



NGÔ HIỂU BA

**30
NĂM
SÓNG
GIÓ**

Thành tựu phi thường
và số phận bi kịch của
tầng lớp doanh nhân
Trung Quốc
trong cái cách kinh tế
1978-2008

Lời tựa của

PGS, TS. TRẦN ĐÌNH THIÊN

NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG



 **alphabooks®**
knowledge is power

BA MƯƠI NĂM SỐNG GIÓ

Chúng tôi luôn mong muốn nhận được những ý kiến đóng góp của quý vị độc giả
để sách ngày càng hoàn thiện hơn.

Góp ý về sách, liên hệ về bản thảo và bản dịch: publication@alphabooks.vn

Liên hệ về dịch vụ bản quyền: copyright@alphabooks.vn

CHINA'S GO-GO YEARS, VOLUME 1 (激荡三十年 上)

By Wu Xiaobo (吴晓波)

Copyright © 2006 by China CITIC Press.

CHINA'S GO-GO YEARS, VOLUME 2 (激荡三十年 下)

By Wu Xiaobo (吴晓波)

Copyright © 2007 by China CITIC Press.

ALL rights reserved.

Vietnamese edition copyright © 2011 by Alpha Books Joint Stock Company.

BA MƯƠI NĂM SỐNG GIÓ

Bản quyền tiếng Việt © 2011 Công ty Sách Alpha

Bìa: NGUYỄN ĐỨC VŨ

Biên tập viên Alpha Books: NGUYỄN CẢNH BÌNH - ĐÀO QUẾ ANH

NGÔ HIỂU BA

BA MƯƠI NĂM SỐNG GIÓ

Thành tựu phi thường và số phận bi kịch của tầng lớp
doanh nhân Trung Quốc trong cải cách kinh tế 1978-2008

Người dịch: Hồ Ngọc Minh

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

MỤC LỤC

<i>Lời tựa</i> của PGS.TS Trần Đình Thiên	9
Lịch sử 30 năm thương mại Trung Quốc (1978 -2008) con đường trở thành công xưởng thế giới	15
PHẦN THỨ NHẤT: NĂM 1978 – 1983	
SỰ XÁO ĐỘNG KHÔNG QUY LUẬT	
NĂM 1978: Trung Quốc hồi tỉnh	18
NĂM 1979: Bước ngoặt mới và ngôi sao lấp lánh	60
<i>Nhân vật lịch sử doanh nghiệp: “Lão Ngốc” Niên Quảng Cửu</i>	93
<i>Nhân vật lịch sử doanh nghiệp: “Ông chủ” Viên Khang</i>	96
NĂM 1980: Cáo biệt thời kỳ lãng mạn	102
<i>Nhân vật lịch sử doanh nghiệp: Trần Xuân Tiên của đất Tứ Xuyên</i>	125
NĂM 1981: Cái lông và con chim	129
<i>Nhân vật lịch sử doanh nghiệp: Khó quên “Nhậm - Hạng”</i>	151
NĂM 1982: Mùa xuân không lãng mạn	154
<i>Nhân vật lịch sử doanh nghiệp: “Vua” nhiều như kiến</i>	178
NĂM 1983: Năm của Bộ Hâm Sinh	182
<i>Nhân vật lịch sử doanh nghiệp: Thần thoại may mặc</i>	215

PHẦN THỨ HAI: NĂM 1984 – 1992

TÌNH THẦN VÀ LINH HỒN ĐƯỢC GIẢI PHÓNG

NĂM 1984: Năm đầu của kỷ nguyên công ty	221
NĂM 1985: Niềm hoan lạc vô độ	254
<i>Nhân vật lịch sử doanh nghiệp: Hai mặt Lôi Vũ</i>	285
NĂM 1986: Sức mạnh của hai bàn tay trắng	288
<i>Nhân vật lịch sử doanh nghiệp: Cái chết của họ Trịnh</i>	313
<i>Nhân vật lịch sử thương mại: Ngô Nhân Bảo</i>	316
NĂM 1987: Năm của các nhà doanh nghiệp	321
<i>Nhân vật lịch sử doanh nghiệp:</i>	
<i>Mã Thăng Lợi - “Điện hình bao khoán”</i>	345
NĂM 1988: Sự thức tỉnh của tư bản	349
<i>Nhân vật lịch sử doanh nghiệp:</i>	
<i>Số phận nổi chìm của hai mươi “doanh nhân ưu tú”</i>	383
NĂM 1989: “Mùa trời lạnh”	390
NĂM 1990: Nóng lạnh thất thường	418
NĂM 1991: Biển biếc vắng tiếng cười	445
<i>Nhân vật lịch sử doanh nghiệp: Áo giáp họ Mâu</i>	472
NĂM 1992: Câu chuyện mùa xuân	478
<i>Nhân vật lịch sử doanh nghiệp: “Thiên sứ” họ Hoàng</i>	522

PHẦN THỨ BA: NĂM 1993 – 1997

CHẤN HƯNG THƯƠNG HIỆU DÂN TỘC

NĂM 1993: Xoay chuyển cục diện	526
NĂM 1994: Sự sôi động của thời kỳ thanh xuân	565
<i>Nhân vật lịch sử thương mại: Công ty vì giáo dục</i>	595

NĂM 1995: Chiến dịch thu phục	598
<i>Nhân vật lịch sử thương mại: “Điêu dân” Vương Hải</i>	629
NĂM 1996: Giác mơ 500	634
NĂM 1997: Thế giới không còn đam mê	663

PHẦN THỨ TƯ: NĂM 1998 – 2002 XOAY CHUYỂN TRONG GIÓ BÃO

NĂM 1998: Băng qua trận địa lôi	692
NĂM 1998: “Hoa ác” đầu cơ	717
NĂM 2000: Mùa đông sau những ngày nắng nóng	749
NĂM 2001: Nhập thế và xuất cục	768
NĂM 2002: Made in China	799

PHẦN THỨ NĂM: NĂM 2003 – 2008 GIẤC MƠ LỚN THÀNH TỰU

NĂM 2003: Cuộc chuyển động mạnh mẽ	827
<i>Nhân vật lịch sử thương nghiệp: Đại Ngưu tập trung vốn</i>	858
NĂM 2004: Thắng lợi biểu tượng	864
<i>Nhân vật lịch sử thương mại: CEO “giang hồ”</i>	905
NĂM 2005: Vùng nước sâu	912
NĂM 2006: Bữa tiệc thịnh soạn của tư bản	946
<i>Nhân vật lịch sử thương mại: Ai là người giàu nhất?</i>	973
NĂM 2007: Nước lớn vùng lên	976
NĂM 2008: Tương lai rộng mở	1011

LỜI TỰA

PGS.TS. TRẦN ĐÌNH THIÊN

Viện trưởng Viện Kinh tế Việt Nam

Năm 2008, Thế vận hội Olympic được tổ chức tại Bắc Kinh. Việc Trung Quốc được chọn làm địa điểm tổ chức sự kiện thể thao lớn bậc nhất thế giới này vào đúng năm 2008 có lẽ là không tình cờ. Không đơn thuần là kết quả của một quá trình đua tranh và bầu chọn thông thường giữa các quốc gia, sự lựa chọn này mang dấu ấn lịch sử - không chỉ cho hoạt động thể thao thế giới - mà chủ yếu là cho Trung Quốc, khẳng định thành tựu phát triển và vị thế của quốc gia này trong nỗ lực vươn lên để "tiến cùng thời đại".

Sự "tình cờ" Olympic Bắc Kinh 2008 được giải thích bằng một lý do đơn giản, nhưng mang đậm phong cách Trung Hoa: năm 2008 cũng chính là năm Trung Quốc kỷ niệm 30 năm cải cách - mở cửa, kỷ niệm ngày khởi xướng công cuộc đã làm thay đổi vận mệnh quốc gia có 1,3 tỷ dân và xoay chuyển cả cục diện thế giới. Trong 30 năm đó, Trung Quốc đã làm được nhiều điều kỳ diệu, không chỉ đối với lịch sử của nước mình. Trên nhiều phương diện, đó là 30 năm Trung Quốc làm được những điều "chưa từng có trong lịch sử thế giới".

Cuốn sách mà các bạn đang cầm trên tay - cuốn *Ba mươi năm sóng gió*, của tác giả Ngô Hiểu Ba - chính là viết về chặng đường lịch sử đó. Xuyên qua hơn một nghìn trang viết, nội dung cuốn sách này chứa đựng nhiều điểm đặc sắc, làm cho nó khác với nhiều cuốn sách khác viết về 30 năm cải cách của Trung Quốc.

Trước hết, đây là một cuốn sử biên niên theo nghĩa nó đi xuyên qua lịch sử 30 năm cải cách của Trung Quốc theo một mạch liên tục 30 chương, mỗi năm một chương, với những biến cố đặc trưng, định vị

từng năm trong tổng lộ trình 30 năm cải cách. Nhưng cuốn sách này lại không phải là biên niên theo nghĩa ghi chép lại tất cả các biến cố xảy ra theo mọi chiều cạnh và cấp độ. Nó không "đi ngang, về tắt" theo chiều "không gian", không rẽ qua các ngành hay các địa phương cụ thể mà chỉ đi theo lộ trình thời gian, dõi theo từng bước đi của công cuộc cải cách chủ yếu thông qua một tuyến biến cố. Đó là chuỗi "đột phá" do các doanh nhân - "những đứa con đẻ" của cải cách - thực hiện.

Đúng như tên gọi, cuốn sách kể về những "sóng gió" cải cách chứ không "chuyên" mô tả thành công và ngợi ca thành tích với những vắn hào quang chói mắt. Nó không "tắt nước theo mưa", tung hô Đảng Cộng sản và Nhà nước Trung Quốc theo kiểu tụng ca về "người cầm lái vĩ đại". Cuốn sách viết về những sự kiện cải cách mang tính đột phá, gắn với số phận bi kịch của những doanh nhân dám đi tiên phong mở lối. Theo nghĩa đó, cuốn sách đưa ra một định nghĩa có phần khác lạ về sự thành công và tầm vóc của công cuộc cải cách ở Trung Quốc: *thắng lợi của cải cách chủ yếu được đo lường bằng việc vượt qua sóng gió, vượt qua những bi kịch cá nhân của những nhà doanh nghiệp tiên phong để thúc đẩy cải cách tiến lên chứ không chủ yếu là những con số đẹp về đầu tư và tăng trưởng.*

Cuốn sách không mổ xẻ quá trình cải cách trong tất cả các ngành và mọi lĩnh vực. Các chương mục không "chia phần" dành riêng cho những chủ đề lớn và nóng như "cải cách thể chế", "phát triển thị trường", "quản trị nhà nước", "mở cửa hội nhập" hay "cải cách nông nghiệp - nông thôn", v.v... Nó tập trung vào một "lát cắt hẹp", hầu như chỉ mổ xẻ những "sóng gió" cải cách mà **tầng lớp doanh nhân Trung Quốc**, con đẻ và là nhân vật trung tâm của quá trình cải cách, phải chịu đựng và đã vượt qua.

Giới doanh nhân "ngoài quốc doanh", mà tác giả gọi là lực lượng "tư bản dân doanh", được đánh giá là *"lực lượng có cống hiến lớn nhất cho cải cách Trung Quốc"*. Mặc dù đó là lực lượng *"luôn có số phận long đong"*, *"hầu như chẳng có sự ủng hộ nào"*, *"gánh chịu mọi rủi ro chính sách"*, *"thế nhưng, họ lại là lực lượng quan trọng nhất và kiên quyết nhất thúc đẩy cải cách"*.

Cuốn sách tự đặt cho mình nhiệm vụ dựng lại chân dung lịch sử của nhân vật này, coi đó là phần cốt yếu nhất của lịch sử cải cách. Thông qua việc kết nối hàng loạt biến cố gây chấn động thành một chuỗi sự kiện phản ánh xu thế phát triển tất yếu, cuốn sách chỉ ra con đường trưởng thành của lực lượng phát triển chủ lực của Trung Quốc hiện đại, từ chỗ là lực lượng bị coi thường, bị khinh rẻ, từng có thời bị "truy sát" và "tận diệt" trở thành lực lượng dẫn dắt phát triển kinh tế, quyết định vận mệnh hiện đại của dân tộc Trung Hoa.

Như một định mệnh, lịch sử hình thành tầng lớp doanh nhân Trung Quốc hiện đại gắn chặt với quá trình - cũng là lột xác, thay da đổi thịt - của một "nhân vật" khác, có tầm quan trọng quyết định số phận cải cách. Đó là Nhà nước.

Cũng như tầng lớp doanh nhân, Nhà nước Trung Quốc cũng phải vật lộn với sóng gió cải cách trong suốt 30 năm, thậm chí còn ở một cấp độ khốc liệt hơn. Khốc liệt hơn vì lẽ để thực hiện được sứ mệnh cải cách, trước hết, Nhà nước phải "vật lộn" với chính mình, phải tự đoạn tuyệt với những tín điều tư tưởng và ý thức hệ vốn là lẽ sống, là tôn chỉ và mục đích hành động một thời, phải vượt bỏ những giáo điều và cơ chế cũ đã ngấm vào máu thịt để đưa ra những quyết sách cải cách đau đớn và chứa đựng nhiều rủi ro.

Tuy chỉ là "nhân vật thứ hai" trong cuốn sách, song cách thức mà nhà nước tác động vào tiến trình cải cách - với tư cách là người chủ xướng, người tổ chức và dẫn dắt - được tác giả dựng nên cho thấy vai trò quyết định của nó đối với tiến trình cải cách. Tại mỗi thời điểm mang tính bước ngoặt, khi tinh thần cải cách có dấu hiệu "lung lay", "dao động", "chệch hướng thị trường" thì nhà nước, thông qua những nhà lãnh đạo cụ thể - như Đặng Tiểu Bình, Chu Dung Cơ, v.v... luôn kịp thời đưa ra các quyết sách có ý nghĩa đột phá mở đường, khai thông ách tắc trên cơ sở kiên định đường lối cải cách thị trường - mở cửa. Nhờ đó, khôi phục và giữ được lòng tin của thị trường, của doanh nghiệp, bảo đảm cho công cuộc cải cách không bị lạc hướng hoặc trở lại quỹ đạo cơ chế cũ. Bảo vệ được tính triệt để và nhất quán của công cuộc cải cách, như kinh nghiệm quốc tế cho thấy, là không dễ dàng. Nó có được chủ yếu là nhờ sự thấu hiểu tính thống nhất sống còn, sự phụ thuộc máu thịt giữa vận mệnh quốc gia - dân tộc với sự

phát triển của thị trường và của lực lượng doanh nghiệp trong thời hiện đại.

Hai tuyến nhân vật chính của cải cách - Chính quyền và Doanh nhân - trong "Ba mươi năm sóng gió", có số phận "quyện" vào nhau, tranh đấu với nhau, cải cách lẫn nhau. Thật may mắn, trong cuộc vật lộn lộn và đấu tranh này, cả hai "đối thủ" đều chung một nhiệm vụ - cùng đấu tranh không khoan nhượng với cơ chế cũ, đều hướng tới một mục tiêu: chấn hưng dân tộc Trung Hoa. Điều đó giải thích tại sao cải cách kinh tế ở Trung Quốc vẫn tiến lên với một tốc độ phi thường, cho dù đứng về số phận cá nhân, trong nhiều trường hợp, cuộc đấu là không khoan nhượng, gây ra nhiều bi kịch, thậm chí, trả giá bằng sinh mạng của những người ưu tú.

Một trong những yếu tố gây ấn tượng mạnh nhất và hàm chứa nhiều gợi ý hành động nhất của cuốn *Ba mươi năm sóng gió* là cách trình bày tiến trình cải cách dưới dạng một chuỗi liên tục các sự kiện mang tính đột phá. Trục của sự đột phá là thể chế và chính sách, với hai "nhân vật" chủ chốt phối hợp với nhau là doanh nhân và nhà lãnh đạo.

Cách liên kết chuỗi đột phá cải cách làm cho người ta hình dung được sức mạnh lan tỏa của cải cách, tính lãng mạn và hào hùng của hành động mở đường của những người dám đi tiên phong đương đầu với bão tố. Nó cũng giúp cho thấy rõ hơn giá trị của các quyết sách chiến lược, thể hiện tầm nhìn sáng suốt và bản lĩnh vững vàng của lãnh tụ tại những thời điểm sóng gió, đầy rủi ro kinh tế - chính trị. Logic "dò đá qua sông", cộng với tinh thần khuyến khích sáng tạo và đổi mới là bà đỡ thực sự của các thử nghiệm cải cách táo bạo mà chủ thể thực hiện là các doanh nhân. Như một học giả nước ngoài - James Kynge - trong tác phẩm *China shakes the World: the Rise of a Hungry Nation (Trung quốc định dạng thế giới: sự trỗi dậy của một quốc gia nghèo đói)*, đã nhận định về nét đặc sắc của quá trình cải cách kinh tế ở Trung Quốc (đã được trích dẫn trong cuốn sách), đại ý là sự kết hợp của quá trình thúc đẩy của các lực lượng và nhu cầu từ dưới lên và cách thức cải cách chính sách từ trên xuống. Chính nhờ đó, dù bị vùi dập bởi thiên kiến và bởi cuộc đấu đá khốc liệt giữa các phe nhóm lợi ích, cải cách vẫn tiến lên, ổn định, vững chắc và mạnh mẽ.

Tất nhiên, như đã nói, và cũng là điều mà tác giả tự định, *Ba mươi năm sóng gió* chủ yếu bàn về lịch sử cải cách giới doanh nhân, về sự ra đời, trỗi dậy, trưởng thành chỉ của một lực lượng cải cách. Người ta ít thấy thật rõ bóng dáng của nhân dân, của người lao động – tuy không dẫn dắt nhưng là lực lượng chủ yếu tạo nên sức mạnh của công cuộc cải cách và phát triển ở Trung Quốc trong 30 năm qua.

Cách viết liệt kê các hoạt động đột phá do các cá nhân thực hiện làm cho cuốn sách mang hơi hướng “anh hùng ca”. Vì thế không khí hào hùng, lạc quan bao phủ cả cuốn sách, trùm lên cả những câu chuyện và số phận mang tính bi kịch. Nhưng cũng vì thế, nó không thể - và có lẽ đây là chủ ý của tác giả - đề cập một cách khách quan và đầy đủ đến những thất bại và giá phải trả của công cuộc cải cách ở đất nước này.

Nhiều công trình nghiên cứu chỉ ra rằng để có được tốc độ tăng trưởng kinh tế cao 9-10% trưởng kỳ trong suốt mấy chục năm, Trung Quốc đã phải đánh đổi nhiều thứ, với giá không hề rẻ. Môi trường thiên nhiên bị tàn hại, phân hóa kinh tế và xã hội sâu sắc, bất bình trong xã hội, đặc biệt là trong nông thôn – nông dân, gia tăng. Đó là chưa kể đến những rủi ro phát triển và những tệ nạn sản sinh ra từ quá trình tốc độ cao rất khó kiểm soát này – nạn tham nhũng trầm trọng, tình trạng hàng giả, hàng chứa chất độc hại lan tràn, thói vô trách nhiệm trước sinh mạng con người, v.v... Đó cũng là những sản phẩm của cải cách, là mặt kia của đồng tiền.

Để nhận diện đầy đủ và sâu sắc khía cạnh đó của công cuộc cải cách ở Trung Quốc, phải tìm đọc thêm những cuốn sách khác nhưng cuốn sách đồ sộ *Ba mươi năm sóng gió* của học giả Ngô Hiểu Ba có sứ mệnh riêng của mình. Và hơn 1000 trang sách đã hoàn thành sứ mệnh đó.

Đây thực sự là một cuốn sách có sức lôi cuốn mạnh mẽ và đặc biệt bổ ích.

Mong các bạn không đánh mất cơ hội tận hưởng sức lôi cuốn và sự bổ ích đó.

Hà Nội, ngày 3 tháng 9 năm 2011.

LỊCH SỬ 30 NĂM THƯƠNG MẠI TRUNG QUỐC (1978 -2008) CON ĐƯỜNG TRỞ THÀNH CÔNG XƯỞNG THẾ GIỚI

Ngày nay, người ta biết đến Trung Quốc như một cường quốc kinh tế đang lên của châu Á và toàn thế giới, bước đại nhảy vọt của đất nước đông dân nhất thế giới này được ví như sự thức tỉnh của người khổng lồ sau một giấc ngủ dài. Từ một đất nước trì trệ và lạc hậu, nghèo đói và bảo thủ, luôn nhìn thế giới bằng cặp mắt dò xét và đề phòng, sau 30 năm mở cửa và cải cách, Trung Quốc đã lột xác trở thành một biểu tượng của tăng trưởng vượt bậc về kinh tế, tăng cường đối thoại chính trị không ngừng với thế giới, từng bước cân bằng cán cân quyền lực giữa hai cực Đông - Tây trong bối cảnh chính trường thế giới.

Về kinh tế, Trung Quốc được mệnh danh là “công xưởng của thế giới” khi nơi đây có hằng hà sa số những nhà máy của các công ty hàng đầu thế giới, hàng hoá từ đây không chỉ đáp ứng đủ nhu cầu trong nước, mà còn tràn ngập thị trường thế giới, cạnh tranh với các thương hiệu khổng lồ. Các lĩnh vực khoa học cũng không ngừng đạt những thành tựu vượt bậc, khi quốc gia này trở thành một trong số ít quốc gia đưa được dân tộc mình bay vào vũ trụ, ngắm nhìn trái đất bằng cặp mắt rộng mở và tự hào.

Về chính trị, Trung Quốc đã lấy lại vị thế của một cường quốc châu Á, cân bằng lực lượng trước Mỹ và Liên minh châu Âu. Nhờ tiềm lực kinh tế mạnh mẽ, Trung Quốc có khả năng thực hiện mọi ý tưởng chính trị của mình để biến đất nước này thành một thế lực khiến các đế chế hùng mạnh nhất địa cầu cũng phải dè chừng.

Về văn hoá xã hội, Trung Quốc đã nỗ lực hết mình cho một xã hội phát triển đi đôi với văn minh và công bằng; quảng bá văn hoá Trung Hoa ra thế giới được chú trọng, tăng cường chính sách ngoại giao “bằng hữu” với các dân tộc và họ đã gặt hái những thành tựu rực rỡ, thế vận hội mùa hè tại Bắc Kinh năm 2008 chính là điểm nhấn đặc sắc nhất cho những thành tựu ấy. Với khẩu hiệu “Một thế giới, một ước mơ”, người Trung Quốc đã cho cả thế giới thấy được tiềm lực lớn mạnh đến mức nào của quốc gia này.

Vậy đằng sau những thành công vượt bậc ấy của Trung Quốc là gì? Đó chính là thành quả chung từ sự nỗ lực không mệt mỏi của cả dân tộc Trung Hoa dưới bàn tay chèo lái của kiến trúc sư trưởng Đặng Tiểu Bình, và sự kế tục của nhiều nhà lãnh đạo kế cận khác. Trong thành quả chung đó, thành công của mỗi cá thể trở thành những mảnh ghép hoàn hảo trải ra trên những quãng đường đầy chông gai trong suốt 30 năm cải cách của dân tộc Trung Hoa. Tất cả được đánh đổi bằng nước mắt, mồ hôi và cả sinh mạng. Dân tộc này đã phải trải qua những giờ phút cam go nhất trong bão tố, thách thức cuồng nộ của thời đại, trước khi thấy được ánh bình minh nồng ấm của tương lai.

Ngạn ngữ có câu “Trông người lại ngắm đến ta”. Với những nét tương đồng về lịch sử và văn hoá, công cuộc cải cách của nhân dân Trung Quốc chắc hẳn có rất nhiều điều khiến chúng ta phải suy nghĩ. Nó cho ta nhiều điểm nhìn tham chiếu bổ ích, nó cổ vũ mỗi chúng ta dũng cảm tiến lên, dù biết rằng đôi chân sẽ phải rỉ máu, dù biết rằng gian khó vẫn chực chờ, thách thức luôn giăng giăng trước mặt, nhưng lòng quả cảm và đức tin sẽ giúp chúng ta cập bến của thành công. Cuốn sách này được giới thiệu đến bạn đọc Việt Nam chính từ ước muốn giản dị ấy.

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

Phần thứ Nhất

Năm 1978 - 1983

SỰ XÁO ĐỘNG KHÔNG QUY LUẬT

Năm 1978

TRUNG QUỐC HỒI TÌNH

*Tôi đập bàn chân trần trên đất,
Thấm thía đá nhọn sắc thấu tâm can,
Lại thêm muôn vàn chông gai cản lối,
Khiến chân tôi rỉ máu mỗi bước đường.*

Thực Chỉ: “Yêu mạng sống vô ngần”, 1978

Ngày 27 tháng 11 năm 1978, Liễu Truyền Chí kỹ thuật viên công trình 34 tuổi của phòng kế toán thuộc Viện khoa học Trung Quốc đến sở làm đúng giờ. Trước khi bước vào phòng làm việc, anh rẽ sang phòng tiếp tân xách một bình nước sôi, nói mấy câu chào hỏi tếu táo với bác bảo vệ già, sau đó đưa tay rút lấy tờ “Nhân Dân nhật báo” ngày hôm đó đang được đặt trên hòm thư để tên mình, thường ngày anh luôn dành cả buổi sáng để đọc báo. Hơn hai mươi năm sau, anh nhớ lại:

“Còn nhớ năm 1978, lần đầu tiên tôi đọc được một bài viết trên “Nhân Dân nhật báo” có nói đến việc nuôi bò như thế nào, khiến tôi nôn nao mãi không thôi. Từ ngày nổ ra “Đại Cách mạng Văn hoá”, các tờ báo chỉ toàn đăng tải những bài viết liên quan đến cách mạng, liên quan đến tranh đấu, toàn những bài thuộc loại xã luận. Vào thời đó, chuyện

nuôi gà, trồng rau toàn bị cho là tàn dư của chủ nghĩa tư bản, là thứ cần phải bị nhổ sạch tận gốc rễ, ấy thế mà “Nhân Dân nhật báo” hôm đó lại đăng bài nuôi bò như thế nào, thì đúng là thời tiết thay đổi thật rồi!”

Nếu nhìn từ góc độ kiểm duyệt sách báo ngày nay, Liễu Truyền Chí, người sau này đã sáng lập nên Tập đoàn Liên Tưởng (Lenovo) danh tiếng lừng lẫy, có thể có chút sai lệch trong ký ức. Bởi vì trên “Nhân Dân nhật báo” số ra năm 1978 đã úa vàng vì thời gian kia, hoàn toàn không có bài viết nuôi bò như thế, mà chỉ có một tin viết về nuôi lợn theo lối khoa học. Trên trang thứ ba của báo ngày hôm đó, có một bài báo dài tựa đề là “Quần chúng đã đúc kết ra kinh nghiệm nuôi lợn lớn nhanh hơn”. Bài viết ấy đã giới thiệu khá chi tiết phương pháp mới làm thế nào để nuôi lợn mang lại hiệu quả kinh tế cao của nhân dân ở Quảng Tây và huyện Thông thuộc Bắc Kinh, chẳng hạn như “thực hành biện pháp mới nuôi dưỡng theo công đoạn” v.v... Bài viết mà Liễu Truyền Chí đọc được chắc có lẽ là tin này.

Nhưng có điều cần phải nói là, cho dù là nuôi lợn hay nuôi bò thì không có gì quan trọng lắm, mà điều quan trọng chính là trên khắp đất nước Trung Quốc, thực tế đã xuất hiện một lớp người “nhảy bén đi trước một bước”. Giống như Liễu Truyền Chí, họ đã cảm nhận được sự biến chuyển của xã hội và thời đại ngay từ khi “tiết trời mới chớm se lạnh”.

Trong lịch sử hiện đại của Trung Quốc, năm 1978 là một năm hết sức nhảy cảm và then chốt. Cho dù hai năm trước đó, “nhóm bốn người”¹ theo đường lối chính trị cực tả đã bị đánh đổ, nhưng một số

1. “Nhóm bốn người” hay còn gọi “Tứ nhân bang” là cụm từ dùng để chỉ những nhân vật phản cách mạng ở Trung Quốc thời kỳ Đại cách mạng văn hoá, bao gồm: Giang Thanh (vợ thứ tư của Mao Trạch Đông), Trương Xuân Kiêu, Diêu Văn Nguyên và Vương Hồng Văn. Việc bắt giữ và xét xử Tứ nhân bang được xem như đánh dấu sự kết thúc của Cách mạng Văn hoá ở Trung Quốc. Trong thời kỳ Cách mạng Văn hoá, Mao Trạch Đông đã thông qua cuộc cách mạng này để loại dần Lưu Thiếu Kỳ, Đặng Tiểu Bình và Bành Chân. Mao đã đưa Giang Thanh (thành viên đoàn văn nghệ) lên làm người gương cao ngạo ở văn hoá. Trương Xuân Kiêu, Diêu Văn Nguyên và Vương Hồng Văn là các lãnh đạo ở Thượng Hải. Lãnh đạo quân đội Lâm Bưu cũng tham gia nhóm này nhưng phản bội và bị tai nạn máy bay rơi năm 1971.

người trong hàng ngũ lãnh đạo tối cao của Đảng Cộng sản và Chính phủ Trung Quốc đã đề xuất chủ trương chính trị hai phạm, tức là “phạm là quyết sách do Mao chủ tịch đề ra, chúng ta đều ủng hộ; phạm là chỉ thị của Mao chủ tịch, chúng ta đều nhất nhất tuân theo”, thực hiện đường lối lãnh đạo hình thức hoá ý thức ở hai lĩnh vực chính trị và kinh tế. Đặng Tiểu Bình vừa mới tái nhậm chức đã tính đến việc lợi dụng sức ảnh hưởng của bản thân để thúc đẩy cải cách vận mệnh của Trung Quốc.

Ngày 14 tháng 1 năm 1978, Hồ Phúc Minh, giáo sư Đại học Nam Kinh đột nhiên nhận được một bức thư do Vương Cường Hoa, biên tập viên của tờ “Quang Minh nhật báo viết”. Nửa năm trước, giáo sư Hồ từng viết một bài gửi cho báo này, nhưng đợi mãi chẳng thấy hồi âm, nên cũng không để ý đến nữa. Bức thư đến đột ngột của Vương Cường Hoa khiến cho giáo sư Hồ hết sức bất ngờ. Hồ Phúc Minh kể lại: “Vương Cường Hoa gửi kèm theo thư một bản sửa mo-rát, đó là bản sửa mo-rát của bài “Thực tiễn là tiêu chuẩn kiểm nghiệm chân lý”. Bức thư này hiện nay tôi còn giữ đây, đại khái ý của nó thế này, ý tứ của bài viết ông muốn nói đến điều gì chúng tôi đều đã hiểu rõ, chúng tôi muốn dùng đến nó, hy vọng ông xem lại rồi gửi trả sớm cho chúng tôi. Tức là họ muốn đề xuất rằng, mong tôi diễn giải hoàn chỉnh hơn bài lý luận này, dùng để cho người ta có cảm giác là chủ nghĩa Mác đã lỗi thời. Từ bận ấy trở đi, bản thảo bài viết của tôi được gửi qua gửi lại mấy lần nữa, tôi gửi bài viết đã sửa sang cho anh ta, cách mấy

Sau cái chết của Lâm Bưu, Cách mạng Văn hoá mất một ngọn cờ đầu. Lãnh đạo quân đội mới ra lệnh thiết lập lại trật tự do mối nguy hiểm đang đe dọa dọc biên giới Trung - Xô (thời kỳ Trung Quốc và Liên Xô mâu thuẫn sâu sắc). Thủ tướng Chu Ân Lai chấp nhận Cách mạng Văn hoá nhưng không ủng hộ đã giành lại quyền hành và đưa Đặng Tiểu Bình (trước đó bị khai trừ khỏi Đảng và bị tống giam) trở lại lãnh đạo Đảng Cộng sản Trung Quốc năm 1973. Lưu Thiếu Kỳ (Chủ tịch nước) qua đời trong tù năm 1969.

Lúc Mao Trạch Đông đang hấp hối, một cuộc đấu tranh quyền lực nảy sinh giữa Tứ nhân bang và liên minh của Đặng Tiểu Bình, Chu Ân Lai và Diệp Kiếm Anh. Khi Chu Ân Lai mất năm 1976, Hoa Quốc Phong được chính thức bổ nhiệm chức Chủ tịch Hội đồng Nhà nước. Năm 1981, Nhóm bốn tên bị đưa ra xét xử trước toà với tội danh chống Đảng. Sau khi mãn hạn tù, Giang Thanh qua đời, Vương Hồng Văn mất năm 1992, Trương Xuân Kiêu mất năm 2005 và Diêu Văn Nguyên mất tháng 12 năm 2005.

hôm anh ta lại gửi bản thảo đã sửa lại cho tôi. Cứ như vậy cho đến một hôm lại có một bức thư khác gửi đến, lần này giọng điệu trong thư có chừng thay đổi, bảo tôi phải viết cho sáng sửa mới mẻ hơn một chút, phải có tính sắc sảo hơn, có sức phê phán hơn, và giọng điệu cũng phải thay đổi so với trước.”

Ngày 11 tháng 5, “Quang Minh nhật báo” đã đăng bài bình luận độc quyền của báo với nhan đề “Thực tiễn là tiêu chuẩn duy nhất kiểm nghiệm chân lý”. Ngay trong ngày hôm đó, Tân Hoa xã đã cho phát đi bài viết này. Ngày hôm sau tờ “Nhân Dân nhật báo” cũng cho đăng lại nguyên văn bài viết. Bài viết này có thể được xem là tuyên ngôn chính trị quan trọng nhất của Trung Quốc trong năm ấy. Ở phần kết của bài viết, tác giả đã tuyên bố một cách hùng hồn rằng: “Phạm là những nơi có “vùng cấm” vượt qua cả thực tiễn và tiêu dùng là tuyệt đối, thì chẳng có khoa học, chẳng có chủ nghĩa Mác - Lênin, tư tưởng Mao Trạch Đông chân chính, mà chỉ có chủ nghĩa mông muội, chủ nghĩa duy tâm, chủ nghĩa chuyên chế văn hoá.” Quan điểm của bài viết đã gây nên tiếng vang rộng lớn trong xã hội Trung Quốc ngột ngạt thời đó, ở các vùng tư tưởng còn tương đối bảo thủ như Đông Bắc, Thượng Hải, làn sóng chỉ trích với những khẩu hiệu kiểu như “ném cờ”, “vi phạm tinh thần trung ương và phản đối tư tưởng Mao Trạch Đông” tới tấp nhằm vào tác giả bài viết. Hồ Phúc Minh sau khi xem xong bài báo, đã về nhà nói với vợ ông rằng: “Tôi đã chuẩn bị tư tưởng rồi, tôi đã sẵn sàng ngồi tù.” Vợ ông nói: “Hoặc là tôi sẽ đi ngồi tù cùng với ông, hoặc là tôi sẽ đưa cơm thăm nuôi đến khi ông ra tù.”

Ngày 19 tháng 5, Đặng Tiểu Bình đã đề cập đến bài viết này trong dịp tiếp kiến một nhóm lãnh đạo Bộ Văn hoá Trung Quốc. Ông cho rằng bài báo đó hoàn toàn phù hợp với chủ nghĩa Mác - Lênin. Sau đó, tại hội nghị công tác chính trị toàn quân, một lần nữa Đặng Tiểu Bình lại lấy bài báo này ra làm đề tài, phê phán nghiêm khắc chủ nghĩa giáo điều, kêu gọi “đập tan sự xiềng xích tinh thần, giải phóng cho tư tưởng của chúng ta”, đồng thời đề nghị việc thảo luận vấn đề “thực tiễn là tiêu chuẩn duy nhất kiểm nghiệm chân lý” phải là một việc làm hết sức cần thiết vào lúc đó.

Phong trào thảo luận mang tính đại phẫu thuật liên quan đến vấn đề tiêu chuẩn kiểm nghiệm chân lý này, đã tác động sâu xa đến toàn bộ quá trình cải cách của Trung Quốc. Về mặt tư tưởng, nó đã loại trừ triệt để nguyên tắc chính trị theo “quan điểm hai đúng”, khởi xướng cho một thứ lý luận chủ nghĩa thực tiễn hoàn toàn mới. Về mặt cải cách kinh tế, nó đã thử nghiệm xây dựng nên một nền tảng tư tưởng và lý luận thương mại hoàn toàn mới. Cho đến 30 năm sau, người dân Trung Quốc vẫn có thể cảm thấy sức ảnh hưởng mạnh mẽ của tư tưởng này đối với sự nghiệp cải cách trên đất nước của họ. Mấy năm sau ngày bài báo được công bố, hàng loạt những câu châm ngôn chính trị kiểu như “lấy kinh tế làm trung tâm”, “ổn định áp đảo tất cả”,... cứ thế lần lượt ra lò. Đồng thời, các học giả tiếp tục tiến hành đi sâu phân tích ở cả ba mặt từ phương pháp luận, mục tiêu chiến lược cho đến biên giới của sự lớn mạnh, nhờ đó hình thành nên cơ sở văn hoá cải cách và ba tư tưởng lớn của Trung Quốc. Có thể nói, sự phát triển của các doanh nghiệp Trung Quốc cũng như các sự nghiệp khác của đất nước này, chiết trung năm lần bảy lượt, quanh co khúc khuỷu tiến lên, đều lấy đó làm điểm khởi đầu và giới hạn cơ bản nhất.

Cuối năm ấy, tức hơn 20 ngày sau khi Liễu Truyền Chí đọc báo, Đại hội toàn quốc lần thứ 11 của Đảng Cộng sản Trung Quốc được khai mạc tại Bắc Kinh, đây được xem là đại hội có ý nghĩa bước ngoặt lịch sử. Tại đại hội lần này, một tập thể lãnh đạo trung ương thế hệ thứ hai đã được hình thành, với Đặng Tiểu Bình làm nòng cốt. Đại hội đã quyết định chuyển trọng điểm từ công việc của Đảng sang nhiệm vụ xây dựng chủ nghĩa xã hội. Và ngay trước thềm khai mạc đại hội, Thị uỷ thành phố Bắc Kinh đã tuyên bố rằng Cuộc vận động Thiên An Môn xảy ra “ngày 5 tháng 4” hoàn toàn là một hành động cách mạng. Cùng lúc đó, Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc cũng đã giải oan và tổ chức lễ truy điệu cho nhóm Bành Đức Hoài, Đào Chú. Trong vòng hai năm sau đó, toàn Trung Quốc có hơn 3 triệu cán bộ và quần chúng được xét lại, 550 ngàn người thuộc phái “cánh hữu” nhận được cải chính. Đến đây, “nhiệm vụ dẹp loạn phò chính” về cơ bản đã hoàn thành, trục cơ sở trong sự phát triển của Trung Quốc chuyển biến toàn diện từ đây.

Trong giai đoạn nửa đầu của lịch sử doanh nghiệp Trung Quốc, nếu phải nhắc đến một “vai chính”, thì người đó không ai khác ngoài Đặng Tiểu Bình.

Khách quan mà nói, Đặng Tiểu Bình chính là người đã đặt nền tảng cho tư tưởng cải cách ở Trung Quốc, đồng thời trong thời gian cầm quyền, chính ông là người đã nắm quyền điều phối chính đối với nhịp điệu của toàn bộ tiến trình cải cách. Con người gốc Tứ Xuyên có dáng người nhỏ nhắn này luôn ẩn chứa sức chịu đựng và lòng kiên nhẫn đáng kinh ngạc cùng một khả năng quyết đoán chính trị thấu suốt tất cả. Theo hồi ức của những người hầu cận bên ông cho biết, khi đối mặt với những quyết định trọng đại, ông thích ngồi một mình trong phòng lặng lẽ hút một điếu thuốc lá thơm hiệu Gấu trúc. Ông đã quyết định việc gì, thì rất ít ai có thể làm thay đổi được quyết định ấy. Nhà tư tưởng của Pháp, người được giải Nobel văn học năm 1927, Henri Bergson từng nói: “Nếu cho rằng sự tiến bộ của xã hội là do điều kiện tư tưởng xã hội của thời kỳ lịch sử ấy quyết định, thì đó đơn giản chỉ là cách nói vô căn cứ. Nó (sự tiến bộ xã hội) trên thực tế chỉ được tạo nên sau khi xã hội này đã hạ quyết tâm tiến hành thử nghiệm. Hay nói cách khác, xã hội này cần phải có sự tự tin, hoặc bất luận thế nào cũng phải tạo cho mình sự phấn chấn cần thiết, mà sự phấn chấn ấy luôn là thứ do một người nào đó mang đến.” Không còn nghi ngờ gì nữa, Đặng Tiểu Bình chính là “người nào đó” theo cách nói của Henri Bergson.

Năm 1978, năm đầu tiên Đặng Tiểu Bình chính thức nắm giữ vận mệnh của đất nước Trung Quốc. Tại hội nghị lần thứ nhất Ủy ban toàn quốc khóa 5 của Hội nghị hiệp thương chính trị nhân dân Trung Quốc diễn ra vào tháng 3 năm 1978, ông được bầu làm Chủ tịch hội nghị hiệp thương chính trị.

Sau khi nhậm chức chủ tịch, đại hội đầu tiên mà Đặng Tiểu Bình chủ trì là “Đại hội khoa học toàn quốc” diễn ra ngay sau đó. Tại đại hội này, ông đã đưa ra nhận định bất ngờ rằng “khoa học kỹ thuật là lực lượng sản xuất”, “phần tử trí thức là một bộ phận của giai cấp công nhân”.

Tại đại hội lần này, nhà lãnh đạo này của Trung Quốc đã thẳng thắn thừa nhận, Trung Quốc đã lạc hậu so với thế giới từ 15 đến 20 năm trên tất cả các mặt, đồng thời đề xuất một kế hoạch phát triển khoa học đầy tham vọng, xác định 108 dự án làm trọng điểm nghiên cứu của giới khoa học toàn Trung Quốc, mà mục đích của chúng chính là “đến cuối thế kỷ này phải đuổi kịp hoặc vượt qua trình độ thế giới.”

Lịch sử sau này đã chứng minh, những mục tiêu này hoàn toàn có thể đạt được. Nhưng tại thời điểm lúc bấy giờ, thì những kế hoạch này quả thật đã gây chấn động xã hội Trung Quốc, đến mức dường như người ta đang mơ hồ nghe thấy âm thanh rầm rập chuyển bánh của chuyến tàu thời đại. Năm đó, tổng cộng 6000 người đã tham gia đại hội khoa học lần này, trong số đó chỉ có hơn 150 người dưới 35 tuổi trở xuống. Sau đại hội, một thanh niên 33 tuổi tên là Nhậm Chính Phi vẫn ngồi lại hội trường. Anh là đại biểu của Giải phóng quân cử đến, do đã đạt được huy chương thành quả kỹ thuật toàn quân mà bất ngờ có được vinh dự này. Anh đang rất lo lắng cho việc xét lại của chính quyền đối với cha của anh cũng như bản thân anh có được gia nhập đảng hay không, nhưng điều anh không bao giờ nghĩ tới là, sau mười năm nữa anh sẽ phiêu bạt đến miền nam Thâm Quyển, rồi dùng vài vạn đồng nhỏ nhoi sáng lập nên công ty điện tử Hoa Vi, sau đó công ty này sẽ nhanh chóng nổi lên nhờ vào kỷ luật quản lý nghiêm khắc và chiến lược giá thấp sắc bén, đồng thời khiến cho các doanh nghiệp cùng ngành nghề trên toàn thế giới phải cảm thấy đau đầu.

Sau kỳ đại hội khoa học, tốc độ cải cách của Trung Quốc trên các phương diện khoa học và giáo dục tiến triển rõ rệt. Tháng 4, Bộ Giáo dục quyết định khôi phục và xây dựng thêm 55 trường đại học và cao đẳng, trong đó bao gồm cả Đại học Ký Nam nổi tiếng. Chẳng mấy chốc, thông tin khôi phục lại chế độ thi tuyển vào cao đẳng thống nhất trên toàn quốc truyền đi khắp từ Nam chí Bắc.

Trên thực tế, chế độ thi tuyển vào đại học đã được khôi phục từng phần vào năm 1977, trước khi phong trào cải cách này diễn ra, còn việc tiến hành chính thức kỳ thi tuyển cao đẳng có tính chất cả nước thì có thể kể là vào năm 1978. Bắt đầu từ năm này trở đi, chế độ tuyển sinh của các trường đại học được khôi phục và thực hiện theo

chế độ thi tuyển thống nhất toàn Trung Quốc. Bộ Giáo dục nước này chịu trách nhiệm tổ chức ra đề, còn các tỉnh, các vùng tự trị, thành phố trực thuộc chịu trách nhiệm tổ chức thi tuyển, chấm bài cũng như công việc tuyển chọn học sinh trúng tuyển của các trường ở địa phương. Khoa văn thì tổ chức thi các môn chính trị, ngữ văn, toán học, lịch sử, địa lý và ngoại ngữ; khoa lý thì các môn chính trị, ngữ văn, toán, vật lý, hoá học và ngoại ngữ. Các loại ngoại ngữ được chọn ở phần thi ngoại ngữ là Anh, Nga, Nhật, Pháp, Đức, Tây Ban Nha, Ả Rập. Thành tích học tập của thí sinh khi dự thi không ghi vào điểm chung, mà được dùng làm tham khảo khi xét tuyển. Mọi trường hợp đã học xong ngoại ngữ đều phải tham dự thi lại chứ không được miễn. Những thí sinh ghi tên dự thi vào đại học ngoại ngữ hoặc chuyên ngành, còn phải tham gia thêm phần thi vấn đáp: Kết quả thi viết của môn ngoại ngữ được tính chung vào tổng điểm, còn kết quả môn toán được dùng làm điểm tham khảo. Căn cứ theo chỉ thị của Đặng Tiểu Bình, các hội đồng tuyển sinh phải “công bố toàn bộ thành tích thi cử các khoa của tất cả các thí sinh, cùng lúc với quá trình công bố danh sách tham gia kiểm tra sức khỏe. Cách thức công bố, do uỷ ban tuyển sinh của huyện (khu) thông báo cho đơn vị sở tại nơi thí sinh ở rồi từ đó gửi đến từng người”. Việc công bố thành tích của thí sinh là nhằm nâng cao tính công khai, minh bạch của quá trình tuyển sinh, có tác dụng rất lớn trong việc làm thay đổi nếp sống xã hội, chặn đứng những chuyện bất chính kiểu như “đi cửa sau”, làm việc thiên tư.

Số liệu cho thấy, tổng số thí sinh tham gia kỳ tuyển sinh đợt đầu đã vượt hơn 5,8 triệu người, vượt xa kế hoạch tuyển sinh của các trường đại học. Mở rộng chỉ tiêu tuyển sinh trở thành lời kêu gọi thống nhất từ trên xuống dưới trong cả nước. Giám đốc Sở nghiên cứu Khoa học Giáo dục Đại học Khoa học Kỹ thuật Bắc Kinh, Mao Tổ Hoàn nhớ lại, “Mở rộng chỉ tiêu tuyển sinh là quyết định tình thế, khi đó vừa mới quyết định thì đã thông báo cho tất cả các trường biết. Mỗi trường có thể tuyển bao nhiêu người, cứ như thế báo xuống, và xác định điểm chuẩn như vậy. Số thí sinh có điểm thi tốt năm đó tương đối đồng, bởi vì có biết bao nhiêu người từ nhiều khoá trước dồn lại cùng thi lên đại học. Cho nên cuối cùng, tôi nhớ năm đó Lâm Vu Gia

làm Thị trưởng thành phố Bắc Kinh, thì Bắc Kinh là nơi tiên phong tuyển sinh. Chẳng hạn lúc đầu nói phải 330, 340 điểm mới qua điểm sàn, sau này thì hạ xuống nói 300 điểm trở lên là đều có thể đậu đại học, trong chốc lát đã tăng thêm ít nhất là $\frac{1}{3}$ số thí sinh giỏi, $\frac{1}{2}$ số thí sinh yếu, tỉ lệ này vẫn là rất lớn. Sau đó các thành phố lớn như Thiên Tân, Thượng Hải cũng tiếp bước, tạo thành đợt mở rộng tuyển sinh lần thứ hai.”

Theo số liệu mà Bộ Giáo dục công bố, năm 1978 toàn Trung Quốc có 6,1 triệu thí sinh đăng ký dự thi, thì có 402.000 thí sinh trúng tuyển.

Đọc lại “bài thi ngữ văn của kỳ thi cao đẳng - đại học thống nhất toàn quốc” năm đó, ngay ở câu 1, đề thi đã cho một đoạn văn yêu cầu thí sinh chấm câu cho đúng với đoạn văn, điều thú vị là nội dung đoạn văn liên quan đến kinh tế:

Thực hiện cơ giới hoá phải dựa vào cách mạng hoá tư tưởng con người cách mạng hoá mới có cơ giới hoá cơ giới hoá không phải là việc một sớm có thể xong mà đòi hỏi phải trải qua sự phấn đấu gian khổ mới có thể thành công nếu muốn thực hiện đến cùng cuộc đấu tranh phê phán vạch trần nhóm bốn người cần phải thanh lọc sạch tàn dư độc hại của họ thúc đẩy cách mạng hoá tư tưởng của mọi người một tầng lớp lãnh đạo mềm yếu lười nhác không thể gánh vác nổi trọng cách này.

Đây được xem là giá trị quan chủ yếu nhất lúc bấy giờ: sự giải phóng về mặt tư tưởng và việc thanh lọc sạch những tàn dư độc hại của những kẻ tả khuynh, chủ nghĩa giáo điều cứng nhắc là tiền đề quan trọng hàng đầu của sự tiến bộ về mặt kinh tế. Ngay chính thời điểm này, mọi người sau này có thể phát hiện, vào năm 1978, mong muốn kinh tế phát triển là một sự nghiệp đã khiến người ta phải thận trọng dè dặt đến mức nào.

Cửa rộng chọt mở, cá chép vọt lên. Những con người bị đè nén bao năm nay giờ mới có dịp bật lên, trong số hơn 400 ngàn thí sinh trúng tuyển kia có lý nào không có những kẻ có chí muốn hoá rồng.

Mã Úy Hoa, công nhân của cục đường sắt ở Liêu Ninh, Thẩm Dương thi vào chuyên ngành quản lý kinh tế quốc dân Khoa kinh tế trường Đại học Cát Lâm. 21 năm sau ông ta nhậm chức thống đốc của Ngân hàng China Merchants Bank. Trương Chinh Vũ sinh ra ở Hàng Châu, thi vào Học viện Công nghiệp Bắc Kinh (sau này đổi tên thành Đại học công nghệ Bắc Kinh), và học một mạch cho đến khi tốt nghiệp tiến sĩ. Năm 1987 anh tự mình đứng ra sáng lập công ty, sau này đã chế tạo ra “Swtom” máy tính cầm tay dạng PDA thế hệ đầu tiên. Đoàn Vĩnh Cơ, thầy giáo trẻ của trường Trung học 176 Bắc Kinh thi vào nghiên cứu sinh của Học viện Hàng không Bắc Kinh (sau này đổi tên thành Đại học Hàng không Vũ trụ Bắc Kinh). Sáu năm sau, anh tham gia sáng lập Công ty Stone (Tứ Thông), sau này trở thành nhân vật làm mưa làm gió ở Trung Quan Thôn Bắc Kinh. Ở đất Tứ Xuyên, Lưu Vĩnh Hành tham gia kỳ thi cao đẳng năm 1977, đậu thủ khoa khoa vật lý, nhưng chỉ vì “thành phần xuất thân” không tốt mà không thể được tâm nguyện. Sau này, anh ta đã cùng với ba người anh em của mình lập ra một tổ hợp chăn nuôi nho nhỏ để rồi 20 năm sau anh trở thành “người giàu nhất Trung Quốc” đương thời.

Cũng giống như các trường đại học khác trong cả nước, Học viện Công nghệ Hoa Nam (đến năm 1988 đổi tên thành Đại học Công nghệ Hoa Nam) của Quảng Châu cũng đã chào đón lớp sinh viên thứ nhất sau khi khôi phục chế độ tuyển sinh lên cao đẳng. Sinh viên ngồi chật ních lớp vô tuyến điện, họ tranh nhau quan sát chỗ này chỗ kia một cách hiếu kỳ. Trong số họ, người lớn tuổi nhất đã 40, còn người nhỏ nhất chỉ có 18 tuổi, đặc biệt có ba người tuổi gần ngang nhau chơi với nhau rất thân là Trần Vĩ Vinh là người nhỏ tuổi nhất trong nhóm, quê ở huyện La Định tỉnh Quảng Đông, Hoàng Hoành Sinh và Lý Đông Sinh lớn hơn anh một tuổi, hai người này lần lượt đến từ Ngũ Chi Sơn ở Hải Nam và Huệ Châu. Các bạn học của họ sau này nhớ lại: “Hoàng Hoành Sinh là người già dặn nhất, là anh cả của lớp, thường xuyên quan tâm đến các bạn học nhỏ tuổi hơn trong lớp. Trần Vĩ Vinh là người đi đôi giày giải phóng để ló ngón chân cái ra ngoài khi bước vào lớp. Anh là lớp trưởng, trong thời gian bốn năm ở trường, thì hầu hết số thời gian ấy anh sống trong thư viện. Lý Đông Sinh là lớp phó học tập của lớp, tính cách của anh rất hướng

nội, thường không thích đùa giỡn với người khác, đặc biệt là khi gặp con gái còn thẹn đỏ mặt, vì vậy một số bạn nữ học cùng lớp đến khi tốt nghiệp còn không gọi đúng tên của anh ta.” Ba người này, sau này đã lần lượt sáng lập ra ba công ty điện tử riêng là Konka (Khang Giai), Skyworth (Sáng Duy) và TCL. Vào lúc cực thịnh, sản lượng đồ điện tử của ba công ty này sản xuất ra đã chiếm đến 40% tổng sản lượng mặt hàng này trên toàn Trung Quốc.

Tất nhiên, không phải mọi thanh niên trí thức, đều may mắn như Đoạn Vĩnh Cơ và Lý Đông Sinh.

Ở huyện Trường Sa tỉnh Hồ Nam, Dương Hy Quang sau mười năm bóc lột đã trở về nhà. Nhưng đến tháng 2 năm 1968, người này lại bị xê khảm vì bị buộc tội là “khâm phạm” truy nã. Năm đó, anh ta mới 21 tuổi, chỉ vì dám viết một bài có nhan đề “Trung Quốc đi về đâu”, mà bị lãnh đạo “Cách mạng Văn hoá” Khang Sinh - kẻ theo đường lối cực tả, ba lần chỉ mặt, và chịu mức án mười năm tù. Sau khi ra tù, Dương Hy Quang đăng ký thi tuyển hệ nghiên cứu sinh Viện Khoa học xã hội Trung Quốc, tuy cũng có mấy vị chuyên gia nhìn thấy được tài năng của anh ta, nhưng cuối cùng chỉ vì “lý lịch chính trị” không phù hợp, mà bị đánh trượt. Mãi đến hai năm sau, cũng nhờ anh ta gửi thư chạy vạy khắp nơi, rồi may mắn được Hồ Diệu Bang là Bí thư Ban thư ký trung ương đích thân chỉ thị ban tổ chức trung ương, yêu cầu toà án xử lý dứt khoát vấn đề của Dương Hy Quang theo pháp luật, nhờ đó anh mới khôi phục được “sự trong sạch chính trị”. Từ sau chuyện đó, anh dùng tên mẹ đẻ là “Dương Tiểu Khải” tiếp tục đăng ký thi nghiên cứu sinh của Viện khoa học xã hội, và cuối cùng đã trở thành nhà kinh tế học có tinh thần phê phán nhân văn nhất Trung Quốc đương đại. (Điều thú vị là, một người khác cũng vì đã viết “Trung Quốc đi về đâu” mà bị tổng giam mãi đến ngày 31 tháng 12 năm 1979 mới được ra tù đó chính là Mâu Kỳ Trung, người huyện Vạn tỉnh Tứ Xuyên. Sau khi ra tù, người này không thi vào đại học, mà lại đi kinh doanh. Trong hơn mười năm sau đó, từ một người “giàu nhất Trung Quốc” anh trở thành “kẻ lừa đảo số một Trung Quốc”. Năm 2004, Dương Tiểu Khải quy y theo Cơ đốc giáo và qua đời, Mâu Kỳ Trung thì lại bị tổng trở lại ngục vào năm 1999.)

Ở vùng Nội Mông, một thanh niên có tên là Ngưu Căn Sinh đang chịu cảnh mắc tang cha. Anh xuất thân là một đứa trẻ gặp nhiều bất hạnh, vừa mới lọt lòng mẹ được một tháng đã bị đem bán vào trong thành, nghe nói giá chỉ được 50 đồng. Lớn lên, anh chẳng biết họ của mình là gì, vì cha nuôi của anh là người chăn bò cho nên cho anh mang họ Ngưu. Cha nuôi của anh bắt đầu theo nghiệp nuôi bò tổng cộng đã 28 năm kể từ sau ngày kết thúc cuộc kháng chiến chống Mỹ cứu Triều Tiên, bản thân anh lớn lên giữa bầy bò. Năm đó, cha nuôi anh qua đời, Ngưu Căn Sinh lau nước mắt, tiếp tục sự nghiệp nuôi bò của cha. Năm năm sau, Ngưu Căn Sinh tìm đến một “xưởng chế phẩm sữa của người Hồi” làm chân súc bình sữa, anh ta làm việc ở đó mãi cho đến năm 16 tuổi, sau đó sáng lập ra Tập đoàn Mông Ngưu (Mengniu), về sau tập đoàn này trở thành Công ty sản xuất sữa lớn nhất Trung Quốc.

Ở đất Ôn Châu, Nam Tồn Huân vừa tròn 13 tuổi. Vì gia cảnh nghèo khó mà phải thất học, cậu ta trở thành thợ vá giày chạy khắp hàng cùng ngõ hẻm. Trong đời mình, Nam Tồn Huân chưa bao giờ quên thời niên thiếu cơ cực ấy, “vá giày chỉ cần sơ ý một chút, là mũi kim đâm thủng ngón tay ngay, máu tươi sẽ phọt ra tức khắc. Lúc đó chỉ còn cách dùng một miếng giấy rách quần lấy vết thương, rồi cố mà nuốt nước mắt để tiếp tục vá xong giày cho khách. Độ ấy, số tiền mà tôi kiếm được hằng ngày đều nhiều hơn so với các bạn cùng nghề, chẳng qua chỉ là vì tôi vá nhanh hơn, lại cầu kỳ cẩn thận hơn, chất lượng đáng tin cậy hơn một chút mà thôi.” Sáu năm sau, cậu thiếu niên vá giày năm xưa đã xây dựng một xưởng làm công tắc theo kiểu thủ công tại một căn nhà nát. 20 năm sau, Tập đoàn Chính Thái (Chint Group) do Nam Tồn Huân sáng lập ra đã trở thành một trong những công ty tư nhân lớn nhất Trung Quốc.

Ở Thâm Quyến, tại một trấn nhỏ của miền Nam, một chàng thanh niên tri thức 27 tuổi tên là Vương Thạch đang gói đầu trên quyển “David Copperfield” đã được lật nhàu nát, nằm ngủ trong lán trúc trên đất công trình xây dựng. Sau này trong cuốn tự truyện, đã viết:

“Thâm Quyến tháng 4 năm 1978, hoa bông gòn nở bung đã tàn. Bên đường, người ta vút la liệt xác lợn chết, ruồi nhặng bay đậu như ong; không khí xông nồng sự hôi thối hỗn độn của mùi xác thối và mùi phân gia súc các loại. Tôi đang chỉ đạo thi công công trình thoát nước tại hiện trường kho tiêu độc kiểm dịch của trạm Duẩn Cang Bắc tỉnh Thâm Quyến. Các loại hàng hoá tươi sống từ các chợ ở các tỉnh nội địa được vận chuyển theo đường sắt xuất khẩu sang Hong Kong đều phải qua Thâm Quyến, rồi tập trung ở trạm Duẩn Cang Bắc để kiểm dịch, sau đó lại được vận chuyển qua cầu La Hồ. Trên đường vận chuyển nếu phát hiện gia súc bị bệnh dịch hoặc chết, rau quả biến chất đều phải được loại bỏ ngay tại trạm kiểm dịch này.

“Sở dĩ tôi đến Thâm Quyến là do vào năm 1977 sau khi tốt nghiệp Học viện đường sắt Lan Châu, tôi được phân công đến đoạn số 5 của công trình này thuộc Cục đường sắt Quảng Châu, để đảm nhiệm chức kỹ thuật viên cấp thoát nước, lương tháng được 42 đồng. Đoạn 5 công trình này chủ yếu phụ trách các hạng mục đắp đất phía Bắc đến Bình Thạch của Quảng Đông giao giới với Hồ Nam, phía Nam đường men của Km XX đoạn đường đầu cầu La Hồ của Thâm Quyến. Quản lý đoạn đường này, thường xuyên triển khai cùng lúc mấy hạng mục, năm 1978 chúng tôi tiếp nhận hạng mục kho khử trùng của trạm Duẩn Cang Bắc. Thời đó, Thâm Quyến vẫn thuộc vùng cấm biên phòng, không phải là nơi ai cũng có thể đến được.

“Lúc nhàn rồi không thi công tôi đã đến Thang Sa Đầu Giác: một con đường hẹp lát đá ngoằn ngoèo, giữa đường có cấm một tấm bia giới tuyến, bốn bề lặng ngắt như tờ. Bia giới tuyến không cho phép vượt qua, bên cạnh chỉ có một hàng quán hai gian bên trong bày bán những thứ hàng hoá vật dụng hàng ngày hết sức bình thường.”

“Hiện trường thi công của trạm Duẩn Cang Bắc hết sức sơ sài. Nhà nghỉ tạm được dựng bên đường sắt. Ba mươi mấy con người ở trong một túp lều dựng bằng trúc. Bên trong đặt giường sắt hai tầng, tôi chọn tầng trên, treo màn chống muỗi, bên trong trạm được bày biện đủ thứ, nào là bảng tiến độ công trình, bảng quyết toán, đọc sách, ngủ nghỉ. Bọn muỗi Quảng Đông chuyên môn ăn hiếp người ngoài tỉnh, những chỗ bị chúng đốt thì ứng đỏ như nổi mề đay, ngứa ngáy khó

chịu. Treo mừng có thể phòng muỗi đốt và cũng tránh được sự quấy rầy của lũ ruồi; dây phơi đồ hay trên dây đèn lúc nào cũng bị lũ ruồi chiếm cứ, chúng chi chít như mè đen, khiến tôi sờn cả da gà.

“Trung Quốc đang phát triển sự nghiệp giao thông trong nước, nhưng hàng không dân dụng thì chẳng đáng tin cậy. Trước hết có thể nói là lịch trình bay không chính xác, trên bảng lịch trình bay của ngành hàng không dân dụng Trung Quốc luôn ẩn chứa “những chuyến bay ma”. Chẳng hạn, tại dòng 25 của bảng lịch trình bay ghi mỗi ngày đều có chuyến bay cố định đến Cáp Nhĩ Tân, cất cánh từ Bắc Kinh lúc 8 giờ 15 phút. Nhưng trên thực tế thứ Năm và chủ Nhật đều chẳng có chuyến bay cố định nào. Tôi đến cửa bán vé hỏi lý do tại sao, thì nhận được câu trả lời: “Ồi chao, nguyên với chả nhân? Đã đổi lịch từ hồi nào hồi nào rồi.” Còn sau khi đã ở trên máy bay thì thế nào? Chẳng thể đảm bảo là máy bay sẽ đáp xuống điểm đến đúng giờ. Lần này đi từ Cáp Nhĩ Tân đến Bắc Kinh, máy bay cất cánh chậm cả tiếng đồng hồ, lại phải trì hoãn đến bốn tiếng tại trạm dừng Thẩm Dương, thật khó khăn lắm mới đổi chuyến bay đến Trường Xuân được, rồi lại được thông báo là “vì trời Cáp Nhĩ Tân đang đổ mưa, cho nên chuyến bay cố định hôm nay bị hủy.” đành phải nghỉ lại Trường Xuân một đêm, sáng hôm sau tình hình vẫn vậy “hôm nay ngừng bay”. Đến được Cáp Nhĩ Tân rồi, tôi mới biết nguyên nhân, thì ra sân bay Cáp Nhĩ Tân không có đường băng kiên cố, máy bay phải chạy lộc cạch trên đất cỏ. Chả trách trời vừa mưa xuống thì đã phải hoãn.”

Chuyện tương tự xảy ra vào tháng 8 khi một nhà kinh doanh địa ốc người Mỹ tên là Eli Broad đến tham quan năm thành phố lớn như Bắc Kinh, Quảng Châu, ông ta đã nói với các phóng viên quốc tế về cảm tưởng của mình đối với Trung Quốc, “Tôi thấy một quốc gia chưa phát triển khiến người ta ấn tượng sâu sắc”. “Người Trung Quốc dùng đất sét và rơm rạ thay gạch, nhưng cũng sử dụng các tấm bê tông đúc sẵn bị vỡ để xây nhà. Nhà ở của người Trung Quốc là kiểu nhà sơ khai, chất lượng sau khi xây xong rất thô ráp, nhưng lại rất xem trọng tính thực dụng. Thường thường trong một căn nhà hai gian có bốn thế hệ cùng sống với nhau, từ những người ông bà 80 tuổi cho đến

những đứa trẻ nhỏ.” Đồng thời, ông cũng cảm nhận được sự thay đổi vừa mới bắt đầu diễn ra: “Những nơi tôi đến, họ đều đang lắp đặt nước máy. Một số khu công nghiệp mới đang bắt đầu xây dựng, nhưng tôi không hề thấy có bất cứ phương pháp nào để chống ô nhiễm.”

Matunaga Futsuka phóng viên của tờ “Yomiuri” đồn trú tại Hong Kong cũng tỏ ra hết sức kinh ngạc trước sự lạc hậu của các doanh nghiệp Trung Quốc. Tháng 6 năm đó, anh được tham quan một xưởng mạch điện tổ hợp của Thượng Hải, anh đã viết rằng: “Xưởng mạch điện tổ hợp của Nhật Bản thì sạch bóng chẳng có một hạt bụi. Nếu đem so sánh, thì cái xưởng của Thượng Hải đây thật giống như là một xưởng đường sá. Về mặt sản xuất, số sản phẩm làm ra hơn một nửa đã không hợp quy cách, tiêu thụ chẳng được.” Anh ta còn quan sát thấy, sự đấu đá chính trị, các trường cao đẳng đại học ngừng tuyển sinh kéo dài, khiến cho nhân lực nền tảng của các nhà máy Trung Quốc cực kỳ thiếu thốn. Anh ghi lại rằng, tuổi đời bình quân của 31 kỹ sư ở Sở nghiên cứu động cơ đốt trong Thượng Hải là 56 tuổi.

Trong một công xưởng cơ điện ở Mãn Hành - Thượng Hải, Matunaga đọc thấy một dòng biểu ngữ, “Xem ai đạt được mục tiêu trước”. Công xưởng này bắt đầu thực hiện chế độ khen thưởng đối với những công nhân làm việc năng suất vượt định mức, tiền thưởng hàng tháng được chia làm ba bậc là 3 đồng, 5 đồng và 7 đồng. Matunaga đã hỏi một câu “Có người công nhân nào dù không được thưởng vẫn nỗ lực lao động hết mình để xây dựng chủ nghĩa xã hội hay không?” người phụ trách đã trả lời rất rõ ràng rằng, “Không có”.

Sau khi trải qua một số quan sát thực tế như vậy, Matunaga dự đoán rằng Trung Quốc sắp sửa bắt đầu một cuộc cách mạng kinh tế mới. Trong bài bình luận ngày 3 tháng 10, anh ta đã khẳng định một cách dứt khoát rằng, “mục tiêu quan trọng nhất từ nay về sau của Trung Quốc khi bước vào 30 năm xây dựng đất nước là thực hiện chính sách tăng trưởng kinh tế tốc độ cao, biến Trung Quốc trở thành một nước hùng mạnh về kinh tế.” Và phương pháp để thực hiện mục tiêu đó mà Trung Quốc đang sử dụng chính là “Dưới sự lãnh đạo của Đảng Tiểu Bình vừa mới tái nhiệm, tìm cách tăng cường mối quan hệ kinh tế với nước ngoài - trong đó trung tâm là các quốc gia công

nghiệp phát triển của phương Tây, còn về mặt đối nội thì thực hiện lộ trình đẩy mạnh nghiên cứu và nâng cao hiệu suất sản xuất.”

Matunaga chứng minh, “nhà lãnh đạo của Trung Quốc đã ý thức được, nếu chỉ dựa vào những nhà máy cũ kỹ kiểu như ở Thượng Hải kia thì không thể thực hiện nhanh mục tiêu hiện đại hoá đất nước, vì vậy cần phải hạ quyết tâm nhập kỹ thuật tiên tiến của nước ngoài. Thời gian gần đây, Trung Quốc đã tăng cường hoạt động quan hệ kinh tế đối với các nước khiến cho người ta hết sức ngạc nhiên. Cho đến tận tháng 9 năm nay, Trung Quốc đã cử các nhà lãnh đạo đi thăm tổng cộng 31 quốc gia, đồng thời cũng tiếp đón các nhà lãnh đạo chính phủ của 15 quốc gia. Mà tuyệt đại đa số các nước này đều là nước thù địch trước kia với Trung Quốc, là các quốc gia phát triển của châu Âu. Không nói cũng biết, mục đích của chính sách mở cửa này là nhằm thu hút kỹ thuật tiên tiến của các nước ấy.”

Cần phải nói rằng, khả năng quan sát của Matunaga là rất tinh tế và chính xác. Năm 1978, ngoài những nhà lãnh đạo chủ chốt liên tục đi thăm viếng các nước ra, chính phủ Trung Quốc còn thực hiện một số động thái, mà khi đó hầu như không gây nên bất cứ sự liên tưởng nào đến mục đích thực sự của chúng, nhưng trong mắt những nhà nghiên cứu sau này thì lại hết sức trùng khớp. Ngày 3 tháng 7 năm đó, chính phủ Trung Quốc cắt viện trợ đối với Việt Nam, đến ngày 13 cùng tháng lại tuyên bố cắt mọi viện trợ kỹ thuật và kinh tế đối với Albania, ngày 23 tháng 10, “Hiệp ước hoà bình hữu nghị Trung - Nhật” chính thức có hiệu lực, ngày 16 tháng 12, Trung Quốc và Mỹ cùng ra tuyên bố chung về việc thiết lập quan hệ ngoại giao giữa hai nước.

Vừa xa vừa gần, những động thái trên hầu như chẳng liên quan gì với nhau, nhưng thực ra lại không khó để nhìn ra sự chọn lựa nằm đằng sau những động thái ấy: giải thoát khỏi sự trói buộc của hình thái ý thức, lấy phát triển kinh tế làm chủ đạo, chiến lược lấy phát triển kinh tế làm chủ đạo dựa sát một cách kín đáo vào các quốc gia phát triển đã bắt đầu được nung nấu.

Tại buổi lễ kỷ niệm Quốc khánh diễn ra ở Quảng trường Thiên An Môn năm đó, xuất hiện một thương gia người Hong Kong tên là Lý Gia Thành. Hôm đó, ông ta mặc áo kiểu Tôn Trung Sơn màu xanh lam ôm khít người, đứng hơi chen chân bên cạnh một nhóm cán bộ trung ương cũng mặc cùng kiểu trang phục. Quảng trường Thiên An Môn lớn như thế, khiến cho con người gốc Triều Sán đến từ một đảo nhỏ này cảm thấy không quen lắm. Rồi đại lục từ năm 11 tuổi, đây là lần hồi hương đầu tiên của ông ta sau 40 năm. Mấy năm trước, ông ta còn là một nhà tư bản cực kỳ tàn nhẫn bị các giới truyền thông đại lục chỉ trích, nhưng nay ông ta đã trở thành một người khách quý. Bản thân ông ta cũng có thể không ngờ rằng, sau 20 năm nữa, ông ta sẽ xây lên một quảng trường phía đông hoành tráng, siêu hiện đại ngay tại nơi chỉ cách quảng trường Thiên An Môn này một cây số. Ông ta nhận được lời mời từ chính Đặng Tiểu Bình, đến tham dự lễ Quốc khánh. Trước khi đến, ông ta đã tự đặt cho mình “tám chữ” - “Không nên huênh hoang, không bàn chính trị”.

Sau khi trở lại Hong Kong, Lý Gia Thành ngay lập tức quyết định bỏ tiền xây tặng cho quê cũ Triều Châu 14 khu “nhà trọ tập thể”, trong thư viết cho người ở quê cũ ông nói rằng: “Nghĩ đến tình cảnh thiếu thốn nhà ở của dân chúng ở quê, ông cảm thấy chạnh lòng. Cho nên đã suy nghĩ đến kế hoạch ủng hộ thích đáng cho địa phương”. Ông yêu cầu các báo đài địa phương không đưa bất kì thông tin nào liên quan đến việc này. Có một tình tiết liên quan đến sự kiện này là, sau hai năm, “nhà trọ tập thể” được xây xong, những người chuyển đến nhà mới treo một bức liễn xuân tự chọn trên cửa nhà, trên đó viết: “Đổi đời không quên Đảng Cộng sản, hạnh phúc không quên Lý Gia Thành.” Nội dung bức liễn này nhanh chóng được các phóng viên viết thành “Nội san” báo cáo lên Trung ương, gây nên một cơn chấn động không nhỏ. Lý Gia Thành không nhắm đến chính trị, nhưng lại không ngăn cản được chính trị nhắm đến ông.

Bốn tháng trước ngày Lý Gia Thành rời Hong Kong đến Bắc Kinh tham gia lễ Quốc khánh, Vinh Trí Kiện 36 tuổi, chỉ mang theo trong người một ít hành trang đơn giản và giấy thông hành, rời xa người nhà, tạm biệt vợ con, rời Bắc Kinh đến Hong Kong. Người đến tận

cảng để đón ông là hai người anh em của ông Vinh Trí Khiêm và Vinh Trí Hâm. Thế hệ thứ tư của dòng họ Vinh trăm năm hiển hách tụ lại cùng nhau vào một ngày mùa hạ ẩm thấp.

Dòng họ Vinh ở Vô Tích, nổi lên vào đầu năm Dân quốc cuối đời Thanh, phát lên nhờ vào xưởng nhuộm, nổi tiếng khắp vùng duyên hải Giang - Chiết. Lúc cực thịnh, nhà họ Vinh hầu như thu tóm hơn một nửa giang sơn của ngành dệt ở Trung Quốc. Sau năm 1949, nhà họ Vinh vẫn là dòng họ luôn kiên trì ủng hộ Đảng Cộng sản Trung Quốc. Năm 1953, Trung ương Đảng Trung Quốc có kế hoạch thực nghiệm mô hình kinh tế công tư hợp doanh (nhà nước và tư nhân cùng góp vốn), dưới sự lãnh đạo tích cực của Vinh Nghị Nhân, tộc trưởng dòng họ Vinh đời thứ ba. Xưởng dệt thứ hai ở Quảng Châu do ông ta nắm cổ phần đã trở thành công xưởng tư nhân đầu tiên trong cả nước làm đơn xin chuyển đổi sang mô hình công xưởng, công tư hợp doanh, như một hình mẫu và có tác dụng tuyên truyền mang tính toàn quốc. Nhờ vào việc này mà Mao Trạch Đông đã khen nhà họ Vinh là “dòng họ tiên phong của các nhà tư sản dân tộc”. Ba năm sau, kế hoạch chuyển đổi mô hình công tư hợp doanh gần như đã đến hồi kết thúc, tại hội nghị lần hai nhiệm kỳ hai của Ủy ban Hiệp thương chính trị toàn Trung Quốc, Vinh Nghị Nhân với tư cách là đại diện cho giới công thương, đã báo tin vui lên Mao Trạch Đông, Lưu Thiếu Kỳ. Đó là ngày đánh dấu “đã hoàn thành về cơ bản trên phạm vi toàn quốc sự cải tạo đối với công thương nghiệp tư bản chủ nghĩa, tiến vào xã hội chủ nghĩa xã hội”. Năm 1954, Vinh Nghị Nhân 41 tuổi đã làm đến chức Phó thị trưởng thành phố Thượng Hải, sau đó còn kiêm nhiệm thêm chức Thứ trưởng ngành dệt may.

Thời kỳ “Cách mạng Văn hoá”, Vinh Nghị Nhân bị gạt sang một bên, chịu không biết bao nhiêu đau khổ, ngón tay trở của ông bị Hồng vệ binh chặt mất. Trong suốt mấy năm liền ông phải làm công việc vận chuyển than đá cho các nhà bếp cũng như dọn hố xí cho tất cả các cơ quan liên ngành công thương trên cả nước. Con trai của ông là Vinh Trí Kiện thì bị đẩy làm công nhân khuôn đất cho một trạm thủy điện tại một vùng núi hẻo lánh ở Tứ Xuyên. Sau khi “nhóm bốn người” bị hạ bệ, Đặng Tiểu Bình phục chức, Vinh Nghị Nhân cũng nhờ

đó được đổi đời. Tại Hội nghị hiệp thương chính trị lần thứ năm diễn ra vào tháng 2 năm 1978, Đặng Tiểu Bình được cử giữ chức Chủ tịch hiệp thương chính trị toàn quốc, còn Vinh Nghị Nhân được bầu làm Phó chủ tịch.

Mặc dù về mặt chính trị, ông đã khôi phục được ánh hào quang, nhưng toàn bộ gia sản của nhà họ Vinh ở đại lục cũng chẳng còn gì hết. Lúc này, con trai ông là Vinh Trí Kiện đã trở về Bắc Kinh và đang thất nghiệp, anh chẳng hứng thú gì đối với nghiên cứu khoa học cũng như chính trị, cho nên việc xuôi xuống phía nam đến Hong Kong trở thành lựa chọn thích hợp nhất. Ở đó, một nhóm con em dòng họ Vinh chạy tị nạn trước giải phóng cho dù không khôi phục được thời kỳ vinh quang của cha ông, nhưng vẫn còn giữ được gia nghiệp. Trước khi đi, Vinh Nghị Nhân đã suy nghĩ rất nhiều. Cuối cùng ông nhớ lại năm đó cha ông có sáng lập mấy xưởng dệt ở Hong Kong, cổ tức và phân chia lợi nhuận trong các công xưởng ấy đến nay đã hơn 30 năm vẫn chưa hề dừng đến, Vinh Trí Kiện được sự đồng ý của cha đã đem tất cả các khoản đó kết toán lại, cuối cùng đã tổng kết được một khoản tiền vốn không nhỏ, khoản tiền này trở thành vốn lặn lưng để anh ta tung hoành trên thương trường. Con cháu của dòng họ Vinh quả thật không phải hạng tầm thường, khởi điểm của họ tự thân đã cao hơn người khác một bậc. Tháng 12, anh kết hợp với hai người anh em họ khác cùng góp vốn mở ra Xưởng điện tử Xcar. Tổng số vốn ban đầu là 1 triệu đô-la Hong Kong, ba người mỗi người nắm 1/3 cổ phần. Ngành nghề kinh doanh bước đầu của xưởng này là đem đồng hồ điện tử giá rẻ, máy catsette, chuông điện tử của Hong Kong về bán ở đại lục. Vào thời đó, có được “quyền mua bán ở đại lục” cơ hồ là một đặc quyền khó mà tưởng tượng được. Ba năm sau, xưởng điện tử nhỏ có chiều sâu tiềm lực này đã bị công ty Fitelec của Mỹ mua lại với giá 12 triệu đô-la. Nhờ đó tài chính và kỹ thuật của dòng họ Vinh nhanh chóng mạnh lên. Tài sản của Vinh Trí Kiện tăng lên đến mức xếp vào hàng “những người giàu nhất Trung Quốc”, mà khởi nguồn sâu xa cho thành quả ấy bắt đầu từ mùa hạ năm đó.

So với đứa con trai chỉ làm mưa làm gió ở Hong Kong, Vinh Nghị Nhân còn nở mày nở mặt hơn khi làm đến chức Phó chủ tịch Hiệp

thương chính trị toàn Trung Quốc. Ông kiến nghị lên Đặng Tiểu Bình, “thu hút vốn đầu tư nước ngoài, tiếp thu kỹ thuật tiên tiến, chẳng hạn như cần phải xây dựng công ty đầu tư ủy thác quốc tế, tập trung thống nhất thu hút đầu tư nước ngoài, dựa vào kế hoạch quốc gia, ý nguyện của nhà đầu tư, đầu tư vào để xây dựng quốc gia.” Trong đề án của Vinh Nghị Nhân, công ty này sẽ có tên là Công ty đầu tư ủy thác quốc tế Trung Quốc, gọi tắt là Trung Tín (CITIC). Kiến nghị này ngay lập tức nhận được sự đồng tình của Đặng Tiểu Bình, các nhà lãnh đạo khác cũng tán đồng. Năm 1979, Công ty Trung Tín chính thức thành lập. Trong một khoảng thời gian khá dài, nó đã đóng vai trò trung gian môi giới thu hút tư bản quốc tế vào Trung Quốc.

Sau bước khởi động làm nóng tiến trình cải cách, ngày 22 tháng 10 năm 1978, Đặng Tiểu Bình lên đường công du Nhật Bản. Trong chuyến đi này, một trong những nội dung quan trọng nhất của chương trình làm việc là đến thăm các công ty Nhật Bản. Nhà lãnh đạo của Trung Quốc đã từng du học ở Pháp, từng làm công nhân trong xưởng in ấn, nhưng đã nửa thế kỷ nay ông chưa thăm lại các nhà máy của chủ nghĩa tư bản. Lần này, ông đến Nhật không chỉ vì lý do muốn thăm quan, mà còn tiện thể muốn thể hiện thâm ý của bản thân.

Trước tiên, ông đến thăm Công ty Nippon và Công ty ô tô Nissan ở Tokyo. Trong nhà máy của Nissan, ông đã thực sự lĩnh hội được dây chuyền sản xuất “hiện đại hoá”. Trong suốt chuyến khảo sát, ông đã đặc biệt đến thăm nhà máy ở Ibaraki của Công ty điện tử Panasonic. Ở đó, người ta đón tiếp ông như là một nhân vật huyền thoại khác của châu Á, người sáng lập của Công ty điện tử Panasonic, Matsushita Kōnosuke 83 tuổi được tôn xưng là “thiên tài kinh doanh châu Á”.

Các phóng viên Tân Hoa xã đi theo đoàn đã viết như sau: nước bạn Nhật đã giới thiệu cho Phó Thủ tướng Đặng tình hình chung của các loại tivi do Panasonic sản xuất ra. Kể từ chiếc tivi đầu tiên được sản xuất vào năm 1952, tính đến tháng 3 năm 1978, công ty này đã sản xuất được 50 triệu chiếc tivi. Phó Thủ tướng Đặng bước vào thăm một phân xưởng sản xuất của công ty này, tham quan trình tự các

công đoạn của dây chuyền sản xuất, như dây chuyền sản xuất linh kiện cho tivi, thiết bị lắp ráp tự động cũng như kiểm tra thành phẩm. Sau khi rời khỏi phân xưởng, Phó Thủ tướng Đặng lại được mời đến thăm một phòng trưng bày sản phẩm, các bạn Nhật đã giới thiệu cho Phó Thủ tướng Đặng hàng loạt sản phẩm như tivi màn hình rộng, máy fax tốc độ cao, thiết bị sắp chữ Hán, máy quay phim, đĩa hát trắng, máy hát lập thể rồi lò vi-ba, tất cả đều được trưng bày tại đó. Trong lời phát biểu của mình, Phó Thủ tướng Đặng đã nói rằng, trong quá trình phát triển với bốn mục tiêu hiện đại hoá của Trung Quốc, công nghiệp điện tử, thiết bị điện tử và tự động hoá đều là những thứ rất cần thiết. Việc ký kết và thực hiện “Hiệp ước hoà bình hữu nghị Trung - Nhật”, sẽ giúp cho mối quan hệ tốt đẹp giữa hai nước ngày càng được mở rộng trên nhiều lĩnh vực. Đáp lại lời mời của người chủ công ty, Phó Thủ tướng Đặng đã viết trong sổ lưu niệm của nhà máy rằng: “Triển vọng hữu nghị Trung - Nhật như gấm hoa”.

Chuyến khảo sát lần này của Phó Thủ tướng Đặng đối với Công ty Panasonic đã để lại ấn tượng sâu sắc đối với Matsushita Kōnosuke 83 tuổi. Chính điều này đã thúc đẩy con người già nua này bắt đầu suy nghĩ đến chiến lược tiến quân vào thị trường Trung Quốc của Panasonic. Hai năm sau chuyến tới Nhật của Đặng Tiểu Bình, Matsushita Kōnosuke đã đáp chuyến bay đến thăm Trung Quốc, ông trở thành nhà doanh nghiệp đẳng cấp quốc tế đầu tiên đến thăm Trung Quốc. Trong chuyến thăm này, Panasonic và chính phủ Trung Quốc đã ký kết thoả thuận song phương “số 1 về hợp tác kỹ thuật”, cung cấp thiết bị đồng bộ bóng đèn hình đen trắng cho xưởng đèn hình Thượng Hải, đồng thời trao tặng một loạt thiết bị hiện đại trị giá 1,2 tỉ Yên cho các trường Đại học Bắc Kinh, Đại học Phúc Đán thông qua Quỹ giao lưu quốc tế. Văn phòng đại diện ở Bắc Kinh của Panasonic cũng được mở ra sau đó. Sự tiên phong xâm nhập vào thị trường Trung Quốc của Công ty Panasonic đã tạo nên hiệu ứng hình mẫu rất hiệu quả, các công ty khác của Nhật thấy vậy cũng ào ạt kéo vào. Trong khoảng thời gian mười năm sau đó, các công ty của Nhật đã trở thành những người nước ngoài đầu tiên khai phá thị trường Trung Quốc.

Đại sứ Nhật Bản tại Trung Quốc trước đây là Yosuke Nakae trong hồi ký “Đặng Tiểu Bình vực dậy Trung Quốc”, đã kể lại một tình tiết khác trong chuyến thăm Nhật của Đặng Tiểu Bình: Trên đường đi cùng, Yosuke đã hỏi Đặng Tiểu Bình có cảm thấy quan tâm điều gì đó đối với Nhật Bản hay không, Đặng Tiểu Bình nói rằng dân chúng Trung Quốc sử dụng than đá để sưởi vào mùa đông, cho nên thường xảy ra chuyện ngộ độc khí CO₂, ông muốn biết xem Nhật Bản có loại than đá nào không tạo ra CO₂ hay không.

Sau chuyến thăm Nhật, Đặng Tiểu Bình đến thăm Singapore. Trong cuốn *Hồi ký Lý Quang Diệu: 1965 - 2000*, Lý Quang Diệu đã nhớ lại giai đoạn lịch sử này. Lý Quang Diệu có ấn tượng rất sâu sắc đối với Đặng Tiểu Bình, đến mức đã viết trong hồi ký của mình rằng: “Đặng Tiểu Bình là một người đã để lại cho tôi ấn tượng sâu sắc nhất trong số các nhà lãnh đạo mà tôi đã từng gặp. Cho dù ông ta chỉ cao có năm thước Anh, nhưng lại là tuần kiệt ở đời. Tuy năm đó đã 74 tuổi, nhưng khi đối mặt với một hiện thực chẳng mấy vui vẻ gì, ông ta đã luôn sẵn sàng thay đổi cách nghĩ của bản thân.”

Điều nằm ngoài tầm dự tính của Lý Quang Diệu là Đặng Tiểu Bình cảm thấy rất hứng thú đối với mô hình kinh tế của Singapore. Lý Quang Diệu đã viết trong hồi ký rằng: “Đặng Tiểu Bình rời khỏi Singapore mấy tuần sau, thì có người cầm tờ “Nhân Dân nhật báo” của Bắc Kinh có đăng bài liên quan đến Singapore đưa cho tôi xem. Giọng điệu của bài báo đã thay đổi so với lối viết trước đây, nó sôi nổi bàn luận hình dung Singapore là một thành phố vườn hoa. Nói rằng sự xanh hoá, nhà ở công cộng và ngành du lịch ở đây đều đáng được khảo sát nghiên cứu. Chúng tôi không còn là “chó săn của chủ nghĩa đế quốc Mỹ” như vẫn từng được họ nói đến. Trong một bài diễn thuyết một năm sau đó, Đặng Tiểu Bình đã nói: “Tôi đến Singapore để khảo sát xem họ sử dụng vốn đầu tư nước ngoài như thế nào. Singapore đã thu được lợi ích từ những nhà máy do người nước ngoài xây dựng. Thứ nhất, các doanh nghiệp nước ngoài nộp 35% tổng số lợi nhuận mà họ thu được cho chính phủ nước này; thứ hai, thu nhập lao động đều thuộc về công nhân; thứ ba, đầu tư nước ngoài kéo theo ngành dịch vụ phát triển. Tất cả những thứ ấy đều là thu nhập của quốc

gia.” Hình ảnh của một Singapore mà ông ta nhìn thấy năm 1978, đã cung cấp một tiêu chuẩn tham khảo về thành tựu cơ bản nhất mà người Trung Quốc cần phải đạt được.”

Những tình tiết này, đều rơi vào im lặng trên các mặt báo vào năm 1978. Người ta chỉ quan tâm và tung hô đủ thứ ý nghĩa chính trị của việc Đặng Tiểu Bình đi thăm các nước, chứ không thấy được ông thực tế đang tiếp thu kinh nghiệm làm kinh tế cho cuộc cải cách chế độ kinh tế sau này của Trung Quốc. Đặng Tiểu Bình là một người suy nghĩ sâu và hành động cẩn thận, khi ông đã đưa ra bất cứ chủ trương nào, thì điều đó cho thấy ông đã suy nghĩ rất chín chắn về nó. Trong một hội nghị công tác trung ương cuối năm, Đặng Tiểu Bình đột nhiên đưa ra một lý luận mới: “Phải làm cho một bộ phận đô thị giàu lên trước”. Liền khi đó, ông đã nêu ngay một loạt 10 thành phố, mà thành phố đầu tiên chính là Thâm Quyến.

Vu Quang Viễn, một nhà kinh tế học từng đảm nhiệm thư ký cuộc họp hôm đó nhớ lại, Đặng Tiểu Bình đã đề cập đến Thâm Quyến, chứ không phải là Bảo An mà mọi người thường nói, đồng thời còn trình bày lý do vì sao Thâm Quyến có thể giàu lên trước nhất, có thể thấy Đặng Tiểu Bình không chỉ để ý đến Thâm Quyến từ lâu, mà còn suy xét rất sâu. Tháng 3 năm 1979, đặc khu kinh tế Thâm Quyến được thành lập.

Cuối năm 1978, tạp chí *Time* của Mỹ đã bầu chọn Đặng Tiểu Bình là “nhân vật của năm”. Tạp chí có sức ảnh hưởng rất lớn trên toàn thế giới này đã dành trọn vẹn một bài viết trên trang 48 để giới thiệu về nhân vật của năm - Đặng Tiểu Bình và một Trung Quốc mở rộng cửa, tiêu đề của bài viết là: “Visions of a New China” (Những viễn cảnh về một Trung Quốc mới).

Năm 1978, sự kiện kinh tế trọng đại nhất của Trung Quốc không phải diễn ra ở thành phố, mà ở một làng nhỏ hẻo lánh và nghèo xơ xác. Điều này nghĩ cũng chẳng có gì lạ, vì sau này rất nhiều sự kiện làm thay đổi Trung Quốc, sự kiện thay đổi vận mệnh cách mạng đều diễn ra ở những nơi không ngờ tới, những nơi rất hẻo lánh và do những con người bé nhỏ tầm thường tạo nên ngoài sức tưởng tượng.

Một buổi tối ngày 24 tháng 11 năm đó, trong một gian lều cỏ rách nát của đội sản xuất thôn Tiểu Cương ở huyện Phụng Dương tỉnh An Huy, 18 người nông dân áo quần bạc thếp, sắc mặt vàng sạm, dưới ánh đèn dầu tù mù cùng chụm đầu vào một tờ khế ước, từng người một căng thẳng ấn ngón tay dính máu tươi lên tờ khế ước, rồi từng người một thề rằng: Cho dù có phải ngồi tù mất xác, cũng phải chia đất đến từng hộ nhận khoán. Bản khế ước bao khoán này về sau được lưu giữ tại Bảo tàng Cách mạng Trung Quốc, nó được xem là “phát súng đầu tiên” của cuộc cải cách nông thôn Trung Quốc.

Trước năm 1978, chế độ công xã nhân dân thực hiện được hơn 20 năm đã trói chặt nông dân Trung Quốc trên đồng ruộng, những hệ lụy tất yếu từ cảnh sống với “nồi cơm chung” đã bắt đầu xuất hiện, sự sụt giảm của năng suất nông nghiệp đã đến mức khiến cho nông dân không thể sinh tồn. Thôn Tiểu Cương là “thôn ba dựa” nổi tiếng gần xa - “cơm ăn dựa vào việc đem lương thực trưng thu được tiêu thụ lại ngay nơi trưng thu, tiền dùng dựa vào cứu tế, sản xuất dựa vào vay mượn”, hằng năm sau khi thu hoạch vụ thu xong thì hầu như nhà nào cũng bỏ xứ đi nơi khác kiếm sống. An Huy của năm 1978, ngay từ mùa xuân đã xuất hiện tình cảnh hạn hán, sản lượng lương thực toàn tỉnh giảm mạnh. Nông dân của thôn Tiểu Cương phải sống trong tình cảnh đến bước đường cùng, bị áp đặt đến mức chỉ còn cách là đi theo con đường bao khoán đến từng hộ. Chế độ bao khoán này quả thật hết sức linh nghiệm, chỉ sau một năm thôn Tiểu Cương đã được mùa bội thu, và lần đầu tiên thôn này đã đóng thuế thóc cho quốc gia, trả được nợ vay. Dưới sự ủng hộ mạnh mẽ của bí thư tỉnh uỷ An Huy, kinh nghiệm bao khoán của thôn Tiểu Cương chỉ sau một đêm đã truyền đi khắp tỉnh này. Từ đó về sau, phong trào cải cách nông thôn Trung Quốc với tên gọi “chế độ bao khoán sản xuất liên hộ” nhanh chóng lan rộng ra cả nước, đem lại cho nông thôn Trung Quốc những thay đổi to lớn.

Ý nghĩa của phong trào cải cách ruộng đất bao khoán đến từng hộ nông dân có một ý nghĩa hết sức to lớn. Nó đã giúp cho nông dân Trung Quốc thoát khỏi chế độ công xã nhân dân hạn chế tính tích cực lao động, từ đó giải phóng sức sản xuất, sự lan rộng của phong trào này về căn bản đã giải quyết được vấn đề năng suất sản xuất

lượng thực của Trung Quốc. Trên một phương diện khác, nó giúp cho người nông dân giải phóng khỏi sự trói buộc của đất đai. Khắp vùng duyên hải đông nam thiếu đất đai nghiêm trọng nhưng có quan điểm tương đối tiến bộ, nên một lượng lớn nhân khẩu nhàn hạ bắt đầu mạnh dạn rời xa đồng ruộng. Họ đã tự chuyển đổi ngành nghề một cách rất tự nhiên và gia nhập vào lĩnh vực chế tạo công nghiệp để tìm cơ hội sinh tồn, sự xuất hiện của lớp người này đã trực tiếp khơi gợi “sự quật khởi tự phát” của các xí nghiệp nơi làng quê và thị trấn nhỏ. Ở một nghĩa nào đó, sự sinh sôi nảy nở của các công ty nông dân ở Trung Quốc, ngọn nguồn logic của chúng đều có thể được tìm thấy khởi đầu từ sự kiện đêm cuối của thôn Tiểu Cương.

Nếu xem chế độ bao khoán của thôn Tiểu Cương là một cuộc cách mạng, thì cũng vào năm 1978, ở thôn Hoa Tây tỉnh Giang Tô cách đó hàng mấy trăm cây số đã diễn ra một cuộc cải cách nông thôn khác. Điểm khác với câu chuyện ở thôn Tiểu Cương là, nó là một dạng kinh tế tập thể biến dị từ trong cơ thể của công xã nông dân, nó đại diện cho một loại mô hình công ty nông dân khác, được chính phủ thừa nhận trong một thời gian khá dài, đồng thời cũng đã phát triển được sức sản xuất trên thực tế.

Thôn Hoa Tây, ngay từ những năm 1960 đã là điển hình toàn quốc như là một “Trường học lớn về nông nghiệp”. Ngô Nhân Bảo đã tạo nên một kỉ lục là làm bí thư đảng uỷ của thôn suốt 48 năm liền. Ông vừa là người lãnh đạo chính quyền cơ sở nông thôn, đồng thời cũng là một nhà doanh nghiệp. Hai vai trò tồn tại cùng lúc này nhiều khi giúp ông dễ dàng xoay chuyển công việc, nhưng cũng có lúc khiến ông gặp khó khăn không thể gỡ được. Số phận vui buồn lẫn lộn này đã xuyên suốt cuộc đời của ông.

Năm đó, thôn Hoa Tây trở thành một “Trường học lớn về nông nghiệp” lừng danh cả nước, Ngô Nhân Bảo nhờ vậy đã làm đến chức bí thư huyện uỷ huyện Giang Âm. Khắp một vùng Giang - Chiết, địa vị và danh tiếng của thôn Hoa Tây có thể sánh với một trường học lớn thực thụ. Ngô Nhân Bảo bỗng nhiên trở thành cán bộ tốt theo kiểu “Trần Bình Quý”. Trên tờ “Nhân Dân nhật báo” số ra ngày 26 tháng 10 năm 1975, phóng viên của Tân Hoa xã đã từng dùng những

lời lẽ đầy xúc động để miêu tả về thôn Hoa Tây: “Hoa Tây đã nghiêm túc học tập suốt 11 năm, trước đây lương thực sản xuất được hơn 1 tấn, năm nay có thể đạt 2,4 tấn... Ngô Nhân Bảo đã tự đặt ra cho mình năm yêu cầu... bốn là 80% lực lượng bám chắc vào nông nghiệp, 10% tài lực địa phương dùng để cơ giới hoá nông nghiệp, chuyển đổi các ngành nghề theo hướng lấy nông nghiệp làm nền tảng; năm là, tiếp tục giữ vững 64 đại đội tiên tiến, đồng thời giúp đỡ cho 6 công xã chậm tiến đuổi kịp. Ngoài ra, còn cần phải xây dựng đội ngũ lý luận gồm một vạn người, đội ngũ khoa học kỹ thuật gồm một vạn người. Ông còn trình bày cách cải tạo đất, trị thủy với đại biểu toàn tỉnh, xây dựng kế hoạch phân bố chủng loại sản phẩm, tăng độ phì nhiêu cho ruộng đất, san lấp ruộng đất. Ông chuyển kế hoạch của bản thân thành một bài thơ:

Chín mươi vạn dân đồng lòng theo Đảng, bảy mươi vạn mẫu ruộng
vuông vức thành ô, sáu vạn đất núi khoác màu áo mới, năm nghề phát
triển gia súc sinh sôi, xã viên người người vui cười khôn xiết.”

Bài báo tràn ngập những con số đích thực, lấp lánh toả sáng, nó đã khiến cho Diệp Thánh Đào, một nhà văn 81 tuổi, cảm động mãi không thôi. Nhà văn này đã dựa vào bài ấy sáng tác một bài thơ ca ngợi rất dài, trong đó có những câu kiểu như “Đồng chí Nhân Bảo dân Giang Âm, anh hùng sự nghiệp ghé vai nâng, đổi mới nông thôn vang khắp chốn, mấy ai làm được như Giang Âm”. Nhưng trên thực tế, đồng thời với việc cao giọng nhấn mạnh phải học tập mô hình của Đại Trại, Ngô Nhân Bảo lại làm một số việc khác bị người thời đó cho là “chẳng ra gì”. Ngay từ năm 1969, ông ta rút 20 người ở trong thôn ngấm ngấm thành lập một xưởng kim khí nhỏ. “Khi đó tuyệt đối không thể để cho người ngoài biết, vì khi đó đang là thời kỳ quét sạch tàn dư của chủ nghĩa tư bản”. Người con trai thứ tư sau này thay thế Ngô Nhân Bảo lên làm Bí thư đảng uỷ thôn Hoa Tây. Ngô Hiệp Ân nhớ lại, “trong ruộng cò đỗ bay phấp phới, loa kèn vang vang, đồng chí thanh tra vừa quay lưng đi, thì chúng tôi đã nhanh chóng nhảy vào công xưởng. Tại sao mạo hiểm làm công nghiệp ư? Đó là vì làm ruộng thì quả thực chẳng kiếm được tiền. Thời đó, người dân toàn thôn có làm trời sống trời chết, giá trị tổng sản lượng nông nghiệp cũng chỉ đạt được 270.000 tệ, trong khi đó chỉ cần một cái

xưởng kim khí nhỏ của 20 người hợp sức, thì sau ba năm đã đạt giá trị tổng sản lượng là 240.000 tệ.” Năm 1978, Ngô Nhân Bảo kiểm kê qua tài sản của thôn Hoa Tây, kết quả thu được cho thấy tổng cộng tài sản cố định trị giá 1 triệu tệ, tiết kiệm ngân hàng 1 triệu tệ, ngoài ra còn tồn kho lương thực của ba năm, điều đó cũng có nghĩa là Hoa Tây là thôn giàu nhất trong số mấy ngàn làng xã ở Trung Quốc. Phải biết rằng, thời ấy, giá của một bao thuốc lá chỉ có 0,2 tệ, giá trị tổng sản lượng công nông nghiệp của toàn huyện Giang Âm cũng chỉ vón vện mấy trăm triệu mà thôi.

Cứ như vậy, Ngô Nhân Bảo đã dùng một cách thức rất đặc thù để cải tạo làng xã của ông ta. Ngày 8 tháng 12 năm 1978, “Nhân dân nhật báo” lại một lần nữa dành trọn trang nhất để giới thiệu một cách đầy trang trọng về thôn Hoa Tây, với dòng tiêu đề “Nông dân yêu chủ nghĩa xã hội là thế”, đồng thời còn kết hợp đăng bài “Nói gì về kinh nghiệm của Hoa Tây” trên mục “Người Bình luận của báo”. Vào thời ấy, đây là tờ báo tiêu chuẩn cao nhất đối với làng xã cả nước. Thế nhưng, ở tỉnh Giang Tô và dải đất Giang Âm, Hoa Tây lại được gọi một cách trào phúng là “đại đội ba hoa”, còn có một số người viết nội san gửi lên Trung ương, tố giác “thôn Hoa Tây là một điển hình giả”. Trong cơn sóng gió như vậy, Ngô Nhân Bảo đã lách người tránh tên bắn lên một cách hết sức ngoạn mục. Chúc “bí thư huyện ủy Giang Âm” của ông lại một lần nữa bị đánh rớt sau khi báo đăng, thế nhưng một số xưởng kim khí mà ông làm ở thôn Hoa Tây kia vẫn được vận hành ngấm ngấm. Những xưởng kim khí không được thừa nhận, lên lên lút lút này đã kết thành phường hội và trở thành phôi thai của tập thể doanh nghiệp nông thôn và thị trấn nhỏ lan khắp Trung Quốc sau này.

Chúng ta phóng tầm mắt nhìn rộng ra một chút thì không khó mấy để thấy rằng, Ngô Nhân Bảo thực ra hoàn toàn không cô độc trong bối cảnh của Trung Quốc vào thời đó. Ở miền Bắc, xóm Đại Khuu trang thuộc làng Thái Công ở huyện Tịnh Hải tỉnh Thiên Tân, Vũ Tác Mẫn một bí thư chi bộ đảng ở thôn cũng đang lên lên lập nên một xưởng cán khung thép nguội. Xóm Đại Khuu là một xóm nghèo mà tiếng nghèo của nó vang xa khắp nước, nó nghèo đến mức người

ta có cả một câu dân ca rằng “Thà ăn cám ba năm, còn hơn gả con gái về xóm Đại Khu”, không ai ngờ rằng mười năm sau nơi đây lại trở thành “xóm giàu nhất nước”. Còn ở dải đất Giang - Chiết có truyền thống làm công nghiệp, một loạt các xưởng công nghiệp nhỏ kết phường kết hội - chưa có ai thống kê một cách chính xác. Nếu chúng ta dùng khái niệm “trên hàng ngàn” cái để chỉ số lượng các xưởng công nghiệp ở vùng này cũng là không ngoa - nối tiếp nhau mọc lên như nấm. Ở Chiết Giang, huyện Tiêu Sơn ven sông Tiền Đường, xưởng cơ khí nông nghiệp do Lỗ Quán Cầu sáng lập ra đã âm thầm kỉ niệm mười năm ngày thành lập.

Ở đây, chúng tôi cần phải nhắc bạn đọc một điều: sự trưởng thành của công ty tư nhân Trung Quốc có hai ngọn nguồn lúc mới khởi đầu, *một là*, chính quyền cơ sở cũng như các tổ chức xí nghiệp tập thể khác kiểu như ở thôn Hoa Tây; *hai là*, những xí nghiệp tự chủ sáng lập nên như kiểu công xưởng của Lỗ Quán Cầu. Trong một khoảng thời gian rất dài sau đó, Ngô Nhân Bảo và Lỗ Quán Cầu trở thành “cặp sao” chói sáng nhất trong nền xí nghiệp hương trấn Trung Quốc. Thế nhưng khởi điểm của họ lại rất khác xa nhau, Ngô Nhân Bảo trước sau phần lớn đều dựa vào cái uy của chính quyền cơ sở, còn sự nổi lên của Lỗ Quán Cầu thì phần nhiều là do nỗ lực cá nhân làm nên. Sự khác biệt này mới đầu không được quan tâm, thậm chí trong một khoảng thời gian tương đối dài, ngay cả bản thân họ cũng chưa từng chú ý đến điểm này, “xí nghiệp hương trấn” vẫn luôn là một khái niệm được họ dùng chung, mãi đến khi “quyền sở hữu tài sản xí nghiệp” trở thành một vấn đề, số phận của họ mới bắt đầu bật lên theo những hướng khác nhau, điều này sẽ trở thành đề tài bàn luận sau năm 1990.

Tiêu Sơn tuy ở Giang Nam, nơi được ví như quê hương của gạo cá, nhưng trên thực tế chỉ là một bình nguyên nhỏ do cát sông bồi đắp nên, nhân khẩu thì đông mà đất đai thì cằn cỗi. Lỗ Quán Cầu sinh thời chẳng mấy hứng thú với loại đất này. Ngay từ nhỏ ông đã lang thang trong thôn xóm, trước hết học làm nghề nguội, sau đó học sửa xe đạp. Năm 25 tuổi, ông chạy đông chạy tây mượn được 4000 tệ, dẫn theo 6 người nữa lập nên “Xưởng cơ khí nông nghiệp công xã Ninh Vi”

và tự đứng ra đảm nhận chức xưởng trưởng. Ninh Vi là nơi chôn nhau cắt rốn của ông. Trong cuộc mưu sinh làm nghề gần 50 năm sau đó, con người được mệnh danh là “cây thường xuân của xí nghiệp Trung Quốc” này đã đưa danh tiếng và tầm vóc của doanh nghiệp mình vượt sang bên kia bờ đại dương, nhưng bản thân thì lại chưa từng rời khỏi mảnh đất này.

Lỗ Quán Cầu mở xưởng khởi nghiệp từ hoàn cảnh một nghèo khổ, hai tay trắng. Công xưởng chẳng có nơi để mua nguyên vật liệu, ông cưỡi chiếc xe đạp rách qua sông mỗi ngày để vào Hàng Châu, đi khắp hang cùng ngõ hẻm để thu mua gang thép phế liệu. Có khi ông phải nằm chờ cả ngày ngoài cửa của một số nhà máy quốc doanh lớn, để khi những ống thép phế phẩm, hoặc những sợi thép cũ mà trong xưởng không cần đến vứt đi, thì ngay lập tức ông chụp ngay lấy nâng niu như bất được của quý. Sản xuất cái gì, cũng một phen trải vì tróc vảy, mới đầu làm một ngàn lưỡi cày, chạy đến các công ty cơ khí nông nghiệp để chào hàng, nhưng vừa vào đến cửa đã bị chặn ngay lại, vì ông không có “chỉ tiêu bán hàng”. Đó là thời đại kinh tế kế hoạch cứng nhắc kiểu sản xuất cái gì, mua cái gì, bán ra cái gì, đều do nhà nước ban bố chỉ tiêu, những vật phẩm mà lưu thông ngoài chỉ tiêu trên giao xuống đều bị xem là “phi pháp”. Lỗ Quán Cầu sáng ý đã phải chạy ngược chạy xuôi, khó khăn lắm mới tìm được một khe hẹp để sống sót, đó chính là sản xuất trọn bộ nông cụ cung cấp cho các hợp tác xã quanh vùng, như đầu búa, bản dập trên máy chế biến thức ăn gia súc, chạng ba trên máy cày,... nói chung khách hàng cần cái gì thì làm cái ấy.

Đến năm 1978, công xưởng của ông dần lớn lên theo hiệu ứng quả cầu tuyết, số nhân viên đã lên đến 400 người, tổng giá trị sản lượng hàng năm đạt hơn 3 triệu tệ, trước cửa xưởng treo bốn tấm biển “Xưởng cơ khí nông nghiệp Ninh Vi”, “Xưởng bi vòng Ninh Vi”, “Xưởng dây xích Ninh Vi”, “Xưởng khuôn đúc Ninh Vi”. Đến mùa thu năm ấy, ông lại treo thêm một biển “Xưởng khớp nối đồng tốc Ninh Vi”. Cho dù thời đó, nông dân trong vùng e rằng còn chưa mấy ai biết rõ khuôn đúc, khớp nối đồng tốc là những thứ gì. Ngày nay nhìn lại con đường khởi nghiệp của Lỗ Quán Cầu, từ cuộc đất làm ruộng đến

công nghiệp hoá sơ cấp, Lỗ Quán Cầu dường như đã dốc sức để tạo dựng nền tảng cho xí nghiệp của mình.

Điều vẫn còn khiến người ta ngạc nhiên không kém đó là, mặc dù chỉ có trình độ văn hoá sơ đẳng, chưa từng tiếp xúc với bất cứ kiến thức quản lý xí nghiệp nào, nhưng Lỗ Quán Cầu ngay từ rất sớm đã thử nghiệm phương pháp quản lý công xưởng. Khi xây dựng xưởng vào năm 1969, ông đã thực hiện chế độ tiền lương cơ bản, công nhân hưởng lương theo hạn ngạch cố định, căn cứ vào kết quả kết toán chuyên cần để phát lương. Năm 1971, ông đề xuất ra chế độ tiền lương theo sản phẩm (theo giờ), căn cứ theo sản lượng lao động của công nhân để phân phối thu nhập đến mỗi người. Mãi đến bảy, tám năm sau đó, một số ít công xưởng quốc doanh giác ngộ mới cẩn trọng từng bước bắt đầu thử nghiệm chế độ phân phối này. “Làm công xưởng không thể làm theo kiểu có cái gì thì làm cái nấy, đến một lúc nào đó phải nhỏ mà chuyên, nhỏ mà tinh xác.” Về sau này, Lỗ Quán Cầu đã nói, ngay từ năm 1978 ông đã bắt đầu suy nghĩ đến một số vấn đề. Nếu như đây là sự thật, ông ta có thể được xem là một trong số ít mấy người trên tổng số 800 triệu nông dân Trung Quốc bắt đầu suy nghĩ đến những vấn đề này. Năm đó, một số xí nghiệp đã bắt đầu âm thầm khôi phục lại chế độ tiền lương cơ bản cộng thêm tiền thưởng, một số khác thì bắt đầu thử nghiệm chế độ lương theo sản phẩm (theo giờ). Tháng 9, Ngô Kinh Liên, Chu Thúc Liên và Uông Hải Ba đã cùng nhau công bố một bài luận có nhan đề “Xây dựng và cải tiến chế độ trích phần trăm tiền quỹ xí nghiệp”. Họ đã sử dụng luận chứng đầy đau khổ với thứ ngôn ngữ pha tạp giữa kinh tế học và chính trị học, để khẳng định rằng kiểm tra đánh giá lợi nhuận và chế độ trích phần trăm là những biện pháp phù hợp với đặc trưng kinh tế của chủ nghĩa xã hội, chứ không phải là bóc lột thặng dư của chủ nghĩa tư bản”. Ở phần kết của bài viết, họ đã đem những quan điểm này quy chụp cho Lâm Bưu và “bè lũ bốn tên” một cách rất tự nhiên: “Bọn họ đã gộp chung làm một hai chuyện chẳng liên quan gì với nhau, dụng tâm đầy hiểm độc nhằm biến xí nghiệp của chúng ta trở thành vệ môn của đám quan liêu ngồi mát ăn bát vàng.”

Mùa đông năm 1978, mỗi sáng ở Bắc Kinh đều đem đến cho người ta cảm giác rét buốt. Phóng viên của Tân Hoa xã đã viết trong bản tin rằng: mặt trời xám ngắt phí sức để xuyên qua màn sương mỏng, chiếu những ánh sáng yếu ớt không sức nóng xuống từng góc khuất của thành phố rộng lớn này - những toà nhà đông đúc, những con đường bàn cờ chật hẹp và giữa những đám người lúc nhúc chuyển động.

Nếu nói chuyến thăm Nhật của Đặng Tiểu Bình mang ý nghĩa “kêu gọi phát triển thương mại”, thì các chủ doanh nghiệp Âu - Mỹ cũng đã ngửi thấy mùi cải cách của Trung Quốc. Đặc biệt là nước Mỹ giàu có, ngay từ năm 1972 đã khôi phục mối quan hệ bình thường với Trung Quốc. Công ty nổi tiếng nhất của nước này - Coca Cola đã đặt văn phòng đại diện lâm thời từ rất sớm trong một Nhà hàng Bắc Kinh ở đầu đường Vương Phủ Tỉnh. Thời đó, một người Mỹ trung niên tên là Hantec đã làm Trưởng chi nhánh châu Á - Thái Bình Dương của Coca Cola tại Trung Quốc, những người đã từng tiếp xúc đều nhớ ông ta có một mái tóc màu xám sắt. Ngày 17 tháng 12, hai bên Trung Quốc và Hoa Kỳ đã cùng ra “Thông cáo thiết lập quan hệ ngoại giao Trung - Mỹ”. Bản thông cáo tuyên bố “hai bên Trung Quốc và Hoa Kỳ đã đi đến quyết định, kể từ ngày 1 tháng 1 năm 1979, hai bên xây dựng mối quan hệ ngoại giao cấp đại sứ”. Ngày hôm sau, Hantec đã cùng ký kết một hợp đồng với Tập đoàn lương thực Trung Quốc, được phép xuất lô hàng Coca Cola đóng chai đầu tiên vào Trung Quốc. Căn cứ theo thoả thuận song phương thời đó, Công ty Coca Cola được phép thông qua phương thức thương mại bồi hoàn hoặc các biện pháp thanh toán khác, cung cấp thiết bị sản xuất chai và thiết bị đóng chai Coca Cola cho các khu du lịch và các thành phố chủ yếu của Trung Quốc, xây dựng các nhà máy đóng chai sản phẩm nước uống của Coca Cola tại Trung Quốc, cũng như tiêu thụ sản phẩm tại thị trường này. Trước khi các nhà máy đóng chai được xây dựng, bắt đầu từ năm 1979, Coca Cola đã được tiêu thụ tại thị trường Trung Quốc thông qua phương thức bán ký gửi của Công ty lương thực Trung Quốc. Hợp đồng được ký tại trụ sở lớn của Bộ Ngoại thương (nhìn chéo sang Nhà hàng Bắc Kinh ở phía đối diện, chỉ cách một con phố Trường An). Bộ trưởng Bộ Ngoại thương Lý Cường trong lời phúc đáp có nói thêm một điều: “Chỉ tiêu thụ giới hạn trong những nhà hàng có liên quan đến nước

ngoài, các cửa hàng du lịch.” Cho dù tinh thần của hợp đồng hết sức thận trọng và dè dặt, nhưng rõ ràng là công ty Coca Cola tỏ ra rất hài lòng, bởi vì như mọi người đều biết, cống nước một khi đã mở, thì khó mà đóng lại được.

Sự nhanh chân của Mỹ và Coca Cola khiến người ta phải ghen tị, vì gần như không có một quốc gia tư bản chủ nghĩa nào không có hứng thú đối với một Trung Quốc mở rộng cửa. Bối cảnh quốc tế thời đó, về mặt chính trị, nước Mỹ vừa mới rút khỏi cuộc chiến tranh ở Việt Nam, không còn đủ sức để can thiệp vào chuyện của các khu vực khác; Liên Xô cũng vì phải nhúng tay vào cuộc khủng hoảng ở Afghanistan nên cũng không rảnh để lo việc khác. Tình thế của cuộc chiến tranh lạnh đã vào giai đoạn thoái trào. Về mặt kinh tế, các quốc gia phương Tây vừa mới thoát khỏi khủng hoảng kinh tế, vốn tư bản nhân rồi tương đối nhiều, đòi hỏi phải nhanh chóng mở rộng thị trường ra bên ngoài. Tháng 4, Cốc Mục - Phó Thủ tướng phụ trách kinh tế dẫn một đoàn đại biểu Trung Quốc đến thăm các quốc gia châu Âu. Tại những nơi họ đến, các quan chức và doanh nhân đều bày tỏ mong muốn mãnh liệt hợp tác phát triển kinh tế với Trung Quốc. Khi hội đàm với Tổng thống Pháp Valéry Giscard d'Estaing, đại sứ của Pháp ở Trung Quốc đã nói với Cốc Mục rằng, “Nghe nói các ngài phải thực hiện 120 dự án lớn, nước Pháp chúng tôi rất muốn được tham gia làm một điều gì đó. Cho phép chúng tôi đảm nhiệm 10 dự án trong số đó có được chăng?” Ở Liên bang Đức, Thống đốc bang Baden-Württemberg nói có thể cho Trung Quốc vay 5 tỉ đô-la, và có thể ký kết ngay lập tức; còn bang Nordrhein-Westfalen cho biết 10 tỉ đô-la cũng không phải là vấn đề lớn. Những thông tin này đã kích thích thái độ tích cực của nhà lãnh đạo Trung Quốc, nhờ đó hình thành nên tư tưởng phải nhanh chóng mở rộng thu hút đầu tư nước ngoài.¹

Ngày 22 tháng 6, trong cuộc nói chuyện với Dư Thu Lý và Cốc Mục, Đặng Tiểu Bình đã chỉ ra, làm ăn với nước ngoài thì có thể làm lớn một chút, phải làm đến 50 tỉ, thời cơ không thể bỏ lỡ, phải mạnh dạn một chút, phải bước rộng một chút. Không được cứ lúc nào cũng nghị luận, nhìn chắc rồi làm, từ than đá, kim loại màu, dầu mỏ, thủy

¹ Số liệu có thể tham khảo là vào năm 1978, dự trữ ngoại hối của Trung Quốc chỉ có 167 triệu USD, có chút ít còn hơn không.

điện, điện tử, công nghiệp quân sự, vận tải giao thông cho đến xưởng gia công thức ăn chăn nuôi, đều có thể khởi công càng sớm càng tốt.¹ Có một sự thật mà không phải ai cũng biết là, căn cứ theo những gì mà Đặng Tiểu Bình đã nói trong đoạn trên, chính phủ trung ương đã từng hoạch định một kế hoạch lớn về thu hút vốn đầu tư trong khoảng thời gian 10 năm. Kế hoạch này nhắm đến mục đích là thu hút 60 tỉ đô-la vốn đầu tư, mở rộng phát triển công nghiệp, nông nghiệp, khoa học kỹ thuật và sản xuất vũ khí, trong đó bao gồm 120 dự án lớn, như các vùng mỏ, xí nghiệp liên hiệp gang thép và thiết bị của ngành công nghiệp hoá dầu. Phí Chấn Thanh, chuyên gia về Trung Quốc tại Đại học Harvard, sau này đã bình luận rằng: “Mục tiêu này không thực tế, trong khoảng một năm thì mục tiêu giảm dần. Rất nhiều hợp đồng ký kết với nước ngoài bị huỷ hoặc bị chậm trễ, bởi vì Trung Quốc thiếu năng lực thực thi.”

Ở đây ẩn chứa một sự thực, đó chính là, trong những năm đầu khi cuộc cải cách nổ ra, Đặng Tiểu Bình đã từng thử dùng phương thức “đầu tư tập trung tư bản mức độ cao” nhằm cứu vớt nhanh hơn nền kinh tế Trung Quốc. Đây là phương án thúc đẩy sự chuyển động kinh tế quốc gia mạnh mẽ, nó khác với phương thức vận động quần chúng làm kinh tế mà Mao Trạch Đông đã phát động. Lần này Đặng Tiểu Bình đã thử mượn tư bản của nước ngoài để tạo nên “cơ chấn động Trung Quốc”. Thế nhưng ý tưởng lãng mạn này của Đặng Tiểu Bình rất nhanh chóng được chứng minh là không thể.

Ngay khi phát hiện chiến lược này không thể thực hiện được, Đặng Tiểu Bình đã tiến hành thay đổi chiến lược ngay lập tức. Ông bắt đầu đặt trọng điểm vào mục tiêu cải tạo hàng vạn xí nghiệp quốc hữu, hy vọng có thể kích thích tính tích cực trong sản xuất ở các công xưởng này thông qua phương thức ủy quyền đối với chúng. Song song đó, ông còn tiến hành xây dựng thử nghiệm mô hình đặc khu kinh tế ở những vùng có vị trí địa lý tương đối xa, như ở miền nam Trung Quốc, nơi không có được thực lực kinh tế mạnh, dùng hiệu ứng cửa sổ để thu hút tư bản và kỹ thuật của nước ngoài.

¹ Đoạn nói chuyện này được trích dẫn từ các tác phẩm do Lý Chính Hoa biên soạn: “Lần hội nghị quan trọng chuẩn bị mở cửa cải cách”, “Tư liệu tham khảo nghiên cứu lịch sử Trung Quốc”, tổng cộng 214 kỳ.

Thái độ cấp bách này của người lãnh đạo đất nước đã nhanh chóng cảm hoá được cán bộ kinh tế các cấp ở những nơi ấy. Phong trào sôi động của đợt thu hút vốn đầu tư nước ngoài đầu tiên này của Trung Quốc đã đột ngột bùng phát mạnh mẽ vào nửa cuối năm ấy. Bành Mẫn đã tiết lộ trong cuốn sách “Xây dựng cơ bản của Trung Quốc đương đại” do ông chủ biên, năm 1978, cả năm đã ký kết được các hiệp định thu hút vốn đầu tư nước ngoài đạt 7,8 tỉ đô-la, trong đó có khoảng một nửa kim ngạch là hợp đồng ký chớp nhoáng trong mười ngày ngắn ngủi từ ngày 20 tháng 12 đến cuối năm.

Tháng 8 năm 1978, Bộ cơ giới thứ nhất - chủ quản ngành ô tô, đã đánh thư mời các công ty nổi tiếng như GE, Ford của Mỹ, Toyota, Nissan của Nhật Bản, Renault, Citroen, của Pháp, Mercedes-Benz, Volkswagen của Đức, hy vọng các công ty này có thể đến khảo sát thị trường Trung Quốc. Rất nhanh chóng, các công ty này đã phản hồi lại: Công ty Toyota lấy lý do đang bận bịu thương lượng hợp đồng 30 vạn chiếc xe hơi để từ chối khéo, còn Mercedes-Benz thì ngạo mạn nói không thể chuyển giao kỹ thuật, ngoài những công ty này ra thì các công ty khác đều bày tỏ rất hứng thú với lời mời từ phía Trung Quốc.

Công ty đầu tiên đến khảo sát thị trường Trung Quốc là GE của Mỹ. Ngày 21 tháng 10, GE cử một đoàn khảo sát lớn do Thomas Murphy dẫn đầu đến thăm Trung Quốc đồng thời đàm phán các hạng mục như xe ô tô con và xe tải hạng nặng. Lý Lam Thanh, người sau này giữ chức Phó Thủ tướng đã tiếp đãi họ, trong cuộc đàm phán lần này, lần đầu tiên Murphy đề cập đến khái niệm “liên doanh”. Ông ta nói: “Sao các ngài chỉ muốn đàm phán chuyện chuyển giao kỹ thuật, mà không đàm phán chuyện kinh doanh liên doanh (joint venture)?”

Sau này khi được phóng viên của đài truyền hình trung ương phỏng vấn, Lý Lam Thanh đã nhớ lại, mặc dù nhân viên của phía Trung Quốc có hiểu một chút tiếng Anh, biết được “joint” có nghĩa là “chung”, còn “venture” là “mạo hiểm”, nếu kết hợp lại với nhau thì chắc phải có nghĩa là “mạo hiểm chung”, nhưng quả thật là họ không hiểu hàm nghĩa của từ này. Vậy là Murphy bèn bảo một giám đốc cấp dưới của ông giải thích tường tận hơn hàm nghĩa của cụm từ “joint venture”: tức là đôi bên cùng đầu tư chung, là doanh nghiệp “góp vốn chung để

kinh doanh”. Vị giám đốc này còn giới thiệu cái chỗ hay của mô hình doanh nghiệp kinh doanh theo hình thức liên doanh, và kinh doanh liên doanh thì phải làm như thế nào, cũng như kinh nghiệm mà họ có được khi xây dựng doanh nghiệp kinh doanh theo mô hình liên doanh ở Nam Tư.

Sau khi người giám đốc này giải thích xong, Murphy còn bổ sung thêm: “Nói một cách đơn giản, kinh doanh liên doanh chính là đặt túi tiền của chúng ta vào cùng một chỗ, góp vốn cùng xây dựng doanh nghiệp, kiếm tiền thì cùng kiếm, thua lỗ thì cùng chịu, là một phương thức hợp tác đôi bên cùng có lợi. Nếu nói một cách thông tục hơn nữa, thì kinh doanh liên doanh cũng giống như “kết hôn”, cùng xây dựng nên một “gia đình” chung.”

Sau khi nghe xong giải thích, Lý Lam Thanh cảm thấy hứng thú và lạ lẫm vô cùng. Sau cuộc đàm phán, Lý Lam Thanh liền đem nội dung đàm phán viết thành một báo cáo ngắn gọn, báo cáo lên Quốc vụ viện và Cục chính trị trung ương. Đặng Tiểu Bình ra chỉ thị: Có thể đàm phán kinh doanh theo mô hình liên doanh.¹

Được sự đồng ý của Đặng Tiểu Bình, Bộ công nghiệp cơ giới thứ nhất (sau đây gọi tắt là Bộ cơ giới 1) lập tức đẩy nhanh tiến độ đàm phán với GE. Tháng 3 năm sau đó, đoàn cán bộ của Bộ cơ giới 1 đã đến Mỹ đàm phán tiếp với GE. Nhưng điều không ngờ là, Chủ tịch hội đồng quản trị của GE cuối cùng đã phủ quyết đề nghị liên doanh của tổng giám đốc Murphy. Bước đầu tiên xâm nhập vào thị trường Trung Quốc của GE bị chặn đứng ở đó. Công ty ô tô lớn nhất toàn cầu này phải mãi đến năm 1997, tức gần 20 năm sau mới đóng được chiếc cọc đầu tiên của nó tại Thượng Hải. Mà khi đó, Công ty Volkswagen của Đức đã kiểm đầy túi ở thị trường Trung Quốc rồi, số lượng xe tiêu thụ hàng năm của ô tô Volkswagen tại thị trường này đã đạt 500 ngàn chiếc.

Gần như là đồng thời khi Chủ tịch HĐQT của GE nói “không” với Trung Quốc, thì một loạt các chuyên gia của các công ty ô tô Đức đã

¹ Dựa theo sự nhớ lại của Lý Lam Thanh khi trả lời phỏng vấn của đài truyền hình trung ương trong phóng sự “Hai mươi năm mở cửa cải cách”.

đến khảo sát ở Thượng Hải. Họ đã bắt đầu đàm phán với các nhà lãnh đạo của Thượng Hải về liên doanh ô tô với Công ty Volkswagen, quá trình đàm phán này kéo dài liên tục trong suốt 10 năm. Điểm cứng rắn duy nhất của Trung Quốc trong quá trình đàm phán này là: Công ty Volkswagen cần phải được quốc hữu hoá. Khi đó trong đoàn đàm phán đến Trung Quốc của Công ty Volkswagen, có một phóng viên của tờ tuần san “Der Spiegel” của Đức, người này sau khi khảo sát nhà xưởng Trung Quốc được xây dựng thủ công thường là lạc hậu, đã nói pha chút mỉa mai rằng: “Ôtô Volkswagen sẽ sản xuất trên một ốc đảo, và lại ở đây hầu như chẳng có bất cứ nhà cung ứng linh kiện nào. Móc ròng rọc, băng ghế dài, búa cao su trong các nhà xưởng Trung Quốc, đều là những thứ mà đời cha ông tôi đã dùng.” Thời đó, mỗi một người Đức đến khảo sát hiện trường đều không tin ngành chế tạo ô tô của Thượng Hải có thể thay đổi thực trạng lạc hậu trong một thời gian ngắn như vậy. Họ phát hiện thấy, không thể tìm đâu ra tại Trung Quốc một nhà máy sản xuất linh kiện có thể kết hợp với các linh kiện khác của ô tô Đức, thậm chí chẳng có một dây chuyền sản xuất nào mà không cần phải cải tạo lại. Thứ có thể dùng được, chỉ có vỏ ruột xe, máy hát, loa kèn, dây ăngten và nhãn hiệu nhỏ gắn ngoài xe, mà cho dù có gom hết toàn bộ những thứ vụn vặt này lại thì cũng chỉ chiếm 2,7% trong tổng số linh kiện của một chiếc ô tô mà thôi.

Mặc dù than vãn và lo lắng, nhưng sự nhiệt tình chào đón thế giới của Trung Quốc cũng như sự nhiệt tình khai phá thị trường Trung Quốc của các công ty nước ngoài ngày càng nóng.

Năm ấy, tất cả mọi thứ gần như đều đã đến mức chín muồi: tầng lớp lãnh đạo với Đặng Tiểu Bình làm trung tâm đã nắm được quyền lãnh đạo quản lý quốc gia; đại hội khoa học diễn ra ngay sau đó đã xác định quan điểm cơ bản hiện đại hoá đất nước; “diễn đàn lớn về tiêu chuẩn của chân lý” vào tháng 5, đã đẩy lên cuộc vận động giải phóng tư tưởng, tư tưởng cải cách nắm quyền chủ đạo; viếng thăm Nhật Bản cũng như một loạt các cuộc đàm phán xuyên quốc gia sau đó, đã khiến cho cánh cửa nặng nề của Trung Quốc mở ra từng chút một; tháng 11, Thành ủy Bắc Kinh tuyên bố “sự kiện Thiên An Môn” năm 1976 là một hành động cách mạng, những nhà cách mạng và

quần chúng nhân dân bị bức hại trong thời kỳ “cách mạng văn hoá” được hứa sẽ sửa lại kết luận sai trong thời gian sớm nhất. Cứ như thế, quá trình cải cách diễn ra từng ngày một, tương lai của Trung Quốc xem như ngày càng sáng, từ ngày 18 đến ngày 22 tháng 12 cuối năm đó, một trong những hội nghị quan trọng nhất trong lịch sử đương đại của Trung Quốc - Hội nghị toàn quốc nhiệm kỳ 3 lần thứ 11 của Đảng Cộng sản Trung Quốc đã được khai mạc.

Vấn đề bàn thảo duy nhất của hội nghị lần này là, “chuyển đổi trọng điểm công tác đảng sang nhiệm vụ kiến thiết hiện đại hoá chủ nghĩa xã hội”. Liên quan đến việc này, toàn hội nghị đã quyết định đình chỉ sử dụng khẩu hiệu “lấy đấu tranh giai cấp làm cương lĩnh” và “tiếp tục cách mạng dưới chế độ chuyên chế giai cấp vô sản”, xác lập lại đường lối tổ chức của Đảng, phản đối tuyên dương cá nhân, thẩm tra và giải quyết một loạt những vụ án oan sai và một số vấn đề thị phi về công lao cũng như lỗi lầm của các nhân vật lãnh đạo trọng yếu trong lịch sử cách mạng đương đại của Trung Quốc. Có thể khẳng định rằng đây là lần hội nghị có ý nghĩa tượng trưng, nó hàm ý bắt đầu từ đây, “đời sống chính trị” đã không còn là phương thức sinh tồn chủ yếu của nhân dân Trung Quốc. Trung Quốc đã trở lại trên vũ đài cạnh tranh hoà bình với thế giới, quốc gia phương Đông đã trải qua hàng trăm năm sóng gió này sẽ lấy phát triển kinh tế làm hướng đi đến tương lai. Vì vậy, cho dù hai năm trước, “nhóm bốn người” theo đường lối cực tả đã bị đánh đổ, nhưng mãi đến ngày này hai năm sau, Trung Quốc mới thực sự bước vào thời kỳ “mở cửa cải cách” thật sự.¹

¹ Trên thực tế, mãi đến trước Hội nghị toàn quốc nhiệm kỳ 3 lần thứ 11, rất nhiều quan chức cao cấp của chính phủ vẫn có thái độ không rõ lắm đối với Trung ương. Sau này Viên Bảo Hoa, người đã từng đảm nhiệm chức Chủ nhiệm uỷ ban kinh tế quốc gia nhớ lại nói, đầu tháng 12 năm 1978, ông và chính trị gia Đặng Lực Quần, nhà kinh tế học Mã Hồng đến thăm Nhật Bản. Tại buổi họp báo, có phóng viên hỏi, “Thưa ông Viên, Trung Quốc có cho phép nước ngoài vào đầu tư mở nhà máy hay không?” Ông quay sang bên trái hỏi Đặng Lực Quần, thì ông này nhắm mắt không đáp, ngo sang bên phải, thì Mã Hồng ngậm miệng lắc đầu. Cuối cùng ông đành phải nói cứng: “Thưa phóng viên, vấn đề mà anh đề cập đến hết sức quan trọng, chúng tôi phải suy nghĩ kỹ đã.” Ngày hôm sau, ba người bay trở về Bắc Kinh, mở hội nghị toàn quốc. (Lời thuyết minh phóng sự “20 năm mở cửa cải cách” của đài truyền hình trung ương Trung Quốc, Nhà xuất bản Nhà văn, bản năm 1998).

Hai ngày sau khi hội nghị toàn quốc kết thúc, một công trình có ý nghĩa tượng trưng đã được khởi công tại Thượng Hải. Ngày 24 tháng 12, ngày mà sau này trở thành ngày đặt viên gạch nền móng đầu tiên trên một vạt bờ biển ở khu bắc Thượng Hải của Công ty Bảo Cương, một trụ cột của ngành gang thép Trung Quốc, Quốc vụ viện phê chuẩn báo cáo của các bộ ngành như Ủy ban kế hoạch Quốc gia, Ủy ban xây dựng Quốc gia, quyết định nhập khẩu các thiết bị trọn bộ từ Nhật Bản, xây dựng mới một nhà máy gang thép lớn với công suất thiết kế hàng năm đạt 6,5 triệu tấn thép và 6,7 triệu tấn gang tại Bảo Sơn - Thượng Hải, tổng số vốn đầu tư là 21,4 tỉ Nhân dân tệ, trong đó nguồn ngoại tệ là 4,8 tỉ đô-la, đầu tư quốc nội là 7 tỉ Nhân dân tệ. Sự định vị của giới truyền thông đối với Bảo Cương là - “khu vực nền tảng gang thép loại lớn kiểu mới, hiện đại hoá đầu tiên của nước ta (Trung Quốc)”, rất rõ ràng, nó tiêu biểu cho hành động mạnh mẽ nhất về sự phát triển kinh tế và thu hút vốn đầu tư nước ngoài của chính phủ Trung Quốc thời đó, sự trông ngóng kỳ vọng khắp cả nước từ trên xuống dưới có thể thấy là đỏ cả mắt.

Năm 1978 quả thực là một quá khứ xa xôi và mờ nhạt như thế. Năm đó, nước Mỹ đã ban hành “Luật phá sản”, trước đó, cho dù là một nền kinh tế lớn nhất thế giới nhưng về phương diện phá sản doanh nghiệp nước này vẫn chưa hình thành luật pháp có tính hệ thống (Trung Quốc 5 năm sau thì xuất hiện doanh nghiệp phá sản đầu tiên). Năm đó, Công ty phần mềm vĩ đại Microsoft mới vừa tròn hai tuổi. Bill Gates đã quyết định tự trả lương cho mình, anh ta động viên người bạn góp vốn với mình rằng, “thu nhập năm nay của mình tuyệt đối không được quá thấp, nó cần phải đạt 1,6 vạn đô-la”. Trong năm đó, Lee Iacocca - CEO huyền thoại của Công ty ô tô Ford, bị Henry Ford sa thải, lúc này Iacocca đã 54 tuổi nhưng ngay lập tức ông lại được Công ty Chrysler đang bên bờ vực phá sản tuyển dụng. Sau sáu năm ông ta đã tạo nên kỳ tích khi giúp cho công ty này thoát khỏi phá sản và trở nên hùng mạnh, đồng thời nâng lợi nhuận hàng năm của công ty lên mức 2,4 tỉ đô-la. Ông trở thành anh hùng của nước Mỹ, đồng thời cũng là một trong những hình mẫu được tôn sùng sớm nhất của các nhà doanh nghiệp Trung Quốc. Cũng trong năm đó tại Chicago, hệ thống thông tin điện thoại di động đầu tiên trên thế giới

lặng lẽ kết nối. Rất nhiều người không mấy xem trọng thành tựu kỹ thuật mới này, không ai ngờ rằng nó là sự khởi đầu cho thời đại toàn cầu hoá thông tin.

Trung Quốc và thế giới của năm 1978, đây đó là một sự khác lạ, mà đời sống và các vấn đề mỗi bên phải tự đối mặt cũng cách xa nhau. Khi mà tỉ lệ phổ cập tivi trong các gia đình người Mỹ đã vượt trên 70%, thì tờ “Nhân Dân nhật báo” vẫn nổi tiếng nghiêm túc từ trước đến nay, mới lần đầu tiên cho công bố tranh biếm hoạ liên quan đến chiếc tivi. Tháng 7, tin quảng cáo đầu tiên xuất hiện trên tờ báo này, bắt đầu từ tháng 10, thỉnh thoảng báo này còn cho đăng lịch phát sóng dự định của Đài Truyền hình Trung ương Trung Quốc. Chính phủ hô hào kêu gọi nhân dân ra sức tiết kiệm, đặc biệt là nếu thấy những bao xi măng vứt bỏ đi thì nhất định phải thu hồi lại để sử dụng. Một người ở Bắc Kinh đến Thượng Hải, phát hiện nhà sách ở đây đang ngang nhiên “mở cửa bán sách”, anh ta cảm thấy hết sức mới lạ, bèn viết thư cho toà soạn, hy vọng có thể nhân rộng việc làm tốt đẹp này ra cả nước.

“Nếu năm 1978, chúng ta biết một cách rõ ràng rằng khoảng cách giữa Trung Quốc và thế giới xa vời đến mức nào, không biết chúng ta còn có đủ dũng khí để đuổi theo hay không.” Sau này có người đã từng tìm cách chứng thực một cách thận trọng như vậy.

Quả là, bạn sẽ phát hiện thấy, ngay khi mới bắt đầu, Trung Quốc và thế giới này hình như tồn tại ở hai khung thời gian khác nhau hoàn toàn. Giữa hai thực thể này có cơ cấu kinh tế, cách thức tư duy, hệ thống ngôn ngữ và mạch máu phát triển hoàn toàn không giống nhau, nếu muốn tìm ra điểm tương đồng giữa hai thực thể này quả thật là điều rất khó. Nhưng dần dần từng bước, bạn sẽ phát hiện thấy những điều thay đổi diệu kỳ đã xảy ra mỗi ngày một ít, nhiều năm sau đó, giữa hai thực thể này quả thật tuy có sự phân định về địa giới nhưng khó mà phân biệt sự khác nhau giữa chúng.

Vào tối ngày 26 tháng 12 năm 1978, đêm Noel của phương Tây, Trung Quốc ánh chừng đã 15 năm trôi qua, đến hôm đó mới bắt đầu có người xem Noel là một ngày lễ. Nhóm 50 nhà khoa học đầu tiên

sang Mỹ du học đã ngồi máy bay rời Bắc Kinh trong đêm hôm đó. Trong số họ người có tuổi đời nhỏ nhất là 32 tuổi, còn người lớn nhất 49 tuổi, học trong thời gian 2 năm. Trước khi họ lên đường rời Bắc Kinh đến Mỹ, Phương Nghị, Phó Thủ tướng Quốc vụ viện Trung Quốc đã có buổi gặp mặt đặc biệt với họ, Chu Bồi Nguyên - Chủ tịch Hiệp hội khoa học toàn quốc cùng với Lý Kỳ Phó - Bộ trưởng Bộ Giáo dục Trung Quốc cũng đã đích thân đến phi trường tiễn họ lên máy bay.

Đó là một sự khởi đầu. Theo tiết lộ của báo “Người quan sát”, Trung Quốc đã xin các nước như Canada, Anh, Pháp, Đức và Nhật Bản cho phép nước này mỗi năm gửi đến các nước ấy tổng cộng khoảng 500 lưu học sinh, còn nước Mỹ thì được hy vọng sẽ tiếp nhận khoảng 5000 người. Báo Người quan sát viết: “Những thanh niên này không chỉ sẽ tiếp xúc trọn vẹn với tiếng Anh, mà còn phải tiếp xúc với tất cả mọi thứ tồn tại dưới thể chế chính trị dân chủ, từ con cá chiên cho đến bình luận chính trị kèm theo những câu chữ mà trước đây họ được dạy là dơ bẩn. Không lâu nữa họ sẽ nhận thức được, Hugo và Charles Dickens đã chết rồi, nước Anh có thể cần phải được vẽ lại tươi sáng hơn thay vì đại diện cho những cảnh tượng bóc lột đầy bi thảm mà họ vẫn luôn được truyền bá. Và tất cả những điều này, có ý nghĩa gì đối với họ, cũng như đối với một Trung Quốc vừa mới mở cửa quốc gia?”

Thật đơn giản, đó là một sự khởi đầu.

[Kết nối]

“Kết cấu của Trung Quốc trước năm 1978 có thể là cục diện cam go nhất”. Trần Chí Vũ giáo sư tài chính của Đại học Yale đã bình luận như vậy, nó là sự nhận thức chung của giới kinh tế học ở một nghĩa nào đó.

Trung Quốc trước năm 1978 là một mô hình tăng trưởng kinh tế kế hoạch thuần túy. Trước sau năm 1952, Trung Quốc đã tiến hành một cuộc quét sạch triệt để đối với thành phần tư bản tư nhân, mọi xí nghiệp tư nhân trong giai đoạn này đều bị tịch thu và quốc hữu hoá. Từ đó mãi đến năm 1978, mọi xí nghiệp nằm trong biên giới Trung Quốc đều là xí nghiệp quốc doanh hoặc sở hữu tập thể. Việc sản xuất và phân phối mọi vật tư đều do quốc gia điều phối, hội nghị kế hoạch

hàng năm thời đó phải diễn ra trong mấy tháng, Chu Chi Hâm nguyên Vụ trưởng Vụ tổng hợp kinh tế Ủy ban kế hoạch quốc gia nhớ lại: “Vào thời bấy giờ làm kế hoạch có thể nói là giống như một cuộc đại hội Roma, lợi hại vô cùng. Chẳng hạn, anh nói về than đá, tôi khai quật bao nhiêu than đá, cần bao nhiêu cây chống hầm thì báo cáo lên, cây chống hầm làm như thế nào? Tôi lại phải đến cơ quan lâm nghiệp để xem nó có bao nhiêu gỗ, nếu tập trung lại thì có thể phân chia cho ngành than bao nhiêu, rồi sau đó lại chạy đến ngành đường sắt xin vận chuyển, làm kế hoạch là như vậy.” Rất rõ ràng, đây là một chuỗi mắt xích kế hoạch sinh thái hết sức nghiêm mật, nó được vận hành trong một hệ thống tập trung cao độ, và khép kín toàn diện, xí nghiệp toàn quốc giống như một phân xưởng, Thủ tướng của Quốc vụ viện tương đương là xưởng trưởng, còn ủy ban kế hoạch là phòng điều phối, kế hoạch gọi thực đơn, tài chính chi tiền, ngân hàng đếm tiền, cái nào ra cái ấy. Thế nhưng, sự gặt bỏ và xem thường loại kinh tế kế hoạch này đối với hiệu suất lại là một việc không cần phải luận chứng.

Cơ cấu ngành nghề sản xuất của cả quốc gia lấy công nghiệp nặng làm ưu tiên tuyệt đối. Trong thời kỳ từ năm 1953 đến năm 1979, hệ số dẫn đầu về tăng trưởng của công nghiệp nặng vượt hơn tăng trưởng công nghiệp nhẹ 1,47, thậm chí có lúc còn cao đến 6,00. Xuất phát từ nhu cầu mục tiêu chính trị và chiến lược sinh tồn của quốc gia, ngành công nghiệp quân sự được đặt lên vị trí quan trọng nhất, các ngành công nghiệp nặng khác như gang thép, dầu mỏ là những ngành nghề phối hợp, vì vậy, sản phẩm của ngành công nghiệp nặng đi vào vòng tuần hoàn tái sản xuất mở rộng của nền kinh tế quốc dân không giống với thể chế vận hành của nền kinh tế bình thường, điều này trực tiếp tạo nên một sự thiếu hụt nghiêm trọng các sản phẩm thiết yếu cho ngành công nghiệp nhẹ cũng như phục vụ cho đời sống thường ngày của người dân. Người dân mua lương thực, các sản phẩm thường dùng hằng ngày đều phải theo chế độ cung ứng tem phiếu có tính hạn chế.

Ngoài ra, sự phân bố của các xí nghiệp trên toàn quốc cũng rất không hợp lý. Để tránh nằm vào những vị trí địa lý bị động trong

chiến tranh, các xí nghiệp công nghiệp hoàn toàn không được đặt ở vùng duyên hải có những ưu thế về địa lý kinh tế, mà luôn được chọn đặt sâu trong nội địa tức là theo sách lược hậu phương lớn. Do những xí nghiệp công nghiệp trọng yếu đều bị đặt ở những vùng núi có giá thành giao thông cao ngất ngưởng, đồng thời nằm phân tán trên một địa bàn quá rộng lớn không tính đến tính hợp lý về kinh tế, cho nên đã đánh mất ưu thế quy mô, khiến cho hiệu suất kinh tế giảm đi rất nhiều.

Về hệ thống tài chính, Trung Quốc trước năm 1978, chỉ có 1 ngân hàng, không có công ty bảo hiểm cũng như không có bất kỳ một công ty tài chính nào khác. Tổng vốn xí nghiệp quốc doanh và vốn tài chính là 108,99 tỉ Nhân dân tệ, chiếm 83,8% tổng nguồn vốn của ngân hàng. Quốc gia là chủ thể tích lũy, cũng là chủ thể đầu tư, vì vậy mà không cần trung gian tài chính. Đầu tư tài sản cố định quốc hữu hoá chủ yếu do tài chính chi tiền, ngân hàng cho vay chủ yếu là vốn lưu động.

Trước năm 1978, Trung Quốc là một nền kinh tế khép kín tự túc tự cấp, về cơ bản nó “cắt đứt” mối liên hệ với kinh tế thế giới. Đoàn tàu kinh tế tập trung cao độ đã vận hành cho đến hơn 20 năm sau, cuối cùng đã rơi xuống vũng lầy chưa từng thấy vào cuối những năm 70 của thế kỷ XX. Từ năm 1959 đến năm 1978, tăng trưởng thu nhập bình quân của người dân Trung Quốc ở các thành phố và thị trấn trong suốt 20 năm tính ra chưa tới 4 Nhân dân tệ, nông dân thì không đến 2,6 Nhân dân tệ. Vật tư của toàn xã hội thiếu hụt toàn diện, sức sống của các xí nghiệp không còn sót lại tí gì.

Năm 1979

BƯỚC NGOẶT MỚI VÀ NGÔI SAO LẤP LÁNH¹

*Thời đại của ta ở phía sau lưng
Tiếng trống lớn đột nhiên vang dậy*

Bắc Đảo: "Cương vị", năm 1979

1979, một học giả trẻ của Hong Kong đang nghiên cứu kinh tế tại Đại học Chicago đến du lịch ở Quảng Châu.

¹ Tên của chương này được lấy từ bài thơ "Hồi đáp" trong tập "Thi san" được Bắc Đảo, một nhà thơ của Bắc Kinh cho đăng vào tháng 3 năm 1979. Bài thơ đã thể hiện sự phản kháng của một đời người đối với chế độ cũ bằng giọng điệu như trút bầu tâm sự. Như triết gia người Đức Nietzsche đã từng nói: "Chúa trời đã chết rồi", một thời đại mới mẻ, nhưng cũng đầy sự hỗn loạn đến không chịu nổi đã đến.

Nội dung bài thơ như sau:

Bảo cho người biết này, ơi thế giới

Rằng ta không tin!

Cho dù dưới chân người có một ngàn kẻ khiêu chiến,

Vậy thì ta được xem như kẻ một ngàn lẻ một.

Ta không tin trời là màu xanh

Ta không tin tiếng âm vang của sấm

Ta không tin mộng là giả

Ta không tin chết không báo ứng.

Nếu như đại dương kia đã chủ định phải vỡ đê

Để mọi nỗi thống khổ kia chảy vào tim ta

Nếu như lục địa kia chủ định phải nâng lên

Để cho loài người tìm một đỉnh cao sinh tồn mới.

Bước ngoặt mới và ngôi sao lấp lánh

Đang tô điểm cho bầu trời quang đãng

Đó là chủ tượng hình của năm ngàn năm

Đó là ánh mắt của những người tương lai chăm chú.

Anh là một người rất giỏi phát hiện ra chân lý từ những chi tiết. Trong khách sạn nơi anh nghỉ trọ, anh thấy hai nhân viên nữ mỗi ngày đều quét lá cây trên một khoảng đất rộng mấy trăm mét vuông. Họ làm việc đó cứ như đó là tất cả nhiệm vụ công việc mà họ phải làm; đồng thời, việc vá một lỗ hổng trên tường cũng cần đến ba người - một người bưng chậu hồ, một người xúc hồ trát vào lỗ hổng, người thứ ba thì đứng bên cạnh chỉ trỏ vào lỗ hổng ấy. Việc cung cấp bữa ăn sáng quy định phải diễn ra trong thời gian một giờ, nhưng sau nửa tiếng đồng hồ, đã chẳng còn ai làm việc nữa. Hơn 20 nhân viên nữ phục vụ trẻ tuổi tụ tập lại ở một góc của sảnh ăn, tùy ý mà tán gẫu. Một kỹ sư công trình tự xưng là anh ta biết hết mọi thủ tục có liên quan đến việc đưa học sinh Trung Quốc sang Mỹ học tập. Nhưng tài liệu mà anh ta cung cấp thì lại hoàn toàn vô vắn; cho dù là quan chức cao cấp của Quảng Châu, cũng không phân biệt rõ được sự khác nhau giữa visa với hộ chiếu; người được cử đi đàm phán thương mại với thương nhân Hong Kong thì “đốt đặc cán mai”, khiến cho mọi cuộc thương lượng trở nên tốn công vô ích. Ngoài ra, chức vụ và quân hàm của các quan chức Trung Quốc thì nằm vành bảy vẻ, người nước ngoài phải đến tận nơi của cán bộ mới phân biệt được sự cao thấp về chức vị của họ.

Học giả trẻ này sau đó đã rút ra kết luận: “Quá trình hiện đại hoá của Trung Quốc bất kể là đi theo con đường nào, cũng đều sẽ gặp phải những lực cản rất lớn. Nếu dùng tiêu chuẩn của các quốc gia khác để đánh giá, tìm khắp Trung Quốc cũng chẳng được mấy người dưới 45 tuổi xứng đáng được gọi là người đã tiếp nhận nền giáo dục tốt. Kết quả là đã xuất hiện một lực lượng lao động không tập trung và lớp lãnh đạo thiếu hiểu biết. Những trở ngại do những nguyên nhân trên tạo ra, sẽ còn nghiêm trọng hơn rất nhiều so với vấn đề ngoại hối hay vốn nước ngoài.”

Tháng 1 năm 1979, Hoắc Anh Đông một thương gia Hong Kong 56 tuổi bắt đầu tiếp xúc với chính quyền tỉnh Quảng Đông, ông ngỏ ý muốn xây dựng một khách sạn 5 sao tại Quảng Châu - khách sạn mang tên Thiên Nga Trắng. Ông ta đầu tư 13,5 triệu đô-la, khách sạn Thiên Nga Trắng vay thêm của ngân hàng 36,31 triệu đô-la nữa,

thời gian hợp tác là 15 năm (về sau được gia hạn thêm 5 năm nữa). Đây là khách sạn cao cấp đầu tiên được xây theo hình thức liên doanh giữa Trung Quốc và nước ngoài kể từ sau khi nước Trung Quốc mới thành lập, đồng thời cũng là khách sạn đẳng cấp 5 sao đầu tiên ở đất nước rộng lớn này. Hoắc Anh Đông, người sau này làm đến chức Phó chủ tịch Hiệp thương chính trị toàn quốc nhớ lại: “Đầu tư nội địa thời đó chỉ sợ mỗi việc chính sách thay đổi đột ngột. Năm đó, ở sân bay thủ đô xuất hiện một bức tranh tường thể hiện cảnh mừng lễ tiết của người dân tộc thiểu số¹, trong đó có hình ảnh một thiếu nữ khoả thân, việc này gây nên một cuộc tranh luận rất lớn. Mỗi lần đến Bắc Kinh, việc đầu tiên tôi làm là phải nhìn xem bức tranh đó có còn ở đó hay không, nếu như còn, thì trong lòng tôi sẽ cảm thấy tương đối yên ổn”.

Hoắc Anh Đông xây khách sạn, điều đầu tiên phải đối mặt chính là vấn đề thiếu thốn vật chất do thể chế kinh tế kế hoạch gây nên, “một khách sạn lớn, cần phải dùng đến hàng trăm ngàn vật liệu và đồ dùng trang trí, nhưng ở nội địa khi đó cần thứ gì là thiếu thứ ấy, ngay cái nút mềm của bồn tắm cũng không sản xuất được, mà đành phải dùng nút của bình thủy để thay thế. Một điều còn cam go hơn là, nhập khẩu bất cứ thứ gì, cũng đều phải chạy qua hàng chục cửa cơ quan để đóng một dãy dấu đỏ chót”. Sau này, Hoắc Anh Đông bị hành quá đến mức phải nghĩ ra một tuyệt chiêu, trước hết gửi các thiệp mời khai trương đến rộng khắp các nhân vật có uy tín ở Bắc Kinh, Quảng Đông cũng như Hong Kong và Ma Cao, xác định chắc chắn ngày khai trương. Sau đó ông cầm theo thư mời này đến gõ cửa các phòng ban chức năng của chính quyền để làm thủ tục, đặt các quan chức vào thế sự đã rồi nên có muốn làm khó cũng không được, quả nhiên chiêu này đem lại hiệu quả bất ngờ, tiến độ của công trình được đẩy lên nhanh chóng. Tháng 2 năm 1983, Khách sạn Thiên Nga Trắng chính thức khai trương, ngày hôm đó hơn một vạn dân thành phố kéo đến xem khách sạn.

1. Chỉ bức tranh tường cỡ lớn “Lễ tế nước - Ngợi ca cuộc sống” khi cất bằng khánh thành phi trường mới của Bắc Kinh, tác giả là họa sĩ Viên Vận Sinh.

So với Hoắc Anh Đông, thì mức độ chào đón mà Pierre Cardin của Pháp nhận được có phần cao hơn một chút. Ông này đến Trung Quốc vào tháng 3, và cũng là nhà thiết kế thời trang quốc tế đầu tiên đến đây. Con người vừa là nhà nghệ thuật vừa là doanh nhân này đã đem theo 12 người mẫu và tổ chức một cuộc trình diễn thời trang tại Cung văn hoá dân tộc Bắc Kinh.

Trung Quốc ngày đó, khắp đường phố đâu đâu người ta vẫn mặc rất một kiểu đồ “màu xanh nước biển”, các trang phục thịnh hành tại Trung Quốc thời đó là loại áo bông dày có miệng tay áo rộng thùng thình, lại phủ thêm một lớp hồ. Song người tinh ý không khó để phát hiện thấy các cô gái thanh lịch thích làm đẹp đã khoác lên mình một tấm khăn bằng vải sa-tanh màu hồng phấn hoặc để lộ ra áo khoác trong bằng vải hoa dưới lớp áo choàng bằng vải xanh xám. Có một tấm ảnh do một phóng viên người Mỹ chụp được đến ngày nay vẫn còn lưu giữ: Pierre Cardin khoác một chiếc áo choàng màu đen, hai tay thọc vào túi trên đi dạo trên đường phố Bắc Kinh, phía trước bên trái ông ta có một nông dân lớn tuổi tay xách một chiếc túi da nhẵn nhoe đang quay đầu lại nhìn người phương Tây kia với cặp mắt hiếu kỳ. Trang phục của lão nông này đã tạo nên một sự tương phản đầy thú vị với Pierre Cardin.

Cho dù rất khác biệt, thế nhưng cả hai thế giới luôn đi cùng một hướng. Vé vào cổng xem trình diễn thời trang bị kiểm soát nghiêm ngặt, chỉ hạn chế cho giới thương gia nước ngoài cũng như quan chức và nhân viên kỹ thuật của giới thời trang được phép tham gia “quan sát học tập nội bộ”. Trên sân khấu hình chữ “T” được dựng tạm tại Cung văn hoá dân tộc Bắc Kinh, 8 người mẫu của Pháp và 4 người mẫu của Nhật đã trình diễn một cách tự nhiên và suôn sẻ, các mẫu trang phục xuất hiện tùy ý trong suốt thời gian buổi diễn. Các cặp người mẫu nam nữ đi đi lại lại trên sân khấu đầy sức biểu cảm, các động tác đánh vai lắc hông được thể hiện khi đó bị người Trung Quốc cho là sự thân mật không trang trọng.

Ở trong phòng thay đồ phía sau sân khấu, còn xảy ra một chuyện thú vị khác. Người Trung Quốc cẩn thận đã căng lên một tấm rèm lớn, chia căn phòng thay đồ ra làm hai, nguyên nhân là người mẫu thì có

cả nam lẫn nữ, trình diễn thời trang lại sát nhau, nam nữ lẫn lộn, nhiều thứ bất tiện. Nhưng Pierre Cardin vẫn kiên quyết bảo tháo tấm rèm đẹp đi, “Chúng tôi luôn thay đồ trong cùng một phòng bất kể nam nữ, cái rèm này chẳng có gì tiện lợi. Một nhà thiết kế thời trang, cũng giống như một bác sĩ ngoại khoa vậy, cần phải hiểu được đặc điểm hình thể của người mẫu. Xin lỗi, nhưng hãy dẹp tấm rèm này đi, ở đây chỉ có công việc.” Nhân viên tiếp đãi phía Trung Quốc trở mặt nhìn nhau, cuối cùng đành phải nghe theo ý kiến của nhà tạo mẫu này, nhưng chi tiết này “cấm kỵ” tuyệt đối không được tiết lộ ra ngoài.

Là một nhà tạo mẫu nghệ thuật lãng mạn, Pierre Cardin hết sức hài lòng với những sự rung động mà ông đã tạo nên tại đại lục Trung Quốc - từ đó đến năm 1994, nhà tạo mẫu này đã đến Trung Quốc tổng cộng là 20 lần. Trong vòng 20 năm sau đó, ông vẫn luôn cảm thấy hạnh phúc và may mắn vô cùng vì buổi biểu diễn hôm đó. Bởi vì trong một khoảng thời gian rất dài, Pierre Cardin là thương hiệu thời trang nước ngoài nổi tiếng số một trong lòng người tiêu dùng Trung Quốc, một thời nó còn được xem là thời trang cao cấp và hàng tiêu dùng xa xỉ. Hiệu ứng thương hiệu “Người đến trước làm chủ”, đã được thể hiện cao nhất với thương hiệu này.

Năm 1979 đối với Trung Quốc mà nói, là năm khôi phục của tế bào kinh tế, các nguyên tố của kinh tế hiện đại bắt đầu được khởi động và tái sử dụng từng thứ một.

Bắc Kinh đã thành lập Tổng cục quản lý ngoại hối, quản lý toàn diện nghiệp vụ giao dịch của đồng Nhân dân tệ và các ngoại tệ khác. Tháng 3, Hiệp hội quản lý doanh nghiệp Trung Quốc được thành lập, Đài truyền hình trung ương Trung Quốc cho thành lập bộ phận phụ trách quảng cáo, 20 năm sau nó trở thành đơn vị quảng cáo mạnh nhất Trung Quốc. Ngày 1 tháng 5, chi nhánh tại cửa Hoà Bình của Nhà hàng vịt quay Bắc Kinh đã được khai trương, diện tích xây dựng của nó là 15000 m², diện tích sử dụng cho sảnh ăn là gần 4000 m², các gian phòng yến tiệc bên trong chia làm hơn 40 gian, cả nhà hàng có thể đón tiếp hơn 2000 thực khách vào ăn một lúc, là nhà hàng vịt quay lớn nhất trên toàn thế giới. Nhưng một điều mới lạ là, nhà hàng này đã khôi phục thương hiệu “Vịt quay Toàn Tụ Đức”. Toàn Tụ Đức

khai nghiệp vào năm thứ ba niên hiệu Đồng Trị (năm 1864) đời Thanh, là tiệm vịt quay nổi tiếng nhất Bắc Kinh xưa, trong thời kỳ cách mạng văn hoá nó cũng giống như tất cả các cửa hiệu khác trên toàn quốc đều bị xếp vào hàng “tứ cự” cần phải loại bỏ, đến nay, sự khôi phục lại của thương hiệu này đã truyền đi một tín hiệu rất rõ ràng: các thương hiệu cũ đều có thể sống lại được.

Ở Thượng Hải, một số vị doanh nhân lớn tuổi kết hợp với những người dân ở nước ngoài sáng lập nên một doanh nghiệp có tên là “Công ty Công thương xây dựng ái quốc thành phố Thượng Hải” theo phương thức góp vốn, công ty này sau này được đánh giá là doanh nghiệp dân doanh đầu tiên của Trung Quốc. Công ty quảng cáo đầu tiên cũng đã xuất hiện ở thành phố có truyền thống thương mại hàng trăm năm này. Trên tờ “Văn hối báo” số ra ngày 15 tháng 3, đã xuất hiện mẫu quảng cáo thương hiệu nước ngoài đầu tiên, do nguyên nhân về thời gian và thao tác, đoạn quảng cáo này được đăng bằng tiếng Anh, kết hợp thêm phụ đề tiếng Hoa. Tuy thời đó người biết tiếng Anh ở Trung Quốc chưa nhiều, nhưng trong 3 ngày thì ở khu Hoàng Phố đã có gần 700 người tiêu dùng sử dụng loại đồng hồ được quảng cáo này.

Ở vùng đất Quảng Châu, một số công ty dịch vụ đã ra đời, ngành du lịch cũng có bước khởi động, trên mặt báo người ta cũng đã bắt đầu thảo luận phải chăng là các khách sạn cũng có thể tiến hành doanh nghiệp hoá quản lý. Kinh tế quốc dân chuyển hướng sang công nghiệp nhẹ, Quốc vụ viện cho ban hành các văn kiện khuyến khích phát triển công nghiệp nhẹ. Ở Thượng Hải, một xưởng sắt thép đã chuyển nhượng nhà xưởng của mình cho Công ty thời trang Thượng Hải, hình thức chuyển nhượng quyền tài sản này giữa các doanh nghiệp Trung Quốc là một thông tin rất sôi động thời đó.

Những cuộc thảo luận liên quan đến việc có nên khôi phục ngành bảo hiểm hay không cũng được đưa vào lịch trình làm việc. Điều khiến người ta không thể nghĩ tới là, từ năm 1959 đến năm 1979, mọi nghiệp vụ trong nội địa Trung Quốc đều bị đình chỉ, doanh nghiệp và gia đình bị cho là không cần đến thứ “công cụ bóc lột của chủ nghĩa tư bản” này. Đến năm 1980, Công ty bảo hiểm nhân dân Trung Quốc

được thành lập trở lại, liền sau đó bước vào thời kỳ lũng đoạn độc quyền suốt sáu năm liền, đến năm 1986 mới tiến hành cấp giấy phép bảo hiểm thứ hai, và tiếp tục phải cần đến sáu năm nữa, Công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài mới được phép vào Trung Quốc. Tiến độ mở cửa từng bước của ngành bảo hiểm là hình ảnh cô đọng của mọi ngành nghề thuộc loại hình độc quyền lũng đoạn ở Trung Quốc.

Trên bình diện quốc tế, đã có người bắt đầu suy xét xem sự quật khởi của nền kinh tế Trung Quốc có tác động thế nào đối với thế giới.

Trong khi những tạp chí hàng đầu thế giới như tạp chí *Time*, *Newsweek* kêu gọi hô hào Trung Quốc mở cửa, thì tờ *The Economist* luôn cẩn thận và đầy ý đồ xét khi nhìn nhận vấn đề ở những góc độ sâu hơn. Tạp chí này đã đưa ra những bài bình luận mang tính dự báo: sự quật khởi của Trung Quốc có gây nên một đòn tấn công bất ngờ chí mạng đối với thị trường quốc tế hiện tại hay không? Cần phải biết rằng, điều này mãi 20 năm sau mới thật sự là một “vấn đề”. Nếu nhìn từ góc độ tư liệu hiện có, *The Economist* là tờ báo đầu tiên đặt ra nghi vấn này và nó đáng được xem là nhà dự báo thực sự.

Trong bài viết nhan đề “Trung Quốc có bao nhiêu thứ có thể xuất khẩu?” đăng ngày 3 tháng 3 năm 1979, báo *The Economist* phân tích: “Với tư cách là một quốc gia rộng lớn như Mỹ và Liên Xô, tỉ lệ tăng trưởng xuất khẩu dài hạn của Trung Quốc có thể duy trì ở mức 4% - 5%, đủ để khiến cho Trung Quốc trở thành nước có quy mô thương mại tầm trung bình vào khoảng năm 1990. Trung Quốc sở hữu những nguồn lực như là đất đai, tài nguyên, sức lao động, thứ mà nước này còn thiếu hiện nay là kinh nghiệm và ý thức kinh tế thị trường.”

The Economist đã mạnh dạn dự báo rằng, “cho dù trước mắt, Trung Quốc cần phải nhập khẩu rất nhiều, điều này sẽ kích thích nền sản xuất của các quốc gia công nghiệp phát triển, nhưng về lâu dài, “những sản phẩm xuất khẩu của Trung Quốc sẽ như nước lũ tràn ngập thị trường các nước ấy như một sự tất yếu.”

Trong bài báo đó, tác giả đã viết:

“Tăng trưởng xuất khẩu của Trung Quốc có thể nhanh hơn không? Về phương diện dầu mỏ, yếu tố quan trọng nhất khống chế sự phát triển mở rộng là nguồn cung, nhưng trong một khoảng thời gian họ có thể còn ở thế tương đối mạnh. Lợi nhuận được quyết định bởi ngành gia công xuất khẩu. Trước mắt kim ngạch xuất khẩu bình quân của Hàn Quốc gấp 25 lần của đại lục Trung Quốc, còn các khu vực Hong Kong và Đài Loan của Trung Quốc thì gấp 100 lần của Đại lục. Trung Quốc đã bắt đầu thị trường hoá một số lĩnh vực ngành nghề sản xuất đơn giản, như dệt, giày da, đá quý, đồ chơi và dụng cụ du lịch, v.v... Ngành điện tử và ngành công nghiệp cơ giới hạng nhẹ không lâu nữa cũng sẽ nổi gót.

“Một trong những trở ngại khiến Trung Quốc thiếu kiến thức thị trường là thiếu kinh nghiệm để biết được thị trường cần sản phẩm, thiết kế và quy định chất lượng sản phẩm như thế nào. Một phương pháp để khắc phục là học từ kinh nghiệm của các nước khác, trên thực tế Trung Quốc đã làm như vậy, họ gọi đó là mô hình “Tam lai nhất bổ”¹.

“Trung Quốc có đất đai, tài nguyên, sức lao động cũng như nguyên vật liệu, còn nước ngoài có thiết bị, kỹ thuật cơ bản, kinh nghiệm quản lý và thị trường (chẳng hạn có Hoa kiều ở nước ngoài đã đầu tư xây dựng nhà máy ở Đại lục, một năm xuất khẩu sang Hong Kong 200 chiếc xe bus). Cuối cùng, khu vực xuất khẩu lớn nhất là Đài Loan - Trung Quốc.

¹. Tam lai nhất bổ là từ dùng để chỉ Gia công nguyên liệu ngoại nhập, gia công hàng mẫu ngoại nhập, lắp ráp linh kiện ngoại nhập và mậu dịch theo phương thức bồi hoàn. Đây là một hình thức thương mại mang tính chất thử nghiệm trong thời kỳ đầu của giai đoạn cải cách mở cửa ở Trung Quốc đại lục. Nó xuất hiện sớm nhất và đầu tiên ở Đồng Quán vào năm 1978.

Kết cấu chủ yếu của doanh nghiệp theo mô hình “Tam lai nhất bổ” này là: bộ phận ngoại thương sẽ đóng vai trò cung cấp thiết bị (nhiều khi là cả đầu tư xây dựng nhà xưởng), nguyên vật liệu sản xuất, hàng mẫu đồng thời chịu trách nhiệm xuất khẩu toàn bộ sản phẩm, phía Trung Quốc chịu trách nhiệm cung cấp mặt bằng, nhà xưởng, lao động. Hai bên Trung Quốc và đối tác nước ngoài không hạch toán trên danh nghĩa của doanh nghiệp theo mô hình “Tam lai nhất bổ” mà mỗi bên tự hạch toán theo chế độ của riêng mình.

Theo đà phát triển của ngành sản xuất ở Trung Quốc, sau năm 2000, mô hình “Tam lai nhất bổ” đã bộc lộ nhiều hạn chế, tỏ ra không đáp ứng được nhu cầu phát triển sau khi Trung Quốc đã gia nhập WTO.

“Một cản trở lớn khác là chủ nghĩa bảo hộ thương mại. Người Mỹ đã có ý đồ tiến hành đàm phán “sắp xếp trật tự thị trường” trong vấn đề sản phẩm dệt may. Thế nhưng, Trung Quốc lại ở vào vị trí có đủ khả năng ngã giá nhất. Nó lập tức sẽ trở thành nơi cung ứng lớn nhất không gian lợi nhuận mới, đồng thời còn có thị trường mới mẻ và có sức hấp dẫn cực lớn. Trong tương lai không xa, những sản phẩm xuất khẩu của Trung Quốc sẽ như nước lũ tràn ngập thị trường các nước ấy như một sự tất yếu. Hạn ngạch xuất khẩu của Trung Quốc đại lục đến năm 1990 sẽ tăng gấp 4 lần, tăng hơn 1/3 so với hạn ngạch xuất khẩu hàng năm của Nhật Bản ngày nay (tương đương với Hàn Quốc ngày nay, gấp hơn hai lần tổng hạn ngạch xuất khẩu của Đài Loan - Trung Quốc). Tăng trưởng đạt tốc độ cao trong 10 năm, thêm vào đó là nguồn nguyên liệu và dầu mỏ mà nước này cần, sẽ đồng nghĩa Trung Quốc bắt đầu được xem là quốc gia thương mại tầm trung tương đương với địa vị của nước Anh ngày nay. Phương Tây cần phải nỗ lực để chấp nhận hiện thực này.”

Đây được xem là bài báo có tầm nhìn xa trông rộng nhất của các quốc gia phương Tây đối với sự khôi phục kinh tế của Trung Quốc.

Đặng Tiểu Bình bận rộn với những chuyến đi để tìm hình mẫu chấn hưng doanh nghiệp trong nước. Tháng 1, ông đi thăm Mỹ như dự định ban đầu. Sau khi kết thúc chuyến thăm Mỹ, ngày 7 tháng 2 ông đến Tokyo, cùng hội đàm với người bạn cũ của ông là Thủ tướng Nhật Bản Ohira Masayoshi.

Đi thăm Mỹ, nhiệm vụ quan trọng nhất của Đặng Tiểu Bình là chuyến đi mang tính chính trị. Tại dinh thự của thống đốc bang Georgia, Đặng Tiểu Bình đã cùng với 16 người tùy tùng cùng dự tiệc chiêu đãi với thống đốc bang. Đặng đã cởi mở giới thiệu với phía Mỹ về chính sách chính trị và kinh tế theo hướng mở cửa của Trung Quốc, hy vọng mối quan hệ ngoại giao bình thường giữa Trung Quốc và Mỹ nhận được sự ủng hộ của nhân dân Mỹ. Còn khi đến Nhật Bản, những việc liên quan đến học hỏi được ông chú trọng hơn.

Ở đây, chúng ta có lẽ nên nhìn lại một chút thế giới năm 1979. Nói không quá rằng, đó là một năm không thái bình. Tháng 4, tổng thống

Pakistan - Zulfiqar Ali Bhutto bị xử tử; Amin kẻ độc tài của Uganda bị lật đổ và phải lưu vong ra nước ngoài. Tháng 5, nước Mỹ xảy ra tai nạn hàng không làm 244 người thiệt mạng. Tháng 8, Khomeini lên nắm quyền ở Iran. Để đáp trả hành động ủng hộ của Mỹ đối với cựu vương Iran, Khomeini tuyên bố cấm vận dầu mỏ, giá dầu ngay lập tức tăng từ 15 đô-la/thùng lên 35 đô-la/thùng, vì vậy gây nên cuộc khủng hoảng dầu mỏ lần thứ hai¹. Tháng 9, tổng thống Philippines Marcos bị bắt giữ vì hủ bại và tung tin đồn nhảm. Tháng 10, Tổng thống Hàn Quốc Park Chung-hee bị bắn chết. Tháng 11, Bolivia xảy ra đảo chính. Tháng 12, Liên Xô tấn công Afghanistan, Liên hợp quốc tuyên bố cấm vận kinh tế đối với Iran. Những sự kiện này khiến cho năm cuối cùng thập niên 1970 hết sức căng thẳng.

