

ALAN PHAN

TƯ DUY KHÁC VỀ

KINH TẾ VÀ XÃ HỘI

VIỆT NAM



Nhà xuất bản
Văn hóa dân tộc

 mottuduykhacvektxhvn

Mục lục

1. [Lời tựa](#)
2. [Niềm tin vào con người Việt](#)
3. [Sao quê hương mình già nua quá vậy?](#)
4. [Hiện tượng Phạm Thanh Bình](#)
5. [Tự hào Việt Nam](#)
6. [Quê hương có gì lạ không em?](#)
7. [Biết rồi, khổ lắm, nói mãi](#)
8. [Khi người dân tham những](#)
9. [Che giấu vì xấu hổ](#)
10. [Trận đấu kinh tế giữa người dân với chuyên gia](#)
11. [Có 2 tỷ đầu tư vào đâu?](#)
12. [Bong bóng bất động sản sẽ vỡ vào năm 2012?](#)
13. [Bẫy rào cản giết chết các phi vụ M&A tại Việt Nam](#)
14. [Hãy để NASDAQ mua lại HOSE, HNX?](#)
15. [Lãi suất, lạm phát... và những thứ “lãng nhãng” khác](#)
16. [Tại sao doanh nghiệp Việt Nam chưa niêm yết sàn Mỹ?](#)
17. [Đầu tư FDI và FII tại Việt Nam](#)
18. [Cơ hội vươn ra thị trường quốc tế](#)
19. [PHỤ LỤC: CÁC BÀI VIẾT VỀ ALAN PHAN](#)
20. [Chuyện vàng](#)
21. [Thua cuộc chỉ là tình trạng tạm thời](#)
22. [Dám bước ra khỏi vùng đất kinh doanh quen thuộc](#)
23. [Doanh nghiệp Việt Nam đừng như kiến bò trong hộp](#)
24. [Nghịch lý trong môi trường đầu tư Việt](#)
25. [Việt Nam nên tránh rập khuôn về kinh tế sáng tạo](#)
26. [Không có sáng tạo nếu chỉ trông chờ vào nhà nước](#)

Lời tựa

Từ năm 2007 đến nay, tôi thường xuyên về Việt Nam. Sau 42 năm miệt mài trong môi trường kinh doanh Trung Quốc và trước đó, ở Mỹ, tôi thực sự thấy chán thức ăn và con người Trung Quốc; cũng như lối sống vội vã và sự ngạo mạn của người Mỹ. Tôi muốn tìm một điều gì đó khác hơn và hy vọng Việt Nam sẽ là “quê hương thực sự” cho phần đời còn lại của mình.

Tôi không có nhiều ảo tưởng về đất nước này nên cũng không có những thất vọng gì lớn lao. Những vấn đề kinh tế, xã hội và văn hóa rất giống những gì tôi thấy ở Trung Quốc 15 năm về trước, hay Thái Lan, Mã Lai... 30 năm về trước. Thời đại siêu tốc về thông tin của thế giới Internet đã không đẩy nhanh hơn tiến trình chuyển đổi quốc gia theo đà tiến hóa của nhân loại.

Tuy vậy, có một điều khác biệt: tôi không sinh ra hay lớn lên tại Trung Quốc hay Thái Lan, Mã Lai... nên tôi chỉ cười với những người nước ngoài khác khi họ phê bình hay giễu cợt điều gì đó nghịch lý và thua kém của dân bản xứ, nhưng với Việt Nam, nơi tôi gọi là “quê hương”, điều này thường làm tôi đau lòng và trăn trở.

Có lẽ trăn trở hơi nhiều, nên tôi mất ngủ thường xuyên. Nhưng cũng nhờ những đêm thiếu ngủ này mà các bạn có cơ hội đọc những suy nghĩ của tôi về Việt Nam qua các bài viết sau đây. Dĩ nhiên, tư duy này rất chủ quan, phiến diện... nhìn từ góc cạnh một anh “Việt kiều” quá già để thay đổi nhiều về tư duy, định kiến, quy tắc, nền tảng luân lý... đã phát sinh trong một môi trường khác hẳn các bạn.

Nhưng tôi lại có một niềm tin mãnh liệt vào “con người” Việt Nam, nhất là khi họ phải đối đầu với nghịch cảnh và thử thách. Tôi nhớ hơn 1 triệu người Việt đã đến Mỹ vào thập niên 1970, không một đồng xu dính túi, không một học thức gì đáng kể, không một giúp đỡ nào từ cộng đồng người Việt (tất cả đều là lính mới). Từ hai bàn tay trắng, trong hơn 10 năm họ đã tiến bộ vượt bậc để bắt kịp các cộng

đồng người Hoa, người Ấn, người Phi... đã tồn tại cả trăm năm trước họ. Con cái họ đã làm rạng danh người Việt tại các trường trung học, đại học. Doanh nhân Việt kiều đã đạt những thành tích làm mọi người nể phục. Đó là phẩm chất của con người Việt mà tôi không bao giờ mất niềm tin.

Tập sách này được viết lại để ghi nhận và chia sẻ cùng tất cả người Việt niềm tin đó.

Sau cùng, tôi xin được cảm ơn Tiến sĩ Nguyễn Mạnh Hùng, cùng các bạn bè (quá đông để kể hết tên), những người bạn chân tình đã hỗ trợ và khuyến khích tôi rất nhiều trong những lần về với quê hương. Tôi cũng cảm ơn anh Nguyễn Hồ, chị Lê Bình đã giúp tôi hiệu đính và hoàn chỉnh tập sách này. Tôi cũng xin cảm ơn Công ty Sách Thái Hà và tất cả nhân viên đã giúp tôi đưa cuốn sách này đến với độc giả trên toàn quốc. Trên hết, tôi xin cảm ơn mọi người Việt tôi đã gặp trên các nẻo đường của thế giới, dù thân hay sơ, dù tốt hay xấu, dù thành công hay thất bại... đều dạy tôi những bài học quý báu và đáng nhớ. Những bài học giúp tôi trở thành một con người "Alan" ngày nay.

Với tất cả trân trọng cho quê hương chúng ta!

Alan Phan

Sài Gòn, ngày 5 tháng 5 năm 2011

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 gật 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 nhìn rõ tên Dương Thị Gấm, với tấm hình đen trắng ngày xưa rất què mùa, có cả tên và chức vụ của anh quản lý trong khu vực sản xuất.

Những khởi đầu khó khăn

Chị tiếp tục kể: “Sau khi chính quyền tiếp quản, con làm thêm bốn tháng rồi bị cho nghỉ vì nhà máy không đủ nguyên liệu để tiếp tục hoạt động. Con lên thành phố làm ô sin cho một gia đình vừa ở ngoài Bắc vô. Sau một 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 hai năm. Trong thời gian con làm thuê thì 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 đó, có lẽ chị chỉ mới 27, nhưng trông chị già và phong trần nhiều. Chị thuộc loại phụ nữ xấu, dưới trung bình, lại thêm đôi chân bị khập khiễng. Có lẽ những bệnh tật, bất hạnh và mặc cảm đã làm chị già trước tuổi?

“Con theo chồng về Đức được ba 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 đã được 6 tháng nay.” Đại khái, chị đang làm nhân viên xoa bóp (massage) 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.

“Con dành dụm được hơn 12 ngàn đôla, 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 Wall Street, sống đời trung lưu bình dị như triệu người Mỹ khác. Nhưng may cho chị là hôm ấy, gần ngày Giáng Sinh, tôi muốn là người 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.

Bước tiến của hành trình

Nhưng chỉ sáu tháng sau, chị lại tìm đến nhà tôi để 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 rằng số tiền 5 ngàn khứ hồi này quả là chuyện thần thoại của Hollywood. Chị còn khoe với vợ tôi là đã mua thêm một 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), người chủ tiệm đứng đón tiếp chúng tôi lại là chị Gấm ngày nào. Chị huyền thuyên câu chuyện: “Làm massage có tiền nhưng nhúc đầu với nhân viên, khách hàng và cơ quan công lực, nên con bán hết năm tiệm rồi quay ra kinh doanh nhà hàng. Ngoài tiệm này, con còn hai tiệm nữa ở khu phố Tàu và khu đại học California, Los Angeles.” Chị cũng khác hẳn lúc xưa. Áo quần thời trang, ăn nói lịch thiệp hơn, cư xử đúng như một bà chủ, và chiếc xe Mercedes đời mới đậu ngay cạnh cửa đã nói lên sự “thành công” của chị.

Trên đỉnh bình yên

Sau bữa ăn miễn phí, tôi cũng không liên lạc gì với chị, vì công việc làm ăn của tôi lúc này buộc tôi phải 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 ba, rồi tiếp tục: “Trong khi kinh doanh, con đi học thêm vào buổi tối và cuối tuần, cuối cùng cũng lấy được 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 chị không nói ra, nhưng tôi tin trong cuộc hành trình 22 năm vừa qua, 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.

Những người Việt trên biển lớn

Không thiếu những trường hợp như chị trong cộng đồng người Việt ở hải ngoại. Rồi quê hương với hai bàn tay trắng, thiếu kiến thức, kinh nghiệm và quan hệ trên xứ người, những người Việt như chị đã vượt lên mọi rào cản, trở ngại để giành cho mình một chỗ đứng “dưới ánh mặt trời”.

Tôi cũng còn nhớ một buổi sáng mùa đông, khoảng năm 1990, mấy người bạn đưa tôi đi thăm chợ Vòm ở Moscow, nơi phần lớn người Việt mua hàng sỉ 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 chuyển hàng về những nơi như Siberia, Kazakhstan... chỉ nghe tên là đã lạnh run người. Họ là những biểu tượng đẹp của tinh thần và sức sống Việt.

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

Khi nói về sự hãnh diện của dân tộc, tôi nghĩ phần lớn 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 thông quốc tế.

Vả lại, ở lâu trên xứ người, chúng tôi đã chứng kiến vô số sự giàu sang hay tiếng tăm kiểu như thế này.

Niềm hãnh diện thực sự của chúng tôi là những Dương Thị Gấm, những cô gái buôn hàng lẻ ở Moscow, những học sinh đứng đầu bảng ở các trường trung học, những nhà khoa học 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.

Bỏ cuộc không thể là một lựa chọn

Trong dòng đời, đối diện những thử thách khó khăn, chính con người “lì” như tôi cũng nhiều lúc muốn buông xuôi. 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 gập 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, rằng 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 bốc được một lời khuyên trong chiếc bánh may mắn (gọi là fortune cookies mà các nhà hàng Tàu ở Mỹ thường mời khách miễn phí. Bánh kèm bên trong một lời bói toán hay một câu nói của danh nhân). Tôi còn giữ tờ giấy này, *“Thua cuộc chỉ là một tình trạng tạm thời. Bỏ cuộc biến điều đó trở 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.**

Tháng 2 năm 2009

Sao quê hương mình già nua quá vậy?

Các nhà đầu tư thế giới thường nghĩ về Việt Nam như một quốc gia trẻ trung, đang lên và nhiều tiềm năng nhất trong số những thị trường mới nổi. Họ ấn tượng với con số tăng trưởng về dân số, về số liệu 58% người Việt Nam dưới tuổi 25, và theo nhãn quan của người Âu Mỹ, đây là phân khúc sáng tạo và cầu tiến nhất của bất cứ xã hội nào. Họ tìm đến Việt Nam mong những đột phá kỳ diệu và sự 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 Việt Nam 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 Việt Nam 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 diện mạo 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 Việt Nam. Những thói quen xấu về chụp giật, tham lam, mách khoe, dối trá, liều lĩnh, sĩ diện... vẫn nhiều gặp chực 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 phiến diện trên báo chí, truyền hình và các diễn đàn trên Internet. Nhưng tôi nghĩ nhiều người Việt Nam sẽ đồng ý với nhận định này.

Tôi cho rằng lý do chính yếu của những thói quen tệ hại này bắt nguồn từ một tư duy già cỗi, nông cạn và nhiều mặc cảm. Tôi có cảm giác 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.

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

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 cách đây 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 lĩnh vực kinh doanh, đa số 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 Việt Nam: “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 sự 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 nhập nhèm...) nhưng trí óc và tinh thần tôi vẫn trẻ hơn bao giờ hết. Thêm vào đó, nó không bị phân tâm bởi những hoóc-môn về đàn bà hay những thứ lãng nhăng 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 Việt Nam 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, lặp đi lặp lại những giáo điều, khẩu hiệu đã hiện diện hơn trăm năm nay. Họ làm việc như một con ngựa chỉ nhìn thấy con đường một chiều trước mắt.

Nhiều người đổ lỗi cho những thế hệ trước và văn hóa gia đình đã kìm kẹp, làm cho thế hệ trẻ này hay ỷ lại, hư hỏng. Cha mẹ vẫn giữ thói quen sắp đặt và quyết định cho các con đã trưởng thành (ngay cả khi chúng vào tuổi 30, 40...) về những cuộc hôn nhân, công việc, thậm chí nhà cửa và cách sinh hoạt. Hậu quả là một thế hệ đáng lẽ

phải tự lập, lo tạo dựng tương lai cho mình theo ý thích lại cúi đầu nghe và làm theo những tư duy đã lỗi thời, tụt hậu.

Trong khi thế giới đang hồi sinh với thế hệ trẻ tự tin tràn đầy năng lượng cho những thử thách của thế kỷ 21, thì các bạn trẻ Việt Nam đang lặn mò trong bóng tối của quá khứ. 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 cái tư duy già cỗi của tuổi trẻ sẽ giữ chân Việt Nam thêm nhiều thập niên nữa. Cái bẫy thu nhập trung bình to lớn và khó khăn hơn mọi ước tính.

Tháng 6 năm 2011

Hiện tượng Phạm Thanh Bình

Tôi không quen biết hay có liên hệ làm ăn gì với ông Phạm Thanh Bình cũng như 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 trong khi ông vừa từ Singapore về. 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 hành 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; cũng không sai nhân viên đi học hay đi thi giùm mình. Sau đó vài tháng, tôi có bật qua một kênh truyền hình Việt Nam thì 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 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 tột 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 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 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.

Những kỷ lục ấn tượng

Trước hết, có thể nói Vinashin là một hiện tượng trong lịch sử kinh tế thế giới, đáng ghi vào Sách Kỷ lục của

Guinness (Book of Records). Theo Bloomberg, công ty làm thất thoát khoảng 4,5 tỷ đôla 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 đôla (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 đôla, tương đương với 0,4% GDP cả nước. 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 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, 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 Việt Nam trong vòng 4 năm ngắn ngủi. Trong khi đó, ông Ken Lay của tập đoàn Enron học xong Tiến sĩ ở Đại học 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 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 bên 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.

Bài học của kiêu ngạo

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 của lãnh đạo các công ty thành công. Tôi lấy một bài học của cá nhân tôi làm thí dụ. Năm 1999, cổ phiếu công ty

Hartcourt của tôi đang niêm yết trên thị trường chứng khoán Mỹ tăng mạnh từ 2 đôla vọt cao đến 21 đôla, đem lại cho Hartcourt mức giá khoảng 700 triệu đôla. Sở hữu trên 32% công ty, tôi trở thành một triệu phú đáng kể trên giấy tờ. Tôi bắt đầu nghĩ rằng mình bất khả chiến bại 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^[1] và quên đi những thiếu sót trầm trọng về kỹ năng của mình.

[1] Bong bóng thị trường cổ phiếu khi cổ phiếu của các công ty công nghệ cao, nhất là các công ty mạng được đầu cơ. Bong bóng này vỡ vào ngày 10 tháng 3 năm 2000 khi chỉ số tổng hợp NASDAQ đạt đỉnh cao nhất.

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 thay, trò chơi ngu xuẩn này kết thúc sớm và cho tôi cơ hội tái cấu trúc công ty kịp thời. Cuối cùng, Hartcourt cũng mất hơn 500 triệu đôla thị giá và nhiều cổ đông vẫn còn chửi tôi thậm tệ trên các diễn đàn. Trong bối cảnh kinh tế Việt Nam năm 2007, khi các bong bóng tài sản xuất hiện, tôi nhận thấy doanh nhân Việt Nam cũng rất hưng phấn và đầy tự tin. Đến nay, một số lớn vẫn lạc quan và 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.

Tháng 6 năm 2010

Tự hào Việt Nam

Không một người dân nào lại không có ít nhiều kiêu hãnh về nguồn gốc của mình, dù là công dân của một siêu cường hay một nhược tiểu. Cách đây 2 năm, tôi có gặp một 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 từ kinh tế, xã hội đến y tế, môi trường. Thực ra trước đó, Zimbabwe còn được gọi là Rhodesia và có mức sống cao nhất Phi Châu. Sự sụp đổ bắt đầu khi ngài Mugabe và đảng cầm quyền giành được độc lập và thống trị nước này suốt 30 năm qua. Tuy vậy, khi nói về đất nước mình, anh bạn này rất hãnh diện đến độ cực đoan, dù anh ta mới chạy trốn khỏi xứ đó vài ba tháng trước.

Trong những trận đá bóng tại Mỹ, 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 Âu Châu. Nhiều người lại cho rằng đây là mặc cảm tự tôn.

Ở Việt Nam, đề tài tự hào dân tộc được nhắc nhở khá nhiều trên các kênh truyền thông. Sĩ diện của xã hội cũng được thể hiện rất sôi nổi khi năm ngoái, một trận chung kết bóng đá 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.

Ngoại giao và văn hóa sĩ diện

Có lẽ vì lòng yêu nước cực độ, người Việt Nam thường quan tâm lo lắng không biết người nước ngoài nghĩ gì hay 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 Trung Quốc, nơi sinh ra 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 Kông qua thăm

Pakistan về cơ hội đầu tư. Kết thúc 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 Kông, 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 nên có câu trả lời thông suốt: “Pakistan là một quốc gia rất nhiều tiềm năng, nhiều tài nguyên thiên nhiên, với 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 sản ngon miệng.

Tôi cũng để ý rằng nhận định rất tích cực của các nhà quản lý đầu tư các quỹ nước ngoài tại Việt Nam ở các buổi hội thảo, phỏng vấn... đã được rầm rộ quảng bá trên các kênh truyền thông. Đây là những nhân vật mà nhiệm vụ của họ là tìm 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.

Đánh giá một quốc gia

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 của 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 trên 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 đánh 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 phương Tây. Nhưng tựu chung, tôi nhận xét thấy con số quan trọng nhất vẫn là GDP hay mức thu nhập đầu người. 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 và giáo dục chất lượng, văn hoá nghệ thuật súc tích, khoa học tiên bộ, dân trí đạo đức cao. Ví dụ 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.

Cái gọi là Chỉ số Hạnh phúc

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 New Zealand xếp hạng thứ 102 và 105. Dù người Việt

hạnh phúc hơn, nhưng ai cũng biết quốc gia và dân tộc nào được kính nể và tôn trọng hơn khi 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 dựa vào cái “biết” này trên nền tảng độc lập, đã dạng và công khai. Không biết mình thì làm sao trăm trận trăm thắng được”?

