt xa đám đông với tài năng đặc thù này.

Tuy vậy, họ đều hiểu rằng khi ra khỏi sân chơi nhà, những lợi thế cạnh tranh nói trên sẽ bốc hơi và sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp họ sẽ ế ẩm so với đồng nghiệp. Ngay cả những công ty công nghệ thông tin (IT) hàng đầu của Việt Nam cũng không đưa ra thị trường đặc sản nào sáng tạo. Các công ty này

thành công ở Việt Nam nhờ làm đại diện cho những công ty đa quốc hay có những hợp đồng béo bở với chính phủ.

Có thể nói là tôi khá bi quan trước khi đặt chân đến Trà Vinh và đi thăm nhà máy của Mỹ Lan. Vợ chồng anh chị Nguyễn Thành Mỹ, Việt kiều từ Canada, đã bỏ ra 6 năm và 1 triệu dollar để tạo dựng công ty này. Thành quả sau cùng là một doanh nghiệp mà tôi vẫn mơ ước vì chính cá nhân mình, sau 42 năm làm ăn khắp thế giới, cũng không thể thực hiện nổi.

Tôi vẫn thường “dạy” các doanh nhân trẻ và các sinh viên đại học về bốn nhân tố tôi cho là cần thiết cho sự thành công: (a) sản phẩm có công nghệ hay cá tính đặc thù để tạo một mức lợi nhuận cao; (b) đội ngũ quản lý bài bản và quan tâm đến phúc lợi của nhân viên; (c) doanh thu bền vững và dòng tiền lưu chuyển mạnh; (d) và trên hết, một tầm nhìn và tư duy sáng tạo, lâu dài cho doanh nghiệp.

Vượt biên và định cư tại Canada vào năm 1979 với hai bàn tay trắng, anh Mỹ đã phải làm bồi bàn, phụ bếp trong suốt 10 năm để có tiền đi học. Anh đậu Tiến Sĩ về hóa học và đi làm cho IBM, Polycom-Kodak thêm 7 năm trước khi vay tiền ra lập công ty riêng. Lợi thế cạnh tranh của anh là những công trình nghiên cứu, bằng sáng chế anh thu nhận sau hơn 20 năm. Dù vậy, anh cũng trải qua bao thăng trầm như nhiều doanh gia khác. Mãi đến 2004, công ty anh mới có chút ổn định và khi về thăm quê ở Trà Vinh, anh nảy sinh ý định thiết lập công ty tại quê nhà như một bày tỏ tri ân.

Khi tôi nhìn 4 khu nhà máy khang trang với 40,000 mét vuông đã xây dựng trong một công viên rộng hơn 20 hectares, tôi mới thấy công phu anh to lớn thế nào, nhất là khi anh kể lại chuyện khởi nghiệp với vài chục công đất ruộng ngập nước anh đã thuê. Lo cho môi trường, anh xây nhà máy xử lý nước thải trước. Hai ấn tượng để tôi kính phục khi thăm nhà máy: đây là nhà máy sạch nhất thế giới (chỉ nhìn tất cả các nhà vệ sinh cho nhân viên sạch thơm như ở một khách sạn 5 sao); và cách gây dựng cho mọi nhân viên một tư duy sống và làm việc như đang ở tại một quốc gia tiên tiến (các anh chị em phần lớn đến từ các gia đình nông dân quanh đồng bằng Cửu Long).

Mô hình kinh doanh của nhà máy là khai thác công nghệ nano để xuất khẩu các loại polymer linh động trong ngành in nhiệt CTP với những laser hồng ngoại hay tử ngoại. Đặt tại môi trường thôn quê cách tỉnh Trà Vinh 15 cây số, nhà

máy như một ốc đảo huyền thoại của Dr. No trong cuốn phim cùng tên của điệp viên James Bond 007.

Hiện nay, với hơn 530 nhân viên, doanh thu của nhà máy chỉ 12 triệu dollars (hơn 70% xuất khẩu) nhưng lợi nhuận lên đến 3 triệu dollars. Trên hết, lương nhân viên cao hơn lương tại các thành phố lớn, cùng với cơ hội thăng tiến tràn ngập vì những khóa đào tạo liên tục của công ty. Công viên nhà máy nhiều cây xanh hơn những khu du lịch sinh thái mà tôi đã đi qua. Quỹ Jaccar của Pháp đầu tư 12 triệu dollars để chiếm 30%, cho công ty một thị giá hơn 40 triệu dollars. Công ty không có một khoản nợ ngân hàng nào. Các tình trạng kinh tế vĩ mô hoàn toàn không ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh. Với 1 triệu dollar và không một thế lực nào “chống lưng”, anh chị Mỹ đã kiếm được rất nhiều tiền cho mình, mọi người liên quan và cả tỉnh Trà Vinh. Chúng ta cần khoảng 1,000 anh chị Mỹ khắp Việt Nam để đất nước bắt kịp đà tiến của nhân loại.

Đêm về, trong buổi trò chuyện với anh chị Mỹ và một số nhân viên quản lý trẻ (không ai trên 30 tuổi), chúng tôi nói về giả thuyết “tư duy quyết định định mệnh” của con người cũng như của doanh nghiệp và ngay cả của quốc gia. Tôi xác định lại niềm tin sâu xa của tôi vào con người Việt, như tôi đã tin vào chị Gấm (bài Niềm Tin Vào Con Người Việt của tôi), như tôi đã tin vào đám thuyền nhân trôi dạt khắp xứ người với hai bàn tay trắng, như tôi đang tin vào thế hệ trẻ hiện nay đang dò dẫm tìm lối thoát trong giông bão; và như tôi vẫn còn tin vào một phép lạ nào đó ở giờ thứ 25.

Niềm tin mà tôi tưởng đã mất lại le lói hiện ra trên một cánh đồng nhỏ vùng Trà Vinh trong những tâm hồn nhân hậu, tử tế không bị ô nhiễm bởi những suy đồi của xã hội bao quanh. Chúng ta còn hy vọng, thì định mệnh quê hương còn thay đổi.

(Bài đã đăng trên tuần báo Doanh Nhân Cuối Tuần số 419 ngày Thứ Sáu 2/9/2011)

Không ngừng đặt câu hỏi

Tất cả bài viết của tôi bắt đầu từ câu nói nằm lòng của Robert Kennedy,” Những nghiên cứu gia nhìn vào sự kiện đang xảy ra và hỏi tại sao. Tôi nhìn vào những sự kiện đã không xảy đến và hỏi tại sao không?” (There are those who look at things the way they are, and ask why... I dream of things that never were, and ask why not?). Đó là tiền đề của cuốn sách “ Tư duy khác về kinh tế và xã hội Việt Nam” tôi vừa hoàn tất.

Tôi luôn nói với các bạn trẻ là thế giới kinh doanh không thiếu tiền mà chỉ thiếu ý tưởng. Những ý tưởng sáng tạo, làm thay đổi thói quen và hành xử, cải thiện hiệu năng vượt bậc là những ý tưởng đã đem lại tài sản hay danh vọng khổng lồ cho nhiều doanh nhân. Người Mỹ gọi chúng là những game-changers hay là những bước tiến đã thay đổi cuộc chơi. Gần đây nhất, Facebook đã khiến một anh sinh viên 24 tuổi Zuckerberg trở thành tỷ phú. Trước đó là các doanh nhân đã sáng lập ra Google, Apple, Microsoft, Intel, IBM, Bell, RCA, Carnegie...tất cả đều là những thanh niên khởi nghiệp với trí tuệ, nghèo và kiên nhẫn. Họ chỉ có ý tưởng, không có tiền và tất cả đều đã thành công trong việc thay đổi phần lớn đời sống nhân loại.

Muốn vậy, họ đã biết đặt câu hỏi chính xác là “tại sao không.?” Họ đã dám đi vào lẽ trái của 99% đám đông. Họ dám có những tư duy khác lạ so với những suy tưởng bình thường của xã hội.

Dĩ nhiên, rất nhiều người, dù thành công hay thất bại, trong bọn họ đã phải trả giá đắt. Từ những mất mát về tiền bạc (thực ra không nhiều vì đa số là nghiên cứu sinh nghèo) đến những mất mát về danh tiếng, thị phi vì xã hội không ưa những người khác biệt. Thậm chí nhiều người còn mất mạng vì ý tưởng hay khám phá lạ đời, như Galileo với giả thuyết trái đất tròn, như Socrates với biện giải logic, như rất nhiều văn nghệ sĩ tư tưởng gia trong các triều đại phong kiến.

Lấy lịch sử làm thí dụ. Ai cũng biết lịch sử luôn luôn được ghi lại bởi những kẻ chiến thắng. Trong những triều đại mà sự phản biện không được phép thực thi thì những câu chuyện ghi trong lịch sử có thể chỉ là những huyền thoại được thêu dệt vẽ vời để tăng uy tín và quyền lực của kẻ thắng. Tuy nhiên,

phần lớn người dân, kể cả những bậc trí thức có chút đầu óc cũng nuốt gọn mọi dối trá trộn lẫn trong sự thật và bán sự thật (half-truths).

Trong một xã hội mà đến 95% dân số sống đời khổ sở và thiếu thốn về những vật chất tối thiểu, thì tư duy của ta phải đi ngược lại suy nghĩ đại chúng và hành xử trái hẳn với những điều mà người dân cho là sự khôn ngoan thường nhật. Muốn thoát ra khỏi giới hạn chật chội của nghèo đói, chúng ta phải có tư duy “ngoài cái hộp” (think out of the box).

Dĩ nhiên, ta phải đối phó thường trực với những ù lì rồi phá phách của những thành phần không muốn đổi thay hay tiến bộ của xã hội vì lợi ích cá nhân, gia đình hay phe nhóm. Không có một tinh thần bất khuất và kiên trì, chúng ta sẽ bỏ cuộc không chóng thì chày, vì sức đề kháng của phe bảo thủ rất mạnh. Cuối cùng, những thay đổi rồi cũng đến, vì cốt lõi của cuộc sống là thay đổi (change is inevitable). Nhưng có thể ta không còn hiện diện để nhìn những đổi thay này.

Chả thế mà chính Einstein cũng phải mĩa mai về đám đông chung quanh mình,” Hai thứ là vô tận trên đời: vũ trụ và sự ngu xuẩn của con người. Thực ra, tôi không chắc về vũ trụ” (Two things are infinite: the universe and human stupidity. And I’m not sure about the universe.”

Tư duy mới sẽ bắt đầu bằng những câu hỏi là tình trạng hiện tại do ai duy trì và họ có những ích lợi gì vào sự ù lì của tình thế? Kế tiếp là những thay đổi sẽ đem đến những cơ hội và rủi ro gì? Ngoài thay đổi, chúng ta có thể tìm được những phương hướng gì khác hơn cả sự thay đổi? Sự suy nghĩ của đám đông là thế này; nếu ta làm ngược lại, thì kết quả gì sẽ xảy đến? Thói quen bắt đầu từ tư duy, liệu ta có thể thay đổi tư duy của người tiêu thụ hay đối tác?

Trong tình trạng cạnh tranh của toàn cầu hóa và thế giới “phẳng”, một tư duy sáng tạo là một vũ khí vô cùng quan trọng cho sự tiên bộ của một cá nhân, một doanh nghiệp hay một quốc gia. Chất xám và phần mềm sẽ là yếu tố quyết định trên thương trường tự do. Giáo dục, đạo đức và môi trường văn hóa là thành phần dinh dưỡng cho nền kinh tế mới. Cuốn sách “Một tư duy mới cho kinh tế và xã hội Việt Nam” của tôi là một đóng góp nhỏ trong tiến trình tăng trưởng của lớp người trẻ hiện nay.

Mời bạn lên đường và đừng quên là Einstein đã nhắc nhở ta,” Điều quan trọng là không ngừng đặt câu hỏi” (The important thing is not to stop questioning).

Những can thiệp vô ích

Sau khi đã hết vốn chánh trị để có thể tung ra gói kích cầu nào khác (QE 3), hai ông Obama và Bernanke dùng một tên mới là “gói giúp việc làm” với 450 tỷ dollars và “gói chuyển đổi trái phiếu” (Operation Twist) với 400 tỷ dollars để cố hồi sinh kinh tế Mỹ. Dĩ nhiên, hai ông phải in thêm tiền hay vay mượn. Sang năm, không những vốn chánh trị của hai ông và đảng Dân Chủ sẽ hết, mà công nợ và sự sụt giá của đồng dollar sẽ gây thêm tác hại cho vận hành kinh tế của Mỹ và toàn cầu qua lạm phát. Hai ông không thể chấp nhận một cuộc suy thoái kinh tế nào, cho dù đó là định luật của thiên 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 sẽ thất bại như trong hai lần trước khi ban hành QE 1 và QE2. Kinh tế sẽ được tác động trong vài ba tháng, rồi thị trường và 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 hiệu động. Chúng không bao giờ chấp nhận ngồi yên cho tình thế tự biến đổi hay cho người lớn chút yên nghĩ để lo liệu công việc của riêng họ. Chúng phải suy nghĩ để đề ra những trò chơi liên tục, ngang ngược và nguy hiểm, cho chúng và mọi người khác.

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 nghiên 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 chánh phủ vào vận hành kinh tế tài chánh. Số liệu cho thấy ở những nước mà chánh phủ biết tiết kiệm tối đa về ngân sách và ít dính líu đến các hoạt động của thị trường, cũng như 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, 2 quốc gia mà người dân phải lãnh búa rìu nặng nề nhất là Bắc Triều Tiên và Zimbabwe.

Ngay cả một ông Tổng Thống Mỹ (Reagan) cũng phải công nhận, “Chánh sách của các chánh phủ 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?

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 tiền nhiều 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. Tôi rất sợ những quan chức rảnh rỗi thì giờ, ngồi nghĩ ra đủ cách để “cứu” dân, nhất là sau khi ngà ngà trên bàn nhậu.

Tệ hại hơn các giải pháp cứu dân là lời kêu gọi để chính phủ tự kinh doanh để kiếm tiền dùm cho dân. Đây là căn bản của lý thuyết “quốc hữu hóa” các tài sản của tư nhân thành xí nghiệp quốc doanh, vì chánh 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 luôn chạy vào túi người khác.

Năm 1945, ông Attlee lên thay ông Churchill làm Thủ tướng nước Anh sau khi vận động thắng cử với tiêu đề hầy “quốc hữu hóa” trên toàn diện nền kinh tế, nhất 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 dời chỗ ra xa khi ông Attlee vừa đến đứng cạnh ông. “Tại sao, ông có điều gì thù ghét tôi chẳng?” Churchill nói, “Hoàn toàn không. Tôi chỉ sợ ông thấy cái kích thước của ##### tôi, ông lại đòi quốc hữu hóa thì phiền lắm”.

Lúc còn là sinh viên năm thứ 3 của đại học, năm 1966, tôi và 2 người bạn Tàu làm “ta ba lô” du lịch Bắc Âu. Ấn tượng nhất trong chuyến lữ hành qua 4

nước là một buổi sáng mùa hè, chúng tôi lấy chiếc 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 đôi nón, 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 “godmorgen” 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 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.

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 thông minh đương đại. 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 Phi Châu.

Thánh địa của tư bản

Sau một cuộc họp dài suốt ngày, tôi cáo lỗi với đối tác, đi ăn một mình và thả bộ trên đường phố. Tôi chợt nhận ra là mình đang đứng giữa lòng Las Vegas, buổi tối Thứ Bảy, nhộn nhịp đám đông, xe cộ và muôn ánh đèn màu rực rỡ. Nhớ lại ta nói nhiều đến sinh thái năng động của các thành phố Á Châu mới nổi, nhưng tôi chắc chắn rằng không đâu có thể sánh bằng Vegas. Đủ mọi sắc dân Âu Á Phi, đủ mọi màu da đen trắng vàng, đủ mọi loại tuổi, mọi loại quần áo phong cách và mọi loại thể hình mập ốm cao lùn. Nhưng họ đều chia sẻ một mẫu số chung: ngất ngây với mùi tiền, mùi tham và mùi vội vã.

Tôn giáo nào cũng có những vị thánh và những thánh địa để giáo dân hướng tâm tư và làm những cuộc hành hương tỏ lòng tôn kính. Người Thiên Chúa giáo tìm về Jesuralem đi lại con đường Thập Tự Giá của chúa Jesus, người Hồi giáo có Mecca và giáo chủ Mohammed, người Phật giáo quỳ dưới cây bồ đề của Phật Thích ca ở Patna. Tôn giáo tư bản có dollar và Las Vegas. Người ta nói nhiều đến New York, nhưng đây chỉ là chỗ để kiếm tiền, muốn hành hương để tìm biểu tượng cho sức mạnh của đồng tiền và những thú vui từ dollar, ta phải đến Las Vegas.

Người ta cũng hay nói về Macau, đỉnh mới của cờ bạc, nhưng vài ba sòng bài lớn và những số tiền khổng lồ thu từ các đại gia Trung Quốc (bao nhiêu là tiền rửa?), không thể cho Macau một phong cách của tư bản đại chúng, đa dạng mà sang trọng như Vegas. Một buổi tối cuối tuần ở Vegas sẽ phô bày tất cả xấu đẹp, sẽ phản ánh mọi đúng sai của triết thuyết tư bản.

Tôi đến Vegas lần đầu vào năm 1964 khi đi một vòng xứ Mỹ du lịch ba lô với vài sinh viên cùng trường. Một con đường lớn giữa sa mạc mênh mông, vài ba sòng bài như ốc đảo, tôi vào Desert Inn, Dunes, Hacienda... như một anh nông dân Cà Mau bước vào Hyatt, Sheraton ở Saigon. Ăn uống và lạ, nhưng không có gì dễ say mê hay cuốn hút (có lẽ tại tôi rất dửng dưng với cờ bạc). Qua các thập niên kế tiếp, tôi đến Vegas khá thường xuyên, vì khi mời các đối tác làm ăn về Los Angeles họp hành, họ không mặn mà lăm. Nhưng ở Vegas, nơi họ có thể ăn chơi cờ bạc, tiệc tùng trác tang và trừ phí tổn thua lỗ vào thuế, ai nấy đều hăng hái. Rồi đến các doanh nhân Trung Quốc vào những năm đầu mở cửa, Vegas là nơi phải dừng chân.

Đế chế Mỹ càng mạnh thì Vegas càng phát triển. Tôi chứng kiến một cuộc đua không mệt mỏi qua năm tháng của các công ty cờ bạc. Wynn tạo danh tiếng với Mirage, Treasure Island rồi cuối cùng là màn khiêu vũ nước hàng đêm ở Bellagio. Adelson trả lời với Venetian sau khi xây Sands thành một trung tâm hội nghị lớn nhất nhì xứ Mỹ. Harrah nhập cuộc với những thầu tóm ngoạn mục dọc The Strip (con đường chính của Vegas) như Bally, Paris, Planet Hollywood, Imperial. Nhiều tên tuổi hàng đầu ngày xưa như Circus Circus, Stardust,... thua cuộc và tụt hậu thảm hại. Nhiều tay chơi vừa nhập cuộc tạo ấn tượng mới với Cosmopolitan, Trump, Aria, City Center, Mandarin, Madalay Bay. Một cuộc đua thật hấp dẫn và sáng tạo để dành thị trường và lợi nhuận, hoàn toàn tự phát kiểu tư bản đại chúng. Dubai, Macau, Shanghai, Singapore... cũng có những cuộc đua, nhưng chỉ là một xếp đặt của giới cầm quyền và cầm tiền, kết quả thường được định đoạt qua “nghị quyết” nên không gì ngạc nhiên, và do đó, không gì đáng kể. Giống như một trận đá bóng, không ai buồn tham dự hay đi coi nếu nhà tổ chức đã xếp đặt sẵn người thua kẻ thắng.

Một thực tế phải hiểu là trong lịch sử loài người, luôn luôn có một đẳng cấp thống trị nhỏ nhoi, cố gắng lợi dụng quyền lực và tiền bạc của mình để áp đặt “giải pháp” của mình trên đại đa số quần chúng. Từ các bộ lạc xa xưa, qua các triều đại phong kiến, thực dân, đến các quốc gia Tây Phương hiện tại hay các xã hội “bình đẳng” như Liên Xô, Trung Quốc... giải pháp thường đem lại một cuộc sống “ngon lành” hơn về đủ phương diện cho giai cấp cầm quyền này. Chế độ tư bản cũng không khác gì. Lợi dụng công sức và tài sản của quần chúng “ngu ngơ” để làm đầy túi tiền cá nhân và phe nhóm mình là thủ thuật tinh vi mà các chính trị gia và đại gia đều thông thạo.

Mục đích như nhau nhưng cách làm thì giới tư bản đã đẩy lên hàng nghệ thuật. Những chế độ dùng roi vọt gông cùm để thúc đẩy ép buộc người dân đang đi dần vào quá khứ. Indonesia của Suharto hay Hàn Quốc của Park Chung Hee ngày nào chỉ còn là dư âm. Tunisia, Lybia, Egypt, Syria... đang được sắp xếp lại. Ở các xã hội tư bản, người dân làm nô lệ với tinh thần hoàn toàn “tự nguyện”. Hai lý do: lòng tham cố hữu của con người và những món nợ ngập đầu.

Triết thuyết tư bản vẽ ra một cuộc chơi hào hứng là ai cũng có thể thắng và đem về một phần thưởng đẹp như mơ. Đây là tiền đề của Las Vegas, của tư

bản. Dĩ nhiên, ai cũng biết là xác xuất cho thấy người thua bạc chiếm đến 95% người tham dự. Ngoài xã hội, cũng không thiếu những người nhận chân ra điều này. Tuy nhiên, giới tư bản còn một tuyệt chiêu khác: mua trước trả sau. Không nơi nào mà một người tay trắng có thể mua nhà, tậu xe, sắm sửa tiêu xài như ở xứ Mỹ. Có thể bạn không muốn nợ, nhưng chắc chắn là vợ con và đa số thành viên gia đình bạn bè sẵn sàng “shop” dùm bạn. Đòi hỏi duy nhất: bạn phải có job và phải nô lệ nghiêm túc. Mất job là mất tất cả.

Vì lòng tham và vì cái giây xích nợ vô hình này, cả trăm triệu nô lệ Mỹ đã đẩy nền kinh tế và xã hội Mỹ lên đỉnh cao thế giới dưới danh nghĩa “thị trường và tự do”. Trong khi đó các xã hội “phong kiến cổ hủ” phải trì trệ trong đồng bùn vì ngu xuẩn. Các lãnh đạo nơi đây không hiểu rằng con ngựa sẽ chạy nhanh hơn nếu bạn treo trước đầu nó một củ cà rốt tươi ngon; chứ không thể dùng roi siết cương suốt chặng đường dài.

Cuối cùng, Đặng Tiểu Bình và cận thần hiểu được điều này. Họ đã dùng lòng tham và miếng mồi tư bản giàu có để kích thích cả tỷ nô lệ sửa đổi định mệnh Trung Quốc và củng cố tài sản cũng như quyền lực của đảng cấp thống trị. Họ thành công vượt mơ ước, nhưng vẫn phải núp mình dưới nhiều tên gọi nghe trái tai. Thực sự, Trung Quốc là một quốc gia tư bản gấp nhiều lần so với Mỹ, nếu bạn xem xét kỹ các chương trình phúc lợi xã hội hay quyền lực của các nhóm lợi ích của xứ này.

Nhất là trong thời điểm hiện tại khi xứ Mỹ phải chi tiêu cả ngàn tỷ dollar mỗi năm cho các nô lệ nghèo và già (vì lá phiếu của dân chủ); chưa nói đến cả ngàn tỷ dollar khác để bảo vệ hình ảnh của đế chế (Iraq, Afghanistan) và quyền lợi của tư bản (các công ty đa quốc). Trung Quốc không bị gánh nặng này. Cho nên, tôi sẽ không ngạc nhiên nếu trong vòng 20 năm nữa, thánh địa của tư bản sẽ được dời qua một địa điểm nào tại Trung Quốc. Nhưng không phải loại tư bản đại chúng, muôn màu và đa dạng như Vegas, mà là loại tư bản của phe nhóm, ích kỷ, tàn nhẫn và đơn điệu với chút quê mùa.

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

VIỆT NAM VÀ TRUNG QUỐC 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 đặt vấn đề là nếu Trung Quốc trở thành siêu cường, qua mặt Mỹ thì ảnh hưởng gì sẽ đến với chuyện làm ăn của chúng ta với họ?

Xin trả lời vấn đề là Trung Quốc sẽ qua mặt Mỹ về GDP 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, về sức mạnh quân sự, về văn minh văn hóa, về GDP mỗi 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.

Trước hết, cá tính căn bản của người Trung Quốc trong kinh doanh là thủ đoạn, tinh ranh và khôn khéo không kém gì người Do Thái. Sau 70 năm bị kềm kẹp và khổ sở, họ tạo thêm thói quen tàn nhẫn, vô luân nhưng rất 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 người Trung Quốc không ưa người Việt. Cách đây 4 năm, tôi có đọc một khảo sát của Sina.com hỏi về những dân tộc mà người Trung Quốc yêu và ghét. Người Nhật Bản đứng hàng

đầu về sự thù ghét vì những hành động xảy ra giữa Thế Chiến II khi Nhật xâm chiếm Trung Quốc. Nhưng rất ngạc nhiên là người Việt đứng hàng thứ hai sau Nhật. Không những ghét, người Trung Quốc thường cho mình là “thầy” của người Việt, vì họ cho rằng tất cả văn hóa, lịch sử của Việt Nam là một cóp nhặt sao bản của Trung Quốc. Thái độ ghét và trịch thượng 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 “cơ 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.

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 4 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. Đồng nhất là thị trường của 600 triệu người nghèo khổ tại thôn quê với thu nhập dưới 8,000 Yuan 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 dành 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.

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. Và lại, với một

nền kinh tế thứ hai thế giới về GDP, thị trường Trung Quốc là một miếng ăn béo bở cho 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 giấy 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 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 Á Châu...

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.

mizaru, kikazaru, iwazaru

Những đêm thao thức, tôi thường ra nhìn 3 bức tượng và suy nghĩ mông lung. Tôi không hiểu tại sao các con khỉ được sáng tác thường là những con khỉ già? Có lẽ tại khi già rồi thì các con khỉ mới có được cái khôn ngoan biết “kính nhi viễn chi” không muốn bàn ra nói vô những điều vô ích?

mizaru, kikazaru, iwazaru Sau mấy bài bị kiểm duyệt vì nhạy cảm, tuần này bài viết của tôi là một chuyện cổ tích, đơn giản và ngắn gọn nhiều. Chuyện dường như xuất phát từ Ấn Độ vào thế kỷ thứ 15 và truyền lại qua những tác phẩm nghệ thuật khắp Á Châu.

Tất cả câu chuyện thực sự chỉ là tượng hình của ba con khỉ, ở nhiều tư thế và động thái. Một con tự bịt mắt, một con bịt tai, một con bịt miệng. KHÔNG THẤY GÌ, KHÔNG NGHE GÌ, KHÔNG NÓI GÌ. Những bức tượng và tranh vẽ chỉ ghi chú giản dị các lời nói trên, ngôn ngữ Nhật là “mizaru, kikazaru và iwazaru”. Anh ngữ thì gồm “dont see, dont hear, dont speak”; hay có nơi viết là “see no evil, hear no evil, speak no evil”. Tôi có mua được 3 tượng bằng đồng ở Tứ Xuyên, để trong phòng khách rất đẹp.

Những đêm thao thức, tôi thường ra nhìn 3 bức tượng và suy nghĩ mông lung. Tôi không hiểu tại sao các con khỉ được sáng tác thường là những con khỉ già? Có lẽ tại khi già rồi thì các con khỉ mới có được cái khôn ngoan biết “kính nhi viễn chi” không muốn bàn ra nói vô những điều vô ích? Hay tại tuổi già thường đem lại cho người ta sự khiếp nhược đầu hàng?

Tôi cũng không biết những con khỉ già này có một quá khứ gì hào hùng để thôi phồng lên cho con cháu nghe, sau những châu rượu ngất ngây? Hay tất cả chỉ là hoang tưởng ngu dốt của một tuổi trẻ hăng say bị lường gạt? Những con khỉ già này có gì bám víu nâng đỡ để còn giữ cho mình chút hãnh diện và tự trọng? Hay ngoài chút tài sản và lợi ích cá nhân gia đình, chúng chỉ có một trống vắng toàn diện không còn lý tưởng hay niềm tin?

Có phải những con khỉ già im lìm trong bóng tối của đêm dài là biểu hiện của một tuyệt vọng sau cùng về bản thân mình và về xã hội chung quanh?

Đề đối phó với suy phát

Khi nền kinh tế đang suy yếu, mà chính phủ vẫn nỗ lực cứu ngân hàng, bất động sản và doanh nghiệp nhà nước, thì việc in tiền và vay nợ sẽ tiếp tục. Trong khi đó ngân sách chi tiêu của chính phủ và tiêu xài của người dân không cắt giảm, thì bội chi sẽ gia tăng.

Đề đối phó với suy phát Căn nguyên của lạm phát (inflation) thường là sự gia tăng cung tiền bằng nợ vay hay bằng cách in tiền, khiến lưu lượng tiền trong nền kinh tế dư thừa, tạo nên việc giảm giá trị của bản tệ. Dĩ nhiên, giá hàng hóa phải nâng cao hơn để bù vào hao hụt cho phí tổn của sản xuất và bảo tồn mức lời. Lạm phát leo thang cho tới khi nền kinh tế tăng trưởng chậm lại, doanh nghiệp buộc phải hạ giá thành sản phẩm vì nhu cầu tiêu thụ sụt giảm do tỷ lệ thất nghiệp tăng; và khi đó, cung tiền hạ xuống, nền kinh tế rơi vào giảm phát (deflation).

Suy phát (stagflation) lại là hiện tượng hơi nghịch lý, không thuần túy đi theo chiều hướng lạm hay giảm, mà bao gồm cả hai diễn biến trái chiều này. Giá hàng hóa leo thang vì bản tệ mất giá, trong khi kinh tế vẫn suy thoái vì thất nghiệp cao và nhu cầu tiêu xài giảm. Hiện tượng suy phát chỉ mới xảy ra một vài lần trong lịch sử. Cuộc suy phát của nền kinh tế Mỹ kéo dài trong thập niên 1970s là một điển hình.

Cuộc suy phát ở Mỹ

Năm 1970, nền kinh tế Mỹ đối mặt với nhiều tiền đề của suy phát, nhất là chiến lược siết lượng cung và tăng giá bán của tổ chức các nước xuất khẩu dầu OPEC. Nếu tính theo thị giá USD thời nay thì năm 1971, dầu thô từ \$20/thùng đã tăng vọt lên gấp 5 lần sau khi OPEC ra tay, kéo theo mọi giá cả hàng hóa cùng tăng. Cũng năm 1971, Tổng thống Mỹ Richard Nixon rút khỏi hiệp thương tiền tệ Bretton Woods. Đồng USD đang được cam kết “neo” vào vàng với mức quy đổi \$ 35 / 1 ounce, trở thành đồng tiền tự do thả nổi. Việc in tiền của Chính phủ dễ dàng hơn khi không còn phụ thuộc bản vị vàng, nhưng niềm tin của người dân vào đồng đô la Mỹ cũng sụt giảm mạnh. Trong khi đó, ngân sách cũng bị hao tổn với chiến tranh tại Việt Nam.

Lượng cung USD tăng, sức mua chưa giảm, hàng hóa tăng, gây nên lạm phát phi mã. Chuỗi đồng hành của chi phí đẩy (cost push), chi phí cầu kéo (demand-pull) lẫn cung tiền cao đã khiến mức lạm phát của nước Mỹ lên đến 14% vào thời điểm 1978 và 1980. Trong 3-4 năm sau, nền kinh tế Mỹ khập khễnh với tỷ lệ tăng trưởng -1 đến 1% GDP, và thất nghiệp lên đến hơn 8% tạo thêm gánh nặng cho chính sách an sinh xã hội và ngân sách.

Reagan và giải pháp

Năm 1980, Tổng thống Reagan đắc cử, bổ nhiệm ông Paul Volcker vào vị trí Chủ tịch Cục dự trữ liên bang Mỹ (Federal Reserve). Hai ông coi việc tăng giá trị USD thành một bản tệ mạnh là cốt lõi của chính sách mới. Volcker siết chặt cung tiền, giữ lãi suất tín dụng thật cao, và giá hàng hóa bắt đầu giảm nhiệt. Giải pháp của ông đẩy nhiều công ty yếu kém, bao gồm cả ngân hàng và các tập đoàn lớn, đi đến phá sản.

Nhưng sau cuộc thanh lọc, một loạt các biện pháp hành chính nhằm cắt giảm thuế, hủy bỏ đi các luật lệ trói buộc doanh nghiệp được ban hành đã thúc đẩy kinh doanh và hồi sức nền kinh tế. Những doanh nghiệp tư nhân vừa và nhỏ (SMEs) trở thành mũi nhọn và phân khúc này kéo nguyên đoàn tàu kinh tế Mỹ vượt bão và tăng trưởng mạnh mẽ. Tổng thống Reagan tái đắc cử và nước Mỹ bước vào một thời kỳ ổn định kinh tế khá dài, qua đến thời của Tổng thống Bill Clinton.

Suy phát và cơ hội tái diễn

Ngày nay, nước Mỹ dường như đang quay trở lại thập niên 70s, với chính sách đồng đô la yếu và lãi suất tín dụng thật thấp của đương kim Chủ tịch Fed Ben Bernanke. Chính phủ in tiền thêm, nợ công và tư chồng chất, chính phủ dùng 1.300 tỷ USD để cứu nguy ngân hàng lớn, ngành sản xuất xuống dốc và tỷ lệ thất nghiệp tăng trên 10%. Nhiều dự báo cho rằng mức tăng trưởng GDP 3-4 năm tới của Mỹ không thể vượt ngưỡng 2%.

Tôi cho rằng song song với giảm sút GDP, lạm phát tại Mỹ sẽ tăng lên tới 5-6% sau 2012. Lý do là chính phủ vẫn tiếp tục phải vay mượn hay in tiền thêm khiến đồng đô la sụt giá, và lãi suất của trái phiếu chính phủ phải gia tăng để thu hút nhà đầu tư, nhất là khi các quốc gia châu Âu cũng rơi vào tình trạng xoay nợ. Nói cách khác, suy phát sẽ là một tình trạng có khả năng xảy ra tại

Mỹ vào thời gian tới. Tuy nhiên, mức độ suy phát sẽ không quá trầm trọng như đã diễn ra ở thập niên 70s. Hai lý do: Trung Quốc vẫn dư thừa nguồn cung hàng hóa và USD vẫn là bản vị thanh toán của thế giới.

Suy phát tại Việt Nam

Theo tôi, kinh tế Việt Nam vừa bắt đầu tình trạng suy phát dù tăng trưởng GDP được thống kê là đã đạt đến 6% vào 6 tháng đầu 2011. Lạm phát đang ở mức 19%, đồng VND cao hơn giá trị thực khoảng 17%, lãi suất cho doanh nghiệp vẫn trên 20% và các nguồn ngoại tệ (FDI, kiều hối, FII...) giảm xuống khá tệ hại. Đến cuối năm nay, Việt Nam sẽ đối mặt với những vấn nạn đã làm điên đầu Reagan và Volcker 20 năm trước.

