**Những thương vụ mua bán của Warren Buffett**

"Tất cả những gì chúng ta muốn là đầu tư vào những công ty chúng ta hiểu biết, do những người chúng ta yêu quý điều hành, và chào giá hấp dẫn", Warren Buffett - ông chủ Tập đoàn Berkshire Hathaway nói về các thương vụ mua bán doanh nghiệp của mình.

|  |
| --- |
| s |
| Cuốn "Phong cách đầu tư Warren Buffett" của Tác giả Robert Hagstrom. |

Buffett cho rằng không có sự khác biệt cơ bản nào giữa việc khi nào ông xem xét mua lại toàn bộ công ty, hay khi nào thì ông đánh giá để mua chứng khoán. Bởi cả hai công việc này đều biến ông thành chủ sở hữu của một công ty.

**Theo phương pháp đầu tư của Buffett mua cổ phiếu có nghĩa là mua một doanh nghiệp và đòi hỏi một phương pháp tương tự.** Thực tế, Buffett luôn ưu tiên sở hữu trực tiếp một công ty và coi vấn đề then chốt nhất trong một công ty là phân bổ nguồn vốn.

Trong bất cứ trường hợp nào, Buffett cũng thực hiện một chiến lược giống nhau. Ông tìm kiếm những công ty mà ông biết rõ, có lịch sử lợi nhuận ổn định, triển vọng phát triển dài hạn, có khả năng thu được lợi nhuận tốt từ vốn thông qua phát hành cổ phiếu với mức nợ thấp...

Tập đoàn Berkshire Hathaway ngày nay được hiểu chính xác nhất là một công ty cổ phần. Cùng với các công ty bảo hiểm, tập đoàn này còn là chủ sở hữu của một tờ báo, một công ty sản xuất kẹo, một chuỗi cửa hàng kem, humburger... Buffett đăng quảng cáo cần mua một trong những công ty trên trong chính những báo cáo thường niên của Berkshire Hathaway. Tiêu chuẩn mà ông đề ra là một doanh nghiệp đơn giản, dễ hiểu với mức doanh lợi ổn định, lợi nhuận trên vốn tốt, nợ ít, và ban quản lý tốt.

Ông quan tâm tới những công ty nằm trong mức từ 5 tỷ tới 20 tỷ đôla, những công ty càng lớn càng tốt. Ông không quan tâm tới sự thay đổi, người tiếp quản thù địch, hay những tình huống không rõ ràng, giá đặt mua không được xác định. Ông hứa sẽ bảo mật hoàn toàn và phúc đáp nhanh chóng.

Trong các báo cáo thường niên của Berkshire Hathaway và trong bài bình luận gửi các cổ đông, ông thường mô tả chiến lược mua lại theo cách riêng của mình: “Việc này đòi hỏi kỹ thuật cao. Charlie (*một cộng sự của Buffett*) và tôi chỉ ngồi lại với nhau và đợi chờ điện thoại reo. Đôi khi đó là một cú điện thoại gọi nhầm số”.

Chiến lược này đã phát huy hiệu quả. Thông qua thông báo công khai này, và cũng thông qua những lời gợi ý từ phía các nhà quản lý ở các công ty hiện tại của Berkshire, Buffett mua lại một loạt các công ty thành công khiến mọi người phải kinh ngạc. Chẳng hạn, vụ mua lại See’s Candy Shops năm 1972. Giá mua cuối cùng, 30 triệu đôla, cao gấp ba lần giá trị sổ sách. Chỉ riêng trong năm 2003, lợi nhuận thu được trước thuế của See đã đạt con số 59 triệu đôla.

Một công ty nổi tiếng khác đối với những người luôn theo sát Berkshire đó là Nebraska Furniture Mart. Hệ thống bán lẻ khổng lồ này bắt đầu hoạt động tại Omaha, quê hương của Buffett, từ năm 1938 khi một người Nga nhập cư, bà Rose Blumkin bán đồ đạc trong tầng hầm của bà để mở một hàng nhỏ. Năm 1983, khi bà Blumkin được nhiều người biết đến, Buffett đã trả 55 triệu đôla để mua 80% cửa hàng của bà.