Một cảm nhận chủ quan

Vì đã sống liên tục 26 năm ở Mỹ và sau đó, sống cũng như công tác liên tục hơn 22 năm 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, 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 Bình ở Vinashin; hay chúng ta có thể bi quan mà cho rằng Việt Nam sẽ không bao giờ “vượt bầy 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, kinh tế, xã hội Việt Nam đã phát triển chậm hơn các quốc gia đang mở mang khác (tính từ 1975 sau khi hoà bình). Nói tóm lại, trong một lớp học của thế giới, thì cậu học trò Việt được xếp hạng dưới trung bình một chút. Không quá tệ để xấu hổ, nhưng cũng không có gì xuất sắc để hãnh diện.

Theo kinh nghiệm, một cậu học trò dở có thể tìm 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 mối tình 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. Cổ vũ cho đội nhà nồng 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). Điều duy nhất có thể thay đổi tương lai của chúng ta là sự 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 chẳng ai nghĩ gì về mình cả.”

Tháng 8 năm 2010

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 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.

Lời gọi của quê hương

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 đã đem lại 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 những kỷ niệm, dù có buồn có vui nhưng nhìn lại 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.

Bài toán của 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, Mỹ là một thiên đường của cơ hội, một sân chơi bằng phẳng và một lò huẩn 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 đôla 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 được nơi nào “ngon lành” hơn nước Mỹ.

Tuy nhiên, tôi cũng hiểu là đời sống thường nhật của một người Mỹ 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 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 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 nền tảng “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 đầy khói bụi, ô nhiễm, căn bệnh thường thấy ở Việt Nam là bệnh về gan, mật (vì nhậu quá nhiều) và phổi, ung thư vòm họng (vì hút thuốc, không phải vì khói bụi).

Riêng về kinh doanh, đúng như bạn sinh viên MBA đã nói, khả năng thành công ở một sân chơi nhỏ như Việt Nam sẽ dễ dàng hơn, nhất là nếu may mắn sinh ra trong một gia đình có điều kiện. Tuy vậy, sự thành công này thường giới hạn ở lãnh thổ Việt Nam: 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 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 Việt Nam 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 cha tôi vẫn thường nói lúc sinh thời: “Con muốn giúp một người nghèo, thì đừng bao giờ làm một người nghèo. Thế giới này hơi dư người nghèo rồi”.

Những gì không nói lên bằng lời

Nói theo lý trí thì vậy, nhưng trong lòng tôi vẫn còn những gấn bó không sao lý giải với quê hương. Gần đây, khi tôi chán làm ăn bên Trung Quốc vì đạo đức và văn hóa xã hội bị suy đồi với chủ nghĩa kim tiền trắng trợn, tôi thường về lại Sài Gòn ngay trong những ngày đang bận rộn công việc bên đó. Tôi về đây không phải để kinh doanh: trong một hội thảo của doanh nhân người Việt ở San Jose tháng trước, tôi nói rằng các bạn muốn làm ăn thành công ở Việt Nam thì phải thay đổi và làm theo tư duy của người Việt Nam.

Giống như lái xe trên các đường phố ở Hà Nội hay thành phố Hồ Chí Minh, bạn sẽ gây ra vô số tai nạn nếu cứ khăng 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 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 rau quả ở Thái Lan ngon ngọt và tươi mát hơn.

Còn đi tìm lại những kỷ niệm ngày xưa thì là điều không tưởng vì tất cả đã thay đổi theo thời gian. 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. Những tà áo tím e ấp bên dòng sông Hương đã đi về đâu, chỉ còn những bộ Âu phục lỗi thời. Những câu chuyện vui của tuổi trẻ trong quán café đã được thay thế bằng những lời chào mua bán dự án hay các khẩu hiệu khô khan rộng tuếch.

Mảnh rách của tâm hồn

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 tơi tả 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 chưa có, mẹ già chưa khâu.”

Tháng 4 năm 2011

Biết rồi, khổ lắm, nói mãi

Người dân 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. Trong cuộc sống gia đình, những bà vợ nhiều lời và những bậc cha mẹ độc đoán là các tác nhân thường xuyên cho hiện tượng này. Không riêng ở Việt Nam, đây là một vấn nạn phổ biến với các ông chồng khắp thế giới. Một người Mỹ than phiền với bạn rằng cả 50 năm nay, anh ta không nói một lời nào với vợ. Anh bạn hỏi về 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.

Đạo đức... mỗi ngày

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 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 mọi thói hư tật xấu của ông: dối vợ chơi bời, gạ 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 lão vẫn được lưu giữ trong các cộng đồng người Việt ở hải ngoại.

Tật thích nói và nói, không muốn ai tranh luận hay phản biện này, theo lớp “tâm lý học sơ đẳng” dạy trong các trường 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 khi phải đối diện với những tiến 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” 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.

Dân dốt... dễ cai trị

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 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.

Cách đây 10 năm, tôi có dạy vài khóa học cho lớp EMBA^[2] ở hai trường đại học Tong Ji và Fudan ở Thượng Hải. Tôi nói với sinh viên rằng 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 có thói quen thụ động, vì đã quen với lối giáo dục một chiều, giảng viên hay sách vở nói sao thì lặp lại như một con vẹt, không có chút sáng tạo hay cố gắng gì của riêng mình. Tôi bỏ dạy vì không tìm ra động lực, hào hứng gì trong môi trường buồn tẻ đó.

[2] Executive Master of Business Administration: Chương trình thạc sĩ quản trị kinh doanh cấp cao.

Quay qua chuyện quản trị doanh nghiệp hay chính phủ cũng vậy. Tôi 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 cái 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.

Thực tại của bệnh hình thức

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 mặt 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 chính quyền 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.

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 trực tiếp từng phút một. Tiệc 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 những tên khốn kiếp khỏi chính trường”, 38% cử tri Mỹ lại cho rằng sự suy thoái kinh tế hiện nay là do lỗi tham lam của chính các đại gia, 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. Dễ 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; họ sẽ thỏa mãn với phiếu bầu của mình, dù đúng hay sai trong tương lai. Đây là sức mạnh tiềm ẩn lớn nhất của nước Mỹ và những xã hội mở rộng: họ tin rằng nghiên cứu, suy xét càng nhiều góc cạnh của vấn đề, càng có nhiều cơ hội đến gần với giải pháp. Có lẽ đây chính là điều mà nhiều nước châu Á hiện còn thiếu và cần khắc phục.

Bị miệng không cho sửa

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 sửa 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 sửa, bị táo bón, sức đề kháng yếu hẳn và không còn trung thành với chủ như trước.

Xã hội nào cũng có những bức xúc giận dữ của người dân khi nhìn những cảnh trái tai gai mắt hàng ngày. Ở các xã hội có cơ hội bày tỏ sự bức xúc này bằng lá 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 “sửa” là một đòi hỏi của tự nhiên cho tất cả mọi sinh vật, không chỉ riêng cho loài chó? Một xã hội mà phần lớn người dân tất máy trợ thính để khỏi phải “nghe”, là biểu tượng của một sự tuyệt vọng tột cùng.

Tháng 10 năm 2010

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 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.

Bài toán thực thi luật pháp

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 đất từ nhà riêng... Nếu tất cả hè đường đều được dọn sạch, quang đãng và dành cho người đi bộ 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 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 người bán hàng rong sẽ như thế nào?”

Tôi giải thích rằng có cả trăm ngàn căn nhà mặt tiền đang được để trống; cho nên, các chủ nhà này có thể biến chúng thành những bãi đậu xe có trả tiền, đem lại lợi tức cho rất nhiều người. Thực ra, hiện nay, các tay thầu tư nhân đã chiếm dụng bất hợp pháp lề đường để làm chỗ đậu xe có trả tiền. Chúng ta chỉ bắt người sử dụng xe máy phải cho xe vào trong để làm sạch hè đường. Còn vấn đề bán hàng rong, những thành phố như Bangkok hay Kuala Lumpur đều có những khu thương mại rẻ tiền do tư nhân đầu tư xây dựng, không hề thiếu chỗ buôn bán. Các khu thương mại này sẽ cải thiện 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 quyền.

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 không khí, tiếng ồn cũng như nạn kẹt xe. Tuy nhiên, đề nghị này không đi xa hơn vì vị quan chủ tọa 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.

Văn hóa tham nhũng trong dân

Thế nào là tham nhũng? Tại sao lại xếp người dân vào nhóm 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 hoặc 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 bị coi như một tội phạm hay đồng lõa tham nhũng. Tội trốn thuế cũng có thể bị coi là tham nhũng, vì một phần thu nhập đáng lẽ phải nộp vào ngân sách nhà nước thì lại được cho vào túi riêng. Gây ô nhiễm môi trường, làm hư hại tài sản công để làm lợi cho thu nhập của mình cũng là một hình thức tham nhũng.

Sự chiếm đoạt này không chỉ dừng 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 câu kết với nhau 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 giầu của cải, rửa tiền khi tham nhũng, thì tư nhân làm giầu qua sự chiếm đoạt các tài sản công lại được giới thiệu và vinh danh trên nhiều mạng truyền thông, hãnh diện với

những chiến lợi phẩm từ máy bay riêng, 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 một trò chơi thú vị, phải thắng bằng mọi giá. Khi sự nhúng lạm đã trở thành thói quen và được chấp nhận ở khắp nơi, thì tài sản công sẽ còn biến mất dài dài vào các túi tham không đáy trong 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 chiếm 1% toàn thành phố (2.095km²), thì tổng số tài sản công bị chiếm đoạt đã lên đến 600 ngàn tỷ VND hay 30 tỷ đôla. Nếu tính tất cả hè đường của các tỉnh thành trong toàn quốc, con số này phải lớn gấp ngàn lần các con số tham nhũng từ chức quyền. Và sẽ còn lớn đến mức nào nếu chúng ta cộng luôn những những 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?

Những kẻ sống vì... miễn phí

Theo giáo sư James Garfield (1877), nguồn gốc của mọi tham nhũng bắt đầu từ hai 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”, 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... 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 cử tri. Cũng vì sự tiêu xài quá mức cho những 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 những cuộc biểu tình bạo loạn tại các nơi này để phản đối việc cắt ngân sách sẽ còn tiếp tục dài dài trong nhiều năm tới. Dù sao, trong trường hợp này, sự chiếm đoạt tài sản công để chia riêng cho một thiểu số vẫn nằm trong khuôn khổ luật pháp.

Thói quen coi thường luật pháp

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 nơi này, người dân dùng đủ mọi cách, bằng đủ mọi hình thức và phương tiện để chiếm dụng tài sản công, bất chấp 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 nhầm một vài món đồ ở thư viện, bệnh xá. Nặng hơn một chút là bày bán hàng rong trên đường, hè phố, sử dụng xe công, 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 và phá rừng, khai thác khoáng sản lậu, mách mung để mua tài sản công với giá rẻ, “đi cửa sau” để có đặc quyền đặc lợi cho bản thân và phe nhóm... Tư duy này phát triển mạnh khi chúng đi đôi với một cơ chế chính trị phức tạp và khó hiểu, 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 một chiếc xe nào qua lại trên đường. Chuyện vượt đèn đỏ ngay cả khi xe trái chiều đang tấp nập trong giờ cao điểm là chuyện bình thường ở xã hội Việt Nam. 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 chính phủ về tham nhũng, mọi người trong chúng ta phải hỏi lại chính mình xem 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.” Bởi vì người dân luôn luôn xứng đáng với chính phủ mình đã chọn, dù bằng lá phiếu hay bằng sự thờ ơ.

Tháng 12 năm 2010

Che giấu vì xấu hổ

Trong cuộc khủng hoảng năm 2008, nhiều nhà máy ở Thẩm Quyển (Trung Quốc) phải đóng cửa vì không đủ doanh thu hay đơn đặt hàng do sự suy thoái mức độ tiêu thụ tại Âu, Mỹ, Nhật. Phần lớn các ông chủ, dù người nước ngoài hay Trung Quốc, đều chọn giải pháp 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 những doanh nghiệp tại các quốc gia Âu Mỹ, các chủ doanh nghiệp nơi đây thường công khai đem tài sản còn lại ra công chúng, 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 rằng cơ chế pháp lý nơi đây quá phức tạp, không minh bạch nên khi phá sản, rất khó giải quyết 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 phần lớn các quốc gia Âu Mỹ.

Văn hóa sĩ diện

Vì sĩ diện, doanh nhân Trung Quốc, kể cả 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, bạn bè, gia đình... là một động lực không thể thiếu trong sự tính toán, điều hành công việc. Vì sĩ diện, họ sợ nhất là sự cười chê của cộng đồng khi thất bại. Rất nhiều doanh nhân 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 thành 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 làm ví dụ: 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 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.

Các sử gia Âu Mỹ thì lục lợi tìm tòi những thói hư tật xấu của các vị đại lãnh tụ trong quá khứ để cân bằng hình ảnh về con người thực của lịch sử. Trong khi các sử gia Trung Quốc ca tụng không hết lời khi hợp với chính sách đương thời; và chê trách nếu định hướng của xã hội thay đổi. Tục ngữ trong xử thế của Á Đông nhấn mạnh việc “không giặt đồ dơ trước bàn dân thiên hạ”, 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 giếm các tệ hại, sai lầm với khách hàng, với đối tác, với nhân viên... sẽ gây 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 đậy thường không có một định nghĩa đồng nhất trong mọi góc nhìn. Nếu dùng nền tảng 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.

Giá trị của thất bại

Tôi có thể đi xa hơn mà nhận xét rằng “thất bại” là một điều đáng khen ngợi, thậm chí hãnh diện. Nó nói lên lòng can đảm của 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 tập sự ở Wall Street vào thập niên 1970, tôi đã chứng kiến một nhân viên trên sàn giao dịch của Merrill Lynch quyết định hấp tấp, phạm một lỗi lầm và làm công ty lỗ 8 triệu đôla 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 đôla để trả học phí cho chú. Giờ chú dám bỏ việc hả? Lo về bàn làm việc, dùng cái đầu tốt hơn và gắng kiếm lại cho công ty số tiền chú làm mất.” Ông chủ này hiểu về “thất bại”, không lạ gì khi anh nhân viên đó trở thành 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 nói “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.”

Minh bạch với thất bại

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 chủ đã kinh hãi khi một khách hàng người Nhật tự tử vì một món nợ 4 triệu đôla ông ta không trả nổi. Với ngân hàng đầu tư mà chúng tôi làm công, 4 triệu đôla là một món tiền không lớn, tôi chỉ cần viết một báo cáo 2 trang với chữ ký phê chuẩn của ông chủ là mọi hồ sơ sẽ được xếp lại. Sau đó, cả hai chúng tôi phải đi điều trị tâm lý vì đều nghĩ mình có “tội” hay “lỗi” trong sự cố này.

Khắp Á Đông, không doanh nhân nào muốn mỗ 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 bật và tất cả quay về với đời sống hàng ngày như chuyện đó không hề xảy ra. Sự chối bỏ thực tại luôn luôn làm xấu đi mọi tình huống.

Cá nhân tôi cũng đã nhiều lần đối diện với vực thẳm của phá sản trong kinh doanh. Vào đầu thập niên 1980, khi đang rất hồ hởi lạc quan bởi kiếm tiền nhanh chóng vô tội vạ với địa ốc từ những năm 1970, tôi và vài người bạn gom hết vốn, khoảng 6 triệu đôla, 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 đôla cả vốn lẫn lời đã đến kỳ hạn. Luật sư của 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 đạo đức cá nhân không cho phép tôi làm vậy. Tôi triệu tập một hội đồng các chủ nợ, 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 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 ngàn đôla), bộ sưu tập bút máy (trị giá hơn 400 ngàn đôla) và 4 chiếc xe hơi thể thao classic (trị giá hơn 1,5 triệu đôla). 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 bút 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. 6 năm sau, một chủ nợ còn đầu tư vào công ty

Hartcourt của tôi hơn 2 triệu đôla và chúng tôi trở thành những người bạn thân cho đến nay.

Tư duy của thế hệ trẻ

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 tốt nghiệp ở các trường 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 đoán chắc 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 “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.

Tôi hy vọng giới doanh nhân 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 3 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 sống sót trong trận bão, mà sống để có thể nhảy múa trong cơn mưa.)

Tháng 2 năm 2011

Trận đấu kinh tế giữa người dân với chuyên gia

Trận đấu đầu tiên

Khi tôi hoàn tất luận án Tiến sĩ về Quản trị tại trường Đại học Southern Cross (Úc) vào cuối năm 2006, tôi về lại Thượng Hải, được sự đồng ý của các đối tác cổ đông Quỹ VIASA, trích ra 20 triệu đôla trong chương mục, để đầu tư vào các cổ phiếu và trái phiếu của thị trường chứng khoán (TTCK) Trung Quốc. 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 Trung Quốc, đọc hơn 200 cuốn sách về TTCK Trung Quốc 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 trường Đại học Tongji phong cho một hàm vị rất “kêu”: chuyên gia về TTCK Trung Quốc. Các quỹ đầu tư khác cũng ngỡ ý hợp tác đầu tư vì mọi người nghĩ là tri thức của tôi về TTCK Trung Quốc chắc chắn sẽ giúp họ kiếm tiền thành công hơn.

Trong 12 tháng sau đó, số tiền 20 triệu đôla đầu tư vào TTCK Trung Quốc của Quỹ kiếm được 36%. Trong khi đó, từ tháng 1 năm 2007 đến tháng 1 năm 2008, chỉ số SSI của sàn Thượng Hải tăng từ 2786 đến 5272 (khoảng 89%). Một nhà đầu tư tay ngang bỏ tiền vào ETF^[3], cũng có thể kiếm được 75% không cần suy tính (giá từ 32 đôla lên đến 56 đôla). 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 (Trung Quốc), chưa học xong trung học, mới có 32 tuổi. Kết quả của hiệp đấu trong trận đấu: người dân: 1; chuyên gia: 0.

[3] Exchange traded fund: Một hình thức quỹ đầu tư có chỉ số. Danh mục của ETF gồm một rổ chứng khoán có cơ cấu như cơ cấu của chỉ số mà nó mô phỏng.

Trận đấu thứ hai

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 chừng 30 người tham dự. Tôi nói về dự đoán của tôi: khủng hoảng tài chính 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 đôla vào 2009. Tôi đúng 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 thu được vào vàng, giá đang ở khoảng 630 đôla 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 các thửa đất vừa rồi, 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.

Các trận đấu khác

Thực ra, đây không chỉ là hai 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” hơn các chuyên gia kinh tế tài chính.

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 đôla một lượng; bây giờ là 1.400 đôla, 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”^[4] 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.

[4] ROI = return on investment.