Khi nền kinh tế đang suy yếu, mà chính phủ vẫn nỗ lực cứu ngân hàng, bất động sản và doanh nghiệp nhà nước, thì việc in tiền và vay nợ sẽ tiếp tục. Trong khi đó ngân sách chi tiêu của chính phủ và tiêu xài của người dân không cắt giảm, thì bội chi sẽ gia tăng. Suy phát sẽ trầm trọng và sự lụn bại của kinh tế tài chánh sẽ dẫn đến những hậu quả khó lường.

Một giải pháp cho Việt Nam?

Tôi không có đủ dữ kiện và số liệu thực (khác với những gì công bố) để đưa ra một giải pháp cụ thể. Nhưng nếu chúng ta mời ông Volcker qua đây để tư vấn, tôi chắc ông sẽ khuyên cáo chánh phủ ban hành một nghị quyết gồm những đường lối như sau:

Giữ vững giá trị của đồng VND bằng cách “neo” sự quy đổi của tiền vào một rổ các bản tệ căn bản (USD, Euro, Yen) và vàng. Cho VND được tự do chuyển đổi. Niềm tin sẽ ào ạt quay lại VND và VND có thể mạnh hơn cả USD.

Không cứu trợ bất cứ một ngân hàng, doanh nghiệp nào, dù công hay tư. Để mặc cho tất cả bong bóng, từ bất động sản đến chứng khoán, vỡ mà không can thiệp. Không hỗ trợ bù đắp cho những dự án FDI lấy đất nông nghiệp, phi sản xuất và hủy hoại môi trường.

Bán tất cả doanh nghiệp nhà nước trong vòng 5 năm và đem nợ công của chánh phủ xuống dưới mức 10% của GDP.

Giảm ngân sách 10% trong năm đầu và tiếp tục xuống đến 50% sau 5 năm.

Khuyến khích doanh nghiệp tư với chương trình dẹp bỏ rào cản pháp lý; thể hiện chánh sách thị trường rõ ràng với một sân chơi bằng phẳng; cắt bỏ gánh nặng “phong bì” cho doanh nghiệp.

Giải pháp này sẽ khiến nền kinh tế xáo trộn trong những năm đầu vì doanh nhân và người dân sẽ phải điều chỉnh tư duy và hành xử. Nhưng tôi chắc chắn là Việt Nam sẽ tăng trưởng mạnh sau 4 năm và tài chánh quốc gia cũng như của người dân sẽ cải thiện nhanh chóng.

Suy phát có thể là kích thích tố để chánh phủ làm điều “đúng” và đưa Việt Nam trở lại với mức sống tiến bộ như các quốc gia phát triển ở Châu Á. Đây là thành quả mà người dân Việt xứng đáng với những cố gắng và hy sinh sau 40 năm trì trệ.

Giấc mơ hạnh phúc

Dĩ nhiên, có đến 90% nhân loại thất vọng không ít thì nhiều với các huyền thoại này. Số còn lại là các “con cháu” (5%) và những thằng điên mất trí nhớ (5%). Nhưng đại đa số của 90% này thường chấp nhận trong im lặng vì “ai cũng thế”, vì “hoàn cảnh nước ta”, vì “định mệnh đã an bài”, vì “để sống qua ngày”, vì “bố mẹ hay vợ chồng bảo thế”, vì “sợ bị sờ gáy”, hay vì “biết làm gì bây giờ”???

Tôi không biết khi mới sinh ra, một đứa bé có bản năng gì khác ngoài khoái lạc về chuyện bú, ngủ và tè. Thực ra, cho đến giờ này, tôi và nhiều người khác vẫn còn giữ bản năng đơn giản này. Tuy nhiên, khi chúng ta lớn lên, xã hội và gia đình bắt đầu nhồi vào đầu óc ta nhiều chuyện phức tạp hơn liên quan đến khoái lạc và hạnh phúc. Dọc đường, đôi khi cái bản năng kia biến mất.

Bắt đầu là những câu chuyện cổ tích về hoàng tử và công chúa với những kết cục luôn luôn có hậu: sau những gian nan, tranh đấu, kẻ gian tà bị trừng trị và hoàng tử đưa công chúa vào chốn thần tiên nơi hạnh phúc không bao giờ chấm dứt. Ngay cả khi bị bà phù thủy biến thành con ếch, một nụ hôn nồng nàn của một trinh nữ (phải là trinh nữ? Angelina không giúp được? ông bà ta đặt chuẩn mực khá cao) cũng làm chàng hoàng tử hồi sinh trong dáng dấp của... Prince Charles hay Mr. Đàm?

Sau đó là những cuốn sách giáo khoa thư thời tiểu học, nói về một thế giới nghèo nhưng sạch, nơi người thầy và phụ huynh thì khả kính và đạo đức, nơi học trò rất chuyên cần và ngoan ngoãn; và những đứa trẻ xấu luôn cải tà quy chánh. Ngoài sách vở, những tôn giáo luôn truyền giảng về thiện và ác, về một Đấng Cứu Thế hay Đức Bò Tát hay Nhà Tiên Tri sẽ cứu rỗi mọi tín đồ để đem về một loại thiên đường nào đó. Thích nhất là đạo Hồi, nếu tử vì đạo, sẽ được sống đời đời với bảy trinh nữ (tôi hay thắc mắc là tại sao chỉ có bảy, đã là chuyện không kiểm chứng được thì 70 có phải vui hơn không?)

Lớn hơn nữa, ta được dạy dỗ về lòng yêu nước, về lịch sử hào hùng của dân tộc, về những hy sinh của các anh hùng vĩ nhân trong quá khứ. Ở một vài quốc gia, thanh niên còn phải học về nghĩa vụ quốc tế, thế giới đại đồng và lý

tưởng vô sản. Bao nhiêu là trách nhiệm đã được đặt trên vai thế hệ trẻ, thúc đẩy họ phải sử dụng bầu nhiệt huyết và cả xương máu, đứng lên đáp lời sông núi hầu đem lại cho mọi người dân một cuộc sống ấm no như mơ ước. Ở Mỹ, giấc mơ trung lưu là căn nhà với ngôi vườn xanh bao quanh bởi hàng rào trắng, một hồ bơi, hai chiếc xe ô tô và vài chục thẻ tín dụng.

Các lãnh tụ được đánh bóng thật trong sáng như những chiếc gương đồng trên bàn thờ ngày mùng một Tết. Các bài thơ, bài hát nhắc nhở hàng ngày hàng giờ những thành quả siêu nhân và siêu thực để chúng ta có được ngày nay. Đó là đỉnh cao của hạnh phúc loài người khi được cúi đầu kính cẩn tỏ lòng thương tiếc và ngưỡng mộ. Dù không cuồng nhiệt về chính trị bằng các dân tộc khác, một đứa bé sinh ra và lớn lên ở Mỹ thường mơ ngày lớn lên được đi thăm đài tưởng niệm Washington hay Lincoln hơn là viếng thác Niagra hay Las Vegas.

Dĩ nhiên, có đến 90% nhân loại thất vọng không ít thì nhiều với các huyền thoại này. Số còn lại là các “con cháu” (5%) và những thằng điên mất trí nhớ (5%). Nhưng đại đa số của 90% này thường chấp nhận trong im lặng vì “ai cũng thế”, vì “hoàn cảnh nước ta”, vì “định mệnh đã an bài”, vì “để sống qua ngày”, vì “bố mẹ hay vợ chồng bảo thế”, vì “sợ bị sờ gáy”, hay vì “biết làm gì bây giờ”???

Cho nên, các hoàng tử phải đầu tắt mặt tối đi làm kiếm sống, các công chúa vất vả nói nhiều đâm ra mập ú, con cái thì nuôi không xuể, vợ chồng gây gỗ vì đủ mọi chuyện từ tiền bạc tới bạn bè, từ nhậu nhẹt đến nợ nần. Không ai còn thì giờ để suy ngẫm về các chuyện cổ tích ngày xưa hay các biểu ngữ đảng ngáp đường...

Các anh hùng sau chiến tranh hay cách mạng cũng thường bị thất sủng vì không ai cần mình nữa. Nhiều người phải đem huân chương đi cầm bán để có chút tiền; người may mắn hơn, thân thể đầu óc còn nguyên vẹn thì cố tìm việc làm, cam phận sống đời con kiến ngoan. Tôi đã gặp đủ mọi hình ảnh này từ Mỹ (cựu chiến binh từ Afghanistan, Iraq) đến Âu (các cựu chiến binh của Kosovo, Chechen) đến Á Phi. Nhiều đắng cay buồn rầu nhưng vẫn tin là những hy sinh cao quý của mình đã xây dựng một tương lai tốt đẹp hơn cho đất nước.

Các lãnh tụ và đảng cấp cầm quyền ở mọi xã hội được bao quanh bởi những tư vấn rất thông minh và xảo quyệt (ít nhất cũng hơn xa tầng lớp nhân dân).

Bàn tay thép bọc nhung luôn ẩn mình sau những lý tưởng cao cả tuyệt vời, những thù dật thần thánh, những triết thuyết hợp thời trang...nhưng mục đích chính là để củng cố quyền lực và tài sản cho mình, gia đình mình, phe nhóm mình hay các bộ hạ trung thành. Ở các nước dân chủ Âu Mỹ, trò bịp bợm nói láo để kiếm phiếu khá phổ thông; ở các nước lạc hậu hơn, các chính trị gia thuộc lòng câu nói của Mao Trạch Đông,” quyền lực thoát ra từ nòng súng”.

Tôi thích những xã hội thời ăn lông ở lỗ: anh chị nào săn mỗi giòi hay có thân thể lực lưỡng thường tự phong mình làm lãnh tụ. Ngay cả lịch sử gần đây, từ thế kỷ 5 đến 15 (Dark Age), khi các quân đội của “bọn man rợ” chiến thắng đế chế La Mã, chúng chia Âu Châu ra làm nhiều lãnh địa, mỗi lãnh tụ một địa phương, tha hồ “cướp-hiếp-giết-thâu thuế” theo ý thích của mình, không cần hiến pháp hay quốc hội gì ráo. Ít nhất, các bạn này cũng thể hiện một tinh thần “minh bạch và trung thực” đúng như sự đòi hỏi của các nhà đầu tư.

Văn minh Trung Quốc đẻ ra chuyện Hoàng Đế được Trời bổ nhiệm để “thề thiên hành đạo” (có lẽ sau một kỳ thi tuyển kiểu Vietnam Idol nơi chốn thiên đình) và mọi con dân phải làm nô lệ cho Thiên Tử. Còn Âu Châu khi Thiên Chúa Giáo lên ngôi, các vị vua phải được phong sắc bởi Đức Giáo Hoàng, người đại diện của con Trời (Đức Jesus). Tóm lại, các quân sư hiểu rằng quyền lực chính trị tạo dựng bởi tôn giáo thường bền vững hơn.

Các chính trị gia không có tôn giáo “chống lưng” thì phải hứa hẹn gì khác với đám dân ngu. Hiến pháp Mỹ ngoài tự do, công lý còn phải bảo đảm cho người dân “quyền theo đuổi hạnh phúc” (the pursuit of happiness). Vài nước khác can đảm hơn, bảo đảm luôn “hạnh phúc” cho mọi người. Hồi đi học, tôi mê say một con bé tóc vàng có khuôn mặt thiên thần như công chúa trong chuyện cổ. Nhưng hắn lại cặp kè một thằng trông rất vũ phu, vạm vỡ. Tôi đã định viết thư cho Quốc Hội Mỹ về cái quyền theo đuổi hạnh phúc của tôi đang bị thằng khốn này vi phạm. Nhưng dù ngu đến đâu, tôi cũng biết là hiến pháp Mỹ không giúp tôi tránh được cú đâm thép của tên này. Nếu ở một quốc gia khác, tôi đã được chánh quyền ban phát cho cái hạnh phúc với người đẹp cổ tích đó.

Theo thuyết tiến hóa của Darwin, con người đã tiến bộ rất xa rất nhanh. Trí não con người thời Internet có lẽ thông minh gấp triệu lần bộ nhớ hay phần mềm của tổ tiên chúng ta (những con khỉ già). Nhưng trong những canh bạc bịp, đầu óc chúng ta cũng không khác gì các bạc tổ tiên này. Có lẽ vì vậy

những ông trí thức rởm như tôi đành phải tự nhủ, Mizaru, kikazaru, iwazaru (*).

Cơ hội đột phá của kinh tế Việt Nam

Trong các phân tích về cơ hội đầu tư hay tài trợ của Quỹ Viasa, 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 chánh sách phát triển kinh tế, chúng ta đã cố gắng rập khuôn 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 công nghệ ngốn nhiều ngoại hối và tạo nhập siêu khổng lồ 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 gì 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 dân quê. 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 chúng ta không có lợi thế cạnh tranh, nhưng nông nghiệp 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 hụt hẫng 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, thời 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 hứa hẹn.

Mô hình Do Thái

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 việc 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 Âu Châu và cả cho vùng đất màu mỡ Phi Châu.

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 số lượng gạo, cà phê, cao su, hải sản xuất khẩu luôn là “top ten” của thế giới.

Người nông dân đã đạt các đỉnh cao này với sự trợ giúp rất trọng trượng của chánh phủ. Trong khi đó, các quan làng xã đã đẻ ra bao nhiêu luật lệ “hành là chính”, bao nhiêu phí chính thức và phong bì đen đỏ, bao nhiêu thủ thuật cướp đất xây sân golf và khu công nghiệp? Nếu chánh phủ có một chánh sách thực tiễn để tạo mũi nhọn cho nông nghiệp như Israel đã làm, thì kinh tế chúng ta đã phát triển sạch và bền vững như thế nào trong 20 năm qua?

Cơ hội đột phá

Với những bế tắc của lối kinh doanh thời thượng nhưng “chấp 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 mình không phải là một nông dân, cũng không là một chuyên gia về kinh tế nông nghiệp. Đây hoàn toàn là một chia sẻ phiến diện của kẻ đứng ngoài dựa trên những cảm nhận chủ quan. Nhưng theo tôi, chánh phủ có thể làm ba việc đơn giản và không tốn kém gì cho ngân sách:

Để cho người dân làng xã bầu lên các “quan 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 tạo 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 một 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.

Tôi cũng xin minh xác là khi quay về với một nền kinh tế nông nghiệp, tôi không cổ súy những nếp sống quê mùa với các ông Lý Trưởng, quan chức làng xã, dân xâu thuế và cường hào ác bá của hơn 100 năm trước như chuyện kể của 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 sẽ trở thành một quốc gia nông nghiệp hàng đầu của thế giới.

Quảng gánh nợ đi mà vui sống

Trên chuyến bay về lại Việt Nam, một giáo sư kinh tế ngồi cạnh đã làm tôi cười ngất khi anh bàn thảo suy tư là tài chánh hoàn cầu sẽ thay đổi ra sao “nếu” Hy Lạp phá sản không trả nổi nợ. Anh này sống trong tháp ngà hơi lâu. Nếu anh chịu khó ghé thăm hay đọc qua lịch sử cận đại của Hy Lạp, anh sẽ biết rằng người dân Hy Lạp không bao giờ trả thuế dù bị đòi. Thói quen này cũng được các ngài chánh trị gia nghiêm túc như Tổng Thống, Thủ Tướng, Nghị Sĩ...triệt để áp dụng. Thuế còn không trả thì làm sao dân Hy Lạp sẽ “lo” trả nợ công?

Những ồn ào từ các mạng truyền thông chỉ là áp lực từ các ngân hàng lớn đe các lãnh đạo của EU (Liên Hiệp Âu Châu) phải đứng ra cứu bồ và lấy tiền dân Đức, dân Pháp trả nợ dùm Hy Lạp. Tôi chắc chắn với anh bạn là Hy Lạp sẽ không bao giờ trả nợ. Nếu Thủ Tướng Đức Merkel và Tổng Thống Pháp Sarkozy không còn vốn chánh trị để đồ tiền dân vào các thùng lũng PIGS (Portugal, Ireland, Greece and Spain), thì EU coi như sắp giải thể. Tôi còn nói anh nhớ đọc bài “Kẻ cắp gặp bà già” tôi viết cách đây mấy tháng.

Thực ra, nếu các nhà trí thức biết chút đỉnh về lịch sử kinh tế thì chuyện Hy Lạp là một chuyện hết sức bình thường. Vì tham và ngu, các vị quản lý ngân hàng thường đem tiền cho vay bừa bãi đến những quốc gia và dân tộc mà họ biết là vô trách nhiệm và hư đốn. Mục tiêu là kiếm phí cho vay và lãi suất để có bonus cuối năm và nghề nghiệp được thăng tiến. Các quốc gia có chánh phủ quản lý tốt thường ít khi vay mượn và do đó, không phải là khách hàng tốt.

Năm 2001, Argentina vay nợ ngập đầu như Hy Lạp và tuyên bố sẽ không trả nợ dollar bằng dollar nữa mà sẽ trả bằng peso. Vì họ tha hồ in tiền peso, nên tất cả nợ của Argentina từ chánh phủ đến người dân bị (hay được) giảm giá hơn 80%. Nhà nước thì đã in sẵn mấy đêm hôm trước tiền peso, còn các doanh nghiệp tư nhân thì hồ hởi trả nợ bằng đồng peso rẻ mạt. Các ngân hàng Âu Mỹ méo mặt, nhiều quan giám đốc phải từ chức, nhưng chẳng ai chết trong vụ quỵt nợ lớn lao này. Vài năm sau, các giám đốc ngân hàng mới lại cần bonus và lãi suất, nên họ cố quên chuyện cũ và lại cho Argentina vay thoải mái.

Bài học này được Mexico và Brazil học hỏi, dọa đem áp dụng để tránh trả nợ. Các viên chức của Quỹ Tiền Tệ Thế Giới (IMF) sợ ảnh hưởng toàn cầu, nên phải lạy lục mãi, Mexico và Brazil mới nhận tiền IMF và bỏ ý định bắt chước Argentina.

Xa hơn nữa trong lịch sử, ta thấy Hitler tuyên bố không trả nợ cho các chủ nợ Âu Mỹ vào năm 1933 và các lãnh đạo Âu Mỹ chỉ biết cười trừ. Số nợ tương đương với 100 ngàn tấn vàng và dĩ nhiên, Đức phải mất cả 300 năm mới thanh toán nổi, nên Hitler chỉ cần nói NEIN. Trước đó, năm 1918, khi đế quốc Áo-Hung (Austrian-Hungary) sụp đổ, bản tệ Austro-Marks bị xóa sổ và các nước liên minh lại quay về với tiền cũ của mình như drachma cho Hy Lạp, marks cho Đức và peseta cho Tây Ban Nha. Gần đây, Mahathir của Mã Lai không cho dollar xuất khẩu khi đối diện với nợ dư do cuộc khủng hoảng tài chính Á Châu năm 1997 đem lại.

Cho nên khi các nhà kinh tế Việt lo lắng là nợ chính phủ đã lên đến 52% GDP và nếu tính thêm nợ của các doanh nghiệp nhà nước thì có lẽ nợ công Việt Nam đã vượt ngưỡng 100% GDP. Cộng vào nợ tư nhân bằng dollar hay Euro hay Yen thì Việt Nam có thể qua mặt Mỹ và gần ngang hàng với Hy Lạp về nợ nần.

Nhưng tôi nhìn sự cố này với một góc cạnh khác biệt. Trong khi Mỹ không thể xù nợ vì sĩ diện của đế chế và EU không muốn giải thể vì nợ Hy Lạp, thì chúng ta chẳng có gì để mất. Một cá nhân bị phá sản phải chịu nhiều áp lực như mất nhà, mất xe..(cũng dễ bị mất vợ con và nhân tình nữa). Nhưng một quốc gia phá sản thì lại được tiếng tăm là dũng cảm, dám thách thức Âu Mỹ và nền kinh tế toàn cầu hóa. Tôi cũng tò mò muốn xem các chuyên gia IMF lảng xảng qua Việt Nam van lạy, “ông đừng chơi trò này, ông cần bao nhiêu tôi cho mượn thêm”.

Cho nên, tôi khuyên các quan chức là cứ vay mượn thoải mái, nhất là tiền nhân dân tệ (RMB) của Trung Quốc đang tìm chỗ đậu. Khi nợ công lên đến 200% GDP, ta sẽ ra một quyết nghị số 35 là sẽ trả mọi món nợ bằng tiền VN đồng, kể cả nợ tư (tất cả đại gia Việt sẽ tri ơn chính phủ). Tôi đảm bảo cuộc sống của dân Việt sẽ không bị chút ảnh hưởng gì, ngoài việc các cậu ấm cô chiêu sẽ không còn xài được hàng hiệu, các đại gia không còn được nhận Hennessy hay Moet và các quan chức cũng hết cơ hội kiêm chác với các dự án khủng. Thế giới sẽ không cho Việt Nam vay nợ trong vài ba năm để trừng

phạt, nhưng đây là liều thuốc tốt vì nó tập cho chánh phủ và người dân lối tiêu xài trong khả năng thu nhập của mình.

Mặt trời vẫn mọc, không ai chết, cha mẹ có thì giờ dạy dỗ con cháu và thế giới chúng ta sẽ an bình hơn một chút.

Một cơ hội đột phá khác của Việt Nam

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.

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 của nông nghiệp có thể tạo một lực đẩy mới nhờ lợi thế cạnh tranh thiên nhiên và kinh nghiệm ngàn năm về canh tác.

Tôi cũng xác định là chánh sách kinh tế hiện tại, đầu tư tiền bạc và ưu đãi lớn lao vào 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 với 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 lãnh 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 một 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 một hệ thống xa lộ, cảng biển, đường sắt... khắp nước. Đầu tư vào phần mềm cho một video game như Grand Theft Auto IV tốn khoảng 20 triệu dollars và mất 8 tháng; nhưng đã đem lại một doanh thu hơn 500 triệu dollars 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, một đầu tư khoảng 2 tỷ dollar khắp thế giới, một thương hiệu hàng đầu quốc tế; nhưng lợi nhuận chỉ xấp xỉ với 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 (Nhật), họ ước tính là phí tổn này ở Việt Nam cao hơn Thái Lan hay Mã Lai 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, chánh phủ và người dân có thể bớt phá rừng, bán khoáng sản hay đem rác công nghệ về chôn cất dùm 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 dị ứng mà chánh phủ và các thế lực bảo thủ của xã hội không thể “sống chung hòa bình” được. Thứ hai, chánh 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 như 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 v.v...

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 tầng trưởng IT năng động cho các thanh niên thành phố là một giao hợp lý tưởng trong sự phát triển quốc gia. Với tư duy đột phá mới, chúng ta có thể thành công trên căn bản “sạch và bền vững” và chúng ta có thể đuổi kịp hoặc thậm chí, qua mặt các láng giềng ASEAN về GDP mỗi đầu người; hay tốt hơn, về chất lượng cuộc sống.

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

Thế hệ 9x: Làm quan hay làm ăn?

Vì chúng ta còn sống trong quá khứ, tôi hiểu ra là thế hệ “trí thức” tiếp nối của Việt Nam vẫn coi chuyện làm quan là con đường của lựa chọn. Làm doanh nhân vất vả và mất nhiều thời gian quá... Có lẽ vì văn hóa và truyền thống, người dân vẫn phải co rúm như một con sâu khi đối diện với một ông quan, dù là quan làng. Khác với tư duy của các dân tộc Âu Mỹ: lương anh chị lấy từ tiền thuế của tôi thì tôi là người chủ, trả lương cho anh chị để được phục vụ.

Cuối tuần qua, tôi được mời đến Đại Học Ngân Hàng ở Thủ Đức để tản mạn cùng các bạn sinh viên trẻ về cơ hội khởi nghiệp trong năm Thìn mà nhiều kinh tế gia thế giới dự đoán là năm của biến động và suy thoái. Nhóm tổ chức hội thảo gồm 6 đại học liên đới có tổng cộng 45 ngàn sinh viên. Chỉ khoảng 100 người hiện diện, dù sáng Thứ Bảy 19/11 là một ngày đẹp trời. Tôi nhớ buổi nói chuyện, cũng miễn phí và cùng đề tài, ở đại học Fudan, Thượng Hải 10 năm về trước. Có đến hơn 2,000 sinh viên chen nhau trong mưa, ban tổ chức phải dời địa điểm đến nơi lớn hơn.

Máu kinh doanh?

Có lẽ các bạn trẻ Việt không hứng thú nhiều đến chuyện làm ăn như chúng ta đã làm tưởng? Hay là vì ngày hôm đó, một bạn trẻ giải thích, các sinh viên đều muốn nghỉ ngơi để lấy sức tối nay đi bão. Trận bóng đá với Indonesia để vào chung kết giải SEA games là một chờ đợi từ hai năm nay và rất quan trọng cho niềm tự hào dân tộc. Nhưng dù thế nào, đơn giản đây chỉ là một buổi nói chuyện không lấy gì làm thú vị cho các sinh viên ngành kinh tế và ngân hàng. Hay tại hai diễn giả, tôi và T/S Nguyễn Mạnh Hùng, không đủ kỹ năng và kinh nghiệm?

Trong cái quan sát phiến diện của tôi qua nhiều quốc gia, những dân tộc thích làm ăn thường có mức sống và thu nhập khả quan hơn các bạn láng giềng. Phi thương bất phú mà? Dĩ nhiên, còn rất nhiều yếu tố khác liên quan và ảnh hưởng, như môi trường văn hóa, cơ chế chánh phủ, thời cơ thuận lợi hay tài nguyên dồi dào. Tuy nhiên, nếu giữ các mẫu số chung khác đồng đều, thì tựu trung, một người Mỹ vẫn thích kinh doanh hơn một người Mexican, người Tàu

thích buôn bán hơn người Mã Lai, người Đức thích làm ăn hơn người Tây Ban Nha?

Máu làm quan?

Riêng về chúng ta, một ông Pháp nào đó có câu phê bình là trong mỗi người Việt Nam đều hiện diện một ông quan nhỏ (un petit mandarin). Qua bao thời đại, mộng ước của phần lớn thanh niên Việt là học giỏi để đỗ cao và làm quan. Bài thơ “Trăng Sáng Vườn Chè” là một thể hiện của giấc mơ Việt. Lấy được công chúa để làm phò mã là trúng số độc đắc.

Gần đây, sau khi một số đại gia mua máy bay riêng, biểu diễn siêu xe và cặp kè chân dài, giới doanh nhân mới được đề ý và tạo vài ấn tượng đến các bạn trẻ. Tuy nhiên, lấy tiền của bố mẹ để khoe khoang thì vẫn thoải mái hơn là đầu tư vài chục năm công sức vào một dự án kinh doanh. Lý tưởng tuyệt vời nhất là dùng thế lực “con cháu” để được bổ nhiệm làm quản lý một tập đoàn quốc doanh. Vừa có tiền vừa có quyền.

Con đường vất vả

Trong buổi hội thảo, tôi nói về 6 yếu tố căn bản của mọi thành công bền vững trên thương trường: động lực, sức khỏe, thời gian, hành động, kiến thức và may mắn. Tôi nói thêm về những thất bại sẽ đến, ý chí để tiếp tục giữ lửa, và những sáng tạo liên tục để duy trì lợi thế cạnh tranh. Sau đó, một bạn trẻ phê bình là sao quy trình thành công của chú mệt mỏi quá vậy? Chú chỉ cho cháu “một con đường tắt để đón đầu” đi. Tôi trả lời là nghe nói ở đây, đường tắt cũng vất vả, sao cháu không thử gõ cửa sau của căn nhà cháu muốn đến?

Tôi cũng nói về mặt trái của kinh doanh: những áp lực hàng ngày từ mọi phía, những trách nhiệm với nhân viên, cộng đồng và những chuẩn mực đạo đức để tạo một thương hiệu lâu dài. Đây là những gánh nặng có thể làm suy sụp sức khỏe cá nhân, hạnh phúc gia đình và mục tiêu đời sống. Do đó, tôi hoàn toàn thông cảm với lựa chọn của bạn trẻ về một con đường an nhàn hơn khi ra trường; việc tốt nhất là chạy chọt được một chỗ trong các công sở nhiều bổng lộc.

Con đường mơ ước

Sau 5 ngàn năm tiến hóa của nhân loại, định luật Darwin không ứng dụng ở Việt Nam. Một anh trưởng thôn hay trưởng xã vẫn oai quyền và sống sung túc như thời phong kiến hơn trăm năm trước. Có lẽ vì văn hóa và truyền thống, người dân vẫn phải co rúm như một con sâu khi đối diện với một ông quan, dù là quan làng. Khác với tư duy của các dân tộc Âu Mỹ: lương anh chị lấy từ tiền thuế của tôi thì tôi là người chủ, trả lương cho anh chị để được phục vụ.

Vào năm 2007, tôi có dịp đến Sở Kế Hoạch Thành Phố để ký vào một văn kiện gì đó trong việc xin giấy phép kinh doanh. Buổi trưa trời nóng như thiêu đốt và tôi muốn đi bộ sau bữa ăn no cho tiêu cơm. Chiếc quần ngắn và cái áo thun là một giải pháp hợp lý. Khi đến cổng, hai ông bảo vệ không cho tôi vào. Tôi hỏi lý do và được biết là lỗi ăn mặc của tôi “tỏ thái độ vô lễ” với các ông công bộc đang ngồi trong phòng lạnh. Sau một biện luận chừng 5 phút, tôi phải rút lui vì phản hồi của hai ông bảo vệ rất logic và vững vàng. Thuyết phục nhất là lời đe dọa sẽ “nhốt tôi” nếu còn cãi bậy.

Thế giới chúng ta

Cũng trong buổi mạn đàm, tôi nói về một chuyến xe buýt buổi sáng ở Copenhagen năm 1966. Tôi đứng cạnh ông Otto, Thủ Tướng Đan Mạch, vì xe đông người không còn chỗ ngồi. Ông ta đang trên đường đi làm hàng ngày và dù chào hỏi nhau thân mật, không hành khách nào có ý định nhường chỗ cho ông quan lớn. Sau khi nghe chuyện, một cô sinh viên nói là cô nghe như chuyện khoa học giả tưởng. Cô hỏi tôi cái thế giới ngoài kia đã vào thế kỷ 21 rồi phải không thầy?

Vì chúng ta còn sống trong quá khứ, tôi hiểu ra là thế hệ “trí thức” tiếp nối của Việt Nam vẫn coi chuyện làm quan là con đường của lựa chọn. Làm doanh nhân vất vả và mất nhiều thời gian quá. Chỉ có một ít anh chị ngu và liều hay nghèo và cô đơn mới đi vào đường này. Tôi ra về, buổi trưa nắng gắt, nhưng ở chân trời, những đám mây đen đã mù mịt. Trời sẽ mưa to chiều nay. Một bài hát xưa cũ bỗng vang vọng...

“Lòng trần còn tơ vương khanh tướng, thì đường trần mưa bay gió cuốn...còn nhiều em ơi...”

Chiến thuật du kích thời internet

Sau chiến thắng to lớn ở Điện Biên năm 1954, chiến thuật du kích mọc rễ vào tư duy và văn hóa Việt Nam. Không những thông dụng trong các ứng xử hàng ngày, nhiều doanh nhân Việt coi chiến thuật này là căn bản để điều hành quản lý công ty.

Gợi ý từ “Binh Pháp” của Tôn Tử, các thế hệ nối tiếp đã kiến trúc chiến thuật du kích thành một hình thái “sống và đánh” dựa trên đặc điểm sau đây.

Trước hết, du kích quân thường là phe nhóm nhỏ nên họ phải tránh đối đầu trực tiếp với đại quân địch. Tập trung vào những trận chiến nhỏ, khi có lợi thế đặc biệt để tấn công nhanh và rút lui nhanh. Như vậy, nhóm du kích phải năng động, dùng nhiều xảo thuật gây bất ngờ, dựa vào sự liêu lĩnh và sáng tạo thay vì nguyên tài lực lớn, làm hao mòn đối phương cho đến khi họ chán nản và bỏ cuộc.

Lối kinh doanh du kích cũng tốn khá nhiều giấy mực trong giới nghiên cứu về phương thức áp dụng trong quản trị và sách về cách tiếp thị du kích tràn ngập các tiệm. Riêng ông Harv Eker đã nổi danh khi lập ra cả một trường gọi là “Guerrilla Business School” để dạy hàng ngàn doanh nhân trẻ về chiến thuật này. Ông cho đây là cách hay nhất để khởi nghiệp cũng như để điều hành các doanh nghiệp tư nhân nhỏ. Lợi thế lớn nhất chống lại các đối thủ là xài tiền rất tiết kiệm qua các thủ thuật làm ăn khôn ngoan mưu mẹo để tạo một hiệu quả lớn trong hoạt động.

Tôi hoàn toàn đồng ý về tác dụng của chiến thuật du kích trong nhiều trường hợp làm ăn; đặc biệt là khi chúng ta còn non trẻ và cố gắng để sống còn. Nhưng khi tư duy của người quản lý bị giới hạn bởi tầm nhìn du kích thì doanh nghiệp chỉ có thể trở thành một tiểu thương, dù thành công trong việc kiếm tiền cho cá nhân và gia đình; cũng không gì ấn tượng khi so sánh với các bậc đàn anh đang dẫn đầu trên những sân chơi lớn bé của thế giới.

Yếu điểm của việc kinh doanh du kích chính là mặt trái của những yếu tố đã tạo sức mạnh cho chiến thuật này.

Vì nghĩ là mình nhỏ bé và phải né tránh các đối thủ, nên doanh nhân du kích thường ngại ngần khi ra biển lớn để cạnh tranh trực tiếp trong một môi trường xa lạ. Gần đây, nhiều doanh nghiệp đã lên kế hoạch mạo hiểm tấn công thị trường mới như tư vấn của tôi (qua kế hoạch niêm yết trên sàn chứng khoán Mỹ, dùng đòn bẩy M&A và quản lý quốc tế) nhưng cuối cùng đã co rúm lại vào giờ chót như một du kích quân không muốn rời bỏ địa phương đã bám trụ. Cây đa đầu làng vẫn cao vút tầng xanh.

Yếu kém khác là sự năng động không cân đối. Vì quá năng động, doanh nhân du kích chụp lấy cơ hội mới không ngần ngại gây ra nhiều đầu tư dàn trải. Khác với một chiến thuật phát triển sâu rộng và lâu dài khi ra biển lớn, ở trường hợp này, du kích quân thường nghĩ các cơ hội này là chuyện dễ thực hiện, đánh nhanh rút nhanh, không nhiều rủi ro. Dĩ nhiên, ai cũng thấy rõ hậu quả của những đầu tư dàn trải của nhiều doanh nghiệp Việt lớn nhỏ, nhất là khi giá chứng khoán và bất động sản quay chiều.

Tư duy du kích cũng phát sinh một văn hóa mù mờ, không minh bạch và có thể chứa đựng nhiều gian trá. Vì dựa vào yếu tố bất ngờ, cần che dấu kỹ thực lực cũng như ý định mình, nên doanh nghiệp du kích dùng nhiều ngụy trang, khiến chuyện cởi mở hoàn toàn (full disclosure) trở thành một vấn nạn cho đối tác, khách hàng và nhân viên. Khó ai mà đoán biết được suy nghĩ của các vị chủ nhân hay quản lý trong mục tiêu sau cùng hay những sắp xếp đằng sau hậu trường.

Trong chiến thuật, sinh mạng của du kích quân cũng tùy thuộc rất nhiều vào mức độ tin cậy vào đồng đội, đối tác và các quan hệ mật thiết. Đó là lý do doanh nghiệp du kích thường dùng “gia đình trị”, vì không đủ tin cậy người ngoài để sử dụng nhân tài, không làm ăn rõ ràng với người lạ và coi quan hệ với quan chức là cột sống quan trọng hơn sản phẩm, khách hàng, hay kế hoạch phát triển.

