

Doanh nghiệp làm gì khi nhà đầu tư tái cơ cấu vốn?

Tái cơ cấu vốn là hoạt động rất bình thường trên thị trường tài chính. Có đầu tư thì phải có rút vốn. Theo thời gian và căn cứ trên tình hình tài chính, dòng vốn đầu tư này sẽ thay đổi và khi đó, hoạt động thoái vốn sẽ diễn ra. Do đó, doanh nghiệp không nên quá lo lắng về chuyện bị thoái vốn. (Xem tiếp trang 3)



Bí quyết lãnh đạo doanh nghiệp thành công

(Trang 11)

4 | HỎI - ĐÁP

Bán cổ phần nhà nước tại các CTCP được xem là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của SCIC nhằm tái cơ cấu phần vốn nhà nước tại DN. Bản tin Người đại diện số này xin giới thiệu một số câu hỏi mà SCIC thường gặp trong quá trình bán vốn.

8 | THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

Chính phủ đặt mục tiêu lạm phát dưới 10% vào năm 2012



Quang cảnh hội thảo



Tổng giám đốc Lại Văn Đạo phát biểu chỉ đạo tại Hội thảo

SCIC tổ chức Hội thảo trao đổi giải pháp đẩy mạnh công tác bán vốn nhà nước năm 2011

(Trang 2)



Hội thảo về quản lý danh mục đầu tư

(Trang 3)

SCIC kỷ niệm Ngày thành lập Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam (20/10/1930 - 20/10/2011)

Nhân dịp kỷ niệm 81 năm ngày thành lập Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam (20/10/1930 – 20/10/2011), Công đoàn Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước đã tổ chức Hội nghị nghe nói chuyện chuyên đề “Văn hóa doanh nghiệp thời Hội nhập, văn hóa ứng xử nơi công sở và một số nội dung về vị trí, vai trò của người phụ nữ trong thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa.” Tham dự có Ban Giám đốc Tổng công ty; lãnh đạo các đơn vị và toàn thể chị em phụ nữ Tổng công ty.

Tại buổi gặp mặt, đồng chí Lại Văn Đạo, Bí thư Đảng ủy, Tổng giám đốc Tổng công ty đã tặng hoa và phát biểu chúc mừng toàn thể chị em phụ nữ Tổng công ty luôn là những người phụ nữ “Giỏi việc nước – Đảm việc nhà”, góp phần không nhỏ trong quá trình xây dựng TCT ngày một phát triển. ■



Hội thảo giới thiệu cơ hội đầu tư vào các doanh nghiệp do Chi nhánh SCIC phía Nam tổ chức



Ngày 1/11/2011, tại Hà Nội, Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) đã tổ chức hội thảo trao đổi giải pháp đẩy mạnh công tác bán vốn nhà nước năm 2011. Tham dự có Ban Lãnh đạo Tổng công ty, lãnh đạo các Ban Đầu tư và đại diện đến từ các công ty chứng khoán là các đơn vị đã hợp tác với SCIC trong quá trình triển khai bán vốn 2011. Đồng chí Lại Văn Đạo, Tổng Giám đốc Tổng công ty đã chủ trì hội thảo.

Tại hội thảo, các công ty chứng khoán đã cùng SCIC trao đổi những khó khăn, vướng mắc trong quá trình triển khai các hợp đồng tư vấn bán vốn để từ đó tìm ra những giải pháp tháo gỡ nhằm đẩy mạnh hơn nữa công tác bán vốn năm 2011 của SCIC. Tổng giám đốc Lại Văn Đạo đề nghị các CTCK trong thời gian tới quan tâm tăng cường nhân sự, chất lượng dịch vụ và hoàn thành hồ sơ bán đấu giá và gửi về SCIC để có thể tổ chức đấu giá trong năm 2011. Mặt khác, trong quá trình xây dựng hồ sơ DN, đề nghị Công ty chứng khoán chủ động làm việc với các đơn vị chức năng có liên quan của

SCIC tổ chức Hội thảo trao đổi giải pháp đẩy mạnh công tác bán vốn nhà nước năm 2011

SCIC để trao đổi, thu thập thông tin, đặc biệt là các cán bộ đầu tư trực tiếp theo dõi DN...

Theo Tổng giám đốc Lại Văn Đạo, trong những năm tới, hoạt động bán vốn tiếp tục là nhiệm vụ trọng tâm của SCIC nhằm nhanh chóng tái cơ cấu vốn nhà nước tại các doanh nghiệp theo hướng giảm vốn nhà nước tại doanh nghiệp hoạt động trong những ngành nhà nước không cần nắm giữ hoặc chi phối vốn để tập trung nguồn lực đầu tư vào các DN thuộc những ngành, lĩnh vực then chốt của nền kinh tế.

■ Trước đó, ngày 29/9/2011, tại TP Hồ Chí Minh, Chi nhánh SCIC phía Nam đã tổ chức Hội thảo giới thiệu cơ hội đầu tư vào các doanh nghiệp do Chi nhánh quản

lý nhằm giới thiệu đến các nhà đầu tư các doanh nghiệp được tiến hành thoái vốn trong năm 2011.

Hội thảo nhận được sự quan tâm rất lớn của các nhà đầu tư. Mặc dù, đây là lần đầu tiên Chi nhánh tổ chức và chỉ mời khoảng 60 nhà đầu tư, nhưng đã có đến 69 nhà đầu tư đến dự, trong đó có một số nhà đầu tư tự đăng ký tham gia.

Nội dung chương trình Hội thảo xoay quanh các nội dung chính sau: Giới thiệu tổng quan về danh mục bán cổ phần của Chi nhánh; Giới thiệu một số doanh nghiệp tiêu biểu theo nhóm ngành; Giới thiệu về cơ chế bán cổ phần của SCIC; Giải đáp thắc mắc của các nhà đầu tư. ■

Hội thảo về quản lý danh mục đầu tư

Góp phần vào chiến lược đào tạo cán bộ chung của Tổng công ty cũng như để tăng cường quan hệ với các đối tác quốc tế, đặc biệt là các công ty tư vấn toàn cầu lớn, ngày 24/10/2011, tại Hà Nội, Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) đã tổ chức hội thảo với đại diện đến từ công ty tư vấn hàng đầu quốc tế

Accenture. Tham dự hội thảo có Phó tổng giám đốc Lê Song Lai; các cán bộ SCIC đến từ các ban đầu tư, quản lý rủi ro, chiến lược, tài chính kế toán, và một số bộ phận liên quan khác... Nội dung của hội thảo xoay quanh Tổng quan về ứng dụng hiệu quả phương pháp quản lý danh mục đầu tư và đánh giá công ty.

Được biết, Accenture là một công ty tư vấn toàn cầu chuyên về tư vấn quản trị, dịch vụ kỹ thuật và outsourcing. Hiện tại Accenture có khoảng 236,000 nhân viên cung cấp dịch vụ tư vấn cho khách hàng tại các văn phòng hơn 120 quốc gia. Doanh thu ròng của Accenture đạt 25.5 tỉ USD trong năm tài chính kết thúc ngày 31/8/2011. ■



Doanh nghiệp làm gì khi nhà đầu tư tái cơ cấu vốn?

(Tiếp theo trang 1)

Về phía doanh nghiệp bị thoái vốn, cái lợi là được nâng tầm giá trị. Bởi lẽ, phải đánh giá cao hệ thống quản trị, tài chính và tình hình làm ăn của doanh nghiệp, nhà đầu tư mới chịu trả giá cao hơn để sở hữu cổ phần. Và khi mua lại, họ cũng phải thấy tiềm năng từ việc đầu tư này.

Chủ động tìm hiểu

Đối với hầu hết các tổ chức đầu tư, vấn đề thoái vốn luôn nằm trong kế hoạch. Vì thế, không khó để DN biết được ý định của đối tác.

Tuy nhiên, điều quan trọng là “DN phải biết chính xác thời điểm, thời hạn, hình thức cũng như quy mô thoái vốn”. Muốn thế, DN cần thường xuyên trao đổi với các tổ chức đầu tư.

Đặc biệt, đối với những khoản góp vốn đến từ các quỹ đầu tư, DN cần lưu ý đến nguồn gốc vốn của quỹ. Bởi lẽ, khi một quỹ đầu tư sắp đến hạn đóng quỹ, việc rút vốn là điều khó tránh khỏi.

DN cũng cần theo dõi tình hình kinh doanh của tổ chức đầu tư. Trong trường hợp tổ chức

đầu tư gặp khó khăn hay muốn tập trung vào ngành nghề chính, động thái thường thấy là bán bớt các khoản mục đầu tư ngoài ngành.

Khủng hoảng tài chính cũng là nguyên nhân tác động đến mức độ quan tâm của các tổ chức đầu tư dành cho DN. Vì thế, việc quan sát và dự báo xu hướng đầu tư sẽ giúp DN đỡ lúng túng khi thoái vốn xảy ra.

Công bố thông tin kịp thời

Khi xảy ra thoái vốn, nhất là những khoản thoái vốn trên quy mô lớn, nhà đầu tư, đặc biệt là những cổ đông nắm giữ cổ phần tại DN, sẽ cảm thấy bất an. Lúc này, những thông tin kịp thời, chính xác sẽ làm giảm sự hoang mang.

Tuy nhiên, để có thể đưa tin kịp thời và giảm thiểu những tác động tiêu cực, DN cần nghĩ ngay đến những điều kiện ràng buộc. Chẳng hạn, trong điều khoản hợp đồng mua bán, DN cần quy định rõ mức thoái vốn cho phép trong một thời gian nhất định (ví dụ tổ chức đầu tư sở hữu 20% cổ phần thì không được thoái vốn quá 10% mỗi năm sau 3 năm hạn chế chuyển nhượng). Hay DN

cần yêu cầu tổ chức tài chính báo trước kế hoạch thoái vốn để DN có thời gian chuẩn bị. Ngoài ra, DN cần nắm rõ phương thức thoái vốn để có cách xử lý thích hợp.

Tìm hiểu đối tác mới

Trường hợp cổ đông chiến lược thoái vốn qua hình thức bán cổ phần cho đối tác khác, DN có thuận lợi là không phải tìm đối tác thay thế. Tuy nhiên, điều quan trọng đối với DN là cần tìm hiểu kỹ về đối tác mới.

Các DN cũng có thể tham gia quá trình tìm kiếm đối tác. Tuy nhiên, DN chỉ nên tìm kiếm sự đồng thuận trên cơ sở bảo vệ quyền lợi đôi bên chứ không nên gây khó khăn cho việc thoái vốn.

Kế hoạch quản lý vốn

Kế hoạch quản lý vốn được vạch ra từ trước sẽ giúp DN chủ động hơn như hoạch định kế hoạch tăng vốn hay mua cổ phiếu quỹ một cách phù hợp.

Ví dụ, nếu có nhà đầu tư đang tiến hành thoái vốn, DN không nên tăng vốn để tránh nguồn cung tăng đột biến, ảnh hưởng tiêu cực đến giá trị cổ phiếu. Hoạch nếu có ý định mua cổ phiếu quỹ, DN nên chọn thời điểm mua vào và thương lượng với tổ chức có ý định bán ra để việc chuyển nhượng, dù trên quy mô lớn, vẫn không gây ảnh hưởng xấu đến giá cổ phiếu của công ty.

Một kế hoạch quản lý vốn chặt chẽ cũng bao gồm cả việc phân bổ thành phần ban quản lý hợp lý để tránh những xáo trộn về nhân sự giữa kỳ.