Giả thuyết về kiến thức và kiếm tiền

Đã có rất nhiều nghiên cứu và giả thuyết cho 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 chính hay xã hội. Nhưng giá trị tiên đoán của các chuyên gia kinh tế, tài chính đã hạ xuống rất thấp sau cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu vào cuối 2007. Hơn 83% nhận định của các chuyên gia tại New York và London không tiên đoán được sự suy thoái nghiêm trọng của các định chế tài chính. 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 lỡ 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 để tạo đặc quyền đặc lợi cho nhóm mình thì nhiều vô số kể. Giá trị của các bài viết này thiếu 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 như sau:

Tiền người khác^[5]

[5] OPM = other people's money.

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 bị 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 lăn lộn nhiều trong giới khoa bảng và môi trường nghiên cứu, tôi nhận thấy chuyên gia lại là những người rất thích bày đàn, thích suy nghĩ theo số đông và cứng nhắc với những định kiến đã lỗi thời.

Các kinh tế gia của trường phái Chicago luôn luôn phải đả kích, bài bác các lập luận của phe Ivy League và ngược lại. Chẳng 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” 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 nhân cũng như các sinh viên hay email đến tôi để xin một vài nhận định, dự đoán về viễn cảnh. 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), chứ 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 để ngủ ngon và không lo bị chồng hay vợ đốt vẫn quan trọng hơn chuyện kiếm tiền lặt vặt?

Tháng 2 năm 2011

Có 2 tỷ đầu tư vào đâu?

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

Câu trả lời của tôi vẫn là những giải pháp bền vững sau 42 năm quan sát kinh tế thế giới. Thực ra, đây là những nguyên tắc căn bản cho sự đầu tư dài hạn, dành cho một thành phần tương đối khá giả của xã hội và nó ứng dụng vào những thời điểm cực thịnh của kinh tế toàn cầu cũng như những lúc bong bóng tài sản thi nhau vỡ. Nhiều người tham dự hội thảo đã thất vọng vì tôi không đưa ra một công thức nào kỳ diệu để giúp họ chụp 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”.

Đầu tư và kiếm tiền

Trước hết, tôi muốn khẳng định lại sự khác biệt giữa đầu tư và kiếm tiền. Nếu đầu tư cần một tỷ lệ hoàn trái tốt dựa trên mức rủi ro mà nhà đầu tư đã chấp nhận sẵn, thì việc kiếm tiền lại tùy thuộc vào nhiều yếu tố chủ quan và địa phương, đôi khi không liên quan gì đến đầu tư. Một kế ước cung cấp lớn với một công ty đa quốc gia, một tin tức nội gián chính xác của đội lái tàu chứng khoán, một việc làm với số lương hậu hĩnh... là một ngàn lẻ một những chuyện kiếm tiền. Và theo nhiều nhà tỷ phú thế giới, tiền kiếm được nhiều và khả quan nhất là vào thời điểm cực thịnh của bong bóng hay vào những lúc đại suy thoái của nền kinh tế. Người Tàu vẫn thường ca tụng “nguy cơ”, trong nguy hiểm mới thấy rõ cơ hội.

Trở lại vấn đề đầu tư: đây là một quy trình để bảo vệ tài sản của mình và hy vọng một lợi nhuận khả quan có thể được tìm thấy qua

những quyết định đầu tư dựa trên khả năng chấp nhận rủi ro. Mức lợi hoàn trái (ROI) luôn có tỷ lệ thuận với các điều kiện rủi ro.

Giải pháp đầu tư dài hạn

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

1. Giáo dục: Một tài sản mà chúng ta không thể mất được khi còn sống là tài sản trí tuệ. Tôi đã nói nhiều về Zuckerberg và ý tưởng Facebook của anh sinh viên 26 tuổi này. Chỉ với 1 ngàn đô la và 5 năm khai thác, anh đã biến ý tưởng mình thành 60 tỷ đô la. Dù không mấy người có những đột phá hay may mắn như Zuckerberg, nhưng một thống kê năm 2006 của Bộ Lao động Mỹ cho thấy thu nhập trung bình của một người tốt nghiệp Tiến sĩ là 89.600 đô la và Cao học là 62.300 đô la. Trong khi đó, thu nhập trung bình của một Cử nhân là 52.200 đô la và một bằng Trung học là 32.200 đô la. 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 nào 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 chính cũng như công việc, nhờ có thêm kỹ năng quản lý và chuyên nghiệp chuyên sâu hơn.

2. Công ty riêng của mình: Theo hai Giáo sư Stanley và Danko, có đến 74% các nhà triệu phú ở Mỹ thành công nhờ tài sản kiếm được từ công ty riêng 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 chính, để có một dòng tiền vững bền hơn trong tương lai, về doanh thu cũng như lợi nhuận

3. Căn nhà cho gia đình: Một căn nhà là 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 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 trả vài chục năm vẫn còn cao hơn những đầu tư ngắn hạn về địa ốc. Một nhận xét khác của tôi là đầu tư dù là để kiếm thu nhập cố định hay đầu cơ thứ cấp (flipping) về địa ốc lúc này tại Việt Nam là một điều rất khó khăn, không nên liên quan vào, nếu không có một lợi thế cạnh tranh nào đặc biệt.

4. Vàng, bạc và các kim loại quý: Đây không thực sự là một kênh đầu tư, nhưng là một chiến lược phòng thủ hay nhất để bảo vệ tài sản dài lâu. Trong nhiều cuộc hội thảo, tôi đã so sánh vàng với đồng đôla Mỹ được coi như một bản vị bền vững nhất trong 40 năm vừa qua. Trước 1971, chính phủ Mỹ cam kết là nếu bạn có 35 đôla, chính phủ sẽ bán cho bạn 1 lượng vàng. Sau khi Nixon hủy bỏ điều lệ này, đồng đôla đã bị suy thoái toàn diện. Không những bạn phải mất hơn 1.400 đôla để mua một lượng vàng vào năm 2010, bạn chỉ cần 160 lượng là mua được một căn nhà trung bình (giá 230.000 đôla) thay vì 400 lượng như vào năm 1971 (giá 14.000 đôla). Nếu so sánh với các bản vị khác hơn đôla Mỹ, như với tiền franc của Pháp (trước khi dùng Euro), peso của Mexico và Argentina, hay đôla Hồng Kông, số vàng lưu giữ được suốt 40 năm qua đã tương đương với những giá trị cao ngất trời khi so với các tài sản khác. Các loại kim loại khác như bạc, platinum... thường giữ giá trị song song với vàng, nhưng việc mua bán hơi phức tạp hơn.

5. Các hợp đồng dầu thô và khoáng sản: Tôi không hiểu về luật lệ hay cách thức để mua bán các hợp đồng nguyên liệu (commodity contracts, options, delivery...) tại Việt Nam nhưng đây cũng là một kênh đầu tư có nhiều tính thanh khoản để giải ngân hay thoái vốn; và thường rất độc lập với những “thủ thuật làm giá” hay “ảnh hưởng của quản lý” như các cổ phiếu của SMEs (doanh nghiệp vừa và nhỏ). Dĩ nhiên, những nhà kinh tế và chuyên gia hàng đầu có thể có nhiều lợi thế về thông tin và phân tích; nhưng nếu các bạn có những kinh nghiệm mua bán thực tế như giao dịch mua bán về những nguyên liệu này trong nhiều năm, bạn có thể suy đoán vững vàng còn hơn các doanh nhân. Một anh bạn tôi ở Panama, chuyên trồng và mua bán ca cao suốt 45 năm 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 gia: Kinh tế toàn cầu có thể chậm lại trong thập niên tới, nhưng sự tăng trưởng dân số trung lưu ở nhiều nước đang phát triển sẽ tiếp tục gia tăng thị phần của các công ty đa quốc gia có thương hiệu tốt, bền vững và dòng sản phẩm đa dạng toàn cầu. Tôi muốn nói đến 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 97% các chính phủ trên toàn cầu luôn bội chi ngân sách và để bù vào sự thiếu hụt, họ vay mượn tối đa và in thêm tiền bù ra bãi. Ngay cả chính phủ bị nhiều kiểm soát như Mỹ cũng nằm trong danh sách bê bối này. Do đó, dù đầu tư vào bản vị nào, 97% là bạn sẽ mất tiền vì bản vị mất giá (yếu tố chính của lạm phát). Tuy nhiên, có một vài bản vị của các quốc gia tôi gọi là may mắn như Úc có một lượng khoáng sản dồi dào trên mỗi đầu dân cao nhất thế giới. So với các bản vị khác, đồng đôla

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

Brunei, Saudi Arabia, Kuwait...

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

Những điều phải cảnh giác

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

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

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

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

Đây có thể là một bài viết rất buồn chán của tôi; nhưng tôi tin nó là một bài viết vô cùng 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 đàng hoàng có trách nhiệm, là điều tốt nhất cho cuộc sống hàng ngày hiện nay. Hãy nhìn vào thực tại, lo cho tương lai tài chính của mình và gia đình, đừng để mất tiền vì những hoang tưởng nhất thời.

Tháng 3 năm 2011

Bong bóng bất động sản sẽ vỡ vào năm 2012?

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 (BDS) hay địa ốc 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 BDS, 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 BDS tại Việt Nam và cố gắng tìm hiểu xem hiện nay, chúng ta có thể dùng chữ bong bóng để mô tả tình huống hay không; 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.

Những thành tố tạo giá trị bất động sản

Trước hết, những yếu tố để tạo thành thị giá của BDS bao gồm những yếu tố định lượng được: (a) luật cung cầu của thị trường; (b) khả năng mua của người tiêu dùng; (c) dòng tiền đang rót vào kênh BDS; (d) tình hình kinh tế vĩ mô. Và 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) chính sách của chính phủ; và (d) tư duy và cảm xúc của mọi người liên quan.

Các yếu tố định lượng

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 Việt Nam, căn cứ theo báo cáo của các nhà môi giới địa ốc, trong cũng như ngoài nước, thì nhà ở cao cấp có số cung lớn hơn khoảng 1/3 so với số cầu và tổng số đơn vị là 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 thuế và bảo hiểm).

Lấy thí dụ ở Việt Nam, 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 Việt Nam có nhiều tiền 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. Cũng theo công thức này thì phần lớn nhà ở tại thành phố Hồ Chí Minh 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 cao hơn khả năng một chút.

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 trong 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 ước tính.

Theo một chuyên gia tài chính Singapore, số nợ xấu này trung bình lên đến 18% 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 thành phố Hồ Chí Minh đóng băng, thì các nhà đầu tư bắt đầu chuyển tiền qua kênh đầu tư khác. Hiện nay, nhà nước đang ngăn dòng tiền này đổ vào kênh vàng hay đôla, nên chắc chắn 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 kinh tế vĩ mô, mà tác động chính sẽ là mức độ tăng trưởng của thu nhập quốc gia (national income, không phải GDP), tỷ giá đồng Việt Nam và con số lạm phát. Thu nhập quốc gia 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 4 yếu tố định lượng trên, có thể nói thị giá nhà ở cho người dân đang cao hơn từ 10% (cho các nhà ở tại các tỉnh ngoài thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội), đến 20% (cho các nhà trung bình) và lên đến 40% (cho các nhà ở cao cấp). Nếu Việt Nam 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 Việt Nam chứa nhiều nghịch lý khó có 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.

Các yếu tố vô hình

Hai yếu tố vô hình quan trọng nhất trong giá trị BĐS tại Việt Nam 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 Việt Nam 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 quảng cáo hay phóng tin đồn sai sự thực, đến 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 thành phố Hồ Chí Minh. Cường độ của các nhà đầu cơ cho thấy một sức đẩy có ảnh hưởng khá lớn trên thị giá.

Các nhà đầu tư Việt Nam cũng biểu hiện hội chứng bầy đàn rất cao. Vì truyền thống 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. Mặt khác, yếu tố này lại có thể tác động nhanh hơn đến thị giá khi vài nhà đầu cơ kệt 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 Việt Nam 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 lên 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 chính 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 dị ứng hay yêu mến tùy cảm quan cá nhân. Nói tóm lại, khó có thể đo lường sự quyến luyến không lý giải này về BĐS và yếu tố này có thể giúp thị giá BĐS bền vững hơn.

Bong bóng nào rồi cũng vỡ

Nhìn chung, bốn yếu tố vô hình là rào cản hiện nay đang ngăn ngừa sự đổ vỡ của bong bóng tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh. Dù BĐS tại thành phố Hồ Chí Minh đang đóng băng nhưng giá cả chưa quay về với giá trị thực và hợp lý như các yếu tố định lượng ghi nhận. Tuy nhiên, về lâu về dài, tất cả 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 như đã vỡ khi thị giá xuống dưới 30%. Vì tâm lý hốt hoảng, thị 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 tại Hà Nội có thể mất đến 60% thị giá nếu bong bóng phát nổ. Với sự đóng băng, nhà ở cao cấp tại thành phố Hồ Chí Minh có thể mất khoảng 40%. Các phân khúc nhà ở khác sẽ cũng mất giá, nhưng ít hơn.

Những kết luận chủ quan

Theo nhận xét của người viết, thị trường nhà ở tại Hà Nội sẽ đóng băng vào 2012 như thành phố Hồ Chí Minh, và có thể mất 4 năm nữa trước khi bong bóng BĐS tại Việt Nam 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 lớn nào trên thị trường (một vụ lường gạt vỡ nợ lớn,

sự sụp đổ của một ngân hàng hay một tập đoàn nổi 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 ta cho ấn tượng giống 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 bao giờ ông sẽ sang Việt Nam để đầu tư?

Ông ta trả lời: “Cuối 2012. Lúc đó, bong bóng đã nổ và tôi tha hồ lựa chọn dự án với giá rẻ.”

Tôi nghĩ chắc ông làm bong bóng BĐS của Việt Nam với bộ phim “Thảm họa 2012”. Chúng ta hãy chờ xem.

Tháng 4 năm 2011

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

Trong tình trạng suy thoái kinh tế, nhiều doanh nghiệp Việt Nam, 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 được đặt vào những đối tác và nhà đầu tư nước ngoài, nhằm đem lại cho họ không những nguồn tài chính cần thiết mà thêm vào đó là 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 Việt Nam. Họ có lẽ phải bán công ty rẻ hơn (cùng là người Việt thì gần như biết rõ “tây” của nhau), với 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, M&A tại Việt Nam vẫn gặp rất nhiều rào cản, khiến tỷ lệ thành công của giao dịch cũng như sự sáp nhập của hai công ty khác văn hóa sau khi hoàn tất giao dịch, sẽ gặp nhiều thách thức lớn lao cho cả hai bên mua và bán. Tôi chỉ liệt kê bẫy rào cản chính yếu mà hai 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 hai bên sau khi hoàn tất. Sự chuẩn bị tinh thần và tài lực để giải quyết và vượt qua bẫy rào cản này có thể là vấn đề sinh tử của M&A tại Việt Nam.

1. Tư duy và văn hóa

Doanh nghiệp Á Đông thường quyết định dựa vào trực giác, sĩ diện và cảm quan cá nhân nhiều hơn so với 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, giá thị trường, thương hiệu hay công nghệ đặc thù là những thành tố chính. Nhưng ở Việt Nam, ngoài các yếu tố trên, doanh nhân Việt Nam còn lưu ý đến quan hệ giữa hai 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 “gia đình trị”. Mỗi người Việt Nam là một ông trời con (dưới mắt họ) nên sự sáp nhập bình đẳng và lâu dài giữa hai doanh nghiệp Việt Nam là điều khó xảy ra. Thường thì “cá lớn nuốt cá bé” (mua lại chứ không sáp nhập), nhưng những con cá bé lại có nhiều thủ thuật có thể làm cho con cá lớn bị mắc nghẹn hay đau dạ dày liên tục.

Với các đối tác nước ngoài, doanh nghiệp Việt Nam rất sẵn lòng sáp nhập toàn phần hay bán phần (một hình thức của đầu tư FDI) vì họ nghĩ rằng 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 hàng 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 Việt Nam 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, thiếu thuế chính phủ hay giấy phép không rõ ràng. Chưa nói đến việc sau khi đã bán xong một doanh nghiệp, người chủ cũ cho bà con thiết lập một công ty tương tự để cạnh tranh.

Doanh nhân Việt Nam cũng bị tiếng xấu là hay “nổ” 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”. Không có minh bạch, trung thực thì việc liên doanh khó tồn tại lâu dài. Khi nhà đầu tư đã mất niềm tin, sớm muộn gì họ cũng phải bỏ chạy.

3. Khía cạnh pháp lý

Một đồng nghiệp người Áo của tôi bay qua Việt Nam để khảo sát về một công ty sở tại mà ông muốn mua. Sau khi nghe luật sư giảng về

bảy đạo luật có thể ảnh hưởng đến việc hoàn tất giao dịch, ông ta xin cáo lỗi về khách sạn ngủ. Ông nói rằng luật ở đây sao quá rắc rối và nhiều mâu thuẫn, ông ta không thể hiểu nổi.

Nói tổng quát, việc giao dịch mua lại một công ty nhỏ của ông (chỉ 8 triệu đôla) phải chịu sự chi phối của bảy 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 bảy cửa này, vị luật sư tiên đoán là phải mất hơn hai 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 bốn tháng).

Ngay cả khi hai 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 Việt Nam thường định giá mua bán trên số tiền họ đã đầu tư. Trong khi đó, người Âu Mỹ lại dựa vào giá thị trường hay dòng tiền. Đây thường là một mâu thuẫn khó giải quyết nếu các con số này cách biệt nhau quá xa.

Một vài doanh nghiệp lớn có thể đồng ý sử dụng một nhà định giá độc lập nhưng phí tổn và nghi ngại thường làm doanh nhân Việt Nam (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...) gây rất nhiều tranh cãi vì doanh nhân Việt Nam 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 biến và khiến nhiều doanh nhân Việt Nam (bên bán) nghi ngại.

Trong tình huống lãi suất lên đến 20% tại ngân hàng, các quỹ đầu tư tại Việt Nam đã cạn kiệt tiền dư thừa và sản chứng khoán suy sụp không có thanh khoản, thì việc tài trợ cho giao dịch M&A sẽ rất khó khăn. Tôi thường cố gắng cho giải pháp “Niêm yết tại sàn Mỹ”, nhưng doanh nhân Việt Nam 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, về kiểm toán, về định giá, về thông tin đại chúng (PR)... Quan trọng hơn nữa là một công ty trung gian (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 đôla) và 5% cho giao dịch lớn (trên 200 triệu đôla). Doanh nhân Việt Nam thường không chịu trả các phí này.