Tệ nhất trong tư duy du kích là một biện hộ thông dụng khi gây nên những sai trái về quản trị cũng như đạo đức. Lý do tiện lợi nêu ra là vì mình nhỏ yếu thì mình được phép sử dụng những chiêu đòn không chính thống hay còn gọi là tà giáo. Cứu cánh biện minh cho phương tiện là câu nói nằm lòng của các tay cơ hội.

Nhiều nhà đầu tư nước ngoài đã than phiền về những thủ đoạn ngắn hạn này của doanh nhân Việt và cũng là cá tính khá phổ thông ở Trung Quốc. Cái bề mặt hấp dẫn ngoạn mục ấn tượng ban đầu luôn luôn theo sau bằng những chiêu đòn hiểm hóc quái dị. Tôi hay mua kẹo hạt điều Việt để tặng bạn bè khi rời nước. Dù với những thương hiệu hàng đầu, lớp hạt điều trên mặt luôn lớn, đều và sạch so với lớp hạt điều phía sau, chúng đen, nhỏ, gãy vụn và chứa nhiều đường hơn. Sau khi thử qua 7,8 thương hiệu để tìm một sản phẩm chất lượng đồng nhất, tôi đành bỏ cuộc. Những hàng xuất khẩu từ Việt Nam hay Trung Quốc thường mang tiếng xấu này trong giới mua hàng, từ áo quần giấy dép đến đồ gỗ hay thực phẩm. Nó gây cho đối tác cảm giác là không doanh nhân Việt nào muốn làm ăn trung thực và lâu dài.

Cuộc chiến chống Pháp, chống Mỹ đã đi vào lịch sử hơn 30 năm và các lớp người trẻ trên thế giới thậm chí còn không biết tôi nói gì khi nói đến chiến tranh Việt Nam. Một sinh viên cao học Mỹ hỏi tôi là Việt Nam có tọa lạc gần Iran và Iraq? Một cô bán hàng người Ấn, sau khi tốt nghiệp cử nhân sử học, nói là Việt Nam đã liên minh với Nhật để đánh Mỹ và Đức trong một thế chiến nào đó thời Trung Cổ. Đây không phải là hai trường hợp riêng lẻ. Khi ra ngoài cộng đồng trí thức, thậm chí đến 99.99% người dân thế giới không biết gì về địa lý hay lịch sử Việt Nam. Với họ, Việt Nam không có một ảnh hưởng gì để bàn luận hay nhắc nhở, từ kinh tế chính trị đến văn hóa và cấu trúc xã hội. Dường như chỉ còn người Việt là bị nhắc nhở và ám ảnh hàng ngày bởi một chiến thắng xa xôi như trận chiến thành Troy của Hy Lạp hay trận bao vây La Mã của Hannibal.

Trong khi các lãnh đạo doanh nghiệp Á Châu bận rộn lên kế hoạch toàn cầu như Samsung của Hàn Quốc về hàng điện tử hay Hua Wei của Trung Quốc về thiết bị viễn thông hay Djarum của Indonesia về thuốc lá hay Shangri La của Singapore về khách sạn; những doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam coi chuyện phá rừng, trồng cao su ở Lào là mục tiêu quan trọng nhất trong 10 năm tới. Giống như khi người Pháp đến Đông Dương lần đầu hơn 120 năm về trước.

Bao giờ chúng ta mới rời bỏ khu rừng rậm trong đầu óc chúng ta?

Ngành nghề sẽ biến thể sau cơn bão

Tôi thành thực xin lỗi các bạn dự video conference ngày 13/11/2011. Vì sự tham dự quá đông vượt dự kiến, đường truyền chúng tôi đã bị sự cố và tạo nhiều đứt đoạn. Một bạn hữu phê bình là chúng tôi làm việc cứ như các ông quan chức mà Alan vẫn chế nhạo. Gây ông đập lưng ông luôn là bài học của khiêm tốn.

Chúng tôi đã ghi chép lại nội dung buổi nói chuyện và phân trả lời câu hỏi. Bài nói chuyện đã được đăng trên tuanvietnam của báo vietnamnet.

NGÀNH NGHỀ SẼ BIẾN THỂ SAU CƠN BÃO

Gần đây, một chuyên gia có giấy phép của chánh phủ long trọng tuyên đoán là những chánh sách hiện nay của chánh 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 2 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 6 năm 2012 có thể là tâm điểm của trận bão kinh tế năm Thìn. 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 cho rác rưởi xuống thảm để che đậy không thể bỏ được, và khi thế giới bên ngoài lại bấp bênh con tàu 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 gì 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 2012. Nếu cơn bão đến, thì đây là những ngành nghề sẽ phải thay đổi và biến dạng từ căn cơ.

Bất Động Sản

Giá cả sẽ phải 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 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 sát 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 chánh phủ; khiến bộ máy điều hành ngành tín dụng thiết yếu cho tài chánh 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 đề qua một chu kỳ mới phải kéo dài hơn 2 năm. Trong khi đó, những công ty chứng khoán và các quỹ đầu tư sẽ phải trình làng nhiều

sản phẩm tài chánh sáng tạo và hiệu quả hơn. Chánh phủ cũng phải cho phép những hoạt động mà từ trước đến giờ, họ vẫn coi là một hình thức cờ bạc. Tôi muôn nói đến các hợp đồng ngoại hối và nguyên liệu, cũng như phương thức bán khống (short).

Với sự mở rộng từ căn bản điều hành, trái phiếu và hợp đồng tài chánh 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 chánh sách “góp vốn từ dân” qua kênh vàng và dollar, chánh 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 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, chánh 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 một tỷ trọng lớn trong GDP ngầm. Vì tiền kiếm được khá dễ dàng, không cần đầu tư hay chịu rủi ro, các vị làm ăn theo mô hình kinh doanh này là những cư dân tiêu xài rộng rãi và khách xộp của các cơ sở giải trí, du lịch và hàng hiệu. Họ cũng là nhóm đầu tư có nhiều tiền nhàn rỗi và tạo nhiều đầu tư quan trọng trong các ngành nghề. Sự đóng góp của họ vào nền kinh tế thường lớn lao hơn ước định.

Tuy nhiên, khi nguồn tài trợ từ các nước ngoài giảm thiểu, các dự án và ngân sách phải sụt giảm theo vì thiếu ngoại hối. Một 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 một thiên đường cho du khách Trung Quốc, Đài Loan, Singapore và Hàn Quốc.

Trên cùng bình diện, các ngành nghề liên quan đến 5 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 dollar sẽ tạo một 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 cần yếu.

Thực ra, trận bão năm Thìn sẽ không thay đổi nhiều mức sống của đại đa số người dân bao nhiêu. Phần lớn 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 chạy ngon ơ với tăng trưởng GDP hai số như chuyên gia chánh phủ đã “”nghị quyết”. Nếu quả vậy, đây là một phép lạ, ngược với mọi định luật thiên nhiên mà tôi đã học. Bởi vì người Việt ta có lẽ cần cầu nguyện cho một phép lạ ở giờ thứ 25.

Chuyện dài tái cấu trúc

Tôi không bao giờ nói là một thị trường thực sự tự do luôn luôn “đúng”; nhưng tôi tin rằng thị trường tự do sẽ luôn luôn là “kẻ chiến thắng sau cùng”. Bởi vì 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 chánh 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 chánh 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 3 năm trước, 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 không gì thay đổi để đính chánh 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 chánh 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 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 đợi đến giờ chót vẫn hiện diện. Tôi cũng đã nhiều lần trể chuyến tàu trong quá khứ nên rất thông cảm. Nhất là khi sự thay đổi thường đem đến những cảm giác không an toàn.

Tôi không bao giờ nói là một thị trường thực sự tự do luôn luôn "đúng"; nhưng tôi tin rằng thị trường tự do sẽ luôn luôn là "kẻ chiến thắng sau cùng".

Với tôi, khi cơn bão đang đi qua, thì mình phải tìm đến một góc nhỏ bình an nào đó trong căn nhà đã chỉnh đốn cho thiên tai, bỏ cuốn DVD của một phim

hào hứng hay đọc một cuốn sách thú vị qua Ipad, đợi cơn bão tạnh. 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 sự 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 quay 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 quyết đoán rằng tôi và những tên tư bản ngoan cố đã sai lầm từ căn bản khi nghĩ rằng thị trường luôn luôn đúng và để mặc thị trường chỉnh sửa mọi khủng hoảng. Chính cơ chế thị trường đã gây ra những cuộc khủng hoảng này vì 4 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 chong 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 chánh trị gia siêu việt và các tâm hồn trẻ đầy nhiệt huyết đã cùng nhau làm một thí nghiệm cải tổ tận gốc rễ nền kinh tế thị trường. Họ may mắn được nhiều quốc gia tham dự, trong đó Liên Bang Xô Viết đăng ký 70 năm và Trung Quốc hơn 30 năm. Những nhân vật tự cho là “tài giỏi khôn ngoan” này được toàn quyền quyết định về mọi việc liên quan đến nền kinh tế, từ phối trí nguồn vốn, nhân công, sản phẩm, giá cả, đến các chương trình nghiên cứu, sử dụng công nghệ, tiếp thị và hậu mãi. Đây là một cuộc thí nghiệm về kinh tế lớn lao và sâu rộng nhất trong lịch sử loài người. Kết quả là một trải nghiệm quý giá gấp ngàn lần các học thuyết đã đoạt giải Nobel về kinh tế và xã hội.

Các đỉnh cao trí tuệ này đã kiên trì theo đuổi lý thuyết mình suốt vài thế hệ. Ngay cả khi các bộ lạc hoang dã ngu ngơ từ Phi Châu 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. Thành tích duy nhất họ đạt được là một xứ Nga, một xứ Tào nghèo hơn là lúc trước khi thí nghiệm, tính theo GDP và thu nhập cá nhân.

Dĩ nhiên, trong suốt thời gian thí 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 thí 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 thí nghiệm để chúng ta tránh xa cái hoang tưởng tuyệt vời của ý tưởng này. Điều nghịch lý là cho đến thế kỷ 21 của nền kinh tế Internet này, nhiều chuyên gia vẫn còn muốn tiếp tục cuộc thí nghiệm, dù chỉ một phần, lý thuyết quái dị này.

Sau cùng, tôi không bao giờ nói là một thị trường thực sự tự do luôn luôn “đúng”; nhưng tôi tin rằng thị trường tự do sẽ luôn luôn là “kẻ chiến thắng sau cùng”. Bởi vì 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.

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 vì cái can đảm thực sự cần thiết là can đảm để thay đổi...

Ngày Doanh Nhân 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 nợ đòi mỗi ngày, khi lương nhân viên không biết xoay đâu cho ra, khi điện nước ở nhà máy bị dọa cúp, khi khách hàng không đoái hoài đến lời chào mua, khi vợ con dọa dọn ra riêng...thứ 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 mết mõi, 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 thất bại to lớn, thường co rúm vào như một con sâu chui trốn trong lòng đất vì đây là một bản năng tự vệ cố 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, lố 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 một 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 là 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 vì 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 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 là 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 trên đời sống người dân, còn chúng ta thì chỉ có 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 lãnh 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 phóng rủi ro, thị phần vững chắc và không dùng đòn bẩy tài chánh xô bồ, thì suy thoái là một 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 chánh 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 hoạt hình của phim ảnh. 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 thắng thế.

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 một quan hệ chánh trị hay một thế 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 vì bị chi phối bởi quyền lực của các nhóm lợi ích, thì nền kinh tế sẽ đi vào một 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 một xúc tác để làm một quyết định quan trọng. Nếu thấy nội lực dồi dào và tài chánh sung mãn, hãy bắt tay vào một chương trình phát triển mạnh mẽ và gây 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 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 chánh trị gia và các chuyên gia kinh tế lại rất dốt khoa học, kỹ thuật hay lịch sử nên thường đưa ra những chính sách nghịch thiên nhiên. Và cả một dân tộc phải trả giá đắt cho sự ngu dốt này.

Paris, Gisele và huyền thoại

Thực ra, tất cả những gì chúng ta đang cảm nhận có phải chỉ là giả thuyết và cấu trúc trừu tượng trong suy tưởng?... Vì sợ sệt những gì “không biết” nên chúng ta khur khur ôm lấy huyền thoại của quá khứ và quên đi tương lai?... Tôi ghé thăm Paris bất cứ khi nào có dịp. Tôi yêu Paris đến độ không bao giờ nghĩ là sẽ sống nơi đây vì sợ mình sẽ thất vọng khi gần kề người yêu mỗi ngày...

Gần đây, tôi không có duyên với kinh tế tài chánh. Mấy bài viết cứ bị tháo gỡ, đục bỏ, lắc đầu vì quá nhạy cảm. Tôi biện hộ là khi dính đến túi tiền của tôi và người dân thì bắt buộc phải nhạy cảm chứ? Một bà biên tập khác khuyên là anh nên sửa đổi, viết theo thị hiếu của bạn đọc, chuyên mục về “cướp, hiếp, giết” thì tương lai viết lách của anh sẽ sáng sủa hơn. Tôi nghĩ thầm, bà này mù rồi, không thấy các bài viết của tôi chỉ toàn là “cướp, hiếp, giết” hay sao? Bà tưởng tôi viết về kinh tế đấy chắc?

Nhưng thôi, đành nghe bà ta vậy. Một đề tài rất nhạy cảm với tôi là Paris, thành phố mà tôi vẫn gọi là “người tình muôn thuở”. Tôi yêu Paris như rừng yêu lá, như núi yêu sông, như chim yêu nhạc. Tôi ghé thăm Paris bất cứ khi nào có dịp. Tôi yêu đến độ không bao giờ nghĩ là sẽ sống nơi đây vì sợ mình sẽ thất vọng khi gần kề người yêu mỗi ngày.

Paris của tôi là Montmartre những ngày còn Hemingway, Fitzgerald, Faulkner; là dòng sông Seine của Truffaut, Bardot, Piaf; là những bức tranh của Monet, Matisse, Lautrec trong những musée nhỏ bé; là những kiến trúc thần kỳ thăng trầm qua bao thế hệ; là những quán vỉa hè của cô đơn lúc đêm về sáng; là khu vườn Luxembourg của mùa thu lá vàng như mái tóc người yêu; là những con đường lạnh buốt dấu chân trên tuyết trắng. Nói làm sao cho hết những kỷ niệm và hoài tưởng về Paris thời mới lớn? Viết làm sao cho đủ những phong cách và hình tượng về Paris thời xé chiều?

Tôi đến Paris lần đầu khi còn là sinh viên năm cuối của đại học. Trước đó, như phần lớn người Việt, tôi luôn mang tâm trạng “yêu-ghét” nước Pháp. Yêu vì lớn lên với văn chương, nghệ thuật, và triết học của các nhà văn hóa Pháp, nhồi vào đầu sọ mỗi ngày như thói quen ca bài La Marseillaise mỗi buổi sáng

chào cờ. Ghét vì tôi bị bọn bảo vệ Tây bắt gặp và đánh thừa sống thừa chết ba bốn lần khi trèo lên cây me nhìn trộm mấy bà đầm tắm trần ở Cercle Sportif (bây giờ là vườn Tao Đàn) lúc tuổi chưa đủ 11.

Paris thay đổi mọi cảm nhận xưa cũ. Thành phố của lịch sử chào đón chú du khách trẻ non dại với những cảnh quan thơ mộng, những bữa ăn tuyệt vời dù chỉ chút bánh mì với fromage, những con người Parisian biết hưởng thụ với class, bao quanh trong những mẫu chuyện ngắn đẹp hơn cổ tích. Như phần lớn các du khách trẻ nhiều hormone, tôi phải dành dụm tiền để vào Moulin Rouge, để đi coi Crazy Horse; để ra Bois de Boulogne thuê một cô gái điếm.

Tôi gặp Gisele ở đó. Con bé có mái tóc vàng óng, khuôn mặt đẹp và cặp mắt xanh như dòng sông Danube (dĩ nhiên, khi hồi tưởng thì trí nhớ hay lầm lạc. Có thể con bé xấu và mập, nhưng không một anh sinh viên hứng tình nào có thể suy ra điều này). Sau khi đã đồng ý giá cả, Gisele đưa tôi về một căn hộ tồi tàn cạnh Sorbonne. Tôi hồi hộp như Armstrong lúc vừa bước xuống mặt trăng.

Con bé cởi đồ, lên giường rồi ôm tôi hỏi, "sao mắt anh buồn quá vậy?" Tôi âm ừ, dù muốn trả lời rằng khi máu lên đến đầu thì mắt thẳng đàn ông nào chả mù và buồn? Sau khi ôm tôi hơn 10 phút, Gisele nói "tôi không thích làm việc đêm nay, mình ngồi tâm sự đi." Tôi nghĩ chắc mình bị lừa rồi, nhưng Gisele trả lại tôi đồng tiền franc lúc nãy rồi bắt đầu độc thoại.

Nàng kể về một xứ Nga của tuổi nhỏ, đẹp và êm đềm. Cho đến ngày cha nàng bị bắt đi Siberia chỉ vì tội là một trí thức Do Thái, thích hỏi vớ vẩn. Mẹ nàng tự tử vài năm sau đó. Mới 16 tuổi, Gisele phải qua tay bao nhiêu người đàn ông lợi dụng sự cô thế của nàng. Năm 20, Gisele chạy thoát khỏi Nga, rồi làm đủ mọi nghề ở Paris, kể cả làm điếm. Nhưng nàng vẫn đi học và mơ một ngày không xa, nàng sẽ đến California và mua một căn nhà cạnh biển. Nàng hỏi tôi đủ mọi chuyện về xứ Mỹ xa xôi, trong khi tôi chỉ có một ước muốn duy nhất là làm chuyện đồi bại, hủ hóa với đầu óc trống rỗng. Nhưng vì mệt sau khi lê lét cả ngày trên metro, và cũng vì Gisele có bộ ngực khá thoải mái, nên tôi và nàng ôm nhau ngủ say như hai đứa trẻ.

Sáu giờ sáng, nàng đánh thức tôi và hai đứa ra một quán cà phê nhỏ gần đó làm 2 cái croissants. Không phấn son, giản dị trong chiếc áo thun màu trắng, Gisele đẹp dịu hiền như một ma soeur. Hơi sương còn lạnh lạnh, xe cộ còn

thưa thốt, tôi thanh bình trong ánh nắng đầu ngày, quên đi mọi chuyện đêm qua, cũng như mọi thứ chung quanh. Chỉ có Gisele và ly espresso thơm ngọt.

Tôi không bao giờ gặp lại Gisele, nhưng tôi yêu Paris kể từ đêm đó.

Nhưng như tôi đã nói, tôi không bao giờ muốn sống ở Paris, người tình muôn thuở. Vì Paris không cung ứng đầy đủ ý thích đặc thù cho cá nhân tôi. Tôi thích cái tiện nghi của những căn nhà hiện đại ở Mỹ, những công việc kinh doanh tài chánh đầy thử thách của Wall Street, những trải nghiệm khắp năm châu với nhiều văn hóa đa dạng, với những người tình đủ mọi sắc màu. Dù tuyệt vời, nhưng với tôi, Paris vẫn chỉ là một huyền thoại, dựng lên từ lịch sử, văn hóa và trí tưởng tượng của những tâm hồn nghệ sĩ. Thực ra, tất cả những gì chúng ta đang cảm nhận có phải chỉ là giả thuyết và cấu trúc trừu tượng trong suy tưởng? Đây có phải là cái tháp ngà trí thức mà chúng ta chạy vào ẩn náu khi gặp khó khăn?

Cái tháp ngà thường cho chúng ta những cảm giác an toàn nên mọi người an phận và không ai muốn khuấy rối cho thuyền xao động (Mỹ gọi là rock the boat). Vì sợ sệt những gì “không biết” nên chúng ta khư khư ôm lấy huyền thoại của quá khứ và quên đi tương lai. Chúng ta thường chỉ nghĩ đến bản thân và cố quên rằng còn cả một xã hội ngoài kia với những vấn đề không ai trốn tránh và giải quyết. Như những tín đồ tôn giáo, chúng ta ôm lấy những cuốn kinh thánh đã viết ra từ mấy ngàn năm để tìm câu trả lời cho bài toán thời Internet.

Mùa thu vừa đến, đem chút nhung nhớ về Paris của thơ nhạc. Nhưng thực tế luôn can thiệp. Tôi chợt nhớ là các nhân viên bên Trung Quốc đang chờ câu trả lời của tôi về tài khoản vàng và ngoại tệ, về những bất ổn của cuộc đình công ở nhà máy Triết Giang, về hồ sơ kế toán phải nộp cho ngân hàng trước cuối tháng. Paris và huyền thoại phải đợi vậy.

Tín dụng đen và báo động đỏ

Trong khi Âu Mỹ ngập đầu với nợ tư rồi công, thất nghiệp cao và suy thoái GDP, người ta kỳ vọng là Trung Quốc sẽ làm đầu tàu, đẩy tốc độ tăng trưởng cho kinh tế thế giới như lần trước vào 2008. Nhưng mọi người thất vọng về báo cáo mới nhất của Standard & Poor, cảnh giác về nguy cơ vỡ nợ của các ngân hàng Trung Quốc do nợ xấu từ vay mượn của các chính phủ địa phương. Thực ra, giáo sư Victor Shih của đại học Northwestern (US) đã thuyết trình nhiều lần về khoản nợ này 2 năm về trước nhưng các quỹ đầu tư vào Trung Quốc cố tình bỏ qua vì lợi nhuận đang kiếm được. Số tiền nợ ước tính lên đến 17 ngàn tỷ Nhân Dân Tệ (RMB) hay khoảng 2.6 ngàn tỷ dollars; nhưng một viên chức ở Ngân Hàng Nhà Nước đưa ra con số nhỏ hơn, chỉ 2.2 ngàn tỷ dollars. Tổng số nợ xấu có thể cao đến 50% con số này vì sự lạm dụng bừa bãi của quan chức và các phe nhóm lợi ích để tạo các dự án “siêu khủng” nhằm kiểm soát phong bì, mà không quan tâm gì đến hiệu quả kinh tế.

Một chút kinh nghiệm cá nhân để chia sẻ. Ở Đại Hồ thuộc tỉnh Triết Giang có một loại cua nổi tiếng khắp Trung Quốc, ngày xưa chỉ dùng để tiếp đãi các vua chúa quan lại của triều đình. Cua nhỏ, rất chắc thịt và ngon béo vô cùng. Mỗi mùa cua, những người mê cua Đại Hồ đã không ngần ngại bay từ Hồng Kông, Bắc Kinh... ghé qua ăn cua buổi tối rồi bay về. Sau thời mở cửa, một gia đình ngư phủ sống trong một cái chòi cạnh hồ trở nên triệu phú nhờ cua. Anh tạo quyền lực qua mối quan hệ với các quan chức chung quanh, rồi dùng tiền mua danh, lên báo và TV không ngớt, nói toàn chuyện vĩ mô thế giới, thay vì cua. Một chuyến du lịch qua Đức, anh quay về mua một miếng đất lớn gần Anting, Thượng Hải và vay tiền xây lại một thành phố Đức giữa đồng không mông quạnh. Dự án tốn hơn 800 triệu dollars.

Tôi quen anh từ những ngày xa xưa còn xuống con thuyền chong chanh của anh để ăn cua. Khi anh đưa đề án của khu đô thị, tôi hỏi anh cần tôi giới thiệu cho các nhà đầu tư? Anh nói không cần vì 3 ngân hàng địa phương ở Đại Hồ đã cho vay trọn gói. Sau khi xây xong cách đây 4 năm, dự án chỉ có hơn chục gia đình dọn vào, và cỏ hoang đã mọc um tùm khắp công viên cạnh con suối nhỏ. Hai bức tượng của Goethe và Schiller đứng buồn rầu vì chắc đến 99.99% dân Trung Quốc không biết các ông là ai?

Nguy hiểm hơn nữa là lỗi quản trị các ngân hàng dựa trên căn bản “quan hệ” , và tạo một hệ thống tín dụng đen hoàn toàn nằm ngoài mọi kiểm soát của bất cứ định chế tài chánh nào. Vì ngân hàng chính thống chỉ thích cho những “doanh nhân” thuộc phe ta hay các ngài đại gia biết cách thu xếp phong bì vay mượn, nên ban quản lý để ra những thủ tục pháp lý và hành chánh rất rắc rối cho người thực sự có nhu cầu. Sau đó, khách hàng lại được nhân viên ngân hàng mách mỗi đến các “doanh nhân phe ta” để vay lại các khoản nợ có lãi suất cao gấp đôi, gấp ba lãi suất chánh thức. Mối lợi từ hệ thống tín dụng đen rất lớn nên các quan chức trực tiếp tổ chức và điều hành các chi nhánh thu, vay tiền trên khắp khu vực mình kiểm soát.

Một câu chuyện thú vị khác liên quan đến gói kích cầu 600 tỷ dollars năm 2008 của Trung Quốc. Một anh bạn có 2 tiệm ăn rất ngon ở An Hui nơi tôi hay ghé vào vì đã quen anh hơn 18 năm từ ngày mới mở cửa. Món xúi cảo vịt của anh nổi tiếng khắp vùng. Lần sau cùng, anh đón tôi trong bộ đồ veston lịch thiệp, thay vì cái tạp dề dơ dáy thường lệ. Anh khoe bây giờ là CEO của một công ty năng lượng xanh có phòng thí nghiệm lớn tại một khu công nghệ cao gần đó. Tôi hơi sốc vì tôi không thấy một tương quan gì giữa nấu ăn và việc kinh doanh thời thượng này của anh. Té ra, chánh phủ trung ương ở Bắc Kinh đang khuyến khích địa phương hãy đổ tiền vào đầu tư vào công nghệ xanh và anh đang nghiêm chỉnh đáp lời sông núi vì lòng ái quốc.

Anh khoe là phải chi hết 500 ngàn RMB để các chuyên gia hoàn thành một dự án quy mô bài bản. Trong giai đoạn đầu, chánh phủ An Hui bảo lãnh ngân hàng để anh vay 150 triệu RMB (khoảng 23 triệu dollars) với lãi suất ân huệ 2% mỗi năm để lập khu nghiên cứu. Anh bỏ ra 10 triệu RMB làm phòng thí nghiệm, còn 140 triệu anh đem ra 60 triệu cho ngân hàng đen vay lại với lãi suất 16% và 80 triệu cho bạn bè bà con vay với lãi suất hơn 28%. Tôi hỏi còn phòng thí nghiệm thì sao? Anh nói phải mướn công thuê máy móc thiết bị cũng như các diễn viên kịch nghệ mỗi ba tháng một lần khi thanh tra chánh phủ xuống kiểm soát. Chi phí này tốn chỉ tốn hơn 50 ngàn, chuyện nhỏ với anh. Anh chống chế, khắp Trung Quốc ai cũng làm những trò ma giáo này, chứ không riêng mình anh. Quả vậy, một người bạn khác ở Quảng Đông đang mua bán TV, máy tính cũng nhảy vào phong trào “năng lượng xanh và cũng vay được của địa phương 5 triệu dollars. Phần lớn tiền vay chui vào tín dụng đen vì đây là phương thức kinh doanh lời nhất.

Thị trường tài chính ngoài luồng này có thể chiếm đến 40% tổng số nguồn tài trợ cho các doanh nghiệp và tư nhân cần vốn. Ở Thượng Hải nơi tôi cư trú, có một tòa nhà không tên nằm trên đại lộ chính (Hua Hai Zhong Lo) thường xuyên tập nập người ra vào. Tài xế của tôi nói đây là một ngân hàng đen nơi mọi người đều có thể vào để gửi tiền hay vay nợ thoải mái. Lãi suất gửi thường cao hơn ngân hàng, khoảng 10% hay cao hơn với số tiền lớn tùy thương lượng và lãi suất vay lại cao gấp 3-4 lần ngân hàng tùy đối tượng và nhu cầu. Trong suốt 4 năm, hoạt động cho vay này gần như công khai. Sau đó, tôi không biết họ dời đi đâu, nhưng nghe nói là đến một tòa nhà ẩn tượng hơn cách đó vài trăm thước!

Ngành ngân hàng Trung Quốc được hưởng thế độc quyền, tránh được những cạnh tranh thị trường và 70% sở hữu là thuộc nhà nước. Trong 30 năm qua, ngân hàng Trung ương đề xuất chỉ trả lãi suất 2-4% mỗi năm cho người dân, trong khi cho vay ra bên ngoài lên tới 8-10%. Nếu hoạt động bình thường, đây là một phương thức làm ăn vô cùng lợi lộc. Nhưng rất nhiều khoản cho vay lãi lại thuộc nợ xấu, vì tham nhũng của quản lý và vì chính phủ có những đòi hỏi chính trị khi sử dụng tiền ngân hàng, bất chấp quy luật về kinh tế. Nợ xấu trong 25 năm qua của ngân hàng Trung Quốc luôn trên 20%. Thành ra trong 6 năm vừa rồi, Trung Quốc đã bắt các ngân hàng phải cổ phần hóa để chuyển trách nhiệm trả nợ này cho các nhà đầu tư mới. Nhưng ngay cả khi đã cổ phần hóa, tổng số mức nợ xấu hiện nay vẫn rất mù mờ.

Nhưng bất cứ ai có một chút đầu óc kinh doanh đều hiểu rằng trò ảo thuật không thể kéo dài vô hạn định. Tài giỏi, nham hiểm, giàu có, quyền lực và độc ác như Ghadafi cũng phải đối diện với ngày tàn sau 40 năm. Hệ thống ngân hàng Trung Quốc cũng như Âu Mỹ đang trên bờ phá sản vì chính phủ sẽ không đủ vốn và thủ thuật để trám lỗ hổng của nợ xấu.

Một chuyên gia ngân hàng hỏi tôi làm một so sánh giữa Việt Nam và Trung Quốc. Tôi thoái thác nói mình không đủ dữ kiện và kiến thức về tài chánh ở đây. Anh chỉ cho tôi một bài viết trên mạng về một doanh nhân trẻ, trong 3 năm đã tay trắng đem trị giá của công ty mình lên hơn một ngàn tỷ đồng. Anh chuyên bán siêu xe cho các đại gia và chân dài. Bài viết không tạo nhiều phản hồi, có lẽ vì dân mình quen thuộc quá với chuyện thành tích. Chỉ có một lời bình độc nhất phía dưới, “chúng ta lại sắp có một vụ vỡ nợ ngàn tỷ đồng...”

Ai nói người dân thiếu kiến thức về kinh tế hay khiêu hài hước?

Cho và nhận.....

Vì thói quen quản lý hiệu quả các số tiền kinh doanh, phần lớn đại gia khi cho, đều muốn tiền mình tặng phải đem lại một kết quả tương xứng. Do đó, sự ngần ngại khi cho xuất phát từ tâm trạng không muốn bị mất vô lối số tiền mình đã khổ nhọc gây dựng. Ký một chi phiếu thì rất dễ, nhưng quản lý chặt chẽ số tiền trao tặng đòi hỏi thời gian và công sức.

Khi tỷ phú Mỹ cho...

Sau khi tạo dựng hai tài sản khổng lồ cho cá nhân trong suốt đời làm việc, ông Bill Gates tặng lại cho từ thiện 60 tỷ dollars và ông Warren Buffett tuyên bố sẽ đem hiến dâng đến 90% tài sản cho các chương trình vô vụ lợi. Tôi nghĩ hành xử này đã đem lại một ảnh hưởng vô cùng lớn lao trên khắp thế giới cho chủ nghĩa kinh tế tư bản và cho đế chế Mỹ, hiệu quả hơn cả ngàn tỷ đồng chánh phủ Mỹ đã bỏ ra để bảo vệ quyền lợi mơ hồ tại Afghanistan và Iraq.

Hai ông Gates và Buffett đã thay đổi hẳn tư duy của nhiều thế hệ về hình ảnh xấu xí của các nhà tài phiệt. Họ và rất nhiều nhà tỷ phú khác của Mỹ như Turner, Soros, Cooperman.. đã định vị lại giá trị cốt lõi của một siêu cường kinh tế. Trong khi đó, khi qua Trung Quốc vào năm 2010 để kêu gọi các tỷ phú Tàu đóng góp thêm cho xã hội, hai ông đã thất bại chỉ nhận “cam kết” khoảng 100 triệu đô la. Sau đó, phần lớn các cam kết này đã “cuốn theo chiều gió” vào quên lãng, kiểu các đại gia Việt Nam hay “thể hiện tên tuổi” qua các cuộc đấu thầu từ thiện.

Triết thuyết giữa cho và nhận

Qua lịch sử, con người luôn bị dằn co bởi “cho và nhận”. Kinh thánh Cơ Đốc, triết lý và văn hóa Âu Mỹ luôn ca tụng người cho. Triết thuyết Phật thì lấy đức từ bi làm căn nguyên, còn Koran của Hồi giáo cấm chuyện thu lãi suất khi cho vay nợ. Trong khi đó, lòng tham và nhu cầu sinh tồn bắt con người bình thường phải tranh đấu để “nhận” càng nhiều càng tốt, không những cho mình mà còn cho cả giòng họ con cháu. Câu nói “ người thắng cuộc là người có nhiều đồ chơi nhất khi chết” nghe như là một lời khôi hài, nhưng chứa đựng một thực tại rất đúng với đại đa số nhân loại.

Với tôi, lời của cha luôn nằm trong tâm trí, “con muốn giúp người nghèo thì đừng bao giờ làm một người nghèo.” Nếu mình không nhận, không tích tụ, thì lấy gì để cho. Muốn giúp người dốt nát, phải thu nhận kiến thức; để giúp người đau yếu, bản thân mình phải mạnh khỏe. Ngay cả khi “cho” là một mục tiêu số một của đời sống, mình vẫn phải đối diện với nhiều mâu thuẫn nội tại; vì ai cũng hiểu rằng, khi lao vào thương trường, doanh nhân gần như phải làm việc 24 tiếng mỗi ngày (khi ngủ cũng mơ đến công việc) và phải vượt qua bao áp lực, từ tài chánh, sản phẩm, nhân viên bên trong, đến khách hàng, đối thủ, thay đổi bên ngoài. Thì giờ và công sức nào còn lại để “cho”?

Phong cách và mục tiêu khi cho

Ông Bill Gates đã từng là người giàu nhất thế giới nhiều năm trước khi “cho”. Khi bị hỏi về tài sản kếch xù của mình và sự mời gọi của các chương trình từ thiện, ông thường vắn tắt là ông quá bận rộn để nghĩ đến chuyện này. Các mạng truyền thông tán công ông với những lời lẽ dành cho bọn trọc phú bủn xỉn. Mãi đến năm 2000, khi ông hoàn tất kế hoạch “cho”, ông mới tuyên bố là chỉ giữ lại cho con cái gia đình vài chục triệu, đủ sống đời thoải mái. Tất cả tài sản còn lại, ông sẽ trao tặng hết cho từ thiện. Ông giải thích việc “cho” cũng phức tạp và khó khăn không kém việc kiếm tiền.

Trong lãnh vực từ thiện, không thiếu những đại gia giả dối dùng từ thiện để đánh bóng thành tích, sĩ diện mình một cách trâng tráo. Mặt khác, cũng rất nhiều bọn cá mập sẵn sàng lợi dụng người nghèo khổ để ăn cắp tiền trao tặng. Với nhiều nhân vật khác, “cho” là một hình thức sám hối những “tội lỗi” mình đã gây ra trong quá khứ khi tạo dựng tài sản. Những cái “cho” này có thể rất thực tình trong đáy tim buồn bã của mình; nhưng nhiều vị “cho” chỉ vì cần một vé tàu lên thiên đường như lời dọa của các vị sư sãi hay cha xứ.