Tập trung sản xuất kinh doanh

Nhà đầu tư tham gia góp vốn hay rút vốn khỏi DN, suy cho cùng cũng đều dựa trên tình hình DN, chỉ khác là người ra đi rút lui sau khi đã “cày cấy” và nhận thấy đến lúc phải “thu hoạch”. Còn người mới đến quyết định đầu tư vì nhìn thấy triển vọng của DN.

Bởi thế, DN nên tập trung vào hoạt động sản xuất kinh doanh. Đó là cách để chứng minh cho cổ đông, nhất là những cổ đông mới, thấy được tiềm năng và hiệu quả hoạt động của DN. ■

Nguồn: tổng hợp

Bán vốn nhà nước tại doanh nghiệp

Bán cổ phần nhà nước tại các CTCP được xem là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) nhằm tái cơ cấu phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp. Sau đây là một số câu hỏi SCIC thường gặp trong quá trình thoái vốn. Bản tin Người đại diện xin giới thiệu để bạn đọc tham khảo.

Đối với các doanh nghiệp mà nhà đầu tư quan tâm, bên cạnh Bản công bố thông tin, nếu muốn tìm hiểu thêm thông tin của doanh nghiệp thì nhà đầu tư có thể liên hệ với ai?

SCIC cung cấp thông tin qua bản công bố thông tin. SCIC có thể giới thiệu nhà đầu tư với doanh nghiệp để nhà đầu tư tìm hiểu thêm thông tin.

Khi đấu giá không thành công thì bao lâu SCIC tổ chức đấu giá lại?

Thời gian tổ chức lại tùy thuộc vào việc định giá lại giá trị doanh nghiệp. Do đó, thời gian chuẩn bị để đấu giá lại thông thường phải mất ít nhất 3 tháng nếu doanh nghiệp không có biến động.

SCIC sẽ ưu tiên bán vốn ở lĩnh vực nào trước và lĩnh vực nào sau? Và tiền thu được từ bán vốn sẽ được dùng vào những việc gì?

Theo quy chế bán vốn của SCIC, việc bán vốn tập trung vào những đối tượng là những doanh nghiệp vừa và nhỏ, những doanh nghiệp mà Nhà nước không cần nắm giữ hoặc chi phối. Sau khi bán vốn, số tiền bán vốn sẽ sử dụng để đầu tư vào những dự án mới đòi hỏi có sự tham gia góp vốn của nhà nước, đặc biệt là các dự án cơ sở hạ tầng, viễn thông, sản xuất điện..., đồng thời SCIC có thể xem xét đầu tư vào những doanh nghiệp hiện hữu theo nguyên tắc hiệu quả.

Trong danh mục bán vốn của SCIC năm 2011, cơ cấu ngành nghề của các doanh nghiệp mà SCIC bán vốn sẽ bao gồm những ngành nghề nào?

Có một đặc thù là các doanh nghiệp mà SCIC tiếp nhận từ các Bộ, ngành chủ quản hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Vì thế, các doanh nghiệp mà SCIC dự kiến

bán vốn năm 2011 sẽ hoạt động trong hầu hết tất cả các ngành của nền kinh tế, điều này sẽ đem lại nhiều sự lựa chọn cho các nhà đầu tư. Có thể thấy các doanh nghiệp này tập trung vào lĩnh vực tư vấn, lĩnh vực xây dựng, giao thông, sản xuất công nghiệp thực phẩm...

Trong bối cảnh năm 2011, SCIC dự báo sẽ gặp thuận lợi và khó khăn như thế nào trong việc bán vốn?

Trong năm 2011, SCIC dự kiến việc bán vốn cũng có một số thuận lợi nhưng cũng gặp khó khăn thách thức.

Thứ nhất có thể nói là sau 4 năm thực hiện bán vốn, thì SCIC, nhà đầu tư, các doanh nghiệp có vốn góp của SCIC, các công ty chứng khoán là những đối tác của SCIC đã có kinh nghiệm nhất định là quen thuộc hơn với công tác bán vốn.

Thứ hai là khuôn khổ pháp luật điều chỉnh việc bán vốn cũng từng bước được củng cố và hoàn thiện.

Thứ ba là trong năm 2010, kết quả sản xuất kinh doanh của phần lớn các doanh nghiệp có vốn góp của SCIC tương đối khả quan và do đó cũng tăng tính hấp dẫn đối với nhà đầu tư.

Tuy nhiên, có một đặc thù là hoạt động bán vốn của SCIC gắn chặt với sự vận hành của thị trường chứng khoán và trong năm 2011, TTCK chưa có những cải thiện đáng kể do những bất ổn của kinh tế vĩ mô như là áp lực lạm phát, tỷ giá, mặt bằng lãi suất duy trì mức cao, các yếu tố đầu vào của các doanh nghiệp cũng có xu hướng tăng. Đó là những khó khăn lớn.

Ngoài ra, trên bình diện quốc tế, nhiều nước cũng đang phải chống lại sức ép lạm phát và thắt chặt chi tiêu, do đó sự thu hút các nguồn vốn đầu tư gián tiếp vào Việt Nam trong năm 2011 cũng gặp không ít những thách thức.



Để công tác bán vốn hiệu quả hơn và để khắc phục những khó khăn trên thì phương thức bán vốn năm nay của SCIC có gì khác so với năm ngoái?

Về cơ bản, việc bán vốn của SCIC luôn tuân thủ chặt chẽ các quy định pháp luật hiện hành, các quy chế nội bộ của SCIC, đảm bảo nguyên tắc bảo toàn và phát triển vốn nhà nước tại doanh nghiệp. SCIC cũng chủ trương đa dạng hóa các phương thức bán vốn, trong đó chủ yếu tập trung là phương thức bán vốn thông qua đấu giá công khai trên cơ sở sử dụng kết quả định giá của các tổ chức tư vấn độc lập. Hiện nay, SCIC đang tập trung sức để rà soát và trình cơ quan nhà nước có thẩm quyền bổ sung, sửa đổi các cơ chế, chính sách hiện hành để kịp thời tháo gỡ các khó khăn, vướng mắc về mặt cơ chế, chính sách. Qua đó, tạo điều kiện thuận lợi hơn cho SCIC trong quá trình bán vốn.

Ngoài ra, rút kinh nghiệm từ những năm trước, năm nay SCIC sẽ tập trung nhiều công sức hơn cho việc thông tin đến nhà đầu tư, tăng cường quảng bá, tuyên truyền, giới



thiệt đến các doanh nghiệp mà mình bán vốn. SCIC nghĩ rằng đây cũng là cách để đưa nhiều nhà đầu tư đến với doanh nghiệp của mình hơn.

Có ý kiến cho rằng những doanh nghiệp nằm trong danh mục bán vốn của SCIC là những doanh nghiệp làm ăn kém hiệu quả, thua lỗ?

Xin khẳng định: Việc bán bớt phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp không hoàn toàn là do doanh nghiệp làm ăn kém hiệu quả hay thua lỗ. Những doanh nghiệp nằm trong kế hoạch bán vốn của SCIC là những doanh nghiệp hoạt động trong những lĩnh vực nhà nước không cần nắm giữ hoặc chi phối. Việc bán vốn cổ phần nhà nước tại các doanh nghiệp này nằm trong lộ trình của SCIC nhằm tái cơ cấu phần vốn nhà nước, giảm sự dàn trải trong đầu tư, tạo điều kiện cho các thành phần kinh tế khác tham gia đầu tư vào doanh nghiệp, đồng thời tích tụ, tập trung vốn để đầu tư cho các dự án, lĩnh vực quan trọng, then chốt theo chỉ đạo của Chính phủ.

SCIC đặt yêu cầu bảo toàn vốn và hiệu quả lên hàng đầu. Số lượng doanh nghiệp thoái vốn chỉ là mục tiêu thứ yếu. Hiệu quả ở đây phải xét trên cả 2 khía cạnh: hiệu quả kinh tế cho nhà nước và hiệu quả hoạt động cho doanh nghiệp. SCIC không chủ trương bán vốn nhà nước bằng mọi giá. Cùng với bán vốn, SCIC mong muốn tìm được nhà đầu tư phù hợp cho sự phát triển của doanh nghiệp, đặc biệt là tạo việc làm cho người lao động.

Đối với những doanh nghiệp làm ăn kém hiệu quả, thua lỗ, với tư cách cổ đông SCIC sẽ cùng doanh nghiệp tìm mọi biện pháp để tái cơ cấu, nâng cao hiệu quả trước khi bán vốn.

Nhiều nhà đầu tư rất quan tâm đến quy trình bán vốn của SCIC? Làm sao để bảo đảm tính công khai, minh bạch?

Hiện nay, SCIC chủ yếu thực hiện bán vốn nhà nước bằng phương thức bán đấu giá công khai thông qua các tổ chức chuyên nghiệp, có chức năng tư vấn và bán đấu giá.

Về quy trình, SCIC công bố công khai

kế hoạch bán vốn. Nhà đầu tư có thể tìm hiểu các thông tin tại trang web của SCIC để biết kế hoạch này và chủ động tiếp cận doanh nghiệp nhằm đánh giá cơ hội đầu tư. Tất nhiên, thông tin trong kế hoạch chỉ là thông tin khái quát. Các thông tin chi tiết hơn về doanh nghiệp cũng như mức giá khởi điểm và quy chế bán đấu giá sẽ được SCIC, thông qua các công ty chứng khoán công bố công khai trên các phương tiện thông tin đại chúng theo đúng qui định về cáo bạch thông tin. Ngoài ra, nhà đầu tư còn có thể tìm kiếm thông tin tại các công ty chứng khoán và tại chính doanh nghiệp. Các cán bộ của SCIC cũng sẵn sàng giúp đỡ nhà đầu tư có quan tâm để cung cấp thông tin và giải đáp các thắc mắc.

Căn cứ các quy định hiện hành của nhà nước và quy trình nội bộ của SCIC, trình tự bán vốn được tiến hành lần lượt qua 5 bước:

1. Thu thập thông tin tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh, mô hình tổ chức từ các công ty và xây dựng bản công bố thông tin;
2. Tính toán giá trị cổ phần theo các phương pháp, xác định giá khởi điểm bán đấu giá cổ phần;
3. Xây dựng quy chế bán đấu giá cổ phần của từng công ty và các mẫu đăng ký đấu giá theo qui định chung;
4. Công bố thông tin bán đấu giá cổ phần trên các báo địa phương và trung ương trong 3 số liên tiếp, các trang web của SCIC và tổ chức tư vấn bán đấu giá cổ phần trước 20 ngày trước ngày tổ chức đấu giá;
5. Tổ chức đấu giá, thu tiền bán cổ phần và hoàn tất thủ tục chuyển nhượng cổ phần cho nhà đầu tư trúng giá theo qui chế bán đấu giá cổ phần và hợp đồng tư vấn với các công ty chứng khoán.

Thời gian thực hiện bán vốn tại một doanh nghiệp hiện nay kéo dài. Đây là cũng là một cản trở đối với việc thu hút nhà đầu tư. Vậy SCIC đã hoặc sẽ thực hiện những biện pháp gì để rút ngắn thời gian này?

Căn cứ theo các quy định hiện hành của nhà nước, việc bán đấu giá công khai phải được thực hiện theo đúng trình tự, đảm bảo tính công khai và minh bạch. Thông thường phải mất 3 tháng để hoàn tất quy trình này.