Tại Âu Mỹ, các M&A nhỏ dưới 10 triệu đôla thường do những nhà môi giới thương mại làm trung gian. Các nhà môi giới này phải học và thi đậu mới được cấp chứng chỉ hành nghề. Tại Việt Nam, 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 sáp nhập hay mua lại là làm sao để hai công ty với hai văn hóa khác nhau cùng vận hành trên một kế hoạch. Sẽ có rất nhiều đụng chạm giữa các vị quản lý và nhân viên hai bên, giữa quyền lợi riêng của 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 Việt Nam lên kế hoạch cho các năm tới. Tuy nhiên, vì những rào cản này, nhiều doanh nghiệp sẽ thất vọng. Theo TS. Phạm Trí Hùng của Indochine Law, chỉ có khoảng 35% các giao dịch M&A tại Việt Nam được hoàn tất tốt đẹp. Tôi nghĩ con số này không tượng trưng cho hình ảnh toàn cảnh, vì TS. Hùng chỉ tính đến những thương vụ lớn hơn 10 triệu đôla. 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 chướng ngại vật, các doanh nhân Việt Nam 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 vụ 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 để thoái vốn với bên bán. Vì bén nhọn, nên nếu không cẩn thận, cả hai bên sẽ bị đứt tay dễ dàng.

Tháng 6 năm 2011

Hãy để NASDAQ mua lại HOSE, HNX?

Cách đây gần 5 năm, trên một chuyến bay từ Singapore đi Hồng Kông, 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 Việt Nam trong 2 tuần tới. Ông nhờ tôi làm hộ một bài nhận xét về TTCK Việt Nam 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 Việt Nam, 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 Việt Nam.

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, dù được viết cách đây 4 năm. Dĩ nhiên, qua 4 năm, bài viết có thể sai về vài chi tiết nhỏ trong dự đoán, nhưng 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 đôla).

Dựa trên kinh nghiệm ở Trung Quốc, tôi tiên đoán một thị trường còn phôi thai như vậy sẽ lôi kéo nhiều nhà đầu cơ với các thủ thuật làm giá. Theo tính bầy đàn cố hữu của mọi thị trường, các nhà đầu tư Việt Nam 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 1109 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 chứng khoán cũng như các nhóm đầu cơ sẽ chót lờ, và thị trường sẽ tụt lại về khoảng 500 sau 1 năm (một lần nữa, tôi hơi sai vì VN Index không rớt 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 chứng khoán và phải thực thi những biện pháp hành chính 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 đẹp” (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 sự tin cậy thì 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 bầy đàn (herding), lướt sóng, đầu cơ... khi nhà đầu tư mua bán cổ phiếu.

Nói chung, hiện nay, rất nhiều nhà đầu tư nước ngoài 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 Việt Nam không sáng sủa lắm. Khi các nhà đầu cơ và các quỹ lớn đẩy giá cổ phiếu lên quá cao, rồi chốt lời, thị trường sẽ tụt về lại điểm xuất phát trong 3 năm tới. Điều này sẽ làm mất 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 năm 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, năm 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 Việt Nam 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 đôla trong 2 năm qua trong việc sáp 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 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 Việt Nam 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

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 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 Việt Nam 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 Việt Nam trên toàn cầu. Khi đó, chúng ta có thể hãnh diện tuyên bố là thị trường

chứng khoán Việt Nam có chất lượng quản lý và điều hành cao hơn thị trường Hồng Kông hay Singapore.

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

3. Ngoài dung lượng giao dịch, thương hiệu NYSE hay NASDAQ sẽ làm tăng ít nhất 15% đến 30% thị giá các công ty. Mọi doanh nhân đều hiểu rõ 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 chấp hành nghiêm túc các luật lệ và điều kiện của cơ quan giám sát Mỹ, SEC^[6].

[6] Securities and exchange commission: Ủy ban chứng khoán và hối đoái.

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^[7]. Dù phải 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.

[7] General accepted accounting practices: các nguyên tắc kế toán được chấp nhận chung.

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: 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 chịu lỗ khi giá cổ phiếu rơi rớt. Đây là giá phải trả để có một thị trường tiêu chuẩn quốc tế.

6. Sở Chứng khoán của Chính phủ vẫn tiếp tục giám sát theo luật lệ đặc thù của Việt Nam; nhưng ai cũng hiểu rằng, trên thực tế, vai trò giám sát của SEC (Mỹ) 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 hỏng 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 của Chính phủ một đồng bạc nào, 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 Việt Nam.

Tháng 5 năm 2011

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

Tôi yêu nước Mỹ, nhưng tôi không tin tưởng lại đất nước này. Các chính phủ Mỹ trong ba 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 đạo đất nước này:

Sự suy yếu của đồng đôla

Suốt 100 năm từ khi Hoa Kỳ trở thành cường quốc số một thế giới, đồng đôla Mỹ luôn là biểu tượng của sự bền vững và cường thịnh của nền kinh tế. Chỉ trong 10 năm qua, với chính sách tiêu xài quá đáng dẫn đến việc in tiền bừa bãi (dùng một từ mới là quantitative easing hay gói kích cầu) cùng việc vay mượn tối đa qua các trái phiếu, đã làm đồng đôla 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 đến công ăn việc làm của người dân. Ai cũng biết chỉ số tiêu dùng (CIP) 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 hàng 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^[8] ngược chiều. Chính phủ còn nguy hiểm là làm vậy vì phải cứu nền kinh tế quốc gia; nhưng ai cũng biết rằng, để một vài ngân hàng lớn sụp đổ, là giải pháp tối ưu để tái cấu trúc nền kinh tế vĩ mô, như một bệnh nhân ung thư cần được giải phẫu chứ không phải chỉ cho uống thuốc giảm đau, để kéo dài sự tồn tại khập khểnh. Về lâu về dài, càng trì hoãn việc giải phẫu, càng đưa bệnh nhân đến tình trạng vô phương cứu chữa.

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

Gia tăng thay vì giảm thiểu các đơn vị nhà nước

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

Khôn nhà đại chợ

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

Nói và làm luôn luôn khác biệt

Khi tranh cử hay ra trước các diễn đàn quốc tế, các quan chức chính phủ tỏ ra rất thức thời và ngọt ngào, rộng rãi với nhiều lời hứa đủ kiểu đủ loại. Nhưng khi bắt tay vào việc, thì cán cân quyết định thường nghiêng về lợi ích của cá nhân, bè đảng, các nhóm lợi ích có ảnh hưởng đến tương lai chính trị của mình.

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

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

Dạy người dân thói quen tùy thuộc vào chính phủ

Với những lời hứa hoàn toàn dựa trên lợi ích chính trị, các chính phủ đã giấu giếm những yếu điểm của quốc gia và cố tình làm người dân hiểu sai thực trạng kinh tế, xã hội hay trách nhiệm của dân lẫn quan. Hậu quả là làm cho người dân ước muốn và đòi hỏi những gì “miễn phí” hay đến từ tiền người khác. Sự tham lam không có cơ sở của người dân sẽ giúp chính 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 trường Đại học Jiao Tong Shanghai. Một anh bạn doanh nhân nói với tôi, “Nghe ông mà tôi phát khiếp. Xã hội Mỹ dân chủ tự do mà còn bị vướng vào những vấn nạn của chính phủ như vậy, thì người dân ở các quốc gia khác đối phó ra sao với tình huống đó?” Tôi không có câu trả lời.

Tôi kể ông nghe về lịch sử của Sparta vào trước thời đế chế La Mã. Sparta là một quốc gia nổi tiếng 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 thành Troy của Hy Lạp. Họ ngạo mạn, coi thường đối thủ và nghĩ rằng khả năng chinh chiến bất bại sẽ giúp họ vượt trội và thôn tính thế giới. Họ không quan tâm đến việc xây dựng một xã hội hài hòa, tôn trọng pháp luật, hay một nền kinh tế sáng tạo hiệu quả. Họ vung tay tiêu xài trong những cuộc liên hoan bất tận để mừng chiến thắng. Dần dà, chiến lợi phẩm không còn và các quốc gia đối thủ đã chuẩn bị đầy đủ để đối phó với kỹ năng quân sự của Sparta. Không còn chiến trường để thắng, không còn hậu phương để quay về sống trong ổn định, Sparta đã bị lịch sử chôn vùi và trở thành một tỉnh nhỏ của đế chế Achaea.

Tôi cũng chợt nhớ đến phần tựa cuốn truyện kiếm hiệp Lộc Đĩnh Ký của Kim Dung. Trong đó, tác giả nói về một cuộc săn nai hào hứng của một số cường hào, quan lại. Sau bao tháng trời 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 nó quấy ta.”

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

Tháng 6 năm 2011

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

Nhân chuyến trở về Việt Nam cuối tháng 3 vừa qua, Tuổi Trẻ Online đã có cuộc trò chuyện với tôi về điều kiện và những thách thức khi đưa một công ty nhỏ ra thị trường chứng khoán toàn cầu. Dưới đây là toàn bộ nội dung cuộc trao đổi đó.

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

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

Tại Việt Nam, vốn đầu tư gián tiếp nước ngoài (FII) cho phép nước ngoài đầu tư vào cổ phiếu Việt Nam và kể cả đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) tại Việt Nam phải qua nhiều thủ tục phức tạp và khó khăn, tính minh bạch yếu kém, tính thanh khoản yếu cũng làm nản lòng nhà đầu tư nước ngoài.

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

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

- Tôi cho rằng điều đó không đúng vì “cá” lớn có thị trường khác “cá” nhỏ. Không phải lúc nào anh cũng chỉ bán “cá” lớn. Thực tình, công ty Hartcourt của tôi trước đây cũng là công ty nhỏ, dù thời điểm đó đạt trị giá vốn hóa gần 700 triệu đôla nhưng với thị trường Mỹ vẫn là không đáng gì! Nhưng ngược lại, tôi lại được rất nhiều cổ đông quan tâm. Vì anh mua Microsoft, Intel hay GE... thì sự lên giá cổ phiếu này chỉ từ từ, kiếm khoảng 3%-4%/năm là khá lắm rồi. Trong khi đó, những cổ phiếu nhỏ anh có thể kiếm được 3-4%/ngày.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Vấn đề không phải là lên sàn mà là làm sao anh bán được cổ phiếu sau khi lên sàn. Do đó, công ty phải có một bộ phận chuyên về thị trường nước ngoài và có nhân sự phục vụ việc đi tìm tư vấn, cố vấn chương trình tiếp thị cổ phiếu, xây dựng mạng lưới phân phối cổ phiếu...

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

- Nước Mỹ phát triển quá mạnh, quá cao trong khi Việt Nam là nước đang phát triển. Thế nên nhà đầu tư Mỹ luôn nghĩ đến những công

ty có tính đột phá, sáng tạo, công nghệ cao... nghĩa là tất cả những khía cạnh của nền kinh tế mới - kinh tế kỹ thuật số được nhà đầu tư Mỹ ưa chuộng. Thành ra việc thuyết phục một nhà đầu tư Mỹ hay châu Âu mua cổ phiếu sữa hay địa ốc là chuyện khó vì ngành này không sinh lời cao từ tính đột phá của nó.

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

Sàn Mỹ có chừng 12.000 công ty, cái khó nhất là làm sao anh có thể bán được cổ phiếu? Làm sao công ty mình nổi bật trong 12.000 công ty. Chai nước ngọt bán trong ngôi chợ làng có thể nổi bật hơn các sản phẩm cùng loại nhưng khi ra một đại siêu thị thì làm sao khách biết chai nước của anh. Vì vậy, vai trò tư vấn về tiếp thị để đạt hiệu quả là rất quan trọng. Ngoài ra, doanh nghiệp phải có hệ thống phân phối, bán hàng giỏi, phải có hình ảnh tốt đối với một cộng đồng mình muốn hướng tới.

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

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

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

Tháng 4 năm 2010

Đầu tư FDI và FII tại Việt Nam

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

Vì sao tôi chưa đầu tư vào Việt Nam?

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

Trong nền kinh tế tự do toàn cầu, phải có một tư duy khách quan về FDI và phải coi FDI như một sản phẩm mình muốn bán ra trên nhiều thị trường. Sản phẩm FDI của mỗi quốc gia là môi trường đầu tư gồm rất nhiều yếu tố: cơ chế chính trị, thủ tục pháp lý, tăng trưởng kinh tế, chi phí vận hành (infrastructure), giá và chất lượng nhân công, hệ thống tiếp liệu (logistics), tài nguyên khoáng sản, thị trường nội địa, hệ thống tài chính, phí tổn bôi trơn (corruption), hỗ trợ đầu tư (subsidies) và vài nhân tố thứ yếu khác. Như mọi sinh viên MBA đều biết, sản phẩm phải được tiếp thị bằng 4P (price, position, place and promotion - giá, vị thế, địa điểm 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 đôla và Trung Quốc thứ 8 với khoảng 500 triệu đôla). Việt Nam không có mặt trong Top 30, cho nên gọi là “thiên đường đầu tư” là một danh từ hơi quá

trón. Âu Mỹ thu hút nhiều FDI nhất vì lý do dễ hiểu: cơ chế chính trị và tài chính tự do, thị trường nội địa lớn, hệ thống tiếp liệu tuyệt vời, chất lượng nhân công tốt... và do đó họ thu hút nhà đầu tư bài bản, có công nghệ cao, nghiêm túc và dài hạn. Trong khi đó, Nigeria với tài nguyên thiên nhiên phong phú, và hệ thống tham nhũng vĩ đại, dù vẫn thu hút FDI, nhưng toàn là những anh đầu tư qua đêm, nhằm chụp giựt và chia sẻ mỗi lợi phi pháp nhanh chóng với quan chức (“cò” dự án và trưng dụng đất công rất phổ biến ở các xứ như vậy). Còn thu hút FDI vì nhân công rẻ thì chỉ lấy được các dự án gia công kiếm chút tiền lẻ...

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

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

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

- Thông 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

ghênh, miễn là dự án phải tuân theo pháp luật địa phương, an toàn cho môi trường và người dân, phải trung thực và minh bạch trên mọi khía cạnh (trừ các dự án liên quan đến an ninh quốc gia). Phần lớn, vì không có rào cản nên chính phủ không hỗ trợ tiền bạc hay đất đai gì. Tại Trung Quốc và Việt Nam, vì bệnh hình thức và tiền "lại quả" khi cấp giấy phép, nên các chính quyền địa phương thường lạm dụng FDI, nhất là những dự án liên quan đến địa ốc, biến đất ruộng 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 FDI hoạt động ở Việt Nam khai lỗ. Không phải chỉ lỗ 1, 2 năm mà lỗ triền miên". Tại sao tại một thiên đường đầu tư mà đa số các nhà đầu tư vẫn kêu lỗ? Và mặc dù kêu lỗ triền miên như vậy mà không thấy mấy nhà đầu tư nước ngoài bỏ đi? Liệu có phải chính vì cái sự "lỗ" này làm cho Việt Nam trở thành thiên đường đầu tư của các nhà đầu tư nước ngoài? Vậy thì phải làm thế nào để kiểm soát vấn đề "lỗ giả lãi thật" của các doanh nghiệp FDI?

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

* Bởi vậy, nhiều 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 chính sách hay chiến lược gì từ chính phủ. Hãy để sản phẩm FDI cạnh tranh tự do trên thị trường tư bản (thực sự, không tự do cũng không được, ta cần nước ngoài hơn là họ cần ta). Muốn thay đổi tính chất của dòng tiền FDI, hãy thay đổi lại môi trường đầu tư của Việt Nam. Trung thực, minh bạch, tăng chất lượng nhân công và quản lý, trừng trị nghiêm túc mọi vi phạm, cởi bỏ những rào cản về thủ tục hành chính, tài chính, cải thiện hệ thống hạ tầng... thì không cần hỗ trợ về đất đai hay thuế, chúng ta sẽ có những nhà đầu tư FDI chất lượng cao. Việt Nam với 84 triệu dân, tăng trưởng cao, vị trí chiến lược ở Đông Á, kinh tế đang còn nhiều cơ hội... sẽ là một điểm đến đích thực (không phải tiềm ẩn như quảng cáo trên CNN).

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

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

* Vẫn là vốn đầu tư, nhưng xin được chuyển sang một câu chuyện khác đó là thu hút vốn đầu tư gián tiếp. Thừa TS. Alan, bên cạnh kênh đầu tư FDI, xét về trung và dài hạn, vốn đầu tư gián tiếp cũng

được xem là kênh dẫn vốn quan trọng cho nhiều nền kinh tế? Việt Nam sẽ được lợi gì khi rộng cửa đón dòng vốn FII?

- Cũng như FDI, FII cũng là dòng tiền có thể giúp phát triển kinh tế. Các nhà đầu tư FII có cùng quan điểm với các nhà đầu tư FDI, làm thế nào để thu lợi nhuận nhiều nhất, nhanh chóng nhất và ít rủi ro nhất. Cái khác biệt về FII là tính thanh khoản, đây là những đầu tư ngắn 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 các doanh nghiệp phát triển nhanh chóng, bền vững nhờ dòng vốn FII (thường nhiều gấp 10 lần FDI) và giúp họ cải tiến kỹ năng quản trị thường trực vì đòi hỏi về kỷ cương công ty (corporate governance) của những nhà đầu tư FII này.

* Nhưng nhìn vào bài học thực tiễn ở các thị trường láng giềng, nhiều người vẫn ngần ngại bởi những ảnh hưởng tiêu cực mà kênh FII sẽ gây ra? Vì FII là vốn ngắn hạn, thoát vào thoát ra, không mang lại nhiều lợi ích cho nền kinh tế? Vậy làm thế nào để kênh dẫn vốn này ngày càng trở nên hấp dẫn, chính sách giám sát luồng vốn này sao cho an toàn 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 năm 1998, các nhà cầm quyền đổ tội cho các nhà đầu cơ FII về tiền tệ làm nổ tung đồng baht của Thái Lan, ringgit của Malaysia, won của Hàn Quốc... Tại sao các nhà đầu cơ lại nhắm vào những ngoại tệ này? Lý do rất đơn giản: chúng đã có một giá trị ảo cao hơn giá trị thật rất nhiều. Yếu kém này là do sự điều hành tồi của các quan chức kinh tế, không phải do các nhà đầu cơ: Dòng tiền đầu tư nước ngoài đổ vào quá nhiều để rồi các doanh nhân (với sự cổ vũ của nhà nước) đem đổ vào các dự án dàn trải không hiệu quả, tạo nên những bong bóng địa ốc, dự án, và tài sản ngân hàng. Nói cho dễ hiểu, đây là mô hình 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 cũng có thể giết chết những bệnh nhân đang thoi thóp bệnh (cũng tốt vì không nên kéo dài cuộc sống của “zombies” – xác chết biết đi. Chúng tiêu tốn tài nguyên, làm kiệt quệ những công ty mạnh). Trong bối cảnh lúng túng về tỷ giá của VND và giá trị thực của các công ty trên sàn chứng khoán Việt Nam, có thể kết luận chúng ta đang may mắn được che chở bởi rào cản FII đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Chứ không thì rất nhiều zombies đã phải ra nghĩa địa.