So với những sóng gió trên chính trường thế giới, trong lĩnh vực thương mại, đề tài bàn luận của cả thế giới lại chỉ có một, đó chính là sự nổi lên của Nhật Bản. Đất nước thua trận trong Chiến tranh Thế giới thứ hai này đã thực hiện được một kỳ tích kinh tế không thể tưởng tượng nổi, nhờ vào chiến lược hình thành và phát triển của các công ty có tính dân tộc và hiện thực quật cường. Năm 1945, tổng tư lệnh liên quân Douglas MacArthur kéo quân từ Philippine đến Nhật Bản. Ông từ chối đến hoàng cung gặp thiên hoàng Hirohito, mà yêu cầu Hirohito phải đến gặp mình tại Tổng hành dinh Mỹ. Ông ta ngậm tẩu thuốc trên miệng rồi nói với phóng viên của "*Chicago Tribune*": "Nhật Bản đã rơi xuống thành quốc gia hạng bốn rồi, cũng chẳng thể nào gượng dậy để trở thành cường quốc được nữa đâu." Năm 1955, tổng thu nhập quốc dân của Trung Quốc chiếm 6,5% của thế giới, còn Nhật Bản chỉ có 2,5%. Đến năm 1960, Nhật Bản đã sánh ngang với mức thu nhập quốc dân của Trung Quốc. Sự kiện có tính tượng trưng của sự phục hưng Nhật Bản đã xảy ra vào tháng 3 năm 1970, lúc đó, hội chợ quốc tế được tiến hành ở Osaka, chính phủ Nhật Bản đã chi ra khoản tiền lớn chưa từng thấy trong lịch sử là 2 tỉ đô-la để tổ chức hội chợ giao dịch thương mại lớn chưa từng thấy này, 77 quốc gia từ

¹ Cuộc khủng hoảng dầu mỏ thứ nhất là cuộc chiến tranh ở Trung Đông năm 1973. Các nước thành viên OPEC đã cắt nguồn cung cấp dầu cho phương Tây, bắt tay cắt giảm sản lượng dầu xuất khẩu, đẩy giá dầu từ mức 3 USD/thùng lên 12 USD/thùng.

khắp nơi trên hành tinh đã tề tựu về đây. Herman Kahn một trong những người sáng lập ra học phái tương lai đã đưa ra lời dự đoán trên “Chicago Tribune” đối với những phát biểu mà MacArthur đã nói lần đầu tiên 25 năm trước: “Nhật Bản đã bước vào hàng ngũ những cường quốc kinh tế của thế giới. Thế kỷ XXI sẽ là thế kỷ của Nhật Bản.” Trong suốt những năm 1970, Nhật Bản là quốc gia tăng trưởng kinh tế nhanh nhất trên toàn cầu. Tháng 7 năm 1979, Ezra F. Vogel giáo sư của đại học Harvard đã cho xuất bản cuốn “Nhật Bản là số một”, một tác phẩm nổi tiếng của ông. Cuốn sách này đã khiến cho cả thế giới phải tiếp tục bàn luận về Nhật Bản suốt những năm 1980 tiếp theo. Trên thị trường quốc tế, sản phẩm hàng hoá của Nhật Bản - từ đồ điện gia dụng, đồng hồ đeo tay, máy quay phim, xe hơi cho đến chất bán dẫn - hầu như đều nổi tiếng, không có đối thủ cạnh tranh. Còn kinh nghiệm quản lý của các công ty Nhật Bản trở thành hình mẫu cho các nhà doanh nghiệp và các nhà chính trị toàn cầu tranh nhau học hỏi. Larry Ellison người Mỹ, người sau này đã sáng lập Công ty Oracle nổi tiếng, thường nhắc đến câu nói mà ông nghe được vào năm 1979 khi lắng nghe các nhà doanh nghiệp Nhật Bản diễn thuyết. Người Nhật Bản ấy đã nói: “Ở Nhật Bản, chúng tôi cho rằng thị phần mà thấp hơn 100% là không được. Chúng tôi tin rằng chỉ có chúng tôi thành công thôi vẫn không đủ, những người khác cần phải thất bại. Chúng tôi cần phải đánh bại các đối thủ cạnh tranh của chúng tôi.”¹ Ở Singapore, Thủ tướng Lý Quang Diệu cao ngạo đã yêu cầu chính phủ, doanh nghiệp và trường học đều phải học tập quản lý theo kiểu Nhật, bắt chước chế độ quản lý doanh nghiệp của Nhật

¹ Thủ tướng Yoshida Shigeru, người đã lãnh đạo công cuộc tái thiết đất nước Nhật Bản sau chiến tranh, đã viết trong cuốn “Lịch sử trăm năm sôi sục” rằng, “Nhật Bản là một dân tộc tràn đầy tinh thần mạo hiểm. Tầm mắt của người Nhật Bản không bao giờ hạn hẹp, không bao giờ chỉ giới hạn trong phạm vi nước Nhật.” Đúng như Yoshida Shigeru đã nói, các doanh nhân Nhật Bản cũng luôn có chí khí “độc tôn thiên hạ, không phải ta thì còn ai vào đây”. Thứ khí chất này đã gây nên một sự xung đột lớn đối với lý luận thương mại Âu - Mỹ được xây dựng trên tinh thần truyền thống Cơ đốc giáo và kỹ sư Âu châu, mà khái niệm cạnh tranh toàn cầu thiếu tính hợp tác và cùng thắng, phải chăng là đã trở thành nguyên nhân tạo nên sự cô lập cực độ và tăng trưởng chậm trong suốt khoảng thời gian hơn mười năm của các công ty Nhật Bản, đến nay vẫn chưa có nhận thức chung.

Bản. Chẳng hạn tại buổi hội thảo nghiên cứu quản lý theo mô hình kiểu Nhật do chính phủ Singapore chủ trì, đã cho mời chủ quản của một số doanh nghiệp nổi tiếng Nhật Bản đến diễn thuyết, các giáo sư đại học đều phải tham gia, làm bài thu hoạch, và được dùng như một phần của giáo trình.

Ở Trung Quốc, một đất nước vừa mới tỉnh dậy sau một giấc ngủ dài, Đặng Tiểu Bình cũng xem Nhật Bản là đối tượng số một để học tập. Vương Hiệu Hiền lúc bấy giờ là Phó trưởng văn phòng Nhật Bản khu vực châu Á của Bộ Ngoại giao nhớ lại: “Lần này Tiểu Bình đến Nhật Bản, ngoài việc ký hiệp ước hỗ trợ lẫn nhau ra, nhiệm vụ quan trọng nhất của ông chính là học hỏi Nhật Bản. Tôi còn nhớ khi ông ấy đã nói với ngài Matsushita Kōnosuke tại Công ty Panasonic rằng, cần phải hiện đại hoá bốn lĩnh vực, không có công nghiệp điện tử thì không xong, cho nên tôi muốn đến thăm quan nhà máy của ngài, và lại còn hy vọng ngài có thể kêu gọi ngành công nghiệp điện tử của Nhật Bản cùng đến đầu tư mở nhà máy ở Trung Quốc. Chúng tôi muốn học tập các ngài.”

Mấy tháng sau vào ngày 29 tháng 6, Matsushita Kōnosuke² nhận lời mời của Đặng Tiểu Bình đến thăm Trung Quốc, khi tiếp kiến Đặng

1. Matsushita Kōnosuke từ trần vào năm 1989 là hình mẫu doanh nhân số một của các doanh nhân Trung Quốc. Ông bắt đầu sự nghiệp bằng việc học nghề tại cửa hàng xe đạp, mấy chục năm sau ông đã tạo dựng nên một đế chế thương mại hùng mạnh, câu chuyện truyền kỳ này của ông rất có thể đủ sức cổ vũ khích lệ những doanh nhân Trung Quốc vốn có xuất phát điểm thấp. Ngoài ra, Panasonic cũng đã đề xuất rất nhiều triết lý kinh doanh cơ bản nhất, ví dụ như chú trọng chất lượng, bồi dưỡng nhân tài, xây dựng mạng lưới kinh doanh, cung cấp dịch vụ vì khách hàng... Tất cả những triết lý ấy đã trở thành quyển giáo trình đầu tiên của các doanh nhân Trung Quốc. Trương Thụy Mẫn, người sáng lập ra Haier đã nhớ lại: “đầu những năm 1980, ở trong nước chỉ có thể tìm thấy những quyển sách dày cộp kia của Matsushita Kōnosuke, cho nên lúc mới đầu tìm hiểu biện pháp quản lý chất lượng, tôi đều học theo hàng hoá của Panasonic.” Nhậm Chính Phi của Huawei khi tham quan nhà máy điện tử của Panasonic đã phát hiện thấy, “Bất kể là phòng làm việc, hay là phòng họp, hoặc là trên vách tường của đường qua lại, bất cứ ở đâu cùng đều có thể bắt gặp một bức tranh dán, trên tranh là một con thuyền lớn như đang sắp đâm vào núi băng, bên dưới có ghi: “Người có thể cứu được con tàu này, duy nhất chỉ có bạn.” Nó như nhắc nhở ý thức đối mặt với nguy cơ của mọi người.” Nhậm Chính Phi nhận đó mà đã viết trong bài “Xuân phương Bắc” như sau: “Ở Công ty Huawei, ý thức ngày đông của chúng tôi là có còn mảnh liệt đến thế hay không? Là có thể truyền xuống đến cơ sở hay không? Là người người có cùng hành động hay không?”

Tiểu Bình đã nhiều lần thỉnh giáo các vấn đề như làm thế nào để tăng cường quản lý doanh nghiệp và phát triển công nghiệp điện tử. Trong cuộc hội đàm, ông nhiều lần bày tỏ, Trung Quốc cần phải thu hút một số kỹ thuật tiên tiến để nâng cao nền kinh tế, cần phải học tập Nhật Bản nhiều hơn nữa, sự nghiệp hiện đại hoá của Trung Quốc nếu chỉ theo sau người khác thì không được.

Thái độ khiêm tốn ấy của Đặng Tiểu Bình đã kích thích nhiệt tình đầu tư vào Trung Quốc của các doanh nghiệp Nhật Bản. Trong lượt đầu tư đầu tiên vào Trung Quốc, các công ty của Nhật đã thể hiện ý chí khuyến khích rất mạnh, tất nập chen chân tìm cơ hội đến trước. Điều này cũng khiến cho hàng hoá Nhật phổ biến khắp Trung Quốc trong thập niên 1980. Năm 1979, các loại tin tức liên quan đến các mối hợp tác, chung vốn của các công ty Nhật Bản tràn ngập trên các phương tiện thông tin đại chúng: Nhà máy Tivi Kim Tinh - Thượng Hải đã nhập dây chuyền sản xuất tivi màu từ các công ty Nhật; Trường Hồng nhập dây chuyền sản xuất tivi trắng đen từ Công ty Panasonic; trung tâm máy tính thành phố Thiên Tân đã nhập chiếc máy tính điện tử đầu tiên Fujitsu F160 của Fujitsu; Công ty Sanyo đã xây dựng “Trụ sở điều hành của Tập đoàn Thương mại Điện máy Sanyo”. Một trong những người sáng lập của hãng Sony, Akio Morita cũng đã đến thăm Trung Quốc¹, khi Nhật báo *Yomiuri* phỏng vấn, ông đã cho rằng, bất kể hàng hoá từ đâu vào thị trường Trung Quốc cũng cần phải đảm bảo “đơn giản, thực dụng, giá rẻ”. Đây là lần đầu tiên một doanh nhân Nhật Bản đưa ra ý kiến có tính sách lược đối với thị trường Trung Quốc của họ.

So với người Nhật, hành động của các công ty Mỹ có chậm chân hơn một chút. Ngoài Coca Cola, các công ty khác như American Express, Eastman cũng đã đặt văn phòng đại diện tại Bắc Kinh. IBM đã quyết định trở lại quốc gia phương Đông mà nó đã rời bỏ cách đó hơn 70 năm. Mùa thu năm đó, một chiếc xe trọng tải lớn chất đầy

¹ Gần như cùng lúc, Công ty Sony đã phát minh ra chiếc máy nghe nhạc dạng Walkman đầu tiên trên thế giới - chiếc Walkman TPS-L2, và nó đã trở thành một trong những sản phẩm điện tử được chào đón nồng nhiệt nhất thế kỷ XX. Các nhà thiết kế của Nhật Bản đã cho thấy khả năng sáng tạo trong lĩnh vực kỹ thuật của họ lớn mạnh đến mức nào.

“những đồ vật khổng lồ” chậm chậm tiến vào Nhà máy Cổ Phong ở Thẩm Dương. “Vật khổng lồ” trên xe khiến cho các công nhân đặc biệt hiếu kỳ, chính là máy chủ (Server System/360) của hãng IBM. Ngoài những công ty kể trên, thì những công ty lớn giống như Motorola phải chờ đến năm 1987 mới ngoảnh mặt lại trông về Trung Quốc. Còn các công ty của châu Âu thì đang mải bận đối phó với làn sóng hàng hoá của Nhật Bản, nên về căn bản chẳng còn hơi sức đâu để ý đến phương Đông. Đối mặt với thách thức kinh tế từ Nhật Bản, năm 1979, tổng thống Jimmy Carter của Mỹ đã đặt vấn đề “cần phải sử dụng chính sách bảo hộ để nâng cao khả năng cạnh tranh của quốc gia, làm phấn chấn tinh thần doanh nghiệp”, đồng thời lần đầu tiên đưa vấn đề sở hữu trí tuệ sản phẩm lên bình diện chiến lược quốc gia. Từ đó, lợi dụng thành quả khoa học kỹ thuật đã tích lũy được trong thời gian dài, củng cố và tăng cường ưu thế quyền sở hữu trí tuệ sản phẩm, trở thành chiến lược quốc gia giúp Mỹ giữ được địa vị số một trong nền kinh tế thế giới. Hiệu quả của chiến lược này đã được phát huy rõ rệt sau đó 10 năm.

Năm 1979, có một câu chuyện đầy chất kịch đã diễn ra. Vào năm này, doanh nhân nổi tiếng nhất Trung Quốc là một nhân vật hư cấu có tên gọi là Kiều Quang Phác. Tiểu thuyết loại vừa “Kiều Xưởng Trưởng thượng nhiệm kỳ” của Tưởng Tử Long, một nhà văn ở Thiên Tân, đăng trên báo “Văn học Nhân Dân” số ra tháng 7 năm 1979. Tên của cuốn tiểu thuyết này vô duyên vô cớ lại gây ra hiểu nhầm, nó dường như dự báo cho một sự khởi đầu nào đó, sự xuất hiện của một luồng sức mạnh nào đó, một sự thu hoạch bất ngờ nào đó của thời đại mới. Trong rất nhiều năm sau đó, mọi người đều quen dùng “Kiều Xưởng Trưởng” để hình dung về những người làm cải cách ấy.

Câu chuyện của Kiều Xưởng Trưởng gần như xuất phát từ chính cuộc sống. Có một công ty điện máy loại lớn nọ đã hơn hai năm mà vẫn chưa hoàn thành được nhiệm vụ sản xuất. Một người tên là Kiều Quang Phác đã phá tan bầu không khí trầm lắng trong công ty này tự đứng ra ứng cử vào vị trí lãnh đạo, anh ta đã đặt ra quân lệnh cho tất cả mọi người, “không hoàn thành kế hoạch nhà nước xin mời rút lui khỏi hết mọi chức vụ trong và ngoài đảng”. Quân lệnh này ngày

nay nghe ra có vẻ mơ hồ, nhưng thời đó lại là một sự trừng phạt nặng nề nhất đối với một cá nhân.

Kiều Xưởng Trưởng sau khi lên nắm nhà máy, làm phó cho anh ta là người dẫn đầu phe chống đối trong nhà máy. Trong thời kỳ “cách mạng văn hóa” y đã từng đầu tổ Kiều - tiến hành “chính trị hoá” mặt đối lập của cải cách là thủ đoạn thịnh hành nhất thời đó, cho nên mâu thuẫn giữa họ xuất hiện ngay từ đầu. Tình hình của nhà máy này đương nhiên là gay go vô cùng, công nhân không có tính tích cực, mâu thuẫn giữa cán bộ ngày càng gay gắt. Kiều Xưởng Trưởng nắm nhà máy chưa bao lâu đã bắt đầu “châm lửa”, anh ta đưa hơn 9000 công nhân của nhà máy đến một sân thi đấu để tham gia một đợt sát hạch, đánh giá lại, giữ lại những người thợ giỏi tay nghề, còn những người yếu kém, thì tổ chức thành những đội phục vụ lớn làm nhiệm vụ xây dựng cơ bản và vận chuyển thay nông dân. Kiều Xưởng Trưởng còn đích thân ra ngoài đi “làm ngoại giao”. Đi giải quyết các vấn đề như hợp tác nguyên liệu, nhiên liệu và quan hệ khách hàng. Những hành động này của anh ta tất nhiên đã đắc tội với rất nhiều người, vậy là những chuyện như tố cáo, gây rối, bôi nhọ xảy ra liên miên. Kiều Xưởng Trưởng không những không nao núng mà còn tỏ ra hết sức dũng cảm, anh ta đã lớn tiếng tuyên bố rằng “Tôi không sợ đám ấy, tôi làm trưởng nhà máy một ngày, thì phải làm đến nơi đến chốn!”

Tiểu thuyết này đương nhiên không thể lưu truyền quá lâu, bởi vì nó bám quá sát với đời sống đương thời, có quá nhiều đặc trưng “kịch hình mẫu cải cách”. Nhưng nó đã thực sự gây nên một sự chấn động lớn vào thời ấy. Mọi người thấy được nơi bản thân Kiều Xưởng Trưởng là hình ảnh của một người lãnh đạo doanh nghiệp dám chịu trách nhiệm, dám đương đầu với thử thách, dám đắc tội với người khác, thấy được một cảnh tượng mới có thể xuất hiện sau khi cục diện “làm việc giả tạo”, trầm lắng ngột ngạt bị phá vỡ. “Nhất định phải cải cách, không cải cách không được”, đây chính là dư ba còn đọng lại nơi người đọc khi họ xem xong “Kiều Xưởng Trưởng thương nhiệm ký”, nó đã trực tiếp kích thích một lớp người dũng cảm đứng lên thay đổi số phận của bản thân.

Trong đời sống thực tế, người giống Kiều Xưởng Trưởng nhất có lẽ là Chu Quán Ngũ của Công ty Gang thép Thủ đô.

Chúng ta thậm chí có thể nói rằng, Chu Quán Ngũ xem ra còn giống một nhân vật trong một cuốn tiểu thuyết cải cách hơn cả Kiều Xưởng Trưởng. Ông xuất thân từ quân nhân, từ một phó tham mưu trưởng phân khu Quý Khê, ông chuyển sang xây dựng kế hoạch cho Gang thép Thủ đô (mới đầu gọi là Xưởng gang thép Thạch Cảnh Sơn). Hơn nửa đời người ông đã sống chết trong cái xưởng này, năm 1979, khi đã 60 tuổi ông lại theo đuổi một cuộc cải cách lớn. Ông dáng vẻ đường đường, giọng nói sang sảng, đầu thích chải bóng mượt, tính cách kiên định phóng khoáng, dễ khiến người ta sợ sệt. Có một năm, vào dịp kỉ niệm ngày khánh thành xưởng, xưởng muốn đúc một con chim ưng bằng sắt dựng ở trước cổng lớn - thứ này hồi đó doanh nghiệp nào ở Trung Quốc cũng thích, sở thích này kéo dài mãi đến những năm 90 mới thôi. Chu Quán Ngũ mới hỏi: “Hiện tại tượng đúc chim ưng to nhất là bao nhiêu?” đáp, “hai mét”. Lại hỏi, “Thế còn cả nước?” đáp, “6 mét”. Chu nói, “Thôi được, chúng ta sẽ đúc con 12 mét”. Con chim ưng siêu lớn sải cánh 12 mét này được đặt trước cửa lớn phía đông của Gang thép Thủ đô.

Tại đại hội toàn quốc lần thứ 3 nhiệm kỳ 11 năm trước đó, Trung ương cho rằng: “Hiện nay, một khuyết điểm nghiêm trọng của thể chế quản lý kinh tế nước ta là quá tập trung quyền lực, cần phải có người lãnh đạo ra tay một cách dứt khoát, để cho địa phương và các ngành nghề công nông nghiệp có quyền tự chủ quản lý kinh doanh nhiều hơn dưới sự chỉ đạo kế hoạch thống nhất của quốc gia.” Xuất phát từ nhận thức chung đó, mở rộng quyền tự chủ doanh nghiệp đã trở thành điểm xuất phát cho cuộc cải cách doanh nghiệp quốc hữu, trong khoảng thời gian gần 20 năm sau đó, đây vẫn là đường lối chủ đạo trong cải cách nhằm khai thác phát huy sức sống của các doanh nghiệp quốc hữu.

Tháng 5 năm 1979, Quốc hội Trung Quốc tuyên bố, tám doanh nghiệp quốc hữu vào loại lớn như Công ty Gang thép thủ đô, Công ty xe đạp Thiên Tân, Nhà máy động cơ đi-ê-zen Thượng Hải được đưa vào thí điểm mở rộng quyền tự chủ doanh nghiệp. Tháng 7, một loạt 5 văn kiện đã được công bố và đưa vào thi hành bao gồm mở rộng quyền tự chủ quản lý kinh doanh xí nghiệp doanh nghiệp quốc doanh,

thực hiện trích một khoản lợi nhuận trong tiền lời, bắt đầu trưng thu thuế tài sản cố định, nâng cao sử dụng các biện pháp như chi phí khấu hao tài sản cố định và phí khấu hao nâng cấp tài sản cố định, thực hiện tín dụng toàn ngạch nguồn vốn lưu động, hoạt động cải cách của các doanh nghiệp như Gang thép Thủ đô đã trở thành tiêu điểm gây sự chú ý của cả nước. Lịch sử đã khiến Chu Quán Ngũ trong chốc lát đã trở thành tiêu điểm của thời đại khi đã gần 60 tuổi.

Chu Quán Ngũ là tuýp người “vũ đài” càng rộng thì càng thích thú. Sau khi trở thành “tiêu điểm”, ông tức tốc đề ra một phương pháp quản lý hoàn toàn mới - “3 cái trăm phần trăm”: Mỗi công nhân viên chức đều cần phải chấp hành 100% chế độ quy định; nếu vi phạm quy chế, phải khai báo 100%; bất kể có gây tổn thất hay không, người vi phạm quy chế phải bị trừ toàn bộ 100% tiền thưởng của tháng đó. Trong tình hình giới doanh nghiệp Trung Quốc đang buông lỏng kỷ luật, thiếu động lực sản xuất thời đó, cách quản lý mới này như khiến người ta giật mình bừng tỉnh, và cũng có sức tác động rất mạnh.¹ Trật tự sản xuất của Gang thép Thủ đô nhanh chóng được khôi phục, tính tích cực của công nhân cũng được kích thích trở lại, nhờ đó sản lượng hàng năng tăng lên, cải cách tựa hồ như đã thành công chỉ sau một đêm. Ba năm đầu sau cải cách, tăng trưởng lợi nhuận ròng bình quân hàng năm đạt 45%, nộp ngân sách nhà nước tăng 34% năm 1989, tăng trưởng lợi nhuận hàng năm của công ty này vẫn duy trì ở mức 13,5%, cao gấp 2,4 lần so với mức tăng trưởng lợi nhuận bình quân năm của các công ty gang thép toàn quốc. Thành tích của Gang thép Thủ đô đủ để khiến cho cả Trung Quốc rơi vào trạng thái ảo giác, cho rằng căn bệnh khó chữa của doanh nghiệp quốc hữu nằm ở chỗ quản lý nội bộ kém và thiếu quyền tự chủ, chỉ cần giải quyết tốt hai vấn đề này, thì hoàn toàn có thể hoàn thành công cuộc cải tạo dưới tiền đề cải cách bất biến quyền tài sản; thứ ảo giác này tiếp tục duy trì mãi đến năm 1997.

¹. Một ví dụ có thể tham khảo là năm 1984, Trương Thụy Mẫn được cử đi lãnh đạo Công ty Haier, công ty sau này đã trở thành doanh nghiệp nổi tiếng nhất Trung Quốc, quy định đầu tiên mà ông đưa ra sau khi lãnh đạo công ty là, không được phóng uế bừa bãi trong khuôn viên công ty.

Trở lại với câu chuyện cải cách của Chu Quán Ngũ. Việc giải phóng quyền tự chủ, đồng nghĩa với việc điều chỉnh mối quan hệ chức - quyền giữa Gang thép Thủ đô với đơn vị quản lý cấp trên, Chu Quán Ngũ không còn là người quản lý 20 vạn người nữa, mà là một giám đốc chỉ có quyền lực cải cách, ông ta phải nắm chắc số phận của bản thân. Điều này liên quan trực tiếp đến việc điều chỉnh quyền lực giữa người quản lý doanh nghiệp quốc hữu với người quản lý nguồn vốn. Đây là một trong những mệnh đề quan trọng của cuộc cách mạng làm thay đổi bộ mặt doanh nghiệp Trung Quốc. Trên thực tế, kể từ ngày đầu cải cách, sự điều chỉnh quyền lực này đã được duy trì trong tình cảnh mập mờ, rối rắm khó hiểu, mà với tiền đề quyền tài sản còn mập mờ như thế, thì nó sẽ còn mãi rối rắm, không có đầu cũng chẳng có cuối. Gang thép Thủ đô chẳng qua chỉ là trường hợp đầu tiên mà thôi.

Sau khi quyền tự chủ được trao rõ ràng, Chu Quán Ngũ đã tìm cách làm rõ mối quan hệ giữa doanh nghiệp và quốc gia. Đầu tiên, ông đề xuất chế độ bao khoán. “Khoán cứng cơ sở, đảm bảo nộp lên, vượt khoán giữ lại, thiếu hụt tự chịu”, mười sáu chữ này đã trở thành vấn đề tiêu chuẩn của cải cách doanh nghiệp quốc hữu. Trước sau năm 1979, tính chất tiến bộ của nó là không thể nghi ngờ, nhưng vấn đề nan giải mà nó không thể giải quyết được lại cũng rất rõ ràng, đó chính là bốn chữ cuối cùng - “thiếu hụt tự chịu”. Khi doanh nghiệp thực sự xảy ra tình trạng thiếu hụt, thì thể chế và năng lực của nó có thể đủ sức để “tự chịu” được hay không? Vấn đề này sẽ không xảy ra trong những năm tháng thiếu hàng hoá, nó giống như một cái cạm bẫy ngầm trên con đường cải cách doanh nghiệp quốc hữu, tuy vô hình nhưng lại nguy hại vô cùng.

Bao nhiêu năm sau năm 1979, nếu dùng một câu nói để nói về công cuộc cải cách theo mô hình Chu Quán Ngũ, thì đó chính là liên tục ngã giá với nhà nước. Trong thời kỳ hàng hoá cực kỳ thiếu hụt, trong một ngành công nghiệp nặng có tính chất lũng đoạn, trong tình hình nhu cầu ngày càng tăng cao và cơ chế bên trong doanh nghiệp ngày càng cải cách, thì sự gia tăng nhanh chóng về hiệu quả và lợi ích của Gang thép Thủ đô cũng là điều hết sức tất yếu. Thế là, Gang thép Thủ đô ngày càng có tiền, danh tiếng của Chu Quán Ngũ ngày càng tăng,

và lợi nhuận của các cơ quan hữu quan đối với nó cũng ngày càng lớn. Cơ sở bao khoán lợi nhuận nộp lên trên của công ty mới đầu là 5%, về sau đã tăng lên 6,2%, rồi lại tăng lên đến 7%. Mâu thuẫn giữa hai bên cuối cùng trở nên căng thẳng vào năm 1986, tháng 12 năm đó, Cục tài chính Bắc Kinh gửi thông báo xuống, yêu cầu Gang thép Thủ đô đóng bổ sung một khoản lợi nhuận trị giá 108,99 triệu Nhân dân tệ. Chu Quán Ngũ dứt khoát không chấp hành, thế là Cục tài chính đã thông qua ngân hàng cưỡng chế khấu trừ mất 25 triệu tiền vốn trong tài khoản của Gang thép Thủ đô. Chu Quán Ngũ lúc này đã là nhân vật cải cách nổi tiếng toàn Trung Quốc liền tức tốc viết thư cho Quốc hội và Đảng Tiểu Bình, trong thư ông nói, “Nếu như bắt chúng tôi nộp thêm 100 triệu đồng, thì các công trình cải tạo kỹ thuật, nhà ở và các công trình phúc lợi đang được thi công chỉ còn nước phải dừng lại mà thôi, một phần tiền thưởng mà công nhân viên chức đã đổ mồ hôi sôi nước mắt mới có được cũng phải thu hồi lại, vả lại tiền lương của công nhân viên chức trong tháng 12 này cũng không thể chi trả.” Lời lẽ cấp bách thống thiết, lại có chút hàm ý bất buộc. Một tháng sau, Đặng Tiểu Bình đã chỉ thị xuống: giữ nguyên biện pháp giao khoán của Gang thép Thủ đô.

Vụ tranh chấp này, về sau đã được các báo miêu tả là cuộc đọ sức giữa Chu Quán Ngũ và thế lực cũ phản đối chính sách bao khoán, mà nếu nhìn từ một góc độ khác, đây lại là một cuộc giằng co và tranh đấu giữa hai tập đoàn không cùng chung lợi ích trong nội bộ một doanh nghiệp có vốn nhà nước. Những cuộc tranh đấu như vậy gần như sắp xuất hiện trong mọi doanh nghiệp quốc hữu của Trung Quốc.¹

Mâu thuẫn giữa Gang thép Thủ đô và cơ quan chủ quản của nó là một hiện tượng phổ biến ngày càng lan rộng. Ngay sau khi quyền tự

¹ Chúng ta hầu như có thể sử dụng “mô hình Chu Quán Ngũ” để miêu tả quỹ đạo số phận của những nhà làm doanh nghiệp quốc hữu: nổi lên kỳ lạ, nửa chừng huy hoàng, cuối cùng lạc điệu. Chu Quán Ngũ trở thành điển hình cải cách ở Trung Quốc trong suốt hơn 10 năm, danh tiếng của ông lừng lẫy một thời không ai sánh kịp. Năm 1995, con trai của Chu Quán Ngũ là Chu Bắc Phương, tổng giám đốc của Công ty Quốc tế Gang thép Thủ đô đã vương vào vụ án Trần Hy Đồng cựu Thị trưởng thành phố Bắc Kinh, bị bắt và chịu án chung thân, Chu Quán Ngũ về vườn. Sau đó, hiệu ứng cải cách của Gang thép Thủ đô ngày càng giảm sút.

chủ được trao tận tay từng doanh nghiệp, thì tính tích cực trong sản xuất vốn bị đè nén lâu nay bỗng chốc được giải phóng, sản lượng tăng lên nhanh chóng, nhưng vào thời bấy giờ, thì mâu thuẫn giữa thể chế kế hoạch với những xung động nội tại của doanh nghiệp bắt đầu ngay gắt. Xưởng trưởng của Xưởng gang thép Trùng Khánh, là trưởng hợp thí điểm đầu tiên của tỉnh Tứ Xuyên, sớm hơn cả Gang thép Thủ đô, Vương Vũ Quang cũng có sự trải nghiệm tương tự: khoảng trước sau năm 1979, sản lượng tăng lên rất nhanh, số lượng phôi thép sản xuất ra mới chưa đầy hai tháng đã chất đầy nhà kho của nhà máy, thế nhưng chỉ tiêu thu mua gang thép từ bộ phận dự trữ vật tư quốc gia đưa xuống đã được dùng hết, mặt khác, những đơn vị muốn mua gang thép nhưng lại không có chỉ tiêu kế hoạch lại phải xếp thành hàng dài chờ đợi trước cổng nhà máy. Hai bên tuy chỉ cách nhau ngưỡng cửa, nhưng lại không thể bắt tay nhau, người ở ngoài hò hét mong được mua hàng thì lại không cho, cuối cùng Vương Vũ Quang đành phải nghiêng răng, mở kho xuất hàng, giải quyết phôi thép tồn ứ trong kho. Bộ phận kế hoạch nhanh chóng phát giác “hành vi vượt rào” của Gang thép Trùng Khánh. Năm 1980, Ủy ban kế hoạch nhà nước, Ủy ban kinh tế nhà nước cùng nhau gửi công văn xuống, cho rằng “việc tự tiêu thụ gang thép là hành động vi phạm quy định nhà nước, cần phải bị ngăn chặn dứt điểm”. Những ngày tháng vui vẻ của Gang thép Trùng Khánh chưa được mấy tháng thì mây đen đã kéo đến, Vương Vũ Quang toát mồ hôi lạnh, “may mà chúng tôi là doanh nghiệp thí điểm, chứ không thì tôi đã toi mạng rồi.”

Cuộc cải cách doanh nghiệp quốc hữu với trường hợp nổi bật của Gang thép Thủ đô, với chủ đề chính là “cởi trói” đã chính thức mở màn vào năm 1979.¹

¹ Các học giả trong và ngoài nước nhìn chung là chia tiến trình cải cách doanh nghiệp quốc hữu của Trung Quốc ra làm 3 giai đoạn. Giai đoạn thứ nhất (1978 - 1993): đây là giai đoạn uỷ quyền làm lợi, tìm kiếm mô hình mục tiêu cải cách doanh nghiệp quốc hữu. Giai đoạn thứ hai (1993 - 2001): xác định rõ mục tiêu cải cách doanh nghiệp quốc hữu, tìm kiếm và thử nghiệm xây dựng những chế độ doanh nghiệp hiện đại. Giai đoạn thứ ba (từ năm 2001 trở về sau): cải cách thể chế mới về quản lý tài sản quốc hữu, xây dựng và kiện toàn chế độ quyền tài sản hiện đại, khiến cho chế độ cổ phần trở thành hình thức thực hiện chủ yếu của chế độ công hữu.

Đến cuối năm 1979, số doanh nghiệp thí điểm trên toàn Trung Quốc đã đạt con số 4200. Chúng ta sắp chứng kiến, trong vòng 30 năm sau đó, những doanh nghiệp quốc hữu khổng lồ của Trung Quốc được cải tổ, bị giải tán, được thành lập, được ủng hộ cũng như bị chia cắt như thế nào. Số phận của chúng đi theo những quỹ đạo khác nhau tùy thuộc vào quy mô, ngành nghề, hoàn cảnh thực tế, nhưng có một nguyên tắc xuyên suốt nhất quán từ đầu đến cuối là, với tư cách là người nắm giữ một phần tài sản này - trung ương và chính quyền các cấp - đã tìm mọi cách có thể để bảo toàn chúng, làm cho chúng lớn mạnh hơn. Kể từ ngày bắt đầu cải cách, trò chơi lợi ích đã bắt đầu. Đầu tiên là cuộc chơi giữa các doanh nghiệp quốc hữu đã được trao quyền với việc chính phủ đã quản chế chúng nhiều năm, sau đó là những doanh nghiệp này dựa vào sự hỗ trợ từ chính sách của chính phủ cũng như cuộc chơi của các công ty dân doanh phát lên “bất ngờ”, rồi đến sau đó, công ty đa quốc gia cũng tìm đến “quấy rối”, “giành phần”, vậy là kết cấu lợi ích lại trở nên ngày càng rắc rối phức tạp. Cuộc cải cách doanh nghiệp của Trung Quốc trong 30 năm, nếu nhìn vào thì có muôn đầu vạn mối, lộn xộn bừa bãi, chính sách quốc gia thì hầu như xiêu bên đông vẹo bên tây, hiệu suất giảm thấp, nhưng nghiêm túc mà nói, việc theo đuổi lợi ích, mục tiêu chiến lược của cuộc cải cách ấy lại hết sức rõ ràng, và chưa từng dao động kể từ ngày bắt đầu.

Mệnh đề cốt lõi của cuộc cải cách doanh nghiệp quốc hữu là gì? Sau 30 năm, hầu như mọi người đã từng học kinh tế khi nghe câu hỏi này, đều sẽ sở một tràng câu nói được xem là kinh điển của Coase, người đoạt giải Nobel kinh tế năm 1959: “Làm rõ ranh giới quyền tài sản là tiền đề của giao dịch thị trường.” Cho nên, cốt lõi của cải cách doanh nghiệp quốc hữu chính là cải cách chế độ về sở hữu tài sản. Thế nhưng, cuộc cải cách doanh nghiệp nhà nước Trung Quốc bắt đầu từ năm 1978 rất lâu sau đó mới ý thức được quy luật này, hay nói cách khác là mới dần dần chuyển cốt lõi của cuộc cải cách về hướng này. Trong một quãng thời gian tương đối dài, từ người ra quyết sách, giới học thuật, giới doanh nghiệp cho đến công chúng bình thường, tất cả đều cho rằng, hiệu suất của doanh nghiệp quốc hữu thấp có thể dựa vào “cải tạo nội bộ” để giải quyết.

Khi những Chu Quán Ngũ ở miền Bắc đang đấu tranh cho quyền tự chủ doanh nghiệp, thì ở miền Nam, một nhóm khác đang tính chuyện biến không thành có, sáng tạo ra một vương quốc kinh tế mới. Được sự can thiệp trực tiếp của Đặng Tiểu Bình, “đặc khu kinh tế” vốn đã được cấp cao thảo luận trong thời gian dài đã lặng lẽ bước vào quá trình thực hiện. Một người tên là Viên Khang đã xuất hiện trước sân khấu.

Trong lịch sử doanh nghiệp trăm năm của Trung Quốc, “doanh nghiệp” nổi tiếng nhất có tên là “Chiêu thương cục”, do Lý Hồng Chương, một trọng thần cuối đời Thanh tấu xin triều đình nhà Thanh cho phép mở ra vào năm 1872. Họ Lý đích thân giữ chức vụ đứng đầu đầu tiên của Chiêu thương cục, Chiêu thương cục cùng với Giang Nam chế tạo cục, Cục đan dệt là ba “doanh nghiệp” quốc hữu lớn nhất thời đó của triều đình nhà Thanh. Trong cuộc vận động giao thương với nước ngoài vào cuối đời nhà Thanh, địa vị của Chiêu thương cục là số một, Lý Hồng Chương nói đầy đắc ý trong thư “đáp lời Lưu Trọng Lương - Phương Bá” rằng: “Chiêu thương cục thiết lập quan hệ giao thương với nước ngoài đã bốn mươi năm, mọi việc đều thông suốt.” Sau khi nước Trung Quốc mới được thành lập, Chiêu thương cục cũng có nhiều biến đổi, không còn giữ được địa vị hiển hách như trước nữa, thế nhưng thương hiệu này lại vẫn được tiếp tục giữ gìn một cách không tranh cãi. Đến năm 1979, người đứng đầu thứ 29 của Chiêu thương cục là Viên Khang.

Chiêu thương cục thời đó được biên chế thuộc Bộ giao thông, Viên Khang lúc đó là Phó cục trưởng Cục ngoại vụ Bộ giao thông đã kiêm luôn chức quản lý tổ chức tiếng tăm lừng lẫy, nhưng thực quyền rất nhỏ này. Viên Khang thân hình vạm vỡ, mặt chữ điền mắt to sáng, có khí chất của một quân nhân. Ngay từ khi còn trẻ ông đã tòng quân xuống miền Nam, từng đảm nhiệm vị trí trưởng phòng tình báo của quân đoàn Đồng Giang, cung cấp những tin tức tình báo quan trọng khi quân Đồng minh đổ bộ vào vùng duyên hải đông nam Trung Quốc năm 1944. Sau này ông đã tham gia chiến dịch giải phóng vùng tam giác Châu Giang. Năm 1949, Viên Khang đảm nhận chức tư lệnh binh đoàn pháo binh quân giải phóng Thâm Quyến, đầu những năm 1950

ông cùng với Trần Canh sang Việt Nam làm cố vấn quân sự kháng Pháp cho Hồ Chí Minh. Năm 1955, ông nhậm chức tổng lãnh sự của Trung Quốc tại Jakarta (Indonesia), trong thời kỳ “Đại cách mạng văn hoá” ông bị bắt giam vào ngục Thái Thành ở Bắc Kinh suốt hơn bảy năm vì tội “Gián điệp quốc tế”. Sau khi bè lũ bốn tên bị đánh đổ, Viên Khang được thả ra. Ông đến Chiêu thương cục không lâu thì gửi lên trên một báo cáo được xem là khá bạo dạn.

Bản báo cáo này có tên là “Xin chỉ thị liên quan đến vấn đề lợi dụng đầy đủ Chiêu thương cục Hong Kong”. Ngày 9 tháng 10 năm 1978 bản báo cáo này đã được gửi lên Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc và Quốc hội Trung Quốc trên danh nghĩa của Bộ giao thông. Bản báo cáo lần đầu tiên đã đưa ra đề nghị mở cửa đối ngoại như “để thích ứng với đặc điểm của thị trường quốc tế, cần phải ra ngoài điều tra, làm ăn buôn bán”. Mấy ngày sau, Viên Khang chính thức đề cập đến ý tưởng thành lập một khu công nghiệp ở Xà Khẩu thuộc Thâm Quyến. Ông đề nghị: “Lựa chọn xây dựng một khu công nghiệp ở trong khu công xã Bảo An - Xà Khẩu gần Hong Kong. Như vậy vừa có thể lợi dụng được đất đai và sức lao động giá rẻ trong nước, lại tiện lợi cho việc lợi dụng nguồn vốn, kỹ thuật tiên tiến và nguồn nguyên liệu của nước ngoài, kết hợp và lợi dụng toàn bộ hai điều kiện có lợi này cùng lúc.” Ngày 18 tháng 12, cũng chính là ngày đại hội toàn quốc lần thứ 3 nhiệm kỳ 11 của Đảng Cộng sản Trung Quốc chính thức khai mạc tại Bắc Kinh, Bộ Giao thông và tỉnh Quảng Đông đã chấp nhận ý tưởng của Viên Khang. 25 ngày sau, tức ngày 31 tháng 1 năm 1979, lúc 10 giờ trưa, Viên Khang đáp máy bay đến Bắc Kinh, báo cáo lên lãnh đạo trung ương. Viên Khang đề xuất phải cấp cho Chiêu thương cục một khu đất dùng cho công nghiệp, “lúc đó tôi đem theo tất cả bản đồ, nói rằng Chiêu thương cục đã thành lập 106 năm đến nay hầu như chẳng có gì, nay tôi hy vọng nhà nước có thể cho tôi một khoảnh đất.” Lãnh đạo Trung ương dùng bút phê lên bản đồ, khoanh một vòng rộng khoảng bảy tám mươi km² bao gồm từ khu Bảo An hiện nay cho đến thành Hoa Kiều, rồi nói: “Viên Khang, khoảnh đất này là của anh.” Viên Khang giật nảy mình, nói: “tôi đâu dám xin nhiều thế.” Vậy là lãnh đạo trung ương lại dùng bút chì đỏ

nhẹ nhàng vạch một vòng trên bản đồ, rồi cười nói với Viên Khang rằng: “Vậy thì cho anh bán đảo này nhé.”

Bán đảo này, chính là khu công nghiệp Xà Khẩu ngày nay. Gọi là “Xà Khẩu”, là do hình thù có mũi vươn dài ra của bán đảo này mà gọi như thế. Viên Khang nhớ lại: “Trước khi làm khu công nghiệp, đây là cửa khẩu vượt biên sang Hong Kong, thường xuyên có xác người chết chìm nổi lên rồi trôi dạt vào bờ, những hộ dân ở vùng hoang vu này chủ yếu là lực lượng lao động trẻ từ nông thôn.” Sự xuất hiện của khu công nghiệp Xà Khẩu, từ không tưởng đến hành động, trước sau chỉ có ba tháng. Sự đơn giản và nhanh gọn của quyết định này, thực sự thuộc hàng hiếm thấy trong hệ thống quan liêu thời đó. Viên Khang đã trực tiếp thúc đẩy dự án xây dựng khu công nghiệp đầu tiên của Trung Quốc chỉ với tư cách là một cán bộ tầm trung cấp phó Cục, cũng đủ để xem là kỳ tích.

Khu công nghiệp Xà Khẩu chỉ rộng 2,14 km², nhưng Viên Khang lại cho xây dựng một con đường rộng thênh thang trong cái vỏ ốc này. Khu công nghiệp vừa được trung ương phê duyệt xong, thì công việc đầu tiên của ông chính là dời núi lấp biển xây bến cảng. Chiêu thương cục đã mất gần 1 năm để xây dựng một bến cảng dài 600m, đủ cho tàu trọng tải 5000 tấn cập bến. Như vậy, Xà Khẩu tạm thời có được chức năng của một cảng vận chuyển, nối liền giữa khu công nghiệp và Hong Kong, giải quyết được nút chai lưu thông hàng hoá.

Viên Khang làm khu công nghiệp, một là chẳng được xem là kế hoạch quốc gia, hai là chẳng có ai cho vay, nhưng ông lại tranh thủ được hai quyền: một là có thể tự chủ động thẩm tra và phê duyệt những hạng mục công nghiệp từ 5 triệu đô-la, hai là được phép vay vốn của ngân hàng nước ngoài. Vậy là, ông đi khắp Hong Kong, để vay vốn của giới doanh nhân cũng như ngân hàng, mất khoảng hai năm, Chiêu thương cục đã vay về được khoảng 1,5 tỉ Nhân dân tệ, khoản tiền này được dùng để san lấp mặt bằng, xây dựng cơ sở hạ tầng phục vụ cho khu công nghiệp. Viên Khang cũng đồng thời đơn giản hoá đi rất nhiều các trình tự thủ tục của Chiêu thương cục, các nhà kinh doanh nước ngoài đến mở công ty ở Xà Khẩu, từ đất đai, đàm phán cho đến tuyển mộ công nhân, thường chỉ cần trong một

tháng đã làm xong. Xà Khẩu mau chóng trở thành “khu công nghiệp” thoáng nhất Trung Quốc. Doanh nghiệp và nhân tài đua nhau kéo đến, và chỉ trong thời gian hơn hai năm, số doanh nghiệp đóng ở Xà Khẩu đã hơn 100. Một vùng bán đảo này trở nên nhộn nhịp khác thường. Trung Quốc vào năm 1979, với sự xuất hiện của Xà Khẩu và Viên Khang, đã khiến cho kế hoạch kinh tế kiểu cứng nhắc bị phá sản. Nửa năm sau ngày khu công nghiệp Xà Khẩu được mở ra, đặc khu Thâm Quyến cũng bắt đầu được thành lập.

Bây giờ chúng ta hãy phóng tầm mắt rộng ra một chút nữa. Nếu nói, hiệu suất thấp của các doanh nghiệp quốc doanh là một vấn đề tồn tại đã lâu, vậy thì, một sự thách thức còn khiến người ta phải kinh hồn bạt vía hơn nữa đã áp sát trước mặt trong mùa xuân năm ấy.

Tháng 2 năm 1979, đội quân thanh niên tri thức hơn 7,5 triệu người từng lên rừng hay về nông thôn trong cuộc Đại Cách mạng Văn hoá đã ồ ạt như sóng biển trở về nơi họ đã ra đi ngày trước. Nhiều rối loạn đã bắt đầu nổ ra đây đó, việc làm tạm thời trở thành vấn đề cấp thiết nhất cần phải giải quyết ngay của Trung Quốc. Mười năm trước, phong trào thanh niên tri thức về nông thôn do Mao Trạch Đông phát động diễn ra rầm rộ. Học sinh trung học rời ghế nhà trường, khoác ba lô về nông thôn để tiếp nhận sự giáo dục lại của tầng lớp nông dân nghèo khổ, mà nay vẫn là lớp người được gọi là “thanh niên tri thức” ấy, sau mười năm lên rừng xuống biển, giống như một đoàn người vừa tỉnh mộng, ào ạt trở lại thành phố. Theo thống kê cho thấy, ngoài 7 triệu người trở về ngay, thì còn khoảng 3 triệu nữa tiếp tục trở về trong hai năm sau đó. Họ cần phải ăn cơm, họ cần phải sống, đây là lớp người được cho là tinh thần và sức lực cường tráng, tự nhận là đã bị cướp mất tuổi thanh xuân, việc gì cũng đều có thể làm được, nhưng thực tế lại chẳng có việc gì có thể đủ lớn đủ nhiều để cho họ làm. Báo Newsweek của Mỹ trong bài viết nhan đề “Đặng Tiểu Bình có thể cứu Trung Quốc không?” đã viết: “Chúng tôi nhìn thấy một Trung Quốc bị đánh thức, nhưng Trung Quốc phải đối mặt với rất nhiều vấn đề, cuộc “Cách mạng Văn hoá” đã phá vỡ trật tự sản xuất và môi trường làm việc và một lực lượng khổng lồ thanh niên tri thức trở về đô thị. Thách thức của Đặng Tiểu Bình là, làm thế nào

để trong tình hình của chế độ xã hội chủ nghĩa của một Trung Quốc không biến động, cứu vớt được tất cả.”

Đặng Tiểu Bình đã đưa ra quyết định ngay trong thời gian đầu tiên. Tại hội nghị toàn quốc lần thứ 3 nhiệm kỳ 11 của Đảng Cộng sản Trung Quốc được mở ra vào tháng 12 năm trước, đã thông qua hai văn kiện nông nghiệp, tuyên bố giải phóng ngành thương nghiệp nông thôn. Nghề tay trái của các gia đình cũng như các chợ tập trung nông sản ở nông thôn được thừa nhận. Ngay khi tầng lớp thanh niên tri thức trở về đô thị, trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc, Quốc hội nước này cũng đã tức tốc phê chuẩn tuyên bố một bản báo cáo đầu tiên có liên quan đến phát triển kinh tế cá thể: “Các địa phương có thể căn cứ vào nhu cầu thị trường, sau khi có được sự đồng ý của các cơ quan chủ quản, phê chuẩn cho một số lao động nhàn rỗi có hộ khẩu chính thức được phục vụ trong các ngành nghề như sửa chữa, dịch vụ và tiểu thủ công nghiệp.” Đến cuối năm này, Trung Quốc đã phê chuẩn 100 nghìn hộ được kinh doanh làm ăn cá thể.

Đối mặt với áp lực tìm việc ngày càng lớn từ lực lượng lao động mới trở về đô thị sau Cách mạng Văn hoá, cách giải quyết sáng suốt nhất không gì hơn “mở van xả nước”. Tính tất yếu của việc dân doanh hoá nền kinh tế Trung Quốc, trong thời khắc này đã không còn là điều phải đắn đo suy nghĩ. Thuận theo đó thì tồn tại, còn đi ngược lại xu thế đó thì sẽ sụp đổ.

Về mặt pháp luật và chính sách, tính hợp pháp của các công ty dân doanh Trung Quốc đã được chính thức xác lập vào thời điểm này. Hai năm sau, nó sẽ gặp phải thử thách đầu tiên, còn một hệ thống pháp luật hoàn chỉnh để bảo hộ mà nó cần thì phải tiến hành liên tục suốt 20 năm nữa. Thế nhưng, câu chuyện mới đã thật sự bắt đầu, cho dù sự khởi đầu ấy có phần gượng gạo, gặp ghềnh đầy trắc trở.

Ở Vu Hồ tỉnh An Huy, một tiểu thương một chữ bẻ đôi cũng không biết, tự xưng là “Lão gốc” đã đặt ra cho các nhà lý luận của Trung Quốc một đề tài học búa.

Niên Quảng Cửu 42 tuổi là một nhân vật nhỏ chẳng chút tiếng tăm gì ở đất này. Ông là một người mù văn hoá, bảy tuổi đã phải đi

bán thuốc lá dạo ở khắp đầu đường cuối hẻm để kiếm sống, 9 tuổi đã học cách đi buôn, mười mấy tuổi thì bắt đầu kế nghiệp buôn bán hoa quả của cha để nuôi gia đình. Năm 1963, ông bị xử một năm tù giam vì “tội đầu cơ tích trữ”¹. Sau khi ra tù để kiếm kế sinh nhai, Niên Quảng Cửu đã đi rang hạt dưa. Không biết ông đã học được ở đâu món nghề này, mà hạt dưa do ông rang ra ăn rất ngon, chỉ cần cắn một hạt, là hương thơm ngan ngát, cho nên dần dần hạt dưa của ông trở nên có tiếng. Năm đó, ông muốn đặt một cái tên cho hạt dưa của mình, nghĩ tới nghĩ lui đột nhiên ông nảy ra ý, cha của ông bị người phố gọi là “Lão ngốc”, còn bản thân ông từ nhỏ cũng đã bị gọi là “nhóc ngốc”, cho nên gọi là “Hạt dưa Lão Ngốc” coi cũng hợp lắm.

Thương hiệu “Hạt dưa Lão Ngốc” vừa treo lên, chẳng ngờ lại có tác dụng thu hút sự chú ý, việc làm ăn của ông cũng nhờ đó ngày càng phát đạt. Một ngày có thể bán ra hai ba ngàn cân hạt dưa, ông bèn gọi thêm một số thanh niên nhàn rỗi đến giúp việc, những người giúp việc này ngày càng đông. Đến mùa thu năm đó, đã có 12 người đến giúp việc cho ông, việc này lại gây rắc rối lớn.

Niên Quảng Cửu làm ăn phát lên, vốn dĩ đã khiến cho những người xung quanh đỏ mắt. Nay số người làm công cho ông rõ ràng đã có 12 người, có người lập tức liên tưởng đến luận điểm nổi tiếng trong Tư bản luận của Mác: “Số người làm công đến con số 8 thì không còn là kinh tế cá thể bình thường, mà là kinh tế tư bản chủ nghĩa, là bóc lột.” Vậy là, những lời đồn đại kiểu như “An Huy đã xuất hiện một nhà tư bản gọi là Niên Quảng Cửu”, “Niên Quảng Cửu là phần tử bóc lột” râm ran khắp nơi. Những cuộc tranh luận này hình như không xuất hiện công khai trên các báo đài thời đó, nhưng lại lan truyền rất rộng trong nội bộ các quan chức chính quyền, “An Huy có Niên Quảng

¹ Đầu cơ tích trữ, là chỉ những thủ đoạn lừa dối để thu về lợi nhuận cao như “mua khống bán khống, tích trữ hàng tốt, lũng đoạn thị trường”. Trong thời buổi kinh tế kế hoạch, nó thường được sử dụng rộng rãi để hạn chế hành vi giao dịch kinh tế cá nhân, do phạm vi định nghĩa của nó mơ hồ, cho nên “đầu cơ tích lũy” trở thành một cái lồng, tội gì cũng đều quy chụp vào trong đó được”. Tháng 9 năm 1987, Quốc hội Trung Quốc cho ban hành “Điều lệ tạm thời xử phạt hành chính đầu cơ tích lũy”. Năm 1997, trong bản sửa đổi của luật hình sự Trung Quốc đã loại bỏ “tội đầu cơ tích lũy” khỏi danh sách các tội phạm kinh tế.

Cửu, nhân công rang hạt dưa có đến 12 người, có được xem là bóc lột hay không?” Điều này đã trở thành một vấn đề hết sức nhạy cảm được đem ra truyền miệng, tranh luận, biện hộ, thảo phạt ở khắp Trung Quốc.

Rất hiển nhiên, trong hệ thống ngôn ngữ kinh tế học chính trị chính thống thời đó, tính chất bóc lột của Niên Quảng Cửu là điều không thể nghi ngờ. Trong “Tỉ lệ giá trị thặng dư và lượng giá trị thặng dư” chương 9 phần 3 tập 1 của tác phẩm “Tư bản luận”, Mác từng phân biệt một cách rõ ràng ranh giới giữa “chủ doanh nghiệp nhỏ” và “nhà tư bản”. Theo tính toán của ông, vào thời đó (khoảng giữa thế kỷ XIX), số công nhân từ 8 trở xuống, bản thân cũng trực tiếp tham gia vào quá trình sản xuất như công nhân, là “nhân vật trung gian nằm giữa nhà tư bản và công nhân, trở thành chủ doanh nghiệp nhỏ”, còn trên 8 người trở lên, thì bắt đầu “chiếm hữu giá trị thặng dư của công nhân”, và được gọi là nhà tư bản. Hầu như trong mọi lý luận chủ nghĩa xã hội, đều lấy “dưới bảy trên tám” là ranh giới cố định. Như hiện nay, xưởng rang hạt dưa của Niên Quảng Cửu đã thuê đến 12 công nhân, thì tính chất tư bản của nó không cần nói cũng tự thấy rõ.

“Lão gốc” là nhà tư bản, nói thì chẳng ai tin, nhưng theo lý luận thì đúng vậy. Trước hiện thực cuộc sống tươi mới sinh động, “kinh điển” cuối cùng đã lộ ra sự nhột nhạt và gượng gạo của nó. Nếu hạt dưa “Lão gốc” của Niên Quảng Cửu phải bị loại trừ, vậy thì “nghề trái gia đình” làm sao có thể phát triển? Chẳng lẽ số nhân công trong mọi công xưởng đều phải hạn chế ở mức dưới 7 người? Vấn đề do “Lão gốc” đặt ra, đã khiến cho các nhà lý luận của toàn Trung Quốc tranh luận với nhau đến đỏ mặt tía tai.

Trên thực tế, ở Trung Quốc thời đó, Niên Quảng Cửu không hẳn là trường hợp độc nhất. Đối với 100 nghìn hộ công thương vừa mới khởi nghiệp mà nói, số lượng công nhân có cần phải hạn chế hay không, rốt cuộc thì số lượng công nhân có thể hơn 8 người hay không? Đã diễn biến từ một vấn đề lý luận trừu tượng thành một vấn đề hết sức thực tế. Ở huyện Cao Yêu Quảng Đông, một nông dân tên là Trần Chí Hùng bao khoán 105 mẫu ao cá, thuê một nhân công làm việc thời

vụ 400 ngày, lợi nhuận hằng năm hơn 1 vạn đồng, việc này đã dẫn đến một trận tranh cãi kịch liệt trong vùng. Ở Quảng Châu, một hộ cá thể có tên là Cao Đức Lương, xuống miền biển mở tiệm “Chu Sinh Ký Thái Gia Kê”, làm chưa đến nửa năm thì đã thuê sáu người làm, bị xã hội chỉ trích là bóc lột, ông không phục, bèn viết một bức thư dài gửi lên lãnh đạo trung ương, phản ánh về việc cần phải cởi trói cho vấn đề thuê nhân công. Cuối năm 1979, Nhậm Trọng Di đến Quảng Đông nhậm chức bí thư tỉnh ủy Quảng Đông và phát hiện hộ cá thể ở Quảng Đông tương đối nhiều, số hộ thuê công nhân mười mấy, hai mấy, thậm chí mấy trăm người cũng đều có. Rốt cuộc phải xử lý vấn đề này ra sao đây? Ông cũng rất khổ tâm, lúc đó chỉ còn cách là phải nhờ đến giới khoa học xã hội Quảng Đông “nghiên cứu xem sao”.

Cuộc tranh cãi này kéo dài mãi đến năm 1982, xưởng hạt dưa của Niên Quảng Cửu đã thuê 105 công nhân, sản lượng hạt dưa xuất xưởng mỗi ngày đã đạt 9000 kg, số tiền kiếm được nghe nói cũng đã hơn 1 triệu đồng. Cuộc tranh luận liên quan đến việc “hộ cá thể rốt cuộc thì thuê bao nhiêu nhân công có thể bị xem là bóc lột” vẫn mịt mù chưa có lối ra. Lúc này, Đặng Tiểu Bình đã lên tiếng. Trong một cuộc thảo luận của Bộ chính trị Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc, Đặng Tiểu Bình đã kiến nghị đối với doanh nghiệp tư doanh thì dùng phương châm “xem xét”, hồi đó ông đã dùng trường hợp của Niên Quảng Cửu làm ví dụ.

Niên Quảng Cửu nhờ một lời nói của Đặng Tiểu Bình mà lưu danh vào lịch sử cải cách của Trung Quốc. Còn trong chính sách đối với doanh nghiệp dân doanh, đó chẳng qua chỉ là một cánh cửa nhỏ đầu tiên được mở ra, một cánh cửa rất hẹp, nhưng lại là cánh cửa quyết định số phận của doanh nghiệp Trung Quốc. Về mặt chính sách, nó đã gạt bỏ được sự hạn chế về số lượng nhân công được thuê, vẫn phải đợi đến năm 1987. Trong văn kiện số 5 của Trung ương được ban hành năm đó, số lượng thuê mướn nhân công của doanh nghiệp tư doanh mới được giải phóng triệt để.

Cũng trong năm này, tác giả cuốn sách “Nhật Bản, số một thế giới” đến Quảng Đông. Ông ta phát hiện thấy hàng loạt các doanh nghiệp

nhỏ đang mọc lên ở đây một cách thâm lặng, và trên diện tích rộng, chủ nhân của những doanh nghiệp ấy tuyệt đại đa số là những người vượt biên trước kia, còn hình thức mở doanh nghiệp của họ được người dân bản địa gọi là “Tam lai nhất bổ”.

Gọi là “Tam lai nhất bổ”, là ý muốn chỉ kiểu dáng sản phẩm, nguyên liệu và thiết bị của các nhà máy ấy đều được vận chuyển từ nơi khác đến, sản phẩm sản xuất ra lại được xuất khẩu theo phương thức mậu dịch bổ khuyết, lao động nội địa và chính quyền thu được một khoản phí gia công nhất định. Nhà máy “Tam lai nhất bổ” đầu tiên của Trung Quốc chính là xưởng chế tạo nông cụ Đại Tiến mở cửa vào tháng 8 năm 1978 ở huyện Thuận Đức, phí gia công năm đầu mà các doanh nghiệp này phải chi trả là 800.000 đô la Hong Kong. Hình thức này nhanh chóng lan rộng ra khắp vùng. Chúng đã dựa vào thương cảng để giải quyết vấn đề nguyên liệu, kỹ thuật và đầu ra thị trường, trở thành mô hình chủ yếu chấn hưng công nghiệp miền Nam.¹

Có một điều thú vị là, đại đa số những thương nhân Hong Kong đến mở xưởng ở đây đều là những người đã vượt biên trong những năm trước. Theo như ghi chép của Ezra Vogel, “theo đánh giá của quan chức huyện Đông Quán, trong số các hợp đồng ký với Hong Kong, có khoảng 50% ký kết với những người trước kia vốn là cư dân của đất Đông Quán. Điều rất hiển nhiên, chính quyền tỉnh Quảng Châu và chính quyền cấp huyện trực thuộc đã nảy sinh sự khác biệt trong vấn đề đối xử với những người vượt biên.” Trong năm này, trên các mặt báo của Quảng Châu tràn ngập những bài viết đả kích những người vượt biên, tháng 12, chính quyền tỉnh còn thông qua một “quy định liên quan đến việc xử lý vượt biên chạy ra nước ngoài”, xử lý nghiêm khắc đối với những người vượt biên, nhưng đồng thời, ở một số huyện thị ở vùng tam giác Chu Giang, quan chức địa phương bắt đầu chào đón những người vượt biên trước đây trở về mở nhà máy trên quê

¹ Ba tháng sau ngày Xưởng sản xuất nông cụ Đại Tiến ra đời, nhà sản xuất hàng dệt len lớn nhất Đông Nam Á thời bấy giờ - Tào Quang Bưu của Công ty TNHH Vĩnh Tân - Hồng Kông, đã xây dựng xưởng sản xuất hàng dệt len Hương Châu, giới truyền thông Hồng Kông lần đầu tiên đã sử dụng các khái niệm mới “gia công nguyên liệu” và “mậu dịch bổ khuyết”.

hương. Đặc biệt là ở các huyện như Đông Quan, Trung Sơn, các nhà máy kiểu “tam lai nhất bổ” đều do những người vượt biên trước kia quay về làm. Một cán bộ của Đông Quan khi trả lời phỏng vấn của Ezra Vogel đã nói: “Trách nhiệm chủ yếu của chúng tôi mười năm trước đây là ngăn chặn vượt biên và bắt những người vượt biên trái phép. Trước đây chúng tôi xem họ là những người xấu, nhưng hiện nay chúng tôi xem họ là những người giàu có tinh thần mạo hiểm, tài năng xuất chúng, họ khác với những nông dân chân chất còn bám trụ lại đất này.”

Để nâng cao hiệu quả hoạt động của chính quyền, cũng vào năm đó, chính quyền huyện Đông Quan đã thiết lập một cơ quan gọi là “Phòng điều phối gia công đối ngoại”, với chính sách “đối ngoại một cửa, làm việc theo luật”, các thương nhân Hong Kong ký một hợp đồng ở đây, tốn nhiều lắm là hết một tiếng đồng hồ. Vào thời điểm ấy ở Trung Quốc việc thủ tục nhanh gọn như vậy là điều không tưởng. Phòng điều phối này tồn tại suốt mười năm trời và là đơn vị duy nhất, số lượng nhà máy đóng ở Đông Quan ngày càng tăng lên. Từ năm 1978 đến năm 1991, Đông Quan đã thu hút 170 triệu đô-la vốn đầu tư từ bên ngoài vào, trở thành đô thị cấp huyện có mức thu hút đầu tư cao nhất toàn Trung Quốc.

Trong năm cuối cùng của thập niên 1970, người dân Trung Quốc thật sự bừng tỉnh kể từ ngày cải cách, nghèo đói giống như một chiếc gai xuyên thấu lớp da vừa mới hồi sinh, khiến người ta cảm thấy đau đớn vô cùng. Phúc Kiến ở miền nam, có một nhà thơ nữ tên là Thư Đình đã dùng một bút pháp uyển chuyển để viết về khát vọng thoát khỏi nghèo đói của người dân:

Tôi là bản cùn

Tôi là bi ai

Tôi là đời đời kiếp kiếp của anh

Ôi hy vọng khổ đau

Là “bay lên” trong khoảng ống tay

Đóa hoa trăm ngàn năm chưa rơi về mặt đất

Ôi tổ quốc!

Tạp chí The Economist trong số báo cuối năm đã thống kê: “Sau khi trải qua 20 năm nghèo khổ, các chỉ số của Bắc Kinh bắt đầu tăng lên. Năm 1979, Trung Quốc đã sản xuất được 334 triệu bao gai, 85 triệu bóng đèn huỳnh quang, 186 ngàn xe máy, 1,3 triệu chiếc tivi, tăng 157% so với năm 1978. Căn cứ theo số liệu của Cục thống kê Quốc gia Trung Quốc, tỉ lệ lạm phát của nước này đạt đến 5,8%. Vì vậy chính quyền Trung Quốc thừa nhận thu nhập thực tế của một số người đã giảm xuống trên thực tế, nhưng mức tăng bình quân thu nhập của công nhân và cán bộ trong các doanh nghiệp quốc hữu lại đạt đến 7,6%.” Một người châu Âu tên là H. Johnson đã trở lại Thượng Hải, 35 năm trước ông đã trải qua thời niên thiếu ở thành phố thực dân lớn nhất vùng Viễn Đông này. Cha ông là kỹ sư hoá chất người Đan Mạch, mẹ là người Nga. Thượng Hải mà ông thấy hôm nay là một thành phố mà đâu đâu cũng lưu đầy vết tích của thực dân. “Thượng Hải trong cuộc đại Cách mạng Văn hoá do Mao Trạch Đông khởi xướng, đã không còn bóng dáng của Mao, không có ai đề cập đến chính trị. Điều khiến họ quan tâm hơn đó là, thương mại, nhập khẩu, có thật sự là tất cả người Mỹ đều có xe Limousine hay không”.

Thời đại vật chất hoá đã đến.

Ngày 31 tháng 12 năm 1979, Mâu Kỳ Trung người huyện Vạn tỉnh Tứ Xuyên có khuôn mặt vuông, người dong dỏng đã được phóng thích khỏi nhà lao. Bốn năm trước, ông đã bị khép vào tội phản cách mạng chỉ vì đã dám viết một bài văn dài với nhan đề “Trung Quốc đi về đâu”. Nghe nói lúc mới đầu người ta muốn khép ông vào tội tử hình, về sau vụ án của ông cứ dằng dằng tới lui mãi vẫn chưa được phán xử thật sự. Đến nửa cuối năm 1979, Tứ Xuyên mới đem ra thanh lý hết những vụ án oan sai liên quan đến “Cách mạng Văn hoá”. Những người như Mâu Kỳ Trung được tuyên vô tội và thả khỏi nhà lao. Ông không trở về xưởng kính ở huyện, mà một tháng sau khi ra khỏi nhà lao, ông đã mượn được 300 đồng, thành lập “Phòng dịch vụ uỷ thác thương mại Giang Bắc thị trấn huyện Vạn”. Lúc này, ông đã gần 40 tuổi. Năm 19 tuổi, ông đã từng viết một bài ca “Ngu mỹ nhân”, lời rằng: “Chín người lợi sương vào núi, trào lên mồm Thách Bạch. Một lớp ngói vỡ một lớp cỏ, chẳng giống năm xưa phong cảnh đẹp. Tường

nát cột xiêu miếu đã đổ, cần chi phải lưỡng lự. Nguyên đi dao trì lấy trụ ngọc, chẳng có nơi nào tốt hơn chốn sông núi không bóng người.”

Thật hay cho câu “chẳng có nơi nào tốt hơn chốn sông núi không bóng người”, một con người viết nên những lời hay như thế rồi cuộc lại chẳng phải là vật trong hồ, ý chí thời niên thiếu của ông đã uống phí suốt 20 năm trên lý tưởng chính trị, nay lại phải xông pha vào chốn thương trường, đủ để thấy “thời đại của Mâu Kỳ Trung” quả thật đã sắp đến rồi.

Nhân vật lịch sử doanh nghiệp

“LÃO NGỐC” NIÊN QUẢNG CỬU

Đặng Tiểu Bình đã ba lần nhắc đến “Lão ngốc” của xứ An Huy này. Lần đầu tiên là vào năm 1982, ông đã giúp cho “Lão ngốc” thoáng chốc nổi tiếng. Lần thứ hai là vào năm 1987. Đến lần tuần du miền Nam năm 1992, Đặng Tiểu Bình đã lần thứ ba nhắc đến Niên Quảng Cửu, có thể thấy sự to lớn về mặt ý nghĩa tượng trưng của “Lão ngốc” này trong mắt Đặng Tiểu Bình.

Sau khi được Đặng Tiểu Bình chỉ mặt đặt tên, số phận của Niên Quảng Cửu đã có nhiều biến đổi đầy kịch tính, anh chàng tiểu thương chỉ biết viết có năm chữ (Niên Quảng Cửu và Đồng Ất) này đã được tôn xưng là “Doanh nhân số một Trung Quốc”. Trong hơn 10 năm sau đó, mỗi khi gặp lúc gió mây biến đổi thất thường từ cuộc cải cách, thì những điều ông ta đạt được cũng theo đó mà càng thêm thăng trầm chao đảo.

Trước mùa xuân năm 1986, Công ty Hạt dưa của “Lão ngốc” trở thành doanh nghiệp đầu tiên áp dụng hình thức kinh doanh có thưởng (khuyến mại), đồng thời dùng cả một chiếc xe hơi sang trọng của Thượng Hải làm phần thưởng cao nhất. Chỉ trong vòng 3 tháng, với chiêu thức kinh doanh mới lạ này, Niên Quảng Cửu đã lời được 100 vạn đồng, nhưng tình hình tốt đẹp chẳng kéo dài được lâu, Trung ương ngay sau đó đã ra chỉ thị yêu cầu ngừng tất cả mọi hoạt động kinh doanh có thưởng. Quyết định này đã khiến cho thế trận của Niên Quảng Cửu rơi vào rối loạn, vốn gốc không thể thu hồi được. Cuối năm 1989, kinh tế tư doanh lại được dịp trở thành một danh từ

ám chỉ sự xám xịt, thành phố Vu Hồ đột ngột lập án điều tra đối với Niên Quảng Cửu, với tội danh là ông ta đã “tham ô, bòn rút công quỹ” trong thời gian còn liên doanh với chính quyền của vùng ngoại ô Vu Hồ. Niên Quảng Cửu trình độ thấp kém, nên không thể nào hiểu được những sổ sách kế toán được lập quy củ, vậy là tài vụ trong doanh nghiệp đã tự ý lập một bản quyết toán mơ hồ mờ ám. Ông nói: tôi chỉ cần biết bỏ vào túi bao nhiêu tiền, và phải chi ra bấy nhiêu tiền thế là đủ rồi. Vụ án này dùng dằng đến hai năm, đến tháng 5 năm 1991, toà án cấp trung của thành phố Vu Hồ mới phán quyết. Vấn đề kinh tế của Niên Quảng Cửu không lập nên tội trạng, nhưng vì phạm tội lưu manh, nên bị xử tù 3 năm nhưng cho hưởng án treo. Theo như Niên Quảng Cửu nói, trong quá trình thẩm vấn tại toà, toà án hỏi ông ta rằng: Có phải anh đã lấy danh nghĩa công việc, dâm ô với 10 nữ công nhân hay không? Ông ta đáp: không phải 10 mà là 12. Đến năm 1992, Đặng Tiểu Bình lại nhắc đến tên ông ở miền Nam, một tháng sau thì ông ta lại được toà tuyên bố là vô tội và được phóng thích.

Niên Quảng Cửu kết hôn bốn lần. Năm ông 58 tuổi kết hôn lần thứ tư với một cô sinh viên đại học kém ông 20 tuổi, đã diễn ra một vở kịch tình cảm đầy sóng gió. Hồi đó, chuyện hôn nhân của ông đã trở thành một sự xác thực cho những lời bàn tán dị nghị của mọi người. Sau khi giàu có, Niên Quảng Cửu rất hy vọng mọi người trong làng xóm cũng như toàn xã hội nhìn khác về ông. Ông muốn thông qua tiền bạc và sự quyền quý của mình để đổi lấy sự tôn trọng của người khác. Khi người con trai lên trung học, được chủ nhiệm lớp giới thiệu, ông chuẩn bị quyên một số tiền học bổng cho trường, nhưng khi nhà trường bàn đến chuyện này, thì rất nhiều giáo viên dị nghị: phát học bổng của “Lão gốc” cho học sinh ưu tú, việc này chẳng phải là bôi tro trát trấu vào mặt trường ta hay sao?

Niên Quảng Cửu vẫn quen lối làm việc theo phường hội giữa các gia đình. Mãi đến năm hơn 50 tuổi, ông vẫn tự thân ra trận, rang hạt dưa trên những chiếc chảo nóng đỏ rực. Khi thị trường ngày càng lớn, thì ông bận không kể xiết. Những lúc hạt dưa không đủ bán, ông lại chạy đến phường khác để thu mua, rồi đóng vào bao của mình, kết quả là chất lượng sản phẩm kém đi mà thương hiệu sản phẩm cũng giảm sút

uy tín rất lớn. Con trưởng của ông là Niên Kim Bảo đã nhận xét về người cha nổi tiếng của mình thế này: Sở dĩ cha tôi nổi tiếng là nhờ vào giới truyền thông mà nên. Kể từ sau hội nghị toàn Trung Quốc lần thứ 3 khoá 11, toàn quốc đổ xô đi tìm điển hình, vừa lúc gặp được cha tôi. Ông là người trời không sợ, đất cũng không sợ, đã đắc tội với rất nhiều người. Với tư cách là người giữ danh hiệu “Lão ngốc”, ông không chú ý lắm đến lời nói và hành động của mình, điều này đã gây nên những ảnh hưởng tiêu cực cho thương hiệu.

Năm 1998, khi tiến trình cải cách mở cửa của Trung Quốc tròn 20 năm, phóng viên của tờ “Nam Phong Song” đã đi phỏng vấn nhiều nơi, hòng tìm lại hình ảnh của một Niên Quảng Cửu 61 tuổi ở Vu Hồ. Họ đã miêu tả về “Doanh nhân số một Trung Quốc” thời đó như sau: đầu tóc có chút rối bù của ông lộ rõ dấu vết vôi vã thức giấc, một bộ đồ xanh xám không thẳng nếp, móng tay dài ố vàng vì khói thuốc lá, một chiếc nhẫn to kệch ngoắc trên ngón tay khẳm khiu, khuôn mặt gầy nhưng vẫn toát lên vẻ tinh tường sáng suốt của một người làm ăn buôn bán chốn thị tứ.

Niên Quảng Cửu tự đánh giá về mình: sai lớn không phạm, sai nhỏ liên miên. Còn những người từng qua lại với ông thì nhận xét: chuyện nhỏ tinh tường, chuyện to hồ đồ.

Niên Quảng Cửu nói trong đời ông chỉ cảm ơn một người, đó chính là Đặng Tiểu Bình.

Đây là người mà lẽ dĩ nhiên ông phải cảm tạ.

Nhận vật lịch sử doanh nghiệp

“ÔNG CHỦ” VIÊN KHANG

Ở Xà Khẩu, mọi người đều gọi Viên Khang một cách thân mật là “Ông chủ”, cách xưng hô đối với các nhà tư bản này được dùng cho bản thân ông ta thì hầu như là rất phù hợp. Trong khoảng thời gian 15 năm, ông ta nắm giữ mọi thứ ở Xà Khẩu chẳng khác chi một ông chủ, một tay ông đã xây dựng nên nó. Ông cũng giống như cha mình đã xây dựng mọi thứ ở Xà Khẩu này, từ hệ thống điều lệ cho đến những loại cây trồng trên sườn đồi, ông luôn muốn cho đứa con này của mình khác với những nơi khác, hành trình phía trước vẫn còn rất dài. Vào thời khắc nào đó, ông thật sự gần như đã thành công. Cho dù khi rời xa, ông chẳng mang theo được gì, nhưng về mặt tâm linh, ông trước sau gì cũng vẫn là người chủ của đất Xà Khẩu này.

Viên Khang là một nhân vật điển hình trong rất nhiều các nhân vật lịch sử doanh nghiệp Trung Quốc.

Bạn sẽ rất khó phân biệt rõ, ông là một viên chức hay một nhà doanh nghiệp. Với tư cách viên chức thì ông là bí thư uỷ ban quản lý khai thác khu Xà Khẩu, là người đứng đầu cao nhất về mặt hành chính của vùng đất này, ông có quyền chi phối và quyền quy định cũng như chấp hành chính sách đối với nguồn tài nguyên chung, đặc biệt là ở những “khu thử nghiệm” như Xà Khẩu, gần như ông có thể bàn thảo với Trung ương về mọi quyền bính mà họ có thể cho ông. Nhưng đồng thời, ông còn là một chủ tịch của một công ty nhà nước nắm cổ phần khống chế. Vốn của Chiêu thương cục vào năm 1979 chỉ

có chưa đầy 100 triệu đồng, nhưng đến khi ông ra đi thì tổng giá trị vốn của công ty này đã hơn 20 tỉ đồng. Sự tăng trưởng này, một mặt có thể được xem là kết quả của quá trình cải cách và phát triển, nhưng mặt khác cũng không nghi ngờ gì nữa đó là sản phẩm mang tính chế độ dưới tiền đề lũng đoạn - Chiêu thương cục có quyền khai thác ở Xà Khẩu. Anh không thể nói công bằng hay không công bằng, hợp lý hay không hợp lý, ở một nghĩa nào đó, nó nghiêm nhiên chính là bản thân lịch sử.

Hoạn Hương, nhà kinh tế học theo phái bảo thủ từng nói rằng: “Sở dĩ Viên Khang tạo lập ra Xà Khẩu, chính là vì ông không hiểu gì, không biết gì về kế hoạch kinh tế của Trung Quốc.” Lời này đã được giới truyền thông và chính bản thân Viên Khang dẫn lại, hàm chút nghĩa “khoe khoang”. Thế nhưng, các nhà lịch sử lại nghĩ khác. Cuộc thử nghiệm ở Xà Khẩu, tuyệt đối không phải là hành động cải cách của những kẻ “điếc không sợ súng”. Nhà văn hoá học Từ Anh đã nói trong bài “Đọc lại chính biến Mậu Tuất” rằng: “Thập niên 1980 đã xuất hiện hai luồng sức mạnh cải cách: một là cán bộ đảng và chính phủ chấp hành chính sách mở cửa cải cách, hoàn cảnh và đường lối tư tưởng của họ rất giống với phái tự cường cuối đời nhà Thanh, họ là những nhà cải cách “Thể chế nội”; một luồng khác đến từ các phần tử tri thức, đặc biệt là tầng lớp thanh niên học sinh.” Viên Khang là đại biểu cho luồng sức mạnh cải cách thứ nhất. Viên Khang xuất thân là chỉ huy pháo binh, cho nên tuyệt đối không có chuyện ông là “giới vô biên” không hiểu chuyện chính trị. Ông ta phải được xem là nhân vật tiêu biểu của phái cải cách hệ thống nội bộ Đảng Cộng sản Trung Quốc thời kỳ đầu những năm 1980. Ngay từ ngày đầu tiên nhắc đến việc xây dựng khu công nghiệp Xà Khẩu, ông đã xem đó như là một trường thí nghiệm của cải cách xã hội, đúng như sau này ông đã nói.

Lúc mới đầu, Xà Khẩu đã mạnh dạn tiến hành cải cách hệ thống trên nhiều phương diện như hệ thống cán bộ, tuyển cử dân chủ, dư luận giám sát. Việc người ta quan tâm sát sao đến Xà Khẩu cũng xuất phát từ những hành động cải cách táo bạo này. Ngày 28 tháng 3 năm 1980, Xà Khẩu trở thành nơi đầu tiên trên toàn Trung Quốc thực hiện chế độ tuyển dụng cán bộ, nhân viên một cách công khai và tự do, lần

đầu tiên hành động này đã phá bỏ chế độ điều chuyển cán bộ tồn tại suốt 31 năm của nước Trung Quốc mới. Ngày 9 tháng 2 năm 1983, được sự đồng ý của Tổng bí thư Hồ Diệu Bang đến thị sát Xà Khẩu, Xà Khẩu bắt đầu chính thức việc quần chúng trực tiếp bầu cán bộ, kiểm tra đánh giá cán bộ. Ngày 24 tháng 4 năm 1983, 15 cán bộ của Ủy ban quản lý đầu tiên tại Xà Khẩu, đã được hơn 2000 người dân bầu chọn ra. Kể từ đó, cán bộ các cấp được điều chuyển từ nơi khác đến Xà Khẩu, ngoài việc giữ lại chức vụ trên danh nghĩa ra, thì mọi vấn đề về làm gì, lương bao nhiêu, đãi ngộ thế nào đều do dân Xà Khẩu quyết định. Năm 1986, Xà Khẩu tiến hành chế độ tuyển cử dân chủ, có khoảng 5% số cử tri bỏ phiếu bất tín nhiệm đối với Viên Khang, 5 chủ tịch khác rút ngay vòng bỏ phiếu. Xà Khẩu thi hành chính sách cán bộ tuyển dụng hàng năm, mỗi năm nếu cán bộ nào không được quá nửa số dân ủng hộ thì phải rời chức vụ, chế độ lương hưu trọn đời, hay bỏ nhiệm cán bộ đều bị xóa bỏ.

Viên Khang đã làm cho Xà Khẩu trở thành khu thí điểm nổi bật nhất Trung Quốc, ông đem toàn bộ sinh mệnh chính trị và nghề nghiệp của bản thân đặt vào đây, quyết chí không lùi bước. Có văn kiện ghi rằng, thời đó Bí thư Tỉnh ủy Quảng Đông đã mấy lần động viên Viên Khang nhậm chức Thị trưởng Thành phố Thâm Quyến, nhưng đều bị ông nhất mực từ chối. Viên Khang, con người đã sớm qua tuổi nghỉ hưu 60 này rõ ràng muốn hoàn thành mọi lý tưởng của mình ở Xà Khẩu.

Viên Khang rất khéo léo trong việc dùng sự tăng trưởng tốc độ cao của nền kinh tế để tranh thủ sự ủng hộ của Trung ương. Về mặt này có thể nói ông đã thông thạo đạo làm quan của Trung Quốc. Năm 1982, ông sai người làm một bảng khẩu hiệu rất lớn, cấm ở cửa ra vào của Ủy ban quản lý khu công nghiệp, trên đó viết: “Thời gian là vàng, năng suất là mạng sống.” Bảng khẩu hiệu này vừa được dựng lên đã tạo nên một cuộc bàn tán sôi nổi. Năm 1984, Đặng Tiểu Bình đến thị sát Xà Khẩu, Viên Khang đã rất “giáo hoạt”, trong buổi họp báo sau cuộc thị sát ngay sau đó, ông đã tự biên tự diễn vừa hỏi vừa trả lời rằng: “Không biết khẩu hiệu này có phạm cấm kỵ gì không? Sự mạo hiểm của chúng tôi có chính xác hay không? Chúng tôi không mong

đồng chí Tiểu Bình bày tỏ thái độ ngay tại đây, mà chỉ mong đồng chí cho phép chúng tôi tiếp tục tiến hành cuộc thử nghiệm này.” Nghe nói, khi Viên Khang nói đến đây, thì Đặng Tiểu Bình và những người có mặt tại đó đều bật cười. Sau đó, khẩu hiệu này lan rộng toàn quốc, trở thành khẩu hiệu điển hình về cải cách nổi tiếng nhất thời bấy giờ.

Rawls, bậc thầy về luật pháp của Mỹ đã từng nói rằng, xây dựng thể chế quyền lực dựa trên nền tảng toả sáng của một cá nhân, chẳng khác chi “xây lâu đài trên cát”. Một khi nhân vật quyền lực ấy rút lui hoặc sức ảnh hưởng giảm sút, thì tính tiến bộ của nó cũng sẽ mất theo. Viên Khang và Xà Khẩu của ông, cũng đã phải nếm trải sự tuột dốc này. Năm 1992, Viên Khang lúc này đã 75 tuổi, tuổi cao sức yếu khiến ông phải giao lại Xà Khẩu mà ông đã quản lý suốt 15 năm cho người khác. Sau đó, tốc độ phát triển của Xà Khẩu bắt đầu tuột dốc không phanh. Chỉ trong vòng ba bốn năm sau, nơi này đã “mất tâm mất tích”. Ngày 8 tháng 4 năm 1998, tờ “Thâm Quyển thương báo” đã đăng bài “Xà Khẩu sao rồi”, bài văn đã liệt kê hàng hà sa số những điểm suy thoái của Xà Khẩu: về bất động sản - không những gặp trở ngại về mặt cơ chế, mà cạnh tranh thị trường ngày càng khốc liệt; ngành nghề hoá dầu - phạm vi nghiệp vụ ngày càng thu hẹp; nghiệp vụ vận chuyển cảng biển - ưu thế của cảng biển Xà Khẩu dần bị mất, công suất sử dụng thiết bị và công suất trục cầu hàng đều không cao, sức sản xuất quá dư thừa; Ngành đầu tư dịch vụ - không chỉ mức độ khó khăn trong thu hút đầu tư lớn, mà còn có nạn phân biệt nhà đầu tư trong nước với ngoài nước; mậu dịch thương mại - nghiệp vụ của cảng thu hẹp trên diện rộng, năm ngoái hầu như chỉ toàn thua lỗ; ngành chế tạo - nhà máy nhiều, quy mô nhỏ, hàm lượng khoa học công nghệ thấp, không có những sản phẩm có sức nặng trên thị trường. Mà những nguyên nhân dẫn đến suy thoái chính là: về phương hướng phát triển, nơi đây thiếu chiến lược trung và dài hạn, thiếu mục tiêu phát triển ngành nghề cơ bản; về mặt quản lý doanh nghiệp, vừa to vừa công kênh, không hình thành được cơ chế quản lý hiện đại hoá, thiếu cơ chế khảo sát kế hoạch một cách khoa học, thiếu cơ chế giám sát hiệu quả, cơ chế khuyến khích phân phối hợp lý; về mặt tinh thần, ban quản trị nơi đây đã mất đi chí tiến thủ, thiếu ý thức cạnh tranh...

Bài viết này đã gây tiếng vang lớn, tuy ngôn từ có phần quy chụp vô đoán, nhưng nó cũng phơi bày được một phần thực tế. Sau năm 2000, Xà Khẩu hoàn toàn mất hút khỏi bản đồ các khu công nghiệp, còn Chiêu Thương cục do Lý Hồng Chương của “phái Duy tân” sáng lập ra sau 107 năm lại một lần nữa bất đắc dĩ đóng vai trò của người thử nghiệm tiên phong của ngành thương mại Trung Quốc, nhưng cũng vì sự ràng buộc của cơ chế mà nửa đường rút lui. Tháng 6 năm 2004, Khu công nghiệp Xà Khẩu chính thức bị chính quyền tỉnh Quảng Đông ra công văn giải tán, vậy là mọi hệ thống vốn có do Viên Khang khổ tâm xây dựng suốt mấy chục năm đã tan thành mây khói chỉ sau một đêm.

Viên Khang vào những năm cuối đời đã từng than rằng, ông đã phạm một sai lầm mang tính lịch sử, khiến Xà Khẩu bỏ qua một mô hình phát triển mà có lẽ hiệu quả sẽ cao hơn.

Cái mô hình “bị bỏ qua” mà ông nhắc đến ở đây, chính là vào năm 1981, 13 nhà doanh nghiệp hàng đầu của Hong Kong do Lý Gia Thành, Hoắc Anh Đông dẫn đầu đã đến thăm quan Xà Khẩu. Họ ngỡ ý có thể cho họ cùng đầu tư vốn vào để khai thác vùng đất này hay không? Lúc bấy giờ, Viên Khang vội chấp tay đáp: “Cảm ơn các ông, tôi đã đổ tiền vào đây, còn đang lo không thu lại được. Không dám liên lụy đến các vị.” Thế rồi từ chối khéo đề nghị của đoàn doanh nghiệp Hong Kong.

Sự nuối tiếc của Viên Khang chính là, nếu như năm đó ông gật đầu, thì hoặc là Xà Khẩu sẽ bị tư bản hoá triệt để, hoặc là sẽ có được sức sống kinh tế mạnh hơn.

Đây là một sự suy diễn có tính ngụ ý. Nó gần như đã chỉ rõ, thời kỳ đầu những năm 1980, các quan chức có tinh thần cải cách nhất Trung Quốc tin chắc rằng, chỉ cần trao quyền và quyết tâm cải cách, thì tự bản thân họ có thể đủ sức để làm tốt cuộc chấn hưng kinh tế và vực dậy các doanh nghiệp quốc hữu. Nhưng đến cuối những năm 1990, họ đã ngẫm cảm thấy, việc phá vòng vây nhờ vào sức mạnh nội lực này đã gặp phải “sự giới hạn cực độ”, có thể chỉ còn cách nhờ vào sự “tiếp máu” từ những nguồn tư bản bên ngoài mạnh hơn và tự do hơn, mới có thể tạo nên động lực thúc đẩy cho nền kinh tế. Xà Khẩu

đã sinh ra quá sớm, chính vì vậy mà nó cùng một lúc không thể gánh vác hai trọng trách của thời đại.

Viên Khang chắc là đã ý thức được “sai lầm” ấy của ông trước khi nghỉ hưu. Cho nên, quyết định cuối cùng của ông khi còn tại nhiệm là, gạt bỏ đề nghị đưa ba công ty trực thuộc Xà Khẩu ra khỏi biên chế, tiến hành cổ phần hoá. Ba công ty này, *một là* Ngân hàng Chiêu thương (tiền thân của nó là Trung tâm kết toán nội bộ Khu công nghiệp Xà Khẩu), về sau nó tiếp tục phát triển mạnh mẽ, trở thành Ngân hàng hiệu quả nhất Trung Quốc (xếp thứ 7 trong số các ngân hàng hiệu quả nhất thế giới); *hai là* Công ty Bảo hiểm Bình An, nó trở thành có tổ chức bảo hiểm có sức sống nhất Trung Quốc; ngoài ra còn có Công ty Khai thác (cảng) Nam Sơn. “Nếu ngày đó đem toàn bộ những công ty như vậy đặt ra ngoài biên chế của Xà Khẩu, thì thử hỏi Xà Khẩu nay thế nào?” Đó là cách đặt vấn đề của Viên Khang trong những năm cuối đời khi trò chuyện với người khác.

Trên thực tế, mỗi một cá nhân mạnh mẽ, thì khi đối mặt với những trở ngại từ chế độ cứng nhắc, họ đều sẽ tỏ ra nhu nhược và bất lực như thế. Khi Viên Khang được cử đến Xà Khẩu, lãnh đạo của ông hy vọng rằng dựa vào một người võ sĩ “mạnh mẽ và sáng suốt” như ông để “mở một con đường máu”. Và quả thực ông đã hoàn thành nhiệm vụ này, nhưng một điều phiền phức là, ông còn muốn nhân cơ hội đó để hoàn thành một nhiệm vụ còn trọng đại hơn nữa, đó là xây dựng một hệ thống khác hoàn toàn trên vùng đất mới này, việc này rõ ràng là đã vượt quá “sứ mệnh” của ông. Cho nên, cái kết cục cuối cũng đã được định sẵn.

Viên Khang sinh năm 1917 tại Thâm Quyến - lúc còn nhỏ tên là Bảo An. Năm 1949 ông cùng binh đoàn pháo binh của mình đã kéo về giải phóng các làng quê nghèo đói. 30 năm sau, ông lại một lần nữa dùng cách của mình để “giải phóng” vùng đất này trên mặt trận kinh tế. Cho đến hết những năm cuối đời, ông đã sống trong căn nhà chung cư ven bờ biển ở Xà Khẩu, từ đó nhìn qua cửa sổ có thể trông thấy Nguyên Lang của Hong Kong, bên cạnh ông thường đặt một quyển Album, bên trong toàn là những ảnh mà ông chụp chung với các nhà lãnh đạo Trung Quốc như Đặng Tiểu Bình. Ngày qua tháng lại, lật dở từng trang, quá khứ như đã lùi xa lắm.

Năm 1980

CÁO BIỆT THỜI KỲ LẮNG MẶN

*Tôi không thể phản kháng bức tường,
Chỉ có mong muốn phản kháng.*

*Thứ mà tôi cần phải phản kháng đầu tiên là:
Sự thỏa hiệp của tôi đối với bức tường
Và cảm giác không an toàn đối với thế giới này.*

Thư Đình: tác phẩm "Bức tường", năm 1980

Mùa xuân đầu tiên trong thập niên 1980, nam bắc mưa thuận gió hoà, khắp cả nước đều ngập tràn trong một niềm hân hoan khó kìm chế. Cố Thành, nhà thơ người Bắc Kinh 24 tuổi, đã cho đăng một bài thơ nổi tiếng của anh có tựa là "Một đời người" trên tập san thơ "Ngôi sao", bài thơ rất ngắn, chỉ có vồn vẹn hai câu, nhưng lại bộc bạch hết tình cảm đã đè nén suốt một đời người:

"Đêm đen cho tôi đôi mắt màu đen,

Tôi lại dùng nó để tìm ánh sáng."

Đây là một sự diễn tả tình cảm khó có thể nói hết bằng lời, sự thức tỉnh ý thức cá nhân đã hiện rõ một cách không hề che giấu trong hai câu thơ ngắn này. Hầu như ai cũng ý thức được, đó sẽ là một sự khởi đầu không bình lặng.

Để nhân dân có điều kiện đón mùa xuân đầu tiên của thập niên 1980, ngày 18 tháng 1 Bộ Thương mại đã ra thông báo, yêu cầu các thành phố lớn mở cửa cung ứng thịt lợn cho dân. Năm trước, số lượng lợn chưa xuất chuồng đã tăng thêm 8 triệu con, bình quân mỗi con lợn tăng thêm 12 kg, thông báo yêu cầu các nơi tốt nhất là nên “thu mua theo nhu cầu, giết mổ theo nhu cầu, tiêu thụ theo nhu cầu”. Một vài ngày sau, Quốc hội lại ra thông báo, cho phép “bán trứng gà với giá theo thời vụ”, điều này có nghĩa là quốc gia đã thả lỏng cán cân giá cả để điều tiết thị trường. Những thông báo và văn kiện này chẳng bù cho ngày trước, khi mà quốc gia giống như một bảo mẫu lớn, quan tâm từng li từng tí đến cái ăn cái mặc, đi lại, nhà cửa của người dân.

Mùa xuân năm này, sự kiện chính trị quan trọng nhất chính là Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc đã sửa lại kết luận sai cho nguyên Chủ tịch nước Lưu Thiếu Kỳ. Tại Đại hội toàn quốc lần thứ 5 nhiệm kỳ 11 của Đảng Cộng sản Trung Quốc ngày 23 tháng 2, Hồ Diệu Bang 65 tuổi được bầu làm Tổng bí thư Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc. Một loạt các cán bộ trẻ hơn được bầu vào các cương vị lãnh đạo quan trọng, trong đó bao gồm cả nhóm người ở đất Vạn Lý đã ra sức thúc đẩy cơ chế bao khoán ở An Huy, Tứ Xuyên hai năm trước. Lưu Thiếu Kỳ bị ghép vào tội “phản bội, nội gián, công nhân làm tay sai cho tư bản” 14 năm trước nay đã được khôi phục lại thanh danh chính trị, hàng loạt các án oan sai được xét lại. Đặng Tiểu Bình hả lòng đắc ý phát biểu tại đại hội, trong đó nhấn mạnh rằng sau khi đã giải quyết được đường lối chính trị và đường lối tư tưởng, công việc từ nay về sau phải chú trọng là nghiên cứu cải cách thể chế.

Đặng Tiểu Bình rõ ràng là muốn toàn dân Trung Quốc tập trung sức chú ý vào việc cải cách thể chế kinh tế. Đến cuối năm trước, đã có 4200 doanh nghiệp quốc doanh tiến hành thí điểm mở rộng quyền tự chủ, đến năm 1980 đã phát triển lên đến con số 6600, chiếm khoảng 16% tổng số doanh nghiệp công nghiệp nằm trong dự toán trên cả nước, giá trị sản xuất và lợi nhuận lần lượt chiếm khoảng 60% và 70%. Về cơ bản các doanh nghiệp trọng điểm theo cách nhìn của chính quyền Trung ương và các địa phương đều đã nằm trong chiếc lồng “thí điểm” lớn. Để thúc đẩy những việc liên quan đến cuộc

cải cách trọng đại này, ngày 22 tháng 1, Quốc vụ viện Trung Quốc đã căn cứ vào kinh nghiệm thí điểm của các doanh nghiệp như Gang thép Thủ đô, công bố “Biện pháp tiến hành thí điểm trích để lại một số tiền trong khoản lợi nhuận doanh nghiệp công nghiệp quốc doanh”, cho phép các doanh nghiệp thí điểm mở rộng quyền tự chủ được phép trích để lại một phần doanh thu ban đầu” sang chế độ “trích để lại lợi tức thực lãi và trích để lại lợi tức gia tăng”. Thế nhưng, chế độ mới chỉ được thực hiện chỉ sau khi doanh nghiệp công nghiệp đã hoàn thành bốn chỉ tiêu kế hoạch về sản lượng, chất lượng, lợi nhuận, hợp đồng cung cấp hàng hoá căn cứ vào tỉ lệ chiết khấu đã được kiểm tra và quy định. Đến tháng 2, Ủy ban kinh tế quốc gia lại ra thông báo, yêu cầu các doanh nghiệp thí điểm cần phải đảm bảo “quốc gia thu nhiều, doanh nghiệp chiết khấu nhiều, công nhân viên chức thu nhập cao”, yêu cầu này thoát nghe thì rất hay, nhưng chấp hành thì lại rất khó, có rất nhiều dấu hiệu cho thấy, nhà nước đang quản lý chặt từng bước nhỏ, nhưng Trung ương vẫn hy vọng tất cả đều sẽ được tiến hành một cách có trật tự trong tầm kiểm soát của kế hoạch. Ở các nơi, thông tin cải cách mới xuất hiện liên tục: đầu năm, Công ty Bảo hiểm Nhân dân Trung Quốc khôi phục trở lại, nghiệp vụ bảo hiểm trong nước được cho phép khôi phục; ngày 10 tháng 4, Cục quản lý Bắc kinh về hàng không dân dụng Trung Quốc đã liên doanh với Công ty Thực phẩm hàng không Trung Quốc - Hong Kong, với số vốn điều lệ 5,58 triệu Nhân dân tệ, sáng lập nên “Công ty Thực phẩm hàng không Bắc Kinh”, Ngũ Thục Thanh người Hong Kong đảm nhiệm chức thường vụ phía Hong Kong. Cục công thương quốc gia đã công bố thực thi chỉ thị số 001 áp dụng cho doanh nghiệp liên doanh, đây là doanh nghiệp liên doanh đầu tiên được chính phủ Trung Quốc phê chuẩn thành lập. Thời đó, suất ăn phân phối hàng ngày cho Công ty thực phẩm hàng không Bắc Kinh chỉ có 640 phần. 20 năm sau, con số này đã tăng lên 25.000 suất.

So với liên doanh nhỏ này, ở miền Nam, một kế hoạch đang bắt đầu khởi động nghe nói còn lớn hơn liên doanh này rất nhiều.

Kế hoạch này về sau đã ảnh hưởng đến đường lối mở cửa của Trung Quốc, đó chính là xây dựng “đặc khu kinh tế” ở miền Nam.

Danh từ kinh tế “đặc khu” này là một phát minh mới của người Trung Quốc. Theo ghi chép trong quyển “Thách đố của quái vật Sphinx¹ ở Thâm Quyển”, người phát minh ra từ này cũng chính là Đặng Tiểu Bình. Vào tháng 4 năm trước, ông đã cùng bàn với Tập Trọng Huân, Tỉnh trưởng, Bí thư thứ nhất Tỉnh ủy Quảng Đông, đề xuất thành lập một khu vực mở cửa mới ở Thâm Quyển, để thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào đây, thực hiện chính sách phát triển kinh tế đặc thù, đồng thời đề nghị gọi khu vực này là “đặc khu”.

Khi Đặng Tiểu Bình đề xuất khái niệm “đặc khu” này, Viên Khang đã xuôi xuống miền nam để khởi động dự án Khu công nghiệp Xà Khẩu của ông. Khái niệm “đặc khu” vừa mới ra đời, Tập Trọng Huân như ngằm hiểu trong lòng đã tức tốc đẩy nhanh tốc độ triển khai dự án. Rất nhanh sau đó, ngày 15 tháng 7, Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc và Quốc vụ viện của nước này đã phê chuẩn hai báo cáo liên quan về các vấn đề như thực thi linh hoạt và chính sách đặc thù trong hoạt động kinh tế đối ngoại của Tỉnh ủy Quảng Đông và Tỉnh ủy Phúc Kiến, trong đó nêu rõ: “ở các vùng Thâm Quyển, Chu Hải và Sán Đầu sẽ thí điểm xây dựng đặc khu xuất khẩu. Trong các đặc khu này cho phép Hoa kiều, thương nhân từ Áo Môn, Hong Kong được trực tiếp đầu tư mở nhà máy, cũng như cho phép một số nhà đầu tư ở nước ngoài khác đầu tư vào xây dựng nhà máy, hoặc là liên doanh với nước ngoài dưới hình thức doanh nghiệp liên doanh và dịch vụ du lịch... Việc xây dựng ba đặc khu này cũng phải được tiến hành từng bước, trọng điểm của việc xây dựng được xác định trước hết ở Thâm Quyển.”

Đường lối tư tưởng mở Đặc khu Thâm Quyển dần dần sáng tỏ, nó được định nghĩa rõ ràng là “Đặc khu kinh tế”. Nhà nước xuất ra một khoản đầu tư trị giá 30 triệu Nhân dân tệ, để dùng riêng cho việc khai thác Đặc khu kinh tế Thâm Quyển - con số này chẳng đáng kể gì so với khoản đầu tư vào Phố Đông sau này, nhưng về ý nghĩa chính trị - kinh tế thời đó, nó có sức nặng hơn rất nhiều. Đặc khu là một mô hình mang tính chất thí điểm thuần túy lúc bấy giờ, chính quyền

1. Quái vật mình người, đầu sư tử và có cánh trong thần thoại của người Hy Lạp.

trung ương không có kỳ vọng mang tính chiến lược đối với dự án này. Thâm Quyến từ một thị trấn cấp huyện đã được đặc cách nâng cấp thành một đô thị cấp thành phố. Hồi đó, những bút tích liên quan đến đặc khu còn nhiều hơn cả Xà Khẩu của Viên Khang. Tổng diện tích của đô thị Thâm Quyến là 2020 km², tổng diện tích được quy hoạch làm đặc khu kinh tế là 327,5 km², tổng chiều dài từ Đông sang Tây hơn 50 km, chiều rộng bình quân từ Bắc xuống Nam khoảng hơn 6 km. Nhìn từ trên máy bay, diện mạo của đặc khu kinh tế này nhìn tựa như một dải biển dài hẹp đang nổi lên dưới chân núi, nằm kề bên biển lớn. Trong đó, có 110 km² được quy hoạch khai thác.

Diện tích lớn thì lớn thật, nhưng chỉ có một khoản vốn vay từ chính phủ trị giá 30 triệu Nhân dân tệ - khoản tiền này chẳng đủ để xây dựng điện, đường, trường, trạm và giải phóng mặt bằng trên một diện tích rộng 2 km². Những người chịu trách nhiệm khai thác phát triển vùng đất này vô đầu bút tai để tìm kế sách ứng phó, và họ thấy chỉ có một cách duy nhất có thể xem là khả thi, đó chính là cho thuê đất, dùng đất để đổi lấy hiện kim. Cách làm này, có thể bị xem là “đại nghịch bất đạo” trong xã hội Trung Quốc thời đó. Lý do của những người phản đối rất đơn giản: “Quốc thổ của Đảng cộng sản làm sao có thể cho tư bản thuê? Hồi ấy, có một vị cán bộ của Cục nhà đất tên là Lạc Cẩm Tinh đã lật hết các trang trong các tác phẩm nổi tiếng của Mác - Lênin, cuối cùng đã tra ra trong quyển “Lênin toàn tập” dày cộp, Lênin có dẫn dụ một đoạn của Friedrich Engels: “... những thứ như nhà ở, công xưởng, ít nhất là trong thời kỳ quá độ cần phải được giao cho cá nhân hoặc hợp tác xã sử dụng một cách vô điều kiện. Tương tự, việc tiêu diệt chế độ tư hữu ruộng đất không có nghĩa là phải thủ tiêu việc cho thuê đất, mà là yêu cầu đem việc cho thuê đất - tuy là hình thức cải biến - chuyển giao cho xã hội.” Lạc Cẩm Tinh sau khi tra thấy đoạn viết này đã sững phát cuồng lên, ngay đêm hôm đó ông vội vã chạy đến gõ cửa Trương Huân Phủ - Bí thư thị ủy. Nghe nói, cán bộ Thâm Quyến thời đó người người đều thuộc nằm lòng đoạn trích dẫn này, hề có ai đến khảo sát hoặc chất vấn thì họ sẵn sàng lôi đoạn trích dẫn này ra đọc thuộc lòng cho những người ấy nghe.

Bản hợp đồng cho thuê đất đầu tiên của Thâm Quyến, được ký kết vào ngày 1 tháng 1 năm 1980. Doanh nhân Hong Kong đầu tiên phải nếm món “ngang như cua” của chính quyền địa phương chính là Lưu Thiên Trúc, còn người “đầu bếp” của món ăn này không ai khác là Lạc Cẩm Tinh, người đã tìm ra đoạn “chân lý” trong cuốn “Lênin toàn tập” kia. Sau này, theo như Lạc kể lại, cuộc đối thoại đàm phán hôm đó diễn ra như sau, Lưu hỏi: “Chỉ cần cắt ra một mảnh đất thích hợp là được. Chúng tôi chịu trách nhiệm thiết kế, xuất tiền xây nhà cửa, tiêu thụ ở Hong Kong, tiền kiếm được phía Trung Quốc được phần lớn, phần chúng tôi rất ít.” Lạc nói: “Gần công viên Đông Hồ, có thể cắt ra một khoảnh, ông thấy thế nào?” Lưu đáp: “Vậy được, lợi nhuận thu được, ông lấy bảy phần, tôi lấy ba phần.” Lạc lắc đầu: “Anh lấy quá nhiều rồi đấy.” Lưu cười nói: “Ông lấy tám phần, tôi lấy hai, thấy thế nào?” Lạc nói: “Tôi lấy tám phần rưỡi, còn lại là của ông!” Lưu nói: “Chúng ta lần đầu làm quen với nhau, sau này còn nhiều việc phải làm, lần này cứ theo ý ông vậy!” cuộc đối thoại như vậy đích thị là đang đàm phán làm ăn rồi.

Toà nhà mà Lưu Thiên Trúc xây dựng và khai thác mang tên là “Đông Triều Lệ Uyển”, giai đoạn một có tổng cộng 108 căn hộ mới, sau khi bản đề án được duyệt, ông ta đã đem chúng rao bán tại Hong Kong, chỉ trong ba ngày, 108 căn hộ vẫn đang nằm trên giấy đã được bán hết veo.

Phát pháo “Đông Triều Lệ Uyển” thành công, đã khiến cho người Thâm Quyến chột như bưng tỉnh, họ nhanh chóng đưa ra phương án mới, đề xuất đề án thu phí sử dụng đất. Phí sử dụng mỗi mét vuông đất được định là 4500 đô-la Hong Kong, giá này chỉ bằng 1/11 giá của Hong Kong nằm ở bờ đối diện. Thâm Quyết đã sử dụng số tiền thu được để san lấp gò đồi, đào mương máng, mở rộng đường sá, điện, nước, bưu điện. Trong năm năm từ 1980 đến 1985, Thâm Quyến đã sử dụng nguồn vốn thu hút từ bên ngoài là 1,28 tỉ Nhân dân tệ. Tính tổng cộng chính quyền ở đây đã đầu tư 7,63 tỉ Nhân dân tệ để hoàn thành việc xây dựng cơ bản, xây dựng nên hàng loạt các công trình cơ sở như năng lượng, giao thông, thông tin liên lạc mới, bước đầu hình thành nên 9 khu công nghiệp, doanh nhân Hong Kong và nước

ngoài ùn ùn kéo đến đầu tư xây nhà xưởng, mở công ty ở đặc khu. Luồng gió mới đã thổi sức sống của Đặc khu Thâm Quyển ngược lên phía Bắc Trung Quốc với xu thế mở cửa không gì ngăn cản nổi đang diễn ra ở đất nước này.

Mỗi một quốc gia hay một cá nhân, sự buồn khổ lớn nhất chính là bị ức chế trong lòng mà không thể nói ra. Năm 1980, cùng với hành động nới lỏng thể chế và sự xuất hiện tràn ngập của các sự vật hiện tượng mới, người ta bắt đầu bày tỏ được tình cảm của bản thân, chính quyền trung ương ở một mức độ nào đó cũng đã ngầm cho phép những hành động này. Ở Quảng Đông, tiểu thuyết “Người ơi, người” của Đới Hậu Anh đã gây nên làn sóng chấn động. Nữ nhà văn về sau bị một tên trộm lẻn vào nhà cướp đồ và giết chết này đã lần đầu tiên sử dụng bút pháp thám hiểm tình cảm bi ai u uất để nói về đời sống của mọi người. Những bộ phim như “Tình Lư Châu” và “Truyền kỳ núi Thiên Vân” với đề tài tình yêu đã khiến cho giới thanh niên say mê đến phát cuồng, chen chúc kéo nhau đến rạp chiếu bóng hằng đêm, mỗi bộ trang phục nông dân trồng hoa của nữ diễn viên chính đều thu hút sự hiếu kỳ mãnh liệt của các thiếu nữ. Tạp chí “Đại chúng điện ảnh” vừa mới ra mắt trở lại đã mạnh dạn cho đăng poster phim “Giày thủy tinh và hoa hồng” của Anh, tấm poster là hình ảnh của một cặp nam nữ hôn nhau say đắm.

Tháng 5, cuốn sách “Tuổi trẻ Trung Quốc” đã được phát hành với số lượng 2 triệu bản, đăng tải một bức thư dài mang tên “ôi con đường cuộc đời, sao càng đi càng hẹp...” của Phan Hiểu, nữ công nhân bình thường. Phan Hiểu viết trong thư rằng: “Thời đại đang tiến tới, nhưng tôi chẳng chạm được vào đôi cánh tràn sức sống của nó. Người ta bảo, trên đời có một thứ sự nghiệp rộng lớn, vĩ đại, thế nhưng tôi chẳng biết nó ở đâu. Con đường của đời người, sao càng đi càng hẹp... Thật đấy, tôi đã len lén quan sát cuộc hành lễ ở giáo đường Thiên chúa giáo, tôi đã từng xuống tóc làm ni cô niệm Phật, thậm chí tôi đã từng nghĩ đến cái chết,... Trong lòng thật sự là bấn loạn, thật sự mâu thuẫn cực độ.”

Bức thư đã gây nên tiếng vang lớn, đồng thời cũng đã dẫn đến sự đả kích kịch liệt. Cho nên, với vấn đề con đường đời người, toàn đất

nước Trung Quốc đã nổ ra một cuộc tranh luận sôi nổi rộng khắp, tên tuổi của Phan Hiểu cũng gây chấn động một thời. Phong trào tranh luận diễn ra và kéo dài mãi đến tháng 3 năm sau, khiến cho lượng phát hành của báo “Tuổi trẻ Trung Quốc” đạt một kỷ lục chưa từng thấy - 3,69 triệu bản, chỉ riêng số lượng thư của người đọc gửi cho toà soạn và Phan Hiểu đã hơn 60.000 bức.¹

Những cuộc tranh luận như vậy đã làm đảo lộn mọi trật tự vốn in nếp trong lòng một xã hội khép kín đã lâu, nó khiến cho người ta bắt đầu hoài nghi về giá trị của tình trạng sinh tồn hiện hữu. Họ bắt đầu có khát vọng và những kế hoạch chưa từng thấy cho cuộc sống tương lai. Hà Bá Quyền là người sáng lập nên Tập đoàn Lạc bách thị Quảng Đông, một trong những công ty thức ăn đồ uống lớn nhất Trung Quốc. Nhớ lại, thời đó ông là một cán bộ đoàn ở thị trấn Tiểu Lâm huyện Trung Sơn, đã cùng tranh luận kịch liệt về đề tài này cùng với một cô gái. Chính bức thư của Phan Hiểu đã giúp ông nhìn lại và hoạch định lại cuộc đời của mình, còn cô gái ấy sau này đã trở thành vợ của ông.

Từ cuộc tranh luận về hiện tượng Phan Hiểu, mọi người đều lĩnh hội được rằng, mở cửa và cải cách đã dần dần trở thành quy luật chính của quốc gia này, con đường diễn biến của nó sẽ hết sức trắc

1. Khoảng chừng sau một năm, người ta mới biết được Phan Hiểu là một cái tên ghép giữa Hoàng Hiểu Cúc, nữ công nhân dệt với Phan Vi, sinh viên Học viện kinh tế Bắc Kinh. Hoàng Hiểu Cúc chỉ có tấm bằng văn hoá tiểu học, nhưng ngay sau khi bức thư được công bố và gây chấn động trong xã hội Trung Quốc, cô được điều từ xưởng dệt lên về nhà xuất bản. Sau đó cô lại thi vào một trung tâm nghiên cứu khoa học dựa vào khả năng tự học của mình. Thế nhưng, ngay sau khi Trung tâm nghiên cứu phát hiện Hoàng Hiểu Cúc chính là Phan Hiểu, lập tức ra lệnh cắt suất học của cô. Lúc này, người chồng từng được Phan Hiểu tôn kính cũng đề nghị ly hôn. Hoàng Hiểu Cúc chẳng còn biết làm thế nào, cô đã trở thành chủ của một loạt sạp quần áo đầu tiên của Bắc Kinh. Thời kỳ cuối những năm 1980, cô lại xuôi xuống phía Nam chỉ dựa vào đôi vàng, sau này đã trở thành một cô chủ nhỏ sở hữu đến năm cửa hàng. Còn Phan Vi là một chàng trai cao 1,9 m, sau khi cái tên Phan Hiểu xuất hiện và nổi tiếng, anh đã làm thủ tục thôi học, bắt đầu lưu lạc tứ xứ. Sau hai năm lang bạt, anh đã kiếm được chân công nhân bốc xếp, mỗi ngày phải công hơn 100 bao tải loại 100 kg/bao, sống trọ trong kho. Năm 1984, Phan Vi đã lấy một miếng hàn thiếc ở nơi để hàng, bị bắt và khép vào tội ăn cắp chịu mức tù ba năm rưỡi. Sau khi ra tù, Phan Vi tiếp tục kiếp sống lang bạt nay đây mai đó, có lần còn đăng tin tìm việc trên một trang web nhân sự.

trở, nhưng phương hướng tiến lên phía trước thì hầu như đã không thể khác được. Đến tháng 8, câu chuyện của một doanh nghiệp lớn bị xử lý đột ngột vốn đã bị che đậy hơn nửa năm trước, nay lại trở thành sự kiện tin tức gây nên sự chú ý nhiều nhất trong năm.

Câu chuyện doanh nghiệp này là câu chuyện lật chìm tàu khoan giếng dầu số 2 ở biển Bột Hải vào ngày 24 tháng 11 năm trước. Trong sự kiện lần đó, do xử lý không thoả đáng về mặt quản lý và chỉ huy (từ dùng thời đó là “chủ nghĩa quan liêu”), tai nạn đã gây nên cái chết của 72 công nhân làm việc trên mỏ dầu. Tài liệu công bố cho thấy, sau khi tàu khoan dầu ở mỏ số 2 trên biển Bột Hải được mua về từ nước ngoài, trong thời gian 7 năm, rất nhiều tài liệu kỹ thuật và quy trình thao tác không được phiên dịch ra tiếng Trung, cho nên công nhân làm việc trên tàu về căn bản chẳng có bất cứ khái niệm nào về thao tác khoa học, còn cấp trên thì cũng chẳng dă động gì đến chuyện này. Sau khi sự kiện lật tàu xảy ra, quản lý các cấp dồn đẩy trách nhiệm cho nhau đến nỗi làm mất thời gian cứu hộ, khiến cho hơn 72 nhân công làm việc trên giàn khoan phải chống chọi rồi chết cồng trong điều kiện sống khắc nghiệt trên biển. Quốc hội đã xử lý “sự cố giàn khoan số 2 Bột Hải” mạnh tay hơn so với thường lệ, mọi phương tiện truyền thông ở Trung Quốc đều đăng bài công khai phê phán. Bộ trưởng dầu mỏ bị cách chức. Khang Thế Ân, Phó Thủ tướng phụ trách dầu mỏ, công thần của thập niên 1980 bị kiểm điểm công khai. Nội dung cuộc kiểm điểm của Bộ dầu mỏ bị rò rỉ ra ngoài cho thấy, “Từ năm 1975 đến nay, Cục hải dương đã từng xảy ra 1042 sự cố lớn nhỏ các loại, trong đó có 33 tai nạn cực kỳ nghiêm trọng, thế nhưng chúng ta vẫn chưa nghiêm khắc rút kinh nghiệm.”

Việc xử lý mạnh tay đối với “Sự cố giàn khoan số 2 Bột Hải”, vào thời ấy được xem là một hành động hết sức khác thường, nó cho thấy, những tác phong làm kinh tế như động viên, vận động chính trị thường được dùng trước đây nay đã không còn phù hợp nữa. Nếu nhìn xa hơn, sự kiện lần này đã đặt dấu chấm hết mang tính tượng trưng cho những quan điểm lý luận phát triển kinh tế vốn tràn ngập hơi hướng chủ nghĩa lãng mạn của thời đại “Cách mạng Văn hoá”, người ta bắt đầu dùng khoa học và tư duy quản lý để lãnh đạo và xử lý mọi

việc trong doanh nghiệp của mình. Đương nhiên, đây mới chỉ là sự khởi đầu của quá trình chuyển biến quan điểm, nó còn phải trải qua quá trình hết sức lâu dài, đối với doanh nghiệp kinh doanh mà nói, biết được tầm quan trọng của khoa học và quản lý là một chuyện, còn thế nào là khoa học, làm sao để nắm bắt được khoa học lại là một chuyện hoàn toàn khác.

Trong lịch sử doanh nghiệp Trung Quốc, “Sự cố giàn khoan số 2 Bọt Hải” không phải là tai nạn nghiêm trọng nhất, nhưng vào thời đó nó lại được dư luận cả nước quan tâm đặc biệt. Ngoài việc quốc gia phải sử dụng những phương pháp quản lý nghiêm khắc ra, thì có nhiều cá nhân và giới truyền thông có ảnh hưởng lên tiếng phụng hoạ, Dương Kế Thăng, phóng viên của Tân Hoa xã trong bài “Tế giàn khoan số 2 Bọt Hải” phát cho các hãng truyền thông trên toàn quốc, có viết rằng: “Ở đất nước của chúng ta có một chế độ bất hợp lý thế này: người hiểu tình hình thì không có quyền ra quyết định, người ra quyết định thì không hiểu được tình hình.” Rất hiển nhiên, năm 1980, “Sự cố giàn khoan số 2 Bọt Hải” đã từ tai nạn của một doanh nghiệp trở thành điều kiện để người ta phản tỉnh lại về mặt tư tưởng và quan niệm.

Tiến độ vào thị trường Trung Quốc của các công ty xuyên quốc gia cùng âm thầm được đẩy nhanh hơn. Cuối năm trước, lô hàng đầu tiên gồm 3000 thùng Coca Cola đóng chai đã được vận chuyển từ Hong Kong đến Bắc Kinh, phía gửi hàng là Ngũ Phong Hàng của Hong Kong. Sau lô hàng có tính chất thăm dò, phía Mỹ đã tiến thêm một bước nữa khi đề xuất tặng cho Công ty Lương thực Trung Quốc một dây chuyền đóng chai mỗi phút có thể sản xuất được 300 chai Coca Cola. Họ đã đạt được thoả thuận có thời hạn mười năm, trao cho Công ty Lương thực Trung Quốc quyền sử dụng độc quyền thương hiệu Coca Cola, sản xuất và tiêu thụ sản phẩm ở Trung Quốc đại lục.

Một tình tiết kịch tính là, mới đầu, Công ty Lương thực Trung Quốc hy vọng dây chuyền sản xuất đầu tiên này sẽ được đặt ở Chính Quảng và Khí Thủy của Thượng Hải, đây là một công xưởng có thương hiệu lâu đời được sáng lập từ năm 1864. Nào ngờ, đề nghị này bị phía Thượng Hải kiên quyết phản đối. Các bài báo đăng trên các báo có

liên quan cũng như thư từ của quần chúng, đều chỉ trích hành động này của Công ty Lương thực Trung Quốc là chủ nghĩa bán nước, triết học nô dịch ngoại bang, bắt tay với Coca Cola chính là đã bắt tay với phong cách sống của giai cấp tư sản hủ bại, đó chính là sự đả kích vào nền sản xuất công nghiệp của dân tộc. Công ty Lương thực Trung Quốc chẳng còn cách nào khác đành rút lại ý định này. Sản phẩm Coca Cola do dây chuyền này sản xuất ra, từ trên xuống dưới chủ yếu cung ứng cho các khách sạn nhà hàng phục vụ khách du lịch, nhưng chẳng mấy chốc thị trường này đã bão hoà. Sau khi được Bộ Thương mại Trung Quốc phê chuẩn, đầu năm 1982, phần Coca Cola còn thừa bắt đầu được đưa vào tiêu thụ nội địa tại thị trường Bắc Kinh.

Tình hình thực tế lịch sử đã cho thấy, mọi sự biến đổi làm xoay chuyển triệt để số phận của các doanh nghiệp Trung Quốc về sau, đều vẫn luôn manh nha một cách đầy khó khăn bên ngoài thể chế. Năm 1980, đối với Lỗ Quán Cầu mà nói, thắng lợi lớn nhất mà ông thu được vào năm này là lần đầu tiên doanh nghiệp của ông được xếp vào trong “kế hoạch” của nhà nước. Ngày nay khi nhìn lại, chúng ta có thể xem sự kiện này như là một thắng lợi “ngoài mong đợi”.

Đầu năm, Lỗ Quán Cầu đã quyết định, rút hết toàn bộ bảy tám tấm biển treo trên cửa các nhà xưởng, cuối cùng chỉ còn để lại tấm “Xưởng khớp nối đồng tốc Tiêu Sơn” (Tiêu sơn vạn hướng tiết xưởng). Ông quyết định từ nay về sau sẽ chỉ chuyên tâm dồn sức vào một sản phẩm, đó chính là sản phẩm “khớp nối đồng tốc” thứ linh kiện được xem là dễ hư hao nhất trong động cơ ô tô. Ông đích thân xông xáo đem sản phẩm của mình đến tham gia giao dịch ở các hội chợ ngành nghề, kết quả là bị người ta xua đuổi, bởi vì ngoài sản phẩm của các nhà máy quốc doanh ra, sản phẩm của các nhà máy khác đều “nhất loạt không được vào”. Đương nhiên, Lỗ Quán Cầu không phải là người dễ khuất phục như vậy. Ông len lén mở sạp ngay trước hội chợ để bán hàng, khớp nối đồng tốc mà ông đem theo bán có giá thấp hơn 20% so với giá của sản phẩm cùng loại bán trong hội chợ, cho nên được người tiêu dùng đón nhận. Giống như con chuột đào đất, ông âm thầm mở rộng địa bàn của mình. Để cho những sản phẩm sản xuất ra thật sự chiếm lĩnh được thị trường, Lỗ Quán Cầu đã cho thấy quyết tâm

hơn người. Mùa hạ năm này, một khách hàng ở Vu Hồ - An Huy gửi thư lại trả hàng, nói rằng có một số khớp nối đồng tốc mà xưởng của Lỗ Quán Cầu đã bán cho họ có vấn đề. Lỗ Quán Cầu đã ngay tức khắc cho 30 người đi khắp các vùng trong cả nước đến kiểm tra lại sản phẩm mà mình đã cung cấp cho khách hàng, kết quả là 30 người ra đi đã phải cõng về hơn ba mươi nghìn sản phẩm. Lỗ Quán Cầu cho triệu tập toàn bộ công nhân viên trong xưởng lại, sau đó đích thân vác bao gai chứa đầy phế phẩm của mình lên vai, nhằm thẳng hướng các cửa hàng thu mua phế liệu ở xung quanh trấn Ninh Vi mà đi. Toàn bộ thép phế phẩm này đều được bán hết cho các cửa hàng phế liệu với giá 6 xu một kg, vì việc này công xưởng đã thiệt hại 430.000 Nhân dân tệ. Ngày đó, đây là một số tiền rất lớn.

Hành động lần này của Lỗ Quán Cầu giống như một câu chuyện thần thoại, nó đã khiến cho các doanh nghiệp làng xã¹ mà ông lãnh đạo bắt đầu dần dần đi vào hoạt động có tính chất chuyên nghiệp hơn.² Năm đó, Tổng công ty Công nghiệp Ô tô Trung Quốc muốn xác định ba công xưởng sản xuất chuyên về khớp nối đồng tốc, trong tổng số 56 công xưởng sản xuất khớp nối đồng tốc trên toàn Trung Quốc, thì “Tiêu sơn vạn hướng tiết xưởng” là “Doanh nghiệp làng xã theo chế độ sở hữu tập thể” duy nhất. Nó vốn dĩ ngay cả cơ hội tham gia bình chọn cũng chẳng có, nhưng Lỗ Quán Cầu lại chạy khắp nơi để vận động, cuối cùng đã khiến cho nhóm các chuyên gia đánh giá của Bắc Kinh xếp nó vào hàng đối tượng đánh giá, và bất ngờ nó đã vượt qua được vòng thẩm định, trở thành một trong ba công xưởng chuyên

¹ Còn được gọi là doanh nghiệp hương trấn. Có thể xem nó tương đương với mô hình hợp tác xã của Việt Nam thời bao cấp.

² Doanh nghiệp làng xã là một doanh từ chỉ một loại hình doanh nghiệp của Trung Quốc. Định nghĩa của Ngân hàng Thế giới đối với mô hình Doanh nghiệp làng xã (TVE) là: doanh nghiệp được cho là có hình thức quyền tài sản đặc biệt, vừa không phải là quốc hữu vừa không phải là tư hữu, mà là thuộc sở hữu của chính quyền và người dân địa phương. Cơ chế khuyến khích trong doanh nghiệp loại này tương tự với doanh nghiệp tư doanh, thậm chí chỉ được phân phối trong giai tầng nhất định (địa phương và chính quyền, người quản lý của doanh nghiệp địa phương ấy). Các đặc điểm như tham gia tự do, cạnh tranh, sự ràng buộc về hạn ngạch dự toán, tính tích cực tài chính thỏa đáng của chính quyền địa phương của loại hình doanh nghiệp này khiến cho nó trở thành mô hình có tốc độ phát triển và hiệu quả kinh doanh tương đối cao.

nghiệp. Cuộc đánh giá bình chọn lần này có thể nói là có tính quyết định đối với Lỗ Quán Cầu. Nó giúp cho doanh nghiệp “có số phận thấp hèn” này bắt đầu được các doanh nghiệp đầu đàn công nhận. Ngành sản xuất khớp nối đồng tốc không phải là ngành nghề lớn lắm, cho nên thắng lợi của Lỗ Quán Cầu hầu như cho thấy một khả năng. Đó chính là các doanh nghiệp dân doanh nằm ngoài biên chế có cơ hội dựa vào cơ chế linh hoạt và ưu thế kỹ thuật của mình để đạt được thành công trong một số ngành nghề ít được quan tâm nào đó. “Kinh tế bao cấp” trên thực tế trông nghiêm mật là thế, nhưng lại có khả năng bị “những người hùn vốn” có cơ chế hoạt động khá linh hoạt kia đột phá. Chân lý này sẽ ứng nghiệm một lần nữa sau này.¹

Cùng nỗ lực mở rộng cánh cửa “kinh tế bao cấp” giống như Lỗ Quán Cầu, trên suốt một vùng từ Ôn Châu ở phía nam Chiết Giang cho đến Quảng Đông, ngày càng nhiều các công xưởng ở địa phương thể hiện được sức sống phi thường của họ. Một phóng viên của tờ tạp chí *Newsweek* của Mỹ đến thăm Thạch Soái (Phúc Kiến) và Nam Hải (Quảng Đông), trong bài báo sau chuyến thăm trở về ông đã viết: “thương mại hàng hoá nhỏ và hàng kim khí nhỏ, công nghiệp hoá chất nhỏ, đồ nhựa, đan dệt, luyện kim, gia công của dân chúng ở Thạch Soái đang ngày càng mọc lên như cỏ”.

Ở những vùng xa xôi thuộc Chiết Giang, suốt nhiều năm liền không thông được đường tàu, giao thông cực kỳ bất tiện, đất làm ruộng thì thiếu, mỗi người bình quân chỉ có hai sào đất. Vì thế mà hàng trăm năm nay người nông dân ở đây đều phải rời bỏ làng quê đi thoát ly đến nơi khác để kiếm kế sinh nhai. Sau năm 1979, suốt một dải đất từ Lạc Thanh cho đến Thương Nam đột nhiên dấy lên phong trào buôn lậu hết sức cuồng nhiệt, những chiếc thuyền buôn lậu nối đuôi nhau như thuyền đánh cá len lén vận chuyển các thứ như quần áo, đồ điện gia dụng, đồ kim khí nhỏ của nước ngoài vào nội địa, hình thành

¹ Trong “Dự thảo thực hiện quy định liên quan đến vấn đề cần giải quyết để phát triển doanh nghiệp xã hội” có đoạn viết: “Công nghiệp thành thị cần dựa vào nhu cầu phát triển sản xuất, tham chiếu khả năng có thể đảm nhiệm của xã hội, có thể chuyển một phần sản phẩm và linh kiện mở rộng một cách có kế hoạch cho các doanh nghiệp xã hội sản xuất.”

nên những cái chợ bán hàng buôn lậu ở những cảng nhỏ hẻo lánh. Chính quyền các nơi ấy chẳng thể trách dân chúng được vì họ quá nghèo khổ, cho nên dù biết cũng đành nhắm mắt làm ngơ cho qua. Cho nên, buôn lậu hàng hoá trở thành một trong những nguyên nhân quan trọng nhất góp phần hình thành nên thị trường giao dịch hàng hoá tập trung có quy mô nhất trong thập niên đầu tiên sau “Cách mạng Văn hoá”, còn những người Ôn Châu, những nhân vật hoạt động mua bán chính trong thị trường này chính là thể hệ doanh nhân đầu tiên thời kỳ đầu cải cách. Các tài liệu cho thấy, đến khoảng sau năm 1980, số hộ công thương cá thể của Ôn Châu đã vượt qua con số 3000. Ở một số trấn có hoạt động giao dịch mua bán sôi động, như Liễu Thị của Lạc Thanh thì đã liên tục xuất hiện một số phân xưởng chế tạo chuyên nghiệp. Những phân xưởng tương đối quy mô ấy được xem là “vua lớn” trong vùng, như Hồ Kim Lâm vua điện khí, Lưu Đại Nguyên vua đinh vít, Trình Bộ Thanh vua bóng đèn, Đặng Tường Thanh vua quần điện. Tài sản của những người này lúc bấy giờ đã hơn 100 triệu tệ, chất lượng sản phẩm do họ sản xuất ra nhìn chung có thể sánh ngang với các công xưởng quốc doanh. Tuy nhiên, khác với Lỗ Quán Cầu, những vị “vua” này cũng như những xí nghiệp của họ ngay từ đầu đã mang tính chất tư nhân, ngoài một số khu vực thiếu số như Ôn Châu ra, thì ở những nơi khác trong nước đây là điều không thể tưởng tượng nổi.

Sự tích lũy nguyên thủy nhờ vào buôn lậu là nhân tố quan trọng thúc đẩy kinh tế ở miền duyên hải Đông Nam Trung Quốc năm đó mạnh nha phát triển. Lâu nay các nhà nghiên cứu vẫn chưa từng chú ý đến điều này. Trước sau năm 1980, địa phương có nạn buôn lậu diễn ra gay gắt nhất toàn Trung Quốc, một là Ôn Châu Chiết Giang, vùng đất Đài Châu, hai là vùng đất Triều Sán của Quảng Đông. Chúng cũng đồng thời trở thành nơi khởi bước nhanh nhất, khu vực mà nền kinh tế dân doanh có sức sống nhất trong nền kinh tế hàng hoá đương thời. Ngụy Vận Hưởng, phóng viên của Tân Hoa xã thời đó đã từng miêu tả về cảnh tượng buôn lậu ở duyên hải Phúc Kiến thế này: đương thời mỗi ngày số thuyền buôn lậu cập bến và bơi về bến cảng ở khu vực biển thuộc đảo Đông Sa lên đến mấy chục chiếc, còn số thuyền buôn lậu đến trao đổi hàng hoá lậu với đại lục thì lên đến hàng trăm

chiếc. Đồng hồ điện tử và nhựa nilong ào ạt thâm nhập vào nội địa, còn vàng và bạc thì nối đuôi nhau theo các thuyền chẩy ra nước ngoài. Hàng ngàn hàng vạn người dân như cuồng như điên trên khắp một vùng đô thị ven biển, hình thành nên một thị trường tập trung và tiêu thụ hàng lậu nổi tiếng xa gần.

Trong khi đó ở các đô thị lớn hoặc vừa, các hoạt động kinh tế mang màu sắc cá thể vẫn còn đang trong tình trạng cảnh giác cao độ và mới ở bước khởi đầu. Kinh tế bao cấp kéo dài đã khiến cho người ta quen sống trong một môi trường được cách thức hoá, có kỷ luật và có tổ chức. Muốn họ thoát ly khỏi thói quen đó, thì thường thường cần phải có ngoại lực tác động rất lớn hoặc chính bản thân họ phải có dũng khí đủ mạnh để thoát ra. Đây cũng chính là lý do tại sao trong thời kỳ đầu của cải cách mở cửa, tuyệt đại đa số những người hoạt động thương mại cá thể kia đều xuất thân từ những tầng lớp thấp trong xã hội. Họ là những người thất nghiệp, nhân viên trở về đô thị sau Cách mạng Văn hoá, người có tiền án tiền sự và người có trình độ văn hoá thấp, những người này bị đặt ngoài cơ chế “giữ ấm”, “bảo vệ” của kinh tế bao cấp, trong tình cảnh không còn đường nào khác, họ đã bị buộc phải bước vào con đường buôn bán và khởi nghiệp. Ở Ô Lỗ Mộc Tề, Đường Vạn Tân - một thiếu niên thất học 16 tuổi bị dôn vào đường cùng - đã theo anh trai của mình là Đường Vạn Lý mở một cửa hàng chụp hình rửa ảnh. Chẳng ai có thể ngờ rằng hơn 20 năm sau đi lên từ chốn xa xôi nghèo khó này, anh ta đã xây dựng nên một vương quốc Đức Long với giá trị thị trường lên đến 120 tỉ Nhân dân tệ. Ở Bắc Kinh, một người phụ nữ trung niên tên là Lưu Quế Tiên đã gây bất ngờ khi trở thành chủ sở hữu một quán ăn cá thể đầu tiên trong toàn thành phố.

Lưu Quế Tiên là một nhân viên tạp vụ trong một cô nhi viện. Trong nhà có năm người con, vì sinh cảnh gia đình khốn khó, bà bèn nghĩ đến chuyện mở một quán cơm bình dân để mưu sinh, quán cơm của bà nằm ở phía đông hẻm Tuý Hoa, lấy tên là Quán cơm Duyệt Tân (quán cơm làm hài lòng khách). Ngày nay, không còn tư liệu nào cho thấy, tại sao thành phố Bắc Kinh lại đồng ý cho phép người phụ nữ chẳng có thế lực này được mở quán cơm cá thể đầu tiên. Ngày đầu tiên

khởi nghiệp, Cục trưởng Cục công thương khu vực đã chủ tâm tìm đến nhắc nhở Lưu Quế Tiên: “Đây có thể là quán cơm cá thể đầu tiên được cấp trên phê chuẩn, cô hãy làm cho tốt. Tuyệt đối đừng để chính quyền mất mặt đấy!” Lưu Quế Tiên mở quán quả thực không phải dễ dàng. Vào thời đó, hầu như mọi thứ thực phẩm vốn có - lương thực, dầu ăn, cá, thịt, gia cầm, trứng toàn bộ đều được cung ứng theo chế độ tem phiếu. Để giúp bà có được phiếu mua đậu phụ, phiếu mua thịt heo và phiếu mua lương thực... khu đông thành đã động viên Cục công thương, Cục lương thực, Công ty dịch vụ ăn uống, đặc cách mở cho quán cơm Duyệt Tân một cái “bếp nhỏ”. Chỉ có như vậy, quán cơm nhỏ của Lưu Quế Tiên mới không đến nỗi đóng cửa. Vì đây là quán cơm cá thể đầu tiên của kinh thành, cho nên hằng ngày đều có rất nhiều phóng viên nước ngoài tìm đến để phỏng vấn chụp ảnh, còn câu hỏi họ đặt ra thì đều có nội dung thống nhất là: “Quán cơm này là tự bà mở hay chính quyền muốn bà mở?” “Bà có lo bản thân sẽ bị đấu tố trong tương lai không?” “Tiền bà kiếm được có bị người khác lấy mất hay không?”

Trên thực tế, những vấn đề này Lưu Quế Tiên cũng muốn tìm một người để hỏi cho rõ đầu đuôi ngọn ngành. Ngày 30 tháng Chạp năm thứ hai, có hai nhân vật cỡ bự đã đến quán cơm Duyệt Tân, hai Phó Thủ tướng là Trần Mộ Hoa và Đào Y Lâm đã đích thân đến chúc tết bà. Cũng bắt đầu từ thời điểm này, một danh từ chỉ thân phận mới đã được lưu thành khắp trong thành phố: hộ cá thể, nó dùng để chỉ những người không nhận được sự bảo hộ của nhà nước, phải tự mở những cửa tiệm nhỏ để làm ăn buôn bán. Nó nghe chừng giống như là từ dùng để chỉ một bộ phận dân số hết sức pha tạp, có ý khinh miệt, có ý đồng tình, cũng có sự ngưỡng mộ ngầm đối với “thân phận tự do” nhỏ nhoi.

Với tư cách là quán cơm cá thể đầu tiên của toàn Bắc Kinh, nhưng sự nghiệp của Lưu Quế Tiên sau này vẫn chưa một lần thoát khỏi quy mô của con hẻm Túy Hoa. 30 năm sau, người ta vẫn có thể tìm thấy quán cơm nhỏ xíu, nơi chỉ đặt bảy tám cái bàn ăn ấy chỗ con hẻm chật chội sâu hun hút và ngày càng tàn tạ.

Trung Quốc của năm 1980 vẫn lạc hậu xa so với thế giới.

Tuần báo *The Guardian* ngày 14 tháng 4 đã đăng một bức ảnh báo chí chụp Trung Quốc, đó là một cái tủ kính của một cửa tiệm chụp hình ở Thượng Hải, bên trong có treo mấy bộ Tây phục; có dán một cái biển, trên biển có ghi: “Ở đây cho thuê Tây phục”. Bức ảnh này có thể thấy là đã lộ rõ một phép ẩn dụ đầy thâm thúy. Còn một bức ảnh báo chí khác đăng trên Tuần san tạp chí *Newsweek* thì có một ý nghĩa khác, một nữ du khách phương Tây thăm Cố Cung, còn trên hành lang thì chật ních du khách người Trung Quốc đang ngắm nhìn nữ du khách phương Tây này. Đây thực sự là một sự hiếu kỳ đầy lạ lẫm giữa đôi bên.

Trong năm này, lượng lương thực tiêu thụ bình quân theo đầu người toàn Trung Quốc là 428 kg, tăng 8,2% so với năm 1952, thịt heo 22,3 kg, tăng 88,6%. Cả nước đã bán ra 169 triệu đôi giày da, hay nói cách khác, cứ trong mười người Trung Quốc thì có một người mang giày da. Do tốc độ tăng dân số nhanh hơn tốc độ xây dựng nhà ở, cho nên diện tích cư trú bình quân của mỗi người dân trên cả nước là 3,9 m², giảm 0,6 m² so với năm 1952. Để kiểm soát tốc độ tăng liên tục của dân số, Quốc vụ viện đã thành lập một nhóm phụ trách vấn đề kế hoạch sinh sản, lần đầu tiên chỉ rõ “Mỗi cặp vợ chồng tốt nhất chỉ sinh một con”. Rất nhanh điều này đã trở thành quốc sách cơ bản được chấp hành nghiêm túc trong suốt thời gian dài. Kể từ ngày 1 tháng 11 năm này, tivi trở thành mặt hàng được chính phủ Trung Quốc cho phép “cung ứng thả cửa”, trước đó nó là thứ hàng hoá cần phải được phân phối và được cho phép mới được mua sắm. Đến cuối năm, trên toàn quốc mỗi người đã sử dụng 42,2 Nhân dân tệ để mua các vật dụng thường ngày, trong đó tỉ lệ mua “các mặt hàng thiết yếu” là xe đạp, đồng hồ và máy may đã tăng từ 0,5% của năm 1952 lên 24,5%. Hồi đó, yêu cầu cao nhất của nhà gái đối với nhà trai trong lễ cưới hỏi là phía nhà trai phải chuẩn bị đủ “các mặt hàng thiết yếu này”.

Trên thế giới, nền kinh tế Nhật Bản vẫn ở thế độc tôn. Nếu tính theo giá trị tổng sản phẩm quốc nội, trong những năm 1960 thì hai nước Trung - Nhật là tương đương nhau, nhưng đến năm 1980, giá trị này của Nhật Bản đã tăng gấp 4 lần so với Trung Quốc. Cuối năm 1980, MITI của Nhật tuyên bố, sản lượng ô tô của nước này lần đầu

tiền đã phá mốc 10 triệu chiếc, đạt 11.040.000 chiếc, chiếm trên 30% tổng sản lượng ô tô của toàn thế giới, vượt mặt Mỹ và trở thành “số một thế giới”. Ô tô là sản phẩm mang tính cột mốc trong sự cạnh tranh giữa các quốc gia văn minh công nghiệp và hiện đại. Vì vậy Đài Truyền hình NBC của Mỹ đã phát một bộ phim chuyên đề mang tên “Nhật Bản có thể, tại sao chúng ta không thể?” vào khung giờ vàng của đài này, thời lượng của phim kéo dài đến hai giờ, chủ đề chính của bộ phim là so sánh nền công nghiệp Mỹ và Nhật. Người phụ trách chương trình của đài NBC nói rằng: “Mười năm trước, người Nhật “nổi tiếng” thế giới nhờ chế tạo những sản phẩm nhái kém chất lượng, “Made in Japan” đã trở thành cụm từ của miệng để cười chê sản phẩm nhái của Nhật. Thế nhưng đến hôm nay, “Made in Japan” đã trở thành cụm từ đại diện cho sự vượt trội về chất lượng sản phẩm, những người thanh niên Mỹ hiện nay xem việc lái những chiếc xe con của Nhật là niềm tự hào. Trong giới truyền thông phương Tây còn lưu truyền câu chuyện thế này: ngày nọ, một người Nhật nho nhã lễ độ lấy danh nghĩa là đi học tiếng Anh, đã đến ở trọ trong nhà một gia đình Mỹ. Điều kỳ lạ là, anh ta hầu như ngày nào cũng viết bút ký, từng chi tiết nhỏ trong sinh hoạt của gia đình người Mỹ mà anh ta ở trọ, bao gồm cả việc họ ăn gì, họ xem chương trình truyền hình nào, tất cả đều được ghi chép lại cẩn thận. Ba tháng sau, người Nhật này từ giã gia đình nọ. Sau đó không lâu, Công ty Toyota đã cho ra mắt chiếc xe du lịch với kiểu dáng bắt mắt giá rẻ được thiết kế đặc biệt dành cho các gia đình Mỹ, sản phẩm này ngay lập tức gây nên cơn sốt tại Mỹ. Thiết kế của chiếc xe này, ở mỗi chi tiết dù là nhỏ nhất cũng được cân nhắc dựa trên nhu cầu của người Mỹ. Một điều càng khiến cho người Mỹ ấn tượng chính là Công ty Toyota còn cho công bố lên báo bản báo cáo nghiên cứu của họ đối với gia đình Mỹ, đồng thời bày tỏ sự áy náy cũng như lời cảm tạ đối với gia đình nọ.

Để đối phó với thách thức từ Nhật Bản, các công ty của Mỹ chỉ còn biết phải học tập đối thủ. Công ty Xerox vốn bị công ty sản xuất máy photocopy của Nhật đánh cho không góc đầu lên được, bắt đầu thi hành chính sách “quản lý kiểu mẫu”, tức là tiến hành phân tích cạnh kề đối với từng khâu một trong quá trình kinh doanh sản xuất, so kê từng li từng tí với Công ty Fuji Nhật Bản, đối thủ cạnh tranh đáng

gồm nhất, từ đó mà tìm được chìa khoá của việc cải tiến. Công ty Xeros đã kiên trì theo đuổi quy trình quản lý này suốt 10 năm ròng, cuối cùng đã đẩy lùi được sự tấn công của Công ty Fuji ra khỏi lĩnh vực máy photocopy.

Tương tự là Công ty GE của Mỹ đối mặt với áp lực rất lớn từ các đối thủ cạnh tranh của Nhật đã phải thay CEO, Reginald Jones sắp nghỉ hưu và gạt qua mọi lời tranh cãi để chọn Jack Welch. Thời đó, Welch không nằm trong danh sách kế nhiệm, vì ông còn quá trẻ, quá nóng vội. 20 năm sau cả thế giới đã biết đây là một sự lựa chọn vĩ đại đến thế nào.

Ngày 4 tháng 11 năm này, Ronald Wilson Reagan xuất thân từ diễn viên Hollywood đã trúng cử tổng thống thứ 40 của Mỹ. Ông vừa lên nhậm chức đã phải đối mặt ngay với hàng loạt vấn đề như khủng hoảng dầu mỏ, căng thẳng quan hệ Liên Xô - Mỹ, thách thức từ sự nổi lên của nền kinh tế Nhật Bản, nhưng không ai có thể ngờ rằng về sau ông lại là một trong những tổng thống thành công nhất trong lịch sử nước Mỹ.

Ngày 8 tháng 12, John Lennon nhân vật huyền thoại trong Ban nhạc lừng danh The Beatles của nước Anh đã bị người hâm mộ giết chết ngay trước cửa nhà. Người thanh niên, bước ra từ quán rượu nhỏ, với một tinh thần có vẻ suy sụp này là danh ca được hâm mộ nhất trong lịch sử nhạc Rock. Anh và âm nhạc của anh một thời đã được giới truyền thông cho rằng là “nguyên nhân ồn ào gây rối của thanh thiếu niên”, còn cuộc đời huyền thoại của anh rất nhiều năm sau đó vẫn được người đời bàn tán râm ran. Nếu muốn tìm một nhân vật ở Trung Quốc có chút liên quan đến nhân vật này, thì người ta có thể chú ý đến một học sinh tốt nghiệp trung học tên là Thôi Kiện ở Bắc Kinh. Thời đó anh này đang thất nghiệp nằm nhà, lý tưởng lớn nhất của anh ta là thi vào đoàn ca múa nhạc Bắc Kinh để trở thành người thổi kèn. Sáu năm sau, anh đã sáng tác ca khúc “Trắng tay” chịu ảnh hưởng của “chất nhạc Lennon”, và nhờ đó mà trở thành Rocker nổi tiếng nhất Trung Quốc sau này. Cái chết của Lennon dường như đã dự báo sự kết thúc của thời đại Hippies mang hơi hướng lãng mạn, một chu kỳ xa hoa của nền thương mại mới đến hẹn lại lên.

Đối với giới thương mại toàn cầu, một sự kiện khác cũng đáng để ghi nhớ đó là, Alvin Toffler học giả tương lai của nước Mỹ xuất thân từ phóng viên đã xuất bản cuốn “The Third Wave” (Đợt sóng thứ ba)¹ gây chấn động một thời. Ông tiến hành định nghĩa lại đối với xã hội tiền công nghiệp, xã hội công nghiệp và xã hội hậu công nghiệp, chỉ ra các phương pháp quan trọng để chúng sáng tạo ra của cải được chia ra thành đất đai, vốn liếng và thông tin. Toffler phát hiện, ở Mỹ và một số quốc gia châu Âu, số người phục vụ trong các ngành nghề dịch vụ hiện đại đã vượt qua số người tham gia lao động công nghiệp, và đã trở thành một ngành sản xuất thuộc hình thái lãnh đạo mới. Từ đó ông đưa ra khái niệm “Đợt sóng thứ ba” lấy cách mạng kỹ thuật mới làm tiền đề, quan điểm này đã ảnh hưởng rất lớn đến tư duy suy nghĩ của mọi người. Cuốn sách này đã được ấn hành tại Trung Quốc hai năm sau đó, và được “phát hành nội bộ” trong phạm vi không công khai.

Hai tuần sau khi John Lennon bị giết, ở trước cửa kho của Viện khoa học Trung Quốc của thành phố Bắc Kinh, Trần Xuân Tiên 46 tuổi đang đứng đợi trong gió lạnh, chào hỏi hết sức nhiệt tình đối với từng người từng người một. Tổng cộng có 14 người, ai nấy nhã nhặn lịch sự, ngữ điệu ôn hoà. Họ đều là những nhà nghiên cứu đến từ phòng vật lý, phòng điện tử và phòng lực học của Viện khoa học Trung Quốc, lần này họ đều bị ông Trần chiêu dụ đến. Ngày hôm đó, họ sẽ cùng nhau làm nên một “sự kiện lớn”.

Người khởi xướng cho “sự kiện lớn” này chính là Trần Xuân Tiên. Ông là một nhà khoa học nổi tiếng của Viện khoa học Trung Quốc, thời trẻ ông đã du học ở Liên Xô, nhờ thành tích học tập xuất sắc ông đã từng có vinh dự được gặp Stalin. Chuyên ngành mà ông theo học là phản ứng tổng hợp hạt nhân, một ngành hết sức tiên phong thời bấy giờ. Ông đã thiết lập nên thiết bị Tokamak đầu tiên của Trung Quốc, đồng thời cũng là người đặt nền móng cho ngành Phản ứng tổng hợp hạt nhân của Trung Quốc ở Hợp Phì. Năm 1978, Viện khoa học Trung Quốc tuyển chọn lớp nghiên cứu cấp giáo sư đầu tiên. Toàn viện chỉ có mười chỉ tiêu, ông cùng với nhà toán học nổi tiếng Trần

¹ Mãi đến năm 1996, cuốn sách mới được xuất bản ở Việt Nam.

Cảnh Nhuận xếp chung một bảng. Trong hai năm trước đó, với tư cách là một trong những nhà khoa học có ảnh hưởng nhất Trung Quốc, ông đã lần thứ ba đến thăm Mỹ, và chính lần thăm thứ ba này đã làm thay đổi triệt để cuộc đời ông.

Trần Xuân Tiên đã đến thăm thung lũng Silicon nổi tiếng và đại lộ số 128 ở Boston. Ông cảm nhận sâu sắc niềm vinh dự và sự rung động khi được đến thăm những công ty kỹ thuật cao của hai vùng này. Trần Xuân Tiên với tấm lòng thiết tha báo quốc đã trực giác được rằng, Trung Quốc cũng cần phải có thung lũng Silicon của riêng mình, để giúp cho những thành quả nghiên cứu khoa học đang ngủ quên trong phòng thí nghiệm kia có thể chuyển hoá thành sản phẩm hàng hoá có giá trị trên thị trường. Sau khi trở về nước, ông đã nhiều lần ra lời kêu gọi trong nhiều hoàn cảnh khác nhau. Trong phương án của mình, ông thậm chí đã khoanh vùng được địa điểm đặt “thung lũng Silicon Trung Quốc”, đó chính là Trung Quan Thôn nơi ông làm việc.

Trung Quan Thôn là tên gọi của một thôn nhỏ nằm ở phía bắc của thành phố Bắc Kinh. Từ năm 1949 trở về trước, nơi đây có 70 hộ sinh sống, 276 nhân khẩu, nghĩa địa xung quanh đã chiếm mất hơn 30% diện tích đất của thôn. Năm 1952, Viện khoa học Trung Quốc đóng địa chỉ ở đây, năm sau đó, Đại học Yên Kinh và Đại học Bắc Kinh hợp nhất lại với nhau, đồng thời lại hình thành nên một khu viện nghiên cứu giảng dạy ở phía bắc của thôn nhỏ này. Sau này, trong toàn thôn trước sau đã xây dựng thêm mấy phòng nghiên cứu trọng điểm của Viện khoa học Trung Quốc và ký túc xá của công nhân viên có diện tích khá rộng, biến nơi đây trở thành khu vực tập trung rất đông các nhà nghiên cứu khoa học của Trung Quốc. Trong tầm mắt của Trần Xuân Tiên, “mật độ nhân tài ở đây tuyệt đối không thể thua kém San Francisco và Boston, tố chất cũng không phải xoàng, tôi luôn cảm thấy có một tiềm lực rất lớn chưa được khai phá”.

Trần Xuân Tiên đã trăn trở rất lâu với ý tưởng này. Sau chuyến thăm Mỹ trở về, ông đã đi đến quyết định tự mình thực hiện ý tưởng, khai sinh nên Silicon của Trung Quốc. Ông đã phải chạy vạy khắp nơi, cuối cùng Hiệp hội khoa học Bắc Kinh trở thành người tài trợ cho ông. Hiệp hội nhỏ yếu này đã cho Trần Xuân Tiên vay 200 Nhân dân

tệ, đồng thời còn giúp ông mở một công ty. Vậy là cuối cùng vào cái thời điểm năm hết tết đến, Trần Xuân Tiên đã hiện thực hoá được ý tưởng của mình khi khai sinh thành công thực thể khoa học kỹ thuật dân doanh đầu tiên của Trung Quốc - Phòng dịch vụ phát triển khoa học kỹ thuật tiên tiến Plasma, trong nhà kho của Trung Quan Thôn.

Hành động của Trần Xuân Tiên đã gây xôn xao trong nội bộ Viện khoa học Trung Quốc, nhưng ngoài xã hội, sự kiện này chẳng có gì là lớn. Chẳng có một phương tiện truyền thông nào đưa tin về sự kiện này, Trần Xuân Tiên cũng không thể biết được rốt cuộc mình có thể đi được bao xa. Người đàn ông trung niên hoạt bát nhất về mặt tư tưởng trong Viện khoa học Trung Quốc này đã vứt bỏ hoàn toàn cuộc sống của một nhà khoa học, để trở thành một nhà doanh nghiệp bình dị mà cũng long đong. Sau này ông bận rộn suốt ngày với nghiệp vụ của mình, thậm chí đã hai lần bị còng tay chỉ vì chuyện nợ nần. Ông đã trở thành một nhà kinh doanh công ty bất đắc chí.

Thế nhưng, chính hành động cá nhân của Trần Xuân Tiên đã đánh động ngành sản xuất khoa học kỹ thuật cao của Trung Quốc. Bộ quy tắc kinh doanh mà ông đã thiết lập cho phòng dịch vụ của mình về sau này đã trở thành quy luật chung cho các công ty khoa học kỹ thuật dân doanh Trung Quốc khởi nghiệp. Đó chính là: Nhân viên khoa học kỹ thuật rời bỏ viện nghiên cứu, tuân thủ quy luật chuyển hoá khoa học kỹ thuật, quy luật kinh tế thị trường, không moi tiền của nhà nước, không chiếm biên chế của nhà nước, tự tạo lấy vốn, tự thu tự chi, tự chủ kinh doanh, tự chủ trong quyết sách tuân thủ pháp luật. Đằng sau việc ông bị nghi ngờ, bị lăng nhục và chế nhạo, thì hết công ty kỹ thuật này đến công ty kỹ thuật khác đã nối tiếp nhau khai sinh. Ba năm sau, dưới tiền đề không có bất cứ sự đầu tư nào của nhà nước, Trung Quan Thôn vẫn hiển hách trở thành “Phố điện tử” nổi tiếng nhất Trung Quốc. Đến năm 1992, số các công ty khoa học kỹ thuật dân doanh ở đây đã lên đến 5180.

Bắc Kinh năm 1980 đã trải qua mùa đông rét nhất trong vòng 20 năm. Suốt trong tháng 12, năm trận bão tuyết đã phủ xuống thành phố này, có báo đã nói rằng, mùa đông năm đó có lượng tuyết rơi nhiều nhất trong vòng 20 năm đã qua. Phòng dịch vụ của Trần Xuân

Tiên sau hai tháng khai trương cuối cùng cũng đã nhận được đơn hàng đầu tiên. Xưởng trưởng của một xưởng nhỏ nằm ở một phố thuộc khu Hải Điện đã hỏi Trần Xuân Tiên rằng: “Ông có thể giúp chúng tôi giải quyết vấn đề nguồn điện được không?” Trần Xuân Tiên ngạc nhiên một thoáng rồi đáp: “Đương nhiên rồi, ông có thể trả bao nhiêu?”¹

¹ Cùng lúc với đề nghị xây dựng “thung lũng Silicon của Trung Quốc” và khởi nghiệp ở Trung Quan thôn của Trần Xuân Tiên, khu vực Đài Loan cũng đã xây dựng nên Công viên khoa học kỹ thuật Tân Trúc, nhằm tạo nên “Silicon Đài Loan – Trung Quốc”. Vì việc này, đương cục đã thành lập Cục quản lý Công viên khoa học kỹ thuật để thực thi một loạt các vấn đề như hoạch định quy hoạch của công viên, thiết kế đường hướng phát triển, nguồn vốn, đào tạo nhân lực, bảo vệ môi trường, đồng thời cung cấp dịch vụ hiệu quả cao và nhanh chóng theo “hình thức một trạm” đến người vào công viên khởi nghiệp. Theo tiến sĩ Hà Nghi Từ, Cục trưởng Cục quản lý ở nhiệm kỳ đầu tiên, thì đến năm 1984, Công viên Tân Trúc đã có hơn 70 xí nghiệp khoa học kỹ thuật cao, tổng giá trị sản xuất đạt 10 tỉ Đài tệ. Hình hài của một “Silicon” phương Đông đã dần dần lộ diện. Đến năm 2000, Công viên Tân Trúc rộng 6 km², đã thu nhận hơn 300 xí nghiệp kỹ thuật cao gia nhập, tổng ngạch doanh thu năm 2000 đạt hơn 93 tỉ Đài tệ mới. Công viên Tân Trúc đã trở thành máy ấp trứng của ngành sản xuất kỹ thuật cao ở Đài Loan. Mặc dù khởi đầu như cùng nhau, nhưng số phận mỗi bên lại khác, thậm chí có hơi đối lập nhau.

Nhân vật lịch sử doanh nghiệp

TRẦN XUÂN TIÊN CỦA ĐẤT TỬ XUYỀN

Ngày 9 tháng 8 năm 2004, Trần Xuân Tiên qua đời. Hai ngày trước đó, ông vừa mới trải qua sinh nhật tuổi 70. Mặc dù là người của Trung Quan Thôn, nhưng chẳng còn mấy ai nhớ được tên ông.

Tháng 10 năm 1980, Trần Xuân Tiên chuyên gia về phản ứng tổng hợp hạt nhân hàng đầu, chuyên viên nghiên cứu vật lý Viện khoa học Trung Quốc đã trở về sau chuyến khảo sát tại Mỹ. Đây là lần thứ ba ông đi Mỹ trong vòng hai năm, những ấn tượng sâu sắc nhất mà nước Mỹ để lại cho ông không phải là sự tiến bộ về học thuật của các đồng nghiệp Mỹ, mà là khả năng ứng dụng các tiến bộ ấy vào sản xuất. Có hai nơi mà ông đến trong những lần thăm Mỹ, một là Thung lũng Silicon ở miền Tây, và đại lộ 128 Boston ở miền Đông. Đi trên hai dải đất hẹp dài nhà cửa thấp bé, cây cối xanh mướt ấy, ông đột nhiên nảy sinh ra một cảm xúc mãnh liệt chưa từng có. Trần Xuân Tiên là nhà khoa học thế hệ mới triển vọng nhất trong nước. Năm 1978, Viện khoa học Trung Quốc đã chọn lựa một nhóm các nhà nghiên cứu cấp giáo sư đầu tiên sau cải cách để gửi đi Mỹ tu nghiệp, tổng cộng chỉ có 10 người. Trần Xuân Tiên và Trần Cảnh Nhuận nhà toán học sau này đã trở thành “hình mẫu thời đại” cùng được chọn. Chuyến đi thăm Thung lũng Silicon lần này đã làm thay đổi triệt để cuộc đời của ông.

Sau khi trở về nước, ông viết báo cáo đề xuất lên cấp trên, Trung Quốc cần phải xây dựng “thung lũng Silicon” của riêng mình. Ông

viết rằng, “nguyên nhân phát triển tốc độ cao của Mỹ nằm ở khả năng chuyển hoá nhanh nhạy từ kỹ thuật thành sản phẩm, các nhà khoa học và các kỹ sư xây dựng có một tinh thần sáng tạo mãnh liệt, họ luôn cố gắng biến những phát minh, kỹ thuật chuyên biệt và tri thức của mình thành sản phẩm trong thời gian nhanh nhất có thể, tự họ đi vay tiền, góp cổ phần để mở nhà máy.” Trong đầu của Trần Xuân Tiên cũng đã có địa điểm cụ thể để đặt “thung lũng Silicon Trung Quốc”, đó chính là tại Trung Quan Thôn, nơi đặt trụ sở của các tổ chức khoa học hàng đầu Trung Quốc thời bấy giờ như Viện khoa học Trung Quốc, Đại học Bắc Kinh. Ông cho rằng: “Chúng tôi đã làm việc ở Trung Quan Thôn hơn 20 năm, mật độ nhân tài ở đây không thua kém gì ở San Francisco và Boston, tố chất của họ cũng không kém, tôi luôn cảm thấy có một tiềm lực rất lớn chưa được khai phá.”

Nếu chỉ là viết báo cáo như vậy, nói mấy lời như vậy, thì cũng chẳng nói làm gì, đằng này Trần Xuân Tiên lại muốn dốc toàn lực vào các công trình thí nghiệm của mình. Trong thời gian 2 tháng sau khi về nước, ông tìm đến khắp nơi, viết báo cáo kiến nghị lên các cơ quan, cuối cùng sau hai tháng trở về nước, Hiệp hội khoa học Bắc Kinh đã chấp nhận với cách nhìn này của ông, đồng ý cho ông vay 200 đồng, mở một tài khoản ở một ngân hàng. Ngày 23 tháng 12, với sự cổ vũ từ câu chuyện thần kỳ của thung lũng Silicon của Mỹ, Trần Xuân Tiên đã lập nên một thực thể khoa học kỹ thuật dân doanh đầu tiên ở Trung Quốc trong một góc nhỏ của một nhà kho ở Trung Quan Thôn - Phòng dịch vụ phát triển kỹ thuật tiên tiến Plasma Bắc Kinh. Cùng nhảy vào thương trường theo Trần Xuân Tiên còn có 14 nhân viên nghiên cứu khoa học thuộc Phòng vật lý, Phòng điện tử, Phòng lực học Viện khoa học Trung Quốc. Sau này, Trung Quan Thôn trở thành nơi quy tụ các sản phẩm nghiên cứu khoa học quan trọng nhất Trung Quốc. Trần Xuân Tiên không nghĩ ngờ gì nữa là người tiên phong.

Trung Quan Thôn, nếu muốn nói là thật sự náo nhiệt, thì phải đợi đến ba bốn năm sau đó nữa. Trần Xuân Tiên mở Phòng dịch vụ, đã gây nên một sự chấn động rất lớn cho người trong ngoài Viện khoa học Trung Quốc, hầu như mọi người đều cho rằng ông không làm nghề chính đáng. Lúc này, Trần Xuân Tiên xuất thân là người đất Ba Thục

nhưng đã thể hiện chí khí quật cường vốn có của dân Tứ Xuyên. Ông cưỡi xe đạp chạy nghiệp vụ khắp nơi, nhà khoa học đã nghiên cứu rất sâu về kỹ thuật tổng hợp hạt nhân này không thể không lo đời sống cho 15 con người của phòng. Trong năm đầu tiên của hành trình khởi nghiệp, Phòng dịch vụ của ông thu được hơn 2 vạn tệ. Thời đó đây không phải là con số nhỏ, nhờ đó Trần Xuân Tiên mỗi tháng phát cho mỗi người một khoản trợ cấp là 15 đồng. Chuyện này đã gây nghi hoặc lớn trong Viện khoa học nghèo khổ thời đó, họ cho rằng Trần Xuân Tiên đang làm chuyện gì đó mờ ám nên mới có nhiều tiền như thế, lại còn tự trả cho mình lương bậc hai. Đến năm 1983, Trần Xuân Tiên đã ký được 27 hợp đồng, xây dựng được mối quan hệ hợp tác kỹ thuật với các nhà máy nhỏ của bốn tập thể ở khu Hải Điện, lại còn giúp cho khu Hải Điện xây dựng nên Xưởng thực nghiệp kỹ thuật mới Hải Điện và ba tổ chức dịch vụ kỹ thuật. Dần dần, suốt một dải đất ở Trung Quan Thôn đã hình thành nên những công ty nhỏ chuyên về kỹ thuật nhỏ lẻ. Thông qua giới truyền thông, những việc làm thực tế của Trần Xuân Tiên đã gây được sự chú ý của các quan chức cấp trên, Hồ Khải Lập, Phương Nghị các quan chức chủ quản về công tác kinh tế đều đã ra chỉ thị, ủng hộ Trần Xuân Tiên. Nhờ sự cổ xúy đó, khu Hải Điện đã mở rộng chính sách mở công ty của Trung Quan Thôn. Năm 1984, các công ty như Tứ Thông (Stone), Tín Thông (Citic), Khoa Hải cũng như Công ty Liên Tưởng (Lenovo) rất nổi tiếng sau này đã nối tiếp nhau ra đời, “phố điện tử Trung Quan Thôn” đạt được quy mô phát triển bước đầu.

Phương hướng nghiên cứu của Trần Xuân Tiên là phản ứng tổng hợp hạt nhân mức độ cao, ông đã tham gia xây dựng nền tảng phản ứng tổng hợp hạt nhân đầu tiên của Trung Quốc, thiết lập nên thiết bị Tokamak đầu tiên trong nước tại phòng vật lý viện nghiên cứu khoa học Trung Quốc. Còn tại Trung Quan Thôn, những chuyên môn này của ông hầu như không có đất dụng võ. Từ năm 1980 trở về sau, Trần Xuân Tiên về cơ bản đã bỏ chuyện nghiên cứu học thuật. Ông cải tổ phòng dịch vụ thành Công ty Silicon Hoa Hạ, chỉ cần có chuyện làm ăn đến cửa thì ông đều vui mừng chấp nhận đàm phán. Vụ làm ăn lớn nhất mà công ty của ông đã tham gia đó là giúp một công ty của Mỹ làm công việc nhập số liệu. Để phục vụ cho dự án này ông đã

tuyển dụng hơn 100 sinh viên đại học, cứ 1000 chữ thì được 0,4 đồng, nếu thuận lợi, công việc này có thể đem đến thu nhập 300.000 đô-la, thế nhưng dự án này sau đó cũng nửa đường chết yểu.

Trần Xuân Tiên rõ ràng không phải là một người kinh doanh giỏi. Dưới sự lãnh đạo của ông, quy mô của Trung Quan Thôn ngày càng mở rộng, còn công ty của ông thì trước sau gì cũng chẳng lớn lên được, không thể sánh với những công ty ra đời sau như Liên Tưởng, Phương Chính, Đồng Phương. Trong hơn 10 năm, ông đã nhiều lần rơi vào vòng xoáy của các vụ tranh chấp kinh tế, thậm chí còn hai lần bị người ta bắt cóc. Ông từng than với người khác rằng: “Tư tưởng sôi động cũng tốt, có thể hiểu ra những giá trị gia tăng tiềm ẩn cũng hay, nhưng đều không bằng với việc có thể điều hành tốt việc công ty. Ngược lại, những doanh nhân điều hành tốt doanh nghiệp đại đa số đều là người rất có năng lực về kinh doanh, tài chính, quản lý, chứ không phải là các nhà khoa học chân chính. Tôi không phải là một doanh nhân thành công, về điểm này tôi chẳng có gì phải tránh né.”

Trần Xuân Tiên về cuối đời đã trở thành “nhân vật lịch sử”, thường ngày chẳng ai nhắc đến, nhưng mỗi lần có dịp kỷ niệm nào đó thì một ngày có đến vài ba cuộc báo đài đến phỏng vấn. Rất nhiều người cho rằng, nếu năm đó ông cứ nghiên cứu trong phòng thí nghiệm, có lẽ sẽ trở thành một nhà khoa học vĩ đại. Còn bản thân ông thì nói như sau: “Tôi thấy rằng trong mỗi thời đại người ta chỉ có thể làm được việc mà khi đó anh ta cho là quan trọng nhất. Con người sống ở đời phải làm một chút gì đó, đã làm việc này thì phải bỏ việc kia. Tôi đã làm thì chưa bao giờ hối tiếc, cho dù là đã làm những việc ngu xuẩn nhất, cũng không hối, bởi thời gian luôn trôi qua.”

Trần Xuân Tiên là người Thành Đô - Tứ Xuyên, một nhân vật luôn có ý chí quật cường. Ông đáng được người dân Trung Quốc trân trọng như một nhân vật của lịch sử.

Trên Internet hiện nay vẫn còn một trang dùng để kỷ niệm Trần Xuân Tiên, đó là: www.chenchunxian.com. Ngoài một số ít người hiểu rõ tình hình ra, thì còn lại chẳng còn mấy ai nhớ đến địa chỉ này.

Năm 1981

CÁI LÔNG VÀ CON CHIM

Con đường Trung Quốc có thể chọn lựa, con đường mọi sự kiện phải trải qua, hẹp hơn nhiều so với những gì chúng ta có thể dễ dàng tưởng tượng được.

Phí Chính Thanh: "Hoa Kỳ và Trung Quốc", năm 1981

Không ai ngờ rằng, cục diện của cuộc cải cách lại chuyển biến nhanh như vậy khi bước sang đầu năm mới.

Charles Abrams là doanh nhân người Mỹ đầu tiên cảm nhận được luồng gió lạnh này. Theo tạp chí *Fortune* một năm trước đó, ông ta vẫn còn được miêu tả là "người đại diện thành công cho giấc mơ Mỹ mới đi đăi vàng ở Trung Quốc". Nhà kinh doanh bất động sản New York 57 tuổi này đã thành lập một công ty mậu dịch ở Trung Quốc, sau hơn 40 lần đến Trung Quốc, ông rút ra kết luận rằng, Trung Quốc giống như một công ty khổng lồ. Ông đã nhận được sự đón tiếp nồng hậu của rất nhiều quan chức Trung Quốc. Ông đã nhận được sự chào mời của không ít các công ty quốc doanh Trung Quốc, và thậm chí còn ký kết một số hợp đồng sơ bộ giá trị lên đến hàng tỉ đô-la. Nhờ vào những hợp đồng này, ông đã kêu gọi đầu tư thành công một khoản vốn lên đến 25 triệu đô-la từ thị trường chứng khoán New York.

Thế nhưng trên tạp chí *Fortune* năm 1981, Abrams lại trở thành viên thuốc độc trong những thông tin xấu. Báo đưa tin rằng, "Gần đây, Bắc Kinh đã tạm đình chỉ quy mô lớn đối với rất nhiều hợp đồng sản xuất chủ yếu, hành động này đã gây bất lợi rất nhiều cho các công

ty Trung Quốc, nó cũng khiến cho nhiều công ty Mỹ có ý đồ kiếm tiền và triển khai hoạt động của mình tại đất nước này vô mộng.” Và Abrams chính là người thiệt hại nặng nhất trong số các nạn nhân của hành động này, rất nhiều các hợp đồng mà ông có trên tay đã biến thành mớ giấy lộn chỉ sau một đêm.

Gang thép Thủ đô ba năm trước đã trở thành doanh nghiệp thí điểm cải cách số một Trung Quốc, nay trở thành một trong những nạn nhân của chính sách mới. Trong hơn hai năm trước đó, mức tăng trưởng lãi ròng hàng năm của Gang thép Thủ đô là 45,32%, tăng trưởng nộp thuế và lợi nhuận lên cấp trên hàng năm là 27,91%, cảnh tượng phát đạt thịnh vượng luôn tràn ngập trong doanh nghiệp này. Thế nhưng, chuyện phiên phức đã nhanh chóng xuất hiện. Tháng 4, tám cơ quan quản lý nhà nước như Ủy ban kinh tế Quốc gia, Bộ Tài chính, Tổng cục vật tư, Bộ quản lý tiền tệ đã ra thông báo liên tịch, thực hiện kiểm soát giảm sản lượng một cách gắt gao đối với ngành gang thép trên cả nước, nhiệm vụ cắt giảm sản lượng của Gang thép Thủ đô là 350.000 tấn, tức bằng 9% tổng sản lượng gang thép cùng kỳ năm trước. Xưởng trưởng Chu Quán Ngũ bất đắc dĩ đành phải ra lệnh cho ngừng thắp luyện thứ hai vừa mới đầu tư xây dựng không lâu trước đó.

Những thông tin xấu không chỉ dừng lại ở thông báo này, mà đồng thời với thông báo ra lệnh cắt giảm sản lượng ngành thép, Phó Thị trưởng thành phố Bắc Kinh Trương Bành còn vội vã chạy đến Gang thép Thủ đô. Ông ta cầm theo chỉ thị của thành phố: do căng thẳng tài chính của chính phủ, với tư cách là “quân tiên phong” trong số các xí nghiệp công nghiệp của thành phố Bắc Kinh, lợi nhuận nộp lên trên trong năm nay của Gang thép Thủ đô cần phải cố sức đạt được 270 triệu Nhân dân tệ, tăng 9,3% so với năm trước. Chu Quán Ngũ lấy ngay giấy bút ra tính cho Thị trưởng Bắc Kinh nghe: “Cho dù có vét hết tài sản của Gang thép Thủ đô, tính hết nước hết cái nhiều nhất cũng chỉ đạt 265 triệu Nhân dân tệ lợi nhuận, nếu tất cả đều phải nộp hết lên trên, xí nghiệp chẳng còn xu nào dính túi, phúc lợi của công nhân viên chức cũng theo đó mà đi đời nhà ma.” Thế nhưng,

Trương Bành vẫn cứ thản nhiên nói: “Năm nay thành phố khó khăn, cũng phải san sẻ cho các anh chút áp lực chứ.”

Cuộc sống đột nhiên trở nên khó thở, đây là điều mà chẳng ai ngờ tới.

Sau gần ba năm cải cách, về mặt chính trị, Trung Quốc đã hoàn thành “lễ rửa tội”. Cải cách trở thành trào lưu chính trên vũ đài chính trị, thông qua phê phán công khai đối với “bè lũ bốn tên”, toàn xã hội đã hiểu được và tỏ ra căm ghét đến tận xương tủy những tư tưởng tả khuynh.¹ Ở nông thôn, chế độ bao khoán bùng lên ở Phụng Dương tỉnh An Huy bắt đầu lan rộng, tinh thần tích cực sản xuất của nông dân được kích thích tăng lên mạnh nhất; ở thành thị, số các xí nghiệp quốc doanh tham gia thí điểm cải cách ngày càng tăng lên, trong lĩnh vực thương nghiệp bán lẻ đã xuất hiện thành phần kinh tế cá thể nhỏ lẻ. Theo lời của rất nhiều nhà quan sát thời bấy giờ, “đó là hình thể kinh tế tốt nhất hiếm thấy kể từ ngày đất nước (Trung Quốc mới) ra đời”. Nhưng đi kèm theo hình thể kinh tế ấy, tình hình tài chính Trung ương Trung Quốc lại gặp cảnh khó khăn nghiêm trọng. Chứng cứ rõ ràng nhất là tình hình thâm hụt ngân sách lớn trong hai năm liên tiếp 1979 và 1980, theo số liệu của “Niên giám kinh tế Trung Quốc (năm 1981)” cho thấy, thâm hụt của năm 1979 là hơn 17 tỉ Nhân dân tệ, năm 1980 là hơn 12 tỉ Nhân dân tệ. Đến năm 1980, tình hình vật giá đã mất ổn định, giá cả hàng hoá tăng lên 6%, trong đó ở khu vực thành thị tăng 8,1%, còn ở nông thôn tăng 4,4%.