Trên thực tế, việc bán vốn có thể kéo dài hơn do nhiều nguyên nhân chủ quan và khách quan khác. Ví dụ, về nguyên nhân chủ quan, tại một số doanh nghiệp, lãnh đạo và người đại diện phối hợp chưa tốt trong quá trình triển khai bán vốn của SCIC, dẫn đến kéo dài thời gian bán vốn. Nguyên nhân khách quan có thể là do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh

tế toàn cầu, thị trường tài chính và thị trường vốn sụt giảm, sức mua cổ phần hạn chế, dẫn đến một số cuộc đấu giá cổ phần của SCIC bị kéo dài hoặc không thành công. Ngoài ra, về mặt cơ chế bán cũng còn chưa đầy đủ và một số qui định còn bất cập.

Hiện tại, để đẩy nhanh tốc độ bán vốn, ngoài việc chủ động đề xuất, kiến nghị với các cơ quan chức năng hoàn thiện cơ chế chính sách theo hướng thông thoáng và thuận lợi hơn, SCIC có những biện pháp đã chủ động tăng cường phối hợp với người đại diện, các địa phương nơi doanh nghiệp đang hoạt động, chủ động gửi danh sách các doanh nghiệp dự kiến bán vốn trên địa bàn để các địa phương hỗ trợ, giới thiệu cho SCIC những nhà đầu tư quan tâm đến doanh nghiệp. Đồng thời, SCIC cũng tăng cường việc tìm kiếm và tiếp xúc với các nhà đầu tư tiềm năng, thông qua những kênh khác nhau để giới thiệu rộng rãi hơn cơ hội đầu tư vào những doanh nghiệp mà SCIC dự kiến bán vốn. Một chủ trương nữa mà SCIC cũng đang thực hiện nhằm đẩy nhanh bán vốn là tăng cường hỗ trợ, thúc đẩy các doanh nghiệp thuộc danh mục niêm yết trên TTCK. Đôn đốc các doanh nghiệp thuê kiểm toán độc lập, hoàn thiện sổ sách, xác định rõ công nợ, tạo tiền đề cho việc xác định giá trị doanh nghiệp.



Khi SCIC thoái vốn đầu tư tại doanh nghiệp, người lao động trong doanh nghiệp có nhu cầu có được ưu tiên mua một phần hoặc toàn bộ số cổ phần này không? Quy trình thực hiện như thế nào?

Hiện nay SCIC đã thực hiện nhiều trường hợp ưu tiên cho người lao động mua một phần trong tổng số cổ phần chào bán. Tuy nhiên, theo quy định về việc chào bán cổ phần nhà nước, SCIC vẫn phải thực hiện bán đấu giá công khai một phần cổ phần ra bên ngoài, sau đó có thể lấy mức giá đấu thành công bình quân của cuộc đấu giá này làm giá chào bán cho người lao động trong doanh nghiệp.

Giá khởi điểm đấu giá cổ phần của SCIC trong nhiều trường hợp quá cao so với giá thị trường của cổ phiếu do có tính tới giá trị lợi thế đất. Liệu có cách tính toán nào phù hợp hơn với thực tế cung cầu và giá trên thị trường để thuận tiện cho các nhà đầu tư, đặc biệt là người lao động trong doanh nghiệp tham gia đấu giá hay không?

Theo quy định về việc định giá cổ phần phục vụ việc tổ chức đấu giá cổ phần, SCIC

phải tính toán tất cả các giá trị có thể chuyển thành dòng tiền tại DN để đưa vào giá khởi điểm. Tuy nhiên, việc định giá cũng không tránh khỏi những giả thiết về thị trường, về cung-cầu và các điều kiện khác. Ngoài ra, việc đưa ra giá khởi điểm đấu giá cũng là do tổ chức tư vấn trung gian (các công ty chứng khoán) có chức năng định giá cổ phần thực hiện, SCIC là bên phê duyệt cuối cùng. SCIC sẽ cân nhắc tất cả các yếu tố liên quan để phê duyệt mức giá khởi điểm đấu giá sát với thị trường nhất có thể.

Sau khi SCIC thoái vốn, doanh nghiệp thường có sự thay đổi lớn về cơ cấu cổ đông, qua đó là nhân sự HĐQT và ban điều hành do tỷ lệ sở hữu của SCIC tại các doanh nghiệp thường khá lớn. Đề nghị SCIC hỗ trợ doanh nghiệp về kiến thức, sự chuẩn bị về pháp lý và quản trị doanh nghiệp... trước khi có quyết định thoái vốn.

Từ trước tới nay, SCIC vẫn đang hỗ trợ lãnh đạo và người đại diện tại các doanh nghiệp mà SCIC có đầu tư vốn về kiến thức liên quan tới việc quản trị doanh nghiệp, quản trị Công ty, quản lý dữ liệu về cổ đông, kiến thức về pháp luật... thông qua các khóa

học do SCIC thường xuyên tổ chức. Trong thời gian tới, SCIC sẽ cố gắng thúc đẩy hơn nữa việc này để các doanh nghiệp có điều kiện tiếp cận, cập nhật kiến thức mới phục vụ việc quản trị và phát triển doanh nghiệp.

Việc doanh nghiệp có một phần vốn nhà nước hiện vẫn là một điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp trong việc giao dịch, vay vốn hoặc các mối quan hệ khác trong sản xuất kinh doanh. Do vậy, đề nghị SCIC cân nhắc để lại một phần vốn tại các doanh nghiệp để các mối quan hệ giao dịch này được ổn định.

Chức năng của SCIC là kinh doanh có hiệu quả vốn đầu tư của nhà nước tại các doanh nghiệp. Do vậy, việc thoái vốn đầu tư của SCIC cũng là nhằm thực hiện chiến lược kinh doanh ngắn, trung cũng như dài hạn của SCIC và của Nhà nước, chẳng hạn SCIC sẽ không có kế hoạch nắm giữ cổ phần lâu dài và chỉ phối tại các doanh nghiệp thuộc các ngành nghề không chiến lược. Tuy nhiên, trước khi thực hiện thoái vốn, SCIC sẽ trao đổi kỹ với lãnh đạo các doanh nghiệp dự kiến thoái vốn, với các người đại diện vốn để tránh việc các mối quan hệ giao dịch và kinh doanh của doanh nghiệp bị ảnh hưởng.

Nghị định số 90/2011/NĐ-CP ngày 14/10/2011 về phát hành trái phiếu doanh nghiệp

Ngày 14/10/2011, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 90/2011/NĐ-CP về phát hành trái phiếu doanh nghiệp.

Theo đó, việc phát hành trái phiếu để đầu tư cho các chương trình, dự án, doanh nghiệp phát hành phải đảm bảo duy trì tỷ lệ vốn chủ sở hữu tối thiểu là 20% trong tổng mức đầu tư của chương trình, dự án.

Trái phiếu doanh nghiệp bao gồm 03 loại hình là: Trái phiếu không chuyển đổi; trái phiếu chuyển đổi và trái phiếu được phát hành dưới hình thức chứng chỉ, bút toán ghi sổ hoặc dữ liệu điện tử. Trái phiếu doanh nghiệp có kỳ hạn từ 01 năm trở lên; mệnh giá tối thiểu của trái phiếu vẫn giống như quy định trước đây là 100.000 đồng và các mệnh giá khác là bội số của 100.000 đồng.

Doanh nghiệp muốn phát hành trái phiếu trong nước phải đáp ứng đủ các điều kiện sau: có thời gian hoạt động tối thiểu là 01 năm kể từ ngày doanh nghiệp chính thức đi vào hoạt động; kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh của năm liền kế trước

năm phát hành trái phiếu phải có lãi theo báo cáo tài chính đã được kiểm toán; đáp ứng yêu cầu về tỷ lệ an toàn vốn và các hạn chế khác về đảm bảo an toàn trong hoạt động đối với các ngành nghề kinh doanh có điều kiện quy định tại pháp luật chuyên ngành và có phương án phát hành trái phiếu được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt và chấp thuận.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp thuộc đối tượng được phát hành trái phiếu chuyển đổi hoặc trái phiếu kèm theo chứng quyền, đảm bảo tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài trong doanh nghiệp, các đợt phát hành phải cách nhau ít nhất 06 tháng thì mới được phát hành loại trái phiếu này.

Chi phí phát hành, thanh toán do doanh nghiệp phát hành chi trả và được hạch toán vào giá trị dự án. Doanh nghiệp phát hành bố trí nguồn thanh toán gốc, lãi trái phiếu từ các nguồn vốn hợp pháp của doanh nghiệp.

Nghị định này có hiệu lực kể từ 01/12/2011. ■

Thông tư số 132/2011/TT-BTC ngày 28/9/2011 của Bộ Tài chính về hướng dẫn phương pháp xác định giá trị vườn cây cao su khi cổ phần hóa

Ngày 28/9/2011, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 132/2011/TT-BTC hướng dẫn phương pháp xác định giá trị vườn cây cao su khi cổ phần hóa.

Vườn cây cao su được xác định giá trị khi cổ phần hóa công ty bao gồm: Vườn cây cao su xây dựng cơ bản và vườn cây cao su kinh doanh. Việc phân loại diện tích vườn cây cao su được thực hiện theo diện tích (ha) và độ tuổi vườn cây.

Giá trị vườn cây xây dựng cơ bản dựa trên suất đầu tư nông nghiệp gồm: Chi phí khai hoang hoặc phục hồi; Chi phí xây dựng vườn cây; Chi phí trồng mới; Chi phí chăm sóc vườn cây trong thời kỳ xây dựng cơ bản và chi phí xây dựng cơ bản khác do cơ quan có thẩm quyền ban hành cho mỗi công ty tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa.

Giá trị thực tế vườn cây cao su kinh doanh được xác định cho từng diện tích của vườn cây theo tuổi. Giá trị vườn cây cao su để cổ phần hóa bằng tổng giá trị vườn cây xây dựng cơ bản và giá trị vườn cây cao su kinh doanh.

Đối với vườn cây cao su đã có quyết định



thanh lý của cơ quan có thẩm quyền nhưng tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp chưa tổ chức thanh lý thì không thực hiện đánh giá lại giá trị vườn cây để tính vào giá trị doanh nghiệp. Sau khi công bố giá trị doanh nghiệp, công ty có trách nhiệm tổ chức thanh lý, nhượng bán vườn cây chưa tổ chức thanh lý nêu trên theo quy định hiện hành...

Thông tư này có hiệu lực thi hành kể từ ngày 15/11/2011. ■

Lương công chức tối đa có thể trên 12 triệu đồng/tháng

Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội cho biết đang tính phương án mở rộng để án quan hệ tiền lương tối thiểu - trung bình - tối đa. Theo đó, mức tối đa lương cán bộ, công chức có thể ở mức trên 12 triệu đồng/tháng.

Tính toán của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội đưa ra trên cơ sở phương pháp xác định tiền lương của khu vực hành chính, dựa trên hệ thống nhu cầu của người lao động và độ phức tạp lao động của từng chức danh, so sánh với tiền lương trong khu vực thị trường.

Đại diện Bộ cho biết, cách tính toán dựa trên quan hệ này có thể tăng cường tính cạnh tranh của hệ thống tiền lương, nhằm giữ và thu hút người có chuyên môn kỹ thuật cao vào làm cán bộ, công chức Nhà nước.