Ngày nay, Nebraska Furniture Mart, bao gồm các đơn vị bán lẻ chiếm hơn 100.000 m2 trên một khoảnh đất rộng, bán nhiều đồ nội thất hơn bất kỳ cửa hàng nào khác trên đất nước. Buffett điều hành cửa hàng thứ hai đó là Mart 2, mở cửa năm 2002 tại thành phố Kansas.

Trong thư gửi cổ đông năm 2003, Buffett đã liên hệ thành công của hệ thống rộng hơn 40.000 m2 này với bà Blumkin huyền thoại, người vẫn làm việc cho tới khi qua đời ở tuổi 104. Buffett viết: “Một kinh nghiệm bà truyền lại cho chúng ta đó là nếu bạn bán với giá thấp, khách hàng sẽ tìm bạn bằng mọi cách”.

Tháng 1/1986, Buffett trả 315 triệu đôla tiền mặt để mua Scott & Fetzer, một tập đoàn gồm 21 công ty nhỏ, bao gồm cả nhà sản xuất máy hút bụi Kirby và bách khoa toàn thư *World Book*. Cho tới thời điểm đó, đây là một trong những vụ mua bán lớn nhất của Berkshire, vượt qua sự mong đợi lạc quan của Buffett. Đó là mô hình của một tổ chức có lợi nhuận trên vốn lớn nhờ phát hành cổ phiếu và có số nợ không đáng kể. Thực tế, ông tính toán rằng, khoản lợi nhuận trên vốn của Scott Fetzer dựa vào phát hành cổ phiếu sẽ dễ dàng đặt nó vào top 1% trong bảng xếp hạng *Fortune 500*.

Rất nhiều công ty của Scott Fetzer đưa ra một danh mục những sản phẩm công nghiệp chuyên môn hóa (một số người cho rằng thật nhàm chán), nhưng chúng thực sự mang lại tiền cho Berkshire Hathaway. Do Buffett mua nó, Scott Fetzer đã phân phối trên 100% phần tiền lãi của nó cho Berkshire, trong khi đồng thời tiếp tục tăng lợi nhuận.

**Gần đây, người ta thường hỏi Buffett là ông sẽ mua những loại hình công ty nào trong tương lai. Ông nói: "Trước hết, tôi sẽ tránh những công ty sản xuất hàng tiêu dùng và những nhà quản lý mà tôi không mấy tin tưởng".** Buffett đặt ra ba tiêu chuẩn là loại công ty mà ông hiểu, hoạt động kinh doanh tốt, và phải do những nhà quản lý đáng tin cậy điều hành. Đó cũng là những tiêu chuẩn ông tìm kiếm khi mua cổ phiếu và cùng với lý do tương tự.

Cuối năm 2003, danh mục đầu tư cổ phiếu thường của Berkshire Hathaway đạt tổng giá trị thị trường là hơn 35 tỷ đôla, tăng gần 27 tỷ so với giá mua ban đầu. Trong danh mục đầu tư đó, Berkshire Hathaway sở hữu 200 triệu cổ phiếu của Coca-Cola, 96 triệu cổ phiếu của Công ty Gillette và hơn 56 triệu cổ phiếu của Wells Fargo & Company. Đồ uống có ga, dao cạo râu, những ngân hàng lân cận đều là những sản phẩm và dịch vụ rất quen thuộc với người tiêu dùng. Không có gì là bí mật, không có gì là công nghệ cao, không có gì khó hiểu cả. Đó là một trong những niềm tin kiên định nhất của Buffett: "Sẽ vô ích khi bạn đầu tư vào một công ty, hay một ngành mà bạn không hiểu, bởi vì bạn sẽ không thể biết nó đáng giá bao nhiêu, hay theo dõi xem nó đang hoạt động thế nào".

Coca-Cola là nhà sản xuất, tiếp thị, và phân phối đồ uống có ga và nước ngọt lớn nhất thế giới. Sản phẩm đồ uống có ga của công ty, lần đầu tiên được bán ở Mỹ vào năm 1886, giờ đây đã có mặt tại hơn 195 quốc gia trên thế giới.