Xét về nguyên nhân, khủng hoảng tài chính phần lớn là do quá trình cải cách gây nên. Để nâng cao đời sống của nông dân và công nhân, trong ba năm trước đó, Trung ương đã đưa ra hàng loạt chính sách, bao gồm tăng lương cho công nhân viên chức, phát tiền thưởng, sắp xếp công ăn việc làm, bồi thường sau nghỉ hưu, nâng giá nông phẩm cho đến mở rộng quyền tài chính của các doanh nghiệp lớn và

¹. Tháng 11 năm 1980, một phiên toà đặc biệt do Toà án nhân dân tối cao của Trung Quốc mở ra, đã tiến hành xét xử phúc thẩm đối với 10 thủ phạm chính của tập đoàn phản động do “nhóm bốn người” cầm đầu, cuộc xét xử lần này đã được truyền hình trên cả nước.

địa phương, khiến cho việc chi tiêu tài chính tăng lên đáng kể. Đồng thời, sự phục hồi về mặt kinh tế tất yếu sẽ kéo theo sự phục hưng của ngành xây dựng cơ bản. Quy mô xây dựng cơ bản của các địa phương không ngừng mở rộng, dần phát triển đến mức vượt tầm kiểm soát của dự toán ngân sách nhà nước. Trong khi đó việc trao quyền nhường lợi cho các doanh nghiệp quốc doanh khiến cho ngân sách trung ương giảm sút, mặt khác, thành quả tổng thể của cuộc cải cách thực tế vẫn chưa khiến người ta thoả mãn.

Cuối năm 1980, Hồ Diệu Bang đã cử một đoàn cán bộ Trung ương xuống tiến hành điều tra đối với tình hình thí điểm mở rộng quyền tự chủ doanh nghiệp ở Tứ Xuyên, An Huy, Chiết Giang, báo cáo điều tra phản ánh: tình hình cải cách thí điểm không dễ lạc quan, một mặt, việc giải phóng quyền hạn vẫn hạn chế, quyền lực của các doanh nghiệp rất nhỏ bé ở các phương diện như chiết khấu lợi nhuận doanh nghiệp, cung ứng nguyên vật liệu, thể chế quản lý lao động, chế độ tiền lương, sản xuất ngoài kế hoạch, nó hạn chế tác dụng làm sống lại doanh nghiệp. Mặt khác, cơ chế giá cả và tỉ giá bất hợp lý của chính sách quản lý tập trung đã khiến cho mức độ lợi nhuận của các cơ quan công nghiệp chênh lệch rất khác xa nhau. Điển hình nhất là tỉ suất giá thành lợi nhuận của ngành dầu mỏ cao gấp 100 lần của ngành than đá, tạo nên tình cảnh sướng khổ không đều, cạnh tranh không bình đẳng và nứu kéo lẫn nhau. Tổ điều tra còn phát hiện, trong chế độ không có sự ràng buộc nghiêm khắc về dự toán.

Ở các doanh nghiệp thí điểm đã xuất hiện các hành vi như “cắt xén bớt lợi nhuận, làm loạn giá thành, thất thoát tiền thưởng và trợ cấp”, hiệu quả của việc cải cách trao quyền nhường lợi ngày càng giảm sút. Quản lý phân cấp tài chính giúp tăng cường lợi ích địa phương, “một số ít vùng đã bắt đầu manh nha “cát cứ”, không những trên dưới tranh lợi, mà còn cản trở mối liên kết theo chiều ngang của nền kinh tế”. Các thành phố làng xã, các vùng miền tranh chấp vật tư nguyên liệu của nhau, xây dựng chồng chéo, sản xuất tràn lan, tình trạng vơ đũa cả nắm nhỏ cũng như lớn, lạc hậu cũng như tiên tiến, đang phát triển với mức độ không kiểm soát. Trong giao dịch kinh tế đối ngoại cũng đã xuất hiện các hiện tượng như đối ngoại đa phương, tự cạnh tranh

nhau, “không để miếng ngon rơi vào miệng người khác”. Đối với những hiện trạng này, Đặng Tiểu Bình đã kịp thời đưa ra cảnh báo.¹

Trong tình hình như vậy, cuộc điều chỉnh vĩ mô lần thứ nhất sau mở cửa cải cách của Trung Quốc đã được tiến hành vào đầu năm thứ ba kể từ sau năm 1978.

Đường lối tư tưởng của Đặng Tiểu Bình hết sức rõ ràng: thứ nhất đảm bảo tài chính trung ương, sử dụng các biện pháp cần thiết để dừng lại, cắt giảm toàn diện đối với các dự án đầu tư ngoài kế hoạch, lợi dụng tích lũy tài chính địa phương, phát hành công trái quốc gia đến các doanh nghiệp và chính quyền các nơi, tạm thời đóng băng mọi khoản vốn tự có của các doanh nghiệp ở ngân hàng, cắt giảm các khoản cho vay của ngân hàng. Đầu tư xây dựng cơ bản của năm 1981 giảm 12,6 tỉ Nhân dân tệ so với năm trước, hiệu suất tích lũy trở lại mức 28,3%, giúp kiểm soát thâm hụt ngân sách trong khoảng 3,5 tỉ Nhân dân tệ. Kết quả trực tiếp từ những biện pháp này là việc đầu tư ở các nơi giảm nhiệt trông thấy, các cuộc đàm phán thương mại với nước ngoài thưa thớt dần, bắt đầu xuất hiện những cảnh tượng mà tạp chí Fortune đã miêu tả trước đây. Thứ hai, điều chỉnh sách lược phải bảo đảm sự bền vững các doanh nghiệp sở hữu nhà nước.

Nhưng làm thế nào để bảo vệ được các doanh nghiệp sở hữu nhà nước, vấn đề này đã gây nên một cuộc tranh cãi lớn ở Trung Quốc. Về vấn đề hiệu quả thí điểm doanh nghiệp sở hữu nhà nước ngày càng giảm sút, giới kinh tế thời đó đã có hai luồng tư tưởng đối lập nhau. Tiết Mộ Kiều, nhà kinh tế học tham gia quy hoạch tổng thể của

¹ Kinh doanh theo kiểu phóng khoáng và khoảng cách về mặt kỹ thuật đã khiến cho hiệu suất kinh tế của các doanh nghiệp quốc doanh hết sức giảm sút. Năm 1980, muốn sản xuất một loạt sản phẩm đạt giá trị 1 triệu USD thì cần phải tiêu tốn gần 2140 tấn than tiêu chuẩn, trong khi đó Ấn Độ chỉ cần sử dụng 40% số than này cũng đủ để sản xuất được tổng giá trị hàng hoá kể trên, Brazil chỉ cần 25% số than đó, còn các quốc gia trong nhóm đang phát triển khác, như Ai Cập và Hàn Quốc chỉ cần tiêu hao ½ số nhiên liệu đó là đủ để sản xuất ra tổng giá trị hàng hoá đạt 1 triệu USD, Nam Tư bằng 35% của Trung Quốc. Mô hình phát triển tiêu hao nhiều tài nguyên và năng lượng này, là đặc trưng hết sức rõ ràng trong sự hình thành và phát triển của các doanh nghiệp Trung Quốc.

cuộc cải cách đại diện cho phái thúc đẩy tiếp tục cải cách cho rằng, việc cải cách cởi trói quyền tự chủ và san sẻ lợi nhuận có tính cục bộ ngắn hạn, cho nên họ chủ trương đặt trọng điểm cải cách vào các mặt như “cải cách thể chế quản lý giá cả vật tư” và “cải cách kênh lưu thông”, dần dần thủ tiêu chế độ định giá hành chính, xây dựng thị trường hàng hoá và thị trường tài chính. Trong cuốn hồi ký được xuất bản 16 năm sau đó, ông đã cho rằng nếu như ngay từ đầu tiến hành cải cách theo giải pháp mà ông đề ra, thì cải cách kinh tế Trung Quốc sẽ tránh được rất nhiều khúc quanh không cần thiết. Nhưng một luồng ý kiến khác lại cho rằng, một trong những việc cần cải cách đối với doanh nghiệp sở hữu nhà nước là “cần phải tăng cường thống nhất tập trung”, “bước cuối cùng chính là thống nhất tập trung trung ương”. Có người đưa ra lý luận “cái lồng và con chim” để phụ hoạ, đại ý là, doanh nghiệp là một con chim, không thể trói mãi đôi cánh của nó được, mà cần phải để cho nó tự do bay lên, thế nhưng, hệ thống kinh tế quốc doanh phải giống như một chiếc lồng lớn, chim có bay thế nào đi nữa, thì cũng không được bay ra khỏi cái lồng này. Kiểu lý luận này cuối cùng đã thuyết phục được tầng lớp lãnh đạo của Trung Quốc, lý luận “cái lồng và con chim” đã thống trị đường lối tư tưởng cải cách doanh nghiệp suốt những năm 1980 sau đó, sự nghiệp cải cách của các doanh nghiệp sở hữu nhà nước trở thành một cuộc “cải cách trong lồng”.

Xuất phát từ lý luận này để xem xét cục diện của năm 1981, dễ dàng rút ra kết luận: cuộc cải cách của các doanh nghiệp sở hữu nhà nước cần phải được tiến hành từng bước có trình tự ổn định và dưới sự kiểm soát của chính quyền trung ương, phải cải cách làm sao để có thể “Lần đá qua sông”¹, đi một bước xem xét một bước. Và việc cần làm lúc này đó là phải chỉnh đốn “những con chim ngoài lồng” không

¹. “Lần đá qua sông” là một trong những cách biểu đạt sinh động nhất về cuộc cải cách doanh nghiệp ở Trung Quốc, cụm từ này xuất hiện sớm nhất trong văn kiện “Ý kiến về vấn đề cho phép thực hiện chế độ bao khoán kinh tế trong sản xuất công nghiệp” do Quốc vụ viện Trung Quốc phê chuẩn tháng 10 năm 1981, “Ý kiến” phê chuẩn rằng: “thực hiện chế độ bao khoán kinh tế, trước mắt vẫn nằm trong giai đoạn thăm dò, cần phải “Lần đá qua sông”.

nghe theo chỉ đạo, không thể khống chế, chính chúng đã làm nhiều loạn toàn bộ cục diện kinh tế.

Phán quyết này của Trung ương tất nhiên nhận được sự ủng hộ của các doanh nghiệp sở hữu nhà nước. Rất nhanh, các phương tiện truyền thông đã đồng loạt lên tiếng, chỉ trích tố cáo các công xưởng nhỏ nằm ngoài kế hoạch kia đã giành giật nguyên vật liệu với các doanh nghiệp quốc doanh nằm trong quy hoạch như thế nào, làm rối loạn trật tự thị trường ra sao, gây tổn thất lớn đến mức độ nào cho các doanh nghiệp nhà nước. Nói tóm lại, các doanh nghiệp ngoài thí điểm là những đối tượng không tốt, chúng đều được xem là mối tai họa với tư cách là những con chim hoang dã sống ngoài lồng.

Những nhận định đối với tình thế lúc bấy giờ cũng như những quyết sách mang tính định hướng để ra từ nhận định đó, đã trực tiếp gây nên bước ngoặt lớn về mặt chính sách cải cách.

Trên thực tế, trước thời điểm đầu năm 1981, đường lối chính sách vẫn được tiến hành theo hướng khuyến khích kinh tế cá thể.

Tại hội nghị công tác nghề nghiệp lao động toàn Trung Quốc diễn ra vào tháng 6 năm 1980, Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc còn đề xuất “khuyến khích và ủng hộ các thành phần kinh tế cá thể phát triển thoả đáng, các hình thức kinh tế khác nhau có thể cùng cạnh tranh trên một sân chơi chung, mọi cá thể người lao động tuân thủ luật pháp đều sẽ được xã hội tôn trọng”. Tại cuộc toạ đàm giữa các bí thư thứ nhất khu vực thành phố trực thuộc tỉnh diễn ra vào tháng 9, các cán bộ cấp cao vẫn đề xuất cho phép “yêu cầu các hộ tiểu thủ công nghiệp, các tiểu thương ở nông thôn kinh doanh cá thể sau khi ký hợp đồng với đội sản xuất, đội giấy phép ra ngoài lao động và kinh doanh”. Tháng 10, Quốc vụ viện ban hành “Quy định tạm thời về triển khai và bảo hộ cạnh tranh chủ nghĩa xã hội”, chỉ rõ “cho phép và đề xướng việc phát huy sở trường, triển khai cạnh tranh giữa các hình thức kinh tế, giữa các xí nghiệp”. Nhưng đến năm 1981, cách nhìn nhận vấn đề đã có sự chuyển biến lớn.

Tháng 1 năm 1981, Quốc vụ viện đã hai lần ban hành văn kiện khẩn “Tấn công buôn bán đầu cơ”, trước hết là “Chỉ thị tăng cường

quản lý thị trường, tấn công các hoạt động buôn bán đầu cơ và buôn lậu” vào ngày 7, trong đó chỉ thị quy định “cá nhân (bao gồm tư nhân góp vốn) nếu chưa được sự đồng ý của cơ quan quản lý hành chính về công thương, thì không được mua bán hàng hoá công nghiệp”, “tập thể xã đội ở nông thôn, có thể buôn bán phần sản phẩm còn dư lại của xã đội mình cũng như các xã đội xung quanh sau khi đã hoàn thành nhiệm vụ thu mua nhà nước và thi hành xong hợp đồng thu mua, thu mua và buôn bán các sản phẩm loại hai và loại ba mà nhà nước không thu mua. Không được phép mua bán sản phẩm loại một”, “không cho phép tư nhân buôn bán các công cụ vận chuyển loại lớn như ô tô, máy kéo, tàu thuyền có động cơ”. Tiếp đó, ngày 30, Quốc vụ viện lại ban hành “Quy định về điều chỉnh số lượng thuế phải chịu của xã nông thôn, các xí nghiệp công thương”, trong đó chỉ rõ “để hạn chế tình trạng các xí nghiệp tiên tiến cỡ lớn cạnh tranh về nguyên liệu, quy định sẽ miễn thuế cho xí nghiệp xã, đội trong từ hai đến ba năm, nay đổi lại thành căn cứ vào tình hình khu vực mà có chính sách riêng... phạm là những doanh nghiệp tiên tiến cỡ lớn có nguyên liệu cạnh tranh, thu lợi tương đối nhiều, thì bất kể là mới hoạt động hay là đã hoạt động lâu, đều phải truy thu thuế công thương như nhau”. Hai văn bản này khẩu khí nghiêm khắc, biện pháp thực thi kín kẽ, đồng thời còn được yêu cầu đăng lên các phương tiện truyền thông đại chúng cũng như trên các báo. Trong một thời gian, “tấn công buôn bán đầu cơ” đã trở thành cuộc vận động kinh tế quan trọng nhất trong năm đó.

Hai văn bản nghiêm khắc này của Quốc vụ viện (mãi đến tháng 7 năm 1986 mới được Quốc vụ viện bãi bỏ), nếu phân tích từ phương diện chính sách thì lại hoàn toàn không phải là không có nguyên do theo kiểu “không đầu dựng chuyện”, vì vậy cho nên cần phải nhắc lại (bản dự thảo) “quy định về vấn đề phát triển xí nghiệp xã đội” được Quốc vụ viện công bố tháng 7 năm 1979. Thông qua đối chiếu với văn kiện này, chúng ta có thể thấy được thời kỳ đầu thập niên 1980, cấp trung ương đã có sự định vị đối với vai trò và tác dụng của doanh nghiệp dân doanh, đặc biệt là xí nghiệp hương trấn đang manh nha ở nông thôn.

Về tổng thể, (bản dự thảo) “quy định về vấn đề phát triển xí nghiệp xã đội” này cổ vũ, khích lệ sự sáng lập và phát triển của các xí nghiệp xã đội, quy định này còn đưa ra phương hướng chỉ đạo rất cụ thể. Thế nhưng trong những chi tiết của chương trình, lại có thể nhìn thấy rõ ràng vết tích của kinh tế bao cấp, về đường lối tư tưởng chiến lược phát triển có thể thấy, Trung ương muốn phát triển xí nghiệp xã đội chủ yếu vẫn là để nhằm giải quyết vấn đề nông thôn. Chương hai “phương châm phát triển” trong quy định này đã nói rõ: xí nghiệp xã đội cần phải kiên trì định hướng xã hội chủ nghĩa, tích cực sản xuất các hàng hoá mà xã hội cần, chủ yếu là để phục vụ sản xuất nông nghiệp, phục vụ đời sống người dân, đồng thời cũng phải phục vụ công nghiệp nặng, và xuất khẩu. Phát triển xí nghiệp xã đội phải tùy vào tình hình từng nơi, căn cứ vào điều kiện tài nguyên địa phương và nhu cầu xã hội, từ nhỏ đến lớn, từ cấp thấp đến cấp cao. Không làm những ngành gia công theo kiểu “mượn đầu heo nấu cháo”, quá dư thừa về năng lực sản xuất, không tranh giành nguyên liệu và động lực đối với các xí nghiệp công nghiệp lớn tiên tiến, không phá hoại tài nguyên quốc gia.

Từ đoạn văn nói trên, “chủ yếu phục vụ cho sản xuất nông nghiệp” đã chỉ ra định hướng ngành nghề sản xuất và định hướng sản phẩm của xí nghiệp xã đội, còn “không tranh giành nguyên liệu và động lực đối với các xí nghiệp công nghiệp lớn tiên tiến” thì đã hạn định bán kính hoạt động của xí nghiệp xã đội. Thế nhưng, trải qua gần hai năm phát triển, xí nghiệp xã đội đột nhiên trưởng thành nhanh chóng ngoài lòng, đồng thời bắt đầu giành giật thị trường cũng như nguồn tài nguyên - nguyên liệu đối với các doanh nghiệp quốc doanh ở trong lòng trên một số lĩnh vực nào đó, những điều khoản hạn chế trong quy định này liền được khởi động để bảo hộ các doanh nghiệp quốc doanh nắm quyền lũng đoạn.

“Năm 1981, là thời gian rất nhiều khó khăn”. Sau rất nhiều năm, Lỗ Quán Cầu của Tiêu Sơn nhớ lại, giá nguyên liệu sắt thép tăng gấp 1,3 lần, giá than tăng gấp 5 lần, giá thành sản phẩm cũng theo đó mà tăng lên liên tục. Bên cạnh đó, một số hợp đồng đã được ký kết đều bị đình chỉ nửa chừng, lý do đưa ra chỉ có một, “căn cứ theo quy

định của cấp trên, chúng tôi không thể tiếp tục nhập sản phẩm của xí nghiệp hương trấn nữa”. Lỗ Quán Cầu muốn đến trường đại học để tìm một sinh viên, vì thời đó toàn xưởng mấy trăm con người mà chỉ có một người tốt nghiệp trung học, chứ đừng nói đến kỹ sư. Người ở ban tổ chức phân công của trường đại học này nhìn ông như nhìn người ngoài hành tinh: “Ông đến mượn địa điểm à?”

Ở Đại Khâu Trang của Thiên Tân, Vũ Tác Mẫn đang vực dậy xưởng cán thép nguội. Tình hình xưởng dưới bàn tay của ông đã ngày càng phát đạt nhưng cũng phải chịu nhiều áp lực từ trên xuống, xưởng này bị chỉ mặt là đơn vị cạnh tranh nguyên vật liệu với xí nghiệp quốc doanh, còn thép do nó sản xuất ra được xem là tác nhân làm rối loạn thị trường bao cấp của ngành nguyên vật liệu thép, cho nên trở thành đối tượng bị đánh tới tấp đầu tiên của cuộc vận động lần này. Trước những thông tin như vậy, huyện đã ngay lập tức cử một nhóm xuống thanh tra xí nghiệp của ông. Thế là, một màn kịch đầy kịch tính xuất hiện. Đầu tiên Vũ Tác Mẫn cũng đầu chống đối đoàn thanh tra, thành viên của đoàn thanh tra nói kháy ông: “Ông không làm chuyện gì khuất tất, thì lo gì chuyện ma gõ cửa”. Vũ Tác Mẫn với tài ứng đối lưu loát bẩm sinh của mình đã ngay lập tức phản pháo: “Cho dù chẳng làm chuyện gì khuất tất, nhưng bọn ma quỷ cứ gõ cửa nhà các anh, thì cuộc đời này có dễ thở không?” Được cổ vũ từ tinh thần ngang ngạnh của Vũ Tác Mẫn, chúng ta có thể tưởng tượng ra thái độ của thôn dân Đại Khâu Trang đối với đoàn thanh tra. Ngày nào cũng có các cụ già lê gậy đến để chất vấn đoàn thanh tra, “chúng tôi vừa có tí cháo, thì các anh mò đến, sao khi chúng tôi chết đói các anh chẳng vác mặt đến?” Lại có những anh thanh niên cũng tìm đến để “nhả pháo”, “chúng tôi đánh du côn đã nhiều năm, nay vừa tìm thấy đối tượng khả nghi, thì các anh kéo đến làm chúng bỏ chạy hết, nếu không tìm được bọn ấy thì các ông phải chịu trách nhiệm cả đấy!” đoàn thanh tra bị rơi vào thế “chiến tranh nhân dân” chẳng dám nấn ná lâu, đành phải cuốn gói rời khỏi Đại Khâu trang.

Cuộc đấu tranh và đấu sức như vậy, đã được nổ ra liên miên nay chỗ này mai chỗ khác. Đối với những công xưởng nổi bật trong làng xã như của Lỗ Quán Cầu và Vũ Tác Mẫn. Thái độ của giới chức chính

quyền địa phương là hết sức rõ ràng: xin các anh hãy cứ tiếp tục phát triển tại chỗ, cung cấp nông cụ lao động cần thiết cho nông dân trong phạm vi mười cây số vuông trở lại, đồng thời giải quyết vấn đề nghề nghiệp cho các nhân khẩu nhàn rỗi trong thôn xóm, ngoài phạm vi này ra, tuyệt đối không được vào thành phố - hay nói cách khác là không được cướp miếng ăn của các con chim trong lồng. Để tránh sự “phiên hà” cho các đô thị vốn chịu nhiều áp lực từ việc giải quyết công ăn việc làm cho số thanh niên trở về sau Cách mạng Văn hoá, ngày 30 tháng 12, Quốc vụ viện đã ra thông báo, “Kiểm soát nghiêm ngặt sức lao động ở nông thôn tràn vào thành phố làm công, kiểm soát chặt số nhân khẩu nông nghiệp chuyển sang thành nhân khẩu phi nông nghiệp”.

Những biện pháp này về mặt khách quan đã tạo nên hai thực trạng, một mặt nó đã kiểm soát hiệu quả định hướng kinh tế vĩ mô, tránh được nhiều thách thức cũng như sự bất ổn có thể xảy ra khi nền kinh tế phát triển quá nóng, nhưng mặt khác, nó cũng khiến cho các xí nghiệp hương trấn vừa mới manh nha đã phải chịu luồng gió lạnh đầu tiên. Hầu như các xí nghiệp được thành lập vào khoảng năm 1980 đều tuột dốc hoặc đình trệ về các chỉ tiêu kinh tế của xí nghiệp trong năm 1981.

Sự điều chỉnh đối với kinh tế vĩ mô không chỉ là sự thay đổi về chính sách kinh tế, mà nó còn liên quan đến những cuộc tranh luận về hình thái ý thức. Những người không đồng tình với chính sách kinh tế mở cửa đã tìm được vũ khí để tấn công đả kích. Mà mục tiêu đầu tiên để họ công kích, chính là các đặc khu vừa mới phát triển sôi động ở miền Nam.

Nhậm Trọng Di, Bí thư thứ nhất Tỉnh ủy Quảng Đông, là người chịu áp lực lớn nhất. Đầu năm, Trung ương đã khai mạc hội nghị công tác, thông báo cho tất cả những người đứng đầu các tỉnh thành trong cả nước đều phải có mặt, chủ đề trung tâm của hội nghị là thảo luận về sự điều chỉnh của nền kinh tế quốc dân, trong thời gian diễn ra hội nghị, có người đã phát tán một bức thư liên quan đến điều chỉnh kinh tế do bốn thanh niên viết gửi đến lãnh đạo trung ương. Bức thư đã đề ra phương châm 12 chữ “hoãn cải cách, hãm nhu cầu, mạnh cải

cách, bỏ phát triển”, trong đó mọi lời lẽ câu cú đều nhắm vào đặc khu. Nhậm Trọng Di tính tình cương trực, đối mặt với sự khiêu khích này đương nhiên không thể kìm nén được, ông ngay lập tức phản bác:

“Xuất phát điểm của người viết thư là tốt, nhưng toa thuốc kê ra lại sai. Thế nào là “hoãn cải cách”? Đây chính là do tư tưởng bảo thủ trong quá khứ, không muốn và không dám tiến hành cải cách, cải cách càng chậm, thì nền kinh tế càng xảy ra nhiều vấn đề. Thế nào là hăm nhu cầu? Sự gia tăng không ngừng của nhu cầu xã hội, nhu cầu đối với vật chất, văn hoá của quần chúng nhân dân là một điều tất yếu và bình thường, chỉ có thể tích cực để giải quyết từng bước, thoả mãn từng bước, đặc biệt là trong tình hình hiện tại, càng không được nhấn mạnh đến việc kìm hãm nhu cầu của quần chúng nhân dân. Đối với tuyệt đại đa số quần chúng, đời sống của họ đã đủ mùi khổ rồi, cho nên đối với nhu cầu của họ, không thể tiếp tục kìm nén nữa. Điều chỉnh là việc làm cần thiết, nhưng “bỏ phát triển” là điều sai lầm. Trung ương thực hiện chính sách đặc biệt, cách thức thi hành linh hoạt đối với Quảng Đông, làm đặc khu, đó chính là hy vọng Quảng Đông tiến trước một bước, phát triển nhanh một chút. Nếu làm theo “phương châm 12 chữ”, đặc biệt là phải “hoãn cải cách”, “bỏ phát triển”, thì làm sao Quảng Đông có thể đi trước một bước đây?”

Lời phát biểu này của Nhậm Trọng Di trở nên lạc điệu trong bối cảnh hội nghị lần đó, thậm chí có người còn quay lưng bỏ ra ngoài. Rất nhiều năm sau, khi trả lời phỏng vấn của các phóng viên, Nhậm Trọng Di đã nói rằng: “Quảng Đông đã mở đường máu, phải chịu áp lực rất lớn. Đương thời việc mở cửa cải cách của Quảng Đông vừa phải thăm dò, lại vừa phải đối mặt với một số sự nghi hoặc thậm chí là chỉ trích. Tỉnh uỷ Quảng Đông đã kiên trì bất di bất dịch, làm rõ những nhận thức sai lầm, kiên trì mở cửa đối ngoại.” Sau khi hội nghị kết thúc, ông trở về và chỉ thực hiện một số điều chỉnh “hình thức”, còn tình hình ở đặc khu cũng như các chính sách mở cửa có liên quan đến đặc khu vẫn chưa có biến chuyển gì lớn.

So với Nhậm Trọng Di, hoàn cảnh của Hạng Nam, người mới lên nắm quyền lãnh đạo ở Phúc Kiến chưa lâu, còn ly kỳ hơn rất nhiều. Hạng Nam tuổi ngoài sáu mươi đã được điều đi làm Bí thư Tỉnh uỷ

Phúc Kiến vào mùa thu năm 1980. Lễ vật mà ông đem đến Phúc Kiến là quyết định Trung ương đã xếp Hạ Môn vào loạt những đô thị ven biển thực thi chính sách mở cửa đối ngoại đầu tiên trong cả nước. Hạng Nam làm việc gì xưa nay cũng đều dứt khoát mạnh mẽ, cho nên ông đã thổi một luồng gió mới vào Phúc Kiến vốn ứ đọng đã nhiều năm, về công tác mở cửa đối ngoại, hành động của Hạng Nam mạnh dạn hơn nhiều so với Nhậm Trọng Di. Lên nắm quyền lãnh đạo chưa bao lâu, ông đã xin được hưởng chính sách đặc biệt: trong điều kiện hiện tại, sức hấp dẫn đầu tư của Phúc Kiến đối với Hoa kiều và nhà đầu tư nước ngoài không bằng được Quảng Đông, càng không sánh được với Hong Kong, Áo Môn. Vì vậy, Phúc Kiến cần phải nhận được nhiều ưu đãi hơn, những chính sách hấp dẫn hơn so với Quảng Đông, Hong Kong hay Áo Môn. Nói một cách cụ thể, có “ba việc phải làm”, đó là: việc hợp tác nào mà cả ta và nhà đầu tư nước ngoài đều có lợi, chúng ta phải làm; nhà đầu tư nước ngoài có lợi, chúng ta không có lợi nhưng vô hại, chúng ta phải làm; nhà đầu tư có lợi, chúng ta chịu chút thua thiệt, nhưng có thể giải quyết được vấn đề công ăn việc làm của chúng ta, chúng ta cũng phải làm. Mong Quốc vụ viện đồng ý trên nguyên tắc. Tháng 6 năm 1981, Công ty hữu hạn ti vi Phúc Kiến - Hitachi do Phúc Kiến và Công ty Hitachi của Nhật Bản góp vốn xây dựng đã chính thức bắt đầu sản xuất. Đây là công ty liên doanh giữa Trung Quốc và nước ngoài duy nhất mở nhà máy tại Trung Quốc. Trước khi đi vào sản xuất, dư luận trong nước cũng đã bùng nổ những cuộc tranh luận gay gắt, lan từ Phúc Kiến đến Bắc Kinh, có người còn xem đó là “xưởng mang tính chất thực dân”. Chính quyền Phúc Kiến cũng đã có ý kiến tạm thời “ngừng lại”, quan sát tình hình chính trị rồi hãy tính tiếp, duy chỉ có Hạng Nam là khác với mọi người, kiên trì “đã làm phải làm đến cùng”. Từ *The Daily Yomiuri* của Nhật Bản khi nhắc lại chuyện này hai năm sau đó đã nói, “Hạng Nam đã dùng mũ quan của ông ta để cắt băng khánh thành cho Công ty Phúc Kiến - Hitachi”.

Về vấn đề phát triển kinh tế dân doanh, Hạng Nam cũng thấu hiểu hơn rất nhiều so với các quan chức cùng thời, ông là một trong thiểu số đã thấy được tiền đồ rộng mở của mô hình xí nghiệp hương trấn ngay tại thời điểm năm 1981. Ông nói, “25 triệu người Phúc

Kiến phải làm sao để phát lên đây? Nông nghiệp, công nghiệp đều không thể cho hiệu quả tức thời, vậy đâu là đường ra? Đường ra nằm ở việc phát triển xí nghiệp xã đội, mạnh dạn kinh doanh nhiều hạng mục. Xí nghiệp xã đội là nơi chúng ta đặt hy vọng.” Trong khi tiếng “hăm phanh” vang lên tứ bề, Hạng Nam vẫn giữ thái độ: “Xí nghiệp xã đội tốt cuộc lên hay là xuống? tôi bảo là lên, phải kiên trì đi lên, dũng cảm đi lên, phải san bằng mọi trở ngại để tiến lên!”, “Phải xem xí nghiệp hương trấn còn thân thiết hơn người thân của mình!”

Chính nhờ những con người kiên cường như Hạng Nam và Nhậm Trọng Di, trong lần điều chỉnh kinh tế vĩ mô này, kinh tế đặc khu và vùng Hoa Nam mới không phải chịu những đòn chí mạng, và cuối cùng giúp cho những tỉnh này trở thành một trong những địa phương có nền kinh tế dân doanh sôi động nhất sau này.

Năm 1981, hầu như các báo không còn đưa tin về việc khởi công mới các công trình nữa. Cho dù là những dự án lớn đã được khởi công hai năm trước cũng đang gặp phải sự chất vấn nghi ngờ chưa từng thấy trong giai đoạn này. Báo *The New York Times*, trong bài viết nhan đề “Thượng Hải có thật sự cần đến gang thép hay không?” đã viết rằng: “Gần đây nhất trên tờ “Nhân dân nhật báo” của Trung Quốc có đăng bài phê bình về sự bất hợp lý trong chính sách quản lý và kế hoạch, sự bất hợp lý ấy đã gây nên sự sụt giảm sản lượng của xưởng gang thép vừa mới dựng lên ở Vũ Hán với mức 25%. Tuy nhiên nội dung chủ yếu của bài viết là phê bình kế hoạch xây dựng xưởng gang thép sắp động thổ ở Thượng Hải, với năng suất năm đạt 6 triệu tấn. Kế hoạch này là một trong những kế hoạch đầy tham vọng nhất của chính phủ Trung Quốc năm 1978. Một quan chức của cơ quan quản lý gang thép Trung Quốc đã tiết lộ, những bài viết phê bình này đã khiến cho kế hoạch này khó được triển khai thuận lợi.” Ngoài ra, theo tiết lộ của giới truyền thông Đức, Trung Quốc còn đình chỉ hợp đồng mua xưởng thép của Đức trị giá 1 tỉ Mark Đức.

Việc tranh cãi đối với dự án Bảo Cương cuối cùng đã lắng xuống khi Đặng Tiểu Bình lên tiếng.

Trong năm này, doanh nghiệp duy nhất đáng được xem là “chủ diễn đàn” phải kể đến Công ty Trung Tín do Vinh Nghị Nhân sáng lập vào năm 1978. “Nhà tư bản đỏ số một của Trung Quốc”, Phó chủ tịch Hiệp thương chính trị toàn quốc này, được xem là người đã khai quật “mỏ vàng lớn” đầu tiên.

Trong hơn hai năm trước đó, Vinh Nghị Nhân hơn 60 tuổi hàng ngày đã cùng với chủ tịch Lý Văn Kiện hơn 70 tuổi đón tiếp các khách đến từ khắp nơi. Từ năm 1979 đến năm 1981, toàn công ty đã tiếp kiến tổng cộng hơn 6000 lượt doanh nhân nước ngoài đến thăm quan giao dịch. Ông còn mời cả Kissinger cựu Ngoại trưởng Mỹ làm cố vấn của Trung Tín, nhưng cho dù đã dùng hết khả năng có thể, số thương vụ mà Trung Tín đàm phán thành công chỉ đạt ba, bốn cái chẳng đủ để xĩa răng. Một hôm, Vinh Nghị Nhân cùng ngồi trò chuyện với Vương Khiêm Sĩ chủ tịch của Trung Tín vốn xuất thân từ giới kinh doanh, đột nhiên ông ta nghĩ đến việc “dựa vào những dự án ở địa phương để phát hành công trái tập trung vốn”. Vinh Nghị Nhân, người đã từng trải qua hơn 10 năm ở chức Bộ trưởng Nội vụ nhớ lại, ở Giang Tô có một công trình vốn được xem là công trình lớn trong số 22 công trình trọng điểm của quốc gia. Năng lực thiết kế mỗi năm sản xuất 500.000 tấn sợi hoá học, tức là bằng tổng sản lượng sợi hoá học của cả nước, tổng vốn đầu tư là 1 tỉ Nhân dân tệ, vì không đủ vốn đầu tư nên dự án vừa được khởi động đã ngừng lại, Trung Tín có thể tiếp quản dự án này. Vinh Nghị Nhân đã nghĩ đến biện pháp phát hành công trái để tập trung vốn, ông đề nghị với Quốc vụ viện, phát hành công trái ra nước ngoài để cứu sống công trình có ý nghĩa to lớn này. “Nước Trung Quốc mới vốn đã có kỷ lục đầy tự hào, đó chính là không nợ trong nước mà cũng chẳng nợ nước ngoài. Ông già họ Vinh muốn vay tiền của nước ngoài, trước hết phải vượt qua được cái cửa ý thức hệ đã.” Trần Quán Nhiệm tác giả của cuốn “Cha con họ Vinh” đã ghi lại cuộc tranh cãi thời đó, rất nhiều người chạy đến Quốc vụ viện để tố cáo Trung Tín. “Chủ nghĩa xã hội vay tiền của chủ nghĩa tư bản, vậy là làm kinh tế theo cửa nào? Trung Tín rốt cuộc muốn làm gì?”

Nếu thảo luận vấn đề từ góc độ chính trị, thì Vinh Nghị Nhân chắc chắn đã không chiếm được bất cứ lợi thế nào, hướng hồ tình cảnh lúc đó chẳng có chút gì thuận lợi cho ý tưởng này của ông. Nhưng rồi cũng ngay sau đó ông đã kêu gọi được sự giúp đỡ của một nhân vật lãnh đạo chủ chốt, Quốc vụ viện đồng ý để Trung Tín phát hành một khoản công trái thu hút vốn riêng trị giá 10 tỉ Nhân dân tệ tại thị trường Nhật Bản.

Vinh Nghị Nhân trong suốt thời gian hơn nửa năm trời phải chạy đi chạy về như con thoi để hoàn thành công việc trước kỳ hạn đã định. Không ngoa khi nói rằng, niềm tin và thân thế chính trị của cá nhân ông đã trở thành thứ giá trị đảm bảo quan trọng nhất cho lần gom vốn này. Tháng 1 năm 1982, Trung Tín phát hành công trái thành công, 30 tổ chức tài chính của Nhật Bản đã mua hết lượng công trái kỳ hạn 12 năm, lãi suất năm là 8,7% này. Ba năm sau, công trình xây dựng nhà máy sợi tổng hợp Nghi Trung đã hoàn thành giai đoạn một. Cách làm của Trung Tín được gọi là “Mô hình Nghi Trung”, và sau cuộc vượt rào thành công này, Vinh Nghị Nhân và Trung Tín đã tìm lại được cảm giác. “Tư bản đã trở lại”, sau này, Vinh Nghị Nhân đã nói như kết luận với một phóng viên của Mỹ.

Đồng thời với phát hành công trái ra nước ngoài, Công ty Trung Tín còn mạnh dạn khai thác nghiệp vụ cho thuê. Năm 1981, Công ty Trung Tín, Công ty Cơ điện Bắc Kinh và một công ty của Nhật Bản đã cùng nhau lập nên Công ty Cho thuê. Hai công ty taxi “Bắc Kinh” và “Thủ Đô” đã thuê 200 xe taxi để phục vụ tại thị trường Bắc Kinh, công ty Trung Tín giúp Công ty cho thuê giải quyết vấn đề ngoại hối, còn Công ty ô tô thì trả bằng Nhân dân tệ. Cho dù kế hoạch này lúc mới đề ra đã bị một số người chỉ trích là hình thức biến tướng của nhập khẩu, nhưng chưa đến hai năm sau, những chiếc xe mà hai Công ty Cho thuê thuê về đã thu được toàn bộ số vốn bỏ ra. Từ đó về sau, nghiệp vụ cho thuê phát cờ thẳng tiến trong công ty Trung Tín, thậm chí nó còn phát triển thành một hệ thống dịch vụ trọng yếu của công ty này. Hệ thống này bao gồm: Công ty hữu hạn cho thuê quốc tế Trung Quốc, Công ty hữu hạn cho thuê Phương Đông - Trung Quốc hợp

tác liên doanh với nước ngoài, bộ phận cho thuê của Ngân hàng thực nghiệp Trung Tín.

Năm 1981, trên báo chí Trung Quốc xuất hiện hai cụm từ được nhắc đến nhiều nhất là “tam sản” và “ngừng lương giữ chức”.

“Tam sản” là gì, chính là sau khi ngành nghề chính của xí nghiệp quốc doanh bị cản trở, hành động thương nghiệp theo kiểu tự cứu lấy mình được triển khai. Ví dụ, đập hết tường vây xung quanh công xưởng trước đây, cho các hộ cá thể thuê làm cửa hàng buôn bán, hoặc tổ chức những đội xe chở hàng nhân rồi, lập thành công ty vận tải, hoặc hơn nữa, các xưởng trưởng lợi dụng các con đường quen biết tự có, đi làm một số vụ làm ăn mang tính bán buôn.

Xuất phát từ thực tiễn có thể thấy, việc tích cực đề xướng “tam sản” là một kế thích ứng tạm thời chứa rất nhiều hậu quả theo sau. Nó không thể giải quyết những vấn đề sụt giảm hiệu suất đã có của các xí nghiệp quốc doanh, mà ngược lại nó đặt ta những khó khăn cần giải quyết nhất (chẳng hạn như nâng cao năng suất lao động của xí nghiệp, tăng cường sức cạnh tranh thị trường của sản phẩm...) sang một bên. Xí nghiệp quốc doanh vì vậy mà cũng dần mất đi ưu thế tiên phong của chúng trong các ngành nghề.

Nhờ vào kế sách “tam sản” và “ngừng lương giữ chức”, những vấn đề khó khăn trước mắt của nhân viên có thể tạm thời được giải quyết, nhưng về căn bản đã gây nên sự mất chuyên chú trong nội bộ xí nghiệp quốc hữu, chẳng còn ai thêm quan tâm đến vị trí công tác của mình, khả năng cốt lõi của xí nghiệp dễ dàng bị gạt sang một bên. Trong suốt tám tiếng ở xưởng, ai nấy cũng vật vờ như người thiếu cơm, nhưng còi tan tầm vừa réo lên, thì ai nấy lại tỉnh như cá gặp nước. Đúng như quan sát của một nhà kinh tế học: “Công nhân của đơn vị công tác thông thường đều thiếu ý chí tiến thủ, lười nhác, chậm chạp, phải ngủ trưa ba tiếng. Nhưng ở nhà, những người này lại bận rộn với việc nuôi gà hoặc chế tạo công cụ gia đình hay làm các nghề thủ công khác, để dùng cho gia đình hoặc bán ra ngoài cho bạn bè và người thân.”

Năm 1981 đối với Trung Quốc quả thật không thể xem là một năm tốt đẹp. Bất kể ở phương diện cải cách hay là cởi trói, đều không còn đơn giản như người ta từng tưởng tượng hai năm trước đó: chỉ cần mở cửa đất nước, thì trước mắt là con đường trải thảm. Các doanh nghiệp quốc doanh vốn được đặt nhiều kỳ vọng trong chiến tuyến cải cách đã ngay lập tức rơi vào thế chống đỡ. Tài chính trung ương căng thẳng, tư tưởng lại một lần nữa rơi vào cảnh rối loạn, còn ông trời thì hình như cũng chẳng thêm quan tâm đến tình cảnh khốn khó ấy, mà trái lại ngay từ đầu năm cả một vùng trung nguyên rộng lớn phải lâm vào cảnh hạn hán kéo dài, đến tháng 7 thì miền Tứ Xuyên gặp lũ lớn, khiến cho hàng ngàn người mất mạng, 500 ngàn người mất nhà cửa. Tạp chí *Times* của Mỹ trong một bài viết có nhan đề “Lũ lụt và mất mùa” đã tiết lộ “lần đầu tiên chính quyền Bắc Kinh kêu gọi sự cứu trợ của cộng đồng quốc tế”. Bài viết có đoạn: “Trung Quốc, đất nước đông dân nhất thế giới đang hứng chịu những thảm họa thiên tai, lũ lụt và hạn hán mất mùa nghiêm trọng nhất kể từ trận động đất ở Đường Sơn năm 1976. Các khu vực bị thiệt hại nặng nề nhất bao gồm Hà Bắc, Sơn Tây, Sơn Đông. Lần đầu tiên trong vòng 31 năm qua, chính phủ cộng sản Trung Quốc đã lên tiếng kêu gọi sự giúp đỡ của cộng đồng quốc tế. Đồng thời, các quan chức của Trung Quốc và Liên hiệp quốc cũng đều đang nỗ lực để kiểm soát việc rò rỉ những thông tin có tính chất nghiêm trọng của sự kiện này”¹. Còn tờ *Economic* trong bài viết có tiêu đề “Con bò Trung Quốc trong một cửa hiệu Trung Quốc” (*Chinese Bull in a China Shop*) cũng có đoạn: “Dự trữ ngoại hối căng thẳng, lạm phát trong nước tăng vùn vụt, sản lượng dầu mỏ..., xuất khẩu giảm sút, việc ỷ lại quá mức vào những nguồn vốn, nguồn năng lượng không mấy hùng hậu này đã khiến cho nền kinh tế Trung Quốc xảy ra những vấn đề nghiêm trọng, việc cắt giảm những khoản đầu tư lớn đã gây tổn hại đến rất nhiều các công trình lớn quan trọng và các nhà cung ứng nước ngoài, trong đó bao gồm Bảo Cang của Thượng Hải, Thạch Hoá của Nam Kinh, Thạch Hoá của Bắc Kinh.”

¹. Tháng 3, IMF đồng ý cho Trung Quốc vay 450 triệu USD. Đây là lần đầu tiên Trung Quốc vay tiền của một tổ chức quốc tế.

Tạp chí *Forbes* thì lạc quan hơn một chút. Vào mùa thu năm này, John Luxy phóng viên của tạp chí này đã đến vùng bình nguyên Hoa Bắc, phản ánh với thế giới sự thật mà anh đã nhìn thấy bằng chính đôi mắt của mình rằng: “Một buổi sáng thu vàng, chúng tôi lái chiếc xe Toyota, đi trên đại lộ dưới bóng bạch dương của Trịnh Châu thuộc đất Hà Nam. Hà Nam là một tỉnh thuộc miền trung của Trung Quốc, 4 năm trước tôi đã từng đến đây công tác một thời gian ngắn, Hà Nam thời đó, lúc thì khô hanh, lúc thì lũ úng, khắp nơi đều là dân bị nạn. Hà Nam hôm nay đã có sự thay đổi lớn, trong đó điều khiến người ta ngạc nhiên nhất chính là ý thức doanh nghiệp của vùng đất này đã thức tỉnh. Sự ủng hộ của dư luận đối với việc giải phóng xí nghiệp đã khiến cho xu thế này không thể khác được, điều này sẽ giúp cho Trung Quốc hợp tác toàn diện với các công ty của phương Tây, đồng thời tiến tới thúc đẩy Trung Quốc trở thành bạn hàng thương mại năng động hơn.” Nếu nói theo cách của John Luxy thì “cho dù còn chậm chạp, nhưng Trung Quốc đang thật sự chuyển mình theo chiều hướng tốt hơn”.

Qua cái nhìn khách quan của những con người đến từ phương trời Tây này, chúng ta gần như có thể bắt được mạch căng thẳng của Trung Quốc năm 1981. Cả thế giới đang đổ dồn sự chú ý vào người khổng lồ phương Đông vừa mới tỉnh giấc này, dự đoán xem liệu nó có ngủ tiếp sau những thất bại ban đầu này hay không.

Cùng với sự quật khởi của Nhật Bản và châu Á, bản đồ công ty toàn cầu cũng bắt đầu được vẽ lại. Số các công ty được xếp vào hạng 500 của thế giới năm 1970 đã rơi rớt hết 1/3 tính đến năm 1981. Reagan, tổng thống Mỹ vừa mới nhậm chức đã gạt bỏ chủ nghĩa Keynes, quyết định sử dụng những thủ đoạn thị trường hoá cao hơn và chính sách quản lý tài chính nới lỏng để kích hoạt nền kinh tế Mỹ đang trong cảnh tiêu điều. Những công ty khổng lồ ấy cũng bắt đầu những bước chuyển mình khó khăn, một thế hệ doanh nhân mới, đủ sức cạnh tranh và tinh thần sáng tạo đã tiếp bước thế hệ đi trước. Jack Welch, CEO của Công ty GE đã tìm đến một thành phố nhỏ nằm gần Los Angeles tham vấn Peter F. Drucker - nhà quản lý học nổi tiếng nhất thế giới lúc bấy giờ, tìm hiểu xem phải làm thế nào để tái cơ cấu lại

hàng ngàn công ty trực thuộc bên dưới, Drucker đã chỉ cho ông ta một cách: “Các công ty dưới tay anh có giá trị hay không, anh chỉ cần xem người nào đó muốn bỏ tiền ra mua lại chúng thì xong.” Sau khi trở về, Welch bèn đề ra chiến lược “Số 1 số 2”: các công ty thuộc quyền của GE nếu không trở thành công ty đứng số 1 hoặc số 2 trong ngành nghề mà nó hoạt động, thì sẽ bị thanh lý. Ở Intel, CEO Andrew S. Grove bắt đầu tiến hành cơ cấu lại công ty theo hướng tổ chức hoá và chỉnh thể hoá cao độ, thậm chí ông còn đề ra triết lý “chỉ những công ty chấp hành nghiêm mới được tồn tại”.

Về phương diện kỹ thuật, năm 1981 là một năm khiến người ta hưng phấn. Ngày 13 tháng 8, Công ty IBM đã giới thiệu với thế giới chiếc máy tính PC 5150 đầu tiên, đồng thời xây dựng nên tiêu chuẩn ngành nghề, đó còn là ngày mà cả thế giới đã bắt đầu bước vào thời đại máy tính cá nhân, IBM sẽ thống trị thị trường này mãi đến năm 1994.

Vào năm này, các thanh thiếu niên Trung Quốc bỗng nhiên được làm quen với một loại đồ chơi mới - rubic. Đồ chơi này là một khối nhựa hình lập phương, sáu mặt có sáu màu sắc khác nhau, mỗi mặt được cấu tạo nên bởi chín khối lập phương nhỏ, luật chơi là trong thời gian nhanh nhất, ai có thể xoay để sắp xếp các khối nhỏ này về cùng một mặt có cùng màu sắc thì thắng. Ở giảng đường, trong nhà hay trên đường, bạn có thể bắt gặp bất cứ nơi đâu cũng có những người đang say mê với khối vuông vuông này. Về mặt nào đó, nền kinh tế Trung Quốc lúc này cũng rất giống như một khối rubic: ra đường là gặp, nhưng hiện thực lại có chút rối loạn, khiến người ta chẳng thể lần ra được.

Do sự trói buộc về mặt chính sách, năm 1981 cũng tự nhiên trở thành năm có lượng đầu tư nước ngoài vào Trung Quốc thấp nhất. Các thông tin đầu tư liên doanh chỉ xuất hiện lác đác trên các mặt báo. Công ty Coca Cola xây dựng nhà máy đóng chai thứ hai ở Quảng Châu. Pepsi Cola cũng đã chính thức có mặt tại Trung Quốc, chậm hơn hai năm so với đối thủ truyền kiếp Coca Cola. Lý Văn Phú, người đại diện cho Pepsi Cola tại Trung Quốc thời đó, đã cưỡi xe đạp vượt qua cầu La Hồ đến Thâm Quyến, để bàn chuyện hợp tác đầu tư với Đặc khu kinh tế Thâm Quyến. Chẳng mất nhiều sức lực, cuộc đàm

phán mau chóng có kết quả, công ty Pepsi Cola bỏ ra 60% vốn, còn phía Thâm Quyến đầu tư 40% còn lại, xây dựng một nhà máy đóng chai Pepsi Cola tại Thâm Quyến. Một năm sau, nhà máy chiếm hơn 13.000 m² đất này chính thức đi vào hoạt động. Số nhân viên làm cho nhà máy lúc đó mới chỉ có 110 người.

Siemens của Đức cũng muốn nhảy vào Trung Quốc, nhưng cách làm thì rõ ràng cẩn trọng hơn nhiều. Họ không mạo hiểm đầu tư mở chi nhánh hay nhà xưởng tại Trung Quốc, mà âm thầm triển khai dịch vụ một cách phi chính thức dưới hình thức văn phòng đại diện. Bain, 33 tuổi được phái từ Hong Kong đến Bắc Kinh, sau đó trở thành CEO khu vực Trung Quốc của Công ty Siemens. Ông kể lại: “Trước đó tôi từng lấy ống nhòm nhìn từ Hong Kong trông về hướng Bắc Kinh, nhưng chưa từng đặt chân đến đây, cũng chưa hình dung Bắc Kinh ra làm sao”. Do công ty này vẫn chưa đăng ký kinh doanh ở Trung Quốc, cho nên Bain không thể làm ăn trực tiếp ở đây, cũng như không thể tiếp xúc trực tiếp với khách hàng ở các doanh nghiệp. Mỗi sáng sớm, ông tìm đến toà nhà lớn ở rạch Nhị Lý, gần vườn thú Bắc Kinh, ở đó có một cái quầy lớn, trong quầy có rất nhiều bức thư gửi cho các công ty khác nhau. Nếu có bức thư nào của công ty Siemens, ông liền mở ra xem, bên trong chứa đựng nhu cầu về các loại hàng hoá khác nhau, muốn Siemens cung cấp bản báo giá, sau đó ông ta sẽ gửi những thông tin mà khách hàng yêu cầu này về Công ty Siemens ở Hong Kong, để trụ sở cung cấp bản báo giá cũng như danh sách các mặt hàng cụ thể, sau đó, Bain lại căn cứ vào đó để đàm phán tiếp. Những cuộc đàm phán này đều tiến hành ở toà nhà rạch Nhị Lý, đối tượng của các cuộc đàm phán này là công ty xuất nhập khẩu cơ giới của Trung Quốc và một số bệnh viện quân khu của nước này, các công xưởng cần nhập thiết bị thực tế đều không hiểu phải bắt chuyện với Bain như thế nào. Việc làm ăn của Bain không đến nỗi nào, ngay trong năm đầu tiên ông đã đàm phán tổng số hợp đồng thương mại trị giá đến 50 triệu Mark Đức. Ba năm sau, CEO toàn cầu của Siemens chính thức đến thăm Bắc Kinh, bắt đầu từ lúc đó, Siemens mới được xem là chính thức tham gia vào thị trường Trung Quốc.

Tại đại học Chicago, một học giả nghiên cứu lâu năm về vấn đề kinh tế của Trung Quốc đã cho công bố một bản luận văn, với tựa đề là “Liệu Trung Quốc có đi theo hướng ‘chủ nghĩa tư bản’ không?”. Ông cho rằng, “Trung Quốc cuối cùng tất yếu sẽ tiến lên con đường tiếp cận với chế độ doanh nghiệp tư hữu. Đặng Tiểu Bình rõ ràng là vì yêu cầu của hiện đại hoá đất nước mà phải kiên trì mở rộng cánh cửa của Trung Quốc - để thu hút tri thức khoa học kỹ thuật, ngoại hối và tư bản nước ngoài. Những tri thức hấp thu được một cách có trình tự từ nước ngoài sẽ có tác dụng hỗ trợ cho việc làm giảm thấp chi phí thông tin thông thường của chế độ kinh tế hiện tại... Phái hiện thực cầm quyền Trung Quốc hiện nay rõ ràng tin rằng, chỉ cần có nguồn vốn và kỹ thuật đủ mạnh, thì mọi sai lầm kinh tế dưới chế độ cộng sản chủ nghĩa cũng đều có thể khắc phục được”.

Trên cơ sở nhận định ấy, ông ta mạnh dạn viết rằng: “Tôi đoán rằng Trung Quốc vào một ngày nào đó sẽ tiếp nhận một cơ cấu quyền sở hữu tài sản tương tự quyền sở hữu tài sản tư hữu... Tôi có thể suy đoán, trong tương lai, lao động, công cụ sản xuất, máy móc, công trình kiến trúc, thậm chí đất đai, cũng sẽ được quyền tư hữu và quyền chuyển nhượng ở mức độ nhất định.” Vị học giả này còn chú thích thêm rằng: cho dù trong tương lai Trung Quốc có cho phép quyền chuyển nhượng và quyền sử dụng tư hữu đối với tài nguyên, nhưng có thể Trung Quốc mãi mãi sẽ không dùng những từ kiểu như “chủ nghĩa tư bản” hoặc “sở hữu tư hữu” để hình dung chế độ kinh tế ấy. Sau hơn 10 năm, người ta phát hiện thấy, ông ta đã nói đúng một nửa. Đến khoảng năm 2000 “tư hữu tài sản” đã trở thành một danh từ được sử dụng công khai ở Trung Quốc.

Những luận điệu này được công bố vào thời điểm lúc bấy giờ được đánh giá là hết sức bạo dạn, cũng chính vì vậy mà sau này thanh danh của ông cũng rất nổi ở Trung Quốc. Nhưng vào năm 1981, ông lại ở thế rất đơn độc khi đưa ra những luận điểm này. Bầu không khí ngột ngạt của thời cuộc dường như bao trùm khắp cả nước, trên các mặt báo trong nước hết ngày này qua ngày khác, luôn là những thông tin về “đả phá đầu cơ”, rất nhiều người đều đã dự cảm được rằng, những đòn đả kích mạnh mẽ hơn có lẽ sẽ sắp bắt đầu.

Nhân vật lịch sử doanh nghiệp

KHÓ QUÊN “NHẠM - HẠNG”

Thời kỳ đầu mở cửa cải cách của Trung Quốc, có một số địa phương hăng hái đi đầu, dũng cảm cải cách bất chấp mọi trở ngại. Về đối nội thì có phong trào nhận khoán ở nông thôn, trong đó phải kể đến đất Vạn Lý - An Huy, thời đó người ta có câu rằng “muốn ăn cơm, tìm về Vạn Lý”. Còn về mặt đối ngoại thì có Nhậm Trọng Di ở Quảng Đông và Hạng Nam ở Phúc Kiến.

Cả Nhậm Trọng Di và Hạng Nam đều là những người ra gánh trách nhiệm lãnh đạo địa phương sau tuổi lục tuần, nhiệm kỳ của họ trước sau đều không quá năm năm, nhưng đã để lại những dấu ấn sâu sắc ở hai vùng đất Việt - Mân (tức Quảng Đông và Phúc Kiến).

Nhậm Trọng Di, 60 tuổi, được điều từ Liêu Ninh đến nhậm chức Bí thư thứ nhất tỉnh Quảng Đông, không lâu sau ông được người ta phong cho một biệt hiệu - “Lão gàn”. Theo những tài liệu ghi chép cho thấy, ông là người đầu tiên nhắc đến cụm từ “kinh tế dân doanh”. Sau khi đến Quảng Đông mới phát hiện thấy, hộ cá thể ở đây khá nhiều, số hộ thuê nhân công lên đến cả trăm người cũng có, ông bèn yêu cầu giới nghiên cứu xã hội học ở địa phương bắt tay nghiên cứu xem như thế “có được xem là bóc lột” hay không. Hồi đó có một nghiên cứu sinh tên là Trịnh Đàm Triều đã đem bản luận văn (Kinh tế dân doanh trong giai đoạn sơ cấp của chủ nghĩa xã hội) của mình gửi lên cho Nhậm Trọng Di. Xem xong ông tỏ ra rất phấn khởi, cho rằng bản luận văn này đã cung cấp luận cứ quan trọng cho việc ra quyết sách, ông liền chỉ thị: Sự phát triển rầm rộ của kinh tế cá thể là một xu thế không thể cưỡng lại, chỉ có thể ủng hộ chứ không thể áp chế, để cho nó được danh chính ngôn thuận, thì gọi nó là “kinh tế dân doanh”, nhằm giúp cho nó có điều kiện phát triển lớn mạnh. Ông đã trao rất

hiều quyền tự quyết về mặt hành chính cho Đặc khu Thâm Quyến, Khu công nghiệp Xà Khẩu, Viên Khang, để cho những nơi này tự do phát triển. Có nhiều quan chức phê bình cách làm này rằng “ở Đặc khu ngoài màu đỏ của quốc kỳ ra, thì chẳng còn chút gì gọi là chủ nghĩa xã hội”. Một quan chức của tỉnh nọ, sau khi đi tham quan Thâm Quyến trở về, đã úp mặt xuống giường mà khóc với vẻ đau đớn, bảo rằng: “Khổ sở cơ cực mấy chục năm, chỉ sau một đêm (tình hình) đã trở về lúc trước giải phóng”. Năm 1982, trong bầu không khí căng thẳng ngột ngạt cực độ, Ban nghiên cứu của Bí thư Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc còn biên soạn một tài liệu có tên “Nguồn gốc tô giới Trung Quốc xưa”, đồng thời còn đính kèm theo chỉ thị của một vị lãnh đạo trung ương thời đó: “Văn kiện này gửi đến thành phố các tỉnh trên toàn quốc. Đối với đặc khu kinh tế, cần phải cảnh giác với những vấn đề loại này.” Nhậm Trọng Di lúc này như coi thường nguy hiểm, sau này ông đã thẳng thắn thừa nhận, “nếu không có sự ủng hộ của Đặng Tiểu Bình, thì tôi đã không vượt qua được cửa ải này.”

Sự trải nghiệm của Hạng Nam cũng chẳng khác gì so với Nhậm Trọng Di. Ông xuất thân trong một gia đình có truyền thống cách mạng. Cha ông là một trong những đảng viên Đảng Cộng sản sớm nhất ở đất Phúc Kiến, mẹ ông bị bắt ngồi tù, còn chú ông thì bị giết, bản thân ông cũng tham gia cách mạng từ rất sớm, đến năm 1958 thì bị buộc tội là “phản cách mạng”. Mãi đến tháng 5 năm 1979 tức là 21 năm sau, Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc mới rửa án oan cho ông. Năm 1981, ông về làm việc ở Phúc Kiến. Nghe nói ông ngồi xe lửa về đó nhậm chức, chỉ đem theo một thư ký, và cũng chẳng có cán bộ nào ở Phúc Kiến ra đón. Hạng Nam đến Phúc Kiến đã tiến hành một loạt cải cách, đầu tiên là đẩy mạnh công cuộc “khoán đến từng hộ”, giải phóng sức sản xuất ở nông thôn. Tiếp đó ông kiến nghị lên Đặng Tiểu Bình, mở rộng Đặc khu Hạ Môn, ông còn chịu trách nhiệm thoả thuận vay vốn với lãi suất thấp từ Kuwait để xây dựng lại sân bay quốc tế Hạ Môn. Ông là quan chức cấp cao đầu tiên thấy được ý nghĩa chiến lược của doanh nghiệp hương trấn, đồng thời công khai tuyên bố rằng, “cần phải coi trọng doanh nghiệp hương trấn còn hơn con cái của mình!” Năm 1984, ông càng tích cực cổ vũ giải phóng quyền quản lý cho những người đứng đầu các doanh nghiệp quốc hữu,

đích thân soạn “thư công khai cõi trời” cho các xưởng trưởng ở Phúc Kiến. Ông theo đuổi chính sách chính trị thân dân, đích thân đến vùng sâu vùng xa để điều tra, hàng chục ngày bôn ba “cùng ăn cùng ngủ với dân”. Năm 1981, sau khi ông đến nhậm chức không lâu, Nhật báo Phúc Kiến đã đăng hai vụ án phạm tội kinh tế, ông đã viết riêng một bài xã luận, từ đầu đến cuối chỉ có 134 chữ: “có một số vụ án tại sao kéo dài mãi vẫn chưa xử xong? Hôm nay, báo này lại đăng hai vụ án quan trọng. Người xấu phải bị vạch trần xử lý, điều này rất tốt. Có những vấn đề quần chúng thấy rất rõ, cán bộ cũng đã bàn bạc rất nhiều, tính chất của vấn đề đã hết sức rõ ràng, nhưng không xử lý xong, mà còn để kéo dài. Tại sao? Một là bản thân có tật giạt mình; hai là tính bè phái tác oai tác quái; ba là nhu nhược không có năng lực. Vấn đề này của đơn vị anh xử lý mãi không xong, tính đường nào, hãy nghĩ xem.” Bài viết này vừa đăng lên, thì ngay cả “Cơ đốc giáo khoa học giản ngôn báo” cũng chú ý đến, khen rằng Phúc Kiến đã xuất hiện một vị “quan thanh liêm”.

Phong cách của Nhậm Trọng Di và Hạng Nam, đóng vai trò quyết định đối với sự khôi phục và phát triển của kinh tế vùng Hoa Nam. Vì vậy mà sau này có lời bàn rằng “hai người Nhậm, Hạng chỉ bằng sức của bản thân đã thúc đẩy kinh tế của vùng Quảng Đông và Phúc Kiến”. Nhưng điều đáng tiếc là kết cục của hai người không mấy tươi sáng.

Nhậm Trọng Di làm ở Quảng Đông được năm năm, năm nào cũng sóng to gió lớn, lại còn nhiều lần phải viết kiểm điểm trước trung ương. Năm 1985, ông rút về nghỉ hưu.

Hạng Nam thì không “hạ cánh bình an” như thế. Năm 1986, nạn thuốc giả do một thế lực khác ủng hộ đã bùng phát dữ dội ở vùng nam Phúc Kiến, kết quả là ông bị cách chức, trở thành vị quan chức đầu sóng ngọn gió đầu tiên bị miễn chức vì án kinh tế sau ngày mở cửa cải cách.

Tháng 11 năm 1997, Hạng Nam qua đời, có người đã viết truyện ký về ông, tên sách là “Kính uy nhân dân”.

Tháng 11 năm 2005, Nhậm Trọng Di qua đời.

Năm 1982

MÙA XUÂN KHÔNG LẮNG MẠN

Ngay từ đầu năm, Hồ Kim Lâm đã dự cảm được tai hoạ lớn sắp giáng xuống đầu.

Trong tháng 1, “Tổ công tác tấn công đầu cơ trục lợi” của huyện Lạc Thanh đã về đồn trú ở thị trấn Liêu, Hồ Kim Lâm là người đầu tiên bị gọi lên chất vấn. “Ông nói sơ qua xem ông làm ăn buôn bán thế nào? Có đóng thuế đầy đủ thật thà hay không?” Tổ trưởng của tổ công tác này là một người quen, cho nên việc chất vấn diễn ra không căng thẳng lắm. Hồ Kim Lâm kể việc làm ăn của mình là khó khăn thế nào, hợp pháp ra làm sao, nhận được sự đón nhận của khách hàng thế này thế kia.

Hồ Kim Lâm 30 tuổi, trong lần đầu tiên đi làm ăn, ông buôn bán nguyên kiện đồ điện ở thị trấn Liêu. Trước hết là làm các thương vụ nhỏ như buôn dụng cụ đo lường, linh kiện chuẩn, về sau ông mở được một gian hàng đặt tên là “Trung tâm đồ điện kim khí Hướng Dương”, ngoài việc tiêu thụ hàng buôn ra thì còn làm một số khâu gia công đơn giản. Nguyên vật liệu làm đồ điện khí của ông có được đều là nhờ rút được từ trong các xí nghiệp quốc doanh bằng nhiều cách mà ra, những sản phẩm sản xuất ra được đều bán cho các xí nghiệp quốc doanh thuộc vùng Thượng Hải, Ninh Ba. Đến năm 1981, tổng doanh thu từ hoạt động làm ăn của ông ta đã đạt 1,2 triệu tệ. Ông trở thành một ông chủ vang danh gần xa. Thời đó, ngành điện khí nhỏ của thị trấn Liêu đã dần dần mở rộng quy mô, các phường hội làm đồ kim khí lớn, nhỏ đã có khoảng 300 nhà, Hồ Kim Lâm là người nổi tiếng

nhất trong số các hội ấy, cho nên được phong cho biệt hiệu là “vua điện cơ”.

Sáng sớm ngày thứ hai khi đến cuộc hẹn chất vấn, Hồ Kim Lâm đã chủ động tìm đến tổ công tác, ông lặn theo một bọc tiền, tổng cộng là 60.000 tệ, tính là để nộp bổ sung khoản thuế 17 tháng. Ông cho rằng làm như vậy có thể qua được ải này. Sau xuân, bầu không khí ở thị trấn Liêu dương như vẫn rất nặng nề. Trên các con phố bắt đầu giăng đầy các hoành phi biểu ngữ, “quyết liệt tấn công các hành vi phạm tội trong lĩnh vực kinh tế”, những tiếng loa kèn cờ trống đã ba bốn năm qua yên hơi lặng tiếng nay cũng bắt đầu nổi lên rung động một vùng, mỗi ngày đều có những bài xã luận với lời lẽ đả kích rất đanh thép giăng ra trên các mặt báo. Hồ Kim Lâm thấy tình hình không ổn, bèn tìm cách đóng cửa không kinh doanh gì nữa, đem theo người vợ mới cưới chưa được bao lâu cùng nhau đi du lịch khắp các nơi trên cả nước để thư giãn tâm trí.

Hai tuần sau Hồ trở về thị trấn Liêu, bạn bè gặp lại ông ai nấy đều rất ngạc nhiên, “chúng tôi vẫn cho rằng anh sẽ không về nữa cơ đấy.” Lúc này, Hồ Kim Lâm mới vỡ lẽ, thì ra tình hình ngọt ngào kia không phải kết thúc dễ dàng như thế. Cơ quan thuế vụ đem một văn kiện giấy trắng mực đen lại thêm dấu đóng đỏ chót dán lên cột xi măng trước cửa hàng của ông, thông báo cho biết thuế doanh nghiệp của ông sau này sẽ tăng lên, tăng phạt lên 6% so với mức 0,35% của mấy năm trước, nếu có vấn đề gì mà không chịu trình báo, khi bị kiểm tra ra sẽ bị truy phạt gấp đôi. Lại một tháng nữa trôi qua, trên thị trấn lại đột ngột phái người xuống tìm ông, rồi nói với ông một câu lạnh tanh, “Kể từ hôm nay ông không được rời khỏi nơi cư trú, phải trình báo bất cứ khi nào có lệnh, đợi xử lý.” Nhiều nguồn tin ngầm cho hay, tổ công tác đã bắt đầu sờ đến các tài liệu liên quan đến việc kinh doanh của ông.

Cuộc sống của Hồ Kim Lâm lúc này trở nên bất an vô cùng, suốt ngày ông cứ chạy ngược chạy xuôi để thăm dò động tĩnh của cấp trên. Đến tháng 7, một số hộ công thương có tiếng của thị trấn Liêu đã bị tổ công tác gọi lên, trong số đó có một số người chẳng thấy trở về. Hồ Kim Lâm linh cảm, bão tố sắp ập đến thật rồi, một buổi chiều nọ,

một cán bộ của thị trấn đạp xe đạp ngang qua nhà ông, đột ngột dừng lại ghé tai nói nhỏ cho ông hay: “Không xong rồi, sắp có bão to!” Nói xong vội vã đạp xe lao vút đi. Hồ Kim Lâm cũng theo quán tính lao nhanh vào nhà, lôi ra một bao lương thực 50 kg, 2000 tệ và một số giấy tờ tùy thân đã chuẩn bị sẵn từ trước, lặng lẽ trốn khỏi thị trấn, đến ngay cả vợ con cũng chưa kịp từ biệt một lời.

12 giờ đêm hôm đó, cảnh sát ập vào nhà ông đập cửa. Nhưng ông đã trốn đi từ trước.

Hai tháng sau, ông bị Bộ công an phát lệnh truy nã trên toàn quốc, tội danh là “đầu cơ trục lợi”, “làm rối loạn nghiêm trọng trật tự kinh tế”. Cùng chịu chung cảnh ngộ với ông còn có bảy hộ khác ở thị trấn, lần lượt là “vua dây điện” - Trịnh Tường Thanh, “vua danh bạ” - Diệp Kiến Hoa, “vua đinh ốc” - Lưu Đại Nguyên, “vua đèn mờ” - Trình Bộ Thanh, “vua hợp đồng” - Lý Phương Bình, “vua điện khí” - Trịnh Nguyên Trung và “vua đồ cũ” - Vương Thiên Thiên. Bảy người này cộng thêm Hồ Kim Lâm nữa được gọi chung là “tám vua lớn”, tạo nên “sự kiện tám vua lớn làm chấn động cả Trung Quốc” lúc bấy giờ. Kể từ ngày diễn ra hoạt động chỉnh đốn kinh tế đến lúc đó, kiểu chỉnh đốn đích danh một vùng, một phường hội như đối với thị trấn Liêu là lần đầu tiên. Nói là những ông vua, nhưng quy mô làm ăn của họ thật sự mà nói cũng chẳng to tát gì. Trong số tám người chỉ có Hồ Kim Lâm và Trịnh Nguyên Trung được xem là làm ăn lớn nhất, nhưng doanh thu hàng năm cũng chỉ dừng lại ở con số một vài triệu tệ mà thôi, còn Lưu Đại Nguyên, Trình Bộ Thanh chẳng qua cũng chỉ mới mở một cửa hàng đinh ốc và đèn mờ, hay như Diệp Kiến Hoa, Vương Thiên Thiên, Lý Phương Bình chẳng qua chỉ là tham gia buôn bán các mặt hàng lặt vặt và hàng điện khí trao tay mà thôi. Sở dĩ những người này bị chọn làm đối tượng của cuộc chỉnh đốn là bởi tính tượng trưng và tính chất quần thể, thứ đến là nó bắt nguồn từ câu chuyện hàng giả kém chất lượng của Ôn Châu. Lúc này, các xí nghiệp công thương cá thể ở Ôn Châu đã đạt đến con số hơn 10 ngàn hộ, chiếm khoảng 1/10 tổng số cả nước, còn số lượng người chạy hàng ở khắp cả nước đã hơn 300 ngàn người, chính lực lượng này đã trở thành một đàn châu chấu khiến cho các xí nghiệp quốc doanh đau

đầu nhúc ọc. Chính trong bối cảnh như vậy, việc xử lý mạnh tay đối với “tám vua lớn”, rõ ràng là mang động cơ chính trị nhiều hơn động cơ kinh tế.

Trong khoảng thời gian hơn hai năm sau đó, “sự kiện tám vua lớn” vẫn mãi như một áng mây lơ lửng bao phủ lên bầu trời Ôn Châu và Chiết Giang. Tốc độ tăng trưởng công nghiệp của thành phố Ôn Châu năm 1980 là 31,5%, nhưng đến năm 1982 thì lại tụt xuống thành - 1,7%, hơn ba năm sau đó vẫn chưa thể đạt được tốc độ tăng trưởng như trước.

Số phận của “tám vua lớn” bị khệp vào hàng trọng tội trên toàn quốc thì mỗi người một khác. Người bị bắt sớm nhất là Trình Bộ Thanh lúc đó mới 22 tuổi. Huyện Lạc Thanh đã cho mở một phiên hội thẩm công khai, anh ta bị trói gô lên trên bục, phải hứng chịu sự nhục mạ chỉ trích của quần chúng, sau đó tuyên án bốn năm tù giam. Với sự giúp sức đặc lực của công an toàn Trung Quốc, Diệp Kiến Hoa, Trịnh Tường Thanh, Lý Phương Bình và Vương Thiên Thiên lần lượt sa lưới. Trịnh Nguyên Trung trốn thoát ra được, sau bị bắt tạm giam 187 ngày. Hồ Kim Lâm thì đến Thượng Hải, Bắc Kinh rồi qua vùng Đông Bắc, trốn một thời gian khá dài mãi đến ngày 15 tháng 1 năm 1985, tức hai năm sau khi sự việc xảy ra, ông mới lạng lẽ trở về vì cho rằng sóng gió đã qua, nào ngờ ngay trong đêm đó ông cũng bị công an phục bắt. Hồ Kim Lâm bị giam vào phòng biệt giam, ông ta thực sự tuyệt vọng, trên tinh thần là chuẩn bị sẵn sàng để chịu hình phạt cao nhất, nào ngờ 66 ngày sau, bốn công an đến trước mặt ông ta, tuyên bố ông ta được phóng thích vì vô tội. Người duy nhất thoát được sự truy bắt của cảnh sát là “vua đỉnh ốc” - Lưu Đại Nguyên, trong suốt ba năm, ông sống ẩn nấp khắp nơi giống như chuột, có khi trong người không còn xu dính túi ổng phải tìm đến các thùng rác để kiếm thức ăn thừa. Đến khi ông trở về lại quê, thì thân hình gầy nhẳng, đến cả người thân bạn bè cũng chẳng ai nhận ra.

Ngày 11 tháng 1 và ngày 13 tháng 4 năm 1982, Quốc vụ viện Trung Quốc đã hai lần ban hành công văn yêu cầu “đối với tội phạm phá hoại kinh tế nghiêm trọng, bất kể là ai, bất kể thuộc đơn vị nào, chức vụ cao thấp ra sao, đều phải thiết diện vô tư, xử nghiêm theo luật,

không có bất cứ ngoại lệ nào, tuyệt đối không được bao che, cố ý làm nhẹ tội, nếu vi phạm, sẽ bị truy cứu trách nhiệm ở mức độ cao nhất.” Đến cuối năm này, toàn quốc đã có 164 nghìn bản án được lập, kết án 86 ngàn vụ, xử phạt 30 ngàn người, truy thu 320 triệu tệ.

Việc xử lý mạnh tay đối với “tám vua lớn” của thị trấn Liêu đã khiến cho các xí nghiệp dân doanh trên toàn quốc không còn dám công khai cạnh tranh nguyên vật liệu cũng như “làm nhiễu loạn trật tự thị trường” với các doanh nghiệp nhà nước. Cùng lúc đó, một vụ án khác diễn ra ở Vũ Hán lại thể hiện một cuộc tranh đấu trong một lĩnh vực khác. Đó chính là lực lượng dân doanh đã vươn tay đụng chạm đến đội ngũ nhân viên kỹ thuật trong các xí nghiệp quốc doanh, bắt đầu cuộc tranh giành nhân tài và kỹ thuật với các xí nghiệp này. Đây rõ ràng là việc không thể chấp nhận được với các xí nghiệp quốc doanh.

Mùa xuân năm 1982, Hàn Khánh Sinh - công trình sư của Vũ Hán đang ăn tết trong tù, tội danh của anh ta là “đầu cơ trục lợi kỹ thuật”.

Một năm trước đó, Hàn Khánh Sinh cùng với ba kỹ sư khác của Xưởng 181 quốc doanh đã thiết kế hai bản vẽ sản xuất thiết bị làm sạch nước ô nhiễm cho Xưởng nông cơ Cửu Phong - một xí nghiệp hương trấn, đồng thời còn biên soạn một tài liệu thuyết minh bản vẽ hơn 20 ngàn chữ. Xưởng nông cơ này vốn dĩ đang lâm vào cảnh đóng cửa, nhưng lại may nhờ được sự giúp đỡ này của Hàn Khánh Sinh mà sống lại được, ngay trong năm đó đã thu được lợi nhuận đến 50 ngàn tệ. Hoàng Tùng Lương, xưởng trưởng của xưởng nông cơ này tỏ ra rất cảm kích sự giúp đỡ của các kỹ sư, cho nên đến cuối năm đó đã gửi cho mỗi người 600 tệ. Chính vì khoản tiền 600 tệ này mà Hàn Khánh Sinh bị tống vào tù, các lãnh đạo hữu quan của Xưởng 181 sau khi biết rõ chuyện này đã trình báo công an, Hàn Khánh Sinh liền bị bắt giam, với tội danh là lợi dụng kỹ thuật quốc gia để trục lợi cá nhân, và khép vào mục “đầu cơ trục lợi kỹ thuật”, bị xử tù giam 300 ngày, nếu nói theo lời của Hàn Khánh Sinh, “một ngày tù tương đương với hai Tệ”.

Ở Trung Quốc lúc ấy, số người lên chuyển giao kỹ thuật cho các xí nghiệp dân doanh không chỉ có mỗi mình Hàn Khánh Sinh làm. Tổng số nhân viên kỹ thuật của Trung Quốc vào khoảng 8 triệu người, nhưng có đến 1/3 số đó ăn không ngồi rồi. Trong khi đó, các xí nghiệp hương trấn mới nổi lên thì thiếu nhân tài trầm trọng, rất cần nhân viên kỹ thuật, cho nên, có rất nhiều kỹ sư của các xí nghiệp quốc doanh cứ đến cuối tuần lại được chủ các xí nghiệp hương trấn đến đón đi, hoặc lên xuống các công xưởng ấy để hỗ trợ cho các phòng nghiên cứu ở đó. Dân chúng thường gọi các kỹ sư “tăng ca” cuối tuần này là “kỹ sư chủ nhật”. Hàn Khánh Sinh là một kỹ sư không tiếng tăm gì trong số đó, nhưng lại trở thành kỹ sư đầu tiên bị phán xử vì việc này, vụ việc đã khiến cho tên tuổi của Hàn Khánh Sinh được các giới đặc biệt chú ý.

Báo chí thời đó tường thuật vụ xét xử Hàn tại toà sơ thẩm như sau, ngày 2 tháng 3, Hàn Khánh Sinh cùng với luật sư của anh là Dương Hà đã tham gia vào phiên sơ thẩm đầu tiên, số người tham gia phiên toà lên đến hơn 300, phần lớn là các phần tử trí thức giống như Hàn. Phiên xét xử diễn ra suốt ngày hôm đó, công tố viên nói một chặp, luật sư đứng lên bào chữa một chặp, cứ như vậy cuộc tranh luận diễn ra tổng cộng mười lượt. Đây là một cuộc xét xử diễn ra minh bạch hiếm thấy vào thời đó, mỗi khi Dương Hà biện hộ cho thân chủ với những lời nói thuyết phục lòng người thì những tràng pháo tay cổ vũ lại vang lên trong phòng xử án. Tháng 8 năm đó, Toà án Vũ Xương thuộc thành phố Vũ Hán tuyên Hàn Khánh Sinh vô tội, nhưng công tố viên lại đưa vụ án lên toà cấp cao hơn để yêu cầu xử phúc thẩm, tháng 12, toà cấp trung tuyên tội danh được thành lập. Trong khi đó, gia đình của Hàn Khánh Sinh đem theo đơn khiếu nại ngồi tàu hỏa tìm lên cơ quan trung ương ở tận Bắc Kinh để tìm kiếm sự công bằng.

Sự việc đến mức này, đã gây sự chú ý của cả nước. Tờ Quang Minh nhật báo của Bắc Kinh, lúc bấy giờ là một tờ báo rất có tiếng trong giới trí thức, đã mở chuyên đề bàn luận về vụ án này, thư của độc giả gửi đến tới tấp. Do luật pháp lúc bấy giờ chưa kiện toàn, cho nên cơ sở để xử lý vụ án này không thể nói là đúng hay sai, mà chỉ có thể dựa vào sự cân nhắc của người chấp pháp và người nắm quyền để

định. Vụ án của Hàn vừa được đưa ra bình luận công khai trên mặt báo, thì hầu hết độc giả đều cho rằng toà xử kết án như vậy là không đúng, đích thân các vị lãnh đạo cũng phải tìm hiểu đầu đuôi vụ án, ngay sau đó vụ án chuyển ngoặt lại theo chiều hướng có lợi cho Hàn. 10 giờ tối ngày 3 tháng 2 năm 1983, thị trưởng thành phố Vũ Hán đã phải mang theo thư quyết định huỷ bản án của toà án cùng 600 tệ hoàn trả để nói lời xin lỗi với gia đình Hàn Khánh Sinh.

Kết thúc có hậu của vụ án Hàn Khánh Sinh chưa hẳn đã kết thúc được cuộc tranh luận về việc kỹ sư ở các xí nghiệp quốc doanh có được làm thêm cho xí nghiệp dân doanh hay không, vì đến năm 1985, trợ lý kỹ sư Trịnh Hồng Kiên của Xưởng sản xuất chần đơn Thái Bình Dương ở Thượng Hải cũng bị bắt và tổng giam vì tội tương tự của Hàn. Mãi đến ngày 18 tháng 1 năm 1988, Quốc vụ viện Trung Quốc đã ban hành văn kiện, nói rằng “cho phép cán bộ khoa học kỹ thuật được kiêm chức”, đến đây cuộc tranh cãi mới xem như đã hạ màn, và trên thực tế, lúc bấy giờ, chuyện xí nghiệp dân doanh tuyển dụng nhân viên kỹ thuật đã là chuyện hết sức phổ biến và bình thường. Một sự việc hết sức buồn cười và thú vị là, trong cuộc tranh luận liên quan đến việc nhân viên khoa học kỹ thuật trong các cơ quan nhà nước có được phép bán kỹ thuật cho tư nhân hay không, chưa hề có bất cứ ai thật sự thảo luận vấn đề xuất phát từ góc độ luật bản quyền trí tuệ của công nhân viên chức, cho dù nhà nước Trung Quốc đã thành lập Cục bản quyền vào năm 1980, thông qua “Luật bản quyền”.¹

“Sự kiện tám vua lớn” và “sự kiện Hàn Khánh Sinh” đều gây chấn động thời đó, theo những người sau này nhìn nhận thì: nhà nước đã sử dụng bộ máy hành chính để tiến hành khống chế lực lượng tư bản ngoài quốc doanh. Những sự trói buộc kiểm soát mang tính hành chính như vậy sẽ còn tiếp tục xảy ra trong khoảng thời gian 20 năm sau đó, đó không phải là hành vi quyết sách của một cá nhân nào đó, mà là tính tất yếu logic của toàn bộ quá trình cải cách doanh nghiệp ở Trung Quốc. Kể từ năm đầu của cuộc cải cách, những chính sách khác nhau được đặt ra cho lực lượng tư sản xuất thân khác nhau đã

¹. Luật bản quyền được thi hành chính thức vào ngày 1 tháng 4 năm 1985.

trở thành một chiến lược không được phép nghi ngờ, nhiều khi, nó thậm chí đã trở thành một thứ giá trị quan trọng trong cải cách. Vào năm 1981, khi công cuộc cải cách các xí nghiệp quốc doanh gặp nhiều khó khăn, còn lực lượng dân doanh vừa mới manh nha phát triển bắt đầu hình thành một lực lượng kinh tế mới, thì sự bảo hộ đối với xí nghiệp quốc doanh và sự kiểm soát khống chế đối với thành phần kinh tế dân doanh được xem như một sự phản ứng về mặt chính sách mang tính bản năng.

Một điều cần phải chỉ ra là, công cuộc chỉnh đốn cơ cấu kinh tế đã khiến cho lực lượng kinh tế dân doanh phải đối mặt với luồng gió lạnh đầu tiên, làm trì hoãn một cách ghê gớm đối với xu thế trưởng thành của lực lượng kinh tế này, đặc biệt là ở những vùng phát triển sớm nhất như Chiết Nam và tam giác Chu Giang đã phải chịu những luồng áp lực và sự xung đột hết sức khốc liệt. Rất nhiều năm sau đó, có phóng viên đã hỏi Nhậm Trọng Di rằng: “Ông có cảm thấy mình đã mắc sai lầm trong thời gian nắm quyền ở Quảng Đông không?” Nhậm Trọng Di đã đáp: “Làm người có ai không mắc sai lầm, suýt chút nữa tôi đã không qua được ải năm 1982.”

Nguyên nhân “không qua được ải”, nếu nhìn từ bề ngoài thì đó là do tình hình buôn lậu ở vùng Hoa Nam đã nổi lên thành sóng gió. Tình hình buôn lậu diễn ra ở nhiều huyện lỵ của Quảng Đông đã đến mức “ngư dân không đánh cá, công nhân không làm nhà máy, nông dân không làm ruộng, học trò không đến trường”, đầu đường cuối ngõ, người đi buôn bán và tiêu thụ hàng lậu nhiều như ong vỡ tổ. Rất ít số liệu xác thực để chứng minh những hành động buôn lậu này rất cuộc liên quan đến lưu lượng hàng hoá và kim ngạch giao dịch hàng hoá lớn đến mức nào, nhưng có một điều chắc chắn, nó là phương thức tích lũy nguyên thủy của rất nhiều người trong thời kỳ đó. Thông qua “phong trào buôn lậu tràn lan” phi pháp và không đổ máu này, Hoa Nam đã có được nguồn vốn và dòng hàng hoá phát triển xí nghiệp trước nhất trong cả nước so với các vùng khác, không ít các doanh nhân sau này đều đã trải qua hành trình buôn lậu và “vượt biên” thời đó. Đối với thực trạng này, tháng 1 năm 1982, Trung ương đã ra thông cáo khẩn, yêu cầu chính quyền các nơi phải ra quân tấn

công đánh dẹp các hoạt động đầu cơ buôn lậu, tham ô hủ bại. Tháng 2, Ban bí thư Trung ương Trung Quốc đã triệu tập hội nghị ở hai tỉnh Quảng Đông và Phúc Kiến, nội dung chính là nghiên cứu tìm biện pháp để dẹp yên tình hình buôn lậu cũng như vấn đề tham ô hủ bại của đội ngũ quan chức. Tổng bí thư Hồ Diệu Bang chủ trì hội nghị, bầu không khí hội nghị diễn ra vô cùng căng thẳng, chủ đề nghiên cứu chống buôn lậu nhanh chóng chuyển biến thành chủ đề phê phán đối với chính sách mở cửa, tại hội nghị có người đã phát biểu: “Cuộc tranh đấu này là cuộc tấn công mạnh mẽ một lần nữa của giai cấp tư sản nhằm vào chúng ta.” Có người nói: “Nếu Quảng Đông tiếp tục phát triển như vậy thì không quá ba tháng nữa sẽ sụp đổ”. Lại có người cực đoan đến mức: “Thà thất bại về kinh tế, cũng phải đấu tranh (với giai cấp tư sản) đến cùng!”

Nhậm Trọng Di nắm quyền ở Quảng Đông dưới áp lực nặng nề ấy đã buộc phải viết bản kiểm điểm đầu tiên trong đời, nhưng ông vẫn đề xuất “bài trừ tham ô chứ không bài trừ kinh tế ngoài quốc doanh”, chính sách mở cửa đã được chính phủ thúc đẩy không thể thu hồi lại. Sự kiên trì của ông, đã giúp giữ vững được sự nghiệp mở cửa phát triển của đặc khu. Không lâu sau, Quảng Đông đã cho ban hành quy định mới, tiếp tục kiên trì đường lối mở cửa cải cách. Thâm Quyến bắt đầu cấp giấy xuất nhập cảnh cho rất nhiều doanh nhân đến từ Hong Kong và Ma Cao, giảm thiểu hoặc miễn trừ các thủ tục hải quan phiền phức, đồng thời cho phép các công xưởng có vốn đầu tư nước ngoài được quyền tuyển dụng và sa thải nhân công. Tiền thuê đất của đặc khu cũng dần đi vào tiêu chuẩn hoá, tiền thuê đất dùng cho công nghiệp bình quân hằng năm là 10 - 30 Nhân dân tệ cho một mét vuông, còn đất dùng cho thương mại là 70 - 300 Nhân dân tệ, thấp hơn Hong Kong khoảng 90%. Hoa Nam nhật báo đã viết trong một bài xã luận rằng, “Mức giá này quả là doanh nhân Hong Kong có mơ cũng không thấy.” Còn tờ *Business Week* của Mỹ thì bình luận, “Chính sách của tỉnh Quảng Đông cho thấy, từ năm 1949 đến nay, lần đầu tiên người nước ngoài được cho phép thuê đất dài hạn ở Trung Quốc, tự định mức tiền công và sa thải nhân công.” Gần như để hô ứng với quyết tâm mở cửa của Nhậm Trọng Di, tháng 10, Viên Khang, chủ nhiệm của khu kinh tế mở Xà Khẩu đã sai người làm một bảng khẩu

hiệu rất lớn, cấm ngay trước cửa chính của Ủy ban quản lý khu công nghiệp, trên đó viết rằng, “Thời gian là vàng, năng suất là sinh mạng”. Bản khẩu hiệu này vừa được dựng lên đã gây tranh luận khắp nơi, nhưng cũng nhanh chóng trở thành một câu khẩu hiệu điển hình trong cuộc cải cách ở Trung Quốc.

Sự ra đời của chính sách mới và sự sáng suốt của các quan chức địa phương như Nhậm, Viên, đã giúp cho các doanh nhân Hong Kong trở thành nhóm tư bản ngoại lai đầu tiên đầu tư vào đại lục. Tờ *The Economic* trong một bài quan sát đã viết: “trong số mười người đầu tư vào đại lục thì có đến tám, chín là người Trung Quốc di cư đến Hong Kong hoặc Ma Cao. Họ dễ dàng thích ứng với pháp luật còn mơ hồ của Trung Quốc hơn so với các nhà đầu tư phương Tây. Cân nhắc đến viễn cảnh của Hong Kong, rất nhiều người trong số họ muốn đầu tư biến đổi vùng đất này xem như đó là một canh bạc... tuy nhiên những nhà đầu tư gốc Hoa này vẫn còn rất cẩn trọng. Trong tổng số vốn đầu tư nước ngoài vào Thâm Quyển, 70% được đổ vào lĩnh vực cao ốc, khách sạn và các cơ sở hạ tầng du lịch khác, chỉ có vền vẹn 7,3% đổ vào các dự án công nghiệp.”

So với sự háo hức của các doanh nhân Hong Kong, các doanh nghiệp Âu - Mỹ lại tỏ ra cẩn trọng hơn nhiều. Theo quan sát của phóng viên tờ *The New York Time*: “Cho đến tận hôm nay, các nhà đầu tư lớn của châu Âu và Mỹ vẫn đang tránh né đầu tư vào những đặc khu kinh tế này. Công nhân chưa qua huấn luyện, giao hàng sai hẹn, vận chuyển trễ giờ, nhân viên quản lý và nhân viên kỹ thuật thiếu trầm trọng, sự thay đổi thất thường của các chính sách nhà nước, hạn chế kênh phân phối hàng hoá trên thị trường nội địa của Trung Quốc..., khiến cho các nhà đầu tư lớn của Âu - Mỹ không dám mạo hiểm hành sự.” Đến cuối năm này, dự án đầu tư công nghiệp lớn nhất ở Thâm Quyển là nhà máy của hãng Pepsi Cola, tổng vốn đầu tư là 5,5 triệu đô-la.

Nếu sự mở cửa của các đặc khu ở miền Nam Trung Quốc liên tục gặp khó khăn, thì hành trình cải cách xí nghiệp quốc doanh trên phạm vi cả nước này lại không có chuyển biến gì khả quan. Chính quyền Trung ương Trung Quốc vốn dĩ cho rằng, chỉ cần bê nguyên mô

hình “bao khoán” đầy hiệu quả trong cải cách nông thôn áp dụng vào cải cách xí nghiệp thì mọi việc sẽ ổn, nhưng nào ngờ, mức độ phức tạp của các xí nghiệp quốc doanh vượt xa rất nhiều so với kinh tế nông thôn lấy sản xuất cá thể làm chủ. Công cuộc cải cách xí nghiệp quốc hữu ở Trung Quốc chính vì vậy bắt đầu rơi vào vòng xoáy mà các nhà kinh tế hàng đầu đã tổng kết như sau “Thống nhất lại thì chết, chết thì kêu, kêu thì giải phóng, giải phóng thì loạn, loạn lại thống nhất.” Tháng 1 năm 1982, Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc đã ban hành “Nghị quyết về tiến hành chỉnh đốn toàn diện xí nghiệp công nghiệp quốc doanh”, đề ra mục tiêu trong vòng ba năm, phải tiến hành chỉnh đốn hoàn chỉnh đối với tất cả các xí nghiệp công nghiệp quốc doanh. Nội dung của nghị quyết này gồm năm điểm chính: chỉnh đốn và hoàn thiện cơ chế trách nhiệm kinh tế; chỉnh đốn và tăng cường kỷ luật lao động; chỉnh đốn kỷ luật kinh tế tài chính; chỉnh đốn tổ chức lao động; chỉnh đốn và xây dựng hàng ngũ lãnh đạo. Tổng số xí nghiệp được xếp vào danh mục cần phải chỉnh đốn đợt đầu lên đến 9150, trong đó có 1834 xí nghiệp đầu ngành. Cục thống kê đã thừa nhận trong báo cáo tổng kết cuối năm này rằng, tình trạng hiệu suất kinh tế kém trong lĩnh vực sản xuất, xây dựng và lưu thông trong năm vẫn không có cải thiện rõ rệt, đầu tư tư sản cố định tăng thêm quá nhiều, dự án đầu tư rải rác, đang tồn tại hiện tượng danh mục đầu tư ngoài kế hoạch áp đảo danh mục đầu tư trong kế hoạch. Trong số 80 dự án vừa và lớn mà nhà nước có kế hoạch đầu tư xây dựng, thì có đến 33 dự án chưa được hoàn thành, trong tổng số 80 công trình có kế hoạch đầu tư xây dựng, thì có đến 24 công trình chưa hoàn thành. Trong số đó, điểm sáng duy nhất là xưởng gang thép Bảo Cương nằm ở vùng ven Thượng Hải, cuối cùng trong vô vàn tranh cãi nó cũng đã “phụt ra làn khói nhạt” đầu tiên.

Trên thực tế, những sóng gió và tranh cãi xung quanh vụ Bảo Cương đã nổi lên từ năm 1980. Ngày 22 tháng 8 năm này, Tân Hoa xã đã phát đi một bản tin có phần lạ lẫm, phê bình gay gắt hành động vi phạm kỷ luật tài chính kinh tế, dám tự huy động và sử dụng ngoại hối nhập khẩu xe con và xe du lịch thuộc hàng xa xỉ phẩm mỗi loại 4 chiếc của một “chỉ huy chi nhánh điện lực” thuộc Bảo Cương. Trong một số bình luận sau đó, Bảo Cương hiện lên như một điển

hình về “lãng phí và thua lỗ kinh tế”, trong bối cảnh dư luận xem “mọi hoạt động kinh tế đều là hoạt động chính trị”, thì hầu như tất cả mọi người đều nghĩ thấy một mùi vị khác thường nào đó từ trong những sự việc như vậy. Tạp chí The Economist của London trong một bài “bình luận quốc gia” được đăng tải vào tháng này đã tiết lộ, “Phó tổng phụ trách của ngành gang thép Trung Quốc đã nói với giám đốc của công ty gang thép Nhật Bản tại Thượng Hải rằng, sự chỉ trích của bên ngoài đã khiến cho công trình rất khó tiến triển tiếp được. Nhiều người cho rằng, Trung Quốc có lợi thế sở hữu nguồn lao động giá rẻ chưa thành thực, trong tình hình này, việc tập trung vào những công trình công nghiệp chỉ đòi hỏi những người công nhân có trình độ kỹ thuật cao là điều không tưởng.” Tháng 9, tại Hội nghị lần thứ ba đại hội đại biểu toàn quốc nhiệm kỳ 5, một số đại biểu đã đem vấn đề của Bảo Cương ra chất vấn Bộ công nghiệp, những câu hỏi được đặt ra bao gồm “công trình này rốt cuộc cần phải đầu tư bao nhiêu, sau khi hoàn thành có thể sản xuất được bao nhiêu sản phẩm, xây dựng một nhà máy như vậy có phù hợp với hoàn cảnh kinh tế hiện tại hay không, địa điểm đặt nhà máy có phù hợp không, chất lượng của công trình ra sao...”. Bộ trưởng Bộ công nghiệp Đường Khắc đã trả lời từng câu hỏi một, ông thừa nhận việc xây dựng Bảo Cương đã cho thấy nhiều bài học, như “Bộ công nghiệp đã không cân nhắc thấu đáo nguyên tắc hành động căn cứ theo thực lực; nóng vội gấp gáp, thiếu quá trình nghiên cứu tính khả thi của dự án, chưa mời được các chuyên gia đầu ngành đến tư vấn đánh giá cũng như để phản biện cho dự án, công tác chuẩn bị còn nhiều điểm thiếu sót; nếu có thời gian chuẩn bị kỹ lưỡng hơn, thì có thể tiết kiệm được một số ngoại hối. Về mặt sử dụng vốn cũng tồn tại một số hiện tượng lãng phí, mua một số thứ không đáng mua.” Tân Hoa xã đã đưa tin công khai về những nội dung chất vấn này, một điều rất rõ ràng, có người rất hy vọng thông qua hình thức công khai hoá sự việc như vậy để hòng ép cho dự án này phải phá sản hoặc bị trì hoãn kéo dài.

Tháng 8 năm 1981, trong bối cảnh chung ngày càng căng thẳng của nền kinh tế vĩ mô, phía Trung Quốc đã cho ngừng bốn hợp đồng mua thiết bị của Nhật Bản, và cũng vì hành động huỷ hợp đồng này mà phía Trung Quốc cũng đã phải chi ra khoản phí bồi thường bằng 11%

tổng giá trị các hợp đồng. Sang đến tháng 3 năm thứ hai, hàng loạt các hợp đồng lớn mua thiết bị của công ty Đức của Bảo Cường cũng bị yêu cầu kéo dài thời gian “giao hàng” thêm ba năm nữa. Những hành động này đã gây nên làn sóng lo ngại trong dư luận quốc tế, chúng cho thấy nền kinh tế Trung Quốc đang “phanh gáp”. Tuy nhiên dưới sự ủng hộ của Đặng Tiểu Bình, việc xây dựng Bảo Cường vẫn tiếp tục được thực hiện. Đến tháng 8 năm 1982, hai lò luyện gang thép dạng lớn đầu tiên của dự án đã tuyên bố chính thức đi vào hoạt động, trễ hơn 10 tháng so với kế hoạch ban đầu. Công suất năm của hai lò này vào khoảng 3 triệu tấn gang thép, chiếm 1/10 tổng sản lượng gang thép của toàn Trung Quốc. Giới truyền thông đưa tin: “Mô hình của xí nghiệp liên hiệp gang thép hiện đại hoá đã hiện ra trước mắt mọi người. Xưởng sơ chế cán thép dài từ đầu đến cuối khoảng 1 cây số, những khung nhà xưởng bằng kết cấu gang thép màu xanh lục cũng đã hoàn thành, hai máy cán cao bằng toà nhà bốn tầng, giống như một cặp anh em song sinh rần rờ vươn lên trên nền đất chắc chắn. Ống khói cao hai trăm mét nằm ở phía xa xa của nhà máy, đang nhả lên nền trời những làn khói xanh nhàn nhạt.”

Tình hình căng thẳng này đã khiến cho tất cả các công ty có vốn đầu tư nước ngoài ở Trung Quốc cũng cảm thấy áp lực đè nén không kém gì các doanh nghiệp nội địa.

Các xí nghiệp Nhật Bản xung phong đi đầu trước đây vẫn tiếp tục khai thiên lập địa đầu tư ở Trung Quốc. Công ty Sanyo đã mở liền ba nhà máy, doanh nhân huyền thoại Iue Toshio đích thân đến Trung Quốc để khảo sát. Tivi màu, máy catsette, máy giặt và tủ lạnh do công ty này sản xuất ra đã nhanh chóng phủ kín khắp các thị trường lớn của Trung Quốc; Công ty Honda đã kết hợp với nhà máy sản xuất xe máy lớn nhất Trung Quốc - Xưởng chế tạo cơ khí Gia Lăng Trùng Khánh, ký kết hợp đồng hợp tác sản xuất 500 chiếc xe máy; cuộc đàm phán giữa Công ty Mitsubishi với Xưởng chế tạo xe tải Bắc Kinh cũng được tiến hành một cách xuôi chèo mát mái. Tuy nhiên, rất nhiều dấu hiệu cho thấy, đồng thời với việc chính phủ Trung Quốc hoan nghênh sự đầu tư của các công ty điện khí này, thì mặt khác cũng lo lắng trước sức đầu tư ồ ạt của chúng. Từ Tin tức kinh tế Nhật Bản

trong một bài viết nhan đề “Trung Quốc lấy hàng tiêu dùng loại bền làm trung tâm, tăng cường bảo hộ thương mại” số ra tháng 5 đã chỉ ra, do hàng tiêu dùng của Nhật Bản ồ ạt nhập vào thị trường Trung Quốc, gây nên áp lực cạnh tranh cho các xí nghiệp nội địa của nước này, hàng hoá ứ đọng với số lượng lớn, các nhà máy phát triển rất khó khăn, vì vậy làn sóng kêu gọi “bảo hộ nền công nghiệp của dân tộc” đã bắt đầu nổi lên, chính phủ Trung Quốc sắp triển khai một loạt các biện pháp bảo hộ thương mại có tính chọn lọc. Bài báo này còn liệt kê mười loại mặt hàng có thể phải chịu ảnh hưởng từ chính sách bảo hộ này, bao gồm ô tô, tivi, đồng hồ đeo tay, xe đạp, máy ảnh, tủ lạnh, máy giặt...

Dường như để chứng thực cho quan điểm của báo chí Nhật Bản là chính xác, ngày 17 tháng 8, Quốc vụ viện Trung Quốc đã ban hành “Quy định tạm thời về tăng cường quản lý hàng hoá nhập khẩu và kiểm soát nguồn hàng buôn lậu ở hai tỉnh Quảng Đông, Phúc Kiến”, trong đó quy định 17 loại mặt hàng đã được phê chuẩn cho nhập khẩu như ô tô, tivi, tủ lạnh... chỉ được tiêu thụ trong tỉnh, không được phép phân phối ở các tỉnh khác trong cả nước. Thế nhưng, quy định như vậy do thiếu hành lang pháp lý ràng buộc, nên rất khó quán triệt nghiêm túc trên thực tế.

Cũng giống như các xí nghiệp Nhật Bản đang quyết tâm có được một mùa thu hoạch thắng lợi trên thị trường Trung Quốc, hãng nước giải khát Coca Cola đã xây dựng nhà máy ở Trung Quốc cũng bắt đầu hành trình chinh phục người tiêu dùng Trung Quốc. Hầu như khi mới xuất hiện, loại nước uống này không được người Trung Quốc chào đón nhiều bởi mùi vị hăng hắc khó uống của nó. Nhưng đến lúc này, Coca Cola đã cho mọi người thấy được thể nào là xúc tiến bán hàng. Cứ cuối tuần, nhân viên của Coca Cola lại xếp hàng tay cầm bóng bay có logo Coca Cola đứng rợp ở các con phố lớn của Bắc Kinh để mời mọi người mua thử sản phẩm, chỉ cần 5 hào người ta đã mua được một chai Coca Cola và lại còn được khuyến mãi thêm một quả bóng bay hoặc một đôi đĩa thật đẹp, chỉ cần có vậy người Trung Quốc đã ồ ạt chen lấn để mua hàng. Theo các nhà nghiên cứu sau này cho rằng, đây là hoạt

động xúc tiến bán hàng thực địa đầu tiên trên thị trường hiện đại của Trung Quốc.

Hoạt động xúc tiến bán hàng này đã gây chấn động rất mạnh, một số báo và tạp chí ở Bắc Kinh đã lập tức đăng bài, chỉ trích Coca Cola. Họ cho rằng cách làm này là “xâm lược Trung Quốc, nhập khẩu phương thức kinh doanh tư bản”; một nhật báo khác còn dùng phép chơi chữ để đặt tựa cho một bài viết đăng trên nội san của mình rằng “Ngon miệng chưa chắc đã vui”, bài viết đã nêu lên hàng loạt tội trạng của việc Coca Cola nhảy vào Trung Quốc. Lập tức, cấp trên ban lệnh xuống: Coca Cola phải hạn chế nghiêm túc việc bán sản phẩm cho người bản địa, “Không được bán cho bất cứ người Trung Quốc nào.”

Lệnh cấm này đã được chấp hành gần một năm, khiến cho người Mỹ rất thất vọng. Sau này, thông qua nhiều hoạt động xúc tiến giữa chính phủ hai nước, hoạt động buôn bán của Coca Cola mới được nối lại bình thường ở Trung Quốc. Tuy nhiên, cũng có những hiện tượng khiến người Mỹ không ngớt mừng thầm là, tại Quảng Châu ở miền Nam, một số thanh niên yêu thích thời trang đã cắt logo Coca Cola trên các lon nước của hãng này dán lên trên tay lái hoặc trên chắn bùn sau của xe đạp, và nghiêm nhiên trở thành một chiếc “xe đạp mang nhãn hiệu Coca Cola”. Một điều rất rõ ràng là, sự du nhập của những nét văn hoá phương Tây đã sớm hơn một bước so với sự du nhập của hàng hoá.

Ở các phương diện khác, cho dù bầu không khí căng thẳng khiến người ta lo lắng, nhưng vẫn ngày càng có nhiều các doanh nghiệp nước ngoài tìm đến đầu tư vào Trung Quốc. Nguyên nhân thu hút các doanh nghiệp ấy đều giống nhau: sức lao động rẻ và thị trường mênh mông.

Tháng 3 năm 1982, Công ty giày thể thao lớn nhất Bắc Mỹ - Nike đã hối hả mở cùng lúc 4 nhà máy tại Phúc Kiến, hồi đó tên của công ty này bị chơi chữ và được phiên âm thành “Nai-ki”, toàn bộ sản phẩm sản xuất ở đây đều được xuất khẩu, mãi đến mấy năm sau nó mới được tiêu thụ ở Trung Quốc, và khi đó tên của hãng này mới được phiên âm đúng là “Nai-k”.

Điều khiến người ta hết sức ấn tượng là toàn bộ dây chuyền sản xuất của Nike đều là dây chuyền “seconhand” nhập từ các nước lân cận như Hàn Quốc, Đài Loan - Trung Quốc, đặc trưng phân cấp trong dây chuyền sản xuất đã được thể hiện hết sức rõ ràng ngay từ khi bắt đầu. “Đại công báo” của Hong Kong đã viết rằng: “Việc Nike chuyển dây chuyền sản xuất của mình sang Trung Quốc, nguyên nhân chủ yếu là giá lao động ở đây rẻ hơn rất nhiều so với Hàn Quốc và Đài Loan.” Đến cuối năm, Nike tiếp tục xây dựng ba nhà máy ở Thiên Tân và Thượng Hải nhằm sản xuất 1,5 triệu đôi giày thể thao, Chủ tịch Phil Knight của Nike hy vọng, đến năm 1985, sản lượng giày ở Trung Quốc có thể chiếm 29% tổng sản lượng giày sản xuất hàng năm của Nike, tức khoảng 18 triệu đôi. Số phận trở thành “công xưởng thế giới” của Trung Quốc gần như đã được định đoạt từ rất sớm.

Cuộc đàm phán hợp tác trong lĩnh vực thiết bị công nghệ thông tin giữa Công ty Ericsson của Thụy Điển với cơ quan điện tín của Bắc Kinh cũng đã thu được kết quả, hãng này sẽ lắp ráp 7500 trạm kiểm soát cuộc gọi tại Bắc Kinh. Trước đó, mọi điện thoại của Trung Quốc đều được kết nối theo kỹ thuật cũ, hợp đồng này trị giá 7 triệu đô-la Hong Kong. Cũng giống như Nike, tên gọi của Ericsson khi đó đã bị gọi chệch đi thành “Yi-li-xun” (trong tiếng Trung có nghĩa là Công ty thông tin dịch chuyển lợi nhuận), mãi đến sau khi hãng này phân phối điện thoại di động ở thị trường Trung Quốc thì tên của hãng mới được phiên âm lại là Ericsson. Vào thời đó, tỉ lệ phổ cập điện thoại của Trung Quốc chỉ vào khoảng 0,43%, cả nước này có 1 tỉ nhân khẩu, nhưng chỉ có 2 triệu chiếc điện thoại cố định - tức là bình quân 500 người mới có một chiếc điện thoại để liên lạc, trong khi đó chỉ riêng Bắc Kinh và Thượng Hải đã chiếm đến 400 ngàn chiếc, ngoài ra, cả nước này chỉ có 12 thành phố có quyền gọi đi quốc tế. Chủ tịch của hãng khi thăm Hong Kong vào tháng 4 năm này đã nói với phóng viên rằng: “Mỗi khi nhắc đến những con số này, tôi thật sự bị kích động đến mất ngủ.”

Tất nhiên, mọi cuộc hợp tác không phải đều diễn ra thuận buồm xuôi gió, trong hoạt động thương mại, sự xung đột về văn hoá và quan niệm vốn dĩ chưa từng được dung hoà. Công ty REMY MARTIN của

Pháp đã xây dựng nhà máy sản xuất rượu vang hoàng gia theo hình thức liên doanh ở Thiên Tân. Giám đốc phía Đức bực bội khi nói với phóng viên của tờ *Washington Post* rằng: “Việc đầu tiên chúng tôi không thể không nói cho họ biết là, xin các anh đừng khạc nhổ lung tung trong nhà máy”. Còn phía Trung Quốc thì cho rằng người Pháp quả thật quá kiêu ngạo, “họ không quen làm việc ở Trung Quốc, hễ cúp điện một chút, là họ làm ầm lên.” Lúc đầu khi đàm phán việc hợp tác này, phía Pháp đồng ý sẽ thu mua toàn bộ nho của vùng Thiên Tân này để làm nguyên liệu cho nhà máy, thế nhưng khi nông dân mừng rỡ thu hoạch nho đem vào giao cho nhà máy thì có đến một nửa bị từ chối. Nông dân tức giận đổ đồng toàn bộ số nho thu được ngay cửa ra vào của nhà máy, các đối tác phía Trung Quốc làm việc trong nhà máy tất nhiên cũng tỏ ra rất bất mãn, “nếu như hàm lượng đường trong nho không đạt 18% thì họ nhất quyết không mua, chúng tôi chưa từng nghe đến chuyện này.” Cách giải quyết cuối cùng là, người Pháp đã cho công bố tiêu chuẩn và điều kiện thu mua, đồng thời nâng giá thu mua nho hợp quy cách.

Ngoài đầu tư và hợp tác, những va chạm thương mại ngày càng khốc liệt sau này đã bắt đầu nảy sinh ngay từ thời điểm đó. Đến cuối năm, sản lượng xuất khẩu hàng dệt may của Trung Quốc đã tăng đột biến, tại các thị trường Bắc Mỹ và Nhật Bản, hàng hoá của Trung Quốc đã vượt qua các mặt hàng cùng loại đến từ Đài Loan. Trong lĩnh vực mậu dịch xuất khẩu của năm, hàng dệt may đã chiếm đến 32% tổng giá trị kim ngạch xuất khẩu. Trung Quốc và Mỹ cũng bắt đầu triển khai quá trình đàm phán dai dẳng về mậu dịch hàng dệt may. Đồng thời, các biện pháp chế tài liên quan đến các mặt hàng khác cũng đã bắt đầu được triển khai. Tháng 11, Ủy ban mậu dịch quốc tế của Mỹ đã đưa ra phán quyết, cho rằng mặt hàng nắm đóng hộp của Trung Quốc đã gây tổn hại lớn cho ngành nắm của Mỹ, nó được xem là hành động đáp trả thương mại đầu tiên được công khai trên các phương tiện truyền thông quốc tế nhắm vào các mặt hàng của Trung Quốc.

Ngày 24 tháng 11, hội nghị cấp bộ trưởng về hiệp định thương mại và thuế quan (GATT - tổ chức tiền thân của WTO) đã khai mạc ở Geneve. Tại hội nghị thường niên lần này, một vị khách đặc biệt đã

đến tham dự - Bộ Hợp tác kinh tế thương mại đối ngoại của Trung Quốc đã cử quan chức của mình đến làm quan sát viên. Hãng AFP ngay tức thời ý thức một cách đầy nhạy cảm rằng, "Trung Quốc có ý định trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Quốc tế, rõ ràng mục đích cử người làm quan sát viên của họ là nhằm để tìm hiểu vấn đề về trình tự gia nhập vào tổ chức này." GATT được thành lập vào năm 1946 sau Chiến tranh Thế giới lần thứ hai, là một phần trong hiệp định Bretton Woods, nó cùng với Tổ chức Tiền tệ Quốc tế (IMF) và Ngân hàng Thế giới (WB) được thành lập cùng thời được xem là ba tổ chức kinh tế quốc tế lớn quan trọng nhất toàn cầu. Nếu Trung Quốc tham gia vào tổ chức này, sẽ nhận được chế độ ưu đãi theo quy chế tối huệ quốc từ các nước thành viên, nhưng trước hết cần phải chấp nhận mở cửa thị trường trong nước. Trong một khoảng thời gian tương đối dài sau đó, việc có thể và khi nào thì gia nhập được tổ chức này, trở thành sự kiện mang tính biểu trưng quan trọng nhất của việc Trung Quốc hoà nhập vào đại gia đình của nền kinh tế thế giới.

Năm 1982, sự cải thiện trong đời sống vật chất hầu như đã vượt xa tham vọng của mọi người. Điện khí gia dụng xuất hiện ngày càng nhiều trong các chợ ở thành phố, máy giặt mới bắt đầu được chế tạo ở Trung Quốc ba năm trước thì đến cuối năm 1982 đã đạt sản lượng 2 triệu chiếc, tổng sản lượng tivi sản xuất được đã đạt đến 10 triệu chiếc, nhu cầu đối với tủ lạnh cũng tăng trưởng với tốc độ nhanh như núi lửa phun trào. Mấy năm trước, ba món đồ giá trị nhất của các gia đình mới kết hôn là "xe đạp, máy may, đồng hồ đeo tay", còn nay ba món đó đã biến thành "ba món mới" là: tivi, máy giặt, tủ lạnh. Nhu cầu đối với đồ điện gia dụng đã trực tiếp gây bùng nổ một cơn sốt đồ điện gia dụng ở Trung Quốc kéo dài suốt hơn 10 năm sau đó, do yêu cầu kỹ thuật của những sản phẩm này không cao, khiến cho những xí nghiệp thức tỉnh trước - bao gồm cả các xí nghiệp nhỏ yếu trong số các xí nghiệp quốc doanh và xí nghiệp dân doanh, tìm được khe cửa hẹp để phát triển, một số công ty điện gia dụng nổi tiếng một thời sau đó đều lần lượt đăng đài để độ sức cùng nhau trong hai năm này.

Nhưng thứ hàng hoá được tiêu thụ mạnh nhất tại Trung Quốc, lại không phải là tivi Panasonic, tủ lạnh Toshiba hay Coca Cola, mà là hoa Lan quân tử của thị trấn Trường Xuân tỉnh Cát Lâm.

Thật không thể khảo chứng được, thứ hoa trông để thưởng ngoạn được tạo hình tao nhã, mùi hương thanh dịu này tại sao lại có thể tăng giá gấp hàng trăm lần chỉ sau một đêm, mà “cơn sốt Lan quân tử” này tại sao lại xảy ra ở một nơi mà ý thức về kinh tế hàng hoá vẫn còn rất mơ hồ.

Người dân Trường Xuân xưa nay vốn dĩ có phong tục trồng hoa Lan quân tử, nhưng chưa từng có ai xem loài hoa này quý như vàng. Cơn sốt hoa lan bắt đầu từ những tin đồn lan ra ở khắp thôn cùng ngõ hẻm, một năm trước có tin đồn rằng “một số người nhờ vào hoa Lan quân tử mà phát tài to” bắt đầu được lan truyền ở Trường Xuân, nghe nói, hoa Lan quân tử do một nhà buôn nọ trồng đã được một nhà buôn nước ngoài thích thú, bỏ ra 10 ngàn đô-la để mua đem đi; nghe nói, có một doanh nhân ở Hong Kong nọ phải dùng cả “một chiếc xe hạng sang nổi tiếng thế giới” để đổi lấy một chậu Lan quân tử có tên là “Mũ phụng”, kết quả là bị Quách Phụng Nghi - giám đốc của công ty Hoa Bôn từ chối thẳng thừng; nghe nói, một ông lão chăm sóc mấy loài Lan quân tử hết sức quý, dù sống chết cũng không cho người khác xem, nhưng một đêm nọ bị người ta đánh cắp mất, kết quả là vì tức quá mà chết; nghe nói, có người từ Thẩm Dương lái xe vượt đường xa tìm đến Trường Xuân để trộm hoa, sau khi có được hoa thì trở về ngay trong đêm, cuối cùng bị lật xe trên đường tẩu thoát và chết... Những câu chuyện như vậy cứ ngày một thêm nhiều, được thêm mắm thêm muối cho thêm phần cuốn hút và tin cậy. Cùng lúc đó, giới truyền thông ở Trường Xuân lại đổ thêm dầu vào lửa, thổi cho cơn sốt tin đồn càng thêm nóng, các báo đài liên tục đưa tin về loài hoa Lan quân tử, nào là hoa này đẹp, dáng vẻ tao nhã, là quân tử trong các loài hoa, nếu đặt trong nhà có thể làm cho không khí trong nhà thêm sạch, làm đẹp da đẹp người, có ích cho sức khỏe... Cứ như vậy, loại hoa trước đây một chậu chỉ có mấy đồng, nay cứ ngày ngày tăng giá, mấy đồng lên mấy trăm, mấy ngàn, mấy trăm ngàn, mà lúc ấy, lương tháng của một công nhân bình thường chỉ khoảng ba bốn chục đồng,

nếu trồng được một chậu Lan quân tử, bán ra sẽ có ngay mấy trăm ngàn trong tay, quả thật là phát tài to. Cho nên, cơn sốt Lan quân tử nhanh chóng nóng đến cực điểm.

Đến năm 1982, khắp thành đâu đâu người ta cũng nói về loài hoa này, Lan quân tử lúc này đã trở thành lễ sống duy nhất của người dân Trường Xuân. Giá của nó cứ không ngừng tăng lên, người đi buôn cũng ngày càng nhiều. Đầu năm, trên thị trường đã xuất hiện giá 50 ngàn tệ cho một chậu Lan quân tử, rất nhanh cái giá này được đẩy lên 100 ngàn, đến khoảng tháng 9, một chậu hoa đẹp nhất được hét với giá 150 ngàn! Đây quả thật là số tiền mà cả đời người dân Trường Xuân có mơ cũng không thấy được. Cứ như thế, một loài thực vật ngoài để ngắm ra thì chẳng còn giá trị gì khác đã gây nên một cơn sốt điên loạn chưa từng thấy ở miền Đông Bắc vào thời kỳ đầu mở cửa.

Cơn sốt ấy kéo dài suốt hai năm sau đó, đến năm 1983, chính quyền thị trấn Trường Xuân đã ban hành “Quy định liên quan về việc giao dịch Lan quân tử”. Việc mua bán loài hoa này được thực hiện với sự điều tiết của chính quyền địa phương, khắp cả nước đây là trường hợp đầu tiên. “Quy định” này yêu cầu: “Bán hoa phải nằm trong giới hạn về giá, một bụi hoa Lan quân tử đã trưởng thành giá không được quá 500 tệ, mầm hoa không được quá 5 tệ. Đồng thời còn quy định, ngoài việc trưng thu thuế doanh nghiệp theo luật là 8% tổng giá trị giao dịch, thì một lần giao dịch nếu tổng giá trị từ trên 5000 tệ trở lên, thuế suất sẽ tăng thêm 1/10, nếu trên 10 ngàn tệ, thì thuế suất tăng gấp đôi.” Quy định này chẳng những không có tác dụng kiểm soát tình hình, mà ngược lại chẳng khác nào đổ thêm dầu vào lửa, giá của Lan quân tử lập tức được đẩy lên cao hơn. Đến tháng 10 năm 1984, Đại hội đại biểu nhân dân toàn thành phố Trường Xuân đã thông qua nghị quyết, xác định Lan quân tử là “hoa của thành phố”, kêu gọi nhà nhà, người người trong thành phố cùng trồng Lan quân tử, ít nhất mỗi nhà, mỗi người phải trồng được từ 3 đến 5 bụi, không trồng Lan quân tử, thì không xứng làm người của Trường Xuân!” Đến lúc này, cơn sốt đã lên đến cực điểm ngay lập tức hạ nhiệt. Tình hình đầu cơ quá nóng đã gây nên nhiều xáo động trong xã hội, điều đáng sợ là, rất nhiều các đơn vị xí nghiệp đã huy động các khoản đầu tư

công để đầu tư vào Lan quân tử. Cuối cùng vào ngày 1 tháng 6 năm sau, chính quyền thành phố Trường Xuân trước sức ép từ nhiều phía đã phải ban bố “Quy định bổ sung về quản lý thị trường Lan quân tử”, trong đó quy định rõ ràng, “cơ quan, xí nghiệp và đơn vị sự nghiệp không được dùng công quỹ đầu tư vào Lan quân tử; các công chức đang tại chức và đảng viên, không được tham gia vào hoạt động đầu cơ buôn bán Lan quân tử, đối với những đối tượng không chịu hối cải sửa đổi thì cần phải xử lý kỷ luật nghiêm, thậm chí là cách chức và khai trừ khỏi đảng.” Quy định này vừa được ban hành, cơn sốt Lan quân tử nhanh chóng hạ hỏa, giá hoa tụt xuống tận đáy, không còn sốt nữa, chỉ còn lại thị dân ôm hoa muốn khóc mà mắt chẳng còn lệ.

Sự kiện Lan quân tử ở Trường Xuân xảy ra vào năm này không phải là cá biệt. Khoảng năm 1982, suốt vùng Giang Triết cũng đã từng xảy ra sự kiện Tùng năm lá, những sự kiện này xem chừng chẳng khác chi sự kiện hoa Tulip xảy ra ở Hà Lan vào thế kỷ XVII.¹ Nó có thể được xem như là cuộc giải thoát đầy ma lực đối với khát vọng giàu có của tầng lớp dân chúng phải sống trong nghèo khó suốt thời gian dài. “Hộp Pandora” đã thật sự được mở ra.

Khách quán mà nói, sự căng thẳng của nền kinh tế vĩ mô năm 1982, không phản ánh hết trên hình thái ý thức, mọi sự can thiệp thô bạo đã cho thấy một chính quyền quen dùng các biện pháp hành chính cũng như tư tưởng để giải quyết vấn đề sóng gió kinh tế, thiếu năng lực quản lý kinh tế thị trường trong tình hình mới. Ở cấp độ trung ương, cải cách vẫn là lực lượng chính, một số sự cải cách thay đổi trọng đại vẫn được tiến hành liên tục trong thời gian này.

Dưới sự chủ trì của Đặng Tiểu Bình và Hồ Diệu Bang, Quốc vụ viện Trung Quốc tuyên bố tình giảm bộ máy. Đây là lần tình giảm đầu tiên đối với bộ máy quản lý có quy mô lớn nhất nước này, và trên bình diện quốc tế sự kiện này cũng đã nhận được sự đánh giá tốt của các

¹. Khoảng năm 1630, Hà Lan đã xảy ra cơn sốt đầu cơ hoa Tulip, cơn sốt này đã biến thành một cuộc khủng hoảng kinh tế nhấn chìm cả châu Âu. Khi cuộc khủng hoảng diễn ra đến cực điểm, giá của một bông hoa Tulip trong vòng 1 tháng đã tăng lên gấp 100 lần, 1 cành hoa có thể đổi lấy 4 tấn lúa mạch, 4 con bò hoặc 12 con dê. Đây là sự kiện khủng hoảng kinh tế bong bóng đầu tiên được ghi lại trong lịch sử thương mại.

nước. Theo bình luận của báo “Tin tức Tokyo” thì “quan càng to, cắt giảm càng nhiều”, trong đó, chức Phó Thủ tướng tinh giảm 8/10, cấp bộ trưởng giảm 7/10, cấp cục sở, giảm 5/10, các cấp còn lại giảm 1/3, các uỷ ban cắt giảm từ 52 xuống còn 41. Giới truyền thông ngoài Trung Quốc nhận định một cách lạc quan rằng, “Quốc vụ viện đã nêu một tấm gương mới, nếu các tỉnh khác trên cả nước này đều học tập theo đó, thì căn bệnh ung nhọt trong bộ máy hành chính của Trung Quốc sẽ có thể trị khỏi được một nửa.” Ngày 8 tháng 3, Quốc vụ viện tuyên bố tăng thêm một uỷ ban cải cách thể chế kinh tế, tổ chức này trở thành nơi tìm kiếm những con đường cải cách thể chế kinh tế Trung Quốc, quyền lực của nó ngày càng lớn mạnh, một độ nó còn nắm giữ quyền xét duyệt cổ phiếu lên sàn. Mãi đến trước khi bị giải tán vào tháng 3 năm 1983, nó vẫn luôn là tổ chức chủ quản kinh tế có quyền lực và nổi tiếng nhất Trung Quốc.

Tháng 9, Hội nghị đại biểu toàn quốc lần thứ 12 của Đảng Cộng sản Trung Quốc đã khai mạc, chủ đề chính trị quan trọng nhất tại hội nghị lần này là, xác định chiến lược quốc gia “xây dựng chủ nghĩa xã hội mang màu sắc Trung Quốc”. Trong lời diễn văn khai mạc hội nghị, Đặng Tiểu Bình đã lần đầu tiên đề cập đến việc “kết hợp tư tưởng chung của chủ nghĩa Mác vào tình hình thực tiễn của Trung Quốc, đi theo con đường của riêng mình, xây dựng chủ nghĩa xã hội mang màu sắc Trung Quốc, đây chính là kết luận cơ bản rút ra được từ kinh nghiệm lịch sử lâu dài”, hay nói cách khác, Trung Quốc đã hạ quyết tâm gạt bỏ “mô hình kinh tế bao cấp Liên Xô” tập trung cao độ, bắt đầu lộ trình cải cách thể chế kinh tế “lấy kinh tế bao cấp làm chủ, điều tiết thị trường làm hỗ trợ”.¹

¹. Mô hình mục tiêu liên quan đến thể chế kinh tế, đã trải qua năm lần điều chỉnh: 1949 - 1977 là kinh tế kế hoạch; từ năm 1978 - 1983, đã đề ra tư tưởng cải cách “lấy kinh tế kế hoạch làm chủ, điều tiết thị trường làm hỗ trợ”; từ năm 1984 - 1987, đã đưa ra khái niệm “kinh tế hàng hoá có kế hoạch”; từ năm 1987 - 1992, khái niệm “kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa kết hợp giữa kế hoạch và thị trường” được đưa ra; từ năm 1992 trở về sau, khái niệm “kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa” chính thức được đề xuất.

Cùng với chiến lược này, Hồ Diệu Bang - người được bầu làm Tổng bí thư Đảng tại kỳ hội nghị lần này cũng đã đề xuất mục tiêu phát triển kinh tế, “đến cuối thế kỷ này, nỗ lực để đưa tổng giá trị sản lượng công nông nghiệp toàn quốc tăng lên gấp hai lần”. So với bức tranh lãng mạn mà Đại hội khoa học toàn Trung Quốc đề ra năm 1978, thì mục tiêu này rõ ràng là thực dụng và khả thi hơn nhiều. Trong một khoảng thời gian tương đối dài nó đã khích lệ mỗi người trên đất nước này, nó khiến cho toàn dân Trung Quốc thấy được một sự hy vọng có thể nhìn thấy lơ mờ. Thực tế phát triển sau này cho thấy, đến năm 1995, GDP của cả Trung Quốc đã tăng lên gấp hai lần so với năm 1980, tức là sớm hơn 5 năm so với kế hoạch.

Mùa thu năm này, một thanh niên tên là Lương Bá Cường đã rời Hong Kong âm thầm trở lại quê cũ - trấn Tiểu Lâm của huyện Trung Sơn tỉnh Quảng Đông. Trong một đêm trước đấy hai năm, chàng thanh niên 18 tuổi này đã cùng với 3 người bạn liêu minh vượt biên sang Ma Cao. Suốt hai năm sống ở đất khách, anh ta đã làm thuê khắp nơi ở Hong Kong và Ma Cao, đầu tiên làm người khuân vác thuê ở bến cảng, sau đó làm tranh sơn thủy và đồ nữ trang giả cổ trong công xưởng đồ gia dụng. Anh sống trong một lán trại toàn là dân vượt biên, gái mại dâm và phường giang hồ trộm cắp, suốt ngày phải cảnh giác lo lắng. Nghe người ở quê vượt biên qua nói, lúc này ở đại lục có rất nhiều cơ hội làm ăn buôn bán, cho nên, anh đã ôm theo toàn bộ số vốn gian khổ dành dụm được khoảng 30 ngàn đô-la Hong Kong, lặng lẽ tìm đường về lại quê cũ. Chẳng có một xí nghiệp quốc doanh nào muốn tiếp nhận anh vào làm việc, công xưởng mà anh đã từng làm việc trước khi vượt biên đồng ý tiếp nhận anh vào làm việc, nhưng với một điều kiện là anh phải thể hiện được sự hối cải trước toàn bộ công nhân viên trong xưởng, đồng thời phải chịu tiếng là “phản quốc đầu hàng địch”, phải đọc bản kiểm điểm của chính mình trước xưởng. Lương Bá Cường có chút thất vọng, anh chỉ còn một lựa chọn là ra chợ làm tay buôn bán rau. Khi đó, ca khúc “Trên cánh đồng hy vọng” do Hiếu Quang viết lời, nhạc Thi Quang Nam đang hết sức thịnh hành, “Làng quê ta, trên cánh đồng hy vọng, khói vẩn vương trên mái nhà mới xây, dòng sông nhỏ êm đềm chảy. Bạt ngàn lúa xanh, bạt ngàn ngô sắn, trái dài sen thơm, trái dài quả ngọt.”

Lương Bá Cường hằng ngày nghe những lời ca này và chờ đợi cơ hội của mình trong cơn sốt ruột. Không bao lâu sau, anh đem toàn bộ số vốn mình có được lập công xưởng của riêng mình - đây quả là chuyện không thể xảy ra trong ba năm trước đó. 20 năm sau anh trở thành “vua kèm bấm móng tay” của Trung Quốc, sản phẩm chiếm đến 60% thị phần cả nước.

Khắp trấn Tiểu Lãm ở huyện Trung Sơn, cũng như các vùng duyên hải của Trung Quốc thời đó, đâu đâu cũng nghe người ta nhắc đến cái tên “Lương Bá Cường”, họ là những đoá hoa đại luôn tràn đầy khát vọng làm giàu đã nở trên cánh đồng hy vọng của Trung Quốc. Cho dù bị kiểm soát, các lực lượng ngoài thể chế vẫn không ngừng vươn lên, đến cuối năm 1982, số hộ công thương toàn Trung Quốc đã đạt con số 1,01 triệu hộ, so với con số 100 ngàn hộ cuối năm 1979, con số này vừa đúng gấp 10 lần. Mùa xuân quả thật đã đến, cho dù nó có không lãng mạn như trong lời khúc hát kia.

Nhân vật lịch sử doanh nghiệp

“VUA” NHIỀU NHƯ KIẾN

Các nhân vật trong lịch sử, về đại thể có thể chia làm hai hạng, một là nhân vật vĩ đại, hai là nhân vật tầm thường. Nhân vật vĩ đại quyết định hướng đi của lịch sử, còn nhân vật tầm thường thể hiện sự chân thực của lịch sử. “Tám vua lớn” ở Ôn Châu đương nhiên phải quy vào hạng những nhân vật tầm thường, khi họ bị truy nã toàn quốc, số tài sản của mỗi người họ chẳng có ai vượt quá con số 500 ngàn Nhân dân tệ. Sau khi sự việc kết thúc, phần lớn trong số họ lại trở thành những con người bình thường chẳng có gì đáng nói, họ lại trở về với đời sống bình thường như bao người khác.

Hồ Kim Lâm vốn dĩ tưởng là đã bị mất đầu, bị bắt giam một cách đầy kinh hãi rồi lại được thả ra một cách mù mà mù mờ. Có được tự do chưa được bao lâu, ông lại lên kế hoạch mở một xưởng cán thép, “Ôn Châu không có xưởng cán thép, Lạc Thanh lại càng không có, hiện tại nhu cầu xây dựng cơ bản rất cần đến sắt thép, tôi phải mở một xưởng cán thép mới được!” Khi nói những câu này, ông sớm đã quên mất rằng ba năm trước đây chính vì cạnh tranh nguyên vật liệu với xí nghiệp quốc doanh mà ông đã gặp họa, doanh nhân vốn dĩ là con người kinh tế, nếu muốn họ phải trừng mắt nhìn cơ hội kinh doanh trôi qua tầm tay thì chẳng bằng giết họ đi. Cái xưởng cán thép đó chỉ có 4,5 mẫu đất, hoạt động đến năm 1988 thì gặp khó, Hồ Kim Lâm chạy đến Thượng Hải, Thâm Quyển để làm ăn buôn bán, Sài Đạt Mộc Bồn của Thanh Hải là nơi xa nhất mà ông từng đặt chân đến, ông nói, “trên báo chí nói rằng, sự phát triển của miền Tây là ánh mặt trời rực rỡ của thế kỷ XIX, tôi lập tức muốn đến bằng được nơi tôi có thể gặp được vận may.” Nhưng rồi sự đời không phải lúc nào

cũng dễ dàng như người ta nghĩ, sau nhiều bận trầy trật nơi đất khách, với đủ thứ nghề khác nhau, Hồ Kim Lâm lại trở về nghề cũ, bắt đầu sản xuất và kinh doanh “Công tắc điện xoay chiều”, lúc này đồ điện khí loại nhỏ ở thị trấn Liêu đã lên như điều gặp gió, tuy nhiên Hồ Kim Lâm thì đã không còn là “vua” của vùng này như trước kia người ta vẫn hay phong cho ông.

Trịnh Tường Thanh - “Vua dây điện” năm đó thì có chút mắc mớ hơi mờ ám khi bị bắt. Một hôm, “Tổ công tác tấn công tội phạm kinh tế” chạy xe ngang qua thị trấn Liêu, nhìn thấy một biệt thự nhỏ màu trắng cao ba tầng thì tỉnh cả ngủ, các thành viên liền tranh luận với nhau ngay trên xe, “Hộ này không làm kinh tế theo chủ nghĩa tư bản, thì lấy đâu ra tiền xây nhà to thế?” Ngày hôm sau, Trịnh Tường Thanh chủ nhân của căn nhà ấy trở thành đối tượng điều tra trọng điểm, khi tổ công tác đến khám nhà thì phát hiện trong sân vườn có một đồng dây điện phế liệu, ông ta liền bị tố cáo là “sản xuất dây điện giả kém chất lượng để trục lợi”, danh hiệu “vua dây điện” cũng từ đây mà ra. Trịnh Tường Thanh bị bắt giam nửa năm sau lại được thả ra, gần bảy tám năm sau đó ông ta không dám ra khỏi nhà để làm ăn buôn bán bất cứ cái gì, sau đó ông lại tỏ ra say mê với ngành vi tính vừa mới nổi lên, và đã mở một lớp bồi dưỡng vi tính nho nhỏ ở tại thị trấn Liêu.

Duy nhất chỉ có Lưu Đại Nguyên - vua đình ốc, là không bị bắt và theo nghề này mãi không đổi. “Cửa hàng đình ốc Đại Nguyên” mà ông mở ra trên con phố náo nhiệt nhất của thị trấn Liêu sau này đã trở thành hình mẫu để các phóng viên đến chụp ảnh phỏng vấn. Điều khiến ông tự hào nhất là, “Những năm 1980, đình ốc bày bán trong cửa hàng của tôi là đầy đủ chủng loại nhất thị trấn, khi đó, Công ty tiêu chuẩn Thượng Hải mới chỉ có hơn hai vạn loại, tôi có đến hơn bốn vạn loại cơ đấy!”. Về sau, công ty này quả thật đã bị Lưu Đại Nguyên cạnh tranh làm cho thua lỗ.

“Vua danh bạ” Diệp Kiến Hoa vốn dĩ là một tay chụp ảnh, một hôm, Hồ Kim Lâm tìm đến chỗ ông ta, mời ông ta đến chụp các sản phẩm điện cơ của mình để làm một cuốn danh bạ sản phẩm, Diệp bèn nảy ra ý tưởng làm danh bạ từ đó và chuyển nghề chuyên đi chụp ảnh

làm làm danh bạ cho các xí nghiệp trong thị trấn Liêu. Nhờ có chút đầu óc kinh doanh, ông đã thêm vào mỗi bản danh bạ tên gọi và chỉ số cơ bản của các sản phẩm, đồng thời còn chú thích rõ là “giá nhà nước” và “giá thị trấn Liêu”. Những nhân viên kinh doanh vốn chẳng mấy hiểu về đồ điện khí kia chạy đi khắp nơi để bán hàng, mỗi lần chào hàng chỉ cần giở danh bạ sản phẩm ra là có thể giới thiệu với khách hàng vanh vách. Ông ta làm ăn như vậy, thế mà lại bị xếp vào hàng một trong “tám vua” rồi bị khép tội bỏ tù mất hết một năm rưỡi. Sau khi ra tù, Diệp Kiến Hoa không dám làm gì, bèn mở tiệm chụp ảnh, mở công ty quảng cáo, mở gara sửa chữa ô tô, danh hiệu “vua danh bạ” cũng trở thành dĩ vãng.

Trình Bộ Thanh - “vua đèn mờ”, người trẻ tuổi nhất nhưng cũng là người ngồi tù lâu nhất trong số các “vua”. Sau khi anh ta bị bắt và bị xử tù, thì gia đình của anh ta cũng không còn đất để dung thân ở thị trấn Liêu, mà bị bức phải di tản đi nơi khác. Trình Bộ Thanh sau khi ra tù, bèn bỏ đến Thượng Hải làm ăn, sau này thì không có tin tức gì. “Vua hợp đồng” Lý Phương Bình rất giống với trường hợp của Trình, người này sau khi bị giam 4 tháng thì được thả ra, cũng chạy đến Thượng Hải, sau đó di cư sang Canada. “Vua đồ cũ” Vương Thiên Thiên, chết vào năm 1995 vì bệnh ung thư gan, thọ 50 tuổi.

Trong số “tám vua lớn”, người sau này có chút thành tựu là “vua điện máy” Trịnh Nguyên Trung. Người này sau khi bị phát lệnh truy nã thì trốn biệt, nhưng cuối cùng vẫn bị bắt vào tháng 9 năm 1983, tháng 3 năm 1984 được toà tuyên vô tội và được thả. Sau khi ra tù, anh ta trở lại nghề cũ, mở một xưởng công tác. Đầu những năm 1990, Trịnh Nguyên Trung lúc này đã ở tuổi tứ tuần lại cấp sách theo học chuyên ngành thương mại quốc tế ở Đại học Ôn Châu, trở thành sinh viên lớn tuổi nhất của đại học này. Sau khi tốt nghiệp, ông lại đột nhiên chuyển sang lĩnh vực may mặc, sáng lập Công ty hữu hạn trang phục “Trang Cát”, đồng thời mời Lã Lương Vĩ ngôi sao màn bạc của Hong Kong làm người đại diện cho thương hiệu, công ty này về sau trở thành một công ty khá quy mô trong ngành thời trang ở Ôn Châu. Về sau khi bình chọn “nhân vật cải cách của Ôn Châu”, Trịnh đã lọt

vào danh sách này với tư cách là người đại diện duy nhất của nhóm “tám vua lớn”.

“Sự kiện tám vua lớn” xảy ra năm 1982 lan truyền khắp Trung Quốc, tiếng xấu ngất trời, một thời gian khiến cho thành phần kinh tế dân doanh của Ôn Châu không góc đầu lên được. Năm 1984, Viên Phương Liệt khi nhậm chức Bí thư thị ủy Ôn Châu đã cảm nhận sâu sắc rằng, “nếu án tám vua lớn chưa được lật lại, thì muốn kinh tế Ôn Châu sống lại quả là việc vô vọng”. Ông đã tổ chức một tổ điều tra liên ngành, tiến hành điều tra lại đối với toàn bộ hồ sơ vụ án, kết luận cuối cùng được rút ra là, “ngoài một số hành động trốn thuế không đáng kể, mọi việc làm của tám vua lớn đều phù hợp với tinh thần chỉ đạo của Trung ương”.

Thế sự xoay vần, lịch sử vốn dĩ tiếp diễn đầy sôi sục. Thân phận của “tám vua lớn” nhỏ bé, số phận bọt bèo như kiến, sáu chữ “phù hợp tinh thần Trung ương” ở một mức độ nào đó có thể được xem là đã trả lại cho họ một lẽ công bằng.¹

¹. Ai là “tám vua lớn”, về sau có rất nhiều sách xuất bản về họ. Trọng Vĩ Chí phóng viên hàng đầu của tờ “Quan sát kinh tế” đã đưa ra một bản danh mục khác: “vua đinh ốc” Lưu Đại Nguyên, “vua điện khí” Hồ Kim Lâm, “vua đèn mỏ” Trình Bộ Thanh, “vua danh bạ” Diệp Kiến Hoa, “vua đúc khuôn” Ngô Sư Liêm, “vua dây điện” Trình Tường Thanh, “vua ván ép” Trần Ngân Tùng, “vua đồ cũ” Vương Thiên Thiên.

Năm 1983

NĂM CỦA BỘ HÂM SINH

Ngày 3 tháng 1, siêu thị đầu tiên của cả Trung Quốc đã đi vào hoạt động tại khu Hải Điện của thành phố Bắc Kinh, nó chỉ rộng 200 mét vuông, nếu cùng lúc có 100 khách hàng bước vào thì chật đến xoay người không được. Ở đây chỉ bán hai mặt hàng là rau xanh và thịt, còn giá thì đắt hơn so với chợ thường từ 5% - 40%. Hầu hết người dân ở Bắc Kinh đều tỏ vẻ hiếu kỳ chen chân nhau vào xem một vòng rồi ai nấy cũng đều lè lưỡi lắc đầu chen ra, còn người mua thì hầu như chỉ có người nước ngoài, người ta chê rằng trên bao bì sản phẩm chỉ thấy đề giá mà chẳng thấy tên gọi hay chất lượng thế nào, cho nên thường có chuyện mua nhầm thịt gà thành thịt lợn.

Cũng vào tháng 1, một “công ty đầu tư châu Á và Trung Đông” được thành lập ở London đã lập ra “Quỹ vốn đầu tư vào Trung Quốc” trị giá 10 triệu đô-la. Theo nhật báo *The Wall Street Journal Asia* cho biết, đây là khoản quỹ đầu tư đầu tiên dành riêng cho Trung Quốc, nó được chia đều thành 100 phần, và được dùng để đầu tư vào “những lĩnh vực có tiềm lực phát triển, ngành mới thành lập, hoặc các xí nghiệp công nghiệp hạng vừa hiện có ở Trung Quốc”. Thông tin này sau đó đã được báo “Thông tin tham khảo” đăng tải lại, nhưng hầu như không gây được sự chú ý của mọi người. Vào lúc này, “Quỹ đầu tư” thực tại là một danh từ hết sức lạ lẫm và xa xôi.

Năm năm mở cửa cải cách, mọi thứ dường như không được tiến hành theo dự định, chế độ bao khoán vừa thử nghiệm đã linh hiệu ở nông thôn nhưng khi áp dụng vào cải cách xí nghiệp lại chẳng đem lại hiệu quả nào. Các cơ quan chính quyền và các xí nghiệp quốc

doanh đã được vận hành nhiều năm trong thể chế quản lý theo kế hoạch hầu như không quen dùng phương thức của thị trường để cải tạo chính mình. Hứng thú đầu tư của các tập đoàn tư bản quốc tế đối với Trung Quốc hình như cũng không lớn như trong tưởng tượng, ngược lại dân Hong Kong ở miền Nam lại thể hiện hết sức tích cực, thế nhưng nhìn tổng thể, quả thật rất khó giải được cơn khát của Đặng Tiểu Bình, người đã từng đánh chiến dịch Hoài Hải, chỉ huy hàng trăm vạn quân vượt Trường Giang. Sự vươn lên mạnh mẽ của lực lượng nằm ngoài thể chế là điều nằm ngoài dự liệu, nhưng rốt cuộc chúng có thể lớn mạnh đến mức nào, dẫn Trung Quốc đến đâu, thì chính quyền vẫn giữ quan điểm phải vừa đi vừa mò mẫm.

Trong hơn hai năm trước đó, cuộc tranh luận liên quan đến việc Niên Quảng Cửu và Trần Vĩ Hùng thuê trên 8 công nhân có phải là hành động phạm pháp hay không vẫn chưa lắng xuống, còn những lý luận kinh điển của tư tưởng Mác vẫn không một ai dám làm sai, nhưng thực tế lại giống như quả bóng ngày càng phồng lên tựa chừng sắp nổ tung. Đặng Tiểu Bình đương nhiên cũng chú ý đến vấn đề này, trong lúc đôi bên tranh luận không ngớt, mọi người đều hy vọng ông có thể đưa ra một sự chỉ đạo rõ ràng. Trong bản báo cáo xin chỉ thị về vấn đề xử lý thế nào đối với việc chủ doanh nghiệp tư nhân thuê từ 8 nhân công trở lên, Đặng Tiểu Bình đã phê duyệt ý kiến của bản thân như sau: “Cởi trói vài năm xem sao”. Căn cứ theo chỉ thị này của ông, Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc lập tức đề ra nguyên tắc 3 không: “Không nên đề xướng, không nên tuyên truyền công khai, cũng không nên vội vã cấm chỉ”. Sau hai năm, việc này lại được báo cáo lên trên, ý kiến của Đặng Tiểu Bình vẫn là “chờ xem xem”. Lại hai năm nữa trôi qua, mãi đến khi Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc ban hành văn kiện số 5 vào năm 1987, sự hạn chế đối với số lượng nhân công được thuê của chủ xí nghiệp tư nhân mới được gạt bỏ. “Nguyên tắc ba không” được đổi thành phương châm 16 chữ: “cho phép tồn tại, tăng cường quản lý, lấy lợi trừ hại, tiến dần từng bước.” Mà vào khi đó, hiện tượng chủ xí nghiệp tư nhân tuyển dụng một lượng lớn sức lao động đã diễn ra ở khắp nơi, về mặt dư luận cũng đã không còn bất cứ sự tranh luận nào.

Từ chi tiết này có thể thấy tư duy chiến lược của Đặng Tiểu Bình: lần đá qua sông, không tranh luận, cũng không đưa ra bất cứ sự phân định rạch ròi nào về mặt chính sách, để cho thực tế diễn ra đến tận cùng như nó phải diễn ra nhằm định nghĩa phương hướng hành động. Tư duy cải cách này khiến cho Trung Quốc trở thành một nơi thử nghiệm kinh tế và công viên mạo hiểm khổng lồ, mọi sự khích lệ và hoài bão đều được kích thích, nguồn nham thạch phun lên từ các tầng lớp thấp trong xã hội cuối cùng đã khiến cho mặt đất nóng lên rừng rực, chỉ cần có lợi cho sự phát triển của kinh tế cũng như sự tích lũy của cải, thì không có gì cấm đoán, nền tảng đạo đức và nền tảng pháp lý của xã hội liên tục hứng chịu những thách thức mới, những giá trị quan chung trở nên thực dụng và vật chất hơn.

Ngày 12 tháng 1 năm 1983, Đặng Tiểu Bình lại một lần nữa chỉ ra, cần phải cho phép một bộ phận người giàu lên trước. Trong rất nhiều năm sau đó, ông đã từng nhắc lại “phải làm cho một bộ phận dân chúng giàu lên trước”, câu nói này đã trở thành một trong những câu nói về cải cách nổi tiếng nhất của ông. Nó cùng với những câu khác như “men theo đá mà qua sông”, “bất kể là mèo trắng hay mèo đen, chỉ cần bắt được chuột là mèo giỏi”... cùng tạo nên nền tảng tư tưởng cải cách kiểu Đặng Tiểu Bình.

Bộ phận người giàu lên trước đó, phần lớn là những nhân vật nhỏ nằm ngoài thể chế nhà nước. Hơn mười năm sau, họ sẽ trở thành tầng lớp giàu có của đất nước này, nhưng vào năm đó, họ vẫn còn ngụp lặn trong nghèo khó.

Mùa xuân vừa đi qua, sinh viên Trần Dục Tân, người mới được phân về làm ở Cục nông nghiệp huyện Tân Tân tỉnh Tứ Xuyên, đã đệ đơn xin thôi việc, điều khiến cho người ta khó hiểu là, anh ta xin được về nông thôn làm hộ chuyên nghiệp¹. Việc này thật sự gây chấn động mạnh ở huyện nhỏ này.

¹. Từ dùng để chỉ hộ nông dân chuyên sản xuất hay kinh doanh một loại hàng hoá nào đó ở nông thôn Trung Quốc thời bấy giờ. Thường được chia làm hai loại là hộ chuyên nghiệp bao khoán và hộ chuyên nghiệp tự doanh. Hộ chuyên môn bao khoán hoạt động bằng cách bao khoán một dự án sản xuất chuyên biệt nào đó, nhưng quyền sở hữu tư liệu sản xuất mà các hộ này đang sử dụng vẫn thuộc về tổ chức kinh tế tập thể nông thôn,

Trần Dục Tân vốn có tên là Lưu Vĩnh Mỹ, anh ta có hai người anh trai nữa là Lưu Vĩnh Ngôn, Lưu Vĩnh Hành, và một người em trai là Lưu Vĩnh Hảo. Bốn anh em họ trước đó đã khá nổi tiếng ở huyện, khi cả bốn người họ đều lần lượt thi đỗ vào đại học, sau khi ra trường đều được điều về làm ở những vị trí và đơn vị khá hấp dẫn thời đó. Cho nên, chuyện Trần Dục Tân đột ngột xin thôi việc, lại còn bỏ về làm nông dân, đã thật sự khiến người dân không thể nào hiểu nổi. Bí thư huyện ủy Chung Quảng Lâm đã dự định đích thân tìm gặp và nói chuyện trực tiếp với Trần Dục Tân - người đầu tiên thôi việc ở huyện. Thái độ của Trần Dục Tân tỏ ra rất kiên quyết, Chung cũng không muốn phản đối, cuối cùng ông khuyên với lời lẽ chân thành rằng “Cậu Trần này, cậu về nông thôn rồi, trời cao đất rộng, cần phải phát huy tốt những kiến thức cậu đã được học, cố gắng dùi dất thêm 10 hộ nông dân nữa, 10 hộ đấy nhé.”

Suy nghĩ của Trần Dục Tân lúc đó chỉ có anh em ông hiểu được. Bốn chàng thanh niên tràn đầy sức sống, lại có chút kiến thức nhất vùng này, sớm đã không muốn chôn vùi cả cuộc đời mình trong vai những người công chức nhàm chán, họ đã bàn tính kỹ, cần phải lập một công xưởng điện tử. Ngay cả sản phẩm đầu tiên - chiếc máy hát hai loa, cũng đã được họ nghiên cứu chế tạo ra, len lén đem đến bày bán ở cửa chợ trong huyện, rõ ràng chất lượng âm thanh không đến nỗi nào. Thời đó, thành phố không cho phép tư nhân mở xí nghiệp riêng, khả năng duy nhất là về vùng nông thôn mở một xí nghiệp theo mô hình xã đội. Cho nên, kết quả bàn bạc là, Trần Dục Tân thông thạo về vô tuyến điện nhất trong số bốn anh em sẽ thôi việc trước tiên, đến thôn Cổ Gia ở ngoại ô mở một xí nghiệp xã đội, mấy anh em còn lại sẽ lần lượt xin thôi việc rồi tham gia sau. Khi ấy, ngay cả tên của xí nghiệp họ cũng đã suy nghĩ xong, vì anh em họ rất sùng bái nhà phát minh Edison, công ty của ông ta là GE, công xưởng của anh em họ Lưu gọi là “Tân Di” (Mới lạ). Từ đó có thể thấy,

họ tiến hành sản xuất hoặc kinh doanh một cách tương đối độc lập dưới sự bao cấp, chỉ đạo và giám sát của tổ chức kinh tế tập thể. Hộ chuyên nghiệp tự doanh là những hộ mà ở đó người lao động sử dụng tư liệu sản xuất mà họ tự có để tiến hành sản xuất hoặc kinh doanh một cách độc lập. Mô hình hộ chuyên nghiệp của anh em họ Lưu thuộc loại này.

hành động từ chức ra làm riêng của anh em họ Lưu không phải là hành động mang tính tự phát, mà đã có sự hoạch định rất kỹ lưỡng từ trước.

Trần Dục Tân công theo chân màn về thôn Cổ Gia, mấy tuần sau, thì nhận được thông báo trong thôn đồng ý cho mở xưởng điện tử Tân Dị và được mời vào huyện để phê duyệt, thế nhưng kết quả là bị dội ngay một gáo nước lạnh, chính quyền huyện từ chối thẳng thừng. Lý do là, “các anh chẳng có vốn, chẳng có kỹ sư, làm xằng làm bậy cái gì!”

Con đường mở xưởng điện tử đã bị chặn đứng như vậy. Trần Dục Tân gào khóc thảm thiết, rồi lăn ra ốm nặng. Nhưng thời gian vẫn cứ trôi qua, bốn anh em lại bàn tính, quyết định chỉ có thể tìm được đường ra ngay chính ở vùng nông thôn này. Khi ấy, ruộng đất đã bao khoán đến từng hộ nông dân, đời sống của người dân cũng dần được cải thiện, ngành chăn nuôi bắt đầu thấy được những tia hy vọng đầu tiên. Bốn anh em họ Lưu tính toán, nếu mở một xưởng cung cấp giống tốt thì cũng không phải là ý tưởng tồi.

Cứ như thế, anh em họ Lưu, những người sau này trở thành tỉ phú của Trung Quốc, đã thực hiện bước khởi nghiệp đầu tiên trong đời bằng cách thành lập Xưởng giống tốt Dục Tân. Lúc ấy đã là mùa thu năm 1983, Lưu Vĩnh Ngôn đã bán chiếc đồng hồ đeo tay duy nhất trong nhà, Lưu Vĩnh Hành bán chiếc xe đạp của mình, bốn anh em bán sạch mọi thứ mình có cùng gom lại được 1000 Nhân dân tệ. Trần Dục Tân đã cải tạo căn nhà ở của gia đình thành phòng ấp trứng, còn ông và vợ con mình thì chuyển đến tá túc trong một gian phòng nhỏ trong nhà trẻ ở gần đó. Lịch sử khởi nghiệp của một dòng họ giàu chất truyền kỳ và cũng không kém phần gập ghềnh này đã bắt đầu một cách đầy giản dị như thế. Một năm sau, một người tên là Doãn Chí Quốc đã lừa của họ hết 2000 con gà con, suýt chút nữa khiến lò ương giống này phá sản. May thay vào chính lúc đó, Lưu Vĩnh Ngôn đọc được một thông tin, thủ tướng Kim Nhật Thành của Triều Tiên tặng cho Trung Quốc một lô chim cú, báo chí đưa tin rằng chúng là “những con chim đẻ trứng vàng”. Thông tin này khiến Vĩnh Ngôn rất háo hức, ông nghe nói ở huyện bên có bán chim cú bèn vội vã tìm

đến mua về 50 con chim cút lớn và 200 trứng giống. Mua được chim và trứng giống xong thì túi cũng chẳng còn đồng nào, cuối cùng ông đành phải công bao chim cút lẫn trứng giống cuộc bộ mấy chục cây số trở về nhà ở Tân Tân.

Bảo rằng chim cút sẽ “ đẻ trứng vàng”, ấy là vì năng suất đẻ trứng của chúng rất cao, mỗi con chim mái mỗi ngày cho ra một trứng rất đều đặn chứ không ngắt quãng như gà. Anh em họ Lưu tính toán, giá thành thức ăn bình quân để có 1 quả trứng vào khoảng 2 đến 3 xu, mà khi ấy một quả trứng cút có thể bán được năm đến sáu xu, lợi nhuận có thể nói là gần gấp đôi. Hơn nữa, chim cút nhỏ con, không tốn diện tích, dễ phát triển trên quy mô lớn hơn. Nghĩ vậy, họ bắt đầu chuyển hướng từ ương giống sang chăn nuôi chim cút. Cả bốn anh em tuy đều theo nghiệp đèn sách và vốn là dân kỹ thuật điện, nhưng chăn nuôi cũng khá mát tay và đều xem đó như là sinh mạng của mình, cho nên trại giống của họ tốt hơn nhiều so với các trại khác. Để nâng cao năng suất, Trần Dục Tân và Lưu Vĩnh Hảo đã mày mò tìm ra được kỹ thuật ấp trứng bằng điện, còn Lưu Vĩnh Hành thì mỗi ngày đều đem trứng vào các huyện trấn lân cận để tiêu thụ, do quãng đường phải đi hằng ngày rất dài, khiến cho vết thương cũ trên chân trái của ông tái phát, để lại di chứng về sau này. Nhưng kết quả là, họ đã kiếm được tiền từ việc chăn nuôi này. Đến cuối năm, nhà họ Lưu đã tậu được một chiếc tivi màu 14 inch, khiến cho xóm giềng trong thôn hết sức hâm mộ.

Ở đất Tân Tân, phong trào nuôi chim cút dần dần phát lên, sau mấy năm, nơi đây đã trở thành cơ sở chăn nuôi chim cút lớn nhất Trung Quốc, số hộ tham gia chăn nuôi đã hơn 100 ngàn hộ, anh em nhà họ Lưu cũng đã đào được “hũ vàng đầu tiên” trong hành trình khởi nghiệp. Ngay sau đó, họ đã nhạy cảm chuyển sang một lĩnh vực khác. Trong quá trình chăn nuôi chim cút, họ đã rút ra được công thức chế biến thức ăn giúp chim lớn nhanh cho nhiều trứng, bên cạnh đó số hộ chăn nuôi cũng ngày càng đông hơn, thức ăn chăn nuôi trở thành mặt hàng thiếu nhiều nhất trong vùng, anh em nhà họ Lưu ngay lập tức chớp lấy thời cơ mở một xưởng sản xuất thức ăn chăn nuôi. Xưởng được đặt tên là “Hy vọng”, sau này nó đã trở thành tập

đoàn sản xuất thức ăn chăn nuôi lớn nhất Trung Quốc. Hồi đó, khắp vùng Thành Đô chỉ có một công xưởng sản xuất thức ăn chăn nuôi của nhà nước, về mặt thể chế xưởng này chưa thể xem là đối thủ của anh em họ Lưu, từ sản xuất thức ăn nuôi chim cút, anh em họ lại tiến thêm bước nữa là sản xuất thức ăn chăn nuôi lợn đang có nhu cầu cao hơn. Đến khoảng năm 1987, anh em họ âm thầm tích lũy được một khoản vốn lên đến hàng triệu đồng. Họ có thể được xem là dòng họ đầu tiên sau mở cửa cải cách hoàn thành tích lũy tư bản cơ bản nhờ vào phát triển sản xuất. Sau này, Lưu Vĩnh Hành đã viết trong tự truyện của ông rằng: “Nếu chúng tôi vẫn ngồi ì trong cơ quan nhà nước, thì đến nay cao lắm chúng tôi cũng chỉ là cán bộ cấp phòng, nếu chúng tôi chỉ chăn nuôi chim cút, thì ngày nay có thể chỉ là những ông chủ nhỏ cơm áo không cần lo, nếu chúng tôi không nhảy vào ngành thức ăn chăn nuôi sau này, thì chắc cũng chỉ là những ông chủ hạng vừa trong những công xưởng hạng vừa mà thôi.”

Trong khi anh em nhà họ Lưu đang vui với việc nuôi chim cút, thì ở huyện Vạn trong cùng tỉnh, Mâu Kỳ Trung đã ra tù được hơn ba năm lại bị bắt vào ngục, lần này tội mà ông phạm phải là “đầu cơ trục lợi”.

Phòng dịch vụ thương mại Giang Bắc - Trung Đức do Mâu Kỳ Trung mở ra trong những năm này không có chút gì khởi sắc, nó chỉ có thể thực hiện một vài cuộc làm ăn buôn bán ghé mây chẳng đáng là bao. Đầu năm này, ông phát hiện thấy có một loại đồng hồ để bàn hiệu “555” xuất xứ từ Thượng Hải đang có sức tiêu thụ rất tốt trên thị trường, hầu như cặp vợ chồng mới kết hôn nào cũng mua một cái để trang trí. Ông lập tức tìm đến một xí nghiệp công nghiệp quân đội đã ngừng sản xuất một nửa năm ở Trùng Khánh, đặt hàng họ mô phỏng và chế tạo 10 ngàn chiếc đồng hồ hiệu “555”, mỗi cái giá gia công là 25 đồng. Sau đó ông nhanh chóng đến Thượng Hải, bán lại loại đồng hồ này cho một công ty mậu dịch khác với giá 32 đồng một cái. Thương vụ này đã giúp ông bỏ túi tròn 70 ngàn tệ tiền lãi. Hồi đó, đây là một vụ làm ăn rất lớn, nhưng đối với Mâu Kỳ Trung mà nói điều có ý nghĩa lớn hơn là nó đã giúp ông thấy được mảnh đất màu

mở rộng lớn cho lưu thông hàng hoá, cũng kể từ đây “con đường làm giàu” đầy chất ly kỳ và hoang đường của ông đã bắt đầu.

Thế nhưng lần này, ông còn phải trải qua một thử thách. Chuyện ông buôn bán ấy nhanh chóng lan truyền khắp huyện. Tháng 9, phòng công thương của huyện Vạn đã bắt Mâu Kỳ Trung cùng với bảy nhân viên khác của ông vì tội đầu cơ trục lợi, tờ “nhật báo huyện Vạn” hôm đó đưa tin về vụ việc như sau: “cửa hàng Trung Đức” - một hộ kinh doanh cá thể ở huyện Vạn, dùng chiêu bài bán lẻ hàng bách hoá, đồ kim khí, sử dụng nhiều thủ đoạn phi pháp, cấu kết trong ngoài, đầu cơ một lượng lớn vật tư do nhà nước phân phối thống nhất cả nước, mua khống bán khống, đầu cơ trục lợi, thu lời bất chính.

Mâu Kỳ Trung lòng dạ uất ức đến cực độ đã ngồi bó gối trong căn nhà giam ẩm thấp suốt một năm trời ròng rã, việc mà ông làm duy nhất trong thời gian này là viết một lá đơn “xin gia nhập Đảng” với lời lẽ thống thiết. Đến tháng 9 năm sau, ông tự nhiên được phóng thích.

Hầu như cùng lúc Mâu Kỳ Trung vào tù vì tội đầu cơ trục lợi, thì tại Thâm Quyến, Vương Thạch - người vẫn thích dùng tác phẩm “David Copperfield” gối đầu giường, cũng đang bắt tay làm những việc tương tự, nhưng người này lại hoàn toàn không gặp phải những rắc rối pháp lý như Mâu Kỳ Trung.

Sau mấy năm làm công nhân và công chức nhà nước, Vương Thạch không an phận thủ thường nên đã hạ quyết tâm đi Thâm Quyến để thực hiện ước mơ của đời mình. Một hôm, ông đang đi lang thang ở cảng Xà Khẩu, trông về phía Bắc con đường thì thấy có mấy công-ten-nơ màu trắng chất cao, đó chính là các lô hàng hạt ngô của Tập đoàn Chính Đại - Thái Lan vừa mới cho nhập về xưởng sản xuất thức ăn chăn nuôi. Những lô hàng này có xuất xứ từ Mỹ, Thái Lan và vùng đông bắc Trung Quốc, quá cảnh tại Hong Kong rồi chuyển vào Thâm Quyến. Vương Thạch lấy làm ngạc nhiên, bèn mon men tìm đến gần nhà máy của Chính Đại, tìm hỏi một người quản lý rằng: “Sao các anh không mua hạt ngô trực tiếp từ miền đông bắc Trung Quốc, mà phải mua hàng quá cảnh qua Hong Kong như thế?” Câu trả

Thời là: “Chúng tôi cũng nghĩ đến rồi. Nhưng việc vận chuyển ở Trung Quốc phải theo chỉ tiêu này nọ, chúng tôi là công ty nước ngoài, vốn dĩ không biết nên tìm ai để thuê công-ten-nơ, chúng tôi quả thực không thể lo nổi việc này.”

Vương Thạch vỗ đùi đánh đét một cái, tự tin nói “Tôi lo được vụ này, đường sắt hay đường biển chẳng thành vấn đề, nhưng không biết các anh có mua hạt ngô tôi đem đến không thôi?”

Cứ thế, Vương Thạch thông qua nhiều mối quan hệ cuối cùng đã kết nối được với Cục vận chuyển đường biển tỉnh Quảng Đông, hai bên nhanh chóng bắt tay hợp tác. Vương Thạch trở thành nhà môi giới trong việc thu mua và vận chuyển hạt ngô cho Chính Đại. Từ tháng 4 đến tháng 12 năm 1983, trong khoảng thời gian ngắn ngủi chưa đến 1 năm, ông đã bỏ túi được hơn 3 triệu Nhân dân tệ. Sau đó, ông ta đem số tiền kiếm được này thành lập “Trung tâm tiêu thụ và trưng bày thiết bị khoa học kỹ thuật hiện đại” với nghiệp vụ kinh doanh chính là nhập khẩu các thiết bị nghe nhìn chuyên môn. Đây chính là tiền thân của Vạn Khoa - công ty bất động sản nổi tiếng nhất Trung Quốc sau này. Rất nhiều năm sau, khi Vương Thạch gặp mặt Lưu Vĩnh Hảo của tập đoàn Hy Vọng ở Tứ Xuyên đã đùa rằng: Nếu hồi đó không phải vì tôi chuyển nghề, thì danh hiệu “vua thức ăn” của ông chắc thuộc về tôi rồi cũng nên.

Thời đó, người ta đều gọi Mâu Kỳ Trung và Vương Thạch bằng những cái tên rất dân dã - “con buôn”.

Đầu những năm 1980, theo đà khôi phục của nền kinh tế cũng như tăng trưởng về sức mua của dân chúng, cho nên nguồn vật tư (bao gồm hàng tiêu dùng và nguyên vật liệu sản xuất) lâm vào cảnh thiếu hụt toàn diện. Trong khi đó, các kênh lưu thông hàng hoá vẫn bị kiểm soát trong tay của nhà nước vẫn chẳng có thay đổi gì, chính điều này đã trực tiếp dẫn đến sự tăng trưởng mạnh của thị trường hàng hoá nhỏ cũng như hàng hoá chuyên biệt ở vùng duyên hải, còn ở thị trường thành thị, lại hình thành một thế lực phân phối hoạt động ngầm giữa ranh giới hợp pháp và phi pháp, những người này được gọi là “con buôn”. Có người có nhạy cảm hàng hoá và khả năng

xoay sở thương trường rất tốt, có người lại hoạt động theo kiểu bầy đàn, họ đã xây dựng nên một mạng lưới lưu thông hàng hoá vừa nhộn nhịp lại vừa phức tạp bên cạnh hệ thống phân phối chính thức do nhà nước kiểm soát, họ thu được nguồn lợi lớn từ hoạt động buôn bán ăn chênh lệch giá này. Trong vòng mấy năm sau đó, làn sóng “con buôn” diễn ra ngày càng mãnh liệt, và kéo dài suốt hơn mười năm, họ dựa vào mối quan hệ cùng dựa vào nhau mà sống để bắt tay với các quan chức thoái hoá biến chất, mua bán giấy phép. Hình ảnh những người giàu lên nhanh chóng chỉ sau một đêm cũng như sự ảnh hưởng đối với trật tự lưu thông hàng hoá từ những hành động của nhóm người được gọi là “con buôn” này đã tạo nên một hình tượng cực kỳ xấu trong mắt công chúng, đến mức người người nghiến răng tức giận, nhà nhà kêu gọi chính quyền phải ra tay trấn áp. Nhưng về mặt khách quan, chính lực lượng “con buôn” đông như kiến này đã góp phần xô ngã cái trật tự kinh tế bao cấp đầy cứng nhắc kia, đồng thời tạo dựng nên một dòng lưu thông và sự phân phối lại nguồn vốn của Trung Quốc bằng một cách thức mang màu sắc hắc ám và phi pháp. Họ là những sinh vật ký sinh kinh tế xuất hiện như một sự tất yếu trong giai đoạn chuyển mình của nền kinh tế.

Khoảng năm 1983, lớp “con buôn” đầu tiên của Trung Quốc đã xuất hiện ở Bắc Kinh và Thâm Quyến. Bắc Kinh là trung tâm của nguồn vốn chính sách và giao dịch tiền - quyền, còn Thâm Quyến thì có bầu không khí thương mại thông thoáng và có vai trò là cửa sổ của quá trình mở cửa đối ngoại. Thâm Quyến lúc này đã dần dần lộ rõ ưu thế của một vùng trũng nhưng tiên phong trong cải cách, nhưng một điều nằm ngoài dự tính của những người như Nhậm Trọng Di, Viên Khang là cái “cửa sổ” này đã không thu hút được lượng đầu tư lớn đúng như thiết kế ban đầu. Ngược lại, nơi đây lại trở thành “căn cứ lớn” “bán cả nước, mua cả nước”, chính quyền của một số địa phương trong nước còn tấp nập kéo đến đây để mở công ty mậu dịch, dùng những công ty này làm “cửa sổ”, để lợi dụng chính sách ưu đãi của Thâm Quyến, tiến hành lưu thông buôn bán vật tư hàng hoá kiếm lời. Tiến sĩ Trần Văn Hồng của Trung tâm nghiên cứu châu Á - Hong Kong phát hiện được từ một nghiên cứu, bốn mục tiêu phát triển Thâm Quyến do nhóm Viên Khang đề xuất ban đầu, đến năm 1983 đều đã dần dần sai

lệch: “Sản phẩm lấy xuất khẩu là chủ yếu”, nhưng trên thực tế thì nhập khẩu cao hơn xuất khẩu 484 triệu đô-la; “lấy nhập khẩu kỹ thuật tiên tiến làm chủ”, nhưng thứ được nhập về thường là những kỹ thuật thiết bị đã lạc hậu hoặc cũ kỹ không còn dùng được nữa có nguồn gốc từ Hong Kong, Nhật Bản; “đầu tư bằng nguồn vốn nước ngoài làm chủ yếu”, nhưng trên thực tế nguồn vốn nước ngoài chỉ chiếm 30% tổng số vốn đầu tư, và lại tuyệt đại đa số nguồn vốn này đều từ Hong Kong; “kết cấu kinh tế lấy công nghiệp làm trụ cột”, nhưng giá trị tổng sản xuất công nghiệp của Thâm Quyến năm đó chỉ đạt là 720 triệu tệ, trong khi đó tổng kim ngạch hàng hoá bán lẻ là 1,25 tỉ Nhân dân tệ, tiền kiếm được từ làm ăn buôn bán nhiều hơn so với sản xuất công nghiệp. Một tác phẩm miêu tả về sự phát triển của Thâm Quyến thời kỳ đầu đã viết như sau: “sự nhiệt tình vay tiền để làm ăn cao đến kinh người, vay được tiền rồi thì người ta bắt đầu treo bảng hiệu thành lập công ty này doanh nghiệp nọ. Đường phố Thâm Quyến ngày ngày pháo nổ râm ran, việc cho vay không được kiểm soát chẳng khác nào ngựa đứt dây cương chạy ra đồng hoang, thâm hụt ngân khoản dự trữ đến hơn 2 tỉ Nhân dân tệ, đến mức phải chạy lên trung ương và các tỉnh khác, hoặc các khu tự trị để vay...”

Trong mấy năm sau đó, tình hình này vẫn không có gì thay đổi, theo cách nhìn của người nước ngoài, điều kiện đầu tư của Thâm Quyến không hề dễ dàng như họ tưởng tượng. Tạp chí *Fortune* của Mỹ số ra tháng 4 đã đăng một bài quan sát, trong đó tác giả bài viết rằng: “sự chỉnh đốn của Thâm Quyến, sự trùng lặp về cơ cấu kinh tế, thiếu kinh nghiệm thương mại. Một nhà đầu tư nói, ở nhiều nước chỉ cần một cú điện thoại đã giải quyết được vấn đề, nhưng ở Thâm Quyến thì cần phải mất rất nhiều thời gian để thảo luận với chính quyền. Dù gì thì đây vẫn là Trung Quốc.” Nhưng trong con mắt của người trong nước và các tỉnh, môi trường chính sách của Thâm Quyến đã quá tốt đến mức không thể tốt hơn được nữa, ngày càng có nhiều người như Vương Thạch chạy đến đây để tìm kiếm cơ hội, hàng hoá và nguồn vốn cũng đổ về đây ngày càng nhiều. Năm 1979, số tiền gửi tại Ngân hàng xây dựng Thâm Quyến, ngân hàng chủ yếu của tỉnh này, chỉ có 3,81 triệu tệ, đến năm 1983, con số này đã tăng lên 719 triệu. Trong 10 năm trước khi xây dựng Thâm Quyến, tài sản sở hữu

nhà nước đã tăng đến 25 tỉ Nhân dân tệ, trong đó các khoản vay từ ngân hàng đã đạt 18 tỉ Nhân dân tệ, mà phần lớn trong số đó là nguồn vốn huy động được thông qua hình thức chính quy hoặc huy động ngầm từ các vùng khác trong cả nước. Về mặt này, kỳ tích Thâm Quyến không phải được tạo nên từ khả năng thu hút vốn đầu tư nước ngoài, mà là “chuyển dịch” nguồn vốn từ các thành phần dân chúng trên cả nước đổ vào khu vực này. Hà Bác Truyền, một học giả của Quảng Đông, đã viết như sau trong tác phẩm “Trung Quốc trên khe núi”: một số người Thượng Hải chạy đến Thâm Quyến mua một cái ô, thì phát hiện ra đây là sản phẩm được chuyển từ Thượng Hải qua Hong Kong rồi lại được nhập về Thâm Quyến. Người Thượng Hải rất vui, nói là so với giá ở Hong Kong thì ở đây rẻ được mấy đồng, người Thâm Quyến cũng vui, nói rằng đã kiếm được mấy đồng; công ty bách hoá ở Hong Kong cũng vui, cũng nói rằng họ đã kiếm được mấy đồng, thật chẳng biết ai đã gặp ma nữa!¹

Đối mặt với sự sôi động của lĩnh vực lưu thông hàng hoá cũng như sự xuất hiện của hiện tượng “hỗn loạn” trên thị trường, chính quyền trung ương rơi vào thế tiến thoái lưỡng nan.