Bộ này cũng cho biết, đang dự kiến hai phương án cho quan hệ tiền lương nói trên cho giai đoạn cải cách chính sách lương công chức 2012 - 2020.

Thứ nhất, quan hệ tiền lương tối thiểu (nhân viên phục vụ bậc 1) - trung bình (chuyên viên bậc 1) - tối đa (chuyên gia cao cấp bậc 3) theo cách tiếp cận tương quan với khu vực thị trường là 1 - 3,2 - 15. Như vậy, tính theo mức lương tối thiểu 830.000 đồng/tháng hiện nay, sẽ có mức lương thấp nhất - mức lương trung bình - mức lương tối đa tương ứng là 830.000 đồng/tháng - 2.656.000 đồng/tháng - 12.450.000 đồng/tháng.

Phương án thứ hai, hệ số lần lượt là 1 - 3,5 - 15. Với phương án này, mức lương tương ứng là 830.000 đồng/tháng - 2.905.000 đồng/tháng - 12.450.000 đồng/tháng (lương nhân viên là chuyên viên bậc 1 có hệ số cao hơn một chút).

Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội cũng đề nghị, đối với các chế độ ngoài lương, phục vụ hoạt động công vụ như tiền điện thoại, phụ cấp phục vụ, chế độ xe ô tô đưa đón công tác... là các chế độ phục vụ cho hoạt động công vụ, không đưa vào mức tiền lương cơ bản.

Được biết, mức lương bằng tiền tính theo quan hệ mức lương tối thiểu - trung bình - tối đa hiện hành đang là 1 - 2,34 - 10, tương ứng với 830.000 đồng/tháng - 1.942.200 đồng/tháng - 8.300.000 đồng/tháng. Riêng Tổng bí thư và Chủ tịch nước đang có hệ số lương cao nhất hiện nay là 13, vào khoảng 10.790.000 đồng/tháng ■

Chính phủ đặt mục tiêu lạm phát dưới 10% vào năm 2012

Ngày 20/10, tại phiên khai mạc Kỳ họp thứ 2, Quốc hội khóa XIII, Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng đã trình bày kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 2012 và 5 năm 2011 - 2015.

Theo đó, Chính phủ đặt mục tiêu kiểm soát lạm phát năm 2012 dưới 10%, đến năm 2015 là 5 - 7%; tăng trưởng GDP năm 2012 đạt 6 - 6,5%, bình quân 5 năm là 6,5 - 7%; mức bội chi ngân sách năm 2012 là 4,8% GDP, đến 2015 là 4,5% GDP; đến năm 2015, nợ công chỉ chiếm 60 - 65% GDP; tỷ lệ nhập siêu năm 2012 là 11,5 - 12% tổng kim ngạch xuất khẩu; tổng vốn đầu tư phát triển toàn xã hội năm 2012 là 33,5 - 34% GDP, bình quân 5 năm khoảng 33,5 - 35% GDP.

Đánh giá về những kết quả đạt được trong



năm 2011, Thủ tướng nhận định tỷ lệ lạm phát có chiều hướng giảm dần, kinh tế vĩ mô có bước chuyển biến tích cực, mức tăng giá tiêu dùng cả năm ước 18%.

Việc điều hành chính sách tài khóa thắt chặt, cắt giảm và sắp xếp lại đầu tư công đã giúp bội chi NSNN cả năm 2011 giảm xuống còn 4,9%

GDP (so với kế hoạch là 5,3%). Tổng dư nợ tín dụng cả năm tăng 12%, tổng phương tiện thanh toán tăng 12,5%. Nhập siêu cả năm dự kiến khoảng 10 tỷ USD, bằng 10,5% tổng kim ngạch xuất khẩu, thấp hơn chỉ tiêu kế hoạch (không quá 18%). Tốc độ tăng trưởng kinh tế cả năm ước đạt 6%. ■ Nguồn: ĐTK-online

ĐIỂM TIN

● **Tỷ giá lại gây khó cho doanh nghiệp.** Tỷ giá liên ngân hàng đã có tới 11 lần tăng trong thời gian này. Song đáng chú ý là mức tăng lũy kế của tỷ giá liên ngân hàng vẫn không thấm thía gì so với mức tăng của tỷ giá trên thị trường tự do. Tính đến ngày 25/10, tỷ giá trên thị trường tự do đã bỏ xa trần tỷ giá tới hơn 800 đồng/USD. Thông thường, tỷ giá trên thị trường tự do mới phản ánh sát thực nhu cầu ngoại tệ trên thị trường. Theo đó, tỷ giá thực mà các ngân hàng áp dụng cho các giao dịch ngoại tệ có thể gần với tỷ giá tự do hơn là tỷ giá trần mà họ niêm yết.

● **Đề xuất thành lập 4 tập đoàn kinh tế lớn.** Bộ Giao thông Vận tải đang xây dựng đề án thành lập 4 tập đoàn kinh tế dựa trên sự hợp nhất các tổng công ty thuộc quản lý của Bộ. Những tập đoàn kinh tế này được thành lập dựa trên cơ sở chuyên ngành như xây lắp, tư vấn, khai thác. Các tổng công ty thuộc khối xây lắp sẽ được tái cấu trúc để hình thành 2 tập đoàn xây dựng công trình giao thông. Các đơn vị chuyên ngành xây dựng, tư vấn, kinh doanh tài chính, tín dụng dự kiến cũng được sáp nhập với Tổng Công ty Đầu tư và Phát triển Đường cao tốc Việt Nam để thành Tập đoàn Đầu tư đường cao tốc Việt Nam. Và 3 tổng công ty hàng không miền Bắc, Trung, Nam cũng được đề xuất hợp nhất thành Tập đoàn đầu tư, khai thác cảng hàng không Việt Nam.

● **CPI tháng 10 tăng 0,36%, thấp nhất trong 14 tháng.** Tổng cục Thống kê vừa công bố CPI tháng 10/2011 chỉ tăng 0,36% so với tháng trước, mức thấp nhất trong vòng 14 tháng qua. Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tháng

10/2011 chịu tác động chính bởi nhóm thực phẩm, giao thông, và nhà ở vật liệu xây dựng giảm; các nhóm giáo dục, và may mặc, mũ nón, giày dép tăng ở mức thấp hơn...

Số liệu chính thức vừa được Tổng cục Thống kê công bố cho thấy, CPI tháng 10/2011 chỉ tăng 0,36% so với tháng trước, mức thấp nhất trong vòng 14 tháng qua. Đây cũng là tháng thứ 3 liên tiếp, chỉ số giá tiêu dùng theo tháng giảm tốc. Diễn biến này là tương đối lạc quan, xét trên góc độ mức tăng của tháng đầu quý 4 này đã thấp hơn các tháng cùng kỳ của 3 năm gần đây.

● **Mizuho mua 15% cổ phần của Vietcombank.** Ngân hàng Mizuho (Nhật Bản) vừa mua 15% cổ phần của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank), như một dấu hiệu tin tưởng vào kinh tế Việt Nam bất chấp những khó khăn hiện nay. Thỏa thuận được ký ngày hôm nay ở Hà Nội.

Khoản đầu tư của Mizuho trị giá hơn 567 triệu đôla Mỹ, lớn nhất từ trước tới nay trong hoạt động mua bán-sáp nhập tại Việt Nam. Theo hợp đồng, Mizuho sẽ mua 347,6 triệu cổ phiếu phổ thông với giá 34.000 đồng/cổ phần.

Báo Financial Times ghi nhận từ Panasonic, Mazda đến Shiseido và Sapporo, một loạt các công ty Nhật gần đây đã loan báo chuyển sản xuất sang Việt Nam hoặc tăng cường đầu tư tại đất nước gần 90 triệu dân.

● **Vietinbank tham gia thị trường bảo hiểm nhân thọ.** Ngày 18/10, tại Hà Nội, Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam (VietinBank) và Công ty Bảo hiểm Aviva International (Anh) đã chính thức ra

mắt và đưa vào hoạt động Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ VietinBank Aviva.

Liên doanh này có vốn điều lệ là 800 tỷ đồng, trong đó tỷ lệ góp vốn của VietinBank là 50%, Aviva International góp 40% và Aviva Ltd góp 10%; thời gian hoạt động là 50 năm.

Công ty sẽ thực hiện các hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, gồm: Kinh doanh bảo hiểm nhân thọ (Bảo hiểm trọn đời, bảo hiểm sinh kỳ, bảo hiểm tử kỳ, bảo hiểm hỗn hợp, bảo hiểm trả tiền định kỳ); bảo hiểm sức khỏe; tái bảo hiểm; đầu tư vốn nhân rỗi ở Việt Nam...

● **VN vay Mỹ 1 tỷ đôla phát triển điện gió.** Eximbank của Hoa Kỳ cam kết cấp tín dụng để đầu tư phát triển điện gió tại Việt Nam. Thỏa thuận này có được sau khi chính phủ Việt Nam cam kết phát triển điện gió ở các tỉnh Bạc Liêu, Sóc Trăng, Kiên Giang ở khu vực đồng bằng sông Cửu Long cho giai đoạn 2011 - 2015.

Tin từ trang web của Ngân hàng Phát triển Việt Nam (VDB) cho hay Ex-Im Bank của Mỹ cam kết cung cấp hạn mức tín dụng trị giá 1 tỷ USD được triển khai dưới hình thức tín dụng trực tiếp hoặc bảo lãnh của ngân hàng này để VDB vay vốn tại các ngân hàng quốc tế. Cam kết này là một phần của Biên bản thỏa thuận hợp tác giữa VDB và US Ex-Im Bank ký kết giữa năm 2010.

Dự kiến đầu tháng Mười một năm nay, cột tuốc-bin điện gió đầu tiên của dự án sẽ được khánh thành sử dụng thiết bị của hãng General Electric (GE) - Hoa Kỳ, theo VDB. ■

“Đặt mục tiêu tăng GDP cho 2012 vẫn còn cao”

Bên cạnh những khó khăn từ thế giới, các chuyên gia kinh tế cho rằng vấn đề lớn nhất của kinh tế Việt Nam trong năm 2012 vẫn là những yếu tố nội tại. Do vậy, mục tiêu tăng trưởng 6% năm 2012 sẽ rất khó khăn bởi phải giảm đầu tư.

Được tổ chức với chủ đề hướng ngoại là “Triển vọng kinh tế thế giới và chính sách ứng phó của Việt Nam” nhưng nội dung chủ yếu được các chuyên gia đề cập tại Hội thảo do Ủy ban Giám sát tài chính quốc gia và Ngân hàng thế giới tổ chức ngày 18/10 lại xoay quanh các bất ổn nội tại của kinh tế Việt Nam.

Nói như cách của nguyên Bộ trưởng Kế hoạch & Đầu tư Trần Xuân Giá, “khủng hoảng bên ngoài chỉ là cơ hội để những khó khăn trong nước bộc lộ rõ ràng hơn, nhanh hơn và mạnh hơn”.

Rất nhiều vấn đề đã được đề cập tại hội thảo nhưng câu chuyện trung tâm vẫn xoay quanh những đường đi, nước bước của kinh tế Việt Nam trong năm 2012 cũng như giai đoạn từ nay đến 2015.

Hội thảo trở nên sôi nổi sau khi Phó thủ tướng Vũ Văn Ninh hé lộ phần nào bản kế hoạch sẽ được Chính phủ trình lên Quốc hội kỳ tới. Theo đó, kinh tế Việt Nam vẫn sẽ lấy ổn định vĩ mô, kiềm chế lạm phát làm nhiệm vụ trọng tâm giai đoạn 2012 - 2015. Đi đôi với đó là tăng trưởng hợp lý gắn với tái cơ cấu nền kinh tế. Riêng trong năm 2012, tăng trưởng GDP sẽ cố gắng ở mức 6%.