Nhưng nói chung, vì thói quen quản lý hiệu quả các số tiền kinh doanh, phần lớn đại gia khi cho, đều muốn tiền mình tặng phải đem lại một kết quả tương xứng. Do đó, sự ngần ngại khi cho xuất phát từ tâm trạng không muốn bị mất vô lối số tiền mình đã khổ nhọc gây dựng. Ký một chi phiếu thì rất dễ, nhưng quản lý chặt chẽ số tiền trao tặng đòi hỏi thời gian và công sức.

Khi tỷ phú Việt cho...

Cho nên tôi rất thông cảm với những đại gia Việt Nam đang gánh chịu những điều tiếng về việc cho. Trong khi các triệu phú Âu Mỹ đã ổn định nhiều năm về mặt tài chánh, những dân mới giàu của Việt Nam vẫn phải vất vả giải quyết chuyện làm ăn hàng ngày. Giống như trường hợp Bill Gates, xin đừng trách hay thắc mắc về lòng rộng rãi nhân ái của họ. Khi sẵn sàng, họ sẽ làm ngạc nhiên chúng ta với số tiền “cho”. Chúng có thể gây ấn tượng hơn cả những chân dài và máy bay riêng hay siêu xe họ đang “nhận”.

Một đại gia Mỹ có nói, ” We work to make a living. We give to make a life”. Hiểu theo nghĩa bóng, chúng ta phải “nhận” để sống còn, nhưng chúng ta phải “cho” để tạo dựng một cuộc sống ý nghĩa hơn cho mình.

Tiền ơi, xin chào mi...

Kinh Thánh cũng khẳng định là “ người giàu vào thiên đường khó hơn con lạc đà đi lọt qua mũi kim”. Có thể nói là tôi không ưa tiền, nếu không phải là thù ghét....

Tuy nhiên, tôi khám phá rất nhanh một điều: tất cả những gì hay những người tôi yêu thương đều “cần” và “yêu” tiền.

Tôi lớn lên trong một gia đình trung bình, không nhiều tiền bạc, nhưng có một tuổi thơ tương đối êm đềm dịu ngọt. Sài Gòn những thập niên 50's, 60's trong các khu phố quanh vườn Tao Đàn là những chuỗi ngày của bướm hoa và chim chóc. Rồi 3 năm trên những đôi thông vắng lạnh quanh Yersin Đà Lạt cũng là những hồi ức của nô đùa, khám phá đầy tiếng cười. Bạn bè chúng tôi chỉ có một món đồ chơi duy nhất là quả bóng cao su trúng được từ một giải thưởng ở trường. Tất cả đồ chơi còn lại đều do tài sáng tạo của chúng tôi bằng các vật dụng lượm lặt quanh nhà. Tôi hoa mắt khi dẫn con nhỏ lần đầu vào Toys”R”Us để hân chọn quà.

Tư duy về tiền bạc

Bước vào đại học, tôi say mê với những văn phẩm nghệ thuật mang màu sắc đấu tranh xã hội và hiện sinh từ Kafka, Camus, Kierkegaard ..Tôi có một thái độ rất thịnh hành ngày đó là coi thường những doanh gia (gọi là trọc phú) và tiền bạc (như thầy giảng, không có đồng tiền nào mà không dính đến tội ác). Rồi Kinh Thánh cũng khẳng định là “ người giàu vào thiên đường khó hơn con lạc đà đi lọt qua mũi kim”. Có thể nói là tôi không ưa tiền, nếu không phải là thù ghét.

Tuy nhiên, tôi khám phá rất nhanh một điều: tất cả những gì hay những người tôi yêu thương đều “cần” và “yêu” tiền.

Một lần tôi bày tỏ hăng say với một cô bạn gái,” có những thứ mà đồng tiền không mua được”. Cô cười,” vậy là anh không biết shop (mua sắm)”. Tôi cũng cảm nhận là sau những lần thất bại trên thương trường, tôi vẫn được thoải mái hơn khi còn chút tiền. Thật đúng như cô đào Zsa Zsa Gabor nói, “ Khóc đâu cũng là khóc, nhưng tôi thích khóc trong chiếc xe Rolls Royce”.

Quyền rũ của tiền bạc

Tôi bắt đầu đi vào một thái cực khác, có lẽ là “dark side” (phần đen) như truyện Star War. Tôi bắt đầu say đắm người vợ (tiền) mà mình đã không biết yêu khi cưới. Tôi yêu tiền như một đứa bé lần đầu bước vào tiệm kẹo. Trong các lớp tâm lý sơ đẳng, sách vở dạy rằng con người bị chi phối và thúc đẩy bởi bốn động lực chính: quyền lực, danh vọng, tiền bạc và “hóc môn” (hormones). Hóc môn là ăn, ngủ, sex và thuốc. Mỗi người một kiểu, người thích món này hơn món khác, người thích vài món, những anh chị em cả bốn món thường vào tù rất sớm. Tôi thì chỉ thích tiền.

Suốt thời trung niên, từ năm 30 tuổi đến gần đây, tôi thấy đồng tiền là tất cả. Nó cho tôi những tác phẩm tuyệt vời như chiếc xe Lamborghini vàng tôi mua tặng mình năm sinh nhật 33 tuổi; như chiếc đồng hồ Oris Artelier vợ tôi mua cho hai đứa (his and her) trong một phút ngẫu hứng tại Monte Carlo; như chiếc du thuyền Ferretti tôi chia sở hữu (share ownership) với 3 người bạn khác ở Miami; như cái condo nhỏ bé dễ thương cạnh bờ biển Puerto Viejo của Costa Rica; như những bộ viết máy mang các tên huyền thoại như Mont Blanc, Cartier, Montegrappa, Visconti...tôi đã tốn công sức tập suốt 25 năm.

Đồng tiền cũng cho tôi những trải nghiệm khó quên như chuyến du hành lạ lùng vào Tây Tạng huyền bí vào năm 1979 (rất ít người được phép thăm); như chuyến leo núi ở Cerro Castor phía nam Argentina đầy mạo hiểm (sút bị một trận bão tuyết chôn vùi); như lần đi dã ngoại safari ở Kenya nóng bức với một người tình Rawandan đen hơn than đá.

Tôi quên mất những mặt trái của đồng tiền để chỉ còn say đắm với lợi ích. Tôi cho rằng ba lợi ích lớn nhất của đồng tiền nhìn từ góc cạnh trí thức là tự do, thì giờ và nhân tính.

Những người thực sự giàu ít khi phải làm những gì họ không muốn. Họ cũng không bị buộc phải sống ở một nơi nào, với những người họ không thích hay chịu đựng những áp đặt ngược đời. Họ cũng có nhiều thì giờ hơn để chăm chú vào trọng điểm công việc vì đã có nhiều nhân viên phụ làm các việc vặt. Nhờ vậy, họ có thời gian để thưởng thức văn hóa nghệ thuật nhiều hơn. Nhờ đồng tiền, những người giàu có thường rộng lượng quyên tặng cho những nạn nhân kém may mắn của xã hội. Họ cũng không bị những mặc cảm thua kém chi phối, nên nhân cách họ thường cởi mở và dễ thích hợp.

Giới hạn của tiền bạc

Nhưng thực tế thường phức tạp và nhiều thách thức hơn lý thuyết. Tôi tin rằng có rất nhiều người giàu đạt được những tự do, thì giờ và nhân cách do đồng tiền mang lại. Warren Buffett và Bill Gates là hai thí dụ điển hình. Tuy vậy, phần lớn những người giàu tôi quen biết, cũng như chính cái “tôi” đáng ghét lúc xưa, phải loay hoay trong cái bẫy của nghịch lý.

Trước hết, hành xử hàng ngày của chúng tôi bị giới hạn vào trách nhiệm phải có với cổ đông, với nhân viên, với khách hàng, với quyền lợi và thương hiệu của doanh nghiệp, và với cả cộng đồng chung quanh. Chúng tôi không thể nói hay làm những gì có thể gây hại đến những đối tác này. Bản thân chúng tôi cũng không có quyền bị bệnh nữa. Tuy không như Steve Jobs đã làm cổ phiếu Apple giảm 8% khi tin ông bị ung thư loan truyền, tôi và ban quản lý cũng phải dấu chuyện tôi phải mổ tim (heart attack) vào năm 1999 để tránh ảnh hưởng xấu trên cổ phiếu của công ty Hartcourt bé xít.

Chúng tôi cũng bận rộn khủng khiếp khi giàu có. Với những báo cáo, tin tức, Emails và điện thoại thường xuyên, chúng tôi may mắn lắm mới có thì giờ nhàn rỗi để đọc hết một cuốn sách trên 500 trang. Những tiệc tùng lễ hội liên tiếp không cho chúng tôi thời gian để thư giãn với gia đình bạn bè. Bao nhiêu liên hệ thân tình sâu xa đã bị sự giàu có chia cắt.

Rồi đến những hoạt động xã hội thiện nguyện. Dù rộng lượng, nhiều người trong chúng tôi cũng không muốn danh nghĩa hay tiền bạc bị lạm dụng cho những mục tiêu đen tối. Hơn nữa, khi mở lòng giúp với vài trăm dollars nghe thật dễ dàng; vấn đề trở nên phức tạp khi số tiền lên đến cả triệu dollar. Bộ phận kế toán, thuế vụ, pháp lý và PR phải nhảy vào để khán duyệt và chỉ dẫn.

Những phúc lộc không tiền

Tôi vẫn yêu tiền. Dù nó mang đến hạnh phúc hay đau khổ, đồng tiền vẫn là người vợ, người tình và người bạn tuyệt vời. Nhưng tôi cũng không bao giờ quên những phúc lộc không cần có tiền, không cần mua hay thuê tóm. Chẳng hạn cuốn truyện *The Catcher On The Rye* và *Dr. Zhivago* tôi tình cờ đọc lại sau 40 năm, vào một buổi chiều đi lạc vào thư viện ở New Delhi. Tiếng cười trong trẻo của đứa con trai ở phòng cạnh bên khi hắt thì thầm với bạn gái qua điện thoại về chuyến đi chơi của hai cha con ở New York. Khuôn mặt rực rỡ

của một người con gái tóc vàng trong một buổi sáng mùa thu qua công viên Luxembourg nhìn lá vàng.

Tôi hiểu lời của Sartre rằng, ” Chúng ta nô lệ cho những gì mình sở hữu” (We are possessed by what we possess). Và tôi vẫn xin được nói với tiền như một bài nhạc tình nào đó của Trịnh Công Sơn, ” Dù đến rồi đi, tôi cũng xin tạ ơn người, tạ ơn đời, tạ ơn ai...đã cho tôi còn những ngày ngồi mơ ước.. .”

Các tỷ phú trong trí nhớ

Sau khi thành công rực rỡ ở thập niên 60's, 70's và đầu 80's, các đòn bẩy tài chính bị suy thoái kinh tế đập ngược và James phải trắng tay. Nhưng tôi chưa bao giờ gặp một người lỗ vận, thua cuộc mà vẫn yêu đời vui vẻ như vậy. Câu nói ấn tượng nhất của James là, "tôi có thể bị phá sản, nhưng tôi không bao giờ nghèo."

Những cuộc phỏng vấn các đại gia Việt Nam cho thấy nhiều người có một mộng ước rất bình thường: làm tỷ phú đô la. Theo bảng ước tính của tạp chí Forbes, chỉ có tất cả 1,080 tỷ phú đô la trên thế giới. Do đó, nếu được ghi danh vào bảng phong thần này, thì các đại gia Việt đã có thể tự nhủ là...đã thỏa mãn tự ái dân nhược tiểu và hoài bão của vợ con, gia đình mình. Nhiều người Việt đã hãnh diện nhận đủ thứ giải thưởng ở nước nhà, nhưng dường như chưa ông bà nào lên được bảng vàng của Forbes hay Fortune.

Tôi cũng không có phúc lộc của tổ tiên để làm tỷ phú. Thời cực thịnh của sự nghiệp, tôi làm chủ 32% của công ty Hartcourt, cho tôi một tài sản trên giấy tờ khoảng 220 triệu đô la. Sau đó là một sự xuống dốc khá thê thảm. Nhưng tôi vẫn cho đó là một may mắn. Vì chỉ 220 triệu đã biến thái tôi thành một quái nhân cao ngạo tự kiêu, ăn chơi hoang đàng, vung tay quá trán...thì 1 tỷ đô la đã có thể chôn tôi dưới mộ sâu.

Nhưng qua 42 năm làm ăn, các giao tiếp với những tỷ phú thực của thế giới cũng đã đem lại cho tôi nhiều trải nghiệm quý giá, từ hoan hỉ đến thất vọng. Tôi ghi lại đây như một món quà Tết, vì ông bà ta tin là ngày xuân phải nói chuyện "phúc-lộc-thọ" để lấy hên.

Một tâm hồn bạc tỷ

Trước hết là những hồi niệm về một người bạn thân, một tấm gương sống mà tôi luôn ngưỡng mộ. Tôi quen James DeRosa khoảng 1988, khi sự nghiệp của tôi bắt đầu đi lên và James vừa trải qua một cơn phá sản. James làm về địa ốc, chuyên xây dựng và mua đi bán lại các trung tâm thương mại. Sau khi thành công rực rỡ ở thập niên 60's, 70's và đầu 80's, các đòn bẩy tài chính bị suy thoái kinh tế đập ngược và James phải trắng tay. Nhưng tôi chưa bao giờ gặp một người lỗ vận, thua cuộc mà vẫn yêu đời vui vẻ như vậy. Câu nói ấn

tượng nhất của James là,” tôi có thể bị phá sản, nhưng tôi không bao giờ nghèo.”

James kiên trì xây lại sự nghiệp, cũng trong ngành nghề cũ: đầu tư phát triển và mua bán các trung tâm thương mại. Sau 10 năm, đến 1999, thì James lại trở thành tỷ phú. James tìm các chủ nợ ngày xưa và trả lại hết khoản nợ 185 triệu đã được Tòa xóa bỏ và cá nhân James không còn trách nhiệm. James giải thích,” Trên luật của người, còn luật của Trời”. Tôi khâm phục vô cùng hành xử đạo đức này cũng như trong mọi cư xử của James với tha nhân. Khi James gặp khó khăn, tôi mua lại vài miếng đất của James để giúp bạn. Khi James khá hơn, hẳn mua lại với giá cao gấp ba. Tôi không chịu lấy lời, James vẫn trích ra số tiền này và đem cho các hội từ thiện mà tôi hay lui tới.

Năm 2007, tôi và James bay lên San Francisco sau một cuối tuần câu cá bay (flying fish) ở Idaho. Đúng vào dịp Tết Nguyên Đán, người đông như kiến ở Chinatown. James nói ngày xưa tổ tiên tao làm thực dân, bắt cha ông mày kéo xe mệt nghỉ. Hôm nay, mày lên cái rickshaw (xe kéo) này, tao trả nợ lại. Trong cái nhìn và reo hò của cả ngàn người, tôi ngồi vắt vẻo trên chiếc rickshaw để một anh da trắng hì hục kéo lên dốc. Chỉ tiếc là vài tháng sau đó, James qua đời sau một cơn bạo bệnh. James hay kể chuyện tiêu lâm và bây giờ, khi nghe hay đọc một câu truyện cười, tôi lại thấy thiếu vắng tiếng cười trong sáng dòn tan của bạn.

Một trí tuệ siêu việt

Nhân vật thứ hai cũng tạo rất nhiều ấn tượng nơi tư duy của tôi. EK là ông sếp cũ người Do Thái và cũng là một tỷ phú. Ông vẫn còn sống nên cho phép tôi giữ kín tên ông. Trái ngược với James, ông ít cười và luôn chìm đắm trong suy tư. Trí tuệ của ông thuộc hàng siêu việt và phương thức kinh doanh của ông khó ai vượt trội. Có lẽ mang tính chất du mục của người Do Thái, ông lang thang suốt ngày trên chiếc phản lực Gulfstream, bay khắp thế giới và phần lớn ngủ tại các khách sạn, dù ông sở hữu một penthouse rộng hơn 1,000 mét vuông tại Park Avenue, New York và một lâu đài ở Long Island.

Mặt ông lúc nào cũng nhăn nhó khổ sở có lẽ vì ông phải suy nghĩ suốt ngày đủ mọi chiến thuật phức tạp để tóm thâu lục quốc. Một lần chúng tôi làm môi giới cho một giao dịch về máy bay và có thể bỏ túi nhanh chóng khoảng 1 triệu đô la. Nhưng ông nghĩ làm như vậy là quá tầm thường, không xứng đáng

với một tài năng thiên phú như ông. Cho nên, ông ngồi vẽ ra một giải pháp là công ty ông sẽ mua chiếc máy bay và bán lại sau khi qua tay vài ngân hàng. Sau 2 năm, giao dịch mới hoàn tất và ông lỗ mất 2.5 triệu đô la.

Ông bị bệnh mất ngủ thường trực. Tuy nhiên, ông lại ngủ rất ngon khi nằm trên máy bay. Một lần, ông phải lưu lại New York cả tuần, ngủ không được. Sau đó, chúng tôi phải gọi máy bay chở ông đi Los Angeles rồi quay lại New York. Ông ngủ ngon lành trong 12 tiếng đó và công ty phải chi ra 22 ngàn đô la cho chuyến bay (phi công, xăng dầu, giấy phép lên xuống phi trường...).

Một con người tầm thường

Một tỷ phú khác nổi danh hơn là ngài Larry Ellison, Chủ tịch CEO của Oracle. Vào 1998, ông Ellison có sáng kiến tạo ra một hệ thống máy chủ trên đám mây và các PC nối mạng chỉ là những máy đơn giản không cần bộ nhớ (ông đi trước thế giới 15 năm). Ông lập công ty mới gọi là NCI (network computer) và thiết lập một hệ thống phân phối khắp thế giới. Ông cho Hartcourt và vài đối tác của tôi làm đại lý nhượng quyền ở Trung Quốc.

Chúng tôi đầu tư hơn 3 triệu đô la cho dự án này vì tin vào lời cổ động của Ellison qua các cuộc gặp thân mật riêng tư. Tuy nhiên, mọi việc không suông sẻ như ước muốn và sau 14 tháng, ngài Ellison gửi mọi người một Email ngắn gọn, tuyên bố là ông giải thể công ty và nhân viên. Thư từ cũng như điện thoại xin gặp để tìm lời giải thích đều bị từ chối bởi các trợ lý. Các đối tác tôi đòi thưa kiện vì mất tiền và thì giờ, nhưng tôi thì chỉ kết luận là tay này không có hậu, để Trời phạt hắn. Tuy vậy, luật nhân quả không ứng dụng với Ellison: từ một tỷ phú hạng 70 gì đó, sau 13 năm, giờ ông đứng hàng thứ 6 trên thế giới với 28 tỷ đô la tài sản.

Những tỷ phú Á Châu

Tính ra trong 42 năm làm ăn, tôi đã gặp và giao tiếp với hơn 30 tỷ phú thế giới. Tất cả đều có những cá tính đặc thù khó quên. Trên một chuyến bay từ Đài Loan đi Tokyo, tôi đã gặp ngài Wang Yung Ching của công ty Formosa Plastics. Ông mua vé hạng bình dân, được cất nhắc lên hạng thương gia và ngồi cạnh tôi, tiếng Anh bập bẹ. Bộ áo quần nhẵn nhéo và chiếc đồng hồ Citizens rẻ tiền cho tôi một ấn tượng sai lạc. Cho đến khi ngài đưa ra tấm danh thiếp, tôi cứ nghĩ đây là một anh lái buôn Tàu nhỏ bé vô dụng.

Hay ông Richard Li, con trai thứ của nhà tỷ phú số một Lý Gia Thành ở Hồng Kông. Lúc tôi gặp để thương thảo về một liên doanh với PCCW, Richard vừa bán StarAsia cho Murdoch, thu về cho cá nhân hơn 950 triệu đô la. Khác với ông bố, đây là một tỷ phú trẻ khó thương nhất của Á Châu. Mỗi một giây phút bên cạnh anh là một trải nghiệm như trong cơn ác mộng. Chẳng thế mà câu chuyện khi Richard đi thử đồ may rất được phổ biến khắp giới thượng lưu ở Hồng Kông. Khi mặc bộ đồ veste vào, Richard ngạc nhiên là sao cả áo quần gì đều không có túi. Ông thợ may đáp, ” tôi toàn thấy ngài thọc tay móc túi người khác, nên tôi nghĩ ngài không cần.”

Trên mọi đồng tiền...

Nhưng vui nhất là chuyện hai ông Bill Gates và Warren Buffett khi cùng viếng thăm Beijing vào năm 2002. Warren rủ Bill sáng hôm đó đi bộ qua McDonald đối diện khách sạn để ăn sáng. Bill kể cho báo chí là ông rất shocked khi Warren đặt hàng xong, rút túi ra hai phiếu giảm giá 10 RMB (khoảng \$1.50) ông vừa cắt trong một nhật báo địa phương. Tôi tiếc là không quen biết gì hai nhân vật giàu nhất nhì thế giới này.

Nhưng tôi chia sẻ một đặc tính với ngài Buffett. Khi báo chí hỏi ông sao áo quần thời trang của ông trông rẻ tiền bệ rạc, ông trả lời, ” tôi mua toàn đồ hàng hiệu đấy chứ. Nhưng không hiểu sao chúng lại nhìn rẻ tiền và hạ cấp khi tôi mặc vào.” Không biết ông Bầu Đức có cảm giác này hay không?

Tôi yêu đất nước tôi

“Đất nước tôi nằm phơi phới bên bờ biển xanh

Ruộng đồng vun sóng ra Thái Bình... Bốn ngàn năm rông rã buồn vui ...

Tiếng nước tôi! Tiếng mẹ sinh từ lúc nằm nôi

Thoắt ngàn năm thành tiếng lòng tôi!”

Tôi nhớ năm lên 12 hay 13 gì đó, tôi chui lỗ chó vào rạp Quốc Tế, đường Trần Hưng Đạo bây giờ, để coi “cọp” một chương trình đại nhạc hội Tết rất hoành tráng. Tôi đã quên chi tiết của các màn trình diễn hay tên nghệ sĩ, chỉ còn nhớ điều duy nhất là một bài hát nghe lần đầu. Bài “Tình Ca” của Phạm Duy do Thái Thanh hát. Tôi bị cuốn hút ngay từ câu đầu...”Tôi yêu tiếng nước tôi từ khi mới ra đời, mẹ hiền ru những câu xa vời...” Cho đến giờ này, hơn 50 năm sau, tiếng hát vẫn quyện tròn quanh tôi trong những đêm về sáng.

Tuổi thơ Việt Nam

Thực ra, khi tôi sinh ra, không phải là giọng ru con êm đềm của Mẹ mỗi đêm mà là tiếng đại bác và bom đạn vọng về thường trực. Chiến tranh bùng nổ khi Nhật đảo chánh Pháp ở Đông Dương năm 1945 và gia đình tôi phải chạy giặc liên tục. Một ký ức Mẹ thường kể lại là có đêm tôi bị lên “bẹn” khóc suốt buổi và các gia đình cùng chạy giặc phải bịt mũi tôi để giữ im lặng trong căn hầm trú ẩn. Đôi khi giặc sục sạo trên đầu và Mẹ cứ lo là tôi đã bị ngạt thở chết rồi. Có lẽ nó cũng giải thích lý do là tại sao trong suốt 40 năm đầu của cuộc đời, tôi thường hốt hoảng giật mình tỉnh giấc giữa đêm như đang bị ai bóp họng.

Lớn lên, tôi cũng an hưởng một tuổi thơ tương đối êm đềm dù nghèo khổ. Một ký ức khác từ Mẹ là cho đến năm tôi lên 3 tuổi, Mẹ đi bán rong mỗi ngày. Quầy hàng nặng ở một đầu gánh và tôi vui cười ở đầu gánh khác để Mẹ được cân bằng. Đứa bạn thân duy nhất của tuổi thơ đó là một con khỉ nhỏ đi lạc vào nhà, cho đến ngày nó bứt dây xích và biến mất. Trong những ngày tiểu học, vì thiếu ăn và nhỏ con, tôi luôn bị các bạn đồng lớp bắt nạt và đánh đập. Có lẽ

nhờ vậy, kỹ năng đánh lộn và phá phách của tôi cũng được trau dồi nâng cấp khá ấn tượng.

Những năm hạnh phúc

Gia đình tôi dọn về Saigon khoảng 1950. Ở cạnh vườn Tao Đàn bây giờ, tôi có chút khung xanh để đuổi hoa bắt bướm, để nghe tiếng ve sầu mỗi hè, để nhìn lá me bay khắp phố mỗi mùa mưa. Cái tuổi thơ đó chắc cũng không khác gì những tuổi thơ của triệu triệu đứa bé khác trên trái đất, nô đùa và vui cười hay khóc nhè mà không cần biết đến những nổi trôi của đất nước. Thế giới của chúng tôi quay nhẹ qua những trận đá đố, ném bi...những lần trốn học bị đòn nạt đấy, những lần được cha mẹ cho đi ngoại ô dã ngoại (ngoại ô đây là công viên ở sân bay Tân Sân Nhất hay ven sông Nhà Bè...).

Rồi tình yêu cũng đến rất sớm trong cái nhút nhát rụt rè của ...”em tan trường về, đường mưa nho nhỏ”. Quen nhau 3 năm, ngày tôi rời Việt Nam qua Mỹ khi lên 18, tôi chỉ mới dám nắm tay nàng. Nhưng đã có Trịnh Công Sơn, Nguyên Sa, Mai Thảo...nói thay tôi những lời yêu thương mật ngọt, đã có ngàn hè phố bóng cây giữ cho chúng tôi dấu ấn, đã có trăm ghé đá công viên nghe câu chuyện tình ngây ngô ...

Những ngày ra biển lớn

Dù đẹp và thơ mộng, cái tuổi mới lớn đó cũng khác gì nhiều với những thiếu niên đã lớn lên ở Boston, Bogota hay Belgrade. Quê hương Việt Nam của tôi không phải là vườn địa đàng của tuổi trẻ hay là một chùm khế ngọt ngào đặc thù nào. Cho nên, với tuổi còn say mê khám phá những chân trời lạ, xứ Mỹ vừa gặp qua phong cảnh mênh mông, văn hóa đa dạng và nhịp sống năng động làm tôi mau chóng quên đi những êm đềm của quê hương, dù mỗi đêm trên đài truyền hình, thời sự về Việt Nam đã được phát sóng không ngừng.

Con người tôi thích ứng khá nhanh. Từ một cậu học trò nhút nhát ham học, tôi thành một sinh viên tự tin, nhưng ham chơi và lười biếng. Tôi sống như người Mỹ, học như người Mỹ và chơi như người Mỹ. Là người Việt duy nhất trong số 42,000 sinh viên của trường, tôi cũng không có nhiều lựa chọn. Hòa nhập vào cộng đồng mới với một tư duy mới và nhiều cuộc tình ngắn ngủi nhưng cháy bỏng, tôi quên đi các tà áo dài trắng e ấp ngày nào bên sân trường Duy Tân. Việt Nam thật xa và ký ức mờ nhạt.

Cho đến một ngày đẹp trời nào đó, tôi nhận một lá thư của Bộ Ngoại Giao Mỹ nhắc nhở anh đã tốt nghiệp đại học, chúng tôi sẽ ngưng gởi tiền học bổng. Anh cũng lo mà về phụng sự nước mình đi chứ. Tôi quăng lá thư vào sọt rác, điện thoại bạn bè hỏi cách ở lại Mỹ, hợp pháp và bất hợp pháp, rồi tiếp tục mê mết trong một cuộc tình đang nhiều thú vị với hai cô đồng tính (lesbians).

Quê hương tìm đến

Vài ngày sau, chị Loan gõ cửa phòng. Em chị là Chí, người bạn nối khố từ nhỏ của tôi từ trường tiểu học đến khi đậu Tú Tài 2. Chị qua Mỹ tu nghiệp và đi xe buýt cả 10 tiếng để đến thăm tôi. Tôi hồn nhiên hỏi thăm về Chí. “Nó hy sinh ở chiến trường Bình Giả hai tháng trước rồi em.” Tôi lặng người. Chị kể thêm về anh Quang, người yêu sắp cưới của chị, cũng đã gục ngã ở Quảng Nam. ‘Em còn nhớ con Thu Anh?’ Ai mà không nhớ, hoa khôi Trưng Vương, niềm yêu thầm nhớ trộm của cả nhóm học sinh Petrus Ký lẫn Chu Văn An. Chúng tôi cứ nghĩ là ông nhạc sĩ nào đặt bài “Trưng Vương Khung Cửa Mùa Thu” là để dành riêng cho nàng. “Con bé đi thăm chồng đóng quân ở Pleiku, khi về, xe bị trúng mìn, nó cũng chết rồi em ạ”. Sau một tiếng, tôi không nhớ được con số bạn bè đã ra đi hay tàn phế. Trên cả sự chết chóc là một nỗi niềm tuyệt vọng vô bờ của lớp người trẻ đã lớn lên cùng tôi.

Đêm đó mưa xuân, nhẹ nhưng rả rích cả đêm. Tôi và chị ngồi co ro ngoài hiên nghe hơi gió hú. Suốt đêm không ngủ, nhưng hai đứa cũng không nói lời nào. Cái thanh bình riêng biệt mà tôi tự tạo mấy năm qua để quên đi những quẩn quại của quê hương ngàn dặm giờ đang bị chị Loan xô đẩy. Cái hạnh phúc bé nhỏ của thế giới mới tôi đang an hưởng đã bị gánh nặng của ký ức và thực tại đè chìm. Tôi đã sống như trong một cơn mơ. Và đến giờ phải tỉnh giấc.

Bài hát ngày xưa

Tháng sau, tôi rời bỏ công việc mới, người tình mới, căn nhà thuê mới...khăn gói về lại Việt Nam. Tôi hoàn toàn không có ảo tưởng hay tham vọng gì về tiền bạc hay quyền lực hay sự nghiệp. Tôi cũng chắc chắn là mình sẽ không thay đổi được điều gì, tốt hay xấu, cho đất nước. Tôi chỉ có cảm giác là mình “thuộc về đây”, mình về để chia sẻ với bạn bè, gia đình, các người trẻ khác những khó khăn, đắng cay, tủi nhục và đau thương của những người đã “sinh nhầm thế hệ”.

Trước Tết Mậu Thân 1968, tôi lại tình cờ vào phòng trà nghe nhạc. Lần thứ hai, Thái Thanh lại làm nước mắt tôi lại lưng tròng với bài Tình Ca ...” bác nông phu đội sương nắng bên bờ ruộng sâu..vài ngàn năm... khóc cười theo mệnh nước nổi trôi... nên tôi yêu biết bao người...Lý, Lê, Trần và còn ai nữa...”.

Tôi tự nhủ, “bao giờ quê hương mình mới hết hát nhạc buồn?”.

*link của bài “Tình Ca”, nhạc Phạm Duy, qua tiếng hát Thái Thanh:

<http://www.nhaccuatui.com/nghe?M=t3haYhzWUN>

20 triệu máy tính bảng

Một ngày nào đó, chúng ta sẽ không cần phải nói với thiên hạ là dân tộc Việt Nam anh hùng hay vô địch. Chúng ta sẽ không cần thối mặt là dân tộc Việt Nam có thông minh khôn ngoan nhất tinh cầu. Chúng ta chỉ cần hãnh diện là thế hệ trẻ sắp tới của chúng ta đã được trao tay chiếc chìa khóa kiến thức của thế kỷ 21.

Một tỷ rưỡi đô la mỗi năm

Ý tưởng bắt đầu từ một câu chuyện về cơ quan xuất bản sách giáo khoa của Bộ Giáo Dục. Một anh bạn trong cuộc cho biết là công ty này và các công ty liên hệ có một doanh thu gần 1.5 tỷ đô la chuyên in sách giáo khoa cho 20 triệu học sinh và 5 triệu sinh viên toàn quốc (không biết có chính xác, nhưng các cú điện thoại cho công ty xuất bản đều rơi vào im lặng).

Nếu thực vậy, cộng thêm với các công ty tư nhân khác, nhà nước và phụ huynh đã chi ra một khoản tiền khá lớn mỗi năm cho mục đích này. Số lượng giấy sử dụng cũng tạo thêm ít nhiều tác hại cho môi trường. Và dù công ty quốc doanh không có lời, mọi người đều biết thu nhập lợi lộc cá nhân của các nhân viên cán bộ liên quan cũng không nhỏ. Đây là một rào cản khác về lợi ích trong bài toán phải giải quyết.

Tôi tin rằng với một số lượng học sinh cao đến vậy và phần lớn sách giáo khoa tương đối giống nhau, một thư viện kỹ thuật số trên máy tính chắc là khả thi và tiết kiệm hơn. Nếu đây là một doanh nghiệp tư nhân có nhiệm vụ đào tạo 20 triệu người, thì việc phải làm sẽ rất đơn giản và không cần nhiều thảo luận. Giải pháp sẽ là mua 20 triệu máy tính bảng cho học viên và tải (download) sẵn tất cả tài liệu học tập vào máy.

Với một máy tính bảng có chức năng tương đương như Ipad, giá thị trường cho một đơn đặt hàng lớn như vậy sẽ vào khoảng 140 đô la hay một đầu tư ban đầu là 2.8 tỷ đô la (chỉ bằng nửa tiền đầu tư vào Vinashin). Chỉ trong 2 năm, chúng ta sẽ thu về khoản đầu tư này.

Hiệu quả của đầu tư

Bây giờ thử ngẫm nghĩ về tác động của việc đầu tư này cho kinh tế và xã hội Việt Nam:

Nếu 20 triệu trẻ em Việt sử dụng máy tính này mỗi ngày kể từ khi em lên 6 tuổi, kỹ năng đã được trau dồi sẽ tuyệt vời như thế nào khi em bước vào giảng đường đại học? Bao nhiêu em sẽ phát huy được những năng khiếu bẩm sinh để trở thành “siêu sao” trong ngành công nghệ thông tin của quốc gia, của thế giới?

Những kiến thức thâm nhập ngoài sách vở trong học trình sẽ khiến giới giáo viên e dè và không thể không lo cập nhật hóa kiến thức và kỹ năng của riêng mình nếu không muốn bị học trò qua mặt. Đội ngũ thầy cô sẽ bén nhạy và giỏi giang hơn.

Với kiến thức của “đám mây”, đứa trẻ sẽ giúp cha mẹ, bà con, láng giềng tiếp cận với một thế giới đương đại, năng động và đa dạng mỗi ngày và làm đời sống của xã hội thêm văn minh, cởi mở và rộng lượng.

Góc nhìn của một đứa trẻ tiếp xúc mỗi ngày với “ngôi làng toàn cầu” sẽ chín chắn và sâu đậm hơn dù bé sinh ra và lớn lên trong khu đầm lầy hẻo lánh của Cà Mau hay rừng núi hoang vu của Mông Cai.

Quan trọng hơn cả là sự san bằng những lợi thế của các trẻ em giàu đang có máy tính và có lẽ nhiều kiến thức về đời sống “ngoài kia” hơn các trẻ em nghèo ở vùng quê. Khi tạo cơ hội cho các trẻ vùng nông thôn xa xôi, chúng ta sẽ có thêm một ít chất xám mà bao lâu nay, xã hội đã tàn nhẫn bỏ bê.