Một mặt, lực lượng “con buôn” và các công ty thương mại dân doanh muôn hình vạn trạng đã làm rối loạn hệ thống bao cấp trong lưu thông hàng hoá, gây nên hiện tượng mất kiểm soát giá cả và lạm phát. Cho nên, vào năm này, Bắc Kinh đã phải ban hành văn kiện

¹. Sự sôi động dị thường của lĩnh vực lưu thông cũng như khuynh hướng chủ nghĩa tự do, là thủ đoạn chủ yếu nhất để tích lũy và phân phối của cải thời kỳ đầu trong thập niên 1980. Vào thời đó, tư bản dân doanh vẫn còn rất nhỏ yếu, không đủ sức để sản xuất hàng hoá trên quy mô lớn, công ty có vốn đầu tư nước ngoài thì vào cuộc chần chừ thận trọng, cho nên phần lớn hàng hoá vẫn do các công xưởng quốc doanh sản xuất và chế tạo ra. Thế nhưng, những xí nghiệp này lại nằm trong vòng kiểm soát của cơ chế quản lý, họ không có chủ quyền trong việc lựa chọn, định giá và tiêu thụ sản phẩm, chính điều này đã tạo không gian sinh tồn cho lực lượng “con buôn” và các công ty thương mại muôn hình vạn trạng.

Xem xét lại toàn bộ quá trình cải cách xí nghiệp quốc doanh trong thập niên 1980, chúng ta thấy rằng, đã có những sai lệch mang tính chiến lược trong quá trình thúc đẩy cải cách xí nghiệp; chủ thể sở hữu tư bản quốc doanh đã đặt trọng điểm cải cách vào lĩnh vực cải cách chế độ quản lý nội bộ, nhưng trên thực tế, biến động lớn nhất thời đó lại diễn ra trong lĩnh vực sản xuất và lưu thông hàng hoá.

để chỉnh đốn, tháng 7, Quốc vụ viện và Ủy ban kỷ luật Trung Quốc đã cùng nhau ban hành “Thông báo khẩn cấp”, trong đó nghiêm khắc yêu cầu “kiên quyết kiểm soát giá cả”. Tháng 10, hai cơ quan này lại ra “thông cáo”, yêu cầu “kiên quyết chấm dứt những hành động phi pháp trong cung ứng tư liệu sản xuất nông nghiệp”. Hiệu quả thu được trên thực tế khách quan của hai bản “thông báo” này là, đối với những “con buôn” có chỗ dựa lưng, tuy có tác dụng răn đe nhưng không đủ sức để cấm chỉ hoàn toàn, còn đối với những xí nghiệp quốc doanh “thật thà”, thì khiến cho họ không dám tự tung tự tác, như một con rùa rút cổ vào trong lớp mai bảo vệ của thể chế bao cấp. Tạp chí “Kinh tế tham khảo” số ra ngày 22 tháng 7 năm đó đã đăng một thông tin khá thú vị: Xưởng gang thép số 5 của Thượng Hải đã mua một lô thép của Xưởng luyện thép Trấn Giang, xưởng Trấn Giang đòi giá cao hơn định giá của nhà nước 28%, đồng thời tuyên bố rằng nếu Xưởng số 5 không mua được thì đã có xưởng khác sẵn sàng trả đúng giá đó. Xưởng số 5 chẳng còn cách nào khác là gật đầu đồng ý, và đến khi tiêu thụ các sản phẩm của mình cũng buộc phải “tăng giá” theo. Xưởng Trấn Giang bị chỉ trích là “làm loạn giá” cũng có nỗi khổ riêng, nếu theo giá nhà nước ấn định, thì lỗ là chuyện đương nhiên, cho nên tăng giá cũng là chuyện bất đắc dĩ mà thôi. Chính bản tin này đã cho thấy, định giá bao cấp có tính chất cứng nhắc đã dẫn rơi vào vòng luẩn quẩn về mặt cơ chế trong môi trường ngày càng thị trường hoá.

Mặt khác, nới lỏng cơ chế quản lý về giá, quyền định giá hàng hoá đối với bộ phận mở cửa đã trở thành một xu thế tất yếu. Trước đó, mọi hàng hoá ở Trung Quốc, từ những cái máy cơ giới to dùng cho đến cái kim sợi chỉ, cũng đều thuộc quyền định giá của nhà nước, các xí nghiệp không hề có một chút quyền tự chủ nào. Tình hình này hiển nhiên là không thể tiếp tục duy trì, vì vậy, nhà nước không còn cách nào khác là từng bước cởi trói về cơ chế quản lý giá đối với những mặt hàng nhỏ, đồng thời còn cho phép các hàng hoá cùng loại được có sự “chênh lệch về giá” từ 5% - 15%, những sản phẩm được trao huy chương vàng, huy chương bạc về chất lượng còn có không gian định giá với biên độ rộng hơn, trong đó, sản phẩm đoạt huy chương vàng về chất lượng được quyền tăng giá nhưng không được tăng quá 15%,

sản phẩm đạt huy chương bạc thì không tăng giá quá 10%, sản phẩm có chất lượng tốt tăng không quá 5%.

Sự cởi trói và linh động trong cơ chế định giá đối với các hàng hoá có giá trị nhỏ, đã tạo nên tính khả thi cho khả năng quật khởi của các xí nghiệp dân doanh cũng như đẩy mạnh lưu thông hàng hoá vật tư. Trong nhiều văn kiện tài liệu nói về thời kỳ này, người ta phát hiện thấy, sự ra đời của các xí nghiệp dân doanh thế hệ đầu tiên có mối quan hệ mật thiết đến việc lưu thông và sản xuất các hàng hoá giá trị nhỏ, chính nhờ những loại hàng hoá giá trị nhỏ, không được các xí nghiệp quốc doanh xem trọng này, đã giúp cho tư bản dân doanh hoàn thành được sự tích lũy nguyên thủy của mình.

Bây giờ chúng ta hãy cùng chuyển sự quan tâm về một số vùng xa xôi nghèo khó của miền Trung và miền Nam Chiết Giang. Những người sau này không thể nào tưởng tượng nổi, tại sao ở những địa phương đường sắt chưa thông, không nhà máy, nguồn vốn thiếu thốn, tri thức không cao, lại trở thành điểm tập kết và điều phối hàng hoá của Trung Quốc.

Trước năm 1980, rất ít người biết đến Nghĩa Ô, một huyện nhỏ nằm ở Chiết Trung, ba mặt là núi, đường cảng nhỏ hẹp, nhà gỗ thấp lè tè, toàn huyện có 280 ngàn lao động, trong đó lực lượng lao động dư thừa đã là 150 ngàn người, thu nhập bình quân đầu người là 88 tệ một năm. Gần một trăm năm nay, thứ nổi tiếng nhất của đất Nghĩa Ô là “đổi đường đỏ lấy lông gà”. Nơi đây sản xuất đường đỏ, đồng thời đất đai cằn cỗi, để nâng cao sản lượng lương thực, địa phương này có tập quán đi đổi lông gà, thường gọi là “lái lông gà”. Để thu mua lông gà, các nông dân vào mùa nông nhàn thường gánh trên vai một gánh đường đỏ, vừa đi tay vừa rung lục lạc, đi khắp các thôn xóm để “đổi đường đỏ lấy lông gà”. Để có thêm lợi nhuận, trong gánh đường thường có thêm một số kim, chỉ, lược, gương... nói chung là những thứ phụ nữ cần. Đội quân đổi đường lấy lông gà này ước chừng có đến hàng chục ngàn người, và nghề này cứ thế tiếp diễn suốt gần một trăm năm qua, biến nông dân vùng này thành những tay nông dân đi buôn “bẩm sinh” của vùng Chiết Trung. Khoảng năm 1978, các làng Niệm Tam Lý, Phúc Điền nằm ở phía đông thành của huyện

Nghĩa Ô đã xuất hiện các chợ làng họp kiểu tự phát, hàng chục gánh hàng với đủ thứ đã bày bán công khai ở đây, bán đủ các loại chổi lông gà, bàn chải với đủ màu đủ sắc. Hai năm sau đó, các gian hàng này bắt đầu tấn công vào trung tâm thị trấn, hề cứ có một quầy hàng bày ra ở đâu, thì kế đó sẽ có hai ba quầy mới xuất hiện, sau đó ngày càng nhiều hơn. Địa bàn đóng quân của các quầy này cứ thế ngày càng mở rộng, chẳng bao lâu số quầy đã lên đến hơn 200. Chính quyền huyện không biết làm sao để quản lý và xử trí những “hội đồi đường lấy lông gà này, cho nên bèn phát hành “giấy phép tạm thời” cho hội người này, xem như là mặc nhiên thừa nhận sự tồn tại của họ.

Đến cuối năm 1982, số “giấy phép tạm thời” được cấp ra trên toàn huyện đã hơn 7000 bản, còn số quầy hàng đã hơn 300 quầy, các loại hàng hoá tham gia giao dịch vượt xa rất nhiều so với phạm vi của cái gọi là “đổi đường lấy lông gà”. Có người bắt đầu viết thư gửi lên tỉnh, tố cáo rằng “Nghĩa Ô đã xuất hiện mầm mống của chủ nghĩa tư bản”. Tạ Cao Hoa, người đảm nhiệm chức bí thư huyện ủy hồi đó, phải đối mặt với áp lực rất lớn.

Tạ Cao Hoa là một người đàn ông trung niên thân bình thấp bé gầy nhảnh, cao chưa đến 1,65 mét, nặng chưa đến 45 cân, đi trên đường trông ông ta chẳng khác chi một chiếc hoa vải đang liêu xiêu trong gió vậy. Thế nhưng, chính cái con người có dáng điệu yếu đuối đó lại chính là người đã đưa ra quyết định quật cường nhất trong đời mình. Tháng 11 năm 1982, ông tuyên bố chính thức mở cửa “Thị trường hàng hoá nhỏ của trấn Trù Thành”, đồng thời tuyên bố “bốn điều cho phép”: cho phép nông dân buôn bán, cho phép kinh doanh ngành vận chuyển hàng hoá đường dài, cho phép mở cửa thị trường thành thị nông thôn trong vùng, cho phép cạnh tranh theo nhiều con đường. Trong bốn điều cho phép đó, “cho phép kinh doanh ngành vận chuyển hàng hoá đường dài” là điều khoản rõ ràng đi ngược lại với các văn kiện của Trung ương, ba điều còn lại cũng không hề có một cơ sở pháp luật nào. Tạ Cao Hoa đã cấp giấy phép đầu tiên cho lĩnh vực kinh doanh hàng hoá nhỏ ở địa phương mình cho một người phụ nữ nông dân tên là Phùng Ái Thanh, người sau này đã trở thành nhân vật thời sự của cả nước. Tháng 7 năm 1983, chính quyền huyện Nghĩa Ô đầu

tư 580 ngàn tệ, xây lên một cái chợ được thiết kế theo kiểu các kiốt bán hàng trên một diện tích 220 mẫu, toàn bộ nền chợ được lát bằng xi-măng, sườn bằng sắt thép ốp kính, lợp mái ngói, đây là chợ chuyên biệt dùng cho kinh doanh các mặt hàng nhu yếu phẩm thường ngày tiên tiến nhất của Trung Quốc thời bấy giờ.

Cái vùng đất được xem là “vùng trũng chính sách” này sau khi được Tạ Cao Hoa bạo gan khai phá đã nhanh chóng tạo nên hiệu ứng thu hút và tích tụ của cải. Đến cuối năm, một người tên Chu Hằng Hưng đã làm một phép thống kê, kết quả cho thấy số hộ kinh doanh quây hàng của huyện Nghĩa Ô đã lên đến con số 1050, số người tham gia giao dịch bình quân mỗi ngày là 6000 người, trên 60% là người ngoài vùng, chủ yếu là Ôn Châu và Đài Châu, số mặt hàng giao dịch ở chợ đã lên đến hơn 3000 loại, trong đó số mặt hàng công nghiệp do địa phương sản xuất ra chiếm khoảng 1/3, số còn lại phần lớn là hàng có xuất xứ từ các vùng khác trong tỉnh, Giang Tô, Quảng Đông, và hàng được tiêu thụ chủ yếu về các tỉnh từ Trường Giang trở lên phía Bắc cũng như Vân Quý. Một điều rất dễ nhận thấy là, mạng lưới chợ vượt ra ngoài biên giới của tỉnh cũng như lan dần ra cả nước đã bắt đầu hiện hình rõ rệt. Cùng lúc đó, lưu thông hàng hoá cũng kéo theo sự phát triển của các công xưởng gia đình ở huyện Nghĩa Ô, rất nhiều hộ kinh doanh cùng lúc bày hàng ở chợ là làm công xưởng gia đình ở nhà, mô hình “Trước nhà là cửa hàng sau nhà là công xưởng” cũng từ đó mà sinh ra.

“Hàng nhiều, giá rẻ, mẫu mã mới”, danh tiếng của đất Nghĩa Ô cũng theo đó được lan truyền khắp các vùng nông thôn trên toàn Trung Quốc nhanh với tốc độ khó tin, và ở đây nhanh chóng cũng xuất hiện những nhà buôn đến từ phía bắc của đất Thiên Nam. Cuối năm 1984, Thẩm Cát Khánh phóng viên của tờ “Văn hối báo” của Thượng Hải nghe người quen nói, ở Chiết Giang có một nơi gọi là Nghĩa Ô, bất kể hàng hoá hay kỹ thuật mới nào chỉ cần vừa xuất hiện ở các chợ trong thành thị, thì chẳng bao lâu sau người ta đã có thể tìm được loại đó ở thị trấn này. Thẩm nghe vậy thì trong lòng nổi hứng liền làm một chuyến về Nghĩa Ô xem thực hư thế nào, sau chuyến đi đó anh ta đã viết một bài nhan đề “Chợ lớn trong hẻm núi hẹp”, đây

cũng là lần đầu tiên Nghĩa Ô được giới truyền thông để mắt đến. Thảm Cát Khánh chứng kiến, sự sôi động vây quanh thị trường hàng nhu yếu phẩm được tạo nên bởi hàng trăm ngàn người buôn và hơn 2000 công xưởng gia đình, còn mọi kỹ thuật mà người dân Nghĩa Ô có được đều là du nhập từ nơi khác đến như: gia công nhựa học từ Quảng Châu, công nghệ kim chỉ may khâu du nhập từ Thiệu Hưng, Gia Hưng, sản xuất giày trẻ em được chuyển giao từ Ôn Châu. Anh ta còn kể lại một câu chuyện rất sinh động: đầu năm, một nhà buôn ở đây nghe nói trong thành phố việc buôn bán mũ che nắng rất chạy, bèn vội vàng tìm vào thành phố Hàng Châu mua về một chiếc, mất ba ngày nghiền cứu, người này đã sản xuất được mũ che nắng giống hệt như chiếc ông ta mua được ở Hàng Châu, mà giá thì chỉ bằng một nửa. Nửa năm sau, số hộ kinh doanh tham gia sản xuất và kinh doanh mặt hàng này ở Nghĩa Ô đã lên đến 3000 người, trở thành trung tâm sản xuất và tiêu thụ mũ che nắng lớn nhất Trung Quốc.

Mô hình phát triển của Nghĩa Ô¹, gần như là tiêu bản về sự trưởng thành của lực lượng kinh tế dân doanh ở Trung Quốc trong thập niên 1980: sự xuất hiện của một thị trường chuyên biệt, cấu trúc nên một mạng lưới hàng hoá phổ khắp nông thôn đến các thành thị vừa và nhỏ, trong dòng lưu thông hàng hoá đó, hàng trăm ngàn công xưởng gia đình sẽ mọc lên, cuối cùng hình thành nên mô hình “trước cửa hàng sau công xưởng”, “vừa sản xuất vừa kinh doanh”. Trong hơn mười năm đầu của tiến trình cải cách ở Trung Quốc, bất cứ điều kiện khách quan nào như cơ sở sản xuất, sự ủng hộ của chính sách, đào tạo con người cho đến vị trí địa lý, có thể sánh được với ý thức sáng tạo cái mới trong cải cách của vùng đất này, thường thường, sự giải phóng quan niệm của một địa phương là điều kiện duy nhất để nó có thể phát triển được hay không. Ở những khu vực thành thị có cơ sở công

¹. Sau này, Nghĩa Ô đã trở thành chợ buôn bán hàng hoá nhỏ lớn nhất toàn cầu, đến năm 2006, giá trị giao dịch của chợ này đã hơn 30 tỉ Nhân dân tệ, hơn 40 ngàn vị trí kinh doanh, lưu lượng khách vào chợ hơn 200 ngàn lượt mỗi ngày, hơn 6000 cửa hàng đại diện, đại lý của các xí nghiệp trong và ngoài nước, hơn 8000 nhà buôn nước ngoài thường xuyên đồn trú ở đây.

nghiệp hùng hậu, vị trí địa lý thuận lợi, như các vùng Đông Bắc, Hoa Bắc và Thượng Hải, do sắc thái của kinh tế bao cấp quá sâu đậm, năng lực quản lý của chính quyền quá kiện toàn, thái độ ỷ lại của dân chúng vào thể chế tương đối cao, cho nên tư bản dân doanh khó có cơ hội để manh nha, ngược lại ở những miền biên ải xa xôi, kinh tế quốc doanh mỏng và yếu, như vùng tam giác Chu Giang, Mân Nam và miền nam trung phần của tỉnh Chiết Giang, lại bất ngờ là những vùng được trang bị đầy đủ nhất về sự dũng cảm và khả năng trên con đường mưu sinh.

Trong thị trường hàng hoá nhỏ của Nghĩa Ô, số lượng con buôn đến từ Ôn Châu là nhiều nhất. Trên thực tế, trước khi Nghĩa Ô nổi lên, các chợ chuyên biệt ở Ôn Châu đã phát triển đến mức độ tương đối thành thực.

So với Nghĩa Ô, Ôn Châu rõ ràng là một địa danh có màu sắc truyền kỳ hơn rất nhiều. Trong lịch sử cải cách đương đại của Trung Quốc, Ôn Châu có thể được xem là “đất thánh”. Nơi đây đã khai sinh ra thế hệ hộ cá thể công thương đầu tiên, thị trường chuyên biệt đầu tiên, công ty tư nhân đầu tiên, cũng vì thế nơi đây trở thành nơi chịu áp lực nặng nề nhất từ chính trị cho đến hình thái ý thức hệ, mỗi cuộc xung đột quan điểm nổ ra, nơi đây đều trở thành nơi đầu tiên giơ đầu chịu báng. Trong cuộc chỉnh đốn chính trị bắt đầu từ một năm trước, Ôn Châu đã trở thành đối tượng được quan tâm đặc biệt, sự phát sinh của sự kiện “tám vua lớn” không phải là hiện tượng ngẫu nhiên. Cuộc chỉnh đốn đã khiến cho nền kinh tế phồn thịnh một thời của Ôn Châu nguội lạnh, nhưng nguồn sức mạnh phục sinh tiềm ẩn trong dân chúng nơi đây thì chưa bao giờ cạn.

Khoảng năm 1983, số hộ công nghiệp gia đình của Ôn Châu đã hơn 100 ngàn hộ, với hơn 400 ngàn người tham gia, ngoài ra hàng năm còn có hàng trăm ngàn người ở đây đi tứ tán khắp cả nước để làm ăn, tiêu thụ sản phẩm và thu mua nguyên vật liệu. Sau này người ta đã dùng cụm từ “tinh thần Tứ Thiên” để hình dung về sự gian khổ của “đoàn quân thu mua lên đến hàng trăm ngàn người” này: họ phải trải qua muôn vàn gian khổ, nói cạn cả lời, trào đèo lội suối, nghỉ trăm phương ngàn kế. Trên hành trình đó, đoàn quân này đã góp

phần tạo nên hơn 400 điểm giao dịch hàng hoá nhu yếu phẩm trên khắp các vùng miền của Trung Quốc, trong đó có một số nơi tương đối lớn mà người thích bàn chuyện thường nhắc đến là “Ôn Châu thập đại chuyên nghiệp thị” (Mười chợ chuyên biệt của Ôn Châu), các mặt hàng đem ra giao dịch ở những chợ này đều là các mặt hàng gia dụng hàng ngày cũng như các nguyên liệu sản xuất, như khuy cúc, nguyên liệu dệt may, ủng cao su, đồ điện khí nhỏ, da giày,...

Điều khiến người ta thấy lạ nhất là những chợ này thường không nằm ở những vị trí giao thông thuận tiện, mà thường xuất hiện ở những vùng hẻo lánh, những nơi trắc trở, việc di chuyển đến đây tốn rất nhiều thời gian và sức lực. Chẳng hạn như chợ khuy cúc ở Lạc Thanh, nằm trong một lòng chảo cách đường quốc lộ Hàng Châu - Ôn Châu 3,5 km, từ ngày ra đời năm 1979 cho đến khi nó giải tán hơn 20 năm sau đó, nó chưa hề rời khỏi địa điểm này nửa bước.

Chợ hàng dệt may tái chế của Nghi Sơn - Thương Nam còn là nơi giao dịch bất tiện hơn nữa, Hồ Hùng Vĩ - phóng viên của Tân Hoa xã trong bài “bản đồ hành trình” kể về chuyến thăm Nghi Sơn đã viết: tờ mờ sáng, xuất phát từ Linh Khê, sau khi ngồi xe buýt gần hai tiếng đồng hồ trên con đường chạy giữa các làng mạc, chúng tôi gặp một dòng sông nhỏ không biết là sông gì chặn ngang. Lên thuyền, rừng núi hai bên bờ sông tĩnh lặng và tuyệt đẹp, không một nóc nhà, con thuyền nhỏ như một con rồng nhỏ và dài chèo qua chèo lại trên dòng sông uốn khúc. Lên bờ, chỉ trông thấy “taxi” nông dân (đây là loại xe chạy dầu cỡ nhỏ, số khách chở được theo quy định chỉ có 6 người, nhưng trên thực tế thường chở hơn 10 người, có người còn đứng đu bên ngoài thành xe vì không có chỗ ngồi) xếp thành hàng dài mời khách rất nồng nhiệt, tiếng động cơ dầu bình bịch vang vọng đến mức khiến cho tim bạn nhảy ra khỏi lồng ngực. Lại thêm một con sông nhỏ nữa, lại thêm một quãng đường du ngoạn mà đối với những người đi làm ăn thì họ chẳng có thời giờ mà ngó tới. Buổi chiều, khi bạn đã cảm thấy cơn đói cuộn lên, thì cũng chính là lúc bạn đã đặt chân đến Nghi Sơn. Nghi Sơn lúc này đã có hàng chục ngàn chiếc máy dệt, với 67 ngàn người tham gia, 4 xã chuyên nghề dệt may với tổng cộng 58 thôn và 7 chợ, mỗi năm lượng sợi phế liệu hữu cơ nhập vào vùng này

đạt đến 17 ngàn tấn, có người đã từng tính toán, nếu dùng công-ten-nơ loại 20 tấn thì cần phải dùng đến 850 chiếc để chứa lượng nguyên vật liệu này.

Lượng nguyên liệu lớn như vậy, lại thêm vào đó là lượng quần áo bằng sợi tổng hợp tái chế với số lượng hàng ngàn vạn chiếc mỗi năm, đã được cái nơi giao thông cực kỳ bất tiện này vận chuyển vào ra, vậy mà người kinh doanh vẫn không có ý định chuyển chợ đi nơi khác, hiện tượng này quả thật khiến những thế hệ sau này đọc đến đây cảm thấy cực kỳ khó hiểu. Một nhà nghiên cứu của Ôn Châu tên là Trương Nhân Thọ đã từng dùng cụm từ “hiệu ứng biên giới” để giải thích cho hiện tượng này: “Mười chợ lớn của Ôn Châu phần lớn đều nằm ở những nơi mà điều kiện giao thông thủy bộ hết sức bất tiện, sự giải thích hợp lý duy nhất chỉ có thể là, ở những nơi như thế, trào lưu tư tưởng cánh tả tương đối yếu ớt, sự ràng buộc của cơ chế kinh tế bao cấp tương đối lỏng lẻo, nếu không như vậy, những khu chợ này rất có thể đã phải bị dẹp bỏ trước khi chúng kịp phát triển. Kinh nghiệm cải cách của Trung Quốc đã chứng minh, sự đột phá sớm nhất đối với thể chế cũ, thường xảy ra ở những nơi mà thể chế cũ có sự phòng ngự yếu nhất.” Lập luận này có thể xem là đã nói đúng được bản chất của hiện tượng. Nó có thể chứng minh thêm rằng, đây là những vùng đất thể hiện cao độ nhất sự mạo hiểm, sự gian xảo và sự chua xót khổ sở của các thương nhân Ôn Châu thời bấy giờ, những người tiên phong trong công cuộc cải cách.¹

¹. Đối trọng với Ôn Châu là Thượng Hải, thành phố thương mại lớn nhất Trung Quốc. Nó là thành phố mang đậm sắc thái của nền kinh tế kế hoạch nhất cũng như chịu sự quản lý kiểm soát gắt gao nhất của chính quyền, mãi đến đầu những năm 1990, xí nghiệp tư doanh ở nơi đây vẫn thiếu sức phát triển. Theo “Trung Hoa công thương thời báo” số ra ngày 18 tháng 1 năm 1992, vào năm 1991, Ủy ban Tài chính Thượng Hải vẫn ban hành Công văn số 287, trong đó quy định rõ ràng hàng hóa của các xí nghiệp tư doanh Thượng Hải “tuyệt đối không được nhập vào các cửa hàng kinh doanh lớn và có tiếng ở đường Nam Kinh, đường Hoài Hải”, cả thành phố này có đến 2195 xí nghiệp tư doanh nhưng không có bất cứ hộ nào được quyền hợp tác kinh doanh với công ty nước ngoài, lý do là “chưa có tiền lệ ở Thượng Hải”. Ngân hàng của Thượng Hải quy định, “tuyệt đối không được cho vay đối với các xí nghiệp tư doanh”, hợp tác xấp xỉ tín dụng cũng chỉ có thể dùng giấy tờ có giá để làm thế chấp, hoặc phải có xí nghiệp quốc doanh có thực lực đứng ra bảo lãnh giúp thì mới được vay vốn, nhưng số lượng vay cũng nằm ở mức 3000 tệ trở xuống.

Đến cuối năm này, kinh nghiệm mở chợ chuyên kinh doanh các mặt hàng chuyên biệt của Ôn Châu đã nhận được sự quan tâm của các cơ quan Trung ương. Tại hội nghị công tác nông thôn toàn quốc ngày 29 tháng 11, Phó Thủ tướng Vạn Lý đã khen ngợi nhiệt liệt đối với ngành dệt may tái chế của Nghi Sơn, đồng thời đề nghị với các đại biểu tham gia hội nghị cùng tham quan nơi này. Những lời phát biểu của ông truyền đến Ôn Châu, quan chức địa phương đã ngay lập tức mở cuộc họp, ngày đêm phát loa tuyên truyền cho các xưởng trong vùng biết tin, góp phần làm xoa dịu bầu không khí căng thẳng ở đây sau sự kiện “tám vua lớn”.

Những sự biến đổi này xảy ra trong lĩnh vực lưu thông, có thể nói là chỉ diễn ra lác đác ở Trung Quốc đại lục thời đó, cho dù có sôi động thế nào đi nữa, cũng vẫn không thể hiện được sự xung đột mang tính cách mạng của nó đối với thể chế bao cấp. Đặc trưng thiếu hụt của nguồn cung ứng hàng hoá khiến cho những nhà lãnh đạo của nước này tiếp tục cho rằng, triệu chứng căn bệnh trầm kha của các xí nghiệp quốc doanh chủ yếu thể hiện ở sự cứng nhắc và hiệu suất thấp trong quản lý nội bộ. Cho nên, mọi sự chú ý tập trung, mọi điều chỉnh chính sách vẫn chỉ xoay quanh trên những mặt này.

Các xí nghiệp quốc doanh hồi đó hầu như tập trung mọi tư liệu sản xuất và nhân tài ưu tú nhất của Trung Quốc, nó đóng vai trò chính trong quá trình cải cách theo hình thức tiệm tiến của Trung Quốc, về mặt nào đó, hình thái trưởng thành và đường lối cải cách của nó đã quyết định đến tính chất và số phận của cuộc cải cách ở đất nước này. Trên phạm vi toàn cầu lúc bấy giờ, tất cả các quốc gia chủ nghĩa xã hội đều đối mặt với những vấn đề khó khăn của cải cách sự nghiệp quốc doanh, nhà kinh tế học Janos Kornai người Hungary đã xuất bản tác phẩm “Kinh tế học khiếm khuyết” hai năm trước. Ông này đã tiến hành giải phẫu về mặt lý luận đối với mô hình vận hành và đặc trưng của xí nghiệp quốc doanh, đặc biệt là đối với hiện tượng năng suất thấp và thiếu hụt hàng hoá đang tồn tại phổ biến ở các quốc gia xã hội chủ nghĩa, Janos đã chỉ ra rằng nguồn gốc của vấn đề không nằm ở “sự sai lầm chính sách”, mà nằm ở chỗ quan hệ kinh tế xã hội và điều kiện chế độ đã làm mềm hoá ràng buộc dự toán của xí nghiệp.

Đây là một nhận định hết sức sắc bén, hàm ý của nhận định này chính là cần phải cải tạo điều kiện xã hội hiện có thì mới có thể giúp cho sức sống của xí nghiệp quốc doanh trở nên phần chấn hơn, chứ không chỉ trông mong vào sự điều chỉnh chính sách của Trung ương hoặc cách mạng cải tạo trong quản lý nội bộ xí nghiệp. Tư tưởng này đã gây được tiếng vang mạnh mẽ ở khu vực Đông Âu và Liên Xô, và cuối cùng trở thành căn cứ lý luận cho “liệu pháp sốc” được các quốc gia ở khu vực này lựa chọn. Ở Trung Quốc, lý luận của Janos cũng được du nhập vào rất sớm, những kết luận của ông đương nhiên không thể được tiếp nhận ngay, nhưng lý luận phi cân bằng cũng như phương pháp phân tích của ông lại gợi mở rất nhiều điều cho các học giả kinh tế của Trung Quốc.

Hiện trạng cải cách xí nghiệp quốc doanh lần thứ nhất ở Trung Quốc đã cho thấy rõ, nếu không có sự phân định rõ ràng về phân phối lợi ích, thì cho dù tính tích cực trong sản xuất của xí nghiệp có được giải phóng đi nữa, nhưng mâu thuẫn giữa nó với cơ quan quản lý chủ quản hành chính cấp trên cũng không thể được vãn hồi, mà trái lại có thể ngày càng gay gắt hơn, tất cả đều thể hiện ngay trong sự kiện tranh chấp giữa Xí nghiệp Gang thép Thủ đô Trung Quốc với Cục Tài chính thành phố Bắc Kinh đang diễn ra không ngừng ở khắp các nơi trên cả nước. Đồng thời, do thiếu sức ràng buộc về dự toán, cho nên việc đầu tư của xí nghiệp bắt đầu mở rộng tràn lan. Trong vòng mấy năm trước đó, sở dĩ các dự án xây dựng cơ bản và đầu tư ngoài kế hoạch ngày càng lớn, đến mức khó kiểm soát được, chính là vì không ai phải chịu trách nhiệm về hậu quả của những vụ đầu tư ấy, họ cứ nghĩ trước hết phải làm một chiếc bánh thật lớn, phân chia ra rồi hẵng tính tiếp, còn việc làm thế nào để khắc phục hậu quả khi nó xảy ra, thì đó là “chuyện của nhà nước”. Cho nên, để giải quyết khối ung nhọt này, chính quyền trung ương đã quyết định bắt tay cải cách từ chế độ thuế.

Tháng 6, Quốc vụ viện Trung Quốc phê chuẩn và chuyển giao cho Bộ Tài chính văn kiện “Biện pháp thi hành Luật thuế sửa đổi đối với xí nghiệp quốc doanh”, đồng ý sửa đổi phương thức nộp toàn bộ lợi nhuận lên cấp trên đã được thực hiện nhiều năm trước đó sang chế

độ nộp thuế theo tỉ lệ. Các xí nghiệp quốc doanh cỡ vừa và lớn có lợi nhuận đều được căn cứ vào lợi nhuận đạt được, nộp thuế với mức thuế suất là 55%. Phần dư còn lại trong lợi nhuận sau thuế của xí nghiệp lại căn cứ vào các tình huống khác nhau mà lựa chọn các biện pháp như thuế khoán tăng dần, thuế theo tỉ lệ cố định, thuế khoán định mức, tất cả đều nộp vào ngân sách quốc gia. Các xí nghiệp quốc doanh loại nhỏ thì thực thi thí điểm chế độ thuế lũy tiến vượt ngạch gồm tám cấp, khoản lợi nhuận sau thuế sẽ được xí nghiệp dùng để cân đối lời lãi.

“Cải cách chế độ thuế” là hành động trọng yếu đầu tiên trong quản lý doanh nghiệp hiện đại của các xí nghiệp quốc doanh. Nó đã giải phóng xí nghiệp khỏi vòng luẩn quẩn, cho dù sự “giải phóng” này mới chỉ bắt đầu, còn phần mà các chủ quản thu được vẫn là phần lớn nhất trong số lợi nhuận mà các xí nghiệp kiếm được. Dựa vào tình hình chấp hành quy định sửa đổi sau này cho thấy, “cải cách chế độ thuế” về mặt khách quan đã góp phần thúc đẩy sự tích cực của các xí nghiệp, vẫn hồi từng phần mối quan hệ căng thẳng giữa cơ quan chủ quản với xí nghiệp. Thế nhưng, vấn đề tiềm ẩn là vẫn còn rất nhiều điều chưa được giải quyết, bao gồm loại hình thuế quá đơn nhất, khó phát huy vai trò cân cân điều tiết nền kinh tế; sự phân phối lợi nhuận sau thuế vẫn tương đối phức tạp, vẫn còn mang tính tùy tiện... Điều quan trọng hơn là, nó không hề đề cập đến việc khi xí nghiệp xảy ra thua lỗ hoặc rủi ro thì trách nhiệm được phân định thế nào. Kinh tế quốc doanh vẫn được xem là một “nồi cơm chung”, “cải cách chế độ thuế” chỉ giải quyết được phần nào vấn đề tranh chấp bát cơm giữa xí nghiệp và cơ quan chủ quản mà thôi.

Đồng thời với quá trình cải cách chế độ thuế, chính quyền trung ương cũng đã căn trọng tiến hành điều chỉnh và thử nghiệm cởi trói ở một số phương diện khác.

Đầu tiên là “thu quả tốt, vứt quả xấu”, căn cứ vào quy mô xí nghiệp. Kể từ năm này, hễ là thu nhập của các xí nghiệp loại vừa và lớn do Trung ương đầu tư xây dựng, thì đều thuộc về tài chính trung ương, thu nhập của các xí nghiệp loại vừa và lớn được cả Trung ương và địa phương cùng đầu tư xây dựng, thì được phân phối theo tỉ lệ góp vốn.

Việc thua lỗ của các xí nghiệp vừa và nhỏ, đặc biệt là các xí nghiệp công nghiệp do huyện đầu tư, trước đây trung ương gánh chịu 80%, tài chính địa phương chịu 20%, thì nay được sửa lại là mỗi bên chịu một nửa. Kiểu phân chia thu nhập và thua lỗ này, về mặt chủ quan mà nói thì đương nhiên đây là cách làm “gỡ trói” của chính quyền trung ương, nhưng về mặt khách quan mà nói, lại tạo nên không gian ngoài dự liệu cho sự sáng tạo và cải cách của rất nhiều các xí nghiệp quốc doanh vừa và nhỏ vốn được dự báo sẽ phải đối mặt với khó khăn thua lỗ về sau.

Tiếp đến, mở cửa đối ngoại cũng ngày càng được nói lỏng ràng buộc. Mấy năm trước đó, chính phủ Trung Quốc luôn khiến người ta thất vọng về phương diện kêu gọi vốn đầu tư nước ngoài. Số liệu tiết lộ của nhật báo Phố Wall châu Á cho thấy, năm 1980 và 1981, Trung Quốc đã thành lập 20 xí nghiệp liên doanh khác nhau, còn năm 1982 chỉ có 8. Tạp chí The Economist số ra tháng 6 cũng đã thẳng thắn phê bình công tác thu hút đầu tư nước ngoài của Trung Quốc, trong một bài viết nhan đề “Văn chương sáo rỗng của xí nghiệp liên doanh Trung Quốc”, tạp chí này đã bình luận: “Luật Xí nghiệp liên doanh của Trung Quốc thật sự thất bại. Kể từ khi nó ra đời năm 1979, cơ quan nhà nước của Trung Quốc đã phê chuẩn được 105 xí nghiệp liên doanh, thu hút được 200 triệu đô-la vốn đầu tư. Năm ngoái, chỉ có chưa đầy 10 hợp đồng liên doanh mới được ký kết, đại đa số các xí nghiệp liên doanh đều dừng lại ở những dự án có quy mô nhỏ như studio ảnh, chẳng giúp ích được gì nhiều cho tiến trình hiện đại hoá”. Những lời phê bình như vậy thật không còn gì để cho người ta bàn cãi, bởi đúng như những số liệu mà bài viết đã dẫn ra, thành tích thu hút được 200 triệu đô-la vốn đầu tư cách rất xa so với mục tiêu “thu hút 10 tỉ đô-la vốn trong 5 năm” đã được đề ra trước đó 3 năm.

Tháng 9, “Điều lệ thực thi Luật Xí nghiệp kinh doanh liên doanh giữa Trung Quốc và nước ngoài” sau nhiều chờ đợi cuối cùng cũng đã được thông qua. Nó quy định rõ ràng đối với hoạt động góp vốn và kinh doanh của các công ty có vốn đầu tư nước ngoài đóng tại Trung Quốc, động thái rõ ràng và tích cực này đã nhận được sự hoan nghênh của dư luận quốc tế. Công ty 3M của Mỹ có lẽ là một trong những

công ty vốn đầu tư nước ngoài cảm nhận được sự thay đổi này sớm nhất. Đại diện của công ty này đến Trung Quốc để đàm phán, với hy vọng thành lập một nhà máy chế tạo sản xuất chất cách điện 100% vốn nước ngoài. Đại diện của 3M đã đề ra “Nguyên tắc ba không”: Không liên doanh, không chuyển giao kỹ thuật, không xuất khẩu sản phẩm. Điều này nếu khoảng một năm trước đó thì chắc chắn phía Trung Quốc sẽ không bao giờ chấp nhận. Thế nhưng lần này lại khác, Công ty uy thác đầu tư Thượng Hải không hề bị từ chối khi đặt vấn đề đó ra, còn phía Trung Quốc thì đề xuất một cách mềm mỏng, có thể làm trước một dự án để thử nghiệm xem thế nào, đợi đến khi nào chính quyền Trung ương cho phép công ty nước ngoài mở công ty 100% vốn nước ngoài, thì sẽ đem toàn bộ quyền nắm giữ cổ phần chuyển nhượng lại.

Điều rất rõ ràng, Trung Quốc hy vọng thúc đẩy các bước đi cải cách diễn ra nhanh hơn một chút. Cuộc chỉnh đốn quản lý bắt đầu từ hai năm trước, rõ ràng đã tạo nên hiệu quả kìm hãm nền kinh tế quá nóng, nhưng nó cũng làm tàn lụi sự tích cực trong cải cách của các vùng miền trong cả nước. Mãi đến sau mùa thu năm 1983, việc làm thế nào để chấn hưng lòng người dân cả nước, làm thức tỉnh nhiệt tình cải cách, lại một lần nữa trở thành đề tài lớn nhất của những người cầm quyền. Trong bối cảnh chung như vậy, một xưởng trưởng xuất thân từ nghề may mặc ở một huyện nhỏ miền bắc Chiết Giang đã có dịp được tắm gội dưới ánh sáng chói lọi của thời đại.

Ngày 16 tháng 11, Bộ Hâm Sinh - xưởng trưởng của Tổng xưởng chuyên sản xuất áo sơ-mi ở huyện Hải Diêm tỉnh Chiết Giang, đến xưởng khi trời mới vừa sáng, ông mở trang báo ra xem, đột nhiên mặt đỏ ửng lên, mắt chớp liên tục - tên của ông hiện ngay trang nhất của báo. Bài viết dài này có nhan đề “Bộ Hâm Sinh - một xưởng trưởng có tinh thần sáng tạo độc đáo” được đăng trên trang đầu của tất cả các báo Đảng của Trung Quốc. Bộ Hâm Sinh trở thành anh hùng xí nghiệp chói sáng nhất năm này một cách đầy bất ngờ, bất ngờ ngay cả đối với chính bản thân ông ta.

Mùa hạ, một phóng viên của Tân Hoa xã chi nhánh Chiết Giang tên là Đồng Bảo Căn đã tìm đến trấn Nguyên Vũ huyện Hải Diêm để

phỏng vấn viết bài, Bộ Hâm Sinh đã tiếp người phóng viên này với một tâm thế hết sức dè dặt và cẩn trọng. Đồng được phép làm việc ở xưởng này hai hôm, và có mời thêm một số người đến để toạ đàm. Ở huyện Hải Diêm, Bộ Hâm Sinh là người không được cấp trên thiện cảm lắm, bởi vì sau khi lên giữ chức xưởng trưởng ba năm trước, ông ta đã bắt đầu thực hiện cải cách trong xưởng theo ý của mình, một số công nhân lười biếng đã bị ông khấu trừ lương tháng, thậm chí ông còn đuổi việc hai người. Ông cũng cho thi hành chế độ thưởng trong xưởng, xoá bỏ tâm lý làm việc “cha chung không ai khóc”, ông còn chỉ ra rằng “trên không nghiêm thì dưới không yên”, những cải cách này của ông khiến một số công nhân kỳ cựu của xí nghiệp tỏ ra bất mãn, từ đó đơn từ tố cáo cứ liên tục được gửi lên tỉnh, lên huyện, khiến công việc của ông gặp không ít khó khăn. Thế nhưng nhờ vào việc đẩy mạnh quản lý của ông, năng suất của xưởng đã đạt được thành tích đáng khích lệ, chủng loại áo sơ-mi sản xuất ra cũng đa dạng hơn trước, cho nên rất được khách hàng ở các thành phố như Thượng Hải, Hàng Châu ưa chuộng. Nhưng sau cuộc phỏng vấn Đồng Bảo Căn thì mãi vẫn chẳng thấy hồi âm, Bộ Hâm Sinh cũng không để ý gì đến.

Trở lại Hàng Châu, Đồng cảm thấy con người Bộ Hâm Sinh quả thật rất thú vị, bèn chấp bút viết bài “Bộ Hâm Sinh - một xưởng trưởng có tinh thần sáng tạo độc đáo”. Bài viết này lúc đầu được cho đăng thử trên nội san - một ấn phẩm rất đặc biệt của Tân Hoa xã, nó không được phát hành công khai, mà chủ yếu là để làm tài liệu “tham khảo nội bộ” của lãnh đạo Trung ương. Chẳng ai ngờ rằng, ngày 6 tháng 11, Tổng bí thư Hồ Diệu Bang đã rút bài này từ nội san ra, viết kèm theo một chỉ thị ngắn, trong đó cho rằng kinh nghiệm của Bộ Hâm Sinh có thể giúp cho các cán bộ lãnh đạo ở hầu khắp các xí nghiệp thu được nhiều bài học quý. Mười ngày sau, Tân Hoa xã đã đem bài viết của Đồng Bảo Căn cùng lời phê của Hồ Diệu Bang công bố cho các báo trên cả nước.

Điều khiến người ta cảm thấy thú vị là, thông tin của Đồng Bảo Căn và lời phê của Hồ Diệu Bang chưa đủ sức nặng để giúp cho Bộ Hâm Sinh trở thành điển hình của toàn quốc ngay tức khắc. Có lẽ là do một số người còn chưa hiểu được bối cảnh khi Hồ Diệu Bang đưa

ra lời phê ấy. Trên tờ “Chiết Giang công nhân báo” số tháng 12 đã đăng một bài viết mang tính chỉ trích nhan đề “Chúng ta cần tinh thần sáng tạo độc đáo như thế nào”, nội dung bài viết này chỉ trích Bộ Hâm Sinh là người chuyên quyền độc đoán, đã khai trừ chủ tịch hội công nhân của xưởng. Tờ “Báo san văn báo” có số lượng phát hành lên đến hàng trăm ngàn bản của Thượng Hải đã cho đăng tải bài này, chính nhờ vậy, Bộ Hâm Sinh nhanh chóng trở thành một nhà doanh nghiệp gây nhiều tranh cãi. Liền sau đó, một tổ điều tra liên ngành đã đến đóng tại huyện Hải Diêm. Kết quả điều tra cho thấy, Bộ Hâm Sinh là một nhà cải cách có khuyết điểm và nhược điểm, ông rất giống với Chapajev một tướng quân của thời kỳ Chiến tranh Vệ quốc của Hồng quân Liên Xô. Người này tính khí thô bạo, nghiêm khắc quyết đoán, nhưng được cái dũng cảm thiện chiến, bộ phim Chapajev kể về cuộc đời của Chapajev sau khi được công chiếu ở Trung Quốc đã nhận được sự chào đón nồng nhiệt của công chúng. Hồ Diệu Bang lại viết lời phê lên bản báo cáo của nhóm điều tra này, trong đó ông cho rằng cần phải lợi dụng những hình mẫu sống như vậy để thúc đẩy xây dựng kinh tế và công tác chỉnh đốn Đảng. Cuộc tranh cãi xung quanh Bộ Hâm Sinh cũng nhờ đó mà dứt tiếng, tháng 2 năm 1984, Tân Hoa xã đã phát đi thông tin rằng, tỉnh uỷ Chiết Giang ủng hộ tinh thần sáng tạo cải cách của Bộ Hâm Sinh, đồng thời còn thông báo kèm “lời bình dài hàng ngàn chữ của “Văn phòng uỷ ban công tác chỉnh đốn Đảng của Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc”.

Sự kiện Bộ Hâm Sinh được chọn làm điển hình, có nhân tố kịch tính rất ngẫu nhiên, nhưng lại dường như có tính tất yếu. Tình hình Trung Quốc khi đó, nhờ những biện pháp cưỡng chế hành chính mạnh tay, mà hiện tượng kinh tế quá nóng đã được kìm hãm. Cuộc chỉnh đốn tiếp nối ngay sau đó, theo cách nhìn của những người như Đặng Tiểu Bình thì việc khởi động lại con tàu phát triển, khôi phục nhiệt tình cải cách của mọi người lại trở thành nhiệm vụ cấp thiết nhất, còn trong số các xí nghiệp quốc doanh cỡ lớn quả thực gần như không thể tìm đâu ra “hình mẫu học tập” đủ sức thuyết phục. Nói cách khác, những xí nghiệp quốc doanh hoặc tập thể loại vừa và nhỏ ít chịu ảnh hưởng từ sự kiểm soát chặt của các biện pháp hành chính lại là những nơi có thể tìm ra những điểm sáng, đặc biệt là những xí nghiệp có

mối quan hệ tương đối mật thiết với thị trường hàng tiêu dùng thường ngày ấy, lợi ích mà chúng thu được không bị ảnh hưởng quá lớn. Chính vì vậy, xưởng áo sơ-mi có quy mô không lớn cũng như người quản lý kinh doanh của những xưởng nhỏ ấy dù có chút khuyết điểm như Bộ Hâm Sinh đã có cơ hội để bộc lộ điểm sáng của mình. Sau hai lần đưa tin của Tân Hoa xã, đặc biệt là lời phê của “Ủy ban chỉnh đốn Đảng Trung ương”, đã tạo nên “cơn sốt Bộ Hâm Sinh” đối với các đơn vị đưa tin chủ yếu trên toàn Trung Quốc. Chỉ tính riêng Tân Hoa xã trong vòng 1 tháng cơ quan này đã đưa tin 27 lần về nhân vật này, các đoàn tham quan, các đoàn khảo sát chen chúc nhau kéo đến cái huyện Hải Diêm bé tí này, các cơ quan ở Trung ương, các tỉnh thành tấp nập mời Bộ Hâm Sinh đi báo cáo kinh nghiệm. Ông được Ủy ban hiệp thương chính trị chọn làm “Ủy viên đặc biệt”. Chiếc kéo cắt vải mà ông đã dùng được sưu tập đưa vào bảo tàng lịch sử của Trung Quốc.

Nhờ sự giúp sức của các đơn vị truyền thông, Bộ Hâm Sinh nhanh chóng phát minh ra một số “khẩu hiệu cải cách đầy văn vẻ” đọc lên rất xuôi miệng: chẳng hạn khi nói về nguyên tắc phân phối thì có câu “Ngày tính tháng kết, lãi thực thưởng thực, thua lỗ bồi thường, thưởng ưu phạt kém” (có nghĩa là: tính toán hằng ngày cuối tháng kết toán, nếu có thực lãi thì thưởng, nếu thua lỗ phải bồi thường, ưu tú thì được thưởng, yếu kém phải bị phạt), nói về phương châm sản xuất có câu “Người không ta có, người có ta mới, người theo ta chuyển” (Người ta không có nhưng mình có, người ta đã có rồi thì mình sáng tạo ra cái mới, người ta đuổi kịp mình thì mình chuyển sang lĩnh vực khác), về tư tưởng quản lý có câu “Sản xuất khẩn trương, quản lý chặt chẽ”, đường lối kinh doanh thì có câu “Dựa vào thương hiệu kiếm ăn dài dài, dựa vào quan hệ kiếm ăn có ngày ao đài”,... Những câu cách ngôn vừa giản dị vừa thực dụng dễ nói này nhanh chóng truyền đi khắp cả nước, trở thành khẩu hiệu và tinh thần xí nghiệp được trưng đầy trong rất nhiều xí nghiệp. Những quan niệm này của Bộ Hâm Sinh chẳng khác nào bài học khai trí sinh động nhất đối với vô số chủ xí nghiệp dân doanh đi lên từ hai bàn tay trắng. Sau này, rất nhiều nhà doanh nghiệp khởi nghiệp vào thời kỳ đó đều nhớ lại, chính những

câu nói này của Bộ Hâm Sinh đã giúp họ lần đầu tiên được làm lễ tắm gội trong văn hoá thương mại thị trường.

“Thần thoại Bộ Hâm Sinh” cũng dần dần được hình thành, ông trở thành một chuyên gia quản lý, bậc thầy về kinh doanh. Phóng viên của AP (The Associated Press) trong một bài viết số ra ngày 20 tháng 5 năm 1984 đã miêu tả một cách sinh động rằng: “Công nhân của ông ta đe dọa sẽ giết chết ông ta, vợ con ông vì quá lo lắng mà đổ bệnh rồi phải vào viện tâm thần. Thế nhưng, Bộ Hâm Sinh xưởng trưởng xưởng áo sơ-mi Hải Diêm - Chiết Giang, vẫn đứng vững trước áp lực, trở thành một hình mẫu trong làn sóng cải cách của Trung Quốc.” Một hình tượng như vậy không còn nghi ngờ gì nữa, nó xác thực phải là hình tượng của một con người cao thượng, dũng cảm và được mọi người ủng hộ, một con người được thời đại ấy trông đợi và tung hô, còn đó có phải là hình tượng chân thực của Bộ Hâm Sinh hay không thì hầu như không phải là việc gì quan trọng lắm.

Lỗ Quán Cầu ở đất Tiêu Sơn về sau vẫn còn nhớ rõ mồn một tình hình khi ông đến thăm quan Hải Diêm: những đoàn xe chật ních người đi “tham quan học tập” rầm rẫn nối nhau hướng về trấn Hải Nguyên - Hải Diêm, xưởng trưởng Bộ phải bắt tay đến bồng rập cả tay, nghe nói cán bộ cấp cục muốn tìm gặp ông ta một chút cũng rất khó, xe minibus của chúng tôi chưa kịp tiến vào đến cửa xưởng, đã bị bảo vệ cổng ngăn lại: “Xưởng trưởng hôm nay bận lắm, lần sau hãy đến đi.” Nản nỉ mãi, cuối cùng anh ta cũng đồng ý cho xe của chúng tôi chạy một vòng quanh xưởng để tham quan, như thế cũng có thể xem là đã học tập được rồi. Trong xưởng, chúng tôi gặp lại hai nhà báo mà chúng tôi đã quen của “Nhật báo Chiết Giang”, nhờ sự giới thiệu của họ, xưởng trưởng cuối cùng cũng đồng ý gặp chúng tôi một lát. Ông là người có khiếu ăn nói trôi chảy, rất biết cách dẫn dắt vấn đề. Ông nói chuyện được 15 phút thì chúng tôi xin phép ra về, tiếp sau chúng tôi lại một đoàn người nữa đang chờ tiếp kiến.

Sự xuất hiện của “con sốt Bộ Hâm Sinh” diễn ra từ cuối năm 1983 đến năm 1984, khiến cho bầu không khí trầm lắng trong xã hội Trung Quốc khi đó trở nên sôi động hẳn lên. Chính sách của chính quyền Trung ương cũng lạng lẽ chuyển đổi từ phương châm tám chữ “Điều

chỉnh, Cải cách, Chinh đồn, Nâng cao” thành “Cải cách, Phát triển, Sáng tạo”. Trong cuộc vận động học tập đối với Bộ Hâm Sinh, các quan điểm bị trì úm thời gian trước đó như mở rộng quyền tự chủ của xí nghiệp, thực thi chế độ xưởng trưởng chịu trách nhiệm, đánh đổ “bát cơm sắt”, đập bể “nồi cơm chung” lại một lần nữa trở thành điểm nhấn chủ yếu.

Năm 1983, nếu chúng ta đặt bối cảnh của Trung Quốc trong mối tương quan với bối cảnh quốc tế, thì sẽ phát hiện ra rằng, cho dù đã bước sang năm thứ sáu của thời kỳ cải cách, nhưng Trung Quốc vẫn cách xa vũ đài trung tâm của thế giới.

Nhật Bản vẫn đóng vai trò chủ đạo trong nền kinh tế toàn cầu. Vào năm này, nhà quản lý học Peter M. Senge - người sau này đã xuất bản tác phẩm *The Fifth Discipline*¹ (Quy tắc vàng thứ năm), đã đến điều tra nghiên cứu ở công ty ô tô Ford. Ông ta đã phát hiện một cách đầy kinh ngạc rằng, cho dù các công ty của Nhật đã nuốt chửng mất một miếng rất lớn trong tổng số thị phần của Ford, nhưng các nhân viên quản lý của Ford vẫn bảo thủ khi cho rằng nguyên nhân chủ yếu khiến họ bị đánh bại vẫn là “sức lao động của Nhật Bản quá rẻ mạt”. Nhưng theo quan điểm của Senge, sự sáng tạo lớn nhất của ngành ô tô Nhật Bản là “sản xuất tốt hơn” và “tồn kho bằng không”. Bài viết nhan đề “Chất lượng trong cơn khủng hoảng” của David A. Garvin đăng trên *Harvard Business Review* số ra tháng 9 càng chứng thực rõ hơn cho phán đoán này. Trong bài viết của mình ông đã tiết lộ những số liệu khiến người ta hết sức kinh ngạc: dựa vào những nghiên cứu của ông đối với các nhà sản xuất máy điều hoà không khí của Mỹ và Nhật, tỉ lệ sai sót bình quân trong dây chuyền lắp ráp của các công ty Nhật thấp hơn 70 lần so với công ty Mỹ, tỉ lệ hỏng hóc của công ty Nhật được xếp vào hàng kém nhất vẫn tốt hơn rất nhiều so với công ty Mỹ được đánh giá là tốt nhất; còn về mặt tỉ lệ nghỉ phép, mức bình quân của công ty Mỹ là 3,1%, còn tỉ lệ này của công ty Nhật là bằng không. Nhưng rõ ràng sự phát lên của Nhật Bản trong những năm này không phải là chuyện hoàn toàn ngẫu nhiên, sự nghiêm túc và hà khắc mà họ áp dụng cho các dây chuyền sản xuất đã đem lại

¹. Đã được xuất bản ở Việt Nam năm 2010

kết quả tốt. Theo nghiên cứu của David A. Garvin và các học giả khác cho thấy, nếu Mỹ muốn chiến thắng Nhật về mặt chất lượng, quản lý hiện trường và giá thành thì đó là chuyện không thể - hoặc khả năng tốt nhất cũng chỉ có thể là bất phân thắng bại mà thôi. Kết luận này đã khiến người ta gần như tuyệt vọng. Các nhà doanh nghiệp Mỹ vẫn còn sẽ chìm đắm trong sự tuyệt vọng này trong nhiều năm sau, mãi đến bảy năm sau đó họ mới tìm lại được sự tự tin và ưu thế trong ngành công nghệ thông tin.

Trong nền kinh tế của người Hoa, các xí nghiệp của Đài Loan - Trung Quốc đã bắt đầu diễn ra sự chuyển đổi khiến người ta hâm mộ. Vương Vĩnh Khánh đã bắt đầu thử nghiệm số hoá công tác quản lý và sản xuất trong các nhà máy của Đài Tô, nhờ đó đã nâng hiệu quả sản xuất lên cao bất ngờ, ngành sản xuất điện tử thay thế công nhân của Đài Tô đã bắt đầu manh nha. Một sinh viên trung học chuyên nghiệp tên là Quách Đài Danh đã sáng lập nên “Công ty hữu hạn cổ phần công nghiệp chính xác Hồng Hải”, ông quyết định “định nghĩa” lại đối với ngành sản xuất điện tử. Trong bản hồi ký sau này ông đã nói, “Khi những người làm trong ngành máy tính trên toàn thế giới đều xem đây là ngành kỹ thuật mới, thì tôi lại cho rằng năng lực sản xuất quy mô của nó sẽ được thể hiện trên những kỹ thuật chính xác.” Chính nhờ vào những kỹ thuật chính xác cao này, tập đoàn Hồng Hải đã nhanh chóng tạo được thế đứng trong lĩnh vực thiết bị kết nối. Sau 22 năm, tập đoàn này đã trở thành nhà sản xuất linh kiện máy tính lớn nhất toàn cầu, trên thế giới cứ năm chiếc máy tính được sản xuất thì có một chiếc sử dụng sản phẩm của Hồng Hải, Quách Đài Danh cũng nhờ đó trở thành người giàu nhất của Đài Loan.

Người Trung Quốc duy nhất trong giới doanh nhân toàn cầu khiến người ta phải chú ý là một nhà doanh nghiệp gốc Hoa tên Vương An. Trong năm này, ông đã trở thành anh hùng thương mại của Mỹ. Năm 1949, Vương An đã phát minh “chíp lưu trữ” đầu tiên trên thế giới, mấy năm sau, ông đã thành lập Phòng thực nghiệm Wang (Wang Laboratories), từ đó thay thế công ty IBM trở thành người đi tiên phong trong lĩnh vực máy tính. Đến năm 1983, tổng doanh thu của công ty Vương An đã tăng mạnh đạt mức 1,5 tỉ đô-la, xếp vị trí thứ

7 trong số các công ty máy tính trên toàn nước Mỹ. Trên bảng xếp hạng những người giàu của tạp chí *Forbes*, tài sản cá nhân của Vương An được thống kê đến 2 tỉ đô-la, xếp hàng thứ 5 trong số những người giàu nhất thế giới và đứng hàng đầu trong số các nhà giàu người Hoa. Rất nhiều năm sau, Bill Gates đã từng nói: “Nếu Vương An có thể hoàn thành được bước ngoặt chiến lược thứ hai của ông ấy, thì có thể trên thế giới sẽ không có Công ty Microsoft như ngày nay. Tôi có thể đã trở thành một nhà toán học ở một nơi nào đó, hay là một luật sư cũng nên.” Vương An là nhà doanh nghiệp người Hoa ở vị thế toàn cầu đầu tiên, nhưng ông lại là một người phương đông bảo thủ, ông không tin vào phố Wall và chế độ công ty của Mỹ. Ông nói: “Tôi không chủ trương mở cửa đầu tư, bởi tôi là người sáng lập công ty, tôi phải bảo vệ quyền kiểm soát hoàn toàn của tôi đối với công ty, giúp cho con cái tôi có cơ hội chứng minh chúng có năng lực kinh doanh hay không.” Đồng thời, ông không chú ý lắm đến nỗ lực của Công ty máy tính Apple ở phân khúc sản phẩm PC, ông cho rằng sản xuất máy tính cá nhân là “chuyện hoang đường chưa từng thấy”. Hai năm sau, ông đã phải trả giá vì cách nghĩ này, máy tính cá nhân của IBM và Apple bắt đầu làm mưa làm gió trên thị trường. Năm 1985 công ty Vương An rơi vào cảnh thua lỗ, còn Vương An cho ra mắt cuốn tự truyện mang tên “Bài học”. Đến khi ông qua đời vào năm 1990, Công ty Vương An đã không còn được nhắc đến.

Có thể tổng kết năm 1983 như sau: miệng cống kinh tế bao cấp đã được bật tung, lực lượng nhân dân được giải phóng giống như dòng nước ngầm phun trào ào ạt lên mặt đất, khát vọng làm giàu ngày càng trở thành lý tưởng chung của toàn dân. Điều khiến người ta có chút hơi bất an là, cho dù mọi người đều thấy rõ môn một rằng, cái cách là con đường duy nhất, nhưng lại chẳng có ai biết được Trung Quốc tương lai và cuộc đời của họ sẽ thay đổi diện mạo như thế nào.

Tháng 5, tác phẩm “Cái chết của người chào hàng” của tác giả Arthur Miller sáng tác vào năm 1949, đã được đoàn Nghệ thuật nhân dân Bắc Kinh - đoàn kịch nói hay nhất Trung Quốc, chuyển thể thành kịch bản sân khấu, đây là vở kịch nước ngoài đầu tiên được lưu diễn ở Trung Quốc kể từ sau “Đại Cách mạng Văn hoá”. Nhân vật chính -

Willy Loman, do nam diễn viên Anh Nhược Thành thủ vai, nhân vật này mỗi ngày phải mang theo một thùng sản phẩm mẩu to đùng, lái xe chạy đi khắp nơi để chào hàng. Ông ta đã hơn 50 tuổi, sức đã cùng lực đã kiệt, nhưng vì cơn áo gạo tiền, cho nên vẫn không thể nghỉ ngơi. Thời hoàng kim đã qua, thứ mà ông phải đối mặt chính là thất nghiệp, áp lực và một cuộc sống sa lầy. Cuối cùng, ông đã tìm đến cái chết trong một buổi chạng vạng.

Đối với Trung Quốc vào thời điểm năm 1983 về khách quan mà nói, có lẽ người xem có thể cảm nhận được những giá trị nghệ thuật mà Arthur Miller đã chuyển tải, nhưng lại không thể cảm nhận được sự bồn loạn trong nội tâm của nhân vật. Mãi đến nhiều năm sau, khi sự u uẩn của thương trường đã thấm sâu vào từng tế bào của xã hội Trung Quốc, người ta mới có thể thật sự cảm nhận được bi kịch mà Willy Loman đã phải trải qua.

Nhân vật lịch sử doanh nghiệp

THẦN THOẠI MAY MẶC

Nếu ví năm 1983 là “Năm của Bộ Hâm Sinh” thì cũng không có gì là quá đáng. Trong vòng 30 năm từ năm 1978 đến nay, sự đả ngộ tuyên truyền mà Bộ Hâm Sinh đã “hưởng thụ” có thể nói là không ai hơn ông, khí thế ngất trời, có người còn so sánh ông với Tiêu Dụ Lục và Lôi Phong. Nhưng sự khác biệt lớn nhất giữa ba nhân vật này là cuộc vận động học tập đối với Tiêu Dụ Lục và Lôi Phong đều được phát động sau khi các nhân vật này đã qua đời, cho nên những nhân vật được xem là hình tượng này đã không còn cơ hội phạm sai lầm, trong khi đó Bộ Hâm Sinh thì hoàn toàn khác.

Trong bầu không khí của đời sống chính trị đầu những năm 1980, ngay sau khi một người nào đó được Trung ương chỉ định là điển hình, anh ta ngay lập tức được “hình tượng hoá”. Bộ Hâm Sinh vốn dĩ tính khí bướng bỉnh, thiếu nền tảng giáo dục chính trị, đã đánh mất bản thân một cách nhanh chóng trong cơn sốt khủng khiếp như vậy. Ông được mời đi diễn thuyết khắp nơi như một anh hùng, trong hoa tươi và những tràng pháo tay không ngớt, ông ta bắt đầu nói những điều mà chính bản thân ông ta cũng không hiểu được là đang nói gì, ông nói chuyện cải cách quân sự với quân đội, cải cách văn nghệ với giới văn nghệ, thuyết giảng về xu thế cải cách của Trung Quốc với các nhà kinh tế học. Đối với một đất nước vừa thức tỉnh sau cơn mê dài như Trung Quốc, người ta có thói quen học tập bất cứ điển hình nào mà cấp trên chỉ định cho họ, đối với họ, những điển hình đó là những con người hoàn mỹ, không gì không biết, không có gì không làm được,

đó là những “tập đại toàn” sống, thật không may khi Bộ Hâm Sinh đã rơi vào tình huống này.

Đã là “thần thoại”, cho nên cấp trên luôn hy vọng nó có thể phát huy ánh hào quang, liên tục cung cấp những kinh nghiệm để nhân dân cả nước học tập. Xưởng áo sơ mi vốn dĩ thắng lợi nhờ vào kiểu dáng và mẫu mã đẹp của các loại trang phục sơ mi, mà những ưu thế này thật khó để ổn định mãi, cho nên nhờ sự mưu tính của lãnh đạo và các chuyên gia, ý tưởng thành lập một “Tơ-rót sản xuất trang phục mang thương hiệu Bộ Hâm Sinh” đã ra đời, “điển hình Bộ Hâm Sinh” vốn xuất thân từ dân may mặc, cho nên đương nhiên ông ta chẳng hiểu gì về cái danh từ nghe lạ hoắc “Tơ-rót” kia, nhưng may mà có sự hỗ trợ đắc lực của các nhà lãnh đạo. Rất nhanh chóng, nhờ có sự tư vấn của các chuyên gia, Bộ Hâm Sinh đã đề xuất xây dựng mới một xưởng may Âu phục và một xưởng nhuộm, sản xuất các mặt hàng như nguyên liệu bề mặt, somi, âu phục, cra-vát. Ý tưởng này của ông lập tức nhận được sự ủng hộ nhiệt liệt của cấp trên, vì lúc đó ủng hộ Bộ Hâm Sinh cũng chính là ủng hộ cải cách, không ai dám từ nan chuyện này. Dự án của ông nhanh chóng được phê chuẩn mà không có bất cứ khâu thẩm tra tính khả thi nào, đồng thời công suất năm 80.000 bộ lúc khởi điểm đã được tăng lên với quy mô 300.000 bộ. Quả thực, ánh hào quang chói lòa của một điển hình đã giúp cho Bộ Hâm Sinh có được rất nhiều cơ hội phát triển mà người khác có mơ cũng không dám. Thế nhưng, ông ta rõ ràng là đã không hiểu được phải nắm bắt những cơ hội đó thế nào cho đúng. Trong một cuộc phỏng vấn sau này, ông đã nói rằng: “Khi đó tôi ngộ nhận rằng, Đảng và Trung ương đã dựng tôi lên như một điển hình, thì chắc sẽ không bao giờ để tôi ngã, đã thế thì có việc gì mà không làm được?”

Suy nghĩ này đã khiến cho Bộ Hâm Sinh càng đi càng xa rời thực tế trong suốt hơn hai năm sau đó. Có lần, ông đến nơi khác báo cáo, một nhà thầu xây dựng đề nghị thầu công xưởng may âu phục, ông chẳng cần suy nghĩ gì gật đầu ngay. Khi trợ lý trong xưởng đặt vấn đề nghi ngờ năng lực của người kia, ông liền nổi trận tam bành mắng té tát: “Tôi là xưởng trưởng hay anh là xưởng trưởng hả?” Nào ngờ nhà thầu kia là một tên lừa đảo, nhà xưởng vừa mới dựng đến tầng

thứ hai thì đã xảy ra vấn đề về chất lượng, không còn cách nào khác đành phải dỡ xuống xây lại. Một lần khác, một xưởng trưởng khác ở ngoại ô Thượng Hải mời Bộ Hâm Sinh làm cố vấn, ông liền hào phóng móc hầu bao mua về 130.000 chiếc cra-vát để giúp xưởng của người kia giải quyết “khó khăn”. Trong khi đó, xưởng của ông cũng đang tích đầy kho mặt hàng này chưa tiêu thụ được, hơn một năm sau vẫn chưa thể thanh toán được tiền mua hàng cho xưởng nợ, sự việc đổ bể, đối phương kiện lên toà, cuối cùng ông phải hoàn nợ bằng một chiếc xe công-ten-nơ loại lớn.

Xưởng sơ mi Hải Diêm hoạt động đến năm 1985 thì gặp khó khăn, dự án xưởng âu phục cũng dừng dang dở mãi không xong, mà nguyên nhân chính là do Bộ Hâm Sinh thiếu năng lực quyết đoán cũng như khả năng xây dựng kênh lưu thông hàng hoá nên dự án mới đình trệ, còn cấp trên thì hầu như cũng không tìm được kế sách nào hay để giải cứu. Vết rạn nứt giữa điển hình cải cách và thị trường hoá ngày một nơi rộng. Đến năm 1987, xí nghiệp của Bộ Hâm Sinh đã thua lỗ 4,44 triệu, mức lỗ này có thể xem là quá lớn đối với một xí nghiệp nhỏ cấp huyện thời bấy giờ. Bộ Hâm Sinh được gửi đến Đại học Chiết Giang để học cách quản lý xí nghiệp, tỉnh còn miễn toàn bộ thuế khoá cho xí nghiệp của ông. Bộ Hâm Sinh lúc này đã rơi vào trạng thái bán loạn, khi xưởng âu phục chưa xây xong, ông lại tiếp tục đề nghị xây thêm xưởng trang phục jean, phí gia công một bộ trang phục jean bên ngoài có giá hơn 7 đồng, ông chỉ thu hơn 3 đồng. Ông nghe nói máy photocopy đang rất thịnh hành, thế là bèn cho lập thêm một đội photocopy, nhưng kết quả thì thua thảm hại. Đến lúc cùng đường bí lối, ông lại đưa ra một chiêu lạ, tuyên bố người dân trấn Võ Nguyên ai có thể bỏ ra 1000 tệ, thì có thể vào xưởng của ông làm công nhân, kết quả đã tập hợp được một khoản không phải là nhỏ. Thế nhưng sản phẩm làm ra không tiêu thụ được, chỉ còn biết hạ giá bán rẻ cho dân trong vùng, cho nên từ ông già bà lão, ngư dân cho đến người mỗ lợn đều có cơ hội khoác áo tây. Đến tháng 11 năm 1987, xưởng Hải Diêm đã nợ 10.144.800 tệ, thua lỗ 2.688.400 tệ, trong khi tổng tài sản của xưởng này chỉ có 1.070.300 tệ. Xem như xưởng đã rơi vào cảnh phá sản. Tháng 1 năm 1988, một nhóm điều tra của tỉnh Chiết Giang đã tiến hành trưng cầu ý kiến toàn xí nghiệp, kết quả cho thấy 96%

số người cho rằng Bộ Hâm Sinh không đủ năng lực tiếp tục lãnh đạo xưởng, ngày 15 tháng 1 ông bị bãi miễn khỏi chức vụ xưởng trưởng.

Ngay sau đó các báo đồng loạt đăng đàn chỉ trích con người một thời là điển hình học tập của toàn Trung Quốc này. Có báo đã viết: “Bộ Hâm Sinh đã không thể kiểm chế trước vinh dự và thành tích, kiêu ngạo tự mãn, thô bạo chuyên quyền, đặc biệt là không xem trọng học tập chính sách phương châm của Đảng, thiếu kiến thức quản lý hiện đại hoá, khiến cho xí nghiệp rối loạn, thua lỗ trầm trọng, tài sản không đủ trả nợ... Bộ Hâm Sinh giấu lỗi, sợ phê bình, đến nay vẫn còn u mê, phụ lại kỳ vọng của Đảng và nhân dân”.

Đồng Bảo Căn, người đã từng giới thiệu gương mặt của Bộ Hâm Sinh ra toàn xã hội Trung Quốc ngày đó, nay cũng đăng đàn với bài viết nhan đề “Nhật ký chìm nổi của Bộ Hâm Sinh”, bài viết đã tiến hành giải phẫu ở nhiều phương diện đối với Bộ. Chính nhờ những luận điệu nhiều chiều của giới truyền thông, đã khiến cho dân chúng suy nghĩ lại về con người Bộ Hâm Sinh, người ta thấy rõ rằng, cách làm chính trị hoá để dựng nên một điển hình kiểu Bộ Hâm Sinh đã không còn phù hợp với yêu cầu của xã hội đã được thị trường hoá, nó không chỉ khiến cho “điển hình” rơi vào sự mê muội, mà còn khiến cho những người nắm quyền điều hành đất nước vô cùng bối rối. Từ đó về sau, mọi sự tuyên truyền đối với các nhân vật được xem là điển hình xã hội dần trở nên cẩn trọng hơn, đây có thể được xem là di sản ngoài dự tính mà “thần thoại Bộ Hâm Sinh” đã để lại.

Bộ Hâm Sinh sau khi bãi chức, đã bị xã hội vứt bỏ đi như quả chanh đã vắt hết nước. Ông đi khỏi Chiết Giang, đến Bắc Kinh để lập nghiệp, nhưng không thành công, ông tiếp tục phiêu bạt về Liêu Ninh làm ngành dệt, sau đó thậm chí ông còn đến Nga. Theo đó, thần thoại về ông cũng dần trôi vào quên lãng. Tháng 7 năm 1990, Lỗ Quán Cầu - người từng có lần tham quan xưởng sơ mi và có mối giao tình với Bộ Hâm Sinh, biết tin Bộ đang rơi vào cảnh sức cùng lực kiệt, bệnh cũ tái phát, sống một mình ở Bắc Kinh, bèn phái người đi thăm, đồng thời gửi kèm cho Bộ một lá thư: “Việc đã đến nước này, bệnh đã có thầy thuốc lo, việc đã có người liệu, ông trời sẽ chiếu cố, đừng nên lo nghĩ quá. Hy vọng anh có thời gian làm một chuyến về nam.” Tháng

9, Bộ Hâm Sinh tìm đến Tiêu Sơn, ông gặp lại Lỗ Quán Cầu rồi nói rằng: “Chúng ta là những kẻ sống nhờ vào xưởng, rời khỏi xưởng rồi thì thân ta chẳng đáng một xu.” Lỗ Quán Cầu về sau đã nói, câu nói ấy như dao cắt vào lòng, nó in đậm trong tiềm thức của ông. Hơn hai năm sau, Lỗ Quán Cầu cứ hằng tháng gửi cho Bộ Hâm Sinh 500 tệ để làm phí sinh hoạt, mãi đến khi ông phiêu bạt tứ xứ, mất liên lạc mới thôi.

Năm 1993, Bộ Hâm Sinh lúc này đã 60 tuổi, được một thanh niên 26 tuổi tên là Trương Bân mời đến đảo Tân Hoàng, sáng lập nên một công ty sản xuất trang phục lấy tên là Công ty sản xuất trang phục Bộ Hâm Sinh, lúc này tên tuổi của Bộ Hâm Sinh đã rơi vào quên lãng, không còn mấy ai nhắc đến. Lần cuối cùng ông xuất hiện trước công chúng là tháng 11 năm 1998, ông đến Malaysia với tư cách là Tổng giám đốc của Công ty hữu hạn tập đoàn Bộ Hâm Sinh để tham gia Hội nghị thượng đỉnh giới công thương của Hiệp hội hợp tác kinh tế châu Á - Thái Bình Dương.

Năm 1999, Bộ Hâm Sinh và “Sự hưng suy của Xưởng sơ mi Hải Diêm” được tập hợp lại thành một câu chuyện dài 1300 chữ làm đề tài cho cuộc tranh luận tại lớp phụ đạo thi MBA của Đại học Thanh Hoa, ba năm sau, một giảng viên về ngành quản lý của đại học này đã nói: “Câu chuyện quản lý của Bộ Hâm Sinh, chúng tôi đã gạt bỏ từ lâu rồi, vì nó quá xa rời so với thực tế hiện nay. Mấy năm gần đây, kho giáo án của chúng tôi đã đổi mới rất nhiều.”

Ánh hào quang cuối cùng của một “câu chuyện thần thoại” đã tắt lịm như thế.

Phần thứ Hai

Năm 1984 - 1992

**TINH THẦN VÀ LINH HỒN
ĐƯỢC GIẢI PHÓNG**

Năm 1984

NĂM ĐẦU CỦA KỶ NGUYÊN CÔNG TY

Nào ta hãy cùng ra biển.

Khẩu hiệu của người dân Trung Quốc, 1984

Trong lịch sử khoa học, lịch sử nghệ thuật và lịch sử thương mại, khi một trường phái hay một quốc gia đang ở vào thời kỳ phát triển cực thịnh, thì sẽ khai sinh ra hàng loạt những nhân vật hoặc những công ty vĩ đại tập trung vào một khoảng thời gian nào đó. Hiện tượng này rất khó giải thích bằng logic lý tính, có thể nói đó là kịch tính tồn tại trong bản thân của lịch sử.

Trong lịch sử thương mại Mỹ, thời khắc vĩ đại ấy là năm 1886. Vào năm đó, David McConnell nhân viên bán hàng sách báo ở New York, khi phát hành tuyển tập William Shakespeare đã phát hiện một cách đầy kinh ngạc và thích thú rằng, mùi nước hoa mà ông tặng kèm theo sách đã nhận được sự chú ý của khách hàng. Vậy là ông đã dùng cái tên “Avon”, tên một dòng sông ở quê hương của Shakespeare để đặt tên cho sản phẩm nước hoa này, và sáng lập nên Công ty nước hoa Avon; cũng vào năm đó, “Coca Cola” cũng đã được khai sinh ở Atlanta, sản phẩm đầu tiên của nó được chứa trong một cái chai có hình thù “kỳ lạ” đã ra mắt thị trường; chiếc máy ảnh tự động đầu tiên do George Eastman danh tiếng lưng lầy nghiên cứu và chế tạo cũng chào đời và được đặt tên là “Kodak”; Sears Roebuck cha đẻ của hình thức bán buôn qua bưu điện và ngành bán lẻ toàn cầu cũng được sáng lập vào năm này, mãi đến năm 1992, nó vẫn chiếm vị thế là bá chủ

của ngành bán lẻ toàn cầu. Tập đoàn Citi Group được khai sinh vào năm này, sau đó nó trở thành tổ chức ngân hàng lớn nhất toàn cầu; Johnson & Johnson cũng cất tiếng chào đời trong giai đoạn lịch sử này, mới đầu nó sản xuất các sản phẩm chẩn đoán y dược, về sau mới sản xuất sữa tắm, dầu gội, băng vệ sinh được bán chạy trên toàn thế giới. Nếu kể thêm chiếc xe hơi đầu tiên được Carl Benz phát minh ra ở Đức được cả thế giới công nhận, thì những cái tên công ty xuất hiện vào năm 1984 này, có thể đủ để phác thảo ra toàn bộ lộ trình phát triển của các công ty hàng đầu thế giới trong 100 năm sau đó.

Trong lịch sử thương mại Trung Quốc, thời khắc vĩ đại ấy là năm 1984. Rất nhiều công ty nổi đình nổi đám sau này đều được khai sinh vào năm này. Về sau, người ta gọi đây là năm khởi đầu thời kỳ của công ty hiện đại ở Trung Quốc.

Khí chất đặc thù của năm 1984 đã được bộc lộ ra chẳng bao lâu sau tết Nguyên đán. Đặng Tiểu Bình ngoài việc đi công du nước ngoài ra thì vẫn luôn làm việc ở Bắc Kinh, nhưng đột nhiên ông lại quyết định đi thăm miền Nam. Trong nước vào lúc này, nhiệt tình cải cách ngày càng lên cao nhờ những hoạt động tuyên truyền cải cách cao độ và sống động, thế nhưng, nhìn khắp cả nước, ở đâu cải cách có hiệu quả nhất, đáng để biểu dương nhất? Đặng Tiểu Bình đổ dồn sự quan tâm vào Đặc khu Thâm Quyến, nơi trước đó vốn không được xếp vào hàng quy hoạch trung ương, và về sau này cũng không nhận được sự ủng hộ đặc biệt về tài chính từ Trung ương, còn khi đó nó đang là tâm điểm gây tranh cãi gay gắt.

Trong cuộc đời mình, Đặng Tiểu Bình có hai lần tuần du miền Nam rất nổi tiếng, một lần vào năm 1984, một lần vào năm 1992, những cuộc viếng thăm này đều đã đóng vai trò quyết định đến sự biến động về đường lối và phương hướng phát triển kinh tế Trung Quốc. Cụm từ “Đặng Tiểu Bình Nam tuần” vốn dĩ chưa từng xuất hiện trong các văn kiện chính thức, nhưng nó lại được người dân và giới truyền thông sử dụng rộng rãi, nó hàm chứa sự tôn trọng và sự kỳ vọng mà mọi người dành cho nhà lãnh đạo này.

Các nhà nghiên cứu sau này đã phát hiện, mục đích cuộc viếng thăm miền Nam lần này của Đặng Tiểu Bình không được xác định trước. Đồng thời người thực hiện chuyến đi này cũng không có trách nhiệm đưa ra những tuyên bố mang tính chính sách, nhưng nhiệt tình cải cách mà chuyến đi này lan toả lại vượt ra khỏi sức tưởng tượng của mọi người. Trong hơn một năm trước đó, mọi sự chỉ trích phản đối đối với việc xây dựng đặc khu Thâm Quyển rầm rộ nổi lên, ở miền Bắc một tờ báo của Đảng Cộng sản Trung Quốc đã cho đăng một bài viết dài nhan đề “Nguồn gốc của tô giới lịch sử”, ám chỉ Đặc khu Thâm Quyển là một “tô giới” mới, sau đó lại có một số bài viết cảnh báo, Trung Quốc sắp xuất hiện những nhân vật kiểu như mại bản mới, hay kiểu như Lý Hồng Chương. Rất nhiều cán bộ lão thành đến thăm quan Thâm Quyển đã xem đặc khu là dị đoan, phán rằng “Ở Đặc khu ngoài lá cờ đỏ năm sao ra, thì chẳng còn thấy đâu là xã hội chủ nghĩa nữa”, “Đặc khu mang họ “Tu” (tư bản) chứ không còn mang họ “Xã” (xã hội chủ nghĩa) nữa rồi”. Ngày 24 tháng 1, Đặng Tiểu Bình về đến Thâm Quyển, Lương Tương bí thư đảng uỷ của đặc khu đã chỉ lên bức bản đồ Thâm Quyển đang treo trên tường, giới thiệu về tình hình xây dựng và phát triển đặc khu, trong đó nhấn mạnh tổng giá trị công nông nghiệp năm 1983 đã tăng một bậc so với năm trước, đã tăng gấp 10 lần so với thời kỳ trước khi mở đặc khu. Thời điểm ấy, Lương Tương đang phải chịu rất nhiều áp lực nên rất muốn nhận được thái độ ủng hộ rõ ràng của Đặng Tiểu Bình, cho nên đã nói: “Làm đặc khu là do ông cụ của Thủ tướng đề xuất, là quyết sách của Trung ương Đảng, người dân Thâm Quyển sớm đã kỳ vọng đón Thủ tướng đến thăm, để cho Thủ tướng yên tâm, mong rằng nhận được sự chỉ thị và ủng hộ của Thủ tướng.” Nhưng Đặng Tiểu Bình vẫn không phát biểu ý kiến gì.

Mấy ngày sau đó, Đặng Tiểu Bình liên tục đi tham quan hết các vùng của đặc khu, suốt hành trình ông không nói gì, cũng chẳng bày tỏ thái độ, khi tham quan thì rất kín tiếng, không lộ sắc mặt. Khi đến Khu công nghiệp Xà Khẩu, Viên Khang báo cáo rằng, họ đã đưa ra khẩu hiệu “Thời gian là vàng, năng suất là mạng sống” để làm khẩu hiệu cho cả khu công nghiệp. Viên Khang đã lanh lợi nói với ngữ khí vừa hỏi vừa tự trả lời rằng: “Không biết khẩu hiệu này có phạm điều

cầm kỳ gì hay không? Sự mạo hiểm của chúng tôi không biết có chính xác không? Chúng tôi không mong đồng chí Đặng Tiểu Bình bày tỏ thái độ ngay tại đây, chỉ mong đồng chí cho phép chúng tôi tiếp tục cuộc thử nghiệm này.” Những lời này vừa được nói ra khỏi miệng, thì cả hội trường đã bật cười. Thái độ của Đặng Tiểu Bình ở Thâm Quyến, có thể nói là rất thâm thúy, ông đã dùng hành động của mình để bày tỏ thái độ ủng hộ của bản thân, nhưng lại không hề nói ra thành lời. Ngày 27, ông rời Thâm Quyến đến thăm một đặc khu khác là Chu Hải, ở đây ông đã lặng lẽ viết một câu đề từ gửi lại cho Thâm Quyến - “Chu Hải đặc khu kinh tế hảo”, xem đó như là kết luận cho tính hiệu quả của mô hình đặc khu kinh tế. Ngày 1 tháng 2, Đặng Tiểu Bình về đến Quảng Châu, do lãnh đạo tỉnh Quảng Đông và Đặc khu Thâm Quyến nhiều lần gợi ý và thỉnh cầu, ông đã viết “sự phát triển và kinh nghiệm của Thâm Quyến đã chứng minh, chính sách xây dựng đặc khu kinh tế của chúng ta là một quyết định chính xác”, đồng thời ở trên phần đề chữ cuối cùng, ông còn đặc biệt ghi lại mốc thời gian là “ngày 26 tháng 1 năm 1984”, nhằm nhấn mạnh rằng đã viết những đánh giá này trong thời gian còn ở Thâm Quyến.

Hành động đi thăm miền Nam của Đặng Tiểu Bình, đã được truyền đi cả nước qua báo đài, cuộc tranh luận liên quan đến đặc khu đến đây cáo chung. Tháng thứ hai sau ngày ông rời khỏi Quảng Đông, Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc đưa ra quyết định trọng đại, tuyên bố “mở cửa 14 đô thị ven biển và đảo Hải Nam cho nhà đầu tư nước ngoài”. Chính sách mở cửa đối ngoại của Trung Quốc từ thử nghiệm đến đại trà, cuối cùng đã hình thành nên một cục diện mở cửa toàn diện đối với vùng duyên hải.

Ngày 24 tháng 1, Vương Thạch đang cưỡi xe đạp mua bán ngô một cách hứng khởi trên đường qua toà nhà thương mại quốc gia ở Thâm Quyến, đột nhiên thấy có rất nhiều xe cảnh sát, cảnh sát và một đám người tụ tập, hỏi thăm ra mới biết, thì ra là Đặng Tiểu Bình đến sân thượng của toà nhà này để nhìn toàn cảnh đặc khu, Cục công an đang bảo vệ hiện trường. Vương Thạch sau này nhớ lại, “Tôi gần như cảm nhận được thời khắc làm việc lớn đã đến.”

Tháng 5, “Trung tâm trưng bày và tiêu thụ thiết bị khoa học giáo dục hiện đại Thâm Quyến” đã được thành lập, đây là tiền thân của Tập đoàn Vạn Khoa, Vương Thạch làm giám đốc. Căn cứ theo chính sách đặc khu thời đó, các sản phẩm nước ngoài nhập khẩu vào đặc khu không được tiêu thụ bên ngoài đặc khu, nhưng không hạn chế khách bên ngoài đặc khu vào bên trong đặc khu mua hàng và vận chuyển ra ngoài. Sự khác biệt trong việc kinh doanh giữa Trung tâm Trưng bày và Tiêu thụ chẳng khác là mấy so với việc mua bán ngô của Vương Thạch: trước tiên nhận 25% tiền đặt cọc từ các doanh nghiệp có nhu cầu mua hàng trong nước, sau đó đặt hàng các thương gia Hong Kong, đặt cọc cũng theo tỉ lệ tương tự cho phía Hong Kong, sau khi hàng về đến Thâm Quyến, bên mua thanh toán hết khoản còn lại. Chìa khoá của việc mua bán này là, tiền thu vào là Nhân dân tệ, nhưng tiền chi để mua hàng nước ngoài là đô-la Hong Kong hoặc đô-la Mỹ, lợi nhuận của trung tâm chính là nhờ vào khả năng thu đổi ngoại tệ. Muốn mở một trung tâm như vậy, trước hết cần phải có sự đồng ý của bên cơ quan quản lý nhập khẩu, tiếp đến phải liên hệ với các đơn vị thu đổi ngoại hối, hay nói cách khác, nếu không dựa vào chính quyền và những năng lực liên quan thì không thể mở được loại công ty này.

Sau này, Vương Thạch đã nêu ví dụ để nói rõ công ty của mình kiếm tiền như thế nào: mùa thu năm đó, một người Bắc Kinh tên là Vương Xuân Đường tìm đến Thâm Quyến, nói rằng trong tay đang nắm giữ khoản chiết khấu ngoại hối xuất khẩu của 30 triệu đô-la, đổi với tỉ lệ 1 đô-la ăn 3,7 Nhân dân tệ. Chiết khấu ngoại hối không phải là hiện kim, mà là một loại “chỉ tiêu hạn ngạch phân phối”, được cấp riêng cho một công ty ngoại thương quốc doanh loại lớn nào đó, sau đó “chỉ tiêu” này được “phân phối” lại cho “nhà buôn” thuộc hàng có thế lực, có quan chức đứng phía sau đỡ đầu, theo một phương thức hết sức nhập nhằng. Giá quy đổi ngoại hối trên thị trường lúc đó là 1 đô-la ăn 4,2 Nhân dân tệ, Vương Thạch đã định trước với Vương Xuân Đường mức chiết khấu ngoại hối của khoản tiền 10 triệu đô-la, sau đó ông ta vay được 20 triệu Nhân dân tệ một cách “thuận lợi” từ Ngân hàng Trung Quốc, gom đủ 37 triệu Nhân dân tệ đổi cho Vương Xuân

Đường. Ngay lập tức, Trung tâm của Vương Thạch đã kiếm được khoản chênh lệch hối đoái trị giá 5 triệu Nhân dân tệ.

Việc mua bán ngoại hối như vậy xem ra còn sướng hơn việc mua bán ngô rất nhiều. Giữa Thâm Quyến và Bắc Kinh thời đó, đã sớm hình thành một kênh ngầm để luân chuyển nguồn vốn từ bên ngoài theo cách như vậy, định mức phân phối quốc gia và các lợi ích cứ không ngừng được tuồn về miền Nam qua kênh ngầm này, nó tách rời khỏi sự ràng buộc của pháp luật, tạo nên sự giàu có nhanh chóng cho một số cá nhân hay công ty nào đó. Trung tâm của Vương Thạch đã đóng vai trò rửa tiền ở đầu cuối trong trò chơi này, ông ta điều tra chỉ tiêu ngoại hối từ Bắc Kinh, liên hệ với các nhà buôn Hong Kong và các doanh nghiệp trong nước có nhu cầu xuất khẩu và nhập khẩu, sau đó thông qua việc tiêu thụ hàng hoá nhập khẩu để “rửa sạch” giá chênh lệch ngoại hối chợ đen trở thành giá chênh lệch lưu thông.

Điều khiến người ta kinh ngạc là, cho dù trò chơi thu đổi ngoại hối này hết sức sôi động, nhưng pháp luật Trung Quốc lại không hề sờ tới, không hề tiến hành các biện pháp hạn chế cũng như quy định cần có, thậm chí còn lơ mơ về tính chất của hành vi này, tạo nên một không gian mơ hồ chẳng biết đâu là hợp pháp hay không hợp pháp. Theo như hồi ức của Vương Thạch, khoảng trước sau năm 1984, chính quyền các nơi trên toàn quốc dấy lên một làn sóng nâng cấp thiết bị làm việc công, các thiết bị nhập khẩu phần lớn được nhập về từ Thâm Quyến, rất nhiều công ty kiếm được bộn tiền từ làn sóng này, trong số đó một số công ty mậu dịch còn thuê quân đội vận chuyển hàng hoá bằng đường hàng không đến Bắc Kinh, tạo nên ưu thế cạnh tranh về tốc độ giao hàng. Đầu năm 1985, Vương Thạch vướng vào vụ án thu đổi ngoại hối trị giá lên đến 40 triệu đô-la, cách thức giao dịch của vụ này cũng không khác gì mấy vụ trước, chỉ có điều phân chia lợi ích không đều, cho nên bị các cơ quan trung ương chú ý, và trở thành một trong những vụ án thu đổi ngoại hối chui lớn nhất tại Trung Quốc. Do vụ án này liên quan đến phía quân đội, cho nên Ủy ban kỉ luật Trung ương và Ủy ban kỉ luật quân đội đã cử hai đoàn thanh tra xuống miền Nam để làm rõ vụ việc. Căn cứ theo pháp luật thời đó, thì chẳng có

văn kiện nào giải thích rõ khái niệm thế nào là “thu đổi ngoại hối chui”, nghiệp vụ thu đổi ngoại hối mà Trung tâm của Vương Thạch tham gia đều có thủ tục pháp lý chính thức, mọi thủ tục trình tự đều rõ ràng rành, cuối cùng tổ điều tra đã không thể xác định rõ hành vi này có vi phạm pháp luật hay không, cho nên chỉ còn cách quay sang điều tra xem trong quá trình thực hiện những hợp đồng ngoại hối này có xảy ra tình trạng đưa và nhận hối lộ hay không. Theo như Vương Thạch nhớ lại sau này, “cùng với thời gian, vụ án cũng dần chìm xuống.”

Chúng ta cần phải nói rằng, Vương Thạch và công ty của ông ta ngày đó còn chưa phải là Công ty bất động sản mà mọi người đều biết đến sau này, nó vẫn đang trong quá trình âm thầm tích lũy nguyên thủy của bản thân, bất kể việc tích lũy ấy được thực hiện theo cách minh bạch hay hắc ám.

Ở Thanh Đảo - Sơn Đông, Trương Thụy Mẫn 35 tuổi được cử đến nhận chức trưởng nhà máy điện khí đang sắp phá sản. Ông tốt nghiệp trung học sau đó vào làm công nhân trong một nhà máy, về sau lại được điều vào làm việc trong một công ty điện gia dụng ở Thanh Đảo. Hồi đó, ông chẳng có chút kiến thức gì về quản lý, trong ấn tượng của ông, “những việc làm thời đó đều có thể là làm giả”, “cấp trên giả vờ phát lương cho công nhân, công nhân giả vờ làm việc”. Năm nọ, khi ông đang làm công nhân trong nhà máy, cả nước-dấy lên một cuộc vận động “phổ biến phương pháp lựa chọn phương án tối ưu của Hoa La Canh” hết sức rầm rộ, thời đó công nhân còn cảm thấy hết sức lạ lẫm với từ “phổ biến”, có người cũng muốn làm một chút gì đó, nhưng nó hoàn toàn không phải là một thứ gì đó có thể đem lại hiệu quả nhanh chóng. Do cấp trên yêu cầu “cần phải lập tức mang lại hiệu quả”, quán triệt chỉ thị, chính quyền đã tổ chức các đội tuyên truyền vào nhà máy để tuyên truyền cho công nhân biết có bao nhiêu dạng thành quả. Công nhân thời đó thì cảm thấy mấy trò tuyên truyền này chẳng khác gì diễn kịch, đùa cợt vậy.

Trương Thụy Mẫn vốn đã chán ngấy những kiểu làm theo chủ nghĩa hình thức ấy, cho nên chẳng thích thú gì khi công xưởng do

mình quản lý vẫn giẫm vào vết xe đổ đó. “Xưởng điện khí gia dụng Thanh Đảo”, nơi mà ông được điều tới là một công xưởng với cơ ngơi rách nát đã nhiều năm, mới đầu nó chỉ là một hợp tác xã sản xuất thủ công nghiệp, sau này quá độ lên thành một nhà máy kiểu hợp tác xã có tính chất tập thể. Trong nhiều năm liền, nó đã sản xuất các loại như động cơ điện, cần cầu điện, máy quạt dân dụng, máy quạt nhỏ, gần đây nhất thì nó bắt đầu sản xuất loại máy giặt mang tên “Bạch Hạc”, nhưng do bề ngoài thô kệch, chất lượng kém, nên mãi mà không tiêu thụ được, tài sản và nợ nần của nhà máy này đã thâm hụt đến 14,7 triệu Nhân dân tệ. Trước khi Trương Thụy Mẫn về nắm quyền quản lý nhà máy này, thì trong một năm nó đã phải đổi ba đời quản lý, vì ông là phó giám đốc của Công ty Điện gia dụng, cho nên nếu ông không đi quản lý thì chẳng còn ai đi nữa. Sau rất nhiều năm, ông nhớ lại, “Đón chào tôi là 53 bản báo cáo với giọng điệu cầu xin, 8 giờ vào ca, 9 giờ đã có người về, 10 giờ thì cả một công xưởng đã trống hoác chẳng còn một bóng người. Lối vào xưởng chỉ có một con đường lầy lội, mưa xuống thì phải dùng dây thừng mà cột giày lại, chứ nếu không thì sẽ bị bùn sinh kéo tuột mất.”

Để chỉnh đốn nhà máy, sau khi lên nắm quyền quản lý, Trương Thụy Mẫn đã thiết lập một bản quy định gồm 13 điều, trong đó điều đầu tiên là “không đi vệ sinh bữa bãi trong công xưởng”. Ngày nay khi đọc đến đây, ai nấy cũng đều phì cười, nhưng hồi đó đây lại là việc hết sức nghiêm trọng. Trong rất nhiều nhà máy quốc doanh, đi vệ sinh bữa bãi là một hành vi không bị cấm và cũng chẳng có gì là lạ. Sau khi quy định do Trương Thụy Mẫn đặt ra dán ở nhà máy được hơn nửa năm, người đi tiểu tiện bữa bãi không còn nữa, tuy nhiên đại tiện thì vẫn còn. Các quy định khác bao gồm “không đến muộn về sớm”, “không uống rượu trong giờ làm việc”, “không hút thuốc trong nhà máy”, và “không tham ô vật tư nhà máy”. Để chấp hành tốt điều quy định cuối cùng, Trương Thụy Mẫn có hôm mở toang hết các cửa sổ của nhà máy, bố trí người quan sát xung quanh xem có ai còn đến lấy đồ nữa hay không, chẳng ngờ rằng sáng ngày thứ hai thì có một người vác một thanh vật tư lúc la lúc lác đi ra, ngay buổi trưa hôm đó Trương Thụy Mẫn đã dán thông báo đuổi việc người đó. Sau sự việc

đó, công nhân toàn nhà máy mới tin, trưởng nhà máy đợt này đích thực đã nói là làm rồi.¹

Quyết định đầu tiên của Trương Thụy Mẫn sau khi lên nắm quyền quản lý nhà máy chính là rút khỏi thị trường máy giặt và chuyển hướng sang sản xuất tủ lạnh. Đầu tháng 12, ông đến tiếp quản nhà máy, thì ngay trong tháng đó tên gọi của nhà máy được đổi lại là “Xưởng tủ lạnh Thanh Đảo”. Khi còn làm phó giám đốc ở Công ty Điện gia dụng, ông đã từng được cử sang Đức để khảo sát, ở đó có công ty chuyên sản xuất tủ lạnh là Liebherr có mong muốn ký kết với Trung Quốc các hợp đồng về chuyển giao kỹ thuật và thiết bị sản xuất. Trương Thụy Mẫn nắm chặt lấy cơ hội này, nhiều lần đề xuất với thành phố Thanh Đảo và Bộ Công nghiệp nhẹ Bắc Kinh, cuối cùng các cơ quan này đã cho phép ông nhập kỹ thuật của Công ty Liebherr, trở thành nhà máy sản xuất thí điểm cuối cùng được Bộ Công nghiệp nhẹ cho phép. Hiệu quả của việc chuyển đổi cơ cấu sản xuất theo hướng chuyên môn hoá và nhập khẩu công nghệ kỹ thuật đã nhanh chóng phát huy ở nhà máy đã rệu rã này, nhà máy này sau đó còn thêm nhiều lần đổi tên nữa, cuối cùng ngày nay nó được định danh là “Haier”.

Sức hút của Trương Thụy Mẫn với tư cách là một doanh nhân lớn sẽ được lan toả trong một năm sau đó, ngày đó, có một người bạn đến chỗ Trương Thụy Mẫn để mua tủ lạnh, nhưng chọn mãi mà các sản phẩm đều mắc khuyết tật thế này thế khác. Sau khi người bạn ấy đi khỏi, Trương Thụy Mẫn đã cho kiểm tra lại một lượt đối với hơn 400 chiếc máy lạnh còn tồn trong kho, kết quả ông phát hiện ra có đến 76 chiếc tồn tại vấn đề ở nhiều mức độ khác nhau. Đối mặt với tình hình này, có người đề nghị bán những chiếc máy này với giá thấp cho công nhân viên nhà máy. Đây có thể nói là “phương pháp hay” được

¹. Có một điều thú vị là, mãi đến rất nhiều năm sau, việc tiến hành chính đồn những hành vi cơ bản nhất đối với công nhân viên vẫn là một trong những nhiệm vụ của những công ty mới nổi ở Trung Quốc. Đến cuối năm 2005, Công ty trò chơi trực tuyến của Trần Thiên Kiều, một trong những công ty trò chơi trực tuyến lớn nhất Trung Quốc, tiến hành chính đồn nội bộ, thì Trần Thiên Kiều còn phải viết trong bản quy định “Bàn về ‘vận động văn hoá mới’” rằng “Không được dúi tàn thuốc lên tường, không dùng máy in công ty để in tài liệu riêng, không ăn trong giờ làm”.

rất nhiều doanh nghiệp thời đó sử dụng, vừa có lợi cho công nhân lại vừa có lợi cho nhà máy. Nhưng Trương Thụy Mẫn không cho rằng đó là cách hay. Ông kiên quyết ra lệnh, 76 chiếc máy đó được đem đập nát thành sắt phế liệu. Thời đó, giá của mỗi chiếc máy như vậy hơn 800 Nhân dân tệ, tương đương với 2 năm tiền lương của một công nhân, rất nhiều công nhân đã rơi nước mắt khi chính tay đập nát những chiếc máy ấy. “Trương Thụy Mẫn đập máy lạnh” đã trở thành câu chuyện truyền kỳ của Công ty Điện gia dụng lớn nhất Trung Quốc sau này. Nó như bản sao của câu chuyện Lỗ Quán Cầu đem những sản phẩm thứ cấp trị giá hơn 400.000 Nhân dân tệ bán thành phế thải mấy năm trước. Nó cho thấy rõ cuộc lột xác tự làm mới mình của các doanh nhân thuộc thế hệ thứ nhất bắt đầu từ sự thức tỉnh nhận thức về chất lượng sản phẩm.

Năm 1984, Trung Quan Thôn đã xuất hiện ra cảnh tượng phồn vinh. Trong một năm trước đó, “Nhật báo Kinh tế” số mới đã liên tục có hàng loạt bài viết về Trần Xuân Tiên. Ông được nhào nặn như một hình tượng trào lộng đầy dũng cảm, thực tiễn của ông đã chứng minh những nhân viên khoa học kỹ thuật xuất thân từ những phòng thí nghiệm sẽ có nhiều đất để dụng võ. Vậy là, dưới sức mạnh cổ vũ ấy, từng tốp, từng tốp nhân viên khoa học kỹ thuật chen chân nhau lao vào biển lớn của nền kinh tế thị trường. Trong một năm trước đó, các công ty như Khoa Hải, Kinh Hải đã nối đuôi nhau ra đời. Còn đến năm thứ hai, các công ty như Tứ Thông (Stone Group), Tín Thông và Liên Tưởng (Lenovo) cũng trước sau được thành lập.

Mùa đông, Liễu Truyền Chí quyết định chia tay với cuộc sống an nhàn ngày ngày ngồi chơi xơi nước với đọc báo. Ông vốn xuất thân trong gia đình học thức, ông ngoại từng làm Bộ trưởng Tài chính của quân phiệt Tôn Truyền Phương, còn cha ông là một trong những nhà tư sản sớm nhất tham gia Đảng Cộng sản. Năm này, Liễu Truyền Chí vừa tròn 40 tuổi, đối với người đàn ông Thượng Hải bề ngoài có dáng mạo tao nhã nhưng trong lòng hết sức sôi động này, ông ta thừa hiểu cái đạo lý “bốn mươi tuổi không còn điều nghi hoặc” có ý nghĩa gì đối với một người đàn ông Trung Quốc. Lý tưởng của Liễu Truyền Chí thời niên thiếu là làm một phi công, sau khi tốt nghiệp trung

học, ông tràn đầy niềm tin có thể thi vào trường không quân nhưng cuối cùng lại bị trượt, đó được xem là thất bại đầu tiên trong cuộc đời của ông. Sau này, ông đã thi vào một học viện công nghệ điện tử quân sự ở Tây An, chuyên ngành Ra-đa. Sau khi tốt nghiệp, ông phiêu dạt khắp nơi, thậm chí còn tham gia trồng lúa nước cho một nông trường ở Quảng Đông, năm 1970, ông được phân về làm ở phòng máy tính Học viện khoa học Trung Quốc.

Phòng này thời đó là một trong những đơn vị chuyên về nghiên cứu máy tính có uy thế nhất, các loại máy tính cần dùng cho bom nguyên tử và vệ tinh nhân tạo do Trung Quốc sáng chế ra đều do đơn vị này tham gia nghiên cứu và chế tạo. Trong tổ chức nghiên cứu khoa học có đến 1500 nhân viên nghiên cứu này, Liễu Truyền Chí hầu như chẳng để lại dấu ấn gì đáng kể, so với rất nhiều đồng nghiệp khác của ông, ông thiếu hẳn khả năng thiên bẩm cũng như đức tính trầm tĩnh cần có của một nhà khoa học. Chức vụ của ông là kỹ sư kỹ thuật ghi từ tính, trên thực tế ông không hề hứng thú với việc này. Việc ông được phân về cơ quan này, hoàn toàn là vì ông muốn có cơ hội đem vợ con về ở gần cha mẹ. Trong suốt 14 năm làm việc tại đây, ông vẫn không thể nào có được niềm hứng thú thực sự với công tác nghiên cứu khoa học, mà trái lại ông cảm thấy đặc biệt cuốn hút bởi tất cả những gì đang xảy ra mỗi ngày trên đất nước Trung Quốc. Ông thường xuyên cùng một số người bạn tâm giao cùng chỗ làm kéo nhau vào một phòng trống rồi bàn luận say sưa về những chuyện như sự kiện Lâm Bưu, sự ngông cuồng của “bè lũ bốn tên”, tại sao Mao Trạch Đông lại chọn Hoa Quốc Phong làm người kế vị mình, vân vân và vân vân, so với chiếc máy tính thì những đề tài chính trị này mới có thể khiến ông đỏ mặt tía tai, kích động không dứt.

Viện khoa học Trung Quốc năm 1984 đang nằm trên ranh giới giữa sự mở rộng và chuyên môn hoá. Trong mấy năm trước đó, số dự án nghiên cứu đã nhiều vô kể, nhưng chất lượng nghiên cứu thì ngày càng lạc hậu so với trình độ chung của thế giới. Chiếc siêu máy tính của “công trình 757” được phòng nghiên cứu máy tính dồn toàn lực, mất hết tám năm mới chế tạo xong, được nhận “Huân chương hạng nhất về thành quả khoa học kỹ thuật trọng đại”, nhưng khi đưa vào

vận hành thì tốc độ tính toán mỗi giây của nó vẫn còn thua xa so với chuẩn mà thế giới đã đạt được, còn tư tưởng nghiên cứu vì mục tiêu quân sự càng khiến cho các nghiên cứu ấy không nhận được sự hưởng ứng của thị trường. Nó đã trở thành “đồ bỏ” ngay khi vừa mới chào đời. Số phận ngán ngùi của công trình 757 đã như một dấu chấm hết cho phòng nghiên cứu máy tính, các kế hoạch nghiên cứu đến từ các cơ quan quân sự cũng vì thế mà ngừng hẳn, và cũng chẳng còn khoản kinh phí nào từ trên rót xuống để nghiên cứu, những câu hỏi kiểu như về đâu, làm gì bắt đầu lớn vồn trước mắt các nhà nghiên cứu thanh cao vốn quen hưởng lương hành chính. Vậy là vào năm này, trưởng phòng, cũng là chuyên gia máy tính thế hệ đầu tiên do Trung Quốc bồi dưỡng nên đã tự đứng ra lập Công ty Máy tính Tín Thông, còn Vương Thụ thủ trưởng của một phòng nghiên cứu khác thì thành lập Công ty Phát triển Kỹ thuật mới, Liễu Truyền Chí lâu nay vẫn luôn ảm ức vì chưa được như ý đã được chọn làm phó giám đốc đảm nhiệm công tác kinh doanh thường ngày. Trong phòng máy tính, tài năng kỹ thuật của ông mãi vẫn chẳng thấy bộc lộ, nhưng tài năng quản lý và kinh doanh của ông thì lại nhận được sự công nhận của các đồng nghiệp, đối với công tác kinh doanh, các nhân viên khoa học kỹ thuật của Trung Quốc lâu nay vẫn thiếu sự tự tin và nhiệt tình, còn Liễu Truyền Chí thì hoàn toàn ngược lại. Trước khi lên nhậm chức, Phó Viện trưởng Viện khoa học Trung Quốc Chu Quang Thiệu đã cho gọi Liễu Truyền Chí đến nói chuyện, hỏi ông đã có dự định gì đối với công ty hay chưa, ông trả lời một cách chắc nịch rằng: “Tương lai chúng tôi phải trở thành một công ty lớn có doanh số hằng năm đạt 20 triệu Nhân dân tệ”.

Văn phòng công ty của Liễu Truyền Chí được đặt trong một căn phòng 20 m². Đây vốn dĩ là phòng huấn luyện của Phòng nghiên cứu máy tính. Liễu Truyền Chí nhớ lại, “Vị trí của nó nằm ở mé đông của cửa chính phía Tây phòng nghiên cứu máy tính, phòng được xây bằng gạch, bên ngoài màu xám sẫm, bên trong ngăn làm đôi, nền xi măng, tường gạch, trong phòng chẳng có bàn cũng chẳng có máy tính. Phía ngoài phòng kê một dãy hai chiếc ghế dài dựa vào tường, bên trong kê hai cái bàn ba ngăn, bàn ghế đều toàn là những thứ hư hỏng người ta không dùng đến xin đem về kê.” Toàn công ty có 11 người, tất cả

đều đã trên 40 tuổi, chuyên gia kỹ thuật duy nhất là một phó giám đốc khác - Trương Tổ Tường.

Khi Liễu Truyền Chí tham gia vào thương trường, ở Trung Quan Thôn đã có 40 doanh nghiệp khoa học kỹ thuật, đồng thời thôn này cũng đã được gọi là “phố điện tử” trong thành phố Bắc Kinh.

Ở Trung Quan Thôn vào thời đó, người nổi tiếng nhất là Trần Xuân Tiên, còn công ty nổi tiếng nhất là Tín Thông, Tứ Thông, Kinh Hải và Khoa Hải, những người sáng lập ra chúng không ai khác mà đều là nhân viên nghiên cứu khoa học của Viện khoa học Trung Quốc. Vương Hồng Đức, người sáng lập nên Kinh Hải là kỹ sư máy tính của phòng nghiên cứu máy tính. Trong bức thư xin ra thành lập công ty riêng gửi cho Viện nghiên cứu khoa học Trung Quốc, ông đã viết một cách kiên quyết không do dự rằng: “Bất kể bằng cách nào, điều đi, mời đi, từ chức, đuổi việc, chỉ cần đi được là được.” Còn Vạn Nhuận Nam, người đã sáng lập nên Công ty Tứ Thông, thì đi đến đâu cũng nói mình là “dân làm doanh nghiệp” và “không có chủ quản cấp trên”. So với những nhà khởi nghiệp này, Liễu Truyền Chí thời đó còn thuộc hàng vô danh tiểu tốt, cho nên lẽ dĩ nhiên cũng phải im hơi kín tiếng một chút, cá tính khéo biết dùng sức bên ngoài và biết thoả hiệp đúng lúc đã giúp ông đi được xa hơn so với những người khác. Ngay từ khi bắt đầu, Liễu Truyền Chí vẫn chưa hoàn toàn cắt đứt “mối quan hệ mẹ con” giữa công ty với Phòng nghiên cứu máy tính, ông không những không muốn làm như vậy, mà thậm chí nhiều lúc còn hy vọng tăng cường bền chặt mối quan hệ này. Thời đó, vốn khởi động của công ty là 200.000 Nhân dân tệ do Phòng máy tính rót cho. Bản chất tài sản của Công ty Lenovo là “doanh nghiệp sở hữu nhà nước”, những người lên nắm quyền quản lý như Vương Thụ Hoà, Liễu Truyền Chí đều phải được Viện nghiên cứu khoa học Trung Quốc phê chuẩn, còn nhân viên của công ty thì có thể tiếp tục hưởng các quyền lợi thông thường như chức vụ kỹ thuật chuyên môn và lương bổng theo biên chế của Phòng nghiên cứu máy tính, công ty có thể sử dụng thành quả nghiên cứu của phòng máy tính, thậm chí có thể sử dụng phòng làm việc, điện thoại và các thiết bị vật dụng khác trong cơ quan này. Trong khoảng thời gian gần 10 năm, mọi hợp đồng vay

vốn của công ty đối với ngân hàng đều đứng trên danh nghĩa Phòng nghiên cứu máy tính của viện là “đơn vị xin vay vốn trong hợp đồng”, còn đơn vị đảm bảo cho các khoản vay ấy là Cục khai thác của Viện nghiên cứu khoa học Trung Quốc, điều này đã giúp giải quyết được vấn đề nguồn vốn hoạt động trong thời kỳ đầu. Đồng thời với việc thừa hưởng đầy đủ nguồn vốn quốc hữu, quyền lực của Liễu Truyền Chí trên các mặt như tài chính, nhân sự và quyết định kinh doanh, đều được hưởng quyền tự chủ tương đối. Đây là một trạng thái hết sức hỗn độn, và hầu như chẳng có ai muốn phân chia cho nó rạch ròi hơn cả, chỉ sau khi Lenovo ngày càng lớn mạnh, thì việc tài sản của nó thuộc sở hữu của ai mới được quan tâm đặc biệt. Về bản chất mà nói, đây là một đứa con mới nối liền với cơ thể người mẹ bằng cuống rốn.

Trong mấy tháng đầu sau ngày sáng lập công ty, Liễu Truyền Chí hoàn toàn chưa thể hiện được tài năng lãnh đạo thao lược như sau này người ta thấy ở ông, dựa vào tổ chức nghiên cứu máy tính có uy nhất Trung Quốc thời đó, nhưng ông lại không thể tìm ra được dự án nào có thể triển khai hoạt động được, hằng ngày ông đạp xe đi khắp Bắc Kinh một cách vô định. Đầu tiên, ông bày bán đồng hồ điện tử và giày trượt patin bên cửa chính của phòng máy tính, sau đó lại bán buôn đồ thể thao và tủ lạnh. Nếu khi Trần Xuân Tiên khởi nghiệp sáng lập nên công ty đầu tiên ở Trung Quan Thôn ba năm trước, còn ôm ấp lý tưởng gây dựng nên một “Thung lũng Silicon của Trung Quốc”, thì trong đầu Liễu Truyền Chí lúc này chỉ nghĩ đến một việc duy nhất đó là làm thế nào để kiếm tiền nuôi sống mười mấy con người trong công ty. Có một dạo, ông nghe nói ở Giang Tây có một người phụ nữ đang có trong tay một lô hàng ti vi màu với số lượng rất lớn, chỉ cần mua lại rồi sang tay thì một chiếc cũng có thể kiếm được 1000 Nhân dân tệ, ông bèn vội vàng cho người gửi tiền đi, nào ngờ đó lại là một vụ lừa đảo, số tiền vốn 200.000 mà phòng máy tính cấp cho ông trong nháy mắt đã bị lừa mất 140.000. So với thất bại rút trường không quân 20 năm trước, thì thất bại lần này còn đau đớn hơn, phải biết rằng khi đó, lương tháng của giáo sư cấp cao ở phòng máy tính vẫn chưa đến 200 Nhân dân tệ, còn tiền lương của Liễu Truyền Chí chỉ có 105 Nhân dân tệ.

Việc mua bán kiếm lời làm kế sinh nhai của Liễu Truyền Chí vì thế mà cũng bị phá sản. Khoản tiền lớn đầu tiên mà công ty ông đã kiếm được một cách đường hoàng, lại đến từ Viện khoa học Trung Quốc, nơi mà hằng ngày vẫn bị Liễu Truyền Chí than vãn và bất mãn. Đầu năm 1985, Viện khoa học Trung Quốc đã đặt mua 500 chiếc máy tính hiệu IBM, trong đó các nghiệp vụ như nghiệm thu, duy tu bảo dưỡng và huấn luyện đều giao cho công ty. Hợp đồng này đem lại khoản phí dịch vụ trị giá 700.000 Nhân dân tệ cho Lenovo. Cũng chính thông qua nghiệp vụ này, Liễu Truyền Chí đã thiết lập được mối quan hệ với văn phòng đại diện của Công ty IBM vừa mới được thiết lập tại đây, sau này công ty của ông đã trở thành công ty đại diện chính của IBM ở Trung Quốc, việc làm đại lý phân phối sản phẩm cho IBM ở Trung Quốc trở thành công việc đem lại nguồn lợi nhuận quan trọng nhất của Công ty Lenovo sau này, nguồn lợi nhuận này đã kéo dài bền bỉ suốt 20 năm cho đến khi Lenovo đủ sức mua lại bộ phận sản xuất PC của công ty IBM với giá 1,6 tỉ đô-la.

Đối với Liễu Truyền Chí mà nói, một thành quả quan trọng nhất khác là, ông đã thuyết phục được chuyên gia máy tính nổi tiếng của Viện khoa học Trung Quốc Nghê Quang Nam liên minh với công ty của ông, đảm nhiệm chức kỹ sư trưởng, đó là vào mùa xuân năm 1985. Nghê Quang Nam là người mở đường cho ngành xử lý thông tin Hán tự của Trung Quốc, khác với Liễu Truyền Chí người luôn nhiệt tình hướng ngoại, thì Nghê Quang Nam lại là người có tính tình chuyên tâm, không chú ý lắm đến hình thức, có bản năng thiên phú của một nhà khoa học. Trần Huệ Tương tác giả của “Lenovo tại sao” đã miêu tả, khi Liễu Truyền Chí trò chuyện với người khác thì luôn phóng khoáng cởi mở, còn Nghê Quang Nam thì thích dùng những đề tài khó có tính kỹ thuật rất cao để thử thách đối phương. Kể từ thập niên 1980, thị trường máy tính cá nhân đã ngày càng khởi sắc, máy tính của IBM tràn vào Trung Quốc ào ạt như nước thủy triều lên, một chiếc máy dạng PC/XT đời 286 của IBM khi về đến Trung Quan Thôn có giá lên đến 40.000 Nhân dân tệ, nhưng ngặt nỗi chúng không thể chạy được các chương trình bằng chữ Hán. Cho nên, nghiên cứu các phần mềm có khả năng nhận biết hệ thống chữ Hán trở thành chìa

khoá để phát triển thị trường máy tính Trung Quốc.¹ Thời đó, ở Trung Quốc cũng đã có nhiều nhà bắt tay vào nghiên cứu việc này, bao gồm cả Sử Ngọc Trụ người sau này đã đến Thâm Quyển làm nên sự nghiệp lừng lẫy. Nguyên lý và quá trình vận hành của “hệ thống chữ Hán” này tuy về đại thể giống nhau nhưng cũng có rất nhiều khác biệt, điểm khác trong công nghệ của Nghê Quang Nam so với mọi người nằm ở chỗ, ông đã phát minh ra “chức năng liên tưởng”, ông đã lợi dụng đặc tính từ gốc và đồng âm trong văn tự chữ Hán, xây dựng nên hệ thống nhận biết chữ Hán của riêng mình. So với các kỹ thuật khác, kỹ thuật này đã giúp cho tỉ lệ lặp lại của nhóm từ hai chữ giảm xuống 50%, nhóm từ 3 chữ giảm xuống 98%, còn nhóm từ 4 chữ trở lên thì hầu như không lặp lại, điều này có thể xem là bước tiến vượt thời đại đối với kỹ thuật nhập liệu bằng chữ Hán của máy tính thời bấy giờ.²

Đầu năm 1985, Nghê Quang Nam đã hoàn thành một nghiên cứu liên quan đến kỹ thuật này, và đặt tên cho nó là “Hệ thống chữ Hán kiểu liên tưởng”. Liễu Truyền Chí vừa nghe được tin này đã tức tốc tìm đến Nghê Quang Nam. Vào thời đó, Tín Thông một công ty có tiếng khác của Viện khoa học Trung Quốc cũng đã để mắt đến Nghê Quang Nam, thế nhưng, cuối cùng vẫn bị Liễu Truyền Chí nẫng mất nhân tài này. Lý do để Liễu Truyền Chí thuyết phục được Nghê Quang Nam về với mình chỉ có một: “Tôi cam đoan sẽ biến tất cả mọi thành quả nghiên cứu của anh thành sản phẩm.” Đối với một nhà khoa học Trung Quốc ôm ấp hoài bão cao ngất như Nghê Quang Nam, lời cam kết này có thể nói là hấp dẫn nhất.

¹. Các doanh nghiệp nổi tiếng ở Trung Quốc thời kỳ đầu, sản phẩm cũng như kỹ thuật của họ đều có liên quan đến việc xử lý chữ Hán, trong đó Lenovo có phần mềm nhập chữ Hán Liên Tưởng, Tín Thông là máy đánh chữ Hán.

². Việc khám phá và phát triển của hệ thống nhập liệu bằng chữ Hán là hướng đột phá trong lĩnh vực máy tính của các công ty người Hoa. Năm 1978, Acer của Đài Loan do Thi Chấn Vinh sáng lập đã phát triển ra “phương pháp nhập liệu theo phép chiết tự”, giới thiệu bộ sản phẩm “Máy tính tiếng Trung Thiên Long” tự chế đầu tiên, đạt được huy chương danh dự cao nhất về thiết kế sản phẩm của Đài Loan. Năm 1982, Acer cho ra đời Microprofessor II – chiếc máy tính cá nhân chạy trên hai hệ Trung văn và Anh văn đầu tiên trên toàn thế giới.

Sự gia nhập của Nghê Quang Nam đã làm thay đổi triệt để hướng đi của công ty, phần mềm nhập chữ Hán phiên bản I kiểu liên tưởng của ông trong năm đó đã tiêu thụ được 3 triệu Nhân dân tệ, “Liên tưởng” (Lenovo) cuối cùng còn trở thành tên gọi mới của công ty này. Một thực tế cần phải lưu ý, thành quả nghiên cứu của Nghê Quang Nam thực chất là thuộc về sở hữu của Viện khoa học Trung Quốc, nó đã được Liễu Truyền Chí chuyển dịch sang thành sở hữu của riêng công ty mình mà không phải tốn một xu nào.

Cho dù rất nhiều năm sau, Vạn Khoa của Vương Thạch, Haier của Trương Thụy Mẫn cùng với Lenovo của Liễu Truyền Chí đều hưng thịnh như mặt trời ban trưa, trở thành “những doanh nghiệp điển hình” nổi tiếng nhất Trung Quốc. Nhưng vào năm 1984, công ty đáng để nói đến nhất ở Trung Quốc lại vẫn chưa phải là họ, mà là một nhà máy sản xuất đồ uống được khai sinh ra ở huyện Tam Thủy tỉnh Quảng Đông.

Tháng 3, Lý Kinh Vĩ xưởng trưởng của xưởng sản xuất rượu ở huyện Tam Thủy đột nhiên dồn sự chú ý của mình vào thể vận hội lần thứ 23 sắp được tổ chức tại Los Angeles Mỹ vào tháng 8. Ông nhận được thông tin, vào tháng 6, Ủy ban thể thao quốc gia sẽ chỉ định đồ uống sử dụng cho đoàn thể thao quốc gia lần này là gì. Mà lúc này, trong tay ông có một loại thức uống mới vẫn chưa được đưa ra thị trường, thậm chí ngay cả đóng chai loại nào và thương hiệu ra sao cũng chưa được xác định xong.

Lý Kinh Vĩ lúc này 45 tuổi, ngay từ nhỏ ông đã mồ côi cha, đến tuổi thiếu niên thì mất mẹ, lớn lên trong một cô nhi viện, nhưng sau khi trưởng thành ông đã làm đến chức Phó chủ nhiệm Ủy ban thể thao huyện Tam Thủy. Năm 1973, bị người ta trừ úm đẩy đến quản lý xưởng rượu trong huyện, đó là một công xưởng nhỏ chỉ có mấy vò rượu gạo. Lý Kinh Vĩ sau khi đến đó đã phải vất vả kinh doanh, cuối cùng ông đã gây dựng nên một dây chuyền sản xuất bia rượu, bia rượu được sản xuất ra dần chiếm được chỗ đứng trên thị trường ở tại địa phương. Năm 1983, Lý Kinh Vĩ đi công tác ở Quảng Châu, dọc đường ông đã mua một chai Coca Cola loại dễ bật nắp, đây là lần đầu tiên trong đời ông nếm thứ nước uống này, và cũng chính vào lúc này,

ông đột nhiên nảy ra ý tưởng sản xuất đồ uống. Thời đó, cùng với việc đồ uống Coca Cola ngày càng thịnh hành trong các thành phố lớn, một số nhà máy sản xuất đồ uống cỡ nhỏ đã bắt đầu mọc lên ở các nơi, một số thậm chí còn dán nhãn “Cola”. Cola Thiên Phủ xuất hiện ở Thành Đô tỉnh Tứ Xuyên là thứ nước uống Cola nội địa đầu tiên của Trung Quốc, tiếp sau đó ở Hà Nam đã xuất hiện Cola Thiếu Lâm, Hàng Châu có Cola Tây Hồ, các tài liệu cho thấy, thời đó các xưởng sản xuất đồ uống các loại ở Trung Quốc đã vượt qua con số 2000 xưởng. Lý Kinh Vi xuất thân là cán bộ Ủy ban thể thao nên đã nghĩ ngay đến việc sản xuất đồ uống thể thao, một cơ hội ngẫu nhiên, ông nghe nói Âu Dương Hiếu nghiên cứu viên của Sở nghiên cứu khoa học thể dục thể thao Quảng Đông đã nghiên cứu ra một loại thức uống “có thể đẩy nhanh tốc độ phục hồi thể lực của vận động viên, mà người bình thường cũng có thể dùng được”, ngay lập tức ông tìm đến gõ cửa để xin hợp tác. Dưới sự chủ trì của Âu Dương Hiếu, một thứ nước uống màu vàng cam đã được tạo ra, nó được đặt cho một cái tên nghe rất trúc trắc - “Nước uống thể thao chứa thuốc tổng hợp giúp phục hồi nhanh”, trên thực tế, nó là một loại đồ uống chứa chất điện giải mang tính kiềm.

Khi hướng đến Olympic Atlanta, Xưởng rượu Tam Thủy lợi nhuận một năm không hơn 10.000 Nhân dân tệ, mà Lý Kinh Vi lại dám trực tiếp để mắt đến Thế vận hội, quả là một chuyện cả gan. Tháng 4, Liên đoàn bóng đá châu Á tổ chức một hội nghị ở Quảng Châu, Lý Kinh Vi muốn đưa thứ đồ uống này vào phục vụ hội nghị, như vậy thì có cơ hội tiếp xúc với các quan chức lãnh đạo thể thao của các quốc gia. Thế nhưng lúc này, ngay cả thương hiệu đồ uống gọi là gì, logo thế nào, rốt cuộc phải dùng loại bao bì nào để chứa, xưởng của Lý Kinh Vi vẫn chưa nghĩ xong. Trong xưởng khi đó đã có một thương hiệu gọi là “Tứ Giang”, nhưng Lý Kinh Vi vẫn không hài lòng với tên gọi này, vô đầu, bứt trán suy nghĩ nát óc cuối cùng ông cũng nghĩ ra được một cái tên mới gọi là “Kiện Lực Bảo”, nghe vừa xuôi tai, lại hàm ý bảo vệ sức khỏe. Để thiết kế nhãn hiệu hàng hoá, bác sĩ Trần Tân Kim người tham gia vào quá trình nghiên cứu và sản xuất sản phẩm đã chủ động đứng ra nhận trách nhiệm. Ông nhờ người anh trai rất yêu thích thư pháp của mình viết ba chữ “Kiện Lực Bảo” lên trên một

tờ giấy. Sau đó Lý Kinh Vĩ lại nhờ công ty quảng cáo ở trong huyện thiết kế ra một nhãn hiệu được kết hợp từ sự lồng ghép giữa chữ thư pháp Trung Quốc với chữ cái tiếng Anh (JLB) của thức uống này. Nhãn hiệu này đã gây nên tiếng vang lớn trong số các hàng hoá của Trung Quốc năm 1984: dấu chấm trên đầu chữ “j” trông giống như một quả bóng, tượng trưng cho các môn thể thao liên quan đến trái bóng, phần nửa dưới của nhãn hiệu có ba đường cong xếp song song nhau, giống như ba đường chạy, tượng trưng cho môn điền kinh. Nhìn tổng thể, hình dáng của chữ ấy lại giống như một động tác vươn người hoặc như một vận động viên nhảy cầu. Toàn bộ nhãn hiệu đã thể hiện được mối liên hệ máu thịt giữa sức khoẻ và vận động thể thao. Nhãn hiệu này trở nên nổi bật nhất trong hàng loạt những nhãn hiệu mang phong cách cũ kỹ thời đó.

Một hành động mạnh dạn khác của Lý Kinh Vĩ là đề xuất dùng loại chai dễ mở nắp để đóng chai thứ đồ uống này, nhưng khổ nỗi xưởng rượu Tam Thủy chẳng tìm đâu ra thứ dây chuyền đóng chai loại này, thế là Lý Kinh Vĩ lại phải chạy đôn chạy đáo, cuối cùng đã thuyết phục được Công ty Cola Pepsi ở Thẩm Quyến đồng ý làm gia công đóng chai. Cứ như vậy, sau những ngày tháng cực kỳ bận bịu, cuối cùng 200 thùng nước uống với nhãn hiệu “Kiện Lực Bảo” đẹp đẽ đã xuất hiện đúng lúc tại hội nghị ở Quảng Châu của Liên đoàn bóng đá châu Á, tạo nên một sự ngạc nhiên lớn. Tháng 6, Kiện Lực Bảo nghiễm nhiên trở thành thứ đồ uống được lựa chọn hàng đầu của đoàn thể thao Trung Quốc tham dự thể vận hội, so với các loại đồ uống tham gia cuộc tuyển chọn đó, nó là sản phẩm đóng chai duy nhất, hình dáng của nhãn hiệu có mối quan hệ tự nhiên với hoạt động thể thao, vả lại về mặt khẩu vị, màu sắc và chất lượng cũng vượt trội.

Tháng 8, Thế vận hội Los Angeles khai mạc, nó là kỳ thể vận hội lớn nhất trong lịch sử cho đến thời điểm đó, đồng thời cũng là thế vận hội đầu tiên do các thành phần nhân dân tham gia tổ chức và thu lợi nhuận. Đoàn thể thao Trung Quốc đã đạt được 15 huy chương vàng tại kỳ đại hội này, đứng ở vị trí thứ 4 chỉ xếp sau đoàn Mỹ, Romania, Liên bang Đức. Thành công tại Thế vận hội đã tạo nên lòng nhiệt tình và niềm tự hào dân tộc của toàn dân Trung Quốc, còn

nước uống Kiện Lực Bảo với tư cách là nước uống chính thức của đoàn thể thao Trung Quốc cũng đã nhận được sự quan tâm chú ý vượt sức tưởng tượng của các giới.

Trong giải đấu bóng chuyền nữ thế giới vào ngày 7 tháng 8, đội nữ Trung Quốc đã thắng đội chủ nhà Mỹ 3 hiệp liên tiếp, bảo vệ thành công chức vô địch, đây là một sự kiện trọng đại gây sôi động cả Trung Quốc. Trên tờ Tin tức Tokyo số ra ngày 11 tháng 8, phóng viên của báo này đã cho viết một bài rất trang trọng có nhan đề “Tấn công tốc độ cao nhờ vào “nước ma”?”. Anh chàng phóng viên này đã có một phát hiện đầy hiếu kỳ rằng các nữ vận động viên của Trung Quốc chỉ luôn uống một thứ nước mà từ trước giờ chưa ai biết đến trong suốt quá trình thi đấu - trên thực tế, Kiện Lực Bảo lúc này ngoài cung cấp cho đoàn thể thao quốc gia ra thì vẫn chưa hề được bán ở bất cứ nơi đâu ngoài thị trường, cho nên mới có suy đoán rằng “vận động viên Trung Quốc giành được 15 huy chương vàng tại thể vận hội lần này, có thể là vì đã uống một loại đồ uống mới có công hiệu thần kỳ nào đó dành cho vận động viên”. Điều rất hiển nhiên, đây là một bài viết tiện tay thì viết ra vậy, chứ chẳng có bất kỳ cuộc phỏng vấn hay tìm hiểu nào cả. Việc đạt thành tích vượt bậc trong kỳ đại hội lần này của các vận động viên Trung Quốc đã khiến cho nhiều nước đoán già đoán non, tuy nhiên cũng không phải chuyện gì thái quá. Không ngờ rằng, phóng viên của tờ “Báo chiều Dương Thành” phỏng vấn một vị thấp tùng theo đoàn Trung Quốc đã nhìn thấy bài viết này, thế rồi chẳng biết bằng cách nào anh ta viết lại thành “Nước ma Trung Quốc” đang thịnh hành ở Los Angeles, bài viết này sau khi được phát hành trên báo đã lan đi với tốc độ chóng mặt, những tên gọi kiểu như “Nước ma Trung Quốc” hay “Ma nữ phương Đông” liên tiếp xuất hiện trên các phương tiện truyền thông, những tin tức đầy màu sắc thần bí kiểu này càng làm tăng thêm lòng tự hào cho một dân tộc Á Đông vừa mới quay trở lại vũ đài thế giới như Trung Quốc. Cũng nhờ vào đó, Kiện Lực Bảo trở nên nổi tiếng chỉ sau một đêm.

Sự nghiệp của Lý Kinh Vĩ vậy là sang một trang mới đầy hứa hẹn. Năm 1984, tổng doanh thu năm từ sản phẩm Kiện Lực Bảo đã đạt 3.450.000 Nhân dân tệ, năm thứ hai tăng lên 16,5 triệu Nhân dân tệ,

sang năm thứ ba thì con số này đã là 130 triệu Nhân dân tệ, trong khoảng thời gian 15 năm sau đó, nó vẫn luôn là “thương hiệu nước uống số một của Trung Quốc”. Vào những mùa cao điểm, hàng đoàn xe tải nối đuôi nhau đến thôn Tam Thủy để lấy nước uống này đem đi tiêu thụ khắp các nơi trong nước, giá của một công-ten-nơ nước Kiện Lực Bảo có lúc bị đẩy lên đến 20.000 Nhân dân tệ. Sự quật khởi của Kiện Lực Bảo, cũng đồng nghĩa với việc mùa xuân của thị trường đồ uống ở Trung Quốc đã đến. Đồng thời, như được kích thích từ hiện tượng Kiện Lực Bảo, hàng loạt các nhà máy sản xuất đồ uống nối đuôi nhau mọc lên khắp vùng tam giác Châu Giang.

Thật không ngoa khi nói rằng, năm 1984 là năm của vùng tam giác Châu Giang. Hiệu ứng từ việc Đặng Tiểu Bình đến thăm các vùng như Thâm Quyến đã phát huy mạnh mẽ trong năm này. Vô số những thanh niên có hoài bão lập nghiệp lớn lao đã ào ạt bay về miền Nam như ong vỡ tổ, rầm rập kéo đến những miền đất mở cửa đầy hứa hẹn này.

Sử Ngọc Trụ sinh viên tốt nghiệp khoa toán Đại học Chiết Giang đã viết phần mềm hệ thống thống kê đầu tiên trong phòng làm việc ở Cục thống kê tỉnh An Huy, ông thề rằng phải xây dựng thành công IBM của Trung Quốc. Không lâu sau, ông xuôi xuống Thâm Quyến ở miền Nam để viết nên một quãng đời vừa cao ngạo vừa bi ai; tương tự với trường hợp của Sử Ngọc Trụ là Đoàn Vĩnh Bình cũng tốt nghiệp Đại học Chiết Giang. Người này đã phần nộ rời bỏ vị trí đã được phân bổ, ông ta thề rằng mình sẽ không bao giờ vào làm trong các cơ quan nhà nước nữa, bởi vì ở đó “người người đều cảm thấy có tài cán, nhưng chẳng làm được gì”, ông cũng đang ngồi tàu đến tam giác Châu Giang; Triệu Tân Tiên, giảng viên của Đại học Quân y đem theo “Tam cứu vị thái” của mình và bắt đầu xây dựng sự nghiệp mới ở Thâm Quyến; ở Huệ Châu, Lý Đông Sinh tốt nghiệp từ trường Đại học bách khoa Hoa Nam đã tự mở công xưởng của riêng mình trong một kho máy nông cụ rách nát, ông đã hợp tác với thương nhân Hong Kong để sản xuất đĩa từ ghi âm, đây chính là tiền thân của TCL - Công ty điện tử gia dụng tiếng tăm lừng lẫy sau này.

Ở trấn Dung Quế huyện Thuận Đức tỉnh Quảng Đông, Phan Ninh một người chỉ học hết năm thứ tư tiểu học đã lấy phụ tùng làm khuôn đúc, dùng bình thủy để làm vật thí nghiệm, dựa vào những công cụ thô sơ như búa tay, dũa tay, những thiết bị đo đơn giản như đồng hồ đo, trong điều kiện hết sức thô sơ ấy ông đã chế tạo ra chiếc tủ lạnh chạy điện hai cửa đầu tiên của Trung Quốc, ngày hôm đó mưa to sấm giập, một mình ông xông ra giữa trời gào khóc đầy sung sướng trong giông gió. Tháng 10, xưởng máy lạnh Chu Giang được thành lập, thương hiệu của sản phẩm là “Dung Thanh”, Phan Ninh làm xưởng trưởng, đây là tiền thân của Công ty Khoa Long đã thống trị ngành điện gia dụng Trung Quốc trong hơn mười năm về sau này. Phan Ninh chế tạo máy lạnh, về mặt kỹ thuật thì dựa vào sự giúp đỡ của xưởng sản xuất máy lạnh Tuyết Hoa Bắc Kinh, còn về vốn liếng thì nhờ vào nguồn kinh phí chế tạo thử nghiệm 90.000 Nhân dân tệ do chính quyền trấn chi ra, cho nên, công xưởng này đã trở thành “doanh nghiệp tập thể làng xã”, chính việc sở hữu tài sản của xưởng này về sau này đã quyết định đến số phận bi thảm của Khoa Long và Phan Ninh.¹

Những công ty được khai sinh trong năm 1984 về sau sẽ tiếp tục phát huy ánh hào quang của chúng, nhưng vào thời đó, chúng vẫn còn hết sức non yếu, và không gây được sự chú ý của mọi người. Chúng đều không phải là những doanh nghiệp có quá nhiều vốn liếng, người sáng lập cũng chẳng khác người bình thường, chúng nằm phân tán

¹. Ngày 2 tháng 3 năm 1984, Quốc vụ viện Trung Quốc chính thức ra thông báo, chuyển xí nghiệp xã đội sang mô hình “Xí nghiệp hương trấn”, xem đó như là một hình thái xí nghiệp mới, độc lập, lần đầu tiên xí nghiệp hương trấn đã nổi lên mặt nước. Theo nhiều tài liệu cho thấy, xí nghiệp hương trấn của Trung Quốc năm đó trên thực tế đã phát triển với số lượng lên đến 1,65 triệu xí nghiệp, với 38,48 triệu lao động.

Phan Ninh đến lúc bấy giờ đã là nhà kinh doanh tủ lạnh nổi tiếng ở Bắc Kinh. Năm 1986, Phan Ninh mời ngôi sao điện ảnh Hồng Kông là Ông Minh Toàn làm đại sứ thương hiệu cho sản phẩm tủ lạnh của mình, nhưng Ông lại là Đại biểu hội đồng nhân dân cả nước, cho nên muốn quảng cáo hình ảnh người này phải xin sự đồng ý của cấp trên, kết quả là bị cấp trên dội cho một gáo nước lạnh, trong một khoảng thời gian dài sau đó, kế hoạch quảng cáo chỉ có thể thực hiện và phát sóng trên các đài địa phương, chứ không được phép phát ở đài trung ương Trung Quốc.

rải rác trong những vùng hẻo lánh và những góc khuất của xã hội, ngành nghề sản xuất mà chúng tham gia đại đa số đều có liên quan đến nhu cầu thường nhật của người dân, đây cũng là tiền đề để các doanh nghiệp này có thể trưởng thành nhanh chóng. So với những doanh nghiệp nhà nước có thương hiệu lâu đời, sở hữu nhiều thiết bị, kỹ thuật, nhân tài và vốn liếng, chúng đều không thể sánh bằng trên bất cứ phương diện nào, thứ duy nhất mà chúng có, đó chính là sự tự do.

Đương thời, những công ty này về mặt tính chất cũng có thể được xem là “quốc hữu” hoặc “sở hữu tập thể”, thế nhưng do những công ty mới được sáng lập nên - như Liên Tưởng, Vạn Khoa, hoặc ngấp nghé bờ vực phá sản - như Haier, Kiện Lực Bảo, vốn dĩ không nằm trong hàng ngũ đối tượng cần quan tâm của các cơ quan nhà nước, nghĩa là cũng có quyền tự chủ ở mức nhất định. Nhưng chính cái quyền tự chủ nửa vời này, đã khiến cho chúng khác với các công ty khác, trong một thời đại mà mọi thứ đều cần phải có “kế hoạch”, thì chúng lại là thiếu số những doanh nghiệp có đủ sức nắm giữ số phận của chính mình.

Nếu nói khó khăn của Trương Thụy Mẫn, Liễu Truyền Chí là không tìm được mục tiêu và phương hướng để đầu tư, thì những doanh nghiệp quốc doanh với đầy đủ tiềm lực lại khổ sở vì không được tự do. Điều này giống như là số phận, trong quá trình thể chế dần dần được thị trường hoá, những doanh nghiệp lâu đời ấy bị suy giảm nội lực đến sức cùng lực kiệt, những ưu thế và sự tích lũy của chúng cũng dần bị lão hoá, tiêu tan, cuối cùng là được những lực lượng mới của thời đại thay thế. Đầu năm, hành động của Đặng Tiểu Bình đã khiến cho cả nước từ trên xuống dưới cảm nhận được quyết tâm mở rộng cải cách thêm một bước nữa, rất nhanh sau đó, trong các lĩnh vực, những sự kiện có tính đột phá xảy ra liên tục, con tàu cải cách đã ngừng hơn hai năm nay đột nhiên khởi động lại với tốc độ mạnh mẽ và nhanh chóng. Ngày 24 tháng 3, lá thư kêu gọi “Xin hãy cởi trói cho chúng tôi” của 55 giám đốc và xưởng trưởng của các doanh nghiệp nhà máy quốc hữu chủ chốt của tỉnh Phúc Kiến đã được đăng trên “Nhật báo

Phúc Kiến”, đây là sự kiện doanh nghiệp có tính chấn động nhất trong giai đoạn này.

Toàn bộ tiến trình của sự việc như sau: ngày 23 tháng 3, 55 giám đốc xưởng trưởng của tỉnh Phúc Kiến tề tựu về Phúc Châu, tham gia đại hội thành lập “Hội nghiên cứu giám đốc xưởng trưởng tỉnh Phúc Kiến”, trong suốt thời gian diễn ra hội nghị, tiếng than vãn trách móc của các giám đốc xưởng trưởng vang lên không ngớt, “những điều này khoản kia của thể chế hiện tại đã trói tay trói chân của chúng tôi, doanh nghiệp chỉ có áp lực, chứ không có động lực, nói chi đến sức sống”. Vậy là dưới sự dẫn đầu của nhóm Hoàng Văn Lân, các xưởng trưởng đã lập một bức thư liên danh với tên gọi “Xin hãy cởi trói cho chúng tôi” gửi lên quan chức địa phương.

Đây là một bức thư công khai với lời lẽ thống thiết, trình bày cẩn trọng, các xưởng trưởng đã thống nhất viết rằng: “Chúng tôi cho rằng trao quyền không thể chỉ hạn chế trong việc chuyển giao quyền lực giữa các cơ quan cấp trên. Điều quan trọng hơn là phải giao quyền lực đến các doanh nghiệp cơ sở. Vì vậy, chúng tôi xin mạo muội, mạnh dạn đưa tay xin quyền từ nơi các ngài. Chúng tôi biết rằng thể chế hiện tại vẫn chưa cho phép cải cách mạnh dạn hơn, nhưng cởi trói cho chúng tôi, cho chúng tôi một chút quyền lực cần thiết là điều có thể làm được.” Quyền lực mà 55 giám đốc và xưởng trưởng ấy yêu cầu “cởi trói” được chia thành năm điểm, chủ yếu có ba điều sau: một là quyền nhân sự, việc quản lý cán bộ trong doanh nghiệp ngoài các chức vụ chính yếu do cấp trên bổ nhiệm, chức phó do xưởng trưởng đề cử, cấp trên xem xét bổ nhiệm ra, thì những cán bộ khác nhất loạt đều do doanh nghiệp tự chủ dùng hay sa thải, cấp trên không được can thiệp. Phá bỏ chế độ cán bộ “trộn đời” và “ngồi chết ghế”, thực hiện lưu chuyển chức vụ, thật sự thực hiện đến mức cán bộ có thể lên chức nhưng có thể xuống chức, có thể làm cán bộ nhưng cũng có thể làm công nhân. Hai là quyền tài chính, quỹ tiền thưởng do doanh nghiệp kiếm được thì phải để cho doanh nghiệp tự quyết trong việc chi tiêu sử dụng, các cơ quan hữu quan không được chấm dứt. Khoản thưởng này lên xuống tùy theo việc tăng hay giảm của lợi nhuận, không cứng nhắc bảo thủ. Nội bộ doanh nghiệp có thể tự căn

cứ vào tình hình thực tế của mình, thực hiện điều chỉnh lương bổng, thăng hoặc hạ cấp bậc, bổ sung chức vụ, bổ sung cương vị. Ba là quyền tự doanh của doanh nghiệp, sau khi hoàn thành mọi chỉ tiêu kế hoạch nhà nước giao xuống, những sản phẩm mà tự thân doanh nghiệp tổ chức sản xuất tăng thêm, doanh nghiệp phải được quyền tự tiêu thụ và mở rộng hợp tác, điều tiết giá cả theo thị trường “đầu vào cao thì đầu ra cao, đầu vào thấp thì đầu ra thấp”.

Những tài liệu lịch sử được tiết lộ sau này cho thấy, hành vi gửi thư của các giám đốc, xưởng trưởng này không phải là tự phát, Hoàng Văn Lân người khởi thảo chính của bức thư này thời đó là phó chủ nhiệm Ủy ban kinh tế tỉnh Phúc Kiến, cũng chính là một trong những quan chức chính chịu trách nhiệm quản lý cải cách doanh nghiệp ở tỉnh này. Ở một mặt nào đó, bức thư thực chất là của các quan chức tỉnh Phúc Kiến mượn miệng của các giám đốc, xưởng trưởng, để diễn vở kịch “giật dây sau rèm”. Trên thực tế, hơn 20 năm sau ngày “thư xin cởi trói” được gửi đi, các doanh nghiệp Trung Quốc chưa một lần thứ hai triển khai những hành động bảo vệ lợi ích của mình theo cách tập thể, có tổ chức như vậy.

Hành động này của Hoàng Văn Lân chẳng qua chỉ là một hành động có tính kịch bình thường, khi đó hiển nhiên đã nhận được sự ngầm đồng ý và ủng hộ của Hạng Nam, Bí thư tỉnh ủy Phúc Kiến. Ngay trong ngày hôm đó, Hoàng Văn Lân đã chuyển thẳng bức thư lên bàn làm việc của Hạng Nam, hôm sau lá thư được lập tức phê chuẩn và chuyển đến toà soạn “Nhật báo Phúc Kiến”. Ngày hôm sau, bức thư này xuất hiện ở trang đầu của tờ báo. Ngay ngày hôm đó, cơ quan tổ chức tỉnh ủy Phúc Kiến họp bàn, quyết định trao quyền cởi trói cho các doanh nghiệp tại địa phương ở ba phương diện đó là tuyển dụng và miễn trừ nhân sự, cải cách chế độ cán bộ, quyền lực của xưởng trưởng, hưởng ứng quyết định này các cơ quan chủ quản khác cũng nô nức gửi công văn xuống, bày tỏ thái độ ủng hộ với việc cởi trói và trao quyền, quyết tâm làm cải cách đến cùng. Một tuần sau, tờ “Nhân dân nhật báo” của Bắc Kinh cũng đã đăng lại bức thư này ở trang hai, đồng thời bày tỏ sự tán dương đối với các cơ quan hữu quan ở tỉnh ủy Phúc Kiến.

Đến lúc này, các báo trên toàn quốc rầm rộ đưa tin, bình luận, tin tức về “cởi trói” đã phát triển thành một sự kiện có tính toàn quốc. Trong lịch sử doanh nghiệp, đây là lần đầu tiên các nhà doanh nghiệp Trung Quốc hưởng quyền tự chủ của người kinh doanh theo tư bản - còn chính quyền thì đưa ra sự ủng hộ công khai, sở dĩ nó gây được tiếng vang chấn động cả nước như vậy, thực chất là vì thanh âm ấy đã bị kìm nén quá lâu rồi. Cho dù sự ra đời của nó thực chất mang màu sắc của các thao tác hành chính rất rõ rệt, nhưng về mặt hiệu quả thực tế thì sự kiện này đã đóng một vai trò như chất xúc tác mạnh thúc đẩy quá trình cải cách doanh nghiệp trên toàn Trung Quốc. Bức thư đã mang hơi thở thời đại với sức lan toả mãnh liệt, lần đầu tiên nó đề cập một cách rõ ràng đến đề tài “thực hiện cơ chế xưởng trưởng (giám đốc) chịu trách nhiệm”, kêu gọi huy động tính tích cực của những người làm doanh nghiệp thông qua việc giải phóng quyền lực. Ngày 10 tháng 5, Quốc vụ viện Trung Quốc thuận đà ban hành “Quy định thực thi tạm thời về việc mở rộng thêm quyền tự chủ doanh nghiệp công nghiệp quốc doanh”, sau đó không lâu lại ban hành “Quyết định cho phép về cải cách thể chế kinh tế thành thị”. Mãi đến hai năm sau, Quốc vụ viện Trung Quốc mới hoàn thành và cho công bố toàn bộ văn kiện quy định về “Quy chế chịu trách nhiệm của xưởng trưởng, giám đốc”, trong đó định nghĩa rõ ràng xưởng trưởng (giám đốc) của doanh nghiệp công nghiệp sở hữu toàn dân là người đứng đầu một doanh nghiệp, là đại diện pháp nhân của doanh nghiệp, chịu toàn bộ trách nhiệm đối với doanh nghiệp đó, ở vào địa vị trung tâm, đóng vai trò trung tâm.

“Thư xin cởi trói” là một sự kiện có tính biểu trưng trong lịch sử cải cách doanh nghiệp quốc doanh Trung Quốc, ngày 24 tháng 3 ngày mà thư xin cởi trói được công bố trên báo còn được gọi là “Ngày hoạt động của các nhà doanh nghiệp Trung Quốc”. Từ đó về sau, các nhà doanh nghiệp quốc doanh còn phải tiếp tục cuộc tranh đấu thêm hơn chục năm nữa để giành lại quyền tự chủ hoàn toàn. Năm 2004, tức là 20 năm sau ngày thư xin cởi trói được công bố, có phóng viên đã tìm hiểu tình hình của 55 doanh nghiệp đứng tên trong thư ngày đó, kết quả cho thấy, 1/3 trong số họ phá sản, 1/3 bị các công ty dân doanh hoặc công ty có vốn đầu tư nước ngoài thôn tóm, số còn lại vẫn đang

trong tình cảnh khó khăn. Trần Nhất Chính, nguyên xưởng trưởng của tổng xưởng van khoá Phúc Châu, một trong những người tham gia trong bức thư xin cởi trói năm đó, đã nói với phóng viên rằng: “Tôi thường tự hỏi mình, chúng tôi đã dùng tốt những quyền mình cần ngày đó hay chưa?”

Cùng với những hoạt động cởi trói điều tiết về vĩ mô, làn sóng đầu tư nước ngoài vào Trung Quốc cũng ngày càng nóng lên. Matsushita Kōnosuke lại đến thăm Trung Quốc một lần nữa, lúc này ông đã là một nhân vật huyền thoại với ánh hào quang rực rỡ, trong suốt những năm 1980, tư tưởng quản lý của ông luôn nhận được sự đề cao và tôn sùng hết mực. Tuy nhiên đến Trung Quốc lần này, Matsushita không phải chỉ vì muốn truyền đạt những tư tưởng quản lý của mình, mà lý do sâu xa hơn là để xúc tiến tiêu thụ thiết bị dây chuyền sản xuất tivi màu của ông ta vừa mới bị đào thải khỏi các nhà máy ở Nhật Bản. Trong năm này, Hải Tín của Thanh Đảo, Trường Hồng của Tứ Xuyên và Khang Giai của Quảng Đông liên tiếp nhập dây chuyền sản xuất tivi màu của Panasonic, đến khoảng trước sau năm 1985, Trung Quốc đã nhập khẩu tổng cộng 105 dây chuyền sản xuất tivi màu của Nhật Bản, doanh nghiệp Nhật Bản trở thành doanh nghiệp xuyên quốc gia đầu tiên kiếm được một khoản tiền lớn nhờ hoạt động nhập khẩu của Trung Quốc, còn những doanh nghiệp Trung Quốc nhập khẩu những dây chuyền sản xuất ấy cũng nổi lên nhanh chóng. Trong một quốc gia mà tình hình tiêu dùng ngày càng cải thiện, sự tiên tiến về mặt năng lực và thiết bị sản xuất thường có sức cạnh tranh mạnh mẽ nhất.

Ở Thượng Hải, công ty ô tô xuyên quốc gia đầu tiên thâm nhập vào thị trường Trung Quốc đã gặt hái được quả ngọt, việc lắp ráp chiếc xe hơi Santana của Volkswagen đã thành công, Công ty ô tô Volkswagen Thượng Hải tuyên bố khởi công xây dựng, Thủ tướng Đức Kohl và Thủ tướng Trung Quốc Lý Bằng đều tham gia nghi thức động thổ khởi công trọng đại này. Còn trước đó một năm, sản phẩm chiếc ô tô đầu tiên do Trung Quốc thiết kế và sản xuất mang thương hiệu “Hong Kỳ” đã phải ngừng lại trong im lặng, đây vốn là sản phẩm xuất phát từ ý tưởng và sự ủng hộ của Thủ tướng Chu Ân Lai, sự xuất

hiện của nó đã từng tạo nên cảm giác tự hào dân tộc ghê gớm của người Trung Quốc thời đó, và nó được xem là “cột mốc” đánh dấu việc Trung Quốc tiên lên con đường hiện đại hoá công nghiệp. Năm 1984, chúng ta không thể tìm thấy trên mặt báo thời đó những dòng tin tức này, bởi vì thực tế nó mang tính ngẫu hứng quá lớn, và có ý nghĩa quá thâm sâu, cho nên chẳng có ai hy vọng phóng đại bất cứ hàm nghĩa nào trong nó.

Một số công ty liên doanh mới cũng nức thành lập. Ở Bắc Kinh, Tứ Thông vừa mới thành lập đã đạt được một thoả thuận với tập đoàn Mitsui của Nhật Bản, khai thác và phát triển phần mềm cho máy xử lý văn tự Trung văn, đó chính là chiếc máy nhập liệu mang tên “Stone 2400” phổ biến trên toàn Trung Quốc sau này. Ở Nam Kinh, công ty Nam Khí đã ký kết hợp đồng với Naveco của Italia, bắt đầu sản xuất xe hơi mang nhãn hiệu này; ở Thượng Hải, ngành bưu điện đã bắt tay cùng với Tập đoàn Alcatel sáng lập nên Công ty thiết bị điện thoại Bell Thượng Hải, đây là doanh nghiệp liên doanh nước ngoài đầu tiên nghiên cứu chế tạo và sản xuất Hệ thống kiểm soát và chuyển mạch cuộc gọi ở Trung Quốc.

Năm 1984 là một năm tràn ngập dự báo và hồi hộp. Ngay từ đầu năm 1949, George Orwell nhà văn trào phúng đả kích, nhà chính trị nổi tiếng của Anh đã sáng tác một tiểu thuyết viễn tưởng đầy hư ảo, cuốn sách có tên là “1984”. Nhân vật chính trong tiểu thuyết đó là Công tước Winston Smith sống vào năm giả định 1984 ở một quốc gia cực kỳ chuyên chế tên là Auchnia.

Khi năm 1984 thật sự sắp đến gần, thế giới hoàn toàn không khủng hoảng giống như những gì mà Orwell miêu tả trong tiểu thuyết của mình. Ngược lại, sức mạnh của thị trường gần như đã chiếm thế thượng phong, chủ nghĩa Reagan-Thatcher phát suy sức ảnh hưởng mạnh mẽ. Giới thương nghiệp toàn cầu, cũng giống như Trung Quốc trong bối cảnh biến đổi mạnh mẽ, đang bước vào thời kỳ làm mới lại chính mình. Một số công ty lớn theo nghĩa truyền thống hoặc bị chia tách, hoặc rơi vào cảnh khó khăn, còn những ngành nghề mới thì đang mạnh nhen chờ cơ hội phát lên, các anh hùng của các công ty mới đã sẵn sàng xuất đầu lộ diện.

Thông tin doanh nghiệp chấn động nhất thế giới trong thời kỳ này, là sự kiện Công ty điện thoại điện báo của Mỹ (AT&T) bị giải thể. Công ty do Alexander Graham Bell sáng lập này đã từng là biểu tượng của nước Mỹ, nó một thời là doanh nghiệp lớn nhất thế giới. Đầu thập niên 1980, tổng tài sản của công ty này đã đạt 150 tỉ đô-la, doanh thu hàng năm đạt 70 tỉ đô-la, chiếm khoảng 2% tổng sản phẩm quốc dân (GNP) của Mỹ. Đến năm 1984, tổng số nhân viên của công ty này đã lên đến 1 triệu người, số cổ đông hơn 3 triệu người. Kinh doanh độc quyền trong suốt thời gian dài, đã khiến cho công ty vĩ đại này biến thành người khổng lồ giẫm chân trong đầm lầy. Thời đó, giá một chiếc điện thoại bán ra thị trường do Panasonic sản xuất ra chỉ 20 đô-la, trong khi đó giá thành chế tạo một chiếc máy điện thoại của hãng AT&T đã là 20 đô-la, còn phí duy tu bảo dưỡng đã lên đến 60 đô-la. Bắt đầu từ ngày 1 tháng 1, 22 công ty con phân bố trên toàn nước Mỹ của công ty mẹ Bell, được phân tách và sáp nhập lại thành bảy công ty hoạt động riêng lẻ độc lập với nhau. Đây là một sự kiện mang dấu ấn, ngay tức khắc hành động này đã phá vỡ sự độc quyền trong suốt thời gian dài của ngành điện tín Mỹ, đồng thời cũng là hành động cởi trói cho người khổng lồ AT&T. Về lâu dài, nó đã kích hoạt triệt để sự trưởng thành của dịch vụ điện tín, tạo nên một không gian thị trường rộng lớn cho sự đột phá của kỹ thuật mạng viễn thông. Sở dĩ chúng tôi phải nhắc đến giai đoạn lịch sử này, là vì nó là tấm gương phản chiếu cho những doanh nghiệp quốc doanh Trung Quốc, đặc biệt là việc cải cách của những công ty độc quyền từ đó về sau. Trong phần sau, chúng tôi cũng sẽ miêu tả sự cải cách theo kiểu tiệm tiến của những công ty này. Khi chúng ta bàn về sự được mất của quá trình ấy, AT&T trở thành một tiền lệ rất đáng để tham chiếu.

Một sự kiện trọng đại khác cũng giống như sự kiện AT&T bị phân tách đó là, vào ngày 24 tháng 1 năm 1984, Công ty Máy tính Apple đã công bố chiếc máy tính gia dụng Macintosh, ngày này về sau được tạp chí *Times* bầu chọn là ngày đầu tiên phổ cập máy tính cá nhân đến công chúng. Trước đó vào năm 1976, Apple đã giới thiệu chiếc máy tính cá nhân đầu tiên, nhưng công ty IBM không đánh giá cao sản phẩm này, cho rằng sản phẩm ấy chẳng qua chỉ là đồ chơi của những người yêu thích máy tính nghiệp dư. Nhưng đột nhiên vào mùa

hè năm 1981, IBM đã tung ra một cú đấm mạnh với sản phẩm IBM PC, đồng thời với thương hiệu đã được các doanh nghiệp tin tưởng IBM đã thúc đẩy sự tăng trưởng mạnh mẽ của thị trường PC. Còn trong lúc này, Apple giới thiệu chiếc máy tính cá nhân Macintosh đầy cá tính, đồng thời còn đầu tư quảng cáo rất mạnh, nó đã thật sự kích hoạt được thị trường máy tính gia dụng toàn cầu. Steve Jobs, vị chủ tịch giàu sức sáng tạo của Apple đã dùng một đoạn phim quảng cáo giàu tính dự báo để miêu tả sự bắt đầu của thời đại này: từng hàng, từng hàng nam giới đầu trọc mặt không biểu cảm, hết như người máy bước vào một đại sảnh âm u, ngồi ở đó để tiếp nhận lời giáo huấn của một người giống như “đại ca” được chiếu lên một tấm màn lớn. Lúc này một cô gái tay cầm chùy thép, thân hình quyến rũ xông vào đại sảnh, trong khoảnh khắc cô ta đã nghiền nát tấm màn của “đại ca” đang giáo huấn trước sự ngỡ ngàng của mọi người. Lúc này trời quang mây tạnh, ánh sáng rực rỡ ửng lên tứ phía, một âm thanh nghiêm trang cất lên cùng với dòng chữ được chiếu lên phông nền: “Ngày 24 tháng 1 năm 1984, Apple giới thiệu Máy tính Macintosh, bạn sẽ biết tại sao năm 1984 không phải là năm 1984 trong tiểu thuyết.”

Ở phân hiệu Austin của trường đại học bang Texas, Michael Dell một cậu sinh viên khoa y năm thứ nhất mới 19 tuổi đã xem được đoạn phim quảng cáo đầy ấn tượng này của Jobs. Nó đã trực tiếp kích thích khát vọng khởi nghiệp của Dell. Trong hơn một năm trước đó, Dell thường xuyên trốn học, một mình trốn vào trong kho để tháo lắp máy vi tính một cách mê mẩn. Đoạn quảng cáo của Jobs đã khiến cho Dell tin chắc rằng, máy tính - thứ công cụ này sẽ làm thay đổi mạnh mẽ cách thức làm việc của mọi người, đồng thời giá thành cũng sẽ ngày càng giảm xuống. Dell lập tức thành lập Công ty Máy tính Dell của riêng mình. Ông đã nói với người cha, người vừa hay tin con mình bỏ học để lập công ty đã ngay lập tức đáp máy bay đến để khuyên ngăn con mình rằng. “Con muốn cạnh tranh với IBM”. Phương pháp cạnh tranh của Dell tất nhiên không phải là xây dựng một mô hình khác của IBM - trong tay ông ta chỉ có 1000 đô-la làm vốn khởi nghiệp. Vị doanh nhân thiên tài này sẽ dùng một câu hỏi đơn giản để triển khai sự nghiệp, đó chính là, “Làm thế nào để cải tiến quá trình đặt mua

máy tính?” và đáp án của ông là: bán trực tiếp máy tính đến tay người tiêu dùng, giảm bớt chi phí hoa hồng cho người bán lẻ, giảm giá thành sản phẩm cho người tiêu dùng. Nếu so sánh giữa Dell 19 tuổi với Liễn Truyền Chí 40 tuổi, thì đó quả là một chuyện hết sức thú vị. Ngày đầu tiên họ sáng lập sự nghiệp cùng là ngày đầu tiên họ tiếp xúc với sản phẩm và thông điệp của IBM. Tư duy của Dell là đánh đổ toàn diện mọi mô hình kinh doanh máy tính hiện có bằng mô hình phân phối trực tiếp đến tay người tiêu dùng, còn Liễn Truyền Chí thì đã trở thành nhà phân phối máy tính khổng lồ ở Trung Quốc.

Ở Seattle, Bill Gates - chủ tịch trẻ tuổi của Microsoft đã bước sang năm thứ 9 của hành trình khởi nghiệp và đã xác lập được địa vị của mình trong ngành phần mềm. Khi xem được quảng cáo của Jobs, ông phấn khích nói với phóng viên tạp chí *Popular Science* rằng: “Nếu Jobs không đạt được thành công, thị trường sẽ bị PC chiếm lĩnh. Thế nhưng chúng tôi vô cùng cuồng nhiệt đối với máy Apple, nếu nó có thể đạt được mục tiêu sản xuất, tôi dự tính rằng thu nhập bán lẻ phần mềm của một nửa năm 1984 sẽ liên quan đến Macintosh.” Cũng ngay sau đó không lâu, ông đã xây dựng lý tưởng nổi tiếng và vĩ đại cho công ty của mình: “Hãy để máy tính xuất hiện trên mỗi bàn làm việc, và trong mỗi gia đình.”

Cảm nhận được niềm hứng khởi lớn lao từ Apple không chỉ có Dell và Bill Gates, mà ở San Francisco, cặp vợ chồng tên là Thandie và Leonard đã dùng 5 đô-la đăng ký thành lập Cisco Systems. Họ đang nghiên cứu một loại sản phẩm mới gọi là Router (Bộ định tuyến), chiếc hộp nhỏ màu trắng này có thể giúp cho rất nhiều máy tính có thể kết nối và chia sẻ thông tin với nhau, chính nhờ sản phẩm mang tính cách mạng này đã biến làn sóng mạng máy tính ngày sau trở thành hiện thực.

Sự xuất hiện của Dell và Cisco, về cơ bản đã đại diện cho hai đường hướng phát triển của các công ty kỹ thuật sau này: một là mô hình kinh doanh độc nhất vô nhị, hai là ưu thế kỹ thuật trọng tâm độc quyền cao độ. Từ đây chúng ta có thể thấy, khoảng cách giữa công ty Trung Quốc và công ty Mỹ, không chỉ nằm ở sự chênh lệch về vốn

khởi nghiệp, mà còn nằm ở sự chênh lệch về tầm nhìn và sự lý giải của các bên đối với sự phát triển của ngành nghề sản xuất.

Năm 1984 là một năm sôi động và nóng bỏng. “Nào chúng ta hãy cùng ra biển”, mọi người dù già hay trẻ đều dùng cụm từ này để thăm dò động viên nhau. Kể từ sau ngày nước Trung Quốc mới thành lập, tổng cộng đã có ba lần người Trung Quốc “ra biển lớn” tham gia vào thương trường, và đây là lần đầu tiên, hai lần sau đó diễn ra vào các năm 1987 và 1993. Trải qua gần sáu năm ấp ủ và động viên khuyến khích, khẩu hiệu “toàn dân làm kinh tế” cuối cùng đã trở thành hiện thực sôi động, thời đó ở miền Bắc còn lưu truyền câu nói cửa miệng thế này - “Một tỉ người dân, chín trăm triệu người đã ngã, vẫn còn một trăm triệu người tiếp bước”. Theo cuộc điều tra do “Báo thanh niên Trung Quốc” thực hiện, ba hoạt động kinh tế được đón nhận nhiều nhất lần lượt là: tài xế taxi, làm kinh tế hộ cá thể, đầu bếp, còn ba lựa chọn cuối cùng là nhà khoa học, bác sĩ, giáo viên. “Tu luyện cái đầu chẳng bằng cạo tóc”, “sản xuất hoá tiễn chẳng bằng bán lá trà với trứng gà”, chính là những câu nói cửa miệng trong xã hội Trung Quốc ngày ấy.

Để kết thúc năm này, chúng tôi xin kể về câu chuyện một người Tử Xuyên sắp trở thành người “giàu” nhất Trung Quốc.

Tháng 8, Mậu Kỳ Trung ra tù lần thứ hai, lần này ông ta bị giam 11 tháng, tội danh vẫn là “tội không căn cứ”. Ông được thả ra ngày 31 tháng 8, thì đến ngày 18 tháng 9, ông vội vã mở cuộc họp xin khôi phục lại hoạt động của Trung Đức. Ngày 5 tháng 10, cửa hàng kinh doanh Trung Đức được nâng cấp thành Công ty Thương mại Trung Đức, sau đó nhanh chóng được nâng cấp lên thành Tổng công ty khai thác và phát triển thực nghiệp Trung Đức. Mấy năm sau, công ty của ông lại một lần nữa đổi tên thành Nam Đức, còn ông thì lấy năm 1984 làm năm đầu khởi nghiệp của công ty mình.

Trong văn phòng làm việc mới của mình, ông treo một bức “Hảo Miêu Đồ”, ba con mèo con hoạt bát, lanh lợi quây quần bên nhau mỗi con một tư thế, nó ngầm ý rằng “bất kể mèo đen hay mèo trắng, chỉ cần bắt được chuột là mèo giỏi”, phía trên là bức hoành phi với dòng

chữ “Đi đường của mình, kiến thiết chủ nghĩa xã hội kiểu Trung Quốc”. Câu này rất giống một tư tưởng chính trị, chứ không phải một triết lý kinh doanh. Trong quý cuối cùng của năm này, ông luôn bận rộn không nghỉ với việc đăng ký thành lập công ty. Ông đã lập một “lớp học ban đêm quản lý doanh nghiệp Trung Đức”, muốn biến nó thành một cái nôi bồi dưỡng nên những thiên tài kinh doanh, những nhà doanh nghiệp hàng đầu; ông đã sáng lập nên “Công ty cổ phần phát triển du lịch Tiểu Tam Hiệp”, muốn thành lập hội đồng quản trị và phát hành cổ phiếu. Ông còn đăng ký thành lập Công ty công nghiệp may mặc Trung Đức, Xưởng công nghệ đan lát Trung Đức, Xưởng đóng tàu Trung Đức, Công ty Mỹ nghệ trang trí Trung Đức, Công ty Xây dựng địa ốc thương mại. Sự thành công của việc đầu cơ mua đi bán lại đã khiến ông tự cho rằng mình là thiên tài trên thương trường, giống như là toàn bộ việc buôn bán trong thiên hạ đều chỉ cần dựa vào cái chỉ tay thần thánh của ông thì sẽ thành công đến mức vàng chất thành núi vậy.

Đến cuối năm, mỗi dự án đầu tư của ông đều đứt gánh giữa đường, sống chết mặc bay, thế nhưng chuyện này chẳng mấy may khiến ông cảm thấy đó là thất bại. Ông chỉ cảm thấy cái mảnh đất hình viên đạn của huyện Vạn này thực là quá nhỏ bé so với tài của ông. Đầu mùa xuân năm sau, ông muốn đi Trùng Khánh, đi Bắc Kinh, đi đến một nơi rộng lớn hơn, nơi đó mới có thể có đủ đất để ông khởi tạo nên vương quốc thương mại của mình, chấp cánh cho những mơ ước của ông.

Năm 1985

NIỀM HOAN LẠC VÔ ĐỘ

Bước chân theo cảm giác

Nắm chặt tay mộng tưởng

Càng bước càng nhẹ càng bước càng hân hoan.

Tô Nhuế: “Bước chân theo cảm giác”, năm 1985

Kể từ tháng 6 năm 1984, đảo Hải Nam, một hòn đảo vắng vẻ tĩnh lặng đột nhiên trở thành một vùng đất nóng đầy sôi động. Những doanh nhân có khứu giác nhạy cảm trên khắp Trung Quốc đều cấp túi tiền chạy đến nơi này, một cơn mưa tiền bạc trăm năm hiếm thấy đã ào ạt đổ xuống đất này. Cơn mưa hân hoan và ngây ngất ấy kéo dài liên tục cả năm trời, cuối cùng đã hạ màn trong bi kịch.

Đảo Hải Nam ngày đó vẫn thuộc quyền quản lý của tỉnh Quảng Đông. Tháng 1 năm 1984, sau chuyến tuần du xuống miền Nam của Đặng Tiểu Bình, Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc liền quyết định cởi trói mở cửa cho 14 đô thị ven biển. Hải Nam nằm gần Hong Kong và Thâm Quyến cho nên đương nhiên nó cũng trở thành khu vực trọng điểm của việc mở cửa. Lôi Vũ là Chủ nhiệm, bí thư đảng ủy hành chính Hải Nam thời đó, đã “kích động đến mức không ngủ” sau quyết định của Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc. Sau này, ông nhớ lại, khi đó ông đã làm một bảng tính chi ly, “đảo Hải Nam muốn phát triển, thì tất yếu cần phải có tích lũy ban đầu, nhưng dựa vào cái gì để tích lũy đây? Dựa vào Trung ương ư? Rất quan trọng, nhưng

không đủ. Dựa vào viện trợ bên ngoài ư? Không thể được. Có một cách đơn giản và nhanh nhất đó là dùng thể “thuyền cỏ mượn tên”.

“Kế mượn tên” của Lôi Vũ được triển khai như sau, ông đem toàn bộ những chính sách đặc biệt mà Trung ương cấp cho đảo Hải Nam chuyển hoá thành vàng bạc thật. Ngay từ đầu tháng 4 năm 1983, Quốc vụ viện của Trung Quốc đã từng phê chuẩn một văn kiện, “Kỷ yếu thảo luận vấn đề đẩy nhanh tốc độ khai thác xây dựng đảo Hải Nam”, trong đó chỉ rõ: “Khu hành chính Hải Nam có thể căn cứ theo nhu cầu, cho phép nhập khẩu tư liệu sản xuất công nông nghiệp, dùng cho sản xuất và xây dựng; có thể sử dụng nguồn ngoại hối địa phương để nhập khẩu những mặt hàng tiêu dùng tạm thời thiếu trên thị trường Hải Nam (kể cả những mặt hàng mà nhà nước hạn chế xuất nhập khẩu)”. Thế nhưng, cái “kỷ yếu” này cũng quy định rõ ràng: “Những loại hàng hoá và vật tư xuất nhập khẩu kể trên chỉ được sử dụng và tiêu thụ trong khu hành chính Hải Nam, không được chuyển ra tiêu thụ bên ngoài khu hành chính này”. “Kế mượn tên” của Lôi Vũ thì nhắc đến về sau này một cách sơ sài xem như không có. Trên thực tế, ở Thâm Quyển thời đó, công ty nào cũng dựa vào việc nhập khẩu các mặt hàng mà quốc gia kiểm soát để kiếm tiền.¹

Để lợi dụng chính sách này vừa nhanh vừa nhiều, hoàn thành quá trình tích lũy ban đầu, Lôi Vũ và các tay chân của ông như một cách rất tự nhiên đã nghĩ đến ô tô. So với một số mặt hàng nhập khẩu nhỏ như đồ điện gia dụng, thiết bị làm việc, thì ô tô là thứ mang lại nhiều lợi nhuận nhất, cũng là thứ hàng hoá nặng ký nhất được thị trường nội địa Trung Quốc chào đón nhất. Hồi đó, Lôi Vũ đã tính, “Nhập khẩu 13.000 xe, về bán lại trong nội địa kiếm lời 200.000.000 tệ là quá ớn”.