Tuy nhiên, trao đổi tại hội thảo, nhiều ý kiến cho rằng đặt mục tiêu tăng trưởng như vậy, ở một khía cạnh nào đó, vẫn tương đối cao. Theo Tiến sĩ Trần Đình Thiên, Viện trưởng Viện Kinh tế Việt Nam, GDP năm tới chỉ nên đặt chỉ tiêu tăng 3 - 4%. “Thực tâm tôi thì chẳng muốn đặt chỉ tiêu này. Nhưng nếu phải đặt thì tôi chỉ chọn 3-4%”, ông Thiên nói.

Theo luận giải của ông Thiên, tăng trưởng thực tế là động lực tự thân. Nếu môi trường kinh tế ổn định thì tăng trưởng sẽ có. Chuyên gia này cho rằng để hình dung bối cảnh 2012 ra sao, trước hết cần xác định thực lực của kinh tế Việt Nam trong năm 2011: “GDP tăng chậm lại, lạm phát tăng. Niềm tin vào đồng tiền - yếu tố quan trọng nhất lúc khó khăn thì suy giảm. Quan trọng nhất là những



Ông Trần Xuân Giá cho rằng bất ổn lớn của kinh tế Việt Nam vẫn là những vấn đề nội tại.



Ông Trần Đình Thiên nhận định con số tăng trưởng 6% cho năm 2012 vẫn là quá cao.

Ảnh: Nhật Minh

bất ổn này đã kéo dài nhiều năm”, ông Thiên nhận định.

Những bất cập của tư duy tăng trưởng cũng được chuyên gia này chỉ ra khi phân tích một số yếu tố khá cơ bản. Cơ quan điều hành đặt mục tiêu giảm đầu tư nhưng lại kỳ vọng mức tăng trưởng ngang ngửa 2011. Như vậy, hiệu quả đầu tư sẽ phải cao hơn nhưng điều này khó xảy ra một sớm một chiều.

Một yếu tố khác là tăng trưởng xuất khẩu năm 2012 dự kiến ở mức 12% (năm nay khoảng 30%) nhưng nhập siêu cũng đặt mục tiêu giảm. Như vậy, nhập khẩu cũng phải giảm theo. “Ở một nền kinh tế phụ thuộc nhiều vào nhập nguyên vật liệu, thiết bị như Việt Nam, giảm nhập khẩu liệu có ảnh hưởng đến tăng trưởng?”, ông Thiên đặt câu hỏi.

Cũng theo vị chuyên gia này, biến số cần đặt mục tiêu điều hành cụ thể nhất trong năm tới là lạm phát. Ông Thiên đề xuất đưa lạm phát xuống mức “vừa đủ” để doanh nghiệp và nền kinh tế có thể chịu đựng và quyết tâm thực hiện cho bằng được. Con số này ở vào khoảng 6 - 7%.

Một vấn đề khác cũng được bàn thảo khá sôi nổi tại hội thảo là câu chuyện tái cơ cấu nền kinh tế - bao gồm tái cơ cấu đầu tư, tái cơ cấu doanh nghiệp và hệ thống tài chính - ngân hàng.

Về tái cơ cấu đầu tư, một nhận định được nhiều ý kiến thống nhất là căn bệnh “nghiện đầu tư” đã tồn tại dai dẳng từ nhiều năm qua tại Việt Nam. Căn bệnh này xuất phát từ sự ô mồm của khu vực công. Do đó, theo Tiến sĩ Lê Xuân Bá - Viện trưởng Viện nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (CIEM), xác định lại vai trò của Nhà nước trong nền kinh tế là việc làm cần ưu tiên nhất hiện nay. “Việc xác định này cần theo hướng, việc gì thị trường làm tốt hơn thì để thị trường làm”, ông Bá hiến kế.

Một vấn đề khác cũng được các chuyên gia xác định là cần giải quyết cấp bách là câu chuyện quản lý nợ công - hệ lụy tất yếu của tình trạng đầu tư dàn trải thời gian qua. Theo cảnh báo của Thạc sĩ Nguyễn Xuân Thành, Giám đốc Chính sách công, Chương trình Giảng dạy Kinh tế Fullbright, nợ công của Việt Nam đang có xu hướng tăng lên và có thể tăng lên mức 60 - 70% GDP trong giai đoạn 2012 - 2013.

Theo ông Thành, xu hướng này là khó tránh trong điều kiện kinh tế khó khăn (tăng trưởng thấp khiến tỷ lệ nợ /GDP tăng) nhưng cơ quan quản lý cần có biện pháp quản lý nợ thật sự hiệu quả ở cả góc độ vĩ mô (các chỉ tiêu quản lý nợ công) và vi mô (hiệu quả kinh tế, khả năng trả nợ của từng dự án).

Đối với nhiệm vụ tái cơ cấu doanh nghiệp và các ngân hàng. Các chuyên gia cho rằng giai đoạn khó khăn hiện nay là cơ hội không thể bỏ qua để thanh lọc các doanh nghiệp, tổ chức tín dụng yếu kém. Tuy nhiên, quá trình này cần được tiến hành thận trọng, tránh những đổ vỡ mang tính hệ thống.

Theo Tiến sĩ Võ Trí Thành - Phó viện trưởng CIEM, riêng đối với quá trình tái cấu trúc ngân hàng, cần giải quyết 3 vấn đề là đảm bảo hệ thống hoạt động bình thường trong quá trình tái cấu trúc, xác định rõ ai là người phải chịu chi phí giải quyết các tài sản xấu và thực hiện theo một lộ trình thích hợp: “Tái cơ cấu ngân hàng không phải là chuyện có thể làm trong một đêm, nhưng trong bối cảnh hiện nay, cũng không thể kéo dài đến 6 tháng, một năm”, Tiến sĩ Thành lưu ý. ■

Theo Vnexpress

Quỹ đầu tư chính phủ Kuwait (KIA) thành lập văn phòng tại Bắc Kinh

KIA đang dự kiến thành lập một văn phòng đại diện tại Bắc Kinh. Điều này cho thấy mức độ quan tâm ngày càng gia tăng của Quỹ đầu tư này đối với các cơ hội đầu tư tại Trung Quốc đại lục, tăng cường quan hệ kinh tế và chính trị giữa hai nước. Trước đó, KIA đã tham gia vào một số đợt IPO và các thương vụ đầu tư có giá trị lớn tại Trung Quốc.

Quỹ Central Huijin mua cổ phần của một số ngân hàng lớn trong nước

Công ty đầu tư Central Huijin, công ty đầu tư thuộc Tập đoàn đầu tư của Chính phủ Trung Quốc (CIC) đang mua thêm cổ phần của 2 ngân hàng lớn của Trung Quốc. Mới đây, công ty này đã mua 39,1 triệu cổ phiếu của Ngân hàng nông nghiệp Trung Quốc. Trước đó, họ cũng đã mua 14,6 triệu cổ phiếu của Ngân hàng công thương Trung Quốc.

Điều này rõ ràng cho thấy Bắc Kinh đang mong muốn ổn định thị trường cổ phiếu và tăng niềm tin cho các nhà đầu tư. Đây không phải là lần đầu Central Huijin can thiệp vào thị trường; trong quá khứ, họ đã từng làm như vậy trong những đợt khủng hoảng tài chính.

Qatar Holding (QH) thấy cơ hội trong cuộc khủng hoảng của châu Âu

QH đã rất tích cực đầu tư vào các công ty đã niêm yết tại châu Âu. Trong những năm qua, QH đã mua cổ phiếu trực tiếp của rất nhiều công ty của châu Âu như câu lạc bộ bóng đá của Paris và nhà máy điện của Tây Ban Nha - Iberdrola. Một vài công ty châu Âu rất cần vốn do cuộc khủng hoảng của hệ thống ngân hàng châu Âu bắt nguồn từ vấn đề bình ổn của các khoản nợ công và yêu cầu vốn hóa bắt buộc tăng lên của các ngân hàng.

Temasek Holdings huy động 800 triệu đô la Singapore

Temasek có thể sẽ huy động 800 triệu đô la Sing (632 triệu USD). Khoản huy động bằng trái phiếu này thông qua sự kết hợp của 650 triệu đô la Sing trái phiếu có lãi suất bằng 0 được bảo đảm có thể chuyển nhượng đáo hạn vào năm 2014 và quyền chọn phân phối thêm để tăng thêm giá trị của đợt phát hành này là 150 triệu đô la Sing. ■

Goldman Sachs thua lỗ lần thứ hai kể từ năm 1999

Ngân hàng đầu tư Goldman Sachs của Mỹ vừa loan báo không kiếm được lợi nhuận trong quý 3/2011, đánh dấu lần thua lỗ thứ hai kể từ khi lên sàn cách đây hơn một thập niên, do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu.

Theo báo cáo hoạt động kinh doanh quý 3, Goldman đã lỗ ròng 393 triệu USD, một kết quả gây thất vọng cho giới đầu tư sau khi thu được lợi nhuận lên tới 1,9 tỷ USD cùng kỳ năm trước. Hệ quả là các cổ đông cũng gánh chịu thua thiệt với khi mức thua lỗ 84 cent/cổ phiếu so với dự đoán chỉ là 15 cent mà giới phân tích đưa ra.

Tổng thu nhập của Goldman cũng sụt xuống 3,59 tỷ USD, giảm tới 60% so với cùng kỳ năm ngoái và giảm khoảng 51% so với quý trước và kém xa dự đoán 4,59 tỷ USD mà thị trường kỳ vọng.

Ông Lloyd Blankfein, chủ tịch kiêm tổng giám đốc Goldman cho hay lòng tin của Tổng giám đốc và nhà đầu tư cũng như giá tài sản trên thị trường đều sa sút trong quý 3 do tình hình kinh tế vi

mô và thị trường đều bất ổn.

Kết quả hoạt động kinh doanh của Goldman bị tác động đáng kể bởi môi trường và Ngân hàng cảm thấy thất vọng khi làm ăn thua lỗ trong quý 3.

Ngân hàng hàng đầu ở Phố Wall này mới chỉ làm ăn không có lãi một quý kể từ khi lên sàn vào năm 1999 với khoản tiền thua lỗ lên tới 2,12 tỷ USD vào quý 4/2008, năm xảy ra cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu.

Thu nhập của Goldman giảm so với năm trước cho thấy nguồn thu sụt giảm từ các sản phẩm tín dụng, thế chấp và cá tiền tệ.

Bộ phận cho vay và đầu tư của Goldman thua lỗ khoảng 2,48 tỷ USD do thị trường chứng khoán giảm và các thị trường tín dụng không thuận lợi, nhất là khoản lỗ 1,05 tỷ USD liên quan tới việc mua cổ phiếu thường của Ngân hàng công thương Trung Quốc.

Thu nhập của bộ phận này cũng giảm 33% xuống còn 781 triệu USD so với mức thu nhập ròng 258 triệu USD (giảm 61%) của bộ phận bảo hiểm. ■



30.000 nhân viên Bank of America nguy cơ mất việc

Bank of America (BoA), đơn vị cho vay lớn nhất nhì tại Mỹ sẽ cắt giảm 30.000 việc làm trong vòng vài năm tới. Đây là một phần trong kế hoạch gia tăng lợi nhuận và giá cổ phiếu ngân hàng của CEO Brian T. Moynihan.