Tháng 9 năm 2010

Cơ hội vươn ra thị trường quốc tế^[9]

[9] Trả lời phỏng vấn báo *Sinh viên Việt Nam*.

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

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

Dù thế nào, đây là một thị trường mênh mông 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.

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

Sinh viên và doanh nhân trẻ Việt Nam được tiếng là cần cù, cầu tiến và can đảm, dám nhận rủi ro. Lớn lên trong hoàn cảnh khó khăn hơn các bạn đồng hành tại các quốc gia khác, họ có một ngọn lửa tham vọng rất ấn tượng. Tuy nhiên, vì một nền giáo dục yếu kém giáo điều, cộng với một môi trường sinh hoạt bị giới hạn trong nhiều lĩnh vực, nên kiến thức và tư duy bị ảnh hưởng tiêu cực, gây nên nhiều tật xấu khó điều chỉnh. Bệnh hình thức, phiến diện, thích phô trương, coi thường chuẩn mực đạo đức và hay hoang tưởng về dự đoán là những phê bình dành cho nhiều doanh nhân trẻ Trung Quốc và Việt Nam.

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

- Sự học hỏi và ứng dụng những bài học từ lớp doanh nhân thành công đã đi trước là phương thức rẻ tiền nhất mà mọi doanh nhân trẻ đều có thể thực hiện. Trong lĩnh vực IT, hãy tìm tòi mọi góc cạnh về trải nghiệm của Bill Gates/Microsoft, Mark Zuckerberg/Facebook, Gordon Moore/

Intel. Nếu muốn làm về tài chính, hãy khảo cứu sâu rộng về Warren Buffett, George Soros, Peter Lynch. Mọi lĩnh vực kinh tế đều có những bậc đàn anh làm gương sáng để học hỏi. Ngay cả những trường hợp thất bại cũng là những bài học tốt (nhưng đừng ứng dụng).

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

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

Thách thức, rủi ro và khó khăn trên môi trường quốc tế cũng không khác nhiều so với kinh doanh tại Việt Nam. Khác biệt chính là tầm cỡ trở nên vô cùng to rộng, và đối thủ cũng rất đa dạng, sắc bén. Tôi thường ví khi ra biển quốc tế, doanh nhân Việt Nam cũng giống như đội bóng đá Việt Nam phải tranh đua với những đối thủ nặng ký hơn từ Thái Lan, Mã Lai... đến Nhật, Hàn, Úc. Hy vọng một ngày nào đó, ta sẽ đủ khả năng 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, cùng với rèn luyện bài bản và đủ quyết tâm để tìm chiến thắng trong chuẩn mực đạo đức quốc tế, thì chúng ta sẽ sẵn sàng vượt qua mọi chướng ngại. Những mảnh mung, ảo thuật,

đi tắt, lợi dụng đặc quyền... sẽ không có chỗ đứng trong mọi thành công lâu bền.

Tháng 2 năm 2011

Phụ lục:
CÁC BÀI VIẾT VỀ ALAN PHAN

Chuyện vàng^[10]

[10] Bài viết của báo *Diễn đàn Doanh nghiệp*, ngày 8/4/2011.

Trao đổi với báo *Diễn đàn Doanh nghiệp*, TS. Alan Phan - Chủ tịch Quỹ đầu tư VIASA tại Hồng Kông cho hay, trong bối cảnh bất ổn như hiện nay, không chỉ người dân, các tổ chức đầu tư mà ngay cả chính phủ các nước cũng có xu hướng chọn vàng làm “lô cốt” phòng thủ để bảo đảm giá trị các tài sản của mình trong tương lai. “Tại Trung Quốc, người dân và các doanh nghiệp đang đổ xô đi mua và tích trữ vàng, vì nguy cơ lạm phát phi mã và khả năng phát nổ của bong bóng bất động sản. Ảnh hưởng của động thái này lên giá vàng quốc tế sẽ khá nghiêm trọng. Ngoài ra, chính phủ Trung Quốc đang gia tăng số lượng vàng nắm giữ nhằm cân đối và đa dạng cơ cấu tài sản dự trữ quốc gia, không để phụ thuộc vào đồng đôla hay trái phiếu quốc tế”.

Theo TS. Phan, trong năm 2011, giá vàng thế giới sẽ tăng lên trên 1.500 đôla/ounce và sẽ không vượt quá mốc này bởi các gói kích cầu kinh tế của các chính phủ vẫn còn tác dụng. Khi các gói kích cầu kinh tế đã hoàn thành sứ mệnh thì thâm hụt ngân sách của các quốc gia sẽ thành gánh nặng và tình trạng lạm phát sẽ gia tăng. “Cuối năm 2012, có thể giá vàng sẽ không dưới 1.800 đôla/oz. Năm 2013 sẽ là 2.300 đôla/oz”.

CẦN TRỌNG KHI ĐẦU TƯ TRONG NĂM 2011

Một buổi gặp gỡ, trao đổi giữa các doanh nghiệp xoay quanh những khó khăn trong đầu tư năm 2011 vừa diễn ra vào ngày 21/3 tại thành phố Hồ Chí Minh, qua đó nhiều giải pháp nhằm hạn chế tối đa các rủi ro trước mắt cũng được bàn đến.

Những khó khăn trước mắt

TS. Alan Phan, Chủ tịch Quỹ đầu tư VIASA, mở đầu buổi hội thảo “Đầu tư 2011” bằng việc nhìn nhận tình hình hiện nay của nền kinh tế thế giới và Việt Nam. Ông khiến nhiều người ngạc nhiên khi công bố kết quả nghiên cứu cho thấy 42% dự đoán về kinh tế tài chính trên thế giới đều sai lệch thực tế.

Thế nên, điều mà doanh nghiệp Việt Nam cần cảnh giác trong thời buổi hiện nay là đừng đặt tất cả niềm tin vào các dự đoán. Thậm chí các số liệu cũng chưa chắc xác thực bởi nhiều con số đã bị bóp méo vì các lý do khách quan lẫn chủ quan.

Ngoài ra, ảnh hưởng của kinh tế vĩ mô đến các doanh nghiệp cũng chỉ có tính tương đối. Tác động của nó đến với doanh nghiệp hầu như rất nhỏ nếu doanh nghiệp đó có đội ngũ quản lý giàu kinh nghiệm, sản phẩm đặc thù và chất lượng chuyên môn cao.

Điều đáng lo ngại nhất hiện nay chính là cạnh tranh toàn cầu ngày càng gay gắt, dẫn đến một thực tế là cơ hội cho doanh nghiệp trong nước thu hẹp dần. Điển hình là hàng Trung Quốc tràn lan, bất ổn xã hội càng lúc càng phức tạp ở nhiều nước và sự suy thoái tiêu dùng ở cả Mỹ, châu Âu và Nhật Bản.

Theo lời diễn giả Alan Phan thì: “Sự suy thoái hiện nay đã rõ ràng đến mức không cần đến các con số của tổng cục thống kê, mà chỉ việc hỏi thăm giá cả tiêu dùng của các bà nội trợ nắm bắt hàng ngày”.

Ông cho rằng sắp tới nền kinh tế Việt Nam sẽ còn chứng kiến nhiều khó khăn hơn nữa khi tình hình lạm phát, mức lãi suất và tỷ giá vẫn đang không ngừng xáo trộn. Bên cạnh đó, giá trị tài sản gồm địa ốc, chứng khoán, vàng, ngoại tệ... vẫn đang là một dấu hỏi lớn cho cả người dân lẫn nhà đầu tư.

TS. Alan Phan đúc kết: “Theo kinh nghiệm của tôi thì vàng không phải là kênh đầu tư, mà là nguồn phòng thủ. Trong hơn 40 năm làm kinh doanh, tài sản này đã chứng minh được rằng nó là sự bảo chứng đầy hiệu quả cho cá nhân”.

Không chỉ tình hình vĩ mô đang đối diện nhiều khó khăn, bản thân nội lực của các doanh nghiệp trong nước cũng có vấn đề. Từ kỹ năng quản trị kém, chất lượng nhân viên chưa được chuyên môn hóa cao, quan hệ quốc tế nghèo nàn và nhất là sự thiếu hụt vốn. Vậy lời giải nào cho Việt Nam hiện nay?

“Cha đẻ” của chiến lược cạnh tranh hiện đại, TS. Michael Porter từng nói: “Không có công ty nào tốt nhất bởi cái tốt nhất tùy thuộc vào nhu cầu của từng khách hàng. Vì thế, chiến lược của công ty không nên theo đuổi mục tiêu tốt nhất, mà thay vào đó hãy trở thành duy nhất và khác biệt nhất để tạo được lợi thế cạnh tranh cho mình”.

Tại hội thảo, đã có kiến giải tương tự rằng: “Nếu muốn thành công, chúng ta nên tìm sự khác biệt trong mục tiêu, tầm nhìn, sản phẩm và kể cả thị trường để có thể chọn một con đường riêng ít bị cạnh tranh gay gắt như hiện nay”.

Nhiều ý kiến cho rằng các doanh nghiệp Việt Nam nên thay đổi tập quán trong phương thức quản trị, đường lối sử dụng người tài, áp dụng công nghệ cao trong mọi lĩnh vực hoạt động...

Ngoài ra, việc hợp tác với đội ngũ tư vấn giàu kinh nghiệm, bắt tay cùng các đối tác quốc tế hay sáp nhập mua bán tài sản cũng sẽ góp phần tháo gỡ các khó khăn hiện tại.

Những bài học kinh nghiệm từ Mỹ và Trung Quốc

Hội thảo “Đầu tư 2011” do Thái Hà Books phối hợp tổ chức cùng ProSkills và Vinabull.com còn là dịp để

TS. Alan Phan chia sẻ với các doanh nhân kinh nghiệm thương trường sau nhiều năm kinh doanh ở nước ngoài. Cuốn sách 42 năm làm ăn tại Mỹ và Trung Quốc của ông cũng được phát hành nhân dịp này.

Những bài học trong đó không chỉ hữu ích với những doanh nghiệp đang hoặc có ý định làm việc với các đối tác Mỹ và Trung Quốc, mà

còn giúp doanh nhân Việt Nam tích lũy thêm kinh nghiệm nhằm ứng phó với các tình huống khó khăn của nền kinh tế trong năm 2011.

Tác giả đã phân tích rất sắc sảo, thực tế về chuyện kinh doanh tại hai thị trường lớn đầy tiềm năng nhưng cũng khá rủi ro, nhiều thất thoát. Với cách viết giản dị nhưng dí dỏm, sâu sắc, ông đã khiến những vấn đề tưởng chừng rất vĩ mô như nguồn vốn, chế độ pháp lý... trở nên gần gũi, thiết thực hơn.

Ông nhìn nhận rằng thị trường Mỹ lớn và đồng nhất, luật chơi sòng phẳng, dễ tìm vốn khi mô hình kinh doanh hợp thời. Tuy nhiên, cạnh tranh tại đây khốc liệt nhất cũng như phí tổn khá cao và khó giữ chân nhân tài. Còn với Trung Quốc, thị trường vốn dĩ phức tạp vì mang tính địa phương cũng như luật pháp có vẻ thiên vị doanh nghiệp nội địa hơn.

Thêm nữa, vốn và định chế kinh tế tại đây chủ yếu mang tính “ngoài luồng”, bản quyền trí tuệ bị mất cắp dễ dàng và nhân viên giỏi sẽ là các đối thủ tiềm năng trong tương lai.

Xét về cơ hội lẫn rủi ro đầu tư ở hai thị trường này, tác giả đánh giá rằng: “Nhà đầu tư thường có định kiến sai lầm là họ sẽ kiếm được nhiều tiền tại các thị trường mới nổi với sức tăng trưởng nhanh chóng... Cơ hội càng nhiều thì rủi ro càng lớn, mức lời có thể cao hơn nhưng tỷ lệ thất thoát cũng nhiều hơn.

Do đó, tâm lý bầy đàn chạy theo những đầu tư tại Trung Quốc vì cả thế giới xôn xao bàn tán về cơ hội nơi đây hay về vị trí siêu cường kinh tế sắp đến của Trung Quốc chưa chắc là một quyết định khôn ngoan”.

Thêm vào đó, “nếu bạn là một người vừa nhập cư vào Mỹ, bạn sẽ tìm được rất nhiều cơ hội tốt vì xã hội nơi đây cởi mở, luôn chấp nhận người mới, ý tưởng mới.

Trong khi đó, người lạ mới nhập cư vào Trung Quốc sẽ ít cơ hội, vì những rào cản về thành kiến, xã hội, cơ chế hành chính. Đó cũng

chính là lý do mặc cho những cơ hội tràn ngập vì thị trường vừa cất cánh, không ai có ý định định cư ở Trung Quốc làm ăn lâu dài”.

Với kinh nghiệm từng đưa công ty tư nhân của mình lên sàn chứng khoán Mỹ vào năm 1987 (đến năm 1999 đạt mức thị giá lên đến 670 triệu đôla) và thêm 12 năm kinh doanh tại Trung Quốc, TS. Alan Phan đã nếm trải cả thành công lẫn thất bại ở hai thương trường này.

Những bài học ông chia sẻ trong tác phẩm của mình đã phần nào phác thảo nên bức tranh tương đối rõ ràng để các doanh nhân Việt Nam cần trọng hơn khi quyết định đầu tư vào Mỹ hoặc Trung Quốc.

Trên hết, điều mà ông muốn nhấn gửi đến cộng đồng doanh nghiệp chính là: “Khả năng của chúng ta thể hiện qua những điều được làm thường xuyên. Vì vậy, sự ưu việt là một thói quen, chứ không phải hành vi sẵn có”.

Thua cuộc chỉ là tình trạng tạm thời

Thua cuộc chỉ là một tình trạng tạm thời. Bỏ cuộc biến điều đó 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” - Trên đây là một đoạn trong bài viết của Alan Phan - một diễn giả Việt kiều Mỹ với bề dày 42 năm làm ăn tại một cường quốc phương Tây là Mỹ và một cường quốc châu Á, sát vách Việt Nam, Trung Quốc!

Tối qua, vào lúc 7 giờ (19h ngày 23/3/2011), tôi đã đến tham dự buổi hội thảo: Tọa đàm “Đầu tư năm 2011 – Bài học từ 42 năm làm ăn tại Mỹ và Trung Quốc” do Alan Phan diễn thuyết tại khách sạn Bảo Sơn (Nguyễn Chí Thanh, Hà Nội).

Thực sự, với tôi, Alan Phan là một cái tên xa lạ - tôi cũng ngạc nhiên vì điều này, giữa thời đại Internet này mà tôi lại không biết tới ông mặc dù tôi cũng thuộc loại người thích tìm hiểu về thân thế, cuộc đời và sự nghiệp của những doanh nhân, những người thành đạt và những người có thể làm thay đổi Thế giới! Tất nhiên, số lượng những người làm thay đổi Thế giới mà tôi đã biết có Henry Ford, Bill Gate, tỉ phú Donal Trump... và một số vị khác. (Tôi cũng phải chú thích rằng hiện tại sự hiểu biết ít ỏi của tôi mới chỉ có vậy, tôi sẽ phải tìm hiểu, đọc nhiều hơn nữa!) - và Alan Phan cũng chưa phải là một người “thay đổi thế giới” - nhưng có thể ông cũng có ảnh hưởng tác động tới phần “Thế giới” trong lĩnh vực nào đó mà tôi chưa hiểu hết được!

Tôi đã phải tìm hiểu thêm những bài viết của ông đã đăng tải trên các báo mạng, và bạn biết đấy, Internet cho chúng ta rất nhiều thứ.

Chúng ta có “lấy được gì” từ Internet hay không là do khả năng của ta mà thôi!

Làm ăn tại Mỹ: Rất dễ dàng, và điều cần thiết cho tất cả các doanh nghiệp: Sự minh bạch.

Làm ăn tại Trung Quốc: Khó cạnh tranh và bạn sẽ gặp nhiều khó khăn khi đối đầu với người Trung Quốc, vì họ có một điều gần như “tôn giáo” - Tôn giáo kiếm tiền!

Với tôi, buổi hội thảo đã mang lại cho tôi thêm một vài suy nghĩ nhỏ nhỏ, những vấn đề liên quan tới vĩ mô - như chính phủ Mỹ đã làm gì để điều khiển, định hướng tư duy người dân, hay Chính phủ Trung Quốc đã làm gì để điều khiển, định hướng tư duy dân chúng - tôi cũng không dám bàn nhiều, vì bản thân còn quá “bé nhỏ”, để bàn, để hiểu sâu về những vấn đề đã rộng lớn mà lại chỉ được bàn đến trong vài tiếng đồng hồ một cách khái quát.

Nhưng có điều tôi đã lắng nghe từ ông - Alan Phan - ông có lời khuyên rằng: “Cứ đi ắt sẽ đến!”

Cứ mạo hiểm và phiêu lưu một chút, để thấy rằng cuộc đời mình không bé nhỏ, cuộc sống của mình không chỉ trong một chiếc ao làng, để thấy rằng cuộc đời mình sinh ra đáng sống! Để thấy cần phải làm việc nhiều hơn và phải có những cuộc phiêu lưu trên khắp thế giới!

Tôi cũng ước rằng những cố gắng của mình sẽ thành công. Sẽ là một chút gì đó, dầu nhỏ thôi trên cuộc đời này!

Tôi thấy tâm đắc câu nói này: *“Thua cuộc chỉ là một tình trạng tạm thời. Bỏ cuộc biến điều đó thành một sự kiện thường trực”!*

Cat-blog.yume.vn

Dám bước ra khỏi vùng đất kinh doanh quen thuộc^[11]

[11] Báo *Cafef.vn*, ngày 29/03/2011, tác giả Cao Sơn.

TS. Alan Phan, chủ tịch quỹ VIASA, với 42 năm kinh nghiệm kinh doanh tại Hoa Kỳ và Trung Quốc đã có buổi tọa đàm chia sẻ với các doanh nghiệp Hà Nội.

Theo TS. Alan Phan, các doanh nghiệp Việt Nam có những điểm yếu mang tính tập quán và cần khắc phục. Đó là thiếu yếu tố quan hệ quốc tế trong hoạt động kinh doanh.

Các doanh nhân hiện giờ cũng có xuất ngoại để tìm kiếm cơ hội nhưng thế là chưa đủ. Khi ra thị trường quốc tế, doanh nghiệp Việt Nam thiếu thông tin thị trường, vướng mắc trong các vấn đề pháp lý, nhưng lại không có thói quen sử dụng tư vấn.

“Chúng ta vẫn thích miễn phí” – TS. Alan Phan chia sẻ - “vì thế khó có được dịch vụ tư vấn chất lượng, nhất là tư vấn luật pháp”. Ở các thị trường phát triển thì luật pháp đầy đủ, cạnh tranh hoàn toàn bằng chất lượng sản phẩm, dịch vụ.