Nhưng điều ông ta không ngờ tới là, miệng cống vừa mở ra, thì sự thể đã biến đổi nhanh chóng không thể trở tay kịp. Hải Nam của

¹. Sau này Lôi Vũ đã biện hộ rằng, tháng 7 năm 1984, một phó sở thị trường Cục công thương quốc gia đã tuyên bố tại một hội nghị toàn quốc rằng, hai tỉnh Quảng Đông và Phúc Kiến có thể nhập khẩu ô tô về tiêu thụ ngoài tỉnh. Thế nhưng, đây chỉ là ý kiến cá nhân, chứ chẳng có văn bản nào làm căn cứ.

năm 1984, là một vùng đất hẻo lánh quan nghèo dân khổ, thu nhập tài chính của toàn đảo thời đó chỉ có 285,6 triệu Nhân dân tệ, nếu nói theo cách của Lôi Vũ thì, “ngay cả tiền trả lương còn thiếu, các hợp tác xã công thời đó chuyển đổi thành hợp tác xã hương trấn phải treo bảng hiệu, có nhiều hợp tác xã ngay cả tiền treo bảng hiệu chẳng có, tiền viết biểu ngữ phát tờ rơi cũng chẳng đào đâu ra, đó là chuyện có thật”. Còn hiện nay, mua bán sang tay một chiếc ô tô đã kiếm được hàng vạn đồng, đối với dân Hải Nam mà nói, thật đúng là như vớ được một mỏ vàng to¹. Trong một thời gian, khắp đảo bị cuốn vào cơn mê dại, người người tranh nhau đi đăng ký giấy phép, người người mua bán ô tô. Ngay cả Lôi Vũ về sau này cũng phải thừa nhận rằng, “Ngay cả nhà trẻ cũng đến xin phép kinh doanh ô tô, bởi vì giấy phép này có thể biến thành tiền, giấy phép này có thể bán ở ngoài tỉnh, vì các tỉnh khác không xin được, chỉ riêng đảo Hải Nam có thể xin được giấy phép này, chỉ cần trao tay nó cho người khác, thế là có tiền.”

Mùa hạ năm này, ở đảo Hải Nam, người người đều bàn luận đến ô tô. Bất kể nơi đâu dù là quán trà, nhà hàng, khách sạn, cơ quan, nhà máy, trường học, toà báo, cho đến nhà trẻ, thì người ta vẫn chỉ nghe thấy nhắc đến hai từ “ô tô”. Sau này có một bài báo đã viết như sau: “Sáng hôm đó, một bà thím lao công ở cơ quan, rút từ ống tay áo ra, đưa cho ông chú nhận giấy báo văn thư ngay cổng vào một bảng tính, nhập khẩu một chiếc xe Nhật Bản mười hai chỗ, chỉ cần bốn năm ngàn đô-la; nhập khẩu một chiếc xe sang trọng của Nhật chỉ cần 5700 đô-la. Nếu tính theo tỉ giá hối đoái giữa đô-la với đồng Nhân dân tệ là 1: 2,8, sau khi đã đóng thuế rồi, vẫn còn lời 100%, thậm chí

1. Lôi Vũ đã từng miêu tả về hình ảnh của vùng Hoa Nam trước sau năm 1982: “Thời đó Hải Nam căn bản chẳng có bất cứ ý thức hàng hoá nào, người dân Hải Nam đem trứng gà, hoa quả đến chợ ở đầu làng, rồi bày hàng ra bán dưới một gốc cây đa to tướng, còn người thì núp ở một nơi khác, chẳng dám lộ mặt ra thu tiền, đợi anh lấy hàng rồi cầm tờ giấy bạc nhét vào dưới đáy làn của người bán, người mua bỏ đi rồi thì người bán mới dám bước ra thu tiền, họ cảm thấy nếu có tiền thì cũng thẹn, mà không có tiền cũng không xong.” Chẳng ai ngờ được rằng, chỉ vồn vện vài năm, đồng tiền sôi lên, sự ngây thơ cũng biến mất.

là 200%. Hai người càng tính càng hỉ hả, vì họ vừa đăng ký được giấy phép nhập khẩu ô tô.”

6 tháng đầu năm 1984, lượng ô tô nhập khẩu vào Hải Nam chỉ mới hơn 2000 chiếc, đến tháng 7 cùng năm, chính quyền ở đây đã phê chuẩn cho phép tăng lượng ô tô nhập khẩu lên 13.000 chiếc, tức là tăng gấp 36 lần số bình quân mỗi tháng của nửa năm về trước. Việc giao dịch ngoại hối ở thị trường chợ đen trở nên công khai, giá cả nhảy nhót liên tục, lúc này tỉ giá giữa đô-la và Nhân dân tệ đã là 1:4,4, thậm chí có lúc lên đến 1:6. Người ta chen chúc nhau vác theo những bao tải tiền lớn nhỏ, tề tựu về chợ đổi tiền ở vùng tam giác Châu Giang. Một số người ở các vùng như Thâm Quyển, Bắc Kinh cũng ngửi thấy mùi tiền từ chính sách của Hải Nam. Thời đó, các địa phương khác nhập khẩu đồ điện gia dụng, ô tô, xe máy và linh kiện máy móc, đều phải được Quốc vụ viện Trung Quốc trực tiếp phê chuẩn cho phép mới được nhập. Còn ở đảo Hải Nam thì nhà nước Trung Quốc đã trao đặc quyền nhập khẩu cho đảo này, không ai không biết cái lợi từ đặc quyền này, cho nên “đến Hải Nam buôn ô tô” đã trở thành cơ hội kinh doanh hấp dẫn nhất thời đó.

Một làn sóng buôn bán ô tô tấp nập chưa từng thấy đã bắt đầu khởi động trên cái hòn đảo hẻo lánh và nghèo xác này. Trong tổng số 99 đơn vị trực thuộc khu, đã có đến 88 đơn vị gia nhập vào làn sóng này đến mức mê muội, chẳng khác gì bị ma đưa lối quỷ dẫn đường. Dưới ảnh hưởng của cơ quan chính quyền đảng, các ngành nghề trên đảo đều mạnh dạn xông vào buôn bán ô tô. Chỉ trong nửa năm, hòn đảo này đã khai sinh ra 872 công ty, ai ai cũng thẳng hướng buôn bán ô tô mà tiến.

Đó là một mùa hè nóng bỏng. Ô tô giống như một cơn sóng thần cực mạnh đổ ập vào đảo Hải Nam. Toàn bộ các thành phần dân chúng quan lại trên đảo đều chen vai thích cánh nơi cửa chợ, tầng tầng lớp lớp, mênh mông vô bờ, đua nhau khoe sắc dưới nắng, hình thành nên một cảnh tượng thịnh vượng rực rỡ. Cục Công thương thì tích cực “ban hành các thủ tục xử phạt” để xử lý các nhà buôn ô tô đến từ các nơi khác trong cả nước, chỉ cần đóng một khoản phạt bốn năm ngàn Nhân dân tệ, đóng một con dấu, là chiếc ô tô này có thể đường hoàng

đóng thùng vận chuyển ra khỏi đảo. Ở đây việc tham ô, đút lót, nhận hối lộ, hối ngoại hối chợ đen, và các hoạt động vi phạm pháp luật khác đều diễn ra công khai và ngang nhiên giữa ban ngày. Sau khi thanh tra tình hình, kết quả cho thấy chỉ trong nửa năm ngắn ngủi, chính quyền Hải Nam đã ký tổng cộng 83.000 giấy phép nhập khẩu ô tô, đặt mua hơn 70.000 ô tô từ nước ngoài, trong đó hơn 50.000 chiếc đã mở chứng từ tín dụng. Tổng số ngoại tệ dùng để nhập khẩu đã lên đến 300.000.000 đô-la.

Tháng 9, việc nhập khẩu ô tô ồ ạt vào Hải Nam đã gây nên sự chú ý của các cơ quan Trung ương. Quốc vụ viện ngay lập tức cử đoàn cán bộ xuống kiểm tra, tài liệu báo cáo của chính quyền khu hành chính Hải Nam sai khác rất nhiều so với tình hình thực tế: “Thứ nhất, số ô tô mà đảo Hải Nam đã nhập khẩu, đều được tiêu thụ trên đảo (trên phiếu xuất của các ô tô ở đây đều đóng dấu ‘chỉ sử dụng trong đảo’ và ‘không cho phép xuất ra khỏi đảo’, đây là sự thật). Thứ hai, hiện tại số ô tô đã nhận được hàng, không đủ 15.000 chiếc (đây cũng là sự thật, nhưng trên số liệu báo cáo không đề cập đến hàng đã xuất, mấy vạn chiếc xe kia vẫn đang xé sống hưởng đến đảo Hải Nam). Thứ ba, việc quản lý của Hải Nam đối với vật tư nhập khẩu, hết sức nghiêm túc, tất cả đều không cho phép vận chuyển ra khỏi đảo, người vi phạm phải chịu phạt.” Chính trong khi chính quyền khu hành chính Hải Nam gửi những số liệu báo cáo này, thì hàng trăm hàng ngàn chiếc ô tô Nhật Bản vẫn đang liên tục cập bến ở chợ của khẩu Thượng Hải. Từ ngày 25 tháng 9 đến ngày 10 tháng 10, đảo Hải Nam lại cho phép nhập khẩu thêm ít nhất là hơn 8900 xe các loại. Ngày 25 tháng 11, trong một bức điện báo gửi đến Ban đặc khu của Quốc vụ viện Trung Quốc, Lôi Vũ vẫn nói rằng, “Cho đến thời điểm hiện tại, toàn bộ số ô tô nhập khẩu của đảo Hải Nam đều đang tiêu thụ trong khu vực đảo.”

Ô tô chứ có phải hạt cát đâu, nhập khẩu rồi tái xuất đi các nơi khác với số lượng hàng chục ngàn chiếc, lại bảo dân thiên hạ làm như không có chuyện gì, thì thật sự là quá cuồng ngạo. Đến cuối năm, Ủy ban đặc khu của Quốc vụ viện Trung Quốc lại một lần nữa nghi ngờ các báo cáo của chính quyền đảo Hải Nam. Tháng 12, Lôi Vũ

bị triệu đến Quảng Châu, chính quyền tỉnh chỉ thị rõ ràng yêu cầu ông ngừng ngay mọi hoạt động nhập khẩu ô tô. Đến đây, cơn sóng thần mới bỗng dưng rút lặn. Đầu năm 1985, một đoàn thanh tra lớn gồm 102 người đến từ Ủy ban kỷ luật Trung ương, Ủy ban quân vụ Trung ương, Tòa án nhân dân tối cao, Viện kiểm sát nhân dân tối cao, Ủy ban thống kê quốc gia, Tổng cục hải quan, Ủy ban đặc khu Quốc vụ viện, và tỉnh ủy, chính quyền tỉnh đã về đóng quân điều tra ở Hải Nam. Ngày 31 tháng 7 năm 1985, Tân Hoa xã phát đi thông cáo báo chí “Xử lý nghiêm khắc hành động làm rối kỷ cương vi phạm pháp luật nghiêm trọng trong việc nhập khẩu và buôn bán ô tô số lượng lớn cũng như các vật tư khác của đảo Hải Nam”, thông cáo nêu rõ:

“Một số cán bộ lãnh đạo chủ chốt của đảng ủy khu Hải Nam, chính quyền khu Hải Nam trong hơn một năm từ ngày 1 tháng 1 năm 1984 đến ngày 5 tháng 3 năm 1985, đã dùng cách đầu cơ ngoại hối và lạm dụng việc cho vay để làm các chuyện phi pháp, trước sau đã cho phép nhập khẩu 89.000 ô tô các loại, trong đó đã nhận được hơn 79.000 xe, còn các hàng hoá khác nhập với số lượng lớn như tivi, máy chụp ảnh, xe máy, đều được tiến hành bán buôn. Đây là một sự việc nghiêm trọng kể từ ngày nước ta (Trung Quốc) mở cửa đến nay. Đảng ủy và một số người chịu trách nhiệm của khu hành chính Hải Nam đã làm sai phương châm của Trung ương đối với việc phát triển Hải Nam, xuất phát từ lợi ích cục bộ, lách luật, lạm dụng quyền tự chủ mà Trung ương trao cho. Hành vi vi phạm pháp luật nghiêm trọng này đã xâm hại đến kế hoạch quốc gia, làm rối loạn trật tự thị trường, phá hoại các chính sách quản lý ngoại hối và tín dụng, làm bại hoại uy tín của Đảng và ảnh hưởng xấu đến đời sống xã hội, không những gây nên những thiệt hại lớn cho quốc gia, mà còn tăng thêm khó khăn cho công cuộc xây dựng và phát triển của Hải Nam, làm chậm trễ tiến trình xây dựng và phát triển của đảo.”

Kết quả điều tra được công bố ngay sau đó cho thấy, trong một năm, chính quyền Hải Nam đã thu mua đầu cơ ngoại tệ với giá cao hơn mức quy định với tổng số lượng lên đến 570 triệu đô-la từ 21 tỉnh thành và 15 đơn vị trung ương trên toàn Trung Quốc. Lũy kế các khoản vay của các công ty dùng cho việc nhập khẩu lên đến 4,21 tỉ đô-la, cao hơn 1 tỉ đô-la so với tổng giá trị sản lượng công nông nghiệp

của đảo Hải Nam năm 1984. Ngoài ô tô ra, đảo này còn nhập khẩu 2.860.000 tivi các loại, 252.000 máy chụp ảnh.

Lôi Vũ bị cách chức, sau đó được chuyển công tác làm phó bí thư cho một huyện nông nghiệp ở Quảng Đông. Lâm Đào Sâm - Bộ trưởng nội vụ, Đảng uỷ Ủy ban khu hành chính đã bị xử tù vì tội “buôn bán đầu cơ” một năm sau đó. Mãi đến rất nhiều năm sau, người ta vẫn có thể thấy trên một số xe buôn lậu “hàng tốt giá cao” vẫn dùng giấy phép “Quảng Đông” trên dọc tuyến đường Nam - Bắc Trường Giang, chúng đều là di vật còn sót lại của vụ án Hải Nam năm đó.

Trong lịch sử cải cách và lịch sử doanh nghiệp Trung Quốc, “sự kiện mua bán ô tô Hải Nam” mang “tính ngụ ngôn” rất sâu sắc, một địa phương vì muốn phát triển kinh tế, đã khiến cho rất nhiều chỗ khiếm khuyết của chế độ dần dần lộ ra và không thể theo kịp được nhu cầu phát triển kinh tế, đặc trưng tiệm tiến của công cuộc cải cách ở Trung Quốc ngày càng hiện rõ, những khiếm khuyết ấy bắt đầu làm trì hoãn bước tiến của các thành phần kinh tế đất nước.

Theo những số liệu được tiết lộ trong cuốn “Trung Quốc trên thung lũng núi”, tổng số ô tô mà Trung Quốc đã nhập khẩu trong năm 1985 bằng với tổng số mà nước này đã nhập trong giai đoạn từ 1950 - 1979. Sau sự kiện Hải Nam, lợi dụng việc lách luật, hiện tượng buôn lậu ô tô vẫn tiếp tục diễn ra, nó kéo dài mãi đến khi xảy ra vụ án buôn lậu của Lại Xương Tĩnh ở Viễn Hoa - Hạ Môn. Từ năm 1983 đến năm 1987, chính quyền các địa phương đã huy động số lượng lớn ngoại tệ để nhập khẩu ô tô, với số lượng lên đến 16 tỉ đô-la, tương đương với giá trị tài sản cố định của hai công ty ô tô kiểu như Chrysler của Mỹ thời bấy giờ.

Việc nhập khẩu buôn bán của các hàng hoá khác cũng chưa từng dừng lại. Từ tháng 1 đến tháng 9 năm 1988, tổng số máy ảnh nhập khẩu thông quan đã là khoảng 20.000 chiếc, còn trên thực tế con số này phải vào khoảng trên 330.000 chiếc. Phóng viên Tân Hoa xã đến điều tra ở hai trung tâm thương mại quốc doanh lớn nhất Bắc Kinh, đã phát hiện phần lớn máy ảnh được bán ở đây có nguồn gốc là hàng

buôn lậu nhập về từ Quảng Đông, có cái đã qua tay hai ba chủ hàng. Thống kê cho thấy, nửa đầu năm 1989, năm đặc khu đã nhập khẩu 40 triệu đô-la tiền hàng, chiếm 1/3 chi phí tiêu dùng của cả nước, trong số đó 80% hàng hoá đi vào Trung Quốc theo con đường phi pháp. Năm 1988, tổng giá trị hàng tiêu dùng nhập khẩu trên toàn Trung Quốc theo hải quan nước này thống kê được là 1,3 tỉ đô-la. Năm 1995, tổng số tivi màu nhập khẩu qua đường mậu dịch bình thường là 549.000 chiếc, nhưng lượng tiêu thụ thực tế trên thị trường là 5.000.000 chiếc.

Nếu đặt dưới góc độ quan sát thường niên, chúng ta sẽ thấy sự kiện ô tô Hải Nam hoàn toàn không phải là trường hợp cá biệt, mà ngược lại, ở khắp Trung Quốc thời đó, một làn sóng nhập khẩu thiết bị cũng nóng bỏng không kém đang được tiến hành.

Bắt đầu từ năm trước, hàng loạt các dây chuyền sản xuất đã được nhập về ào ạt. Vùng duyên hải của Trung Quốc với thực trạng lạc hậu về công nghệ sản xuất, đã trở thành đích ngắm đối với các công ty xuyên quốc gia và Trung Quốc. Đầu tư vào khu vực này chắc chắn là một sự lựa chọn sáng suốt. Hàng trăm ngàn dây chuyền sản xuất tivi màu, tủ lạnh, máy giặt và máy chụp ảnh đang ngày đêm lũ lượt được nhập khẩu, lắp ráp một cách khẩn trương, rất nhanh, “Thời đại Chiến quốc” của ngành điện gia dụng Trung Quốc đã sắp bắt đầu. Tốc độ đã trở thành chỉ tiêu quan trọng nhất, ở Thiên Tân, người ta đã từng lập nên kỉ lục nhập khẩu và lắp ráp một dây chuyền sản xuất mô-tô của Đức chỉ trong 22 ngày. Sự kiện này đã được truyền bá như một câu chuyện kỳ tích.

Đúng như một bài bình luận được đăng trên tạp chí *Financial Times* của Anh số ra ngày 27 tháng 2 năm 1985, “Trên khắp Trung Quốc, cho dù là công xưởng rất nhỏ, cũng đang tìm kiếm nhà đầu tư nước ngoài, để giúp đỡ họ thực hiện hiện đại hoá xí nghiệp. Ngày nay, người Trung Quốc đã kỉ luật hơn, thông tin cũng đã nhanh nhạy hơn rất nhiều so với năm năm trước.” Còn trong bài “Người Trung Quốc sưu tầm thiết bị cũ hữu dụng” đăng trên tạp chí *Newsweek*, tác giả đã miêu tả một cách đầy sinh động: “Hàng loạt các công trình sư, kỹ thuật viên và công nhân đóng gói đã đến Valmont thành phố công

nghiệp của Pháp. Họ làm việc bất kể ngày đêm, gom tất cả những thiết bị của một xưởng máy lạnh đã bị phá sản. 5000 tấn thiết bị đã được chất lên thuyền, máy bay và tàu hoả, nhằm thẳng hướng Thiên Tân mà tiến, trong một công xưởng ở đó chúng được lắp ráp trở lại thành một dây chuyền sản xuất mỗi ngày cho ra lò 2000 chiếc tủ lạnh. Những tình huống tương tự cũng diễn ra ở các ngành khác. Trên toàn châu Âu, các đoàn đại biểu của Trung Quốc cầm trên tay những danh mục vật phẩm mà họ muốn có, đi khắp nơi tìm kiếm những thiết bị công xưởng đã qua sử dụng, việc này đã trở thành một xu thế. Đối với các công ty của châu Âu mà nói, những thiết bị này nếu không bán được, thì hoặc là huỷ đi hoặc là vứt chổng chơ không dùng đến, Trung Quốc là một bạn hàng thương mại hết sức hấp dẫn - bởi vì nước này luôn chi trả bằng tiền mặt." Nghiên cứu sau này của Hoàng Á Sinh, nhà kinh tế học người Mỹ gốc Hoa, đã cho thấy rõ, "Phần lớn các nhà đầu tư phía Nhật Bản đã sử dụng máy móc đã qua sử dụng, các doanh nghiệp Nhật không thể sử dụng những loại máy móc này để kiếm lợi ở nước họ được nữa." William H. Hinton cố vấn cao cấp của Liên hiệp quốc có thời gian công tác rất lâu tại Trung Quốc đã tiết lộ trong cuốn sách mang tên "Chuyển động ngược" rằng, "Khoảng năm 1985, những người hiểu chuyện đã nói rất nhiều về các giao dịch thương mại xấu đang được tiến hành. Nếu một công ty nước ngoài không thể thuyết phục được chính phủ chấp nhận ký hợp đồng mua hàng của họ, thì họ có thể xuống các đơn vị cấp tỉnh thành để hoàn thành những thương vụ này. Cứ như vậy, họ đã bán cho Trung Quốc rất nhiều thiết bị chất lượng kém và kỹ thuật lỗi thời. Cơ khát kỹ thuật cao của Trung Quốc đã khiến cho bất cứ thứ kỹ thuật nào được gọi là cao đều có thể được bán rất chạy ở Trung Quốc, cho dù về căn bản chúng chẳng có hàm lượng kỹ thuật gì cả hoặc là Trung Quốc đã có thứ kỹ thuật tốt hơn đó rồi nhưng vẫn phải nhập tiếp."

Làn sóng nhập thiết bị xảy ra ở khắp các nơi trên đất nước Trung Quốc, đã có sức ảnh hưởng rất lớn đối với sự phát triển của các công ty Trung Quốc sau này. Nó khiến cho rất nhiều doanh nghiệp cũ với thiết bị cũ kỹ lạc hậu, thiếu sức cạnh tranh phục hồi sức sống nhanh chóng và tiến vào thị trường hàng hoá tiêu dùng đang hồi bùng nổ. Chúng ta sẽ thấy, những công ty thuộc hàng sao sáng sinh một thời

trong giai đoạn sau này đều là những đơn vị tích cực nhập khẩu dây chuyền sản xuất nhất vào thời điểm đó. Theo “Nhật báo Kinh tế”, những nhãn hiệu tủ lạnh được chào đón nhiều nhất trên thị trường Bắc Kinh trong năm này có Vạn Bảo của Quảng Châu, Hương Tuyết Hải của Tô Châu, Ích Hữu của Gia Hưng, Băng Phong của Thiên Tân; về máy giặt thì có Thủy Tiên của Thượng Hải, Ngũ Dương của Quảng Châu, Ba Lăng của Đại Liên, Kim Ngư của Hàng Châu, Hà Hoa của Vũ Hán, Quân Tử Lan của Trường Xuân, Song Âu của Bảo Kê. Chúng là loạt nhãn hiệu nổi danh đầu tiên của ngành điện gia dụng Trung Quốc. Có một điểm chung, chúng đều là doanh nghiệp quốc doanh nhập dây chuyền sản xuất của nước ngoài sớm nhất.

Nhưng đồng thời, làn sóng nhập khẩu dây chuyền sản xuất ồ ạt và không trật tự cũng gây nên sự lãng phí rất lớn cũng như sự mất kiểm soát ngành nghề.

Vấn đề thứ nhất là, tham lam vọng ngoại quá mức, không phù hợp với tình hình đất nước. Một xưởng luyện gang thép ở Vũ Hán đã nhập một thiết bị trị giá hàng trăm ngàn đô-la, nhưng do không thể giải quyết được một số vấn đề nên đành bỏ không suốt thời gian dài. Tứ Xuyên tốn đến 800 triệu Nhân dân tệ để nhập thiết bị sản xuất sợi nilông từ Nhật Bản, nhưng ngay sau khi lắp đặt xong thì mới phát hiện không có đủ nguồn cung cấp khí tự nhiên, vậy là tính chuyện chuyển toàn bộ khí thiên nhiên của Nhà máy Gang thép Trùng Khánh qua để sử dụng nhưng cũng không đủ để duy trì một nửa công suất. Nhà máy hoá dầu Đại Khánh thì nhập một dây chuyền sản xuất từ Mỹ, tính giảm số nhân công từ 1520 xuống còn 315 người, sau đó thiếu người quản lý, trình độ của công nhân kỹ thuật không thể đảm bảo hợp tác chuyên nghiệp, cho nên sau hai năm đành phải “trở lại như cũ”.

Thứ hai là, nhập dây chuyền một cách mù quáng, hiệu suất sử dụng thấp. Theo “Quang minh nhật báo”, năm 1987, thành phố Vũ Hán đã kiểm tra tổng thể đối với công tác nhập khẩu thiết bị kỹ thuật sản xuất, mới phát hiện toàn bộ thành phố có 87 xí nghiệp đã nhập về tổng cộng 911 thiết bị, trị giá 51 triệu Nhân dân tệ, thường xuyên bỏ không, có thiết bị ngay cả bao bì đóng gói thiết bị cũng chưa được mở

ra. Theo tính toán của tạp chí *BusinessWeek* của Mỹ số ra ngày 15 tháng 12 năm 1987, giá trị thiết bị nhân rồi trong các nhà máy của Trung Quốc ước đạt khoảng 20 tỉ Nhân dân tệ, trong đó một bộ phận tương đối lớn là những thiết bị được nhập về hai năm trước đó.

Thứ ba là, thiết bị nhập nhiều, nhưng hàm lượng kỹ thuật thấp. Căn cứ theo tính toán của các học giả thời đó, trong làn sóng nhập khẩu thiết bị kỹ thuật, thiết bị đồng bộ chiếm đến 80%, các thiết bị riêng lẻ chiếm 17%, trong khi đó việc nhập khẩu kỹ thuật được xem là đứng đầu trong các mục tiêu mà Trung Quốc khuyến khích nhập khẩu thì chỉ chiếm 3%. Rất nhiều thiết bị sau khi được nhập về, các linh kiện thay thế cũng như việc duy tu bảo dưỡng trong suốt quá trình sản xuất của thiết bị vẫn phải dựa hoàn toàn vào các công ty nước ngoài.

Thứ tư là, nhập khẩu trùng lặp, thiếu quy hoạch. Khoảng trước, sau năm 1985, Thượng Hải đã nhập tổng cộng 12 dây chuyền sản xuất ti-vi màu. Hai năm sau, chỉ còn 7 dây chuyền hoạt động, số còn lại đều nằm không chờ bán phế liệu. Những hiện tượng tương tự, cũng diễn ra ở các ngành các khu vực khác trên cả nước. Theo “Báo Tham khảo kinh tế” (một tờ báo lớn ở Trung Quốc thời bấy giờ do Thông Tấn xã Trung Quốc chủ biên) số ra ngày 17 tháng 5, ngay trang đầu của báo đã công bố kết quả một cuộc điều tra của Công ty Công nghiệp Ô tô Trung Quốc, nhan đề “Những nghiêm trọng trong tình hình nhập khẩu trùng lặp ở nhiều nơi một cách mù quáng của ngành công nghiệp ô tô”, theo tính toán của công ty quản lý ngành nghề này, lượng tiêu thụ hàng năm của Trung Quốc tính đến năm 1990 nằm vào khoảng 900.000 chiếc, nhưng nếu theo tình hình nhập khẩu hiện tại, sản lượng năm trên toàn quốc cùng kỳ sẽ đạt 2.000.000 chiếc, ngoài ra còn tồn tại những hiện tượng như nhập khẩu một cách mù quáng đối với những xe dưới dạng linh kiện lắp ráp sẵn, nhiều công ty nhập cùng một kỹ thuật, nhập trùng các hạng mục, không hợp tác với nhau trong nhập khẩu, có khu vực vì muốn cho dự án của mình được phê chuẩn, đã lợi dụng biện pháp tháo rời thiết bị thành phẩm thành linh kiện để nhập về, khiến cho công tác kiểm soát rất khó khăn.

Trong làn sóng nhập khẩu đó, vàng thau lẫn lộn là chuyện thường xảy ra. Tỉnh Thanh Hải đã thông qua một công ty thương mại ở Hong Kong, nhập một dây chuyền bơm chuyển bê tông từ Italia và Đức, kết quả phát hiện thấy nó đã là thiết bị cũ của 30 năm trước, toàn bộ thiết bị này ngoài cái móc là còn mới, thì tất cả các linh kiện bên trong đều mòn sét đến tệ hại. Từ “Văn Hối báo” số ra tháng 8, trong bài viết có nhan đề ““Đậu phụ Âu” sao chẳng ai ngó đến”, tác giả đã kể một câu chuyện khiến người ta phải cười ra nước mắt rằng: hạ tuần tháng 6, Xưởng chế phẩm đậu Hạp Bắc đã tốn 1,6 triệu Nhân dân tệ để nhập khẩu một dây chuyền sản xuất đậu hũ đóng hộp từ Nhật Bản, với hy vọng dây chuyền này có thể làm phong phú thêm chủng loại sản phẩm cho xưởng, tăng thêm lượng cung ứng ra thị trường. Nào ngờ, sau hơn một tháng đưa dây chuyền vào hoạt động, chuyện phiền phức cũng theo đó mà đến. Trước hết là giá thành đậu phụ quá cao, một túi đậu phụ ngoài chợ rau giá chỉ 1 hào, còn giá đậu phụ của họ lên đến 4 hào. Tiếp đến là vấn đề bảo quản chất lượng sản phẩm, đậu phụ làm theo công nghệ truyền thống thì sau khi biến chất vẫn không chua, xốp, còn thứ đậu phụ Nhật Bản này vừa biến chất xong là đã thành một bao nước. Thêm vào đó là linh kiện của dây chuyền quá đắt đỏ, chỉ cần hỏng hóc một chút, riêng việc gọi điện cho nhà cung ứng dây chuyền bên Nhật cũng đã tốn hết 24 đồng. Cuối cùng tác giả bài viết kết luận, xem ra lần này chúng ta đã đóng một khoản học phí đắt đỏ rồi.

Từ năm 1985 đến năm 1987, toàn Trung Quốc đã nhập khẩu 115 dây chuyền sản xuất ti-vi màu, 73 dây chuyền sản xuất tủ lạnh, 15 dây chuyền sản xuất máy photocopy, 35 dây chuyền sản xuất gia công nhôm định hình, 22 dây chuyền sản xuất dây điện, 6 dây chuyền sản xuất pha lê theo phương pháp nổi, chỉ riêng tỉnh Quảng Đông, đã nhập đến 21 dây chuyền sản xuất Âu phục, 18 dây chuyền đóng gói thực phẩm, 22 dây chuyền sản xuất bao bì thực phẩm, 12 dây chuyền sản xuất đồ gia dụng. Trong đó trường hợp nhập khẩu điển hình nhất là, 9 tỉnh cùng nhập dây chuyền sản xuất tủ lạnh “Ariston” loại I của Công ty Merloni Italia, giá của mỗi dây chuyền đều là 30 triệu Nhân dân tệ, năng suất sản xuất hàng năm đạt 300.000 chiếc. Trong một thời gian, Trung Quốc đã để ra “9 anh em Ariston” bao gồm Mỹ Lãng

của Hợp Phì, Bắc Băng Dương của Mẫu Đơn Giang, Bá Lạc của Nam Kinh, Viễn Đông của Thượng Hải, Hoa Ý của trấn Cảnh Đức, Ngũ Châu của Trùng Khánh, Trường Lĩnh của Bảo Khê, Trường Phong của Lan Châu và Tủ lạnh Trung - Ý. Trong thời gian liền kề sau đó, đây là những công ty thịnh vượng nhất, đóng thuế nhiều nhất, vào lúc cực thịnh, sản lượng của “9 anh em” này chiếm đến 1/3 sản lượng tủ lạnh của toàn Trung Quốc. Nhưng 10 năm sau, 8 nhà đã điêu tàn, chỉ còn lại Mỹ Lăng là sống sót.

Về sau này, làn sóng nhập khẩu dây chuyền sản xuất ngoại diễn ra trong năm 1985 đã gặp phải sự chỉ trích mạnh mẽ. Việc nhập khẩu ồ ạt mất kiểm soát, đã khiến cho nguồn dự trữ ngoại hối của quốc gia bị hao hụt mạnh, đến cuối năm, tỉ lệ nhập siêu toàn Trung Quốc đã đạt đến con số kỷ lục 13,78 tỉ đô-la, tương đương với 52% tổng kim ngạch xuất khẩu. Nhưng khách quan mà nói, làn sóng nhập khẩu ồ ạt này đã tạo nên một hiệu ứng rất lớn đối với việc khởi động lại quá trình đổi mới của ngành công nghiệp nhẹ cũng như thị trường tiêu dùng của Trung Quốc. Các công ty của Trung Quốc thời gian này giống như một thiếu niên tuổi thanh xuân háng hái xông lên, như một vùng cỏ đang sinh trưởng tốt nhưng không đơm hoa kết trái. Nó nghe thấy âm thanh từ gân cốt của mình đang vươn lên mạnh mẽ như cỏ non, sức lực sung mãn và sự tiêu xài nhiệt tình thái quá là điều khó tránh khỏi.

Đồng thời với quá trình nhập khẩu ồ ạt, theo quan sát của *Business Week*, Trung Quốc trong năm này còn bắt đầu thử nghiệm đầu tư ra nước ngoài. Trên số báo ra tháng 11 có tiết lộ, “Trung Quốc bắt đầu đầu tư ra nước ngoài. Trạm dừng chân đầu tiên là Hong Kong, với số vốn đầu tư đạt 6 tỉ đô-la, đứng vị trí thứ ba trong số các nhà đầu tư nước ngoài vào Hong Kong. Công ty uy thác tín dụng quốc tế Trung Quốc và hai doanh nghiệp Mỹ đã mua một khu rừng trị giá 35 đến 40 triệu đô-la tại bang Washington, để lấy gỗ phục vụ cho quá trình xây dựng nhà cửa tại Trung Quốc. Đây là khoản đầu tư trực tiếp đầu tiên của Trung Quốc tại Mỹ.”

Thế nhưng ngay từ đầu, việc đầu tư ra nước ngoài dường như không thuận lợi lắm, tạp chí *Newsweek* đã nêu lên hai trường hợp đầu tư

thất bại tại Hong Kong: “Hai công ty của Bắc Kinh - Ngân hàng Trung Quốc và Công ty vốn Trung Quốc đã tiêu tốn 22,8 triệu đô-la để mua lại 34,8% cổ phần của Công ty Conic. Sau đó, phía Trung Quốc đã cử quan chức của mình vào hội đồng quản trị. Mấy tháng sau, cổ phiếu của Conic bị đình chỉ giao dịch, vì chủ tịch của công ty này đã đem toàn bộ số cổ phiếu trị giá 10 triệu đô-la của mình bán hết cho phía Trung Quốc, đồng thời ông này đã rút ruột của Conic 27,8 triệu đô-la. Một sự kiện khác là Công ty vốn của Trung Quốc đã lên tiếng bỏ ra 120 triệu đô-la mua lại 8 toà chung cư đang xây dựng, nhưng ngay sau đó lại tuyên bố bỏ cuộc. Hành vi này đã dẫn đến sự sụt giảm của thị trường cổ phiếu, uy tín của công ty bị hủy hoại.”

Những thông tin này, đối với mọi người ngày nay chẳng có gì mới lạ, nhưng vào thời kỳ năm 1985, thế giới vẫn đang quan sát một quốc gia xã hội chủ nghĩa đóng cửa đã lâu nay đang thử nỗ lực tham gia vào trò chơi của tư bản quốc tế, cho dù nỗ lực này rõ ràng có chút vụng về.

Gần như cùng lúc với vụ án ô tô ở đảo Hải Nam bị trung ương điểm danh chặn đứng, thì trong nước còn nổ ra một sự kiện kinh tế trọng đại khác. Ở tỉnh Phúc Kiến lân cận với tỉnh Quảng Đông đã xuất hiện vụ án làm thuốc giả ở Phổ Giang, nó đã trực tiếp dẫn đến sự rút đài ê chê của Hạng Nam - Bí thư tỉnh ủy.

Xí nghiệp hương trấn sản xuất thuốc giả Phổ Giang có tổng cộng 57 gia đình, trong đó có 45 nhà tập trung ở trấn Trần Đại, mà trấn này chính là trấn điển hình mà Bí thư tỉnh ủy Hạng Nam đã dày công vun đắp xây dựng nên. Nó là hương trấn có giá trị sản lượng công nông nghiệp vượt 100 triệu Nhân dân tệ đầu tiên của tỉnh Phúc Kiến, được tôn xưng là “cảnh hoa của Phúc Kiến”. Bắt đầu từ năm 1980, các công xưởng thực phẩm địa phương này bắt đầu nổi lên, nhưng để chạy theo lợi nhuận cao, nhiều xưởng đã dần chuyển hướng sang sản xuất dược phẩm, các chủ doanh nghiệp tư doanh ở đất này đã thông qua công ty y dược các cấp khai thông kênh tiêu dùng đặc biệt “dịch vụ y tế miễn phí”. Họ đã dùng nấm Ngân nhĩ chất lượng kém kết hợp với đường cát trắng, chế biến thành các loại thuốc như “thuốc hạ huyết áp”, “thuốc bổ phổi”, “thuốc bổ gan”, thu lợi nhuận bất

chính. Trong một bài báo sau này của phóng viên Tân Hoa xã có viết: “Phần lớn các xưởng sản xuất thuốc giả là của nông dân góp vốn làm. Họ không có nhân viên kỹ thuật về dược, không có máy móc đo lường chất lượng, cũng chẳng có bất cứ thiết bị chế biến thuốc nào đúng nghĩa. Những thứ họ sử dụng để sản xuất thuốc giả toàn bộ đều là những công cụ sơ khai như bếp, chảo sắt, đồ mây tre, nhà xưởng thì đa phần là nhà dân cũ kỹ ở trong thôn, ruồi nhặng bay loạn xạ, rác rưởi chất thành đống, bao bì vứt ngổn ngang bụi đất phủ dày. Những xưởng thuốc kiểu này bằng cách nào mà có được giấy phép tồn tại hợp pháp? Thủ tục hỏi ra rất đơn giản, chỉ cần đến thôn, trấn đăng ký, đóng nộp cho thôn trấn 1% - 2% tổng doanh thu sản phẩm, thì có thể có được sổ tài khoản ở ngân hàng cũng như con dấu để hoạt động.”

Thuốc giả giá thành cực thấp đã tràn vào hệ thống dịch vụ y tế công miễn phí thông qua con đường chiết khấu cao cho các công ty dược, lợi ích doanh nghiệp thu được tự nhiên cũng khiến người ta phải ngưỡng mộ, còn chính quyền địa phương vì nhiệm vụ phát triển kinh tế nên cũng cho qua. Đến đầu năm 1985, thuốc giả Phổ Giang đã phát triển ào ạt như nước lũ, ngay cả văn phòng Sở công thương của trấn cũng được dùng làm xưởng sản xuất đồ uống bảo vệ sức khỏe, sản xuất và tiêu thụ thuốc giả. Để sản xuất thuốc giả với tư cách an toàn và hợp pháp, người dân Phổ Giang còn nghĩ ra hình thức công xưởng liên doanh. Họ tìm cách hợp tác với những công xưởng quốc doanh đang sắp phá sản ở Hạ Môn, Thiểm Tây, ngụy tạo giấy tờ với danh nghĩa phân xưởng hoặc góp cổ phần, để sản xuất thuốc giả. Ngay khi cánh cửa ham muốn vật chất bị mở toang, nếu không có sự kiểm soát của pháp luật, thì những ý nghĩa đen tối nhất sẽ mọc lên như cỏ dại.

Ngày 16 tháng 6 năm 1985, tờ “Nhân dân nhật báo” đã đăng một bài báo gây chấn động dư luận với nhan đề “Chuyên án thuốc giả Phổ Giang - Phúc Kiến, giạt mình kinh hải từ những điều trông thấy”, tiết lộ về tình hình và nguyên nhân đối với phong trào chế biến và tiêu thụ thuốc giả ở Phổ Giang. Bài báo cho rằng ở đây các xưởng sản xuất thuốc giả cho ra lò hơn 100 loại thuốc giả, tổng số hơn 100 nghìn thùng, doanh thu hơn 35 triệu Nhân dân tệ, hơn 1000 người tham gia vào quá trình chế biến và tiêu thụ thuốc giả. Ngoài ra còn nguy

tạo 105 loại giấy tờ liên quan của cơ quan hành chính về vệ sinh an toàn thực phẩm và dược phẩm. Ngay lập tức, cơ quan điều tra đã vào cuộc, các phương tiện truyền thông cũng đưa tin rầm rộ, khắp nước như sôi lên với thông tin chấn động này, Phổ Giang được gọi thay cho các từ như “thuốc giả” và “lừa đảo”. Thậm chí trong suốt một thời gian dài sau đó, người ở vùng này ra ngoài làm ăn chỉ dám nói mình là người Tuyên Châu, chứ không ai dám nhắc đến hai chữ “Phổ Giang”. Trong cơn cuồng phong chỉ trích của dư luận, Hạng Nam cũng chịu liên lụy, ông phải từ chức rút lui khỏi chính trường.

Kể từ vụ thuốc giả ở Phổ Giang, ở vùng nông thôn của Trung Quốc, việc chế tạo những sản phẩm kém chất lượng một cách có ý thức, có tổ chức, và trên quy mô lớn vẫn liên tục lan rộng cho mãi đến 20 năm sau đó, mà vẫn chưa bị triệt tận gốc. Nó trở thành con đường ngắn nhất để rất nhiều địa phương thoát khỏi cảnh nghèo khó, trở thành tuyệt chiêu chấn hưng kinh tế địa phương của chính quyền những nơi ấy, trong các công xưởng làm thuốc giả ở Phổ Giang, có một bộ phận tương đối lớn những người sáng lập và người kinh doanh là cán bộ hương trấn ở đất này, đặc trưng này về sau lại có dịp xuất hiện. Đạo đức kinh doanh thuần phác được lưu truyền hàng ngàn năm của xã hội giai tầng Trung Quốc, e rằng sẽ dần bị mai một kể từ điểm này.¹

Vụ án thuốc giả Phổ Giang và vụ buôn lậu ô tô ở Hải Nam đã khiến cho đất nước Trung Quốc trong năm 1985 tràn ngập những điều kỳ lạ. Một mặt, mở cửa kinh tế và cải cách doanh nghiệp ngày càng trở thành nhận thức chung của toàn dân. Công cuộc cải cách mới đang được cổ vũ và thử nghiệm ở nhiều lĩnh vực, tư bản nhân dân ở các

1. Sự kiện làm giả làm hàng kém chất lượng xảy ra ở làng xã Trung Quốc, một đặc trưng chung đây đều là những hành động tự phát mang tính khu vực, tức là chỉ có một bộ phận tập thể nông dân ở một làng xã nào đó tham gia vào hoạt động này, mọi người đều biết rất rõ, cách làm của họ sẽ gây ra hậu quả như thế nào, sẽ gây nên những tổn hại nào cho người tiêu dùng và xã hội, thế nhưng, xuất phát từ lòng tham, một số lãnh đạo ở các địa phương sẵn sàng tham gia để bao che và trở thành đồng phạm hưởng lợi trong những tập đoàn phạm tội kiểu này. Từng có một phóng viên hỏi một viên chức của một làng xã làm hàng giả rằng: “Các ông có biết hành vi này là phạm pháp và vô đạo đức không?” ông ta đã chỉ vào một ngôi nhà mới của nông dân vẫn đang trong quá trình xây dựng và nói cứng rằng: “Tôi thấy, đạo đức cao nhất dưới gầm trời này, chính là để cho quê hương nghèo khổ của tôi giàu lên.”

vùng như Châu Tam Giác, Tô Nam và Ôn Châu đang ở thế trên đà phát lên. Đẩy nhanh đầu tư, đẩy nhanh phát triển lại trở thành chủ đề chính của quốc gia, nền kinh tế vĩ mô sau nhiều năm trầm lắng co cụm nay lại xuất hiện những kỳ tích nóng bỏng. Nhưng mặt khác, ham muốn vật chất mang tính toàn dân đã bị kích thích mãnh liệt, thoát khỏi nghèo đói trở thành lý tưởng chung tối cao vô thượng, dưới sự chi phối của ham muốn ấy, đạo đức hay thể chế trở thành những thứ bị xem nhẹ, và chính điều này đã tạo cơ hội cho những thế lực bảo thủ công kích vào chính sách cởi trói nền kinh tế của chính phủ Trung Quốc thời đó.

Nhìn từ góc độ vĩ mô, nền kinh tế Trung Quốc năm 1985 lại tiếp tục phát triển quá nóng. Điều này có liên quan đến chính sách tiền tệ của chính quyền Trung ương thời đó. Vào tháng 10 năm 1984, khi lập kế hoạch tín dụng của năm 1985, Quốc vụ viện Trung Quốc đã công bố quyết định lấy cơ sở cuối năm (chỉ số lãi suất cơ bản cuối năm) của năm đó làm cơ sở cho vay (chỉ số lãi suất cơ bản cho vay) của năm tiếp theo. Vậy là, các ngân hàng chuyên nghiệp tranh nhau cho vay ào ạt. Kết quả quỹ tín dụng quốc gia tăng mạnh, ngân hàng ngày đêm in tiền, sau này họ tuyên bố đã in thêm hơn 8 tỉ Nhân dân tệ. Phải biết rằng, vào năm 1983, tổng lượng phát hành tiền tệ của Trung Quốc mới chỉ có 9,066 tỉ Nhân dân tệ.

Sự ra đời không ngừng của các doanh nghiệp và sự gia tăng nhu cầu tiêu dùng, khiến cho hiện tượng thiếu hụt tư liệu sản xuất ngày càng trở nên nghiêm trọng. Cần phải chỉ ra rằng, kể từ ngày đầu tiên mở cửa cải cách, Trung Quốc vẫn luôn trong trạng thái thiếu hụt tư liệu. Đây là tình trạng duy nhất chưa từng thay đổi trong suốt 30 năm qua. Từ chính sách đối phó với tình hình này, chúng ta có thể thấy được quỹ đạo hình thành và tính logic nội tại của cuộc cải cách này. So với những công ty dân doanh ít chịu sự trói buộc về cơ chế, thì tính chủ động và năng lực cạnh tranh nguồn tư liệu sản xuất của các doanh nghiệp quốc doanh tỏ ra yếu thế hơn rất nhiều. Do đó những người đứng đầu Quốc vụ viện Trung Quốc đã nghĩ ra một giải pháp tạm gọi là “chế độ song hành về giá”. Đầu năm 1985, nhà nước Trung Quốc tuyên bố thủ tiêu sự hạn chế về giá sản phẩm tiêu thụ

ngoài kế hoạch của các doanh nghiệp nhà nước, đồng thời thông báo “chế độ song hành về giá” áp dụng với tư liệu sản xuất chính thức hình thành.¹

Ý nghĩa của chế độ song hành về giá này là, một loại tư liệu sản xuất tồn tại hai loại giá, một loại là “giá trong kế hoạch” do nhà nước kiểm soát, còn một loại là “giá ngoài kế hoạch” do thị trường chi phối. Giá trong kế hoạch đương nhiên là thấp hơn rất nhiều lần so với “giá ngoài kế hoạch”. Chính sách này chủ yếu nhằm để bảo hộ ưu thế so sánh về giá vật tư đầu vào của các doanh nghiệp quốc doanh trước sức cạnh tranh mạnh mẽ của các doanh nghiệp dân doanh. Đồng thời, nhà nước còn có thể căn cứ vào lượng nhu cầu của thị trường để điều chỉnh liên tục tỉ trọng tiêu thụ hàng hoá trong quy hoạch với hàng hoá ngoài quy hoạch. Chẳng hạn khoảng năm 1985, tỉ trọng trong quy

¹. Từ các văn kiện được công bố, đầu tháng 5 năm 1985, Trần Hương nhà kinh tế học đã lần đầu tiên đề xuất “Thể chế kinh tế mới của nước ta có thể là một thứ chế độ hai thể chế cùng tồn tại song song”, tại một cuộc hội thảo với đề tài “Trung Quốc đối mặt tương lai”. Ông cho rằng, “trong một thời gian khá dài từ nay về sau sẽ xuất hiện thời kỳ tồn tại song song của thể chế kinh tế tập quyền và thể chế kinh tế phân quyền”. Tư tưởng này đã nhận được sự hưởng ứng của các tầng lớp lãnh đạo, đồng thời cũng trở thành nền tảng lý luận của chính sách “Một chế độ hai thể chế song hành”.

Đánh giá về vai trò lịch sử của chế độ song hành về giá, hiện vẫn còn nhiều tranh cãi trong giới kinh tế học. Có người cho rằng “chế độ song hành hai thể chế” khiến cho nhà nước hợp thức hoá chủ nghĩa cơ hội, đồng thời tạo nên sự tham ô hủ hoá trên diện tích rộng lớn. Nhưng cũng có một số khác thì cho rằng đây là một cách làm “thành công”, lý do phản biện được đưa ra: nếu như không thực hiện chế độ song hành này, thì chỉ còn hai lựa chọn: một là tiếp tục thể chế kế hoạch đơn lẻ; hai là trực tiếp đi vào quỹ đạo thị trường theo liệu pháp sốc. Thể chế kế hoạch đơn lẻ đã không hề có hiệu quả, đó là sự thật; nhưng việc tham gia trực tiếp vào quỹ đạo thị trường thì sẽ gây nên sự hỗn loạn rất lớn, và lại sẽ gây nên rất nhiều khó khăn trên thực tế. Nguyên nhân đầu tiên nằm ở chỗ, kể từ sau khi mở cửa thị trường, kết cấu của nền kinh tế vốn có không thể biến đổi ngay lập tức được, phần lớn các doanh nghiệp quốc hữu vẫn phải tồn tại ở thể độc quyền, mà như vậy thì người nắm thể độc quyền sẽ lợi dụng các đặc quyền của nó để nâng giá lên cao, khiến cho thị trường hỗn loạn. Tiếp đến, thị trường vừa mở cửa, rất nhiều mất xích kinh tế trong nền kinh tế hiện có sẽ đứt rời, tăng trưởng kinh tế tuột dốc thảm hại. Nếu so sánh, chế độ tồn tại song song hai thể chế kinh tế tập trung và phân quyền đã bảo lưu được giá cả theo kế hoạch, đồng thời mở cửa thị trường từng bước một. Mặc dù đã sinh ra nhiều cơ hội cho tham ô hủ bại, nhưng chế độ này giúp cho những thành phần kinh tế ngoài quốc doanh nhận được cơ hội đầu tư phát triển, nhận được cơ hội tiêu thụ sản phẩm.

hoạch của vật liệu ngành thép so với vật liệu nằm ngoài quy hoạch là 78: 22 (có nghĩa là 78% sản lượng thép được ưu tiên cung cấp cho doanh nghiệp quốc doanh, còn các doanh nghiệp ngoài quốc doanh chia nhau 22% còn lại), tương tự than là 92:8, dầu mỏ là 83:17, của xi măng là 64:36, các loại thực phẩm là 73:27, quần áo trang phục là 59:41, các loại hàng tiêu dùng có độ bền lâu là 48:52. Từ cách phân phối này cho thấy, nhà nước đã kiểm soát hoàn toàn và gắt gao các mặt hàng thuộc nhóm tư liệu sản xuất hơn so với các loại mặt hàng thuộc nhóm nhu yếu phẩm. Chế độ “Song hành về giá” đã tạo nên những đặc trưng kinh tế kế hoạch (kinh tế bao cấp) đầy mới lạ, nó đã đóng vai trò nhất định trong việc kiểm soát đà leo thang của giá cả, kiểm soát lạm phát, nhưng cũng trong một thời gian dài, nó đã trở thành lực cản lớn đối với sự trưởng thành và phát triển của các doanh nghiệp tư nhân.

Chu Diệu Đình của Tập đoàn Hồng Đậu ở Vô Tích, một doanh nghiệp hương trấn rất nổi tiếng ở Giang Tô nhớ lại: “Hồng Đậu phát triển đi lên, nhà nước vốn dĩ chưa từng cho một ký dầu, một ký bông, vốn dĩ chưa từng có một chút nguyên vật liệu nào trong kế hoạch. Những năm 1985-1986, các doanh nghiệp ngành dệt thiếu nguyên liệu nghiêm trọng, không ít doanh nghiệp phải đứt bữa, doanh nghiệp chúng tôi tìm mua ở nước ngoài cũng chẳng có, muốn đến các cơ quan phụ trách ở Vô Tích để kiếm một ít nguyên liệu. Câu trả lời đương nhiên là không, vì các anh là doanh nghiệp hương trấn, không thể cho các anh gì hết dù một ký bông. Tôi nói, doanh nghiệp quốc doanh là anh cả, doanh nghiệp hương trấn chúng tôi là em út, em út học theo anh cả, có thể xin công ty đan dệt cho chúng tôi một ít bông sợi được không? Cán bộ của cơ quan phụ trách trả lời tôi rằng: Xí nghiệp hương trấn của anh là em út sao? Chẳng xứng đâu.”

Đoạn đối thoại này khiến cho Chu Diệu Đình khắc cốt ghi tâm. 20 năm sau, khi nhận lời mời phỏng vấn chuyên đề “20 năm mở cửa cải cách” của Đài truyền hình Trung ương, ông đã nói trước ống kính rằng, “Xí nghiệp quốc doanh là anh cả, xí nghiệp hương trấn không phải là em út, xí nghiệp hương trấn là con ghẻ. Hồi đó, xí nghiệp hương trấn chúng tôi bị đối xử như con ghẻ.”

Cách nói “con ghẻ” tuy nghe có phần thô thiển, nhưng lại phản ánh đúng thực chất vấn đề. Để chấp hành nghiêm túc chế độ song hành hai thể chế, bảo hộ cho các xí nghiệp quốc doanh nằm trong thể chế, tháng 3, Quốc vụ viện còn ban hành một lệnh cấm hết sức nghiêm khắc: nghiệp vụ bán buôn các mặt hàng như tư liệu sản xuất quan trọng và hàng tiêu dùng cần thiết lâu dài, chỉ có thể do đơn vị quốc doanh kinh doanh, không cho phép mua bán trao tay hưởng giá chênh lệch, không cho phép mua bán tem phiếu cung ứng theo kế hoạch, không được tự ý nâng giá, không được tìm kiếm thu nhập ngoài hạn ngạch dưới bất cứ hình thức nào, đối với người nào buôn bán đầu cơ, thì phải kiên quyết xử lý.

Lệnh cấm rõ ràng và nghiêm khắc như vậy, có thể dọa một số kẻ nhát gan, nhưng lại chẳng thể chế ngự được những người có gan mạo hiểm cứng đầu, mà trái lại, còn khiến cho khe hở lợi nhuận từ sự mạo hiểm này ngày càng thêm rộng. Hiện thực xảy ra sau này cho thấy, “chế độ song hành hai thể chế” đã nuôi dưỡng sự phồn vinh của “kinh tế bán buôn”. Những cá nhân hoặc công ty có thể dựa vào chính quyền hoặc có vốn liếng, tiến hành mua các mặt hàng nhu yếu phẩm do nhà nước phân phối với giá theo kế hoạch, rồi tìm đường bán ra ngoài thị trường với giá chợ đen, kiếm lợi kếch xù từ những khoản chênh lệch giá. Thời báo Kinh tế đã đơn cử một trường hợp như thế này: Công ty Vật liệu Thuộc kim Hách Phong ở vùng Nội Mông Cổ là một doanh nghiệp quốc doanh, đã thu mua được 500 tấn quặng nhôm kẽm của một công ty nọ với giá trong kế hoạch là 3714 Nhân dân tệ mỗi tấn, sau đó bán lại cho Công ty Quảng Đông với giá 6500 Nhân dân tệ một tấn, Công ty Quảng Đông lại bán lại cho một bên thứ ba, giá lúc này đã được đẩy lên 7000 Nhân dân tệ một tấn, cuối cùng lại được Công ty Vật liệu thuộc kim mua lại, rồi điều phối cho xưởng sản xuất dây điện Hách Phong thuộc quốc doanh. Số lượng quặng thu mua vào chẳng thay đổi, nhưng chính trong quá trình bán buôn hưởng chênh lệch giá này các nhà buôn kia đã bỏ túi một khoản lớn, còn xưởng khoáng sản, công ty vật tư thuộc kim và xưởng dây điện thuộc quốc doanh đều được xếp vào bên mua.

Chính sự bạo dạn và “hệ thống tai mắt khắp nơi” của phường đi buôn, đã khiến cho các loại vật tư theo diện phân phối thống nhất của nhà nước chảy vào thị trường thông qua các loại hình thức, các con đường. Những kế hoạch mang nặng tính chỉ thị hành chính của nhà nước đã mất đi tính nghiêm túc một cách triệt để. Trong những năm chấp hành “chế độ song hành hai thể chế”, vật tư phân phối thống nhất do nhà nước điều hành chưa từng hoàn thành hợp đồng cung cấp hàng hoá cho đất nước. Những xí nghiệp quốc doanh ngoài mặt thì quy củ khuôn phép, tuân thủ kế hoạch điều tiết của nhà nước là thế, nhưng lại là đối tượng chịu thiệt hại lớn nhất. Về mặt này, tầng lớp những nhà buôn thu lợi được từ chế độ giá cả lạt đời này lại như gốc cỏ dại mọc lẫn át cả nền kinh tế kế hoạch.

Theo tính toán, chế độ song hành hai thể chế này đã làm tổn thất trực tiếp cho nền kinh tế Trung Quốc mỗi năm ít nhất trên 1100 tỉ Nhân dân tệ, chiếm 9% GDP, tốc độ tăng trưởng kinh tế của Trung Quốc trong nhiều năm hầu như bằng không. Theo báo cáo nghiên cứu của học giả Hồ Hoà Lập cho thấy, chỉ trong năm 1988, tổng mức chênh lệch giá của các mặt hàng chủ chốt trên toàn Trung Quốc đã vượt quá 150 tỉ Nhân dân tệ, thêm vào đó là chênh lệch lãi suất của các khoản vay ngân hàng và chênh lệch tỉ giá hối đoái của số ngoại tệ dùng cho nhập khẩu, cộng cả ba khoản này lại thì tổng chênh lệch giá đã hơn 350 tỉ Nhân dân tệ, chiếm khoảng 30% thu nhập quốc dân của năm này, trong đó khoảng 70% giá trị khoản chênh lệch này chảy vào túi tư nhân.

Mặc dù đã nhận được sự bảo hộ của “chế độ song hành hai thể chế”, xí nghiệp quốc doanh vẫn đang giãy giụa trong sự trói buộc thể chế kinh tế thời bấy giờ, đó là một quá trình hoạt động mà ở đó cả công việc kinh doanh, quan niệm tâm lý cho đến thái độ đều bị dày vò.

“Những quan niệm chính thống” được hình thành dưới thể chế kinh tế kế hoạch ấy đang vấp phải những thách thức nghiêm trọng từ cơ chế thị trường, mọi người đều cảm thấy không quen. Nhiều năm qua, người ta vẫn luôn thống nhất trong việc tuyên truyền rằng “Công nhân là chủ nhà máy” và “Xí nghiệp là tổ chức công nhân dưới sự

lãnh đạo của Đảng”, còn chế độ trách nhiệm của xưởng trưởng vừa mới được triển khai thì lại khiến cho những triết lý tưởng chừng bất di bất dịch này rơi vào cảnh lúng túng. Tờ “Công nhân nhật báo” số ra tháng 11 đã đăng một bài, nhan đề “Nỗi khổ của một xưởng trưởng giàu tinh thần cải cách”: Một năm trước, Nham Thạch đến nhậm chức xưởng trưởng xưởng cuốn thuốc lá Trường Xuân “có danh mà không có thực. Anh quản lý nghiêm khắc, kinh doanh đúng bài, cho nên năm đó đã đem về 12 triệu Nhân dân tệ lợi nhuận cho xưởng, trở thành xưởng hoạt động hiệu quả nhất toàn tỉnh. Nhưng tác phong làm việc nghiêm túc của anh đã gặp phải sự phản kháng của những công nhân ưa thói quản lý xuề xòa và chủ nghĩa bình quân. Mấy chục lá đơn tố cáo Nham Thạch với nội dung là “dành tiền thưởng nhiều” và “nhận người chỉ chú trọng ở việc thân quen” được gửi lên cấp trên, trước sau đã có bảy tổ điều tra xuống để điều tra tại xưởng. Báo chí thì biện hộ cho Nham Thạch rằng, tiền lương tháng của anh chỉ cao hơn công nhân bình thường có hai bậc, mỗi tháng được khoảng hơn kém 10 đồng, còn các cán bộ mà anh tuyển vào làm đều là những người đã được cơ quan cấp trên phê chuẩn.

Gần như cùng lúc đó, tờ “Nhân dân nhật báo” cũng cho đăng một bài nhan đề “Anh trai xưởng trưởng” phản ánh về một xưởng trưởng của một công xưởng quốc doanh khác. Vị xưởng trưởng này quản lý Xưởng đông dục Đông Thắng của Nội Mông, phóng viên Lý Nhân Thần hỏi công nhân, “Tự thâm tâm mình anh đánh giá về xưởng trưởng của mình ra sao?”. Người công nhân đã trả lời rất xúc động rằng, “Anh ấy là anh trai cả của xưởng chúng tôi.” Trương Minh Thụy xưởng trưởng của xưởng này đối đãi với anh em trong xưởng tình như thủ túc, là kiểu mẫu xưởng trưởng rất được mọi người ủng hộ. Lý tưởng của anh chính là biến công xưởng này trở thành đại gia đình tương thân tương ái. Câu nói nổi tiếng của anh là “Người già tôi kính như cha mẹ, kẻ bằng vai tôi thân tự anh em, lớp trẻ tuổi tôi yêu như con cái”, “Anh cũng từng quở trách công nhân, nhưng liền sau đó lại tự trách mình, chủ động xin người bị mắng tha lỗi cho mình”.

Có thể thấy rất rõ, giữa một Nham Thạch hà khắc và một Trương Minh Thụy nhân từ, quan niệm của toàn xã hội tất cả như một con

thuyền đang chao đảo dữ dội. Đặc trưng máu lạnh nội tại của thương trường đã ngày càng hiện rõ bản chất của nó, chỉ có điều mọi người chưa quen, thậm chí không muốn thừa nhận.

Một quan niệm chưa được cắt nghĩa rõ ràng khác là, trong một xí nghiệp quốc doanh, rốt cuộc thì tiếng nói của xưởng trưởng có tính quyết định hay là tiếng nói của Bí thư đảng ủy. Trước cải cách, điều này về căn bản chẳng phải là vấn đề, bí thư là người lãnh đạo không cần phải bàn cãi. Nhưng trong cơ cấu mới, xưởng trưởng trở thành người chịu trách nhiệm hàng đầu của việc kinh doanh trong xí nghiệp, anh ta có cần phải tiếp tục tiếp nhận sự lãnh đạo của Bí thư nữa hay không? Vấn đề này liên quan đến nhạy cảm chính trị, những cuộc tranh luận có liên quan vẫn luôn âm thầm diễn ra trong hơn mười năm, từ “chế độ xưởng trưởng chịu trách nhiệm dưới sự lãnh đạo của đảng ủy”, đến chế độ “Bí thư, xưởng trưởng đều là hạt nhân của xí nghiệp”, rồi đến chế độ xưởng trưởng chịu hoàn toàn trách nhiệm, dùng dằng mãi đến năm 1998, với sự ra đời của “Luật Doanh nghiệp”, chế độ xí nghiệp - doanh nghiệp hiện đại mới bắt đầu được tiếp nhận rộng rãi, vấn đề này cũng theo đó được giải quyết như một lẽ tất yếu.¹

Ngày 3 tháng 8, ba xí nghiệp quốc doanh ở Thẩm Dương nhận được “Thông báo cảnh giới phá sản”, đây là trường hợp đầu tiên từ ngày nước Trung Quốc mới ra đời. Chính quyền thành phố Thẩm Dương đã mở một cuộc họp báo lớn về sự kiện này, Xưởng nông cơ Số 3 của Thẩm Dương, Xưởng chế tạo kim khí và Xưởng cơ giới thiết bị chống bạo động được chọn làm thí điểm. Chính quyền thành phố còn đặc biệt cố ý làm ba “Thông báo cảnh giới phá sản” đựng trong ba chiếc phong bì màu vàng - lấy từ ý tưởng thẻ vàng cảnh cáo trong môn bóng đá, trao cho xưởng trưởng của ba xưởng này. Cùng ngày này năm sau, Xưởng cơ giới thiết bị chống bạo động trở thành vật hy sinh đầu tiên, nó bị tuyên bố phá sản ngay ngày hôm đó. Tạp chí The Times của Mỹ đã bình luận: “Một hiện tượng không hiếm thấy ở

¹: Khoảng năm 1985, một lãnh đạo trung ương đã từng câu nói “chuyện lớn không hô đồ, chuyện nhỏ không rối rắm” để phân định ranh giới trách nhiệm của bí thư trong doanh nghiệp. Tuy cách nói này rất sinh động, nhưng áp dụng vào thực tế lại rất khó.

phương Tây, hàng ngàn công nhân được khuyến cáo rằng công ty của họ đã rơi vào cảnh khó khăn, công việc của họ cũng sẽ khó mà giữ được. Hiện tượng này không phải đang diễn ra ở Detroit hoặc Lyon hay Manchester, mà là ở Thẩm Dương miền Đông Bắc Trung Quốc". Phóng viên của Nhật Bản đã viết trong bài viết của mình rằng "Thẩm Dương đã xảy ra một trận động đất cải cách hơn 8 độ richter, "bát cơm sắt" của Trung Quốc thật sự sắp bị đập nát rồi!" Bốn tháng sau, dự thảo "Luật phá sản doanh nghiệp" của Trung Quốc chính thức được thông qua tại Đại hội đồng nhân dân ở Bắc Kinh.

Đối với tuyệt đại đa số xưởng trưởng xí nghiệp quốc doanh mà nói, làm thế nào để tăng cường quản lý xí nghiệp, nâng cao năng suất sản xuất, là một vấn đề nan giải cần phải giải quyết ngay.

Một doanh nhân mới của Mỹ tên là Iacocca đã trở thành hình mẫu mới thay thế cho Matsushita Kōnosuke của Nhật Bản. Ông vốn là CEO của Công ty ô tô Ford, sau hơn 20 năm cống hiến cho Ford, ông bị đẩy ra khỏi cửa vì tính cách của ông không hợp với chủ tịch Henry Ford, khi đó ông đã 54 tuổi. Bất đắc chí Iacocca phải nhậm chức Tổng giám đốc cho Công ty Chrysler đang trong cơn khủng hoảng. Chỉ sau ba năm cục diện của Chrysler đã hoàn toàn thay đổi, tiếp theo ba năm sau đó lợi nhuận thu được hằng năm của công ty này đã đạt 2,4 tỉ đô-la, ông trở thành "vị thần thay đổi cục diện" được cả nước Mỹ ngưỡng mộ. Tạp chí *Times* đã suy tôn ông là người mà "mỗi câu nói của ông, cả nước Mỹ phải rửa tai cung kính lắng nghe". Trong năm này, cuốn *Tự truyện Iacocca* của ông đã được xuất bản, tiêu thụ được 1,5 triệu bản tại thị trường Bắc Mỹ, ngay sau đó tác phẩm này đã được dịch sang tiếng Trung Quốc, và ngay lập tức được các nhà doanh nghiệp quốc doanh đang bị dày vò đến ê chề lùng mua. Họ thấy được sự hy vọng để nỗ lực từ kinh nghiệm của ông, họ cũng học được rất nhiều kiến thức về quản lý doanh nghiệp được ông viết trong tự truyện. Nghê Nhuận Phong của Xưởng điện khí Trường Hồng nhớ lại, "Thời bấy giờ, trong hiệu sách về căn bản chẳng có quyển sách nào viết về quản lý, chút kiến thức quản lý này của tôi đều là học được từ *Tự truyện của Iacocca*. Khi ông ta vừa đến Chrysler, thứ mà ông ta nhìn thấy là một trật tự hỗn loạn, kỉ luật bị buông lỏng, không có

người điều phối, mỗi người tự làm việc mình thích, sản phẩm không có chút sức cạnh tranh nào. Tôi liền nghĩ ngay, sao mà giống Trường Hồng đến thế.”

Còn ở Thạch Gia Trang - Hà Bắc, một xưởng trưởng tên là Trương Hưng Nhượng đã phát minh ra “Phương pháp làm việc chịu trách nhiệm hoàn toàn”, nhờ đó mà được xem là điển hình một thời. Trương Hưng Nhượng là xưởng trưởng Xưởng nhựa Số 1 đóng ở Thạch Gia Trang. Ông phát hiện thấy, cho dù các công nhân đều ngày ngày vào ca làm đúng giờ, nhưng thời gian làm việc thật sự hằng ngày lại rất ít, có một số công việc, một máy mà đứng đến mấy công nhân, anh làm một lúc tôi làm một lúc, hiệu quả lao động rất thấp. Nếu trừ đi thời gian ăn uống ngủ nghỉ, trò chuyện, thì mỗi ngày mỗi người chỉ làm việc trong khoảng 2 giờ 40 phút. Cho nên, Trương Hưng Nhượng đã nghĩ ra một phương án cải cách. Ông tiến hành tổ chức sắp xếp lại các yếu tố về nhân lực, tài chính, vật tư trong nội bộ xí nghiệp, chuyển kinh doanh tràn lan trước đây sang kinh doanh tập trung, cách làm này trước hết là đề ra mục tiêu phấn đấu đối với các hạng mục công việc trong xí nghiệp, sau đó thực thi việc phân cấp từ thấp đến cao, cấp nào yên ổn cấp đó, gắn kết các cá nhân chặt chẽ lại với nhau, hình thành nên một hệ thống. Chỉ tiêu sát hạch đánh giá chung là hiệu suất bình quân cá nhân, hiệu quả và lợi ích bình quân cá nhân và hiệu suất về thuế và lợi nhuận xí nghiệp. Cụ thể, ông đã tiến hành đánh giá chung 9 yếu tố quan trọng nhất bao gồm chất lượng, cung ứng kinh doanh, vận hành thiết bị, sử dụng vật tư, sử dụng tài nguyên, xoay chuyển nguồn vốn, cắt giảm chi phí, lượng làm việc của mỗi người và sử dụng thời gian, do ông đã mượn khái niệm chịu trách nhiệm hoàn toàn vận hành thiết bị, cho nên gọi đây là “Phương pháp làm việc chịu trách nhiệm hoàn toàn”.

Thí điểm của ông xem chừng có hiệu quả. Trước cải cách, trong xưởng có ba nồi hơi lớn, tổng số nhân viên phục vụ cho ba nồi hơi này có hơn 70 người, chiếm 1/6 số nhân công của toàn xưởng. Còn căn cứ theo tiêu chuẩn “Chịu trách nhiệm hoàn toàn” mà Trương Hưng Nhượng đặt ra, ba nồi hơi này chỉ cần 18 người là đủ.

Trương Hưng Nhượng bắt đầu thực thi phương pháp làm việc mới của ông vào năm 1985, hai năm sau, cách làm của ông đã được Trung ương rất xem trọng, và được coi là “một phát minh lớn”, đồng thời ra sức quảng bá mở rộng trong hàng ngàn, hàng vạn xí nghiệp trên cả nước, Trương Hưng Nhượng trở thành doanh nhân nổi tiếng sánh ngang với Bộ Hâm Sinh ở miền Nam.

Ở Vũ Hán, một nhân vật còn giàu tính kịch hơn nữa cũng đã xuất hiện. Đó là một người Đức có tên là Verner Gerice, tháng 11 năm trước, ông già 64 tuổi này đã được mời về làm xưởng trưởng Xưởng động cơ đi-ê-zen Vũ Hán. Đây là vị xưởng trưởng xí nghiệp quốc doanh có quốc tịch nước ngoài đầu tiên sau ngày nước Trung Quốc mới thành lập. Gerice là một kỹ sư phát triển động cơ đã nghỉ hưu, để tạo điều kiện thuận lợi cho ông làm việc, đảng ủy thành phố Vũ Hán đã thành lập một nhóm công tác chuyên trách gồm 9 người do thường trực tỉnh ủy quản lý.

Xí nghiệp cũ thuộc sở hữu nhà nước được giao cho Gerice làm quản lý là một nơi mà ở đó kỷ luật lao động chểnh mảng, quản lý rối loạn, tầng lớp lãnh đạo hầu như không cảm thấy có trách nhiệm. Để chỉnh đốn, ông yêu cầu các công nhân phải tuân thủ chế độ làm việc ngày tám giờ, những công nhân thường xuyên đi trễ và hoặc nghỉ không có lý do có thể bị sa thải. Mỗi ngày ông đeo một cặp kính to, cầm một cái búa nhỏ và bút nam châm đi xuống xưởng sản xuất, để xử lý ngay tại hiện trường những vấn đề khó về quản lý. Ngoài ra, ông còn điều chuyển một kỹ sư trưởng khỏi cương vị hiện tại, người mà xưa nay chưa hề mò xuống dây chuyền sản xuất. Những việc làm này của ông được cánh phóng viên tổng kết là “Ba lưỡi búa của xưởng trưởng Âu”. Một vị lãnh đạo trung ương sau khi đọc những tin tức này đã phê bình nói: “đại đa số xưởng trưởng của chúng ta vẫn chưa có ai làm như vậy. Có người không phải là không có điều kiện để làm như vậy, mà là chưa nắm bắt được, có người thì không muốn hoặc không dám làm thế, đương nhiên cũng có những người vì sức khỏe, kỹ năng không đáp ứng, cho nên dù muốn làm như vậy cũng làm không xong.” Cách làm của Gerice liên tục được xuất hiện trên các phương tiện truyền thông đại chúng như một cách thức quản lý đầy mới lạ và tiên tiến nhất.

Người kỹ sư nghỉ hưu bình dị này nhanh chóng trở thành nhân vật huyền thoại của Trung Quốc, ông đã làm xưởng trưởng của công xưởng này trong ba năm, khiến cho diện mạo của nó thay đổi rất lớn. Trong thời kỳ này, ông đã năm lần được Phó Thủ tướng của Quốc vụ viện mời gặp để trò chuyện, ông còn được chính phủ Liên bang Đức trao “Huân chương Thập tự”. Khi rời khỏi Trung Quốc, ông đã viết một bức thư gửi chính phủ nước này, trong đó ông đã tổng kết và chỉ ra hơn mười điều khiếm khuyết của các xí nghiệp quốc doanh, bao gồm “Chính quyền không nên đối xử với xí nghiệp giống như cha mẹ cưng chiều con cái; lãng phí khủng khiếp trong quá trình quản lý sản xuất, cần phải tiết kiệm; tăng cường bồi dưỡng trước khi vào nghề đối với thanh niên; trung ương thành lập một trung tâm chế tạo thiết bị, điều chuyển những thiết bị nhàn rỗi ở một số xí nghiệp nào đó sang xí nghiệp đang thiếu thiết bị đó”, vân vân.

Về mặt lý luận quản lý công xưởng hiện đại, “Phương pháp làm việc chịu trách nhiệm hoàn toàn” của xưởng trưởng Trương và “Ba lưỡi búa” của Gerice, rõ ràng chẳng thể xem là phát minh gì. Thế nhưng vào thời đó trong các xí nghiệp quốc doanh có nhiều thói quen khó sửa, thì những cách làm này là sự cải cách ý thức tiên tiến và hiệu quả nhất. Nhưng cuối cùng hiện thực đã không thể cứu được xí nghiệp quốc doanh của Trung Quốc, bởi những cuộc cải cách này đều là “cải cách trong tương bao”, không ai có thể cải cách được những xí nghiệp này khi mà chính bản thân chúng vốn dĩ đã thiếu năng lực cạnh tranh và tính tự chủ về quyền sản xuất. Cải cách của Trương Hưng Nhượng đã giúp cho công xưởng của ông một thời cải tử hoàn sinh, trở thành “điển hình” của cải cách xí nghiệp quốc doanh toàn quốc. Nhưng trong cuộc cạnh tranh thị trường ngày càng nóng bỏng, việc cải cách về căn bản không đi sâu vào quyền tự chủ sản xuất một cách rõ ràng nên không thể giúp cho xí nghiệp có được sức sống thật sự. Trương Hưng Nhượng và công xưởng của ông đã rơi vào cảnh khó khăn sau năm 1992. Đến tết Nguyên đán năm 2000, Trương Hưng Nhượng sức cùng lực kiệt đã tuyên bố giải thể xí nghiệp cùng với 1090 công nhân. Gerice về sau này cũng rất nhiều lần quay lại thăm Trung Quốc, mỗi lần ông đều nhận được sự tiếp đón nồng hậu của các quan chức chính phủ, thế nhưng ông không thể nào hiểu được số phận

sau này của Xưởng động cơ diesel Vũ Hán mà ông đã một thời đổ mồ hôi tâm sức cho nó. Năm 1993, xí nghiệp xảy ra thua lỗ, năm 1998 thì ngừng sản xuất toàn diện. Ông đến thăm Vũ Hán lần cuối cùng là vào tháng 6 năm 2000, lúc này ông đã 80 tuổi. Trong mấy năm cuối đời, những người bạn Trung Quốc của ông đã không dám nói cho ông biết chân tướng của Xưởng động cơ diesel Vũ Hán, sợ rằng ông không chịu nổi cú sốc tâm lý này. Ngày 17 tháng 4 năm 2003, Gerice trút hơi thở cuối cùng tại Đức. Vào ngày này hai năm sau, chính quyền Vũ Hán đã cho dựng một bức tượng đồng cao 2,78 mét, tại trung tâm quảng trường khu công nghiệp phố Hán Chính, trung tâm thị tứ sôi động của Vũ Hán, để tưởng nhớ ông - trên đó có khắc "Verner Gerice". Ông sẽ đứng đó mãi mãi, giống như một câu chuyện thần thoại mai một và tình cờ được người ta nhắc đến.

Trần Hưng Nhượng và Gerice cả hai đều không cứu vãn được xí nghiệp của mình, thế nhưng, quan niệm quản lý mới mà họ tìm kiếm và thử nghiệm, vào thời kỳ đó đã trở thành giáo trình miễn phí cho các chủ doanh nghiệp dân doanh toàn Trung Quốc. Rất nhiều người sau này nhớ lại, những tri thức nền tảng đối với việc quản lý và kinh doanh mà họ có được, đều nhờ rút tia từ cuộc vận động cải cách đầy sôi động và đa dạng sắc thái này.

Năm 1985, cảm giác tự hào của người dân Trung Quốc đã bị áp chế lâu nay đang ngày càng trở dậy. Tối ngày 19 tháng 5, trận bóng đá trong khuôn khổ bảng A lượt đầu thứ hai vòng loại Cúp bóng đá thế giới tại khu vực châu Á đã được tiến hành tại sân vận động Công nhân ở Bắc Kinh. Đội tuyển quốc gia Trung Quốc đã thua đội tuyển Hong Kong với tỉ số 1:2, qua đó bị loại, mất đi cơ hội đứng đầu bảng đấu. Ngay sau trận đấu, tình hình trở nên hỗn loạn, các cổ động viên Trung Quốc ra sức ném chai nước về phía đội tuyển, đập phá xe, đánh trọng thương cảnh sát bảo vệ trật tự, chặn các xe của người nước ngoài, và còn mắng chửi họ một cách vô cớ. Cảnh sát Bắc Kinh đã bắt giữ được hơn 120 kẻ gây rối. Trong đó 38 người, bị bắt giam 12 đến 15 ngày, 7 người khác bị khép tội hình sự, 5 người bị truy cứu theo luật. Đây là sự cố thể thao đầu tiên trong lịch sử nước Trung Quốc mới, và được gọi là "Sự kiện bóng đá 19 tháng 5". Tháng 7, có báo đưa

tin đội thám hiểm của Mỹ sẽ phiêu lưu trên sông Trường Giang, để trở thành người đầu tiên vượt sông Trường Giang trước khi người Mỹ thực hiện hành trình này, Nghiêu Mậu Thư một nhân viên của phòng điện thuộc Đại học giao thông Tây Nam đã thực hiện cuộc hành trình từ đầu nguồn sông Trường Giang, phiêu lưu trên sông với khoảng cách dài 1270 km. Ngày 24 chẳng may anh ta đã bỏ mạng tại đoạn sông Kim Sa. Cái chết của anh ta đã khiến cho dân chúng cả nước thương tiếc vô cùng.

Đồng thời với sự dâng cao của tinh thần dân tộc, phong trào vào làm việc ở các công ty nước ngoài vừa oai lại vừa có lương cao, hay đi du học nước ngoài đang trở thành lựa chọn hợp thời nhất.

Mùa thu, Ngô Sĩ Hồng, hộ lý của bệnh viện Xuân Thụ - Bắc Kinh vừa mới lấy được văn bằng chuyên ngành tiếng Anh hệ hàm thụ, đứng ngoài cửa xoay bằng kính của một quán ăn trong thành phố, ngắm nghía với cặp mắt đầy hiếu kỳ. Cô đứng đó khoảng vừa đủ năm phút để quan sát người ta đi qua cánh cửa thần kỳ đó như thế nào. Cô đã bỏ nghề hộ lý để xin dự tuyển vào làm cho IBM Trung Quốc, trong buổi phỏng vấn trực tiếp, nhà tuyển dụng đã hỏi: “Cô có biết đánh máy không?”, mặc dù chưa hề đụng đến máy đánh chữ nhưng theo phản xạ cô trả lời ngay: “Thưa biết”. Sau khi phỏng vấn xong, cô tức tốc tìm đến nhà người thân bạn bè vay được 170 Nhân dân tệ, mua về một chiếc máy đánh chữ. Cô luyện đánh cả ngày, cả đêm trong suốt một tuần liền, mười đầu ngón tay mỗi như tê buốt, đến nỗi không cầm nổi đĩa để ăn cơm. Đến năm 1997, nhờ thành tích kinh doanh xuất sắc, cô đã được thăng chức làm giám đốc kênh phân phối bán lẻ ở Trung Quốc của IBM.

Số thanh niên có đầu óc nhạy bén chạy ra nước ngoài ngày càng nhiều hơn. Đến cuối năm, tổng số người du học đã lên đến 38.000 người, trong đó du học tự túc có 7000 người. Mười năm sau đó, những người này lại lũ lượt trở về, bắt đầu sáng lập những công ty cho riêng mình. Những kỹ thuật mới và ngành IT tương lai của Trung Quốc đều do nhóm người này chủ trì. Trong năm này, Ngô Ứng xuất thân từ gia đình nông dân ở vùng Chiết Giang đã đến Mỹ học nghiên cứu sinh tại Học viện Bách khoa bang New Jersey (Mỹ), 10 năm sau, anh đã

sáng lập nên Công ty Knick UT, nổi tiếng một thời nhờ sản phẩm điện tín tên là “Yesky”. Trương Triều Dương xuất thân từ vùng Tây An tỉnh Thiểm Tây đã nhận được học bổng Lý Chính Đạo, anh đến Mỹ du học, sau mười năm trở về nước sáng lập nên mạng SOHU số một Trung Quốc theo mô hình mạng Yahoo của Dương Chí Viễn.

Một người tên là Đường Tuấn, đã kể lại câu chuyện đầy kịch tính về việc anh du học nước ngoài thời đó. Đường Tuấn 21 tuổi xuất thân từ gia đình công nhân rất muốn ra nước ngoài, cho dù anh đã thi nghiên cứu sinh của Đại học Bưu điện Bắc Kinh, nhưng lúc này số suất du học của trường Bưu điện Bắc Kinh đã hết. Vậy là, anh ta gọi điện khắp các trường ở Bắc Kinh, xem có còn suất nào không. Khi gọi đến Học viện Truyền thông Bắc Kinh, họ nói họ chưa dùng hết suất du học nhà nước cấp cho. Gác ngay điện thoại xuống, Đường Tuấn tức tốc đạp xe tìm đến học viện ấy, cầm theo bảng điểm nghiên cứu, yêu cầu được chuyển vào học nghiên cứu sinh tại học viện. Nhưng thầy giáo của học viện nói: “Anh suy nghĩ kỹ mà xem, chúng tôi là trường hạng hai, anh định chuyển đến, cũng chưa chắc đã đi du học được. Cho dù chúng tôi có chỉ tiêu, nhưng đã trễ rồi, việc du học phải do Bộ Giáo dục quyết định.” Đường Tuấn không hề do dự, anh trực tiếp chuyển hồ sơ đăng ký vào trường. Để được Bộ Giáo dục cho phép du học, anh đã nghĩ ra một cách: anh nghe nói chủ trì việc này ở Bộ Giáo dục hiện là Vụ trưởng Lý, vậy là anh tìm đến đứng đợi suốt bốn ngày liền ở cửa của Bộ Giáo dục. Chưa đến bảy giờ sáng, anh đã đến chờ trước cửa của Bộ, gặp được Vụ trưởng Lý, Đường Tuấn nói “Chào Vụ trưởng Lý”. Đến trưa khi ông này ra ăn cơm, Đường Tuấn lại chào “Vụ trưởng, ông dùng cơm trưa ạ?”. Ông ta ăn cơm xong, Đường Tuấn lại chào “Ông ăn xong rồi à?” đến khi tan giờ làm, Đường Tuấn lại chào “Ông tan sở rồi ạ?” Cứ như vậy suốt bốn ngày liên tục. Ngày đầu tiên, vụ trưởng Lý cảm thấy con người này thật là kỳ quái; ngày thứ hai, vụ trưởng Lý bắt đầu chú ý đến chàng thanh niên này, sợ rằng anh ta có hành vi kích động gì đó; ngày thứ ba, ông lại cảm thấy chàng trai này thật đáng thương; ngày thứ tư, Vụ trưởng Lý không kìm nổi sự hiếu kỳ, cuối cùng đã phải mở miệng hỏi xem rốt cuộc có chuyện gì. Đường Tuấn chỉ chờ có thể thành thực thưa hết chuyện.

Ngày thứ sáu, Vụ trưởng Lý báo cho Đường Tuấn biết: Cậu có thể đi du học.

Nhờ vậy, năm 1985 Đường Tuấn đã đến Nhật Bản. Lần đầu tiên, anh ta được đi tàu điện ngầm. Nhân viên toa tàu bán lẻ thực phẩm trên tàu, sau khi bước vào mỗi toa tàu đều khẽ cúi chào hành khách, rồi sau mới bắt đầu phục vụ, khi rời khỏi toa tàu, cũng sẽ chào lại một lần nữa. Khi Đường Tuấn bước qua một toa tàu không có người, anh phát hiện thấy người nhân viên bán hàng này đang cúi chào một toa tàu không có hành khách. “Đây chính là cách làm 100% của người Nhật Bản, trật tự và chi tiết, cẩn thận và nỗ lực, đây là tinh thần của dân tộc Nhật Bản.” Rất nhiều năm sau, Đường Tuấn vẫn nói rằng đây là bài học đầu tiên của anh sau khi rời Trung Quốc. Sau đó, anh lại đến Mỹ, khoảng năm 1994, karaoke bắt đầu lưu hành ở Mỹ và Nhật, Đường Tuấn đã viết một phần mềm có thể chấm điểm xếp hạng cho đầu karaoke. Ngay lập tức ý tưởng này được nhà đầu tư của Mỹ ủng hộ, mua lại bản quyền độc quyền sáng chế với giá 80.000 đô-la. Và trong mấy năm ngắn ngủi sau đó, phần mềm này đã được ứng dụng cho hơn 100 triệu đầu đĩa VCD/DVD. “Nếu tôi chọn cách thu tiền bản quyền phần mềm vào thời điểm đó, một đầu đĩa chỉ thu 2 - 3 đô-la, thì tôi đã có thể thu 200 - 300 triệu đô-la rồi.” Năm 2002, Đường Tuấn trở thành CEO ở thị trường Trung Quốc của Công ty Microsoft. Hai năm sau anh rời chức vụ này và về làm CEO cho Đại Thịnh Thương Hải, một công ty trò chơi mới nổi, đồng thời giúp công ty mới ra đời chưa được ba năm này có mặt trên sàn giao dịch NASDAQ.

Nhân vật lịch sử doanh nghiệp

HAI MẶT LÔI VŨ

Kể từ ngày bị giáng chức, Lôi Vũ trở thành “anh hùng” của cải cách. Trong một khoảng thời gian rất dài, ông thường được nhắc đến cùng với Hải Thụy - một viên quan thanh liêm của triều Minh gốc ở Hải Nam. Năm 1996, ông đã xin từ chức Phó chủ tịch Khu tự trị dân tộc Choang ở Quảng Tây, nại lý do là về quê hầu cận mẹ già đã 90 tuổi. Từ đó ông trở thành nhân vật nổi tiếng, một thời nhận được sự đồng tình ủng hộ của dư luận.

Sự kiện buôn bán ô tô ở đảo Hải Nam về khách quan mà nói, đã giúp cho vùng Hải Nam khép kín và lạc hậu nhiều năm có được cơ hội mở mày mở mặt, việc làm ăn buôn bán với người nước ngoài đối với người dân Hải Nam mà nói chẳng khác gì một bài học quý đáng để khắc cốt ghi tâm. “Cơn sốt Hải Nam” bùng phát sau những năm 1980, phần nhiều có liên quan đến nhân vật này. Năm 1996, một phóng viên kinh tế tên là Chu Kiện Quốc đã thực hiện chuyến khảo sát bốn tháng tại Hải Nam. Anh phát hiện thấy, “Bất kể đến đâu, khi hỏi lý do lớn nhất khiến Hải Nam thay đổi như ngày nay, người ta đều nói, may mà nhờ có Lôi Vũ.”

Có một hiện tượng thú vị là, sở dĩ Lôi Vũ bạo gan như vậy, có phần nhiều xuất phát từ thái độ mong muốn thay đổi nhanh của rất nhiều người thời đó. Theo ông nhớ lại, đầu những năm 1980, những chủ trương mang tính đột phá của giới cầm quyền đối với các nơi thường kèm theo hàm ý khích lệ. Khi ông đến Hải Nam nhậm chức, từng có lãnh đạo Trung ương nói với ông rằng, Trung ương và tỉnh Quảng Đông phải dùng chính sách vô vi để lãnh đạo Hải Nam, có gấp gấp

gì thì trong vòng ba năm tới cũng không được dùng đến roi vọt, không được dùng đến “dây thừng”. Sau chuyến tuần du xuống miền Nam của Đặng Tiểu Bình, thì có lãnh đạo đã nói một cách đầy khuyến khích rằng, anh công tác ở Hải Nam, phải bạo gan một chút, làm thế nào cho nhanh thì anh cứ việc.

Sau khi vụ án buôn bán ô tô bị xử lý công khai, mặc dù mọi lời chỉ trích của Bắc Kinh đều nhắm vào vai trò của Lô Vũ, nhưng về mặt pháp lý thì có thể nói là chính quyền trung ương đã “giơ cao đánh khẽ”. Lô Vũ bị phạt giáng chức xuống làm Phó bí thư huyện ủy huyện Hoa của tỉnh Quảng Đông ba năm sau, khôi phục lại chức Phó thị trưởng thành phố Quảng Châu, sau đó lại được điều đi giữ chức Phó chủ tịch khu tự trị dân tộc Choang ở Quảng Tây. Trong các văn kiện chính thức, hầu như chưa có bất cứ văn bản nào mang tính chỉ trích bình xét đối với sự kiện ở đảo Hải Nam. Thế nhưng, tháng 2 năm 2004, Tòa cấp cao tỉnh Hải Nam lại đưa ra một phán quyết hết sức khác thường, trong bản phán quyết ghi là “Phán quyết phúc thẩm số 2 (2004)”. Tòa đã tuyên hủy đối với một phán quyết tội hình sự của Tòa nhân dân cấp cao tỉnh Quảng Đông, tuyên bố Lâm Đào Sâm nguyên là Thường ủy khu hành chính Hải Nam, Bộ trưởng nội vụ vô tội. Ông là quan chức cấp cao duy nhất bị xử án hình sự trong vụ buôn ô tô ở Hải Nam, hồi đó ông bị xử chung thân với tội danh “đầu cơ”, và đã qua đời năm 1996.

Về mặt phẩm chất tư cách đạo đức cá nhân, Lô Vũ là một cán bộ có năng lực và là quan chức thanh liêm hiếm thấy của Trung Quốc. Ông là người chính trực không a dua xu nịnh, dám nói lời thẳng, làm việc thì dứt khoát, tư tưởng rõ ràng, sự liêm khiết của ông đã được dân chúng thừa nhận. Trong thời gian tại chức, ông đã nỗ lực làm sạch những tàn dư mà “Cách mạng Văn hoá” để lại, xét lại các vụ án oan sai đối với những người được xem là “hữu khuynh” trên đảo. Ông có thói quen đích thân xử lý những thư từ do dân gửi đến. Trong ba năm, ông đã tự tay đọc và phúc đáp hơn 5000 bức thư của dân chúng gửi đến cho ông, ngoài những thư ông để cho thư ký dùng kéo cắt ra, thì mỗi bức thư còn lại ông đều tự tay bóc ra xem, tự tay viết phúc đáp. Thanh tra sự kiện buôn ô tô ở Hải Nam sau này đã phát hiện

thấy, ông chưa từng buôn một chiếc xe nào trong suốt thời kỳ cơn sốt ô tô diễn ra sôi sục ở đây, và ông cũng chưa từng nhận một đồng tiền hối lộ nào. Cũng chính vì vậy, hơn mười năm sau đó, ông vẫn luôn được người ta kính trọng và ủng hộ, trong dân gian đã lưu truyền câu chuyện về một vị quan thanh liêm kiểu hiệp khách nói về ông.

Những năm cuối đời ông định cư ở Quảng Châu. Năm 1999, có phóng viên đến gõ cửa nhà ông thì thấy, sau bữa cơm trưa ông và người mẹ già đã 99 tuổi cùng nhau tham thiền nhập định, giống như những vị tăng già.

Năm 1986

SỨC MẠNH CỦA HAI BÀN TAY TRẮNG

Có thể em luôn cười tôi, hai bàn tay trắng.

Thôi Kiện: “Hai bàn tay trắng”, năm 1986

Ngày 26 tháng 3, Trần Vĩnh Quý người Đại Trại - Sơn Tây, từng là Phó Thủ tướng Quốc vụ viện đã chết trong cơn ngủ say. Hơn 30 năm trước, Trần Vĩnh Quý đã lãnh đạo một nhóm dân nghèo khai thiên lập địa, biến một hẻm núi đất sét hoang hoá dài 700 m trở thành một vùng ruộng bậc thang có thể trồng cấy được, Mao Trạch Đông đã kêu gọi cả nước “học tập Đại Trại làm nông nghiệp”, Trần Vĩnh Quý trở thành hình mẫu của nông dân Trung Quốc. Sau khi ông đảm nhận chức Phó Thủ tướng Quốc vụ viện, ông vẫn không thay đổi tác phong nông dân. Trong thời gian bệnh nặng, ông mỗi ngày đều chỉ uống một nửa để dành một nửa đối với số thuốc mà bác sĩ kê cho, tích tiểu thành đại, số thuốc để dành đã tích đầy cả ngăn tủ, sau đó bảo con trai đem tặng lại cho nhà nước.

Cái chết của Trần, không mấy ai chú ý. Người ta hầu như đã bắt đầu quên đi hình ảnh của “Chú Vĩnh Quý” nổi tiếng nhất cả nước, dọc trời ngang đất. Bởi vì, vào năm này, “anh hùng nông dân” mà mọi người đang đổ dồn sự chú ý đã là những hình tượng khác.

Xưởng trưởng xí nghiệp hương trấn, doanh nhân nông dân - trong danh xưng mà người ta gán cho họ vẫn mang chút hơi hướng của bùn đất, bởi trên thực tế, trông họ giống như người vừa mới bước lên từ một đám ruộng mới cấy xong mạ. Bất cứ thứ trang phục Tây Âu nào

mà họ khoác lên cũng chẳng thấy hợp, rất ít người trong số họ biết thắt cravat đúng cách. Thương hiệu trang phục mà họ thích nhất là Pierre Cardin của Pháp và Kim Lợi Lai của Hong Kong, chúng có nhiều dấu hiệu để nhận biết, dù là đứng từ xa. Tiếng phổ thông của họ thật có vấn đề, lại còn thích chia ảnh của mình ra để đăng trên các quyển catalogue giới thiệu doanh nghiệp và quảng cáo, còn hình ảnh của họ thì buồn cười hết mức: ngồi sau một chiếc bàn to kênh cang, tay phải gọi điện thoại, tay trái vẫn đặt trên một chiếc điện thoại khác, cặp mắt thì nhìn về phía trước một cách nghiêm trang. Tạp chí Gương sáng (*Der Spiegel*) của Đức trong một bài viết của mình đã nói, “ở Trung Quốc, nông dân bạo dạn mà lỗ mãng... từ đó mà đem lại sức sống cho xí nghiệp”. Còn trang bình luận của tờ “Nhật báo phố Wall châu Á” (*The Wall Street Journal Asia*) thì nói, “rất nhiều doanh nhân nông dân gần như chẳng có một chút kinh nghiệm nào về mặt thương mại”. Trong một bản tin tức ngày 9 tháng 7, phóng viên đã nói về họ “không biết quản lý một nhà máy như thế nào, không biết phải làm bản báo cáo tài chính ra sao, và cũng không biết làm sao để sản xuất ra sản phẩm hợp quy cách về chất lượng”. Thế nhưng, điều làm các báo này kinh ngạc chính là, sự nghiệp của những người mà theo họ là không biết gì ấy lại đang phơi phới phát lên như điều gặp gió, đúng như nhà văn Dư Hoa đã viết trong tiểu thuyết “Anh em” tại thời điểm nhiều năm sau đó, “Họ giống như cỏ dại bị bàn chân chà đi xát lại, bị những bánh xe nghiền tới nghiền lui, thế nhưng chúng vẫn mọc lên tươi tốt mượt mà.”

Khoảng năm 1986, sự quật khởi của xí nghiệp hương trấn đã trở thành một thực tế không thể tranh cãi.

Ngày 3 tháng 2 của hai năm trước, Quốc vụ viện chính thức ra thông báo, đổi xí nghiệp xã đội thành “xí nghiệp hương trấn”. Với tư cách là một hình thái xí nghiệp mới, độc lập, xí nghiệp hương trấn đã lần đầu tiên nổi lên trên mặt nước. Theo những tư liệu có liên quan cho thấy, xí nghiệp hương trấn của Trung Quốc năm đó trên thực tế đã phát triển lên con số 165, với 38,48 triệu lao động. Đến cuối năm 1986 tức hai năm sau, tổng số xí nghiệp hương trấn đã đạt con số 1515, số lao động đạt gần 80 triệu người, đem về một khoản thuế

trị giá 17 tỉ Nhân dân tệ cho nhà nước, giá trị tổng sản lượng đạt 330 tỉ Nhân dân tệ, chiếm 20% giá trị tổng sản lượng toàn quốc, cục diện “thiên hạ có năm phần (xí nghiệp hương trấn) cũng chiếm được một phần” dần xuất hiện.¹

Tờ “Nhân dân nhật báo” trong các tháng 3 và 4 đã liên tục cho đăng tải hai bài viết dài, với nhan đề lần lượt là “Phong phú Sử Lai Hạ” và “Hoa lạ đất làng”.

Sử Lai Hạ là cán bộ nông thôn theo kiểu bắt chước thánh hiền; nếm trước cái khổ của dân, đứng sau niềm vui của dân, toàn tâm toàn ý phục vụ dân. Năm 1985, Sử Lai Hạ và các thành viên khác trong chi bộ đảng của thôn sau khi suy đi tính lại, đã quyết định nhập một công trình sinh học kỹ thuật cao, xây dựng một xưởng bào chế thuốc sản xuất Inosine lớn nhất cả nước - Xưởng dược Hoa Tinh. “Những chuyện vừa cao, tinh, lại nhạy cảm thế này, lữ “chân bùn” chúng ta mà làm nổi sao? Có người lo lắng, “làm không khéo lại mất cả chì lẫn chài cũng nên”. Câu trả lời của Sử Lai Hạ là: “Việc là do người ta làm, đường là do người ta đi mà có, sự nghiệp là do con người sáng tạo nên. Những thứ mà người ta làm được, sao chúng ta không làm được?”

Ngày 20 tháng 5 năm 1986, xưởng dược Hoa Tinh chính thức được đưa vào sản xuất theo đúng kế hoạch. Từ đó về sau, kinh tế của Lưu Trang nhanh chóng phát triển, chẳng mấy chốc nơi đây đã trở thành “Thôn giàu có nhất trung nguyên”.

Theo báo cáo, mấy chục năm nay, Lưu Trang chưa từng xảy ra vụ án hình sự nào, chưa từng có đảng viên nào vi phạm pháp luật. Từ việc sinh đẻ có kế hoạch, chuyện tang chay cưới hỏi cho đến việc nuôi

¹. Đối với vấn đề hình thành và phát triển của xí nghiệp hương trấn, Đặng Tiểu Bình đã có một đánh giá hết sức chân thành, ông cho rằng đó là “sự bùng phát ngoài dự tính”. Ngày 12 tháng 6 năm 1987, khi tiếp đoàn đại biểu Triều Tiên, ông đã chỉ ra, sự phát triển của xí nghiệp hương trấn là thu hoạch lớn nhất mà Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc không ngờ đến trong quá trình cải cách nông thôn, nó xuất hiện hết sức đột ngột và tham gia vào rất nhiều ngành nghề sản xuất, tham gia kinh tế hàng hoá, mở các xí nghiệp nhỏ. Mỗi năm, xí nghiệp hương trấn đều có tỉ lệ tăng trưởng đạt trên 20%, liên tục trong mấy năm. Điều này cho thấy việc hoạch định chính sách do Trung ương vạch ra là đúng, chính sách này đã thu được hiệu quả rất tốt.

dưỡng người già, bảo vệ trẻ con, cán bộ và quần chúng của Lưu Trang đều tự giác tuân thủ các chuẩn mực đạo đức của chủ nghĩa xã hội. Trong thôn có 14 hộ, hơn 300 hộ, trên 1600 nhân khẩu, không hề có sự mâu thuẫn dòng họ cũng như bè đảng, cũng chưa từng xảy ra những hiện tượng không tốt như mê tín phong kiến, đánh bạc, đánh nhau cướp giết, tang gia lễ lạt rình rang.

Mùa xuân năm 2004, Sử Lai Hạ đã qua đời trong sự bình yên, còn báo chí trong nước thì gọi ông là “hình mẫu của đảng viên cộng sản”.

Sự tồn tại của Lưu Trang và Sử Lai Hạ, đã chứng minh cho một số làng quê nào đó ở Trung Quốc rằng, nếu có một người lãnh đạo vô tư và uy quyền, đồng thời người đó có đủ hai khả năng: một là khéo lợi dụng một số ưu thế và quan niệm, xây dựng cho mình một bầu không khí chấp pháp cởi mở và được ủng hộ; hai là, người đó phải có tính nhạy cảm thị trường, có thể vực kinh tế gia đình cũng như những công xưởng, biết kiếm tiền giỏi.”

Con người mạnh mẽ này xây dựng phong cách uy quyền của mình trên cơ sở sức hút của nhân cách, dựa vào đó để thống trị hay quản lý làng xã của mình.

Còn những người dân dưới sự quản lý của ông ta, đã đạt được sự cải thiện căn bản trong đời sống (trong quá khứ những thôn xã này đều là những thôn thiếu đói kinh niên), đồng thời có sự phụ thuộc một cách triệt để về mặt nhân cách vào con người mạnh mẽ này.

Khó mà định nghĩa thôn xóm là một tổ chức gì đó. Về mặt hành chính thôn xóm chỉ là một đơn vị hành chính cơ bản nhất của quốc gia, còn trong khái niệm kinh tế thì nó là một tổ chức doanh lợi khép kín, thậm chí có một số làng xã giống như một công ty cổ phần, ở những làng xã như thế thì thông thường người lãnh đạo công ty vừa là quan chức hành chính đứng đầu của làng xã đó, nhưng đồng thời lại là chủ tịch của công ty, kiểu mô hình hai quyền hợp nhất này hầu như chẳng gặp bất cứ sự nghi ngờ nào của bất cứ ai, mà trái lại xem chừng là phương thức khả thi duy nhất. Một điều cũng khá thú vị là, dòng họ của những con người mạnh mẽ này lại thường là những dòng họ có quyền thế nhất trong thôn xóm do họ lãnh đạo, con cái của họ

cũng đã trở thành những nhân vật chủ chốt trong quản lý làng xã khi họ còn sống, còn khi họ già hoặc chết đi rồi, họ thường chuyển giao quyền lực của mình cho con cái.

Trong 30 năm trước đây, những làng xã nổi tiếng Trung Quốc kiểu này có Lưu Trang và thôn Nam Vệ ở Hà Nam, Đại Khâu trang ở Thiên Tân, thôn Hoa Tây ở Giang Tô, Hoành Điểm ở Chiết Giang. Chúng được xem là loại hình mẫu nhân văn và hình thái xí nghiệp thôn xã hết sức độc đáo, rất nhiều năm sau chúng vẫn luôn tạo nên một sức hút thần bí và khó lý giải được.

Lỗ Quán Cầu là người xem ra rất giống với Sử Lai Hạ, nhưng về bản chất lại là những “doanh nhân nông dân” (chữ theo cách dùng của Lỗ Quán Cầu) khác nhau hoàn toàn - cách gọi của Lỗ Quán Cầu, sau này trở thành cách gọi thông dụng của giới truyền thông.

Trước đó mấy năm, Lỗ Quán Cầu là một xưởng trưởng nhờ giỏi kinh doanh có chút danh tiếng ở đất Chiết Giang. Ngay từ rất sớm ông đã đưa công xưởng của mình đi theo con đường chuyên nghiệp hoá, chuyên tâm vào chế tạo khớp nối đồng tốc dùng cho ô tô. Năm 1984 ông còn tốn 8000 Nhân dân tệ để “mua” một sinh viên của Đại học Chiết Giang, vào thời đó, sinh viên về xí nghiệp hương trấn để làm việc là một việc không thể tưởng tượng nổi. Tin đăng của bài báo tựa đề “Hoa lạ đất quê”, đã khiến ông ta thực sự trở thành nhân vật thời sự của cả Trung Quốc.

Lỗ Quán Cầu được xem là “điển hình giàu có của cộng đồng”. Trong bài viết này, phóng viên ngoài tán dương tài năng kinh doanh của Lỗ Quán Cầu ra, còn say sưa viết rằng, Lỗ Quán Cầu là một đảng viên cộng sản tư thương, là người dẫn dắt cộng đồng đến sự giàu có. Phóng viên đã mượn câu nói của miệng của Lỗ Quán Cầu, “Ngon đước này (chỉ việc thoát khỏi nghèo khó bằng cách xây dựng xí nghiệp) cần phải được thấp sáng ra ngoài thành, để cho dân chúng toàn xã dần vươn lên sung túc.” Phóng viên còn liệt kê hàng loạt sự kiện, như Lỗ Quán Cầu đã dùng số tiền thu nhập trị giá 250.000 Nhân dân tệ để quyên cho xí nghiệp - việc làm này về sau đã trở thành đoạn khởi đầu nạm mề nhất cho cuộc cải cách quyền tài sản của Tập đoàn Vạn

Hương. Thời đó, Lỗ Quán Cầu đã trả lời phỏng vấn của phóng viên rằng: “Nếu chênh lệch giữa thu nhập của tôi và công nhân là quá lớn, thì sẽ xảy ra căng thẳng, còn tôi hy vọng công nhân nỗ lực làm việc, nhưng nếu họ thấy tôi kiếm được nhiều hơn họ thì họ sẽ mất đi cảm giác mình là chủ xí nghiệp, mà điều này chẳng đem lợi lộc gì cho sự nghiệp”. Ông còn tham gia xây dựng nên trường Trung học, chợ nông sản và công xưởng gia công thức ăn chăn nuôi của làng, tuyển dụng và sắp xếp công ăn việc làm cho 108 quân nhân phục viên còn thất nghiệp của làng, trong cả làng hễ cứ 10 người thì có một người làm việc trong công xưởng của ông. Nhờ sự phát đạt của xưởng khớp nối đồng tốc, mà làng này còn xây dựng được bốn con đường lớn từ đầu xã đến cuối xã, một nửa số gia đình trong thôn được ở trong “Biệt thự”. Rõ ràng, những gì được miêu tả đã vẽ ra một viễn cảnh đầy sức cuốn hút người ta, những thông điệp mà nó truyền đạt cũng như cảnh tượng mà nó thể hiện là, chính phủ khuyến khích những người có năng lực sáng tạo nên những xí nghiệp, đồng thời hy vọng họ bên cạnh việc làm giàu cho bản thân ra, còn phải gánh vác trọng trách và nhiệm vụ dẫn dắt những người xung quanh mình cùng giàu lên. Ở một mặt nào đó, chính phủ thậm chí đã nghĩ rằng, những trách nhiệm xã hội mà họ đã giao phó cho các doanh nghiệp quốc doanh trước đây, nay đã có thể được các xí nghiệp hương trấn cáng đáng. Sau khi xí nghiệp hương trấn hưng thịnh, thì theo lẽ đương nhiên họ phải gánh vác được vai trò xã hội liên quan đến làng xã, bao gồm cả chuyện nghề nghiệp, xây dựng xã hội, dịch vụ công cộng của xã hội...

Ý tưởng từ cách đặt vấn đề của bài báo, thực sự là tư tưởng chủ đạo của chính quyền và xã hội thời đó. Kể từ sau năm 1978, sự thành công của chế độ bao khoán liên kết sản xuất ở nông thôn đã giải phóng hàng trăm triệu nông dân thoát khỏi ruộng cày, lực lượng lao động dư thừa trở thành một thứ “tài nguyên nguy hiểm”. Đối với điều này, các học giả ở trong và ngoài nước có cách nhìn rất khác nhau. Perkins - Viện trưởng Viện Nghiên cứu phát triển quốc tế của Đại học Harvard đã trình bày trong một tác phẩm mang tên “Phát triển nông thôn ở Trung Quốc” rằng, “Biện pháp giải quyết hiện thực duy nhất là cho phép nông dân, đặc biệt là nông dân ở những vùng nghèo đói nhất gia nhập vào đời sống thị trường, có thể họ cũng chẳng cần thiết

phải đến Thượng Hải hay Bắc Kinh, nhưng họ cần phải đến một đô thị nào đó.” Còn theo các nhà nghiên cứu trong nước, việc nông dân ào ạt tiến vào các đô thị với một số lượng lớn rõ ràng sẽ gây nên những hậu quả không thể lường trước, hướng hồ, ở các đô thị, sự suy thoái và cải cách của các xí nghiệp quốc doanh đã đẩy hàng loạt người lao động thất nghiệp ra đường. Cho nên, làm thế nào để lực lượng lao động dư thừa ở nông thôn “bỏ đất mà không bỏ quê”, thật sự trở thành một bài toán vừa cấp bách lại vừa hiện thực¹. Ở mặt này, sự phát lên bất ngờ của các xí nghiệp hương trấn quả thật đã tìm giúp lời giải tốt nhất cho mối lo của chính quyền.

Lỗ Quán Cầu đã được ca tụng trong tình hình đó. Sự thực là, rất nhiều năm sau đó, chính quyền địa phương vẫn kiên trì quan điểm như vậy, và đồng thời, hầu như những người làm xí nghiệp hương trấn nhằm tranh thủ sự ủng hộ và nguồn vốn của chính quyền địa phương, đều đứng ra đảm bảo gánh chịu hết mọi trách nhiệm và nghĩa vụ xã hội trước kia thuộc xí nghiệp quốc doanh, chính nhờ đó, mà các chính quyền địa phương đã rút vốn với lãi suất thấp, thậm chí là hỗ trợ không hoàn lại để các xí nghiệp hương trấn ấy có điều kiện hoạt động và phát triển.

Xu thế này diễn ra càng mạnh mẽ hơn kể từ sau năm 1992. Những xí nghiệp hương trấn khéo lợi dụng và chiếm hữu nguồn vốn của chính quyền ấy cũng lớn lên nhanh chóng, đồng thời hoàn thành việc minh bạch hoá quyền tài sản với trăm phương ngàn kế khác nhau. Sau hơn mười năm, Lỗ Quán Cầu và Tập đoàn Vạn Hương của ông đã trở thành một trong những công ty tư nhân lớn nhất của Trung Quốc.

Đó chính là “quy tắc ngầm đi đến giàu có” của các giám đốc xí nghiệp nhờ sáng lập xí nghiệp hương trấn mà giàu lên nhanh chóng.

¹. Khoảng trước sau năm này, đã xuất hiện làn sóng nông dân di cư vào thành phố tìm việc lần thứ nhất, Bắc Kinh, Thượng Hải và các thành phố lớn khác đã phải gánh chịu áp lực ghê gớm, trật tự xã hội trở nên rối loạn, theo Lý Học Cương đội trưởng đội trình sát “mất thân” của công an đường sắt Bắc Kinh cho biết, năm 1986, 1987 là “năm bội thủ” của ông, “có hôm một ngày có thể bắt được sáu tên tội phạm, đều có xuất thân từ các vùng nông thôn.”

Họ đã lợi dụng triệt để tâm lý nóng vội và ngây thơ của chính quyền các cấp, để tạo nên sự sung túc chung cho cả cộng đồng cũng như gánh vác trách nhiệm xã hội, qua đó nhận được sự ủng hộ về chính sách và tài lực với lãi suất thấp. So với các xí nghiệp quốc doanh, họ được coi trọng nhiều hơn về mặt thể chế, đồng thời giá thành thuê đất và sức lao động rẻ mạt đã góp phần tạo nên sức cạnh tranh mạnh mẽ trước các xí nghiệp quốc doanh. Khách quan mà nói, những xí nghiệp hương trấn này đã làm sống động nền kinh tế, tạo nên cơ hội nghề nghiệp cho một lượng lớn người lao động, cuốn hút dân chúng địa phương cùng bước lên con đường công nghiệp hoá.

Trong 30 năm lịch sử thương mại Trung Quốc, đây xem chừng là một trạng thái rất mâu thuẫn: về chính sách tài chính và của cải, các công ty dân doanh phát lên nhanh chóng ngoài thể chế vẫn luôn gặp phải khó khăn rất lớn. Một mặt chính quyền vẫn luôn có ý định đem mọi thành quả cải cách hiện có của các xí nghiệp dân doanh gộp chung vào trong chiếc lồng lớn của tư bản quốc doanh, nhưng đồng thời, nó lại hy vọng một cách “may mắn” những xí nghiệp quốc doanh ấy - đặc biệt là những xí nghiệp hương trấn phát lên ở nông thôn có thể đủ sức đảm nhận trách nhiệm cộng đồng là cải tạo nông thôn, cùng vực cả cộng đồng phát triển sung túc, vì vậy, chính quyền ở những địa phương sáng suốt ấy đã tiến hành ủng hộ, giúp đỡ các xí nghiệp hương trấn này trên rất nhiều phương diện. Về kết quả mà nói, đây là một quá trình giao thoa lợi ích, bên này tăng trưởng thì bên kia lụn bại: các công ty quốc doanh mặc dù được đầu tư rất nhiều, nhưng những khiếm khuyết từ bản thân thể chế ngày càng khiến nó teo lại; xí nghiệp hương trấn vừa chịu sự áp bức về chính sách, nhưng mặt khác lại nhận được sự ủng hộ từ chính quyền địa phương. Đến khi chúng thực sự lớn mạnh, thì chúng lại tấp nập chuyển mình thành công ty tư doanh hoá, mọi mục tiêu nhằm kéo kinh tế vùng phát triển, nâng cao dịch vụ cộng đồng địa phương mà chính quyền đã kỳ vọng khi ủng hộ xí nghiệp hương trấn cũng theo đó mà sụp đổ.

Sự nổi lên của những người được xem là thế lực mới như Sử Lai Hạ, Lỗ Quán Cầu, cũng đồng thời cho thấy dòng chủ lưu trong sự hình thành và phát triển của xí nghiệp Trung Quốc đã bộc lộ ra sắc thái

của nó. Tháng 2, Phí Hiếu Thông 76 tuổi, nhà xã hội học nổi tiếng nhất Trung Quốc, đã âm thầm đến vùng Ôn Châu hẻo lánh xa xôi. Trước đó 50 năm, trong thời gian trở về quê dưỡng bệnh, ông đã tiến hành hơn 20 cuộc nghiên cứu điền dã, viết tác phẩm “Kinh tế làng xã”, tác phẩm này về sau trở thành tác phẩm hàng đầu về nghiên cứu xã hội học của Trung Quốc.

Ông cảm thấy hứng thú với Ôn Châu là vì ông đã đọc được một bài báo. Ngày 12 tháng 5 năm trước, một bài báo mang tựa đề “Công nghiệp hương trấn có Tô Nam, công nghiệp gia đình có Chiết Nam, 33 vạn người Ôn Châu làm công nghiệp gia đình” đăng ngay trên trang đầu của “Nhật báo Giải Phóng”, bài báo lần đầu tiên đã đề cập đến một từ mới “Mô hình Ôn Châu”. Cũng bắt đầu từ đó, mô hình Tô Nam của kinh tế tập thể và mô hình Ôn Châu của kinh tế tư nhân, trở thành hai mô hình phát triển lớn của công ty dân doanh ở Trung Quốc. Phí Hiếu Thông, người luôn một lòng hướng về quê mẹ - và cũng chẳng xa lạ gì với nông thôn Tô Nam, đã lấy làm hiếu kỳ vô cùng đối với “Mô hình Ôn Châu” mà bài báo đã nhắc đến.

“Suốt con đường chạy xe từ Kim Hoa về hướng Nam, chỉ thấy hai bên đường thỉnh thoảng xuất hiện những cái bảng gỗ lớn, trên có ghi “Chuyến hàng Ôn Châu”, “Chuyến hàng Sơn Đông”, đây là chuyện mới lạ chưa từng thấy ở Giang Tô.” Phí Hiếu Thông đã ghi lại ấn tượng đầu tiên của mình đối với Ôn Châu trong một tác phẩm sau này của ông như vậy, con đường quốc lộ ấy vào thời đó là con đường chật chội nhất và cũng nguy hiểm nhất ở Trung Quốc, chuyện lật xe chết người xảy ra như cơm bữa ở đây. So với vùng Tô Nam lấy xí nghiệp tập thể làm chủ lực, thì chính quyền cơ sở của Ôn Châu phải cơ hàn hơn rất nhiều. Không có nhà tiếp khách sang trọng, cũng chẳng có lò sưởi ấm, Phí Hiếu Thông được tiếp đãi trong phòng khách của chính quyền xã, cửa kính bốn phía đều rơi rụng gần hết, gió lại ù ù thổi vào, dù đã mặc nhiều áo ấm, nhưng nước mũi của ông cứ thế mà nhỏ ra, hai chân thì tê buốt thấu xương, chẳng thể nào ngồi yên được. Thế nhưng, cảnh tượng này lại khiến cho một ông lão như ông cảm thấy rất hưng phấn. Ở trong nước lúc đó, những lời chỉ trích hay phê phán đối với Ôn Châu cứ vang vang không dứt, dư âm của vụ “tám vua

lớn” vẫn đang chập chờn. Còn Phí Hiếu Thông thì cho rằng, “dùng biện pháp cắt chẳng đem lại hiệu quả tốt đẹp gì, cắt rồi sẽ mọc lại.” Bản báo cáo “Ôn Châu hành” do ông viết đăng trên tạp chí “Liêu Vọng” đã tạo nên ảnh hưởng rất lớn. Sau này ông còn thực hiện ba chuyến đến Ôn Châu nữa, và lần nào ông cũng đều có những bài viết dài đăng báo.

Mạnh Hiếu Vân, phóng viên của tờ “Nhân dân nhật báo” cũng đến Ôn Châu vào thời đó. Cô đã viết một bài có nhan đề “Thị trường”. Mở đầu bài viết, cô đã dùng một trường cảnh pha chất ngụ ngôn: “Chạng vạng, đã hơn 6 giờ, cửa hàng quốc doanh vừa đóng cửa, các hộ cá thể liền sôi động trở lại.”

Điều các xí nghiệp hương trấn khiến người ta kinh ngạc nhất là, chúng đã làm thế nào để phát lên từ hai bàn tay trắng. Ở những vùng nông thôn ấy, chẳng có nền tảng của công nghiệp hoá, chẳng có nguyên vật liệu, không có kỹ thuật, vắng công nhân lành nghề, thậm chí kênh tiêu thụ cũng không đào đâu ra. Những người nông dân tay trắng này đã làm thế nào để chiếm hữu thị trường, đánh bại các xí nghiệp quốc doanh được trang bị hùng mạnh? Đáp án duy nhất có thể đưa ra chính là, mọi yếu tố sản xuất mà họ có được đều là những thứ đi “mượn” của xí nghiệp quốc doanh, rất nhiều thiết bị của họ là những thứ ngấm rút được từ xí nghiệp quốc doanh, kỹ thuật của họ có được là nhờ các kỹ sư ở thành thị len lén truyền cho vào những dịp cuối tuần, công nhân của họ rất nhiều người đã trải qua những lớp bồi dưỡng cơ bản nhất trong các xí nghiệp quốc doanh, còn thị trường của họ thường là những phân khúc mà xí nghiệp quốc doanh không thèm để mắt tới. Đây chính là trạng thái khởi đầu của hành trình “sáng tạo nên kỷ nguyên mới”. Điều mà họ có thể trông cậy chính là, những người khởi nghiệp nông dân ấy yêu xí nghiệp của họ hơn so với các xưởng trưởng ở thành thị, họ cho rằng đây là “sự nghiệp” của họ. Tình hình này đến năm 1986 đã bắt đầu chuyển biến hết sức rõ rệt, so với các xí nghiệp khí thế ngút trời như của Lỗ Quán Cầu, thì các xí nghiệp quốc doanh ngày càng thiếu sức cạnh tranh, đó là một sự thật khó xoay chuyển nổi. Trên các trang báo của năm này, từ xuất hiện nhiều nhất có lẽ là “liên doanh”. Những đôi chân lấm bùn

của chốn ngoại thành ấy đã nhúng vào thành thị, họ đã mua đi rất nhiều trang thiết bị máy móc nhàn rỗi với giá rẻ từ các xí nghiệp quốc doanh, chúng được chuyển vào các nhà xưởng vừa mới dựng lên còn thô sơ, chưa sơn phết, chạy ầm ầm ngày cũng như đêm - một điều tương tự, các công xưởng quốc doanh được nhà nước cho vay hỗ trợ kia cũng đang ồ ạt nhập về lượng lớn những trang thiết bị từ nước ngoài. Ngày càng có nhiều kỹ sư nhận được lời mời tuyển dụng của các xưởng trưởng nông dân. Cứ đến cuối tuần là họ lại đón xe trước cửa nhà rồi đem theo một đồng bản vẽ kỹ thuật xuống làng quê làm việc, và phương thức được đón nhận nhiều nhất là, xí nghiệp hương trấn và xí nghiệp quốc doanh đạt được thoả thuận liên doanh với nhau. Như vậy xí nghiệp hương trấn có thể tìm được sự hỗ trợ kỹ thuật mà không phải tốn nhiều tiền cho các kỹ sư, cũng như có thể sử dụng thương hiệu đã được vun đắp nhiều năm mới có của các xí nghiệp quốc doanh để kinh doanh. Suốt một vùng Giang - Chiết còn lưu truyền những câu chuyện về những “kỹ sư chủ nhật” này. Năm 1986, một nông dân tên là Từ Truyền Hoá ở huyện Tiêu Sơn tỉnh Chiết Giang, đã sáng lập nên xưởng hoá chất sản xuất xà phòng dạng nước. Ông ta đã mời một kỹ thuật viên chuyên ngành trong công xưởng quốc doanh ở Hàng Châu, người này thường xuyên bảo cha con họ Từ tránh đi chỗ khác vào đúng công đoạn cuối hoàn thành sản phẩm, chỉ một mình anh ta ở lại lôi từ trong túi ra một gói bột màu trắng đổ vào trong xà phòng lỏng chưa đông kết lại. Sau mấy năm phải trả tiền phí dịch vụ cho anh chàng kỹ thuật viên kia, Từ Truyền Hoá quyết định bỏ ra 2000 Nhân dân tệ để mua lại bí quyết. Nào ngờ thanh toán vừa xong xuôi, kỹ thuật viên này mới nói cho Từ Truyền Hoá biết, gói bột trắng mà anh ta bỏ vào lúc nãy chẳng qua chỉ là muối. Tập đoàn Truyền Hoá sau này đã trở thành một trong những xí nghiệp sản xuất chất xúc tác cho ngành nhuộm lớn nhất Trung Quốc.

Trên báo “Kinh tế tham khảo” số ra ngày 28 tháng 3 có đưa tin, một xưởng xe đạp ở huyện Ngọc Lâm tỉnh Quảng Tây đã liên doanh với ba xưởng xe đạp khác ở Thượng Hải, sản xuất ra xe đạp “Phượng hoàng” nổi tiếng nhất Trung Quốc thời đó. Ngoài xưởng ở huyện Ngọc Lâm ra, thì thương hiệu “Phượng hoàng” này còn được bán cho xí nghiệp hương trấn ở vùng Chiết Giang - Thiệu Hưng. Trên một bài

báo khác đăng vào tháng 4 cho biết, hàng trăm xí nghiệp hương trấn ở vùng Vô Tích tỉnh Giang Tô đã có cơ hội sống nhờ phương thức liên doanh. Xí nghiệp quốc doanh giúp họ bồi dưỡng công nhân kỹ thuật, điều khiển thiết bị và tiến hành nghiên cứu phát triển sản phẩm, hỗ trợ cho vay ngoại hối, hỗ trợ thương hiệu sản phẩm.

Ở nhiều địa phương như Hà Bắc, Sơn Đông đã xuất hiện “thể chế liên hiệp kinh tế”, xí nghiệp quốc doanh chuyển một số nghiệp vụ của mình cho các xí nghiệp hương trấn theo hình thức bao khoán hoặc liên doanh, từ đó hình thành nên kết cấu liên minh. Hành vi này mấy năm trước vẫn còn bị cấm nhưng nay đột nhiên lại được khuyến khích. Nó được xem là một thứ sách lược hai bên cùng thắng, thông qua liên doanh, xí nghiệp quốc doanh hạ thấp được giá thành sản phẩm, thậm chí là thu lợi trực tiếp từ việc thu phí sử dụng thương hiệu. Còn đối với xí nghiệp hương trấn, họ được phép tham gia vào thị trường, cũng như sự hỗ trợ về các mặt nhân lực, thương hiệu, kỹ thuật. Điều đặc biệt quan trọng là, phương thức liên doanh còn giúp họ lách được rất nhiều quy chế hà khắc của chính sách nhà nước, xưởng liên doanh có thể nhận được nguồn vật tư chiến lược của nhà nước, tham gia vào các ngành nghề trước đây bị cấm, thậm chí còn triển khai các ngành nghề này với tư cách là xí nghiệp quốc doanh.

Liên doanh được xem là liều thuốc mới mang lại sức sống cho các xí nghiệp quốc doanh, vào năm này. Sự nhiệt tình ủng hộ của chính quyền đối với mô hình liên doanh tăng lên đột biến khiến người trong cuộc cũng phải ngạc nhiên. Toàn Thụ Nhân, Bí thư tỉnh uỷ tỉnh Liêu Ninh đã đề xuất trên báo rằng cần phải “phá bỏ sức cản tư duy, thúc đẩy mở rộng liên doanh”. Ông phê bình một số xí nghiệp quốc doanh “còn nặng tính phân biệt, dè dặt trong vấn đề liên doanh, quan liêu; thiếu tầm nhìn chiến lược, xem việc liên doanh như kế tạm thời; thích làm đàn anh, không muốn phối hợp; sợ quyền và lợi ích của mình sẽ bị chia sẻ bớt.” Những quan điểm như vậy có vai trò thúc đẩy rất lớn đối với quá trình liên doanh liên kết giữa xí nghiệp dân doanh và quốc doanh. Ở rất nhiều địa phương, việc có được bao nhiêu xí nghiệp liên doanh đã trở thành một chỉ tiêu chính trị để đo lường việc cải cách xí nghiệp của địa phương đó có tiến triển hay không.

Thực tế đã chứng minh, chính hành động chỉ viện và liên doanh này là một trong những nguyên nhân quan trọng giúp các xí nghiệp hương trấn dọc miền duyên hải Trung Quốc đạt được tốc độ phát triển đột phá, những hiệu ứng mà xí nghiệp quốc doanh thu được trong cuộc liên doanh này cuối cùng được chứng minh chỉ là những hiệu ứng có hiệu quả tạm thời, còn xí nghiệp dân doanh linh hoạt thì đã rút được “nguồn máu” vô tận từ cơ thể của những xí nghiệp quốc doanh được ví như những “con voi ngồi ghế” to lớn nhưng cứng nhắc ấy. Mấy năm sau, xí nghiệp hương trấn của các liên doanh lớn mạnh lên nhanh chóng, còn các xí nghiệp quốc doanh bị rút hết tài nguyên thì ngày càng gầy gò ốm yếu, cho nên, chẳng mấy chốc nữa hiện tượng “con nuốt chứng cha” sẽ xảy ra.

Công ty Supor, xí nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực sản xuất dụng cụ hàn xì của Trung Quốc về sau là một trong những trường hợp rất điển hình. Xưởng nồi áp suất Song Hỷ ở Thẩm Dương đã sản xuất ra chiếc nồi áp suất đầu tiên của Trung Quốc vào năm 1964, vẫn luôn là xưởng công nghiệp chuyên ngành lớn nhất trong nước. Khoảng năm 1986, một xưởng trưởng của xưởng máy móc nông nghiệp tên là Tô Tăng Phúc ở huyện Ngọc Hoàn tỉnh Chiết Giang đã ngược lên phía Bắc tìm đến xưởng Song Hỷ. Sau khi tận dụng hết mọi mối quan hệ, dùng mọi lời lẽ để thuyết phục, cuối cùng xưởng này cũng trở thành một trong những xí nghiệp liên doanh của Song Hỷ. Tô Tăng Phúc nhớ lại: “Thời đó rất khó, nhưng chính nhờ xưởng Song Hỷ đã cho chúng tôi cơ hội sản xuất linh kiện đi kèm để kiếm thêm một chút, mấy năm sau, chúng tôi bắt đầu sản xuất nồi áp suất.” Nồi áp suất do ông sản xuất ra đều được tiêu thụ dưới danh nghĩa là sản phẩm và thương hiệu của Song Hỷ. Rất nhanh sau đó, lượng tiêu thụ đã vượt xa xưởng ở Thẩm Dương. Đến năm 1993, một năm xưởng mẹ thu được 5.000.000 Nhân dân tệ tiền phí sử dụng thương hiệu từ tay của Tô Tăng Phúc, rõ ràng là hơn cả lợi nhuận từ kinh doanh của chính xưởng mẹ. Kết quả của chuyện “con hơn mẹ” chính là, hai bên ngày càng trở mặt thành thù, Tô Tăng Phúc quyết định tách khỏi Song Hỷ, tự mình sáng lập nên “Supor”. Đến năm 1999, nó đã chiếm được hầu hết thị phần của Song Hỷ, tỉ lệ chiếm hữu thị trường lên đến hơn

48%, Tô Tăng Phúc cười nói: “Tôi chẳng qua chỉ là người đóng thế nào ngờ lại thành minh tinh”.

Mối quan hệ bên này thịnh vượng bên kia suy sụp giữa Supor và Song Hỷ là quỹ đạo mang tính tất yếu chung của rất nhiều công ty liên doanh. Từ những linh kiện ăn theo, cho đến việc uỷ quyền sản xuất cả một chiếc máy, hay như lợi dụng thương hiệu, cuối cùng tất cả đều bị ném sang một bên giống như “bã thuốc” đã dùng xong. Xí nghiệp quốc doanh từ chủ động chuyển sang thế bị động trong mối quan hệ liên doanh, từng bước từng bước lạc hậu, dần dần rơi vào quên lãng, cuối cùng là nhường lại cả thị trường, mà về mặt chiến lược kinh doanh, thì chuyện này chẳng khác nào “uống rượu độc giải khát”.

Xí nghiệp hương trấn trong cuộc bắt tay với xí nghiệp quốc doanh, gần như đã giành chiến thắng tuyệt đối. Tuy nhiên điều đó không có nghĩa là họ hoàn toàn thuận buồm xuôi gió, mà trái lại, do không có bất cứ sự ủng hộ nào về mặt chính sách của nhà nước, cho nên họ sẽ phải trải qua những thử thách vô cùng khó khăn.

Phí Hiếu Thông đến Ôn Châu, thân phận chính trị của ông thời đó là Phó chủ tịch hiệp thương chính trị toàn quốc, đương nhiên là được các cán bộ địa phương tiền hô hậu ủng, mà cũng vì thế đi đến đâu ông ta cũng chỉ thấy được những cảnh tượng phồn thịnh giả tạo. Thực tế, cùng lúc với chuyến đi của ông đến Ôn Châu, một trò chơi tài chính ngầm có tên là “Đài hội” (phường hội, hội theo cách gọi của người Việt) diễn ra công khai ở vùng đất đang bị kim tiền kích hoạt một cách cuồng nhiệt này.

“Đài hội” là cách gọi của miền Nam Chiết Giang đối với hoạt động tài chính trong dân. Thời kỳ đầu những năm 1980, các xí nghiệp trong dân ở Ôn Châu đã hết sức phát đạt, nhu cầu đối với nguồn vốn trở nên bức thiết hơn bao giờ hết. Tháng 9 năm 1984, Phương Bồi Lâm nhân viên ở phòng thu chi ở một bệnh viện quốc doanh đã thành lập ngân hàng tư nhân đầu tiên của Trung Quốc mới ở trấn Tiền Khố - Thương Nam - đặt tên là “Phương Hưng tiền trang”. Theo Phương Bồi Lâm nhớ lại, hồi đó để tìm được sự đồng thuận về mặt chính

sách, ông đã chạy khắp nơi, lật tung các văn kiện của trung ương, cuối cùng ông phát hiện thấy trong Văn kiện số 84 của Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc thời đó có một câu: “Khuyến khích nông dân tập trung vốn liếng tư liệu để vực dậy các ngành nghề, đặc biệt là phát triển những ngành nghề mới...” Phương đã căn cứ ngay vào đó mà cho rằng, “Tập hợp vốn nếu nói là hợp pháp, vậy thì tư nhân cũng có thể làm được nếu có mức lãi suất tương đồng”. Tiền trang được khai trương ngày 29 tháng 9. Phương Bồi Lâm cho dán lên cửa tiền trang một bảng lãi suất tiết kiệm còn vượt trội và linh hoạt hơn cả ngân hàng: lãi suất dài hạn hàng tháng là 1,2%, ba tháng kết toán một lần; lãi suất tiết kiệm không kỳ hạn là 1% tháng, người gửi có thể gửi và rút bất cứ lúc nào; lãi suất cho vay là 2% tháng, tùy theo từng trường hợp cụ thể mà quyết định. Vừa bước sang ngày thứ hai, ngân hàng nông nghiệp ở địa phương đã đến gõ cửa kiểm tra, chẳng còn cách nào khác, Phương Bồi Lâm đành phải gỡ bảng thông báo xuống, sau này ông nói rằng: “Tiền trang tư doanh đầu tiên của Trung Quốc mới, thực tế chỉ thấy được ánh mặt trời có một ngày.”

Tiền trang bị niêm phong đóng cửa, từ đó, nền tài chính trong dân của Ôn Châu chỉ còn cách lui vào hoạt động ngầm. Căn cứ theo chính sách tài chính thời đó, các ngân hàng trong nước đều không được cung cấp bất kỳ khoản vay nào cho xí nghiệp tư nhân. Chủ của xí nghiệp tư nhân không thể có được sự giúp đỡ về vốn theo con đường hợp pháp, nhưng đồng thời cũng không được mở tiền trang, việc thiếu hụt vốn trở thành một vấn đề nan giải hết sức nghiêm trọng. Trong tình hình như vậy, nghiệp vụ tiền trang của Phương Bồi Lâm trên thực tế chưa hề ngừng nghỉ một ngày nào, dù được sự ngầm cho phép của chính quyền địa phương, có thể mạnh dạn tiến hành các dịch vụ tài chính trong vùng, nhưng vẫn không có được sự công nhận của các ngân hàng cấp trên, còn về mặt pháp luật thì nó bị đặt vào thể hoạt động phi pháp. Phương Bồi Lâm vì muốn có được sự thừa nhận chính thức, nên đã rất nhiều lần gửi thư lên các cấp để thỉnh cầu. Năm 1986, chi nhánh Ôn Châu của Ngân hàng nhân dân Trung Quốc đã viết một bản báo cáo mang tính thăm dò cho cơ quan quản lý. Ngày 7 tháng 11, một bức điện báo do trưởng ngân hàng lúc bấy giờ là Lưu

Hồng Nhu ký đã trả lời rằng: đối với tiền trang tư nhân, hãy cứ làm theo quy định điều lệ tạm thời về quản lý ngân hàng của Quốc vụ viện, không được cấp phát “giấy phép cho phép kinh doanh nghiệp vụ tài chính”.

Tình trạng mập mờ này là một hiện tượng rất đặc biệt trong tiến trình cải cách của Trung Quốc. Sự quật khởi của các lực lượng trong dân, đã khiến cho thể chế hiện có ngày càng trở nên không thể thích ứng, còn những cải cách về mặt chính sách thì chậm chạp không theo kịp biến đổi của tình hình thực tế, cho nên những người vi phạm pháp luật và có hành vi đi trước cải cách không thể không mạo hiểm để xoay xở trong tình huống lúc bấy giờ. Cũng giống như tiền trang của Phương Bồi Lâm, những kiểu giao dịch tín dụng được gọi là “đài hội” hay “bài hội” ngày càng phát triển rộng khắp ở Ôn Châu một cách kín đáo. Lúc đầu, hình thức này chỉ xuất hiện giữa một số người, mỗi người bỏ ra một số tiền để lập thành một “hội” có tính tương trợ lẫn nhau, người dùng khoản tiền góp chung đó sẽ phải trả cho những người còn lại trong “hội” một khoản lãi suất cao hơn lãi suất ngân hàng. Theo các tài liệu cho thấy, Ôn Châu vào thời điểm năm 1984, tổng số vốn lưu thông dưới hình thức này trong dân đã hơn 300 triệu Nhân dân tệ, trở thành nguồn động lực tài chính quan trọng nhất đối với sự phát triển các xí nghiệp tư nhân trong vùng. Thời đó, hầu như mọi chủ xí nghiệp đều vay tiền hoặc tham gia đứng chân trong các hội như vậy. Trần Gia Khu, xưởng trưởng của Xưởng huy chương Kim Hương nhờ đức huân, huy chương cho hải quân lực chiến Mỹ mà nổi tiếng một thời, đã nhớ lại: “Thời đó, công xưởng muốn phát triển toàn phải nhờ vào nguồn vốn ngầm này. Một lần nhiều nhất có thể vay được 10 triệu tệ.”

Do thiếu sự bảo hộ và quy phạm pháp luật, mọi hoạt động của các “hội” như vậy chỉ đơn thuần dựa vào lòng tin cá nhân giữa các thành viên với nhau. Lúc bình thường thì không có nguy hiểm gì quá lớn, nhưng đến khi kinh tế tăng trưởng nhanh và mất cân bằng trong cung cầu nguồn vốn, thì sẽ xảy ra những chuyện ngoài ý muốn. Năm 1986, nền kinh tế Trung Quốc ngày càng nóng, nhu cầu về vốn tăng

lên đột biến, những lợi ích tín dụng thông thường không thể thoả mãn đủ nhu cầu vay vốn ngày càng lớn, lập tức có người nghĩ đến cho vay với lãi suất cao, lúc đầu thì cần trọng thử nghiệm, tiếp đến lại làm lớn hơn một tí, cứ như thế chẳng mấy chốc, một vở kịch tài chính gần như diễn cuồng đã bắt đầu mở màn.

Quy định của các đài hội ở Ôn Châu khi đó như sau: mỗi một hội viên góp vào hội 11.600 Nhân dân tệ, kể từ tháng thứ hai trở đi, chủ hội sẽ trả cho mỗi thành viên mỗi tháng là 9000 tệ, liên tục trong 12 tháng, tổng cộng là 108.000 tệ; kể từ tháng thứ 13 trở đi, hội viên lại góp cho hội chủ 3000 tệ, liên tục trong 88 tháng, tổng cộng là 264.000 tệ, hội chủ vẫn trả mỗi tháng cho các hội viên là 9000 tệ. Cứ xoay vòng như vậy, một kỳ là 100 tháng. Người nhanh trí nhìn qua thì hiểu ngay, rủi ro lớn nhất nằm ở năm đầu tiên, hội chủ phải biến 11.600 tệ thành 108.000 tệ. Có người tính qua, nếu mỗi hội viên duy trì mức góp là 11.600 tệ, thì đến tháng thứ 6 hội chủ cần phải phát triển lên 22 hội viên, đến tháng thứ 12 là 691, đến tháng thứ 18 thì cần phải có 20.883 hội viên.

Đầu tư hấp dẫn, lợi nhuận cao, đã khiến cho các hội chủ của các hội trở thành thần tài trong mắt của láng giềng thân thích, một “vở kịch không tưởng” đang được điều khiển bởi một tập thể may mắn, cuồng nhiệt và bị điều khiển bởi tâm lý bang hội, đang ngày càng bốc lên dữ dội như lửa gặp rơm khô. Một người phụ nữ tên là Diệp Tam Phụng ở Thương Nam mỗi tháng có thể thu nhập 1,2 triệu tệ, ở Lạc Thanh, tổng cộng đã có 1346 đài hội lớn nhỏ khác nhau, đài hội lớn nhất đã thu hút đến 12122 thành viên, từ năm 1985 đến đầu năm 1987. Hai khu vực với chín huyện ở Ôn Châu đã có 300 ngàn người tham gia vào hoạt động này, tổng số vốn đã đạt đến 1,2 tỉ Nhân dân tệ. Nhưng với mức lãi suất không tưởng đã đề ra, các hội chủ không còn cách nào khác là phải liên tục phát triển thành viên mới để lấy tiền tiếp tục duy trì hoạt động của hội. Khi đó, cách phát triển hội viên điên cuồng nhất chính là lập “hội ngắn hạn”: vào hội góp 12.000 tệ, tháng thứ hai trả lại hội viên 9000 tệ, tháng thứ ba lại trả 9000 tệ, xem như hai bên quyết toán xong với nhau cả gốc lẫn lãi. Hội chủ

tuy lỗ hết 6000 tệ, nhưng có thể dùng cách này để chiêu dụ nhiều hội viên hơn nữa. Vào lúc cực thịnh, toàn bộ số quan chức địa phương hầu như cũng đều tham gia vào trò chơi này, có một số nơi quan chức còn tổ chức hội riêng, chỉ chuyên kết nạp hội viên là công chức nhà nước, người vào hội không phải góp vốn ngay, mà nhận vốn trước, sau ba tháng hoàn trả một ít lãi suất. Kiểu hội này chia làm ba loại 100.000, 50.000 và 10.000, tùy theo chức cán bộ lớn nhỏ mà quy định.

Trò chơi điên cuồng này đã diễn ra hơn 1 năm trong tình hình chính quyền hoàn toàn mất khả năng kiểm soát. Đến mùa xuân hè năm 1986, chuỗi cung ứng vốn này đã bắt đầu có dấu hiệu rạn nứt, khắp nơi loan tin chủ hội ôm vốn bỏ trốn. Liền đó, tình thế thay đổi nhanh chóng, sự phấn chấn đỉnh điểm lúc trước ngay lập tức chuyển ngoắt thành tâm trạng khủng hoảng cực độ, hệ thống phường hội sụp đổ nhanh chóng trong nháy mắt. Suốt cả mùa thu, vùng Ôn Châu rơi vào cảnh hoảng loạn chưa từng thấy, hàng ngàn, hàng vạn hội viên xông vào nhà hội chủ như những bầy người điên dại. Ở vùng Thương Nam, mấy chục chủ nợ ôm bọc phá nhảy vào nhà chủ hội, ép chủ hội phải trả lại tiền cho họ, nếu không thì tất cả cùng chết; hai hội chủ họ Bình và họ Dương bị các chủ nợ tóm được, trói vào cột, rồi dùng xuyên tre đâm vào ngón tay, dùng kim sắt mổ hàn kẹp vào ngực, tra tấn liên tục ba ngày, ba đêm, đến khi chủ hội không chịu nổi đau đớn tắt thở mà chết; hàng trăm trường tiểu học bị đóng cửa, nguyên nhân là các học sinh thường xuyên bị các chủ nợ bắt làm con tin. Chỉ trong ba tháng, toàn vùng Ôn Châu đã có 63 người tự sát, 200 người bỏ trốn, gần 1000 người bị bắt giam một cách phi pháp, hơn 80.000 hộ gia đình rơi vào cảnh phá sản. Chính quyền lúc này mới chợt tỉnh mộng, họ bắt đầu tìm bắt và phát lệnh truy nã đối với những chủ hội có tiếng, đem xử một số người điển hình để thị uy và dập tắt làn sóng phản nộ của dân chúng. Trong tình hình đó Lý Khải Phong, Trịnh Lạc Phần đã bị bắt và bị kết án tử hình với tội danh đầu cơ lũng đoạn.

Sóng gió phường hội đã để lại một vết cắt hằn sâu đầy đau đớn trong lịch sử cải cách hiện đại của Trung Quốc. Nó cho thấy, khi một

nhu cầu chung của cộng đồng không được thoả mãn bằng phương thức hợp pháp, thì e rằng đám người lý trí nhất cũng có thể gây ra những hành động tập thể điên cuồng nhất. Sự thực là hơn mười năm sau sự kiện đó, cuộc thử nghiệm tài chính của người dân Ôn Châu vẫn chưa hề dừng lại. Vào ngày 1 tháng 11 năm 1986, một người tên là Dương Gia Hưng đã tập trung một khoản vốn lên đến 318.000 tệ để sáng lập nên "Tổ chức tín dụng theo chế độ hợp tác cổ phần" sớm nhất Trung Quốc - Tổ chức tín dụng thành phố Lộc Thành. Lộc Thành là một tên gọi khác của thành phố Ôn Châu. Sáu ngày sau, một xưởng trưởng của xưởng sản xuất đồ gia dụng tên là Tô Phương Trung đã đứng ra sáng lập Tổ chức tín dụng thành phố do cá nhân ông đầu tư nắm cổ phần khống chế. Ông ta đã dùng chính thương hiệu đồ gia dụng của mình để đặt tên cho đứa con mới ra đời này - Tổ chức tín dụng Đông Phong. Do thiếu cơ sở luật pháp rõ ràng, số phận của những tổ chức tài chính trong dân này chẳng khác gì những sản phẩm sinh lén, sinh lút, ngày ngày phải đối mặt với nỗi lo bị đóng cửa, căng thẳng như trứng treo đầu đẳng.

Năm 1986, phường hội ở Ôn Châu tuy vang động nhất thời, nhưng vẫn chưa vượt ra khỏi biên giới vùng phía Nam Chiết Giang. Thời gian sau đó, cũng vì sự hàm hồ và tính thiếu nhất quán của chính sách quản lý tài chính, mà ở các nơi như Bắc Kinh, Nam Kinh sẽ còn bùng phát nhiều sóng gió tài chính với mức độ tàn khốc hơn rất nhiều. Đầu năm 2000, Quốc vụ viện lại tiến hành chỉnh đốn và xử lý rõ ràng trật tự tài chính một lần nữa, các tổ chức tín dụng và quỹ hợp tác ở nông thôn của các vùng như Chiết Nam, Quảng Đông lần lượt được chỉnh đốn, hoặc bị đình chỉ, hoặc bị cưỡng chế và gia nhập vào Tổ chức liên doanh tín dụng nông thôn của quốc doanh, Quảng Đông tổng cộng có hơn 2000 tổ chức tín dụng bị đóng cửa hoặc chuyển đổi; tháng hai cùng năm, Tô Phương Trung bị phía cảnh sát phát lệnh truy nã, tội danh được xác định là lừa đảo và chiếm đoạt tiền gửi tiết kiệm của công chúng một cách phi pháp.

Trên Tạp chí *Time* của Mỹ số ra kỳ 1 năm 1986, Đặng Tiểu Bình lại một lần nữa trở thành nhân vật trang bìa, đây là lần thứ hai ông

được bầu chọn là “nhân vật của năm” sau lần thứ nhất vào năm 1978. Vào tháng 10 năm trước, tạp chí *Time* đã cử một đoàn phóng viên đến Trung Quốc để tiến hành chuyến thăm 5 ngày, trong đó có cuộc họp báo phỏng vấn Đặng Tiểu Bình kéo dài hơn một giờ, *Time* đã dành gần nửa số trang tạp chí để tăng tải tường tận các thông tin về Trung Quốc đang trong quá trình phát triển với chủ đề “Cuộc cải cách lần hai của Trung Quốc”. Biên tập viên cao cấp của tạp chí *George Church* đã viết rằng: “Chỉ mới mấy năm mà những người nước ngoài trở lại thăm Trung Quốc đã không dám tin rằng họ đang ở một quốc gia có thị trường tự do, còn đồ thực phẩm thì phong phú đa dạng, những căn nhà nhỏ ngăn nắp mọc lên như nấm sau mưa ở nông thôn, công nghiệp ở nông thôn tràn đầy sức sống, tất cả hầu như là điều họ chưa từng thấy ở đất nước này.” Trong bài báo ấy, Đặng Tiểu Bình được nhận định là “một người theo chủ nghĩa thực dụng triệt để, từ trước đến nay chưa từng chú trọng đến bề ngoài. Câu nói nổi tiếng nhất của ông là một sự ví dụ đầy chân thực: bất kể mèo trắng hay mèo đen, chỉ cần bắt được chuột là mèo giỏi”. Tạp chí đã thừa nhận, Trung Quốc đã giải quyết được vấn đề lương thực, nông dân đã được giải phóng nhờ vào chế độ bao khoán, thông qua chính sách thành lập các đặc khu cũng như chính sách ưu đãi, ngày càng có nhiều các công ty có vốn đầu tư nước ngoài ùn ùn kéo vào Trung Quốc, cải cách đô thị và cải cách xí nghiệp quốc doanh đã được đặt lên bàn nghị sự của chính quyền Trung ương và địa phương.

Tháng 11, John Paulson Chủ tịch Sở giao dịch chứng khoán New York đến thăm Trung Quốc. Ông đã tặng cho Đặng Tiểu Bình chiếc phù hiệu hết sức tinh tế - phù hiệu Sở giao dịch chứng khoán New York. Để đáp lễ, Đặng Tiểu Bình đã chọn quà tặng chính là tám cổ phiếu đầu tiên mà nước Trung Quốc mới phát hành công khai - tám cổ phiếu Phi Nhạc Thượng Hải có số 05743 trị giá 50 tệ. Đặng Tiểu Bình nói cho John biết, trong tổng số 33.000 cổ phiếu phát hành đợt này, chỉ có John là cổ đông nước ngoài duy nhất. Paulson vui vẻ nói: “Tôi rất vinh dự được trở thành cổ đông người Mỹ đầu tiên của xí nghiệp xã hội chủ nghĩa.” Tám cổ phiếu này về sau vẫn được lưu giữ tại nhà trưng bày của Sở giao dịch chứng khoán New York. Trước đó,

thị trường giao dịch cổ phiếu đầu tiên của Trung Quốc, tức là phòng nghiệp vụ chứng khoán Tĩnh An - Thượng Hải, đã chính thức khai trương vào ngày 31 tháng 12 năm 1985, khi đó chỉ cho phép giao dịch bằng hàng hoá hiện vật. Trên thực tế, sớm hơn một chút, một số xí nghiệp ở Thẩm Quyến, Bắc Kinh và Thượng Hải đã thử nghiệm bán cổ phiếu ra công chúng, Âm hưởng Hạnh phúc của Quảng Đông, Thiên Kiều bách hoá của Bắc Kinh và Phi Nhạc âm hưởng của Thượng Hải đã liên tục phát hành cổ phiếu của mình. Đó đương nhiên chỉ là những bước đi mang tính thử nghiệm, còn thị trường tư bản đúng nghĩa thì vẫn chưa hình thành tại Trung Quốc lúc bấy giờ.

Năm 1986, cũng là năm có rất nhiều sự kiện đáng nhớ, Tượng nữ thần Tự do của Mỹ kỷ niệm tròn 100 năm được dựng lên, người Đức kỷ niệm 100 ngày phát minh ra ô tô, cả thế giới đều tiến hành các hoạt động chào mừng với những hình thức khác nhau.

Ngày 28 tháng 1, tàu không gian của Mỹ mang tên Challenger chính thức rời bệ phóng bay vào vũ trụ. Lần đầu tiên loài người đã truyền hình trực tiếp sự kiện này qua tivi, nhưng hàng trăm triệu người đã kinh hoàng khi chứng kiến thảm cảnh nổ tung ngoài ý muốn của Challenger. Trong bài phát biểu ngay sau đó, tổng thống Mỹ đã nói, “trong quá trình mạo hiểm mở rộng lĩnh vực hoạt động của loài người, những chuyện đau buồn kiểu này là không thể tránh khỏi, nhưng tương lai không thuộc về kẻ sợ hãi, tương lai thuộc về những người dũng cảm.” Ba tháng sau, nhà máy phát điện hạt nhân của Liên Xô xảy ra sự cố rò rỉ phóng xạ.

Trong lịch sử thương mại, một sự kiện trọng đại khác nữa cần phải được nhắc đến. Đối mặt với các công ty Nhật Bản hùng hùng hổ hổ, người Mỹ ngoài việc phải tìm kiếm những kế sách đối phó trong lĩnh vực kỹ thuật cao, họ còn tiến hành một chiến dịch phản công về chính sách tiền tệ. Họ đã liên kết với Bộ Tài chính của bảy nước châu Âu, yêu cầu Nhật Bản phải nâng giá đồng Yên. Hành động này bắt đầu từ năm 1985, lần đầu tiên Mỹ tuyên bố đồng đô-la rút giá 25% so với Yên Nhật. Chỉ trong mấy tháng đầu năm 1986 đồng Yên Nhật lại tăng giá thêm 40%, đến năm 1988, đồng Yên đã tăng giá đến 86%,

cuối cùng đã tạo nên bong bóng tài chính đối với nền kinh tế Nhật. Người Nhật kiêu ngạo và tự mãn đã không hiểu được nội tình của việc này, họ phấn khởi ra mặt vì đồng tiền của nước mình tăng giá. Trong mấy năm sau đó, chính phủ Nhật Bản và các công ty của nước này đã thu mua một lượng lớn công trái và bất động sản của Mỹ, thu mua các công ty của Mỹ. Tính đến năm 1992, người Nhật đã thu mua hơn một nửa công trái Mỹ, đồng thời mua bất động sản của Mỹ với tổng trị giá lên đến 72 tỉ đô-la. Ngay khi họ hừng hực khí thế ảo tưởng rằng có thể “mua cả nước Mỹ”, thì quả bóng tài chính cũng bắt đầu phình to, khủng hoảng đã đến rất gần.

Peter F. Drucker nhà quản lý học nổi tiếng đã cho công bố bài viết “Kinh tế thế giới đã biến đổi”. Trong bài viết này ông dự báo: kết cấu nội tại của nền kinh tế đã xảy ra sự biến đổi mang tính căn bản, sự chuyển biến này càng nới rộng khoảng cách để các nước đang phát triển có thể đuổi kịp các nước phát triển, thậm chí là khó có thể rút ngắn được. Ông chỉ ra, thứ nhất, tri thức và vốn đang thay thế lao động tay chân một cách nhanh chóng, những ưu thế chủ yếu như sức lao động dồi dào và giá rẻ mà các nước đang phát triển dựa vào lâu nay sẽ dần mất đi; thứ hai, các ngành sản xuất công nghiệp chuyển từ mô hình tập trung lao động sang mô hình tập trung tri thức, chẳng hạn trong ngành sản xuất chip bán dẫn và dược phẩm, chênh lệch giá thành của sức lao động chỉ còn khoảng 12% cho đến 10%; thứ ba, những ngành nghề lấy thông tin và tri thức làm cơ sở, đang thay thế dần những ngành nghề lấy vật chất làm cơ sở, trở thành hạt nhân của tăng trưởng kinh tế hiện đại, điều này đặt ra yêu cầu cho người dân của các nước phải trang bị cho mình trình độ tri thức rất cao.

Bình luận này của Peter F. Drucker hầu như chẳng ai ở Trung Quốc vào năm 1986 biết đến, hoặc cho dù có nghe đi chăng nữa, cũng bỏ ngoài tai. Trình độ quản lý của các xí nghiệp Trung Quốc lúc này vẫn cách xa so với những gì mà bậc thầy quản lý này đề cập đến.

Năm 1986, Trung Quốc lần đầu tiên cho phép tư nhân sở hữu ô tô (điều thú vị là, cũng vào năm này, Liên Xô đã tuyên bố tư nhân có thể kinh doanh Taxi, hai quốc gia xã hội chủ nghĩa này gần như là

cùng lúc bắt đầu thử nghiệm thị trường hoá. Cho dù sau này hai nước đã chọn những mô hình khác nhau để thực hiện), nhưng xe tư nhân thời đó rất ít khi được dùng cho nhu cầu cá nhân, mà chủ yếu dùng để chở hàng lậu hoặc cho thuê. Tháng 11, chiếc xe dành cho tư nhân đầu tiên của Thượng Hải đã ra đời với số series 0001, sau đó xe tư bắt đầu xuất hiện nhiều ở các thành phố ven biển như Thâm Quyển, Quảng Châu và ở các thành phố sở hữu các xưởng sản xuất xe con như Trường Xuân, Trùng Khánh.

Người ta bắt đầu lưu tâm nhiều hơn đến việc làm thế nào để kiếm tiền, cho nên một số ngành nghề mới đã ra đời. Việc gửi thư tay là phương thức giao lưu quan trọng nhất của mọi người thời đó, thế nhưng vào năm này, rất nhiều người khi nhận được thư đã phát hiện thấy con tem dán trên bì thư đã không cánh mà bay. Ở các thành phố như Trùng Khánh, Thượng Hải, việc mua bán và trao đổi con tem bưu chính đang trở thành một nghề làm ăn mới phát lên. Ngoài cửa bưu điện ở nhiều đô thị, một thị trường giao dịch tem đã được hình thành, một con tem hình con khỉ với giá 8 xu được phát hành vào năm 1980, có thể bán lại được 25 tệ, chỉ trong vòng 6 năm ngắn ngủi mà giá trị của con tem đã tăng lên hơn 300 lần, những người buôn bán tem bưu chính này chẳng mấy chốc đã trở thành quân chủ lực tham gia vào một loại hình tem phiếu khác - cổ phiếu.

Một điều đáng để đề cập đến ở đây là, một số nhân vật về sau nổi tiếng một thời cũng đã bắt đầu sự nghiệp thương trường của họ vào năm này. Dương Nguyên Khánh vừa tốt nghiệp Đại học giao thông Thượng Hải, đã không chờ trường phân công công tác, mà nhảy ngay về Trung Quan Thôn. Ở đó đã xuất hiện hơn 100 công ty có tính khai phá, “Nhân dân Nhật báo” thì miêu tả nơi này như là “Phố điện tử” và “Thung lũng Silicon của Trung Quốc”. Dương Nguyên Khánh đã gia nhập vào “đội quân” của Liễu Truyền Chí, người sau này đã dốc sức giới thiệu máy tính Trung văn do Nghệ Quang Nam phát minh. Vinh Trí Kiện gia nhập vào Trung Tín - Thái Phú, Trung Tín lúc này đã trở thành một công ty lớn thuộc cấp Bộ, được đặc quyền phê duyệt các hạng mục nhập khẩu, vào thời bấy giờ đây là một thứ đặc quyền

không gì sánh nổi. Còn ở Ô Lỗ Mộc Tề, một sinh viên đại học chỉ có số vốn 400 tệ tên là Đường Vạn Tân đã đứng ra sáng lập nên cửa hàng in màu “Bằng Hữu”.

Cho dù việc được làm những nhà giàu và ra biển kinh doanh đã trở thành một việc đáng để tự hào, cho dù bikini và xe hơi sang trọng đã không ngừng nhập vào Trung Quốc, nhưng đây còn là thời đại của những thi nhân mặc khách.

Một thể thơ mới gọi là “thơ nông lung” rất được giới sinh viên ưa chuộng. Những nhà thơ như Bắc Đảo, Thư Đình, Cố Thành mai danh ẩn tích đã lâu nay đều đã xuất hiện. Những bài thơ của họ được tập hợp lại để xuất bản, tập thơ này do Tạ Miễn tổng hợp và tuyển chọn đã thịnh hành trong khắp các trường đại học của Trung Quốc. Trào lưu tư tưởng theo chủ nghĩa Nietzsche và chủ nghĩa hiện sinh đã xâm nhập vào trong các trường đại học, “thượng đế đã chết”, “bóng xế của thần tượng”. Những tư duy khác lạ của Nietzsche hợp với sự phản đối của mọi người đối với mọi tư tưởng bảo thủ, tất cả những gì được xem là cứng nhắc giờ đây bắt đầu tan vỡ thành mây khói. Thanh niên không còn muốn đầu quân vào những “xí nghiệp quốc doanh an toàn và an nhàn” nữa, công ty nước ngoài và những công ty tư nhân mới nổi trở thành sự lựa chọn mới của họ. Ở Trung Quan Thôn, số sinh viên đại học xuất hiện ngày càng nhiều, phong cách điển hình của họ thời đó là: toàn thân diện một bộ đồ tây trị giá cả trăm đồng, một túi dây phieu chi, một túi dây hoá đơn, trên lưng mang một chiếc máy BP. Vương Chí Đông, người đã sáng lập nên SINA, cổng thông tin điện tử lớn nhất Trung Quốc sau này, vào lúc đó vẫn đang mài dũa quần ở khoa vô tuyến điện của Đại học Bắc Đại, dù chưa tốt nghiệp nhưng ông cũng nhanh chân chạy đến Trung Quan Thôn để làm công. Nhiều năm sau ông nhớ lại, ‘ban ngày chúng tôi bán phần mềm lậu và máy tính seconhand trên phố, tối đến thì đi nghe hội ngâm thơ ở dưới hầm vừa lạnh vừa tối.’

Mùa xuân, Thôi Kiện, một nhạc công của đoàn hợp xướng Ai Hoà - Bắc Kinh đã sáng tác ra bản nhạc mang tên “Trắng tay”. Ngày 9 tháng 5, tại liên hoan âm nhạc hoà bình quốc tế tổ chức tại Bắc Kinh,

anh ta đã mặc một bộ trang phục giống thời kỳ nhà Thanh, đeo một cây đàn ghi-ta rách, quần thì ống cao, ống thấp, bước lên sân khấu, trong khi khán giả còn chưa biết chuyện gì đã xảy ra thì âm nhạc vang lên, Thôi Kiện cất giọng hát: “Lòng anh day dứt không thôi, biết bao giờ được cùng em sánh bước, em vẫn cười anh tay trắng trắng tay. Anh muốn cho em niềm say mê, và cả đời tự do rộng mở, nhưng em vẫn cười rằng anh trắng tay. Trái đất không ngừng quay, dòng nước không ngừng chảy, nhưng em lại cười rằng anh vẫn trắng tay. Sao em lại đùa dai, sao anh phải đắm say, có lẽ nào trong mắt em anh mãi mãi trắng tay...”

Những lời hát ấy như đi thẳng vào tim, vừa trầm lắng vừa cao ngạo, phần nộ mà ấm áp. Đêm kinh thành tháng 5, mỗi tiết tấu của bài hát như vang vọng, dội vào lòng người, hoà vào dòng máu nóng, rồi vỡ oà trong sự ấm áp vô cùng.

Nhân vật lịch sử thương mại

CÁI CHẾT CỦA HỌ TRỊNH

Trên đời này, ngoài những thân nhân ra thì chẳng còn mấy ai nhớ đến một phụ nữ ở Ôn Châu tên là Trịnh Nhạc Phân. Năm 1991, bà ta đã bị xử bắn vì tội đầu cơ trục lợi.

Trịnh Nhạc Phân là một trong những chủ hội của sự kiện phường hội ở Ôn Châu năm 1986. Trong “vở kịch” kim tiền bão táp thời đó, đã có hơn 300 nghìn người tham gia vào vở kịch này, hơn 80 nghìn hộ gia đình phải khuynh gia bại sản vì nợ, ngay khi chính quyền quyết tâm chỉnh đốn việc này, Trịnh Nhạc Phân đã bị điểm mặt, trở thành thủ phạm được đưa ra xét xử làm gương.

Trịnh Nhạc Phân là người đàn bà bình thường trong một gia đình ở Vĩnh Gia, chồng là Tề Thắng Năm làm công chức ở trạm vận chuyển hành khách huyện. Nghe những người quen nhớ lại, thì Trịnh Nhạc Phân có khuôn mặt vuông, người to béo, nhiệt tình phóng khoáng, học hành không nhiều, sau khi kết hôn thì làm ăn buôn bán nhỏ ở nhà. Vĩnh Gia là nơi mà hoạt động của xí nghiệp tư nhân hết sức sôi động, chợ khuy áo đầu cầu hết sức nổi tiếng trước đây chính là xuất phát từ huyện này. Khi cơn bão đại hội, phường hội bùng phát, Trịnh Nhạc Phân với đầu óc lanh lợi, lại có chút quen biết nên đã trở thành chủ hội của một hội nhỏ trong vùng theo cách rất tự nhiên. Sau này, người ta mới phát hiện một điều thú vị là hơn 80% số chủ hội ở Ôn Châu đều là những người phụ nữ có trình độ thấp, thậm chí là mù chữ ở nông thôn kiểu như Trịnh Nhạc Phân. Trịnh đã khai trong bản cung của mình rằng, “Tiền thu vào, mới đầu chỉ để ở hai góc nhà, vài giờ sau, tiền ở hai góc nhà đã xếp giáp lại với nhau,

hết buổi sáng tiền đã chất cao bằng vách tường, đến tối thì cả một gian nhà đã ngập đầy tiền, chẳng thể chen chân vào được, chỉ còn cách là phải niêm phong cử dân quân cầm dao nhọn mà đứng canh cửa, người ta vẫn không chịu thôi, mà liên tục kêu gọi cho gia nhập hội, ôm những đồng tiền lớn ném vào nhà, dân quân phải dùng dao để đuổi họ ra.”

Quy mô phường hội do Trịnh Nhạc Phân chủ trì, vào thời đó thuộc tầm trung. Bà ta đã phát triển được tổng cộng 427 hội viên, tổng khoản thu là 62 triệu, chi ra cho hội viên là 60,1 triệu, khoản chênh lệch còn lại là 1.896.000, thị xây một ngôi nhà ngói cao ba tầng, và cho hàng xóm vay mượn.

Đến mùa xuân năm 1986 thì hoạt động hội phường bắt đầu có dấu hiệu sụp đổ, cuộc khủng hoảng lan nhanh ra khắp vùng như dịch bệnh cấp tính. Ngày 23 tháng 3, vợ chồng Trịnh Nhạc Phân bỏ trốn, ngày 30 tháng 4, Tề Thắng Nam đầu thú công an Thượng Hải, ngày 16 tháng 7, Trịnh bị cơ quan công an bắt được ở huyện Kim Vân tỉnh Giang Tô.

Sau khi tiến hành thanh tra toàn bộ sổ sách thu chi của Trịnh Nhạc Phân, các cơ quan chức năng phát hiện thấy thâm hụt mất 497.000 tệ. Ngày 23 tháng 11 năm 1989, toà án nhân dân cấp thành phố của Ôn Châu đã xử tử hình Trịnh Nhạc Phân với tội danh đầu cơ trục lợi, còn Tề Thắng Nam lãnh án chung thân.

Việc phán quyết mức án này đối với Trịnh Nhạc Phân lúc đó đã gây nên cuộc tranh cãi dữ dội. Có luật sư cho rằng, phường hội là một tổ chức lừa đảo. Về mặt chủ quan, Trịnh đã lấy việc chiếm đoạt tiền của hội viên một cách phi pháp làm mục đích, cho nên phải được xem là tội lừa đảo, mà theo luật, thì tội này chưa đến mức tử hình.

Còn toà án thì cho rằng, điểm mấu chốt trong tội của bị cáo là đã làm phương hại đến chế độ quản lý tài chính của nhà nước, cho nên phải định tội đầu cơ trục lợi, căn cứ tình tiết vụ án, có thể xử án tử hình. Các chứng cứ mà toà án đưa ra cho thấy, Trịnh Nhạc Phân không hề có hành vi lừa đảo tiền của, bà ta đã ký hợp đồng với hội viên, trên đó có ký tên đóng dấu rõ ràng, hai bên đều nhận thức rõ

về phương thức kinh doanh của phường hội. Trịnh thu tiền của hội viên, kiểm kê, ghi sổ, trả tiền, đều được thực hiện theo quy ước chung giữa đôi bên. Sau khi phường hội sụp đổ, các đương sự đều thừa nhận, giao dịch giữa họ với Trịnh Nhạc Phân đều trên cơ sở tự nguyện, không hề có động cơ lừa đảo chiếm đoạt tiền của.

Từ nửa cuối thập niên 1980, hoạt động tài chính trong dân ở các vùng duyên hải vẫn tiếp tục diễn ra, nhà nước một mặt ra lệnh nghiêm cấm hành vi này, nhưng mặt khác lại bó tay do không có chính sách gì hợp lý để cung cấp dịch vụ tài chính cho các xí nghiệp tư nhân ngày càng lớn mạnh. Sự kiện phường hội ở Ôn Châu và cái chết của Trịnh Nhạc Phân chính là bi kịch đã xảy ra trong hoàn cảnh đó. Cho dù được giới luật pháp và dân chúng đồng tình, nhưng cuộc đời của Trịnh Nhạc Phân vẫn bị khép vào con đường chết. Ngày 18 tháng 9 năm 1991, toà án tối cao đã bác đơn kháng án và giữ nguyên bản án sơ thẩm, lệnh tử hình được thi hành ngay lập tức.

Robert Burns Woodward tác giả của cuốn *Giản sử nước Anh* đã từng viết rằng: “Những thứ mà lịch sử đề cập đến chỉ là một phần rất nhỏ trong đời sống dân tộc, phần lớn đời sống và sự khởi nghiệp gian khó, quá khứ và tương lai của dân chúng đều sẽ không được ghi chép bằng văn tự.” Ông còn dẫn một câu rất nổi tiếng trong một tác phẩm kinh thánh rằng: “Có người im lặng bật tắt, họ chết đi, không ai biết đến, tựa hồ như họ chưa từng xuất hiện trên đời này vậy.”

Trịnh Nhạc Phân chính là một con người như vậy. Bà là nhân vật nhỏ, rất rất nhỏ chẳng đủ để nhắc đến trong lịch sử thương mại Trung Quốc. Bà là một tội phạm mắc tội tử hình, khi chết chỉ mới 38 tuổi, và cũng chẳng để lại một di ảnh nào.

Nhân vật lịch sử thương mại

NGÔ NHÂN BẢO

Trung Quốc có hơn 900 ngàn thôn trang, mỗi thôn trang đều có một bí thư chi bộ thôn, Ngô Nhân Bảo có thể xem là người nhậm chức lâu nhất và cũng nổi tiếng nhất. Ông nhậm chức bí thư thôn Hoa Tây thành phố Giang Âm tỉnh Giang Tô khi mới 28 tuổi, mãi đến sau năm 48 tuổi ông mới tuyên bố về hưu, sau đó chuyển chức vị này lại cho con trai thứ tư của mình.

Dưới sự điều hành của ông, thôn Hoa Tây kể từ những năm 1960 đã trở thành “điển hình toàn quốc”. Khi ông vừa lên nhậm chức, cái thôn nhỏ xíu ở Tô Nam này đã mắc nợ đến 25.000 tệ, còn khi ông nghỉ hưu, thôn này đã sở hữu tài sản cố định lên đến 3 tỉ Nhân dân tệ, 58 xí nghiệp mọc lên, cả thôn có hơn 2000 dân đều có thu nhập năm lên đến 6000 đô-la, bình quân mỗi hộ sở hữu một chiếc xe con, với thêm một ngôi biệt thự rộng 400 m² trở lên.

Mặc dù không học hành nhiều, nhưng ông được những người xung quanh công nhận là một “nhà chính trị nông dân”. Ông có thể thông qua đọc báo, xem sách nghe tin tức mà bắt được mạch của đời sống chính trị. Trong khoảng thời gian ông tại chức, thôn Hoa Tây hầu như đều là điển hình nông thôn của Trung Quốc trong từng thời kỳ lịch sử: từ điển hình tiên tiến “nông nghiệp ở Đại Trại”, cho đến điển hình làm ruộng khoa học, điển hình xí nghiệp hương trấn, điển hình xây dựng văn minh... Trước khi ông nghỉ hưu, Trung ương đề xuất “ba đại biểu”, ông liền cho tổ chức sáng tác ra ba kịch bản, ca tụng “ba đại biểu”.

Ông thừa nhận, năm 1958 khi “bão nói láo tràn qua” ông đã từng báo cáo khổng sản lượng. Thập niên 1960, thôn Hoa Tây là “cờ đỏ một vùng”, nhưng đồng thời, Ngô Nhân Bảo lại bắt đầu điều chuyển 20 người trong thôn lên lập nên xưởng cơ khí. “Thời đó tuyệt đối không được lộ ra ngoài, vì đó đang là thời diệt trừ tận gốc chủ nghĩa tư bản.” Con trai ông nhớ lại, “trên đồng cờ đỏ phần phật, loa trống vang vang, quan chức kiểm tra vừa đi khỏi, là chúng tôi cũng quay ngay vào công xưởng.”

Tại sao ông lại mạo hiểm làm công nghiệp? Là vì làm ruộng chẳng có tiền. Thời đó, dân cả thôn làm bán sống bán chết, sản lượng cả năm chỉ được 240.000 tệ, trong khi đó xưởng cơ khí với 20 nhân công, sau ba năm đã đạt được giá trị sản lượng tương đương. Ngô Nhân Bảo làm như thế, tất nhiên là mạo hiểm, ông từng là bí thư huyện uỷ của huyện Giang Âm và uỷ viên tỉnh uỷ của tỉnh Giang Tô, nhưng một lần trật bánh trong cuộc tuyển cử, ông đã phải trở về thôn, tiếp tục làm bí thư chi bộ thôn.

Năm 1978, sau cuộc “Cách mạng Văn hoá”, trước đêm mở cửa cải cách, vét hết tài sản các hộ của thôn Hoa Tây ra tính cũng chỉ được khoảng 1 triệu, tiết kiệm ngân hàng được 1 triệu, ngoài ra còn lương thảo tồn kho trong ba năm trước đó, nhưng vào lúc ấy, giá của một bao thuốc là 0,2 tệ, tổng giá trị sản lượng công nông của cả huyện Giang Âm cũng chỉ được mấy trăm triệu. Trong khi đó, nhiều nơi trong cả nước đều đang tiến hành cuộc cải cách “chia ruộng đến từng hộ, bao khoán đất đai”, Ngô Nhân Bảo sau khi ra ngoài khảo sát một vòng trở về, đã từ chối đem ruộng đất trong thôn chia cho cá nhân, ông nói, theo tình hình của thôn Hoa Tây này thì cho dù có chia đất cũng chẳng ai giàu nổi, ông quyết định lập tức sáng lập một xưởng sản xuất bình phun thuốc trừ sâu, năm 1984, chỉ riêng cái xưởng này, đã kiếm về khoản lãi ròng trị giá 2 triệu tệ.

Quá trình tích lũy bước đầu của thôn Hoa Tây chỉ thực sự được hoàn thành vào năm 1992. Khi Đặng Tiểu Bình thăm miền Nam và phát biểu trên các phương tiện truyền thông, Ngô Nhân Bảo đã triệu tập cán bộ thôn ngay trong đêm đó, cuộc họp diễn ra đến hai giờ sáng

hôm sau, ông dự báo kinh tế Trung Quốc sắp có sự phát triển mạnh, cho nên hạ lệnh huy động mọi nguồn vốn, tích góp nguyên vật liệu trong ba tháng, trước đó ông được xem là người bảo thủ với tư tưởng “không nợ ngoài cũng chẳng nợ trong”, còn lần này ông đã phá lệ vay của bên ngoài 10 triệu tệ để làm vốn chu chuyển. Thôn Hoa Tây rất cuộc đã huy động được bao nhiêu vốn, sử dụng thế nào, kiếm được bao nhiêu lợi nhuận, vẫn luôn là điều bí ẩn. Ngô Hiệp Đông về sau chỉ tiết lộ một số liệu, “mỗi tấn nhôm thời mà thôn mua vào thời đó trị giá hơn 6000 tệ, sau ba tháng giá này đã tăng lên mỗi tấn hơn 18.000 tệ.”