Khoảng 10% số nhân sự sẽ phải ra đi nhằm giảm chi phí hoạt động hàng năm thêm 5 tỷ USD (tương đương 18%) vào tới cuối năm 2013. Ông Moynihan phát biểu: "Chúng tôi không cần là ngân hàng lớn nhất trên thị trường, chúng tôi phải trở thành ngân hàng tốt nhất. Muốn vậy BoA cần phải gạt bỏ những thứ không cần thiết để trở nên đáng tin cậy hơn, chủ động hơn và tiến về phía trước".

BoA tuyên bố cắt giảm nhân sự chỉ ít

phút sau khi Tổng thống Barack Obama thông báo kết quả sau nỗ lực gia tăng việc làm của Chính phủ. Ngày 18/8 vừa qua, Moynihan đã cho 3.500 người nghỉ việc.

Theo CEO Moynihan, những người đang công tác tại trung tâm dữ liệu và hệ thống gửi tiền sẽ có nguy cơ mất việc. BoA có tới 63 trung tâm dữ liệu, kết quả của các cuộc mua lại và sát nhập. Ông Moynihan có ý định giảm con số này xuống, cùng với 3 hệ thống gửi tiền nữa từ giờ tới năm 2012.

Ngoài việc cắt giảm nhân sự nhằm hạn chế chi tiêu và tăng lợi nhuận, cuối tháng trước BoA còn bán bớt 10% cổ phần của mình tại Ngân hàng Xây dựng Trung Quốc. ■



Doanh nhân thành công không chỉ quảng giao, thông minh mà còn phải có con mắt nhìn người.

Bí quyết lãnh đạo doanh nghiệp thành công

1. Tập hợp được đội ngũ chuyên nghiệp

Doanh nhân thành công không chỉ quảng cáo, thông minh mà còn phải có con mắt nhìn người. Đội ngũ nhân viên cam kết làm việc lâu dài và gắn bó với doanh nghiệp. Chuyên gia đào tạo lãnh đạo Harvey Mackay chia sẻ: "Một ý tưởng kinh doanh tuyệt vời thôi chưa đủ. Bạn cần biết cách xác định, thu hút và giữ chân nhân tài để có đội ngũ năng động hỗ trợ biến ý tưởng thành hiện thực thành công".

Nên tìm những người có quan điểm, giá trị sống phù hợp với mục đích và sứ mệnh của công ty.

Suzanne Bates, một nhà tư vấn kỹ năng lãnh đạo chia sẻ: "Mọi thành viên trong nhóm của tôi đều sát cánh bên nhau trong quãng thời gian khó khăn nhất vì chúng tôi tin tưởng vào những gì mình đang làm. Có những thành viên kiên trì và thẳng thắn là điều cần thiết cho bất kỳ nhóm làm việc nào".

2. Tin tưởng đội ngũ nhân viên

Các nhà lãnh đạo cần giúp đỡ nhân viên phát huy sự tự tin và độc lập trong công việc. Để nhân viên chủ động trước hết bạn cần đặt niềm tin vào năng lực của họ, mạnh dạn giao việc, giao quyền phù hợp, khuyến khích họ thể hiện hết khả năng và tham gia tích cực công việc. Các nhà lãnh đạo tuyệt vời biết cách đưa ra thách thức và khiến nhân viên hào hứng làm việc.

Stephen Covey, tác giả quyển sách "Bảy thói quen của người thành đạt" kể câu chuyện một cửa hàng bán pizza nhỏ ở đã "vượt mặt" một chuỗi thức ăn nhanh lớn về doanh số bán hàng. Sự khác biệt lớn giữa xích và bánh pizza doanh nhỏ là các nhà lãnh đạo.

Hàng tuần ông chủ cửa hàng pizza đốc thúc các nhân viên: "Tuần này chúng ta có thể làm điều gì mới hơn tuần trước?". Những nhân viên trẻ tuổi rất hào hứng với thử thách này và nghĩ ra nhiều "chiêu" bán hàng hiệu quả. Họ nhấn tin cho bạn bè khi có món bánh pizza mới, đem máy tính tiền đặt gần phía ngoài để người lái xe có thể mua bánh pizza ngay bên đường, mang pizza nóng đến bán ở các trường học...

3. Tích cực giao tiếp

Ngay cả với một đội ngũ nhân viên nhỏ gọn với năm hoặc mười người, không dễ để chủ doanh nghiệp biết được chuyện gì đang xảy ra với tất cả mọi người và nhân viên cũng không thể nắm bắt được toàn bộ sự việc đang diễn ra trong công ty. Để giao tiếp hiệu quả với nhân viên, bạn nên tổng hợp tin tức cập nhật hàng tuần và email cho tất cả mọi người. "Mọi người ngạc nhiên trước những tin tức tốt được gửi đi mỗi tuần. Tuy nhiên, ai nấy đều cảm thấy có rất nhiều động lực và mục tiêu để cố gắng ngay cả trong thời điểm khó khăn." Suzanne Bates chia sẻ.

4. Hãy là chính mình

Những lãnh đạo giỏi "nhuộm" tính cách và niềm tin của chính họ vào công ty. Bạn hãy luôn là chính mình và không nên cố gắng trở thành một ai khác, cố gắng tìm kiếm các cộng sự có cùng chí hướng và giá trị sống với bạn để tối ưu hóa cơ hội thành công. Mỗi doanh nghiệp là một cá thể khác nhau và cần có cá tính riêng của mình. Nếu bạn khác biệt và chân thành với các giá trị cốt lõi, bạn sẽ thu hút đúng nhân lực và đối tượng khách hàng cho công ty.

5. Biết rõ những trở ngại mà mình phải đối mặt

Hầu hết các doanh nhân đều rất lạc quan và chắc chắn rằng mọi việc họ làm sẽ đạt được mục tiêu như ý, nhưng sự cẩn thận cũng rất cần thiết. Các nhà lãnh đạo nhìn xa trông rộng sẽ tìm hiểu những trở ngại mình sẽ gặp phải và dự trù phương án giải quyết. Nhiệt tình và sự liêu lĩnh không đủ để giúp bạn vượt qua những trở ngại trong công việc nếu không có sự sáng suốt.

6. Sáng suốt với các quyết định tài chính

Trực giác nhiều lúc sẽ quyết định thành công trong kinh doanh nhưng quá chủ quan sẽ kéo theo không ít thiệt hại. Tài chính là vấn đề sống còn của doanh nghiệp, vì vậy hãy sáng suốt và tỉnh táo trước bất kỳ quyết định nào.

7. Luôn giữ bình tĩnh

Nhiều doanh nhân có phản ứng thái quá với các tình huống căng thẳng. Điều này chỉ càng gây thêm mệt mỏi và căng thẳng. Tin tức âm ảm về thị trường xuất hiện đầy rẫy trên các phương tiện truyền thông, công việc kinh doanh của bạn có thể đang gặp nhiều khó khăn. Tuy nhiên, hãy lạc quan và tin tưởng vào tương lai, có rất nhiều công ty gượng dậy và thành công từ trong suy thoái, như Apple chẳng hạn, các sản phẩm tung ra từ năm 2008 đến nay đều làm mưa làm gió trên thị trường và đưa Apple trở thành một trong những thương hiệu giá trị nhất trên thế giới. ■

Nguồn: DNSG

Giải tỏa stress, giữ chân người tài

Mối quan hệ giữa giải tỏa stress và chất keo kết dính nhân tài

Chất keo kết dính được cấu thành từ nhiều yếu tố, ở đây tôi đề cập đến một yếu tố mang tính quyết định cho sự thành công của chất keo này: sự tôn trọng tự nhiên giữa các thành viên với nhau.

Vốn dĩ, sự tôn trọng quyết định độ bền của mọi mối tương giao, không ai chịu ở lâu trong một chỗ mà người khác thiếu tôn trọng mình.

Và dĩ nhiên, với những nhân tài, nhu cầu cần được tôn trọng càng cao. Sự tôn trọng này không chỉ từ lãnh đạo, mà còn từ các thành viên ở bên trong hoặc có mối liên hệ với tổ chức (khách hàng, đối tác...).

Và để xây dựng được môi trường làm việc mà mọi người tôn trọng nhau, trước hết chúng ta cần làm rõ “thế nào là sự tôn trọng đích thực”.

Đầu tiên, những hành vi chào hỏi, lễ phép, đi đứng nhẹ nhàng, không phi báng... không phải là sự tôn trọng, đó chỉ là những hành vi ứng xử mang tính biểu hiện bề ngoài của sự tôn trọng.

Sự tôn trọng đích thực phải xuất phát từ thái độ bên trong của mỗi người. Đôi khi ta to tiếng trách phạt một người nhưng thật ra vẫn tôn trọng họ, vì ta biết họ sẽ thay đổi tốt hơn.

Tôi nghĩ câu hỏi chúng ta cần trả lời là: “Xây dựng thái độ tôn trọng người khác bắt đầu từ đâu?”. Và câu trả lời của tôi là: “Hãy bắt đầu từ việc tôn trọng mình trước. Nếu mình không tôn trọng mình thì đừng nói đến việc tôn trọng người khác một cách thực tâm”.

Nếu bạn cho một đứa bé chiếc nhẫn kim cương và một cái bánh, thường thì bé sẽ chọn bánh và vứt lăn lóc chiếc nhẫn sang một bên vì bé không thấy được giá trị của chiếc nhẫn. Tương tự như vậy, mình chỉ có thể tôn trọng chính mình khi thấy rõ được giá trị đích thực của mình.

Giá trị đó chính là “Tôi chính là người làm chủ cuộc đời mình, những gì tôi có được là do tôi tạo ra”. Nên đừng định giá trị của một người trên hiện tại người đó đang có, mà hãy định giá trên cái vô hạn họ sẽ tạo ra.

Khi thấy được giá trị của mình thì tự nhiên sẽ thấy được giá trị của những người khác, ai cũng

Giữ chân nhân lực đang là vấn đề đau đầu của nhiều doanh nghiệp (DN). Nếu DN đã triển khai nhiều biện pháp như: đãi ngộ, đào tạo, chia cổ tức, đẩy mạnh văn hóa DN... mà tỷ lệ nhân viên ra đi vẫn còn cao thì có thể xem xét thêm một giải pháp khác: dùng chương trình giải tỏa stress.



có giá trị riêng giống như cái bánh có giá trị khi mình đói và chiếc nhẫn có giá trị khi mình đính hôn. Đây chính là cơ sở cho việc có được sự tôn trọng lẫn nhau trong các mối quan hệ.

Còn về stress, muốn giải tỏa triệt để chúng ta phải tìm ra nguyên nhân gốc và xử lý ngay chính nó thì mới đem lại hiệu quả lâu bền. Hiện nay, những giải pháp như: đi xem phim, du lịch, tập thể dục, đi spa, buồn chuyện... chỉ giải quyết được phần ngọn, bằng chứng là sau khi giải trí xong, stress lại quay về một cách tự nhiên.

Có nhiều định nghĩa về stress, theo chuyên gia của ProSales, nói một cách nôm na, dễ hiểu thì stress là một trạng thái căng thẳng, khó chịu mà chúng ta rất khó thoát ra. Nguyên nhân dẫn đến stress cũng có nhiều, nhưng nguyên nhân sâu xa trước hết là “chúng ta không chấp nhận một chuyện xảy ra không như ý muốn”.