Góc nhìn tiêu cực

Chắc chắn là sẽ có những tiêu cực đi kèm với động thái này. Nhiều quyền lực sẽ tranh luận về thì giờ mê mẩn với game hay chat của các em (tôi lo lãng phí nhiều hơn về lãng phí và bệnh tật từ thì giờ đi nhậu nhẹt của người lớn). Nhiều nhân vật khác sẽ thắc mắc về sự thu nhập các tin tức lè trái hay những văn hóa tập tục khác truyền thống (tôi lại sợ hơn về cái tư duy già cỗi của thế hệ hiện tại đang làm chúng ta tụt hậu).

Đây là cái giá mà nhiều thế lực bảo thủ không chấp nhận trả, mặc cho bất cứ tiến bộ nào về kinh tế. Nhưng bánh xe tiến hóa sẽ tiếp tục lăn, chậm hay sớm.

Trái cảm kiến thức của Adam, khao khát của Eva, là một lực đẩy rất con người, qua ngàn năm nay. Không một lý thuyết, ý thức hệ nào có thể thay đổi mãi định mệnh thiên nhiên của cả một dân tộc.

Lời kêu gọi tiếp tay

Tôi chưa bao giờ lên tiếng “kêu gọi” về bất cứ điều gì cho bất cứ mục đích gì. Hôm nay, tôi sẽ làm một ngoại lệ. Tôi mong được sự tiếp tay của bất cứ ai đồng ý về mục tiêu trên, hãy cất cao tiếng nói và đòi cho được một máy tính bảng “free” cho mọi trẻ em nghèo. Hãy thiết kế một biểu tượng (logo) và in ra cả ngàn áo thun (T-shirts). Tôi sẽ tình nguyện luôn luôn mặc trên người cho đến khi chúng ta tới đích. Hãy truyền gọi biểu tượng này trên khắp các mạng truyền thông, trên các blog và thư từ cá nhân, trên mọi lời nói trao đổi hàng ngày.

“20 TRIỆU MÁY TÍNH BẢNG CHO CÁC EM”

Cùng đầu tư với chánh phủ

Chúng ta hãy giúp chánh phủ một tay. Các gia đình có khả năng hãy tự sắm lấy máy tính cho con em, không cần nhờ vả vào ngân sách. Các cơ quan thiện nguyện trong và ngoài nước chắc chắn sẽ rất hào hứng trong việc hỗ trợ chương trình này. Nếu tiền đầu tư bởi chánh phủ không vượt quá 1 tỷ đô la, thì thành công của ý tưởng có nhiều cơ hội thành hiện thực. Thêm vào đó, chúng ta sẽ cam kết là nếu 20 triệu máy này đến tay các em, chúng ta sẽ không bới móc quan chức nào đã ăn tiền hoa hồng của nhà cung cấp. Ích lợi quá lớn cho quốc gia sẽ đặc biệt cho phép một vài những lạm, lãng phí chắc phải xảy ra.

Chúng tôi chỉ muốn bảo đảm là khi máy tính đến tay các trẻ em phải lội qua sông để đi học, thì hãy kèm theo một bao bì không thấm nước cho máy.

Một ngày nào đó, chúng ta sẽ không cần phải nói với thiên hạ là dân tộc Việt Nam anh hùng hay vô địch. Chúng ta sẽ không cần thắc mắc là dân tộc Việt Nam có thông minh khôn ngoan nhất tinh cầu. Chúng ta chỉ cần hãnh diện là thế hệ trẻ sắp tới của chúng ta đã được trao tay chiếc chìa khóa kiến thức của thế kỷ 21.

Câu chuyện cuối năm 2011

Có lẽ đây là sự kiện và bài học lớn nhất của 2011. Các lãnh tụ chính trị và kinh tế nghĩ mình miễn nhiệm khỏi định luật thiên nhiên? Họ cho rằng họ sẽ vượt qua mọi lãng nhăng của thời thế và tha hồ ăn miễn phí. Rằng con cái của họ cũng sẽ được tiêm vắc xin để tránh mọi vi khuẩn của công lý và bình đẳng. Rằng họ sẽ tồn tại thêm vài thế hệ nữa. Rằng cái lựa chọn dù phi lý và xấu xí đến đâu cũng sẽ qua đi khi họ hạ cánh an toàn và người dân sẽ quên hay cười tha thứ khi nhớ lại.

Có nhiều sự kiện để quên hơn là ghi nhớ cho 2011. Chuyện nợ công Âu Châu, Mỹ và cả Trung Quốc. Chuyện sóng thần Nhật Bản. Chuyện biểu tình cách mạng Hoa Nhài. Chuyện Steve Jobs ra đi. Gần chúng ta hơn, chuyện bà Thủ Tướng và lũ lụt ở Thái Lan. Chuyện quà Giáng Sinh của dân Bắc Triều Tiên khi ông lãnh tụ “vĩ đại và kính yêu” nằm lăn ra chết.

Việt Nam thì cũng không có gì để bàn luận. Theo các chuyên gia chánh phủ và các đại biểu nhân dân, lạm phát, lãi suất, tỷ giá, bất động sản, chứng khoán, tín dụng đen và nợ xấu ngân hàng đều vẫn ổn và sẽ tốt đẹp hơn trong 2012. Người dân có thể an tâm tiếp tục nhậu nhẹt mỗi ngày và chỉ cần quan tâm đến các phong bì cho quà Tết, đám cưới, đám ma. Thế hệ trẻ vẫn lo đòi mài kinh sử của XHCN để được làm quan và sống đời tằm gỏi.

Tóm lại, thiên hạ vẫn thái bình, không ai chết. Dòng lịch sử ngoài kia có thể vẫn trôi nhanh, nhưng dân tộc chúng ta đã nằm trên đỉnh cao trí tuệ của loài người để thắc mắc về những chi tiết vụn vặt. Nhân loại có thể vẫn loay hoay mò đường tìm lối sống mới cho thế kỷ 21, nhưng đó là vì họ không có cái vốn văn hóa 5 ngàn năm của giòng giống Lạc Hồng. Chúng ta chỉ thiếu một giải vô địch bóng đá nào đó của ASEAN là Việt Nam lại chiếm vị thế số một của các quốc gia hạnh phúc. A men.

Trong những ngày cuối năm, trời lạnh co ro, làm các cặp nhân tình hay trùm chăn nằm nhà, suy tưởng về quá khứ và tương lai. Các mạng truyền thông từ Mỹ đến Việt đua nhau làm bảng xếp hạng những biến cố hay những nhân vật được coi là “quan trọng” nhất trong năm cũ. Tội nghiệp. Chúng ta thì đua suốt năm, từ chính trường, thương trường đến vận động trường, sân khấu phim

ảnh... Ở Việt Nam, còn thêm màn thi đua thành tích, huân chương lao động, bằng cấp và các bài diễn văn. Vậy mà cuối năm, chúng ta lại còn bị nghe về những thi đua khác nữa trên thế giới, không ăn nhậu gì đến niềm vui nho nhỏ trong căn phòng âm cúng.

Hơi ngược đời, đêm Noel tôi lại nghĩ về luật nhân quả của nhà Phật. Chúng ta luôn gặt hái những gì mình gieo trồng. Một cố gắng chân thành thiện ý, dù kết quả có là thất bại, cũng đem lại cho người làm một bài học đáng giá để thành công lớn hơn trong tương lai. Một hy sinh vì lợi ích chung của cộng đồng, dù không ai biết đến, vẫn đem lại những thỏa mãn cá nhân mà thành quả là sự an bình cùng sức mạnh nội tại. Một nếp sống chừng mực hài hòa và những cẩn trọng về ăn uống và luyện tập sẽ đem cho thân thể những ngày mạnh khỏe cần cho sự minh mẫn của tinh thần.

Ngược lại, những lựa chọn sai lầm bao giờ cũng phải trả giá, không sớm thì muộn. Không có bữa ăn nào miễn phí trong đời sống. Bệnh tật sẽ theo sau những ăn nhậu tiệc tùng, mặc cảm sẽ hành hạ những những lạm quyền thế, sụp đổ phải xảy ra với những lâu đài xây không nền móng. Tuy nhiên, ông Trời cũng hay chơi trò oái ăm khiến chúng ta lầm tưởng rằng nguyên lý này có ngoại lệ. Chúng ta nhìn những tàn ác của Stalin, của Ghadafi, của Kim Jong Il... kéo dài hàng chục niên kỷ và nghi ngờ công lý của Trời.

Hy Lạp cười thỏa mãn khi thấy các ngân hàng quốc tế ngu xuẩn đưa tiền cho mình xài vô tội vạ. Họ không nghĩ hậu quả của chục năm suy thoái sắp đến khi phải xù nợ. Ở bình diện rộng lớn hơn, các chánh phủ Mỹ, Anh, Tây Ban Nha, Ý... sẽ phải trả giá cho cho các gói kích cầu trong chánh sách bơm tén dụng và in tiền cứu ngân hàng. Dĩ nhiên, khi cả kinh tế thế giới tùy thuộc vào sự ổn định của đồng đô la, ngày mà nước Mỹ phải trả giá chắc chắn xa hơn ngày các nước nhỏ phải trả. Nhưng nợ không bao giờ tự nhiên biến mất, chỉ có một lựa chọn là tự ta phải xù nợ hoặc để con cháu trả sau này. Điều an tâm hiện giờ là những món nợ tư hay công có thể được đáo qua đáo lại trong vài năm tới, dấu điểm dưới thảm cho đến khi hơi thối quá, phải kéo ra. Càng lâu lãi suất càng tích lũy, hậu quả càng lớn và nhiều món nợ sẽ không bao giờ trả đủ.

Có lẽ đây là sự kiện và bài học lớn nhất của 2011. Các lãnh tụ chính trị và kinh tế nghĩ mình miễn nhiệm khỏi định luật thiên nhiên? Họ cho rằng họ sẽ vượt qua mọi lãng nhăng của thời thế và tha hồ ăn miễn phí. Rằng con cái của họ cũng sẽ được tiêm vắc xin để tránh mọi vi khuẩn của công lý và bình đẳng.

Rằng họ sẽ tồn tại thêm vài thế hệ nữa. Rằng cái lựa chọn dù phi lý và xấu xí đến đâu cũng sẽ qua đi khi họ hạ cánh an toàn và người dân sẽ quên hay cười tha thứ khi nhớ lại.

Đôi khi tôi cũng mất đi niềm tin vào luật của Trời và cho rằng họ đúng. Có lẽ đó là chút chua chát còn sót lại của tuổi già?

Chiều Giáng Sinh, tôi tình cờ xem một phim hoạt hình của Disney tên Tangled. Chuyện về một nàng công chúa bị bà phù thủy bắt đi khi vừa chào đời. Bà cắt mái tóc màu nhiệm của cô để trẻ đẹp mãi. Cô lớn lên nghĩ rằng đây là mẹ mình và khi bà cấm không cho cô ra khỏi cái tháp cao tù ngục, bà giải thích là thế giới ngoài kia khủng khiếp tàn bạo lắm, cô nên ngoan ngoãn nghe lời bà dạy dỗ để có “ổn định” cho đời sống.

Nhưng trong thâm tâm, cô vẫn ao ước về một ngày của “tự do” dù phải trả giá. Một chàng ăn trộm đưa cô ra khỏi ngục tù và câu chuyện kết thúc như mọi chuyện cổ tích. Kẻ gian bị tiêu diệt và người tử tế sống hạnh phúc đời đời. Bài hát khi cô thoát khỏi gọng kềm của bà phù thủy “I’ve seen the light” (Tôi đã thấy ánh sáng), thật truyền cảm.

Dù đôi khi con người “bi quan” trong tôi chê cười cái ấu trĩ của những câu chuyện cổ tích, tôi vẫn yêu chúng vô cùng. Đây là thế giới của đạo đức, của chân thật và cao quý. Nó xác định lại cho chúng ta niềm tin vào luật Trời, vào cái đẹp vĩnh hằng của công lý, vào luật nhân quả của nhà Phật, vào tình người luôn sáng ngời qua nghịch cảnh. Đây là thế giới phân chia “thiện-ác” rõ ràng, nơi kẻ cắp không thể đội lốt quân tử trong lâu dài.

Vài ngày nữa, thế giới sẽ bước qua một cột mốc mới của thời gian. Chúng ta không biết là 2012 sẽ đem lại “công lý” như các câu chuyện cổ tích? Hay một đại họa diệt vong cho toàn cầu như lời tiên tri của văn minh Mayan? Dù thế nào, tôi tin rằng Ông Trên vẫn quan tâm đến định mệnh con người và “bình an dưới thế cho người thiện tâm” vẫn là một nguyên lý để sống.

5 tiên đoán của Alan Phan về kinh tế Việt Nam

Nếu các vị quan 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 vừa hay các nhân viên sống nhờ đồng 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 USD đã không tăng như dự đoán vì người dân đã hết tiền để trữ đô la hay xài 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 đã được đọc rất nhiều bài viết về những dự đoán cho nền kinh tế Việt Nam trong 2012. Từ các chuyên gia có giấy phép và ăn lương chánh phủ (trực tiếp hay gián tiếp) đến những định chế tài chánh nước ngoài có 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 chánh phủ và nếu rác hay vàng cho vào một đầu, thì đầu ra cũng phải là rác hay vàng. Hai là vì tương lai làm ăn của họ cũng tùy thuộc vào chánh phủ, nên làm chánh phủ phạt ý, bằng những dự đoán độc lập, ngoài luồng là mất việc.

Kết quả của các tiên đoán trong quá khứ

Hôm nọ, có chút thì giờ rảnh rỗi, tôi hỏi anh sinh viên trợ lý, lục soát lại các dự đoán kinh tế về Việt Nam trong 5 năm vừa qua, nhất là vào thời điểm Quý 1. Tôi nhờ anh chia ra 3 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%. 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 mọi ông bà chi tiền 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 luôn tái diễn lịch sử qua các hành động ngu xuẩn 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 3 nguyên tắc nói trên 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 2012, lạm phát xuống còn 9%, tỷ giá đứng yên, cán cân mậu dịch cải thiện 23%, dự trữ ngoại hối tăng 18% v.v... Tóm lại, một nền kinh tế vĩ mô khá ổn định và ấn tượng so với sự suy thoái chậm chạp của toàn cầu. Quan chức chánh phủ cũng rất hãnh diện cho đây là kết quả của những quyết nghị tuyên truyền của mình để thay đổi hướng đi của kinh tế tài chánh.

Những thực tế sau bộ mặt thành tích

Tuy nhiên, nếu các vị quan 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 vừa hay các nhân viên sống nhờ đồng 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 USD đã không tăng như dự đoán vì người dân đã hết tiền để trữ đô la hay xài 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 2012 và vài năm tới:

1. Chánh phủ sẽ can thiệp mạnh hơn vào vận hành kinh tế:

Thay vì tiến về nền kinh tế thị trường và để mặc cho mọi thành phần tự điều chỉnh theo khả năng, chánh phủ sẽ sợ cuộc khủng hoảng biến thái không theo ý mình, nên các quan chức sẽ sử dụng mọi biện pháp hành chánh để lái con tàu đi sâu vào nền kinh tế bao cấp. Trước đó là sẽ in tiền thoải mái, cứu và không để ngân hàng nào phá sản; gần đây, là quyết nghị cứu thị trường chứng khoán bằng “tái cấu trúc” toàn diện cơ chế. Việc đổ tiền để vực dậy giá trị bất động sản đang được nghiên cứu, cũng như 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 vọt 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 tiêu xài của chính phủ và quan hệ tốt với quan chức. Doanh nghiệp nhà nước sẽ dò dẫm 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.

2. Vàng và dầu 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 Âu Châu (ECB) để cứu các ngân hàng lớn trong khối Euro và gói kích cầu số 3 (QE 3) của Cơ Quan Dự Trữ Liên Bang Mỹ (Fed) sẽ tiếp tục đẩy giá vàng và dầu hỏa lên và giá trị các bản vị USD hay Euro sẽ từ từ hạ giá, 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 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.

3. Các phi vụ M&A sẽ gia tăng mạnh

Một điều chắc chắn là trong tình trạng bất ổn, lãnh vực thu tóm và sát nhập công ty sẽ tăng trưởng tốt. Thị trường tài chính thế giới luôn 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. Do đó mà tại sao tôi 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.

4. 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 suy thoái tại Âu Châu và Nhật Bản và “dậm chân tại chỗ” của kinh tế Mỹ, những nơi 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 RMB dưới giá trị thực khoảng 26% (trong khi VND 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 tạo một thành phẩm có giá trị cao; và (c) thị trường nội địa Tàu rộng lớn tạo lợi điểm chuyển giá theo nhu cầu và đặc điểm của thị trường xuất khẩu.

Mặc cho khẩu hiệu “người Việt 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 khó khăn.

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

Sau vụ Tiên Lãng, các quan chức lãnh đạo “đã về hưu” cố sù ý 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 trong ngân hàng, quỹ đầu tư, tập đoàn kinh tế, tổng công ty...đang nắm giữ một số lượng tài sản rất lớn liên quan đến địa ốc. Việc tăng giá trị bất động sản xuyên qua việc thay đổi luật nhà đất là một việc mọi người mọi nhóm đều nhất trí đoàn kết để đạt mục tiêu.

Chuyện oái oăm là nếu không nhờ cái luật nhà đất bất công ngày xưa, các nhóm này đã không giàu và quyền lực như ngày nay. Dù sao, qua sông rồi thì phải đắm đò, Tôn Tử dạy thế.

Tuy nhiên theo nhận xét cá nhân về quy trình đề thay đổi luật lệ tại Việt Nam, tôi thấy thủ tục cũng nhiều khê và đòi hỏi rất nhiều quyết đoán từ các cấp lãnh đạo. 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 5 sự kiện tôi cho là sẽ đánh dấu ấn trên nền kinh tế tài chánh của Việt nam trong 2012. Những điều sẽ không thay đổi trong năm 2012 thì phần lớn các bạn đã biết rồi: Việt Nam sẽ xếp đầu bảng của thế giới về ăn nhậu tiêu xài, về chỉ số hạnh phúc, về tai nạn giao thông, về huân chương phân phát, về tự hào dân tộc, về ô nhiễm môi trường, về kỹ nghệ làm quan, và về ổn định chính trị.

Thế giới ngoài kia cũng sẽ long đong với những biến đổi của năm con Rồng 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 thì chỉ biết làm bầm,” Xin Ôn Trên phù hộ”.

Kiểm 1 triệu đôla trong 5 năm?

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 lầm phổ thông như đầu tư dàn trải (vì cơ hội làm ăn rất nhiều); dễ sĩ diện và bạn bè gia đình lôi cuốn vào những hoạt động không hiệu quả; hay che giấu những thất bại làm lỡ; không có kỷ luật nghiêm minh về vấn đề chi tiêu tài chánh; thiếu đạo đức và kiên nhẫn trong việc xây dựng thương hiệu và kỷ cương công ty; không tôn trọng khách hàng hay đối tác hay cổ đông hay địch thủ; sử dụng người theo tình cảm gia đình hay phe nhóm.

Bài nói chuyện của tôi ở buổi Siêu Hội Thảo về Đầu Tư và Kinh Doanh 16/2 không chắc có gây một ấn tượng gì sâu đậm trong tư duy các khán thính giả; nhưng một công thức rất đơn giản về tài chánh lại tạo một phản hồi ồn ào (hơn 200 Emails trong 3 ngày), nhất là với các bạn trẻ đang khát khao làm giàu.

Một công thức kiếm tiền đơn giản

Nguyễn văn phân phát biểu, “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, sẽ nhất định 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 lầm lạc. 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 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 về 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, trí thức). Con đường này dĩ nhiên cũng vất vả, nhiều cạnh tranh và chuyện “đội trên đạp dưới” là một 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 rỗng, từ bất cứ một đại học nào. Bạn sẽ cần kiến thức, nhưng đó là loại trí thức được trau dồi thu nhập hàng ngày qua những trải nghiệm thực tế và sai trái. Bạn sẽ phải nghiên cứu, phân tích mỗi ngày đủ loại dữ kiện về công nghệ, quản lý, tài chánh, tiếp thị...nhiều gấp 3, 4 lần số giờ học tập của một sinh viên MBA chính quy. Sẽ không có thi tuyển, thi sát hạch hay nhờ người thi dùm; nhưng mỗi lần bạn sơ hở, quên làm bài và “thi trượt”, thì kết quả sẽ hiện thực bằng một cái giá vô cùng đau đớn.

Bạn không cần một lý lịch tốt, là con cháu của các bác, 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 sững sốt khi đọc.

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

5 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 vắn 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 lời khen tiếng chê 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 gì 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 Brothers hay suy yếu quần 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 nghĩ đến hình ảnh khi làm ăn thất bại, 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 phải lo tạo dựng cho đầy đủ trước khi ra trận mạc. Kiến thức có thể thu thập nhanh chóng nếu chịu khó bỏ ra 2 tháng, suốt ngày đọc các bài viết về ngành nghề mình chọn (Google và Internet là một nguồn thông tin không thể thiếu). Sau đó, phải tạo dựng những quan hệ với bất cứ cá nhân nào có liên quan ít nhiều đến lĩnh vực kinh doanh mình muốn. Những nhân vật này thực sự là những thiên thần có thể truyền lại những kinh nghiệm mình thiếu sót.

Với 5 yếu tố mấu chốt ở trên, bất cứ một 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 một tỷ lệ P/E (giá/lợi nhuận) trung bình là 7; hay một dòng tiền lợi nhuận hàng năm khoảng \$150 ngàn. 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 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 làm phổ thông như đầu tư dàn trải (vì cơ hội làm ăn rất nhiều); dễ sĩ diện và bạn bè gia đình lôi cuốn vào những hoạt động không hiệu quả; hay che giấu những thất bại làm lỡ; không có kỷ luật nghiêm minh về vấn đề chi tiêu tài chính; thiếu đạo đức và kiên nhẫn trong việc xây dựng thương hiệu và kỷ cương công ty; không tôn trọng khách hàng hay đối tác hay cổ đông hay địch thủ; xử dụng người theo 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 xuất thành công

Tôi ước tính là chánh phủ Việt Nam sẽ tiêu xài khoảng 400 tỷ USD (ngân sách và nợ công) trong 5 năm tới, kể cả những đầu tư vào doanh nghiệp nhà nước. Nếu thất thoát và lãng phí trung bình là 14% như hiện nay, thì tài sản riêng của các quan chức chiếm khoảng 56 tỷ USD. 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, lãnh vực tư nhân sẽ chiếm khoảng 540 tỷ USD; và tài sản lưu giữ có thể lên đến hơn 100 tỷ USD. 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 một 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.

“Những đầu tư hấp dẫn cho thập kỉ mới”

BÀI NÓI CHUYỆN TẠI BUỔI HỘI THẢO VỀ ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH

CỦA T/S ALAN PHAN

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 chánh hay tự đứng ra kinh doanh, cơ hội trong mọi ngành nghề đều tràn ngập và sẵn sàng. Tất cả chỉ cần 2 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.

Tôi còn nhớ khoảng 1984 khi tôi gặp James DeRosa lần đầu. Ông ta vừa khai phá sản, vợ ly dị, dọn vào một căn hộ bình dân sau 20 năm sống ở BelAir (khu tỷ phú của Los Angeles). Ông bán cho tôi một miếng đất nhỏ ở Riverside, 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 nổi này”. Câu nói ẩn tượng sau đó là, “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, thất nghiệp cao...James cười nói, “Bao nhiêu là tài sản sắp phải thay đổi chủ. Thật tuyệt vời” Ông lên lại kế hoạch cho sự nghiệp và chỉ 10 năm sau, trở lại ngôi vị tỷ phú.

Đây cũng là cảm giác khi tôi thấy chuyện làm ăn của mình bế tắc vào khoảng 1995. Nhà máy gia công điện tử (cable box) bên Mexico cầm hơi để sống, thị trường khó khăn, quá nhiều vấn đề với nhân viên, vốn luân chuyển thiếu hụt... Tôi bỏ tất cả sau lưng, mua một vé du thuyền (cruise ship) qua Bermuda, đi một mình vì cô bạn gái cho rơi vào giờ chót, ngồi đọc sách, thiền, suy ngẫm về quá khứ, tương lai suốt 10 ngày trên biển khơi. Điện thoại di động và mạng Internet còn sơ khai, tôi như bị cô lập trong một nhà tù thoải mái. Một cuốn sách nhỏ mua trước khi lên thuyền (giá dưới \$10) cho tôi một viễn cảnh về thế giới mới của công nghệ thông tin (IT) và Internet. Tôi thay đổi tư duy, kế hoạch kinh doanh, bán các tài sản hiện hữu và mua một vé máy bay qua tận bên 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 và bust). Vì chiếc ghế quyền lực, các chính trị gia thế giới kể cả Âu Mỹ cũng cố gắng tìm đủ mọi cách để can thiệp hầu ngăn chặn hiện tượng này. Họ có thể thành công trong vài 3 tháng, vài ba quý...nhưng thị trường luôn luôn là kẻ chiến thắng sau cùng. Chu kỳ của boom và bust luôn 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 đôi khi mất vốn hoàn toàn. 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 là một khởi đầu cho một chu kỳ nhiều biến động và thay đổi, tạo nên những đổi ngôi 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 DNNN được cổ phần hóa... Chu kỳ mới sẽ đem 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 sẽ ở tuổi 30, sống ở một nơi khi 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, bao quanh bởi một lũ các chân dài để 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 kịp. Hay là cố gắng thi đỗ để công chúa cho động phòng. Đây là thời điểm ngoạn mục và hấp dẫn hân 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 chánh đều chứa đựng những yếu tố hấp dẫn cho mọi doanh nhân trẻ.

Dĩ nhiên tôi phải nói một điều nghe rất ầu 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 chánh hay tự đứng ra kinh doanh, cơ hội trong mọi ngành nghề đều tràn ngập và sẵn sàng. Tất cả chỉ cần 2 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 chánh

Trước hết tôi xin đi qua về sự hấp dẫn của từng kênh đầu tư tài chánh và sau đó tôi 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 chánh 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 hay nhạy cảm với những danh từ, nên khi nói các kênh đầu tư trên chỉ là một sông bạc khổng lồ cho các tay chơi chuyên nghiệp, các quan chức nhà nước 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 sông bạc, 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 lãnh vực, trừ các hợp đồng nguyên liệu. Do đó, tôi tin rằng sản 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 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. Sự 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, 2 giờ đồng hồ mỗi ngày, giao dịch hợp đồng cocoa (ca cao), đã thu nhập trung bình mỗi năm hơn 2 triệu USD trong suốt 30 năm qua. Lợi thế cạnh tranh của anh là hơn 50 năm trong nghề, bắt đầu từ một nông dân, lên quản lý về chế biến cho Nestle, rồi 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 anh sẽ kiếm 2 triệu đô la dễ dàng mỗi tháng trong việc mua bán hợp đồng cà phê.

Một cơ hội khác khó đoán hơn là dầu hỏa có thể vượt lên \$120/ thùng và vàng lên trên \$2,500 một lượng, nếu Israel khởi chiến với Iran hay nếu đồng Euro sụp đổ hay nếu 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. Đây cũng là tiền đề chính để kiếm tiền trên kênh ngoại hối mà anh Nguyễn Đình Nhơn sẽ cho các bạn bí quyết của cuộc chơi.

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. Hôm nay, tôi sẽ nhường lại đề tài này cho 2 người bạn

chuyên gia: anh Lê Hùng Dũng của SJC và anh Phạm Đỗ Chí. Nhớ lắng nghe lời khuyên của họ, vì kiến thức và phân tích của họ chắc không ai sánh được.

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 tới 9 tháng sắp đến, 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. Vì khá nhiều nhà đầu tư mẫn mà với kênh đầu tư này, tôi đã mời đến 3 chuyên gia trong phân phát biểu: Hồ Công Hưởng, Nguyễn Tấn Thắng và David Jensen.

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 một kết quả (ROI) trên trung bình sau 5 năm. Tuy nhiên, thị trường BDS luôn đa dạng và cá thể. Bạn Nguyễn Văn Đực và Lương Trí Thìn sẽ giúp các bạn hiểu rõ hơn về ngõ ngách của phân khúc đầu tư này.

Nhiều người cũng hỏi tôi về việc bỏ tiền VN Đồng vào trương mục tiết kiệm lấy 14% lãi suất. Theo chính phủ, dự đoán và quyết nghị của họ là trong 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 USD 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 lãnh vực đem tiền của mình cũng như gia đình, bạn bè, ân nhân, người lạ... đi kinh doanh, tôi chỉ xin nói rõ 2 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 70% doanh nghiệp thất bại sau 2 năm khởi nghiệp, 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 tự điển, vì ít nhất chủ dự án phải chứng tỏ kiến thức và long 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 sát 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. Đó là lý do tại sao Việt Nam, mặc cho những bất ổn vĩ mô, vẫn là một thị trường tiềm năng dài hạn và hứa hẹn. Các 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. Tôi sẽ nhường lời lại cho anh Đặng Lê Nguyên Vũ và anh Nguyễn Lâm Viên về cơ hội trong ngành chế biến nông hải sản. Còn về IT, không ai biết rõ hơn về đề tài này bằng anh Chu Tiến Dũng và Ngô Đức Chí.

Sau cùng, để giải đáp bài toán về tiền bạc vốn liếng, tôi đã nhờ hai anh Đặng Doãn Kiên và David Đỗ Dũng giải đáp. Hiện hai anh đang cần giải ngân hơn 200 triệu đô la trong 2 quỹ Aueros và VIG.

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 dung... 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 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, sẽ nhất định 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 làm lạc. 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 2017, tôi sẽ
tĩnh 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 kẻ thù không bỏ cuộc

Một nghịch lý luôn xảy ra trong đời sống. Những người chúng ta yêu thương thường bỏ đi vì nhiều lý do, đôi khi vụn vặt và vô lý. Trong khi đó, những người mà chúng ta ghét cay đắng hay khổ sở khi gặp, lại có mặt thường xuyên bên cạnh, như một thách thức. Người yêu có thể quên ta, nhưng kẻ thù thì không bao giờ.

Sau 43 năm làm ăn với bao thương vụ thăng trầm, có thể nói tôi cũng tìm được khối kẻ thù. Một nhân viên cũ nghĩ là tôi đã sai trái khi cho anh ta nghỉ việc đã viết blog, gửi thư nặc danh (vì ghi rõ tên họ mà vu cáo thì bị kiện), xuất hiện trên các diễn đàn mỗi ngày không ngưng nghỉ suốt 16 năm qua. Một người bạn khá thân, khi tôi từ chối đầu tư vào một dự án, trở nên một kẻ thù với những lời nói tàn ác nhất anh ta tìm được trong ngôn ngữ loài người. Và bao nhiêu người khác, từ đối tác làm ăn đến những cuộc tình qua đường.

Xã hội Internet lại cho mọi người cơ hội vu khống sau bóng tối, không ra mặt và các phần mềm tinh xảo có thể lan phủ lời cáo buộc khắp mọi ngõ ngách, 24 giờ mỗi ngày. Như Hitler đã nói, những lời nói dối nếu lặp lại mỗi ngày sẽ khiến người dân tin đó là sự thực.

Khi tôi sắp về hưu ở tuổi 67, tôi về lại Việt Nam, làm một trang web cá nhân, gocnhinalan.com, như là một sở thích cá nhân, thay vì ra công viên cho bò câu ăn thóc. Tôi chia sẻ những tư duy, góc nhìn khác lạ... mong các bạn trẻ phát triển thêm suy luận và tìm cho mình một hướng đi mới sáng tạo và hiệu quả hơn trong công việc cũng như đời sống. Không vụ lợi, không tìm danh và cũng không có tham vọng hay mưu đồ gì.

Buồn cười là các kẻ thù trong quá khứ của tôi nghĩ là Alan đang “thành công” ghê gớm lắm. Tôi là ếch ngồi đáy giếng, còn các bạn này thì ngồi thấp hơn nữa trong mọi khía cạnh. Vậy là tôi lại phải đối diện với cả trăm thư rác mỗi ngày, gửi cho tôi và các cơ quan chánh phủ, truyền thông... cáo buộc tôi những tội lỗi tày đình, kể cả những chuyện tôi không hề hay biết, như vài đứa con rơi hay vài món nợ nhiều hơn cả Vinashin...

Thực ra, khi làm CEO một công ty công cộng bên Mỹ thì mọi hành xử và lối sống của bạn đã bị phơi trần trụi và chịu đựng mọi soi mói của các mạng

truyền thông cũng như của các cổ đông, đối tác 24/7. Tất cả những sai lầm, thất bại và thua lỗ đều được phân tích tỉ mỉ, trên các báo cáo tài chính cũng như các blogs, diễn đàn, bình phẩm... Không một chi tiết nào được bỏ sót. Vì tôi đã phải sống trong một ngôi nhà kính như vậy suốt 15 năm (1987 đến 2002) nên đôi khi tôi tự hỏi sao mình chỉ bị nhồi máu tim (heart attack) mà không điên khùng?

Tôi cũng không có gì để dấu diếm. Chương 8 của cuốn sách Niềm Yết Sần Mỹ xuất bản năm 2008 đã kể lại chuyện mình ngu xuẩn chống đối Sở Chứng Khoán Mỹ (SEC) và kiện tụng với SEC suốt 7 năm dài. Dù tôi thắng, cái giá phải trả là tạo thêm cả trăm kẻ thù khác. Trong các trang 71 đến trang 73 của cuốn “42 Năm Làm Ăn tại Mỹ và Trung Quốc” (2009) tôi cũng nhắc đến những cuộc chiến phải chịu đựng với kẻ thù. Tóm lại, vì Alan không xấu hổ với thất bại và ngu dốt, nên Alan không “tốt khoe xấu che” như thiên hạ quanh mình.

Tuy nhiên, vẫn có nhiều phóng viên, bạn trẻ BCA, các quan chức, các thân hữu... vẫn thắc mắc về những cáo buộc này (phần lớn từ 1996) nên tôi xin đưa ra phần sau bài này các chi tiết liên quan. Ai thích đọc và tìm tòi sâu thêm có thể dùng các tài liệu này để bắt đầu. Ai cần thêm nhiều tư liệu phức tạp khác, xin cho biết. Còn với các độc giả của trang web này, tôi nghĩ chuyện quan trọng nhất vẫn là “góc nhìn và tư duy của Alan” với các vấn đề xã hội, kinh tế hiện nay; không phải việc Alan đã “ngủ” với ai trong quá khứ xa vời.

Những đầu óc nhỏ mọn thường thích hằn học loay hoay với các chuyện “ngồi lê đôi mách”, bà Eleanor Roosevelt khuyến cáo như vậy. Chúng ta là người lớn, hãy quay về với mục tiêu chính của cuộc sống... vì tư duy tạo nên định mệnh.

Và lại, nếu đến tuổi 60 mà bạn không có kẻ thù, thì chắc bạn đã thất bại hoàn toàn trên mọi phương diện. Bản tính con người là ganh tị... và không ai đi đánh một con chó chết.

Alan Phan

CÁC CÁO BUỘC VỀ “TỘI” CỦA ALAN TỪ 1996 VÀ VỀ SAU

Thực ra, trong suốt 43 năm làm ăn khắp thế giới với cả ngàn thương vụ, Alan chỉ bị “quy” tội (allege) trong 4 việc chính yếu, chứ CHƯA bao giờ bị kết tội ở bất cứ tòa án lớn nhỏ nào trên trái đất này. Đây cũng là một thành quả đáng hãnh diện?