Nếu gặp phải rắc rối pháp lý sẽ khiến doanh nghiệp mất rất nhiều chi phí, thậm chí đối mặt với những án phạt tù từ tòa án. Doanh nghiệp phải thay đổi, biết chấp nhận chi trả khoản phí tư vấn xứng đáng để tìm hiểu, xúc tiến hợp tác với đối tác, bạn hàng quốc tế.

Khi doanh nghiệp đối diện với khó khăn cũng là cơ hội để thay đổi, sáng tạo ra những khác biệt. Chỉ có sự khác biệt mới giúp doanh nghiệp vượt lên và tồn tại trong môi trường kinh doanh khốc liệt. Muốn như thế cần phải biết và sử dụng người có tài năng.

“Các doanh nghiệp Việt Nam thường có xu hướng là doanh nghiệp gia đình. Kỹ năng quản trị kém, cho dù có thuê người giỏi quản lý thì cũng không dám sử dụng do thiếu lòng tin. Doanh nghiệp vì thế không có sáng tạo, kết quả chỉ như con kiến bò trong hộp”- TS. Alan Phan nói.

Thiếu đi tính sáng tạo các doanh nghiệp không có khác biệt, cũng đồng nghĩa với việc mất cơ hội cạnh tranh. Đó là biểu hiện của dạng doanh nghiệp “Me too - Tôi cũng thế” phổ biến hiện nay.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp Việt Nam còn đứng trước bài toán thiếu vốn trầm trọng. Đối diện với khó khăn như vậy, ngoài kênh ngân hàng các doanh nghiệp cũng hướng tới sản chứng khoán để huy động vốn. Tuy nhiên sự suy giảm của thị trường chứng khoán khiến cho ý định này gặp nhiều khó khăn.

TS. Alan Phan đã chỉ ra một phương pháp rất cổ điển nhưng các doanh nghiệp Việt Nam hầu hết chưa áp dụng. Đó là M&A doanh nghiệp. Để thuyết phục các doanh nhân, tiến sĩ đã kể lại câu chuyện của bản thân ông.

“Công ty của tôi lúc đó có doanh thu khoảng 6-7 triệu đôla, đã niêm yết trên thị trường chứng khoán nhưng thanh khoản rất kém. Khi đó một người bạn giới thiệu mua lại một nhà máy sản xuất bộ giải mã tín hiệu truyền hình có mức lợi nhuận sau thuế khoảng 1 triệu đôla/năm.

Tôi mua lại nhà máy đó với 8 triệu đôla là cổ phiếu của chính mình, còn 2 triệu đôla là tiền vay bạn bè.”

Sau đó cổ phiếu của ông được thị trường chú ý tới do doanh thu đột biến tăng từ 6 triệu đôla lên 120 triệu đôla. Từ đó ông có tiếng tăm nhất định do sở hữu 1 công ty khá lớn với 1000 nhân công, doanh thu hằng năm hơn 100 triệu đôla tại Mexico.

Như vậy chỉ bằng biện pháp đòn bẩy tài chính thông qua M&A, một công ty có doanh thu chỉ 6 triệu đôla đã tăng doanh thu lên gấp 20

lần. Nếu chỉ kinh doanh thông thường thì đó sẽ là con đường rất dài, thậm chí không phải doanh nghiệp nào cũng có thể đi đến đích.

Phương pháp hiệu quả nhưng tại Việt Nam các doanh nghiệp dường như không mấy quan tâm, thậm chí không mấy thiện cảm vì lo ngại mất công ty, mất quyền lợi cá nhân. Đó là tập quán cần thay đổi. Chỉ khi suy nghĩ “Think out of box” các doanh nghiệp mới có cơ hội vươn ra thế giới.

Chia sẻ câu chuyện người Ireland, trong nước chỉ có 6 triệu người, nhưng kiều dân Ireland ở nước ngoài có đến 84 triệu người. Những kiều dân này đi khắp nơi trên thế giới, lập nghiệp và kinh doanh tạo ra của cải rất lớn. Chính những kiều dân này là sức mạnh cho dân tộc Ireland.

“Vì thế các doanh nghiệp Việt Nam cần mạnh dạn, tự tin để tìm kiếm cơ hội thị trường rộng lớn bên ngoài biên giới. Thay đổi suy nghĩ, thói quen chỉ kinh doanh trên vùng đất quen thuộc với mình”- TS. Alan Phan kết luận.

Doanh nghiệp Việt Nam đừng như kiến bò trong hộp^[12]

[12] Theo *Vef.vn*, ngày 26/3/2011, tác giả Ngọc Hà.

(VEF.VN) - Làm ăn ở Mỹ hay Trung Quốc, cơ hội và thách thức song hành. Doanh nghiệp Việt Nam sinh ra trong khó khăn, vốn quen cực khổ nhưng dù ở đâu cũng sẽ uyển chuyển, năng động, giỏi ứng phó để vươn lên mạnh mẽ.

42 năm bươn chải làm ăn trên đất Mỹ, Trung Quốc...

TS. Alan Phan, Chủ tịch Quỹ đầu tư VIASA, vừa chia sẻ với doanh nhân Việt những trải nghiệm vô cùng quý giá trong cuộc sống, trong thương trường mà ông - vốn khiêm tốn nhận mình chỉ là “con ếch” - “ngồi đáy giếng” chiêm nghiệm.

Mỹ - Trung Quốc: Hai thái cực

TS. Alan Phan cho rằng, nếu Mỹ coi kinh doanh giống như một trận đấu bóng, chơi hết mình, cạnh tranh sòng phẳng bằng chất lượng, thương hiệu, dịch vụ hậu mãi tốt... thì Trung Quốc ngược lại, coi kinh doanh như một cuộc chiến mà ở đó, người thắng kẻ thua đều dùng tới bất cứ phương tiện gì để giành chiến thắng, bất chấp luật lệ.

Thị trường Mỹ rất lớn, có nhiều phân khúc nhưng khá đồng nhất, nếu các doanh nghiệp nắm bắt được sẽ thành công.

Trong thời buổi khó khăn hiện nay, số người giàu ở Mỹ vẫn rất nhiều, trải đều trên các thành phố từ New York, Los Angeles, Chicago... TS. Alan Phan từng chứng kiến đoàn người xếp hàng để vào một nhà hàng ở Los Angeles trong khi bữa ăn không hề rẻ, ít

nhất khoảng 200 đôla/người - chứng tỏ khả năng chi trả của họ rất lớn.

Trong khi đó, thị trường Trung Quốc phức tạp hơn nhiều, bởi nếu giới thượng lưu đông lên nhanh chóng ở các thành phố năng động Thượng Hải, Bắc Kinh... thì người dân nghèo cũng rất nghèo, đông không kém ở nhiều vùng thôn quê.

Nếu luật chơi của Mỹ sòng phẳng, rõ ràng, công khai trên giấy, sửa đổi cập nhật liên tục, thì luật chơi tại Trung Quốc, TS. Alan Phan nhận xét, là mờ mờ ảo ảo, không rõ ràng, mỗi địa phương suy diễn một cách khác nhau.

Tuy nhiên, ở Mỹ, khi pháp luật rõ ràng thì đồng thời, anh cũng phải đối mặt với những khoản phí tổn rất cao cho luật sư mỗi khi vướng vào rắc rối tại tòa án.

Tư duy làm ăn của người Mỹ và người Trung Quốc cũng rất khác. Nếu doanh nhân Mỹ làm việc rất có mục tiêu, dù là kiếm tiền hay tìm kiếm thành công - thì đây là lý do duy nhất trong việc kinh doanh. Còn mục tiêu của doanh nhân Trung Quốc phức tạp hơn bởi ngoài kiếm tiền, họ muốn giành được sự tôn trọng của bạn bè, gia đình, xã hội...

Nếu bạn là người mới nhập cư vào Mỹ, nếu bạn là doanh nhân muốn đầu tư ở Mỹ, bạn sẽ tìm được rất nhiều cơ hội tốt dù thị trường đã phát triển ổn định, vì xã hội nơi đây cởi mở, luôn chấp nhận người mới, ý tưởng mới.

Trong khi đó, “nhảy” vào kinh doanh tại Trung Quốc cơ hội cũng có nhưng rất ít, hoặc phải chật vật vượt qua các rào cản về văn hoá, thành kiến xã hội, cơ chế hành chính. Đơn giản, bạn dễ dàng bị “xã hội đen” hăm dọa, bị nhái thương hiệu, bị làm giả, bị lừa gạt... Ông minh họa bằng câu chuyện: cái áo sơ mi bán ở Thượng Hải rất đẹp, tính ra giá chỉ dưới 1 đôla. Nếu ông là nhà sản xuất, chỉ làm chiếc hộp đựng áo giá thành đã hơn 1 đôla rồi.

“Người Trung Quốc đôi khi làm không vì lợi nhuận mà vì sĩ diện, vì danh dự gia đình, vì uy tín, vì kẹt nên bán với bất cứ giá nào, bán bằng mọi cách, mọi thủ đoạn, chẳng hạn như sữa cho trẻ em có melamine...”, ông nói.

Tất cả những điều đó được TS. Alan Phan đúc kết, chắt lọc từ kinh nghiệm thực tế ông trải qua khi “chinh chiến” tại hai thị trường này, rất đầy đủ, chi tiết trong cuốn sách ông vừa ra mắt mới đây - 42 năm làm ăn tại Mỹ và Trung Quốc.

Đừng bó chân trong hộp

Rõ ràng, dù làm ăn ở thị trường nào, Mỹ hay Trung Quốc, cơ hội rất nhiều song thách thức cũng lớn. Điều quan trọng là cần đối mặt với khó khăn, tìm “đất” mới, tạo ra sự khác biệt để cạnh tranh và bứt phá.

Trước những bất ổn của kinh tế toàn cầu hiện nay, như lạm phát, giá trị đồng đô la giảm, bong bóng bất động sản... TS. Alan Phan cho rằng, thị trường Việt Nam còn tương đối nhỏ, như ao hồ, nên tác động đó chỉ như những cơn sóng nhỏ chứ chưa to như ra biển lớn.

Chẳng hạn, về lạm phát, chúng ta sẽ chịu ảnh hưởng chung của lạm phát toàn cầu do nguyên liệu nhập khẩu tăng giá, chi tiêu trong nước chưa hợp lý khiến cán cân ngân sách thâm hụt. Về tỷ giá, vấn đề này nhiều nước cũng gặp phải, song tùy vào nội lực kinh tế, thời gian để kiểm soát mất từ 6 tháng đến 1 năm. Riêng địa ốc là thị trường mang tính địa phương và đặc thù, biến động giá cả chỉ liên quan đến tình hình quốc gia.

“Quan trọng nhất là nội tại nền kinh tế. Nếu một nền kinh tế nội tại yếu; tiêu xài, nợ nần nhiều thì sự thiệt thòi người dân phải gánh chịu”.

TS. Alan Phan nhận xét, lo nhất với doanh nghiệp Việt Nam là khi sản xuất hàng hoá sẽ rất khó có khả năng cạnh tranh với Trung Quốc. Đơn cử, cùng là nước nông nghiệp, nhưng gạo, rau củ quả

Việt Nam còn khó cạnh tranh được sản phẩm cùng loại của quốc gia láng giềng, nói gì đến điện tử và hàng hóa khác.

Theo ông, “doanh nghiệp Việt lấu lĩnh và liều lĩnh, nhưng cũng không thể bằng Trung Quốc, nên khi cạnh tranh trực diện rất khó”.

Tuy nhiên, điểm mạnh của doanh nghiệp Việt Nam là khi sinh ra trong khốn khó sẽ có sức chịu đựng giỏi, rất uyển chuyển, năng động, luôn tìm cách ứng phó, xoay xở. Sống cực khổ quen nên làm việc mạnh mẽ, làm đêm làm ngày, không biết mệt.

Nhưng cũng vì sinh sau đẻ muộn nên điểm yếu của các doanh nghiệp là kỹ năng quản trị tương đối kém, nặng tính gia đình, không tin người ngoài (nên có thể thuê quản lý nhưng sợ không kiểm soát được, không dám thuê).

Vì thế, doanh nghiệp Việt như con kiến bò trong hộp, không thoát ra được. Chất lượng nhân viên thiếu bài bản, tùy tiện do không được đào tạo nhiều. Quan hệ quốc tế chưa nhiều, chỉ mới xuất ngoại - dù tương đối nhiều - vẫn là chưa đủ. Hơn nữa, người Việt Nam có tật không thích thuê tư vấn, chỉ thích được miễn phí.

Ngoài ra, khó khăn lớn hơn cả là sự thiếu hụt nguồn vốn do khó vay, đặc biệt là các doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Giải pháp để vượt ra khỏi “cái hộp” đang bó chân họ, không hẳn là mới nhưng các doanh nghiệp chưa làm được, vẫn loanh quanh tìm con đường thoát.

Điều đầu tiên, TS. Alan Phan lưu ý, cần phải thoát ra khỏi môi trường quen thuộc, tìm đến cái lạ, sự khác biệt trong sản phẩm, công nghệ, dịch vụ hậu mãi khách hàng. Thay đổi cái nhìn, tập quán, bắt đầu từ phương thức quản trị, cách sử dụng nhân tài, áp dụng công nghệ mũi nhọn đến cấu trúc tài chính... đương nhiên có thất bại nhưng phải kiên trì. Thường thì tập quán bao giờ cũng cần có thời gian để thay đổi.

Ngoài ra, cần sử dụng các đòn bẩy, như phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, tận dụng đội ngũ tư vấn, các đối tác quốc tế và triển khai hoạt động sáp nhập mua bán.

Ông đã đưa ra một ví dụ cụ thể, đó là việc niêm yết trên sàn New York không khó, nhưng đến nay, rất hiếm hoi hoặc hầu như không có doanh nghiệp Việt Nam nào làm được, trong khi doanh nghiệp Trung Quốc rất nhiều.

TS. Alan Phan cho rằng, nghịch lý là niêm yết ở NASDAQ còn dễ hơn ở Hà Nội. Chỉ cần tìm một nhà kiểm toán, được chấp thuận, đăng tải công khai trên trang web của Sở Chứng khoán, và nộp hồ sơ cáo bạch.

Sở Chứng khoán Mỹ chỉ đòi hỏi trung thực, minh bạch ở các doanh nghiệp. Biết 10 nói 8 cũng là nói dối, kể cả có thua lỗ, mới ra đời doanh nghiệp cũng phải công bố. Cái khó là khi vào thì dễ, nhưng làm sao để bán cổ phiếu, bởi sàn này có tới hơn 10.000 công ty để các nhà đầu tư lựa chọn. Hơn nữa, nếu không có người mua cũng rất khó tìm được đối tác phân phối, bán sỉ.

Ông Alan Phan cho hay, ở Việt Nam nhiều doanh nghiệp đã nhờ ông tư vấn nhưng vì hay có tật trốn thuế, đó là giấu giếm, nói dối nên kiểm toán không dám làm. Thứ hai, tìm một luật sư có tên tuổi bảo đảm rằng công ty nói thật 100%, nhiều người không dám ký.

Nghịch lý trong môi trường đầu tư Việt^[13]

[13] Báo *Diễn đàn Kinh tế Việt Nam*, ngày 26/03/2011.

Mặc dù yêu cầu của Sở Chứng khoán Mỹ rất chặt chẽ nhưng niêm yết tại sàn NASDAQ thậm chí còn dễ hơn ở Hà Nội, theo TS. Alan Phan.

TS. Alan Phan, Chủ tịch Quỹ đầu tư VIASA là doanh nhân Việt Kiều đầu tiên đưa công ty tư nhân của mình lên sàn chứng khoán Mỹ vào năm 1987.

Tổng giá trị danh mục đầu tư của VIASA hiện vào khoảng 62 triệu đôla, bao gồm cổ phiếu của các công ty trên thị trường Hồng Kông và Mỹ.

TS. Alan Phan cho rằng, nghịch lý trong môi trường đầu tư Việt bắt nguồn từ sự minh bạch thông tin. Doanh nghiệp Mỹ chỉ cần tìm một nhà kiểm toán, được chấp thuận, đăng tải công khai trên trang web của Sở Chứng khoán, và nộp hồ sơ cáo bạch.

Sở Chứng khoán Mỹ chỉ đòi hỏi trung thực, minh bạch ở các doanh nghiệp. Biết 10 nói 8 cũng là nói dối, kể cả có thua lỗ, mới ra đời doanh nghiệp cũng phải công bố. Cái khó là khi vào thì dễ, nhưng làm sao để bán cổ phiếu, bởi sàn này có tới hơn 10.000 công ty để cho các nhà đầu tư lựa chọn. Hơn nữa, nếu không có người mua cũng rất khó tìm được đối tác phân phối, bán sỉ.

Ông Alan Phan cho hay, ở Việt Nam nhiều doanh nghiệp đã nhờ ông tư vấn nhưng vì hay có tật trốn thuế, đó là giấu giếm, nói dối nên kiểm toán không dám làm. Thứ hai, tìm một luật sư có tên tuổi bảo đảm rằng công ty nói thật 100%, nhiều người không dám ký.

Trước những bất ổn của kinh tế toàn cầu hiện nay, như lạm phát, giá trị đồng đô giảm, bong bóng bất động sản... TS. Alan Phan cho rằng, thị trường Việt Nam còn tương đối nhỏ, như ao hồ, nên tác động đó chỉ như những cơn sóng nhỏ chứ chưa to như ra biển lớn.

Chẳng hạn, về lạm phát, chúng ta sẽ chịu ảnh hưởng chung của lạm phát toàn cầu do nguyên liệu nhập khẩu tăng giá, chi tiêu trong nước chưa hợp lý khiến cán cân ngân sách thâm hụt. Về tỷ giá, vấn đề này nhiều nước cũng gặp phải, song tùy vào nội lực kinh tế, thời gian để kiểm soát mất từ 6 tháng đến 1 năm. Riêng địa ốc là thị trường mang tính địa phương và đặc thù, biến động giá cả chỉ liên quan đến tình hình quốc gia.

“Quan trọng nhất là nội tại nền kinh tế. Nếu một nền kinh tế sức nội tại yếu; tiêu xài, nợ nần nhiều thì sự thiệt thòi người dân phải gánh chịu”.

TS. Alan Phan nhận xét, lo nhất với doanh nghiệp Việt Nam là khi sản xuất hàng hoá sẽ rất khó có khả năng cạnh tranh với Trung Quốc. Đơn cử, cùng là nước nông nghiệp, nhưng gạo, rau củ quả Việt Nam cũng chưa cạnh tranh được với sản phẩm cùng loại của quốc gia láng giềng, nói gì đến điện tử và hàng hóa khác.

Theo ông, “doanh nghiệp Việt lấu lĩnh và liêu lĩnh, nhưng cũng không thể bằng Trung Quốc, nên khi cạnh tranh trực diện rất khó”.