Một động thái khác mà thôn Hoa Tây hoàn thành, đó chính là biến thôn thành xí nghiệp, cạnh tranh trong ngành sản xuất thuốc lá vốn dĩ lâu nay vẫn do nhà nước lũng đoạn. Ngô Nhân Bảo đã lợi dụng sức ảnh hưởng của mình, cho phép sản xuất một loại thuốc lá lấy tên là “Hoa Tây thôn”. Loại thuốc lá này do xưởng thuốc điều Hoài Âm sản xuất, Công ty hoá chất Bảo Xương của thôn Hoa Tây làm nhà phân phối chính. Khoảng năm 1995, chỉ riêng với ngành sản xuất thuốc lá này, thôn Hoa Tây chẳng cần bỏ một đồng đầu tư mà vẫn được hưởng một khoản lãi ròng lên đến 20 triệu tệ. Năm 1999, cổ phiếu của thôn Hoa Tây lên sàn, đây là thôn trang đầu tiên của Trung Quốc có mặt trên thị trường vốn, thôn Hoa Tây phát hành 35 triệu cổ phiếu, thu về tổng cộng 290 triệu tiền vốn. Năm 2002, Ngô Nhân Bảo đầu tư 1,2 tỉ Nhân dân tệ, xây dựng nhà máy gang thép “Bắc Cang” có công suất lên đến 1,2 triệu tấn một năm ở Đường Sơn tỉnh Hà Bắc.

“Ưu thế chính trị cần phải dùng để phục vụ cho xây dựng kinh tế,” Ngô Nhân Bảo chưa từng đi ngược lại tư tưởng đó, “đây là điểm chưa từng thay đổi ở thôn Hoa Tây.”

Trong một khoảng thời gian dài, thôn Hoa Tây và Đại Khâu trang của Thiên Tân luôn được gọi chung bằng cụm từ “Bắc Đại Nam Hoa”, mô hình phát triển của nó khá giống nhau, mỗi nơi đều có người lãnh đạo vừa mạnh mẽ lại vừa có trí tuệ chính trị, đều lấy việc kinh doanh sản xuất làm đường lối lãnh đạo dân làng, dựa vào phát triển mạnh

công nghiệp nặng để thúc đẩy sự giàu có. Điều khác nhau là, Vũ Tác Mẫn sau khi phát đạt rồi thì kiêu ngạo ngang tàng, trở thành cái gai trong mắt của chính quyền địa phương, còn Ngô Nhân Bảo thì viên mãn hơn rất nhiều, các quan chức địa phương của Giang Âm nói, “chốn quan trường Ngô Nhân Bảo rất ít khi gây thù chuốc oán, cho dù là quan chức của trấn đến thăm Hoa Tây đi nữa, thì ông ta cũng không hề tỏ ra xem thường dù họ là quan nhỏ, về điểm này ông ta khác hoàn toàn so với Vũ Tác Mẫn.”

Ngô Nhân Bảo còn xây dựng một “đoàn nghệ thuật đặc sắc”, chuyên dùng để biểu diễn chào đón lãnh đạo các nơi đến tham quan, nhờ đó gây được cảm tình tốt nơi quan khách.

Ngô Nhân Bảo có bốn người con trai và một người con gái, bốn người con trai lần lượt là Hiệp Đông, Hiệp Đức, Hiệp Bình, Hiệp Ân, nghe nói là để tưởng nhớ Mao Trạch Đông, Chu Đức, Đặng Tiểu Bình, Chu Ân Lai. Trước đây, Ngô Nhân Bảo đã từng chỉ định nghề nghiệp cho các con của ông, trong đó “con cả Hiệp Đông làm thợ mộc, con thứ Hiệp Đức làm thợ gốm sứ, còn con gái học may vá.” Lý do là, “có được những nghề ấy, thì trong nhà có thể tự mình xây nhà cửa, may quần áo, ăn mặc ở chẳng phải lo gì.” Nhưng ông ta chẳng bao giờ ngờ được rằng, bản thân mình lại có thể vực dậy một thôn nghèo khó thành một trung tâm sản xuất lớn như vậy, đồng thời lại còn có cơ hội chuyển chúng cho các con của mình. Vật đổi sao dời, ngay khi ông nghỉ hưu, sự phân công trong nội bộ tập đoàn Hoa Tây như sau: Hiệp Đông chủ quản công ty trang trí xây dựng, Hiệp Đức chủ trì việc tiến công vào ngành sản xuất sắt thép, con gái Phụng Anh đảm nhận chức chủ tịch của công ty may mặc, Hiệp Bình thì quản lý công ty dịch vụ du lịch, người con thứ tư là Hiệp Ân thì trực tiếp kế nhiệm ông. Nếu nhìn từ góc độ quyền kiểm soát kinh doanh, thì thôn Hoa Tây chẳng khác nào một xí nghiệp gia đình của họ Ngô.

Năm 2005, sau khi Ngô Nhân Bảo rời chức, có phóng viên tìm đến nhà của ông, và đã viết thế này: “Tầng trệt có ba gian, tầng lầu có phòng ngủ, không có đồ gia dụng gì, cũng chẳng thể đặt đồ gia dụng, bởi vì trên tường của các gian, đều treo đầy ảnh chụp, toàn bộ là ảnh

chụp chung giữa Ngô Nhân Bảo với các vị chức sắc các cấp đến thăm quan. Mỗi ngày khi trời đã chạng vạng hơn 6 giờ tối, Ngô Nhân Bảo 76 tuổi trở về nhà, ăn một bát mì sườn, gấp một miếng đậu hũ trắng chấm tương, bóc hai quả trứng luộc trong nước trà, chỉ ăn lòng trắng không ăn lòng đỏ.”

Năm 1987

NĂM CỦA CÁC NHÀ DOANH NGHIỆP

Anh như ngọn đuốc ngày đông ảm

Nông nàn sưởi ấm trái tim em.

Phí Tường: "Ngọn đuốc ngày đông", năm 1987

Mã Thắng Lợi, xưởng trưởng Xưởng sản xuất giấy ở Thạch Gia trang - Hà Bắc, đã treo trước cửa xưởng của mình một tấm biển bằng đồng, trên biển khắc năm chữ lớn: "Xưởng trưởng Mã Thắng Lợi". Đây là việc làm không thể tưởng tượng nổi trong các doanh nghiệp quốc doanh thời đó, nhưng vì ông ta là "Mã Thắng Lợi", cho nên chẳng có ai thấy như thế là không thoả đáng. Mã Thắng Lợi là xưởng trưởng nổi tiếng nhất Trung Quốc.

Mã Thắng Lợi nổi lên nhờ bao khoán từ hai năm trước. Năm 1984, Xưởng sản xuất giấy của Thạch Gia trang cũng rơi vào khủng hoảng giống như rất nhiều doanh nghiệp quốc doanh già nua khác. Công xưởng với hơn 800 con người đã thua lỗ liên tiếp trong ba năm liền, đầu năm cấp trên ban bố chỉ tiêu lợi nhuận phải đạt được 170 ngàn tệ, xưởng trưởng mới lên nhậm chức chưa được bao lâu chần chừ không dám đảm bảo. Mã Thắng Lợi là trưởng khoa nghiệp vụ trong công xưởng. Ngày 28 tháng 3, ông cho dán lên cửa xưởng một tờ "báo chữ lớn" "Bày tỏ quyết tâm đối với ban lãnh đạo mới", kiến nghị cho phép ông được nhận khoán xưởng sản xuất giấy, cuối năm đó xưởng của ông đã nộp lên trên khoản lợi nhuận 700 ngàn tệ, lương của công

nhân tăng lên gấp đôi, “không đạt được mục tiêu, xin chịu trừng phạt của pháp luật”. Hành động bạo gan đầy kịch tính này đã gây chấn động cả Thạch Gia trang. Nửa tháng sau, thị trưởng Vương Bảo Hoa đã tổ chức “hội đồng phản biện” gồm 160 người, sau khi đã nghe giải trình bao khoán của của Mã Thắng Lợi, Vương đã đứng ra chủ trì giao cho Mã tiếp quản Xưởng sản xuất giấy.

Mã Thắng Lợi xuất thân từ một trưởng khoa nghiệp vụ, đã dồn tâm chính đốn cơ cấu sản phẩm và khuyến khích bán hàng. Sản phẩm mà xưởng sản xuất giấy của ông sản xuất là giấy vệ sinh dùng trong gia đình, Mã Thắng Lợi căn cứ vào nhu cầu của thị trường, chuyển đổi cơ cấu sản phẩm từ một loại trước đây thành sáu loại nhỏ với đủ quy cách khác nhau, màu sắc cũng chuyển từ một loại thành ba loại, đồng thời còn nghiên cứu sản xuất ra loại “khăn giấy có hương thơm”. Để khuyến khích các nhân viên kinh doanh phát triển mở rộng thị trường, Mã Thắng Lợi đã cho xây dựng quy chế “phát triển được khách hàng mới sẽ có thưởng”, trong đó quy định rõ “phát triển được một khách hàng lớn sẽ được thưởng 10 tệ, chiêu dụ được một khách hàng nhỏ sẽ được thưởng 5 tệ. Những biện pháp này nhanh chóng thổi làn gió mới vào bầu không khí trì trệ bấy lâu của công xưởng. Sau tháng đầu tiên, xưởng sản xuất giấy của ông đã thu được khoản lợi nhuận 210 ngàn tệ, vượt xa mức 170 ngàn mà cấp trên đã giao trước đó, hết năm thứ nhất, Mã Thắng Lợi đã giúp cho xưởng thu về khoản lợi nhuận lên đến 1,4 triệu. Báo cáo thông tin kinh tế được công bố, Mã Thắng Lợi lập tức nổi tiếng cả nước. Lúc bấy giờ, Bộ Hâm Sinh người đã từng được xem như “điển hình cải cách” bốn năm trước, giờ đã như mặt trời xuống núi, cuộc cải cách xí nghiệp quốc doanh đang lâm vào khó khăn nên rất cần sự xuất hiện của một “thần tượng mới”. Sự xuất hiện đúng lúc của Mã Thắng Lợi đã đáp ứng được nhu cầu này, thử nghiệm của Mã đã cho mọi người thấy được sức hấp dẫn của việc bao khoán xí nghiệp. Một thời gian, “học tập Mã Thắng Lợi” trở thành cơn sốt của Trung Quốc. Đường lối tư duy cải cách của ông được tổng kết thành “Ba mươi sáu kế” và “Bảy hai phép biến hoá”, còn chế độ bao khoán trở thành phương thuốc diệu kỳ để cứu các xí nghiệp quốc doanh thoát khỏi cảnh khó khăn.

Ngày 26 tháng 7 năm 1985, báo chí toàn Trung Quốc đã đồng loạt cho đăng lại bài viết của *Tân Hoa xã*, nhan đề bài viết là “Xưởng trưởng Mã Thắng Lợi luôn nghĩ đến đất nước và lợi ích của nhân dân”. Cũng giống như Bộ Hâm Sinh, Mã Thắng Lợi nhanh chóng trở thành nhân vật thời sự nóng bỏng nhất cả nước, ông đi khắp nơi để diễn thuyết, xuất bản sách, nhận được đủ thứ vinh dự, chính quyền các tỉnh như Hà Bắc, Sơn Đông còn phát động phong trào “học tập đồng chí Mã Thắng Lợi”. So với Bộ Hâm Sinh, Mã Thắng Lợi còn tỏ ra có tố chất của một nhà doanh nghiệp hơn rất nhiều, công xưởng của Mã liên tục tăng trưởng lợi nhuận, năm 1985 lãi 2,8 triệu, năm 1986 lời 3,2 triệu. Năm 1987, Mã Thắng Lợi lúc này danh tiếng nức khắp cả nước, rực rỡ như mặt trời giữa trưa, đã tuyên bố một quyết định khiến người ta hưng phấn vô cùng: ông ta sẽ sáng lập “Tập đoàn doanh nghiệp sản xuất giấy Mã Thắng Lợi - Trung Quốc”, kể từ bây giờ, sẽ liên tục bao khoán 100 xí nghiệp sản xuất giấy ở 20 tỉnh thành trên toàn Trung Quốc.

Đề xuất này của ông nhanh chóng trở thành tin tức chấn động nhất năm đó. Đây thực sự là một ý tưởng to lớn khiến người ta phấn chấn, nó đã thể hiện được rõ nét nhất khí phách cao lớn của nhà cải cách trong thời đại mới, đồng thời sức hút của chế độ bao khoán nhanh chóng lan rộng, còn đối với đại đa số các xưởng sản xuất giấy địa phương đang thoi thóp ngắc ngoải thì việc có thể đầu quân dưới trướng của Mã Thắng Lợi hay không, đã trở thành chìa khoá tốt nhất để cải tử hoàn sinh. Sau khi những tuyên bố của Mã Thắng Lợi được truyền đi, rất nhiều xí nghiệp đến từ khắp nơi ở Trung Quốc đã liên hệ mong muốn Mã nhanh chóng đến tiếp quản bao khoán xưởng của họ, điện báo mời thâu được tới tấp gửi đến nơi Mã làm việc. Xí nghiệp đầu tiên gửi giấy báo mời thâu đến tay Mã Thắng Lợi là Xưởng sản xuất giấy Hà Trạch của Sơn Đông. Khi nhóm dự thầu của Mã Thắng Lợi tìm đến đây, thì đã có hàng ngàn người bao gồm thị trưởng, bí thư và xưởng trưởng của các xí nghiệp nòng cốt thuộc 10 huyện thị của vùng Hà Trạch đã tề tựu chật ních cả hội trường chờ đợi, im phắc lắng nghe trình bày dự thầu của Mã Thắng Lợi chẳng khác gì đang nghe một buổi giảng đạo. Mã tuyên bố, cơ số bao khoán là 370 ngàn

tệ, doanh thu tăng trong khoảng 100 ngàn tệ, thì tỉ lệ ăn chia giữa Mã Thắng Lợi và Hà Trạch là 2:8, nếu tăng trên 100 ngàn tệ, thì tỉ lệ này đổi lại là 3:7, trong thời gian bao khoán là 3 năm có thể giúp cho lợi nhuận của xưởng tăng lên gấp ba lần. Bài diễn thuyết của Mã Thắng Lợi liên tục bị hết tràng pháo tay này sang tràng pháo tay nọ làm cho đứt quãng, Mã Thắng Lợi đứng đó trước hàng ngàn đôi mắt đầy hy vọng và kính trọng, chẳng khác nào một vị thần tiên có thể hô biến đá thành vàng vậy. Phóng viên Qua Hồng đã miêu tả buổi diễn thuyết của Mã trong bài báo “Câu chuyện mới về “Mã bao khoán” như sau: “Mã Thắng Lợi đứng diễn thuyết mà không cần dùng đến hồ sơ, không để mắt đến bài viết đã chuẩn bị sẵn, ông ta nói cười rất tự nhiên, lời nói vừa sâu xa lại vừa hứng thú, cả hội trường đều im phăng phắc, người nghe như đắm như mê, bài báo cáo dài đến 3 giờ đồng hồ, nhưng tuyệt nhiên không một ai bỏ ra ngoài, thậm chí có người mê đến mức quên cả đi vệ sinh.”

Những cảnh tượng như vậy liên tục được tái hiện ở những nơi khác trong hơn nửa năm sau đó. Mã Thắng Lợi đi khắp cả Trung Quốc, đi đến đâu là y như ở đó ông trở thành nhân vật hàng đầu được công chúng và truyền thông săn đón. Việc bao khoán của Mã gần như đã trở thành một nơi diễn thuyết cải cách mang màu sắc hình thức, từ chính quyền đến xí nghiệp, từ giới truyền thông đến công nhân, người người đều nóng lòng mong làm thay đổi tình cảnh khó khăn hiện tại, trong bối cảnh đó Mã Thắng Lợi đã trở thành một loại thuốc cứu mạng thần kỳ. Mỗi lần một cuộc diễn thuyết, mỗi nơi một vụ bao khoán, mỗi vụ một bản hợp đồng, đến đầu năm 1989, số xí nghiệp quy phục dưới trướng của Mã Thắng Lợi đã lên đến mấy chục xưởng, chúng đều là những xí nghiệp sản xuất giấy vừa và nhỏ, có quy mô và mức thua lỗ không lớn lắm, Mã đã thu tóm tất cả những xí nghiệp như vậy mà không cần nghiên cứu hay tính toán. Một lần, Mã đến tỉnh Quý Châu, phóng viên của Tân Hoa xã đã ghi chép lại “hiệu suất làm việc” của ông với một giọng văn đầy ý kính trọng như sau: Tối ngày 26 đến Quý Châu, suốt ngày 27 trình bày báo cáo với cán bộ xí nghiệp tỉnh Quý Châu, ngày 28 đến Xưởng sản xuất giấy Quý Dương đàm phán chuyện bao khoán, đồng thời tham quan xưởng; ngày 29 ký

hợp đồng bao khoán, đảm bảo trong năm thứ hai sẽ đem lại cho xưởng khoản lợi nhuận lên đến 1 triệu Nhân dân tệ, trong vòng 3 năm sẽ hoàn thành chỉ tiêu thanh toán mọi nợ nần và tăng tổng giá trị của xưởng lên gấp đôi. Mã đứng ra đảm trách chức xưởng trưởng Xưởng sản xuất giấy Quý Dương, đưa xưởng này thành xưởng thứ sáu dưới trướng của ông. Trong một bài viết đăng trên trang nhất của tờ “Quý Châu văn báo”, tác giả của bài viết đã ca ngợi đối với sự kiện này như sau: “Nhịp điệu của chiếc thuyền buồm này, vốn dĩ là một bài ca ca ngợi sự nghiệp cải cách, không phải hay sao? Nếu những việc như thế rơi vào tay một đồng chí khác, thì không biết phải nghiên cứu bao nhiêu ngày hay thậm chí cả nửa năm cũng nên! Còn đồng chí Mã Thắng Lợi đã đưa ra quyết định chỉ trong vòng 48 tiếng, việc này đã gây chấn động mạnh mẽ cho chúng ta.”

Không có một ai suy nghĩ tìm hiểu tính khả thi cũng như những rủi ro kinh doanh ẩn chứa bên trong những thương vụ bao khoán theo kiểu lốc xoáy này, không hề có sự điều tra nghiên cứu thực tế một cách cẩn trọng, cơ sở bao khoán cũng hoàn toàn tùy theo ý muốn chủ quan, không hề có sự điều tra về tài nguyên, không quản lý đầu ra về nhân tài và kỹ thuật, không có ý tưởng chiến lược kinh doanh theo kiểu tập đoàn, sự bao khoán của Mã Thắng Lợi là một hình thức thu tóm đơn giản kiểu gộp chung vào một đồng, nhiều khi, sự bao khoán của ông thậm chí còn mang màu sắc chủ nghĩa lý tưởng mơ hồ. Tờ “Hàng Châu nhật báo” trong bài viết đưa tin Mã Thắng Lợi đến khảo sát ở Chiết Giang đã viết rằng, “Tuyệt đại đa số những nơi mà Mã Thắng Lợi đến khảo sát đều là những xí nghiệp thua lỗ, ông rất đồng tình và quan tâm đến tình cảnh của những xí nghiệp này. Ông nói, cải cách cần phải thể hiện tính ưu việt của chủ nghĩa xã hội, những xí nghiệp càng khó khăn gian khổ, càng thua lỗ nặng nề, càng khó tồn tại, thì chúng ta càng phải hỗ trợ và ủng hộ.” Không còn nghi ngờ gì nữa, nhưng lời phát biểu như vậy khiến cho người nghe tràn đầy sự ảo tưởng. Xưởng trưởng của một xưởng sản xuất giấy đang sống trong cảnh thua lỗ ở huyện Lâm An đã ba lần lên Hàng Châu để xin gặp Mã, ông còn cho treo trong xưởng của mình một băng rôn biểu

ngữ viết rằng “Kiên quyết mời bằng được Xưởng trưởng Mã Thắng Lợi đến bao khoán xưởng ta”. Lòng hăng hái và ý chí hào hùng của Mã Thắng Lợi còn khích lệ nhiệt tình cải cách của rất nhiều người, khi ông đến bao khoán xí nghiệp ở vùng Hàng Châu, một xưởng trưởng của vùng này đã cho đăng một bài thơ cổ vũ:

*“Đầu thành Hàng Châu cờ trắng phất,
Cuối đường Hà Bắc Mã hiên ngang,
Từ xưa Tiền Đường nhiều hào kiệt,
Quyết chiến một phen rạng giang san.”*

Từ tháng 11 năm 1987 đến tháng 1 năm năm sau đó, Mã Thắng Lợi đã “ngày đi đêm không nghỉ” (Từ dùng của ông trong quyển tự truyện “Phong sương Mã Thắng Lợi”). Trong khoảng thời gian chưa đến hai tháng, Mã đã tiến hành bao khoán đối với 27 xưởng sản xuất giấy. Ngày 19 tháng 1 năm 1988, “Tập đoàn xí nghiệp sản xuất giấy Mã Thắng Lợi - Trung Quốc” đã giống kèn khua trống thành lập, Bộ trưởng Bộ công nghiệp nhẹ Bắc Kinh và Tỉnh trưởng tỉnh Hà Bắc đều đến tham gia buổi lễ thành lập linh đình này. Trước đó bốn hôm, tờ “Nhân Dân nhật báo” đã phát đi thông tin “Bộ Hâm Sinh xưởng trưởng tổng xưởng sản xuất áo sơ mi Hải Diêm đã bị miễn chức”, sự chuyển đổi vị thế giữa những nhân vật điển hình cũ và mới đã khiến người ta hoa mắt chóng mặt.

Thế nhưng, không ai ngờ rằng, sự phá sản của câu chuyện thần kỳ mang tên họ Mã còn nhanh hơn nhiều sự tuột dốc của họ Bộ. Chỉ trong vòng 4 tháng sau đó, báo chí đã loan tin Xưởng sản xuất giấy Phổ Giang - Chiết Giang “thua lỗ”; tháng 7, báo chí Quý Châu đăng đàn phản ánh “Xưởng sản xuất giấy Quý Dương sau khi được Mã Thắng Lợi bao khoán đã rơi vào cảnh khó khăn”; tháng 8, Xưởng sản xuất giấy Phùng Lai - Yên Đài đình chỉ hợp đồng với Mã Thắng Lợi vì tình hình làm ăn thua lỗ; tháng 9, tờ “Nhân Dân nhật báo” đăng bài bình luận “Những liên tưởng từ sự thất bại của Mã Thắng Lợi”, bài báo lần đầu tiên đã đặt Mã Thắng Lợi và Bộ Hâm Sinh trong thế

so sánh. Điều đáng lo sợ là hiệu ứng dominô đã xảy ra. Đến cuối năm, Mã Thắng Lợi tuyên bố dừng bao khoán những xí nghiệp mới, chấm dứt kinh doanh vượt phạm vi tỉnh nhà. Từ lúc này trở đi, đã có 16 xưởng sản xuất giấy rút chân ra khỏi tập đoàn.

Trong lịch sử doanh nghiệp, Mã Thắng Lợi được gọi là “Nhân vật số một trong bao khoán xí nghiệp”. Ông không phải là xưởng trưởng đầu tiên thử nghiệm chế độ bao khoán này, nhưng lại là người đầu tiên được cả Trung Quốc chú ý nhờ vào chế độ bao khoán. Đến khoảng năm 1987, chế độ bao khoán trở thành liều thuốc quý giá để cấp cứu các xí nghiệp quốc doanh. Tháng 8 năm này, Ủy ban kinh tế Trung Quốc, Ủy ban tổ chức Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc, Liên hiệp Tổng công hội toàn Trung Quốc đã tiến hành mở hội nghị thúc đẩy toàn diện công tác thực thi chế độ chịu trách nhiệm của xưởng trưởng. Hội nghị đã đề xuất, mọi xí nghiệp công nghiệp loại vừa và lớn trên toàn Trung Quốc phải tiến hành thực thi rộng khắp chế độ xưởng trưởng chịu trách nhiệm cao nhất về xưởng của mình ngay trong năm 1987, xem chế độ này là chế độ căn bản của các xí nghiệp, đẩy mạnh hơn nữa bước tiến của cải cách. Căn cứ vào các số liệu công bố cho thấy, đến cuối tháng 6 năm 1987, 63,9% số xí nghiệp công nghiệp trong tổng số các xí nghiệp công nghiệp cùng loại theo chế độ sở hữu toàn dân đã thực thi chỉ thị này. Công cuộc cải cách này đã tiến từ giai đoạn thử nghiệm sang giai đoạn thực thi toàn diện.

Cơn lốc bao khoán và giấc mộng tập đoàn của Mã Thắng Lợi đã xuất hiện trong bối cảnh vĩ mô như vậy. Đây là sự thử nghiệm giàu sức tưởng tượng nhất của các nhà kinh doanh xí nghiệp quốc doanh thời kỳ đó, nó chủ đích thông qua chế độ bao khoán, mà về bản chất cũng chính là một thủ đoạn của thị trường hoá, để dùng sức của một người cứu vớt cùng lúc hàng trăm xí nghiệp đang thua lỗ. Cho dù xưởng sản xuất giấy Thạch Gia trang của Mã Thắng Lợi là một xí nghiệp quốc doanh có quy mô tầm trung với số nhân lực chưa đến 1000 người, nhưng thành quả và khát vọng cải cách mà nó thể hiện ra lại khiến cho mọi người hết sức kinh ngạc. Những xưởng sản xuất giấy mà Mã Thắng Lợi đã bao khoán có đến hơn một nửa là xí nghiệp

tập thể địa phương, có cái còn là xí nghiệp hương trấn, vai trò chủ đạo của xí nghiệp quốc doanh trong quá trình cải cách là giúp cho tầng lớp lãnh đạo có cảm giác vui vẻ yên tâm. Chính trong thời gian Mã đi khắp cả nước để đàm phán bao khoán ấy, giới truyền thông cũng nô nức kéo theo sau, các quan chức lãnh đạo các cấp thì nghiền cổ chờ tin, còn các nhà kinh tế học thì vận dụng các loại lý luận có thể vận dụng được để tuyên truyền cho những ý nghĩa cải cách cũng như lan truyền những giá trị mà hành động của Mã Thắng Lợi đã tạo nên. Nhưng ngay sau đó sự sụp đổ không thể kiểm soát nổi từ kế hoạch tập đoàn của Mã đã gây cho tất cả những ai đã kỳ vọng vào nó một sự thất vọng ghê gớm.

Các nhà bình luận về sau đã cho rằng, sự thất bại của Mã Thắng Lợi, là một sự đả kích bất ngờ và nặng nề đối với lý luận cải cách “cải cách là linh nghiệm”, “bao khoán là sống”.

Ngoài Mã Thắng Lợi ra, trong năm này còn có một nhà doanh nghiệp khiến người ta khó quên khác, đó chính là Lý Kinh Vĩ.

Tháng 11, Đại hội Thể dục thể thao toàn Trung Quốc lần thứ 6 đã diễn ra ở Quảng Châu. Lần đầu tiên xuất hiện cảnh tượng doanh nghiệp Trung Quốc và các doanh nghiệp đa quốc gia cạnh tranh với nhau trên cùng một sân chơi. Lúc này, tỉnh Quảng Đông đã thể hiện được phong thái của những người đi đầu tiên trong lĩnh vực mở cửa đối ngoại. Phần lớn doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp dân doanh kiểu mới đã xuất hiện như nấm sau mưa ở đây. Trong bảy năm trôi qua, tỉnh Quảng Đông đã thu hút được 4,3 tỉ đô-la vốn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài, chiếm 66% tổng kim ngạch vốn đầu tư của cả nước, tổng cộng tỉnh này đã nhập khẩu 500 ngàn cái (bộ) thiết bị, 700 dây chuyền sản xuất, xuất khẩu chiếm 1/7 tổng kim ngạch cả nước. Hoạt động của Đại hội Thể thao toàn quốc lần thứ 6 đã trở thành cơ hội tốt nhất để các doanh nghiệp ở Quảng Đông thể hiện được bộ mặt của mình trước dân chúng cả nước.

Công ty Kiện Lực Bảo, đã từng gây kinh ngạc tại Thế vận hội Los Angeles hai năm trước, nay đã là một thương hiệu nước uống thể thao

hàng đầu của Trung Quốc. Để nhận được danh hiệu “nước uống chỉ định của Đại hội lần thứ 6”, Kiện Lực Bảo đã triển khai chiến dịch cạnh tranh với Coca Cola. Coca Cola đồng ý bỏ ra số tiền 1 triệu tệ, nhưng Lý Kinh Vĩ thì nâng giá một phát lên 2,5 triệu tệ, đồng thời còn tặng thêm một lượng nước uống trị giá 100 ngàn tệ. Kết quả là Kiện Lực Bảo đã trở thành nhà tài trợ chính như ý nguyện, còn Coca Cola chỉ nhận được quyền chỉ định nước uống “loại Cola”. Sự kiện này khiến báo giới thời đó bàn luận sôi nổi trong một thời gian dài. Trong thời gian diễn ra đại hội, tại Trung tâm Thể dục thể thao Thiên Hà - Quảng Châu vừa mới được xây dựng mới, lớn thì vách tường, nhỏ thì ống nhỏ, thùng rác, đều dán đầy các áp phích quảng cáo của Kiện Lực Bảo. Hình ảnh có tính khuếch trương nhất thì xuất hiện tại buổi lễ bế mạc của đại hội, ngay cửa vào sân vận động hôm đó, hơn hai trăm công nhân viên đang làm việc đều được yêu cầu mặc đồng phục thể thao có in logo của Kiện Lực Bảo. Họ đứng đó tặng cho hơn 80 nghìn quan khách và cổ động viên vào sân mỗi người một chai nước uống Kiện Lực Bảo. Phóng tầm mắt ra toàn sân vận động, chỉ rất một màu chai nước uống của Kiện Lực Bảo, có thể nói là một biển người ngập trong sắc vàng đỏ.

Tại Đại hội thể thao lần thứ 6 này, cuộc chiến quảng cáo giữa các doanh nghiệp cũng bắt đầu nổ ra. Các hãng thuốc lá Anh - Mỹ đã chi ra 1 triệu Nhân dân tệ và 3 triệu điếu thuốc lá ngon, để đổi lấy quyền được đặt quảng cáo trên phong nền phía sau sân đấu, còn công ty sản xuất phim Fuji của Nhật Bản thì tặng cho 1200 phóng viên mỗi người một áo phong trên đó có in quảng cáo. Giấy chứng nhận tác nghiệp và thẻ phóng viên đều được dán quảng cáo “Công ty Polaroid Mỹ hân hạnh tài trợ”. Trên mỗi giấy phép lưu thông của các xe phục vụ đại hội đều được in quảng cáo của các thương hiệu như “Maxwell House” và “Photocopy Xeros”.

So với sự hùng mạnh về thực lực tài chính của các công ty đa quốc gia hay Kiện Lực Bảo của Lý Kinh Vĩ, một số doanh nghiệp sản xuất đồ uống khác đóng ở Quảng Đông đã có sự động não để tìm ra hình thức quảng bá thương hiệu của mình sao cho vừa túi tiền mà hiệu

quả. Ngày diễn ra những trận chung kết quan trọng, Hà Chước Cường - vận động viên hai lần phá vỡ kỷ lục thế giới, xuất thân từ một chàng trai chăn ngỗng, đã xuất hiện trước ống kính máy quay đang truyền hình trực tiếp, đột ngột lấy ra một chai “Nước ngọt Á Châu”, rồi hét lớn rằng - “Nước ngọt Á Châu đã ủng hộ tôi!” Hành vi quảng cáo lộ liễu nhưng hiệu quả này đã được truyền đi khắp cả nước trên hệ thống truyền hình trung ương Trung Quốc. Vào thời đó, việc này không hề gây nên chút cảm giác phản cảm nào nơi mọi người, ngược lại, cả công chúng và giới truyền thông đều khen ngợi không ngớt đối với “chiến lược” này của doanh nghiệp nước ngọt Á Châu.

Thành công của Kiện Lực Bảo đã kích thích mạnh mẽ nhất sức tưởng tượng của mọi người, một loạt các nhà khởi nghiệp giàu khát vọng đã nhảy vào lĩnh vực sản xuất thực phẩm đồ uống. Năm 1987, gần như cùng lúc, ở Quảng Đông và Chiết Giang, hai nhà máy sản xuất đồ uống tăng cường sinh lực đã được khai sinh, chúng đã cùng nhau thống trị thị trường sản phẩm bảo vệ sức khỏe của Trung Quốc trong mười năm sau đó.

Tháng 8, Hoài Hán Tân 36 tuổi, đã sáng lập nên Xưởng sản phẩm bảo vệ sức khỏe Hoàng Giang ở trấn Hoàng Giang huyện Đông Quán. Trước đó ông từng là lái xe của thị ủy Quảng Châu. Câu chuyện truyền kỳ của Lý Kinh Vĩ đã khiến cho ông đột nhiên nảy sinh hứng khởi khởi nghiệp. Cha vợ của Hoài Hán Tân làm việc ở Viện Y học thể dục thể thao tỉnh Quảng Đông. Trước đó không lâu, ông đã cùng một nhóm nghiên cứu ra một loại chất hỗn hợp được chiết xuất từ gà và rắn, đây là một chất lỏng bổ dưỡng dùng trị liệu chứng chán ăn và mất ngủ. Sau khi thử nghiệm thấy hiệu quả rất tốt, Hoài Hán Tân đã đem theo công thức điều chế và 50 ngàn tệ, chạy đến trấn Hoàng Giang mở một công xưởng nhỏ.

Khi việc sản xuất sản phẩm chưa thành công lắm, Hoài Hán Tân đã học được một số chiêu sơ khởi của Lý Kinh Vĩ. Tháng 1 năm 1988, Ủy ban thể dục thể thao đã tiến hành hội nghị lựa chọn thức uống dinh dưỡng toàn quốc lần thứ 24, Hoài đã mang theo “sản phẩm mới” còn chưa lộ diện trên thị trường của ông chạy khắp các cửa. Kết quả

bình chọn công bố sau đó, sản phẩm của ông đã cùng lúc đoạt huy chương vàng dành cho thuốc bổ chuyên dùng cho thể thao của đoàn đại biểu Trung Quốc của Ủy ban Olympic và Huy chương vàng về dinh dưỡng thể thao Trung Quốc. Mang theo ánh hào quang bước đầu này, Hoài Hán Tân đã bắt đầu lộ trình chinh phục thị trường Trung Quốc. Để cho xí nghiệp của mình thể hiện được tính hiện đại hơn, Hoài Hán Tân sau khi đoạt được huy chương, đã chuyển đổi tên xưởng, tên sản phẩm và tên trên logo của xưởng gọi chung thành “Thái Dương thần”. Ông còn mời công ty quảng cáo thiết kế ra một “hệ thống nhận biết hình tượng doanh nghiệp” (CI) đầu tiên của Trung Quốc, bao bì và hình ảnh của Thái Dương thần xuất hiện đem đến cho người ta một cảm giác mới lạ, nó vừa nổi bật hẳn trong số nhiều thương hiệu cùng loại do doanh nghiệp quốc doanh sản xuất ra vừa bình thường, vừa đơn điệu.

Chính lúc Hoài Hán Tân đột nhiên phát lên, thì trong một con hẻm ẩm thấp và chật hẹp ở Hàng Châu, Tống Khánh Hậu 47 tuổi đã mở một xưởng thực phẩm trẻ em Wahaha. Ông là một người Hàng Châu chính hiệu, tướng mạo bình dị, không giỏi ăn nói, là người khiến người ta rất khó nhớ ngay từ cái nhìn đầu tiên. Năm 1979, để giúp con trai có thể trở lại thành phố, người mẹ ruột của ông đang làm công nhân trong một công xưởng¹ đã xin về hưu trước thời hạn, để nhường chỉ tiêu công việc lại cho con trai. Tống Khánh Hậu trở về Hàng Châu thay thế mẹ kinh doanh sách giáo khoa và bán kem trong nội ô thành phố Hàng Châu. Dưới trời nắng chói chang gay gắt, ông thường một mình cưỡi chiếc xe ba bánh đi bán các loại hàng hoá nhỏ trước cửa các trường tiểu học. Khoảng năm 1985, ông nhận làm đại lý tiêu thụ nước uống phấn hoa cho một xưởng sản xuất sản phẩm bảo vệ sức khỏe, nhờ đó ông đã thấy được tiềm lực thị trường của loại sản phẩm bảo vệ sức khỏe. Một cơ hội ngẫu nhiên, khi đã làm đến chức giám đốc bộ phận kinh doanh của công xưởng, ông hay tin có một

¹. Hồi đó rất nhiều trường học đều tham gia vào “nghề tay trái”, như dệt may, in ấn, điện máy cho đến hiệu sách, chợ cá. Khoảng năm 1990, cả Trung Quốc có 680.000 công xưởng trường học kiểu này, tổng giá trị sản lượng năm đạt 8,5 tỉ Nhân dân tệ.

giáo sư của Đại học y khoa Chiết Giang đã nghiên cứu thành công một loại thức uống dinh dưỡng dành cho trẻ em, ông đã vội vàng tìm đến gõ cửa xin gặp, và cuối cùng đã thuyết phục được vị giáo sư nọ trao công thức pha chế cho. Đây là một loại nước uống được chiết xuất từ các loại nguyên liệu như Quế viên nhục, táo đỏ, Sơn trà, Liên tử mà ra, Tống Khánh Hậu đã suy nghĩ đặt ra một câu quảng cáo nghe rất xuôi tai cho loại nước uống này là: uống wahaha, cơm và luôn tay.

Sự nghiệp của Hoài Hán Tân và Tống Khánh Hậu đều có khởi đầu hết sức thuận lợi. Đó là một thời đại hàng hoá thiếu thốn còn nhu cầu thì ngày càng tăng cao. Chỉ cần chất lượng sản phẩm không đến nỗi nào, bao bì bắt mắt một chút, chiêu thức kinh doanh sáng tạo một chút, là đã có thể nhận được sự chào đón của thị trường ngay lập tức. Tống Khánh Hậu sau này nhớ lại, hồi đó muốn tấn công thị trường toàn quốc, muốn nhảy vào một thành phố nào đó, thì trước hết tìm gặp toà soạn báo, đài truyền hình địa phương đó để ký một hợp đồng phát quảng cáo. Sau đó cầm bản hợp đồng đó tìm đến công ty thực phẩm đường rượu của địa phương, mời họ nhập hàng, phân phối, bán hàng, tiếp sau đó lại là sóng quảng cáo ngập trên báo chí và truyền hình, cứ như thế chẳng cần đến một tháng, đã có thể “đánh xong một thành phố”. Nếu công ty đường rượu không có hứng thú với hàng hoá đó, thì chúng tôi sẽ lách trong một quán trọ nhỏ, lật từng trang danh bạ điện thoại, lần lượt gọi cho hết chợ này, cửa hàng nọ, công ty kinh doanh khu vực kia ở địa phương, rồi hỏi thử xem: ở đây các anh có bán nước uống dinh dưỡng Wahaha không? Ngày thứ ba, người của công ty đường rượu đã bắt đầu toả đi khắp nơi để tìm cái thứ thức uống có tên là Wahaha đó.

Đây gần như là kinh nghiệm chung của các công ty thành công thời bấy giờ, nó sẽ là phương pháp vô cùng hiệu quả trong hơn mười năm sau đó. Đến năm 1990, tổng doanh thu của Wahaha đã gần 100 triệu tệ, còn sản phẩm Thái Dương thần thì đạt con số 240 triệu tệ, chiếm đến 63% tổng doanh thu thị trường sản phẩm bảo vệ sức khỏe toàn Trung Quốc, tạo dựng nên kỷ lục khiến người ta phải gọi là thần kỳ.

Tháng 9, Nhậm Chính Phi, người đã từng tham gia Đại hội khoa học toàn Trung Quốc mười năm trước, lúc này đang ở Thâm Quyển, ông đã thành lập một công ty gọi là “Công ty khoa học kỹ thuật dân doanh” của Hoa Vi, mà trên thực tế, ông vẫn gần như chưa hình dung được gì về tương lai của mình. Trước đó, số phận của ông vẫn là một màu xám ngắt.

Ông sinh ra trong một gia đình có bảy anh chị em. Cha ông là một “phần tử đối lập” đã từng giữ chức vụ trong công xưởng của Quốc dân đảng, cho nên cuộc sống luôn bị đè nén và nghèo khó. Nhậm Chính Phi nhớ lại, “Tôi thường thấy mẹ tôi cứ mỗi độ cuối tháng lại chạy hết đầu này ngó nọ để vay năm xu ba hào trang trải qua cơn thiếu thốn, và cũng thường xuyên chẳng vay mượn được xu nào dù đã chạy vay khắp nơi. Mãi cho đến khi tốt nghiệp cao trung tôi vẫn chưa từng mặc áo sơ mi, nhà tôi hồi đó hai ba người chung một cái chăn, mà chăn lại bị cũ rách như xơ mướp.” Năm thứ ba bậc học cao trung, ước ao của Nhậm Chính Phi chính là được ăn một cái mìn thẩu trắng tinh. Sau khi tốt nghiệp đại học, ông gia nhập vào bộ đội bộ binh xây dựng công trình. Vì tay nghề xuất sắc, nên ông được trọng dụng, nhưng lại do lý lịch của cha có vấn đề, cho nên ông chẳng bao giờ được hưởng thưởng, và cũng không thể gia nhập vào Đảng Cộng sản Trung Quốc. Năm 1982, Nhậm Chính Phi rời quân ngũ rồi tìm đến miền Nam, làm phó giám đốc cho một công ty điện tử. Trong một lần làm ăn vì bất cẩn nên ông đã bị lừa gạt, rồi cũng vì thế mà mất luôn cả bát cơm. Năm 1987, ông đã bước sang tuổi 43, lại mắc thêm bệnh tiểu đường khá nghiêm trọng, tim cũng có vấn đề, nhưng sự nghiệp vẫn tay trắng. Mùa thu, để tìm kế sống tạm qua ngày và nuôi gia đình, ông cùng năm người bạn nữa góp vốn mở công ty Hoa Vi, vốn đăng ký là 21.000 tệ, ngành nghề chính là làm đại lý nhập khẩu thiết bị chuyển đổi mô phỏng của công ty Khang Lực - Hong Kong.

Cũng giống như những người khởi nghiệp thời kỳ đó, Nhậm Chính Phi có một sự khởi đầu hết sức tầm thường. Những năm tháng gian truân của hơn mười năm trước đó đã giúp cho một lớp người không còn hào hoa phong nhã nữa. Họ đã bị năm tháng giấu cọt, bị gian khó

bào mòn, sự lẫn lộn từng trải và sự tan vỡ lý tưởng khi luôn phải ngụp lặn dưới đáy xã hội, đã khiến họ luôn có được sự tỉnh táo tưởng chừng như tàn khốc đối với cuộc đời, họ có đủ tố chất để tạo nên độ “quái” nơi con người họ, nếu số phận mang đến cho họ một cơ hội đổi đời, thì họ sẽ huy động tất cả những gì có thể huy động được để chớp lấy cơ hội đó, mà không cần phải đắn đo do dự. Nhậm Chính Phi là người trầm tĩnh ít nói, chẳng bao giờ chăm chút về bề ngoài, không có bất cứ một ham thích nào khác ngoài công việc, ông là một chuyên gia trong lĩnh vực thông tin điện tử, đồng thời với việc làm đại lý cho công ty của Hong Kong, ông bắt đầu âm thầm nghiên cứu thiết bị chuyển đổi số liệu của riêng mình. Bốn năm sau đó vẫn sẽ là bốn năm đầy gian khó, đến năm 1991, Công ty Hoa Vi vẫn chỉ có 20 công nhân viên, Nhậm Chính Phi vẫn thường xuyên chạy vạy khắp nơi để vay vốn. Sau này, ông nhớ lại “nhiều năm qua điều mà tôi luôn nghĩ đến trong đầu chính là thất bại, thành công là cái gì đó hết sức mờ mịt, cũng như chẳng có bất cứ cảm giác vinh dự, hay tự hào nào cả, mà thay vào đó là cảm giác về nguy cơ, chắc có lẽ nhờ thế mà chúng tôi đã tồn tại.” Mãi đến năm 1992, thiết bị chuyển đổi tự động số liệu cỡ lớn do ông nghiên cứu chế tạo cuối cùng cũng đã ra đời, số phận mới bắt đầu mỉm cười muộn màng đầu tiên đối với ông.

Không lâu sau khi Nhậm Chính Phi mở công ty, ngày 26 tháng 11, chính quyền thành phố Thâm Quyến nơi ông sống đã cắt ra một khu đất rộng 8588 m², và tiến hành bán đấu giá quyền sử dụng với thời hạn là 50 năm. Đây là lần đầu tiên trong lịch sử nước Trung Quốc mới, đất đai được đem ra giao dịch như một loại hàng hoá. Báo chí thời đó đưa tin, có tổng cộng 44 xí nghiệp đã tham gia đấu thầu, giá khởi điểm là 2 triệu Nhân dân tệ, tổng cộng ban đấu giá đã kêu giá hơn 20 lượt, sau 17 phút, Công ty Bất động sản Đặc khu Kinh tế Thâm Quyến đã trúng thầu với tổng giá trị là 5,25 triệu Nhân dân tệ. Lần đấu giá quyền sử dụng đất mang tính thử nghiệm này thu hút được rất nhiều sự quan tâm của công chúng. Lý Thiết Ương, Ủy viên Cục chính trị trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc, kiêm Chủ nhiệm Ủy ban cải cách hành chính quốc gia của nước này đã đáp máy bay đến Thâm Quyến để giám sát toàn bộ quá trình đấu giá này. Một

tháng sau, đại hội nhân dân tỉnh Quảng Đông đã thông qua “Điều lệ quản lý đất đai Đặc khu kinh tế Thâm Quyển”, trong đó quy định quyền sử dụng đất có thể được cho thuê, chuyển nhượng. Bốn tháng sau đó, Bắc Kinh thông qua “Bản dự thảo sửa đổi hiến pháp”, trong đó cắt bỏ cụm từ “cấm cho thuê đất đai” ra khỏi hiến pháp cũ, đồng thời quy định “Quyền sử dụng đất có thể được chuyển nhượng căn cứ theo quy định của pháp luật”.

Khi đó, Vương Thạch đang khoan khoái với công việc mua bán giấy phép và chỉ tiêu ngoại hối, dĩ nhiên không thể bỏ qua sự kiện sát sườn này. Ông ta ý thức được rằng, cách thức phát triển ấy của công ty mình đã đến đoạn thất cổ chai, cho nên cần phải tìm một hướng phát triển mới, mà sau khi chế độ đất đai được nới lỏng, ngành nhà đất có thể sẽ là một ngành nghề đầy triển vọng. Cũng từ khi đó, nhân vật đình đám của ngành bất động sản Trung Quốc sau này bắt đầu nhúng chân vào ngành bất động sản.

Nhiều khi, “dự báo chính xác” là khả năng thiên bẩm rất khó nắm bắt đối với mỗi nhà doanh nghiệp. Chẳng hạn như Vương Thạch đã thấy được ánh ban mai của ngành bất động sản trong quá trình phát mãi quyền sử dụng đất đai của chính quyền địa phương. Ở Bắc Kinh, Liễu Truyền Chí cũng đã tìm được hướng phát triển của thị trường máy tính cá nhân trong khung cảnh xã hội ồn ào náo động.

Ở Trung Quan Thôn, cuộc sống của một vài con “chim” thức dậy sớm hầu như cũng chẳng đến nỗi nào. Những công ty có tầm nhìn xa trông rộng ấy đều đặt tương lai của mình vào ngành máy tính vừa mới nổi lên, sự khác nhau có chăng chỉ là sản phẩm mà họ lựa chọn để đầu tư mà thôi, và cũng từ sự lựa chọn đó mà số phận của họ cũng có sự khác biệt. Doanh nghiệp nổi tiếng nhất Trung Quan Thôn lúc bấy giờ chính là Công ty Stone của Vạn Nhuận Nam. Tại buổi lễ kỷ niệm 3 năm ngày thành lập, công ty này đã long trọng giới thiệu sản phẩm mới của mình đến khách hàng - chiếc máy nhập liệu MS-2401. Vạn Nhuận Nam đã cao hứng nói rằng: “Chúng ta không được bỏ lỡ thời đại máy tính”. Theo ông, máy tính điện tử sẽ trở thành lựa chọn chính của thị trường máy tính Trung Quốc, còn “máy đánh chữ

điện tử Stone là một phát kiến tiên phong trong lịch sử văn hoá Trung Quốc”.

Nhưng công ty Lenovo của Liều Truyền Chí có quy mô nhỏ hơn rất nhiều so với Stone khi đó thì không cho như vậy. Lenovo lúc bấy giờ, mỗi năm tiêu thụ được hơn 6000 bộ phần mềm đánh chữ Hán và hơn 1000 chiếc máy tính để bàn của IBM, tổng doanh thu hơn 70 triệu Nhân dân tệ. Với hơn một trăm công nhân viên, nó còn bồi dưỡng đào tạo nên chuỗi cửa hàng kinh doanh ở các vùng trên khắp đất nước Trung Quốc, hình thành nên một mạng lưới phân phối hàng hoá không phải là nhỏ. Nhưng khi ấy, số lượng công ty kinh doanh phần mềm nhập liệu Hán tự cũng ngày một tăng lên, các loại phiên bản và hệ thống mới liên tục xuất hiện, Lenovo bắt đầu rơi vào cuộc cạnh tranh quyết liệt về giá. Chính trong hoàn cảnh đó, Liều Truyền Chí đã nhạy cảm nhận ra, “thị trường máy tính của Trung Quốc trong tương lai dứt khoát là thế giới của máy tính cá nhân, công ty sớm muộn gì cũng phải đi theo con đường này”. Tuy nhiên cũng từ phán đoán đó, nội bộ Lenovo xảy ra sự tranh cãi kịch liệt giữa Liều Truyền Chí và những người góp vốn khác, các nhà khoa học trong công ty đều cho rằng, Lenovo đã có chút chỗ đứng thì cần phải dựa vào thực lực nghiên cứu máy tính hiện có, để đứng ra gánh vác “trọng trách lịch sử” là nâng cao năng lực nghiên cứu máy tính của Trung Quốc. Trong khi đó, Liều Truyền Chí lại kiên quyết phản đối, “đường lối phát triển trong tương lai của Lenovo, không phải là thứ do chúng ta định ra, mà là xuất phát từ chỗ mọi người cần gì. Chính vì vậy, xu hướng của nhu cầu trên thị trường chính là tiền đề phát triển của Lenovo.” Thực tế sau này đã chứng minh, những gì Liều Truyền Chí phán đoán là chính xác, chính nhờ tầm nhìn tiên phong đó, Liều Truyền Chí đã đưa Lenovo trở thành công ty vĩ đại nhất của Trường Quan Thôn.

Trong năm này, Liều Truyền Chí cũng đã ra một quyết định khác không kém phần quan trọng, đó chính là tách khỏi IBM - cuộc hợp hợp tan tan với người khổng lồ màu xanh này, sẽ là lộ trình chính trong sự nghiệp của Liều Truyền Chí. Khi đó, Công ty IBM với tư cách là doanh nghiệp nhảy vào thị trường máy vi tính sớm nhất trên

giới, nên đã phát triển đến mức cực thịnh, giá cổ phiếu của nó đã vượt mức 170 đô-la vào ngày 20 tháng 8. Theo những ghi chép về lịch sử sáng lập công ty cho thấy, các công ty máy tính trên thế giới đều nêu ra khẩu hiệu “kết hợp với IBM”, và dựa vào sự kết hợp đó để phát triển phồn thịnh về sau. Có lẽ là đã làm phiền khi cứ phải “quá giang” xe của những người đồng hành lâu nay với mình, IBM đã quyết định tách riêng và độc chiếm thị trường. Nó dốc sức giới thiệu sự ra đời của dòng máy vi tính mới thế hệ “P/S”, thiết bị này chạy hoàn toàn trên hệ điều hành và vi xử lý do IBM tự sản xuất ra, cho nên các hệ thống phần mềm của các nhà sản xuất khác đều không thể tương thích được. IBM tính dùng chiêu thức có tính chất độc quyền này để độc chiếm toàn bộ thị trường máy vi tính. Chiến lược khép kín này là một sai lầm nghiêm trọng nhất mà IBM đã mắc phải trong giai đoạn thập niên 1980. Nó trở thành điểm sơ hở chết người để các công ty sản xuất máy tính tương thích cao tấn công IBM. Một số công ty từ lâu vẫn im hơi lặng tiếng như SUN, Microsoft... cũng theo đó phát lên, sự lũng đoạn theo chiều ngang của ngành công nghiệp PC đã gặp phải đòn tấn công chí mạng, cũng từ đó ngành công nghiệp PC chuyển bước sang giai đoạn phát triển chiều dọc.

Được xem là đại lý phân phối lớn nhất của IBM ở Trung Quốc, Liễu Truyền Chí có thể là người Trung Quốc đầu tiên nhận thức được bước đi sai lầm này của đối tác. Sách lược của IBM khiến mọi hệ thống nhập liệu Hán tự - bao gồm cả phần mềm của Lenovo cũng không thể vận hành trên chính sản phẩm của đối tác này. Mùa thu, Liễu Truyền Chí thẳng hướng nam tìm đến Thâm Quyến, rồi đem về một chiếc máy tính với tính năng hai trong một gọi là AST, đồng thời tuyên bố từ bỏ mối hợp tác với IBM, chuyển sang làm đại lý cho AST. Sự sai lầm của nhà khổng lồ này lại là cơ hội sinh ra một nhà khổng lồ khác, sai lầm mà IBM đã mắc phải năm 1987 đã giúp cho Intel và Microsoft có cơ hội phát lên thành những nhà khổng lồ mới. Ở Trung Quốc, Lenovo đã phân phối AST trở thành sản phẩm máy vi tính thành công nhất. Ba năm sau, Liễu Truyền Chí đã thuận đà cho ra đời sản phẩm máy vi tính mang chính thương hiệu Lenovo của mình.

Ngay khi Coca Cola “đấu hoả” trực tiếp với Kien Luyc Bao tại Đại hội Thể dục thể thao lần thứ 6 ở Quảng Đông, một số công ty đa quốc gia khác cũng bắt đầu nhảy vào Trung Quốc. Cho dù rất nhiều người đều đã nghĩ thấy viễn cảnh khoáng đạt của thị trường Trung Quốc, thế nhưng không ít trong số đó vẫn phải trả giá cho sự chậm trễ của mình bằng chính sự cố chấp và xa lạ.

Năm này, Danone công ty thực phẩm lớn nhất của Pháp đã tìm đến Trung Quốc, sau này nó sẽ xuất hiện trong lĩnh vực thực phẩm đồ uống ở Trung Quốc với hình ảnh của “người thu tóm doanh nghiệp” khác. Tháng 8, Danone góp vốn liên doanh với Công ty sữa bò của thành phố Quảng Châu, đầu tư 5,695 triệu đô-la để thành lập Công ty hữu hạn sữa chua Danone của Quảng Châu, sản xuất và tiêu thụ sản phẩm sữa tươi mang thương hiệu Danone. Nó là xí nghiệp sản xuất sữa chua đầu tiên tại thị trường Trung Quốc, thế nhưng nó vừa ra tay đã gặp thảm bại. Sữa chua Danone thuộc sản phẩm lên men sống, có giá trị dinh dưỡng tương đối cao, thế nhưng giá thành lại tương đối cao, mỗi bình sữa chua bán lẻ giá lên đến hơn 3 tệ, nó không phải là thứ sản phẩm mà người tiêu dùng bình thường của Trung Quốc thời đó có thể tiếp cận được, điều quan trọng hơn là, sản phẩm sữa chua lên men sống này đòi hỏi phải trữ lạnh liên tục trong quá trình tiêu thụ. Một giám đốc kinh doanh sản phẩm này đã phải chạy đến khu phố phồn hoa nhất của Trung Quốc - phố Nam Kinh - Thượng Hải, chạy từ đầu đông đến đầu tây của khu phố. Trong số tất cả các cửa hàng thực phẩm có mặt trên con phố sầm uất này chỉ có một cửa hàng duy nhất là có tủ lạnh, vị giám đốc này về sau đã nói, số phận thê thảm của sữa chua Danone đã được an bài ngay từ chi tiết này.

Unilever và Nestle cũng nối chân nhau tìm đến Trung Quốc trong năm này, Unilever đã chọn đất đầu tư ở Thượng Hải, còn Nestle thì khiến người ta khó hiểu khi chọn Song Thành, một đô thị nhỏ nằm ở vùng hẻo lánh của Hắc Long Giang, làm nơi đặt nhà máy. Song Thành thời đó chẳng có một con đường nên hỗn, điện thoại thì vẫn dùng loại máy quay tay, rất khó kết nối với thế giới bên ngoài, muốn mở tài khoản ở ngân hàng người ta phải chờ đến 3 tuần. Nestle thì

cử từ châu Âu sang Trung Quốc một đội ngũ chuyên gia, thiết lập nên một mạng lưới thu mua sữa bò và chế độ thu mua có tính khuyến khích nông dân Trung Quốc nuôi bò sữa, đồng thời còn hướng dẫn nông thôn địa phương các kỹ thuật chăm sóc bò sữa và kỹ thuật vắt sữa, xem ra nó là một công ty biết nhẫn nại chờ đợi. Thị trường sữa nước của Trung Quốc phải chờ đến 15 năm sau mới phát triển toàn vẹn, còn thời đó, doanh nghiệp đầu tiên gặt hái được thành công là hai công ty Trung Quốc đóng ở vùng Nội Mông, Yili và Mengniu.

So với Unilever và Nestle, Motorola cũng tìm đến Trung Quốc vào năm này, nhưng lại tỏ ra thực dụng hơn nhiều. Motorola là doanh nghiệp hàng đầu trong ngành thiết bị viễn thông vô tuyến trên toàn cầu. Có rất nhiều sản phẩm có thể đem đến phân phối tại Trung Quốc, nhưng công ty này đã chọn máy nhắn tin chẳng có danh tiếng gì. Máy nhắn tin điện vô tuyến hay còn được gọi là máy BP, nó được chuyên dùng để nhận thông tin do hệ thống điện nhắn tin phát ra. Thượng Hải đã khai thông được hệ thống nhắn tin mô phỏng vào năm 1983, mấy năm sau đó việc sử dụng máy nhắn tin như một công cụ liên lạc đã trở thành thiết bị thời thượng thịnh hành nhất trong giới doanh nhân và lớp trẻ của Trung Quốc. Đi khắp các đô thị của Trung Quốc thời bấy giờ, đâu đâu bạn cũng có thể nghe những hồi chuông “bíp, bíp, bíp” ngân vang. Nhà máy đầu tiên của Motorola đóng tại Thiên Tân của Trung Quốc chủ yếu sản xuất loại thiết bị này. Nhờ đó, công ty này đã nhanh chóng kiếm được khoản lợi nhuận đầu tiên từ thị trường thiết bị di động của Trung Quốc, và nó cũng là công ty đa quốc gia có thương hiệu nổi tiếng nhất ở đất nước này. Máy nhắn tin thịnh hành mãi cho đến năm 1996 mới dần được thay thế bằng điện thoại di động, mà đến khi đó, Motorola đã trở thành một trong những nhà sản xuất thiết bị di động lớn nhất Trung Quốc.

Ngày 12 tháng 11, cửa hàng thức ăn nhanh đầu tiên của KFC tại Trung Quốc đã chính thức khai trương tại khu phố phồn hoa nơi cửa ngõ của thành Bắc Kinh. Hàng đồ ăn nhanh này đã chọn một người sinh ra ở Trung Quốc, học tập ở Mỹ, làm việc nhiều năm cho KFC làm tổng giám đốc cho công ty này tại thị trường Trung Quốc. Ngay khi mới đặt chân vào đất nước này, KFC đã cho triển khai những chính

sách thông minh nhằm hoà nhập toàn diện vào văn hoá ẩm thực của người Trung Quốc. Công ty này đã có mặt tại đất nước này sớm hơn ba năm so với một công ty thức ăn nhanh khác là Mc Donald. Dù chỉ vào sớm hơn 3 năm, nhưng những ưu thế mà công ty này có được trước đối thủ Mc Donald là vô cùng lớn, mà theo đánh giá Mc Donald đã mất gần 20 năm mà cũng vẫn chưa đuổi kịp.

Năm 1987, Peter F Drucker đã cho ra mắt cuốn sách “Innovation and Entrepreneurship”¹. Trong tác phẩm đánh dấu sự khởi đầu của thời đại mới này, ông đã lần đầu tiên xem sự cách tân và tinh thần của nhà doanh nghiệp là hạt nhân cơ bản nhất cho sự trưởng thành của doanh nghiệp và trình bày một cách có hệ thống về những phương án khả thi để làm thế nào vận dụng sự cách tân vào quá trình vận hành doanh nghiệp. Đồng thời, tác giả của cuốn sách này còn chỉ ra hết sức sâu xa rằng, nước Mỹ đã bước vào thời đại của “kinh tế doanh nhân”. Ông đã viết một cách tràn ngập xúc cảm rằng: doanh nghiệp và doanh nhân đang trở thành nguồn động lực cho sự trưởng thành và phát triển của nền kinh tế Mỹ, sự xuất hiện của “kinh tế doanh nhân”, là việc có ý nghĩa nhất và tràn đầy hy vọng nhất trong lịch sử kinh tế và xã hội Mỹ, trong tương lai không xa, Nhật Bản, châu Âu, và cả những quốc gia hiện đại đang bước vào giai đoạn cải cách kinh tế đều sẽ không nằm ngoài quy luật phát triển này.

Ở Trung Quốc, đây cũng là năm đầu tiên từ “doanh nhân” ra đời - còn trong sách vở, từ này được đưa vào từ điển “Từ Hải” vào khoảng năm 1989. Trước đó, họ (những người kinh doanh, lãnh đạo doanh nghiệp) vẫn được gọi là xướng trưởng hoặc giám đốc.

Ngày đầu năm, tạp chí “Hạnh phúc” của Mỹ đã bình chọn 50 doanh nhân nổi bật nhất toàn cầu. Vinh Nghị Nhân của Công ty Trung Tín đã có mặt trong bản danh sách này, cùng lọt vào danh sách bình chọn với ông còn có Yasushi Komatsu của Sumitomo Mitsui Bank - Nhật Bản, Jack Welch của Công ty đồ điện gia dụng GE của Mỹ và Kim Woo Choong của Công ty ô tô Daewoo của Hàn Quốc. Đây là lần

1. Tinh thần doanh nghiệp và sự đổi mới, Alpha Books xuất bản năm 2011

đầu tiên một nhà kinh doanh của một quốc gia xã hội chủ nghĩa như Trung Quốc lọt vào bảng xếp hạng mang tính quốc tế này. Thậm chí tạp chí này còn bình luận rằng, “Vinh Nghị Nhân 70 tuổi này là một nhà tư bản hồi sinh, ông đang lãnh đạo công tác đầu tư nước ngoài do Đặng Tiểu Bình khởi xướng.”

Tháng 4, Tổng Kiện - Chủ nhiệm Ủy ban khoa học, Ủy viên Quốc vụ viện Trung Quốc, khi đi khảo sát ở Tứ Xuyên đã đặc biệt đến thăm xưởng nuôi chim cú của bốn anh em nhà họ Lưu ở Tân Tân. Khi đó danh tiếng của họ đã vang xa, trứng cú do xưởng của họ sản xuất ra được tiêu thụ khá tốt. Khi Tổng Kiện đến thăm, bốn anh em họ vừa mới góp được 200 ngàn tệ và mới thành lập phòng nghiên cứu khoa học kỹ thuật “Hy Vọng”. Trong lời phát biểu khi từ biệt, Tổng Kiện đã khéo léo dùng chính cái tên của phòng nghiên cứu này để gửi gắm niềm tin: “Sự chấn hưng của nền kinh tế Trung Quốc gửi gắm niềm hy vọng vào những doanh nhân chủ nghĩa xã hội.” Chính tại hội nghị thúc đẩy công tác triển khai chế độ xưởng trưởng chịu hoàn toàn trách nhiệm đối với công xưởng của mình được tổ chức vào tháng 8 năm đó, Ủy ban kinh tế Trung Quốc đã tuyên bố sẽ bình chọn “doanh nhân ưu tú Trung Quốc” lần đầu tiên. Cách thức bình chọn là do chính quyền các địa phương tiến cử giới thiệu, và kết quả bình chọn sẽ được công bố vào đầu năm sau đó. Trong câu chuyện doanh nghiệp năm này, chúng ta ngày càng cảm nhận được khí chất thương mại ngày càng nhiều, bất kể là Mã Thắng Lợi đã gặp thất bại hay là Lý Kinh Vĩ chính thức bắt tay với Coca Cola, hoặc là Liễu Truyền Chí chia tay với IBM, thì họ đều đã thực sự bắt đầu áp dụng các phương pháp và quy luật của thương mại vào công việc kinh doanh của mình. Trải qua quá trình phát triển nhiều khúc trắc gần 10 năm sau đó, thị trường tiêu dùng của Trung Quốc đã dần dần mở rộng, những lực lượng phát lên từ trong dân đã bắt đầu thể hiện năng lực của họ, tất cả đã trở thành cái nôi màu mỡ cho sự xuất hiện của các doanh nghiệp hiện đại.

Từ góc độ kinh tế vĩ mô, sau khi trải qua mấy năm phát triển tốc độ cao, kinh tế Trung Quốc lại đứng trước ngã tư đường. Tháng 10, Chúc Hoa Tân, Tào Hoán Vinh và La Vinh Hưng, ba phóng viên trẻ

của tờ “Nhân Dân nhật báo” đã cho công bố một bài viết thuộc thể loại quan sát chính trị nhan đề “Định vị lịch sử của cải cách ở Trung Quốc”. Đây là lần đầu tiên các nhà báo Trung Quốc đánh giá một cách lý tính về quá trình cải cách ở Trung Quốc dưới góc nhìn toàn cầu hoá.

Năm 1847, Marx và Engels đã cho công bố tác phẩm “Tuyên ngôn Đảng Cộng sản”, năm 1917, phát súng đại bác của tuần dương hạm *Aphrora Cruiser* đã mở màn cho cuộc cách mạng Nga, còn năm 1987, lực lượng của phe xã hội chủ nghĩa đã diễn ra biến động dữ dội. Mikhail Sergeyevich Gorbachev đang lãnh đạo một cuộc cải cách mà tương lai chưa đoán định được ở Liên Xô, trong năm này ông đã cho công bố cuốn sách “Cải tổ và tư duy mới”. Cuốn sách này nhanh chóng được chuyển ngữ và phát hành tại Trung Quốc. Trong tác phẩm này ông đã cảnh cáo rằng, “trì hoãn cải cách sẽ khiến cho tình hình trong nước càng thêm nguy kịch hơn trong thời gian sớm nhất, nói một cách thẳng thắn, cục diện này ẩn chứa sự uy hiếp xảy ra khủng hoảng kinh tế xã hội và chính trị hết sức nghiêm trọng.” Cũng chính trong năm này, Paul Kennedy giáo sư của Đại học Yale Mỹ đã cho xuất bản cuốn “Sự thịnh suy của các cường quốc” (*The Rise and The Fall of the Great Powers*). Sau khi tiến hành khảo sát nghiên cứu sự thịnh suy của các nước lớn trong 500 năm đã qua, ông đã đưa ra dự báo, “tiến trình thịnh suy của các nước lớn vẫn chưa ngừng lại, sự tăng trưởng sức mạnh và tốc độ tiến trình kỹ thuật của các nước là khác nhau, chính điều này sẽ khiến cho lực lượng kinh tế toàn cầu xảy ra sự biến đổi tương đối.” Tuy nhiên, ông đã không dự báo được sự sụp đổ của bức tường Berlin sau đó hai năm, cũng như sự giải thể của liên bang Xô Viết sau đó ba năm, nhưng mệnh đề mà ông đặt ra lại khiến cho các nhà chính trị toàn cầu bưng tỉnh.

Chính trong bầu không khí đầy biến động như vậy, các nhà quan sát của Trung Quốc tỏ rõ sự sốt ruột vô cùng, trong cuốn sách “Định vị lịch sử của cải cách ở Trung Quốc”, ba nhà báo trẻ tuổi kia đã hô hào một cách cấp thiết, “Con rồng Trung Hoa ngủ mê đã đến lúc phải thức tỉnh rồi”, “Hãy mau cải cách! Chúng ta đã không còn nhiều thời

gian nữa.” Họ đồng thời cũng quan sát thấy, xã hội Trung Quốc đang chuyển quỹ đạo từ mô hình xã hội tiêu dùng thoả mãn nhu cầu cơ bản sang mô hình xã hội tiêu dùng nâng cao, GDP bình quân đầu người đã vào khoảng 400 - 1000 đô-la, mà đây cũng chính là giai đoạn xã hội tiềm ẩn nhiều yếu tố bất ổn mang tính định kỳ. Vương Hồ Ninh - Phó giáo sư của Đại học Phục Đán khi đó 32 tuổi thì gọi đây là “trạng thái bất ổn chính trị của quốc gia đang phát triển”. Trong thời kỳ này, kỳ vọng cải cách của dân chúng tăng lên, ham muốn tiêu dùng bùng phát, còn thể chế xã hội thì tương đối lạc hậu, năng lực chính trị vĩ mô của nhà nước không theo kịp hình thể ngành nghề sản xuất đang diễn biến mau lẹ.

Hiện trạng khi đó quả thực là trạng thái mất cân bằng lan rộng trong toàn dân. Người ta bất mãn tràn trề đối với cuộc sống và công việc của bản thân, người người đều nghe ngóng con đường và cơ hội kiếm tiền. Suốt một vùng duyên hải, làm “nghề tay trái” trở thành xu hướng mới, người Quảng Đông gọi đó là “đạo quân thời vụ”. Theo một bản điều tra ở đây cho thấy, tỉ lệ công chức nhà nước làm “thời vụ” lên đến 27%. Phóng viên của tờ “Báo sáng Liên Hiệp” của Singapore trong thời gian ở Trung Quốc đã phát hiện thấy, bất kể là nhân viên công vụ hay là công chức của doanh nghiệp quốc doanh, tất cả đều sôi lên với việc dùng các thiết bị của công để kiếm thêm bên ngoài, còn thì chẳng ai hứng thú với công việc mà mình đang phải đảm nhiệm. Bài báo viết rằng: “Hiện tại ở Trung Quốc có hai loại người, người cần mẫn thông minh giỏi kinh doanh, và người gian trá tham ô phi pháp.”

Tiếng oán trách và tức giận vang lên khắp nơi, chủ yếu là nhằm vào những người phát lên trước nhờ vào lưu thông hàng hoá.

Một điều rất hiển nhiên là, trong thời đại chuyển đổi này, mọi quan điểm về giá trị đều phải định vị lại một cách cấp bách. Người ta tựa hồ vẫn ôm ấp sự ảo tưởng chất phác đối với những người phát lên trước hết ấy. Giới truyền thông cũng rất muốn tìm một vài ví dụ, để nói rõ cho những người phát lên trước hết này là những người có “lương tâm”. Tờ “Quảng Châu nhật báo” năm này đã từng đăng một

tin thế này: trong vùng có một hộ cá thể đóng giày tên là Hà Bính, nghe nói tổng tài sản của ông đã hơn 200 ngàn tệ, nhưng lại tiết kiệm hết mức, trong nhà ngay cả một chiếc tủ lạnh ông cũng không dám mua. Có một xưởng giày quốc doanh đã thua lỗ nhiều năm, muốn ông đến giải cứu, ông ta đã đem theo sáu người đến đó làm hơn 1 tháng, thiết kế được năm sáu mẫu giày mới cho xưởng giày này, giúp cho xưởng này thoát khỏi cảnh khó khăn, nhưng Hà Bính lại không nhận một xu tiền nào, ngay cả tiền công của sáu người công nhân mà ông đem theo ông cũng chịu trách nhiệm trả lương. “Sự tích” Hà Bính được đăng lên báo, được người người bàn tụng xôn xao. Ví dụ này như muốn nói cho họ biết, những người phát lên trước tiên này sẽ là những người sẽ không đi được xa, họ sẽ quay lại giúp đỡ những người lạc hậu và những xí nghiệp quốc doanh đã rơi vào cảnh khó khăn.

Ba nhà báo trẻ của “Nhân Dân nhật báo” đã nhắc nhở rằng, “Cải cách là một công trình hệ thống xã hội cực kỳ phức tạp, không thể nào tiến hành được trong tình cảnh chưa có được sự chuẩn bị chu đáo trước khi hành sự. Trong quá trình cải cách, sự va chạm và xung đột giữa các nhóm lợi ích khác nhau là điều không thể tránh khỏi.” Những lời nói này vào thời đó bị người ta cho là trái tai, vì đại đa số mọi người vẫn đang chìm đắm trong trạng thái sùng bái đối với cải cách, họ vẫn chưa ý thức được công cuộc cải cách kinh tế này có thể sẽ gây nên những sự xung đột chế độ, sự đảo lộn quan điểm và phân hoá giai cấp đối với xã hội Trung Quốc.

Nhân vật lịch sử doanh nghiệp

MÃ THẮNG LỢI - “ĐIỂN HÌNH BAO KHOẢN”

Tấm biển chữ đồng “Xưởng trưởng Mã Thắng Lợi” trước cửa Xưởng sản xuất giấy Thạch Gia trang ấy đã bị cưỡng chế gỡ bỏ vào năm 1994. Sau đó một năm, Mã Thắng Lợi đã nghỉ hưu trước thời hạn ở tuổi 58, xưởng sản xuất giấy vì vốn không đủ trả nợ, nên đã gửi đơn xin phá sản tại toà án trung cấp ở Thạch Gia trang.

Mã Thắng Lợi vẫn luôn cho rằng, việc nghỉ hưu sớm của ông là sản phẩm của một “âm mưu”. Kể từ sau khi bài bình luận “Đôi điều suy nghĩ từ thất bại của Mã Thắng Lợi” đăng trên tờ “Nhân dân nhật báo” năm 1989, ông đã giữ chặt mối quan hệ với giới truyền thông và chính quyền. Suốt ngày ông biện hộ cho bản thân, việc này hầu như chiếm trọn thời gian và tâm lực của ông. Ngoài ra, trước sau đã có tổng cộng 36 xí nghiệp tham gia vào Tập đoàn sản xuất giấy của Mã Thắng Lợi, trong số đó có đến 2/3 là những xí nghiệp thua lỗ, sự xung đột khi xưởng này phát lên xưởng kia lụn bại, đã liên tục khiến cho ông cũng phải hao kiệt tâm sức. Cùng với sự sụp đổ tan tành của giấc mơ “Kiểm soát ngành sản xuất giấy”, Mã Thắng Lợi cũng đã đi vào ngõ cụt, tháng 10 năm 1995, lãnh đạo của Cục công nghiệp nhẹ thứ nhất của Thạch Gia trang đã tìm gặp ông để nói chuyện, tuyên bố rằng “nếu anh từ chức, chúng tôi sẽ chấp nhận. Nếu anh không từ chức, chúng tôi sẽ miễn chức”, câu chuyện giữa hai người chỉ diễn ra có năm phút.

Mã Thắng Lợi đã cảm thấy cực kỳ cô độc sau khi nghỉ hưu, ông ẩn mình trong nhà suốt ba tháng trời. Vì cảm thấy chẳng còn mặt mũi

nào để gặp mọi người, ông cho rằng cơ quan cấp trên đã hành xử không công bằng khi ép ông như vậy. Mỗi tháng, ông nhận được 130 tệ tiền lương hưu để dưỡng già, và sống cùng với vợ và hai con trong một gian nhà cấp bốn chật hẹp cũ nát. Mấy tháng sau, ông đã thuê một căn nhà trên phố Thanh Chân nằm ở phía bắc của trạm xe lửa thị trấn Thạch Gia trang và khai trương “Tiệm bánh bao Mã Thắng Lợi”, người trợ giúp là em gái, con gái và người bạn đời của ông. Mã Thắng Lợi hồi đó vốn đã nổi tiếng cả nước, cho nên không ít người đã mượn cớ đến mua bánh bao để được gặp mặt ông. Một đồng mua được hai chiếc bánh bao, một số người tốt bụng thường trả cho ông 100 đồng, nhưng lại chẳng lấy bánh, chủ yếu là để gặp ông cho thỏa nguyện mà thôi, sau này nghe ông kể lại: “Lúc nhiều nhất, một tháng có thể bán được hơn 3000 đồng! Nhưng thú thực tôi không thể nào quên được xưởng giấy.”

Cùng lúc khi ông mở tiệm bánh bao, một thuộc hạ cũ của ông đã tụ tập được mấy chục công nhân viên chức cũ trong xưởng góp vốn dựng nên một xưởng sản xuất giấy mới, và giao cho Mã Thắng Lợi bao khoán, tên của xưởng này được gọi là “Công ty hữu hạn nghề giấy Mã Thắng Lợi”. Mã Thắng Lợi đã đặt cho sản phẩm của công xưởng mới này sản xuất ra bằng hai cái tên nghe rất cổ quái, thương hiệu cho sản phẩm giấy vệ sinh là “Yuanwang” (Viện Vượng), còn thương hiệu cho khăn giấy dùng trong ăn uống là “Tuyết tháng sáu”. “Viện Vượng” đọc nghe trùng âm với “Oan Uổng”, còn “Tuyết tháng sáu” thì được lấy từ câu “Đậu Nga hàm oan, tháng 6 trời đổ tuyết”, có thể nói là những thương hiệu ấy đã thể hiện nỗi bi ai phần nộ trong lòng ông. Cục công thương không cho ông đăng ký những thương hiệu này, nhưng Mã Thắng Lợi vẫn cứ dùng, ông cười rằng, “mấy cái tên này, ngoài tôi ra, chẳng ai thèm ăn cắp”.

Công ty mới này làm ăn lộn độn mãi không phát lên được, sau mấy năm lừng khừng rồi dần dần biến mất. Sau việc này, ông còn đi bao khoán thêm 4 xưởng nữa ở các nơi khác như Mãn Thành, Từ Thủy, Thạch Gia trang, nhưng vẫn chẳng gặt hái được bất cứ thành công nào. Mã Thắng Lợi thời đó danh tiếng lẫy lừng, có thể nói là

“thiên hạ không ai không biết”, nhất cử nhất động của ông đều được giới truyền thông chú ý, sự kỳ vọng của người ngoài gửi gắm nơi bản thân ông là rất cao, trong tình cảnh như vậy, nếu nói phải bắt đầu lại từ đầu thì quả thật là rất khó khăn đối với ông.

Thời đại của Mã Thắng Lợi đã trôi qua trong nháy mắt, nhưng bản thân ông vẫn tiến lên một cách đầy cố chấp trong sự ảo tưởng. Mùa đông năm 2003, Phùng Căn Sinh của Tập đoàn Thanh Xuân Bảo ở Hàng Châu đột nhiên nảy sinh ra ý tưởng lạ đời. Đó là mời tất cả những anh tài được bình chọn là nhà doanh nghiệp ưu tú của Trung Quốc lần thứ nhất năm ấy tụ họp về Tây Hồ của Hàng Châu, Mã Thắng Lợi cũng đã nhận lời đến dự. Khi bức ảnh chụp Mã Thắng Lợi thời còn bôn ba khắp nước để thực hiện sứ mệnh bao khoán xuất hiện trên sân khấu buổi lễ, ông đã không cầm được nước mắt. “Đây là lần đầu tiên tôi khóc!” - Ông đã nói đầy xúc động với phóng viên trẻ tuổi ngồi bên cạnh.

Sau cuộc gặp mặt lần đó, Uông Hải - CEO của Tập đoàn Song Tinh ở Thanh Đảo đã mời Mã Thắng Lợi liên minh với Song Tinh, ông bèn đồng ý ngay, cho nên trong mấy tháng sau đó lại bùng nổ thông tin “Mã Thắng Lợi tái xuất giang hồ”, lúc này ông đã 65 tuổi, dù khát vọng vẫn còn nhưng lực bất tòng tâm.

Sau khi nghỉ hưu sớm, ông đã đóng cửa ở nhà viết tự truyện “Phong sương Mã Thắng Lợi”. Ông đánh giá về bản thân như sau: “Tôi sinh ra đã là người tiến thủ, muốn làm một cái gì đó, nên suốt cuộc đời giống như đang đi trên một sợi dây, khó khăn và sóng gió nhiều vô kể, cay đắng ngọt bùi nếm đủ, lên voi xuống chó, khó khăn hết lần này qua lần khác.”

Mã Thắng Lợi là người dân tộc Hồi, vẻ ngoài bình dị hiền hoà, nhưng tâm thế lại kiên cường bất khuất. Nếu năm đó ông không treo mấy chữ kia trước xưởng, thì ông vẫn sẽ là một trưởng phòng kinh doanh an nhàn, nếu năm đó ông không bao khoán cả trăm xưởng giấy như thế, thì có lẽ cuộc đời ông sẽ hạ cánh một cách bình an.

Trong lịch sử doanh nghiệp Trung Quốc, Mã Thắng Lợi được gọi là “Người bao khoán số 1”, ông đã từng hai lần nhận “Huân chương Lao động 1/5 vào các năm 1986 và 1988. Cả Trung Quốc chỉ có ông là người vinh dự khi hai lần được nhận huân chương này.

Năm 1988

SỰ THỨC TỈNH CỦA TƯ BẢN

Ngày 6 tháng 12 năm 1988, Vương Văn Kinh, Phó Trưởng khoa tài vụ Cục quản lý sự vụ cơ quan thuộc Quốc vụ viện, khi đó mới 24 tuổi đã cùng với Tô Khải Cường, bạn làm ăn với ông, tìm đến Cục công thương khu Hải Điện - Bắc Kinh nằm ở Trung Quan Thôn. Hôm đó họ đến để nhận giấy phép thành lập công ty. Trung Quan Thôn hồi đó, bầu không khí khởi nghiệp đã rất sôi động. Trước đó không lâu, nó vừa mới được xác định là khu thử nghiệm phát triển khoa học kỹ thuật cao của Trung Quốc, mỗi ngày đều có những thanh niên tràn đầy nhiệt huyết tìm đến nơi đây để xây dựng sự nghiệp cho riêng mình.

Tại phòng làm thủ tục, nhân viên đã hỏi ông một cách rất nhiệt tình: “Xí nghiệp mà anh muốn đăng ký thành lập là xí nghiệp có tính quốc hữu hay tính tập thể?” Vương Văn Kinh đáp: “Tôi muốn làm xí nghiệp của riêng mình.” Nhân viên làm thủ tục liền nói: “Vậy thì anh đi nhầm cửa rồi.” Thời đó, khi muốn đăng ký thành lập xí nghiệp kỹ thuật cao, ngoài hai hình thức quốc hữu và tập thể ra thì chẳng còn lựa chọn nào khác. Không ít người vì muốn thuận tiện, nên đã nhờ tên của một số xí nghiệp quốc doanh hoặc tập thể nào đó để đăng ký xí nghiệp của mình, chính vì vậy mà sau này đã nổ ra hàng loạt vụ tranh chấp quyền sở hữu tài sản.

Wương Văn Kinh dù bị từ chối nhưng vẫn không cam tâm, anh xoay người tìm sang bộ phận giải quyết hồ sơ dành cho đối tượng cá thể ở bên cạnh. Sau hai giờ đồng hồ, ông đã nhận được một giấy phép dành cho hộ công thương cá thể.

Thật khó khăn lắm mới từ bỏ được “bát cơm sắt” từ vị trí nhân viên công vụ được bao nhiêu người thèm muốn, mà lại chỉ có thể nhận được một giấy phép của một hộ công thương cá thể, chuyện này đối với Vương Văn Kinh mà nói, giống như là có chút chịu nhục. Thế nhưng, theo quan điểm của ông, điều quan trọng hơn là đã giúp cho xí nghiệp của mình có được quyền sở hữu tài sản rõ ràng.

Điều khiến Vương Văn Kinh cảm thấy khó hiểu là, cùng lúc khi ông nhận giấy phép cá thể ở khu Hải Điện, thì lớp xí nghiệp tư doanh đầu tiên của thành phố Bắc Kinh đã bắt đầu đăng ký. Thế nhưng, chính quyền lại chọn khu phía Đông Thành để làm thí điểm còn phía chỗ Vương Văn Kinh đăng ký thì lại không cho. Tám xí nghiệp tư doanh đầu tiên này được chọn ra từ 120.000 hộ cá thể trong toàn thành phố, trong đó, “Vua kẹo hồ lô đường phèn” Ngụy Hy Vọng thuê đến 26 công nhân, trong đó có một giảng viên và hai kỹ sư công nghiệp; Trịnh Bảo Linh 50 tuổi, đăng ký vốn điều lệ 780.000 tệ, là bà chủ quán cơm ngoại tư doanh hàng đầu ở thành phố Bắc Kinh; chủ xí nghiệp tư doanh trẻ tuổi nhất, là một cô gái 20 tuổi, số công nhân mà cô ta thuê đều là người tàn tật, kinh doanh trong lĩnh vực thiết kế trang trí. Công ty phần mềm Dụng Hữu do Vương Văn Kinh sáng lập đã chuyển thành xí nghiệp tư doanh vào năm 1990. Năm 2001, Dụng Hữu đã là công ty phần mềm kế toán lớn nhất Trung Quốc và đủ tiêu chuẩn lên sàn, nhờ nắm giữ đến 55,2% vốn cổ phần, cho nên tài sản của Vương Văn Kinh có lúc đã lên đến 5 tỉ Nhân dân tệ. Ông không phải vướng vào vòng tranh chấp quyền tài sản xí nghiệp như các nhà làm xí nghiệp tư doanh cùng thời, nguyên nhân chính là vì 12 năm trước ông đã nhận được một bản giấy phép có “thân phận thấp hèn”.

Năm 1988 có thể được miêu tả như sau: trước năm này, sự xuất hiện và phát triển của các công ty tư doanh ở Trung Quốc là một hiện tượng tự phát. Phần nhiều sự ra đời của chúng là nhằm giải quyết sự đói kém, còn sau đó, việc chạy theo tư sản đã trở thành một chủ đề mới. Những người sớm nhận biết được tình hình ấy đã bắt đầu phóng tầm mắt xa hơn, họ bắt đầu suy nghĩ về quyền sở hữu và số phận của xí nghiệp. Thực tế sau đó sẽ chứng minh, những người này đã gạt hái được quả ngọt, còn những người tránh né hoặc không nghĩ kịp đến vấn đề này thì sẽ phải trả những cái giá quá đắt.

Sự thức tỉnh của ý thức về quyền tài sản, cũng có nghĩa là những doanh nhân Trung Quốc thế hệ thứ nhất trưởng thành từ trong cơ chế kế hoạch đã bắt đầu có sự độc lập về tư cách tư bản, ở một nghĩa nào đó, đây là một sự kiện đáng ghi nhớ. Cho dù trên thực tế, nó chỉ thể hiện hầu như đơn lẻ ở những doanh nhân có tầm nhìn đi trước thời đại, nhưng về bản chất thì nó lại mới mẻ vô cùng. Nếu như nói rằng sự thức tỉnh của ý thức tư bản nơi Vương Văn Kinh là bẩm sinh, thì một số doanh nhân đang đi trên con đường khởi nghiệp cũng đã bắt đầu nhận thức được tầm quan trọng của quyền tài sản. Đối với họ, tất cả đều không thể bắt đầu lại từ đầu, nhưng họ bắt đầu suy nghĩ đến việc sử dụng một số cách thức khó hiểu hoặc quanh co, để tạo cho mình một thế rất rõ ràng về quyền tài sản sau này. Họ có thể là những doanh nhân thiên tài nhất vào thời đó, nhưng đây vẫn là những hành động rất mạo hiểm.

Một buổi chiều tháng 1 năm 1988, Lã Đàm Bình một thương nhân Hong Kong đang rảo bước trên phố Cửu Long thì nhận được điện thoại của Liễu Truyền Chí, chủ tịch của Lenovo - Bắc Kinh gọi tới: “Ông Lã này, ông nghĩ xem, hai nhà chúng ta có thể hợp tác mở một công ty chung, làm một cái bánh lớn hơn.” Lã Đàm Bình là một thương nhân làm đại lý phân phối máy tính, Công ty TNHH máy tính Đạo Viễn - Hong Kong của ông vẫn chẳng có tên tuổi gì trên thế giới, nhưng ba năm trước, ông đã bắt tay với Lenovo làm một số thương vụ.

Liễu Truyền Chí đã quyết định đến Hong Kong mở một công ty thương mại, đây là bước đi cần thiết cho sự phát triển nghiệp vụ của Lenovo. Ông đã chọn máy vi tính AST thay cho máy tính IBM, một loại máy do một công ty máy tính của Hong Kong sản xuất. Công ty Lenovo - Hong Kong mới mở sẽ thay thế cho mọi nghiệp vụ nhập khẩu của Lenovo - Bắc Kinh, về mặt nào đó, nó vừa đóng vai trò thay thế khâu trung gian, lại vừa là chiếc máy điều hoà lợi ích quan trọng. Liễu Truyền Chí đã chọn được hai đối tác, một là Công ty TNHH chuyển giao kỹ thuật Trung Quốc. Nguyên nhân chọn công ty này là vì “với sức ảnh hưởng vốn có, công ty này có thể vay được nhiều vốn, rất có căn cơ về phương diện vay tiền.”, và có một điều mà ai cũng biết, chủ tịch của công ty này là Liễu Cốc Thư cha đẻ của Liễu Truyền

Chí, một đối tác khác chính là Công ty Đạo Viễn - Hong Kong của Lã Đàm Bình. Theo thoả thuận, mỗi bên đầu tư 300 ngàn đô-la Hong Kong, nắm giữ cổ phần đều nhau, Lã Đàm Bình làm tổng giám đốc, mọi chuyện về lưu động vốn mà công ty cần đều do Công ty chuyển giao kỹ thuật Trung Quốc đảm nhiệm. Sau một năm, tổng doanh thu ngành máy tính của đại lý Lenovo - Hong Kong đã đạt đến 200 triệu tệ, lợi nhuận đạt gần 2 triệu tệ, lợi tức năm đó của nhà đầu tư tăng hơn 20 lần.

Vận may của Lã Đàm Bình chưa dừng lại ở đó. Năm 1993, Liễu Cốc Thư về hưu, Công ty Chuyển giao kỹ thuật Trung Quốc liền rút lui khỏi Lenovo - Hong Kong. Lenovo - Hong Kong tuyên bố phát hành cổ phần để tăng thêm vốn đầu tư, Lã Đàm Bình một trong những cổ đông lớn nhất của công ty này tuyên bố mình chẳng có tiền để mua thêm cổ phần. Vậy là, Liễu Truyền Chí lại cho ông ta vay thêm 5.525.800 đô-la, khiến cho tỉ lệ nắm giữ cổ phần của Lã Đàm Bình tăng từ 33,3% lên 43,3%. Năm 1995, mối quan hệ giữa Liễu Truyền Chí và Nghê Quang Nam ngày càng xấu đi, Lã Đàm Bình bèn trở thành một nhân tố gây tranh cãi nhất trong mối quan hệ ấy. Năm 1996, Liễu Truyền Chí khuyên họ Lã nên rút khỏi Lenovo - Hong Kong, đồng thời chuyển toàn bộ cổ phần thành hiện kim theo giá thị trường, nhờ đó mà tự nhiên trở thành tỉ phú đầu tiên giàu lên nhờ Lenovo.

Trong lịch sử thương mại Trung Quốc, sự xuất hiện của những nhân vật kiểu như Lã Đàm Bình, vừa không phải là bất ngờ, càng không phải là chuyện ngẫu nhiên. Khi xí nghiệp phát triển đến một quy mô nhất định, thì bất cứ nhà kinh doanh nào cũng sẽ tự nhiên nghĩ ngay đến mối quan hệ giữa cá nhân mình với xí nghiệp. Liễu Truyền Chí của năm 1988 hiển nhiên đã bắt đầu đối mặt với vấn đề này. Lenovo là một xí nghiệp sở hữu 100% vốn nhà nước thuộc quyền quản lý của Phòng máy tính thuộc Viện Khoa học Trung Quốc. Liễu Truyền Chí vẫn chưa đủ can đảm và cách thức để làm biến động tính chất vốn của xí nghiệp này, tuy nhiên khi lập công ty mới, ông đã nghĩ đến biện pháp thu hút đối tác góp vốn tư nhân. Trong hơn 10 năm sau đó, đây vẫn là biện pháp thường được nhiều xí nghiệp quốc doanh ngắm

ngầm thực hiện: thông qua phương thức thu hút nhà đầu tư tư nhân góp vốn, xây dựng một công ty con mới rõ ràng về quyền tài sản, dùng chính công ty con này để thúc đẩy cũng như hoàn thành quá trình cải tạo tư bản của công ty mẹ. Trong quá trình đó, bất cứ tổ hợp tư bản công khai hay ám muội nào cũng đều có thể ra đời, và những người như Lã Đàm Bình sẽ trở thành nhân vật hết sức tế nhị và quan trọng trong trò chơi này. Đối với Liên Tưởng, quá trình ấy vừa mới bắt đầu, vẫn còn rất nhiều câu chuyện đầy kịch tính đang chờ đợi nó ở tương lai trước mắt.¹

Một nhân vật khác cũng thức tỉnh ý thức tư bản khá sớm, đó chính là Lỗ Quán Cầu. Lúc này, ông không còn là một nhân vật bình thường như trước kia, mà đã là một doanh nhân nổi tiếng cả nước. Năm 1985, tạp chí *Business Week* của Mỹ đã nhắc tới Lỗ Quán Cầu và Công xưởng khớp nối đồng tốc của ông trong một bài viết nhan đề “Anh hùng của thời đại mới ở Trung Quốc”. Đó cũng là lần đầu tiên tên tuổi của ông xuất hiện trên phương tiện truyền thông ở hải ngoại. Chính bài viết “Hoa lạ đất quê” công bố năm 1986 đã càng khiến cho ông trở thành nhân vật điển hình của xí nghiệp hương trấn ở Trung Quốc. Trong số 10 nhân vật nổi tiếng nhất toàn Trung Quốc do tạp chí “Bán nguyệt đàm” có số lượng phát hành khi đó lên đến 6 triệu bản bình chọn, thì ông là người có số phiếu cao nhất. Tạp chí này đã giới thiệu ông như sau: Lỗ Quán Cầu, xưởng trưởng xưởng khớp nối đồng tốc Hàng Châu đã biến một xưởng nhỏ ở hương trấn trở thành một xí nghiệp có thể ngang hàng với các công ty ở các quốc gia phát triển.

¹. So với Liễu Truyền Chí đi theo con đường quanh co, chỉ làm mà không nói, thì một nhà doanh nghiệp còn nổi tiếng hơn khác ở Trung Quan thôn là Vạn Nhuận Nam của Công ty Stone trở thành tiêu điểm của dư luận. Khi đó có người đặt vấn đề nghi vấn về tính chất chế độ sở hữu đối với Stone, ngay lập tức Nhuận Nam phản pháo trên “Nhật báo Kinh tế” rằng, “Stone (Tứ Thông) đã phát triển đi lên trong điều kiện không đầu tư nhà nước, không biên chế nhân viên, không hưởng chính sách ưu đãi đặc biệt. Tài sản của Tứ Thông vừa không phải sở hữu nhà nước, cũng không phải sở hữu của bất cứ tư nhân nào, nó thuộc về quyền sở hữu của xí nghiệp Tứ Thông, bất cứ cá nhân nào cũng không có quyền định đoạt. Vì vậy, Tứ Thông là một chế độ công hữu thực sự.” Lời phát biểu của ông đã gây nên một cuộc tranh luận gay gắt và đối lập. Tháng 6 năm 1989, Vạn Nhuận Nam trốn ra nước ngoài, Tứ Thông từ đó ngày càng suy thoái.

Sản phẩm khớp nối đồng tốc do xí nghiệp này sản xuất ra đã thâm nhập được vào thị trường Mỹ. Ông được gọi là nhà doanh nghiệp “từ đồng ruộng bước ra thế giới”. Năm 1987, ông trúng cử đại biểu Đại hội lần thứ 13 của Đảng Cộng sản Trung Quốc. Trong thời gian diễn ra hội nghị, với tư cách là đại biểu duy nhất của giới doanh nghiệp tham gia họp báo, ông đã trả lời phỏng vấn của các phóng viên trong ngoài Trung Quốc.

Khác với các điển hình cải cách khác, trước những bó hoa tươi, những lời khen tặng, người đàn ông trung niên xuất thân từ một người thợ sửa xe ô tô này chưa hề tỏ ra choáng ngợp. Ông đã từ chối chuyển công xưởng chính về thành phố Hàng Châu, và cũng chẳng có hứng thú phát triển ngành nghề gì quá lớn ngoài sản xuất linh kiện cho ô tô. Những lúc rảnh rỗi, ông dành hầu hết thời gian cho việc đọc sách và học tập, dưới sự hướng dẫn của giảng viên đại học. Ông đã đề cập đến một khái niệm mới “Thể chế chung hưởng lợi ích xí nghiệp”, trong một bài phát biểu nhan đề “cầu thị”, ông đã nói thẳng: “tổ chất tổng thể của xí nghiệp quốc doanh cao hơn xí nghiệp hương trấn, sức mạnh kỹ thuật mạnh hơn xí nghiệp hương trấn, tại sao hiệu suất kinh tế của một số xí nghiệp quốc doanh lại thấp hơn xí nghiệp hương trấn như vậy? Tôi cho rằng, chủ yếu là vì có một bộ phận xí nghiệp quốc doanh đang trong thực tiễn tiến hành chế độ bao khoán, đồng thời chưa giải quyết triệt để vấn đề phân quyền, chưa đập bể được “nồi cơm chung” trong hình thức phân phối, và chưa xác lập được địa vị làm chủ của người làm công trong xí nghiệp. Còn xí nghiệp hương trấn rõ ràng có ưu thế vượt trội ở những mặt này.” Tại hội nghị thảo luận nghiên cứu lý luận cải cách thể chế kinh tế toàn quốc diễn ra tại Bắc Kinh ngày 8 tháng 10, Lỗ Quán Cầu đã phát biểu: “Bao khoán thì cần phải bao khoán toàn quyền, cần phải giao toàn bộ quyền tự chủ cho xí nghiệp. Nếu không có quyền nhân sự, quyền đầu tư, thì xí nghiệp không thể cạnh tranh trên thị trường, không thể gia nhập vào thị trường quốc tế.”

Lỗ Quán Cầu đã nhìn thấy được tính hạn chế của chế độ bao khoán thời đó, nó không thể giải quyết căn bản yêu cầu cuối cùng của người kinh doanh và công nhân viên chức đối với tài sản. Xưởng khớp nối

đồng tặc mà ông kinh doanh, về mặt quan hệ tài sản, nó thuộc về chính quyền làng Ninh Vi nơi ông ở. Cho dù với nhiều ưu thế ông đã nắm giữ quyền lãnh đạo tuyệt đối ở công xưởng này, nhưng chẳng ai có thể đảm bảo được một ngày nào đó, chính quyền làng sẽ không dùng giấy trắng mực đen để gạt ông ra rìa - mà những câu chuyện như thế thì xảy ra như cơm bữa trên đất này trong hơn mười năm sau đó. Cho nên, xuất phát từ khái niệm “Thể chế chung hưởng lợi ích xí nghiệp”, Lỗ Quán Cầu tiến hành cho kiểm kê tổng tài sản của xưởng khớp nối đồng tặc, kết quả cho ra con số trị giá 15 triệu tệ. Sau đó ông tiến hành đàm phán với chính quyền của trấn, ông đề xuất 7,5 triệu tệ trong tổng số tài sản của xưởng thuộc về chính quyền làng, số còn lại thuộc quyền sở hữu của “tập thể xưởng”, lợi ích của chính quyền làng sẽ được thể hiện bằng lợi nhuận nộp ngân sách dựa trên định mức, và ngày càng tăng.

Điều may mắn cho Lỗ Quán Cầu là, đỉnh cao danh vọng của bản thân ông rơi đúng vào thời điểm này - có một điều trùng hợp rất thú vị là, sau năm năm, Liễu Truyền Chí cũng đã rơi xuống vực cùng với Lenovo cũng đúng vào thời điểm này. Cái hay trong cách đề xuất của Lỗ Quán Cầu nằm ở chỗ quyền tài sản này nhìn bề ngoài thì có vẻ rõ ràng, nhưng bên trong thì lại rất mơ hồ, Lỗ Quán Cầu không hề tranh thủ cổ phần cho cá nhân mình, ông đã tránh xa vùng đất nhạy cảm nhất này một cách thông minh, nhưng đã để lại khả năng vô hạn cho sự biến đổi dần dần sau này. Qua lần phân định quyền tài sản này, Lỗ Quán Cầu đã thu được quyền kiểm soát tuyệt đối đối với xí nghiệp, nhưng lại không làm mất đi tính chất của một “xí nghiệp tập thể”, như sau này ông từng nói: “Cơ cấu quyền tài sản của Vạn Hưởng có đặc điểm riêng của nó, càng ngày càng mơ hồ. Quyền tài sản của chúng tôi là do xí nghiệp sở hữu, do toàn bộ công nhân viên của xí nghiệp sở hữu, như thế chúng tôi có thể hưởng được một số chính sách ưu đãi. Cái gì cũng rõ ràng hết, nước trong quá thì cá khó sống; mỗi cá nhân đều có điều riêng tư, xí nghiệp cũng có điều “riêng tư” của mình.”

Trong giới xí nghiệp Trung Quốc những năm 1988, Vương Văn Kinh, Liễu Truyền Chí và Lỗ Quán Cầu chỉ là số rất nhỏ những người

ý thức sớm được quyền tài sản. Các giám đốc xưởng trưởng tuyệt đại đa số vẫn phải tránh trước né sau trong vòng tròn của cơ chế bao khoán. Vào đầu năm trước đó, Ủy ban kinh tế quốc gia đã từng có một cuộc “đối thoại trực tiếp” với 16 xưởng trưởng của xí nghiệp quốc doanh của Thiên Tân, Bắc Kinh. Tờ “Tham khảo Kinh tế” đã đưa tin về sự kiện này ngay trên trang nhất. Viên Bảo Hoa phó chủ nhiệm của Ủy ban kinh tế đã chỉ rõ trong cuộc đối thoại, các xưởng trưởng nên chú tâm phân biệt rõ quyền sở hữu và quyền kinh doanh, nhưng không được hiện thức hoá bằng văn bản đối với việc thay đổi chế độ sở hữu. Cụ thể, có thể lựa chọn và tiến hành thí điểm chế độ cổ phần hoá đối với các xí nghiệp quốc doanh vừa và lớn một cách có điều kiện, nhưng không được làm tổn hại đến lợi ích quốc gia. Xí nghiệp quốc doanh loại nhỏ có thể thí điểm cho thuê, thí điểm kinh doanh theo hình thức khoán, nhưng bộ phận xí nghiệp này cần phải là những xí nghiệp có hoa lợi thấp, thua lỗ hoặc ngấp nghé bờ vực phá sản, đồng thời nhà nước nhất định phải nắm quyền sở hữu. Lời của Viên đã đại diện cho dòng tư tưởng chính của những người đứng đầu nhà nước Trung Quốc trong việc xây dựng chính sách kinh tế quốc gia, trong một thời gian khá dài, chế độ bao khoán phân biệt rõ hai quyền vẫn luôn là chủ đề chính của cải cách xí nghiệp.

Ngày 2 tháng 4, cuộc bình chọn doanh nhân xuất sắc toàn quốc lần đầu tiên đã được tổ chức. 20 doanh nhân đã có vinh dự nhận được giải thưởng do Ủy ban kinh tế quốc gia trao tặng. Tất cả họ đều là những giám đốc hay xưởng trưởng nổi tiếng ở các tỉnh nhờ vào chế độ bao khoán thời đó. Đây là lần đầu tiên họ được gọi là “nhà doanh nghiệp”¹. Ông Hải, xưởng trưởng của xưởng cao su số 9 ở Thanh Đảo, người được bình chọn đợt này đã nhớ lại, thời đó có thể dùng cách gọi

¹. Từ “Nhà doanh nghiệp” trước đó mấy năm đã từng là một “từ mang nghĩa châm biếm”. Theo Trương Duy Nghênh giảng viên Đại học Bắc Kinh, năm 1984, ông đã viết một bài báo nhan đề “Thời đại cần nhà doanh nghiệp phải có tinh thần sáng tạo”, biên tập viên của tạp chí “Độc sách” đã bàn bạc với ông rằng: “Nhà doanh nghiệp” có nên đổi từ này thành “Nhà thực nghiệp” hay không? “Tinh thần mạo hiểm” của nhà doanh nghiệp có nên đổi thành “Tinh thần tìm tòi” hoặc “Tinh thần sáng tạo” hay không? Trương Duy Nghênh nhớ lại: “Vì trong tình hình lúc bấy giờ, hai từ này đều có nghĩa châm biếm, trong từ điển của người Trung Quốc chúng vẫn mang nghĩa tiêu cực.”

này hay không, xã hội vẫn đang còn phải tranh cãi kịch liệt. Ngày 21 tháng 4, ở trung tâm nghị sự của Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc, người ta đã tiến hành trao tặng huy hiệu cho các doanh nhân được bình chọn. Các nhà lãnh đạo chủ chốt của trung ương đều phấn khởi đến tham dự. Theo “Nhân dân nhật báo”, khi chụp ảnh chung, lãnh đạo trung ương đã hỏi Mã Thắng Lợi đứng bên cạnh rằng: “Này anh Mã Bao Khoán, anh đã bao khoán được bao nhiêu rồi?” - đáp: “36”. Hỏi: “Chữ Bao xem ra linh nghiệm nhỉ?” - đáp: “Bao hay không chẳng khác nhau mấy, đã bao thì phải có hiệu quả.” Hỏi: “Không phải là anh còn có 36 kế đó sao?” - cười đáp: “Thua vâng”. Lãnh đạo trung ương liền đó đã nói liền thoáng một cách hài hước rằng, “Bao là thượng sách, bao là thượng sách.”

Nhân lúc lãnh đạo nói liền thoáng “Bao là thượng sách”, ông không biết rằng Mã Thắng Lợi đang cố cười gượng trước mặt ông. Một tháng sau, từ Chiết Giang tin xưởng sản xuất giấy ở Phổ Giang do Mã Thắng Lợi nhận thầu đã “thua lỗ” được truyền ra ngoài, kế hoạch nhận khoán xưởng sản xuất giấy của các nhà khác vì thế ngay lập tức bị trì hoãn. Chế độ bao khoán một khi được vận dụng vào xí nghiệp, thì những khiếm khuyết bẩm sinh của cơ chế này bắt đầu bộc lộ ra ngoài. Đầu tiên, trách nhiệm bao khoán của các xưởng trưởng đối với xí nghiệp, toàn bộ đều là bao lời chứ không bao lỗ, nhiều nhất cũng chỉ lấy mấy chục ngàn trong nhà ra để làm thế chấp mang tính tượng trưng. Năm 1983, khi Lỗ Quán Cầu bao khoán xưởng khớp nối đồng tốc, thì đã dùng giống cây ươm ở đất phần trăm trị giá 20.000 tệ làm thế chấp. Chế độ bao khoán khiến cho người kinh doanh mở rộng sản xuất một cách mù quáng, cố chấp cực độ làm nhiệm vụ của mình, hai năm đó đã xuất hiện hiện tượng một lượng lớn sản phẩm chất đồng và lạm phát, tất cả đều có quan hệ với chế độ bao khoán này. Tiếp đó, xảy ra căng thẳng trong quan hệ giữa người bao khoán và công nhân làm thuê. Chế độ này đã tạo nên hàng loạt những triệu phú giàu lên chỉ sau một đêm, còn lợi ích mà công nhân thu được từ việc làm công cho những ông chủ bao khoán lại rất ít. Họ thường xuyên bị yêu cầu “cống hiến” và tăng ca tăng giờ làm, quản lý công xưởng nghiêm khắc kiểu Nhật Bản bắt đầu được sử dụng rộng rãi.

Những cách làm việc đầy trách nhiệm như kiểu của Trương Hưng Nhượng nhanh chóng được truyền bá rộng khắp cả nước giống như một thứ kinh nghiệm. Công nhân bắt đầu nghi ngờ mục đích của cải cách, báo chí bắt đầu vào cuộc, mối quan hệ giữa người bao khoán với công nhân rốt cuộc có khác biệt gì so với “địa chủ” và “người làm công”. Cuối cùng, chế độ bao khoán không thể giải quyết được mối quan hệ mâu thuẫn giữa người bao khoán và chính quyền. Với tư cách là chủ quản và là người nắm quyền tài sản của xí nghiệp, việc chỉ đạo trực tiếp của chính quyền đối với xí nghiệp vẫn còn rất nghiêm khắc, quyền lợi của người kinh doanh có thể bị tước đoạt một cách dễ dàng bất cứ lúc nào. “Báo sáng Nam Hoa” trong một bài báo đăng vào khoảng tháng 8 đã liệt kê bốn nguyên nhân lớn khiến cho chế độ bao khoán chưa thể thu được hiệu quả như mong đợi: hợp đồng bao khoán giữa nhà nước với xí nghiệp đã dẫn đến người bao khoán sử dụng tài khoản cố định một cách tùy tiện bất chấp hậu quả; mượn danh bao khoán, nhà nước buông tay về mặt tổ chức mà đáng ra nhà nước phải có trách nhiệm trong việc này, trong chốc lát những nơi nhạy cảm như bệnh viện, trường học, cơ quan nghiên cứu trở thành đối tượng cho các hợp đồng bao khoán; quan hệ cá nhân cũng như các mối lợi vật chất thay thế cho chế độ đấu thầu công khai, rất nhiều hợp đồng bao khoán thiếu minh bạch; chế độ bao khoán không thể giải quyết được mâu thuẫn trùng lặp khi nhà nước vừa là người nắm quyền sở hữu tài sản lại vừa là người quản lý vĩ mô, điều này gây nên xung đột về lợi ích và cạnh tranh thiếu lành mạnh. Năm 1988, những vấn đề này vẫn chưa hoàn toàn bộc phát tràn lan, nhưng ở một số vùng miền, như các khu Hoa Đông và Hoa Nam, đã bắt đầu bộc lộ khá rõ nét. Đến cuối năm, nhân vật hy sinh nổi tiếng đầu tiên và cũng là cuối cùng cũng đã xuất hiện ở Quảng Đông.

Người đó chính là Đặng Thiệu Thâm (hay còn gọi là Đặng Thiệu Thâm). Năm 1983, Đặng bao khoán xưởng sửa chữa cơ khí ở thành phố Quảng Châu, lúc đó là một xưởng nhỏ thua lỗ với 100 nhân công. Sau khi tiếp quản, ông đã cho nhập dây chuyền sản xuất tủ lạnh đầu tiên trong cả nước từ Công ty Panasonic của Nhật Bản, bắt đầu sản xuất tủ lạnh với thương hiệu Vạn Bảo. Do nhanh chân hơn người

khác, nên công xưởng của Đặng Thiều Thâm phát lên rất nhanh. Tủ lạnh Vạn Bảo một thời đã chiếm đến 40% thị phần toàn Trung Quốc, trở thành xí nghiệp sản xuất đồ điện gia dụng lớn nhất Trung Quốc. Đến năm 1988, năng lực sản xuất của xưởng tủ lạnh Vạn Bảo đã vượt hơn 1 triệu chiếc, tổng giá trị sản lượng năm đạt hơn 1 tỉ Nhân dân tệ, đứng đầu trong danh sách 100 xí nghiệp mạnh nhất ngành điện máy điện lạnh của Trung Quốc, đứng thứ 41 trên bảng xếp hạng năng lực tổng hợp các xí nghiệp trên toàn quốc. Trong khi đó, Haier - Thanh Đảo của Trương Thụy Mẫn mới đạt đến quy mô 200.000 chiếc.

Về mặt sở hữu, Vạn Bảo thuộc về hệ thống công nghiệp nhẹ cấp hai của thành phố Quảng Châu, là một xí nghiệp thuộc chế độ sở hữu tập thể, nên nếu theo trật tự phân cấp trong hệ thống hành chính, Đặng Thiều Thâm là một “cán bộ cấp phó phòng” rất nhỏ bé. Sau khi phát triển nhanh chóng, Đặng Thiều Thâm hy vọng tiến hành cải tạo xí nghiệp trên phương diện vốn. Với sự nỗ lực chạy ngược chạy xuôi của ông, đầu năm 1988, Ủy ban cải cách thể chế quốc gia đã xếp xưởng này vào danh sách một trong bốn tập đoàn thí điểm lớn của cải cách chế độ cổ phần xí nghiệp trên toàn quốc. Các cơ quan hữu quan trung ương bắt đầu trực tiếp tham gia hoạch định chiến lược phát triển và cải cách quyền tài sản với Vạn Bảo. Mâu thuẫn cũng từ đó mà bắt đầu manh nha.

Trong tình hình xưởng tủ lạnh Vạn Bảo đang hoạt động ngày càng phát đạt, hệ thống công nghiệp nhẹ cấp hai của thành phố Quảng Châu trước tiên đã đem một mớ nhân viên với đầu óc tay chân như “quả táo thối” đổ lên đầu Đặng Thiều Thâm. Vạn Bảo đã thu tóm 24 công xưởng vừa và nhỏ thuộc dạng đang thua lỗ xây dựng thành tập đoàn, và chính những doanh nghiệp trì trệ lâu ngày này dần dần bào mòn lợi nhuận của Vạn Bảo và tinh thần cũng như sức lực của Đặng Thiều Thâm.

Cùng lúc đó, sự đấu đá trong nội bộ xí nghiệp ngày càng gay gắt, Bí thư đảng uỷ do cấp trên cử xuống bất hoà với Đặng Thiều Thâm. Mỗi người khư khư ý kiến của mình đối với chiến lược phát triển của xí nghiệp, Bí thư thì nghe theo sự chỉ đạo của cấp trên một cách vô

điều kiện, còn Đặng thì có chủ kiến riêng của mình. Ông ta về sau đã thừa nhận rằng, “rất nhiều kế hoạch cũng như chiến lược kinh doanh cụ thể của Vạn Bảo thời đó, đều do các cấp lãnh đạo bên trên trực tiếp đưa xuống, điều này khiến cho chính quyền địa phương có cảm giác là Đặng Thiều Thâm đã rơi vào thế to đuôi khó vẫy.”

Nhìn bề ngoài, bi kịch của Vạn Bảo chính là do sự mất cân đối giữa sản xuất và kinh doanh gây nên. Bắt đầu từ tháng 6, lạm phát trên cả nước bắt đầu tăng nhanh, Quảng Đông cũng giống như các địa phương khác trên cả nước bắt đầu xuất hiện làn sóng tranh nhau mua hàng, hàng đoàn xe chở hàng nối đuôi nhau rồng rắn chờ đợi trước cửa Vạn Bảo. Các cấp lãnh đạo tìm đến Đặng Thiều Thâm, lệnh cho ông ta phải mau chóng tìm ra 30.000 chiếc tủ lạnh đưa vào thị trường Quảng Châu, để bình ổn tình hình giá cả của các mặt hàng điện gia dụng đang leo thang từng ngày. Đặng Thiều Thâm một mặt lệnh cho công xưởng làm việc ba ca, ngày đêm tăng ca luân phiên nhau sản xuất, đồng thời lại huy động khẩn cấp tủ lạnh từ các nơi khác về, để giải quyết nhu cầu cấp bách của Quảng Châu. Không ngờ rằng, đến đầu năm 1989, vì tình hình vật giá ngày càng leo thang mất kiểm soát, quốc gia đã thực thi chính sách điều chỉnh kinh tế vĩ mô, khiến các sản phẩm điện máy tức thời rơi vào trạng thái đình đốn. Đặng Thiều Thâm vội vã báo cáo lên trên, nói rằng tồn kho rất lớn, nguồn vốn lưu động bị mắc kẹt nghiêm trọng, Vạn Bảo cần phải ngừng sản xuất để chỉnh đốn tình hình, tu sửa thiết bị và tiêu thụ hết hàng tồn kho. Nhưng cấp trên lại chỉ trích ông ta “đang làm ảnh hưởng đến sách lược của lãnh đạo”, yêu cầu Vạn Bảo tiếp tục sản xuất, “để phòng bất trắc”. Cứ như vậy, hàng trăm triệu đồng tiền vốn bị chôn chân trong số hàng tồn kho, chuỗi tiền mặt cho hoạt động xí nghiệp nhanh chóng bị cắt đứt.

Khi cấp trên phát hiện tình hình có chút bất ổn, họ lại quay sang đổ thừa rằng đó là do Đặng Thiều Thâm thiếu năng lực gây nên. Với quyết định của bí thư đảng uỷ, xí nghiệp thay đổi phương thức kinh doanh vốn có, theo đó việc kinh doanh trước đây do công ty kiểm soát, nay đổi sang chế độ “tiêu thụ phân cấp” trong xưởng sản xuất

tủ lạnh của nội bộ tập đoàn, cho nên, hệ thống bán sỉ và bán lẻ dầm chân lên nhau, gây ra cảnh rối loạn. Các nhà buôn ở các nơi nhân cơ hội thu mua với số lượng lớn nhưng lại không thanh toán, chỉ trong một thời gian ngắn, Vạn Bảo thua lỗ gần 800 triệu tệ. Mùa thu năm 1989, Đặng Thiệu Thâm lúc này đã hết sức chán nản, lặng lẽ rời Trung Quốc, đến Canada rồi không trở lại nữa. Cuộc sụp đổ đầu tiên đối với một công ty điện khí hàng đầu của Trung Quốc đã xảy ra sau ngày nước này cải cách mở cửa.

Sự sụp đổ của Vạn Bảo, bề ngoài thì có vẻ là do kinh doanh yếu kém gây nên, nhưng bản chất của sự kiện này lại không thể tách rời khỏi mối quan hệ với thể chế. Sức sáng tạo mà chế độ bao khoán có thể kích thích nên đã ngay lập tức tàn lụi nhanh chóng sau sự quật khởi của các xí nghiệp. Ngay khi Đặng Thiệu Thâm muốn tiếp tục thực hiện các động tác tiếp theo trên con đường phân định rõ quyền sở hữu tài sản, ông ta đã chọn ngay một phương thức vô cùng mạo hiểm - bỏ qua những người nắm quyền sở hữu hiện tại, lấy thí điểm cải cách làm danh nghĩa, hòng có được sự ủng hộ của các cơ quan hành chính ở cấp cao hơn, nhưng ông vừa mới đi bước đầu tiên, thì ngay lập tức đã gặp phải đòn phản công chí mạng. Trong tiến trình lịch sử thương mại Trung Quốc, những số phận kiểu như Đặng Thiệu Thâm không phải là hiếm gặp.

Việc Đặng Thiệu Thâm lặng lẽ rời Trung Quốc ra nước ngoài, được người thời đó cho là hành động “đào tẩu”. Một vị thị trưởng của thành phố Quảng Châu đã từng đề nghị phải thông báo cho cảnh sát quốc tế truy nã bằng được Đặng Thiệu Thâm, nhưng vì khoản phí tổn phải chi lên đến 200 ngàn đô-la, cho nên cuối cùng đề nghị này đã không được thực hiện. Cố Vạn Minh, phóng viên của Tân Hoa xã, từng theo đuổi vụ việc này và có nhiều bài báo viết về nó. Theo những tài liệu mà ông ta tiết lộ, việc tố cáo đối với Đặng Thiệu Thâm đều mang tính phỏng đoán, như, Vạn Bảo trước sau đã nhập về ba dây chuyền sản xuất, tiêu tốn hết 60 triệu tệ, công nhân viên của công ty nghi ngờ về việc này, “theo lệ thường của nước ngoài, bên bán ít nhất cũng phải chi hoa hồng từ 5% - 10%, tại sao Đặng Thiệu Thâm không đem

khoản này về giao lại cho công ty chứ?” Ngoài ra, còn có nhiều lời đồn đoán rằng Đặng có quan hệ khác thường với một bà chủ lớn của Singapore, có mối quan hệ nam nữ bất chính...

Tuy nhiên, điều kịch tính nhất là, con người được xem là “tội phạm tham ô trốn chạy ra nước ngoài” này lại đường đường chính chính trở về nước sau năm năm mất hút, ông ta còn đổi tên thành Trịnh Mễ Cao, và lại khởi nghiệp một lần nữa ở miền Quảng Đông. Đầu tiên, ông mở một xưởng sản xuất máy điều hoà ở huyện Hoá, ba năm sau, vì bị lừa mất 30 triệu tệ, nên người này lại khuynh gia bại sản. Sau khi thanh lý công xưởng, lúc này ông đã 60 tuổi và được tuyển dụng về làm tổng giám đốc cho Công ty máy điều hoà Lạc Hoa ở Huệ Châu, rồi hai năm sau, vì “không hợp” với chủ tịch hội đồng quản trị, ông lại chuyển về làm cho Công ty điện máy Uy lực, phụ trách mảng kinh doanh máy điều hoà. Năm 2002, phóng viên đã tìm đến phỏng vấn Trịnh Mễ Cao tại Công ty Uy lực, khi nhắc đến chuyện của Vạn Bảo năm đó, Trịnh nhần nhần vằng vặc suy tư nói, “năm đó họ nói tôi trốn ra nước ngoài cuôm theo mấy chục triệu tệ của công ty, sau này kiểm kê lại, kết quả cho thấy tôi thanh bạch.” Khi nói câu này, Vạn Bảo mà ông gắn bó ngày nào giờ đã trở thành công xưởng hạng hai chẳng ai nhắc đến.

Chuyện Đặng Thiệu Thâm “bỏ trốn” đã gây nên xáo động không nhỏ trong giới xí nghiệp của vùng Hoa Nam, rất nhiều người đều nhận định rằng vì âm mưu bại lộ nên ông ta đã cuôm tiên bỏ trốn, chứ chẳng mấy ai suy xét vấn đề từ góc độ thể chế. Mười năm sau, các nhà khởi nghiệp cùng thời với ông như Lý Kinh Vĩ của Kiện Lực Bảo và Phan Ninh của Khoa Long, đều rơi vào tình cảnh tương tự như Đặng Thiệu Thâm.

Ở miền Nam lúc bấy giờ, so với Đặng Thiệu Thâm đã thân bại danh liệt, tiếng xấu ngập đầu, thì Vương Thạch ở Thâm Quyển xem ra may mắn hơn nhiều.

Vạn Khoa của Vương Thạch sau khi được tái cơ cấu lại vào năm 1984, thì xảy ra xung đột không ngừng với công ty mẹ - Tổng công ty

phát triển đặc khu Thâm Quyến. Năm 1985, công ty mẹ muốn rút 8 triệu tệ từ số vốn của Vạn Khoa, Vương Thạch từ chối không cho, từ đó nổ ra cuộc tranh đấu không ngừng về quyền kiểm soát Vạn Khoa. Khoảng năm 1986, chính quyền Thâm Quyến tiến hành thử nghiệm cổ phần hoá đối với hệ thống xí nghiệp quốc doanh. Thời đó đời sống của xí nghiệp quốc doanh vẫn còn rất thoải mái, rất nhiều người cho rằng thực hiện cổ phần hoá lại phải lập thêm một ông chủ tịch hội đồng quản trị, rồi lại tăng thêm một phu nhân, cho nên chẳng có xí nghiệp nào hưởng ứng. Chỉ có Vương Thạch là mạnh dạn xung phong thử nghiệm, ông ý thức được, “Vạn Khoa đang ở ngã tư đường, cải tạo theo chế độ cổ phần là một cơ hội để Vạn Khoa có thể độc lập tự chủ kinh doanh”. Nhưng công ty mẹ lại khẳng khái từ chối đề xuất này, chủ tịch tại nhiệm khi đó nói với Vương Thạch rằng: “Anh là Tôn Ngộ Không sẽ chẳng bao giờ nhảy khỏi bàn tay Phật Như Lai được đâu.” Vương Thạch khẳng khái đáp: “Vạn Khoa không phải là Tôn Ngộ Không, nhưng lại cảm nhận được một bàn tay vô hình đang chụp xuống, bất cứ lúc nào cũng có thể bóp lại.”

Cuộc đối đầu nảy sinh từ đây. Vương Thạch nhờ vào sự giới thiệu của bạn bè, đã làm quen được với thư ký của các lãnh đạo chính quyền Thâm Quyến. Lý Hạo, bí thư thị uỷ kiêm thị trưởng thành phố đã bất ngờ hẹn gặp Vương Thạch, cách làm này theo như lời Vương Thạch nhận xét, thì chẳng khác gì công tác ngầm. Đến năm 1988, thí điểm chế độ cổ phần của Vạn Khoa được đưa vào lịch trình nghị sự. Ngay khi công ty mẹ biết được tin thành phố sắp đồng ý phương án cổ phần của Vạn Khoa, họ liền cử một nhóm tình nguyện nhỏ đến ngay tiền sảnh của cơ quan chính quyền, phản đối mạnh mẽ yêu cầu chính quyền phải rút lại văn kiện cho phép cổ phần đối với Vạn Khoa, lý do là “chính quyền đã vượt quyền can thiệp vào quản lý bình thường trong nội bộ xí nghiệp”. Văn phòng chức năng chỉ còn cách tạm thời ngừng chấp nhận phương án cổ phần của Vạn Khoa.

Vương Thạch vốn ngang tàng nên bí quá hoá liều, đem toàn bộ sự việc trực tiếp báo cáo với Lý Hạo. Ông nhớ lại cảnh tượng khi đó: phòng làm việc của bí thư thị uỷ rất nhỏ, Lý Hạo ngồi sau bàn làm

việc, tay cầm một cây bút, vừa nghe báo cáo vừa luyện thư pháp. Nghe Vương Thạch dốc hết bầu tâm sự, ông nhẹ nhàng gác bút sang một bên, rồi nói một cách chậm rãi rằng: “Cải cách là việc không hề dễ dàng gì, thanh niên các anh không cần gấp gáp, phải bình tĩnh, khó khăn càng lớn, thì càng phải chú trọng đến phương pháp và sách lược.”

Với sự ủng hộ ngầm của Lý Hạo, phương án cổ phần của Vạn Khoa đã được thông qua sau khi bị gác lại một tháng trời. Tháng 12, Vạn Khoa phát hành 28 triệu cổ phiếu, mỗi cổ phiếu giá 1 tệ, lúc đó số vốn mà Vạn Khoa thu được trong đợt phát hành này chỉ là 13,24 triệu tệ. Vương Thạch đích thân dẫn theo một nhóm lên phố để tiêu thụ cổ phiếu, khắp nơi từ những khu phố náo nhiệt cho đến những chợ nông sản bình thường cũng đều có mặt của ông chào mời mua cổ phiếu. Ông còn nhờ Cục Công thương giúp đỡ, nhờ hiệp hội cá thể ra mặt mời các hộ cá thể đến tham gia buổi giới thiệu cổ phiếu. Tại buổi giới thiệu này, Vương Thạch đã nhắc đi nhắc lại ý nghĩa của việc phát hành cổ phiếu và giá trị đầu tư của loại cổ phiếu này. Ông nói nhiều đến mức người ở dưới chẳng thể nhẫn nại hơn, tất cả đứng bật dậy quát lên rằng, “thôi không cần nói nhiều nữa, anh đem ra bao nhiêu chúng tôi ủng hộ cho bấy nhiêu.”¹

Hơn một năm sau, thị trường chứng khoán Thâm Quyến khai trương, Vạn Khoa chính thức lên sàn với mã 0002. Vương An, một doanh nhân đã viết trong tác phẩm của ông rằng “Người đầu tiên ăn cua, hoặc là chết, hoặc là miễn phí.”

Sự thật là, Vạn Bảo chẳng may “phải chết”, còn Vạn Khoa may mắn được “miễn phí”.

1. Căn cứ theo phỏng vấn của Chu Hoa, tác giả của “Vương Thạch - một con người”, thời đó chủ động đặt mua cổ phiếu của Vạn Khoa chỉ có hai xí nghiệp, một là Tập đoàn Trung Sáng, hai là Công ty Hoa Vi vừa mới tái cơ cấu chưa được bao lâu. Nhiệm Chính Phi mua liền một lúc 300.000 cổ phiếu, lại còn móc tiền mời nhân viên kinh doanh của Vạn Khoa ăn một bữa cơm tối.

Cuộc đấu tranh giữa Vương Thạch và công ty mẹ vẫn kéo dài thêm 12 năm nữa, mãi cho đến ngày 10 tháng 8 năm 2000, với bàn tay linh hoạt của Vương Thạch, công ty mẹ đã phải đồng ý chuyển toàn bộ số cổ phần mà công ty này nắm giữ ở Vạn Khoa sang cho Tổng công ty Hoa Nhuận - Trung Quốc, trận “mẹ con quyết đấu” này mới xem như được chấm dứt. 8 giờ sáng ngày hôm sau, Vương Thạch đã phát đi thông cáo trên mạng rằng: “Suốt 16 năm nay, Vạn Khoa luôn muốn thoát ly triệt để khỏi Tổng công ty phát triển đặc khu Thâm Quyến. Vốn dĩ bực tức đẩy mình, nhưng trong chốc lát lại chẳng còn nữa vào ngày hôm qua. Nhớ lại mưa gió bão bùng, trông về phía toà nhà của Phát triển đặc khu Thâm Quyến, mặc niệm rằng: vĩnh biệt, ông chủ cũ.”

Kể từ năm 1984 đến khoảng năm 1988, số công ty phát hành cổ phiếu và công trái giống như Vạn Khoa trên khắp Trung Quốc không phải là ít. Theo “Báo tham khảo kinh tế” thì “cả nước đã có 6000 xí nghiệp thực hiện chế độ cổ phần”, dự tính ban đầu của họ không có sự liên hệ lớn lắm đối với thị trường tư bản sau này, chủ yếu là để giải quyết vấn đề thiếu vốn của các xí nghiệp. Còn việc cổ phiếu nào là “cổ phiếu đầu tiên của Trung Quốc mới” đến nay vẫn còn nhiều tranh cãi, trong đó người ta nhắc đến một số cổ phiếu sau: cổ phiếu do Công ty uỷ thác phát triển tiêu thụ công nghiệp Thành Đô phát hành vào tháng 12 năm 1980; chứng chỉ vốn cổ phần do Công ty đầu tư liên hiệp Bảo An - Thâm Quyến phát hành năm 1983; tháng 9 năm 1984, cổ phiếu kỳ hạn ba năm do Công ty hữu hạn cổ phần bách hoá Thiên Kiều - Bắc Kinh; tháng 11 năm 1984, cổ phiếu do Công ty âm thanh Phi Nhạc - Thượng Hải phát hành. Do Đặng Tiểu Bình đã dùng một tấm cổ phiếu của Phi Nhạc tặng cho Chủ tịch Sở giao dịch chứng khoán New York John Paulson, cho nên nó trở thành loại cổ phiếu được nhiều người biết đến nhất. Cổ phiếu của Phi Nhạc được phát hành theo nguyên tắc “đảm bảo vốn và cổ tức, đặt mua tự nguyện, rút lui tự do”. Cổ phiếu được chia thành cổ phiếu tập thể và cổ phiếu cá nhân, cổ tức được chia thành hai mức lãi suất tương đương với lợi nhuận định kỳ một năm và khoản lợi nhuận tích lũy định kỳ một năm của xí nghiệp, như vậy loại cổ phiếu này vẫn có một khoảng

cách khác biệt so với cổ phiếu theo đúng nghĩa cổ phiếu thực sự. Thời đó, xí nghiệp quốc doanh cỡ lớn có thể nhận được chính sách ưu tiên trong việc vay vốn từ ngân hàng, xí nghiệp tập thể phải khó khăn hơn một chút, còn xí nghiệp hương trấn thì hầu như không có chính sách ưu đãi này. Cho nên, những doanh nghiệp đầu tiên được phê chuẩn cho phát hành trái phiếu đều là những xí nghiệp quốc doanh kinh doanh khó khăn, không thể vay vốn từ ngân hàng, cho đến những xí nghiệp tập thể và hương trấn có mối quan hệ mật thiết với chính quyền cũng như tình hình phát triển tương đối tốt. Kim ngạch phát hành trái phiếu của những xí nghiệp này đều không lớn, cả Thượng Hải có đến 1548 xí nghiệp vừa và nhỏ phát hành trái phiếu, nhưng tổng kim ngạch cũng chỉ có 240 triệu Nhân dân tệ. Xí nghiệp phát hành trái phiếu công khai ra công chúng chỉ có hai nhà là Phi Nhạc và Đình Trung, và kim ngạch cũng chỉ có 5 triệu tệ. Hai xí nghiệp này đều thuộc hàng vô danh tiểu tốt ở Thượng Hải thời đó. Phi Nhạc là một xí nghiệp nhỏ chuyên sản xuất thiết bị âm thanh loại kém với số vốn cổ phần chỉ có 500.000 tệ, còn Đình Trung thì càng bé nhỏ không đáng nói tới. Trong mấy năm đó, áp lực về nhu cầu việc làm của Thượng Hải là rất lớn, rất nhiều phố đã tổ chức từng tốp thanh niên đợi việc, phụ nữ và người tàn tật nhóm lại với nhau để hình thành nên các quán nhỏ chuyên phục vụ ăn uống trong khu vực, mở các tiệm sửa đồ điện khí hoặc những cửa hàng làm tóc... Công ty hữu hạn cổ phần công thương nghiệp Đình Trung là một tổ chức quản lý được lập ra để quản lý những “tổ sản xuất ngõ xóm” này, vốn cổ phần đăng ký của nó cũng chỉ có 500.000 tệ. Không ai ngờ rằng, chính nhờ đi trước mấy năm, những xí nghiệp này về sau đã vang danh thiên hạ, trở thành tấm gương phấn đấu cho bao công ty khác ở đất Thượng Hải này.

Trong tầng lớp thị dân, cổ phiếu, trái phiếu cũng là một trò chơi mới hoàn toàn, số dám cả gan “lội hồ để ăn uống” cũng chẳng có mấy ai. Năm 1986, Ngân hàng công thương Thượng Hải đã cho thiết lập quầy giao dịch cổ phiếu đầu tiên của Trung Quốc. Ngày mở quầy giao dịch, 1700 cổ phiếu của cả Đình Trung và Phi Nhạc đã được bán ra, về sau lượng giao dịch mỗi ngày duy trì ở mức khoảng 30 cổ phiếu,

tình hình chẳng khác chi “chợ chết”. Năm 1988, cổ phiếu phát triển Thâm Quyến và Vạn Khoa trước sau nối gót lên sàn giao dịch ở Thâm Quyến, nhưng tình hình buôn bán cũng chẳng mấy khả quan. Phóng viên Francine của tạp chí “San Francisco Examiner” của Mỹ nói, “Thị trường cổ phiếu Thượng Hải nghe tung hô ghê lắm, còn trên thực tế lại chẳng phải thế. Có khoảng 140 doanh nghiệp bản địa đã phát hành cổ phiếu, nhưng chỉ có hai doanh nghiệp được Ngân hàng Nhân dân Trung Quốc cho phép lên sàn giao dịch.”

Điều rất hiển nhiên, nếu không có một thị trường vốn được điều tiết bởi các quy phạm pháp luật rõ ràng, thì những doanh nghiệp phát hành cổ phiếu và trái phiếu kia chẳng khác nào đang chơi trò vay tiền của người lạ mặt.

Tháng 8 năm 1988, Cao Tây Khánh 36 tuổi, luật sư cộng tác của văn phòng luật Magi Rose ở phố Wall đã hẹn với Vương Ba Minh - nhân viên giao dịch của Sở giao dịch chứng khoán New York cùng nhau trở về Bắc Kinh. Không có ai mời họ trở về, sự nhiệt tình đối với quá trình kiến thiết đất nước là động lực duy nhất, mục tiêu trở về nước của họ là: lên kế hoạch xây dựng Sở giao dịch cổ phiếu của Trung Quốc. Hai người đã quyết tâm với nhau, sau khi trở về nước năm năm, mà mọi việc vẫn không thành công, thì một người sẽ đi sửa xe đạp, còn người kia sẽ đi bán bánh bao.

Họ nhanh chóng tìm được những người đồng cảm ở trong nước. Hè đến, nhóm thanh niên hơn 30 tuổi, tràn sinh lực này thường tụ họp nhau trong nhà của Lý Thanh Nguyên (một quan chức thuộc uỷ ban cải cách nhà nước) để tranh luận với nhau một cách sôi nổi. Nhà của Lý Thanh Nguyên nằm trên một con hẻm nhỏ ở phía tây thành Bắc Kinh, trong vườn có trồng một cây thị. Mọi người thường tranh luận với nhau về những chi tiết liên quan đến việc xây dựng Sở giao dịch chứng khoán dưới gốc cây này. Tầng lá của cây thị rất sum xuê, mùa hạ những chùm hoa nhỏ nở ra, kế đó lại kết thành những quả xanh trông như muôn vì sao. Cao Tây Khánh nửa đùa nửa thật nói, sau này sở giao dịch được lập nên, thì cây thị này cũng sẽ nổi tiếng chẳng khác chi cái cây kia ở Mỹ. Cây kia ở Mỹ mà Cao nhắc đến chính là

Manhattan. Năm 1792, 24 người môi giới cổ phiếu ở New York đã tụ họp dưới gốc cây ngô đồng để quyết định thành lập một thị trường cổ phiếu mới, ngày nay trước toà nhà của Sở giao dịch chứng khoán New York vẫn còn một tấm bia bằng đồng trên đó có ghi: “Thị trường trung tâm mua bán chứng khoán này, do những nhà buôn thường ngày hay tụ tập dưới gốc cây ngô đồng gần kề lập nên vào năm 1792”.

Nhóm của Cao Khánh Tây đã viết một bản “Ý tưởng thành lập và quản lý Thị trường chứng khoán Trung Quốc”, đây là văn bản có tính xây dựng đầu tiên trình bày một cách hệ thống về thị trường cổ phiếu của Trung Quốc. Ngày 9 tháng 11, Diêu Y Lâm Phó Thủ tướng Quốc vụ viện Trung Quốc và Trương Kinh Phu - Bí thư thứ nhất Tổ lãnh đạo kinh tế tài chính Trung ương kiêm Ủy viên thường vụ Ủy ban tư vấn Trung ương, đã cùng nhau nhận được báo cáo của nhóm người trẻ tuổi này. Trương tiết lộ, cải cách của Trung Quốc đến nay đã sang một bước ngoặt, đã xuất hiện lạm phát, kinh tế phát triển quá nóng và làn sóng đầu cơ tích trữ quá nghiêm trọng, nông - công - thương nghiệp đều đang phải đối mặt với hàng loạt những khó khăn. Trung ương Trung Quốc quyết định, cần mất ba năm để tiến hành chỉnh đốn chính trị, nhưng cải cách như thế nào, có thể cần phải cải cách ở bốn phương diện, trong đó hai phương diện thuộc về kiểm soát vĩ mô. Một là, cải cách chế độ xí nghiệp, vậy rồi cuộc phải đối xử với chế độ cổ phần ra sao, cũng như có nên mở rộng chế độ cổ phần hay không, và mặt thứ tư chính là cần phải xây dựng thị trường vốn.

Trong buổi báo cáo, vấn đề đầu tiên mà lãnh đạo Trung ương quan tâm không phải là xây dựng thị trường vốn như thế nào, mà là có nên xây dựng hay không. Câu hỏi mà Lã Đông - Phó chủ nhiệm Ủy ban kinh tế Trung Quốc đặt ra là: “Khi cổ phiếu của chúng lên sàn, xí nghiệp lấy chế độ công hữu làm nền tảng và xí nghiệp lấy chế độ tư hữu làm nền tảng, có sự khác biệt nào?” Một số nhà lãnh đạo khác thì quan tâm: “Sau khi xí nghiệp công hữu lên sàn rồi, tính chất sở hữu của nó có thay đổi hay không?” Thời đó, “họ Xã hay là họ Tư vẫn là vấn đề đúng sai đầu tiên cần phải giải đáp trong mọi hoạt động cải cách kinh tế. Để trả lời những chất vấn này, hoặc là để “tránh né”

đi thẳng vào vấn đề, nhóm của Cao Tây Khánh đã nghĩ ra một từ mới “Chế độ cổ phần tập thể”.¹

Lần báo cáo này, được xem là hội nghị chính thức đầu tiên để bàn tính kế hoạch thành lập Sở giao dịch chứng khoán của Trung Quốc, các chuyên gia cũng như giới lãnh đạo Trung ương rút ra kết luận về việc thành lập sở giao dịch chứng khoán của nước này như sau: “một là điều kiện chưa chín muồi, hai là không làm không được”.

Cùng lúc đó, ở Thượng Hải, một số người khác cũng đã xắn tay áo nhảy vào cuộc.

Khoảng giữa năm, Thượng Hải đã khai sinh ra ba công ty chứng khoán, lần lượt là Thân Ngân của Chi nhánh Thượng Hải thuộc Ngân hàng Nhân dân Trung Quốc (về sau đổi thành Chi nhánh Thượng Hải thuộc Ngân hàng Công thương), Hải Thông của Ngân hàng Giao thông và Vạn Quốc theo chế độ cổ phần. Trong ba đơn vị này, so với Thân Ngân và Hải Thông chịu sự ràng buộc về cơ chế tương đối chặt chẽ, Vạn Quốc theo chế độ cổ phần thì rõ ràng có ưu thế hơn rất nhiều, tổng giám đốc của nó tên là Quản Kim Sinh, về sau ông này được gọi là “Bậc thầy chứng khoán”.

Quản Kim Sinh xuất thân trong một gia đình nghèo ở một thôn nhỏ thuộc Giang Tây, năm 1983 ông lấy cùng lúc hai bằng MBA về

¹. Khi đó, còn xuất hiện một phương án cải cách thể chế của xí nghiệp quốc doanh khác, người khởi thảo là Cung Trứ Minh, người đã từng đảm nhiệm chức kỹ sư trưởng của trung tâm dự báo của Ủy ban kiểm toán nhà nước, khi đó đang là chủ nhiệm văn phòng cải cách thể chế của Ngân hàng nhân dân Trung Quốc. Trong một bản báo cáo nhan đề “Yếu cương tổng hợp cải cách trung hạn”, ông cho rằng, cải cách xí nghiệp nếu muốn có bước tiến bộ, thì cần phải làm rõ quyền sở hữu tài sản, cần phải có người chịu trách nhiệm về các khoản lãi lỗ của xí nghiệp chứ không phải bắt cả xã hội và nhà nước phải gánh thay. Phương án mà Cung Trứ Minh đề xuất là, chuyển đổi toàn bộ các xí nghiệp quốc hữu và phần lớn xí nghiệp tập thể hiện có quá độ sang giai đoạn công ty hữu hạn, theo nguyên tắc “công lao đến đâu nắm giữ cổ phần đến đó”, phát hành cổ phiếu không hoàn lại đối với các công nhân viên trong xí nghiệp. Từ đó cải tạo hầu hết các xí nghiệp quốc doanh thành xí nghiệp theo chế độ sở hữu tập thể cổ phần, nhà nước chỉ đóng vai trò là “trọng tài” và “người duy trì trật tự”, chứ không còn là người vừa đá bóng vừa thổi còi như trước nữa.

luật và quản lý kinh doanh của Đại học Brussels của Bỉ. Sau khi tốt nghiệp ông trở về nước. Trong một khoảng thời gian dài ông rơi vào cảnh thất nghiệp, sau đó được điều về “Ban nghiên cứu chấn hưng Thượng Hải” thuộc Trường đảng của thành phố này để được “đào tạo chuyên sâu”. Mãi đến khi chứng khoán Vạn Quốc được thành lập, Quản Kim Sinh lúc này đã 41 tuổi cuối cùng cũng có đất dụng võ, ông ra nhậm chức Tổng giám đốc của công ty chứng khoán có vốn cổ phần 35 triệu Nhân dân tệ này.

Vạn Quốc khai trương, loại cổ phiếu đầu tiên mà Quản Kim Sinh để mắt đến chính là Công trái quốc gia. Trung Quốc bắt đầu phát hành công trái từ năm 1981, nhưng trong một thời gian dài nó ít được chào đón vì tính thanh khoản rất kém, Quốc vụ viện đã phải thành lập Ủy ban thúc đẩy tiêu thụ công trái, do Bộ Tài chính đảm trách, Bí thư Quốc vụ viện làm chủ nhiệm, Ngân hàng Nhân dân, Ủy ban kế toán nhà nước, Bộ Tuyên truyền, Bộ Hậu cần thuộc Tổng quân ủy, Tổng công hội toàn quốc, Trung ương đoàn thanh niên cộng sản và Liên hiệp phụ nữ toàn Trung Quốc tham gia, khí thế hùng hậu chưa từng thấy. Mặc dù vậy, thúc đẩy tiêu thụ công trái vẫn luôn là chuyện đầu đầu hàng năm - đối với tầng lớp quan chức cơ sở hồi đó, trên đời có hai “chuyện khó”, một là làm kế hoạch sinh sản, hai là thúc đẩy tiêu thụ công trái. Không ít chính quyền địa phương đã đưa ra hình thức cưỡng chế, yêu cầu các đảng viên và công chức nhà nước phải mua công trái, một số nơi bắt tay với các xí nghiệp để phát hành công trái. Đến sau này, đã xuất hiện hoạt động ngầm trong giao dịch công trái, một số người đã thu mua công trái với giá chiết khấu năm đến sáu phần so với mệnh giá, lại có xí nghiệp dùng hình thức biến tướng như khuyến mãi giảm giá công trái để đẩy nhanh tiêu thụ sản phẩm tồn kho. Do giá thu mua công trái mỗi nơi mỗi khác, cho nên một thị trường công trái “chợ đen” đã được hình thành. Những hành vi này tuy nói là phi pháp, nhưng lại diễn ra nhan nhản hằng ngày, trở thành xu thế không thể ngăn chặn. Đến tháng 3 năm 1988, Bộ Tài chính buộc phải ban hành “Phương án thực thi thí điểm mở cửa thị trường chuyển nhượng công trái”, cho phép công trái được giao dịch lưu thông trên thị trường. Tháng 4, bảy thành phố như Thượng

Hải, Thâm Quyến, Vũ Hán đã được chọn làm nơi thí điểm, đến tháng 6 cuộc thí điểm này mở rộng ra 54 thành phố trên toàn Trung Quốc.

Quản Kim Sinh là người đầu tiên nghĩ thấy cơ hội kinh doanh từ thị trường này. Hồi đó, các ngân hàng ở Trung Quốc không hề kết nối với nhau, cho nên giá trao đổi công trái mỗi nơi một khác. Vạn Quốc chỉ có hơn 10 người, Quản Kim Sinh bèn huy động tất cả, tìm đến khắp các đô thị và nông thôn xa xôi của 250 thành phố lớn nhỏ trên toàn Trung Quốc để thu mua công trái. Có một lần, ông ta đích thân tìm đến Phúc Châu để mua công trái, vừa ra tay đã mua được một lượng công trái trị giá 2 triệu tệ, mà toàn là công trái loại mệnh giá 5 đồng và mười đồng, cho nên phải nhét đầy mấy bao gai, ông đã thuê một chuyến xe chở một mạch về đến Thượng Hải, còn lại hai túi du lịch không có chỗ để, ông đành phải mỗi tay xách mỗi túi ngồi máy bay trở về. Ở cửa kiểm tra lên máy bay, ông phải nói ngược nói xuôi mới không bị các nhân viên kiểm tra mở tung cái túi ra, khi đáp xuống Thượng Hải, phần đáy túi chẳng may bị rách, ông phải vừa ôm vừa lê ra khỏi phi trường. Đến năm 1989, tổng doanh thu của Vạn Quốc đã đến 300 triệu tệ, trở thành công ty chứng khoán lớn nhất Trung Quốc lúc bấy giờ, trong đó phần lớn nghiệp vụ là kiếm lời từ hoạt động mua bán công trái.

Nếu nói Quản Kim Sinh là cao thủ thương trường xuất thân áo vải, thì nhân viên quản lý kho họ Dương trong thành Thượng Hải kia phải đáng được xem là “thiên tài”.

Tháng 4 năm 1988, Dương Hoài Định nhân viên quản lý kho của Xưởng hợp kim sắt Thượng Hải đã kiên quyết xin thôi việc. Số là đầu năm, kho này bị mất hơn 1 tấn đồng nguyên liệu, mà xưởng dây điện do vợ của Dương bao khoán lại sử dụng nguyên liệu đồng, cho nên anh trở thành đối tượng tình nghi số một. Vụ án sau đó đã được phá rất nhanh, kết luận không có liên quan gì đến Dương, thế nhưng vì không chịu nổi sự oan ức này nên anh đã kiên quyết xin thôi việc.

Nhàn rồi, anh quay sang đọc báo, tình cờ anh phát hiện thấy thông tin, từ tháng 4, Trung ương đã liên tục mở cửa nghiệp vụ chuyển nhượng công trái ở bảy thành phố lớn. Mí mắt anh giật liên hồi.

Trước đó, giao dịch công trái ngoài chợ đen đã là chuyện thường ngày, thế nhưng việc này vẫn bị xem là phi pháp. Tháng 10 năm 1987, Thượng Hải còn xảy ra một vụ án liên quan đến mua bán công trái. Khi công an đã bắt được một thanh niên tên là Triệu Đức Vinh, là công nhân của xưởng sợi bông nào đó đang buôn bán công trái với tỉ giá 100:71, công an đã thu được 1800 tệ tiền mặt và lượng công trái trị giá 2000 tệ nơi người này. Khi xét nhà còn phát hiện thêm 26.000 công trái được cất giấu. Thế nhưng phải xử lý Triệu Đức Vinh ra sao lại trở thành vấn đề, Bộ Công an nhận định đây là hành vi đầu cơ, còn Cục công thương quản lý việc buôn bán đầu cơ này lại nói, kiểu giao dịch chợ đen này vẫn diễn ra trước cửa quầy giao dịch của ngân hàng, ngân hàng chẳng đụng đến chúng tôi, chúng tôi cũng chẳng hơi đâu mà quản, ngân hàng thì nói chúng tôi chỉ lo trong cửa, còn việc ngoài cửa họ không quản được. Cuối cùng, Triệu Đức Vinh chỉ bị thu sạch khoản công trái đó, rồi bị giáo dục một chập và được thả ra.

So với anh chàng họ Triệu “xúi quẩy” kia, Dương Hoài Định khởi hành sau đó nửa năm mà lại may mắn. Sau khi biết được tin này, ngày hôm sau anh ta gom được 100.000 tệ rồi nhằm thẳng hướng Hợp Phì - An Huy mà tiến bước. Anh nghĩ rằng, khi đó giá công trái mỗi nơi mỗi khác, chỉ cần có chênh lệch giá thì có cơ hội kiếm được tiền. Quả nhiên, anh mua 100.000 tệ công trái ở ngân hàng Hợp Phì, sau đó bán lại cho ngân hàng ở Thượng Hải, chỉ trong vòng có ba ngày đã lời được 2000 tệ. Trên công trái của Dương Hoài Định mua vào có đóng dấu của Ngân hàng Hợp Phì, ông sợ Ngân hàng Thượng Hải sẽ nhận ra và điều tra liên ngân hàng thì sẽ bại lộ, cho nên đã tìm cách xóa dấu nhận biết này một cách khéo léo, sau đó mới đem đi bán lại và kiếm lời.

Trong một tháng sau đó, Dương Hoài Định ngày đêm tất tả ngược xuôi, gom công trái của sáu thành phố khác ngoài Thượng Hải để đem về bán lại kiếm lời, khi đó tổng lượng giao dịch công trái của

Ngân hàng Thương Hải mỗi ngày đạt khoảng 700.000 tệ, nhưng riêng một mình Dương đã chiếm đến 1/7. Cứ như vậy, một chính sách của Trung ương vừa mới ban ra đã nhanh chóng trở thành con đường ngắn nhất và nhanh nhất hoàn thành giấc mộng làm giàu của anh chàng nhân viên quản lý kho kia. Dương Hoài Định trở thành người bình thường đầu tiên của Trung Quốc phát tài to nhờ vào thị trường vốn, sau này ông nổi tiếng trên thị trường cổ phiếu Trung Quốc với biệt danh là “Dương bách vạn”.

Đầu thu năm 1988, Dương Hoài Định đã làm quen được với Quản Kim Sinh người hơn ông ba tuổi. Chính khứu giác nhạy bén khi cùng sớm ngủ thấy mùi lợi lộc từ thị trường công trái đã khiến họ nhanh chóng trở thành “cặp bài trùng” ở Thượng Hải. Trong cuốn tự truyện năm 2002 mang tên “Làm một tỉ phú”, Dương đã kể lại một chi tiết trong thời kỳ đó:

Tết nguyên đán năm 1989 vừa đi qua, Quản Kim Sinh nói cho Dương Hoài Định biết, ông thấy trên bàn của sở trưởng Trương Ninh có một chồng văn kiện, nội dung là năm 1988 công trái Trung Quốc không lâu nữa sẽ lên sàn. Nếu ai biết được thông tin này, nhanh tay mua ngay với giá chợ đen khoảng 75 đồng, chờ đến khi lên sàn có thể bán được giá 100 đồng, lời ngay 25 đồng, đây là cơ hội lớn để phát tài. Cho nên, Dương Bách Vạn lúc này đã là đại diện toàn quyền của chứng khoán Vạn Quốc, liền đem ngay một chiếc máy đếm tiền của Vạn Khoa, trưng cờ giống trống thông báo thu mua công trái ngay tại phòng làm việc của mình ở số 1028 phố Hải Ninh. Chỉ trong một thời gian ngắn họ đã mua được một nửa số công trái lên sàn Thượng Hải trong năm 1988. Hành động thu mua công trái ồ ạt của Dương, Quản đã khiến cơ quan nhà nước chú ý. Một hôm Trương Ninh đột ngột xuất hiện ở Vạn Quốc để kiểm tra, Quản Kim Sinh bèn nghĩ ra một diệu kế, chuyển toàn bộ số công trái dưới hầm sang phòng làm việc của mình, chất đầy từ mặt đất cho đến trần nhà. Trương Ninh đến kiểm tra ở Vạn Quốc chẳng phát hiện được gì đành quay về. Mấy tháng sau, công trái năm 1988 lên sàn, giá bán là 104 tệ, ngay lập

tức công ty chứng khoán Vạn Quốc của Quản Kim Sinh và Dương Hoài Định đã kiếm được một khoản chênh lệch khổng lồ từ thương vụ này.

Đây mới chỉ là sự khởi đầu của một trò chơi mới, còn viễn cảnh vẫn chưa hoàn toàn sáng tỏ, mọi quy tắc vẫn nằm trong mớ hỗn độn. Rất nhiều năm sau, khi nhớ lại năm 1988, người ta vẫn không quên nhắc đến sự kiện “vật giá phi mã” gây bàng hoàng một thời và “cơn bão đầu cơ” cuốn cả Trung Quốc vào vòng xoáy của nó.

Kinh tế vĩ mô của Trung Quốc năm 1988 lại một lần nữa trở nên căng thẳng, sự phát triển tốc độ cao trong hơn ba năm một lần nữa đã đưa con tàu kinh tế Trung Quốc tiến vào vùng đất nhạy cảm của chu kỳ kinh tế. Theo đà phát triển ngày càng nhanh của các ngành công nghiệp nhẹ, số lượng các doanh nghiệp cũng tăng lên với mức độ chóng mặt, sự căng thẳng về nguồn cung ứng vật tư cũng vì thế trở nên khốc liệt hơn, còn chế độ song hành về giá đã được thi hành 4 năm đến thời điểm này bắt đầu bộc lộ mặt trái của nó. Ngay từ đầu tháng 4 năm trước, Quốc vụ viện đã tổ chức một tổ kiểm tra giám sát giá vật tư sản xuất, tổ này chia ra làm 28 nhóm nhỏ tiến hành điều tra thực tế ở các vùng khác nhau. Trong báo cáo gửi Quốc vụ viện vào tháng 9, tổ này kết luận “tình hình rối loạn trong tăng giá và tăng phí thu đối với vật tư sản xuất đã hết sức nghiêm trọng, một số địa phương và lĩnh vực tình hình đã xấu đến mức không thể không can thiệp.” Thời gian sau đó, chính quyền trung ương dù đã năm lần bảy lượt ra chỉ thị, nhưng vẫn không ngăn cản được việc ngày càng có nhiều cơ quan chính quyền và tổ chức quốc doanh lao vào lĩnh vực đầu cơ vật tư. Người ta lợi dụng bất cứ thứ quyền lực nào mà mình có được để kiếm lợi từ chế độ song hành về giá vật tư. Tờ “Tin tức Nhật báo Kinh tế” đã đưa tin về một vụ án rất lớn, ở Nam Kinh, một vùng đất mỏ quặng sắt ước tính trữ lượng 1000 tấn đã được bán đi bán lại đến 129 lần dù mặt đất chưa hề đụng một nhát cuốc, giá cả tăng gần gấp 3 lần, các đối tượng tham gia vào sự kiện này có 83 cơ quan của các tỉnh Giang Tô, Quảng Đông, An Huy và Hồ Bắc, các đương sự chính là các cơ quan lưu thông vật tư được độc quyền kinh doanh như Trung tâm giao dịch vật tư Nam Kinh.

Năm tháng đầu năm này, Bắc Kinh đã có thêm 700 công ty mới. Các loại công ty do hệ thống cơ quan quốc gia trung ương thành lập thì số lượng lên đến 20.000, trong đó có rất nhiều công ty chỉ có vỏ mà không có ruột được thành lập ra chủ yếu để tham gia vào lĩnh vực buôn bán đầu cơ vật tư. Dân gian hồi đó lưu truyền câu ngạn ngữ: “Một tỉ dân hết chín trăm triệu đầu cơ, còn một trăm đang tìm kiếm cơ hội”. Tháng 7, Cục công thương Trung Quốc đã lập ra 95 vụ trọng án liên quan đến hành vi buôn bán đầu cơ tư liệu sản xuất, trong đó 58 vụ là do các cơ quan chủ quản vật tư nhúng tay vào làm, “Chúng đã lợi dụng quyền lực để điều xuất vật tư do nhà nước định giá ra ngoài, sau đó hưởng chênh lệch giá.” Tờ “Nhật báo kinh tế” đã cho đăng tải bài bình luận “Bàn về mối họa quốc gia khi quan chức đầu cơ”, bài báo nhận định “Giá tư liệu sản xuất tăng cao, nhà nước đã năm lần ra lệnh cấm nhưng hiệu quả không được là bao, kẻ gây nên cục diện này, chủ yếu là các công ty mà ở đó mập mờ giữa chính trị và xí nghiệp, giữa chính quyền và thương mại.” Hiện tượng lợi dụng cơ chế quản lý giá cả để trục lợi vẫn chưa bao giờ ngừng hẳn. Năm 2005, trạm trưởng trạm xe lửa Hán Khẩu - Lưu Chí Tường bị đưa ra xét xử, người này nắm giữ “quyền phân phối cổ phiếu kế hoạch”, đã ra lệnh bán một lượng cổ phiếu tốt cho những người hợp tác của mình, sau đó thu thêm “phí thủ tục” rồi lại tung ra thị trường, “Thông thường cổ phiếu đứng giá thu thêm thấp nhất 5 tệ, còn cổ phiếu đang tăng giá thì thu thêm 30 tệ”. Lưu đã nhờ đầu cơ cổ phiếu và nhận hối lộ, trong vòng 9 năm anh ta đã kiếm được một khoản phi pháp lên đến 47,45 triệu Nhân dân tệ. Chu Kỳ Nhân, nhà kinh tế học của Đại học Bắc Kinh, khi phân tích vụ án này đã nói, “cơ chế quản lý giá cả là chính sách ngược đời nhất trên đời.”

Cùng lúc với nền kinh tế Trung Quốc phát lên trong bụi bặm, hoàn cảnh quốc tế đang chuyển mình nhanh chóng theo hướng chủ nghĩa thị trường tự do. Vào năm này, Friedrich A. Hayek nhà kinh tế học người Áo, người đã đoạt giải Nobel kinh tế năm 1974, đã cho công bố tác phẩm “Sự tự phụ chết người”.¹ Trong tác phẩm có sức ảnh hưởng

¹. The Fatal Conceit: the errors of Socialism, 1988.

rất lớn này, ông cho rằng sự theo đuổi đối với nền kinh tế bao cấp mức độ cao là một sự tự phụ chí mạng của những kẻ theo chủ nghĩa duy ý chí, ông đã trình bày và chứng minh một cách hệ thống tính cục bộ của kinh tế bao cấp. Trong bài dẫn luận tựa đề “Chủ nghĩa xã hội có phải là một sự sai lầm?”, Hayek viết rằng: “Những trật tự được sinh ra trong điều kiện chưa được thiết kế, có thể vượt xa mọi kế hoạch mà người ta tự giác theo đuổi.” Tác phẩm này đã cung cấp kịp thời một thứ vũ khí lý luận cho thế giới tư bản chủ nghĩa phương Tây.

Cũng cùng năm, chủ nhân của giải Nobel kinh tế năm 1976, Milton Friedman đến thăm Trung Quốc, và được các nhà lãnh đạo Trung ương đón tiếp. Friedman là bậc thầy về lý luận giá cả và tiền tệ nổi tiếng nhất thế giới lúc bấy giờ. Trong cuộc hội đàm, ông luôn kiên trì thị trường tự do và đã cực lực chủ trương chính quyền trung ương cần phải cởi trói cho cơ chế quản lý giá cả, ông cho rằng cải cách của Trung Quốc đã đến “thời khắc cuối cùng”. Tờ “Tín báo” của Hong Kong đã dẫn lại quan điểm của ông khi viết rằng “không nên gộp chung sự cởi trói giá cả và lạm phát làm một, nếu cởi trói giá cả, chỉ là bộ phận hàng hoá tăng giá, trong thời gian đầu, người ta có thể cảm thấy không ổn, nhưng mau chóng sẽ thấy rằng giá cả không nhất định cứ tăng lên mãi.” Khi khảo sát Tứ Xuyên, Friedman đã nói với tỉnh trưởng Tứ Xuyên rằng, “Nếu ngài muốn chặt đứt cái đuôi của con chuột, thì đừng nên chặt từ tốn, mà phải dứt khoát chặt một phát là đứt. Đau một lúc còn hơn đau cả đời.” Tỉnh trưởng nghe vậy bèn hỏi “Thưa giáo sư, ngài thấy đấy chuột của Trung Quốc chúng tôi có nhiều loài khác nhau, chúng có rất nhiều đuôi khác nhau, quấn chặt lại với nhau. Vậy theo giáo sư phải chặt đứt cái đuôi nào trước?” Friedman chỉ nhún vai chứ không trả lời. Sau việc đó, nhà kinh tế học này đã tuyên bố: “Tôi có đáp án, nhưng hồi đó tôi không tiết lộ. Đáp án của tôi là, chặt tất cả các đuôi mà chúng có.” Tháng 4 năm 2001, nhà kinh tế này khi diễn thuyết tại Đại học Trung Sơn đã thừa nhận, “Friedman luôn chủ trương cởi trói cơ chế quản lý giá cả, năm 1988 chúng tôi đã giới thiệu điểm này cho nhà lãnh đạo của Trung Quốc, kết quả là hồng bét.”

Những người muốn chặt đứt cái đuôi chuột của “con chuột Trung Quốc” chỉ trong một lần chặt đứt khoát giống như Friedman, còn có một số nhà lãnh đạo cao cấp của Trung ương thời đó. Họ ý thức được rằng, những biến động bất bình thường của vật giá khi đó là do thể chế kinh tế bao cấp và cơ chế song hành về giá gây nên. Nếu muốn thoát khỏi sự ràng buộc của thể chế này, thì cần phải dùng đến liệu pháp sốc đặc biệt, để đưa vật giá nhanh chóng gia nhập vào quỹ đạo điều tiết của thị trường. Những kiến nghị của bậc thầy về giá cả Friedman đã tạo cho các nhà lãnh đạo trung ương một cơ sở về mặt lý luận, còn cuộc điều tra thí điểm do Sở nghiên cứu cải cách thể chế kinh tế Trung Quốc tiến hành đối với công nhân viên chức ở xí nghiệp cơ sở thì đã tạo niềm tin cho Trung ương, kết quả của cuộc điều tra cho thấy rõ, 75,3% số người ủng hộ “chỉ cần cải cách có thể giúp cho cuộc sống tốt hơn, thì cho dù cuộc sống của chúng tôi có tạm thời khó khăn một chút cũng đáng.” Vậy là, chính quyền Trung ương quyết định cởi trói cho cơ chế quản lý giá, thủ tiêu chế độ song hành về giá, tiến hành “thả nổi vật giá”.

Hành động thả nổi vật giá được thực hiện khởi đầu từ tháng 3 ở Thượng Hải, thành phố công nghiệp lớn nhất Trung Quốc thời bấy giờ. Trong tháng này, thành phố Thượng Hải đã điều chỉnh giá bán lẻ của 280 loại hàng hoá, những loại hàng hoá này phần lớn đều là hàng hoá có giá trị nhỏ hoặc nhu yếu phẩm thường ngày, biên độ tăng giá nằm trong khoảng 20 - 30%. Tháng 4, Quốc vụ viện ban hành phương án hỗ trợ trượt giá giành cho công nhân viên chức đối với một số mặt hàng thực phẩm phụ. Ngày 19 tháng 5, Tân Hoa xã ra thông cáo, “Cải cách vật giá của Trung Quốc là một hành động mạnh dạn, phải mạo hiểm ở mức độ nhất định, nhưng trung ương tin tưởng rằng việc này sẽ được xử lý tốt đẹp...”

Sự ra đời của chính sách điều chỉnh giá cả này nhanh chóng lan rộng toàn Trung Quốc. Từ đầu tháng 5, giá thịt lợn và các loại thịt khác ở các đô thị trung tâm trên toàn Trung Quốc đều tăng với biên độ khoảng 70%, các mặt hàng nhỏ khác cũng tăng giá liền ngay sau đó. Điều nằm ngoài dự tính của Friedman và Đặng Tiểu Bình là, “thả

nổi vật giá” nhanh chóng lộ rõ xu thế lo lắng mất kiểm soát hoàn toàn, vật giá ở khắp các nơi tăng vọt như ngựa đứt dây cương, lồng lên không thể kìm chế nổi. Lúc đó, tiết kiệm toàn dân là 300 tỉ Nhân dân tệ (năm 1992 là 100 tỉ, năm 2005 là 14.000 tỉ), không phải là một con số nhỏ, nhưng do tâm lý lo lắng khi thấy giá tăng liên tục, nên đã tạo nên làn sóng mua hàng để đầu cơ trên khắp Trung Quốc, việc này vừa ứng với câu nói của Keynes: “Tâm lý xã hội đã quyết định vấn đề kinh tế lâu dài của nhân loại.” Theo các báo thời đó, “Người ta mua hàng như những người điên, thấy cái gì là mua cái đó, vừa giành mua những hàng hoá có giá trị, vừa giành mua những nhu yếu phẩm thường ngày, ngay cả những mặt hàng vốn ế ẩm cũng không bỏ qua, ti vi chỉ cần có hình là ôm ngay, quạt chỉ cần chuyển động là mua ngay, tủ lạnh có hơi lạnh là rinh ngay.” Điều khác thường là hành động tranh mua của công chúng thoát ly hẳn với quan hệ cung cầu thực tế, lấy trường hợp quạt điện làm ví dụ, hồi đó cả Trung Quốc có hơn 200 xưởng sản xuất mặt hàng này, sản lượng mỗi năm đạt 34 triệu chiếc, trở thành quốc gia sản xuất lớn nhất thế giới về mặt hàng này. Từ trước đó hai năm, tình hình thị trường trong nước đã xảy ra cảnh tượng cung vượt cầu, quạt điện chất đầy các kho, thế nhưng trong cơn sốt tích trữ hàng của dân chúng, tất cả số lượng quạt tồn kho của quốc gia cũng bị vét sạch. Ở một số tỉnh xa xôi hẻo lánh như Quý Châu, Vân Nam, người ta thậm chí còn vung cả tay, thương cả chân ngay trên phố chỉ vì giành nhau sợi len. Vật giá leo thang khiến cho người ta dù ở tầng lớp nào trong xã hội cũng rơi vào trạng thái “ăn không thấy no”. Một số giáo sư đại học cũng vì vật giá leo thang mà đã không thể đủ sống, phải đi bán hoành thánh, bánh bao, trứng gà và kem cây ngay trong sân trường để kiếm tiền đắp đổi qua ngày. Tân Hoa xã trong một bản tin đã dẫn dụng một cách bất thường lời của một “cán bộ cấp bộ” rằng, bảo mẫu của nhà ông ta không dám ra ngoài mua thức ăn, một bông hoa mà giá đã 10 tệ, nghe xong hoa cả mắt.

Việc vơ vét hàng hoá để tích trữ đã khiến cho lạm phát gia tăng, kèm theo đó là sự căng thẳng chưa từng thấy về vật tư sản xuất. Tháng 5, kho dự trữ than của xưởng điện thuộc sở hữu của thành phố

Thượng Hải chỉ còn đủ vận hành trong thời gian chưa đến hai ngày, hàng trăm ngàn xí nghiệp phải nằm chờ nguyên vật liệu, Chu Dung Cơ lên nhậm chức thị trưởng Thượng Hải chưa được bao lâu đã phải đưa ra quyết định đảm bảo nguồn cung ứng than đá cho Thượng Hải.

Ngày 28 tháng 8, cơn khủng hoảng mua vét hàng hoá để tích trữ lên đến đỉnh điểm. Chính quyền thành phố đã phải sử dụng đến các biện pháp khẩn cấp, thực hiện việc cung ứng muối ăn và dầu hoả theo chế độ tem phiếu, nồi niêu xoong chảo chỉ có thể mua được khi có giấy chứng nhận kết hôn, chứng nhận hộ khẩu, còn không thì phải đổi cũ lấy mới. Tờ *Business Week* của Mỹ số ra ngày 26 tháng 9 đã cho đăng bài viết có nhan đề “Khúc quanh trên con đường cải cách của Trung Quốc”, bài báo viết: “Hiện nay, cải cách của Trung Quốc đang trong tình trạng mất kiểm soát. Để đối phó với khủng hoảng, cải cách vật giá đã bị đóng băng vào tháng trước. Sự chuyển hướng bất ngờ như khi nó xuất hiện này đã đem đến cho các nhà đầu tư trong và ngoài Trung Quốc một khoảng thời gian khó khăn với viễn cảnh mờ mịt. Trung Quốc hiện đang trong tình trạng siết chặt kiểm soát. Một nhà kinh tế học của sứ quán Australia đã nói: “Chúng ta đang chứng kiến một cuộc vận động kiểu trải thảm để khôi phục niềm tin người tiêu dùng...”

Theo “Niên giám vật giá” của Cục Vật giá Trung Quốc cho thấy, “Năm 1988 là năm có biên độ tăng giá lớn nhất của Trung Quốc kể từ năm 1950, tình hình lạm phát cũng gay gắt nhất. Trong tổng số 383 loại hàng hoá được nhà nước đưa vào tính toán chỉ số giá bán lẻ, thì số hàng hoá có biến động về giá đạt đến trên 95%, tổng chỉ số giá cả của năm này tăng so với năm trước 18,5%, biên độ tăng chỉ số giá cả này bắt nguồn từ việc tăng chỉ số giá lũy kế lên đến 23,7% liên tục trong ba năm trước.”

Thả nổi giá được xem là sự kiện mất kiểm soát kinh tế nghiêm trọng nhất kể từ khi cải cách năm 1978, trung ương bắt đầu điều chỉnh chính sách, và một lần nữa phương châm “điều chỉnh kiểm soát vĩ mô, chỉnh đốn chính trị” được nhắc đến. Việc mất kiểm soát nền kinh tế lần này, biểu hiện cụ thể chính là cảnh tượng gom hàng tích

trữ và vật giá leo thang, ảnh hưởng mà nó gây ra cho nền kinh tế vĩ mô tuy được đánh giá là bất lợi cho sự tăng trưởng kinh tế, nhưng chưa đến mức kéo theo sự sụp đổ mang tính huỷ diệt của cả nền kinh tế, song nói như vậy không có nghĩa là không có hậu quả nghiêm trọng. Mất kiểm soát kinh tế vĩ mô được xem như thất bại nghiêm trọng nhất đánh vào nhiệt tình cải cách của toàn dân Trung Quốc. Tầng lớp nhân dân phải chịu ảnh hưởng nặng nề trong cơn bão lạm phát ngày càng tỏ ra căm hận những “quan chức đầu cơ” phát lên trên sự khốn khó của dân chúng, đồng thời nó tạo nên tấn tượng trong lòng dân chúng rằng “cải cách chính là thủ phạm tạo nên bất công xã hội”.

Do ảnh hưởng của chính sách thả nổi vật giá, xí nghiệp của Trung Quốc năm 1988 không có chút gì khởi sắc. Bộ Hâm Sinh nổi tiếng với hành động đập vỡ “bát cơm sắt” lúc này đã như mặt trời xế bóng, còn kế hoạch bao khoán 100 xưởng sản xuất giấy của Mã Thắng Lợi lại rơi vào cảnh đầu voi đuôi chuột, đến nửa năm thì xuất hiện nguy cơ thua lỗ. Chính phủ Trung Quốc và dân chúng đều đang lo lắng sẽ xảy ra khủng hoảng kinh tế với mức độ khủng khiếp chưa từng thấy.

Tháng 4, Lý Ninh - vận động viên 26 tuổi, nổi tiếng nhất Trung Quốc, người được gọi là “vua thể thao”, sau khi đã đoạt được 106 huy chương vàng các loại đã tuyên bố rút lui khỏi đấu trường thể thao. Anh đã bỏ qua mọi cơ hội như vào đại học, làm huấn luyện viên, làm quan, xuôi về Quảng Đông ở miền Nam, làm trợ lý đặc biệt của Lý Kinh Vĩ - tổng giám đốc Tập đoàn Kiện Lực Bảo. Hai năm sau, anh sáng lập Công ty hữu hạn sản phẩm thể thao Lý Ninh - Quảng Đông, đích thân giữ chức giám đốc, tiếp 10 năm sau đó, trang phục thể thao thương hiệu “Lý Ninh” đã cùng với Nike và Adidas phân chia thị trường Trung Quốc, và chiếm đến 50% thị phần tại thị trường này.

Tháng 8, P&G của Mỹ, một trong những công ty hoá mỹ phẩm hàng đầu thế giới đã cùng liên kết với Xưởng xà phòng Quảng Châu, Công ty Hoà Ký - Hoàng Phố của Lý Gia Thành ở Hong Kong thành lập nên Công ty hữu hạn P&G - Quảng Châu. Trước đó mấy năm,

công ty này vẫn luôn kiên trì chính sách độc lập đầu tư chứ không muốn liên doanh, nhưng không được phía Trung Quốc chấp nhận. Trong khoảng thời gian rất dài, các công ty đa quốc gia sản xuất hàng tiêu dùng hằng ngày muốn mở nhà máy tại Trung Quốc, đều cần phải liên doanh với một xí nghiệp quốc doanh nào đó của phía Trung Quốc, chẳng hạn như công ty Coca Cola và Pepsi Cola đều liên kết với các nhà máy nằm rải rác ở các địa phương trực thuộc Tập đoàn lương thực của Trung Quốc, còn P&G và Unilever thì được yêu cầu liên doanh với các công ty hoá chất ở địa phương nếu muốn đầu tư vào Trung Quốc. Từ *Business Week* của Mỹ đăng trong tháng này đã bình luận rằng: “Kể từ ngày Đặng Tiểu Bình mở cửa quốc gia vào năm 1978, các công ty của Mỹ vẫn luôn mong muốn tiến quân vào thị trường tiêu dùng của Trung Quốc rộng lớn. Nhưng chính phủ Trung Quốc lại có chủ ý khác. Họ hy vọng người nước ngoài sẽ đầu tư vào các sản phẩm xuất khẩu và các dự án khoa học kỹ thuật cao, những công ty vẫn luôn muốn đem sản phẩm bán cho hàng tỉ người dân của đất nước này luôn đối mặt với vô vàn trở ngại. Chẳng hạn như Coca Cola và Kentucky đều bị hạn chế quảng bá thương hiệu, chỉ có một số ít doanh nghiệp thật sự thu được lợi ích nhờ liên doanh. Nhưng hiện nay tình hình đang đổi khác, các công ty có tiếng tăm của Mỹ ấy đã và đang giao dịch thành công với các bạn hàng Trung Quốc. Ngoài doanh nghiệp Bảo Khiết sẽ triển khai nghiệp vụ giặt tẩy và sản phẩm bảo hộ cá nhân, các doanh nghiệp mới đến khác còn bao gồm Bausch, Johnson & Johnson, Nabisco Inc...”