1. Vụ SEC (Sở Chứng Khoán Mỹ) kiện Alan Phan dùng Form S-8 để gây quỹ cho công ty Hartcourt (sai quy tắc hành chánh):

Mấu chốt vấn đề: SEC là cơ quan kiểm soát tài chánh quyền lực nhất của chánh phủ liên bang Mỹ với hơn 8,000 luật sư và điều tra viên. Các tập đoàn tài chánh lớn như Goldman Sachs, Bank of America, UBS...thường phải thương lượng thay vì dám đối đầu với SEC. Chuyện Alan Phan kiện nhau với SEC là một hiện tượng “trưng chọi đá” ngoạn mục. Do đó, SEC đã mất 7 năm, tiêu xài của chánh phủ hơn 3 triệu dollars, để “điều tra và trị tội” Alan. Họ thất bại vì cuối cùng Alan đã thắng kiện. Nếu 62 điều tra viên của SEC không tìm được một bằng cớ Alan phạm tội, thì vài anh chị “dấu tên” trên các diễn đàn Internet biết nhiều hơn??

Đây là tường thuật của Alan về vụ việc trong Chương 8 của cuốn sách “Niêm Yết Sàn Mỹ” xuất bản năm 2008:

CHƯƠNG TÁM

MỘT BÀI HỌC CÁ NHÂN

Xã hội Mỹ được xây dựng trên nền tảng pháp luật và sự kiện tụng thường xuyên trong mọi vấn đề về xã hội, kinh doanh, hay cá nhân là một thực tại quý vị phải đối đầu khi niêm yết (lấy vốn từ các nhà đầu tư Mỹ) trên sàn Mỹ. Chính phủ Mỹ ra mọi quyết định trên căn bản luật pháp có sẵn và không hề có sự đàn áp cá nhân nếu không dựa trên luật pháp. Tuy vậy, không có nghĩa Chính phủ Mỹ không mắc phải những lỗi lầm hay lạm dụng mà các cơ quan công quyền ở mọi nơi đều bị ảnh hưởng. Tôi xin lấy vụ kiện giữa cá nhân mình và cơ quan SEC làm ví dụ để nhắc nhở những khó khăn khi quý vị đi vào hệ thống pháp luật Mỹ.

1. Diễn biến sự việc.

Có lẽ mọi chuyện bắt nguồn vào năm 2000 khi cổ phiếu của công ty Hartcourt (tôi nắm giữ 32% tổng số và là Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc) nhảy vọt từ \$0.80 tháng 11 năm 1999 lên đến \$19 vào ngày 6 tháng 3 năm 2000. Số lượng giao dịch lên đến gần 3 triệu cổ phiếu mỗi ngày. Thị giá công ty đạt đến \$670 triệu dollars. Khi cổ phiếu công ty lên quá nhanh, thông lệ là Hartcourt sẽ bị SEC cho vào danh sách để kiểm tra (watchlist). Vào thời điểm này, có lẽ tôi cũng là Việt Kiều đầu tiên được vinh danh là doanh gia gốc Á thành công nhất năm 2000 của Hội doanh nhân Mỹ gốc Á tại California, nên sự chú ý của cơ quan công quyền về các hoạt động cũng gia tăng.

Như tiên đoán, tháng 12 năm 2000, SEC gôu Hartcourt một trát đòi (subpoena) tất cả các tài liệu công ty từ pháp lý, hành chính đến tròng mước tài chính của công ty và mỗi cá nhân Ban quản trị để điều tra. Ngoài ra chính bản thân tôi bị mời lên văn phòng SEC ñể thẩm vấn 3 lần. Sau đó, họ còn subpoena hồ sơ tài liệu của các con tôi cũng như bạn bè thân thuộc (chúng tôi phải thuê một xe tải để chở hết khoảng 140 thùng hồ sơ). Tôi rất tự tin vì nghĩ mình chẳng làm gì phạm luật, nhưng với mọi người thân, đây là một sự quấy nhiễu vô cùng khó chịu. Thái độ của tôi trở nên cứng rắn và tôi thường xuyên kích bác SEC. Hai bên coi nhau như thù địch, nhưng họ chẳng làm gì được dưới một chế độ dân chủ pháp trị. Suốt 3 năm kể đó, họ không tìm được một chứng cứ gì để buộc tội tôi.

Nhưng ông luật sư của tôi, Irving Einhorn (nguyên cựu Giám đốc SEC miền Tây), lại lo ngại vì ông biết rằng “theo kinh nghiệm của tôi, với bộ máy hành chính của quyền lực, các nhân viên điều tra thường rất khó khăn khi họ đã bắt oan (tính sai, ảnh hưởng đến hồ sơ công vụ) và bỏ ra 3 năm mà không có kết quả (tốn kém rất nhiều tiền của Chính phủ). Họ sẽ tìm mọi cách để chứng minh là họ đúng. Nếu anh có tội và chấp thuận, thì họ sẽ rất dễ dãi và sẵn sàng phạt tượng trưng rồi xếp hồ sơ lại. Nếu anh vô tội, mọi người sẽ phải nhức đầu”.

Đúng như ông đoán, vào tháng 5 năm 2003, SEC nộp hồ sơ kiện cá nhân tôi và công ty Hartcourt tại tòa án dân sự Mỹ về hai vi phạm: quảng bá 5 thông tin sai lệch về hoạt động công ty và dùng hồ sơ đăng ký S-8 để gây quỹ cho công ty (S-8 là một ñăng ký kê khai tài sản để ñể tra soát). Đây là 2 tội nhẹ nhất họ có thể tạo ra vì nó không phải là hình sự mà chỉ là dân sự. Thực sự, họ muốn tìm các chứng cứ để buộc tội hình sự, vì họ nghi ngờ là tôi

giao dịch nội gián (insider trading) để thổi phồng giá trị công ty. Ông Einhorn khuyên tôi nên thương lượng (settle) trả tiền phạt không nhận lỗi.

Dĩ nhiên tôi không chịu vì đây là một vấn đề hơn cả tiền bạc: danh dự cá nhân và lòng tin tở các cổ đông. Cuộc kiện tụng kéo dài thêm 3 năm với những thẩm cung (disposition) và điều tra (discovery) của hai bên. Trong diễn tiến, SEC bỏ lời kiện đầu về tội quảng bá các thông tin sai lệch và chỉ giữ lời kết tội là Hartcourt dùng đăng ký S-8 để gây quỹ. Vào ngày 20 tháng 5 năm 2005, tòa sơ thẩm liên bang đồng ý với SEC và phạt Hartcourt cùng cá nhân tôi khoảng \$2.5 triệu dollars; cấm tôi không được làm quản trị viên (director) của công ty công cộng Mỹ trong 5 năm.

Tôi kháng cáo. Thêm 2 năm trôi qua và đến ngày 29 tháng 8 năm 2007, tòa phúc thẩm liên bang hủy bỏ án lệnh của tòa sơ thẩm và trả vụ kiện lại cho SEC. Dĩ nhiên, SEC có thể kháng cáo lại quyết định này và có thể tôi sẽ phải mất thêm 3 năm nữa tại tòa án. Nhưng đến nay, họ không làm gì.

2. Kết quả.

Đây là một chiến thắng hy hữu của một công dân tầm thường đối chọi với một quyền lực liên bang mạnh mẽ như SEC. Bao nhiêu tập đoàn đa quốc gia hay ngân hàng đầu tư lớn mạnh hơn thường đầu hàng SEC nhanh chóng khi bị kết tội để tránh những thiệt hại mà SEC có thể gây ra cho công ty hay cá nhân.

Hartcourt và tôi đã mất 7 năm và hơn \$2 triệu dollars tiền phí tổn cho luật sư trong vụ kiện. Thêm vào đó, trong 7 năm kiện tụng, cổ phiếu của Hartcourt bị giảm hơn 60%, ảnh hưởng nặng nề đến việc kinh doanh cũng như là mất đi sự ủng hộ ban đầu của cổ đông. Nghĩ lại, nếu tôi chịu đầu hàng ngay từ đầu thì thiệt hại không to lớn đến như vậy.

3. Bài học rút ra từ kinh nghiệm.

Nghĩ lại, vì tự ái (danh dự) cá nhân, tôi đã lao mình vào một kiện tụng mà bất cứ kết quả ra sao, mình cũng thua nặng. Người Việt mình có câu “Tránh voi chẳng xấu mặt nào”, có lẽ tôi đã sai lầm khi quyết định dựa trên cảm xúc cá nhân thay vì quyền lợi của cổ đông công ty.

Kiến tụng bên Mỹ là một chuyện vô cùng tốn kém, dù thắng hay thua. Quý vị nên tìm mọi cách để né tránh. Cách thức hay nhất là phải tạo dựng một kỷ cương công ty thật hoàn hảo; và xử dụng những văn phòng luật sư kinh nghiệm nhất vì họ biết những phương thức né tránh này.

Bài học sau cùng là khi tôi thành công với Hartcourt, tôi hay xuất hiện ở các diễn đàn, hội họp và bày tỏ ý kiến trung thực của mình với các cơ quan truyền thông cũng như cộng đồng tài chính. Sự thành công của một doanh nhân gốc thiểu số thường tạo ra nhiều ganh tị với những người Mỹ chính gốc tại các cơ quan công quyền cũng như các đối thủ cạnh tranh. Họ sẽ tìm đủ mọi cách để tiêu diệt và gây thiệt hại cho những nhân vật hay cơ chế mà họ cho là “nổi” hơn họ. Bây giờ, tôi đã học được bài học “tình khẩu” nhưng hơi trễ.

2. Vụ Cơ Quan Thương Mại Mỹ (FTC) “quy” tội Alan là quảng cáo sai lạc sản phẩm thuốc lá Jazz không gây độc hại vì không có chất nicotine:

Mấu chốt vấn đề: FTC dọa là sẽ kiện Alan Phan ra tòa về tội quảng cáo sai lạc là thuốc lá Jazz không gây độc hại. Nếu ra tòa, Alan phải bỏ ra hơn 500 ngàn dollars để làm một thí nghiệm lâm sàng với ít nhất 1,000 người trong 2 năm. Công ty không có khả năng tài chánh, Alan phải ký một thỏa thuận (consent) với FTC là sẽ không nhận tội, không trả bất cứ tiền phạt gì, nhưng sẽ không bán hay quảng cáo thuốc lá Jazz trong tương lai. FTC làm âm ỉ thỏa thuận này, coi như Alan phạm tội (guilty) trong khi tòa án (cơ quan pháp luật chính thống) không hề liên quan.

Đây là tường thuật của Alan về vụ việc vào năm 2009 trong Trang 71 của cuốn sách “42 Năm Làm Ăn tại Mỹ và Trung Quốc”.

Tỉnh táo trước cơ quan Chính phủ Mỹ

Một kinh nghiệm khá đau thương cho cá nhân tôi mà các doanh nhân cần lưu ý. Năm 1991, tôi bán máy móc sản xuất thuốc lá từ Mỹ sang Argentina. Do làm ăn thua lỗ và đồng tiền Argentina bị mất giá trầm trọng, chủ nhà máy thiếu tôi 300 ngàn USD, không có khả năng chi trả. Họ đề nghị gửi cho tôi một loại thuốc lá mới không chứa nicotine để trả nợ. Tôi đồng ý và cho quảng cáo trên báo Mỹ về loại thuốc lá không hại sức khỏe này.

Vào một ngày đẹp trời, đang ở trong văn phòng thì 12 nhân viên của Hội Đồng Thương mại Liên bang (Federal Trade Commission –FTC) chuyên bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng đến kết tội tôi đã quảng cáo sai sự thật, vì theo họ không có loại thuốc lá nào lại không có hại đến sức khỏe. Họ cho tôi 30 ngày để chuẩn bị chứng cứ và đối phó. Theo họ, nếu muốn không bị buộc tội, tôi phải có bằng chứng bằng cách làm thử nghiệm lâm sàng trên 1000 người và phải thuê một phòng thí nghiệm độc lập để làm việc này. Nhưng nếu vậy, tôi sẽ phải tốn ít nhất 500 ngàn USD, trong khi giá trị kho hàng thuốc chỉ 300 ngàn USD.

Lúc này, công ty cũng đang gặp khó khăn tài chính không đủ vốn luân chuyển, tôi đành thú thật không có khả năng chứng minh theo yêu cầu. Sau đó phía cơ quan chức năng đưa ra phương pháp hòa giải với điều kiện tôi không được quảng cáo về thuốc lá trên các cơ quan truyền thông trong 10 năm và không được bán số thuốc lá nói trên. Tôi đành phải ký tờ hòa giải đó. Một điểm đáng lưu ý là trong hồ sơ của nhà chức trách ghi tôi có tội quảng cáo láo, tiếp theo câu minh xác là tôi không hề nhận tội. Chính ghi nhận đó đã ảnh hưởng xấu đến công ty tôi khi về sau xảy ra chuyện tôi bị Ủy ban chứng khoán (SEC) kiện. Họ đã lờ chuyện này ra để bôi xấu tôi trước tòa án và dư luận.

3. Alan thuộc nhóm của các môi giới đầu cơ thao túng cổ phiếu gây thiệt hại cho nhà đầu tư

Mấu chốt vấn đề: Các nhóm đầu cơ khác nhau đã nhảy vào cổ phiếu của Hartcourt để làm giá. Đây là một hiện tượng phổ thông cho bất cứ cổ phiếu nào có giá trị gia tăng nhanh chóng với thanh khoản cao. Lợi nhuận siêu tốc luôn luôn là mục tiêu chính của mọi nhà đầu tư hay đầu cơ. Tuy nhiên, ở Mỹ, SEC rất nghiêm khắc và theo dõi diễn biến giao dịch với những phần mềm tinh vi nhất. Họ luôn luôn cảnh giác về việc ban quản trị thông đồng với các nhóm đầu cơ. Kết luận: sau 7 năm điều tra và phân tích các hồ sơ giao dịch, SEC đã không tìm được một chứng cứ gì về việc ban quản trị Hartcourt hay Alan thông đồng hay sai luật chứng khoán trong các giao dịch.

4. Các bằng cấp của Alan là bằng ‘dỏm’

Mấu chốt của vấn đề: Không một anh chị “dầu tên” nào trên các diễn đàn Internet cáo buộc là Alan nói dối về những bằng cấp nhận được hay những cuốn sách xuất bản là không hiện hữu. Họ chỉ nói đi nói lại là các bằng này

không giá trị vì các trường đại học tương đối nhỏ và không có tiếng tăm. Do đó, đây là một thẩm định về giá trị của bằng cấp. Tôi thì thường cười trừ vì thú thật những gì tôi đã học từ các thập niên 1960's hay 70's, tôi đã quên bồng hết rồi. Kiến thức thực sự trong tôi về các đề tài đã học là một con số zero to tướng. Đôi khi tôi hay “khoe” ra các bằng cấp là để chọc ghẹo các “côn trùng” này. Với các nhà trí thức cỡ lớn có chánh phủ cấp phép, tôi thường phải thú nhận là học vị của tôi ngang hàng với một “con ếch”.

Tóm lại, đây là 4 chuyện dài mà các kẻ thù của tôi theo đuổi dai dẳng suốt 15 năm qua. Đôi khi tôi rất khoái trá vì mình đã gây nên bao nhiêu “bực dọc” cho kẻ thù, khiến họ phải mất ngủ và tìm đủ mọi cách để trả đũa cho làm nhẹ lòng ghen tị, hằn học đó. Nhưng thời gian rồi cũng qua đi, cái vui cái buồn rồi cũng lần lần phai nhạt. Biết đâu, vài năm nữa, khi kẻ thù mình biến mất (bệnh hay chết), mình sẽ nhớ họ và tiếc là không ai khuấy động lên cái buồn tẻ của ngày tháng? Và lại, tất cả những gì họ đang cáo buộc chỉ là những chuyện nhỏ nhặt của quá khứ, không liên hệ gì đến những tư duy, ý tưởng chúng mình đang tạo dựng ở đây. Thôi thì hãy cho phép tôi xin lỗi các bạn về những hành xử phiến diện, vô bổ của các kẻ thù này.

Alan Phan

12/2/2012

Một nghịch lý luôn xảy ra trong đời sống. Những người chúng ta yêu thương thường bỏ đi vì nhiều lý do, đôi khi vụn vặt và vô lý. Trong khi đó, những người mà chúng ta ghét cay đắng hay khổ sở khi gặp, lại có mặt thường xuyên bên cạnh, như một thách thức. Người yêu có thể quên ta, nhưng kẻ thù thì không bao giờ.

Sau 43 năm làm ăn với bao thương vụ thăng trầm, có thể nói tôi cũng tìm được khối kẻ thù. Một nhân viên cũ nghĩ là tôi đã sai trái khi cho anh ta nghỉ việc đã viết blog, gởi thư nặc danh (vì ghi rõ tên họ mà vu cáo thì bị kiện), xuất hiện trên các diễn đàn mỗi ngày không ngưng nghỉ suốt 16 năm qua. Một người bạn khá thân, khi tôi từ chối đầu tư vào một dự án, trở nên một kẻ thù với những lời nói tàn ác nhất anh ta tìm được trong ngôn ngữ loài người. Và bao nhiêu người khác, từ đối tác làm ăn đến những cuộc tình qua đường.

Xã hội Internet lại cho mọi người cơ hội vu khống sau bóng tối, không ra mặt và các phần mềm tinh xảo có thể lan phủ lời cáo buộc khắp mọi ngõ ngách, 24 giờ mỗi ngày. Như Hitler đã nói, những lời nói dối nếu lặp lại mỗi ngày sẽ khiến người dân tin đó là sự thực.

Khi tôi sắp về hưu ở tuổi 67, tôi về lại Việt Nam, làm một trang web cá nhân, gocnhinalan.com, như là một sở thích cá nhân, thay vì ra công viên cho bò câu ăn thóc. Tôi chia sẻ những tư duy, góc nhìn khác lạ... mong các bạn trẻ phát triển thêm suy luận và tìm cho mình một hướng đi mới sáng tạo và hiệu quả hơn trong công việc cũng như đời sống. Không vụ lợi, không tìm danh và cũng không có tham vọng hay mưu đồ gì.

Buồn cười là các kẻ thù trong quá khứ của tôi nghĩ là Alan đang “thành công” ghê gớm lắm. Tôi là ếch ngồi đáy giếng, còn các bạn này thì ngồi thấp hơn nữa trong mọi khía cạnh. Vậy là tôi lại phải đối diện với cả trăm thư rác mỗi ngày, gởi cho tôi và các cơ quan chánh phủ, truyền thông... cáo buộc tôi những tội lỗi tày đình, kể cả những chuyện tôi không hề hay biết, như vài đứa con rơi hay vài món nợ nhiều hơn cả Vinashin...

Thực ra, khi làm CEO một công ty công cộng bên Mỹ thì mọi hành xử và lối sống của bạn đã bị phơi trần trụi và chịu đựng mọi soi mói của các mạng truyền thông cũng như của các cổ đông, đối tác 24/7. Tất cả những sai lầm, thất bại và thua lỗ đều được phân tích tỉ mỉ, trên các báo cáo tài chánh cũng như các blogs, diễn đàn, bình phẩm... Không một chi tiết nào được bỏ sót. Vì tôi đã phải sống trong một ngôi nhà kính như vậy suốt 15 năm (1987 đến 2002) nên đôi khi tôi tự hỏi sao mình chỉ bị nhồi máu tim (heart attack) mà không điên khùng?

Tôi cũng không có gì để dấu diếm. Chương 8 của cuốn sách Niềm Yết Sần Mỹ xuất bản năm 2008 đã kể lại chuyện mình ngu xuẩn chống đối Sở Chứng Khoán Mỹ (SEC) và kiện tụng với SEC suốt 7 năm dài. Dù tôi thắng, cái giá phải trả là tạo thêm cả trăm kẻ thù khác. Trong các trang 71 đến trang 73 của cuốn “42 Năm Làm Ăn tại Mỹ và Trung Quốc” (2009) tôi cũng nhắc đến những cuộc chiến phải chịu đựng với kẻ thù. Tóm lại, vì Alan không xấu hổ với thất bại và ngu dốt, nên Alan không “tốt khoe xấu che” như thiên hạ quanh mình.

Tuy nhiên, vẫn có nhiều phóng viên, bạn trẻ BCA, các quan chức, các thân hữu...vẫn thắc mắc về những cáo buộc này (phần lớn từ 1996) nên tôi xin đưa ra phần sau bài này các chi tiết liên quan. Ai thích đọc và tìm tòi sâu thêm có thể dùng các tài liệu này để bắt đầu. Ai cần thêm nhiều tư liệu phức tạp khác, xin cho biết. Còn với các độc giả của trang web này, tôi nghĩ chuyện quan trọng nhất vẫn là “góc nhìn và tư duy của Alan” với các vấn đề xã hội, kinh tế hiện nay; không phải việc Alan đã “ngủ” với ai trong quá khứ xa vời.

Những đầu óc nhỏ mọn thường thích hằn học loay hoay với các chuyện “ngồi lê đôi mách”, bà Eleanor Roosevelt khuyến cáo như vậy. Chúng ta là người lớn, hãy quay về với mục tiêu chính của cuộc sống...vì tư duy tạo nên định mệnh.

Vả lại, nếu đến tuổi 60 mà bạn không có kẻ thù, thì chắc bạn đã thất bại hoàn toàn trên mọi phương diện. Bản tính con người là ganh tị...và không ai đi đánh một con chó chết.

Alan Phan

CÁC CÁO BUỘC VỀ “TỘI” CỦA ALAN TỪ 1996 VÀ VỀ SAU

Thực ra, trong suốt 43 năm làm ăn khắp thế giới với cả ngàn thương vụ, Alan chỉ bị “quy” tội (allege) trong 4 việc chính yếu, chứ CHƯA bao giờ bị kết tội ở bất cứ tòa án lớn nhỏ nào trên trái đất này. Đây cũng là một thành quả đáng hãnh diện?

1. Vụ SEC (Sở Chứng Khoán Mỹ) kiện Alan Phan dùng Form S-8 để gây quỹ cho công ty Hartcourt (sai quy tắc hành chánh):

Mấu chốt vấn đề: SEC là cơ quan kiểm soát tài chánh quyền lực nhất của chánh phủ liên bang Mỹ với hơn 8,000 luật sư và điều tra viên. Các tập đoàn tài chánh lớn như Goldman Sachs, Bank of America, UBS...thường phải thương lượng thay vì dám đối đầu với SEC. Chuyện Alan Phan kiện nhau với SEC là một hiện tượng “trứng chọi đá” ngoạn mục. Do đó, SEC đã mất 7 năm, tiêu xài của chánh phủ hơn 3 triệu dollars, để “điều tra và trị tội” Alan. Họ thất bại vì cuối cùng Alan đã thắng kiện. Nếu 62 điều tra viên của SEC không tìm được một bằng cớ Alan phạm tội, thì vài anh chị “dấu tên” trên các diễn đàn Internet biết nhiều hơn??

Đây là tường thuật của Alan về vụ việc trong Chương 8 của cuốn sách “Niêm Yết Sàn Mỹ” xuất bản năm 2008:

CHƯƠNG TÁM

MỘT BÀI HỌC CÁ NHÂN

Xã hội Mỹ được xây dựng trên nền tảng pháp luật và sự kiện tụng thường xuyên trong mọi vấn đề về xã hội, kinh doanh, hay cá nhân là một thực tại quý vị phải đối đầu khi niêm yết (lấy vốn từ các nhà đầu tư Mỹ) trên sàn Mỹ. Chính phủ Mỹ ra mọi quyết định trên căn bản luật pháp có sẵn và không hề có sự đàn áp cá nhân nếu không dựa trên luật pháp. Tuy vậy, không có nghĩa Chính phủ Mỹ không mắc phải những lỗi lầm hay lạm dụng mà các cơ quan công quyền ở mọi nơi đều bị ảnh hưởng. Tôi xin lấy vụ kiện giữa cá nhân mình và cơ quan SEC làm ví dụ để nhắc nhở những khó khăn khi quý vị đi vào hệ thống pháp luật Mỹ.

1. Diễn biến sự việc.

Có lẽ mọi chuyện bắt nguồn vào năm 2000 khi cổ phiếu của công ty Hartcourt (tôi nắm giữ 32% tổng số và là Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc) nhảy vọt từ \$0.80 tháng 11 năm 1999 lên đến \$19 vào ngày 6 tháng 3 năm 2000. Số lượng giao dịch lên đến gần 3 triệu cổ phiếu mỗi ngày. Thị giá công ty đạt đến \$670 triệu dollars. Khi cổ phiếu công ty lên quá nhanh, thông lệ là Hartcourt sẽ bị SEC cho vào danh sách để kiểm tra (watchlist). Vào thời điểm này, có lẽ tôi cũng là Việt Kiều đầu tiên được vinh danh là doanh gia gốc Á thành công nhất năm 2000 của Hội doanh nhân Mỹ gốc Á tại California, nên số chuông của cô quan công quyền và cuộc hoạt náo của tôi cũng gia tăng.

Như tiên đoán, tháng 12 năm 2000, SEC gửi Hartcourt một trát đòi (subpoena) tất cả các tài liệu công ty từ pháp lý, hành chính đến thông tin tài chính của công ty và mỗi cá nhân Ban quản trị để điều tra. Ngoài ra chính bản thân tôi bị mời lên văn phòng SEC để thẩm vấn 3 lần. Sau đó, họ còn subpoena hồ sơ tài liệu của các con tôi cũng như bạn bè thân thuộc (chúng tôi phải thuê một xe tải để chở hết khoảng 140 thùng hồ sơ). Tôi rất tự tin vì nghĩ mình chẳng làm gì phạm luật, nhưng với mọi người thân, đây là một sự quấy nhiễu vô cùng khó chịu. Thái độ của tôi trở nên cứng rắn và tôi thường xuyên kích bác SEC. Hai bên coi nhau như thù địch, nhưng họ chẳng làm gì được

dưới một chế độ dân chủ pháp trị. Suốt 3 năm kể đó, họ không tìm được một chứng cứ gì để buộc tội tôi.

Nhưng ông luật sư của tôi, Irving Einhorn (nguyên cựu Giám đốc SEC miền Tây), lại lo ngại vì ông biết rằng “theo kinh nghiệm của tôi, với bộ máy hành chính của quyền lực, các nhân viên điều tra thường rất khó khăn khi họ đã bắt oan (tính sai, ảnh hưởng đến hồ sơ công vụ) và bỏ ra 3 năm mà không có kết quả (tốn kém rất nhiều tiền của Chính phủ). Họ sẽ tìm mọi cách để chứng minh là họ đúng. Nếu anh có tội và chấp thuận, thì họ sẽ rất dễ dãi và sẵn sàng phạt tượng trưng rồi xếp hồ sơ lại. Nếu anh vô tội, mọi người sẽ phải nhức đầu”.

Đúng như ông đoán, vào tháng 5 năm 2003, SEC nộp hồ sơ kiện cá nhân tôi và công ty Hartcourt tại tòa án dân sự Mỹ về hai vi phạm: quảng bá 5 thông tin sai lệch về hoạt động công ty và dùng hồ sơ đăng ký S-8 để gây quỹ cho công ty (S-8 là một năm kỳ chặc dưỡng nên tra cho cao tố vaán). Đây là 2 tội nhẹ nhất họ có thể tạo ra vì nó không phải là hình sự mà chỉ là dân sự. Thực sự, họ muốn tìm các chứng cứ để buộc tội hình sự, vì họ nghi ngờ là tôi giao dịch nội gián (insider trading) để thổi phồng giá trị công ty. Ông Einhorn khuyên tôi nên thương lượng (settle) trả tiền phạt nhưng không nhận lỗi.

Dĩ nhiên tôi không chịu vì đây là một vấn đề hơn cả tiền bạc: danh dự cá nhân và lòng tin của các cổ đông. Cuộc kiện tụng kéo dài thêm 3 năm với những thẩm cung (disposition) và điều tra (discovery) của hai bên. Trong diễn tiến, SEC bỏ lời kiện đầu về tội quảng bá các thông tin sai lệch và chỉ giữ lời kết tội là Hartcourt dùng đăng ký S-8 để gây quỹ. Vào ngày 20 tháng 5 năm 2005, tòa sơ thẩm liên bang đồng ý với SEC và phạt Hartcourt cùng cá nhân tôi khoảng \$2.5 triệu dollars; cấm tôi không được làm quản trị viên (director) của công ty công cộng Mỹ trong 5 năm.

Tôi kháng cáo. Thêm 2 năm trôi qua và đến ngày 29 tháng 8 năm 2007, tòa phúc thẩm liên bang hủy bỏ án lệnh của tòa sơ thẩm và trả vụ kiện lại cho SEC. Dĩ nhiên, SEC có thể kháng cáo lại quyết định này và có thể tôi sẽ phải mất thêm 3 năm nữa tại tòa án. Nhưng đến nay, họ không làm gì.

2. Kết quả.

Đây là một chiến thắng hy hữu của một công dân tầm thường đối chọi với một quyền lực liên bang mạnh mẽ như SEC. Bao nhiêu tập đoàn đa quốc gia hay ngân hàng đầu tư lớn mạnh hơn thường đầu hàng SEC nhanh chóng khi bị kết tội để tránh những thiệt hại mà SEC có thể gây ra cho công ty hay cá nhân.

Hartcourt và tôi đã mất 7 năm và hơn \$2 triệu dollars tiền phí tổn cho luật sư trong vụ kiện. Thêm vào đó, trong 7 năm kiện tụng, cổ phiếu của Hartcourt bị giảm hơn 60%, ảnh hưởng nặng nề đến việc kinh doanh cũng như là mất đi sự ủng hộ ban đầu của cổ đông. Nghĩ lại, nếu tôi chịu đầu hàng ngay từ đầu thì thiệt hại không to lớn đến như vậy.

3. Bài học rút ra từ kinh nghiệm.

Nghĩ lại, vì tự ái (danh dự) cá nhân, tôi đã lao mình vào một kiện tụng mà bất cứ kết quả ra sao, mình cũng thua nặng. Người Việt mình có câu “Traùnh voi chaúng xấu mặt nào”, có lẽ tôi đã sai lầm khi quyết định dựa trên cảm xúc cá nhân thay vì quyền lợi của cổ đông công ty.

Kiện tụng bên Mỹ là một chuyện vô cùng tốn kém, dù thắng hay thua. Quý vị nên tìm mọi cách để né tránh. Cách thức hay nhất là phải tạo dựng một kỷ cương công ty thật hoàn hảo; và xử dụng những văn phòng luật sư kinh nghiệm nhất vì họ biết những phương thức né tránh này.

Bài học sau cùng là khi tôi thành công với Hartcourt, tôi hay xuất hiện ở các diễn đàn, hội họp và bày tỏ ý kiến trung thực của mình với các cơ quan truyền thông cũng như cộng đồng tài chính. Sự thành công của một doanh nhân gốc thiểu số thường tạo ra nhiều ganh tị với những người Mỹ chính gốc tại các cơ quan công quyền cũng như các đối thủ cạnh tranh. Họ sẽ tìm đủ mọi cách để tiêu diệt và gây thiệt hại cho những nhân vật hay cơ chế mà họ cho là “nổi” hơn họ. Bây giờ, tôi đã học được bài học “tòng khẩu” nhưng hơi trễ.

2. Vụ Cơ Quan Thương Mại Mỹ (FTC) “quy” tội Alan là quảng cáo sai lạc sản phẩm thuốc lá Jazz không gây độc hại vì không có chất nicotine:

Mấu chốt vấn đề: FTC dọa là sẽ kiện Alan Phan ra tòa về tội quảng cáo sai lạc là thuốc lá Jazz không gây độc hại. Nếu ra tòa, Alan phải bỏ ra hơn 500 ngàn dollars để làm một thí nghiệm lâm sàng với ít nhất 1,000 người trong 2 năm. Công ty không có khả năng tài chánh, Alan phải ký một thỏa thuận

(consent) với FTC là sẽ không nhận tội, không trả bất cứ tiền phạt gì, nhưng sẽ không bán hay quảng cáo thuốc lá Jazz trong tương lai. FTC làm âm ỉ thỏa thuận này, coi như Alan phạm tội (guilty) trong khi tòa án (cơ quan pháp luật chính thống) không hề liên quan.

Đây là tường thuật của Alan về vụ việc vào năm 2009 trong Trang 71 của cuốn sách “42 Năm Làm Ăn tại Mỹ và Trung Quốc”.

Tình tảo trước cơ quan Chính phủ Mỹ

Một kinh nghiệm khá đau thương cho cá nhân tôi mà các doanh nhân cần lưu ý. Năm 1991, tôi bán máy móc sản xuất thuốc lá từ Mỹ sang Argentina. Do làm ăn thua lỗ và đồng tiền Argentina bị mất giá trầm trọng, chủ nhà máy thiếu tôi 300 ngàn USD, không có khả năng chi trả. Họ đề nghị gửi cho tôi một loại thuốc lá mới không chứa nicotine để trả nợ. Tôi đồng ý và cho quảng cáo trên báo Mỹ về loại thuốc lá không hại sức khỏe này.

Vào một ngày đẹp trời, đang ở trong văn phòng thì 12 nhân viên của Hội Đồng Thương mại Liên bang (Federal Trade Commission –FTC) chuyên bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng đến kết tội tôi đã quảng cáo sai sự thật, vì theo họ không có loại thuốc lá nào lại không có hại đến sức khỏe. Họ cho tôi 30 ngày để chuẩn bị chứng cứ và đối phó. Theo họ, nếu muốn không bị buộc tội, tôi phải có bằng chứng bằng cách làm thử nghiệm lâm sàng trên 1000 người và phải thuê một phòng thí nghiệm độc lập để làm việc này. Nhưng nếu vậy, tôi sẽ phải tốn ít nhất 500 ngàn USD, trong khi giá trị kho hàng thuốc chỉ 300 ngàn USD.

Lúc này, công ty cũng đang gặp khó khăn tài chính không đủ vốn luân chuyển, tôi đành thú thật không có khả năng chứng minh theo yêu cầu. Sau đó phía cơ quan chức năng đưa ra phương pháp hòa giải với điều kiện tôi không được quảng cáo về thuốc lá trên các cơ quan truyền thông trong 10 năm và không được bán số thuốc lá nói trên. Tôi đành phải ký tờ hòa giải đó. Một điểm đáng lưu ý là trong hồ sơ của nhà chức trách ghi tôi có tội quảng cáo láo, tiếp theo câu minh xác là tôi không hề nhận tội. Chính ghi nhận đó đã ảnh hưởng xấu đến công ty tôi khi về sau xảy ra chuyện tôi bị Ủy ban chứng khoán (SEC) kiện. Họ đã lôi chuyện này ra để bôi xấu tôi trước tòa án và dư luận.

3. Alan thuộc nhóm của các môi giới đầu cơ thao túng cổ phiếu gây thiệt hại cho nhà đầu tư

Mấu chốt vấn đề: Các nhóm đầu cơ khác nhau đã nhảy vào cổ phiếu của Hartcourt để làm giá. Đây là một hiện tượng phổ thông cho bất cứ cổ phiếu nào có giá trị gia tăng nhanh chóng với thanh khoản cao. Lợi nhuận siêu tốc luôn luôn là mục tiêu chính của mọi nhà đầu tư hay đầu cơ. Tuy nhiên, ở Mỹ, SEC rất nghiêm khắc và theo dõi diễn biến giao dịch với những phần mềm tinh vi nhất. Họ luôn luôn cảnh giác về việc ban quản trị thông đồng với các nhóm đầu cơ. Kết luận: sau 7 năm điều tra và phân tích các hồ sơ giao dịch, SEC đã không tìm được một chứng cứ gì về việc ban quản trị Hartcourt hay Alan thông đồng hay sai luật chứng khoán trong các giao dịch.