Tuy nhiên, điểm mạnh của doanh nghiệp Việt Nam là khi sinh ra trong khốn khó sẽ có sức chịu đựng giỏi, rất uyển chuyển, năng động, luôn tìm cách ứng phó, xoay sở. Sống cực khổ quen nên làm việc mạnh mẽ, làm đêm làm ngày, không biết mệt.

Nhưng cũng vì sinh sau đẻ muộn nên điểm yếu của các doanh nghiệp là kỹ năng quản trị tương đối kém, nặng tính gia đình, không tin người ngoài (nên có thể thuê quản lý nhưng sợ không kiểm soát được, không dám thuê).

Vì thế, doanh nghiệp Việt như con kiến bò trong hộp, không thoát ra được. Chất lượng nhân viên thiếu bài bản, tùy tiện do không được

đào tạo nhiều. Quan hệ quốc tế chưa nhiều, chỉ mới xuất ngoại - dù tương đối nhiều - vẫn là chưa đủ. Hơn nữa, người Việt Nam có tật không thích thuê tư vấn, chỉ thích được miễn phí.

Ngoài ra, khó khăn lớn hơn cả là sự thiếu hụt nguồn vốn do khó vay, đặc biệt là các doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Giải pháp để vượt ra khỏi “cái hộp” đang bó chân họ, không hẳn là mới nhưng các doanh nghiệp chưa làm được, vẫn loanh quanh tìm con đường thoát.

Điều đầu tiên, TS. Alan Phan lưu ý, cần phải thoát ra khỏi môi trường quen thuộc, tìm đến cái lạ, sự khác biệt trong sản phẩm, công nghệ, dịch vụ hậu mãi khách hàng. Thay đổi cái nhìn, tập quán, bắt đầu từ phương thức quản trị, cách sử dụng nhân tài, áp dụng công nghệ mũi nhọn đến cấu trúc tài chính... đương nhiên có thất bại nhưng phải kiên trì. Thường thì tập quán bao giờ cũng cần có thời gian để thay đổi.

Việt Nam nên tránh rập khuôn về kinh tế sáng tạo^[14]

[14] Báo *Vef.vn*, ngày 26/3/2011, tác giả Phạm Huyền.

(VEF.VN) - Các diễn giả bàn tròn trực tuyến về “Kinh tế sáng tạo: đột phá nào cho Việt Nam?” đều cho rằng, đã gọi là sáng tạo thì không thể là sự rập khuôn và bắt chước, kể cả là bắt chước mô hình kinh tế sáng tạo các quốc gia. Việt Nam cần một con đường đi riêng để khai phá sự sáng tạo.

Sáng 25/3, bàn tròn trực tuyến với chủ đề “Kinh tế sáng tạo, đột phá nào cho Việt Nam?” đã diễn ra với các ý kiến tranh luận sôi nổi giữa 3 vị khách mời: TS. Alan Phan, Chủ tịch Quỹ đầu tư VIASA, Thứ trưởng Bộ Khoa học – Công nghệ Nguyễn Văn Lạng và Phạm Kim Hùng, Chủ tịch Công ty cổ phần công nghệ NES. Thậm chí, những quan điểm trái ngược nhau về cơ chế khơi dậy sự sáng tạo đã được bày tỏ thẳng thắn giữa TS. Alan Phan và Thứ trưởng Nguyễn Văn Lạng.

Không thể rập khuôn và bắt chước

Mở đầu trực tuyến là những phân tích sâu sắc về mức độ sáng tạo của nền kinh tế Việt Nam hiện nay. Không phải vô cớ khi có khá nhiều ý kiến lo ngại, làm sao Việt Nam có thể bứt phá khi xuất phát điểm của chúng ta vẫn là quốc gia gia công, lắp ráp, rập khuôn công nghệ của thế giới và xuất khẩu nông sản thô. Thứ trưởng Bộ KH-CN, ông Nguyễn Văn Lạng, cũng thẳng thắn nhìn nhận thực trạng này.

Với trải nghiệm 42 năm kinh doanh tại Mỹ, Trung Quốc, từng giảng dạy ở nhiều trường Đại học kinh tế, TS. Alan Phan chia sẻ, Trung Quốc ngày nay rất trọng kinh tế sáng tạo. Nhật Bản và Hàn Quốc đã đưa nền kinh tế lên tầm cao chính nhờ sự sáng tạo dù khi bắt đầu

Nhật có nhiều vấn đề như Trung Quốc hôm nay, đó là thói quen copy, bắt chước.

Nói vậy để thấy rằng “Việt Nam đi sau, nhưng còn thời gian, chúng ta vẫn có thể bắt kịp. Trí tuệ là thứ đột phá rất nhanh chóng, không phải quy trình làm việc cổ điển tuần tự”, vị chuyên gia bày tỏ.

Tuy nhiên, nếu nghĩ rằng Việt Nam cần học hỏi quốc gia hình mẫu nào đó trong việc phát triển nền kinh tế sáng tạo, ông Alan Phan nói rằng: “Đã gọi là sáng tạo thì không nên bắt chước, copy một quốc gia nào về hình mẫu. Mình phải tạo con đường riêng của mình”.

Dám mạo hiểm là điều tiên quyết

Trong một nền kinh tế sáng tạo thì phải có những doanh nghiệp sáng tạo. Song nhiều cuộc điều tra cho thấy, doanh nghiệp Việt Nam nhỏ bé, vẫn dùng công nghệ lạc hậu, thiên về nhập khẩu, lắp ráp. Chia sẻ tại buổi trực tuyến về điều này, Thứ trưởng Nguyễn Văn Lạng khá lạc quan.

Say sưa kể lại những câu chuyện về doanh nghiệp công nghệ mà ông Lạng ấn tượng, có thể nói, vị lãnh đạo này luôn nhìn thấy tiềm năng và giá trị sáng tạo lấp lánh ở mọi nơi. Ví dụ đầu tiên ông kể đến là công ty Robot TOSY.

“Họ có một ý tưởng hơi khác! Khi tôi đặt vấn đề với họ: Các nước tiên tiến làm người máy robot sớm hơn rất nhiều nhưng tại sao, bạn vẫn lao vào con đường làm người máy, trong khi người Nhật, người Mỹ đã rất giỏi. Ông chủ của TOSY đã trình bày với tôi rằng, các nước làm robot nhưng họ có giá thành cao hơn rất nhiều. Chúng tôi có thể làm người máy nhưng giá sẽ thấp hơn rất nhiều lần so với robot cùng loại của nước Nhật”.

Ông Lạng cho biết, TOSY vừa thành công với sản phẩm đĩa bay 3,5 triệu đôla đơn đặt hàng nước ngoài. TOSY cũng đã làm được robot đánh bóng bàn. Và tham vọng của TOSY phải có doanh số hàng tỷ đôla, là 2 tỷ đôla trong một thập kỷ tới.

“Họ đặt ra một con số rất rõ. Chúng ta sẽ chờ xem sáng tạo đó có thể thành công không? Tôi nghĩ đó là điều kiện đầu tiên, quan trọng và tiên quyết cho việc phát triển một nền kinh tế sáng tạo”, vị Thứ trưởng nhấn mạnh.

Bên cạnh, những câu chuyện về Trung Nguyên, Viettel, Naiscopr... của Việt Nam, là những người khổng lồ như Facebook, Google và Apple liên tục được nhắc tới.

Tại bàn tròn trực tuyến, chủ tịch Công ty cổ phần Công nghệ NES Phạm Kim Hùng rất khiêm tốn. Phần lớn trong câu chuyện của mình, vị CEO 8x này chỉ chia sẻ về những bài học trải nghiệm riêng trong những tháng ngày du học ở Mỹ.

Nền kinh tế thế giới đang chuyển động một cách chóng mặt. Có những sự sáng tạo không ngừng có thể làm thay đổi thế giới.

Theo Thứ trưởng Lạng, chúng ta đi sau thì chúng ta phải chọn công nghệ cao. Muốn công nghệ tiên tiến tốt thì chúng ta phải tạo ra công nghệ lõi, công nghệ nguồn, muốn vậy thì đó phải là sáng tạo của người Việt, là sản phẩm của người Việt.

Chính phủ đã phê duyệt đề án chương trình phát triển công nghệ, có cả những ưu đãi về vốn, hạ tầng. Thậm chí, Chính phủ cũng đang cân nhắc lập Quỹ đầu tư mạo hiểm.

Tuy nhiên, ông Alan Phan khuyến nghị, trong bối cảnh lạm phát, bội chi hiện nay, hãy tìm kiếm nguồn vốn đầu tư cho sáng tạo từ khu vực tư nhân, hơn là trông chờ vào Ngân sách Chính phủ.

Ông Lạng nói rằng, sáng tạo đồng nghĩa với mạo hiểm. Sáng tạo đồng nghĩa với ước mơ, hoài bão, tham vọng. Sự sáng tạo không phải điều gì quá cao xa, nó rất gần gũi ngay trong cuộc sống. Nó có thể nằm ngay ở hạt gạo chúng ta ăn, nếu nó nhắc ta nhớ ngay đó là gạo Việt Nam.

Trong khi TS. Alan Phan chia sẻ: Doanh nghiệp Việt Nam cần phải có tư duy biết chấp nhận thất bại và không sợ thất bại. Thất bại hay

nghèo khó không phải là điều xấu hổ. Sáng tạo là một hành trình cô đơn. Phải biết chấp nhận điều đó, cứ cắm cúi mà làm thôi.

Không có sáng tạo nếu chỉ trông chờ vào nhà nước^[15]

[15] Báo Vef.vn, ngày 29/3/2011.

(VEF.VN) - TS. Alan Phan cho rằng, dù Chính phủ có nhiều cơ chế hỗ trợ nhưng các doanh nghiệp Việt Nam đừng quá trông chờ thụ động ở chính sách của Chính phủ, nhất là tiền bạc từ ngân sách. Sức mạnh sáng tạo nằm chính ở tư duy chủ động vươn lên của các doanh nghiệp.

Cần một nền giáo dục để khơi dậy thói quen sáng tạo

Nhà báo Phạm Huyền: Sự sáng tạo có liên quan tới môi trường kinh doanh, đến cơ chế chính sách. Một bạn đọc tên là Đức, kỹ sư công nghệ thông tin của một cơ quan quản lý Nhà nước chia sẻ với Diễn đàn rằng, nhóm kỹ sư của bạn được giao nhiệm vụ nhập khẩu một phần mềm về sử dụng, nhưng sau đó, nhóm phát hiện có lỗi và đã đề xuất tự phát triển một phần mềm thay thế có tính năng nổi trội hơn. Tuy nhiên, đề xuất đã không được cấp trên đồng ý. Bạn đọc này bày tỏ, do cơ chế Nhà nước, sự nỗ lực sáng tạo của nhóm bạn chưa được nhìn nhận. Xin hỏi Thứ trưởng Nguyễn Văn Lạng suy nghĩ sao về câu chuyện này?

TT. Nguyễn Văn Lạng: Tôi cảm thấy rất đáng tiếc với quyết định của ai đó về nhóm chuyên viên này. Bất kỳ ai cũng có sai sót, kể cả những tập đoàn khổng lồ. Một phần mềm của một hãng rất nổi tiếng vào Việt Nam gặp lỗi là chuyện rất bình thường. Điều đáng hoan nghênh là sự phát hiện ra lỗi đó và thậm chí có ý chí muốn làm ra một sản phẩm ưu việt hơn. Nhưng rất tiếc là hạt giống ươm mầm đó chưa được đặt vào mảnh đất phù hợp để nó thành cây, ra quả.

Tôi mong nhóm bạn đó sẽ tìm tới những nơi có điều kiện cho họ phát triển như các vườn ươm doanh nghiệp, quỹ đầu tư mạo hiểm

hay những cơ sở có điều kiện sử dụng công nghệ đó. Ở đó, các bạn sẽ thỏa mãn được nguyện vọng của mình.

Xin nói với bạn đọc rằng, bạn hoàn toàn có thể liên lạc với tôi vì hiện tại trên khu công nghệ cao Hòa Lạc cũng có 28 nhóm như thế. Những trung tâm như thế sẽ giúp các bạn trẻ tạo ra được một môi trường pháp lý, có đầy đủ điều kiện, chính sách hỗ trợ kể cả về mặt tài chính để các bạn phát triển ý tưởng của mình thậm chí tạo nên những doanh nghiệp lớn.

Về lâu dài, cần có một môi trường tốt để kích thích sự sáng tạo, đầu tiên phải nói tới môi trường học tập như phòng thí nghiệm tốt, giảng viên nhiệt tình. Ví dụ như ở Đại học Stanford, họ tạo ra một môi trường mà ai sống trong đó cũng cảm thấy có sự đam mê, muốn làm việc không phải là tám tiếng. Tôi rất mong chúng ta có thể tạo ra được nhiều môi trường như vậy.

Thứ hai là môi trường pháp lý. Các bạn cũng không nên băn khoăn nhiều quá về ý tưởng của mình, nếu nó thực sự tốt thì chắc chắn sẽ trở thành sản phẩm.

Nhà báo Phạm Huyền: Thưa ông, các em bé học sinh lớp 1 của chúng ta thường được dạy rằng, Việt Nam là một quốc gia rừng vàng biển bạc, con người Việt Nam rất thông minh. Nhưng rồi khi trở thành những người trưởng thành, chính những công dân Việt Nam đó đã thấy, nền kinh tế hôm nay của ta vẫn dậm chân ở trình độ công nghệ thấp, lắp ráp, xuất khẩu thô. Vậy trong nền giáo dục của chúng ta cần có sự điều chỉnh như thế nào để khơi dậy những ý tưởng đột phá ngay từ lứa tuổi mầm non, thưa ông?

TT. Nguyễn Văn Lạng: Theo tôi, qua kinh nghiệm của nhiều nước phát triển trên thế giới và ở Việt Nam, với những gì đã trải qua thì cái quyết định vẫn là con người, tài nguyên thiên nhiên chỉ là điều kiện cần chứ không phải là đủ, là tất cả. Kể cả những quốc gia giàu có cũng có lúc không còn tài nguyên nữa. Rõ ràng tài nguyên lớn nhất là con người.

Dân tộc Việt Nam có đặc thù là những người rất thông minh, cần cù, nhẫn nại, chịu khó và đang trong độ tuổi bình quân trẻ so với thế giới. Nếu chúng ta không chớp thời cơ này thì sẽ có lúc chúng ta trở nên già cỗi.

Nhật, Nga là những quốc gia già, còn Việt Nam là quốc gia trẻ, có 62-63% dân số ở độ tuổi dưới 40. Vấn đề của chúng ta là khai thác có hiệu quả nguồn lực trong đó yếu tố quan trọng là đào tạo.

Chắc chắn chúng ta sẽ phải nghĩ đến chuyện xây dựng những trung tâm, những viện nghiên cứu đẳng cấp ngang hàng với các nước phát triển trong khu vực và thế giới. Lúc đó chúng ta mới có đội ngũ hàng trăm nghìn kỹ sư đạt những tiêu chuẩn mà chúng ta cần, ví dụ như IT, phần mềm, công nghệ sinh học để Việt Nam giữ vững là cường quốc nông nghiệp thế giới.

Nhà báo Phạm Huyền: Xin hỏi TS. Alan Phan, theo ông, để có một nền kinh tế sáng tạo phát triển thì ngay tại các cơ sở đào tạo của Việt Nam hiện nay cần phải chú ý những điều gì khi thiết kế chương trình giảng dạy?

TS. Alan Phan: Tôi chưa từng giảng dạy ở Việt Nam nên không rõ lắm về môi trường dạy học ở nước nhà, nhưng tôi đã làm việc và giảng dạy nhiều năm tại Trung Quốc. Tôi nghe nói nền giáo dục của Trung Quốc cũng gần giống ta. Khuyết điểm của nền giáo dục nước này là một hình thái và giáo trình rất giáo điều, lý thuyết. Phần lớn tư duy của sinh viên là sao chép và luôn coi những lời giảng của thầy là đúng.

Tôi thấy nền giáo dục của Trung Quốc cũng khắp khiếm và tệ hại là vì những thụ động đó. Sinh viên nếu muốn vươn vai tiến bộ cùng với những tầng lớp cao hơn về trí tuệ thì cần phải có tư duy, biết khám phá, biết đặt câu hỏi và nền giáo dục phải được tự do để phát triển đúng mức.

Ví dụ như ở Mỹ, học trình của Havard và Stanford là những học trình tốt nhất nhưng không áp dụng cho toàn nước Mỹ. Có nhiều học trình trái ngược với Havard và không thể nào rập khuôn hay bắt

người ta phải theo như vậy dù là mô hình tốt nhất. Đó là sự sáng tạo, là sự tự do mà tôi thấy nền giáo dục của Trung Quốc còn thiếu sót. Và chính điều này làm trì trệ nền kinh tế của họ. Việc họ bỏ hàng nghìn tỷ vào việc khuyến khích công nghệ xanh thì đó chỉ là hình thức phô trương, không có một thực tế rõ ràng. Chính phủ Mỹ đã chẳng giúp ích gì cho sự sáng tạo. Những doanh nghiệp mới hoàn toàn dựa vào những nguồn vốn đầu tư mạo hiểm của tư nhân, tùy thuộc rất nhiều vào thị trường.

Họ không nhận được bất kỳ sự ủng hộ nào từ chính phủ Mỹ, cơ quan bỏ tiền vào ngân hàng thay vì đầu tư vào kinh tế sáng tạo. Tôi rất phản đối và không đồng tình với chính sách này của Mỹ. Mặc dù vậy, nền kinh tế Mỹ vẫn là nền kinh tế đột phá và có nhiều khả năng đi xa nhất trên thế giới. Tất cả những nhân tài trên thế giới đều muốn quy tụ về đó để thi thố những kỹ năng của mình thay vì đi qua Trung Quốc chẳng hạn.

Khởi dậy sự sáng tạo ngay từ nông nghiệp

Nhà báo Phạm Huyền: *Nếu nhìn theo con mắt của cộng đồng các doanh nghiệp FDI thì chúng ta luôn tồn tại khung pháp lý với nhiều khiếm khuyết. Nếu nhìn từ góc độ doanh nghiệp thì bài toán về vốn luôn là bài toán đau đầu nhất. Và nền giáo dục của chúng ta là như vậy. Vậy xin hỏi TT. Nguyễn Văn Lạng, đâu là thách thức lớn đối với Việt Nam khi phát triển nền kinh tế sáng tạo? Chính phủ nên khuyến khích tư duy sáng tạo bằng cách nào?*

TT. Nguyễn Văn Lạng: Tôi nghĩ quan trọng nhất là việc tạo ra môi trường cho tất cả mọi người, đặc biệt là thế hệ trẻ thỏa sức sáng tạo. Trước hết là hạ tầng kỹ thuật trong xã hội phải tốt, hệ thống giáo dục tốt, sau đó là cơ chế chính sách và những định hướng phát triển. Cơ chế chính sách phải nhìn nhận xem chúng ta đang ở đâu trong sự phát triển chung của nhân loại, của toàn cầu. Thứ hai là kinh tế, khoa học của chúng ta đang ở mức độ nào của thế giới. Thứ ba là chúng ta có những tiềm lực, tiềm năng gì? Hay nói cách khác là lợi thế so sánh của chúng ta với tất cả các quốc gia khác. Căn cứ vào đó chúng ta định hướng cho mọi người tập trung sáng tạo vào lĩnh vực đó.