Sự không chấp nhận này bắt nguồn từ việc mâu thuẫn trong nhận thức là “mọi việc phải như ý tôi” và “tôi là sản phẩm của hoàn cảnh”, “tôi muốn có sự thay đổi nhưng người thay đổi không phải là tôi, cái phải thay đổi là mọi người, là hoàn cảnh”.

Một nguyên nhân sâu xa của stress nữa là chúng ta không nhìn thấy được giá trị đích thực của bản thân, dẫn đến việc đi so sánh hơn thua với người khác, thậm chí xem thường bản thân mình.

Mình không yêu mình nên nảy sinh nhu cầu được người khác yêu thương, tôn trọng và lại rơi vào vòng lẩn quẩn của “muốn mà không được nên bức xúc”. Cho nên chúng ta cứ chìm đắm trong những rối rắm “giá như...”, “tại vì...”, “tại sao...”.

Vậy ở đây chúng ta thấy có sự tương đồng giữa điều kiện để có được chất keo kết dính nhân tài và giải pháp giải tỏa tận gốc stress. Đó chính là giải quyết hai vấn đề: nhận ra quyền làm chủ cuộc đời và giá trị đích thực của chính mình, rồi sống với nhận thức đó.

Khi mình tôn trọng mình đủ rồi thì sẽ không bị ảnh hưởng bởi những hành vi khó chịu của người khác.

Làm thế nào để nhận ra?

Hiện nay có khá nhiều sách và hội thảo bàn về giá trị sống, ví dụ như cuốn “Bảy thói quen của người thành đạt” có nói về “bản chất con người là chủ động hành động chứ không phải bị động đối phó”.

Tuy nhiên, việc đọc sách, nghe diễn thuyết chỉ phù hợp với những người đã có những trải nghiệm sẵn và nhận thức

đã chín muồi, chỉ đọc sách để hệ thống lại những nhận thức sẵn có của mình mà thôi.

Còn nếu như bản thân mình chưa nhận ra thì chỉ có thể được truyền lửa hoặc hưng phấn nhất thời, sau đó đọng chuyện lại vẫn y như cũ, cố gắng dùng ý chí quá nhiều để làm theo sách thì lại rơi vào một dạng stress khác: “Tôi đang không là chính mình..., tôi hoang mang...”. Do đó cốt lõi là chính chúng ta phải tự nhận ra chứ không thể nghe máy móc theo sách và người khác.

Bản thân mỗi người đều có khả năng tự nhận ra những điều này, nhưng thời gian khác nhau, tùy theo duyên và năng lực nội tâm. Nếu chúng ta muốn đi nhanh hơn, có thể tìm tới các trung tâm giảng dạy về giải tỏa stress, giá trị sống để có thầy hướng dẫn. Tuy nhiên, cần tìm hiểu kỹ về triết lý đào tạo và phương pháp giảng dạy.

Nếu gặp đúng thầy thì thời gian sẽ rút ngắn rất nhanh và hiệu quả sẽ lâu bền. Theo chuyên gia của ProSales, với những nội dung chuyên biệt như trên thì cần dùng phương pháp học qua trải nghiệm và khám phá để người học tự nhận ra vấn đề.

Còn nếu giảng viên chỉ biết giảng theo sách hoặc chia sẻ trải nghiệm của chính giảng viên, học viên ngồi nghe thì hiệu quả sẽ không cao. Và điều quan trọng nhất vẫn là chính bạn phải muốn và kiên trì với việc học của mình. ■

Nguồn: DNSG

Không ngừng đặt câu hỏi

Tất cả bài viết của tôi bắt đầu từ câu nói nằm lòng của Robert Kennedy: “Những nghiên cứu gia nhìn vào sự kiện đang xảy ra và hỏi tại sao. Tôi nhìn vào những sự kiện đã không xảy đến và hỏi tại sao không?”. Đó là tiền đề của cuốn sách “**Tư duy khác về kinh tế và xã hội Việt Nam**” (NXB Thái Hà phát hành) mà tôi vừa hoàn tất.

Tôi luôn nói với các bạn trẻ là thế giới kinh doanh không thiếu tiền mà chỉ thiếu ý tưởng. Những ý tưởng sáng tạo, làm thay đổi thói quen và hành xử, cải thiện hiệu năng vượt bậc là những ý tưởng đã đem lại tài sản hay danh vọng khổng lồ cho nhiều doanh nhân.

Người Mỹ gọi chúng là những game-changers hay là những bước tiến đã thay đổi cuộc chơi.

Gần đây nhất, Facebook đã khiến một anh sinh viên 24 tuổi Zuckerberg trở thành tỷ phú. Trước đó là các doanh nhân đã sáng lập ra Google, Apple, Microsoft, Intel, IBM, Bell, RCA, Carnegie... tất cả đều là những thanh niên khởi nghiệp với trí tuệ, nghèo và kiên nhẫn.

Họ chỉ có ý tưởng, không có tiền và tất cả đều đã thành công trong việc thay đổi phần lớn đời sống nhân loại.

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

Dĩ nhiên, rất nhiều người, dù thành công hay thất bại, trong bọn họ đã phải trả giá đắt. Từ những mất mát về tiền bạc (thực ra không nhiều vì đa số là nghiên cứu sinh nghèo) đến những mất mát về danh tiếng, thị phi vì xã hội không ưa những người khác biệt.

Thậm chí, nhiều người còn mất mạng vì ý tưởng hay khám phá lạ đời, như Galileo với giả thuyết Trái đất tròn, như Socrates với biện giải logic, như rất nhiều văn nghệ sĩ tư tưởng gia trong các triều đại phong kiến.

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

Tuy nhiên, phần lớn người dân, kể cả những bậc trí thức có chút đầu óc cũng nuốt gọn mọi đối trá trộn lẫn trong sự thật và bán sự thật.



Trong tình trạng cạnh tranh của toàn cầu hóa và thế giới “phẳng”, một tư duy sáng tạo là một vũ khí vô cùng quan trọng cho sự tiến bộ của một cá nhân, một doanh nghiệp hay một quốc gia.

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

Dĩ nhiên, ta phải đối phó thường trực với những ù lì rồi phá phách của những thành phần không muốn đổi thay hay tiến bộ của xã hội vì lợi ích cá nhân, gia đình hay phe nhóm. Không có một tinh thần bất khuất và kiên trì, chúng ta sẽ bỏ cuộc không chóng thì chày, vì sức đề kháng của phe bảo thủ rất mạnh.

Cuối cùng, những thay đổi rồi cũng đến, vì cốt lõi của cuộc sống là thay đổi. Nhưng có thể ta không còn hiện diện để nhìn những đổi thay này.

Chả thế mà chính Einstein cũng phải mỉa mai về đám đông chung quanh mình: “Hai thứ là vô tận trên đời: vũ trụ và sự ngu xuẩn của con người. Thực ra, tôi không chắc về vũ trụ”.

Tư duy mới sẽ bắt đầu bằng những câu hỏi là tình trạng hiện tại do ai duy trì và họ có những ích lợi gì vào sự ù lì của tình thế? Kế tiếp là những thay đổi sẽ đem đến những cơ hội và rủi ro gì?

Ngoài thay đổi, chúng ta có thể tìm được những phương hướng gì khác hơn cả sự thay đổi? Sự suy nghĩ của đám đông là thế này; nếu ta làm ngược lại, thì kết quả gì sẽ xảy đến? Thói quen bắt đầu từ tư duy, liệu ta có thể thay đổi tư duy của người tiêu thụ hay đối tác?

Trong tình trạng cạnh tranh của toàn cầu hóa và thế giới “phẳng”, một tư duy sáng tạo là một vũ khí vô cùng quan trọng cho sự tiến bộ của một cá nhân, một doanh nghiệp hay một quốc gia.

Chất xám và phần mềm sẽ là yếu tố quyết định trên thương trường tự do. Giáo dục, đạo đức và môi trường văn hóa là thành phần dinh dưỡng cho nền kinh tế mới.

Cuốn sách “**Một tư duy mới cho kinh tế và xã hội Việt Nam**” của tôi là một đóng góp nhỏ trong tiến trình tăng trưởng của lớp người trẻ hiện nay.

Mời bạn lên đường và đừng quên là Einstein đã nhắc nhở ta: “Điều quan trọng là không ngừng đặt câu hỏi”.

TS. ALAN PHAN, Chủ tịch Quỹ Đầu tư Viasa
Nguồn: DNSG

Kết quả đào tạo thư ký

Phóng viên phỏng vấn hiệu trưởng trường dạy nghề: "Các ngài đào tạo nghề gì vậy?"

- Chúng tôi dạy tốc ký, đánh máy, vi tính...

- Kết quả đào tạo thế nào ạ?

- Khóa vừa rồi đã lấy chồng hết. Em học lực kém nhất cũng lấy được một phó tổng giám đốc.

Quyết định của sếp

Công ty nọ có cô thư ký ăn mặc tương đối mát mẻ. Một hôm sếp gọi cô lên và thông báo.

- Ông kế toán trưởng luôn kêu ca với tôi rằng cô bao giờ cũng mặc váy quá ngắn, áo xẻ cổ quá sâu khiến ông ta không sao tập trung tư tưởng để làm việc được. Ông ta đề nghị cô thay đổi cách ăn mặc, nếu không sẽ phải cho cô nghỉ việc - Sếp nói.

- Vậy, sếp quyết định như thế nào ạ? - Cô thư ký ơng ẹo.

- Đúng là không thể để tình trạng như vậy tiếp tục tồn tại!

- Nghĩa là em sẽ thay đổi thói quen ăn mặc?

- Không, cô cứ ăn mặc như cũ. Người nghỉ việc sẽ là ông ta.

Nịnh không đúng lúc

Một anh nhân viên đến nhà sếp chơi, luôn miệng khen: "Chà chà, nhà anh đẹp thật!"

- Cậu quá khen! - Sếp đáp lời.

- Cháu đây là út hả? Ôi, sao mà xinh quá!

Gióng sếp như y đúc...

- Gióng thật không, nó là con cô hàng xóm đấy! - Vợ sếp chen vào!!!

Thưởng chuối

Trưởng phòng gọi nhân viên làm việc rất máy móc lên bảo: "Tôi xin lỗi đã làm anh méch lòng"

- Sao ạ?

- Hôm trước tôi đã nói với giám đốc rằng một con khi được huấn luyện tốt cũng sẽ có thể làm được công việc của anh. Để sửa lỗi, cuối tháng tôi sẽ đề nghị thưởng cho anh một phần thưởng đặc biệt.

- Một tấm ngân phiếu 100 euro chẳng?

- Không. Một buồng chuối thật đẹp.

- !!!!

Kinh doanh

Một doanh nhân đến tham khảo phương pháp làm ăn ở một đất nước phát triển.

Ông được mời đến một nhà máy sản xuất các sản phẩm từ cao su, vốn là một đối

tác có quan hệ làm ăn từ trước.

Đầu tiên, họ đưa ông tới thăm phân xưởng sản xuất nùm vú chai cho trẻ em. Dây chuyền sản xuất tạo nên những tiếng "hiss, pop..." ồn ào nghe rất buồn cười.

- Tiếng "hiss" là tiếng cao su được đổ vào trong khuôn - Người hướng dẫn giải thích - Còn tiếng "pop" sau đó là tiếng cây kim châm một cái lỗ vào nùm vú cao su..