4. Các bằng cấp của Alan là bằng ‘dỏm’

Mấu chốt của vấn đề: Không một anh chị “dấu tên” nào trên các diễn đàn Internet cáo buộc là Alan nói dối về những bằng cấp nhận được hay những cuốn sách xuất bản là không hiện hữu. Họ chỉ nói đi nói lại là các bằng này không giá trị vì các trường đại học tương đối nhỏ và không có tiếng tăm. Do đó, đây là một thẩm định về giá trị của bằng cấp. Tôi thì thường cười trừ vì thú thật những gì tôi đã học từ các thập niên 1960’s hay 70’s, tôi đã quên bồng hết rồi. Kiến thức thực sự trong tôi về các đề tài đã học là một con số zero to tướng. Đôi khi tôi hay “khoe” ra các bằng cấp là để chọc ghẹo các “côn trùng” này. Với các nhà trí thức cỡ lớn có chánh phủ cấp phép, tôi thường phải thú nhận là học vị của tôi ngang hàng với một “con ếch”.

Tóm lại, đây là 4 chuyện dài mà các kẻ thù của tôi theo đuổi dai dẳng suốt 15 năm qua. Đôi khi tôi rất khoái trá vì mình đã gây nên bao nhiêu “bực dọc” cho kẻ thù, khiến họ phải mất ngủ và tìm đủ mọi cách để trả đũa cho làm nhẹ lòng ghen tị, hằn học đó. Nhưng thời gian rồi cũng qua đi, cái vui cái buồn rồi cũng lần lần phai nhạt. Biết đâu, vài năm nữa, khi kẻ thù mình biến mất (bệnh hay chết), mình sẽ nhớ họ và tiếc là không ai khuấy động lên cái buồn tẻ của ngày tháng? Và lại, tất cả những gì họ đang cáo buộc chỉ là những chuyện nhỏ nhặt của quá khứ, không liên hệ gì đến những tư duy, ý tưởng chúng mình đang tạo dựng ở đây. Thôi thì hãy cho phép tôi xin lỗi các bạn về những hành xử phiến diện, vô bổ của các kẻ thù này.

Ăn nhậu trong nền kinh tế kiến thức

Một đại gia mời tôi và hai người bạn Mỹ cuối tuần vừa qua lên Long Thành để chơi golf. Sau đó, anh đưa chúng tôi về một quán ăn rất đẹp cạnh bờ sông Saigon, chiêu đãi một bữa ăn tối với những đặc sản khó quên. Tôi rất ấn tượng với phong cách tiêu xài, hơn 42 triệu đồng cho một buổi chiều. Hai người bạn Mỹ có hai quỹ đầu tư lớn nhưng họ đã minh xác ngay từ đầu là họ không có ý định đầu tư hay làm ăn gì tại Việt Nam. Tóm lại, đây hoàn toàn là một buổi giao tiếp xã hội mà đại gia Việt muốn khoe khoang sự giàu có sang trọng của mình với hai người xa lạ.

Ngày hôm sau, tôi mời anh bạn đại gia ăn trưa để trả lễ. Sẵn đang tổ chức buổi Siêu Hội Thảo về Đầu Tư và Kinh Doanh vào ngày 16/2/2012 đến đây, tôi gửi anh một vé mời và hỏi anh có muốn giúp ban tổ chức bằng cách mua 10 vé với giá chiết khấu cho các nhân viên ban quản lý (chỉ có 7 triệu). Tôi bảo đảm với anh là những kiến thức thực tế thu nhặt được từ 20 chuyên gia và doanh nhân nổi danh sẽ có giá trị thực tiễn hơn 10 khóa học của chương trình MBA. Anh từ chối và nói công ty anh (trên 2 ngàn nhân viên) không tiêu xài vào các đề mục này. Tôi tôn trọng lập trường của anh; và nói sẽ gửi thêm 10 vé mời cho nhân viên anh để xem kiến thức mới có đáng 7 triệu đồng như tôi tin tưởng.

Mỗi công ty có một văn hóa riêng và cuối cùng, chỉ có kết quả của doanh thu và lợi nhuận cùng sự phát triển bền vững của thương hiệu mới chứng minh được hiệu năng của ban quản lý. Có nhiều con đường đến La Mã và không có một công thức nào ứng dụng cho mọi tình thế.

Tuy nhiên, trong 3 năm qua, tôi làm “tư vấn không công” cho nhiều doanh nghiệp Việt Nam, lớn và nhỏ, công và tư. Trong khi phân tích các bản báo cáo tài chánh, tôi nhận thấy một mẫu số chung là các tiêu xài nhiều khoảng 4 lần về mục tiếp khách giải trí (từ 3% đến 10% doanh thu, tùy phân loại ngành nghề). Trong khi đó, đề mục nghiên cứu và đào tạo lại ít bằng 1/10 các công ty nước ngoài có mô hình kinh doanh tương tự.

Trong một thế giới mới nơi kiến thức trở thành sức mạnh (knowledge is power), chúng ta đang truyền đạt thông điệp gì cho các thể hệ quản lý kế tiếp?

Quan chức thì dĩ nhiên thích ăn nhậu vì họ không phải trả tiền, nhưng cái giá phải trả cho các doanh nghiệp tư thường khá đắt: ngoài tiền ăn uống, chúng ta phải tính thêm thì giờ lãng phí, bệnh tật tăng thêm những ngày nghỉ không chánh thức và sự mê muội khi say mềm hay đi kèm với những quyết định sai lầm.

Tuy vậy anh bạn đại gia không đồng ý với tôi. Anh nói là sự “thành công” của anh trên thương trường là do các mối quan hệ tạo nên từ những ăn nhậu thâm đêm suốt sáng. Anh cho là trong việc làm ăn, không phải “điều” anh biết mà là “người” anh biết (it’s not what you know but who you know). Anh nghĩ đây là lý do chính tôi sẽ không kiếm tiền được ở Việt Nam này.

Cho đến giờ này thì anh hoàn toàn chính xác trong nhận định của anh. Tôi cũng không ngại thơ đề mà nghĩ là Siêu Hội Thảo về Đầu Tư và Kinh Doanh 2012 sẽ thành công về mọi mặt như ước muốn. Nhưng tôi tin rằng phương thức quản trị của các doanh nghiệp Việt sẽ phải thay đổi nhanh chóng để hy vọng bắt kịp tiến bộ của nền kinh tế toàn cầu, một nền kinh tế dựa vào “kiến thức”, không phải vài quan hệ với các quan chức.

Giá trị kinh tế của quan chức...

Dĩ nhiên là chúng ta cần lãnh đạo để đất nước được thăng hoa và ổn định; nhưng theo kinh nghiệm của mấy ngàn năm lịch sử, càng nhiều lãnh đạo thì người dân càng nghèo. Một đứa trẻ lên 3 cũng hiểu rằng cả gia đình chỉ “sản xuất” được 5 bát cơm, mà tới 10 miệng ăn thì có đứa phải đói. Gặp cha mẹ tham lam, ăn luôn phần con cháu thì các em chỉ từ bị thương đến chết yểu.

Ai đã học MBA chắc nhớ câu chuyện khôi hài này. Một ông vào tiệm nuôi thú hỏi mua một con vẹt biết nói làm quà cho vợ (chắc ông nghĩ có nó thì vợ mình sẽ im bót chẳng? đàn ông lúc nào cũng ngu?). Cô bán hàng nói giá 1 ngàn đô cho con này. “Ồ, sao đắt thế” “Nó biết hát nữa cơ” Cô ra đầu và con vẹt ca ngay bài “năm anh em trên 1 chiếc xe tăng”. Ông khách khoái lắm, nhưng hỏi thêm “Còn con này?” “Nó đến 2 ngàn đô, vì ngoài hát, nó còn biết đi diễn hành, nhảy múa và thuộc lòng 20 bài diễn văn quan trọng của XHCN” Ông khách chỉ vào con thứ ba. Cô bán hàng, “Bác trả nổi không? 4 ngàn đô đây.” “Nó biết làm gì?” “ Không biết làm gì cả. Nhưng 2 con kia gọi nó là – Đồng chí lãnh đạo -”.

Đóng góp của nghề làm quan

Sau bài viết về máu làm quan của thể hệ 9X, tôi nhận khá nhiều phản hồi. Một bạn đọc ám ức là nghề làm quan cũng là một đóng góp cao quý cho xã hội và nhiều ông quan cũng rất tốt và liêm chính. Ông bạn này hiểu làm tôi rồi. Chắc chắn không có nghề nào xấu và tôi đã từng gặp nhiều người quân tử hành nghề đạo chính. Vì đây là góc nhìn về kinh tế, nên tôi xin được bỏ qua chuyện đạo đức và chánh trị, mà chỉ xin phân tích khía cạnh giá trị đóng góp thực sự của các quan chức trong quy trình sản xuất hàng hóa và dịch vụ của một quốc gia. Đây mới thực sự là tài sản và thu nhập chính yếu làm “dân giàu nước mạnh”; không phải là các số liệu thống kê mơ hồ như GDP, CPI hay “chỉ số hạnh phúc”.

Trước hết, ở các nước theo kinh tế thị trường, phần lớn công chức được coi như trọng tài. Nhiệm vụ của họ là đặt ra luật lệ của sân chơi và theo dõi giám sát không cho cầu thủ nào phạm luật. Vì vậy, trong 22 vận động viên của trận bóng đá, chúng ta có 3 trọng tài. Trong vận hành nền kinh tế quốc gia, công

chức Mỹ không được phép liên quan đến việc kinh doanh, vì mọi lạm dụng quyền lực sẽ gây bất công trên thị trường. Tóm lại, sự đóng góp của lãnh vực công trong quy trình sản xuất hay cung cấp dịch vụ gần như không có. Tuy nhiên, mọi tiêu xài của chánh phủ qua tiền thuế hay nợ công đều được tính vào GDP tạo cảm giác là chánh phủ cũng góp phần tạo dựng tài sản quốc gia. Đây là một huyền thoại.

Ở các nước có những “định hướng” lạ lùng khác, đôi khi trọng tài lại nhiều hơn cầu thủ, gây rối rắm cho cuộc chơi. Câu nói “vừa đá bóng vừa thổi còi” là một hiện tượng dễ thương ở các xứ này. Vì có quyền lực, nên luật lệ sân chơi cũng thiên về các “trọng tài-cầu thủ” này, còn gọi là các nhóm lợi ích. Họ độc chiếm các vị trí cốt lõi và dĩ nhiên, luôn luôn thắng giải đấu, dù có chơi dở hay ngay cả khi không thèm chơi.

Nghề làm quan đang ở chu kỳ thịnh vượng

Trên thế giới, nghề làm quan là một nghề có tốc độ tăng trưởng tốt. Ngay cả nước Mỹ, một nước mà người dân thường khinh rẻ chính trị gia và quan chức, nghề này cũng đã phát triển mạnh mẽ. Khi tôi qua Mỹ học vào 1963, các chánh phủ liên bang, tiểu bang, làng xã... tiêu xài khoảng 18% của GDP. Hiện nay, con số đã gia tốc đến 40 phần trăm, tổng cộng 5 ngàn 800 tỷ đô la mỗi năm. Số công chức ngày xưa tổng cộng khoảng 8 triệu người nay đã lên đến 22 triệu. Trong khi cả nước Mỹ suy thoái kinh tế vì giá bất động sản vỡ tung, nhà cửa các quận ngoại ô quanh thủ đô Washington DC lại tăng giá chóng mặt vì số lượng quan chức dưới triều đình Obama gia tăng ngùn ngụt. Hiện tượng này không chỉ giới hạn ở Washington DC mà còn phổ thông ở khắp nơi trên mọi thủ đô của thế giới. Roma, Paris, Moscow, Beijing, Tokyo...

Trong khi đó, theo thống kê chính thức, Việt Nam có tổng cộng khoảng 2 triệu công chức, chưa kể quân đội và các lực lượng an ninh (thêm 1 triệu người). Nếu tính đồ đồng, chánh phủ tiêu xài khoảng 34% của GDP, một con số khá lớn so với các quốc gia láng giềng như Singapore (19%) và Thái Lan (18%).

Các con số trên không bao gồm số công chức trong hàng ngũ nhân viên của doanh nghiệp nhà nước (DNNN). Theo một thống kê không chi tiết lắm của các chuyên gia chánh phủ, DNNN sử dụng 52% vốn của quốc gia, nhưng chỉ đóng góp 24% GDP. Nói kiểu nhà quê là năng suất họ khoảng 50% nhân viên

làm ở lĩnh vực tư, hay 2 người làm việc của 1 người, hay 1 người ăn lương lậu gấp đôi một người cùng làm một công việc.

Sản xuất cần lãnh đạo?

Do đó, nếu gộp chung mọi con số với nhau thì ở Việt Nam có 21 triệu nhân công và doanh nhân phải làm việc để đóng thuế và lãnh nợ cho 3 triệu quan chức ngồi “lãnh đạo”. Dĩ nhiên là chúng ta cần lãnh đạo để đất nước được thăng hoa và ổn định; nhưng theo kinh nghiệm của mấy ngàn năm lịch sử, càng nhiều lãnh đạo thì người dân càng nghèo. Một đứa trẻ lên 3 cũng hiểu rằng cả gia đình chỉ “sản xuất” được 5 bát cơm, mà tới 10 miệng ăn thì có đứa phải đói. Gặp cha mẹ tham lam, ăn luôn phần con cháu thì các em chỉ từ bị thương đến chết yểu.

Đức Phật nói “tham, sân, si” là cội rễ của mọi đau khổ của thế nhân. Tôi nghĩ căn tính “làm quan” là một tổng hợp của các cội rễ này, do đó, là một bệnh tâm thần khá nặng của con người. Sự say mê danh vọng, hào quang, thành tích, sĩ diện, làm cha mẹ dân, để tiếng cho lịch sử, làm thánh sống (hay chết), ăn trên ngồi trước... đã gây nên bao đại họa cho bao triệu sinh linh trong quá khứ qua những bài học mà lịch sử không hề che dấu.

Thậm chí, cả trăm ngàn người dân của thành Troy và của quân Hy Lạp đã hy sinh về nước Chúa sớm vì chàng hoàng tử Trojan mê say bà vợ của vị vua láng giềng. Sau khi cả hai đã chạy theo tiếng sét ái tình, vị vua “vĩ đại” mất sĩ diện nên đem hơn 120 ngàn quân trên 1,100 chiến thuyền để tiêu diệt Troy.

Cho nên khi tôi nghe ngài Tập Cận Bình qua đây để lập Viện Không Tử đề xướng lại chủ nghĩa “quân, sư, phụ” (ủa, chuyện XHCN của Trung Quốc đi đến đâu rồi?) tôi nghe khiếp vía cho dân Tàu và các nô lệ. Dĩ nhiên, đạo Không phức tạp nhiều, nhưng ông Tập và các lãnh tụ chỉ muốn thần dân nhớ một điều: vua bảo dân chết thì dân phải chết để báo trung. Các phim TV của Tàu chiếu đi chiếu lại đề tài này. Một đệ tử của Tàu, lãnh tụ Kim Jong Il đã từng dọa đánh Hàn Quốc vì bọn này dám cứu sống một bà diễn viên mà ngài Kim mê say và sai thuộc hạ bắt cóc đem về Bắc Triều Tiên. Không biết cậu bé 28 tuổi con của ngài Kim hiện mê say món gì?

Một con ong nuôi 20 con ruồi

Nói chung, giá trị kinh tế của quan chức thì không nhiều; nhưng ảnh hưởng của nó trên phương diện xã hội thì vô cùng to lớn.

Trong 3 thập niên vừa qua, không hiểu sao dân số ong tại Bắc Mỹ bị giảm hơn phân nửa, gây thiệt hại nặng cho kỹ nghệ mật ong và môi trường sinh thái của hoa trái. Dr. John Hafernik tình cờ tìm ra nguyên nhân là một loại ruồi ký sinh trùng xâm nhập và đẻ trứng vào cổ các con ong. Một con ruồi li ti có thể sinh ra khoảng vài chục con và dùng thân thể ong làm thực phẩm để sinh sống, ngay cả khi con ong đã chết. Ruồi cũng chết theo nhưng chỉ sau khi phân hủy hoàn toàn thân xác ong.

Tôi nghĩ đến các xã hội với những thành phần ký sinh trùng đang bám chặt như bầy đĩa đói. Có hơi chua xót là những người tạo dựng tài sản thực sự cho quốc gia lại chết trước những kẻ ăn không ngồi rồi.

Kim cương là mãi mãi ...

Như Hitler đã nói,” Những lời nói dối lập đi lập lại mỗi ngày vào đầu óc người dân sẽ biến chúng thành sự thực”. Cả 3 ngàn năm trước, một triết gia Tàu cũng đã có một phán đoán tương tự qua câu chuyện bà mẹ anh hàng thịt cũng phải tin là con mình đã giết người sau bao lần nghe lời thiên hạ bàn tán. Mao Trạch Đông nhắc lại nguyên lý này trong cương lĩnh “Cuốn sách đỏ” cho các cán bộ cộng sản. Té ra, cả tỷ người trên thế giới qua lịch sử không ngu dốt, họ chỉ bị lừa. Nhưng tội nghiệp nhất là những kẻ bị lừa lại cố bám víu vào những lời dối trá vì sĩ diện không muốn thú nhận một người thông minh siêu việt như mình lại bị bịp như một đứa con nít.

Mọi thanh thiếu niên lớn lên ở Mỹ đều bị “ghi ấn” trong đầu óc là kim cương tượng trưng cho sự vững bền và phong cách lãng mạn của tình yêu. Thông điệp này lập đi lập lại mỗi ngày qua các quảng cáo 30 giây trên TV, qua những kịch bản tình yêu của Hollywood, qua các câu chuyện thời sự xã hội, qua cả những tác phẩm văn chương nghiêm túc. Chiếc nhẫn kim cương là vật không thể thiếu trong những trò cầu hôn khắp thế giới Âu Mỹ. Một cuốn phim khá ăn khách của siêu điệp viên James Bond có tên “Diamonds are forever”. Kim cương là mãi mãi.

Hai huyền thoại gắn liền với kim cương: kim cương là khoáng sản đặc biệt không hủy diệt được và thị giá của kim cương không bao giờ xuống.

Chiến thuật của De Beers

Sau thế chiến thứ nhất (1918), kim cương mất giá trầm trọng khắp Âu Châu vì sự suy thoái kinh tế và sự thay đổi ngôi bậc của thành phần giới quý phái thượng lưu ở các quốc gia bại trận. Gia đình De Beers vẫn chiếm giữ ngôi vị hàng đầu của các nhà sản xuất kim cương, nhưng nguy cơ phá sản rình rập. Trong khó khăn, họ hướng về xứ Mỹ xa xôi và đặt cược vào thị trường mới đang lên này.

Trái với Châu Âu, Mỹ đang ở vào chu kỳ vàng son của nền kinh tế được gọi là The Roaring Twenties. Những phát minh mới từ Mỹ như phim ảnh, radio, xe ô tô, điện thoại... khiến cả thế giới say mê và tạo nên một tầng lớp trưởng giả mới không khác gì Việt Nam sau khi gia nhập WTO. De Beers xâm nhập

thị trường Mỹ với một chiến dịch quảng cáo sâu rộng và khôn ngoan, dùng các mạng truyền thông mới như TV, radio... để phát đi một thông điệp cho các người dân mới giàu...Diamonds are forever. Kim cương là mãi mãi.

Nó tượng trưng cho tình yêu lãng mạn của các truyện cổ tích, nó là biểu hiện của thành đạt qua quyền lực và thịnh vượng. Các siêu sao Hollywood được trả những cát sê khổng lồ để huyền thoại hóa kim cương bằng những kịch bản là các cặp nhân tình và vợ chồng sắp cưới phải dùng kim cương để làm quà...vì kim cương là mãi mãi.

Sau hơn 70 năm, huyền thoại vẫn sống mạnh, đưa kim cương và gia đình De Beers lên đỉnh cao của giàu có và thương hiệu. Họ đang xâm nhập thị trường Trung Quốc và theo kế hoạch, trong 30 năm nữa, phần lớn quà đính hôn của người Tàu sẽ là chiếc nhẫn kim cương...forever.

Bài học De Beers được áp dụng khắp nơi

Trong chương trình học MBA, có rất nhiều chiến thuật và binh pháp để xây dựng thương hiệu. Tôi thường khuyên sinh viên là chỉ cần nghiên cứu kỹ lịch sử tiếp thị của De Beers về kim cương, các em sẽ có đủ kỹ năng để quản lý hiệu quả việc kinh doanh của công ty mình. Ngay cả các bậc phù thủy của chính trị hay tôn giáo cũng đang ứng dụng mô hình De Beers trong chương trình phát triển và củng cố vị trí của phe nhóm. Cốt lõi là “huyền thoại hóa” mọi chuyện lớn hay nhỏ, hư hay thực, sống hay chết.

Như Hitler đã nói,” Những lời nói dối lập đi lập lại mỗi ngày vào đầu óc người dân sẽ biến chúng thành sự thực”. Cả 3 ngàn năm trước, một triết gia Tàu cũng đã có một phán đoán tương tự qua câu chuyện bà mẹ anh hàng thịt cũng phải tin là con mình đã giết người sau bao lần nghe lời thiên hạ bàn tán. Mao Trạch Đông nhắc lại nguyên lý này trong cương lĩnh “Cuốn sách đỏ” cho các cán bộ cộng sản. Té ra, cả tỷ người trên thế giới qua lịch sử không ngu dốt, họ chỉ bị lừa. Nhưng tội nghiệp nhất là những kẻ bị lừa lại cố bám víu vào những lời dối trá vì sĩ diện không muốn thú nhận một người thông minh siêu việt như mình lại bị bịp như một đứa con nít.

Mặt trái của huyền thoại

Cái giỏi của nhà tư bản De Beers là biết ứng dụng nghệ thuật kiểm soát tâm lý đám đông. Những ai nghiên cứu trên khía cạnh khoa học đều biết kim cương không bất hủ diệt như các lời nói dối của De Beers. Kim cương có thể bị đập vỡ, phai màu, hao mòn, cháy tan...như những khoáng sản khác. Giá bán kim cương không phải lúc nào cũng cao hơn giá mua vào như quảng cáo. Bà triệu phú Rosa Murphy của New York viết lại câu chuyện tìm cách bán một viên kim cương mua giá \$100,000 ở Tiffany. Bà đã mất hai năm và lỗ \$30,000 mới tìm được người mua. Thêm vào đó, nếu ai coi cuốn phim Blood Diamond của Leonard De Capri đều thấy mặt trái dơ bẩn của nghề sản xuất và mua bán kim cương ở Zaire. Không có lãng mạn hay yêu đương gì trong món quà này.

Dĩ nhiên, tôi có thể hiểu về kim cương, nhưng như bao thằng đàn ông khác, tôi không bao giờ hiểu nổi đàn bà. Họ chứa đầy những nghịch lý, mâu thuẫn...mà xã hội dù có nâng cấp từ văn hóa gia đình đến văn minh Internet cũng không bao giờ thay đổi được tâm tính con người. Vì thế, tôi và các bạn vẫn phải đóng thuế cho De Beers mỗi năm vào mùa tình yêu nếu không muốn ngủ ở garage. Và dù cố tình cho các bạn gái xem phim Blood Diamond trước khi dẫn nàng đi mua sắm, các cô vẫn đòi chiếc nhẫn kim cương khi lỡ đi vào thương xá...Kim cương vẫn là mãi mãi.

Nhưng trong tận đáy hồn của thằng đàn ông, có lẽ thực sự...đàn bà mới là mãi mãi.







Việt Nam - Nhật Bản - Sự so sánh khắp khiêng

Trước đây do công việc tôi có dịp đi Nhật nhiều lần cũng như đi nhiều nước khác trên thế giới. Nước Nhật không phải là nước mà tôi thích đến nhất (có thể vì đất đỏ quá) nhưng đó là đất nước mà tôi nể phục nhất – không chỉ phục ở những thành tựu của sự văn minh, những công trình kiến trúc tuyệt mỹ mà còn ở yếu tố con người.

Kể từ đó tôi luôn tò mò tìm hiểu thêm về lịch sử và văn hóa của các con cháu Thái Dương Thần Nữ.

Càng biết thêm về họ tôi càng phục họ hơn. Đó là một dân tộc có nhiều điểm rất đặc biệt. Một dân tộc luôn tự hào về những giá trị truyền thống nhưng khi cần cũng sẵn sàng dứt bỏ những gì đã lỗi thời. Một dân tộc mang niềm kiêu hãnh lớn lao nhưng đồng thời cũng luôn biết học hỏi cái hay của người khác. Một dân tộc đã từng đánh bại các đế quốc Mông Cổ, Trung Hoa và Nga Sô nhưng cũng biết nuốt cái nhục bại trận để vươn lên thành một cường quốc kinh tế. Một dân tộc ít khi ồn ào lớn tiếng, và luôn xem trọng sự ngăn nắp sạch sẽ. Nhưng đặc biệt hơn cả – đó là một dân tộc chưa bao giờ biết đầu hàng trước nghịch cảnh.

Tôi nhớ trước đây có đọc một bài viết của một người Việt sống lâu năm tại Nhật, quên mất tên tác giả, trong đó ông có nêu ra một chi tiết để phân biệt giữa người Nhật bản địa và người ngoại quốc sống ở Nhật – đó là nhìn qua cách phơi quần áo. Người ngoại quốc phơi lung tung, còn người Nhật phơi theo thứ tự, quần theo quần, áo theo áo....

Đúng như nhà văn Haruki Murakami đã nhận định: “Người Nhật là kho tàng của nước Nhật”. Tôi rất cảm ơn đất nước này vì chính người Nhật đã cho tôi một niềm tin rằng bất cứ một đất nước nào, dù nhỏ, dù bị bất lợi về địa lý, tài nguyên... nhưng nếu dân tộc đó có một nhân sinh quan đúng đắn thì vẫn có thể trở thành một dân tộc giàu mạnh.

Thiên tai động đất và sóng thần xảy ra ở Nhật cách đây 2 tháng, mặc dầu những tin tức liên quan đến biến cố này không còn được nhắc đến nữa, nhưng

đối với những người Việt Nam còn quan tâm đến đất nước thì những dư âm của nó vẫn còn để lại nhiều vướng vấp suy tư. Cùng là hai nước nhỏ ở Á Châu nhưng định mệnh nào đã đưa đẩy hai dân tộc khác biệt nhau quá xa. Một dân tộc mà mỗi khi nhắc tới, từ Đông sang Tây, đều phải ngả mũ bái phục, còn dân tộc kia thì ít khi được nhắc đến, hay nếu có thì thường là những điều không lấy gì làm vinh dự cho lắm.

Sau biến cố này đã có hàng ngàn ý kiến xuất hiện trên các diễn đàn Internet đặt câu hỏi: “Tại sao lại có sự khác biệt quá lớn giữa người Việt và người Nhật”, phần lớn những ý kiến này xuất phát từ những người trẻ đang sống ở Việt Nam. Đó là một tín hiệu đáng mừng cho thấy có nhiều người Việt Nam đang thao thức muốn thay đổi số phận của đất nước mình.

Đây là một đề tài rất lớn và đòi hỏi sự suy nghĩ, nghiên cứu nghiêm túc của nhiều người nhất là những nhà trí thức. Bài viết này để chia sẻ câu hỏi đó và chỉ nên xem như những lời góp ý rất khiêm tốn.

Sự chênh lệch giữa Việt Nam và Nhật Bản không phải chỉ xảy ra bây giờ, từ đầu thế kỷ 20 Nhật đã vượt ta rất xa. Trong cuốn “Niên Biểu” cụ Phan bội Châu đã kể lại kinh nghiệm của mình sau hai lần đến nước Nhật để tìm đường cứu nước (lần đầu tiên vào năm 1905). Những điều tai nghe mắt thấy tại đây khiến cụ rất phục tinh thần của dân tộc Nhật Bản. Người phu xe, thuộc giai cấp lao động bình dân, chở cụ đi tìm một sinh viên người Trung Hoa, mất nhiều thời gian công sức mà cuối cùng vẫn nhận đúng 52 xu: “Than ôi! trình độ trí thức dân nước ta xem với tên phu xe Nhật Bản chẳng dám chết thẹn lắm sao!”.

Nước Nhật nằm ở vị trí đầu sóng ngọn gió, chịu liên tục những thiên tai trong suốt chiều dài lịch sử và họ chấp nhận định mệnh đó với lòng can đảm. Thiên tai vừa rồi rất nhỏ so với trận động đất tại Tokyo vào năm 1923 và hai quả bom nguyên tử vào cuối Đệ Nhị Thế Chiến. Nhờ phương tiện truyền thông quá văn minh cho nên cả thế giới vừa rồi có cơ hội nhìn thấy rõ hơn “tinh thần Nhật Bản” trong cơn nguy biến.

Trận động đất xảy ra tại Tokyo ngày 1/9/1923 đã làm cho 130,000 người thiệt mạng, Yokohama bị tàn phá hoàn toàn, phân nửa của Tokyo bị tiêu hủy. Trong quyển “Thảm nạn Nhật Bản” (Le désastre Japonais) của đại sứ Pháp tại Nhật thời đó thuật lại: ”Từng cá nhân kẻ góp chút gạo, kẻ đem chiếc xuồng

để giúp đỡ nhau như một đại gia đình” chứng tỏ là họ có một truyền thống tương thân tương ái lâu đời.

Vào cuối Đệ Nhị Thế Chiến hai quả bom nguyên tử bỏ xuống Hiroshima và Nagasaki, ngay lập tức làm thiệt mạng khoảng 150,000 người. Những thành phố kỹ nghệ của Nhật cũng bị tàn phá nặng nề vì những trận mưa bom của phi cơ Đồng Minh. Lần đầu tiên trong lịch sử người Nhật phải chấp nhận đầu hàng và là nỗi nhục quá lớn đối với họ như lời của Nhật Hoàng Hirohito: “Chúng ta phải chịu đựng những điều không thể chịu đựng nổi”.

Không có hình ảnh nào thể thảm như nước Nhật lúc đó, kinh tế gần như bị kiệt quệ hoàn toàn. Tuy nhiên Đồng Minh có thể tiêu diệt nước Nhật nhưng không thể tiêu diệt được tinh thần của người Nhật, họ đã biến cái nhục thua trận thành sức mạnh để vươn lên từ đống tro tàn.

Đến năm 1970, chỉ có 25 năm, một nước bại trận hoang tàn đổ nát trở thành một cường quốc kinh tế đứng thứ nhì trên thế giới, chỉ thua có Hoa Kỳ. Danh từ “Phép lạ kinh tế” phát xuất từ hiện tượng này.

Trong 7 năm từ 1945 cho đến 1952, tướng MacArthur, thay mặt Hoa Kỳ quản trị nước Nhật với tư cách là Chỉ Huy Tối Cao của Lực Lượng Đồng Minh (Supreme Commander of the Allied Powers) – vì nể phục và quý mến người Nhật cho nên vị tướng này muốn biến nước Nhật trở thành một “Nước Mỹ lý tưởng” hay nước Thụy Sĩ ở Á Châu. Tuy cuối cùng kết quả không được trọn vẹn như ý muốn của ông vì người Nhật không thể để mất hồn tính dân tộc. Nhưng nước Nhật được như ngày nay có công đóng góp rất lớn của tướng MacArthur.

Trở lại chuyện thiên tai vừa rồi, ngay sau đó có cả ngàn bài viết ca ngợi tinh thần của người Nhật. Nhiều tờ báo lớn của Tây Phương đi tít trang mặt: “Người Nhật: Một Dân Tộc Vĩ Đại”. Nhật báo lớn nhất của Mỹ, New York Times, số ra ngày 20 tháng 3 đăng bài “Những điều người Nhật có thể dạy chúng ta” của ký giả Nicholas Kristoff. Đúng như lời của nhà báo Ngô Nhân Dụng đã viết: “Một dân tộc, và mỗi con người, khi bị thử thách trong cơn hoạn nạn, là lúc chứng tỏ mình lớn hay nhỏ, có đáng kính trọng hay không”.

Dùng từ vĩ đại đối với nước Nhật không cường điệu chút nào, họ vĩ đại thật. Giữa cảnh chết chóc, nhà cửa tan nát, đói lạnh, tuyệt vọng... vậy mà họ

vẫn không để mất nhân cách, mọi người nối đuôi nhau chờ đợi hàng giờ để lãnh thức ăn, tuyệt đối không oán trách trời, không trách chính quyền, không lớn tiếng, không ồn ào, kiên nhẫn chờ đợi đến phiên mình. Một đất nước mà trong cơn khốn khó, không đổ lỗi cho nhau, từ quan đến dân, trăm người như một, trên dưới một lòng lo tìm cách đối phó, thì đất nước đó xứng đáng là một đất nước vĩ đại.

Toàn bộ nội các Nhật làm việc gần như 24/24. Các hiệu trưởng ngủ lại trường cho đến khi học sinh cuối cùng được di chuyển đi. Các siêu thị hoàn toàn không lợi dụng tình cảnh này để tăng giá. Tiền rơi ngoài đường từ những căn nhà đổ nát không ai màng tới thì đừng nói chi đến chuyện hôi của. Ông Gregory Pflugfelder, giáo sư chuyên nghiên cứu văn hóa Nhật Bản tại Đại Học Columbia (Mỹ) đã nhận xét về người Nhật sau thiên tai này như sau: “Hôi của đơn giản là không xảy ra ở Nhật Bản. Tôi thậm chí còn không chắc rằng trong ngôn ngữ Nhật Bản có từ ngữ này.”

Người Nhật là một dân tộc có tinh thần độc lập, tự trọng và lòng yêu nước rất cao, không chờ đợi ai mở lòng thương hại, sau những hoang tàn đổ nát, mọi người cùng nhau bắt tay xây dựng lại.

Mặc dầu chính phủ Hoa Kỳ đề nghị đến giúp dập tắt lò nguyên tử Fukushima nhưng họ từ chối. Xa lộ tại thành phố Naka, thuộc tỉnh Ibaraki bị hư hại nặng do động đất. Chỉ một tuần sau, ngày 17/3 các công nhân cầu đường Nhật bắt đầu sửa chữa, chỉ 6 ngày sau xa lộ này đã hoàn tất, ngay cả Hoa Kỳ có lẽ cũng không thể đạt được kỷ lục này.

Từ Nhật Hoàng Akihito, Thủ Tướng Naoto, cho đến các thường dân đều tự tin rằng: “Chúng tôi sẽ phục hồi” như họ đã từng làm trong quá khứ. Cho đến hôm nay (18/5) theo những tin mà chúng ta đọc được trên Internet thì những nơi bị tàn phá đang được phục hồi nhanh chóng. Có thể chỉ 2, 3 năm sau nếu có dịp đến đây chúng ta sẽ thấy cảnh vật hoàn toàn thay đổi.

Điều đáng chú ý nhất trong thiên tai này đối với người viết – chính là thái độ của trẻ em. Đến xứ nào, chỉ cần nhìn qua tuổi trẻ là có thể đoán được tương lai của xứ đó, bởi vì tuổi trẻ là hy vọng, là tương lai của đất nước. Không phải chỉ có em học sinh 9 tuổi mất cha mất mẹ, đang đói khát nhưng vẫn từ chối sự ưu tiên hơn người khác được cả thế giới biết đến, mà còn có

cả ngàn em học sinh Nhật khác trong hoàn cảnh tương tự vẫn luôn luôn giữ tinh thần kỷ luật và lễ phép.