Theo tôi, ở Việt Nam, chúng ta vẫn phải tiếp tục là một cường quốc về nông nghiệp nhiệt đới. Nói nông nghiệp không có nghĩa nó là thủ công, là lạc hậu. Thế giới đang rất cần nông nghiệp, một thế giới xanh, một thế giới an toàn. An ninh lương thực, an ninh môi trường đảm bảo cho một thế giới phát triển bền vững. Rõ ràng Việt Nam có lợi thế này, chúng ta xuất khẩu gạo đứng thứ hai thế giới, xuất khẩu cà phê đứng thứ hai thế giới... Chúng ta là một nước nhiệt đới có lợi thế, chúng ta có truyền thống nông nghiệp hàng nghìn năm như vậy. Cái chính là khơi dậy sự sáng tạo trong nông nghiệp.

Người Israel sống trên sa mạc nhưng họ vẫn làm ra những hạt lúa, những sản phẩm nông nghiệp như cam, chuối, cà chua với năng suất nhiều hơn ta bởi họ tưới nhỏ giọt thôi, tiết kiệm đến mức có thể nói là cây cần bao nhiêu thì họ tưới bấy nhiêu. Chúng ta thì không như vậy, vẫn là một sự lãng phí.

Hay việc đưa những công nghệ vào lai tạo giống để có những giống cây tốt hơn, bảo tồn được những nguồn gen mà chỉ Việt Nam mới có hoặc những sáng tạo trong thu hoạch, chế biến.

Thậm chí những sáng tạo trong thương mại để sản phẩm của Việt Nam được cả thế giới biết đến, cả thế giới mua. Như vậy nếu chúng ta tăng gấp đôi, khoảng 40 - 50 tỷ đôla mỗi năm trong xuất khẩu nông nghiệp thì đã là một thành tựu lớn. Nó không chỉ giúp chúng ta phát triển mà còn giúp hàng tỷ dân trên thế giới.

Tiềm năng trở thành cường quốc công nghệ thông tin

TT. Nguyễn Văn Lạng: Việt Nam cũng có thể trở thành cường quốc về công nghệ thông tin và phần mềm truyền thông. Những gì chúng ta đang làm trong 20 năm qua đã thể hiện rằng chúng ta có khả năng, tiềm năng, và lợi thế. Từ chỗ không có internet chúng ta đã đứng thứ 10 trên thế giới về số lượng người sử dụng. Cách đây 20 năm thì việc sử dụng điện thoại rất ít. Chúng ta có những doanh nghiệp trẻ, những tập đoàn làm ăn khá thành công, có những tham vọng chinh phục khoảng 500 - 600 triệu người trên thế giới bằng công nghệ của Việt Nam và tôi nghĩ họ có thể làm được. Tôi nghĩ

những lĩnh vực này còn đất, còn thị trường để các doanh nghiệp có thể sáng tạo để phát triển.

Điều kiện tự nhiên của chúng ta có bờ biển dài trên 3.000 km, bờ biển không có băng tuyết, có rất nhiều vịnh đẹp hàng đầu thế giới, những kỳ quan thế giới, những cảng nước sâu hàng đầu thế giới và vị trí của chúng ta nếu như có một kênh đào như Suez hay Panama cắt giữa Myanmar và Thái Lan thì chúng ta có thể hình dung một cái kênh trung chuyển khổng lồ nào đó của thế giới ở miền Trung hoặc miền Nam Việt Nam.

Rõ ràng đây cũng là lĩnh vực mà chúng ta có thể mạnh. Trong những lĩnh vực ấy, nếu như chúng ta biết định hướng pháp lý, tạo môi trường cho mọi người sáng tạo thì sẽ làm cho đất nước ta phát triển với tốc độ cao hơn nữa.

Cần tạo ra công nghệ lõi của Việt Nam

Nhà báo Phạm Huyền: Chúng ta đang có rất nhiều tiềm năng. Vấn đề ở đây là các doanh nghiệp của chúng ta có biến những tiềm năng đó thành hiện thực hay không mà thôi. Thưa ông, hiện nay Chính phủ và Bộ KH-CN đã có những chính sách như thế nào cho vấn đề này?

TT. Nguyễn Văn Lạng: Quốc hội đã thông qua chính sách công nghệ cao và Thủ tướng cũng đã phê duyệt chương trình phát triển công nghệ cao.

Tôi cho rằng để phát triển kinh tế sáng tạo được thì hiện nay chúng ta phải tập trung vào việc phát triển lĩnh vực công nghệ cao. Đó là công nghệ trong IT, biotech, vật liệu mới nanotech hoặc điện tử bán dẫn và phân tử. Đó là những lĩnh vực mà chúng ta ưu tiên. Bộ KH-CN đã trình Chính phủ, Chính phủ đã trình Quốc hội và đã thông qua thành luật.

Chúng ta đi sau thì chúng ta phải chọn công nghệ cao. Muốn công nghệ tiên tiến tốt thì chúng ta phải tạo ra công nghệ lõi, công nghệ

nguồn, muốn lỗi, nguồn thì đó phải là sáng tạo của người Việt, là sản phẩm của người Việt như là Trung Nguyên, Viettel...

Gần đây Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt 10 sản phẩm quốc gia. Tôi nghĩ nên đầu tư tập trung vào những sản phẩm đó để nó phát huy tính ưu việt tạo ra giá trị gia tăng và công nghệ của chính người Việt, cũng như tạo ra sản phẩm làm tăng kim ngạch xuất khẩu và tăng GDP của đất nước trong những năm tới.

Muốn sáng tạo thì đừng ỷ lại vào Chính phủ

Nhà báo Phạm Huyền: Xin hỏi bạn Hùng, với góc độ là một doanh nghiệp, bạn có thể chia sẻ là hiện nay bạn có gặp trở ngại gì để thực hiện những hoạt động sáng tạo của mình trong môi trường kinh doanh của Việt Nam hay không? Theo bạn để tạo điều kiện cho một công ty phần mềm CNTT phát triển bứt phá thì các cơ quan quản lý Trung ương cần có những giải pháp như thế nào?

CEO Phạm Kim Hùng: Để phát triển hay thành công thì rất cần môi trường. Facebook phát triển như ngày hôm nay họ đã đầu tư 1-2 tỷ đôla. Sự sáng tạo đơn thuần luôn luôn có những thất bại nếu như không có ai giúp đỡ, không có yếu tố bên ngoài tác động vào thì sẽ không đi đến đâu cả.

Các doanh nghiệp tư nhân hoặc nhà nước hãy giúp đỡ cả về chính sách lẫn tài chính hoặc là những biện pháp nào đó để các doanh nghiệp trẻ dễ dàng có cơ hội thử thách bản thân mình. Đặc biệt trong lĩnh vực CNTT thì điều này rất cần thiết. Số lượng các doanh nghiệp phát triển CNTT hiện nay rất nhiều. Hầu hết các bạn tốt nghiệp ĐH Bách Khoa, ĐH công nghệ đều muốn thành lập công ty riêng. Tất nhiên có những công ty thành công và có những công ty không thành công nhưng ít nhất sự sáng tạo đã lan ra nhiều trường.

Bây giờ, nếu chúng ta giúp đỡ họ thông qua các quỹ đầu tư chẳng hạn. Tất nhiên là sự đầu tư ở Việt Nam sẽ rất nhẹ nhàng so với thế giới. Để Mỹ có những sản phẩm công nghệ đột phá như hiện nay, họ có hàng trăm, hàng nghìn nhà đầu tư sẵn sàng bỏ vốn ra để các công ty trẻ phát triển. Đây là những điều quan trọng nhất. Còn về

mặt nhân lực, tôi nghĩ Việt Nam có những con người đủ sáng tạo, đủ sức chấp nhận mạo hiểm để làm những điều mình mong muốn.

Công ty tôi cũng hình thành giống như nhiều công ty phần mềm khác. Lúc đầu chúng tôi chỉ là tập hợp những người có niềm đam mê về công nghệ, chúng tôi không hề có sự giúp đỡ nào về mặt tài chính cả. Chúng tôi đã làm thế trong vòng 3 tháng mà không có bất kỳ sự giúp đỡ nào từ bên ngoài.

Qua thời gian, chúng tôi đã khắc phục được, không hẳn là một sự sáng tạo nào đấy mang tính đột phá mà chúng tôi sẵn sàng mạo hiểm đến cùng và sẵn sàng làm những điều có ích cho cộng đồng, cho cuộc sống. Sau một thời gian, chúng tôi đã thuyết phục được một nhà đầu tư sẵn sàng giúp đỡ. Tôi nghĩ, nếu đam mê thì dù có thất bại, chúng ta vẫn có thể vượt qua.

Nhà báo Phạm Huyền: TS. Alan Phan có thể cho biết là dựa vào những tiêu chuẩn nào để quỹ đầu tư VIASA của ông rót tiền vào các doanh nghiệp sáng tạo đột phá? Liệu ở Việt Nam, đã có đối tác nào để ông quyết định đầu tư hay chưa?

TS. Alan Phan: Tôi thấy phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam phụ thuộc quá nhiều vào Chính phủ, lúc nào cũng cơ chế, chính sách. Tất cả những công ty mà tôi cho là sáng tạo và thành công trên thế giới không hề nhờ đến Chính phủ, từ Mỹ đến Nhật, Châu Âu và Úc. Đó là một điều tôi muốn nhấn mạnh với doanh nghiệp Việt Nam.

Tôi vẫn nói với mọi người rằng tiền không phải là một yếu tố quan trọng vì nếu bạn có ý tưởng tốt, kế hoạch tốt, kỹ năng tốt thì bạn sẽ có tiền. Phải có một sự khai phóng tại chính tư duy của những doanh nhân. Tôi nghĩ đó là khuyết điểm lớn nhất của các doanh nghiệp Việt Nam. Về vấn đề sáng tạo, họ tư duy rất chật hẹp, kể cả Trung Quốc. Tôi nghĩ Chính phủ không làm gì được cho doanh nghiệp ngoại trừ những lời khuyến khích, những lời giới thiệu.

Theo tôi có 2 loại nhà đầu tư: đầu tư tài chính và đầu tư mạo hiểm về chiến lược. Nhà đầu tư tài chính quan tâm đến lợi nhuận họ thu lại được, họ nhìn vào ý tưởng sáng tạo để đầu tư.

Nhà đầu tư mạo hiểm về chiến lược như Intel, Microsoft, họ nhìn vào thị trường để quyết định đầu tư. Suy nghĩ của họ khác với các nhà đầu tư tài chính. Đó là vấn đề chiến lược, lâu dài. Nếu những ý tưởng sáng tạo của các bạn thỏa mãn được những điều kiện đó thì họ sẵn sàng nhảy vào.

Tôi đã đi theo một nhóm đầu tư mạo hiểm và đầu tư vào một công ty nhỏ ở New York. Đó chỉ là một công ty nhỏ có doanh thu trên dưới 20 triệu đôla nhưng họ có ý tưởng hay, có những kinh nghiệm tốt, có những sản phẩm có thể tung ra toàn cầu, có một tiềm năng rất lớn. Chính sản phẩm sáng tạo sẽ đưa bạn đi xa hơn.

Nhà báo Phạm Huyền: Ở Việt Nam, Chính phủ vẫn dành ngân sách cho phát triển lĩnh vực công nghệ cao. Xin hỏi Thứ trưởng Lạng, có rất nhiều trung tâm trong nước phát triển những dự án, những công trình sáng tạo khoa học kỹ thuật nhưng không rõ tỷ lệ ứng dụng đến đâu?

TT. Nguyễn Văn Lạng: Hiện nay vấn đề nghiên cứu và ươm tạo công nghệ ở Việt Nam nằm nhiều nhất trong các viện nghiên cứu. Hàng năm Chính phủ cũng dành ngân sách cho các đề tài nghiên cứu do các cơ quan Trung ương, các bộ ngành đặt hàng cho các nhà khoa học hoặc cho những nhóm.

Loại hình thứ hai là do chính các công ty, các tập đoàn nghiên cứu, những công ty, những tập đoàn đang hoạt động không phân biệt là thành phần kinh tế nào. Họ nghiên cứu để phát triển tên tuổi, sản phẩm của công ty họ.

Thứ ba là những nghiên cứu, những phát triển công nghệ có ngay trong ý tưởng của các sinh viên trong các trường đại học, trong sản xuất và trong đời sống xã hội.

Cả 3 loại hình này đều song hành với nhau trong quá trình phát triển. Cái mà chúng ta đang cần nhiều nhất là loại hình thứ 3.

Hiện nay có một quỹ là Quỹ phát triển Khoa học, Công nghệ tuy chưa lớn nhưng hoạt động khá hiệu quả và đã có những nhóm

ngiên cứu, những đề tài nghiên cứu nhận nguồn kinh phí từ quỹ này.

Chúng ta đang chuẩn bị khánh thành dàn khoan trên biển. Đó là dự án mà sau này chúng ta không cần phải nhập từ nước ngoài, sản xuất hoàn toàn những sản phẩm như vậy với giá thành rẻ hơn rất nhiều và chất lượng không thua kém bất kỳ nước nào.

Gần đây cũng có những nhóm làm các sản phẩm tương chừng đơn giản như neo cáp. Lâu nay chúng ta phải nhập tất cả những nối cáp từ Đức nhưng bây giờ chúng ta không cần nhập nữa. Nhóm này rất trẻ, bao gồm các bạn 8x từ Đại học Bách Khoa ra, cũng bắt nguồn từ những ý tưởng trong trường được đỡ đầu và hỗ trợ tài chính bởi một nhóm các nhà khoa học Nhật Bản. Sản phẩm này gần như là một sản phẩm thay thế sản phẩm nhập khẩu và nó được sử dụng rộng rãi khắp cả nước.

Sắp tới có lẽ sẽ hình thành Quỹ mạo hiểm. Đương nhiên quỹ mạo hiểm do Chính phủ thành lập thì rất khó vì vướng hành lang pháp lý, vì đã mạo hiểm thì không phải lúc nào cũng thành công. Tỷ lệ thành công đôi khi chỉ vài chục phần trăm thậm chí 10% đã là ghê gớm lắm rồi.

Tuy nhiên có khá nhiều quỹ mạo hiểm từ bên ngoài vào, ví dụ từ Mỹ hay từ các công ty, tập đoàn tư nhân hay nhà nước cần công nghệ. Tôi nghĩ việc hình thành quỹ mạo hiểm không hề dễ dàng và phải một thời gian lâu hơn nó mới được hình thành, phải tính toán kỹ hơn và chắc chắn hành lang pháp lý phải thay đổi thì quỹ mạo hiểm mới ra đời được.

TS. Alan Phan: Tôi nghĩ khác. Trong tình hình kinh tế vĩ mô ở Việt Nam hiện nay, ngân sách của Chính phủ đã bội chi, lạm phát cũng khá cao thì tôi nghĩ rằng Chính phủ Việt Nam không nên lập thêm quỹ gì ngoài chuyện cấp bách của quốc gia, vấn đề an sinh xã hội hay an ninh quốc gia.

Kinh tế sáng tạo phải sử dụng chiến thuật mà các doanh nghiệp hay dùng là chiến thuật đòn bẩy.

Tôi thấy Chính phủ có nguồn nhân lực dồi dào, nhiều trường đại học và viện nghiên cứu, mình phải sử dụng các nguồn lực đó. Về tiềm lực, Chính phủ có rất nhiều cơ sở từ phòng thí nghiệm mà các doanh nghiệp cũng có thể sử dụng mà không cần bỏ ra đồng nào. Trên hết đó là sự khuyến khích bằng những hỗ trợ cho doanh nghiệp tư nhân.

Ví dụ lập danh sách 100 doanh nghiệp sáng tạo, mới khởi nghiệp. Sau đó cung cấp cho họ những cơ sở, những nhân lực cũng như khuyến khích các doanh nghiệp tư nhân và nhà nước khác lớn hơn yểm trợ thì sẽ hữu hiệu hơn nhiều so với việc bỏ tiền ra rồi xem xét đầu tư ở đâu.

Tôi khuyên là không nên dùng bất kỳ đồng nào của Chính phủ cho việc này mà nên sử dụng tất cả những gì mình đang có, khuyến khích việc làm đó và tạo cho họ cơ hội.

Nếu như Bộ KH-CN chú ý tới 50 hay 100 doanh nghiệp mỗi năm thì đó sẽ là một sự thay đổi đáng kể. Và phải để cho các doanh nghiệp có nguy cơ thất bại thì họ mới thực sự cố gắng, họ càng sáng tạo, họ càng năng động.

TT. Nguyễn Văn Lạng: Theo tôi, có thể ý tưởng của anh rất tốt nhưng anh không có một sự tài trợ hay đỡ đầu nào đó thì rất khó để thành công. Tôi chắc chắn như vậy vì không phải doanh nghiệp nào cũng thành công. Nếu không có sự tác động từ bên ngoài thì anh không thể bước lên được mặc dù ý tưởng rất tốt. Ý tưởng chỉ là ý tưởng, ý tưởng muốn thương mại hoá thì nhất thiết phải có nguồn tài chính. Còn nguồn tài chính lấy từ đâu thì đó là cách khôn ngoan của người điều hành, của doanh nghiệp và người có ý tưởng.

TS. Alan Phan: Tôi nghĩ Chính phủ không nên can thiệp vào vấn đề này. Hãy để các doanh nghiệp tư nhân tự giải quyết vấn đề của họ.

Nhà báo Phạm Huyền: Xin cảm ơn hai ông! Tôi hiểu rằng TS. Alan Phan có lo ngại nếu lúc nào cũng trông mong và đòi hỏi giải pháp hỗ trợ tài chính từ Chính phủ, sẽ tạo nên thói quen ỷ lại trong doanh nghiệp. Nhưng như TT. Nguyễn Văn Lạng nói, Chính phủ luôn sốt

sáng để giúp cộng đồng doanh nghiệp thúc đẩy những dự án sáng tạo đột phá. Tuy nhiên, dù ở quan điểm nào, thì điều cốt lõi nhất là, làm sao có một môi trường khơi dậy khát khao, hoài bão, kể cả là mạo hiểm mới có cơ may tạo ra những doanh nghiệp sáng tạo đột phá và khi đó, sự thành công có thể làm thay đổi hình ảnh Việt Nam trong toàn cầu.