Tháng 9, dây chuyền sản xuất xe hạng sang dài nhất trong nước (871 m) sử dụng máy vi tính để kiểm soát, công suất 200 chiếc mỗi ngày đã được khánh thành tại Công ty Volkswagen - Thượng Hải. Kể từ sau khi lắp ráp thành công chiếc Santana đầu tiên vào năm 1983, các chuyên gia của Đức và Trung Quốc luôn nỗ lực hết mình để nội địa hoá sản phẩm này. Đầu năm, chính quyền thành phố Thượng Hải đã kiên quyết hạ lệnh cho Lục Cát An - chủ tịch của Công ty Volkswagen - Thượng Hải rằng: “Năm nay tỉ lệ nội địa hoá phải đạt 25%, sang năm là 50%, không được thấp hơn, nếu không thì anh hãy dẫn xác đến từ chức đi.” Đến cuối năm, tỉ lệ nội địa hoá của chiếc

Santana đã tăng từ 12,6% lên 30,6%, những con số thống kê này được xem là rực rỡ nhất năm, và cũng là thành quả có ý nghĩa chiến lược nhất.

Ngày 15 tháng 12, Đại học Bắc Kinh đã nghiên cứu ra hệ thống xuất bản điện tử đời mới. Tại buổi lễ họp báo công bố kỹ thuật mới này, đại diện các báo đến từ thủ đô Bắc Kinh và các tỉnh khác, hơn 300 đại diện của ngành in đều đến để xem trình diễn hệ thống này. Một đoạn văn nằm ngang với số lượng 1000 chữ, người biên tập muốn sắp nó thành hàng dọc, một nhân viên sắp chữ với tay nghề thành thục cũng phải cần ít nhất mười mấy phút mới hoàn thành xong. Nhưng với hệ thống này, chỉ cần gõ mấy phím, chưa đến một phút mọi việc đã được thực hiện xong. Người phát minh ra kỹ thuật này là Vương Tiến, giảng viên của Đại học Bắc Kinh, nhờ đó ông được vinh dự gọi là Điển hình đương đại. Tập đoàn Phương Chính do ông sáng lập ra ở Trung Quan Thôn trở thành nhà cung ứng hệ thống sắp chữ chế bản điện tử lớn nhất Trung Quốc.

Nhân vật lịch sử doanh nghiệp

SỐ PHẬN NỔI CHÌM CỦA HAI MƯƠI “DOANH NHÂN ƯU TÚ”

Tháng 4 năm 1988, khi lớp “doanh nhân ưu tú toàn quốc” đầu tiên được bình chọn, thì xã hội Trung Quốc vẫn còn hết sức lạ lẫm với danh xưng “doanh nhân” (hay “nhà doanh nghiệp”) này. Trước đó một năm, Peter Drucker đã cho công bố tác phẩm “Tinh thần doanh nghiệp và sự đổi mới”. Trong tác phẩm này ông đã đưa ra định nghĩa về doanh nhân như sau: “Doanh nhân là những người sẵn sàng biến cải cách thành cơ hội, và nỗ lực hết mình để khám phá.” Xuất phát từ định nghĩa này, 20 người lọt vào danh sách được bình chọn kia thật chẳng có gì phải hồ thẹn. Họ là những nhân vật kiệt xuất nổi lên trong quá trình cải cách chế độ bao khoán đương thời, tiền thân của những xí nghiệp được họ bao khoán đều là những đơn vị thua lỗ, nhưng sau cải cách và dưới sự lãnh đạo của họ chúng lại phát triển nhảy vọt như được lột xác.

Tháng 11 năm 2003, năm thứ 15 sau ngày bầu chọn doanh nhân ưu tú toàn quốc lần đầu tiên, những người có được vinh dự ngày đó đã tụ hội về Hàng Châu. Người ta phát hiện thấy, trong số 20 người ngày ấy đến lúc này thì đã có nhiều thay đổi, “có người bệnh tật, có người chết, có người chạy trốn, có người bị bắt, có người rút lui khỏi thương trường”, người vẫn còn đứng trên cương vị lãnh đạo doanh nghiệp, chỉ còn có ba người gồm Phùng Căn Sinh của Thanh Xuân Bảo ở Hàng Châu, Ưông Hải của Song Tinh ở Thanh Đảo và Chu Nghị của Cục cảng vụ Yên Đài.

Phùng Căn Sinh dù tuổi đã hơn 70 vẫn tại vị, đó là vì ông đã bán quyền sở hữu cổ phần khổng lồ của Công ty hữu hạn được Thanh

Xuân Bảo (một xí nghiệp quốc doanh) cho Tập đoàn Chính Đại của Thái Lan, sự việc này báo chí thời đó gọi là “khoác áo tây, thay cơ chế”, nghe nói Chính Đại đã hứa với Phùng Căn Sinh rằng, ông có thể “làm việc đến khi nào không muốn làm nữa thì thôi.”

Chu Nghị người trẻ nhất trong số 20 người năm đó thì vẫn chưa đến tuổi về hưu. Cục cảnh vụ Yên Đài đến sau năm 1998 thì rơi vào cảnh tiêu điều. Năm 2003, Cục cảnh vụ với 8000 công nhân viên, hơn 20 công ty con nhưng chỉ thu được khoản lợi nhuận 1 triệu tệ. Chu Nghị từ chối tiếp cánh truyền thông. Thuộc cấp của ông nói: “Đã qua hơn mười năm rồi, sự đời và lòng người cũng đã khác, Cục trưởng Chu không muốn bàn lại điều gì hết.”

Uông Hải lại là một trường hợp đặc biệt, ông vốn xuất thân từ quân tình nguyện cho nên cá tính mạnh mẽ quyết đoán như một con mãnh hổ không gì cản được. Nhờ tài kinh lược của ông, Song Tinh đã trở thành nhà sản xuất giày thể thao lớn nhất Trung Quốc. Trong cuộc điều chỉnh kinh tế vĩ mô của chính phủ năm 1989, căn cứ theo quy định của cấp trên, xí nghiệp quốc doanh cũng như các cơ quan chính quyền, cơm đãi khách chỉ được trong phạm vi 4 món chính 1 món canh. Uông Hải thì phá lệ khi vẫn dùng bốn đĩa thức ăn chính và một món canh để đãi khách, nhưng về chất lại là một bữa tiệc thịnh soạn, nghe chuyện uỷ ban kỉ luật tìm đến chất vấn ông, ông trả lời tỉnh bơ: “Các anh đâu có quy định là không cho phép bày tiệc thịnh soạn đâu”. Uông Hải còn tự phong cho mình một chức vụ ở Song Tinh - “Tổng tài trọn đời”, việc này đương nhiên là không phù hợp với điều lệ quản lý của chính quyền, nhưng ông đã muốn làm như thế, thì cũng chẳng có ai dám cản. Năm 2005, Uông Hải đã cho một đơn vị kiểm toán tài sản ở Bắc Kinh tính toán xem tài sản vô hình của Song Tinh và của cá nhân ông như thế nào. Kết quả tính toán cho thấy, giá trị của Song Tinh đạt đến 49,2 tỉ Nhân dân tệ, còn cá nhân ông thì đạt 32,1 tỉ. Nhưng ông vẫn chẳng mấy hài lòng với kết quả này, theo ông thấy, giá trị tài sản vô hình của cá nhân ông phải cao hơn xí nghiệp này mới đúng. Ông đã nói với người dẫn chương trình “Tài phú Trung Quốc” trên đài truyền hình trong một cuộc phỏng vấn rằng: “Tôi thấy kết quả này chẳng phản ánh đúng

thực tế tí nào. Vì sao ư? Vì phải có nhà doanh nghiệp thì mới có sự phát triển của doanh nghiệp, hay nói cách khác, không có Uông Hải tôi thì làm sao có Song Tinh ngày nay”.

Trong số 20 người, có ba người về sau đã tham gia đường hoạn lộ, trong đó người có cấp bậc cao nhất là Trần Thanh Thái - xưởng trưởng của Xưởng chế tạo ô tô số 2, ông đã làm đến chức Phó chủ nhiệm Ủy ban kinh tế - thương mại Trung Quốc, Phó chủ nhiệm Trung tâm nghiên cứu phát triển thuộc Quốc vụ viện, thuộc quan chức cấp dưới bộ.

Thượng Hải Đào, Cục trưởng Cục Khoáng sản Lộ An tỉnh Sơn Tây, được điều đi nhậm chức kỹ sư trưởng của bộ phận than đá. Trước đó ông đã thử thực hành chế độ cổ phần trong xí nghiệp, đồng thời muốn lên sàn ở Hong Kong, nhưng tất cả mọi dự định đều không thành. Đối với ông mà nói, lên nhậm chức kỹ sư trưởng là việc chẳng chẳng đưng, ông nói như than vãn với phóng viên rằng: “Tôi chẳng muốn làm quan. Gò bó khó chịu lắm, chẳng bằng làm xí nghiệp mà lại hay. Hồi đó, có hai nguyên nhân khiến tôi phải đồng ý. Một là, tôi chẳng làm được việc gì ra trò trong xí nghiệp. Tôi muốn làm nhưng không thể làm. Tôi cảm thấy mình đã trở nên vô dụng trong xí nghiệp, cứ chần chừ ở đó mãi cũng không hay lắm. Thứ hai, lúc đó ông ta nhất quyết đề bạt, anh đến chỗ này đi, anh đến chỗ kia đi, kiên quyết bảo tôi không đi không được. Không đi cũng phải đi, nói đến nước ấy thì làm sao mà từ chối được. Tôi hoàn toàn chẳng muốn làm quan, nếu làm thì tôi đã làm lâu rồi.”

Trong nhóm người này, người mang tiếng xấu nhiều nhất là Vu Chí An ở Vũ Hán, năm 1995 ông này sang sống ở Philippine. Năm 12 tuổi, ông gia nhập quân đội, 16 tuổi kết nạp Đảng, ông đã học khoa luật của Học viện Chính trị Trung Nam và khoa triết của Đại học Vũ Hán. Năm 1981, ông đến nhậm chức xưởng trưởng của Xưởng máy phát điện Khí Luân - Vũ Hán, một xí nghiệp đang thua lỗ ngập đầu. Ngay trong năm nhậm chức, ông đã đưa xí nghiệp này thoát khỏi thua lỗ và lớn mạnh nhanh chóng, trở thành một tập đoàn cỡ lớn hoạt động trải rộng ở trên 20 tỉnh thành của Trung Quốc, với

hơn 10 ngành nghề, và hơn 200 đơn vị trực thuộc, đó chính là Tập đoàn Động lực Trường Giang. Năm 1991, doanh nghiệp này được xếp vào hàng “500 doanh nghiệp mạnh của Trung Quốc”. Ông là một trong những nhà doanh nghiệp đầu tiên ở Trung Quốc đề xuất cải cách quyền sở hữu doanh nghiệp quốc doanh, đồng thời cũng được xem là một người có quan điểm chiến lược nhất trong số 20 doanh nhân ưu tú đầu tiên của Trung Quốc mới. Đầu năm 1988, ông đã đề cập đến vấn đề nhạy cảm là quyền sở hữu xí nghiệp, cho rằng xí nghiệp có thể không thuộc về nhà nước, trong khi đó hầu hết các xưởng trưởng của các xí nghiệp quốc doanh vẫn chưa ai dám đề cập đến vấn đề này, họ còn đang cẩn trọng khi thảo luận phải tách bạch thế nào giữa quyền sở hữu và quyền kinh doanh. Năm 1993, Vu Chí An ở tuổi sắp về hưu đã lấy danh nghĩa cá nhân đăng ký thành lập Công ty Philippine thuộc Tập đoàn Động lực Trường Giang với số vốn 500.000 đô-la tại Philippine, đồng thời tiếp quản công việc khôi phục kinh doanh của một trạm thủy điện. Hai năm sau, ông ta chạy luôn qua Philippine mà không trở lại Trung Quốc nữa. Trên nhiều tờ báo giai đoạn sau đó ta có thể thấy, mối quan hệ giữa Vu Chí An với chính quyền chủ quản đã trở nên hết sức căng thẳng. Ông trở nên nổi tiếng trong giới xí nghiệp ở Hồ Bắc vì đã dám đụng vào “chủ quản” và lãnh đạo tỉnh thành, Tập đoàn động lực Trường Giang bị thu hồi thuộc quyền quản lý của Cục cơ giới thành phố Vũ Hán, nhưng Vu Chí An không chấp nhận, nên đã không bàn giao bất cứ một bản báo cáo tài vụ nào cho Cục cơ giới, Tập đoàn Động lực Trường Giang cũng vì thế trở thành “Doanh nghiệp không chủ quản cấp trên”, mỗi năm đến kỳ hạch toán doanh nghiệp, cục cơ giới cho người xuống doanh nghiệp này để kiểm tra, Vu Chí An thường xuyên cử bảo vệ ra chặn lại ở cửa. Sau khi chạy sang Philippine, Vu Chí An bị xếp vào danh sách “tham quan bỏ trốn”. Nghe nói, “sau khi nhờ nỗ lực của chính phủ Trung Quốc, khoản tài sản sở hữu nhà nước trị giá 650.000 đô-la bị thất thoát ra nước ngoài đã được thu hồi trở về.”

20 nhà doanh nghiệp ưu tú trong cuộc bầu chọn lần thứ nhất, không một ai hoàn thành được việc cải tạo làm minh bạch hoá quyền sở hữu tài sản xí nghiệp, đến năm 2006, một nửa số xí nghiệp do

những nhà doanh nghiệp này lãnh đạo rơi vào cảnh khó khăn hoặc phá sản. Đoạn kết của không ít người trong số này khiến người ta phải ngao ngán thở dài. Người nổi tiếng nhất năm đó là Mã Thắng Lợi ở Hà Bắc, năm 1995 ông bị miễn chức, mỗi tháng chỉ nhận được 130 tệ lương hưu, không đủ sống phải đi bán bánh bao để mưu sinh. Trâu Phụng Lâu của Hồ Nam thì sau khi nghỉ hưu một độ đã phải đối mặt với cảnh khốn quẫn, mỗi tháng được 500 tệ lương hưu, chẳng đủ trả tiền thuốc bệnh, đến mức báo chí địa phương đã phải công khai thảo luận đến “hiện tượng Trâu Phụng Lâu”, nhờ đó mà lương hưu của ông được đặc cách lên mức 900 tệ.

Cuộc hội ngộ ở Tây Hồ tháng 11 năm 2003, có thể xem là cuộc hội ngộ cuối cùng trong đời của họ. Tình hình của mỗi người khi đó như sau:

Phùng Căn Sinh: sinh năm 1934, khi đó nhậm chức Xưởng trưởng Xưởng đông dục số 2 của Hàng Châu, sau này nhậm chức chủ tịch của Công ty hữu hạn thuộc tập đoàn Thanh Xuân Bảo - Chính Đại.

Trâu Phụng Lâu: sinh năm 1940, khi đó nhậm chức Xưởng trưởng Xưởng gốm sứ Quốc Quang, đóng ở Lễ Lăng tỉnh Hồ Nam, năm 1989 bị miễn chức.

Thượng Hải Đào: Sinh năm 1940, lúc được bầu chọn đang giữ chức Cục trưởng Cục khoáng sản Lộ An tỉnh Sơn Tây, sau đó được thăng chức lên thành Kỹ sư trưởng phụ trách bộ phận than đá dù trong lòng “không muốn”, sau khi nghỉ hưu thì ở nhà.

Lý Hoa Trung: sinh năm 1935, nhậm chức Giám đốc Công ty Gang thép Yên Sơn. Sau ở nhà chăm sóc vợ, ông tự xem mình là người “hạ cánh” một cách hạnh phúc.

Trần Tường Hưng: sinh năm 1938, đương thời giữ chức Xưởng trưởng Xưởng vô tuyến điện Nam Kinh. Sau này làm cố vấn cho một công ty tư vấn khác.

Mạnh Tường Hải: sinh năm 1931, đương thời giữ chức Xưởng trưởng Xưởng sản xuất giấy Quế Mộc Tư, sau làm công cho một xưởng sản xuất giấy tư doanh ở Đông Quán - Quảng Đông.

Uông Hải: sinh năm 1941, nhậm chức Chủ tịch Công ty tập đoàn Song Tinh của Thanh Đảo, hiện giữ chức “CEO trọn đời” của Tập đoàn Song Tinh, kiêm chức Bí thư đảng ủy của tập đoàn này.

Mã Thắng Lợi: sinh năm 1938, giữ chức Xưởng trưởng Xưởng sản xuất giấy Thạch Gia Trang, năm 1998 thành lập Công ty hữu hạn sản phẩm giấy Mã Thắng Lợi. Về sau an nhàn tại gia.

Chu Nghị: sinh năm 1944, giữ chức Cục trưởng Cục cảng vụ Yên Đài, năm 2003 vẫn tại chức.

Dương Kỳ Hoa: sinh năm 1930, giữ chức Chủ tịch Công ty (Tập đoàn) đường sắt Quảng Châu, năm 1996 được tiến cử giữ chức Chủ tịch Công ty hữu hạn đường sắt liên thông Việt - Hải.

Chu Quán Ngũ: sinh năm 1918, giữ chức Tổng giám đốc Công ty Gang thép Thủ đô, về sau bị cách chức, an nhàn tại gia.

Tề Tâm Vinh: sinh năm 1940, giữ chức Xưởng trưởng Xưởng cơ khí Bành Phố - Thượng Hải, năm 1997 bị đột quy phải sống trong tình trạng thực vật.

Ân Quốc Mậu: sinh năm 1932, giữ chức Xưởng trưởng Xưởng ống thép Thành Đô, năm 1996 bị miễn chức.

Từ Hữu Phán: sinh năm 1933, giữ chức Xưởng trưởng Xưởng dây điện Thẩm Dương, năm 1995 nhận được lời mời làm việc của Công ty Hữu hạn Cổ phần Đầu tư và phát triển Thẩm Dương.

Hoắc Vinh Hoa: sinh năm 1941, giữ chức Tổng giám đốc Công ty Công nghiệp hoá chất Cát Lâm, bị bệnh chết.

Ứng Trị Bang: sinh năm 1934, giữ chức Xưởng trưởng Xưởng 5 đóng ở Quốc Miên, Tây Bắc, năm 1997 bị xử 1 năm tù và hai năm quản

thúc vì tội thiếu trách nhiệm gây hậu quả nghiêm trọng. Về sau, ông ẩn cư ở Thâm Quyển.

Vu Chí An: sinh năm 1932, giữ chức Tổng giám đốc Công ty Động lực Trường Giang - Vũ Hán, sau đó chạy ra nước ngoài.

Hoàng Xuân Ngạc: sinh năm 1940, giữ chức Tổng giám đốc Công ty hoá dầu Đại Liên, sau đó thăng chức lên Phó tổng giám đốc Tổng công ty Công nghiệp hoá dầu Trung Quốc, Phó cục trưởng Cục công nghiệp luyện kim màu Quốc gia.

Hình Khởi Phú: sinh năm 1935, giữ chức Tổng giám đốc Tập đoàn Phi Cấp - Thiên Tân, năm 1996 sau khi về hưu ông được tiến cử làm Hội trưởng Hiệp hội xe đạp Thiên Tân.

Trần Thanh Thái: giữ chức Xưởng trưởng Tổng xưởng sản xuất ô tô Số 2 - Trung Quốc, sau đó đảm nhiệm chức bí thư đảng ủy, Phó chủ nhiệm của Trung tâm nghiên cứu phát triển thuộc Quốc vụ viện Trung Quốc.

Năm 1989

“MÙA TRỞ LẠNH”

Trước hết, chúng ta hãy cùng nhau nhìn lại toàn cảnh của năm 1989.

Trên chính trường, đây là một năm có nhiều biến động. Bức tường thép cắt dọc thế giới Đông - Tây đang trên đà sụp đổ, công cuộc cải cách mà Mikhail Sergeyevich Gorbachev triển khai ở Liên Xô đã xung đột mạnh mẽ với lý luận của thể chế kinh tế bao cấp, phong trào Công đoàn Đoàn kết (Solidarity) của Walesa đang đỏ như lửa, trắng như lau tại Ba Lan. Francis Fukuyama giáo sư người Mỹ gốc Nhật đã cho đăng một bài viết nhan đề “Có phải là sự kết thúc của lịch sử?” trên tạp chí *National Interest* của Mỹ số ra kỳ 16 vào mùa hè năm này. Bài viết cho rằng chế độ dân chủ tự do mà các quốc gia phương Tây đang thực thi có lẽ đã tạo nên “sự kết thúc của lịch sử”. Quan điểm này nhanh chóng trở thành tư tưởng chủ đạo của xã hội phương Tây, cũng như đã ảnh hưởng sâu sắc đến toàn bộ suy nghĩ của các nhà tư tưởng ở các quốc gia trên toàn cầu đối với thời kỳ này. Quan sát mọi thứ xảy ra ở Trung Quốc trong bối cảnh thời sự và tư tưởng quốc tế như vậy, có lẽ chúng ta sẽ có được những kết luận chân thực và khách quan hơn.

Về bối cảnh kinh tế, sự tăng trưởng của nền kinh tế Nhật đã đạt đến điểm cực thịnh. Ngày 10 tháng 9, một tin tức chấn động được công bố đồng thời tại New York và Tokyo, Công ty Sony của Nhật đã mua lại hãng phim Columbia Pictures của Mỹ với giá 3,4 tỉ đô-la. Ngày 30 tháng 10, lại một thông tin mới gây chấn động toàn cầu

được truyền đi, Công ty Bất động sản Mitsubishi đã mua lại 51% cổ phần của Công ty Rockefeller & Co với tổng giá trị lên đến 846 triệu đô-la. Trong đó, quảng trường Rockefeller nằm ngay trung tâm Manhattan - New York, vốn được xem là biểu tượng của nước Mỹ thuộc quyền sở hữu của Mitsubishi. Ngoài ra, còn có 5 công ty bất động sản khác của Nhật đã mua lại 4 toà cao ốc của thành phố Houston thuộc bang Texas. Trên trang bìa của *Newsweek* số ra trong tháng này đã đăng tải hình ảnh của hãng phim Columbia Pictures đã bị thâu tóm - đó là hình ảnh của tượng Nữ thần Tự do tay vẫn cầm ngọn đuốc giơ cao, nhưng lại mặc trang phục Nhật Bản, búi tóc kiểu Nhật, kèm theo dòng tit lớn: “Nhật Bản đã xâm nhập vào Hollywood”. Gần như cùng lúc đó, Shintaro Ishihara, một chính trị gia cánh hữu và Akio Morita người sáng lập công ty Sony Nhật Bản đã cùng nhau viết và xuất bản tác phẩm chính luận “Nhật Bản có thể nói không” gây tiếng vang trong giới học thuật và dư luận quốc tế. Toàn bộ cuốn sách toát lên một niềm tin mãnh liệt về sức mạnh của Nhật. nền kinh tế Nhật Bản bắt đầu quá trình phục hưng từ thập niên 1970. Trong khoảng thời gian 18 năm, tổng sản lượng GDP của nước này đã tăng 450%, lòng tự tôn dân tộc của đất nước này cũng theo đó tăng lên cực điểm.

Thời đó, cả thế giới không ai ngờ rằng, tháng 9 năm 1990, giá trị thị trường của Sở giao dịch Tokyo lại rớt đến 48% chỉ trong vòng 4 ngày, nó còn thảm khốc hơn những gì đã xảy ra vào “Ngày thứ hai đen tối” tại thị trường phố Wall năm 1987, ba năm sau đó, quả bong bóng của thị trường bất động sản Nhật Bản đã nổ tung hoàn toàn.

Nhà lịch sử học Sử Cảnh Thiên của Đại học Yale đã từng rút ra kinh nghiệm khi nghiên cứu về lịch sử Trung Quốc rằng: “Trong quá trình diễn biến của lịch sử luôn chứa đựng những yếu tố tuần hoàn giữa sụp đổ và tái thiết, cách mạng và tiến hoá, chinh phục và phát triển”. Về một phương diện nào đó, năm 1989, giống như một chuỗi ngắn trong vòng tuần hoàn đầy nhạy cảm và biến động này.

Ngay từ đầu năm, cả Trung Quốc đã chìm trong bầu không khí căng thẳng ngột ngạt. Ngày 1 tháng 1, tờ “Nhân dân nhật báo” vốn

có tiếng là nghiêm túc và thận trọng khi đưa tin, cũng đã cho đăng bài nhan đề “Lời chúc năm mới” với lời lẽ khác với thường lệ: “Chúng ta đã gặp phải vấn đề nghiêm trọng chưa từng thấy. Điều đáng chú ý nhất là lạm phát rõ rệt trong đời sống kinh tế, giá cả tăng lên với biên độ quá lớn, một số hiện tượng tiêu cực hủ bại trong các cơ quan đảng và chính quyền cũng khiến cho người ta trông thấy mà đau đớn lòng.” Mặc dù chính phủ đã áp dụng các biện pháp siết chặt trong điều hành kinh tế vĩ mô, nền kinh tế tăng trưởng quá nóng đã bắt đầu hạ nhiệt, nhưng trạng thái mất cân bằng trong tâm lý xã hội do lạm phát và việc bế quan toả cảng gây nên lại không dễ dàng hoá giải nhanh như vậy.

Tháng 2, vừa mới ăn tết xong, “làn sóng vào thành” của hàng trăm ngàn dân công đã làm cho chính quyền rối loạn chân tay. Cuộc chỉnh đốn chính trị bắt đầu từ cuối năm trước đã khiến cho rất nhiều dự án xây dựng phải ngừng lại. Có khoảng 5 triệu nông dân làm công trong lĩnh vực xây dựng phải trở về quê, mà lúc này ở thôn quê, việc chỉnh đốn cũng đã khiến cho phần lớn xí nghiệp hương trấn¹ phải lâm vào cảnh đóng cửa hoặc làm ăn tiêu điều, cho nên các nông dân chỉ còn cách là cố chen vào thành phố để hy vọng kiếm được việc làm. Ăn tết xong, hàng trăm ngàn dân di chuyển từ các tỉnh lớn đông nhân khẩu như Hà Nam, Tứ Xuyên, Hồ Bắc đổ dồn vào các đô thị lớn, gây nên một áp lực ghê gớm cho chính quyền ở những nơi này. Ngày 9 tháng 3, thường vụ Quốc vụ viện phải phát đi “thông báo khẩn cấp”, yêu cầu “kiểm soát gắt gao lượng nhân công ào ạt tiến vào thành thị”.

Trong suốt năm này, tốc độ phát triển kinh tế giảm xuống mức thấp nhất kể từ năm 1978, đặc biệt là thành phần kinh tế dân doanh vừa mới manh nha chưa được bao lâu đã phải rơi vào cảnh tiến thoái lưỡng nan. Theo ghi chép của tác phẩm “Lịch sử kinh tế nước Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa”, khoảng nửa cuối năm 1989, số hộ đăng ký

¹. Xí nghiệp hương trấn là từ dùng để chỉ những doanh nghiệp do tổ chức kinh tế tập thể ở nông thôn hoặc là nông dân làm chủ đầu tư và sáng lập đóng ở địa bàn làng, thôn, xã, thị trấn, có nghĩa vụ chịu trách nhiệm hỗ trợ nông nghiệp.

kinh doanh cá thể trên cả nước đã giảm mất 3 triệu hộ, số xí nghiệp tư doanh đã giảm từ 200 ngàn hộ xuống còn 90.600 hộ, tính ra là giảm hơn một nửa, con số này mãi đến năm 1991 mới dần phục hồi trở lại.

Sự biến động của cục diện kinh tế, thêm vào đó là diễn biến ngày càng xấu đi trong cục diện chính trị của khu vực Đông Âu và Liên Xô, đã khiến cho những cuộc tranh luận về hình thái ý thức ngày càng trở nên gay gắt hơn. Một số nhân sĩ còn lo lắng rằng sự phát triển bành trướng của kinh tế tư nhân cuối cùng sẽ dẫn đến sự “đổi màu” của Trung Quốc xã hội chủ nghĩa, những người hoài nghi với chính sách cải cách đã ủa ra phụ họa cho luận điệu này. Mã Lập Thành, bình luận viên của tờ “Nhân dân nhật báo”, trong bài viết nhan đề “Giao chiến” đã nói rằng, “những bài viết chỉ trích phê phán bay ngập trời giống như những thùng thuốc nổ được xếp dày bên nhau vậy. Đây quả thật là hiện tượng hiếm thấy kể từ sau “Đại Cách mạng Văn hoá”.

Chính trong sự ảnh hưởng của trào lưu tư tưởng như vậy, cuộc vận động chỉnh đốn với quy mô và sức mạnh cao nhất nhằm vào các xí nghiệp dân doanh đã bắt đầu nổ ra.

Cuộc chỉnh đốn này bắt đầu tấn công vào việc trốn thuế của các xí nghiệp tư nhân. Tại tỉnh Giang Tô, nơi có nền kinh tế dân doanh phát triển, ngay từ đầu tháng 5 chính quyền đã bắt đầu kiểm tra rộng khắp việc đóng thuế của các xí nghiệp dân doanh, kết luận cuối cùng là “hiện tại tình hình trốn thuế của các hộ cá thể là hết sức nghiêm trọng, chiếm đến 80% tổng số xí nghiệp”. Đến ngày 20 tháng 6, toàn tỉnh đã thu thuế bổ sung được 51,7 triệu tệ, ở các huyện thị kinh tế tư doanh phát đạt như Vũ Tấn thì thông qua “đánh giá dân chủ” đã cho thấy lượng thuế thu bổ sung của xí nghiệp dân doanh tăng hơn gấp đôi so với năm trước. Bắt đầu từ tháng 8, Cục Thuế quốc gia đã ban hành “Thông báo chỉnh đốn trật tự thu thuế hộ công thương cá thể ở thành thị nông thôn”, trong đó nhấn mạnh, “Tăng cường ngay việc thu thuế hộ cá thể và không được trì hoãn, thu thuế hộ cá thể cần phải đạt được bước phát triển có tính đột phá”, yêu cầu hộ công thương trong vòng 20 ngày phải tự kiểm tra và làm báo cáo

trung thực như thực tế. Các cơ quan thuế vụ và công thương nghiệp đồng loạt ra quân thanh tra toàn diện, trong đó trọng điểm là các hộ lớn trong số các hộ công thương cá thể, các hộ bao khoán cá thể trên danh nghĩa tập thể và các ngành nghề quan trọng trong kinh doanh cá thể". Cuộc tổng công kích mang tính toàn quốc nhằm vào hành động trốn thuế đã bắt đầu như thế.

Bước thứ hai trong quá trình chỉnh đốn, là thanh lý các xí nghiệp mới nổi nằm ngoài hệ thống quốc doanh. Chúng bị quy kết là thủ phạm đầu xỏ trong các cuộc tranh giành nguyên vật liệu với các xí nghiệp quốc doanh, gây nên lạm phát, gây rối trật tự thị trường. Ngành điện gia dụng mới nổi vì thế trở thành trọng điểm của cuộc chỉnh đốn, trong đó, ngành tủ lạnh có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất được liệt vào mục tiêu trung tâm của các chiến dịch trọng điểm. Lúc đó, cùng với đà phục hồi sức tiêu dùng của các gia đình, tủ lạnh trở thành mặt hàng tiêu dùng khan hiếm và được người dân săn đón nhiều nhất, còn các xí nghiệp tủ lạnh trong nước đều là các xưởng lắp ráp, tức là nhập linh kiện từ nước ngoài về sau đó lắp thành sản phẩm hoàn chỉnh để tiêu thụ, cho nên hàm lượng kỹ thuật nội địa hoá không cao. Ngay từ năm 1985, để bảo hộ các xí nghiệp quốc doanh, nhà nước đã giao cho Ủy ban kế hoạch, Ủy ban kinh tế và Bộ công nghiệp nhẹ bắt tay nhau ban hành "công văn đỏ", trong đó lựa chọn 42 xí nghiệp ở 20 tỉnh thành trong cả nước làm xí nghiệp sản xuất tủ lạnh "trọng điểm". Căn cứ lựa chọn là "chiếu theo sự cân bằng giữa các điều này khoản kia", trong đó đại đa số đương nhiên là xí nghiệp quốc doanh. Lợi thế của các xí nghiệp được chọn là: nhà nước cung ứng các linh kiện như thiết bị nhập khẩu, cho vay vốn, tiêu thụ và tuyên truyền quảng cáo. Còn những xí nghiệp không được "xếp hạng" thì được khuyến cáo là phải ngừng sản xuất đóng cửa. Trong hơn ba năm, mặc dù các cơ quan ban ngành đã tăng cường thanh lý cưỡng chế đối với các xí nghiệp không được chọn, và theo quy định chúng không được nhập bất cứ một thiết bị nào, không nhận được một gam nguyên vật liệu nào, thậm chí không được cấp giấy kiểm tra chất lượng, không được phép quảng cáo, thế nhưng, các xí nghiệp này vẫn bằng nhiều con đường khác nhau - chủ yếu là từ các con buôn - để có được

nguyên vật liệu trong nước hoặc nhập khẩu. Xưởng điện lạnh nằm ngoài danh sách được chọn chẳng những không giảm đi, mà trái lại mọc lên ngày càng nhiều, trong đó “khu tai hoạ” là nơi tập trung nhiều nhất. Đó chính là thành phố Hàng Châu tỉnh Chiết Giang, nơi các xí nghiệp dân doanh phát triển nhanh nhất. Tại đây ngang nhiên tồn tại 66 công xưởng tủ lạnh lớn bé đủ cả, trong đó có một số đã đạt đến quy mô công suất 100 ngàn chiếc mỗi năm, lớn hơn và tiên tiến hơn nhiều so với các xí nghiệp trọng điểm. Ngược lại, các xí nghiệp được nhà nước dốc sức bảo hộ, sau bốn năm được cấp vốn vật tư, vẫn chẳng xây nổi một dây chuyền sản xuất, ngay cả nhà xưởng cũng chẳng ra hồn.

Tình hình này khiến cho chính phủ hết sức lúng túng, cho nên với sự hợp tác của các cơ quan, đợt chỉnh đốn mạnh hơn lại bắt đầu. Trong đó có hai biện pháp chủ yếu, một là trực tiếp tuyên bố chúng (những doanh nghiệp nằm ngoài danh sách) được chọn “sản xuất hàng kém chất lượng” sau đó cưỡng chế bắt ngừng sản xuất, đóng cửa xí nghiệp; hai là lấy lý do vi phạm quy định của trung ương, yêu cầu xí nghiệp ngừng sản xuất. Chính quyền các đô thị thậm chí còn ban hành văn kiện, nghiêm khắc ra lệnh cho Cục công thương sau ngày đó tháng đó, không được cấp giấy phép thành lập mới cho các công xưởng sản xuất tủ lạnh nằm ngoài biên chế. Chính nhờ những biện pháp chèn ép đó, số công xưởng sản xuất tủ lạnh của Hàng Châu đã giảm xuống 44 xưởng, nhưng vẫn còn có 22 xưởng kiên cường sống tiếp. Khi phóng viên của các báo ở Bắc Kinh tìm đến phỏng vấn, những xưởng may mắn tồn tại đó đã dốc bầu tâm sự: “Chúng tôi đều là những xưởng đã đăng ký làm ăn hợp pháp, dựa vào cái gì mà chỉ cần một văn bản đã tước đoạt mất quyền sản xuất và quyền quảng cáo của chúng tôi chứ?”, “chỉ dựa vào mấy lá đơn tố cáo đã quy chụp cho chúng tôi là sản xuất hàng kém chất lượng, dùng những thủ đoạn như thế để công kích chúng tôi, quả thật quá bất công.” “Xí nghiệp xếp hạng thì ngồi mát ăn bát vàng, xí nghiệp ngoài bảng vàng thì ngay cả quyền sống cũng bị tước đoạt, đây chẳng phải là chế độ bao cấp mới hay sao?”

Những lời chất vấn này nghe thật thê lương và không phải không có lý, khi phóng viên đem những điều mắt thấy tai nghe này hỏi lại Cục Điện gia dụng thuộc Bộ Công nghiệp nhẹ, thì một cán bộ tên là Chu Hiểu Thu đã đáp rằng: “Các công xưởng nằm ngoài danh sách được chọn đã lợi dụng khoảng trống được tạo nên từ việc quốc gia kiểm soát cơ hội của các tỉnh khác, phát triển với tốc độ nhanh, thu được lợi nhuận cao, gây tổn thất cho người tiêu dùng và quốc gia, đây là kiểu hành vi ngắn hạn, nhà nước tiến hành chọn lựa danh sách các xưởng trọng điểm là muốn xem xét vấn đề ở góc độ cao hơn, về lâu về dài sẽ tốt cho Hàng Châu.” Đến cuối năm, lại có thêm gần mười xưởng nữa nhận lệnh phải đóng cửa.

Ngoài chế độ thu thuế hà khắc và các biện pháp cưỡng chế hành chính, một biện pháp khác cũng được áp dụng chính là bắt đầu thanh tra xử lý đối với các mắt xích trong lưu thông hàng hoá. Lúc đó, toàn Trung Quốc đã xuất hiện hàng ngàn chợ chính thức. Chúng trở thành nơi tập kết và phân tán hàng hoá tiêu dùng giữa nông thôn và thành thị, đồng thời trở thành đầu mối then chốt trong quá trình mua bán và tiêu thụ hàng hoá của các xí nghiệp hương trấn, cho nên việc chỉnh đốn đối với những địa chỉ này càng trở thành “nhiệm vụ cấp thiết”. Tháng 8, thành phố Thượng Hải liên tục tổ chức các đoàn kiểm tra đột xuất trong bốn ngày liên đối với “Phố đồ kim khí” của đường Bắc Kinh Đông. Lý do là “gần một năm nay, không ít hộ cá thể ở các thành phố ngoại tỉnh mượn danh nghĩa xí nghiệp quốc doanh, tập thể để đến đây kinh doanh nguyên vật liệu sản xuất”, bốn ngày truy quét chiến dịch đã thu về 2,09 triệu đồng tiền phạt, ngoài ra còn xử phạt 5 nhà “mượn danh nghĩa xí nghiệp quốc doanh, xí nghiệp tập thể để làm ăn phi pháp.” Chiến dịch này nhanh chóng lan ra cả nước, và kéo dài suốt hơn một năm sau đó.

Ngày 25 tháng 9, “Lão ngọc” Niên Quảng Cửu cuối cùng cũng không thể thoát khỏi tai hoạ vào tù lần thứ hai. Con người mù chữ, sổ sách tính toán mù mờ này đã bị bắt vì tội tham ô, thâm thụt công quỹ, Công ty “hạt dưa Lão ngọc” cũng vì thế mà bị đóng cửa sập nghiệp. Hai năm trước, “Lão ngọc” nức tiếng khắp cả Trung Quốc này đã cùng

liên doanh với chính quyền khu ngoại ô Vu Hồ mở một xưởng sơ chế hạt dưa. Vì không hiểu gì về chế độ sổ sách kế toán, nên vấn đề tài vụ trong xưởng cứ thế rối tung lên, ông ta chống chế rằng: “Tôi chỉ cần biết thu vào bao nhiêu, chi ra bao nhiêu, thế là được lắm rồi.”

Vụ án của ông kéo dài dây dưa đến hai năm, cuối cùng cơ quan điều tra kết luận, dù sổ sách không rõ ràng nhưng lại không đủ chứng cứ để cấu thành tội tham ô và chiếm dụng. Thế nhưng, toà án vẫn xử ông hai năm tù giam vì tội lưu manh. Một điều thú vị là, đến năm 1992, trong một cuộc nói chuyện khi về thăm miền Nam, Đặng Tiểu Bình đã nhắc đến “Lão ngọc” này, hơn một tháng sau đó, Niên Quảng Cửu được thả về nhà với kết luận là vô tội.

Vốn được xem là nhân vật tiêu biểu cho thời kỳ đầu của cuộc cải cách, những sự cố mà Niên Quảng Cửu phải nếm trải trong năm 1989 không phải là chuyện ngẫu nhiên. Trong năm này, công cuộc cải cách xí nghiệp của Trung Quốc đã bước vào giai đoạn “hồi xuân”.

Áp lực nặng nề về kinh tế và chính trị đã khiến cho rất nhiều ông chủ của xí nghiệp tư doanh tỏ ra hoang mang lo sợ, khi đó tình hình ngột ngạt chẳng khác xa là mấy so với thời kỳ “Đại Cách mạng Văn hoá”. Ngay trang đầu của tờ “Nhật báo Kinh tế” số ra ngày 16 tháng 10, đã chạy một dòng tiêu đề lớn thừa nhận, “Trong thời kỳ gần đây, hộ công thương cá thể của một số địa phương đã xin phép ngừng sản xuất hoặc tự động đóng cửa, trở thành một đề tài nóng cho xã hội.” Lưu Vĩnh Hành, một trong bốn anh em nhà họ Lưu, đã nhớ lại, hoàn cảnh chung năm đó rất căng thẳng, không ai muốn đến làm việc trong các xí nghiệp tư doanh, Tập đoàn Hy Vọng gần như chẳng tuyển được người nào. Từ Chuyển Hoá, xưởng trưởng của xưởng công nghệ hoá chất, người đã từng tốn 2000 tệ để mua một muống muối năm ấy, nay cũng tính chuyện đóng cửa, trưởng trấn sợ mất đi nguồn thuế lớn này, nên cuối năm đã báo cáo lên cấp trên rằng Từ là một nhân vật gương mẫu, nhờ đó mới giúp Từ yên tâm tiếp tục cho xưởng hoạt động.

Để tránh gặp phải những xung đột lớn hơn, một số người đã chủ động đem công xưởng của mình giao cho “tập thể”. Vương Đình Giang

là xưởng trưởng của xưởng gốm sứ tư nhân thuộc Thẩm Tuyên trang, thành phố Lâm Nghi tỉnh Sơn Đông. Tháng 9, ông đột nhiên tuyên bố đem toàn bộ xí nghiệp mà ông đã đổ mồ hôi sôi nước mắt mới dựng lên được - gồm một xưởng gốm sứ trị giá 4,2 triệu tệ và khoản vốn 1,8 triệu tệ hiến tặng không hoàn lại cho tập thể thôn, đồng thời, ông còn nộp đơn gia nhập Đảng. Hai tháng sau ngày quyền tặng tài sản cho thôn, ông đã lên chức chủ nhiệm ủy ban thôn, tiếp đó lại được bầu chọn làm điển hình lao động cả nước và đại biểu nhân dân toàn quốc khoá 10. Một trường hợp tương tự là Tướng Thích Bồi, xưởng trưởng một xưởng dây điện lúc đó mới 27 tuổi. Anh ta cũng đem toàn bộ nhà xưởng do mình đầu tư trị giá 1,8 triệu tệ trao quyền sở hữu lại cho tập thể, nhờ đó xưởng của ông được đội lên đầu chiếc “mũ đỏ” của xí nghiệp thuộc “chế độ sở hữu tập thể”. Trong năm này, số nhân vật đem công xưởng của mình hiến tặng cho tập thể còn có Lý Thư Phúc, người sau này đã nổi tiếng trong ngành sản xuất ô tô. Khi đó ông đã mở một công xưởng sản xuất tủ lạnh với tên gọi là “Hoa Bắc Cực” đóng ở Đài Châu, mà xưởng này đương nhiên là một xưởng nằm ngoài danh sách trọng điểm cho nên không có giấy phép sản xuất. Trong tình cảnh chính quyền Hàng Châu liên tục đánh mạnh vào các xí nghiệp ngoài cơ chế này, ông đã tỏ ra rất hoang mang đành phải đem toàn bộ công xưởng tặng lại cho chính quyền địa phương, sau đó ôm theo một số tiền tiếp tục “mài đũng quần” trong một Trường Đại học ở Thẩm Quyến.

Vương Đình Giang sau khi vô tư quyền hết tài sản, thì ngay lập tức trở thành nhân vật nổi tiếng cả nước. Chính quyền tỉnh Sơn Đông còn triển khai cả một hoạt động mang tên “Học tập đồng chí Vương Đình Giang”, xí nghiệp do ông sáng lập nên cũng nhờ đó mà nhận được sự ủng hộ về chính sách cũng như vốn liếng lớn hơn từ chính quyền địa phương. Đến cuối năm 1996, tổng số xí nghiệp trong thôn của Thẩm Tuyên trang đã phát triển lên con số 20, thu nhập bình quân đầu người trong thôn đã đạt đến 6000 tệ, trở thành thôn giàu nhất của vùng núi Nghi Môn. Năm 2005, tổng tài sản của Tập đoàn Hoa Thịnh Giang Tuyên do Vương Đình Giang lãnh đạo đã đạt đến gần 7

tỉ Nhân dân tệ, ông sở hữu quyền điều phối tuyệt đối đối với xí nghiệp này. Một số thân thuộc của Vương Đình Giang cũng bắt đầu trở thành triệu phú. Trong bảng danh sách 500 người giàu nhất Trung Quốc do tạp chí *New Fortune* năm đó bình chọn, Vương Đình Bảo người em út của Vương Đình Giang đã xếp hạng 233, với tổng tài sản trị giá 660 triệu tệ. Vương Văn Quang cháu trai của ông ta theo tính toán cũng đã sở hữu tài sản lên đến 330 triệu Nhân dân tệ. Theo tiết lộ của “Báo cáo kinh tế thế kỷ XXI”, “con cái của Vương Đình Giang đã trở thành những triệu phú khi còn rất nhỏ”. Tướng Thích Bồi sau khi quyền tài sản cũng được bầu làm điển hình lao động toàn quốc và đại biểu nhân dân toàn quốc. Năm 2002, ông ta đã thông qua quyền mua lại cổ phần để thu tóm quyền sở hữu xí nghiệp, và cuối cùng đã trở thành người sở hữu tài sản của xí nghiệp cũ trước đây, nghe nói theo tính toán thì tổng tài sản của ông lúc này đã hơn 1 tỉ Nhân dân tệ.

Những gì mà Vương Đình Giang và Tướng Thích Bồi đã trải qua có thể xem là thực trạng chung thời bấy giờ. Sau này, đại đa số những xí nghiệp “tài sản riêng quy vào của công” năm 1989 ấy lại đều trở về với chủ cũ của nó thông qua nhiều hình thức khác nhau. Nhưng vào thời ấy quả thực một mặt nào đó cũng cho thấy được tâm lý hoang mang cực độ của họ. Ở tỉnh Quảng Đông nơi có nền kinh tế dân doanh phát triển nhất, đã xuất hiện một làn sóng nhỏ đó là các nhà doanh nghiệp chạy ra nước ngoài. Ngoài Đặng Thiệu Thâm của Vạn Bảo được xem là người nổi tiếng nhất, thì còn có Hồ Xuân Bảo của Công ty kính hữu cơ Kim Hải ở Thâm Quyến, Dư Chấn Quốc của Công ty luyện kim màu Bảo Đức ở Phạt Sơn. Theo tin đưa của Cố Vạn Minh, phóng viên của Tân Hoa xã, tính đến tháng 3 năm 1990, toàn tỉnh Quảng Đông đã có 222 giám đốc xưởng trưởng trốn ra nước ngoài, đem theo một khoản tiền lên đến 180 triệu Nhân dân tệ.

Sự đình trệ của nền kinh tế do những điều chỉnh vĩ mô gây nên, đã giúp kiểm soát được tình hình đầu tư quá nóng trong khi lạm phát hàng hoá tăng cao, nhưng nó cũng đồng thời lại khiến cho mọi hoạt động thương mại biến thành một ván cờ đầy rối loạn.

Trước hết, sự kiểm soát quá chặt theo kiểu bao cấp, đã khiến cho hàng hoá từ chỗ phát triển nóng nay lại bước sang cảnh chợ chiều. Xin lấy mặt hàng tivi màu làm ví dụ. Trong cơn sốt năm 1988, số tivi màu tồn kho trên toàn Trung Quốc đều được tiêu thụ sạch không còn một chiếc. Một số cơ quan nhà nước đã cho rằng đây là một “miếng thịt ngon”, nên ngay từ tháng 2 đã bắt đầu cho thu thuế tiêu thụ đặc biệt vào Quỹ phát triển sản xuất quốc gia với mức thuế cao, một chiếc tivi màu 18 inch khoảng 4000 tệ phải đóng thuế đến 900 tệ, đồng thời, tuyên bố thực hiện nhà nước độc quyền mặt hàng này. 2000 điểm kinh doanh tại Thượng Hải bị cắt giảm xuống còn 120, trong số 29 hương trấn của huyện Đông Hoan tỉnh Quảng Đông cuối cùng chỉ có 3 nơi được phép bán tivi màu. Chỉ sau sáu tháng, lượng hàng tồn kho trên cả nước đã tăng vọt lên 1,72 triệu chiếc, khiến các nhà sản xuất kêu trời không thấu, quan hệ cung cầu bị đảo lộn. Để đẩy nhanh hàng đi các xưởng sản xuất đã buộc phải tăng mức chiết khấu cho các điểm bán lẻ lên 8%, thậm chí có nơi còn lên đến 30%. Chính sách độc quyền đã khiến cho ngành tivi màu vừa mới khởi sắc lên đã phải hứng chịu một đòn chí mạng, lượng tiêu thụ bình quân của 62 xí nghiệp tivi màu trên toàn Trung Quốc chỉ còn chưa đến 70%, một số xí nghiệp quốc doanh phản ứng chậm chạp thì bị hàng tồn kho chèn cho không thở được, do đó ngày càng lụn bại.

Nghiêm trọng hơn, do những biến động trong việc siết chặt của chính sách, mối quan hệ hàng hoá và tiền bạc giữa các xí nghiệp trước đây vốn dĩ bình thường nay bỗng chốc trở nên rối loạn, vòng tuần hoàn vốn giống như bị rơi vào trận đồ bát quái không có khởi đầu cũng chẳng có kết thúc, cho nên “nợ tay ba” trở thành một vấn đề nan giải hàng đầu của giới kinh tế khi đó.

Kể từ đầu năm, tin tức từ khắp nơi đổ về cho thấy tình hình không mấy khả quan. Ở tỉnh Chiết Giang nơi có các xí nghiệp dân doanh phát triển, sự giằng co qua lại trong việc thanh toán giữa các xí nghiệp đã khiến cho tình hình vốn trở nên căng thẳng toàn diện. Công xưởng không có vốn để đầu tư mua nguyên vật liệu, còn nhà buôn thì không có tiền để nhập hàng, chuyện phá vỡ hợp đồng diễn ra như cơm bữa,

không ít xí nghiệp đã chọn cách đình công ngừng sản xuất. Ở Sơn Đông, nợ tay ba toàn tỉnh đã lên đến 4,3 tỉ Nhân dân tệ, những khó khăn mà nó gây ra vượt xa những gì mà ngành than và điện lực mang lại, nợ tay ba ở Liêu Ninh là 4,5 tỉ, Hắc Long Giang và Cát Lâm là 6 tỉ, Giang Tô thì còn bứt phá dữ dội hơn khi dẫn đầu với con số chẵn 10 tỉ. Theo thống kê ủy thác thu nợ của ngân hàng, đến cuối tháng 3, tổng khoản nợ vượt kỳ hạn thanh toán của các xí nghiệp trên cả nước đã lên đến 108,5 tỉ Nhân dân tệ, cộng thêm một số khoản nợ chưa được ủy thác thu nữa, thì con số này vượt xa rất nhiều so với phạm vi tín dụng thương mại bình thường.

Trong việc này, thiệt hại nặng nề nhất chính là những xí nghiệp quốc doanh loại lớn phản ứng chậm chạp trước biến động của tình hình. Xưởng chế tạo cơ khí hạng nặng lớn nhất châu Á - Xưởng chế tạo cơ khí hạng nặng Phú La Nhĩ Cơ của thành phố Tề Tề Cấp Nhĩ cũng bị nợ tay ba làm cho liên lụy, đến mức buộc phải tắt lửa ngừng sản xuất, xưởng trưởng bí đường đành phải ba bốn lần liên tiếp đánh điện khẩn lên Thủ tướng Quốc vụ viện - Lý Bằng. Căn cứ sắt thép lớn nhất toàn Trung Quốc - Công ty Gang thép Yên Sơn, cũng bị “nợ tay ba” làm cho sạch túi, kho không còn than dự trữ, công ty chỉ còn cách là huy động góp vốn từ hơn 200 ngàn công nhân viên chức của công ty để giải quyết khó khăn.

Khi đọc được thông tin này, Từ Hữu Phán - xưởng trưởng của Xưởng dây điện Thẩm Dương, cảm thấy chẳng khác nào như vết thương lại bị sát muối, bởi vì Công ty Gang thép Yên Sơn vẫn còn thiếu xưởng của ông 3 triệu Nhân dân tệ. Tại buổi toạ đàm tháng 8 của bộ cơ điện, ông đã thừa nhận: “Hiện tại bên ngoài đang thiếu tôi 119 triệu, không thu hồi được, tôi cũng thiếu người ta 54 triệu không thể trả, nói ra thì mất mặt, nhưng sự thật tôi đã ba lần phải bật khóc về việc này. Tháng 1, 2 năm nay, chúng tôi gặp khó khăn, phải chạy tứ xứ để cầu viện, may mà tìm được người bạn cũ vay được hơn 30 triệu, đó cũng đều là nhờ vào chỗ thân tình mà “lừa” được, nhưng giờ cũng chỉ biết trưng mắt ra mà nhìn người ta chứ chẳng biết nói thế nào, mọi thứ đành bó tay chịu chết.” Điều thú vị nhất chính là câu nói ở đoạn

sau của xưởng trưởng họ Từ: “Tuy cải cách đã qua mười năm, nhưng từ hiện trạng xí nghiệp thì thấy, trước mắt vẫn không thể không có vú nuôi để bảo trợ. Xí nghiệp không những phải tìm kiếm thị trường, mà còn phải tìm kiếm thị trường, chính quyền không hỗ trợ giải quyết, chỉ y lại vào xí nghiệp, thật chẳng có chuyện nào to hơn thế”. Các nhà doanh nghiệp quốc doanh “vừa phải tìm kiếm thị trường, lại phải tìm kiếm thị trường” - câu nói rất hay này đã ra đời từ đó, về sau nó đã trở thành cách giải quyết độc nhất vô nhị của các nhà kinh doanh xí nghiệp quốc hữu.

Tháng 9, Bắc Kinh khai mạc “Hội chợ thương mại lần thứ nhất” kể từ ngày nước Trung Quốc mới được thành lập - hội chợ này không có lần thứ hai. Chỉ trong vòng ba ngày, hội chợ đã thực hiện các cuộc giao dịch hàng hoá trị giá 800 triệu Nhân dân tệ. Từ “Nhật báo Bắc Kinh” đã có bài bình luận về sự kiện này với một giọng điệu buồn vui lẫn lộn rằng: “Mậu dịch trao đổi hàng hoá là một phương thức trao đổi tương đối nguyên thủy, nhưng trong tình hình nguồn vốn tiền mặt đang căng thẳng lan rộng, thì nó lại là một con đường giải quyết khó khăn vừa linh hoạt vừa hiệu quả.” So với hội chợ thương mại Bắc Kinh, thì chính quyền địa phương ở những nơi chịu ảnh hưởng nặng nề nhất lại tỏ ra cấp bách và cực đoan bội phần. Ở các tỉnh như Chiết Giang, Hắc Long Giang, Hà Bắc liên tục áp dụng nhiều biện pháp, cho thiết lập các trạm kiểm tra quá cảnh, hạn chế hàng hoá từ nơi khác đổ vào tiêu thụ ở địa phương mình, lại một lần nữa thị trường cả nước vừa mới được hình thành bước đầu sau cải cách phải đối mặt với cuộc khủng hoảng, có nguy cơ thị trường này lại bị chia cắt một lần nữa.

Trên các chuyến tàu, chuyến bay hồi đó, đâu đâu người ta cũng có thể bắt gặp những người đi đòi nợ với điệu bộ vội vã, gương mặt nhăn nhó khổ sở. Cửa phòng làm việc của các giám đốc xưởng trưởng cũng bị đám người này bao vây ngày đêm, nghe nói ở rất nhiều nơi, “lớp học đòi nợ” trở thành nơi thu hút nhiều người tham gia nhất. Tháng 5, Quốc vụ viện tuyên bố, các ngân hàng bao gồm Ngân hàng công thương, Ngân hàng nông nghiệp, Ngân hàng xây dựng, Ngân hàng Trung Quốc và Ngân hàng giao thông, dưới sự chủ trì của Ngân hàng

nhân dân, cùng nhau bắt tay liên kết để thanh lý một cách có tổ chức đối với các khoản “nợ tay ba” của các xí nghiệp. Công việc này liên quan đến nhiều đối tượng trên bình diện rộng, các mối quan hệ phức tạp cho nên tiến hành xử lý cũng là việc làm hết sức khó khăn. Lần thanh toán nợ của Hắc Long Giang đã được tuyên truyền rộng khắp như một điển hình: Công ty bách hoá huyện Ninh An thiếu của Công ty đường rượu thị trấn Mẫu Đơn Giang gần 2 triệu tiền hàng, còn Công ty đường rượu lại thiếu của Xưởng đường Ninh An 1,4 triệu tệ. Nhờ sự dàn xếp của chính quyền và ngân hàng hai nơi, trước hết Chi nhánh Mẫu Đơn Giang của Ngân hàng công thương cho Công ty đường rượu vay 1,4 triệu tệ, để trả cho xưởng đường. Sau đó chi nhánh Ninh An của Ngân hàng công thương thu hồi khoản tiền hàng vay trị giá 400 ngàn tệ của xưởng đường. Tiếp đó lại cho Công ty bách hoá vay, dùng để hoàn trả các khoản nợ mà đơn vị này đã thiếu của công ty đường rượu. Cuối cùng chi nhánh Mẫu Đơn Giang của Ngân hàng công thương thu hồi khoản vay từ công ty đường rượu. Thông qua một quá trình “thanh toán cân đối” đầy phức tạp như vậy, khoản nợ tay ba trị giá 2,8 triệu Nhân dân tệ giữa ba công ty này cuối cùng cũng được giải quyết xong. Điều đặc biệt của trường hợp này nằm ở chỗ, nếu khoản nợ phát sinh giữa hai địa phương liên quan đến nhiều đối tượng hơn một chút, thì độ khó trong quá trình giải quyết sẽ tăng lên gấp bội, ngoài ra, ngân hàng đóng vai trò trung gian trong một thời gian, nhưng một khi nó rút chân ra khỏi mối quan hệ này, thì sẽ sinh ra một mối quan hệ nợ mới. Vì vậy, đến cuối tháng 11, chính quyền và ngân hàng của các địa phương đã phải tốn không biết bao nhiêu sức lực để kết toán khoản nợ khoảng 70 tỉ Nhân dân tệ, nhưng do thanh toán trước nợ theo sau, cho nên tổng giá trị trong chuỗi nợ này vẫn lên đến trên 100 tỉ Nhân dân tệ.

Việc giải quyết triệt để “nợ tay ba” phải chờ đến sau khi nền kinh tế phục hồi vào năm 1993 mới dần được giải quyết xong. Về mặt khách quan, cuộc khủng hoảng này là do sự mất cân đối nghiêm trọng trong cơ cấu nền kinh tế cũng như các ngân hàng đã siết chặt nguồn cung ứng vốn gây nên, và ở mức độ sâu hơn, nó đã trực tiếp phản ánh sự khủng hoảng ghê gớm của hệ thống tín dụng xã hội. Kể từ khi xảy

ra vụ án thuốc giả ở Phổ Giang mấy năm trước, dưới sự dẫn dắt của lợi ích thương mại, cũng như không có được hành lang pháp lý phù hợp để kiểm soát tình hình, sự phán đoán về giá trị của công chúng bắt đầu xảy ra rối loạn, đạo đức thương mại của toàn xã hội cuối cùng cũng đã để lộ những vết rạn nứt sâu.

Nguồn cung vốn bị siết chặt, tiêu dùng xã hội hạ nhiệt, các công xưởng bắt đầu hoạt động cầm chừng, các xí nghiệp hương trấn đóng cửa hàng loạt, tỉ lệ thất nghiệp gia tăng, lưu thông tiền tệ bị đình trệ. Các công ty của Trung Quốc trong năm 1989 hầu như rơi vào cảnh tiêu điều, tan tác.

Tháng 9, giá trị tổng sản lượng công nghiệp của Trung Quốc chỉ tăng 0,9% so với cùng kỳ năm trước, một con số thấp kỷ lục kể từ sau ngày mở cửa cải cách. Cùng lúc đó, thị trường nguyên vật liệu cũng xuất hiện hiện tượng ứ đọng khác thường. Tại hội chợ giao dịch nguyên vật liệu sản xuất toàn quốc diễn ra vào mùa thu ở Thái Nguyên, người ta không còn thấy hình ảnh người mua kẻ bán tấp nập như trước nữa, mà thay vào đó là cảnh tiêu điều của cảnh chợ chiều. Tổng lượng giao dịch của hàng hoá đem đến hội chợ lên đến 6 tỉ đô-la, nhưng giao dịch thực tế chỉ đạt 400 triệu đô-la.

Năm 1989 là một năm đầy biến động bất ngờ như thế. 11 năm trước đó, người dân Trung Quốc đã bắt đầu dần thoát khỏi đời sống bị chính trị hoá, chuyển hướng sang đời sống xây dựng kinh tế. Trong quá trình này, sự xung đột thể chế giữa cũ và mới diễn ra vô cùng gay gắt, các xí nghiệp quốc doanh trước đây ngày càng lâm vào cảnh khó khăn, còn tư bản tư nhân mới thì bắt đầu quá trình tích lũy cơ bản tanh mùi máu, trong tâm lý của hầu hết dân chúng Trung Quốc, họ vẫn chưa hoàn toàn chấp nhận hiện thực này, cho nên, trạng thái tâm lý mất cân bằng cũng vì thế dần tích tụ lại trong công chúng nước này. Chính trong quá trình như vậy, do sự thiết kế của thể chế và chính sách, đã làm xuất hiện một giai tầng mua quan bán tước, một nhóm người lợi dụng chức quyền của bản thân liên tục chuyển nguồn tài nguyên nằm trong thể chế ra ngoài thể chế. Một mặt nó tạo điều kiện như một kênh phân phối ngầm cung cấp năng lượng cho sự phát

triển chóng mặt của kinh tế dân doanh, nhưng mặt khác cũng nó cũng gây lên sự oán hận của dân chúng vì của cải tích tụ quá lớn trong tay chỉ một số ít người trong xã hội bao cấp lúc bấy giờ.

Kể từ cuối tháng 6, nhà nước đã bắt tay tiến hành chỉnh đốn đối với những công ty có dư luận không tốt. Các công ty do các cơ quan chính quyền đảng các cấp đứng ra thành lập trên cả nước được yêu cầu phải tiến hành thanh, kiểm tra. Chiến dịch này đã xử lý tổng cộng 17.930 công ty, chiếm 90,5% tổng số công ty của cơ quan chính quyền đảng. Ngày 16 tháng 8, Sở kiểm toán nhà nước đã ra thông báo về ý kiến xử phạt đối với Tổng công ty phát triển Khang Hoa - Trung Quốc, Công ty uỷ thác đầu tư quốc tế - Trung Quốc, Công ty thực nghiệp Quang Đại, Công ty phát triển kinh tế công thương - Trung Quốc và Công ty uỷ thác đầu tư nông thôn - Trung Quốc. Bản thông báo kết luận rằng đang tồn tại nhiều vấn đề vi phạm quy định hành chính ở các công ty này, đồng thời quyết định xử phạt và truy thu thuế bổ sung với tổng giá trị lên đến 51,33 triệu Nhân dân tệ. Những hành vi vi phạm của những công ty này đều rất tiêu biểu, chẳng hạn như buôn bán đô-la, tự tiện nhập khẩu ô tô, mua bán than đá, gang thép, trốn thuế, tự ý nâng cao lãi suất tín dụng... Trong đó đáng chú ý nhất là Công ty Khang Hoa. Mấy năm trước, công ty này là một trong những đơn vị lõi hành quốc tế và nhập khẩu thiết bị lớn nhất ở Trung Quốc, đồng thời công ty này trực thuộc Quỹ phúc lợi dành cho người tàn tật nên được hưởng chính sách miễn giảm thuế đặc biệt, tháng 10 năm trước, Cục thuế vụ quốc gia Trung Quốc đã ra thông báo, rút lại quyền được hưởng ưu đãi miễn giảm thuế của công ty này, và yêu cầu nộp đầy đủ thuế theo quy định. Và đến cuối năm này, nó đã bị đóng cửa.

Trung Quốc năm 1989 là một năm nhiều khó khăn, những hình tượng cải cách cũng như nhuệ khí trưởng thành được tích lũy trong suốt 12 năm cải cách đã gặp phải trở ngại. Chính phủ Mỹ tuyên bố tiến hành các biện pháp chế tài đối với Trung Quốc, tạp chí *Fortune* quan sát thấy: “Đại đa số các công ty phương Tây tại Trung Quốc đã ngừng vận hành, và đang nằm yên quan sát diễn biến. Một doanh

nhân người Mỹ nói, cái cảm giác đó chẳng khác nào bạn bị nhốt vào một căn nhà trước khi tham gia một cuộc đấu lớn vậy. Tôi quả thực đã cho rằng chúng tôi có thể thông qua việc mở lại các hợp đồng cũng như lợi dụng cán cân mới để thực hiện nhiều giao dịch có lợi hơn nữa. Nhưng khi chúng tôi đi khỏi đó, thì chúng tôi phát hiện chẳng có nơi nào để đi nữa.”

Phóng viên Jim Mann thường trú tại Trung Quốc của Thời báo *Los Angeles* đã cho xuất bản một cuốn sách mang tên “Jeep Bắc Kinh: Cuộc hôn nhân ngắn ngủi và bất hạnh của doanh nghiệp Mỹ ở Trung Quốc”. Cuốn sách này đã được tạp chí *Fortune* bầu chọn là cuốn sách viết về thương mại bán chạy nhất trong năm. Cuốn sách kể về câu chuyện AMC - công ty ô tô của Mỹ, đã bắt tay với Công ty chế tạo ô tô Bắc Kinh sản xuất và tiêu thụ ô tô thương hiệu Jeep. Kết luận mà Jim rút ra được là: thứ mà Trung Quốc muốn chính là có thể lợi dụng mối quan hệ này để giúp cho kỹ thuật của họ biến thành cường quốc trên thế giới, còn thứ mà phía công ty của Mỹ theo đuổi chính là thị trường 1 tỉ dân và sức lao động giá rẻ của Trung Quốc, xem đó như là lợi thế cạnh tranh với các công ty Nhật Bản.

Đầu những năm 1980, dự án Jeep Bắc Kinh là lần đầu tiên công ty Mỹ bắt tay hợp tác với Trung Quốc trong ngành chế tạo, và cũng là dự án lớn nhất. Công ty liên doanh được thành lập năm 1983, theo hợp đồng thì công ty ô tô của Mỹ và công ty ô tô Bắc Kinh sẽ cùng nhau sản xuất xe Jeep tại Trung Quốc. Jim viết rằng: đây là nơi mà lãnh đạo hai nước thường đến thăm nhất. Jeep thực sự là loại phương tiện giao thông mà người Trung Quốc cần, còn công ty ô tô của Mỹ thì đang lâm vào cảnh khó khăn, nên rất cần đến dự án Jeep Trung Quốc với hy vọng mang lại chút doanh thu khả quan trong tình cảnh lúc bấy giờ.

Ngay từ đầu, hai bên đều cho rằng đây quả là mối hợp tác trời định, nhưng đến khoảng năm 1989, tình hình thực tế lại trái ngược hẳn với những gì mà họ mơ mộng. Jim đã viết trong sách của mình rằng: “Trung Quốc quả thật đang sở hữu thị trường 1 tỉ người, nhưng rất ít người đủ tiền cho việc mua sắm thứ hàng hoá do công ty Mỹ này

chế tạo ra - cho dù giá thành sức lao động đã là rất thấp. Vả lại, sức lao động của Trung Quốc cũng không hoàn toàn là lực lượng giá rẻ và năng suất cao như người Mỹ từng kỳ vọng. Ngoài ra, vẫn còn có những sự xung đột về văn hoá khó tránh khỏi, người Mỹ không thể chịu được thói quen phải nghỉ ngơi sau khi ăn cơm trưa của người Trung Quốc, còn người Trung Quốc thì không thể nào chấp nhận những lời chửi mắng kiểu Mỹ. Trong con mắt của người Trung Quốc, việc mắng chửi như thế đồng nghĩa với việc coi những người Mỹ kia là những kẻ vô giáo dục. Người Trung Quốc vốn dĩ chưa bao giờ tôn trọng những người ăn nói thô tục kiểu như thế.”

Người phóng viên này còn ghi lại được một cảnh tượng, khi đó, hai bên hợp tác Trung - Mỹ đã tiến hành tổ chức lễ ký kết hợp tác tại Las Vegas - thành phố đánh bạc nổi tiếng của Mỹ: Màn đêm êm đềm buông xuống trong sự tĩnh lặng, các thương nhân ánh chùng đã uống không ít, nhưng họ vẫn tỏ ra rất trầm tĩnh tại buổi lễ ký kết. Jose Dedeurwaerder - CEO mới của công ty ô tô Mỹ đã phát biểu lời chào mừng đến quan khách tham gia, khi lời phát biểu vừa dứt thì ánh đèn hạ xuống, âm nhạc từ từ vang lên và dạ hội cũng được đẩy lên cao trào. Hai chiếc xe AMC Comanche màu đỏ chói bắt đầu từ từ lăn bánh xuất hiện trên thảm của khán phòng, những cô gái mặc bikini cùng dàn đồng diễn thực hiện màn múa cổ động đầy náo nhiệt. Trong bầu không khí đó, các đại diện phía Trung Quốc ngồi ở vị trí trung tâm của khán phòng, họ lặng lẽ quanh một chiếc bàn tròn, không hề rằng một lời nào. Lát sau, Ngô Trung Lương quan chức cấp cao của phía Trung Quốc đứng dậy, mặt lạnh tanh bỏ ra ngoài hội trường.

Từ mùa hè năm 1989 trở về sau này, dự án hợp tác của Jeep Bắc Kinh dần trở nên ảm đạm, cho dù phía Mỹ đã đầu tư một lượng lớn vốn và kỹ thuật. Phía Trung Quốc cũng ra sức ủng hộ về mặt tài chính, nhưng hiệu quả hoạt động của nhà máy này lại không chút khởi sắc. Phần kết của tác phẩm, Jim đã phải miễn cưỡng kết luận rằng: Mọi người đều ôm ấp mộng tưởng, nhưng không giống nhau, trường hợp của Jeep Bắc Kinh là một minh chứng.

Trong các dự án đầu tư của nhà đầu tư nước ngoài vào năm 1989, gây chú ý nhiều nhất và cũng là kỳ lạ nhất chính là dự án đầu tư sản xuất ô tô Panda của Huệ Châu - Quảng Đông. Mãi đến rất nhiều năm sau, nó vẫn được bao phủ trong màn sương đầy bí mật.

Theo nhiều thông tin được tiết lộ công khai, diễn biến của dự án đầu tư Panda như sau: một doanh nhân gốc Hàn quốc tịch Mỹ tên là Kim Xương Nguyên (Jin Changyuan), nghe nói hoạt động trong lĩnh vực thương mại xuất nhập khẩu linh kiện ô tô một thời gian khá dài. Tháng 9 năm 1988, ông ta đăng ký thành lập một doanh nghiệp tên là “Công ty ô tô Panda” (RMC) tại bang Delaware - Mỹ, cũng trong tháng này, ông ta đã tiếp xúc lần đầu với phía Huệ Châu. Ông lên tiếng rằng sẽ đầu tư xây dựng một nhà máy sản xuất ô tô tầm cỡ ở đây, với quy hoạch mặt bằng lên đến 81.000m², đầu tư 1 tỉ đô-la, mỗi năm sản xuất 300.000 xe, và toàn bộ số này dùng cho xuất khẩu. Tháng 12 cùng năm, hai bên ký kết biên bản ghi nhớ, tháng 4 năm 1989 tiến hành giải phóng mặt bằng. Công ty Panda chính thức tiến hành lễ động thổ vào ngày 27 tháng 6, chủ tịch của Panda cùng với con cháu của Douglas MacArthur - vị tướng nổi tiếng của Mỹ trong Thế chiến thứ hai, cắt băng động thổ.

Dự án này chẳng khác nào một cái bánh từ trên trời rơi xuống. Nó cũng có rất nhiều chỗ thú vị: Tên công ty được đặt là “Panda” (Gấu trúc), thì đáng ra nó là công ty được mở ra vì Trung Quốc, nhưng điều kỳ lạ là nhà máy chế tạo ô tô sản lượng 300 ngàn chiếc mỗi năm này lại không hề nằm trong bối cảnh của ngành ô tô quốc tế chuyên nghiệp, Huệ Châu nơi mà dự án chọn để đầu tư, cũng không phải là căn cứ của các ngành đi kèm với sản xuất ô tô, không hề có cơ sở sản xuất chế tạo ô tô. Nhưng nếu nói dự án là một vụ lừa đảo, thì lại không phải lắm, theo thông báo đối ngoại của chính quyền Huệ Châu, khoản vốn đầu tư giai đoạn 1 trị giá 250 triệu đô-la đã vào tài khoản trước lễ động thổ, đồng thời nhà xưởng cũng được thi công xây dựng rất nhanh chóng. Để chứng minh tính chân thực của dự án, Quốc vụ viện và tỉnh Quảng Đông đã cử một đoàn kỹ thuật cấp cao, các chuyên gia pháp lý bay sang Mỹ để thực hiện điều tra về lịch sử, nguồn vốn,

thị trường của nhà đầu tư dự án này, kết luận của nhóm điều tra là: “Thực lực tài chính của Công ty Panda rất hùng hậu. Nhà đầu tư có tầm nhìn chiến lược. Họ định hướng đầu tư cho thế kỷ sau.”

Dự án đầu tư ô tô Panda trị giá 1 tỉ đô-la là dự án đầu tư độc lập lớn nhất từ nước ngoài vào Trung Quốc thời bấy giờ, nó nhận được sự quan tâm rộng khắp trong cả nước, và cũng được gửi gắm rất nhiều hy vọng. Trong vòng hai năm sau đó, hầu như nhà lãnh đạo Trung ương nào của Trung Quốc cũng đều đã một vài lần đến thị sát ở đây. Cho dù có không ít người tỏ ra hoài nghi về chủ đầu tư cũng như động cơ chân thực của dự án, nhưng họ vẫn hy vọng dự án này là một “cái bánh thật” chứ không phải bánh vẽ. Đối với Huệ Châu mà nói, sự xuất hiện của Panda ngay lập tức biến nơi đây thành một vùng đất nóng về đầu tư và đầu cơ, chính vì thế mới có khẩu hiệu “Thập niên 80 nhìn về Thâm Quyến, thập niên 90 trông sang Huệ Châu”. Giá đất đai ở đây tăng lên từng ngày, các công ty bất động sản tấp nập kéo đến đây, lúc cao điểm con số này đã lên đến trên 1000, giá nhà đất ở khu trung tâm đô thị cũng tăng vọt từ 200 tệ/m² lên 11.000 tệ. Trần Đạm Thủy nơi nhà máy ô tô Panda đóng trụ sở, chỉ trong thời gian 3 năm dân số ở đây đã tăng từ 20.000 lên 200.000. Đến cuối năm 1990, Lâm Cương - phóng viên của “Nam phương nhật báo” đã tìm đến vùng này đưa tin. Anh viết: “Các công trình cơ bản như đường ống ngầm và đúc bê tông đều đã được hoàn thành, các kết cấu thép của nhà xưởng đang được lắp ráp. Theo giới thiệu thì đây là nhà xưởng xây dựng theo công nghệ nhà thép tiền chế mới nhất của Mỹ. Nghe nói sang năm nhà máy sẽ xuất xưởng ô tô, nhưng khi tôi đến thì chẳng thấy thiết bị máy móc gì”. Câu trả lời của Richard Cummings - Phó chủ tịch điều hành của Công ty Panda là: “Chúng tôi không hài lòng với thiết kế ban đầu, cho nên có một số sửa đổi, thời gian thi công kéo dài thêm một chút. Nhưng đến cuối tháng 6 đầu tháng 7 sang năm, các thiết bị đáp ứng cho nhu cầu lắp ráp giai đoạn 1 sẽ được tập kết, nhất định sẽ hoàn tất việc xây dựng. Khoảng tháng 8, chiếc ô tô đầu tiên có thể xuất xưởng.”

Nhưng thực thế sau đó lại hoàn toàn trái ngược. Sau khi xây dựng nền móng xong, Panda bắt đầu chủ động trì hoãn dự án và tiến hành đàm phán thêm với phía Trung Quốc hết lần này sang lần khác. Họ muốn sửa đổi điều khoản 100% sản phẩm xuất khẩu thành 30% sản phẩm tiêu thụ nội địa, còn lại thì xuất khẩu. Nhiều biểu hiện của họ đã cho thấy, các nhà đầu tư của Panda đã chuẩn bị tâm lý chẳng khác nào các tay cờ bạc, họ hy vọng có thể dùng danh nghĩa xuất khẩu toàn bộ sản phẩm để lấy cơ vào Trung Quốc, sau đó lại tính đến khả năng tiêu thụ nội địa. Do đây là dự án “trên trời rơi xuống”, cho nên ngay từ đầu nó đã không nằm trong quy hoạch quản lý chủ quản ngành ô tô của nhà nước Trung Quốc. Hơn nữa vẫn còn rất nhiều người tỏ ra ngoài nghi về tính chân thực của dự án, cho nên vấn đề có cho phép Panda tiêu thụ sản phẩm trong nước hay không và tỉ lệ là bao nhiêu trở thành đề tài tranh cãi gay gắt nhất. Năm 1991, Công ty Panda đưa ra đề xuất cuối cùng với Bắc Kinh, đó là cho phép “Ô tô Panda” được tiêu thụ trong vòng 2 năm đầu ở thị trường Trung Quốc rồi sau sẽ xuất khẩu, nhưng ngay lập tức bị Bắc Kinh từ chối. Sau đó, dự án này rơi vào trạng thái bị đình trệ hoàn toàn. Mãi đến năm 2004, người ta đi ngang qua trấn Đạm Thủy vẫn còn trông thấy công trình ngổn ngang của dự án này trên một vùng đất rộng 160 ngàn mét vuông, những thanh xà sắt gỉ vàng, cỏ dại mọc um tùm che kín cả một vùng.

Đại hội đại biểu toàn quốc của Đảng Cộng sản Trung Quốc kết thúc ngày 24 tháng 6, Giang Trạch Dân lúc đó 62 tuổi đã được bầu làm Tổng Bí thư mới của Đảng Cộng sản Trung Quốc. Và theo như Đặng Tiểu Bình đánh giá, Giang Trạch Dân là hạt nhân lãnh đạo trong thời đại mới của Đảng Cộng sản Trung Quốc.

Ngày 13 tháng 11, Đặng Tiểu Bình đã nói lời chính thức giã từ đời sống chính trị.

Đặng Tiểu Bình chính là người đã đích thân phát động phong trào cải cách kinh tế của Trung Quốc. Trong suốt 11 năm làm lãnh đạo, ông đã trải qua không biết bao nhiêu gian nan, nhưng chưa bao giờ con người này mất đi niềm tin. Trong bài phát biểu trước khi rời xa

đời sống chính trị, ông vẫn kiên trì con đường phải tiếp tục cải cách, chính điều này đã đem đến niềm tin vô hạn cho những nhà cải cách của Trung Quốc sau này. Điều khiến người ta bất ngờ hơn nữa là, sau đó ba năm, ông lại một lần nữa là người ấn nút khởi động cho “chuyến tàu siêu tốc” của nền kinh tế Trung Quốc.

Một điểm khác cần phải đề cập đến đó là, Trung Quốc của năm 1989, cho dù nền kinh tế tụt dốc nghiêm trọng, bầu không khí chính trị căng thẳng chưa từng thấy, mọi ngành nghề đều gặp phải những yếu tố bất lợi mới, nhưng hầu như các kênh truyền thông quan trọng trên toàn cầu đều bình luận rằng: “Cải cách của Trung Quốc có thể xoay chuyển cục diện”. Một công ty điều tra độc lập của Mỹ đã tiến hành một cuộc thăm dò đối với các CEO của 500 công ty hàng đầu thế giới theo danh sách bình chọn của Tạp chí *Fortune*, trong đó bao gồm nội dung tìm hiểu về đánh giá của họ đối với tương lai của Trung Quốc, kết quả điều tra cho thấy: “Cho dù việc cải cách kinh tế xem ra tiến triển rất khó khăn, nhưng các nhà đầu tư của phương Tây vẫn đặt cược vào sự phát triển dài hạn của tiến trình cải cách này. Các quan chức Mỹ vẫn cho rằng quốc gia này có những giá trị tiềm tàng rất lớn đối với hàng hoá và dịch vụ của Mỹ. Còn các CEO thì tin rằng kinh tế của Trung Quốc sẽ mở cửa hơn, thị trường hoá mạnh mẽ hơn trong vòng năm năm tới. Cho dù tiến trình này có thể kéo dài lâu hơn, gặp ghềnh hơn so với dự kiến, nhưng họ vẫn tin rằng ngày đó nhất định phải đến.” Các công ty đa quốc gia đã mở nhà máy tại Trung Quốc trước đó cũng đều bày tỏ quyết tâm sẽ không rời bỏ thị trường này. Đại diện hàng đầu tại Trung Quốc của Công ty chế tạo ô tô Fiat của Italia đã khẳng định chắc chắn với Phó Thủ tướng Lý Lam của Quốc vụ viện Trung Quốc rằng: “Chúng tôi chưa bao giờ nghĩ đến việc rời khỏi đây”.

Cả nước sống trong cảnh tiêu điều, nhưng không phải không có điểm sáng.

Chí ít cũng có một tình tiết đáng được đề cập đến. Trong bảng xếp hạng 500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới của tạp chí *Fortune* năm này, Ngân hàng Trung Quốc trở thành doanh nghiệp đầu tiên của

Trung Quốc lọt vào bảng xếp hạng. Điều này đồng nghĩa với việc, trong con mắt quan sát của ngành thương mại toàn cầu, doanh nghiệp Trung Quốc đã trở thành một quần thể không thể xem thường. Tuy nhiên, trong không khí ảm đạm khi đó, chẳng ai chú ý đến thông tin này, mãi đến năm 1996, “gia nhập hàng ngũ 500 công ty hàng đầu thế giới” mới đột nhiên trở thành giấc mơ chung của các công ty Trung Quốc.

Ở miền Nam ảm thấp và nóng bức, cho dù cũng chịu ảnh hưởng của những điều tiết vĩ mô, nhưng những xí nghiệp trẻ tuổi ở đây vẫn đang sống trong những ngày tháng phát triển, một loạt những thanh niên trẻ tuổi ôm ấp hoài bão đang nô nức cởi bỏ “giáp trụ thể chế”, mạnh dạn tìm về miền Nam để khởi nghiệp.

Ba sinh viên đại học cùng học chung ở Học viện công nghệ Hoa Nam năm đó đều đã thể hiện được tài năng của mình. Lý Đông Sinh sau khi tốt nghiệp được điều về làm việc ở Huệ Châu, sản lượng sản xuất và tiêu thụ máy điện thoại TCL do anh chủ trì đã chiếm lĩnh vị trí số 1 trên thị trường Trung Quốc. Lớp trưởng của lớp này là Hoàng Hùng Sinh sau khi trải qua mấy phen khởi nghiệp trầy trật, cuối cùng cũng đã thành lập được Xưởng sản xuất thiết bị điều khiển từ xa ở Hong Kong, đặt tên xưởng là Chuangwei (Sáng Duy, tên tiếng Anh là Skyworth). Một hôm, Lý Đông Sinh trên đường ghé qua Hong Kong thì gặp được Hoàng Hùng Sinh, hai người khi nói chuyện với nhau đều cho rằng quy mô ngành nghề của họ còn nhỏ quá, không thể mở rộng được. Nói đến đó Lý Đông Sinh mới làm ra vẻ bí mật: “Tôi thấy có một ngành làm ăn được.” Hoàng Hùng Sinh đưa mắt liếc quanh, rồi thì thầm với Lý, “Có phải sản xuất tivi màu?” Hai người nhìn nhau phá lên cười. Liên sau đó, TCL và Sáng Duy đều chuyển sang lĩnh vực chế tạo sản xuất tivi màu. Một người bạn học khác cùng nhóm này là Trần Vĩ Vinh, sau khi tốt nghiệp người này được điều về làm ở Công ty Điện tử Khang Giai của Thâm Quyến, sau đó lại tiếp tục du học ở Nhật Bản trong hai năm, trở về được cất nhắc vào vị trí trợ lý tổng giám đốc, phụ trách bộ phận sản xuất tivi màu của công ty này. Hai năm sau, anh ta trở thành người lãnh đạo của công ty. Sau này,

Sáng Duy, Khang Giai, TCL và Trường Hồng - Tứ Xuyên cùng được gọi là “Bốn doanh nghiệp hàng đầu ngành tivi màu của Trung Quốc”.

Ở vùng tam giác Chu Giang, trang thiết bị và quy mô của một số xí nghiệp hương trấn đã âm thầm phát triển đạt đến mức vượt mặt cả các nhà máy quốc doanh. Trong bài phóng sự viết sau chuyến đi thăm xưởng tủ lạnh Chu Giang - Quảng Đông, phóng viên tờ “Kinh tế nhật báo” đã hết sức ngạc nhiên khi kể lại rằng: “Xí nghiệp hương trấn đóng tại trấn Cốc Quế huyện Thuận Đức này có tổng tài sản cố định hơn 80 triệu Nhân dân tệ, thiết bị nhập khẩu chiếm 45%, nhiều doanh nghiệp nhà nước thuộc loại vừa và lớn cũng không thể nào có được điều kiện tốt như vậy. Nguyên tắc của xí nghiệp này là, thiết bị của hãng nào tốt thì nhập khẩu của hãng đó, toàn bộ dây chuyền sản xuất dài đến sáu dặm, toàn bộ đều là các trang thiết bị nhập khẩu từ các nước Âu - Mỹ, Nhật Bản, những thiết bị này hầu hết là những thứ mà doanh nghiệp nhà nước có mơ cũng không thấy được.” Xí nghiệp sản xuất tủ lạnh này do Phan Ninh sáng lập, khi đó nó đã vang danh gần xa, ông nhập dây chuyền sản xuất tiên tiến nhất trên thế giới thời đó về xưởng của mình trong “cơn sốt tủ lạnh” của Trung Quốc. Từ sản xuất tủ lạnh một cửa, xưởng của ông đã có bước nhảy vọt về kỹ thuật khi trực tiếp chuyển sang chế tạo tủ lạnh hai cửa loại làm lạnh trực tiếp, nhờ đó sản phẩm của xưởng này nhận được sự chào đón nồng nhiệt của thị trường, kể từ ngày Xưởng Điện khí Vạn Bảo chịu ảnh hưởng từ sự kiện Đặng Thiệu Thâm trốn ra nước ngoài khiến cho tình hình sản xuất ngày càng lụn bại không góc đầu lên được, thì tủ lạnh “Dung Thanh” của Phan Ninh trở thành thương hiệu đồ điện gia dụng nổi tiếng nhất ở vùng tam giác Chu Giang.

Tháng 3 năm này, một tình tiết hết sức thú vị khác cũng đã xảy ra. Một hôm, Phan Ninh tình cờ đọc được một thông tin đăng trên ngay trang đầu của tờ “Kinh tế tham khảo báo”, tin đưa một nhà khoa học trẻ mới 30 tuổi tên là Cố Sơ Quân đã phát minh ra “Lý thuyết và kỹ thuật sức nóng tuần hoàn họ Cố”. Nghe nói kỹ thuật này khi được ứng dụng vào tủ lạnh hay các thiết bị điều hoà không khí loại nhỏ có thể giúp tiết kiệm được 20% - 40% năng lượng tiêu thụ, vả lại

không cần dùng đến khí Freon (CFC). Bài báo bên cạnh việc đã không tiếc lời khen ngợi và đề cao kỹ thuật này, còn chưa thêm một dòng bình luận “Thần tài sùng chớp”. Phan Ninh đã cắt ngay bài báo này giữ lại, rồi sai nhân viên đi tìm hiểu đầu đuôi sự việc mà báo đã đăng. Một tháng sau, cấp dưới báo cáo lên rằng, Cố Sô Quân tuy tuổi còn trẻ nhưng khả năng sáng tạo rất dồi dào, nghe nói bản thân người này đã được hơn 100 công ty tủ lạnh của nước ngoài tìm đến tiếp xúc, và không muốn chuyển giao kỹ thuật này cho các công ty tủ lạnh trong nước, sau đó sự kiện này chìm xuống và người ta không mấy chú ý đến nó nữa. Nhưng điều chẳng ai ngờ được là, 12 năm sau, nhà khoa học “thần tài” này sẽ gia nhập vào Khoa Long (Năm 1994, Phan Ninh đã chuyển đổi Xưởng tủ lạnh Chu Giang thành Tập đoàn Khoa Long, đồng thời tiến quân vào lĩnh vực chế tạo thiết bị điều hoà không khí) theo một cách thức cực kỳ bình lặng, để rồi cuối cùng đẩy doanh nghiệp này đến chỗ đường cùng của sự suy vi.

Mùa hè năm này, một người Mỹ gốc Hoa tên là Cận Vũ Tây tìm đến Thâm Quyến. Cô gái quyền rũ này để một mái tóc ngắn cắt tём, mở miệng ra là có thể sở hàng tràng tiếng Anh, còn tiếng Trung cũng chẳng thua kém gì người Trung Quốc bản địa. Cô gái này đã trở thành thần tượng mới của phụ nữ Trung Quốc, cô chủ trì một chương trình truyền hình mới mang tên “Những miền đất lạ”. Cứ mỗi tuần hai lần, chương trình này lại giới thiệu đến hàng trăm triệu người xem truyền hình ở Trung Quốc những hình ảnh mới lạ đầy thú vị về các vùng miền khác trên hành tinh này. Đối với những người Trung Quốc chưa bao giờ ra khỏi đất nước mình thì đây quả là một chương trình có sức hút kỳ lạ, chính vì vậy mức độ nổi tiếng của cô gái này cũng nhanh chóng tăng lên, được *United Press International* gọi là “siêu sao Trung Quốc mới”. Cùng lúc với việc phát sóng chương trình truyền hình này, cô gái có đầu óc kinh doanh này còn lên kế hoạch thành lập công ty. Hai năm sau, Công ty mỹ phẩm Jinwuxi (Thâm Quyến) đã ra đời, và nhanh chóng trở thành doanh nghiệp sản xuất hoá mỹ phẩm nổi tiếng và bán chạy hàng đầu ở Trung Quốc. Năm 2004, Cận Vũ Tây đã đem toàn bộ cổ phần của công ty mình chuyển nhượng lại cho L'Oréal - công ty mỹ phẩm lớn nhất trên toàn cầu. Theo tính toán của

China Entrepreneur, giá trị của vụ chuyển nhượng này lên đến 76 triệu Euro.

Cũng ở Thâm Quyến, tháng 7, Sử Ngọc Trụ - một thanh niên của An Huy gầy gò ăn nói vụng về khuôn mặt ngờ nghệch, đang đứng trên đại lộ vừa rộng rãi vừa nhor bẩn hỗn tạp của thành phố này. Bảy năm trước, Sử Ngọc Trụ đã thi vào Khoa toán của Đại học Triết Giang với thành tích thủ khoa toàn huyện, ba năm trước, ông lại thi đỗ vào Khoa quản lý phần mềm của Đại học Thâm Quyến. Sau khi tốt nghiệp ông được phân về công tác ở Cục thống kê tỉnh An Huy. Sử Ngọc Trụ sống ba năm trong bầu không khí khởi nghiệp của Thâm Quyến nên trong lòng những khát vọng của tuổi trẻ chưa bao giờ nguội lạnh nay lại càng dữ dội hơn, cho nên chỉ sau mấy tháng làm việc ở cục, ông đã gửi đơn xin nghỉ việc, trở về miền Nam nơi đang sống trong bầu không khí cuồng nhiệt và tràn ngập cơ hội để được thoả chí. Lúc này, trong hành trang của Sử Ngọc Trụ, chỉ có 4000 ngàn tệ tiền vốn nhờ chạy ngược chạy xuôi mới vay mượn được và phần mềm hệ thống M - 6401 mà ông đã dốc tận tâm huyết suốt mấy tháng mới chế tạo ra được.

Sử Ngọc Trụ dáng người gầy yếu, trông rất thư sinh, nhưng ông lại có khí phách hơn người, khí phách ấy một lần nữa lại xuất hiện trong quá trình khởi nghiệp sau này của ông. Trong mấy ngày đầu khi mới đặt chân đến Thâm Quyến, ông đã có một quyết định táo bạo đầu tiên trong cuộc đời khi gọi điện cho Tạp chí "Thế giới máy tính" để đăng một mẫu quảng cáo có nội dung "M - 6401: sự đột phá lịch sử" với giá 8400 Nhân dân tệ, với yêu cầu duy nhất là đăng quảng cáo trước, sau đó sẽ thanh toán tiền. "Nếu quảng cáo không hiệu quả, tôi chỉ có thể trả tối đa được nửa mức phí quảng cáo đã thoả thuận, phần còn lại chỉ còn cách chạy là thượng sách". Sau này, ông đã tiết lộ như vậy.

13 ngày sau, tài khoản của ông đã được nạp thêm ba giá trị của ba hợp đồng mới trị giá 15.820 tệ. Sau hai tháng ông đã kiếm được 100 ngàn tệ. Đây là "thùng vàng đầu tiên" trong cuộc đời kinh doanh của ông. Sử Ngọc Trụ lại đem toàn bộ số tiền này dồn vào quảng cáo, bốn tháng sau, ông đã trở thành một triệu phú trẻ tuổi giàu ngậm. Tháng

1 năm 1990, Sử Ngọc Trụ vui đầu toàn tâm toàn ý trong ký túc xá dành cho sinh viên của trường Đại học Thâm Quyển, ngoài mỗi tuần một lần lãnh mặt với chủ cho thuê nhà ra, thời gian còn lại ông ta ngồi lì suốt trước máy vi tính. Lần này, sản phẩm mà ông thu được là hệ thống phần mềm xử lý văn tự M - 6402. Khi bước ra khỏi căn nhà trọ sinh viên dơ bẩn và lộn xộn kia, ông mới phát hiện ra rằng mọi đồ đạc trong nhà cũ đã không cánh mà bay, còn người vợ sau 150 ngày đêm chưa gặp đã không biết đi nơi nào. Nhưng bù lại, ông đã đứng trên một điểm khởi nghiệp mới. Ông rời Thâm Quyển trở về Chu Hải, chàng thanh niên cao 1m8, nặng chưa đến 60 kg này đã đặt cho công ty kỹ thuật mới của mình một cái tên nghe rất kêu - Cự Nhân. Ông tuyên bố, Cự Nhân phải trở thành IBM của Trung Quốc, trở thành người khổng lồ của phương Đông.

Ngay từ khi bắt đầu, tính hào sảng cũng như thiên tài kinh doanh siêu hạng của Sử Ngọc Trụ đã bộc lộ một cách xuất sắc. Khi công ty vừa mới thành lập chưa được bao lâu, ông ta đã đưa ra một quyết định khiến toàn bộ nhân viên dưới quyền đều phấn đối: các nhà kinh doanh máy tính trên cả nước chỉ cần đặt hàng 10 bộ phần mềm của Cự Nhân thì có thể đến Chu Hải tham gia Hội kinh doanh của Cự Nhân miễn phí. Chỉ trong một thời gian ngắn, 200 hộ kinh doanh máy tính từ Nam chí Bắc đã tề tựu về Chu Hải. Sử Ngọc Trụ đã bỏ ra mấy chục vạn tệ để xây dựng nên một mạng lưới kinh doanh theo kiểu chuỗi cửa hàng lớn nhất của ngành máy tính Trung Quốc thời bấy giờ. Sang năm thứ hai, doanh số của Cự Nhân đã đánh bại các công ty khác như Lenovo, Stone (Tứ Thông) và Bắc Đại Phương Chính, tạo nên một bước nhảy vọt chiếm thế thượng phong trong các sản phẩm cùng loại trên toàn Trung Quốc, lãi ròng hơn 10 triệu Nhân dân tệ. Tiếp sau đó, Công ty của Sử Ngọc Trụ liên tục cho ra đời nhiều loại sản phẩm mới như PC hệ Trung văn, card màn hình, phần mềm kế toán,... Đặc trưng của các sản phẩm này cho thấy, tất cả chúng đều là những phần mềm nhằm "Hán hoá" đối với thị trường tin học của Trung Quốc. Về mặt kỹ thuật chúng không có gì quá phức tạp, lại thú vị hơn nhiều so với các sản phẩm cùng loại của Trung Quan Thôn, cho nên đương nhiên có sức cạnh tranh hơn hẳn đối với các công ty máy

tính chuyên về buôn bán dịch vụ. Cự Nhân nhanh chóng trở thành công ty nổi tiếng nhất, phát triển tốt nhất trên phạm vi toàn Trung Quốc.

Câu chuyện của Sử Ngọc Trụ giống như một trang cổ tích: một thiếu niên ngoại thành không xu dính túi, cô thân độc mã tìm đến chốn thị thành xa lạ, dựa vào sức lực và trí tuệ của bản thân, tạo nên một thế giới mới chỉ trong một thời gian ngắn. Sử Ngọc Trụ nhanh chóng trở thành thần tượng của giới thanh niên trí thức toàn Trung Quốc, “đến Thâm Quyển làm Sử Ngọc Trụ” đã trở thành mơ ước của vô số các học sinh, sinh viên thời bấy giờ, bản thân Sử Ngọc Trụ được bình chọn là “Top 10 nhân vật cải cách quan trọng của Trung Quốc”, “Top 10 nhà doanh nghiệp kỹ thuật ưu tú của tỉnh Quảng Đông”. Người thanh niên đất An Huy chưa từng chịu án phạt này đã chào đón đỉnh cao đầu tiên trong sự nghiệp kinh doanh của mình. Trong hơn 10 năm sau đó, cuộc đời ông thăng trầm, ông rơi vào trạng thái say sưa ngủ quên trên chiến thắng, rồi phá sản, sau đó lại quật cường đứng lên trong sự tranh cãi và nghi ngờ.

Năm 1990

NÓNG LẠNH THẤT THƯỜNG

Năm 1990 được xem là một năm có chút sắc thái may mắn.

John Naisbitt nhà tương lai học của Mỹ, người đã từng cho xuất bản cuốn “Đại xu thế”, đã cho công bố “Đại xu thế năm 2000” vào tháng 2 năm này, ông muốn dự báo xu hướng trong mười năm tới cho mọi người. “Thiên kỷ niên có những ý nghĩa nào, điều đó tùy thuộc vào sự hiểu biết của con người đối với nó”. Vị học giả lạc quan này viết, “nó có thể đánh dấu cho sự kết thúc của một thời đại cũ, cũng có thể là dấu mốc cho sự khởi đầu của một thời đại mới. Chúng ta tin rằng, loài người đã quyết định phải nắm chắc lấy mặt tích cực. Nơi sâu thẳm trong tâm linh của loài người có một sự chấp nhận đối với số phận, đối với thế giới lý tưởng.” Nhà xuất bản trường Đảng Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc đã cho xuất bản bằng tiếng Trung cuốn sách này vào tháng 6 cùng năm.

Thực tế sau này đã diễn ra đúng như thế, so với nền kinh tế Trung Quốc nóng lạnh thất thường, thì thế giới vào năm này, đã xảy ra rất nhiều sự việc khiến người ta phải kinh ngạc. Tháng 3, Namibia mảnh đất thực dân cuối cùng của lục địa đen đã giành được độc lập; tháng 5, Yemen ở Nam Á cũng thống nhất; tháng 7, Boris Nikolayevich Yeltsin tuyên bố rút lui khỏi Đảng Cộng sản Liên Xô; tháng 8, Iraq đánh chiếm Kuwait, Mỹ quyết định tuyên chiến với Iraq bằng kế hoạch “Bão táp sa mạc”; tháng 10, khi bức tường Berlin sụp đổ, nước Đức bị chia cắt 45 năm đã thống nhất; hàng loạt các nước xã hội chủ

nghĩa ở Đông Âu như Ba Lan, Hungari, Tiệp Khắc liên tục xảy ra chính biến.

Điều rất rõ ràng là, loài người đang tiến vào một thời đại nhiều biến động hơn trước.

Trung Quốc của năm 1990, là năm khởi đầu trong thanh âm đầu đá lẫn nhau, đả kích hàng nhái hàng giả. Ôn Châu của Chiết Nam lại một lần nữa đứng ở đầu sóng ngọn gió.

Trong lịch sử cải cách của Trung Quốc, Ôn Châu là một nơi rất dễ khiến cho người ta “hiểu nhầm”. Đây là vùng đất mà xí nghiệp tư doanh manh nha sớm nhất. Trong mắt của một số trí thức, nó là “cái nôi của chủ nghĩa tư bản”, là một cái ung nhọt cần phải trừ bỏ. Nhưng trong mắt một số người khác, nó lại giống như Thánh địa của kinh tế thị trường, là mũi nhọn tiên phong của sức mạnh nhân dân trong cuộc mở đường máu xé bỏ sự ràng buộc của thể chế cũ. Trong một khoảng thời gian rất dài, sự đánh giá đối với Ôn Châu, đã biến thành “mặt trận tuyến đầu” và hàn thử biểu thể hiện rõ sự lên xuống thay đổi của lập trường cải cách. Mỗi khi xảy ra sự biến động về chính sách, người ta thường có thể ngửi thấy dấu vết của sự thay đổi đó trước hết ở nơi đây.

Các doanh nhân ở Ôn Châu được gọi là “Do Thái của Trung Quốc”. Ngay từ khi còn nhỏ họ đã rời nhà bỏ quê, đi bôn ba bên ngoài, họ là những con người được trang bị ý thức về thị trường sớm nhất ở Trung Quốc, họ cũng là lớp người đầu tiên kiếm được tiền trong hoạt động thương mại. Ở Ôn Châu, đã xuất hiện những doanh nhân thương mại đầu tiên của Trung Quốc, thị trường chuyên nghiệp đầu tiên, ngân hàng dân doanh đầu tiên, xí nghiệp cổ phần sớm nhất. Trong rất nhiều năm, họ giống như một con cá ngát vật lộn với số phận, xuất hiện trong từng lĩnh vực có cơ hội kiếm lời. Họ buôn bán những hàng hoá nhỏ, đầu cơ sang tay bất động sản, đến Sơn Tây công từng bao than khoáng, khai thác dầu ở Thiểm Tây, đến Tân Cương mua bán bông, họ là những nhà thực tiễn trong hoạt động thương mại sớm nhất, những người truyền bá quan niệm mới, người giới thiệu

sản phẩm mới, cũng là những người buôn lậu, vượt biên, làm hàng giả sớm nhất. Họ luôn đi bên lề của luật pháp, luôn có thể mạo hiểm để nắm bắt lấy cơ hội kinh doanh ngay từ khi chúng vừa mới manh nha.

Một câu chuyện liên quan đến sự sáng suốt của doanh nhân Ôn Châu được lưu truyền rộng rãi là: xưởng trưởng của một xí nghiệp quốc doanh ở vùng Đông Bắc Trung Quốc đến Ôn Châu để đàm phán chuyện làm ăn, đôi bên bị mắc kẹt ở vấn đề giá cả, phía Ôn Châu liền đưa người này đến một nhà hàng hải sản tốt nhất, sau một châu no say, bụng dạ của người khách vùng Đông Bắc xảy ra vấn đề, cho nên ngay trong đêm phải chuyển đến bệnh viện. Ông chủ Ôn Châu liền phái ngay vợ của mình, đích thân lo cơm cháo cho vị khách kia, người khách cảm động vô cùng chẳng biết lấy gì để báo đáp, hai bên lập tức kết thành anh em, còn vấn đề lẩn tránh ở chút giá cả kia cũng nhờ đó mà xem như xong.

Một huyện nghèo nọ của Ôn Châu còn xảy ra một vụ án kinh tế vượt xa những gì người ta tưởng tượng, pha chút màu sắc xã hội đen: Nông dân ở thôn này gửi thư đến các xí nghiệp quốc doanh ở khắp các nơi trên cả nước, đặt mua các loại các kiểu thiết bị cơ giới đã qua sử dụng, những thiết bị này sau khi đến được Thái Thuận, thì ngay lập tức được bán lại. Sau đó, nông dân ấy lại đến toà soạn báo giả danh đăng cáo phó báo đã chết, đợi đến khi các xí nghiệp bên ngoài tìm đến nhà đòi nợ, người nhà khóc lóc thảm thiết móc cáo phó ra đưa cho họ xem: người thì đã chết rồi, biết đòi ai bây giờ? Cứ như thế, nông dân cả thôn này tham gia vào trò lừa đảo rất kỳ lạ ấy, cũng từ đó thôn này trở thành một thị trường giao dịch thiết bị đã qua sử dụng lớn nhất vùng Chiết Nam.

Cuối những năm 1980, phàm là những người đi Ôn Châu đều thấy chán ngán với văn hoá ăn uống ở đất này. Ở đó, người đóng vai mời khách, ắt sẽ đưa ra hai món canh, một món gọi là “Thuận buồm xuôi gió”, trong một tô canh hải sản lớn có thả một con thuyền nhỏ gấp từ đồng bạc 100 tệ, một bát khác gọi là “Bày tỏ tâm ý”, trong một bát canh lớn người ta lại đặt nổi lên trên một bát nhỏ khác, trên đó có sắp đặt mười chiếc đồng hồ nhập khẩu, những người tham gia bữa tiệc cơm ấy mỗi người nhận một cái.

Trí tuệ và sự giáo hoạt mà doanh nhân Ôn Châu thời kỳ đầu đã thể hiện ra, tuyệt nhiên khác hẳn với sự ngỗ ngược thô thiển, sự giáo trá và tanh tuổi đến ti tiện vô đạo đức được thể hiện sâu sắc trong quá trình tích lũy nguyên thủy. Đồng hành với sự phồn thịnh của thị trường và sự sung túc của dân chúng, là sự phá hoại trật tự thương mại vốn có, sự phai nhạt dần của quan niệm cộng đồng thuần phác và sự phá hoại của môi trường sinh thái. Nói một cách chính xác, hiện tượng Ôn Châu không phải là cá biệt, nó cũng đồng thời tồn tại ở những vùng đất mà hoạt động thương mại phát triển vượt lên trước, như vùng tam giác Chu Hải và vùng đất Triều Sán của Quảng Đông, vùng Phổ Giang của Phúc Kiến, miền Nam của Giang Tô... Chúng ta chỉ có thể nói rằng, đó là một thời đại thiếu cảm nhận về thiện, ác, đối mặt với chủ đề thời đại “thoát khỏi nghèo khổ” thời bấy giờ, mọi giá trị đạo đức đều trở nên bất lực.

Chất lượng kém của hàng hoá Ôn Châu, đã bị người ta chỉ trích ngay từ đầu. Nơi đây cùng với Phổ Giang của Phúc Kiến và Thạch Sư được xếp vào “ba trung tâm làm hàng giả lớn nhất” toàn Trung Quốc (có người còn đưa Trung Quan Thôn xếp vào nhóm này và gọi chung là “Tứ đại giả”), trong đó nổi tiếng nhất là Ôn Châu. Ngay từ năm 1985, giày da, dây nịt da được sản xuất từ Ôn Châu đã nổi tiếng với chất lượng kém. Ngày 8 tháng 8 năm 1987, người Hàng Châu không chịu nổi thói làm ăn gian trá ấy của người Ôn Châu nên đã châm lửa đốt hơn 5000 đôi giày kém chất lượng của vùng này ngay giữa quảng trường Võ Lâm Môn ở trung tâm thành phố, sự kiện này gây rung động cả nước.

Khoảng năm 1990, việc hàng hoá kém chất lượng tràn ngập thị trường Trung Quốc đã trở thành một đề tài để dân chúng than vãn chỉ trích. Các cơ quan hữu quan của chính phủ hạ quyết tâm sẽ tấn công mạnh vào hàng giả để chỉnh đốn lại trật tự thị trường, hành động này một mặt sẽ làm sạch thị trường, nâng cao niềm tin của người tiêu dùng, mặt khác có thể nhân cơ hội này để tiến hành chỉnh đốn đối với các xí nghiệp vừa và nhỏ ngoài quốc doanh. Ngay từ đầu năm, một số khu vực trọng điểm đã được xác định, trong đó Ôn Châu

lại một lần nữa trở thành điểm nóng nhất. Địa phương được chọn làm “điển hình” cụ thể trong chiến dịch chỉnh đốn lần này, một lần nữa lại thuộc về thị trấn Liêu, huyện Lạc Thanh, Ôn Châu, nơi mà năm đó đã từng xảy ra “sự kiện bát đại vương”.

Trải qua mấy năm phát triển, thị trấn Liêu lúc này đã trở thành điểm tập kết tiêu thụ sản phẩm điện khí loại nhỏ của cả nước. Trong cái thị trấn nhỏ xíu này có đến hàng ngàn nhà buôn đồ điện khí, nhưng nhứt nhối nhất phải kể đến là hiện tượng hàng giả, hàng thật lẫn lộn. Hồ Hùng Vi, phóng viên của Tân Hoa xã khi đi thực tế ở đây đã phát hiện thấy: các anh nông dân vừa mới đặt cái cốc chim xuống, đã lao đến ngay bên chiếc máy han rỉ loang lổ, tháo tung toàn bộ các linh kiện trong các thiết bị phế thải mới mua được từ các xí nghiệp ở khắp nơi trên cả nước ra, rồi dùng giấy nhám và xi đánh giày quét cho chúng sáng bóng lại. Ở đầu đê bên sông, một đoàn phụ nữ đứng chen chân nhau, họ đang rửa sạch thiết bị điện khí, sau đó đem phơi chúng trên bãi đất trống ở bờ sông. Bên bếp lửa đỏ rực, các bà cụng mắt mờ chân chậm, vừa nấu cơm, vừa chậm rãi quấn dây điện...

Để kiểm tiền, các hội làm đồ điện khí ấy tận dụng hết mọi thứ, họ lấy thứ này gắn vào thứ kia bất kể có đúng tiêu chuẩn kỹ thuật hay không, khắp thị trấn này chỉ có chưa đến 0,1% số nhà có giấy chứng nhận chất lượng cho sản phẩm, còn số hoạt động có phép cũng chưa đến 1%. Sau nhiều đợt kiểm tra, thì rất nhiều sản phẩm không có giấy chứng nhận chất lượng đều không hợp quy cách. Để tiêu thụ những mặt hàng này, người dân ở thị trấn Liêu bỏ tiền ra mua thương hiệu của các xí nghiệp quốc doanh để gắn vào sản phẩm của mình, toàn bộ sản phẩm họ làm ra đều gắn mác sản xuất tại Bắc Kinh, Thượng Hải. Năm 1989, Cục giám sát kỹ thuật Trung Quốc đã mở cuộc điều tra đối với thị trường điện khí. Trong “báo cáo tổng kết”, các nhà điều tra đã tức giận viết rằng: “Lần này kiểm tra gần 7000 đơn vị kinh doanh hàng điện khí trên cả nước, phát hiện có đến hơn 1,7 triệu linh kiện (thiết bị) có chất lượng kém, trị giá hơn 30 triệu Nhân dân tệ. Trong quá trình kiểm tra ở các nơi khác cũng phát hiện thấy, đại đa số sản phẩm điện khí kém chất lượng, có nguồn gốc từ khu vực

Ôn Châu - Chiết Giang, đặc biệt là thị trấn Liêu, huyện Lạc Thanh, Ôn Châu.” Cùng lúc đó, nhiều tai nạn cũng đã xảy ra liên tục ở khắp nơi vì sử dụng các thiết bị điện có nguồn gốc từ thị trấn này: tại mỏ than đá Kê Tây ở Hắc Long Giang, do sự cố rò rỉ điện của thiết bị điện khí kém chất lượng của thị trấn Liêu, dẫn đến cháy nổ bình ga nghiêm trọng, hậu quả là rất nhiều người bị thương vong; trong một xưởng gang thép ở Hà Nam, một mẻ gang thép chuẩn bị được đổ khuôn thì đột nhiên mắc kẹt, toàn bộ số sản phẩm trị giá hàng triệu tệ bị hỏng, kiểm tra lại, thì ra là do nồi đổ khuôn kém chất lượng của thị trấn Liêu.

Tháng 5, Quốc vụ viện Trung Quốc đã lần đầu tiên ra công văn cho thị trấn Liêu - “Thông báo điều tra và xử lý tình hình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm điện khí kém chất lượng không chứng từ ở huyện Lạc Thanh, Ôn Châu”. Tháng 6, bảy bộ ban ngành của Trung Quốc đã thành lập một đoàn kiểm tra liên ngành đến điều tra xử lý tình hình ở huyện Lạc Thanh, tỉnh Chiết Giang, thành phố Ôn Châu cũng liên tiếp phái các tổ công tác về Lạc Thanh, huyện Lạc Thanh cũng điều rút 154 nhân viên công tác ở các cơ quan trực thuộc huyện về đồn trú ở 14 thôn trấn, theo phương châm tám chữ “tấn công, quét sạch, khai thông, hỗ trợ”, điều tra xử lý tận gốc vấn đề đồ điện máy kém chất lượng của thị trấn Liêu. Chiến dịch chính đồn lần này đã kéo dài liên tục suốt 5 tháng, căn cứ theo các báo cáo công khai cho thấy, toàn trấn có 1267 cửa hàng đồ điện kém chất lượng bị đóng cửa, 1544 hộ sản xuất bị ngừng hoạt động, 359 giấy phép kinh doanh hàng phế liệu bị rút. Bộ Công an cũng đã lập án khởi tố 17 vụ, liên quan đến 18 người, Viện kiểm soát khởi tố 26 vụ, liên quan đến 34 người, Bộ Công thương khởi tố 144 vụ.

Chiến dịch chính đồn quy mô lớn như vậy đã khiến cho toàn cảnh của thị trấn Liêu cũng như Ôn Châu nguội lạnh, tựa chừng như tái diễn lại “sự kiện bát đại vương” vậy. Nhưng về kết quả, lại không hề khiến cho thị trấn Liêu đi vào con đường huỷ diệt. Chính trong quá trình này, một số xí nghiệp có thực lực đã bật lên, trải qua một năm chính đồn, 25 xí nghiệp có quy mô tương đối lớn cuối cùng đã nhận

được giấy chứng nhận sản phẩm của cơ quan hữu quan. Đến cuối năm, Xưởng sản xuất công tắc Cầu Tinh đã tách làm đôi, Nam Tôn Huân xuất thân từ thợ sửa giày và Hồ Thành Trung xuất thân từ thợ may mỗi người tự thành lập riêng xưởng cho mình, lấy tên là Chính Thái và Đức Lực Tây. Họ đã nhập khẩu kỹ thuật và thiết bị của nước ngoài, tiếp đó dùng phương thức hợp tác để thuê tóm hàng ngàn xưởng gia công loại nhỏ, sau này phát triển thành doanh nghiệp đồ điện khí lớn nhất Trung Quốc. Đến khoảng năm 2000, sản lượng sản phẩm đồ điện khí của thị trấn Liêu đã chiếm 60% thị phần Trung Quốc, nghiêm nhiên trở thành nơi hiện đại hoá sản xuất, tập trung.

Chiến dịch chỉnh đốn đối với thị trấn Liêu là hình ảnh thu nhỏ của chiến dịch chỉnh đốn chính trị năm 1990. Lúc bấy giờ, ở các vùng duyên hải như Quảng Đông, Chiết Giang, các hoạt động chỉnh đốn lấy chủ đề tấn công hàng kém chất lượng đã nổ ra ở nơi này, nơi kia. Tháng 9, Tân Hoa xã đăng một bài nhan đề “Bộ trưởng Thương mại mua giày dỏm”. Bài báo cho biết, chiều ngày 12 tháng 7, Bộ trưởng thương mại Hồ Bình đến thị sát ở Hồ Bắc, và đã đến chợ bách hoá Vũ Hán. Ông đến trước một tủ giày, chọn được một đôi giày da màu nâu mắt lưới, giá 49,5 tệ. Sau khi mua xong, ông liền xỏ vào đi ngay rồi tiếp tục thị sát. Chiều ngày 13 ông về đến Bắc Kinh, nào ngờ vừa về đến nhà, cởi giày ra, thì phát hiện ra gót giày bên chân phải bị mất một miếng. Ngày 17, tại hội nghị cục trưởng thương mại của 11 thành phố, Hồ Bình đã kể lại câu chuyện này, đồng thời nói thêm rằng, “hàng kém chất lượng tràn ngập, thật quá lắm rồi. Vấn đề này, người sản xuất phải chịu trách nhiệm, xí nghiệp thương mại kiểm hàng không nghiêm, cũng phải chịu trách nhiệm.” Ngày 21, Bộ trưởng Công nghiệp nhẹ Tăng Hiến Lâm hẹn gặp Hồ Bình, nói: “chất lượng giày là điều mà người tiêu dùng hiện nay phản ứng gay gắt nhất, Bộ Công nghiệp nhẹ đã dự định sẽ tổ chức riêng một triển lãm giày kém chất lượng.” Hồ Bình liền bày tỏ: “Tôi ủng hộ, nếu anh tổ chức được triển lãm này, tôi hy vọng đôi giày tôi mua kia cũng có thể làm một vật triển lãm, tôi tặng miễn phí đấy.”

Tin tức sinh động này, đã khiến cho bạn đọc cả nước thấy được sự xâm hại của hàng hoá kém chất lượng đối với đời sống thường ngày của họ, và nhân đó cũng có thể tạo nên tiếng nói chung để chống lại làn sóng hàng giả đang tràn ngập thị trường lúc bấy giờ. Thế nhưng, một thực tế khác cũng đang xảy ra là, sự chần chừ, xử lý đối với vấn đề hàng giả kém chất lượng, nhiều khi cũng sẽ biến thành một loại thủ đoạn và lý do nào đó để chính quyền các cấp bảo hộ cho lợi ích của các xí nghiệp quốc doanh.

Thành phố Đan Đông tỉnh Liêu Ninh là nơi đặt nền móng cho ngành công nghiệp sản xuất thiết bị tia xạ của Trung Quốc. Xưởng nguyên kiện thiết bị, xưởng thiết bị tia xạ Đan Đông đều là các xí nghiệp trọng điểm của Trung Quốc, hai xưởng này lần lượt là những xưởng đã sản xuất ra ống X quang đầu tiên và máy chụp tia X đầu tiên vào đầu thập niên 1960 cho đất nước này. Từ khoảng giữa thập niên 1980, một số người đã rời bỏ công xưởng quốc doanh, rồi sáng lập ra hơn 10 xí nghiệp tư nhân sản xuất thiết bị cùng loại ở gần các xí nghiệp quốc doanh này. Theo báo cáo, một số xưởng nhỏ của tư nhân “chưa hề được cơ quan nhà nước cho phép hoạt động, chưa hề có phương pháp kiểm tra chất lượng sản phẩm, không có biện pháp hoàn thiện để ngăn ngừa ô nhiễm phóng xạ, không có tài liệu kỹ thuật, bản vẽ thiết kế, yêu cầu công nghệ đầy đủ”. Chính trong tình hình tay ngang lập nghiệp như vậy, những xưởng nhỏ này đã bắt đầu tranh giành miếng ăn với các xưởng lớn: Xưởng nhỏ đi đến xưởng lớn để rút ruột nhân tài, lương công nhân mỗi tháng lên đến 300 tệ, kỹ thuật viên 800 tệ, ngoài ra còn cộng thêm 500 tệ cho việc điều hành một chiếc máy; thiết bị, linh kiện của xưởng lớn thường đột ngột biến mất, rồi sau đó lại xuất hiện trong các xưởng nhỏ; xưởng lớn nghiền cứu ra sản phẩm mới, chưa được bao lâu, thì bản vẽ thiết kế của sản phẩm ấy đã nằm trên bàn làm việc của xưởng nhỏ; xưởng lớn dùng đô-la để thanh toán ngoại thương, còn các xưởng nhỏ thì có thể dùng Nhân dân tệ, không những thế giá còn rẻ hơn rất nhiều; xưởng nhỏ tìm cách lôi kéo khách hàng của xưởng lớn ở bất cứ nơi đâu, kết thân với ý đồ xấu, chiết khấu cho người môi giới, khiến cho nguồn khách của xí nghiệp lớn ngày càng giảm sút; cuối cùng ngay cả nhân viên

kinh doanh của xí nghiệp lớn cũng bị xí nghiệp nhỏ lôi kéo chi phối, các xưởng nhỏ đưa ra chính sách đãi ngộ cao hơn, thậm chí cao đến mức “bán được mười máy, có thể thưởng cho một căn hộ”. “Nhật báo Kinh tế” đánh giá, đối với nhiều xưởng trưởng của các xí nghiệp nông cốt thuộc sở hữu nhà nước mà nói, bản thân họ vừa phải chịu muôn vàn sự ràng buộc từ cơ chế, không thể tự do co duỗi được, vừa phải chịu sự quấy nhiễu đến mất ăn, mất ngủ của các xí nghiệp tư nhân, chỉ còn biết cách dở khóc dở cười mà thôi. Trong chiến dịch chỉnh đốn chính trị lần này, những xí nghiệp nhỏ này trở thành đối tượng “được chăm sóc” sát sao, mà lý do chính là “phát triển bữa bãi, phân bổ chồng chất, xây dựng lộn xộn, làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến quy hoạch ngành nghề của đất nước”. Chiến dịch chỉnh đốn này hầu như xảy ra với tất cả các ngành nghề đang ngày càng sôi động trong các công xưởng tư nhân.

Chiến dịch chỉnh đốn chỉ nhắm riêng vào đối tượng là các xí nghiệp ngoài quốc doanh, về mặt khách quan, giúp cho trật tự của một số ngành nghề được khôi phục lại, đồng thời cũng thực sự đánh vào làn sóng làm hàng giả đang ngày càng lan mạnh, nhưng điều không thể phủ nhận là, chiến dịch này cũng đồng thời gây rất nhiều phiền toái cho các công ty dân doanh. Khi quan sát hiện tượng này, “Thời báo Tài chính” của Anh số ra ngày 5 tháng 1 đã viết: “Trong thời kỳ Bắc Kinh điều chỉnh lại kế hoạch Trung ương và tăng cường kiểm soát hành chính, xí nghiệp tư nhân đang chịu đựng sự kiểm soát gắt gao, tuy chúng được phép tồn tại bên cạnh những xí nghiệp quốc doanh tương đối lớn, nhưng xí nghiệp quốc doanh được đặt ở vị trí ưu tiên hàng đầu, thứ đặc quyền không thể mất.” Tạp chí “Ký giả Trung Quốc” do Tân Hoa xã chủ trì, trong một bài viết nhan đề “Khái niệm mới của hào quang” số ra tháng 5 năm 1990 cũng đã nhận định: “Gần đây trên báo và tạp chí, nhiều bài báo phản ánh tình hình hộ cá thể đã được đăng tải. Nguyên nhân do đâu? Rất nhiều biên tập viên “không thể nắm chắc được”. Đối với xã hội ngày nay, điều đó thật khó để giải thích. Trong mắt của một số người, kinh tế cá thể đã trở thành thứ không hợp thời, tốt nhất là tấn công xử lý “càng nhanh càng tốt”. Có người thì ngộ nhận rằng “trung ương đã chấm rồi, thì chuyện ra

lệnh cấm chỉ còn là chuyện sớm hay muộn mà thôi". Sự trầm lắng của thế giới mới trong một khoảng thời gian, vô hình trung đã làm tăng thêm cảm giác bất an này. Mấy tháng trước số hộ cá thể trên toàn quốc đã sụt giảm 3,6 triệu hộ, không thể nói rằng việc này chẳng có liên hệ gì với bầu không khí kia."

Vào thời kỳ đó, xí nghiệp hương trấn được gọi đùa là "kinh tế thời tiết", có nghĩa là tùy thuộc vào sự buông lỏng hay siết chặt về mặt chính sách mà các xí nghiệp này phát triển hay suy thoái. Một thực tế khác cũng có liên quan chính là, sự quật khởi của các công ty dân doanh đã trở thành một hiện trạng rất khó xem nhẹ. Suốt miền Quảng Đông đến Chiết Giang, xí nghiệp hương trấn đã đạt được địa vị dẫn đầu thị trường ở rất nhiều ngành nghề (đặc biệt là các ngành linh kiện điện khí). Khớp nối đồng tốc do Xưởng khớp nối đồng tốc của Lỗ Quán Cầu ở Tiêu Sơn chiếm đến 50% thị phần toàn Trung Quốc, bộ nhớ máy tính do xưởng máy tính điện tử của Trương Gia Cảng sản xuất, thiết bị chuyển đổi tín hiệu của Xưởng sản xuất nguyên kiện tivi Thường Thục, đèn tín hiệu đường sắt của Xưởng bóng đèn liên hiệp Thượng Hải..., đều trở thành nhà vô địch trên thị trường Trung Quốc lúc bấy giờ. Những xí nghiệp này xuất phát từ một ngành nghề rất mạnh về tính chuyên môn, dần dần trở thành một công ty lớn hiện đại. Cũng bắt đầu từ năm này, Cục thống kê Trung Quốc khi thống kê sự tăng trưởng công nghiệp toàn quốc, đã thống kê gộp cả phần mà các xí nghiệp công nghiệp hương trấn đã làm được, và dùng một khái niệm mới là "giá trị tổng sản lượng công nghiệp cấp thôn và trên cấp thôn", các chuyên gia thống kê đã thừa nhận, công nghiệp hương trấn chiếm khoảng 1/3 cả nước, còn trước đó, những xí nghiệp này "không tồn tại" trong số liệu thống kê quốc gia. Rất nhiều các nhà kinh tế học Âu - Mỹ khi nghiên cứu các công ty của Trung Quốc, đều rất quan tâm đến giai đoạn này. Thực tế sự "tăng vọt" về số lượng và giá trị của các xí nghiệp hương trấn trong những năm ấy, là những con số do thống kê mà ra. Năm 1990, tăng trưởng công nghiệp toàn Trung Quốc là 6%, sự gia nhập của các xí nghiệp hương trấn đã nâng cao ít nhất 100 điểm.

Trong một cuộc toạ đàm diễn ra vào khoảng tháng 10, Phó Bộ trưởng nông nghiệp Trần Diệu Bang đã thừa nhận, “sự bất chính trong các ngành nghề đã khiến cho xí nghiệp hương trấn bị vạ lây. Một số cơ quan ban ngành đã mượn cớ chỉnh đốn chính trị, tiến hành thu phí loạn xạ, triệt phá loạn xạ, xử phạt loạn xạ đối với các xí nghiệp ấy. Lại có những cơ quan lấy cớ quản lý ngành nghề, ban hành đủ thứ giấy phép, xử lý, kiểm điểm xí nghiệp hương trấn hoặc làm thay đổi mối quan hệ lệ thuộc của các xí nghiệp ấy.”

Những lời thừa nhận này của Trần Diệu Bang, mới chỉ nói lên một phần của sự thật. Trong khoảng thời gian rất dài trong quá khứ, luôn tồn tại một hiện tượng: Một số chủ xí nghiệp tư nhân vì muốn có được sự bảo hộ và ủng hộ về mặt chính sách, đã đưa xí nghiệp của mình “dựa vào” tập thể hương trấn, mỗi năm cống nạp một khoản “phí quản lý” nhất định, còn lại mọi thứ họ vẫn tự chủ xử lý. Chúng được gọi chung là “xí nghiệp kinh doanh hộ cá thể móc nối tập thể”, “xí nghiệp mũ đỏ” hay “xí nghiệp giả tập thể”. Nguyên nhân chủ yếu của hiện tượng này bao gồm: Nguyên nhân chính trị - tránh sự kỳ thị về chính trị và ảnh hưởng của chiến dịch chỉnh đốn; nguyên nhân kinh tế - có thể hưởng lợi một số chính sách ưu đãi dành cho xí nghiệp tập thể, có được nguồn nguyên vật liệu một cách hợp pháp; nguyên nhân kinh doanh - thời kỳ đầu, các xí nghiệp tư nhân chưa nhận được sự tin cậy của người tiêu dùng và các đối tác kinh doanh. Trong thời kỳ tương đối dài, sự tồn tại của bộ phận xí nghiệp này đã gây nên sự khó xử cho cục thống kê và các cơ quan điều tra kinh tế - xã hội, người ta không thể nào tính toán ra một cách chính xác tình hình thực tế của xí nghiệp tư nhân.

Sau năm 1989, theo đà căng thẳng của tình hình kinh tế vĩ mô và sự chỉnh đốn gắt gao của chính quyền đối với xí nghiệp tư nhân, thì luồng “gió nương nhờ” (giữa xí nghiệp cá thể vào xí nghiệp tập thể hoặc quốc doanh) đột nhiên thổi mạnh. Những trường hợp đem xí nghiệp của mình quyên góp cho tập thể giống như Vương Đình Giang ở Sơn Đông và Tưởng Tích Bồi của Giang Tô kia dẫu sao cũng không phải là hiện tượng phổ biến. Rất nhiều chủ xí nghiệp đã chọn phương

thức “đội mũ đỏ” theo hướng chiết trung. Các chủ xí nghiệp tư doanh đã tìm trăm phương ngàn kế tấp nập móc nối hoặc quy thuộc dưới trướng của các xí nghiệp quốc doanh, xí nghiệp tập thể. Theo thống kê, ở vùng Sán Đầu tỉnh Quảng Đông, những xí nghiệp thuộc loại này đã lên đến con số hơn 15000, chiếm khoảng sáu phần trong tổng số xí nghiệp tập thể được đăng ký. Khoảng nửa sau năm 1990, chính quyền và giới truyền thông đột nhiên chú ý đến một hiện tượng, đồng thời đi sâu điều tra đối với hiện tượng này, Mã Lập Quần phóng viên của tờ “Kinh tế nhật báo” trong một bài điều tra đã cho rằng, “giả tập thể là hành vi tìm lợi, tránh hại của xí nghiệp tư doanh, tuy chẳng có gì kỳ lạ, nhưng do hành vi này gây tổn hại đến lợi ích quốc gia cho nên không khỏi khiến chúng tôi chú ý. Sự tồn tại với số lượng lớn những xí nghiệp loại này, nhìn bề ngoài thì có vẻ là chúng đang giúp cho lực lượng kinh tế tập thể lớn mạnh thêm, nhưng thực chất lại không phải như vậy. Sự ưu đãi về chính sách thuế và tín dụng mà những xí nghiệp này hưởng thụ, sẽ gây tổn hại nghiêm trọng cho tình hình tài chính quốc gia. Nhiều địa phương số xí nghiệp giả tập thể đã chiếm đến 80% tổng số xí nghiệp tập thể đăng ký. Nếu tiến hành thanh lý đối với những xí nghiệp này, thì chắc chắn nguồn thu thuế của nhà nước sẽ có sự tăng trưởng khả quan.” Quan điểm này của Mã Lập Quần đã đại diện cho một loạt các quan chức chính quyền và các nhà quan sát thời đó. Ngay sau đó, dưới sự đốc thúc của các cơ quan hữu quan thuộc Quốc vụ viện, các địa phương bắt đầu công tác thanh lý đối với những “xí nghiệp đội mũ đỏ” - cũng tức là các xí nghiệp giả tập thể này.

Công tác thanh lý này đã kéo dài liên tục suốt bốn năm, trong đó, trong quá trình chấp hành việc chỉnh đốn đã xuất hiện tình huống rối rắm phức tạp. Đối với cơ quan chính quyền mà nói, họ hy vọng rằng thông qua công tác đối với những xí nghiệp giả tập thể “đa tập thể mà xương tư nhân” này, sẽ giúp cho những chính sách ưu đãi của họ không đặt vào nhầm “lông”, gửi gắm nhầm đối tượng. Nhưng đối với những chủ xí nghiệp tư doanh trước đó đã móc nối vào tập thể thì trong lòng lại hết sức rối bời, vì một mặt họ vẫn muốn “đội mũ đỏ” để tiếp tục được hưởng những đặc ân mà chính quyền chỉ dành cho

xí nghiệp tập thể hoặc xí nghiệp quốc doanh, nhưng mặt khác họ cũng muốn thông qua chiến dịch thanh lý này của chính quyền, để phân chia rạch ròi, khôi phục lại quyền sở hữu ban đầu đối với xí nghiệp của người chủ thực sự đã để ra nó. Đặc biệt là những “xí nghiệp đội mũ đỏ” đã có quy mô tương đối lớn, việc “cởi mũ” ra lại càng có lợi hơn cho sự phát triển về sau. Một hiện tượng khác có phần bí ẩn hơn là, trong quá trình thanh lý, có những xí nghiệp tập thể thật sự lại âm thầm xếp chung hàng với xí nghiệp giả tập thể, và người nắm quyền kinh doanh của xí nghiệp đó còn tìm đủ mọi cách để chứng minh xí nghiệp của mình thuộc hàng “xí nghiệp đội mũ đỏ”, để rồi sau đó đường hoàng đem xí nghiệp chuyển sang quyền sở hữu của mình. Chưa có số liệu nào cho thấy rõ, trong suốt bốn năm thanh lý ấy, đã có bao nhiêu xí nghiệp đội mũ đỏ cả giả lẫn thật hoàn thành được việc phân tách rạch ròi quyền sở hữu. Nhưng sau năm 1992, số lượng xí nghiệp tư doanh ở các địa phương đã tăng lên đáng kể, trong số đó có cả những xí nghiệp ra đời từ “hiệu ứng Đặng Tiểu Bình tuần du miền Nam”, và cũng có những xí nghiệp ra đời từ kết quả hàng loạt các xí nghiệp tư doanh “cởi bỏ mũ đỏ”.

Một sự kiện xí nghiệp khác cũng đã xảy ra đồng thời với sự xuất hiện của các “xí nghiệp đội mũ đỏ”, đó là khắp một vùng Chiết Nam và tam giác Chu Giang đã bắt đầu lưu hành một loại mô hình xí nghiệp hoàn toàn mới: Xí nghiệp theo thể chế hợp tác cổ phần.

Xí nghiệp theo chế độ hợp tác cổ phần lại là một sản phẩm do những người Ôn Châu phát minh ra. Theo nhiều ghi chép cho thấy, xí nghiệp theo chế độ hợp tác cổ phần đầu tiên là Xưởng sản xuất giày leo núi Âu Hải nằm ở ngoại ô Ôn Châu, do 26 nông dân góp tổng cổ phần 72.000 tệ để sáng lập nên vào tháng 5 năm 1985. Những nông dân này vừa là cổ đông của công xưởng, vừa là công nhân, cho nên mới gọi đó là hợp tác cổ phần, một loại hình “kinh tế tập thể mới”. Thế nhưng, hình thức hợp tác này một khi phát triển lên quy mô lớn hơn, lại không phải là không có phiền phức, bởi vì người ta không thể bắt tất cả những công nhân được tuyển vào sau này đều trở thành cổ đông của công xưởng. Đến năm 1988, những cán bộ thông minh của

đất Ôn Châu lại tìm ra được một kiểu mô hình sở hữu có sức thuyết phục hơn. Tháng 8 năm này, họ đã tiến hành thí điểm mô hình này trong một xí nghiệp nhỏ có tên gọi là Xưởng bia rượu Kiểu Đôn nằm ở huyện Thương Nam. Mô hình này được thể hiện trong bản “Chương trình xí nghiệp hợp tác cổ phần”. Chỗ hay của chương trình này thể hiện ở chỗ nó quy định “trong tổng số tài sản của xí nghiệp có 15% được gọi là tài sản tích lũy chung, không được phân chia thuộc quyền sở hữu tập thể của người lao động trong toàn xí nghiệp”, “Sự tồn tại độc lập của nó, là một trong những tiêu chí quan trọng phân biệt Xí nghiệp theo chế độ hợp tác cổ phần với xí nghiệp tư doanh góp vốn và được xem như là bộ phận cấu thành của kinh tế tập thể”. Chính nhờ có một phần tích lũy chung như vậy, cho nên xí nghiệp theo chế độ hợp tác cổ phần đương nhiên được xếp vào hàng kinh tế tập thể. Cơ cấu quyền sở hữu trong loại hình xí nghiệp này có thể nói là độc nhất vô nhị không ở đâu có, nó được xem là một mô hình “kinh tế không phải lửa mà cũng chẳng phải ngựa”, nhưng lại kết sức kín kẽ về mặt lý luận. Một xí nghiệp tư doanh nếu muốn “cải tạo” thành xí nghiệp hợp tác cổ phần cũng có thể nói là tiện lợi hết sức: chỉ cần tuyên bố 15% tài sản của xí nghiệp là phần “tích lũy chung của toàn thể người lao động” thì coi như mọi chuyện đã xong.

Mô hình xí nghiệp kiểu mới của Ôn Châu đã gây được sự chú ý của những người thuộc phái cải cách. Khi xí nghiệp tư doanh đang gặp cảnh phiền toái, thì chế độ xí nghiệp hợp tác cổ phần xem ra là một mô hình quá độ và “cảnh tránh bão” quá lý tưởng. Tháng 2 năm 1990, Bộ Nông nghiệp Trung Quốc đã ban hành mệnh lệnh số 14, ban hành “Quy định tạm thời về Xí nghiệp hợp tác cổ phần nông dân”, đính kèm theo đó là “Chương trình hướng dẫn thực thi chế độ Xí nghiệp hợp tác cổ phần nông dân”, trong đó nội dung chính được phỏng theo chương trình của Xưởng bia rượu Kiểu Đôn kia. Dưới sự chủ trì của Bộ Nông nghiệp, các vùng duyên hải bắt đầu rầm rộ áp dụng mô hình hợp tác cổ phần. Rất nhiều xí nghiệp tập thể đã thừa cơ tiến hành cải tạo quyền sở hữu xí nghiệp. Nhưng do tình hình mỗi nơi một khác, nên “phần dôi ra của chế độ công hữu” là 15% kia cũng có chỗ dày chỗ mỏng, có nơi chỉ có 10% nhưng cũng có nơi tỉ lệ này lên đến 50%.

Nhưng bất kể thế nào, việc áp dụng mô hình này đã phần nào làm giảm sự chỉ trích của một số người đối với xí nghiệp tư doanh, đồng thời còn giúp cho các xí nghiệp hoàn thành một phần quá trình minh bạch hoá quyền sở hữu đối với xí nghiệp.

Đây là một câu chuyện đã xảy ra vào năm 1990: Mục đích của chính quyền là muốn chỉnh đốn vĩ mô và duy trì bảo hộ kinh tế tập thể, nên đã phát động cuộc thanh lý đối với “xí nghiệp giả tập thể”, gián tiếp thúc đẩy sự ra đời của mô hình xí nghiệp theo chế độ hợp tác cổ phần. Cuối cùng diễn biến ngoài dự tính này đã trở thành một cuộc vận động minh bạch hóa quyền sở hữu tài sản xí nghiệp trên quy mô lớn lần đầu tiên kể từ ngày Trung Quốc mở cửa cải cách. Rất nhiều xí nghiệp tư doanh của vùng Giang Chiết - tam giác Chu Hải, đã phát triển trong thời gian tương đối dài với bộ mặt của chế độ hợp tác cổ phần. Sau khi chính sách ngày càng nổi lỏng, chúng lại dùng đủ mọi thủ đoạn có thể để cắt bỏ hoàn toàn “cái đuôi” lâu nay chỉ tồn tại trên danh nghĩa kia, khôi phục lại bản chất tư sản vốn có của chúng.

Trung Quốc năm 1990, lấy Á vận hội tháng 9 làm ranh giới, trắng đen phân biệt rạch ròi. Hơn nửa năm trước, quốc gia này đã dốc toàn lực để thực hiện chỉnh đốn, nền kinh tế phát triển quá nóng nhanh chóng chuyển sang giai đoạn bình ổn, nửa năm sau đất nước này lại khởi động lại chủ đề mở cửa và phát triển.

Sự thất bại trong việc thả nổi vật giá năm 1988 cũng như sự rối ren xã hội và sự trì trệ kinh tế xảy ra vào năm 1989, đã khiến cho những nhà lãnh đạo đất nước này có cách nhìn mới đối với mô hình cải cách của tương lai. Mạch suy nghĩ cấp tiến dần dần thoái trào, một thứ quan niệm cải cách kiểu tiệm tiến trở thành dòng chủ đạo trong tư duy mới. Năm 1989, Đặng Tiểu Bình đã từng chỉ ra, vấn đề của Trung Quốc, suy cho cùng chính là cần sự ổn định. Về sau, “ổn định” trở thành danh từ xuất hiện thường xuyên nhất, “Nhân dân nhật báo” trong bài xã luận số Tết nguyên đán năm đó đã viết rằng “Chỉ cần giữ vững ổn định, thì cho dù có phát triển một cách chậm rãi mấy chục năm, Trung Quốc vẫn sẽ xảy ra sự biến đổi căn bản”.

“Ổn định áp đảo tất cả” và “lần đá mà qua sông”, hay “bất kể mèo trắng hay mèo đen, chỉ cần bắt được chuột là mèo giỏi”, đều được xem là những câu nói nổi tiếng về cải cách của Đặng Tiểu Bình, suy ngẫm tỉ mỉ, hàm ý xuyên suốt.

Cuộc chỉnh đốn nổ ra từ nửa cuối năm 1989, đã để lại ấn tượng sâu sắc cho cả thế giới đối với năng lực kiểm soát tình hình của chính phủ Trung Quốc. Điều nằm ngoài dự tính của các nhà quan sát quốc tế là, nền kinh tế của Trung Quốc đã không trượt dài liên tục trong bão táp lạm phát mà là đột nhiên nguội lạnh. Năm 1989, tình hình vật giá toàn Trung Quốc đã tăng lên 17,8%, về khoảng nửa cuối năm này tỉ lệ vọt lên đến 40%, đúng như lời của báo *New York Time* đã đưa: “vật giá đã tăng dữ dội gần như ngang bằng với mức của năm 1949 khi Đảng Cộng sản Trung Quốc tiếp quản chính quyền”. Nhưng đến tháng 6 năm 1990, chỉ số vật giá đã giảm xuống dưới mức nguy cơ giảm phát chỉ còn 3,2%, phong trào tranh mua đã lùi xa, tâm lý khủng hoảng xã hội cũng theo đó bình ổn trở lại.

Sau khi tình hình lạm phát được khống chế, thị trường tiêu dùng lại ngay lập tức rơi vào trạng thái giảm phát, khiến cho chính phủ Trung Quốc phải đau đầu. Người dân thì tranh nhau đem tiền gửi ngân hàng, khiến cho lượng vốn tồn đọng tăng lên, mọi mặt hàng tiêu dùng cũng như thị trường hàng hoá rơi vào cảnh tiêu điều. Kể từ tháng 7, một danh từ mới liên tục được bàn đến râm ran - “Thị trường sụt giá”. Đến khoảng tháng 8, tháng 9, tồn kho thành phẩm công nghiệp toàn Trung Quốc đã tăng 21% so với cùng kỳ năm trước, đạt tổng giá trị 106,7 tỉ Nhân dân tệ, còn tồn kho của các công xưởng quốc doanh nằm trong dự toán quốc gia đã tăng thêm 45,9%, lợi nhuận giảm xuống 56%, cứ bình quân mỗi 100 doanh nghiệp thì có 33 nhà xảy ra thua lỗ.

Một điều rất hiển nhiên, tình hình kinh tế ngày càng nguội lạnh thế này cũng đáng sợ chẳng khác gì lạm phát. Cho nên, “khởi động lại thị trường phải bắt đầu từ đâu” một lần nữa trở thành chủ đề tranh luận kịch liệt của giới truyền thông nước này, “Kinh tế nhật báo” thậm chí còn mở hẳn một chuyên trang để bàn luận “Than đá

chất núi, ngành than xoay xở ra sao”, cách đặt vấn đề này sẽ là điều chẳng thể nào tưởng tượng được nếu ở vào thời điểm trước đó mấy năm. Chính quyền các địa phương bắt đầu tính kế sách làm thế nào để hâm nóng lại nền kinh tế. Tổng Bí thư Giang Trạch Dân đã đến thị sát ở Hải Nam, đề nghị Chính phủ Trung ương dốc toàn lực ủng hộ chính sách mở cửa đặc khu của Hải Nam, kích hoạt một cơn “sốt Hải Nam” mới trên các phương tiện truyền thông.

Tháng 9, Á Vận hội lần thứ 11 đã được cử hành long trọng ở thủ đô Bắc Kinh, sự kiện này tự nhiên trở thành nơi hội tụ tâm lực của chính phủ, tạo nên một vũ đài lớn hiệu triệu nhiệt tình của toàn dân. Để phục vụ cho Á Vận hội lần này, chính phủ Trung Quốc đã chi ra 2,5 tỉ Nhân dân tệ để xây dựng hơn 20 công trình phục vụ thi đấu, một số dự án xây dựng cơ bản vốn bị đình công trước đây nay cũng được tái khởi động. Sự chú ý của giới truyền thông toàn cầu, cũng như sự tham dự của hàng trăm triệu người dân, đã giúp cho giới doanh nghiệp trầm lắng hơn hai năm qua có được nhiều cơ hội kinh doanh hơn. Tân Hoa xã đã bình luận một cách xác đáng rằng: “Thứ mà Á Vận hội mang lại cho Trung Quốc chủ yếu là cơ hội, là khả năng”. Còn *The Associated Press* cũng cho rằng: “Á Vận hội là tín hiệu tốt lành đối với chính phủ Bắc Kinh, thể thao một lần nữa lại thể hiện được khả năng thúc đẩy sự phồn vinh của nền kinh tế”. Tại kỳ Á Vận hội lần này, ngành máy tính non trẻ đã trình diễn được thành quả của mình. Các công ty như Trường Thành, Lenovo đã tự chủ phát triển được hệ thống phần mềm mà Á Vận hội cần dùng, 90% thiết bị vi tính sử dụng phục vụ cho đại hội này đều là hàng sản xuất từ Trung Quốc. Thế nhưng, để đề phòng những sự cố ngoài ý muốn, ủy ban tổ chức còn mời thêm công ty IBM đến để đảm nhiệm những công việc liên quan đến thiết bị công nghệ thông tin.

Đến nửa cuối năm này, mọi sự chú ý đến nền kinh tế Trung Quốc đều đổ dồn về Thượng Hải và Thâm Quyến. Ở hai thành phố đó, cuộc thử nghiệm thị trường tư bản vốn đã bị gậy gáng do biến động của kinh tế, xã hội, cuối cùng cũng thu được thành quả.

Sau hội nghị báo cáo tổng kết của vùng Trung Nam Hải diễn ra vào cuối năm 1988, hai người gồm Cao Tây Khánh và Vương Ba Minh đã lập nên “Phòng liên hợp thiết kế nghiên cứu sở giao dịch chứng khoán” để bắt tay vào việc xúc tiến cho sự ra đời của sở giao dịch chứng khoán ở nơi đây, thế nhưng, công việc của họ nhanh chóng bị biến động kinh tế làm cho đứt đoạn nửa chừng. Trong khoảng thời gian hơn nửa năm gần đây, họ vẫn luôn trong tình trạng ăn không ngồi rồi. Vương Ba Minh sau này đã kể lại một tình tiết hết sức thú vị: Ông và một đồng sự khác tên là Chương Tri Phương suốt ngày chỉ biết đi ra, đi vào nhìn nhau. Một hôm, Chương tỏ ra bồn chồn không thể ngồi yên được nữa, bèn nói: “Tôi bận chút việc, về trước nhé.” Được một hồi, Vương cũng sốt ruột không đợi tiếp, bèn bỏ đến rạp chiếu phim gần đó để xem phim, lần mò trong bóng tối để tìm ghế ngồi bên trong rạp chiếu, bất ngờ ông phát hiện thấy hàng ghế trước có một người hình như rất quen, định thần nhìn kỹ, thì ra chính là Chương.

Câu chuyện cười mà Vương Ba Minh kể nghe chừng rất kịch tính, nhưng có một điều cần phải biết rằng, cho dù thực tế công việc có bị đình trệ, nhưng trong tầng lớp các trí thức bậc cao có đầu óc tỉnh táo và thực dụng lúc bấy giờ, việc mưu tính đối với sự ra đời của một sở giao dịch chứng khoán thì chưa bao giờ ngừng lại. Ngày 2 tháng 12 năm 1989, Thị uỷ Thượng Hải đã mở cuộc họp bàn tại một phòng họp nhỏ nằm trên đường Khang Bình, nhằm lên kế hoạch phát triển Phố Đông. Chu Dung Cơ khi đó là Bí thư Thành uỷ kiêm Thị trưởng Thượng Hải đã đưa ra yêu cầu một cách rõ ràng là phải đẩy nhanh mọi công tác chuẩn bị cho sự ra đời của Sở giao dịch chứng khoán Thượng Hải. Ngay lập tức có một số cán bộ tỏ ra ngần ngừ với việc này. Các quan chức ngành ngân hàng thì lo lắng một khi sở giao dịch chứng khoán ra đời sẽ chiếm mất một khoản tín dụng lớn của ngành này; còn những người hoạch định chính sách thì lo lắng, giao dịch chứng khoán chẳng khác chi đánh bạc, e rằng không có lợi cho việc xây dựng văn minh tinh thần; doanh nghiệp quốc doanh phát hành cổ phiếu ra công chúng, phải chăng sẽ dẫn đến sự tư hữu hoá? Còn các nhà chủ trì về lý luận thì lo lắng, sở giao dịch chứng khoán ra đời

liệu có góp phần sản sinh ra một giai cấp tư sản mới ở vùng Thượng Hải này? Tuy nhiên, chính thái độ kiên quyết của Chu Dung Cơ đã khiến cho tư tưởng của những cán bộ này vững vàng trở lại.

Sự nhiệt tình của Thượng Hải đối với thị trường tư bản là kết quả từ tình hình thực tế đặc thù của vùng đất này. Tấm giấy chứng nhận quyền cổ phần đầu tiên của Trung Quốc đã xuất hiện chính ở nơi đây vào năm 1859, khi đó Heard & Co. công ty của Mỹ đã tiêu tốn 10 vạn đồng bạc để chế tạo tàu thủy hiệu Tên Lửa, doanh nhân Trung Quốc đầu tư 1 vạn đồng. Năm 1877, Lý Hồng Chương đã cho sáng lập nên cục kêu gọi đầu tư tàu thủy, tổng cộng đã kêu gọi được các doanh nhân góp cổ phần 37 vạn lượng bạc trắng, đây có thể được xem là xí nghiệp theo chế độ cổ phần đầu tiên trong lịch sử Trung Quốc cận đại. Trước năm 1949, Thượng Hải vẫn luôn được xem là thành phố tài chính lớn nhất cỡ vùng Viễn đông. Rất nhiều nhà sử học cho rằng, chính bởi sự suy tàn của trung tâm này đã góp phần tạo nên sự huy hoàng của Hong Kong. Lúc này, với tư cách là thành phố công nghiệp lớn nhất của Trung Quốc, Thượng Hải đóng góp đến 1/6 trong tổng thu nhập GDP của đất nước này mỗi năm, nhưng lại lạc hậu nhiều so với Quảng Đông trong các lĩnh vực mở cửa cải cách, nếu không có những biện pháp đặc biệt, thì khó mà nói đến sự chấn hưng của nơi này. Tháng 2 năm 1990, Đặng Tiểu Bình đã về Thượng Hải nghỉ Tết. Tại đây ông đã đề xuất cần phải phát triển Phố Đông, đồng thời suy nghĩ lại xem nếu có thể xây dựng cùng lúc 4 đặc khu kinh tế thì có thể thêm Thượng Hải vào hay không, hiện tại cục diện mở cửa cải cách của vùng tam giác Trường Giang, toàn bộ lưu vực Trường Giang, cũng như tình hình chung của cả Trung Quốc, đều sẽ khác nhau. Ngày 18 tháng 4, Thủ tướng Quốc vụ viện Lý Bằng đã tuyên bố: Trung ương Đảng Cộng sản, Quốc vụ viện Trung Quốc đồng ý cho Thượng Hải đẩy mạnh tiến độ phát triển Phố Đông, với mục tiêu là biến nơi đây thành nơi phát triển về kỹ thuật và kinh tế. Sự xác lập chính sách khai thác phát triển Phố Đông, đã giúp cho Thượng Hải một lần nữa trở thành đầu tàu phát triển kinh tế của Trung Quốc. Từ năm 1990 đến năm 2004, GDP của Phố Đông đã tăng từ 6 tỉ Nhân dân tệ lên đến 179 tỉ, Phố Đông với lượng nhân khẩu chỉ bằng 1/8 của Thượng

Hải, còn diện tích chỉ bằng 1/10 thành phố này, đã tạo ra một lượng GDP và giá trị tổng sản lượng công nghiệp bằng 1/4, 1/2 tổng kim ngạch xuất nhập khẩu và 1/3 tổng kim ngạch vốn đầu tư nước ngoài của Thượng Hải, có nghĩa là một Phố Đông bé nhỏ đã đạt được một thành tựu phát triển gần như là tạo ra một Thượng Hải thứ hai chỉ trong 15 năm. Nơi đây trở thành vùng trọng tâm của tài chính Trung Quốc, đồng thời là khu vực tập trung mật độ cao văn phòng đầu não ở khu vực của các công ty đa quốc gia. Theo quy hoạch của Trung ương năm 1990, Phố Đông sẽ được hưởng chính sách ưu đãi trong 15 năm, đến năm 2005. Ngay khi thời hạn hưởng ưu đãi chấm dứt, Quốc vụ viện lại phê chuẩn cho phép khu vực mới Phố Đông được tiến hành thí điểm cải cách đồng bộ tổng hợp, từ đó giúp kéo dài và mở rộng hiệu ứng thí điểm cải cách ở vùng đất này. •

Nếu bảo rằng phát triển Phố Đông là chiếc cánh chiến lược giúp Thượng Hải bay lên, thì sự ra đời của sổ giao dịch chứng khoán chính là chiếc cánh còn lại. Ngay từ tháng 3, Chu Dung Cơ đã công du đến các nước Mỹ, Singapore. Ngay khi đáp xuống chặng dừng chân cuối cùng của chuyến đi tại Hong Kong, ông đã khẳng định chắc nịch trong cuộc họp báo rằng, Sở giao dịch chứng khoán Thượng Hải sẽ được thành lập trong năm này. Lúc này, các quan chức tài chính của Thượng Hải gần như không tin vào những gì mình vừa nghe thấy. Tháng 6, Ủy Văn Uyên, Phó phòng quản lý tài chính chi nhánh Thượng Hải của Ngân hàng nhân dân Trung Quốc được lệnh chuẩn bị thành lập sổ giao dịch.

Ủy Văn Uyên cũng được cất nhắc lên ghế tổng giám đốc. Mười năm sau ông nói với các bạn mình rằng, “Hồi đó còn trẻ, nếu biết khó khăn trắc trở như sau này, thì tôi đã không tiếp quản chiếc ghế này.” Cuộc điện thoại đầu tiên mà ông gọi sau khi nhậm chức là gọi cho Quản Kim Sinh - Tổng giám đốc Chứng khoán Vạn Quốc, lúc này đang vui vẻ với chuyện mua bán công trái nhà nước. Khi nhận được điện thoại, Quản đã cười nói: “Tôi biết sớm muộn gì cũng sẽ nhận được cuộc gọi này, chỉ không biết chắc là ai sẽ gọi đến mà thôi.” Tình cảnh mà Ủy Văn Uyên phải đối mặt khi đó là, trên khắp Thượng

Hải số công ty chứng khoán có thể làm hội viên chỉ dừng lại ở con số 3: Vạn Quốc, Thân Ngân và Hải Thông. Số xí nghiệp cổ phần tương đối thành hình thành đáng cũng chỉ có 11, nhưng số đủ tư cách lên sàn thì chỉ có 6. Nhiệm vụ của Ủy Văn Uyên lúc này là làm sao để xào nấu những nguyên liệu thô sơ ít ỏi này thành một bữa tiệc thịnh soạn.

Ngày 19 tháng 12, Thượng Hải đã cử hành lễ khai trương Sở giao dịch chứng khoán Thượng Hải, Chu Dung Cơ đọc diễn văn khai trương còn Ủy Văn Uyên thì đánh chuông mở sàn. Nghe những người chứng kiến kể lại, sau khi đánh chuông xong, Ủy Văn Uyên đã kích động đến mức ngã lăn ra ngất xỉu, mọi người phải vội vã dìu ông ta ra khỏi nơi náo nhiệt này.¹

Ngày hôm đó, có 30 loại chứng khoán lên sàn, trong đó công trái quốc gia có 5 loại, công trái doanh nghiệp 8 loại, công trái tài chính 9 loại, cổ phiếu công ty 8 loại. Đã 40 năm chưa từng thực hiện các thao tác của trò chơi tư bản, cho nên ai nấy cũng bấn loạn chân tay cả lên, đối tượng đầu tiên được đem ra giao dịch là cổ phiếu của Điện chân không, được Công ty chứng khoán Hải Thông phát hành. Chưa đến 3 giây toàn bộ số chứng khoán đưa ra đã bị Công ty chứng khoán Vạn Quốc vét hết, cho nên cuộc giao dịch bị tuyên bố là không hợp lệ. Lần giao dịch lặp lại, Công ty chứng khoán Thân Ngân đã mua được thành công, với giá đầu là 365,70 tệ một cổ phiếu. Cứ như vậy, ba nhà buôn chứng khoán lớn phô diễn sức mạnh với nhau trong đợt giao dịch đầu tiên trong lịch sử chứng khoán của nước Trung Quốc mới.

Tin tức Thượng Hải sắp thành lập Sở giao dịch chứng khoán vừa truyền đi, Thẩm Quyến ở miền Nam đã đứng ngồi không yên. Vì nhiều năm trước, chính quyền ở tỉnh này đã nhiều lần xin được thành lập sở giao dịch, nhưng đợi mãi vẫn chưa thấy chính phủ hồi âm. Việc

¹. Khâm Trị Đông khi đó là Tổng giám đốc của Công ty chứng khoán Thân Ngân nhớ lại, đêm trước ngày mở sàn, Ủy Văn Uyên bốn chân không ngủ được chạy đi chạy lại khắp nơi, cho nên kết quả là sáng hôm sau khi nghe tiếng chuông vang lên thì hồi hộp quá sức, nên ông ta đã không trụ nổi.

Ủy Văn Uyên gõ chuông mở sàn, đã khiến cho người Thâm Quyến không thể ngồi chờ được nữa. Ngày 22 tháng 11, Bí thư Thị uỷ Thâm Quyến - Lý Hạo Ước tìm gặp Vũ Quốc Cương - người chịu trách nhiệm lên kế hoạch thành lập Sở giao dịch Thâm Quyến, hỏi: “Khi nào thì có thể mở sàn được?” Vũ đáp: “Nếu anh đập bàn quyết định ngay hôm nay, thì mai tôi sẽ cho mở sàn.”

Ngày 1 tháng 12, Sở giao dịch chứng khoán Thâm Quyến đã thực hiện “nghị thức mở sàn” trước cả Thượng Hải. Do khi đó chưa có bất kỳ văn bản đồng ý chính thức nào từ chính phủ Trung ương, nên Thâm Quyến không thể giương cờ, khua trống giống như Thượng Hải. Người trực tiếp thúc đẩy sự ra đời của Sở giao dịch Thâm Quyến cũng không xuất hiện tại nghi thức mở sàn, mà cử phó tổ trưởng của một tổ nhỏ lãnh đạo thị trường tư bản thành phố Thâm Quyến - Đồng Quốc Lương ra thay thế mình. Do thành lập gấp gáp, Sở giao dịch chứng khoán Thâm Quyến đã không thể nào sánh được với thành phố Thượng Hải, nơi sở hữu hệ thống điện toán mạnh để phục vụ cho công việc giao dịch. Lượng cổ phiếu giao dịch thành công trong ngày đầu tiên đạt 8000, cách thức giao dịch cũng hết sức thủ công đó là phát lệnh mua bằng miệng còn khớp lệnh bằng cách gõ búa kiểu đấu giá. Văn bản đồng ý chính thức cho sự ra đời của Sở giao dịch chứng khoán Thâm Quyến phải chờ đến tháng 7 năm 1991 mới có. Ngày 3 tháng này, các nhân vật tai to mặt lớn như Trần Mộ Sinh - phó uỷ viên thường vụ Quốc vụ viện, Lý Hạo đều nhiệt tình đến tham dự nghi thức khai trương, mà nếu nói như Vũ Quốc Cương sau này thì “đứa trẻ đã sinh ra rồi, liệu còn có thể ấn ngược nó vào bụng mẹ được nữa sao?”

Thế nhưng, bất kể quá trình sáng lập sàn giao dịch có ấu trĩ hỗn loạn thế nào đi nữa, thì thị trường tư bản của Trung Quốc vẫn hình thành được “cục diện tồn tại song song hai chợ” vào cuối năm 1990. Các công ty của Trung Quốc đã lấy hai chợ này làm sân khấu trung tâm, để diễn hết trò chơi thương mại này đến trò chơi thương mại khác.

Giống như các vận động viên thi đấu điền kinh, lúc dễ nhất để cạnh tranh cao thấp là vào khúc cua, sự trôi sụt của rất nhiều các công ty Trung Quốc cũng biến ảo không ngừng trong vòng quay điều tiết vĩ mô mang tính chất chu kỳ của chính phủ nước này. Cuộc chính biến chính trị diễn ra từ đầu năm 1989, đã khiến cho vô số xí nghiệp chịu áp lực, nhưng đồng thời cũng giúp cho nhiều xí nghiệp có tầm nhìn xa trông rộng đạt được những bước tăng trưởng thần tốc, vượt mặt những doanh nghiệp cùng ngành.

Sau khi đã trải qua giai đoạn cung lớn hơn cầu, mở cửa kinh doanh ào ạt ở thời kỳ đầu, một số doanh nhân lãnh đạo doanh nghiệp quốc doanh đã dồn sự chú ý của mình vào việc dốc sức nâng cao chất lượng và phát triển kỹ thuật mới. Ở Thanh Đảo, Trương Thụy Mẫn đã tỏ ra sáng suốt nhanh nhạy hơn các đồng nghiệp khi là người tiên phong nhập khẩu dây chuyền sản xuất của Nhật Bản và kiếm được khối tiền trong “cơn sốt tủ lạnh”. Còn ở thị trường Phúc Kiến, ông phát hiện thấy một hiện tượng rất lạ là mặc dù đã vào mùa hè, việc giặt giũ của người dân trở nên cực nhọc hơn, và lẽ dĩ nhiên nhu cầu đối với sản phẩm máy giặt phải tăng lên, thế nhưng tình hình lại hoàn toàn ngược lại. Ngay sau đó, ông đã tìm ra nguyên nhân, khi đó trên thị trường chỉ có loại máy giặt 4, 5 kg, trong khi đó lượng quần áo chần màn cần phải giặt trong những ngày hè thì không lớn lắm, việc dùng máy giặt lớn để giặt vừa gây tốn nước vừa tốn điện, cho nên họ chuyển sang giặt tay cho tiện. Thực ra không phải ngày hè người ta không có nhu cầu mua máy giặt, mà nguyên nhân chính là vì không có loại máy giặt nhỏ phù hợp với nhu cầu của họ. Vậy là, các kỹ sư của Haier đã ngày đêm nghiên cứu cho ra dòng máy giặt nhỏ mang tên là “Thần đồng bé nhỏ”, dung lượng của loại máy này là 1,5 kg, 3 mực nước, ở mực nước thấp nhất máy cũng có thể giặt được quần áo. Loại máy giặt này ngay sau khi tung ra thị trường đã gây nên cơn sốt, cung không đủ cầu. Mùa thu, Trương Thụy Mẫn đã được Bắc Kinh tặng “Huy chương quản lý chất lượng quốc gia”. Ông còn gửi 4 chiếc tủ lạnh đến Đức để tham gia hội chợ triển lãm hàng mẫu, và đề ra mục tiêu chiến lược trong phát triển xí nghiệp theo mô hình ba cái 1/3, tức là từ nay về sau sản phẩm tủ lạnh của Haier sẽ “sản xuất

trong nước tiêu thụ 1/3 trên thị trường trong nước, sản xuất trong nước tiêu thụ 1/3 ở nước ngoài, sản xuất ở nước ngoài tiêu thụ 1/3 ở nước ngoài". Trong quy hoạch có phần hoành tráng này, người ta đã thấy được nền tảng sơ khai để Trung Quốc đã trở thành "công xưởng thế giới".

Liễu Truyền Chí của Lenovo - Bắc Kinh đã vinh dự được trao huy chương vàng khởi nghiệp dành cho doanh nhân khoa học kỹ thuật toàn Trung Quốc lần hai. Lenovo trở thành nhà kinh doanh máy tính lớn nhất tiếp nối sau Stone (người sáng lập công ty này là Vạn Nhuận Nam đã trốn ra nước ngoài một năm trước), bắt đầu tự lực sản xuất, tiêu thụ phần mềm máy tính. Quách Vi, chủ nhiệm văn phòng công ty đã nghĩ ra một câu quảng cáo nghe hết sức kêu: "Loài người không có sự Liên Tưởng, thế giới sẽ ra sao?" Đoạn quảng cáo này chính thức được phát đi vào đầu năm sau đó, và nhanh chóng gây được sự chú ý của cả Trung Quốc.

Ở Miền Dương - Tứ Xuyên xa xôi, một xí nghiệp công nghiệp quân sự tên là Xưởng cơ khí Trường Hồng đột nhiên phát triển nhảy vọt trở thành doanh nghiệp sản xuất tivi màu lớn nhất toàn Trung Quốc. Nó bắt đầu chuyển đổi cơ cấu hoạt động vào năm 1980, hợp tác với công ty Panasonic của Nhật Bản, và trở thành doanh nghiệp đầu tiên ở Trung Quốc nhập dây chuyền sản xuất tivi màu của Nhật. Trong cơn sốt tivi màu năm 1988, xưởng trưởng Nghê Nhuận Phong lại nghiên cứu ra chiếc điều khiển từ xa đầu tiên, ông còn tổ chức cho hơn 200 nhân viên kinh doanh "lên rừng xuống biển để tìm kiếm thị trường". Sau một trận tay đấm, chân đạp, Trường Hồng đã trở thành một trong 45 doanh nghiệp cấp 1 quốc gia trên toàn lãnh thổ Trung Quốc, đồng thời cũng là doanh nghiệp duy nhất của miền Tây lọt vào danh sách này.

Bất kể là Haier, Lenovo hay là Trường Hồng, trong trật tự các xí nghiệp quốc doanh trước năm 1988, chúng đều thuộc hàng vô danh tiểu tốt, và cũng chẳng nhận được bất cứ chính sách quan tâm đặc biệt nào của nhà nước, nhưng chúng đều nhờ có một nhà lãnh đạo kiệt xuất, đồng thời đi tiên phong hoàn thành cải tạo kỹ thuật và nâng cao chất lượng quản lý ở ngành nghề của mình, nên đã có được chỗ

đứng trong cạnh tranh thị trường, từ đó phát triển nhanh chóng, nối tiếp nhau trở thành doanh nghiệp đầu tàu trong một thời đại mới. Còn những doanh nghiệp quốc doanh già cỗi kia, luôn muốn thông qua chính sách bảo hộ, thậm chí còn hy vọng nhờ vào chính đốn chính trị để làm “sạch hoá” trật tự ngành nghề, thì không tránh khỏi việc liên tục lụn bại, cuối cùng trở thành kẻ lạc hậu nhất của thời đại.

McDonald's khai trương cửa hàng thức ăn nhanh đầu tiên ở Trung Quốc đại lục một cách vội vã, lúc này đã là ngày 8 tháng 10 năm 1990.

Khuu Khiết Vân, cô gái Thâm Quyển vừa mới tham gia kỳ thi tốt nghiệp bậc cao trung, trở thành lớp nhân viên phục vụ đầu tiên tham gia phỏng vấn trực tiếp. Cô nói: “Tôi vốn dĩ cho rằng ứng tuyển vào vị trí nhân viên phục vụ, tệ lắm cũng là lau bàn mà thôi, không ngờ rằng ngày đầu tiên đã được phân đi rửa bếp. Khi đó, tôi cảm thấy nản kinh khủng, vừa rửa bếp, vừa rơi lệ.” Sau này, cô đã làm đến chức giám đốc của cửa hàng ở Thâm Quyển này. McDonald's vội vã mở cửa hàng thức ăn nhanh ở Thâm Quyển, nguyên nhân chủ yếu là vì họ không thể chấp nhận một thực tế: Kentucky nhảy vào thị trường Trung Quốc chỉ trước họ có ba năm mà đã kiếm được không biết bao nhiêu mà kể. Báo *New York Time* đã viết một cách đầy thán phục rằng, “Mỗi ngày cứ đến giờ ăn trưa, ba cửa hàng gà rán Kentucky ở Bắc Kinh đã đông nghẹt khách, người ta đứng xếp hàng thành ba lớp trong, ba lớp ngoài, hai miếng gà rán, một ít sốt khoai tây, một chút salad và một miếng bánh mì đã có giá đến 8,5 tệ. Cửa hàng chi nhánh nằm ở gần Thiên An Môn đã tạo nên kỉ lục khi có khoản doanh thu cao nhất trong số các cửa hàng của Kentucky, nó được xem là chuỗi cửa hàng quy mô lớn nhất, doanh thu lớn nhất trên thế giới.”

Những thương hiệu ngoại quốc nhanh chân vào Trung Quốc đầu tiên ấy đều nắm được vị ngọt trong kinh doanh. Pierre Cardin - thương hiệu thời trang của Pháp tìm đến Trung Quốc sớm nhất, đã mở một shop chuyên bán trang phục của hãng này tại Bắc Kinh, và doanh thu mỗi ngày lên đến 23.000 tệ, giá của một trang phục chẳng đẹp gì cho lắm đã lên đến 1500 tệ. Tháng 9, Pierre Cardin lại đến

thăm Bắc Kinh lần nữa, lần này ông được chính quyền cho phép tổ chức một buổi trình diễn thời trang trong Tử cấm thành của Hoàng cung trước kia. Trong suốt mấy trăm năm, đây là lần đầu tiên một sự kiện thể này diễn ra ngay tại nơi trang nghiêm này. Nhà thiết kế thời trang bậc thầy rất có đầu óc kinh doanh này còn làm đại lý độc quyền cho các hãng thời trang hàng đầu Italia như Dior, Valentino tại thị trường Trung Quốc. Tờ “Văn hời báo” của Hong Kong đã cho đăng bài có nhan đề “Hàng nước ngoài tập kích Trung Quốc”, bài viết đã phân tích sự tấn công của hàng hoá nước ngoài đối với hàng hoá Trung Quốc và quan niệm của người tiêu dùng ở đất nước này trên các phương diện như ăn, mặc, đi lại, nhà cửa. Tác giả bài báo cho rằng: “Nếu cứ để hàng hoá nước ngoài tấn công ào ạt, tràn ngập thị trường như thế, thì hậu quả mà nó để lại sẽ nghiêm trọng hơn những gì người ta tưởng tượng.” Đằng sau những lời bình luận như thế, người ta tựa hồ thấy được, trong tương lai không xa nữa, nhất định sẽ có một cuộc vận động chấn hưng hàng hoá Trung Quốc.

Năm đó, bất cứ người tiêu dùng Trung Quốc có khuynh hướng sống theo nhịp điệu của đời sống thời trang đều biết đến con phố mang tên “phố Trung - Anh”, ở đó người ta có thể mua được hàng hoá nước ngoài với giá rẻ nhất. Đây là một con phố nhỏ hẹp dài khoảng 250m, rộng chưa đến 4 m, nằm ở góc đầu bãi bồi ranh giới giữa Thâm Quyến và Hong Kong. Kể từ năm 1979, nơi đây đã trở thành khu phố miễn thuế, du khách trong nước tham gia vào những đoàn tham quan do các công ty du lịch được chính quyền chỉ định, và ai có giấy “chứng nhận được phép” thì có thể vào khu phố này để mua hàng. Mỗi ngày, người xếp hàng để vào con phố này dài như một con rồng uốn lượn, những ai có được “giấy phép” rồi thì vội vào ào vào trong con phố nhỏ này để tranh thủ, trước tiên là phải chụp một tấm ảnh lưu niệm ngay trên cột mốc “Địa giới Trung - Anh, năm thứ 24 niên hiệu Quang Tự”, rồi trông cặp mắt đầy hiếu kỳ về phía Hong Kong tuy gần ngay trước mặt nhưng lại thần bí vô cùng, sau đó là ùa vào các cửa hàng nhỏ vồ vập nhau mua cho bằng được những món hàng nhỏ được cho là thời thượng. Chủ của một nhà trọ tên là Lưu Phúc Lai sau này nhớ lại: “Hồi đó cửa hàng mở cửa từ sáng sớm đến tận đêm khuya, việc buôn

bán rất tốt, khách du lịch của đại lục luôn hứng thú với bất cứ thứ hàng gì ở đây, máy quay phim, máy chụp ảnh, đồ trang sức bằng vàng, y phục, thậm chí ngay cả xà phòng thơm Lux cũng đắt như tôm tươi, nói chung không ai nói đến việc trả giá." Mãi đến thời điểm trước và sau khi Hong Kong trở về với Trung Quốc, "đi phố Anh - Trung mua đồ" là một trong những hoạt động mua sắm được người tiêu dùng đại lục hào hứng nhất. Mỗi ngày có hàng vạn du khách nườm nượp kéo về con phố này, những ngày cao điểm con số này lên đến hơn 100 ngàn người, tổng lượng du khách cả năm lên đến trên 15 triệu, nó trở thành địa điểm tham quan mua sắm nổi tiếng nhất và cũng đặc biệt nhất của Trung Quốc.

Ở Trung Quốc, năm 1990 đã khiến người ta khát khao cực độ, chính sự phát triển một cách bất ngờ của nền kinh tế - xã hội đã làm lộ rõ diện mạo của sự thương mại hoá trong toàn dân, nó quả thực là năm có sự khác biệt quá lớn giữa lúc khởi đầu với khi kết thúc năm so với khi vừa mới mở cửa cải cách vào năm 1978. Mọi người ngày càng trở nên thực tế. Làm thế nào để thay đổi nhanh nhất hoàn cảnh sống của bản thân, làm thế nào để phát tài và trở nên giàu có để hưởng thụ cuộc sống, đã trở thành một chủ đề công khai và vinh dự. Danh ca Đặng Lệ Quân của Đài Loan mấy năm trước còn bị cấm lưu diễn tại Trung Quốc thì nay đã trở thành ngôi sao âm nhạc được chào đón nhiều nhất ở Đại lục. Tiểu thuyết tình cảm của Quỳnh Dao - một nữ nhà văn Đài Loan và tiểu thuyết võ hiệp của Kim Dung ở Hong Kong, trở thành những tác phẩm văn học nhận được sự hưởng ứng nồng nhiệt nhất của lực lượng học sinh sinh viên tại Trung Quốc. Các bản sách lược của các nhà văn này được bày bán tràn lan trong các hiệu sách ở tất cả các đô thị của đất nước này. Điểm chung giữa những tác phẩm văn học thành công trong thời gian này là chúng đã nói được những gì dồn nén quá lâu trong tâm hồn của người dân Trung Quốc thời bấy giờ, đặc biệt là những người thuộc lớp trẻ.