Buffett có lon Coca-Cola lần đầu tiên khi ông lên năm tuổi. Ngay sau đó, ông bắt đầu mua sáu lon Coke với số tiền 25 xu tại cửa hàng tạp phẩm của ông nội và bán lại chúng cho những người hàng xóm với giá năm xu một lon. Buffett thừa nhận, trong 15 năm tiếp theo, ông quan sát mức tăng trưởng phi thường của Coca-Cola, nhưng ông đã mua nhà máy dệt, cửa hàng bán lẻ, và những nhà sản xuất thiết bị nông trại và cối xay gió. Thậm chí trong năm 1986, khi ông công bố chính thức rằng *Cherry Coke* (Coke hương anh đào) sẽ trở thành công ty đồ uống có ga chính thức trong các đại hội thường niên của Berkshire Hathaway, Buffett vẫn không mua một cổ phiếu nào của Coca-Cola. Cho tới tận hai năm sau, mùa hè năm 1988, Buffett mới mua những cổ phiếu đầu tiên của hãng đồ uống này.

Sức mạnh của Coca-Cola không chỉ là những sản phẩm mang nhãn hiệu của nó, mà còn là hệ thống phân phối vô địch trên toàn thế giới. Ngày nay, doanh thu bán sản phẩm Coca-Cola trên toàn cầu chiếm 69% tổng doanh thu của công ty và 80% lợi nhuận của nó. Cùng với Amatil Coca-Cola, công ty còn thu lợi nhuận trên vốn tại những nhà máy đóng chai ở Mexico, Nam Mỹ, Đông Nam Á, Đài Loan, Hong Kong, và Trung Quốc. Trong năm 2003, công ty đã bán hơn 19 tỷ thùng sản phẩm đồ uống.

Buffett nói: "Công ty tốt nhất để sở hữu là công ty qua thời gian có thể tận dụng lượng vốn lớn với tỷ lệ lợi tức rất cao. Mô tả này hoàn toàn phù hợp với Coca-Cola".

Tháng 10 năm 1990, Berkshire Hathaway công bố mua 5 triệu cổ phiếu của Wells Fargo & Company với giá trung bình là 57,88 đôla một cổ phiếu, tổng trị giá vụ đầu tư là 289 triệu đôla. Với vụ mua bán này, Berkshire trở thành cổ đông lớn nhất của ngân hàng, sở hữu 10% số cổ phiếu nợ.

Đó là một bước đi gây nhiều tranh cãi. Đầu năm đó, giá cổ phiếu bán ở mức cao là 86 đôla, sau đó rớt giá khủng khiếp khi các nhà đầu tư đồng loạt bỏ qua các ngân hàng California. Vào thời điểm đó, West Coast đang vật lộn với cuộc suy thoái nặng nề và một số người đã đầu cơ vào các ngân hàng đó, danh mục đầu tư nợ của họ chứa đầy những tài sản cầm cố thương mại và nhà ở, đều đang có vấn đề. Wells Fargo, với hoạt động kinh doanh bất động sản có lãi nhất của bất kỳ ngân hàng California nào, đã được coi là đặc biệt nguy hiểm.

Trong những tháng sau khi Berkshire thông báo, cuộc chiến đấu dành Well Fargo cũng tương tự như một cuộc chiến nặng ký. Buffett, ở một bên, là con bò đực, cược 289 triệu đôla rằng Wells Fargo sẽ tăng giá trị. Ở phe bên kia, một số nhà đầu tư thiển cận là những con gấu, cược rằng Wells Fargo sẽ giảm 49% trong năm đó, và sẽ còn sa sút hơn nữa. Phần còn lại của giới đầu tư quyết định cũng ngồi lại và quan sát.

Hai lần trong năm 1992, Berkshire mua nhiều cổ phiếu hơn, góp phần đưa tổng giá trị lên tới 63 triệu đôla vào cuối năm. Giá dần vượt qua 100 đôla trên một cổ phiếu nhưng các nhà đầu tư thiển cận vẫn cá rằng cổ phiếu sẽ giảm một nửa giả trị. Buffett tiếp tục mua thêm, và cuối năm 2003, Berkshire sở hữu hơn 56 triệu cổ phiếu, với giá thị trường là 4,6 tỷ đôla và tổng chi phí mua tích lũy là 2,8 tỷ đôla. Trong năm 2003, Moody’s đã dành cho Wells Fargo mức xếp hạng AAA (Mức xếp hạng tốt nhất, rủi ro thấp nhất), ngân hàng duy nhất trên nước Mỹ có sự khác biệt đó.

(Trích lược từ cuốn "*Phong cách đầu tư Warren Buffett"*)