Những em nhỏ, có em còn được bồng trên tay, có em ngồi bên cạnh mẹ trong các nơi tạm cư, mặc dầu đói khát từ mấy ngày qua nhưng nét mặt của các em vẫn bình thản chờ đợi thức ăn mang đến. Những em bé này được dạy dỗ từ nhỏ tinh thần kỷ luật, tự trọng, danh dự và khắc kỷ... không phải chỉ học ở trường hay qua sách vở mà còn qua những tấm gương của người lớn trong những hoàn cảnh thực tế và được truyền từ thế hệ này sang thế hệ khác.

Mai đây nếu có một cuốn sách giới thiệu những nét đẹp nhất, cao thượng nhất của con người sống trên hành tinh này thì cuốn sách đó không thể thiếu được những hình ảnh của người Nhật trong thiên tai vừa qua.

Trông người lại nghĩ đến ta!

Trong bài “Góc ảnh chiếu từ nước Nhật”, nhạc sĩ Tuấn Khanh (ở VN) đã viết một câu thật thấm thía:

“Đôi khi giữa những hoang tàn đổ của nước Nhật, người ta bừng sáng hy vọng và đôi khi sống giữa những điều được gọi tên là bình yên của đất nước mình, một người Việt Nam vẫn có thể cảm nhận được những ảnh chiếu sắc cạnh của sự hoang tàn”.

Một số người đặt câu hỏi: Nếu tai họa như nước Nhật xảy ra tại VN thì chuyện gì sẽ xảy ra? Bà Mạc Việt Hồng đã diễn tả bức tranh đó như thế này:

- Động đất có khi chết 200 nhưng giẫm đạp lên nhau mà chạy, chết thêm nghìn nữa.
- Các ban ngành sẽ họp bàn cách cứu hộ từ ngày này qua ngày kia.
- Cướp giết hôi của sẽ phổ biến, hoa người ta còn cướp giết nói chi tới đồ ăn hay tiền bạc vào lúc hỗn loạn như vậy. Người đi hôi của sẽ nhiều hơn người đi cứu trợ.
- Nếu có phát khẩu phần ăn sẽ chẳng có hàng lối gì, bà già trẻ nhỏ sẽ bị chen cho bẹp ruột, ai thắc mắc hay nhìn đều mấy kẻ chen lấn, thì “bỏ cho mày

mấy chương”.

- Sẽ xuất hiện đủ loại cò: Cò mua, cò bán, cò di tản, cò cứu trợ, cò bệnh viện... tha hồ chặt chém đồng bào.

- Tiền và hàng cứu trợ sẽ vào tay dân thì ít, cửa quan thì nhiều.

- Ai muốn người nhà mình đang kẹt trong đồng đồ nát được đào bới, tìm kiếm trước thì hãy chi đẹp cho đội cứu hộ.

- Khu nào có quan chức ở thì được ưu tiên cứu hộ trước, khu nào dân đen sinh sống thì cứu sau.

- Cửa hàng sẽ thi nhau tăng giá, bắt chẹt những người khôn khổ.

- Tổ chức nào, tôn giáo nào muốn cứu trợ thì phải được sự đồng ý của Mặt trận Tổ quốc và các cấp chính quyền kéo các “thế lực thù địch” lợi dụng.

...V.V....

Tôi không nghĩ là bà Mạc Việt Hồng nói quá đáng. Chúng ta cũng không cần phải có kinh nghiệm thực tế, chỉ cần đọc qua báo trong nước sau mỗi lần có thiên tai cũng đủ biết là những ghi nhận trên của tác giả không sai chút nào. Nói chung nạn nhân nếu muốn sống sót phải làm theo bản năng “mạnh được yếu thua” hay “khôn nhờ dại chịu”, còn quan chức chính quyền thì coi đó như thời cơ để kiếm tiền.

Có thể có những quý vị nghĩ rằng: không nên quá đề cao người khác và rẻ rúng thân phận của mình – vì phải giữ lại niềm tự hào dân tộc. Riêng tôi thì không đồng ý với những quan điểm như thế.

Có hãnh diện gì khi nói ra những điều không hay về chính dân tộc mình, người viết cũng là người Việt, cũng có tất cả những thói hư tật xấu của người VN. Nhưng thiết nghĩ, muốn thoát khỏi sự thua kém, trước hết phải dám can đảm biết nhìn lại chính mình, phải biết mình tốt chỗ nào, xấu chỗ nào, đang đứng tại đâu và cần phải làm những gì. Cũng giống như một người sinh ra trong một gia đình nghèo khó bất hạnh, phải biết chấp nhận số phận đó, nhưng

chấp nhận để tìm cách vươn lên chứ không phải chấp nhận để đầu hàng hoàn cảnh.

Gần một trăm năm nước đây, Lỗ Tấn từ bỏ nghề y chuyển sang viết văn để mong đánh thức được dân tộc Trung Hoa ra khỏi căn bệnh bạc nhược bằng những toa thuốc cực đắng như “AQ chính truyện”, gần đây nhà văn Bá Dương tiếp nối tinh thần đó với “Người Trung Quốc xấu xí” cũng được nhiều đồng bào của ông cho đó là một đóng góp đáng kể. Cuộc cách mạng Duy Tân của Minh Trị Thiên Hoàng vào giữa thế kỷ 19 chắc chắn sẽ không thành công được như vậy nếu những nhà tư tưởng của Nhật lúc đó không vạch ra cho đồng bào của họ thấy được những cái yếu kém trong văn hóa truyền thống cần phải bỏ đi để học hỏi những cái hay của Tây Phương, nhà văn Miyake Setsurei, dành riêng một cuốn sách công phu “Người Nhật xấu xa” xuất bản năm 1891 để đánh thức người Nhật ra khỏi căn bệnh lạc hậu.

Chúng ta chỉ có thể yêu nước nếu chúng ta có niềm tự hào dân tộc. Nhưng tự hào vào những điều không có căn cứ hay không có thật sẽ có tác dụng ngược như những liều thuốc an thần. Những tự hào giả tạo này có khi vì thiếu hiểu biết, có khi vì mưu đồ chính trị của kẻ cầm quyền như trong hơn nửa thế kỷ qua, và tác hại của nó thì ngày nay chúng ta đã thấy rõ.

Trong khi đó, người Việt có những mâu thuẫn kỳ lạ. Chúng ta mang tự ái dân tộc rất cao nhưng đồng thời chúng ta cũng mang một tinh thần vọng ngoại mù quáng. Chúng ta thù ghét sự hiện diện của ngoại bang trên đất nước chúng ta bất kể sự hiện diện đó có chính đáng đến đâu, nhưng đồng thời giữa chúng ta cũng không tin lẫn nhau, xưa nay mọi giải pháp quan trọng của đất nước chúng ta đều trông chờ vào lý thuyết và giải pháp của người ngoại quốc, chứ không tự quyết định số phận của mình.

Có thể nói trong lịch sử hiện đại của VN, hoàn toàn trái ngược với các nhà cách mạng cùng thời, Phan Chu Trinh chọn giải pháp Khai Dân trí, Chấn Dân Khí, Hậu Dân sinh. Theo ông, muốn thoát khỏi ách đô hộ của ngoại bang và sự nghèo khổ lạc hậu, trước hết phải nâng cao dân trí, mở mang trí tuệ. Dân trí cao người dân sẽ ý thức được quyền làm người, quyền dân tộc, rồi từ đó sẽ tranh đấu bằng giải pháp chính trị để giành độc lập. Dân trí thấp kém cho dù có dành được độc lập thì vẫn tiếp tục là một dân tộc nô lệ ở một hình thức khác. Ông là một trong những người Việt hiếm hoi nhìn ra nguyên nhân mất

nước, nguy cơ dân tộc, không phải ở đâu khác mà là trong văn hóa, từ văn hóa mà ra.

Sau Đệ Nhị Thế Chiến có gần 30 nước dành được độc lập, phần lớn không đổ một giọt máu, chỉ có vài nước như VN, phải trả bằng máu và nước mắt của hàng triệu sinh mạng để cuối cùng trở thành một trong những nước nghèo khổ và lạc hậu nhất thế giới. Chọn lựa này là chọn lựa của dân tộc, của VN chứ không phải do sức ép của ngoại bang hay một lý do gì khác. Lòng yêu nước mù quáng biến dân tộc VN trở thành một lực lượng tiên phong trong cuộc tranh chấp giữa hai khối CS và Tự Do và luôn luôn hãnh diện với thế giới về một dân tộc “bước ra khỏi cửa là thấy anh hùng”.

Những bi kịch của đất nước hôm nay là cái giá phải trả cho sự chọn lựa đó.

Thật cay đắng cho những người hết lòng vì nước vì dân như Phan Chu Trinh, mặc dầu nhìn xa thấy rộng, tư tưởng nhân bản, kiến thức uyên bác, lòng yêu nước và nhiệt tình có thừa, nhưng cuối cùng Phong Trào Duy Tân của cụ đã thất bại chỉ vì không được sự ủng hộ rộng rãi của quần chúng, ngay cả cụ Phan Bội Châu – một đồng chí thân thiết với cụ trong nhiều năm cũng không ủng hộ quan điểm của cụ.

Là một người yêu nước chân thật ông không tự lừa dối mình và lừa dối dân tộc của mình bằng những chiêu bài mị dân, những điều tự hào không có thật. Ông là người nhìn thấy được vấn đề, và cố gắng đi tìm một phương thuốc cứu chữa.

Nhưng tại những nơi mà lưỡi gươm có tác dụng mạnh hơn ngòi bút thì những tiếng nói nhân bản như ông trở thành những tiếng kêu giữa sa mạc hoang vắng và ông trở nên lạc lõng trong một xã hội mà nếp suy nghĩ hủ lậu đã bám rễ quá lâu và quá chặt, trở thành một căn bệnh trầm kha hủy hoại đất nước và làm cho dân tộc sa vào vòng nô lệ.

Nhìn qua đất nước Nhật Bản, một dân tộc có chiều dài lịch sử gần giống như chúng ta, có diện tích gần bằng, dân số không chênh lệch mấy (127 triệu so với 87 triệu), cũng chịu ảnh hưởng văn hóa Trung Hoa và Khổng Giáo, không khỏi làm cho chúng ta đau lòng khi thấy được sự khác biệt quá lớn giữa hai đất nước. Sự khác biệt về kinh tế, sự giàu có tiện nghi không phải là điều

quan trọng, chủ yếu là sự khác biệt về cách suy nghĩ (mentality) giữa hai dân tộc.

Vào thời điểm 1858, khi người Pháp bắt đầu xâm lăng VN thì dân ta vẫn còn u mê bám vào những giá trị đã lỗi thời, người Nhật tức thời bỏ những truyền thống hủ lậu, học hỏi những cái hay của Tây Phương để bắt kịp họ. Đến thời điểm sau Đệ Nhị Thế Chiến, VN muốn trở thành biểu tượng của một dân tộc anh hùng, người Nhật biết nuột nhục của kẻ thua trận chịu sự đô hộ của Mỹ, tận dụng lòng mã thượng của kẻ chiến thắng, dồn mọi sinh lực dân tộc để vươn lên thành một cường quốc kinh tế.

Tại sao lại có sự khác biệt như vậy? Những nghiên cứu công phu và nghiêm chỉnh của các cơ quan quốc tế gần đây như Cơ quan Phát Triển Liên Hiệp Quốc (United Nations Development Program – UNDP) đã chứng minh một cách thuyết phục rằng sự chênh lệch giàu nghèo giữa các quốc gia chủ yếu không phải do yếu tố địa lý, tài nguyên thiên nhiên, tôn giáo, chủng tộc... mà chủ yếu là do yếu tố văn hóa. Văn hóa quyết định tất cả. Văn hóa tạo ra nếp suy nghĩ (mentality) của mỗi dân tộc, và chính nếp suy nghĩ này làm cho mỗi dân tộc có ứng xử khác nhau khi đương đầu với cùng một thử thách.

Tại sao có những dân tộc mà quan chức chính phủ tham nhũng cả hàng triệu đô la như ở các nước Phi Châu mà mọi người vẫn xem đó là chuyện bình thường, trong lúc đó tại một nước khác – một bộ trưởng chỉ vì nhầm lẫn nhận 600 đô cho quỹ tranh cử đã phải xin lỗi quốc dân rồi từ chức (1)? tại sao một quốc gia nhỏ bé như Do Thái chưa tới 3 triệu dân (2) có thể chiến thắng cả khối Á Rập trong cuộc chiến năm 1967 và tồn tại vững mạnh cho đến ngày hôm nay? Trong lúc đó có những nền văn minh đã từng một thời ngự trị thế giới mà ngày nay biến mất ... và còn cả ngàn thí dụ khác để chứng minh rằng chính yếu tố văn hóa quyết định sự tồn vong và sự lớn bé của mỗi dân tộc.

Những dân tộc như Đức, Nhật, Do Thái, Thụy Sĩ, Hòa Lan, Hoa Kỳ... cho dù bị thiên tai tàn phá đến đâu,

cho dù sống ở bất cứ hoàn cảnh nào cũng vẫn có thể vươn trở thành những nước giàu mạnh, trái lại những xứ như Iraq, Nigeria, Venezuela, Angola, Libya... mặc dầu tràn ngập dầu hỏa nhưng vẫn là những nước nghèo.

Bước ngoặt quan trọng nhất đã làm thay đổi khoảng cách giữa ta và Nhật chính là cuộc cách mạng Duy Tân tại Nhật bắt đầu từ năm 1868. Trong lúc người Nhật tức thời thay đổi thì các vua chúa VN vẫn còn ngủ mê bên trong các bức tường cung điện ở Huế. Họ không thấy được thế giới đã thay đổi, vẫn tiếp tục tôn sùng và thần tượng Trung Quốc trong lúc nước này đã bị thua thế thảm trước sức mạnh của Tây Phương.

Vào tháng 7 năm 1853 khi triều đình Tokugawa từ chối không cho Thuyền trưởng người Mỹ Mathew Perry lên bờ để trao bức thư của Tổng Thống Fillmore, ông ra lệnh bắn vào thành phố Edo (Tokyo ngày nay). Những quả đại bác này đã làm cho người Nhật thức tỉnh ngay. Lòng ái quốc và niềm tự hào dân tộc đã làm cho họ đoàn kết lại để tìm cách giúp đất nước thoát khỏi nguy cơ nô lệ. Chính sự thức tỉnh này đã mở đầu cuộc cách mạng Minh Trị Duy Tân kéo dài 44 năm.

Đó là một cuộc cách mạng đúng nghĩa, một cuộc cách mạng triệt để, họ làm đến nơi đến chốn, kẻ đi Mỹ, người đi Âu Châu, kẻ đi chính thức người đi lậu bằng cách trốn xuống tàu buôn Tây Phương như trường hợp của thần đồng Yoshida Shōin, tất cả đều cùng một mục đích là tìm đến tận nguồn cội của nền văn minh để học hỏi những cái tinh túy mang về thay đổi đất nước. Họ từ bỏ một cách dứt khoát tất cả những cái cũ không còn hợp nhưng không để mất tinh thần độc lập. Họ không phải chỉ có một ông vua Minh Trị hết lòng yêu nước mà cả trăm ngàn những tâm lòng như thế quyết tâm đưa nước Nhật lên vị trí ngang hàng với các nước Tây Phương.

Khi nói đến cuộc Duy Tân Minh Trị nhiều người vẫn lầm tưởng đó là cuộc cách mạng kỹ nghệ, mở cửa để giao thương và học hỏi kỹ thuật của Phương Tây. Thật sự không phải như thế, học hỏi kỹ thuật chỉ là mặt nổi, chủ yếu là người Nhật học hỏi những tinh túy về tư tưởng của người Tây Phương để khai sáng trí tuệ cho dân tộc của họ.

Chỉ có vài quả bom của Thuyền Trưởng Mathew Perry đã làm cho người Nhật thức tỉnh, trong lúc đó nhìn lại đất nước chúng ta, kể từ thời điểm 1853 cho đến hôm nay đã có hàng trăm ngàn quả bom đã rơi xuống đất nước Việt Nam, không những chỉ tàn phá hình hài đất nước mà còn làm tan nát tâm hồn dân tộc với bao sự ngậm ngùi, nhục nhã đắng cay của một dân tộc nhược tiểu. Nhưng tất cả những nỗi đau đó vẫn chưa đủ để làm cho người Việt thức tỉnh,

để thấy cần phải có một nhu cầu thay đổi cần thiết như người Nhật đã làm từ giữa thế kỷ thứ 19.

Vào tháng 8 năm 1858 người Pháp bắt đầu cuộc chiến xâm lăng đất nước VN, trước đó vào mùa thu năm 1847 để phản đối chính sách cấm đạo của vua Thiệu Trị, Trung tướng Rigault de Genouilly đã bắn chìm 5 chiếc thuyền của Việt Nam, năm 1842 Trung Quốc đã bại trận thê thảm trước sức mạnh của Tây Phương trong cuộc chiến Nha Phiến.

Nhưng tiếc thay tất cả những dấu hiệu cảnh cáo đó vẫn chưa đủ để làm cho triều đình nhà Nguyễn thức tỉnh. Đến lúc đó họ vẫn không nhận ra rằng đất nước đang đứng trước khúc quanh của lịch sử. Từ thời điểm năm 1842 hay 1847 cho đến 1858, đó là một khoảng thời gian rất dài (14 năm), nếu các vua nhà Nguyễn thức thời, khôn khéo như các vua chúa Nhật Bản thì đất nước chúng ta đâu phải chịu 80 năm đô hộ của người Pháp và đâu phải chịu tai họa văn hóa kéo dài đến hôm nay.

© Phạm Hoài Nam

Ghi chú:

(1) Ngoại trưởng Nhật Seiji Maehara từ chức ngày 6 Tháng Ba 2011 vì nhận 600 Mỹ kim cho quỹ chính trị từ một người ngoại quốc.

(2) Dân số Do Thái vào thời điểm 1967 là 2.7 triệu người.

Lạm phát cái móc thành đạt

“Thành công là đạt được gì mình mong muốn. Hạnh phúc là muốn những gì mình đạt được” Success is getting what you want. Happiness is wanting what you get (Dale Carnegie).

Gần đây, tôi hay “bị” gán cho cái móc là doanh nhân “thành đạt”. Một cô phóng viên còn gọi tôi là “tỷ phú” dù tôi đã yêu cầu là xin nói rõ chỉ là tỷ phú tiền đồng. Khi một từ ngữ nào bị lạm dụng, tôi thường phát triển một dị ứng lạ thường. Thành đạt, đỉnh cao, đại gia... một ngày rồi phá sản, tội phạm, siêu lừa... một ngày khác. Biển dâu của ngôn ngữ còn sóng động hơn những biến động thay đổi trong thực tại.

Hình ảnh của thành đạt

Vài bạn trẻ gửi thư mong tôi chỉ cho bí quyết để trở thành một doanh nhân thành đạt; càng nhiều đường tắt càng tốt. Khi hỏi lại là họ nghĩ một doanh nhân thành đạt thì phải ra sao? Tất cả đều cho rằng phải có tiền thật nhiều để tiêu xài thỏa thích, phải được xã hội trọng vọng kính nể, phải có quyền lực qua quan hệ, phải có cả núi “đồ chơi” (chân dài, siêu xe, tiệc tùng, hàng hiệu...), phải được đi du lịch khắp thế giới, phải chơi trội hơn các đại gia nổi danh bây giờ...

Tôi thường trả lời là các bạn có một góc nhìn, dù rất phổ thông ở xứ này, nhưng rất sai lạc khi đối diện với thực tế. Cái giá phải trả cho những “ước muốn” ở trên có lẽ các bạn sẽ không bao giờ muốn trả (trừ khi bạn có lá số tử vi tốt, sinh ra làm hoàng tử công chúa cho các siêu quan). Ngoài ra, tôi nghe nói ngay cả việc xin làm con nuôi cho Angelina và Brad cũng không dễ gì.

Thêm vào đó, móc đại gia càng lớn thì càng nhiều ganh tị thù địch. Chỉ đọc và nghe những tin đồn hay vu khống về mình cũng mất hết ngày giờ. Sau 15 năm quản lý một công ty công cộng ở Mỹ, tôi nghĩ là mình đã quá quen với những thị phi, bịa đặt của các diễn đàn trên Net; nhưng những tấn công cá nhân gần đây khi tôi được các mạng truyền thông “bơm” lên làm mình phải tính đến chuyện tịnh khẩu để có chữ bình an.

Góc rẽ của Thành và Đạt

Theo tôi hiểu, chữ “thành đạt” gộp lại 2 phần chính: thành công trong công việc và đạt đến mục tiêu của cá nhân trong sự nghiệp. Nó xác định đỉnh cao của con người; nếu mục tiêu của một doanh nhân là tiền thì anh chị ta đang nằm trên núi của, nếu là một tu sĩ thì tâm linh ngài đã giác ngộ về cốt lõi của đạo; nếu là một trí giả thì ông bà này đang nắm túi khôn và kiến thức của nhân loại v.v... Tuy nhiên, mỗi cá nhân đều có những đẳng cấp khác nhau, nên mục tiêu để “đạt đến” cũng rất khác biệt. Do đó, cái “đạt” của người này có thể là cái “thua” của người khác.

Còn phần “thành” thì càng bấp bênh hơn vì những thành công lâu dài và bền vững rất hiếm khi xảy ra trong thương trường hay đời sống. Ngay cả những vận động viên tài giỏi siêu đẳng như Roger Federer hay Tiger Wood cũng vấp ngã nhiều lần và sẽ lặn mất, các đội bóng lừng danh như Manchester United hay Lakers cũng thua đậm ở nhiều trận đấu và các siêu sao trong làng văn nghệ như J.K. Rowling hay Clint Eastwood cũng dính lú đến nhiều “bom thối” (flops). 10 công ty hàng đầu của Mỹ vào thập niên 50’s giờ chỉ còn GM và Ford là trụ lại nhờ sự hỗ trợ của chính phủ. Tiền bạc, quyền lực, danh vọng, ngay cả tình yêu... đến rồi đi, có rồi không. Với thời gian, mọi thành công đều là tạm bợ.

Vậy có một doanh nhân nào ở Việt Nam hay trên thế giới xứng đáng với danh hiệu “doanh nhân thành đạt” hay “con người thành đạt”?

Một người thành đạt

Tôi luôn nghĩ là một con người khi vượt khỏi những nhu cầu hồi thúc về cơm áo và có chút tự do, giá trị đẳng cấp của họ phải được định lượng trên 6 khía cạnh để được tạm gọi là thành đạt. Sức khỏe, tinh thần, trí tuệ, xã hội, tiền bạc và tâm linh. Theo 6 tiêu chuẩn này thì chắc chắn cá nhân tôi không phải là con người thành đạt, ngay cả trong vài chục năm tới khi tôi gần xuống lỗ. Thực vậy, thành đạt sao được khi định giá con người mình qua 6 tiêu chí trên, tôi phải tự nhận là mình còn nhiều thiếu kém.

Với các bạn, tôi nghĩ mọi người phải làm một chuẩn lượng riêng cho mình. Sức khỏe của bạn có kham nổi một chương trình làm việc liên tục 16 giờ mỗi ngày; và những chuyến bay liên lục địa năm bảy lần mỗi tháng? Tinh thần của bạn có mất đi cái bén nhậy của phán đoán khi bị vây bủa bởi áp lực, và ý chí có còn sắt đá, nhiệt huyết có còn tràn đầy khi sự nghiệp đứng bên lề vực

thăm? Sự hèn nhát và an thân không bao giờ là một lựa chọn cho người thành đạt.

Về trí tuệ, bạn có cập nhật kiến thức, tìm tòi nghiên cứu mỗi ngày? Bạn có thường xuyên đặt câu hỏi cho mọi biện luận và sẵn sàng quên đi tự ái sĩ diện thành kiến nếu mình sai? Còn những liên hệ với gia đình xã hội, bạn có lo lắng và “cho đi” đầy đủ cho mọi người thân hay sợ, với một tình thương không điều kiện? Kính nể và tôn trọng những người kém may mắn, chân thành và trân trọng những người đang cộng tác?

Về tiền bạc, yếu tố chính mà mọi người dùng để tôn vinh các đại gia, thì bạn có nhiều như một đại gia với tuyên bố là “tiền của tôi ăn đến 3 hay 6 đời cũng không hết”? Có lẽ không nhiều như vậy, nhưng phải đủ để một cơn bão tài chánh lớn hay một quyết định sai lầm của một nhân viên, hay một thay đổi xã hội không thể làm tài sản tạo dựng bao năm qua biến mất. Tôi thường nói đùa khi thiên hạ hỏi tôi giàu như thế nào, ”tôi chỉ cần sống với một siêu mẫu quốc tế trong 2 năm là phải quay về Mỹ xin lãnh trợ cấp “an sinh xã hội” của chánh phủ suốt cuộc đời còn lại.”

Nhưng nếu bạn chưa hội đủ 5 yếu tố trên về “thành đạt”, thì vẫn còn chút hy vọng về yếu tố sau cùng: cái con người bên trong. Trong con người “không thành đạt” của tôi, một điều luôn làm tôi hạnh phúc: cái tâm linh bình an và giác ngộ. Tôi học cách tha thứ cho mình, cho người; tôi không ghen tị giận hờn với ai hay với hoàn cảnh nào; tôi biết ơn và biết yêu thương trân trọng từng niềm vui nho nhỏ đến với đời sống mỗi ngày.

Hạnh phúc của người không thành đạt

Tôi luôn luôn hưng phấn mỗi khi đi ngủ nếu ngày hôm nay tôi vượt qua các thành tựu của ngày hôm qua. Nó xác định là tôi đang tiến bộ trên chuyến đi phiêu lưu của đời sống và đây là động lực thúc đẩy tôi mạnh bước. Cái đích thành đạt có lẽ không bao giờ đến, nhưng có phải các triết gia đã khuyên ta mục tiêu “không phải là điểm đến mà là cuộc lữ hành” (the voyage, not the destination)?

Dĩ nhiên đó là cá nhân tôi. Còn những doanh nhân thành đạt khác thì sao? Tôi nghĩ chỉ có ông ta và cô nhân tình mà ông hay tâm sự cùng nhau là biết rõ. Cái mác thành đạt không phải mất tiền để mua, và người sử dụng cũng không phải

đóng thuế, nên sự lạm phát danh từ này cũng là một điều dễ hiểu. Tôi chỉ nghĩ các bạn trẻ đang muốn làm người thành đạt nên quên đi danh từ và nhớ đến cái thực chất.

George Burns đã chia sẻ, ” Tôi thực sự nghĩ rằng thất bại khi làm điều mình yêu thích tốt hơn là thành công với điều mình khinh ghét” (I honestly think it is better to be a failure at something you love than to be a success at something you hate).

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 bên trong vấn đề nội tại của doanh nghiệp, không hẳn là do thiếu vốn, cũng không hẳn là cần rất nhiều vốn mới có thể bắt đầu hoặc 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” Tiến sĩ Alan Phan chia sẻ.

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

Tiến sĩ Alan Phan cho rằng mỗi ngày có 400 đến 500 ngàn tỷ USD 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”. TS Alan Phan chia sẻ.

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, 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 là 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.

Năm nguyên lý cho một nền kinh tế thực

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 cái dũng khí là 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 với những giả thuyết mù mờ; cũng như đừng để các chánh 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 vị 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 sống sót trong môi trường đó một cách chật vật, 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 cái dũng khí là 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.

1. Dân có giàu, nước mới mạnh

Gần đây, trong cuốn sách “Why nations fail?” hai tác giả Acemoglu và 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 ra cho đại đa số người dân, thì cái 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 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.

2. Phải có hủy diệt mới có sáng tạo

Hai ông Acemoglu và Robinson cũng nói thêm là 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 chúng bằng cái mới năng động hiện đại. Trong thiên nhiên, cây già phải chết đi thì mới có chỗ cho những mầm xanh nảy 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. Zombies không thể sáng tạo hay cạnh tranh trên sân chơi tự do. Kinh tế sẽ phải khép kín và kinh nghiệm qua lịch sử gần đây đã cho thấy những hệ quả gì khi bế quan tỏa cảng.

3. Giá thị trường luôn 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 vào các thập niên trước. Cô nhận xét là các chính phủ này thường hỗ trợ và ban phát ân huệ cho các lãnh vực ngành nghề mà họ nghĩ là cần thiết. Điều này làm giá cả méo mó như giá bất động sản, giá điện nước xăng dầu, tỷ giá để cạnh tranh xuất khẩu... Ngân hàng thì đổ tiền dân theo chính sách 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 tạo những lỗ lã cho các doanh nghiệp, lớn và nhỏ.

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 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.

4. Giấy tờ hay lời nói không thể sản xuất được giá trị

Có thể có một giáo sư đại học nào đã nghiên cứu về hiện tượng này. Nhưng tôi hơi lười google, nên nghe theo lời bình luận của ông thợ hớt tóc già của tôi trong xóm Malibu (California) vậy. Tích tụ 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 chánh phủ đầy đường phố thì xứ đó càng nghèo.

Các quan chức rất ngây thơ khi nghĩ rằng khi đặt ra một vài câu nói khéo léo để thúc đẩy sản xuất hay làm sạch hệ phố hay không lừa bịp du khách là dân sẽ răm rắp thi hành. Chỉ một vài biện pháp hành chánh là nền kinh tế quay đầu tự tái cấu trúc và thế giới sẽ yên đẹp như mộng 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, chánh phủ nào cũng có những luật chơi và chánh 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 lạm dụng như thông tin nội gián, thổi phồng hay bóp méo sự việc có lợi cho cổ phiếu phe mình. Trong khi đó, chánh 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 chánh phủ hết sức nhạy cảm khi giá bất động sản hay chứng khoán giảm sâu, vì đây là nguồn thu thuế; và ở Trung Quốc, là nguồn thu nhập chính của quan chức. Nếu cần, chánh phủ sẽ làm y như các đội lái tàu mà theo luật, đây là phạm tội.

5. Cha chung không ai khóc

Một tay lừa đảo khá nổi danh vào thập niên 1960's của Mỹ tên Bernie Cornfeld. Anh ta lập một công ty gọi là OPM International. Sau khi vào tù, anh tiết lộ OPM là chữ 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. Quốc hội Mỹ có lần làm tôi bật cười khi ngài Thương Nghị Sĩ 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 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, Hong Kong hay London. Chi phí tiếp khách của ông nhiều gấp 3 lần lương lậu ông ta. Trong những lúc mà ông 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 osin nhà tôi cũng biết rất rõ câu trả lời. “OPM muôn năm”.

Nói tóm lại, tôi cho rằng chỉ học thuộc lòng 5 nguyên lý trên là 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 đủ để giải thích mọi hiện tượng dù nghịch lý và khó hiểu đến đâu. Các bạn trẻ đừng để các giáo sư khoa bảng hù dọa với những giả thuyết mù mờ; cũng như đừng để các chánh trị gia phù phép với những hoang tưởng bịa đặt. Sự thật rất đơn giản.

Cờ bạc là bác thẳng bản?

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 4 người chúng tôi hùn hạp để đi du lịch một vòng xứ Mỹ nhân dịp có 26 ngày nghỉ giữa 2 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 ngàn 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 lên về phòng móc sạch tiền của bọn tôi và nướng trọn cho sòng bài.

Nguy kịch vì 4 đứa đều là sinh viên nước ngoài, không bà con thân thuộc để có thể xin ai gọi 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 tuốt bên Pennsylvania. Mấy chục năm sau đó, tôi ghé lại Vegas cả trăm lần vì hội nghị và hợp hành, nhưng không bao giờ mất một đồng nào cho sòng bài.

Tuy nhiên, Vegas không cần tiền của tôi. Từ chỉ 6 sòng bạc cỡ trung bình thời 60's, 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 tường 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 Wall Street. Tôi đã đánh bạc liên tục 7 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 chót nhỏ, 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 phát 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 sông bạc lớn hơn Vegas, Macau và mọi sông bạc trên thế giới cộng lại.

Mặc cho những biện giải về giá trị tạo vốn cho doanh nghiệp, các sàn chứng khoán trên thế giới thực sự là những sông bạc 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 Net...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 Âu Châu là 7.2% và Hồng Kông là 8.9%. Tôi không có số liệu của Việt Nam nhưng tôi chắc chắn là phải hơn các con số này.

Người thắng kẻ thua

Tóm lại, dù ta có ghét cờ bạc đến đâu, nó vẫn hiện diện cùng khắp mọi 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 chánh” như ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán... này đi quá trớn, vừa tham vừa ngu, nên tạo những mất mát khổng lồ, lại được chánh phủ cứu giúp bằng tiền của dân. Những thí dụ gần nhất là cuộc khủng hoảng tài chánh Mỹ năm 2007, số nợ công Âu Châu hiện nay và các biện pháp hành chánh Việt Nam đang áp dụng.

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 chánh 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 Âu Châu và Đông Á. Các trung tâm tài chánh thế giới là những điểm hẹn của mọi lối đánh bạc. Hong Kong, Singapore, Dubai... là 3 nơi mà “cờ bạc kiểu tài chánh” 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 quay 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 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 lối kinh doanh đòn bẩy dùng tiền người khác.

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 3 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 chánh phủ là khi mở cửa cho Sands, thì nên mời luôn Wynn, MGM, Harrah's, nhóm Galaxy của gia đình Stanley Ho, nhóm Genting... Phải mở rộng cạnh tranh để tạo cụm ngành (clusters) cho thị trường và tạo thế đứng cho một kỹ nghệ mới. Nếu Saigon cạnh tranh hữu hiệu với Macau thì sức bật của chương trình này tốt đẹp hơn bất cứ gói kích cầu nào khác; và chánh 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 chánh nào trong các quyết định của chánh phủ.)

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 tuần trước, 30/4/2012, một giao dịch khá kỳ thú xảy ra ở COMEX. Vừa bắt đầu mở cửa, 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 một lượng, còn \$1,648. 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 chánh cả tỷ đô la; và (c) các hợp đồng bán kiểu này có tiếp tục?

Bàn tay lông lá của các ngân hàng trung ương

Qua đến thứ sáu 4/4/2012, một lệnh bán hơn 3 ngàn lô cũng lập lại và giá vàng lao xuống hơn \$10 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 chánh quốc tế có trụ sở ở Basel. Giả thuyết của Zero Hedge được xác nhận gián tiếp khi web site của BIS xóa tên Mikael Chazore sau khi thông tin bị rò rỉ.

Mọi người đồng thuận lý do duy nhất để BIS tung tiền bán khổng vàng là theo lệnh của các ngân hàng trung ương Âu Mỹ nhằm “tăng giá” các bản vị tiền tệ (euro và dollar). Các quan ngân hàng này đã in tiền quá nhiều để “cứu bờ” sau cuộc khủng hoảng nợ công của Âu Châu và các gói kích cầu (QE) của Mỹ. Các hợp đồng bán khổng 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: chánh 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 2 năm nay. Trong 8 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 không thì Trung Quốc mua vào. Hai lực đẩy này – mua và bán – đang tác động mạnh trên thị trường vàng trên 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 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 là không có quỹ nào đang giữ vàng. Rất là khác lạ với những năm 1989 khi mọi người đều giữ chứng khoán Nhật Bản hay năm 2000, khi tiền mọi quỹ nhảy vào dotcom. Hiện nay, có nhiều người giữ cổ phiếu của Apple nhiều hơn là giữ vàng.

Ông cũng nói thêm, “Giá vàng chỉ có \$252 mỗi ounce năm 1999, nhưng nợ công của các chính phủ cũng như của các doanh nghiệp và các 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-other people’s money) 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.