Sau đó, họ đi tới một phân xưởng sản xuất bao cao su. Thật kỳ lạ, dây chuyền sản xuất lần này tạo nên những tiếng ồn ào kiểu "hiss, hiss, hiss, hiss - pop"...

- Đợi chút đã! - Người đàn ông đi tham quan vội nói - Tôi biết tiếng "hiss, hiss"

Khi thư ký sai chính tả

Sếp trách thư ký: "Bức thư anh đọc rõ ràng thế mà em đánh sai hàng chục lỗi chính tả."

- Vâng, sếp đọc thì rất rõ, nhưng khi gõ bàn phím em nhột quá không thể nào tập trung được!

- Sao gõ bàn phím mà nhột?

- Dạ, hình như sáng nay sếp... quên cạo râu.

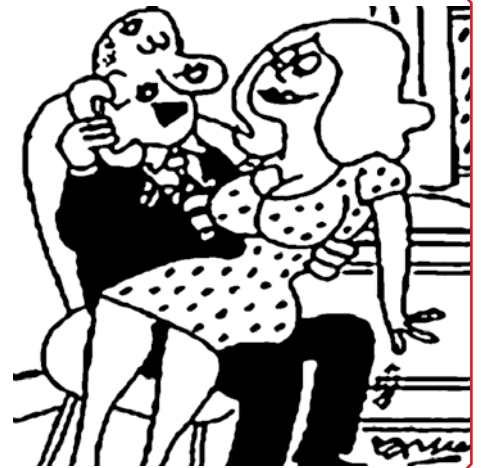
anh chị em. Giờ lấy chồng tưởng được an thân, ai dè phải tiếp tục làm đầy tớ cho cha con ông".

- Có khi tôi còn khổ hơn bà đấy, tôi chắc phải ăn mày cả đời. Nhỏ thì xin tiền cha mẹ, giờ thì sáng nào cũng "xin" bà tiền cà phê, thuốc lá...

Có bầu vì mặc váy

Một cô gái lỡ "ăn cơm trước keng", bà mẹ biết chuyện khóc lóc: "Mẹ dặn con bao nhiêu lần rồi, yêu thì cứ yêu nhưng phải giữ chặt cái cạp quần cơ mà. Con ơi là con".

- Nhưng khi đi chơi, con chỉ mặc váy thôi mà - Cô gái gào to hơn.



nghĩa là gì, nhưng tại sao lại có tiếng "pop"?

- À, thì cũng giống như quy trình sản xuất nùm vú cao su vậy mà! - Người hướng dẫn trả lời - Sau cứ bốn cái bao cao su thì chúng tôi lại... chọc một cái có lỗ.

- Nhưng như thế thì không tốt gì cho bao cao su!

- Vâng, nhưng lại rất tốt cho việc kinh doanh nùm vú cao su.

Kiểm đàn ông lúc nửa đêm

Nửa đêm, vợ đánh thức chồng: "Em lạnh!"

Người chồng đắp thêm chăn cho vợ, một lát sau cô vợ lại nói:

- Em nóng!

Anh chồng bật quạt. Sốt ruột, cô vợ nói thẳng:

- Em muốn đàn ông cơ!

- Em yêu này! Vào lúc hai giờ sáng, anh biết tìm đâu ra đàn ông cho em?

Không hơn kiếp ăn mày

Vợ than thở: "Cả đời tôi làm đầy tớ, nhỏ thì giặt giũ quần áo, cơm nước cho cha mẹ,

Tiểu xảo để gọi vợ

Một ông đi công tác xa chẳng may mắc bệnh phải nằm viện. Ông ta nhờ y tá điện gấp về cho vợ.

- Cô nhắn cho vợ tôi thế này: "Anh mắc bệnh phải vào viện chữa. Bệnh viện ở đây thật hoàn hảo, các cô y tá ở đây trẻ trung, xinh đẹp..."

- Ông nói tới chúng tôi làm gì vậy? - cô y tá ngạc nhiên.

- Cô thông cảm, tôi nói thế bà ấy mới cấp tốc đến thăm và mang tiền cho tôi thanh toán viện phí.

- !!!!!

Chim bồ câu của bố

Cu Tý hỏi mẹ: "Bồ câu có biết nói không hả mẹ?"

- Không con ạ.

- Thế sao hôm qua lúc mẹ đi vắng, con nghe thấy bố nói qua điện thoại là: "Bồ câu của anh, em nói đi?"

- Được, loại bồ câu này mẹ sẽ cho nó nhiệm H1N1.

- !!!!!

**Chiều Thu, mưa rơi nhẹ.
Từng giọt mưa nhanh dần,
nhanh dần làm cho núi đồi mát dịu
bởi cái nắng hạn đã lâu.**

Tôi muốn nhòa người theo mưa, cho trời đi nổi niềm buồn tui. Và tôi lao ra phố, đi lang thang như người mất hồn.

Bất chợt, tôi va phải xe của một ông lão cụt cả hai chân. Ông ngồi trên một tấm ván nhỏ có gắn bánh xe, hai tay chống hai khúc gỗ nhỏ để đẩy.

Khi ông vừa “băng” qua đường và đang cố nhắc người lên trên vỉa hè cao chừng vài centimet để tìm chỗ trú mưa thì ông va phải tôi. Tôi cuống quýt xin lỗi.

Tưởng sẽ phải hứng chịu những lời mắng té tát, nhưng không, ông nhìn tôi cười vui vẻ, bảo: “Đường đi khó!” rồi tiếp tục “lái” xe.

Giúp ông đẩy xe vào một mái hiên nhà vắng chủ, tôi và ông đã trở nên thân thiết hơn. Ông bắt đầu kể cho tôi nghe về mùa Thu kỷ niệm và đáng nhớ nhất trong đời...

Thời ấy, ông được cán bộ tuyên truyền, các anh chị giác ngộ cách mạng từ rất sớm. Qua những lá truyền đơn gối đầu giường của chị gái và mẩu chuyện về những vị anh hùng của dân tộc qua lời kể của bố mẹ đã dẫn đưa ông đến với cách mạng, dù rằng lúc ấy nhận thức về hoạt động cách mạng còn rất hạn chế, chỉ cố gắng làm sao hoàn thành thật tốt nhiệm vụ được tổ chức giao.

Mười ba tuổi ông đã cùng các chị em ở địa phương bí mật tham gia rải truyền đơn chống Pháp - Nhật và làm liên lạc cho cán bộ dân quân tự vệ làm nhiệm vụ bảo vệ, nuôi giấu các cán bộ cách mạng.

Khi lực lượng cách mạng chủ trương lật đổ cuộc mít tinh của Tổng hội Viên chức của chính phủ Trần Trọng Kim để đề cao vai trò của chính quyền thân Nhật tại Nhà hát Lớn vào ngày 17/8, nhằm biến nó thành một dịp để Việt Minh ra mắt đồng bào. Ông vinh dự được cùng các cán bộ đi vận động mọi người tham gia, đến từng nhà vận động, tất nhiên vẫn là bí mật.

Vì được tin tưởng nên ông hào hứng lắm. Ông để ý trong đám bạn bè, ai có vẻ có cảm tình, thích Việt Minh rồi thì ông đưa báo Cứu Quốc cho đọc, tất nhiên dặn họ giữ bí mật. Rồi thuyết phục, vận động họ ủng hộ Việt Minh hoặc tham gia các đoàn thể của Việt Minh.



Mùa Thu ở lại

Một ngày trời đầu Thu, mát mẻ. Nắng dịu dần cả ngày, đến chiều lại mưa lất phất. Khi ông đang ở ngoài chợ làm nhiệm vụ bí mật rải truyền đơn thì thấy dòng người chạy rầm rập ngoài đường. Chưa bao giờ người kéo ra phố lại đông đến thế. Họ vừa đi vừa vẫy cờ, vung tay hô khẩu hiệu vang trời.

Cứ sau một tiếng hô: “Ủng hộ Việt Minh!”. Mọi người lại reo: “Ủng hộ! Ủng hộ! Ủng hộ!”. Rồi hát. Diệt phát xít, Du kích ca, nhất là Tiến quân ca. Ông vội vớ lấy cây gậy hòa vào đoàn người. Hăng hái vô cùng, hô khẩu hiệu đến khản đặc cả cổ.

Từ sau hôm 17/8 thì có thể nói là Việt Minh ra công khai rồi, các hoạt động tuyên truyền của các ông không còn phải bí mật nữa. Mọi người hăm hở chuẩn bị cho cuộc tổng khởi nghĩa tại Hà Nội ngày 19/8: may cờ, dán cờ giấy, đến từng gia đình vận động đi dự, lên kế hoạch đội nào đi chiếm cơ quan chính quyền nào trong tỉnh. Không khí sôi sục. Bây giờ thì không còn ai sợ nữa, mọi người đều tham gia rất nhiệt tình.

Tham gia vào phá kho thóc Nhật, thấy chúng có súng, thì cũng hơi ghê ghê. Nhưng nói chung, mọi người đều không sợ, vì lúc

đó lực lượng quần chúng mạnh lắm, mà phát xít Nhật thì đã yếu thế, đầu hàng Đồng minh rồi.

“Khi ấy ông chỉ nghĩ, bọn chúng có bắn thì cũng chết vài người, nhưng ngần này người sẽ lao vào chúng, sống mái với chúng, chúng phải sợ. Khí thế cách mạng lên rất cao. Thế mà ông cũng “ấm” trọn vài viên đạn của chúng”.

Ông nói mà giọng hào khí khác thường. Khuôn mặt in hằn những vết ngang dọc của hơn tám mươi năm qua như giãn ra. Dường như, năm tháng ngày càng khắc sâu vào lòng ông kỷ niệm đẹp đẽ và ý nghĩa ấy, dù quá khứ đã lùi xa.

Qua giọng kể của ông, tôi tin rằng, ông đã vô cùng hạnh phúc trên con đường hướng mãi về quá khứ. Ông đã giúp cho quá khứ không bị quên lãng, xói mòn.

Bởi vì thế mà ông vẫn sống với niềm cảm hứng, lạc quan trên sự đau thương mà chiến tranh gây cho ông. Ông bảo, đau thương mà huy hoàng thì việc gì phải buồn rầu hay than phiền chỉ vì mình tàn tật?.

Chợt nhìn lại, phiền não đã khiến tôi không biết mình có hai chân để bước cho vững trên đường, trong khi một cụ già gần đất xa trời phải gắn bó với cái xe lăn gần bảy mươi năm mà vẫn vui vẻ và tự tin đi lại ngắm phố phường. Thật đáng tui hổ cho tuổi trẻ của tôi!

Chiều nay, đã rất lâu mới có một cơn mưa Thu da diết đến như thế. Ngồi nghe mưa rơi và nghe một người mình vô tình gặp trên đường kể chuyện, tôi chợt thấy mình đã phí phạm thời giờ cho buồn bã một cách vô trách nhiệm với cuộc sống. Thấy sao thấm thía lời ông nói: “Cuộc đời không phải là một đường chạy mà nó là một lộ trình, hãy thưởng thức từng chặng đường mình đi qua”... ■

THU HƯỜNG
(DNSG)



- ✓ Nhà đầu tư chiến lược của Chính phủ
- ✓ Cổ đông năng động của Doanh nghiệp
- ✓ Nhà tư vấn tài chính chuyên nghiệp



SCIC

Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước
State Capital Investment Corporation