Năm 1991

BIỂN BIẾC VÀNG TIẾNG CƯỜI

Đặc trưng ngày càng thực dụng và thương mại hoá của thời đại đã khiến cho Trung Quốc không còn thần bí và khó nắm bắt như trong quá khứ nữa. Thế nhưng, về hình thái ý thức, những lý luận trái chiều vẫn vang lên, đấu đá lẫn nhau không ngớt. Nếu chỉ nhìn những cuộc tranh luận trên mặt báo, thì Trung Quốc vào năm 1991 tràn ngập mùi khói súng với cuộc tranh luận “cải cách mang họ “Xã” hay mang họ “Tư”. Nhưng trên thực tế, việc tranh luận chỉ giống như làn gió thoảng qua trên mặt sông, còn cải cách kinh tế là đàn cá bơi dưới đáy sông, vẫn kiên trì bơi lên phía trước.

Sự điều chỉnh vĩ mô hơn ba năm đã khiến cho nền kinh tế quá nóng của Trung Quốc đi theo chiều hướng bình ổn hơn, các chỉ tiêu kinh tế đã giảm xuống rất nhiều, người ta trở nên rụt rè do dự trong cải cách. Cho dù Trung ương đã đề xuất mở cửa Phố Đông, đồng thời nhấn mạnh chính sách đối với đặc khu Hải Nam vẫn không có gì thay đổi, nhưng trong đường lối phát triển tổng thể, quan chức các cấp vẫn chưa tìm ra con đường đi đến tương lai. Chính những thời điểm thế này lại càng cần đến sự xuất hiện của những nhân vật có sức ảnh hưởng mạnh mẽ trong xã hội, làm thức tỉnh lại lòng nhiệt tình vốn có của mọi người. Sứ mệnh này lại được trao cho Đặng Tiểu Bình, người mà trước đó đã tuyên bố “rút khỏi chính trường”. Hai năm qua, Đặng Tiểu Bình đều đón xuân ở Thượng Hải, từ ngày 15 tháng 2 đến ngày 22 tháng 3, “Nhật báo Giải phóng” của Thượng Hải đã căn cứ vào những lời phát biểu của ông trong thời gian ở Thượng

Hải, tổng kết thành ba bài viết với nhan đề là “Hoàng Phố bình”¹, trong đó nội dung chính là đề xuất phải tiếp tục kiên trì giải phóng tư tưởng, dám mạo hiểm, mạnh dạn cải cách, không nên cứ mãi cố chấp trong cuộc tranh luận cải cách mang họ “Xã” hay là họ “Tư” gì đó nữa.

Nhóm bài viết này ngay khi công bố, đã dấy lên một làn sóng mạnh mẽ khuấy đảo bầu không khí trầm lắng lúc bấy giờ, nó không chỉ gây sự chú ý mà còn trở thành đề tài chỉ trích và công kích của một số nhân sĩ. Trong một bài viết nhan đề “Mở cửa cải cách có thể nào không xem xét vấn đề họ Xã hay họ Tư hay sao?” đăng trên một tạp chí nọ vào ngày 20 tháng 4, tác giả bài viết đã nói: “Nếu không xem xét họ Xã hay họ Tư, thì tất yếu sẽ lái cải cách mở cửa theo con đường của chủ nghĩa tư bản và xoá bỏ sự nghiệp xây dựng chủ nghĩa xã hội.” Một tạp chí khác lại cho đăng một bài viết có nhan đề “Đề cập lại vấn đề họ Xã và họ Tư”, bài viết nhấn mạnh: “Tất cả mọi người Trung Quốc đều không muốn trở lại đời nô lệ, khi tiến bước trên con đường cải cách mở cửa, họ có trách nhiệm và quyền lợi xem xét xem cuộc cải cách ấy mang họ Xã hay họ Tư, phải luôn cảnh giác không được xa rời phương hướng của cuộc cải cách.” Trong tháng 8 và tháng 9, báo chí Bắc Kinh liên tục cho đăng các bài “Là họ Xã hay là họ Tư” và “Ba vấn đề lớn của cải cách hiện nay”, trong đó các bài viết cho rằng: “Thực hiện mở cửa cải cách thì cần phải làm rõ họ Xã hay là họ Tư. Nguyên nhân rất đơn giản, đó là vì trong đời sống hiện thực quả thật đang tồn tại hai quan điểm cải cách khác nhau, một mang họ Xã và một mang họ Tư.”

Những cuộc tranh cãi như vậy kéo dài suốt một năm, mãi đến một năm sau đó khi chuyến viếng thăm của Đặng Tiểu Bình ở Thâm Quyến được công khai trên mặt báo thì cuộc tranh luận mới lắng xuống. Ở từng lĩnh vực, một số người bạo dạn đã bắt đầu xuất phát.

¹. “Hoàng Phố bình” có nghĩa là “bài bình luận từ sông Hoàng Phố, nhóm người biên tập chùm bài này là Chu Thụy Kim tổng biên tập của tờ “Nhật báo Giải phóng”, Tuần Hà chủ nhiệm của bộ phận xã luận và Thi Chi Hồng của phòng nghiên cứu chính sách thị uỷ thành phố Thượng Hải.

Một đặc điểm khác trong lịch sử cải cách của Trung Quốc chính là, thực tiễn đời sống của người dân có khi đi trước chính sách của Trung ương, mọi sự cải cách và đột phá cho dù chịu sự ảnh hưởng và nhiễu loạn của những cuộc tranh cãi về mặt hình thái ý thức hệ mang tính chất giai đoạn, nhưng chúng không thể ngăn cản được bước chân tiến lên của thời đại.

Tháng 5, Lý Thụy Hoàn đến Ôn Châu để thị sát tình hình, cũng chính vào tháng này, một cán bộ vừa mới gửi một bức thư cho Bắc Kinh, trong đó tố cáo các ông chủ ở Ôn Châu người nào cũng thuộc hàng “sâu bọ răn rết”, “đi thì đi xe Jiangsu Baodiao, mặc thì mặc Adiwang, còn ngủ thì ngủ giường nệm mút, ôm gái đẹp”. Bức thư này đã trực tiếp khiến cho Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc quyết định cử một đoàn điều tra đến Ôn Châu tìm hiểu. Ôn Châu vừa thoát khỏi cơn bão sau sự kiện “tám vua lớn” xảy ra ở thị trấn Liêu chưa kịp thở phào đã lại dính ngay một cơn phong ba mới. Lý Thụy Hoàn một con người có đầu óc cải cách đương nhiên hiểu rõ áp lực rất lớn mà các cán bộ ở Ôn Châu phải gánh chịu, ngay khi các quan chức địa phương giới thiệu các xí nghiệp theo “chế độ hợp tác cổ phần” với ông, thì ông đã dè dặt nói, đây là một mô hình kinh tế tập thể thuộc loại “mới”, có sự “khác biệt về bản chất” so với kinh tế tư nhân. Thái độ của Lý Thụy Hoàn khi đó khiến cho gánh nặng tâm lý của các quan chức địa phương ở đây giảm đi một nửa.

Cuộc tranh luận cải cách mang họ Xã hay mang họ Tư, còn được thể hiện trong lĩnh vực kinh tế với vấn đề nổi cộm là so sánh kinh tế theo chế độ công hữu và kinh tế tư doanh. Có một số người lo rằng chính tốc độ tăng trưởng nhanh của kinh tế tư nhân sẽ làm thay đổi tính chất của quốc gia xã hội chủ nghĩa.¹

¹. Vào năm này, xí nghiệp hương trấn đã thu được những thành tích đáng nhớ, tổng giá trị sản phẩm của các xí nghiệp hương trấn trên toàn Trung Quốc đã vượt ngưỡng 1 tỉ Nhân dân tệ, số công nhân viên hoạt động trong các xí nghiệp loại này cũng đạt hơn 106,24 triệu người.

Trong giai đoạn gần thời điểm này nhất, chính sự yếu kém trong cạnh tranh trên thị trường của các xí nghiệp quốc doanh đã khiến cho người ta thất vọng. “Trung Hoa công thương nhật báo” số ra ngày 12 tháng 1 đã cho đăng một bài viết với nội dung: các vật dụng thường ngày như quần áo, giày tay tồn ứ nghiêm trọng ở Bắc Kinh. Ngay ở khu vực thành Đông đã có hàng trăm xí nghiệp quốc doanh vừa và nhỏ rơi vào tình cảnh như vậy. Phòng công thương ở đây vì muốn giúp cho các xí nghiệp này có cơ hội đẩy nhanh lượng hàng tồn kho, đã chủ động sắp xếp họ tập trung vào các khu thương mại, đồng thời sử dụng các biện pháp hành chính khác để họ chiếm được các gian hàng đắc địa. Nhưng kết quả thật chẳng đúng như mong đợi, dù vận động trăm phương ngàn kế cũng chỉ có 17 xí nghiệp đồng ý đem hàng ra bày bán, nhưng rồi cuối cùng cũng chỉ có sáu bảy nhà là ra bán thật. Phóng viên đã miêu tả cảnh tượng bán hàng ở đây như sau: “các ki-ốt bán hàng của quốc doanh và tư nhân được sắp xếp rạch ròi, người giữ ki-ốt của cửa hàng quốc doanh thì rút cổ, núp sau quầy hàng, làm ra vẻ rất quan liêu, còn các hộ cá thể thì vừa rao vừa bán, cố mọi cách để thu hút sự chú ý của khách hàng. Trong gió rét thấu xương, các hộ cá thể vẫn thức khuya dậy sớm để bày hàng ra bán, còn các cửa hàng quốc doanh thì vẫn đứng đờ đờ đứng đĩnh, tối ngày đầy công, nếu muốn kéo dài thời gian bán hàng thì phải có tiền thưởng, tiền tăng ca và đủ mọi phúc lợi khác nữa.” Chính tác phong như vậy khiến cho lượng tiêu thụ của các quầy hàng quốc doanh chỉ bằng 1/4 của các quầy hàng cá thể, và nhanh chóng bị đào thải khỏi trung tâm buôn bán. Phóng viên kết luận “Cho dù các xí nghiệp quốc doanh có chiếm lợi thế ngang hàng về mặt bằng, sản phẩm và khâu phân phối so với các xí nghiệp tư doanh đi chăng nữa, thì về mặt cơ chế sinh lợi và cơ chế cạnh tranh thị trường chúng vẫn khó có thể đuổi kịp các xí nghiệp cá thể.” Bài viết này đã ngụ ý cho thấy trong lĩnh vực cạnh tranh thị trường, các xí nghiệp quốc doanh đã tỏ ra bị động và lúng túng.

Sự nghiệp cải cách của các xí nghiệp quốc doanh thời này không còn có được cái khí thế phấn khởi như của thời kỳ cuối những năm 1980, mà trái lại nhiều khi nó còn mang hơi hướng của sự bi ai đến không chịu nổi. Tại một kỳ đại hội toàn quốc, một đại biểu của Bắc

Kinh đã nói, “Khối óc và trái tim của chúng tôi giống như đang bị một tảng đá to chèn lên, tảng đá ấy chính là các xí nghiệp quốc doanh cỡ vừa và lớn.” Kể từ năm 1984, hàng loạt các biện pháp cải cách được đưa ra, năm sau khác năm trước nhưng rồi hiệu quả lại chẳng thấy đâu. Cho đến năm gần đây, mặc dù đã nhận được rất nhiều nguồn vốn đầu tư, cũng như chính sách chăm chú, bảo hộ về mặt hành chính, nhưng bộ mặt của các xí nghiệp quốc doanh vẫn khiến người ta không thể yên tâm được: sản xuất đình đốn, hiệu suất giảm mạnh, thua lỗ liên miên. Tình hình bi quan đến độ bình luận viên của Tân Hoa xã đã phải nói một cách uất ức rằng, “ai ai cũng biết nếu những xí nghiệp vừa và lớn ấy không ngóc lên được, thì kinh tế Trung Quốc mười năm về sau đừng hy vọng gì thành công.” Khi đó, người duy nhất có cùng chung suy nghĩ này là Tưởng Nhất Vĩ, một nhà kinh tế học đến từ Tứ Xuyên, ông này luôn phản đối cách làm kinh tế kiểu “kinh tế trong lồng”, cho rằng quốc gia cần phải gạt bỏ mọi sự thiên vị và bảo hộ đối với xí nghiệp quốc doanh, cần phải đối xử với các thành phần kinh tế khác nhau trong xã hội một cách bao dung và bình đẳng hơn nữa, đối với xí nghiệp quốc doanh, quan điểm của ông là “Cung quá thì hoá hư, tốt nhất là để cho nó sống tự nhiên”.¹ Lăng Chí Quân phóng viên của tờ “Nhân dân nhật báo” sau khi phỏng vấn trở về đã viết rằng: “Tôi có phần xem trọng nhận xét này, nhưng lại chưa hiểu hết được hàm ý của nó.”

Quan điểm của Tưởng Nhất Vĩ không những khiến cho Lăng Chí Quân mơ hồ, mà còn không được mọi người chấp nhận rộng rãi. Trên thực tế, sự tuyệt vọng của mọi người đối với các xí nghiệp quốc doanh không phải là chuyện ngày một ngày hai mà nên, mà nó là sự đau khổ dày vò lặp đi lặp lại suốt hơn 20 năm đã qua. Đúng như Lăng Chí Quân đã nói: “Vào những năm này trước đây, người ta đã kê vô số toa thuốc cho xí nghiệp quốc doanh, cứ mỗi khi dùng một toa nào đó, người ta sẽ bảo là “sống rồi”, nhưng đến nay nhìn kỹ lại thì vẫn “chưa

¹ Một quan điểm khác của Tưởng Nhất Vĩ là thuyết “Hộp đen”, ông cho rằng, “Chính quyền đối với xí nghiệp, có thể tiến hành quản lý từ xa, không nên nhúng tay vào quá sâu trong hoạt động của xí nghiệp.”

thấy sống”. Hay là từ nay về sau chúng ta uống lại thuốc này một lần nữa, xem thật sự có hiệu nghiệm không?”

Khoảng tháng 5, lại xảy ra một chuyện khá thú vị, đó chính là giới truyền thông đòi nợ thế cho công ty gang thép Bảo Cường, Thượng Hải, một xí nghiệp gang thép được đầu tư lớn nhất sau khi mở cửa cải cách. Theo báo chí, trong mấy năm trước đó, công ty luôn phải chịu sự bao vây của các khoản nợ tay ba, con số này đã lên đến hơn 2 tỉ Nhân dân tệ, chiếm đến 1/3 vốn lưu động của công ty này, khiến cho nó rơi vào cảnh hết sức khó khăn. Ủy ban thống kê quốc gia, Văn phòng thanh toán công nợ toàn quốc và chính quyền thành phố Thượng Hải đều ra mặt để giải quyết vụ việc này, nhưng hiệu quả lại chẳng đi đến đâu. Không còn cách nào khác, các cơ quan này đành phải ra chiêu cuối cùng: đăng toàn bộ danh sách các đơn vị thiếu nợ (tổng cộng có 113 xí nghiệp chế tạo nhà nước và công ty phân phối) lên “Trung Hoa công thương thời báo”. Trong mấy tháng sau đó, nhờ sự đốc thúc và nhắc nhở liên tục của giới truyền thông, mà các đơn vị thiếu nợ mới chịu hoàn nợ. Một phóng viên tên là Trương Văn Học của tờ báo còn chạy đến Xưởng ô tô số 1 Trường Xuân đang thiếu nợ của Bảo Càng 44 triệu Nhân dân tệ, để hối thúc xưởng này chi trả 8 triệu Nhân dân tệ. Giới truyền thông đóng vai trò là bên thúc đẩy, quả thực là một sự kiện rất thú vị, nhưng đồng thời nó cũng thể hiện, về mặt kiểm soát và quản lý các xí nghiệp quốc doanh, các cơ quan hữu quan đã dần trở nên bất lực.

Chuyện Lưu Sâm Lâm từ chức gây chấn động xảy ra ở Lang Phường - Hà Bắc, lại cho thấy một sự lúng túng khác đang xảy ra trong việc quản lý của các xí nghiệp quốc doanh. Năm 1985, Lưu Sâm Lâm 25 tuổi đã mở một công ty sản xuất hoá chất tẩy rửa dưới danh nghĩa của Tổng công ty nông công thương Lang Phường, anh này đã dùng toàn bộ tài sản gia đình để làm thế chấp vay của tổng công ty này 500 ngàn tệ làm vốn khởi nghiệp, sáu năm sau, công ty này không ngừng lớn mạnh, tổng tài sản đã đạt đến 10,4 triệu tệ, với hơn 300 công nhân viên. Nếu theo đúng hợp đồng, thì vào năm 1990 Lưu phải nhận được khoản lợi nhuận bao khoán trị giá 1,5 triệu tệ,

nhưng tổng công ty lại từ chối thực hiện điều này. Chính vì vậy, mối quan hệ giữa Lưu và tổng công ty mẹ ngày càng trở nên xấu đi, Lưu đệ đơn rút khỏi liên doanh, tuyên bố sẽ lôi kéo theo một số cán bộ chủ chốt ra mở công ty riêng. Sự kiện này sau khi được tung lên mặt báo đã gây được sự chú ý rộng khắp của công chúng, đồng thời còn diễn ra một cuộc tranh luận hết sức sôi nổi xung quanh khả năng “Lưu có ly khai hay không”. Phương án giải quyết cuối cùng để dẹp yên sóng gió là, dưới sự trung gian hoà giải của chính quyền thành phố Lang Phường, Lưu Sâm Lâm đã thoát khỏi mối quan hệ lệ thuộc với tổng công ty mẹ. Vụ việc này cho thấy rõ, cùng với quá trình nâng cao năng lực tự chủ của xí nghiệp, mâu thuẫn giữa chúng với các cơ quan chủ quản sẽ ngày càng gay gắt và khó giải quyết.

Rất nhiều sự kiện xảy ra trong thời gian này cho thấy, xí nghiệp quốc doanh được hiểu theo nghĩa truyền thống đang ngày càng lụn bại dần như mặt trời lúc xế chiều trong môi trường kinh tế thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt, công cuộc chỉnh đốn và sự tiêu điều của thị trường trong suốt hai năm qua, đã khiến cho các lực lượng cải cách trong xã hội bị bào mòn nhiệt huyết tiến thủ. Các số liệu mà Bộ Nông nghiệp cung cấp càng cho thấy rõ, năm 1990, các xí nghiệp tập thể hương trấn đã đem về khoản lợi nhuận 26,53 tỉ Nhân dân tệ, lần đầu tiên vượt qua con số 24,6 tỉ Nhân dân tệ của các xí nghiệp quốc doanh, tỉ lệ lợi nhuận trên doanh thu đạt 5,6%, hơn mức 2,6% của các xí nghiệp quốc doanh. Với đà này, nhiều người còn tự tin rằng, đến năm 2000, xí nghiệp hương trấn sẽ vượt xí nghiệp quốc doanh về mọi mặt, và đảm nhận vai trò là “anh cả” trong nền kinh tế quốc dân. Trong bối cảnh đó, nhà nước bắt đầu suy nghĩ lại chiến lược chấn hưng xí nghiệp quốc doanh, nhưng muốn cho mỗi xí nghiệp quốc doanh đều sống lại thì quả là điều không thể, vì vậy, ngoài việc ra sức tìm trăm phương ngàn kế để ủng hộ, nới lỏng sự ràng buộc cơ chế ra, thì cách làm sáng suốt nhất là: thu gọn chiến tuyến, để cho những đầu sỏ nào không thể đấu tiếp tự đứt hơi mà gục ngã.

Ngày 15 tháng 8, tờ “Kinh tế nhật báo” cho đăng tải chùm bài viết nhan đề “Thiểu số không chết, thì đa số khó sống” của Đàm Quốc

Khu, bình luận viên của báo. Bài viết nhấn mạnh: “Sở dĩ việc điều chỉnh cơ cấu ngành nghề sản xuất gặp khó khăn, chính là vì một số ít xí nghiệp của chúng ta (đặc biệt là xí nghiệp quốc doanh) không chết - sống gió kéo đến, mọi người nằm rạp xuống đất, sống gió qua đi, mọi người đều đứng cả dậy, cơ cấu sản xuất vẫn là cơ cấu cũ, ngành nghề sản xuất vẫn là ngành nghề cũ. Không phải chúng ta không muốn để những xí nghiệp ấy sống, mà là điều kiện khách quan không cho phép chúng sống.” Chùm bài viết này đã gây được sự chú ý của dư luận, rất nhiều người đã dự cảm được điềm báo về sự điều chỉnh chính sách. “Kinh tế nhật báo” lúc này đã thuộc về hệ thống cơ quan ngôn luận của Quốc vụ viện, cho nên rất nhiều quan điểm của báo thể hiện thái độ của chính quyền. Trong mấy tháng sau đó, “Kinh tế nhật báo” đã chọn tỉnh Tứ Xuyên làm điển hình, và lại tiếp tục triển khai cho đăng một loạt các bài viết kiểu “chết một khoảnh sống cả vùng”, các phóng viên liên tục đề xuất những quan điểm hết sức thức thời như “hãy để các xí nghiệp vô phương cứu chữa được chết trong an bình”, “chuyện vui, chuyện buồn gì hãy cũng làm đến nơi đến chốn một thể”.

Trên thực tế, muốn để cho các xí nghiệp quốc doanh thực tế khó tồn tại được tiếp ấy chết đi, không chỉ là vấn đề giải phóng quan niệm, mà còn có rất nhiều khó khăn trên thực tế, nguyên nhân chủ yếu nhất là vấn đề sắp xếp chỗ làm cho những người công nhân của các xí nghiệp sau khi xí nghiệp của họ bị khai tử. Nhiều năm qua, công nhân của xí nghiệp quốc doanh tiếp nhận nền giáo dục rằng, phải lấy xưởng làm nhà, phải thấy vinh dự khi đứng vào hàng ngũ của giai cấp công nhân, chứ chưa từng có sự chuẩn bị tư tưởng rằng sẽ có ngày phải mất việc cũng như khả năng tìm việc làm mới, trong rất nhiều xí nghiệp cũ, hầu như có những gia đình cả nhà đều làm trong một công xưởng, thậm chí “thân phận công nhân” của họ còn được thừa kế theo kiểu cha truyền con nối. Nếu bắt những xí nghiệp này khai tử, thì nhất định sẽ gây nên những rung động dữ dội trong xã hội. Thành phố Thâm Quyến kể từ tháng 4 năm 1990, đã tiên phong thực hiện thử nghiệm bán các xí nghiệp quốc doanh ra bên ngoài. Đến năm 1991, Thâm Quyến đã bán được hơn 40 xí nghiệp

quốc doanh trong vùng, thu về 190 triệu Nhân dân tệ. Theo quan sát của giới truyền thông: “Trong quá trình chuyển giao xí nghiệp, điều khó xử lý nhất chính là chuyển giao nhân lực, chủ mới của xí nghiệp thường không muốn tiếp nhận nhân lực của xí nghiệp cũ, họ đều muốn tuyển dụng mới, khiến cho nhân sự của xí nghiệp cũ rơi vào cảnh thất nghiệp. Các cơ quan hữu quan của thành phố Thẩm Quyến đang nghĩ cách để giải quyết vấn đề này.”

Biện pháp chủ yếu của Tứ Xuyên để các xí nghiệp gặp khó được “chết trong an lạc” chính là để cho các xí nghiệp quốc doanh vẫn còn sức sống sáp nhập, kèm cặp dúi dất những xí nghiệp thua lỗ, đồng thời, chính quyền sẽ tạo điều kiện giúp đỡ thêm cho các xí nghiệp thua lỗ ấy. Xưởng ống sắt Vô Phong của Thành Đô đã kiêm nhiệm thêm 6 công xưởng thua lỗ, xưởng trưởng của xưởng này nói với phóng viên: “Sáp nhập là một hành vi xí nghiệp, nhưng tuyệt đối không phải là hành vi tự phát của xí nghiệp.” Hay nói một cách khác, nếu không có các chính sách đãi ngộ phù hợp đủ sức nặng từ phía chính quyền, thì tuyệt đối họ không bao giờ chịu ăn những “quả thối” ấy. Để sáp nhập một xưởng gang thép, xưởng ống thép đã đàm phán suốt 15 tháng với chính quyền. Kinh nghiệm này về sau được phổ biến rộng khắp. Nhiều địa phương đã dựa vào kinh nghiệm này để tái cơ cấu lại các xí nghiệp quốc doanh thành những tập đoàn xí nghiệp quốc doanh có quy mô khổng lồ, cũng nhờ đó mà những tập đoàn ấy cũng sớm nhận được “chỉ tiêu” lên sàn, cũng như hưởng nhiều đặc quyền về mặt thuế vụ. Trong quá trình này, những xí nghiệp còn ở “thế mạnh” như xưởng ống thép không phải là nhiều. Phần lớn các xí nghiệp sáp nhập đều là theo ý chí của chính quyền, và hậu quả mà nó để lại từ những cuộc sáp nhập phi thực tế này không thể nói hết trong ngày một, ngày hai.

Ngày 25 tháng 11 năm 1991, hãng xe hơi hạng sang của Thượng Hải tuyên bố ngừng sản xuất, đến đây, hai thương hiệu ô tô lớn kể từ sau ngày Trung Quốc mới được thành lập - xe hơi Hồng Kỳ và xe hơi Thượng Hải, đều tuyên bố cáo chung. Không ít công nhân khi hay tin đã chạy từ khu chợ đến An Đình, tranh thủ chụp chung tấm ảnh với

chiếc xe cuối cùng mang thương hiệu Thượng Hải. Có người đôi mắt còn rung rung ngấn lệ, có người thì vuốt ve lên thân xe, bịn rịn luyến tiếc. Hãng xe này sản xuất lần đầu tiên vào năm 1963. Những năm đầu cải cách, nó là sản phẩm chi phối độc quyền tại thị trường Trung Quốc, chỉ có những đoàn cán bộ cấp huyện trở lên mới được dùng xe này, người bình thường và xí nghiệp tư nhân đều không được quyền mua. Sau năm 1983, hãng này mới bắt đầu bán xe ra công chúng trước nguy cơ cạnh tranh của thị trường, mỗi chiếc giá đến 250 nghìn tệ. Một công nhân cũ của nhà máy này nhớ lại: “Mỗi khi bán được một chiếc xe đều lo lắng vô cùng, ngó trước nhìn sau, chỉ sợ phạm phải sai lầm chính trị gì đó.”

Đúng vào lúc hãng xe Thượng Hải rút lui khỏi thị trường, thì hãng xe Volkswagen của Đức lại mở rộng đầu tư vào Trung Quốc, sản lượng hàng năm đối với dòng xe Santana đã đạt 600 ngàn chiếc, tức gần bằng tổng sản lượng 28 năm trước đó của hãng xe Thượng Hải, nó nghiêm nhiên trở thành thương hiệu xe hơi số một tại thị trường Trung Quốc. *Business Week* số ra tháng 8 năm đó đã có bài bình luận: “Năm 1990, lợi nhuận sau thuế của Volkswagen Thượng Hải đã nhảy vọt vượt xa mục tiêu lợi nhuận toàn cầu của Volkswagen. Một trong những nguyên nhân chính là, chỉ có trong điều kiện kinh tế quốc hữu như vậy ở Trung Quốc, một chiếc Santana Volkswagen bình thường mới có thể bán được với giá 178 ngàn tệ, tức gần gấp 6 lần giá bình quân trên thế giới của sản phẩm này.” Rất hiển nhiên, khoản lợi nhuận khổng lồ này là một trong những nguyên nhân quan trọng khiến cho phía Trung Quốc đi đến quyết định cuối cùng là từ bỏ hãng ô tô Thượng Hải. Kể từ sau khi xây dựng lại công ty ô tô Volkswagen Thượng Hải, thì xưởng ô tô Thượng Hải trước đây chỉ còn cái tiếng. Tổng cộng 1600 nhân công cốt lõi của nhà máy cũ đã sang làm việc cho xưởng liên doanh, cơ quan chủ quản cũng không tham gia đầu tư vào hạng mục sản xuất trước đây nữa, thương hiệu ô tô Thượng Hải tồn tại vật vờ thêm một số năm nữa, rồi cuối cùng cũng không thể trụ nổi đành phải giải thể. Tháng 5 năm 1991, các cơ quan hữu quan của nhà nước đã quyết định, 1,7 triệu chiếc xe cũ được sản xuất trước năm 1974 sẽ hết hạn sử dụng trong bốn năm tới, phần lớn xe của

hãng Thượng Hải nằm trong danh sách này, đây là một khoản lợi lớn đối với ngành sản xuất ô tô Trung Quốc, nhưng đáng tiếc là các xí nghiệp già cỗi hết sức sống của Trung Quốc không còn đủ sức để cùng hưởng thụ “chiếc bánh” này. Tờ “Hoa Nam nhật báo” dẫn lời một quan chức của cơ quan vật tư cho biết: “chính phủ sẽ hỗ trợ về mặt tài chính để các cơ quan và xí nghiệp thay xe mới, những xe mới này chủ yếu do các nhà máy liên doanh giữa Trung Quốc với Mỹ, Nhật, Đức và Pháp sản xuất ra.”

Sự biến mất của thương hiệu ô tô Thượng Hải, là một sự kiện mang tính tượng trưng. Trước sức tấn công mạnh mẽ của các công ty đa quốc gia và các xí nghiệp dân doanh mới nổi, thương hiệu của các xí nghiệp quốc doanh già nua đã từng vang bóng một thời thì nay tất cả đều nổi đuôi nhau rút khỏi thị trường, tất cả dường như đã lùi xa lại phía sau trong sự quyến luyến đặng chẳng dừng.

“Bàn luận về sự sống chết” liên quan đến xí nghiệp quốc doanh, trên thực tế còn có nghĩa là một bữa tiệc thịnh soạn của tư bản kéo dài trong hơn 10 năm đã lặng lẽ bắt đầu. Sự phân chia, tái cơ cấu và bán lại đối với các tài sản quốc doanh đã rơi vào cảnh khó khăn hoặc bị đẩy ra rìa của thị trường, sẽ trở thành một phương thức quan trọng để tích lũy sự giàu có và phân phối lại thành quả cải cách. Nếu năm 1988, “tư bản” là một từ dùng để bày tỏ ý độc ác đến cay nghiệt nhất, thì đến nay, nó đã toả rộng ánh hào quang lấp lánh khiến người ta ngày càng mê mẩn, những người nhận biết ra nó sớm nhất sẽ lần lượt trở thành những nhà giàu mới. Nhưng điều khiến người ta cảm thấy bất ngờ là, một bộ phận tương đối đông trong số những người này lại kiếm được “thùng vàng đầu tiên” của riêng mình chính từ những “núi vàng khổng lồ” của tư bản quốc doanh kia.

Cũng trong năm này, Mâu Kỳ Trung người huyện Vạn tỉnh Tứ Xuyên, người luôn có niềm tin sâu sắc về thiên tài kinh doanh của mình, cuối cùng cũng đã chứng minh được sự “thiên tài” ấy.

Sau khi rời quê, ông vẫn luôn tìm kiếm cơ hội cho mình ở các vùng đất như Thâm Quyển, Bắc Kinh và Hải Nam, Công ty Nam Đức của

ông đã làm đủ mọi dịch vụ mua bán, từ mua bán sắt thép cho đến đổi tiền. Một người thích đi mây về gió như ông, chưa từng bỏ qua bất cứ cơ hội nào để được xuất hiện trước công chúng, năm 1989, ông được mời đến tham dự Diễn đàn Kinh tế thế giới tại Davos - Thụy Sĩ. Đây là nhà doanh nghiệp Trung Quốc đầu tiên tham gia vào diễn đàn phi chính phủ rất nổi tiếng này. Giá cả ở Davos có thể nói là cực kỳ đắt đỏ, Mâu Kỳ Trung không dám ăn cơm trong nhà hàng sang trọng, cho nên ngày ngày thường tìm đến các con hẻm nhỏ để tìm những quán cơm rẻ tiền. Diễn đàn kéo dài nửa tháng, nhưng chỉ mới 4 ngày ông ta đã không chịu nổi phí chi tiêu đắt đỏ nên đành phải quay về nước. Đến khi quyết toán lại chi phí chuyến đi mới biết, thì ra toàn bộ chi phí tham gia diễn đàn này của ông đều được ban tổ chức bao trọn gói.

Không lâu sau khi trở về từ Davos, ông làm quen được với một người ở Hà Nam trên chuyến tàu từ huyện Vạn đến Bắc Kinh, từ người này, Mâu Kỳ Trung biết được Liên Xô đang đối mặt với nguy cơ sụp đổ và đang chuẩn bị bán một lô máy bay TU - 154, nhưng mãi vẫn chưa tìm được người mua. Vậy là, ông nảy ra ý nghĩ kỳ lạ trong đầu, cho rằng đây là một thương vụ đáng để mạo hiểm. Nam Đức vừa không có quyền trao đổi mậu dịch với bên ngoài, lại cũng chẳng có quyền kinh doanh hàng không, mà cũng chẳng có đủ tiền để làm vụ này, nếu muốn thắng được thương vụ này quả thật khó hơn cả hái sao trên trời. Thế nhưng, Mâu Kỳ Trung lại hạ quyết tâm thử một phen. Ông đánh hơi biết được thông tin Công ty hàng không Tứ Xuyên vừa mới khai trương một năm trước đang có kế hoạch chuẩn bị mua máy bay, thế là ông năm đường bảy ngách tìm đến để đàm phán với hãng này, kết quả là hãng hàng không Tứ Xuyên đồng ý mua máy bay của Liên Xô. Sau đó, Mâu Kỳ Trung lại thu gom được một lượng lớn các mặt hàng tồn kho như đồ sành sứ, áo da từ các xí nghiệp quốc doanh ở vùng Tứ Xuyên, sẵn sàng dùng phương thức hàng đổi hàng để đánh thắng thương vụ này. Mâu rất có khả năng trong việc nắm bắt tâm lý của người khác, địa điểm mà ông chọn để tiếp đãi các quan chức của Bộ Công nghiệp hàng không của Liên Xô là nhà khách quốc gia Điều Ngự Đài ở Bắc Kinh. Trước khi bắt đầu đàm phán, ông “rất lấy làm vinh dự” được thông báo cho các vị khách rằng, đây chính là nơi

mà cách đây không lâu Mikhail Gorbachev đã cùng hội đàm với nhà lãnh đạo Trung Quốc. Ngay lập tức thông tin này đã khiến các đối tác bên phía Liên Xô tỏ ra nể trọng Mâu hơn. Dưới sự sắp đặt linh hoạt của Mâu, thương vụ “bất khả thi” này đã nhanh chóng trở thành hiện thực. Khoảng giữa năm 1991, các bên Nam Đức, Hàng không Tứ Xuyên và Liên Xô đã đạt được bản thoả thuận, trong đó phía Trung Quốc dùng 500 công-ten-nơ hàng gia dụng thường ngày trị giá 400 triệu Nhân dân tệ để đổi lấy 4 chiếc máy bay TU - 154 do Liên Xô chế tạo. Sau khi được các báo nhẩy vào cuộc đưa tin, tên tuổi của Mâu Kỳ Trung lập tức nổi như cồn trên cả nước. Ông tiết lộ rằng, đã kiếm được từ thương vụ này một khoản 80 đến 100 triệu Nhân dân tệ. Mọi động tác của Mâu trên thực tế là diễn ra ngoài quy định của chính sách. Tháng 7 năm 2000, hãng hàng không Tứ Xuyên đã phát mãi một chiếc TU - 154 được mua từ thời đó, trên danh nghĩa là “máy bay lậu”.

Chỉ sau một đêm bằng cách lấy “mảnh sành đổi máy bay”, Mâu Kỳ Trung đã trở nên lừng danh thiên hạ, chính thành công này đã khiến ông càng tin hơn vào cái lý luận “tay trắng làm nên” của mình, ông tự tin nói với phóng viên đến phỏng vấn rằng: “Những quy luật kinh tế trước đây đã trở nên lỗi thời và lạc hậu trong xã hội văn minh công nghiệp của phương Tây, ở Trung Quốc thì càng đi càng tặc. Chúng ta cần phải xây dựng một quy tắc trò chơi mới của kinh tế văn minh trí tuệ. Có người nói tôi là kẻ tay trắng, tôi cho rằng, tay trắng mà làm nên là một cách vận dụng ở trình độ cao của trí tuệ đối với tư sản vô hình, và đây chính là một sự cố gắng hiển thế kỷ của tôi đối với giới kinh tế Trung Quốc.” Trong mười năm sau đó, Mâu Kỳ Trung đã áp dụng triết lý này vào mọi hoạt động của mình. Ông đã vạch ra hàng mớ kế hoạch “vĩ đại” khiến người ta nghe xong phải nổi da gà, trong đó bao gồm việc cho đào một đường hầm rộng 50 km, sâu hơn 2000 m trong đỉnh núi Himalaya, dẫn luồng khí ấm từ Ấn Độ Dương vào vùng Tây Bắc khô hạn của Trung Quốc, khiến cho nơi đây có mưa thường xuyên hơn. Trong suốt những năm 1990, Mâu Kỳ Trung luôn là nhân vật trung tâm của giới truyền thông, ông đã nhận được rất nhiều danh hiệu như “Mười doanh nhân dân doanh lớn nhất Trung

Quốc”, “Nhân vật cải cách của Trung Quốc”, “Top 10 những doanh nhân thực nghiệp lớn nhất Trung Quốc...”, Tập đoàn Nam Đức của ông thì được gọi là “Ruộng thí điểm mở của cải cách của Trung Quốc”, “Xí nghiệp dân doanh chân chính của Trung Quốc”. Năm 1994, tạp chí *Forbes* của Mỹ đã bình chọn Mâu Kỳ Trung vào nhóm những tỉ phú giàu nhất hành tinh của năm, giàu hàng thứ tư ở Trung Quốc đại lục; cùng năm, *Fortune* của Trung Quốc cũng bình chọn ông là “Doanh nhân dân doanh số 1 Trung Quốc” và “Người giàu nhất đại lục”.

Sự mạo hiểm thành công của Mâu Kỳ Trung vào năm 1991 không phải là một sự kiện ngẫu nhiên. Sau khi đã trải qua 13 năm cải cách, thể chế kinh tế kế hoạch đã đi đến bờ vực giải thể trong vòng vây của muôn vàn gian khó từ sức ép thị trường và sự biến chuyển của thời đại, trong đó thiếu năng lực cạnh tranh và tồn đọng hàng hoá quá lớn vẫn là những vấn đề lớn nhất làm suy yếu rất nhiều xí nghiệp quốc doanh. Chính hoàn cảnh đó đã tạo môi trường rộng lớn để những người như Mâu Kỳ Trung thể hiện bản lĩnh và gặt hái thành công. Họ đã biết thông qua các công đoạn phân phối để kiếm được lợi nhuận kếch xù, và xem đó như là con đường ngắn nhất để trở nên giàu có chỉ sau một đêm. Thế nhưng, do thiếu các công cụ tư bản cũng như quy tắc trò chơi mang tính quy phạm, những hoạt động kinh doanh này thường trở nên ly kỳ và dị thường quá sức tưởng tượng của mọi người thời bấy giờ, và cũng từ đó mà chúng được thù dệt với muôn vàn màu sắc thiếu định tính.

Nếu như câu chuyện “mảnh sành đổi máy bay” của Mâu Kỳ Trung cuốn hút người ta ngay từ đầu, thì gần như đồng thời, những thao tác tư bản của một con người khác lại có phần ít được chú ý hơn, mà trên thực tế nhân vật xuất thân từ vùng An Huy đến ngay cả tên tuổi cũng tỏ ra thần bí này, lại đáng được xem là nhà doanh nghiệp đầu tiên thật sự nắm bắt được quy tắc trò chơi tư bản hiện đại.

Rất nhiều năm sau, người ta vẫn không biết nhiều về Ngưỡng Dung, nghe nói ông ta nguyên tên là Ngưỡng Dũng, là một tiến sĩ kinh tế tốt nghiệp từ Đại học kinh tế tài chính Tây Nam. Những phóng viên từng phỏng vấn người này kể lại, “Ngưỡng Dung là một

người đi mây về gió về mặt tư tưởng. Đối diện với ông ấy, bạn sẽ luôn bị cuốn vào những câu chuyện đầy thú vị mà ông kể, rất khó để kiểm soát được bản thân mình. So với nhiều doanh nhân khác, ông tỏ ra là người bướng bỉnh hơn một chút. Nếu bảo rằng trong người Ngưỡng Dung chỉ còn 200 ngàn tệ, mà ngày mai phải trả hết toàn bộ, thì ông ta vẫn sẵn sàng mời bạn một bữa cơm 100 ngàn vào ngày hôm nay, mà không hề đổi sắc mặt.” Ngưỡng Dung từng dẫn lời của *Shakespeare* để nói về quan điểm của mình đối với cuộc sống: “Sự lên xuống của thời cuộc vốn dĩ như con sóng, nếu anh có thể cưỡi lên đỉnh sóng mà tiến tới, thì có thể thành công, nhưng nếu để lỡ thời cơ, thì suốt đời lặn độn, chẳng nên trò trống gì”. Trong hơn 10 năm sau đó, ông quả thực cũng đã làm như vậy. Năm 1989, nhận được sự ủng hộ của Hứa Văn Thông, một giảng viên về tài chính, Bí thư đảng uỷ Học viện tài chính Trung Quốc, Ngưỡng Dung đã vội vã tìm đến Hong Kong mở Công ty tài chính Hoa Bắc, trong đó phần góp vốn ban đầu vào công ty này là của Ngân hàng Trung Hoa ở Hải Nam do Hứa Văn Thông làm chủ tịch.

Xác ở Hong Kong, nhưng lòng thì ở Đại lục, Ngưỡng Dung biết rõ rằng sự nghiệp cải cách tư bản trong các xí nghiệp quốc doanh ở đại lục sẽ đem đến những nguồn thu lợi khổng lồ. Ông tô Cúp vàng Thẩm Dương là xí nghiệp quốc doanh loại lớn đầu tiên của miền Đông Bắc đưa vào thí điểm cải tạo theo chế độ cổ phần hoá. Năm 1988 công ty này đã phát hành rộng khắp trong và ngoài nước 100 triệu Nhân dân tệ cổ phiếu. Nhưng hơn 1 năm mà lượng người mua vẫn lèo tèo, đến mức công ty này còn chào bán cổ phiếu của mình trong Ủy ban cải cách thể chế nhà nước, nhưng suốt một ngày dán thông báo ở đây cũng chỉ bán được 270 ngàn tệ. Chính vào lúc này, Ngưỡng Dung mới tìm đến gõ cửa công ty đàm phán. Ngày 22 tháng 7 năm 1991, Ngưỡng Dung đã mua lại 40% cổ phần của Công ty ô tô Cúp vàng Thẩm Dương với giá 12 triệu đô-la. Sau đó ông ta lại sắp đặt thêm một lần chuyển đổi cổ phần mang tính then chốt, nâng tỉ lệ nắm giữ cổ phần khống chế lên 51%, trở thành bên nắm cổ phần chi phối tuyệt đối của công ty này. Ngưỡng Dung lại thành lập một công ty ở Bermuda - một đảo nhỏ trên Thái Bình Dương - Công ty hữu hạn

kiểm soát cổ phần của công ty ô tô Trung Quốc Hoa Thần, công ty này thuộc 100% sở hữu của Hoa Bắc. Lúc này, Ngưỡng Dung còn nắm giữ hoàn thành việc cải tạo tư bản đối với Hoa Bắc, cơ cấu quyền cổ phiếu trong công ty này được đổi thành Ngưỡng Dung giữ 70%, những cổ đông còn lại giữ 30%, người đại diện pháp nhân vẫn là Ngưỡng Dung. Theo “Báo cáo kinh tế thế kỷ XXI” công bố năm 2003 tiết lộ, Ngưỡng Dung đã một tay lên kế hoạch để Hoa Thần thu tóm Cúp vàng Thẩm Dương, toàn bộ số hiện kim đầu tư vào thương vụ này đều bắt nguồn từ Ngân hàng Trung Hoa - Hải Nam do Hứa Văn Thông điều hành. Nhưng bản thân Ngưỡng Dung lại nói trong cuộc trả lời phỏng vấn của đài truyền hình Phượng Hoàng năm 2003 rằng, số vốn ông đầu tư vào Cúp vàng Thẩm Dương, một phần là mượn của anh em, phần còn lại là kiếm được từ việc chơi cổ phiếu ở Thượng Hải.

Sau khi đã kiểm soát được việc đầu tư trong nước, Ngưỡng Dung với trí tuệ thông minh và tầm nhìn xa rộng lại bắt đầu tính đến chuyện xuất hiện ở Sở giao dịch chứng khoán New York của Mỹ. Lúc bấy giờ, Trung Quốc vẫn chưa thành lập uỷ ban giám sát chứng khoán, cho nên mọi hành động của Ngưỡng Dung đều không theo bất cứ tiền lệ nào. Để công ty lên sàn có được thân phận hợp pháp, hợp lý hơn, Ngưỡng Dung đã trù tính và thành lập “Quỹ giáo dục tài chính Trung Quốc”, một tổ chức có tính chất phi lợi nhuận, người sáng lập là Sở giáo dục, Ngân hàng Nhân dân Trung Quốc, Công ty khổng lồ cổ phần Hoa Thần, Học viện tài chính Trung Quốc và Ngân hàng Trung Hoa - Hải Nam, vốn điều lệ là 2,1 triệu đô-la, trong đó có 2 triệu đô-la là do Hoa Thần góp. Chính nhờ vậy, Ngưỡng Dung đã đội lên đầu “Chiếc mũ đỏ” hiển hách trong bối cảnh mà tư bản quốc doanh đang chiếm thế độc quyền, nó giúp cho nhà tư bản này tiến thoái thoải mái. Tháng 10 năm 1992, “Ô tô Trung Quốc - Hoa Thần” chính thức lên sàn giao dịch New York, với tổng giá trị vốn hoá đạt 72 triệu đô-la. Đây là trường hợp đầu tiên ghi nhận xí nghiệp Trung Quốc được niêm yết ở thị trường nước ngoài. Đối với Sở giao dịch chứng khoán New York mà nói, đây cũng là lần đầu tiên họ niêm yết chính thức cổ phiếu của một công ty đến từ quốc gia theo chế độ xã hội chủ nghĩa. Nó đã làm sôi động thị trường cổ phiếu Mỹ trong năm đó.

Hàng loạt những thao tác tư bản này của Ngưỡng Dung vào năm 1991, đã được thể hiện rất điêu luyện - thâu tóm các xí nghiệp thuộc sở hữu nhà nước với giá thành thấp, xác lập “công ty vỏ bọc” ở thiên đường miễn thuế Bermuda, rồi sau đó xuất hiện trên thị trường cổ phiếu nước ngoài với danh nghĩa “cổ phiếu Trung Quốc”. So với Mâu Kỳ Trung, người thường thích làm việc một cách công khai huênh hoang, thì đặc trưng quốc tế hoá cũng như khả năng vận dụng các thủ pháp một cách uyển chuyển linh hoạt trong thao tác của Ngưỡng Dung tỏ ra vượt trội hơn hẳn. Còn đặc điểm chung giữa họ chính là, họ đã không hên mà gặp nhau ở chỗ đã cùng lúc phát hiện thấy thời cơ làm giàu trong quá trình suy yếu của thể chế kinh tế bao cấp, họ đều muốn vận dụng mọi thủ đoạn mà mình có thể vận dụng được để kiếm “bông ngô trong lò lửa”, phát lên giàu có chỉ sau một đêm. Trong một khoảng thời gian rất dài sau này, đây sẽ là nơi quan trọng cho sự chìm nổi của vô số tài năng kinh doanh.

Chính lúc những người như Mâu Kỳ Trung, Ngưỡng Dung có những phi vụ làm khuynh đảo dư luận, thì trên suốt một dải đất Giang Triết - những nơi được coi là hơi có quan niệm cải cách, còn xuất hiện những sự kiện khác đáng được nhắc đến. Xưởng thực phẩm trẻ em Wahaha ở Hàng Châu do Tống Khánh Hậu sáng lập ba năm trước giờ đã trở thành xí nghiệp sản xuất đồ uống dinh dưỡng dành cho trẻ em lớn nhất Trung Quốc, nó được xem là công xưởng trọng điểm cấp vùng, tuy nhiên cơ ngơi thì vẫn chẳng có bất cứ sự thay đổi nào. Tháng 11, dưới sự hỗ trợ của chính quyền thành phố Hàng Châu, Tống Khánh Hậu đã sáp nhập được xí nghiệp đồ hộp lớn thứ tư cả nước đang sắp rơi vào cảnh phải ngừng sản xuất - Xưởng đồ hộp Hàng Châu, trong giới truyền thông ở Hoa Đông, thông tin này được gọi đùa là “cá bé nuốt cá lớn”, Tống Khánh Hậu sau khi thâu tóm được công xưởng này liền tức tốc cho nhập dây chuyền sản xuất, cho ra đời sản phẩm đồ uống trẻ em sữa trái cây Wahaha. Chỉ trong khoảng thời gian 100 ngày, xưởng đồ hộp đã khôi phục được nhịp độ sản xuất bình thường, đồng thời xoay chuyển được tình hình từ thua lỗ sang có doanh thu và bắt đầu có lãi.

Ở phường Duy Hà thuộc Sơn Đông, một thị trưởng trẻ tuổi vừa mới lên nhậm chức đã tiến rất xa.

Thị trưởng 35 tuổi này tên là Trần Quang. Đầu năm, ông được cấp trên điều về làm thị trưởng Chư Thành. Ngay sau khi nhậm chức, ông tiến hành rà soát tình hình địa bàn, thì mới phát hiện ra, trong số 150 xí nghiệp quốc doanh có chế độ hạch toán độc lập trực thuộc thành phố, có đến 103 xí nghiệp thua lỗ rõ rệt hoặc đang trong tình trạng thua lỗ. Nguyên nhân chính là “quan hệ quyền sở hữu xí nghiệp không rõ ràng, quan hệ lợi ích không được điều phối trực tiếp”. Trần Quang lục tìm thấy trong một văn bản của Trung ương mới công bố có đoạn nói rằng “xí nghiệp quốc hữu loại nhỏ có một số có thể cho thuê hoặc bán cho tập thể hay cho cá nhân kinh doanh”. Vậy là, ông quyết định bán sạch toàn bộ số xí nghiệp thua lỗ ấy.

Xí nghiệp đầu tiên Trần Quang đưa ra làm thí điểm là Xưởng điện cơ Chư Thành, với tổng tài sản đạt 2,7 triệu tệ, 277 công nhân viên chức. Phương án cải cách mới đầu mà chính quyền thành phố đưa ra là nhà nước nắm giữ 51% cổ phần, còn công nhân viên chức mua đứt 49% còn lại. Nhưng Trần Quang đề xuất nếu muốn cải tổ thì phải bán toàn bộ cho công nhân viên chức, phương án được quyết định sau cùng là, lãnh đạo của 9 xưởng mỗi người bỏ ra 400 ngàn tệ, hơn 20 cán bộ trung cấp mỗi người bỏ ra 200 ngàn tệ, công nhân viên bình thường mỗi người chỉ ra 6000 tệ. Cuộc cải cách này được tiến hành suốt hơn một năm. Tại đại hội thành lập công ty mới, Trần Quang đã phát biểu: “Mười năm cải cách, cải tới cải lui xí nghiệp vẫn nằm trong vòng tay bao cấp của chính quyền. Kể từ hôm nay, mối quan hệ giữa chúng ta đã thay đổi, anh đăng ký còn tôi cấp phép, anh kiếm tiền tôi thu thuế, anh phát tài thì tôi thấy vui, anh phạm pháp thì tôi xử, anh phá sản tôi đồng ý.” Trong hơn 2 năm sau đó, Trần Quang đã bán toàn bộ 272 xí nghiệp cấp hương trấn cho đến xí nghiệp cấp quốc doanh cho các cá nhân thông qua bảy hình thức như chế độ cổ phần hoá, chế độ hợp tác cổ phần, chuyển nhượng quyền sở hữu, phá sản. Chính vì vậy mà người này được mọi người đặt cho biệt hiệu là “Trần bán sạch”.

Những hành động bạo dạn của “Trần bán sạch” đương nhiên đã gây nên sự công kích từ một số người. Đến mức Phó Thủ tướng Quốc vụ viện Chu Dung Cơ phải cử đoàn kiểm tra xuống để xem xét tình hình. Kết luận đoàn kiểm tra đưa ra là: các xí nghiệp cấp huyện trở lên tìm đường cải cách, khó khăn lớn, trở lực nhiều, trong tình huống như vậy mà Chu Thành vẫn gặt hái được thành tích, là một chuyện đáng mừng, đã tạo nên những kinh nghiệm mới cho “việc giải phóng sức sống của các xí nghiệp nhỏ thuộc sở hữu nhà nước”. Sau đó vào năm 1997, Trần Quang lại được điều về làm Phó bí thư của đất Hà Trạch thuộc Sơn Đông. Đây cũng là nơi có đến 90% số xí nghiệp công nghiệp trực thuộc cấp huyện trở lên đang lâm vào cảnh thua lỗ. Trần Quang lại áp dụng cách làm cũ, cái nào bán được thì bán hết, cái nào chẳng ai thèm mua thì “tặng luôn” cho các xí nghiệp có ưu thế. Năm 2002, thành phố Hà Trạch đã giảm được tỉ lệ doanh nghiệp thua lỗ xuống còn 12%. Trần Quang cũng nhờ đó mà được đặt cho một biệt hiệu mới “Chuyên viên ba sạch” - “Trần sạch (chữ Quang cũng có nghĩa là sạch), Trần bán sạch, Trần tặng sạch”.

Trong lịch sử cải cách, Trần Quang được xem là “quan chức số một” trên mặt trận cải cách chế độ quyền sở hữu đối với vấn đề cải cách xí nghiệp quốc doanh. Quá trình cải cách trước đây, vẫn chủ yếu là để làm mềm hoá mối quan hệ căng thẳng giữa chính quyền các cấp và xí nghiệp, chứ chưa hề dấn động gì đến vấn đề nhạy cảm nhất và sống còn nhất là quyền sở hữu xí nghiệp. Đúng như Trần Quang đã nói: “vẫn là hình ảnh công nhân làm nhà không làm chủ, xưởng trưởng có quyền nhưng không quyết định được, xí nghiệp thua lỗ chẳng ai lo”. Mãi đến năm 1991, với trăm phương ngàn kế nhưng vẫn không thể xoay chuyển tình hình, chính phủ không còn đủ sức bao cấp tiếp cho sự thua lỗ ngày càng lớn của các xí nghiệp, thì các xí nghiệp vừa và nhỏ ở các địa phương mới được buông ra, và lúc này, các xí nghiệp dân doanh cũng đã có đủ khả năng và nhu cầu để thôn tóm các xí nghiệp được chính quyền buông ra đó. Cách làm của Trần Quang ở Chu Thành có thể nói là chưa từng thấy ở Trung Quốc vào thời điểm lúc bấy giờ, cho nên đã gây được sự chú ý của cả nước.

Bước sang năm thứ hai sau khi Trần Quang “làm loạn thiên hạ” ở Chư Thành, một doanh nhân Hoa kiều quốc tịch Indonesia tên là Hoàng Hồng Niên đã đến Trung Quốc. Ông ta xuất hiện với tư cách là con trai của người “giàu số hai ở Indonesia” và đã kiếm được một bát to từ nồi lẩu cải cách xí nghiệp quốc doanh của Trung Quốc.

Khoảng năm 1991, ngành sản xuất kỹ thuật mới của toàn cầu cũng như Trung Quốc đều đang ở vào thời điểm đêm trước của bước đột phá.

Lúc này, Thung lũng Silicon của Mỹ đang phập phồng với những thông tin đầy bất an: trong thị trường máy tính xách tay toàn nước Mỹ, sản phẩm của các công ty Nhật đã chiếm giữ đến 43%, mà máy tính xách tay là bộ phận tăng trưởng nhanh nhất trong ngành hàng linh kiện phần cứng. Điều khiến cho Silicon cảm thấy tuyệt vọng là, Nhật Bản đã kiểm soát được việc sản xuất sản phẩm DRAM của toàn thế giới. Tháng 2, giáo sư Charles Ferguson của Học viện công nghệ Massachusetts (MIT) đã thực hiện một thí nghiệm cho thấy điểm yếu kém của người Mỹ. Ông đã mở tung một chiếc máy tính xách tay hiệu Compaq, để lộ ra bên trong là thiết bị hiển thị, hệ thống PMS được sản xuất từ Nhật Bản cũng như kỹ thuật vi nén. Chính điều này đã khiến cho Ferguson tỏ ra lo ngại thật sự cho sự yếu kém mang tính chiến lược của các công ty máy tính Mỹ.

Cũng vào tháng 7 năm này, Andrew S. Rappaport và Shmuel Halevi đã cho đăng bài “Công ty máy tính không sản xuất máy tính” trên Tạp chí *Harvard Business Review* (HBR). Ngay đầu bài viết, cả Andrew S. Rappaport và Shmuel Halevi đều khẳng định: “Sự suy yếu của sức cạnh tranh này là điều không được định trước, nhưng sự lo lắng như vậy lại là điều không đáng có”. Tiếp đó, họ đưa ra dự báo cho mười năm sau: “đến năm 2000, công ty máy tính thành công nhất sẽ không còn là những công ty sản xuất máy tính kia nữa, mà là những công ty mua sắm máy tính (đặt hàng gia công), những nhà lãnh đạo của các công ty này sẽ lợi dụng những phần cứng có giá cả thấp, tính năng cao để sáng tạo và cung cấp những ứng dụng mới.”

Họ đã chỉ ra một cách sắc sảo rằng, sự suy giảm định mức sản xuất của Mỹ, “đối với đa số các công ty máy tính hàng đầu mà nói là một tin tức tốt lành - chẳng hạn như chúng sẽ phải quên đi quá khứ thành công, đồng thời phải tiến hành định vị lại đối với kỹ thuật, sản xuất và chiến lược kinh doanh để chào đón hiện thực mới. Mục tiêu chiến lược của các công ty sản xuất máy tính ở Mỹ không phải là chế tạo máy tính, mà phải là sáng tạo nên những giá trị bền vững bên trong chiếc máy tính”.

Quan niệm mà Andrew S. Rappaport và Shmuel Halevi đưa ra, đã ảnh hưởng đến hướng đi của ngành công nghiệp IT của Mỹ. Ba điểm đầu tư mới mà họ đã đề xuất cuối cùng đã tạo nên 3 công ty máy tính của Mỹ thành công nhất thế giới: trong lĩnh vực phát triển phần mềm thì có Microsoft; lĩnh vực chinh phục hệ thống thì có IBM; trong lĩnh vực phân phối thì có Dell. Năm 1991 chính là một năm đầy ý nghĩa như thế. Những người có tầm nhìn xa trông rộng đã khám phá ra thế giới thêm một lần nữa.

Cũng trong năm này, Công ty Texas Instrument (TI) ở bang Texas của Mỹ đã chủ động tìm đến Vương Vĩnh Khánh - “Thần kinh doanh Đài Loan” của tập đoàn Đài Tô, đàm phán chuyện hợp tác trong lĩnh vực sản xuất linh kiện bán dẫn. Danh tiếng của Vương Vĩnh Khánh lúc này chẳng khác gì mặt trời đang trưa. Ông ta đã từ chối thẳng thừng trước đề nghị hợp tác của TI, khiến cho công ty này chỉ còn một lựa chọn khác là quay sang hợp tác với Acer. Thi Chấn Vinh đã nắm bắt được cơ hội này, tức tốc thành lập công ty bán dẫn T - Acer. Năm 1995, nhờ vào sự thuyết phục cật lực của con cả Vương Văn Dương, Vương Vĩnh Khánh mới miễn cưỡng đồng ý lập nên Khoa học kỹ thuật Nam Á, sản xuất tinh thể silicon phủ lên bề mặt các bản mạch bán dẫn. Sau này Nam Á đã trở thành trụ cột trong các hoạt động sản xuất quan trọng nhất của Đài Tô. Vương Văn Dương nói một cách đầy tiếc rẻ rằng, Đài Tô đã tham gia vào lĩnh vực bán dẫn muộn mất 6 năm. Khoảng thời gian sáu năm này đã tạo nên những nhân vật tinh tú trên thương trường Đài Loan ở thập niên sau đó: Thi Chấn Vinh với Acer, Quách Đài Danh với Hồng Hải (Honhai).

Một điều khá ăn khớp với diễn biến của ngành sản xuất toàn cầu là, các công ty ở Trung Quốc đại lục nhờ chớp thời cơ sớm hơn và trưởng thành nhanh chóng trên thị trường kia lại một lần nữa đối mặt với áp lực cạnh tranh từ xu thế toàn cầu hoá.

Trên thị trường máy tính thời đó, Lenovo chính là ngôi sao sáng nhất, nó đã trở thành điển hình “hướng ra thế giới” của các công ty ở Trung Quốc. Liễu Truyền Chí sau này đã tính lại cho thấy: “Vào khoảng năm 1990, Lenovo đã bán PC - 386 với giá 33.900 Nhân dân tệ một bộ trên thị trường nội địa, sau khi đã khấu trừ thuế nhập khẩu, hải quan và giá thành kinh doanh, vẫn còn thu được lãi ròng đến 24%.” Ai cũng có thể tính được khả năng siêu lợi nhuận của ngành này, tuy nhiên chỉ có Liễu Truyền Chí có tầm nhìn xa hơn một chút đã nghĩ đến chuyện “hướng ra thế giới”, tìm đến Hong Kong để mở công ty thương mại, sau đó gạt bỏ công ty AST, giới thiệu máy tính Lenovo do mình tự lắp ráp và tiêu thụ ngược lại trên thị trường đại lục, nhờ đó ông ta kiếm được những khoản lợi nhuận lớn hơn gấp nhiều lần trước đó.

Nhưng đến mùa xuân năm 1991, tình hình đột nhiên có sự thay đổi lớn, các công ty máy tính lớn trên thế giới đồng loạt hạ giá, giá chip dùng cho máy vi tính giảm liên tục trên toàn cầu. Lenovo hoạt động chủ lực nhờ vào mặt hàng nhập khẩu máy tính nguyên bộ cho nên ngay lập tức hứng chịu thiệt hại ghê gớm, giá các bộ vi xử lý nhập về đang tồn trong kho của công ty này đã mất giá hết 70% so với giá gốc.¹

1. Phó chủ tịch tập đoàn Lenovo - Lý Cần đã nhớ lại, thời đó, giá nguyên vật liệu đầu vào của ngành IT và giá thị trường của sản phẩm thay đổi hằng ngày, mà chu kỳ kết toán tài chính của Lenovo thì cần 15 - 30 ngày, hơn nữa số liệu còn không chính xác. Điều này cũng có nghĩa là tình hình kinh doanh và sản phẩm, số lượng tồn kho của nguyên vật liệu trong tháng này, phải đợi đến tháng sau mới biết được, việc kinh doanh và quyết định chỉ có thể dựa vào cảm giác của cấp quản lý để nắm bắt. Lý Cần nói: “Chúng tôi là một công ty đang ‘quản lý trong sự tăm tối’”. Sau năm 1998, Lenovo đã cho thực thi hệ thống quản lý ERP, tình hình nhờ đó mới được thay đổi về căn bản.

Trên các báo trong nước được phát hành không lâu trước đó, các phóng viên đã phát hiện thấy, “Liều Truyền Chí 45 tuổi xem chừng tỏ ra hết sức mệt mỏi”. Còn đến lúc này, ông đã ở vào tình thế như ngồi trên đồng lửa. Chỉ trong vòng 3 tháng, Lenovo Hong Kong đã thua lỗ đến hơn 50 triệu Nhân dân tệ. Liều Truyền Chí phải đích thân bay sang Hong Kong để đốc thúc việc chống chọi với cơn bão này, ông đã ra quyết định dứt khoát, bất chấp ảnh hưởng thế nào, chuyển toàn bộ dây chuyền sản xuất từ Hong Kong về Thâm Quyến, rút toàn bộ 100 công nhân khỏi Lenovo Hong Kong, đồng thời tinh giảm tối đa bộ máy hành chính và các khoản chi tiêu của công ty. Ngoài ra ông còn bắt tay hợp tác làm nghiệp vụ đại lý, phân phối các sản phẩm nổi tiếng của nước ngoài trên thị trường nội địa với các mặt hàng chính như máy in, máy chiếu, máy scan... Với nhiều biện pháp được thực thi cùng lúc, cuối cùng đến cuối năm 1991 Lenovo đã vượt qua được ải khó khăn này. Liều Truyền Chí đã lao động quên ăn quên ngủ hàng tháng trời để kéo Lenovo khỏi vũng bùn, nhưng bản thân ông lại lâm vào tình trạng sức khoẻ xấu đi. Một hôm khi đang nói chuyện, ông bỗng cảm thấy choáng váng đầu óc, ngã lăn ra đất và ngất đi. Khi tỉnh lại thì thấy mình đã nằm trong bệnh viện. Bác sĩ tuyên bố, ông đã mắc hội chứng Meniere nghiêm trọng.

Sự thể hiện của Lenovo trong cơn sóng gió này, có thể xem là hành động chống chọi thành công đầu tiên của công ty mới nổi ở Trung Quốc trước sự tấn công của sức ép thị trường toàn cầu hoá. Trong khoảng thời gian gần 10 năm sau đó, Liều Truyền Chí lại một lần nữa tuyên bố “thị trường Trung Quốc là thị trường quốc tế lớn nhất”, mãi đến năm 2005, Lenovo (lúc này đã hùng mạnh hơn so với trước kia) đã thôn tóm thành công bộ phận sản xuất PC của hãng IBM trong bối cảnh có nhiều thông tin tranh luận không ngớt.

Nếu mùa hè đen tối mà Liều Truyền Chí đã phải đương đầu là cuộc chiến thương trường quốc tế diễn ra ngay trước cửa nhà, thì trên thị trường châu Âu và Mỹ, cuộc chiến nhằm vào hàng hoá Trung Quốc cũng đã bắt đầu mở màn. Đúng như những gì mà tờ *The Economist* đã bình luận vào năm 1979, hàng hoá Trung Quốc giá rẻ và đơn giản

sẽ thể hiện sức cạnh tranh cực lớn của nó, lời tiên đoán này đã trở thành hiện thực vào khoảng năm 1991.

Ngày 21 tháng 1, sau cuộc điều tra kéo dài hai năm, Liên minh châu Âu đã tuyên bố quyết định truy thu thuế bán phá giá thị trường đối với tivi màu màn hình nhỏ của Trung Quốc. Căn cứ theo các số liệu của liên minh này, năm 1985, số tivi màu màn hình nhỏ mà châu Âu nhập về từ Trung Quốc đạt con số 55 ngàn chiếc, đến năm 1988 tăng vọt lên 1,25 triệu chiếc, chiếm đến 16,9% thị phần sản phẩm cùng loại. Để cạnh tranh với hàng giá rẻ của Trung Quốc, các công ty thuộc liên minh này đã phải giảm giá đến 30%, do vậy, Ủy ban liên minh châu Âu nhận định tivi màu Trung Quốc đang bán phá giá ở thị trường này, cho nên cần phải truy thu thuế bán phá giá từ 15% - 20%. Thông tin này được ban bố chẳng khác nào một cú đấm trời giáng vào các công ty Trung Quốc vừa mới nếm được chút vị ngọt của công cuộc cải tạo và mở rộng sản xuất.

Ở Mỹ, các chính khách vẫn luôn tranh luận với nhau là có nên tiếp tục kéo dài chính sách tối huệ quốc dành cho Trung Quốc hay không. Đến tháng 7 năm này, thâm hụt thương mại hai chiều của Trung Quốc đối với Mỹ đã lên đến con số 9 tỉ đô-la, chỉ đứng sau Nhật Bản, trở thành nước xuất khẩu lớn thứ hai vào Mỹ. Tạp chí *Business Week* đã tiết lộ rằng, cơ quan hải quan Mỹ đã tổ chức một đoàn 300 quan chức, các chuyên gia thương mại để tiến hành một cuộc điều tra trên quy mô lớn chưa từng thấy, liên quan đến hơn 20 công ty Trung Quốc có quan hệ thương mại với Mỹ. Danh mục cáo buộc của tổ điều tra này đối với các công ty Trung Quốc đã đạt con số hơn 100, bao gồm gian lận thương mại và rửa tiền. Trung tâm điều tra hải quan đã cáo buộc phía Trung Quốc gian dối về giá trị của các hàng hoá được vận chuyển vào Mỹ, một số công ty Trung Quốc còn bỏ sót không báo cáo một số số liệu kinh doanh tại thị trường Mỹ. Bản cáo buộc còn liên quan đến một số sản phẩm khác như nguyên liệu cho ngành vải và quần áo thành phẩm. *Business Week* nhận xét, "Có một điểm chắc chắn đó chính là cơ quan hải quan từ trước đến nay đã nhắm họng

súng vào ngành dệt may của Trung Quốc, đây là phần thu nhập lớn thứ hai từ hoạt động xuất khẩu của Trung Quốc.”¹

Một sự thực khác cũng đáng được ghi nhận, đồng thời với hoạt động chống bán phá giá của Âu - Mỹ đối với hàng hoá Trung Quốc - đây là lần đầu tiên châu Âu và Mỹ cùng bắt tay chống bán phá giá đối với hàng hoá Trung Quốc trên quy mô rộng, thì những hành động có tính chất bán phá giá của các công ty đa quốc gia cũng được đẩy nhanh hơn ở thị trường Trung Quốc. Lấy ngành nguyên vật liệu cảm quang làm ví dụ, Kodak của Mỹ và Fuji của Nhật đã thực hiện sách lược kinh doanh phá giá ở thị trường Trung Quốc. Một cuộn phim màu của Fuji tại thị trường Nhật được bán với giá 600 - 800 yên Nhật, ở thị trường châu Âu là 6 - 8 đô-la, nhưng khi xuất khẩu đến Trung Quốc giá chỉ còn 7,15 Nhân dân tệ, tức chỉ bằng 13% giá tiêu thụ tại thị trường Nhật. Trước sức tấn công mạnh mẽ của chính sách giá rẻ, các xí nghiệp cùng ngành của Trung Quốc làm ăn ngày càng khó khăn, Công ty Thân Quang - Thượng Hải, một trong “Bốn xí nghiệp lớn nhất trong ngành sản xuất phim thuộc sở hữu nhà nước” đã rơi vào cảnh phá sản vì không thể cạnh tranh nổi với hàng Nhật. Các công ty còn lại như Công Nguyên, Phúc Đạt thì hoạt động cầm chừng với chưa đầy 5% công suất, các ngành nghề khác cũng lâm vào cảnh tương tự khi liên tục bị các công ty đa quốc gia dồn ép chiếm hết thị phần, dẫn đến thua lỗ ngập đầu phải sáp nhập hoặc phá sản.

Cho dù các công ty nước ngoài nhảy vào Trung Quốc ngày càng nhiều, như tờ *The New York Times* đã phản ánh, “Bản danh sách tóm lược các công ty máy tính mở văn phòng đại diện ở Trung Quốc chính là bản danh sách các gương mặt chính của ngành sản xuất máy tính toàn cầu”, nhưng Trung Quốc vẫn cảm thấy tốc độ này vẫn còn quá chậm, những quan chức có tầm nhìn xa hời đã nhận thức được,

¹ Theo nghiên cứu của Dương Sĩ Huân, từ năm 1979 đến năm 1989, số vụ chống bán phá giá của nước ngoài đối với Trung Quốc là 65 vụ, thấp nhất là vào các năm 1979, 1980, 1981 và 2 vụ của năm 1997, cao nhất là 11 vụ vào năm 1988; từ năm 1990 đến 1998, con số này là 275 vụ, thấp nhất là năm 1990 và 19 vụ của năm 1995, cao nhất là năm 1994 với 42 vụ.

muốn thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế bản địa, nếu chỉ nếu dựa vào các xí nghiệp quốc doanh hoạt động trong cơ chế ràng buộc cứng nhắc thì không thể nào thực hiện được, còn dựa vào các xí nghiệp dân doanh mới nổi thì quy mô lại quá nhỏ, không đủ để giải cơn khát. Cho nên, thu hút đầu tư nước ngoài, đặc biệt là sự đầu tư của các công ty lớn đa quốc gia, là con đường ngắn và nhanh nhất. Tháng 5, thành phố Thiên Tân tuyên bố xây dựng “khu vực bảo lưu thuế nhập khẩu”, rất nhiều địa phương đã thành lập “khu phát triển kinh tế”, thực hiện chính sách ưu đãi “ba miễn hai giảm” đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Trong các khu vực, tam giác Chu Giang vẫn là viên ngọc sáng nhất.

Tạp chí *Business Week* đã viết:

“Thâm Quyến phần vinh tươi trẻ cơ hồ có thể sánh với vẻ đẹp của Hong Kong. Các doanh nhân bản địa luôn mang theo điện thoại di động và máy nhắn tin bên mình, chúng liên tục phát ra tiếng píp píp. Nhân khẩu của Thâm Quyến đã tăng từ 50 ngàn người năm 1980 lên 1,7 triệu người trong năm nay. Hàng ngàn, hàng vạn người từ các miền khác của Trung Quốc ùn ùn kéo đến đây để tìm kiếm cơ hội việc làm với mức lương khá khẩm. Giá trị sản lượng công nghiệp của Thâm Quyến đã tăng từ 11 triệu đô-la lên 3,8 tỉ đô-la, trong đó 80% là nguồn thu từ xuất khẩu, và vẫn tiếp tục tăng trưởng với mức độ 40% mỗi năm. McDonald’s đã mở cửa hàng phân phối đầu tiên tại Trung Quốc chính ở nơi này. Rất nhiều người ở đây dùng đô-la Hong Kong chứ không phải là đồng Nhân dân tệ để giao dịch các thương vụ có giá trị lớn.

“Ở phía đối diện với đại lộ của trạm xe lửa, thuộc tỉnh hội Quảng Châu của tỉnh Quảng Đông mọc lên một biển quảng cáo rất lớn, trên biển đó không phải là lời của Mao Chủ tịch, mà là quảng cáo đầu gối đầu Head & Shoulders, trang phục jean mang thương hiệu Jeans West và nước ngọt 7up. Trên đại lộ Tự do của Quảng Châu, tràn ngập xe buýt, taxi và xe mô-tô. Còn trong các cửa hàng, người ta có thể tùy ý chọn lựa và mua sắm bút Packer, đầu phát đĩa Sony và búp bê Baby. Kể từ năm ngoái, tiểu thư của dòng họ Avon mới lên kế nghiệp đã đem các loại hoá mỹ phẩm tiêu

thụ đến từng nhà một - đây là hình thức kinh doanh trực tiếp xuất hiện lần đầu tiên ở Trung Quốc, kể từ sau năm 1949.

“Cứ mỗi chiều, những đoàn xe tải chất hàng nặng kịt với những máy hát, thuốc lá thơm của Vạn Bảo, nối đuôi nhau vận chuyển hàng từ Hong Kong đến Quảng Đông. Chúng có hợp pháp không? Có lẽ là không, nhưng người ta chẳng mấy ai để ý. Mỗi tháng, hàng trăm chuyến hàng như thế được lên vận chuyển đến Quảng Đông. Trong đó mặt hàng được ưa chuộng nhất là: Mercedes-Benz, BMW và Toyota”.

Đoạn miêu tả trên đây của *Business Week* cho chúng ta thấy được một đất nước Trung Quốc đang khôi phục lại sự tự tin và sức sống thương mại, hỗn loạn và sôi động, đúng như lời kết của bài báo mà tác giả đã viết: “Quảng Đông là một trường hợp ngoại lệ, các địa phương khác ở Trung Quốc cũng sẽ từ từ thay đổi. Chúng không thể không thay đổi, vì mỗi người đều muốn có cuộc sống tốt đẹp hơn. Nước Mỹ (hoặc bất cứ ai đi nữa) có thể đẩy nhanh, nhưng cũng có thể làm chậm quá trình này, thế nhưng, không thể nào chặn đứng được.” Chẳng bao lâu sau, Đặng Tiểu Bình cũng đã đến thăm vùng này, và lại một lần nữa ông đã thổi bùng ngọn lửa cải cách ở nơi đây.

Nhân vật lịch sử doanh nghiệp

ẢO GIÁC HỌ MÂU

Sau khi thành công với phi vụ thần kỳ “lấy mảnh sành đổi máy bay”, Mâu Kỳ Trung vẫn chưa thật sự thực hiện tiếp một cuộc làm ăn nào ra trò. Ngày 7 tháng 1 năm 1999, trên đường lái chiếc xe Audi màu đen đến công ty, ngay đoạn đường gần rãnh nước trước cửa công ty, một cảnh sát giao thông bước ra chặn xe. Lúc này, các cảnh sát ở hai nơi Bắc Kinh và Vũ Hán đã bố trí mai phục sẵn từ trước nhanh chóng tiến lên, còng tay ông lại. Sự việc diễn ra trong vòng chưa đến ba phút, người đi đường đều không ai để ý thấy. Mâu Kỳ Trung không hề tỏ ra ngạc nhiên khi bị bắt. Cảnh sát phát hiện trên người ông ta có một bức thư, trong thư ông nhờ người quen chăm sóc giúp con cái nếu ông có mệnh hệ gì.

Trong lịch sử doanh nghiệp Trung Quốc, Mâu Kỳ Trung là một nhân vật hết sức đặc biệt. Nếu như không phải làm ăn buôn bán như sau này, ông ta rất có thể sẽ là một giáo viên trung học, một nhà bình luận chính trị nghiệp dư có bản lĩnh hoặc có thể là nhân viên công quyền của chính quyền huyện trong lòng đầy ắp toan tính. Con người ông lúc nào cũng tràn đầy nhiệt huyết mạo hiểm trong thời đại đầy biến động khi ấy. Không thủ đạo của ông hồi đó được rất nhiều người mến mộ, cũng rất có thể là đã khơi gợi nên ở mọi người khát vọng giàu có. Nhưng ông lại ghét phải làm những công việc cụ thể, còn đối với kinh doanh tư bản thì lại rất ưa say mê.

Từ sau phi vụ nổi tiếng “lấy mảnh sành đổi máy bay”, Mâu Kỳ Trung vẫn luôn bay tới, bay lui khắp các vùng trong cả nước, đã tuyên

bố hết hạng mục gây kinh ngạc này đến hạng mục gây ngạc nhiên khác. Năm 1992, ông đề xuất mở “Diễn đàn kinh tế người Hoa” do một mình Nam Đức xuất 1,5 triệu đô-la tài trợ, mỗi năm hai lần diễn đàn sẽ diễn ra tại Trung Quốc đại lục, mời tất cả các doanh nhân cũng như các nhà kinh tế học người Hoa ở khắp toàn cầu về tham dự. Sau đó, ông tuyên bố xây dựng một khu khai thác và phát triển kỹ thuật cao rộng 1000 mẫu tại Bắc Kinh, chuẩn bị tiến hành mở rộng sản xuất các hạng mục kỹ thuật cao, Nam Đức đầu tư 50 triệu Nhân dân tệ xây dựng ở mỗi huyện trên toàn Trung Quốc mỗi nơi một nhà máy thức ăn chăn nuôi giàu đạm. Năm 1993, ông đã ký với Đại học Trùng Khánh một bản thoả thuận liên kết, đồng thời đôi bên quyết định nghiên cứu chế biến món lẩu Trùng Khánh thành một đồ ăn nhanh, và giới thiệu đến các nước trên toàn thế giới, trong vòng năm năm sẽ đạt được mức doanh thu 100 tỉ Nhân dân tệ, Nam Đức đầu tư 200 triệu Nhân dân tệ thành lập Công ty sản xuất thức ăn nhanh lẩu cay Trùng Khánh, đồng thời rút lại 1,5 tỉ Nhân dân tệ trong tổng số 100 tỉ doanh thu kia để lấy vốn xây dựng Quỹ giáo dục Đại học Trùng Khánh. Ngoài ra, Mâu Kỳ Trung tuyên bố mua lại xưởng lắp ráp động cơ diezen ở Trùng Khánh. Mùa xuân cùng năm đó, Mâu Kỳ Trung tuyên bố đầu tư 10 tỉ Nhân dân tệ để độc quyền khai thác làng Mãn Châu, xây dựng nên “Hong Kong phương Bắc”. Tháng 11, ông lại cùng ký một bản thoả thuận với thành phố Trương Gia Giới, kế hoạch là đầu tư 1 tỉ Nhân dân tệ để tiến hành khai thác khu vực này.

Năm 1994, sau khi Mâu Kỳ Trung được tạp chí *Forbes* xếp vào hàng những người giàu nhất thế giới, tiếng tăm của ông càng thêm lừng lẫy một thời, ông trở thành một doanh nhân thành danh hiển hách và được mọi người kính nể thời đó, cũng theo cái đà ấy khí phách của họ Mâu cũng ngày càng lớn. Ông đề xuất xây dựng một toà cao ốc cao 118 tầng, địa điểm được cân nhắc ở Bắc Kinh hoặc Thượng Hải, quảng trường trước toà nhà sẽ được gọi là quảng trường Đặng Tiểu Bình, vốn đầu tư 10 tỉ Nhân dân tệ. Ông còn khẩn trương đến khảo sát Thiểm Tây, đồng thời bày tỏ ý muốn chuẩn bị đầu tư ở phía Bắc Thiểm Tây số vốn lên đến 5 tỉ Nhân dân tệ. Tháng 3, Nam Đức tuyên bố muốn thực hiện ba dự án lớn, lần lượt là Công trình điều

khắc lớn về Trung Hoa, đại hội thương mại người Hoa thế giới và biệt thự Nam Đức, ngoài ra ông còn tuyên bố trong một buổi họp báo long trọng rằng sẽ bỏ ra 3,1 tỉ đô-la để mua hàng không mẫu hạm cho hải quân Trung Quốc. Năm 1995, Mâu Kỳ Trung lại một lần nữa đề xuất cần phải mở “Đại học nho thương Nam Đức”, đầu tư 500 triệu Nhân dân tệ tiền vốn. Năm 1996, ông tuyên bố bỏ 200 triệu Nhân dân tệ để tiến hành cải tạo đối với ba xí nghiệp quốc hữu ở Liêu Ninh. Tháng 3, ông tuyên bố sẽ cho nổ một cái hố trên đỉnh Himalaya, biến miền Tây Bắc Trung Quốc khô cằn thành nơi mưa trút; tiếp đó ông lại đề xuất dùng phương pháp cho nổ định hướng để chắn ngang hẻm núi xây nên một con đê chắn lớn, có thể chứa 201,7 tỉ m³ nước từ sông Hoàng Hà dẫn vào, tổng vốn đầu tư là 57 tỉ Nhân dân tệ. Tháng 9 cùng năm, ông tuyên bố với bên ngoài rằng đã đầu tư chế tạo “Vệ tinh quốc tế số 8” với giá lên đến 100 triệu đô-la...

Những kế hoạch đầu tư khổng lồ này, bùng nổ như bộc phá hết lần này đến lần khác trên các phương tiện truyền thông đại chúng, chúng liên tiếp khiến cho mọi ánh mắt đều chăm chú không rời khỏi từng lời nói hành động của Mâu Kỳ Trung, khiến cho hình ảnh của ông và Công ty Nam Đức lấp lánh hào quang. Mâu Kỳ Trung là một nhà diễn thuyết thiên tài, ông đã đề xuất ra những quan điểm đầy mới lạ đối với mọi người như “99 + 1^o”, “nhảy nhánh bình ổn”, có chút khí phách của một nhà tư tưởng và nhà chiến lược trong đông đảo các doanh nhân thời đó. Với vai trò là người kinh doanh công ty, ông được xem là người có thói quen ba hoa khoác lác, tài sản và lợi nhuận doanh thu của công ty Nam Đức thật khó để đoán định. Một lần, cố vấn của một đơn vị nọ hỏi ông: “Tiền của ngài ở đâu? Làm sao ngài kiếm được? Ngài đóng bao nhiêu thuế?” Mâu đáp: “Ai đến đây kiểm tra tôi? Làm sao kiểm tra được?”

Mâu Kỳ Trung là người đã nhìn thấy trước được cơ hội kinh doanh rất lớn mà việc giải thể doanh nghiệp quốc doanh cũng như sự chuyển biến thể chế kinh tế sẽ mang lại. Việc ông ta lao vào kinh doanh đầu cơ cũng như “lấy mảnh sành đổi máy bay” từ rất sớm cũng chính là nhờ ông ta đã thấy được cơ hội này. Sau năm 1992, khi Trung ương

quyết định tiến hành cải tạo quyền tài sản lần thứ nhất đối với các xí nghiệp vừa và nhỏ, ông đã nhận thức được một cách nhạy cảm rằng đây sẽ là bữa tiệc thịnh soạn của tư bản trăm năm mới có một lần. Việc tổ chức lại và bán lại các xí nghiệp quốc doanh bị rơi vào vòng khó khăn là thủ đoạn chủ yếu để tích lũy sự giàu có. Lý luận “99 + 1⁰” mà ông đưa ra, chính là “khai thác hết mức nguồn vốn nhân rồi trong nền kinh tế kế hoạch, thực hiện siêu lợi nhuận của kinh tế thị trường”. Theo ông, tài nguyên của chính quyền và các xí nghiệp quốc doanh chính là “99 độ”, còn tài lực và nhân lực của Nam Đức và ông là “độ cuối cùng” để khiến cho nước sôi lên. Trong đại sảnh của Tập đoàn Nam Đức, ông đã cho treo một câu slogan rất kêu rằng: “Hãy làm sống lại dịch vụ của xí nghiệp quốc doanh loại vừa và lớn, chấn hưng kinh tế chủ nghĩa xã hội”, và lấy đây làm mục tiêu trong chiến lược kinh doanh của Nam Đức. Một nhà kinh tế học đến thăm Nam Đức, sau khi đọc qua câu slogan liền mỉm cười nghĩ rằng, câu này nhẽ ra phải treo ở các cơ quan công quyền nhà nước. Mâu Kỳ Trung còn đề xuất “765 công trình” làm sống lại 3000 xí nghiệp quốc hữu loại vừa và lớn, tức là đầu tư cho mỗi xí nghiệp như vậy một khoản vốn khởi động trị giá 76500 đô-la, để đạt được mục tiêu nhanh chóng chuyển đổi thể chế xí nghiệp, làm sống lại tài sản. Ông còn nhắc đến thời gian biểu cụ thể của việc này như sau: “Năm thứ nhất thực hiện với 300 xí nghiệp, đầu tư 1,8 tỉ đô-la, bốn năm sau sẽ hoàn thành công nghiệp hoá toàn Trung Quốc.”

Những thế hệ sau này khi đọc đến đây, đều sẽ cho con người ở đất huyện Vạn tỉnh Tứ Xuyên này là cuồng ngạo, tâm thần. Nhưng vào giữa những năm 1990, nó lại được đăng tải một cách nghiêm túc trên tất cả các phương tiện truyền thông đại chúng của Trung Quốc. Mâu Kỳ Trung quả thực hình như đã thấy được quỹ đạo tất yếu sẽ bị cải tạo toàn diện của các xí nghiệp quốc hữu, chỉ có điều cách biểu đạt vấn đề của ông ta quá khoa trương khoác lác. Về bản chất, Mâu là một người mưu toan tìm kiếm siêu lợi ích trong cơn biến cố của tài nguyên chính trị và lĩnh vực kinh tế, thực tế là ông đã có mối quan hệ với một số tổ chức tài chính quốc hữu có ảnh hưởng như Công ty đầu tư uỷ thác tín dụng nông nghiệp Trung Quốc, và đã thu được lợi ích với

thủ đoạn “tay không bắt sói”. Trong hơn mười năm sau đó, vô số “thiên tài kinh doanh” đã dùng chiêu thức này để giàu lên chỉ sau một đêm. Sai lầm của Mâu Kỳ Trung nằm ở chỗ, trong quá trình tranh giành thế độc quyền “mờ mịt không thấy ánh mặt trời” này, ông lại khát vọng thể hiện tư tưởng và lý luận của bản thân, đồng thời còn bộc lộ một tư thế dị đoan hết sức rõ rệt. Ông liên tục khiến người ta trợn mắt lè lưỡi bằng những màn xảo thuật miệng lưỡi đầy quái gở để cuối cùng đánh mất niềm tin một cách trầm trọng trong mắt chính giới, giới kinh tế, giới truyền thông và công chúng.

Sự thân bại danh liệt của Mâu Kỳ Trung xảy ra vào năm 1997. Tháng 9, một tạp chí xuất bản lậu xuất hiện rất bất ngờ như từ dưới đất chui lên, nhan đề “Mâu Kỳ Trung tên đại bịp của đại lục”, nghe nói là do “ba nhân viên cao cấp của Nam Đức đang bị truy sát uy hiếp đến tính mạng” viết nên. Họ miêu tả Mâu là “một tên đại bịp, trên gạt Trung ương dưới lừa địa phương”. Ở ngoài bìa tạp chí, họ phóng to lời của luật sư trước đây của Mâu Kỳ Trung: Mâu Kỳ Trung không chết, Thiên lý không dung. Quyển tạp chí này lan nhanh ra khắp các hiệu sách lớn nhỏ trên toàn Trung Quốc giống như chớp giạt, Mâu Kỳ Trung cho dù có giả hoạt đến mấy cũng chẳng đủ miệng để biện hộ, tập đoàn Nam Đức cũng vì vụ scandal này mà bị lụn bại. Trong thời kỳ này, cơ quan kiểm soát kinh tế cũng bắt đầu bí mật điều tra Mâu Kỳ Trung, phát hiện ông có hành vi mở chứng chỉ tín dụng khống ở chi nhánh tỉnh Hồ Bắc của ngân hàng Trung Quốc, rút mất 75,07 triệu đô-la. Ngày 30 tháng 5 năm 2000, sau hơn 1 năm giam giữ, Tòa án nhân dân cấp trung của Vũ Hán đã xử chung thân Mâu Kỳ Trung với tội danh “lừa đảo tín dụng”.

Mâu Kỳ Trung là một trong những nhân vật có nhiều điểm thu hút nhất trong lịch sử doanh nghiệp Trung Quốc. Tần Sóc - tổng biên tập của tờ “Nhật báo tài chính kinh tế số một” đã từng miêu tả về cảm nhận của mình khi phỏng vấn Mâu Kỳ Trung: “Có một năm, tôi đến phỏng vấn Mâu Kỳ Trung, thời đó tin tức đồn đại về ông rất nhiều, như đời sống truy lạc, khinh người ngạo mạn. Thế nhưng khi gặp thì lại thấy ông có chút gì đó mệt mỏi, thích tự nói rồi tự trả lời, chẳng đầu

bằng một chiếc lược lông mềm, có dáng vẻ của một người quản lý kho. Ông mời tôi đến một quán cơm nhỏ ở phố đối diện với Công ty Nam Đức để ăn một nồi lẩu giá rẻ. Khi nhúng thịt dê, khắp mấy dãy bàn chỉ nghe tiếng của ông. Ông nói không ngừng về lý tưởng của mình, về sự từng trải, ngôi nhà lao, lang bạt, cô đơn, không được thấu hiểu. Ông nói rằng mỗi lần nghe quốc ca là ông lại trào nước mắt. Nói đến đây, tôi thấy rõ trong ánh mắt ông uơn ướn. Trong khoảnh khắc ấy, tôi dường như bị cuốn hút vào câu chuyện của ông. Mấy năm đã trôi qua, mỗi lần nhớ lại giây phút ấy, tôi vẫn thấy có chút gì đó thất vọng một cách mơ hồ.”

Năm 1992

CÂU CHUYỆN MÙA XUÂN

Kể từ đầu năm, mọi người đã tùm năm tùm ba bàn tán đoán xem Đặng Tiểu Bình 87 tuổi sẽ nói những gì ở miền Nam. Từ ngày 18 tháng 1 đến ngày 21 tháng 2, Đặng Tiểu Bình đi thị sát các địa phương như Vũ Hán, Thâm Quyến, Chu Hải, Thượng Hải. Giữa các chặng đi, ông liên tục có nhiều bài phát biểu. Chuyến xuống thăm miền nam lần này của ông tỏ ra hết sức bí mật, ngay cả phóng viên của Tân Hoa xã vốn thường đi theo trong các chuyến công du của ông cũng không tháp tùng trong chuyến thăm lần này, còn giới truyền thông thì không đưa bất cứ thông tin nào liên quan đến chuyến đi. Trần Tân Chi khi đó phụ trách công tác tiếp đón, về sau đảm nhiệm chức Chủ tịch hiệp thương chính trị thành phố Quảng Châu, lúc đó cũng đang nghỉ mát ở biển Nam Hải, ông nhớ lại, Tạ Phi Bí thư tỉnh ủy Quảng Đông đột nhiên gọi điện đến, nói một câu mà chỉ có họ mới hiểu được: “Ông cụ mà chúng ta trông mong bấy lâu sắp đến rồi, anh mau về đi.” Trần Tân Viên nói với viên chức của biển Nam Hải rằng: “Có việc gấp phải trở về ngay, có thể sớm nói cho các anh biết chuyện gì, nhưng cũng có thể mãi mãi không thể nói lại để các anh biết.”

Những phát biểu của Đặng Tiểu Bình trong thời gian thị sát về sau đều được chỉnh lý thành văn bản - “Lộ trình cơ sở phải giữ vững 100 năm, không được dao động.” “Không có gì là tiêu chuẩn trong việc nhận diện tình hình, mọi việc cần phải chú trọng xem xét xem việc đó có lợi cho sự phát triển sức sản xuất của xã hội xã hội chủ nghĩa hay không, có lợi cho việc tăng cường sức mạnh tổng hợp của quốc gia xã hội chủ nghĩa hay không, có lợi cho việc nâng cao mức sống của

người dân hay không?”. “Bản chất của chủ nghĩa xã hội, là giải phóng sức sản xuất, phát triển sức sản xuất, loại bỏ bóc lột, loại bỏ sự phân hoá giàu nghèo, cuối cùng đạt được mục đích cộng đồng giàu có.” “Bao cấp nhiều hơn một chút hay là thị trường nhiều hơn một chút, đó không phải là sự khác biệt bản chất giữa chủ nghĩa xã hội và chủ nghĩa tư bản.” “Cải cách cần phải mạnh dạn một chút, nắm bắt thời cơ, để phát triển mấu chốt là phát triển kinh tế. Phát triển mới là chân lý phải kiên trì”. “Trung Quốc cảnh giác với tư tưởng “hữu khuynh”, nhưng chủ yếu là đề phòng tư tưởng “tả khuynh”. “Phải kiên trì hai tay nắm, hai tay phải cứng. Phải xây dựng được xã hội văn minh, đó mới là chủ nghĩa xã hội mang màu sắc Trung Quốc.”

Những lời phát biểu này của Đặng Tiểu Bình là dấu chấm kết thúc cho cuộc tranh luận dai dẳng về ý thức hệ lâu nay trong xã hội Trung Quốc. Trên thực tế, ngay trong bài báo “Lời chúc tết Nguyên Đán” được đăng trên tờ “Nhân dân nhật báo” số ra ngày 1 tháng 1, Tổng Bí thư Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc, Giang Trạch Dân đã chủ yếu tập trung đề cập đến kinh tế, ngược lại ông đề cập rất sơ sài đến vấn đề ý thức hệ. Những lời nói của Đặng Tiểu Bình trong chuyến công du xuống miền Nam đã góp phần đẩy tư tưởng này đến cực điểm. Theo ghi chép của Lăng Chí Quân: “Những lời phát biểu này của Đặng Tiểu Bình trước hết được truyền qua kênh không chính thức, chính quyền thì không bình luận gì, ở trong nước mọi người đi đến đâu cũng cố tìm hiểu thông tin, còn báo giới nước ngoài thì dài cổ trông ngóng, giới truyền thông Bắc Kinh thì kín miệng như bưng, chờ đợi chỉ thị của cấp trên.”

Ngày 26 tháng 3, một bài viết dài đến 11.000 chữ với tựa đề “Gió đông ngập tràn mắt xuân - tư liệu về đồng chí Đặng Tiểu Bình ở Thâm Quyến” đã được đăng trên “Báo đặc khu Thâm Quyến”. Ngày hôm sau, các báo khác ở Trung Quốc cũng đã dành trang đầu để đăng lại bài viết này. Trước đây, những thông tin quan trọng như vậy đều do Nhân dân nhật báo hoặc Tân Hoa xã đưa tin trước, còn bài viết này lại được công bố theo trình tự hoàn toàn ngược lại. Ngày công bố bài báo, cũng chính là thời gian khai mạc hội nghị ở Bắc Kinh, cho nên tiếng vang và hiệu ứng thông tin của bài báo này chúng ta có thể

tưởng tượng được nó mạnh mẽ đến mức nào. Trong suốt một thời gian, giải phóng tư tưởng, đẩy nhanh tốc độ cải cách, trở thành tiếng nói chung của dư luận.

Trong lịch sử cải cách của Trung Quốc, “Đặng Tiểu Bình thăm miền Nam” là một sự kiện rất trọng đại. Đôi lúc, nó còn được xem như là bước ngoặt mang tính lịch sử. Kể từ khi cuộc cải cách nổ ra năm 1978, trực chính trong sự phát triển của Trung Quốc đã chuyển dịch theo hướng tăng trưởng kinh tế, nhưng vây quanh muôn vàn hiện tượng mới lạ xuất hiện trong lĩnh vực kinh tế, vẫn có không ít người đem những tiêu chuẩn máy móc của ý thức hệ để đo lường và chỉ trích. Mỗi khi nền kinh tế vĩ mô xuất hiện sóng gió, thì y như rằng ngay lập tức làn sóng chỉ trích, phê bình cũng nổi lên. Đây là tấm bình phong tư tưởng lớn nhất gây trở ngại đến sự tăng trưởng liên tục của nền kinh tế Trung Quốc. Ngay từ đầu năm trước, “Giải phóng nhật báo” trong chuyên mục xã luận của mình đã đăng bài tiến hành phê phán một cách hệ thống đối với một số tư tưởng. Ngay khi đó những bài viết này cũng đã gây nên sự phản bác mạnh mẽ của một số nhân sĩ, nhưng việc đẩy mạnh cải cách và mở cửa, cuối cùng vẫn trở thành nhận thức chung của toàn xã hội như một tất yếu lịch sử. Những lời phát biểu của Đặng Tiểu Bình trong chuyến thăm miền Nam lần này là đòn tấn công chí mạng đối với tư tưởng bảo thủ. Từ đó về sau, trong dư luận công khai, những cuộc thảo luận kiểu như cải cách mang họ “Tư” hay mang họ “Xã” cũng ngày càng lắng xuống.

Những lời phát biểu của Đặng Tiểu Bình nhanh chóng trở thành trực chính trong những quyết sách của Trung ương. Ngày 9 tháng 6, Giang Trạch Dân trong bài phát biểu trước các học viên cấp bộ, cấp tỉnh ở Trường đảng Trung ương đã đề xuất khái niệm “kinh tế thị trường xã hội chủ nghĩa”¹. Tháng 10, Đại hội đại biểu lần thứ 14 của Đảng Cộng sản Trung Quốc đã được khai mạc, báo cáo đại hội đã chỉ rõ mục tiêu xây dựng thể chế kinh tế thị trường xã hội chủ nghĩa, đồng thời đưa lý luận chủ nghĩa xã hội mang màu sắc Trung Quốc viết

¹. “Kinh tế thị trường”, khái niệm này đã được Đặng Tiểu Bình đưa ra lần đầu tiên vào ngày 23 tháng 10 năm 1985.

thành văn kiện xác định đường lối cơ bản của Đảng. Tại lễ bế mạc đại hội, Đặng Tiểu Bình đã xuất hiện lần cuối cùng tại một kỳ đại hội đại biểu của Đảng Cộng sản Trung Quốc.

Lịch sử đã hoàn thành chu kỳ của mình vào thời khắc này. Tháng 12 năm 1978, dưới sự chủ trì của Đặng Tiểu Bình, đại hội toàn quốc lần thứ ba nhiệm kỳ 11 của Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc đã đề xuất “chuyển trọng điểm công tác đảng sang nhiệm vụ hiện đại hoá chủ nghĩa xã hội”. 15 năm sau, lại một lần nữa dưới sự chủ trì của ông, đại hội lần thứ 14 đã xác lập mục tiêu của thể chế kinh tế thị trường. Nền kinh tế Trung Quốc ngay sau đó đã bước vào giai đoạn phát triển nhảy vọt, các dự án đầu tư lớn lên rõ rệt, các chỉ tiêu kinh tế chính đều vượt qua cả thời kỳ kinh tế vĩ mô phát triển quá nóng năm 1988, tổng giá trị GDP tăng 12%, công nghiệp tăng 20%, tổng giá trị đầu tư tài sản cố định của toàn xã hội tăng 36%, trong khi đó ba chỉ tiêu này trong năm 1988 tăng lần lượt là 11,2%, 17,7% và 25,2%.¹

Mùa xuân năm 1992 đã để lại cho người dân Trung Quốc ấn tượng rất sâu sắc, cho mãi đến sau này trong ký ức của rất nhiều người, cả năm đó đều là mùa xuân.

Việc Đặng Tiểu Bình bất ngờ đi thăm miền Nam không những gây nên chấn động chưa từng có về mặt chính trị, mà đồng thời còn tạo nên sức mạnh hiệu triệu mãnh liệt đối với kinh tế. Những người hiểu rõ tình hình của Trung Quốc, đều nghĩ thấy cơ hội kinh doanh trong thời điểm đó, và rất hiển nhiên, cơ hội phát triển nhanh đã xuất hiện. Lúc này, điều cần thiết nhất là hành động, hành động và hành động. Thôn Hoa Tây ở Giang Tô, Ngô Nhân Bảo hằng ngày thường đón xem tin thời sự rất đúng giờ, khi nghe thấy tin Đặng Tiểu Bình xuống thăm miền Nam, thì đã cho triệu tập hết cán bộ ngay trong

1. Đến cuối năm, một số hiện tượng đã từng xuất hiện nhiều trong năm 1988 cũng bắt đầu xuất hiện trở lại: giá tư liệu sản xuất tăng lên cấp kỳ, giao thông vận tải căng thẳng toàn diện, mâu thuẫn kết cấu ngày càng nổi trội, kinh tế xuất hiện nguy cơ tăng trưởng quá nóng. Tỷ lệ lạm phát ở các thành phố vừa và lớn đã vượt quá mức 10%.

đêm, bàn việc đến hai giờ sáng hôm sau, ông ra lệnh huy động tất cả các nguồn lực, tích lũy nguyên vật liệu. Để chuẩn bị đón thời cơ, ông suốt ngày bôn ba, một mặt chạy khắp nơi vay vốn với lãi suất cao, mặt khác đi khắp nơi để chỉ thị, chạy nguyên vật liệu. Con trai cả của ông là Ngô Hiệp Đông sau này đã tiết lộ, “hồi đó thôn đã mua mỗi tấn nhôm thổi với giá 6000 tệ, ba tháng sau giá đã tăng lên 18000 tệ một tấn.”

Dĩ nhiên, Ngô Nhân Bảo không phải là người duy nhất hành động. Ngay sau khi Đặng Tiểu Bình về thăm miền Nam, ngay lập tức trên cả nước xuất hiện cơn sốt mở công ty với quy mô và tốc độ lớn chưa từng thấy. Kể từ tháng 2, thành phố Bắc Kinh có thêm 2000 công ty mới ra đời, tăng gấp 2 - 3 lần so với trước đây. Đến ngày 22 tháng 8, sổ giấy phép thành lập công ty tồn kho trước đây của thành phố Bắc Kinh đã được cấp sạch. Cục công thương bắt đầu dĩ đành phải điều thêm 10.000 giấy phép từ Thiên Tân về để giải quyết nhu cầu bức thiết của công chúng. Ở Trung Quan Thôn, số xí nghiệp khoa học kỹ thuật trong năm 1991 là 2600, thì đến cuối năm 1992 đã tăng vọt lên 5180. Số công ty mới ra đời ở các tỉnh như Tứ Xuyên, Chiết Giang, Giang Tô đều tăng lên gấp đôi so với năm trước. Ở Thẩm Quyến, toà cao ốc Trung tâm mạo dịch quốc tế cao nhất Trung Quốc đã lấp đầy 300 công ty, “mỗi tầng có 25 phòng, chứa đến hơn 25 công ty, hễ có một cái bàn viết là có một công ty.”

Ngày 9 tháng 3, thành phố Chu Hải tuyên bố trọng thưởng cho nhân viên khoa học kỹ thuật. Trì Bân Nguyên, kỹ sư cao cấp, xưởng trưởng xưởng sinh hoá được Chu Hải, đã nhận chìa khoá của chiếc xe Audi trị giá 290.000 tệ, giấy chứng nhận quyền sở hữu một căn nhà ba gian một sảnh và khoản tiền thưởng 267.184 tệ. Hàng trăm nhà báo trong và ngoài nước đã chụp được tấm ảnh anh xúc động khi nhận thưởng. Tin thành phố Chu Hải trọng thưởng nhân viên khoa học kỹ thuật lan ra ngoài nhanh chóng tạo nên hiệu ứng dây chuyền. Chính quyền thành phố Liêu Ninh cũng tuyên bố dành ra 767.000 tệ để thưởng cho 5 nhân viên khoa học kỹ thuật, Tứ Xuyên dùng 800.000 tệ thưởng cho một nhà khoa học nông nghiệp và trợ lý của ông ta, các

tỉnh khác như Sơn Đông, An Huy và Giang Tô cũng nô nức dùng tiền bạc, xe cộ, nhà ở hoặc đồ điện gia dụng để thưởng cho các nhà khoa học ở tỉnh. “Các kỹ sư thứ bảy” mấy năm trước vẫn còn phải lén lút lút lút, nay đã được cho phép nhận khoán công trình một cách công khai. Tỉnh Giang Tây quy định, nhân viên khoa học kỹ thuật nhận bao khoán khoa học kỹ thuật, có thể ăn chia với các xí nghiệp sở tại, phần của người nhận khoán không được thấp hơn 50%.

Ngoài nhân viên khoa học kỹ thuật, những người có sáng kiến kinh doanh cũng trở thành những ngôi sao mới. Ngày 29 tháng 7, báo “Thanh niên Trung Quốc” đã cho đăng một tin đặc biệt ngay trên trang đầu nhan đề “Hà Dương bán ý tưởng, được 400.000 tệ”, bài báo viết, “tư tưởng, kế hoạch, ý tưởng cũng có thể bán được tiền. Một nhà phát minh ở Bắc Kinh tên là Hà Dương chỉ dựa vào việc hiến kế sách cho xí nghiệp đã kiếm được 400.000 tệ. Những nghiên cứu của anh ta đã bán được bản quyền cho hơn 20 nhà, tiền chuyển nhượng thu được hơn 1 triệu tệ.”

Hà Dương sau khi tốt nghiệp đại học đã được điều về làm việc trong công xưởng hoá chất ở Bắc Kinh. Năm 1988, ở tuổi 32, Hà Dương đã từ chức để ra làm riêng, trở thành một “hộ cá thể tri thức”. Ông muốn đăng quảng cáo tuyển người trên tờ “Báo chiều Bắc Kinh”. Tòa soạn bảo ông trước tiên hãy đến Trung tâm giao lưu nhân tài để lấy giấy giấy phép, nhưng câu trả lời của trung tâm là hộ cá thể không được đăng quảng cáo tuyển người. Không còn cách nào khác ông đành đích thân đem các tờ thông báo tuyển người đi dán khắp các con phố. Kết quả là ngay buổi chiều đã có bốn người tìm đến. Nhìn kỹ lại, thì ra là bốn người thuộc đội kiểm tra của thành phố đến gõ cửa, làm ông phải mất một khoản tiền phạt vì tội dán thông báo tuyển dụng. Chính vì vậy, “Phòng nghiên cứu” của Hà Dương suốt mấy năm trời vẫn chỉ có một mình ông tự biên, tự diễn, còn ông thì lại dựa vào việc tư vấn cho các xí nghiệp để mở đường ra cho phòng nghiên cứu của mình. Ly nhựa dùng một lần của một công ty nhựa nọ đã lâu không tiêu thụ được, tồn kho chất đống, Hà Dương liền đề xuất ý tưởng, in tên của trạm đường sắt Bắc Kinh - Quảng Đông lên ly trà,

rồi in thêm một bản đồ nhỏ nữa, sau đó đem loại ly này bán trên các chuyến tàu chạy qua trạm. Xưởng nhựa vừa đưa vào làm thử nghiệm, thì quả nhiên mang lại hiệu quả ngoài mong đợi. Đèn bàn của một công xưởng sản xuất đèn nọ cũng không thể bán được, Hà Dương nhớ lại thời chiến tranh eo biển, tên lửa của những người ái quốc tỏ rõ uy lực mạnh mẽ đến mức nào, bèn kiến nghị xưởng này thiết kế những chiếc đèn để bàn hình tên lửa của những người ái quốc năm nào. Sản phẩm mẫu quả nhiên bán rất chạy ở hội chợ triển lãm của Hong Kong, Hà Dương nhận được 60.000 tệ tiền thù lao. Chân giò hun khói Kim Hoa của Chiết Giang dù đã có 800 năm lịch sử, nhưng những năm gần đây lại tiêu thụ không chạy, Hà Dương bèn hiến kế nói, tại sao không chuyển chân giò hun khói thành thực phẩm đóng hộp? Chỉ với câu nói này, Hà Dương đã nhận được tiền phí tư vấn trị giá đến 100 nghìn tệ.

Ở bất cứ thời đại nào, những người thông minh kiểu như Hà Dương đều là “bảo vật”, còn ở Trung Quốc những năm đầu thập niên 1990, sản phẩm tồn ứ và thiếu ý tưởng sáng tạo là khó khăn chung mà mọi xí nghiệp lớn nhỏ đều phải chịu. Hà Dương lần nào đưa ra ý tưởng cũng đem lại hiệu quả bất ngờ, một vài chủ ý thông minh đã giúp cho một loạt sản phẩm đình đốn trước đó trở nên có sức sống trên thị trường. Sau bài viết của báo “Thanh niên Trung Quốc”, Hà Dương nhanh chóng trở thành nhân vật thời sự nổi tiếng cả nước, ông được người ta gọi bằng biệt danh “Vua ý tưởng”. Các xí nghiệp ở khắp nơi liên tục tìm đến cầu cứu. Ông đi diễn thuyết khắp nơi, trở thành người “đa mưu túc trí về thương mại” được đón chào nhiều nhất, những buổi diễn thuyết của ông trở thành những buổi tư vấn trực tiếp ngay tại chỗ. Người ngồi dưới đưa ra một loạt các sản phẩm tồn đọng, Hà Dương ở đứng trên, sau một thoáng suy nghĩ đã đưa ra được “ý tưởng cứu sống” sản phẩm đó. Sau hơn một năm, ông đã thuận đà xuất bản một cuốn sách nhỏ tên là “Ý tưởng của Hà Dương”, cuốn sách vừa ra mắt đã tiêu thụ được hơn 500 nghìn bản, trong đó sách đã nêu lên mấy chục ý tưởng sản phẩm đầy mới lạ, bao gồm “đũa khắc ngôi sao”, “keo sủi bọt tránh thai”, “bình rượu ma thuật”... Hà Dương đã nhiệt tình trực tiếp thúc đẩy cho sự ra đời của một ngành nghề mới ở Trung

Quốc lúc bấy giờ, đó chính là “ngành tư vấn sản xuất”. Theo sau ông cũng xuất hiện rất nhiều những nhân vật văn hoá thông minh kiểu tương tự, tất cả họ đều dựa vào khả năng vạch kế hoạch, đưa ra ý tưởng sáng tạo mới đem lại hiệu quả cao cho nhà sản xuất mà dần dần nổi tiếng, trở thành một hình ảnh đầy sống động của giới thương mại Trung Quốc.

Sự nổi tiếng của Hà Dương, khiến cho người ta thấy được “tri thức chính là tiền bạc”, ở một mức độ nào đó, điều này đã khích lệ thanh niên lao vào con đường hoạt động thương mại.”¹

Tương tự, nhờ những ảnh hưởng từ những lời phát biểu của Đặng Tiểu Bình trong chuyến thăm miền Nam, tầng lớp quan chức cấp thấp và bậc trung của chính quyền cũng đã xuất hiện làn sóng tham gia vào thương trường, về sau họ tự xem mình là “Phái 92”. “Tuần san Á Châu” của Hong Kong đã dẫn những số liệu của cơ quan tổ chức tỉnh uỷ Liêu Ninh cho thấy, tỉnh này trong khoảng năm 1992 đã có khoảng 32.000 công nhân viên chức từ chức ra làm riêng, bên cạnh đó còn có 700 viên chức xin được “nghỉ việc không hưởng lương” để đi khởi nghiệp. Theo thống kê của “Thời báo Công thương Trung Hoa”, khoảng thời gian này có ít nhất 100 nghìn cán bộ chính quyền cũng như đảng viên đã tham gia vào thương trường, trong đó người

¹. Hà Dương sau khi nổi tiếng, đã liên tục dựa vào việc bán ý tưởng để kiếm tiền. Để chứng minh năng lực trí tuệ của mình thuộc hàng xuất chúng, ông nói với phóng viên rằng: “Đánh giá của Viện y học nổi tiếng Bắc Kinh cho thấy, chỉ số trí tuệ của tôi chỉ còn thiếu một chút nữa là đạt mức tuyệt đối, đây là điều hết sức kỳ lạ.” Ông đã từng giữ chức Phó thư ký trưởng của Hiệp hội Sáng tạo Bắc Kinh, được chọn làm chuyên gia Trung Quốc trong tổ chức phát triển công nghiệp của Liên Hiệp Quốc, ngoài ra ông còn nhận hưởng dẫn bảo vệ tiến sĩ của đại học Bắc Đại, bảo vệ MBA của Đại học Nhân dân Trung Quốc, giáo viên thỉnh giảng của hơn một chục trường cao học. Năm 1997, Hà Dương được bình chọn trong số “Mười nhà chiến lược hàng đầu Trung Quốc”. Tháng 11 năm 1999, Cục công an của thành phố Ngân Xuyên đã nhận được đơn tố cáo của Hạ Hồng Cương - Tổng giám đốc của Công ty đồ uống thiên nhiên Ninh Hạ, nói rằng Hà Dương dùng chiêu thức hứa làm phim quảng cáo cũng như phát quảng cáo cho sản phẩm của công ty Ninh Hạ trên Đài Truyền hình Trung ương để lừa đảo chiếm đoạt 1 triệu tệ. Sau một tháng, Hà Dương bị bắt ở Tây An. Tháng 3 năm 2001, toà án Ngân Châu đã xử Hà Dương 12 năm tù giam, phạt 50.000 tệ. Ở trong tù Hà Dương chuyên đọc sách, luyện thư pháp. Ông nói với phóng viên rằng: “Tôi không nên cảm hận bất kỳ ai”.

nổi tiếng nhất là con của Bạc Nhất Ba vốn là một cán bộ đảng viên lão thành của Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc, Bạc Hy Thành người đang giữ chức Cục trưởng Cục du lịch thành phố Bắc Kinh. Ông này từ chức kinh doanh vào tháng 7, và mở một Công ty quản lý các nhà hàng.

Trần Đông Thăng là người đầu tiên dùng từ “Phái 92” để chỉ những người cùng thời với mình. Năm 1992, ông nghiên cứu kinh tế vĩ mô tại Trung tâm nghiên cứu phát triển của Quốc vụ viện, đồng thời còn đảm nhiệm chức Phó tổng biên tập thường vụ của một tạp chí chuyên đề quản lý mang tên “Thế giới quản lý”. Trong một khoảng thời gian rất dài, ông miệt mài hào hứng xây dựng nên một hệ thống đánh giá, nhằm mô phỏng lại mô hình đánh giá của tạp chí *Forbes* hàng đầu của Mỹ, lập nên một bảng xếp hạng 500 xí nghiệp lớn nhất Trung Quốc. Cũng vào lúc đó, Ủy ban cải cách thể chế quốc gia Trung Quốc cũng đã cho ra đời hai bản điều lệ gồm “Điều lệ tạm thời về Công ty cổ phần” và “Điều lệ tạm thời về Công ty Trách nhiệm hữu hạn”, Trần Đông Thăng cho rằng hai điều lệ này “là bước ngoặt cải cách thật sự của các xí nghiệp Trung Quốc”. Sau này ông đã nói, “thời đó muốn mở xí nghiệp, có thể người ta vẫn còn chưa biết kiếm đâu ra vốn, nhưng sau khi có hai văn kiện này rồi, thì có thể đi kêu gọi thu hút vốn, có thể tìm kiếm nhà đầu tư theo mô hình thương mại.” Tháng 5, Trần Đông Thăng từ chức ra làm riêng, chọn nghề bán đấu giá để khởi nghiệp, mà thời đó thì chưa ai biết đến đấu giá là gì. Ông thành lập Công ty Đấu giá Gia Đức, “lúc đó thì nhiệt huyết đầy mình, mà thời bấy giờ nào đã có khái niệm đấu giá gì đâu, ngoài việc thấy người ta đấu giá trên truyền hình phim ảnh ra, thì chẳng ai hiểu ắt giáp gì về việc này. Nay học người này, mai hỏi người kia, rồi lại qua Hong Kong để tìm hiểu xem thế nào, sau đó về bàn lại với mọi người.” Trần Đông Thăng, một người giàu tố chất học thuật đã tin rằng “muốn làm nên cái mới thì trước hết phải mô phỏng”, “muốn làm đấu giá, thì phải giống được như Sotheby’s (Công ty đấu giá lớn nhất toàn cầu), cần phải biết đi theo, học tập, và đuổi kịp những doanh nghiệp hàng đầu như vậy”, đến năm 1996, Gia Đức đã trở thành Công ty đấu giá hàng

đầu của Trung Quốc. Cũng vào năm này, Trần Đông Thăng lại kêu gọi vốn đầu tư mở thêm Công ty bảo hiểm nhân thọ Thái Khang.

Mao Chấn Hoa là bạn học cùng lớp với Trần Đông Thăng khi còn học ở Khoa kinh tế Đại học Vũ Hán. Ông làm việc tại phòng nghiên cứu chiến lược của Quốc vụ viện ở Trung Nam Hải, cuối tuần ông thường xuyên đạp xe tìm đến chỗ Trần Đông Sinh để trò chuyện, đến tối thì ngủ chung cùng nhau. Sau nửa năm kể từ ngày Trần Đông Thăng lập ra Gia Đức, Mao Chấn Hoa cũng lập nên công ty đánh giá (kiểm toán) đầu tiên của Trung Quốc - Công ty TNHH đánh giá chứng khoán Thành Tín - Trung Quốc, mục tiêu của ông là phải xây dựng nên Poor và Moody's¹ của Trung Quốc.

Điền Nguyên công tác ở Ty hợp tác đối ngoại của Bộ vật tư là bạn học cùng trường thời cấp ba của Trần và Mao, ông cũng đã sáng lập nên công ty môi giới BOT đầu tiên của Trung Quốc - Công ty môi giới BOT quốc tế Trung Quốc. Trước đó, Điền Nguyên là chuyên gia nghiên cứu nhiều nhất về thị trường BOT trong hệ thống chính quyền. Hai năm trước ông đã được Quốc vụ viện chọn cử đi tu nghiệp tại Đại học Colorado của Mỹ và Sở giao dịch BOT Chicago (CBOT). Ông còn là nhóm trưởng nhóm công tác thị trường BOT của Trung Quốc. Dưới sự chủ trì của ông, nhóm này đã xây dựng nên bản điều lệ quản lý BOT đầu tiên, và cũng chính ngay sau khi bản điều lệ này được công bố, Điền Nguyên đã sáng lập nên công ty của riêng mình. BOT là một ngành đầy rủi ro, sự thành bại chỉ cách nhau trong nháy mắt. Để luôn nâng cao cảnh giác phòng chống rủi ro nghề nghiệp đối với nhân viên công ty, ông đã dán bốn chữ "Vùng đất rủi ro" lên trước cửa

¹. Là hai tổ chức định mức tín nhiệm hàng đầu thế giới. Định mức tín nhiệm xuất hiện lần đầu tiên vào năm 1909 do nhà đầu tư tài chính John Moody người Mỹ khởi xướng. Sau đó, Công ty Moody's đã ra đời và hiện trở thành công ty định mức tín nhiệm lớn nhất thế giới, có mặt ở hơn 100 quốc gia. Ngày nay, Standard & Poor (một bộ phận của tập đoàn McGraw-Hill), Moody's và Fitch là 3 công ty nổi tiếng nhất trong ngành định mức tín nhiệm, ba tổ chức này không chỉ đưa ra những đánh giá về định mức tín nhiệm đối với hàng vạn công ty cổ phần trên toàn thế giới mà còn đánh giá mức độ tín nhiệm đối với chính phủ các nước cũng như chính quyền địa phương những nơi có phát hành trái phiếu.

chính công ty. Con đường vào công ty được lót bởi những viên đá lỗi lổm mấp mô, mỗi ngày nhân viên vào ra trên con đường đó đều như được nhắc nhở hãy cẩn thận.

So với ba người kể trên, hành trình ra biển kinh doanh của Quách Phàm Sinh, cán bộ của Ủy ban cải cách thể chế Trung Quốc xem chừng gặp ghềnh hơn rất nhiều. Năm 1982, sau khi tốt nghiệp Khoa kinh tế Đại học nhân dân Trung Quốc, ông đã tự nguyện trở về quê hương Nội Mông công tác. Phòng nghiên cứu chiến lược của đảng ủy khu tự trị đã thành lập riêng một nhóm chiến lược, do 8 sinh viên tốt nghiệp đại học như Quách Phàm Sinh hợp thành. Họ đã đưa ra một loạt các báo cáo nghiên cứu chiến lược đối với sự phát triển của vùng Nội Mông, tạp chí “Thanh niên Trung Quốc” có lượng phát hành hơn 1 triệu bản đã dành chuyên san đưa bài về “các nhà chiến lược tuổi 20” để ca ngợi họ. Quách Phàm Sinh sau đó được điều về làm việc ở Ủy ban cải cách thể chế quốc gia. Năm 1990, ông đã không còn muốn theo nghiệp quan trường nữa mà bắt đầu có tư tưởng đứng núi này trông núi nọ, ông đến nhận chức Phó tổng giám đốc cho một công ty thương mại khoa học kỹ thuật. Sau chuyến Đặng Tiểu Bình xuống thăm miền Nam, Quách Phàm Sinh càng quyết tâm cởi bỏ “quan phục” để lao vào kinh doanh. Ở chốn quan trường Bắc Kinh, ông hầu như chẳng có ai thân thích để nhờ cậy, cho nên chỉ còn cách là hai bàn tay trắng lập nghiệp. Ông phát hiện ra rằng, ở Trung Quan Thôn đầy huyền ảo, hằng ngày các giao dịch sản phẩm tin học vẫn diễn ra tấp nập, nhưng lại không có ai đứng ra tiến hành sắp xếp các thông tin này. Vậy là, ông sáng lập nên Công ty tư vấn thông tin giao tế Tuệ Thông, ngành nghề chủ yếu của công ty này chính là mỗi tuần in ấn một quyển sách nhỏ tên là “Quảng cáo tình hình thương mại Tuệ Thông”, mỗi ngày Quách Phàm Sinh dẫn theo hơn 20 người đạp xe chạy đi chạy lại như con thoi giữa các hộ kinh doanh của Trung Quan Thôn để nắm bắt tin tức. Chỉ mấy năm sau, Tuệ Thông đã trở thành nhà cung cấp thông tin thương mại lớn nhất của Trung Quan Thôn. Quách Phàm Sinh xuất thân là “chiến lược gia”, khi quản lý xí nghiệp của mình ông đã đặt ra nhiều quy định kỳ quái, chẳng hạn như nhân viên mới vào công ty đều phải vượt qua thử thách leo núi ở đập

chứa nước Thập Tam Lăng, nếu ai không vượt qua được thì đều bị kiên quyết loại bỏ. Ông còn xây dựng chế độ “cổ phần toàn bộ nhân viên lao động”, trong đó quy định “hoa hồng của bất cứ ai cũng không được vượt quá 10% của tổng hạn ngạch hoa hồng, lợi tức của cổ đông không được vượt quá 30% lợi tức doanh nghiệp, 70% còn lại chia cho các công nhân viên chức không nắm giữ cổ phần”. Chế độ này được thực hiện liên tục cho đến năm 1999. Khoảng năm 2000 khi Internet trở thành một trào lưu mới ở Trung Quốc, Tuệ Thông đã chuyển đổi thành Công ty nghiệp vụ thương mại điện tử, sau đó phát triển thành công ty B2B lớn thứ hai Trung Quốc chỉ đứng sau Alibaba.

Tháng 5, Phùng Luân đồng nghiệp của Quách Phàm Sinh, Tiến sĩ Trường đảng Trung ương, đã từng nhậm chức ở Ủy ban cải cách quốc gia, quyết định đến Hải Nam để tìm kiếm cơ hội. Trước đó hơn một năm, ông cũng đã từ chức để ra làm ăn riêng. Trước khi xuống Hải Nam, ông đã có một thời gian làm việc dưới trướng của Mâu Kỳ Trung ở Nam Đức, lương cố vấn mỗi tháng cũng được 250 tệ. Năm nay, ông ta thông qua các mối quan hệ, kêu gọi được khoản đầu tư lên đến 5 triệu tệ từ một công ty ủy thác tín dụng, ông ôm theo số vốn này cùng với thương hiệu của “Công ty TNHH cổ phần thực nghiệp Vạn Thông” đến Hải Nam để lập nghiệp.

Hải Nam lúc này, nếu nói theo cách của Phùng Luân thì “đã sốt đến mức mù mẫm cả đầu óc”. Do chịu ảnh hưởng của chính sách phát triển đặc khu, Hải Nam luôn nhận được sự quan tâm của các nhà đầu tư. Nghe nói từ năm 1990, mỗi năm đều có khoảng 100 nghìn thanh niên tốt nghiệp đại học tìm đến đây để thử sức. Sau chuyến đi của Đặng Tiểu Bình xuống miền Nam, làn sóng đổ xô về Hải Nam để đầu tư tìm kiếm cơ hội càng trở nên nóng bỏng hơn bao giờ hết, nó cuốn mọi hoạt động trên đảo vào cơn sốt ấy, mà trong đó ngành đầu tiên bị cơn sốt tấn công chính là bất động sản. Trước tháng 6 năm 1991, giá nhà đất ở vùng Hải Khẩu chỉ nằm vào khoảng 1200 tệ một mét vuông, nhưng đến tháng 6 năm 1992, con số này đã tăng lên 3500 tệ một mét vuông. Việc mua đi bán lại đối với bất động sản trở thành cách làm giàu nhanh nhất, Phùng Luân nhớ lại, một số người đến từ

Bắc Kinh, nhờ vào quan hệ với chính quyền mà kiếm được một mảnh đất, chỉ cần một tờ giấy phép sử dụng đất thì có thể kiếm được hàng ngàn vạn tệ, trông mà khiến người ta choáng ngợp. Nhiều toà nhà vừa mới lấy được giấy phép xây dựng đã đăng ngay quảng cáo, ngay cả nền đất còn chưa động thổ, thì giá đã nhảy lên gấp mấy lần giá gốc, Hải Nam đang tái hiện lại cảnh tượng của thời kỳ buôn bán ô tô trước đây. Theo thống kê của nhà quan sát kinh tế Diêm Ca Lâm, số đất mà tỉnh Hải Nam đã san nhượng trong năm này tổng cộng lên đến 2884 mẫu, trong khi đó diện tích xây dựng thực tế chỉ bằng 20% số diện tích trên, phần lớn đất đai bỏ trống, và được dùng vào mục đích đầu cơ trục lợi.

Phùng Luân đã gặp được năm người tâm đầu ý hợp ở Hải Nam, đó là Vương Công Quyền, Phan Thạch Ngật, Dịch Tiểu Dịch, Vương Khải Phú và Lưu Quân, nhóm người này được gọi chung bằng cái tên là “sáu anh em Vạn Thông”, sau này họ đều trở thành nhân vật có tiếng trong giới doanh nhân Trung Quốc. Họ đều là người của chính quyền từ chức ra làm riêng, có nền tảng giáo dục tốt. Ở miền Hải Nam đầy hỗn loạn này, họ đã đào được rất nhiều hũ vàng từ những nghề như buôn bán giấy phép, buôn bán đất đai, “Thời đó thật dễ chơi, dễ sống, chẳng khác chi một cô gái mới về nhà chồng, bỡ ngỡ và hạnh phúc, nhưng cũng rất hồ đồ”. Phùng Luân sau này đã nói, “thời đó cuộc sống thật như hiệp khách, giang hồ. Giang hồ và hiệp khách là một thứ trạng thái tự do thoát ly từ thể chế. Mọi người đều phải sống, chẳng ai nhường ai, mặc cho quá khứ của anh thế nào. Hải Nam không tin vào nước mắt, không thừa nhận quá khứ, ai cũng đều như vậy, sau đó ai đáng cầu xin thì cầu xin, không có tiền thì đi lừa đảo, chỗ này một ít, chỗ kia một ít, chẳng ai nghĩ đến thân phận cả.” Điều thú vị là, chính trong quá trình như vậy, họ đã nhận thức được một cách rõ ràng, “tình cảnh được cho là tốt đẹp này của Hải Nam sẽ chẳng còn kéo dài được bao lâu nữa”. Sau một năm, sáu người này đã rút lui khỏi Hải Nam, Phùng Luân và Phan Thạch Ngật lại trở về Bắc Kinh, Phan Thạch Ngật sau này đã chia tay Vạn Thông, tự đứng ra ra sáng lập nên Công ty Nhà đất Hồng Thạch. Kể từ ngày khai phá nên

thành phố hiện đại SOHO, ông trở thành nhân vật hàng đầu trong ngành bất động sản của Trung Quốc.

Ngưu Văn Văn, tác giả chuyên viết sách kinh tế, chủ biên của tờ “Doanh nhân Trung Quốc” đã bình luận về “Phái 92” rằng, họ là những người thử nghiệm đầu tiên của chế độ xí nghiệp mới ở Trung Quốc, so với các doanh nhân tiền bối, họ xứng đáng được xem là đại biểu của các doanh nhân có ý thức cổ đông rõ ràng và chính xác sớm nhất ở Trung Quốc. Những người này phần lớn xuất thân từ chốn quan trường, có mối quan hệ sâu rộng trong chính quyền, đồng thời họ lại có nền tảng tri thức nhất định, có năng lực dự báo tình hình, đi tiên phong trong các ngành nghề và trở thành người dẫn đầu trong những ngành nghề ấy. Những con người thoát ly từ thể chế này vẫn có cảm tình tương đối với những chữ như “Trung Quốc”, “quốc tế”, điều này có lẽ là hợp với hoài bão tương lai của họ. Trong mắt họ, những xí nghiệp kèm theo chữ Trung Quốc chỉ là “đơn vị cấp cục”, có thể phát triển kinh doanh trong phạm vi toàn quốc, còn những xí nghiệp từ đôi bàn tay trắng đi lên thì xứng đáng với vị trí số một Trung Quốc.

Tháng 4, một doanh nhân người Indonesia gốc Hoa 44 tuổi, với thân hình vạm vỡ, khuôn mặt phương phi đã tìm đến Trung Quốc. Ông ta có thể xem là doanh nhân nước ngoài đến Trung Quốc tìm cơ hội sớm nhất sau khi Đặng Tiểu Bình xuống thăm miền Nam Trung Quốc. Người đàn ông trung niên tên là Hoàng Hồng Niên này có một lý lịch dòng họ hết sức hiển hách, ông là con thứ của Hoàng Dịch Thông - Chủ tịch tập đoàn Kim Quang, tập đoàn lớn thứ hai ở Indonesia thời bấy giờ. Nhà họ Hoàng năm đó đã nhờ vào buôn bán dừa khô và dầu ăn mà trở nên giàu có, xây dựng nên gia sản trị giá đến 1 tỉ đô-la. Sự nổi lên của các doanh nhân Indonesia gốc Hoa, phần lớn đều có mối quan hệ dây mơ rễ má với những người nắm quyền trong chính phủ, cho nên họ cũng đặc biệt chú trọng đến việc duy trì lợi dụng mối quan hệ với chính quyền. Có lẽ cũng chính vì vậy mà đầu những năm 1960, Hoàng Dịch Thông đã gửi con trai thứ hai của mình là Hoàng Hồng Niên trở về học tập ở Trung Quốc, tham gia

vào Hồng vệ binh, và về nông thôn ở Sơn Tây tham gia vào các đội trồng trọt. Sau 30 năm, khi ông chuyển hướng đầu tư sang Trung Quốc, thì những người anh em bạn học này trở thành những đầu mối giúp ích cho ông rất nhiều.

Sau khi rời khỏi Trung Quốc, Hoàng Hồng Niên không tham gia vào hoạt động kinh doanh của dòng họ ở tập đoàn Kim Quang mà tự mình hoạt động tại thị trường cổ phiếu Singapore và Hong Kong. Nhờ vào sự nhạy bén bẩm sinh, ông đã nhiều lần chuyển bại thành thắng, và được người ta gọi bằng biệt hiệu là “ngón tay vàng”. Để thực thi chiến lược tiến quân vào Trung Quốc, Hoàng Hồng Niên đã đầu tư một công ty đang làm ăn thua lỗ có cổ phiếu niêm yết trên thị trường tên là Hồng Bảo Thạch, rồi đổi tên công ty này thành Trung Sách, với ý là “phối hợp với sách lược mở cửa cải cách của Trung Quốc”. Trong đó, Hoàng Hồng Niên nắm giữ 30,5% cổ phần khống chế, số còn lại thuộc về các cổ đông chính bao gồm Lý Gia Thành, tập đoàn Kim Quang và Morgan Stanley của Mỹ. Điều rõ ràng là, các nhà tài phiệt núp bóng sau Hoàng Hồng Niên đều muốn kiếm được lợi lớn nhờ vào sự đột phá của Trung Sách.

Nơi Hoàng Hồng Niên chọn đầu tư đầu tiên khi tiến vào Trung Quốc chính là tỉnh Sơn Tây, vùng đất trước đây ông từng đầu quân vào đội trồng trọt. Hoàng nhớ lại: “Tôi đến Sơn Tây. Một hôm khi ăn xong bữa cơm tối, Bí thư tỉnh uỷ thời đó là Vương Mậu Lâm đã hỏi tôi, “Ngày mai anh có bận gì không?”. Ông ấy muốn đi khảo sát một công xưởng mà ông ấy đã chấm là Công xưởng cao su Thái Nguyên, tôi có thể đi cùng ông ấy. Sau khi xem xong công xưởng, xưởng trưởng khi đó là Tạ Công Khánh đã làm một bản báo cáo. Thiết bị, nhà xưởng của xí nghiệp này đều là xí nghiệp quốc doanh cũ điển hình, Bí thư Vương hỏi tôi có hứng thú góp vốn đầu tư không? Tôi đồng ý ngay. Từ khi chúng tôi thảo luận đến ký hợp đồng góp vốn, và đến lúc công ty mới khai trương, hoàn thành quá trình xuất vốn liên doanh, chưa mất hết một tháng.”

Sau khi đặt chân được vào Sơn Tây, Hoàng Hồng Niên chuyển bước về Hàng Châu. Với sự hỗ trợ xúc tiến của thị trường Vương Vĩnh

Minh, Hoàng đã đầu tư được hai xí nghiệp đang có hiệu quả hoạt động rất tốt, đó là xưởng bia rượu Tây Hồ và Xưởng cao su Hàng Châu, đồng thời còn “mua kèm” được một xưởng dây điện đang làm ăn thua lỗ. Hoàng nói đùa rằng, dưới sự điều hành, quản lý của thể chế kinh tế bao cấp ở Trung Quốc, 80% nông dân là kinh tế tiểu nông, kinh tế tiểu nông đã quyết định hình thái ý thức, chú trọng sự đồng bộ, cho nên đã kèm theo một xưởng dây điện thua lỗ. Tôi cũng đã đồng ý mà chẳng hiểu đầu cua tai nheo thế nào.

Việc đầu tư các xí nghiệp của Hoàng ở Hàng Châu đã gây nên sự chú ý của giới truyền thông, “Hiện tượng Trung Sách” cũng từ đó sinh ra. Sau chuyến thăm miền Nam của Đặng Tiểu Bình, ý thức phát triển đã thức tỉnh trở lại, cả nước hô hào mở cửa mà chẳng theo trật tự nào, Hoàng Hồng Niên cứ thế giương cao ngọn cờ “vì cải tạo xí nghiệp quốc gia phục vụ”, nhất hô vạn ứng, từ chính quyền đến dân chúng đều hết lòng ủng hộ. Thông qua cải cách của hai năm trước, các nơi đã dần dần có nhận thức chung đối với việc cải tạo xí nghiệp quốc doanh thông qua thu hút vốn đầu tư bên ngoài. Sự xuất hiện bất ngờ của Hoàng Hồng Niên, tự nhiên khiến cho quan chức các vùng vui mừng trông đón, giới truyền thông trong nước cũng gửi gắm rất nhiều kỳ vọng vào sự xuất hiện của Hoàng, họ cho rằng có thể dựa vào vốn và cơ chế mà Hoàng mang lại, sẽ có thể là liều thuốc tốt để cải tạo những xí nghiệp quốc doanh đang chông chênh khó khăn.

Sau Hàng Châu, Hoàng Hồng Niên lại đến Tuyên Châu - Phúc Kiến. Hoàng nói: “Bí thư thị ủy và thị trưởng thành phố đã bàn bạc rất lâu với tôi, hy vọng tôi có thể đầu tư một dự án nào đó vào Tuyên Châu, tôi bèn hỏi Thị trưởng, thành phố Tuyên Châu của các ngài có tổng cộng bao nhiêu công xưởng? Thị trưởng nói có tổng cộng 41 xí nghiệp, tôi hỏi có thể hợp chúng lại làm một được không? Bí thư thị ủy liền gọi điện cho Bí thư tỉnh ủy Trần Quang Nghị và Tỉnh trưởng Giả Khánh Lâm, việc này thế là được quyết định. Trong hai ngày hai đêm, chúng tôi uống hết hai bình rượu Mao Đài và đã ký cam kết ghi nhớ với nhau. Rất nhanh, trước ngày thành lập Đảng ngày 1 tháng 7, chúng tôi đã ký hợp đồng chính thức tại Hong Kong, xem như đó

là quà mừng kỷ niệm 71 năm Ngày thành lập Đảng Cộng sản Trung Quốc.”

Từ ba tình tiết trên đây có thể thấy, việc Trung Sách thu mua các xí nghiệp quốc doanh ở Tuyên Châu đều là “công trình của Thị trường”. Cách làm của Hoàng đi đúng một quỹ đạo: Trực tiếp bắt tay với chính quyền, dựa thế cải cách sau chuyển đi miền Nam của Đặng Tiểu Bình, giương cao chiêu bài chính trị cải cách, dựa vào khí thế để tạo nên thế đứng cho mình. Sau sự kiện ở Tuyên Châu, “Hiện tượng Trung Sách” đã gây tiếng vang rộng khắp, Hoàng nhân thế rền sắt khi đang nóng, mua liền một mạch 101 xí nghiệp quốc doanh. Từ khoảng tháng 4 năm 1992 đến tháng 6 năm 1993, tập đoàn Trung Sách đã bợm 452 triệu đô-la vào 196 xí nghiệp quốc doanh, sau đó lại tiếp tục thu tóm thêm hơn 100 xí nghiệp khác nữa, về sau tuy chính phủ Trung Quốc đã can thiệp đình chỉ một số hợp đồng, nhưng chỉ trong một thời gian ngắn Trung Sách vẫn xây dựng được cho mình một đế quốc xí nghiệp rộng lớn.

Hoàng như ngựa phi đường trường chưa chịu ngừng vó, vẫn tiếp tục thu tóm các xí nghiệp ở khắp nơi, xem ra rất giống với trường hợp của Mã Thắng Lợi mấy năm trước đó. Nhưng thực chất giữa hai nhân vật này lại có sự khác biệt rất lớn: đối tượng thu tóm của Mã Thắng Lợi hầu hết là những xí nghiệp vừa và nhỏ đã rơi vào cảnh khó khăn, còn Hoàng thì luôn chọn những xí nghiệp chủ chốt có tiềm lực tốt, có khả năng đem lại lợi nhuận; Mã sau khi thu tóm xong thì không có năng lực cải tạo, còn Hoàng thì ngay từ lúc khởi đầu đã vạch xong kế hoạch bán lại xí nghiệp mình định mua.

Thời kỳ đầu của quá trình thu tóm các xí nghiệp quốc doanh, Hoàng Hồng Niên chủ yếu tập trung vào hai ngành nghề chính là vỏ ruột xe và bia rượu. Ông ta đã đem hai xí nghiệp cao su ở Thái Nguyên và Hàng Châu lấy danh nghĩa “Công ty kiểm soát cổ phần vỏ ruột xe Trung Quốc” đăng ký ở quần đảo Bermuda, rồi phát hành thêm cổ phiếu, tiếp đến đăng ký lên sàn giao dịch ở Sở giao dịch chứng khoán New York. Sau đó, ông ta lại dùng 100 triệu đô-la thu hút được qua sàn đó thu mua tiếp ba xưởng cao su vỏ ruột xe ở các nơi

gồm Trùng Khánh, Đại Liên, Ngân Xuyên. Trong số 5 công xưởng mà Trung Sách thu tóm được thì có 3 xí nghiệp là xưởng sản xuất trọng điểm của ngành vỏ ruột xe Trung Quốc. Trong ngành sản xuất rượu bia, Trung Sách đã thu mua nhiều xưởng bia rượu ở các nơi như Bắc Kinh, Hàng Châu cho đến Yên Đài, rồi tổ hợp lại thành “Công ty không chế cổ phần bia rượu Trung Quốc” đăng ký ở Bermuda, sau đó cũng với chiêu bài cũ là phát hành thêm cổ phiếu mới ở Canada và cũng thành công. Mấy năm sau, Hoàng lại đem toàn bộ số cổ phần nắm giữ trong tay bán lại cho Itochu của Nhật Bản, người này lại bán lại cho Bia rượu Triều - Nhật. Hoàng Hồng Niên còn lên kế hoạch tấn công vào ngành y dược, nhưng vì sự can thiệp của các cơ quan hữu quan nên kế hoạch này đã không thể thành công.

Cách làm của Trung Sách cho thấy sự mạnh dạn và mưu đồ sâu xa của Hoàng Hồng Niên. Trong vụ án ở Tuyền Châu, Trung Sách đã góp vốn với Công ty kinh doanh đầu tư tư bản quốc hữu Tuyền Châu thành lập Công ty TNHH cổ phần thuộc Tập đoàn Trung Kiều - Tuyền Châu, phía Trung Quốc góp toàn bộ tài sản cố định bao gồm thiết bị nhà xưởng của 41 xí nghiệp quốc doanh, chiếm 40% cổ phần, còn Trung Sách đầu tư 240 triệu tệ chiếm giữ 60% cổ phần. Công ty Trung Kiều sở hữu một lượng lớn đất đai, cho nên viễn cảnh kinh doanh bất động sản về sau là hết sức khả quan.

Đồng hành với quá trình thu tóm hàng loạt xí nghiệp quốc doanh của Hoàng Hồng Niên là đội cổ động rộng khắp do các nhân vật trong giới lý luận và giới truyền thông tạo thành. Sự xuất hiện của Hoàng đã khiến cho các nhà lý luận thuộc phái cải cách như thấy được ánh hào quang giúp các xí nghiệp quốc doanh thoát khỏi cơ chế cũ, cho nên, sự ca ngợi của họ đối với Hoàng tỏ ra cuồng nhiệt, nóng bỏng giống như một bếp than hồng, càng cháy càng nóng, và có chút gì đó mang màu sắc ảo tưởng. Rất nhiều nhà kinh tế học cho rằng, “Hiện tượng Trung Sách là mô hình hiệu quả để cải tổ lại các xí nghiệp quốc doanh”, “là sản phẩm thời đại của quá trình cải cách thể chế kinh tế Trung Quốc”. Việc mua lại các xí nghiệp quốc doanh của Hoàng Hồng Niên được những người này xem như là cách để giúp

các xí nghiệp quốc hữu thực hiện được sự đa nguyên hoá quyền sở hữu mà nhiều năm nay tự thân các xí nghiệp ấy chưa thể đột phá được. Quá trình thu tóm ấy sẽ giúp cho quá trình cải cách của các xí nghiệp quốc doanh thoát ly triệt để con đường “cải cách trong lồng” bấy lâu nay. Lưu Quốc Quang nhà kinh tế học, Phó viện trưởng Viện khoa học xã hội Trung Quốc đánh giá rằng, có thể lợi dụng những nguyên tắc cũng như đường lối lên sàn của các xí nghiệp nước ngoài mà Trung Sách hiểu rõ nhất để sau khi đã chỉnh đốn lại các xí nghiệp quốc doanh xong, sẽ chuyển chúng thành các xí nghiệp có tính quốc tế, từng bước giới thiệu trên thị trường nước ngoài, thu hút nhiều hơn nữa nguồn vốn đầu tư từ bên ngoài vào để thúc đẩy sự phát triển các xí nghiệp trong nước.

Những lời bình luận đầy nhiệt liệt này đã tạo cho hiện tượng Trung Sách một địa vị cải cách cao ngất ngưỡng, khiến cho hành vi “thu tóm” của nó “vượt xa” cả những logic tự thân của lợi ích thương mại. Dưới sự ủng hộ rất nhiều của giới truyền thông, Hoàng và Trung Sách bất ngờ trở thành ngọn hải đăng mới của cuộc cải cách xí nghiệp quốc doanh ở Trung Quốc. Hoàng Hồng Niên sau này nhớ lại, Trung Sách vào Trung Quốc, lúc mới đầu chỉ mang tính thăm dò, nào ngờ lại nhận được sự chào đón nồng nhiệt đến vậy, giá thành thu tóm các xí nghiệp lại có thể rẻ và nhiều ưu đãi đến thế. Về sau thì sự xuất hiện của Trung Sách đã tạo nên cơn sốt. Rất nhiều thương vụ được quyết định vội vàng, Tuyên Châu và Đại Liên có thể nói là “nhiệm vụ bất khả thi” đã được thực hiện trong sự nóng vội ấy.

Cơn sốt từ hiện tượng Trung Sách năm 1992 đã làm nóng danh từ “kinh doanh tư bản”, sau này không ít người kinh doanh khi nhắc đến chuyện Trung Sách, đều ấn tượng rất sâu sắc, cho rằng “nó đáng giá hơn 100 cuốn sách giáo khoa”. Hiện tượng Trung Sách từ nước ngoài kéo vào Trung Quốc, lại thêm chuyện “mảnh sành đổi máy bay” của Mâu Kỳ Trung ở trong nước, đã giúp cho người ta hình dung được một cách đầy sinh động về những hiệu ứng thần kỳ mà lưu thông tư bản có thể tạo ra.

Những thông tin liên quan đến Hoàng Hồng Niên xuất hiện trên trang đầu các tờ báo lớn, khiến cho các xưởng trưởng của các xí nghiệp ở khắp Trung Quốc hăm mộ không ngớt. Người ta xem ông như một “thiên sứ”: Đem theo một bao vàng từ trên trời hạ xuống thế gian, dùng vàng bạc thật để đổi lấy một tấm giấy chứng nhận quyền cổ phần, sau đó xí nghiệp ấy vẫn sống vô tư khi người không đổi, còn vị thiên sứ kia chẳng màng gì đến công việc của xí nghiệp. Điều tuyệt vời là các xí nghiệp lại có thể thanh thoi thoát khỏi bàn tay của các “lão bà bà” (các cơ quan chủ quản cấp trên của xí nghiệp) và sống dưới một “cơ chế ông chủ” hoàn toàn mới. Sau khi bị thu tóm 41 xí nghiệp của Tuyền Châu, Cục công nghiệp nhẹ, Cục thương nghiệp của Hàng Châu cũng tự nhiên bị triệt tiêu, các xưởng trưởng đều nằm dưới quyền quản lý của một mình Hoàng Hồng Niên. Mô hình mà Trung Sách đề ra dường như là phương thuốc kỳ diệu, nó có thể giúp tránh được mọi vấn đề khó khăn nảy sinh trong quá trình cải cách của các xí nghiệp quốc doanh ở Trung Quốc.

Sự thành công đột ngột của Trung Sách nhanh chóng được các công ty quốc tế khác chú ý. Ngay sau khi công ty này thu tóm được Xưởng bia rượu Hàng Châu, Tạ Quốc Dân của Tập đoàn Chính Đại, con của một tài phiệt Hoa kiều giàu có hàng đầu ở Thái Lan, cũng đã tìm đến Công ty mỹ phẩm ở Hàng Châu.¹ Tổng giám đốc của công ty này là một người tiếng tăm lừng lẫy - Phùng Căn Sinh. Ông vốn là con cháu của phái Hồ Khánh Dư, một phái do Hồ Tuyết Nham một thương nhân hàng đầu cuối đời nhà Thanh sáng lập nên. Ông đã lập nên

¹. Người sáng lập nên tập đoàn Chính Đại là Tạ Dịch Sơ người Triều Châu tỉnh Quảng Đông, nổi lên nhờ nghề buôn hạt rau, là một trong những Tập đoàn thức ăn chăn nuôi lớn nhất châu Á. Chính Đại chính thức có mặt tại Trung Quốc vào năm 1979, các công ty mà tập đoàn này thành lập ở Thẩm Quyến, Chu Hải và Sán Đầu đều nhận được giấy phép kinh doanh thuộc loại hình liên doanh giữa nước ngoài với Trung Quốc với số thứ tự giấy phép là “001”. Năm 1989, mọi người bắt đầu biết đến Chính Đại nhiều hơn nhờ chương trình phát về Chính Đại trên Đài Truyền hình Trung ương Trung Quốc. Tạ Dịch Sơ sinh được bốn người con, lấy bốn chữ “Chính Đại Trung Quốc” làm tự. Tạ Quốc Dân tiếp quản tập đoàn Chính Đại. Năm 2004 ông được xếp thứ 32 trong số những doanh nhân Trung Quốc mới với tài sản 1,2 tỉ USD, là người giàu hàng đầu của Thái Lan.

doanh nghiệp này từ hai bàn tay trắng vào năm 1972. Ông đã nghiên cứu ra Thanh Xuân Bảo một loại dược phẩm bảo vệ sức khỏe nổi tiếng một thời. Năm 1988, trong cuộc bình chọn doanh nhân xuất sắc toàn Trung Quốc lần thứ nhất, Phùng Căn Sinh là người đầu tiên trong số các doanh nhân Chiết Giang được chọn. Thanh Xuân Bảo thời đó là xưởng được kiếm được nhiều tiền nhất ở vùng Hoa Đông, đồng thời cũng là xưởng được nổi tiếng nhất về thương hiệu. Phùng là người giỏi kinh doanh, tính tình cương trực, dám nói dám làm. Còn nhớ một năm, ông đang đau đầu vì chưa tìm được đầu ra cho sản phẩm, thì cấp trên thông báo yêu cầu ông phải đi tham gia một cuộc thi quản lý kinh doanh, ông tức giận gặt phất đi, việc cãi lệnh cấp trên là điều rất hiếm xảy ra trong thời kỳ bao cấp, nên hành động này của ông đã gây nên một trận sóng gió không phải nhỏ. Đến năm 1992, Phùng Căn Sinh lúc này đã 59 tuổi, theo lệ thường ông sẽ nghỉ hưu sau một năm nữa. Chính khi đó, dưới sự chỉ đạo cật lực của ông, Tập đoàn Chính Đại đã nắm được cổ phần khống chế đối với Thanh Xuân Bảo với một cái giá khá hời. Ngay sau khi trở thành ông chủ mới, Tạ Quốc Dân liền cho phép Phùng có thể làm việc tùy ý đến khi nào không muốn làm nữa thì thôi. Mãi đến khoảng năm 2007, Phùng Căn Sinh vẫn giữ chức CEO của Thanh Xuân Bảo - Chính Đại. Ông cũng trở thành doanh nhân “trường thọ” nhất trong gần 30 năm qua.

Thanh Xuân Bảo đang lúc ăn nên làm ra lại bị Chính Đại nắm quyền kiểm soát, việc này đã gây nên một cuộc tranh luận “gái đẹp có nên gả chồng sớm”. Vì theo quan niệm của mọi người trước đây, những xí nghiệp được đem ra để góp vốn liên doanh với nước ngoài thường là những xí nghiệp đang lao đao khốn khó, sắp phá sản, là “gái xấu” không thể kinh doanh được nữa. Còn những xí nghiệp tràn trề sinh lực, hiệu quả lại cao như cô gái đẹp Thanh Xuân Bảo kia nếu đem gả cho liên doanh với nước ngoài, thì e rằng nguồn vốn quốc hữu sẽ chẳng mấy chốc mà chảy ra nước ngoài hết. Sau này xem lại, cuộc tranh luận này về cơ bản là một “mệnh đề ngụy biện”, bởi vì những tổ chức tư bản quốc tế kia hoàn toàn không phải là tổ chức từ thiện, nếu xí nghiệp không có tiềm năng thu lợi nhuận, thì căn bản không đủ tiêu chuẩn để họ thôn tóm. Khi nhắc đến sự kiện liên doanh với

Thanh Xuân Bảo, Phùng Căn Sinh đã nói “bị ép khoác áo Tây, vui vẻ thay cơ chế”, ý là thông qua phương thức bán đi quyền khống chế cổ phần mà thoát khỏi cơ chế hiện có. Còn về mặt khách quan, ông ta cũng nhờ “khoác lên mình áo Tây” mà được tiếp tục nắm giữ xí nghiệp do ông sáng lập nên này, trong khi đó về mặt vốn liếng ông chẳng còn quan hệ gì với xí nghiệp này nữa.

Ngoài sự xuất hiện đường đột của Hoàng Hồng Niên, người đã dùng một số “biện pháp khác người” làm sống các xí nghiệp quốc doanh, thì còn lại chẳng có gì là mới mẻ tân kỳ. Các bản thông báo mà Quốc vụ viện ban hành vẫn là “tiếp tục chuyển đổi cơ chế kinh doanh xí nghiệp”, “tiếp tục hạn chế sản phẩm tồn kho”, “tiếp tục giữ vững hiệu quả chất lượng hàng hoá”, “tiếp tục thanh lý nợ tay ba”. Trong thời kỳ này, còn xảy ra cuộc vận động cải cách “phá tam thiết”¹ nửa đường gãy gánh.

Do cơ chế quản lý của các xí nghiệp quốc doanh, khiến cho hiệu suất lao động không được đánh giá, thành tích không được ghi nhận trên giấy trắng mực đen, không được đốc thúc sát sao, nên đội ngũ nhân viên trở thành gánh nặng trầm trọng của các xí nghiệp này. Một số điều tra cho thấy, trong tuyệt đại đa số các xí nghiệp quốc doanh, số lượng nhân công vào ca mà chẳng có việc gì để làm chiếm tỉ lệ hơn 50%. Kể từ tháng 2, tờ “Nhật báo Kinh tế” (tờ báo đã nhờ đề cập đến vấn đề “sống chết” của các xí nghiệp quốc doanh mà nổi tiếng) đã cho đăng một loạt bài “Phá tam thiết, trông về Từ Châu”, tiếp theo loạt bài “Xí nghiệp Tứ Xuyên chết trong an lạc” vào năm trước, loạt bài này một lần nữa lại khuấy động làn sóng “Phá tam thiết”, và làn sóng cải cách này cũng đã nhận được cái gật đầu của

¹. Bao gồm: Bát cơm sắt (thời bao cấp lao động tập thể thường ăn chung một nồi cơm, mỗi người được phát một cái bát sắt để chia phần, dù làm ít hay làm nhiều, năng suất thế nào thì cũng hưởng bằng nhau, dẫn đến tình trạng cha chung không ai khóc, công việc kém năng suất và sản xuất ngày càng kiệt quệ), Lương sắt (lương chết, không thay đổi dù lao động tốt đến mức nào đi nữa), Ghế sắt (chỉ việc giữ ghế quá lâu của những lãnh đạo xướng thiếu năng lực).

Trung ương, đồng thời nhanh chóng được thi hành rộng khắp trong các xí nghiệp quốc doanh.

“Tam thiết”, phân chia thành bát cơm sắt, ghế sắt và lương sắt, trên thực tế là từ dùng để đả kích chế độ sử dụng công cụ, nhân sự và phân phối lao động trong các xí nghiệp quốc doanh. Chúng được xem là nơi tồn tại “tính ưu việt truyền thống” trong các xí nghiệp quốc doanh dưới chế độ xã hội chủ nghĩa, nhưng đồng thời cũng là khối u phiền toái đã bị xơ cứng hoá trong cơ chế kinh tế bao cấp. “Phá tam thiết” ở đây có nghĩa là xí nghiệp có thể sa thải công nhân, tước bỏ vị trí công tác chứ không còn chế độ “thế tục” như trước đây nữa. Nhân viên quản lý xí nghiệp (trước đây gọi là cán bộ) không còn được hưởng đặc quyền đặc lợi suốt đời nữa, công việc của công nhân viên chức cũng không còn là một khối sắt cứng nhắc, mà sẽ linh động căn cứ vào hiệu quả và thành tích lao động. Căn cứ theo bài báo, thành phố Từ Châu tỉnh Giang Tô trong hơn một năm trước, đã tiến hành chỉnh lý đối với những “xí nghiệp làm ăn kém, xưởng trưởng cứng nhắc; xưởng thua lỗ, tiền lương vẫn lĩnh đều đều; thiếu dự án sản xuất, nhưng xưởng chẳng chịu cắt giảm ai”. Thành phố này đã thông qua sách lược “phá tam thiết” để khôi phục lại sức sống của các xí nghiệp. Trong khoảng thời gian chưa đầy một tháng, Nhật báo Kinh tế đã cho đăng liền 36 bài viết, nó nhận định một cách đầy quyết liệt rằng: “Phá tam thiết” là một trận chiến kiên trì trong cải cách xí nghiệp quốc doanh. Tân Hoa xã cũng có bài bình luận, cho rằng “phá tam thiết là quy luật tất yếu của cải cách xí nghiệp hiện nay”. Đến cuối tháng 3, số xí nghiệp được đưa ra thí điểm “phá tam thiết” đã lên đến hàng ngàn.

Với cuộc vận động “phá tam thiết”, lần đầu tiên cuộc cải cách đã nhắm thẳng vào những công nhân viên chức thường ngày trong xí nghiệp, còn trước đó, mọi khái niệm cải cách và biện pháp đưa ra đều nhằm vào tầng lớp kinh doanh và tầng lớp quản lý tư sản quốc hữu. “Phá tam thiết” thực chất là phế bỏ “bản hợp đồng trọn đời” giữa xí nghiệp và người lao động. Ở một nghĩa nào đó, nó là một cuộc vận động tất yếu sẽ xảy ra, nó khiến cho mọi người ý thức được rằng,

những xí nghiệp quốc doanh nơi mà lâu nay họ vẫn xem là nhà của mình không còn là người bảo mẫu vĩnh viễn và là chiếc thuyền lớn không thể đắm. Với sự kêu gọi khuyến khích của giới truyền thông, cũng như sự khích lệ từ hình mẫu Từ Châu, Xưởng gang thép Bản Khê đã tuyên bố 106 nghìn nhân công của xí nghiệp đều phải chuyển sang chế độ làm việc theo hợp đồng có kỳ hạn, nó được xem là lần đập vỡ bát cơm sắt đầu tiên trong các xí nghiệp thuộc loại lớn của Trung Quốc. Các xí nghiệp quốc doanh với thương hiệu lâu năm ở Thượng Hải, Tứ Xuyên và Bắc Kinh cũng rầm rộ cắt giảm hàng loạt nhân viên với danh nghĩa cải cách tận gốc, hàng loạt công nhân thất nghiệp trở về nhà. Có một số địa phương chính quyền còn trực tiếp đề xuất, “Phá tam thiết” với “Tinh thần tam thiết” (mặt sắt, bàn tay sắt và trái tim sắt).

Tam thiết đã phá xong, nhưng thể chế đảm bảo đời sống xã hội vẫn chưa kiện toàn. Hàng ngàn, hàng vạn người thất nghiệp ngồi nhà, trong chốc lát biến thành lực lượng thừa của xã hội chẳng biết bầu víu vào đâu. Thất nghiệp nhanh chóng biến thành khủng hoảng xã hội thật sự nghiêm trọng, một số nơi còn xảy ra tình trạng người bị sa thải nhảy lầu tự sát hoặc hành hung người khác để báo thù. Tháng 4, khắp nơi dấy lên tin đồn rằng Xưởng đồng hồ Thiên Tân xảy ra loạn vì cải cách “phá tam thiết”, công nhân bãi công, nữ công nhân tự sát, xưởng trưởng bị miễn chức, những thông tin kiểu như vậy cũng nhanh chóng lan ra khắp miền Hoa Bắc. Sau khi báo chí vào cuộc điều tra, kết quả cho thấy mặc dù có chút sai lệch so với sự thật, nhưng trên thực tế không có lửa làm sao có khói. Việc “phá tam thiết” không dựa trên nền tảng đảm bảo phúc lợi xã hội thì rất dễ gây nên khủng hoảng xã hội. Tại Hội nghị nghiên cứu cải cách thể chế kinh tế Trung Quốc diễn ra vào tháng 5, có người đã chỉ rõ, chuyển đổi cơ chế kinh doanh của các xí nghiệp không thể quy kết một cách đơn giản là “phá tam thiết”. Tờ tạp chí “Bán Nguyệt đàm” thuộc Tân Hoa xã đã cho đăng tải phát ngôn của các nhân vật có quyền lực, rằng “phá tam thiết, phải cẩn trọng”. Một nhà kinh tế học tên là Hạ Trung Thiên đã phê bình: “Từ Châu thực hiện phá tam thiết, trong khi thị uỷ quy định nếu xí nghiệp thua lỗ, công nhân bị khấu trừ lương bao nhiêu,

thì xưởng trưởng bị khấu trừ bao nhiêu, nhưng quan chức chính quyền thì chẳng có gì thay đổi, chỉ khấu trừ lương tháng của công nhân và xưởng trưởng, trong khi đó xí nghiệp không được chuyển đổi cơ chế". Ngô Thụ Thanh - hiệu trưởng của Đại học Bắc Kinh thì nói có luận chứng hơn: "muốn dùng roi da mà trị đôi kếm nhằm làm sống lại các xí nghiệp quốc doanh thì quả là chuyện không xong, mỗi công dân đều có quyền lao động mà hiến pháp đã quy định, đụng đến bát cơm của người ta là hành động vi hiến."

Cho nên, đến khoảng giữa năm, cuộc vận động này dần dần lắng xuống rồi chìm hẳn.

Tháng 7, sách lược cải cách một lần nữa quay lại chủ đề giải phóng quyền sở hữu, Quốc vụ viện ban hành "Điều lệ xí nghiệp công nghiệp thuộc chế độ sở hữu toàn dân chuyển đổi cơ chế kinh doanh", tuyên bố trao quyền tự do kinh doanh cho các xí nghiệp ở 14 hạng mục, trong đó bao gồm quyền tiêu thụ sản phẩm, quyền chọn mua vật tư, quyền chi phối nguồn vốn.¹ Về mặt chữ nghĩa, "Điều lệ" cho thấy rõ, mọi quyền lợi của người nắm quyền kinh doanh xí nghiệp đều đã được giải phóng toàn diện, vì vậy, nó được xem là hành động giải phóng quyền lực lớn nhất kể từ sau cuộc thí điểm năm 1978, và "Quy định thi hành tạm thời về mở rộng thêm quyền tự chủ của xí nghiệp công nghiệp quốc doanh" ban hành năm 1984 của chính phủ. Trên thực tế, trong số những quyền hạn này, có những quyền đã được cởi trói từ trước đó rất lâu, chẳng hạn như quyền tiêu thụ và thu mua vật tư. Tuy nhiên vẫn còn nhiều quyền được định nghĩa mơ hồ, như quyền chi phối vốn và quyết định đầu tư, có quyền lại ban hành trên cơ sở thiếu sự đồng bộ về chính sách, như quyền xuất nhập khẩu trước sau vẫn luôn bị hệ thống ngoại thương nhà nước lũng đoạn, các xí nghiệp khác

¹. 14 hạng mục được trao quyền tự chủ bao gồm: Quyền sản xuất kinh doanh, quyền định giá sản phẩm, quyền tiêu thụ sản phẩm, quyền chọn mua vật tư, quyền nhập khẩu, quyền quyết định đầu tư, quyền chi phối lợi nhuận sau thuế, quyền xử lý vốn, quyền liên doanh liên kết, quyền sử dụng lao động, quyền quản lý nhân sự, quyền phân phối tiền thưởng lao động, quyền thiết lập tổ chức nội bộ, quyền từ chối phân bổ.

không thể nào chen chân vào, còn có những quyền về căn bản không thể thực hiện, chẳng hạn như quyền từ chối phân bổ. Trong cuộc điều tra đối với xưởng trưởng các xí nghiệp quốc doanh do Tân Hoa xã tiến hành, 90% số xưởng trưởng được hỏi thừa nhận “cho dù có quyền từ chối cũng chẳng ai dám dùng”. Quốc gia với vai trò là người sở hữu tư sản thuộc sở hữu nhà nước, rốt cuộc phải quản lý như thế nào và khống chế xí nghiệp quốc doanh ra làm sao, vấn đề này cứ trong vòng luẩn quẩn “cởi - trói” mãi vẫn chưa có lời đáp.

Trong thời gian Đặng Tiểu Bình thăm miền Nam, ông đã đặc biệt nhấn mạnh đến ngành chứng khoán. Ông cho rằng chứng khoán và thị trường cổ phiếu phải kiên quyết mạnh dạn thử nghiệm, sai thì vẫn có thể sửa chữa.

Có lẽ chính nhờ sự khích lệ đó, mà thị trường cổ phiếu năm này đã bắt đầu có dấu hiệu khởi sắc rõ rệt ngay từ đầu xuân. Ngày 21 tháng 5, Ủy Văn Uyên tuyên bố thả nổi giá cổ phiếu tại sàn giao dịch chứng khoán Thượng Hải - trước đó chỉ số giá cổ phiếu vẫn phải giao động trong biên độ quy định của chính phủ, chỉ số chứng khoán từ 616 điểm của ngày 20 đã tăng một mạch lên 1420 điểm của vào ngày 25, giá cổ phiếu của Dự Viên Thương Thành tăng lên 10.009 tệ, một cái giá vô tiền khoáng hậu. Thời đó, cả Thượng Hải chỉ có một điểm giao dịch, cho nên dân chơi chứng khoán từ khắp trong vùng đổ về vây kín như nêm tại sàn này. Ủy Văn Uyên liền nảy ra ý tưởng mới, thuê nguyên quảng trường văn hoá rộng bằng cả nửa sân bóng làm nơi giao dịch tạm thời. Báo giới miêu tả: Quảng trường văn hoá là một mảnh đất rộng lộ thiên, dân chơi cổ phiếu ngồi ra trên đất, cứ cách 5 phút thì quảng trường lại thông báo 1 lần về tình hình cổ phiếu, điểm uỷ thác sau khi nhận được lệnh, sẽ lập tức báo qua điện thoại vào Sở giao dịch để xử lý. Chỗ giao dịch tạm thời này dù cho mưa gió vẫn không với bớt người, hoạt động liên tục trong một năm rưỡi mới đóng cửa. Sau khi tổ chức được hoạt động giao dịch ở quảng trường văn hoá, Ủy Văn Uyên lại nghĩ ra chế độ “Phòng VIP”. Những người có tiền kia có thể trả một khoản tiền để được vào một phòng rộng lớn kín đáo, có đường dây điện thoại riêng, người ta có thể ngồi có thể

ngủ và có thể uống trà trong đó, tình hình cổ phiếu được thông báo tức thời ở đây, việc mua bán lại có quyền ưu tiên. So với quảng trường văn hoá mấy phút mới báo thông tin một lần thì nơi đây đương nhiên là tốt hơn rất nhiều. Thị trường cổ phiếu Trung Quốc vừa mới bắt đầu thì đã phân chia dân chơi cổ phiếu thành hai hạng bình thường và VIP - về sau lại có “nhà cái”, còn Sở giao dịch trở thành nơi để người ta chơi trò người giàu càng giàu, kẻ nghèo càng nghèo thêm.¹

Ở Thâm Quyến, cơn sốt trên thị trường cổ phiếu tuy có quá mức nhưng không đến mức mất kiểm soát. Cổ phiếu mấy năm trước đó chẳng ai đoái hoài đến thì nay trở thành món hàng quý được người người săn lùng, những cổ phiếu phát hành mới chỉ còn cách là thực hiện phương thức rút thăm mới có thể đáp ứng được thị trường. Nhưng đến ngày 7 tháng 8 tình hình khác hẳn, Sở giao dịch chứng khoán Thâm Quyến tuyên bố chính thức phát hành phiếu rút thăm đặt mua cổ phiếu mới thường niên của năm 1992, tuyên bố phát hành cho công chúng trong nước 500 triệu cổ phiếu, số phiếu rút thăm được phát hành ra là 5 triệu, tỉ lệ trúng thăm là 10%, mỗi tờ phiếu rút thăm có thể đặt mua được 1000 cổ phiếu. Mỗi người xử lý các thủ tục có liên quan dựa vào giấy chứng minh thư của mình, mỗi giấy chứng minh thư phải tốn 100 tệ để mua một lá phiếu rút thăm, mỗi người được quyền sở hữu tối đa 10 chứng minh thư để mua phiếu rút thăm. Công tác phát hành sẽ bắt đầu sau hai ngày phát hành phiếu rút thăm.

Thông báo vừa ban ra, Bưu cục Thâm Quyến ngay lập tức bị ngập trong giấy chứng minh, trong đó có một bao chuyển đến nhanh nhất nặng đến 17,5 kg, bên trong chứa 2500 chứng minh thư. Thời đó, Thâm Quyến có 600 nghìn nhân khẩu thường trú, chỉ trong vòng hai tuần con số này đã tăng lên 1,5 triệu người, giá vé tàu ghế mềm từ Quảng Châu đến Thâm Quyến hơn 30 tệ, trong khi đó giá vé chợ đen

¹. Người đầu tiên tự sát ở thị trường cổ phiếu Trung Quốc là Khang Bách Hoa dân Thượng Hải. Ngày 4 tháng 5 năm 1992, Khang mua 107 cổ phiếu Đinh Trung với giá 293,35 tệ mỗi cổ phiếu, sau mấy đợt lên xuống, anh ta lỗ mất 6500 tệ. Ngày 12 tháng 5, Khang treo cổ tự vẫn. Ngày 25 tháng 5, thị trường cổ phiếu tăng mạnh, giá cổ phiếu Đinh Trung tăng hơn 1000 tệ mỗi cổ phiếu.

lên đến 200 tệ. Nhiều người không có giấy thông hành không thể vào được đặc khu, bèn tìm đường đi bằng vòng do nông dân tự chế khiêng lên họ vào đặc khu, mỗi người hết 40 đồng. Bắt đầu từ chiều ngày 7, tại 300 điểm phát hành phiếu rút thăm đã xếp hàng rồng rắn, có người đem theo cả dây thừng dài, nam nữ đều túm chặt lấy dây thừng, thậm chí có người còn đem dây thừng cột vào cổ tay, vào lúc căng thẳng nhất, người ta ôm chặt lấy thắt lưng của người đứng trước mình, không dám rời tay. Khắp nơi trong thành phố Thâm Quyến xông lên mùi hôi thối nồng nặc khó mà phân biệt được là những mùi gì.

Sáng ngày 9, phiếu rút thăm được phát hành ra đúng giờ, chỉ sau hai tiếng việc phát hành đã được tuyên bố là hoàn tất, các cửa phát hành đều đồng loạt đóng lại. Hàng trăm nghìn người vui mừng tột độ, nhưng cũng không ít người sau hai ngày, hai đêm khổ sở vẫn không thể mua được một lá phiếu nào. Cơn lửa tức giận bùng lên rồi nhanh chóng lan khắp Thâm Quyến. Dòng người cuồng nộ như thủy triều không thể ngăn cản nổi kéo nhau đổ xô thẳng về hướng tòa nhà chính quyền thành phố. Toàn bộ các con đường lớn của thành phố đều bị tê liệt, quán xá bị đập phá, xe cảnh sát bị đốt, chính quyền phải điều động cảnh sát chống bạo động và dùng vòi rồng để giải tán đám đông. Sự kiện kinh hoàng đầu tiên của thị trường cổ phiếu Trung Quốc đã bùng phát trong sự bất ngờ không kịp trở tay như thế. Sáng sớm ngày 11, chính quyền thành phố Thâm Quyến ra tuyên bố khẩn cấp, phát hành thêm 500 nghìn phiếu rút thăm mua cổ phiếu, ngay trong đêm đó thị trường Trịnh Lương Ngọc đã có bài phát biểu trên truyền hình, tình thế lúc đó mới dần dần được vãn hồi.

Những cuộc điều tra sau khi sự việc xảy ra cho thấy, công tác phát hành phiếu rút thăm đã xảy ra chuyện lừa đảo mang tính tập thể, liên quan đến 4180 người trong hệ thống tài chính. Tỷ lệ đặt mua phân phối theo đường riêng như quen biết, họ hàng ở mỗi điểm phát hành phiếu rút thăm lên đến 44,6% - rất nhiều người hiểu rõ nội tình việc này cho rằng, thực tế tỷ lệ này còn cao hơn rất nhiều. Sự kiện lừa dối này đã giáng một đòn mạnh vào niềm tin của dân chơi cổ

phiếu. Trong bốn ngày sau đó, thị trường cổ phiếu của hai nơi đều rớt giá. Biên độ trượt giá của chỉ số chứng khoán ở sàn Thượng Hải lên đến 45% giá cổ phiếu, gần như là mất đi một nửa. Sự kiện ở Thâm Quyến đã thể hiện một cách sinh động mặt u ám, mập mờ và thiếu văn minh của thị trường chứng khoán ở thời kỳ đầu của Trung Quốc, nó đã trực tiếp thúc đẩy sự ra đời của tổ chức quản lý chứng khoán. Ngày 12 tháng 10, Ủy ban chứng khoán Quốc vụ viện được thành lập, Phó Thủ tướng Chu Dung Cơ kiêm chức chủ nhiệm, nhiệm vụ chính của cơ quan này là quản lý và giám sát chứng khoán Trung Quốc, gọi tắt là Ủy ban giám sát chứng khoán, nó trở thành cơ quan quản lý trực tiếp và cao nhất của thị trường chứng khoán Trung Quốc thời bấy giờ. Chủ tịch đầu tiên của Ủy ban giám sát chứng khoán là Lưu Hồng Nho.

Cơn sốt chưa từng thấy của hàng trăm ngàn dân chơi chứng khoán, sự trượt giá với biên độ rộng của thị trường cổ phiếu, cho đến sự kiện lừa đảo tập thể ở thị trường Thâm Quyến, đã giúp cho các nhà lãnh đạo Trung Quốc thấy được một cách trực quan nhất về tính khả quan có thể lợi dụng được công cụ tài chính này. Lúc đó, tiết kiệm ngân hàng của dân chúng cả nước đã vượt hơn con số 1300 tỉ Nhân dân tệ, trở thành một con “hổ trong lồng” đáng sợ có thể gây nên lạm phát bất cứ lúc nào, còn tình hình tài chính của chính phủ thì đang hết sức manh mún, hầu như không thể nào đưa ra sự hỗ trợ đối với nhu cầu vốn của các xí nghiệp quốc doanh. Và cơn sốt trên thị trường chứng khoán đã khiến các nhà lãnh đạo chính phủ tìm ra được phương án tốt nhất để cứu vớt các xí nghiệp quốc doanh đã rơi vào vũng bùn trì trệ và thua lỗ, mà chính phủ không thể cứu vớt, cũng như không có máu để bơm tiếp cho chúng sống. Một số nhà kinh tế đua nhau đưa ra kế sách. Họ cho rằng, “thông qua việc vốn hoá thị trường cổ phiếu, là lựa chọn chiến lược để làm sống lại và tăng cường thực lực của các xí nghiệp quốc doanh”. Trước đó, các xí nghiệp “mạo hiểm lên sàn” đều rất một màu là các xí nghiệp vừa và nhỏ, còn các xí nghiệp thuộc loại lớn và đóng vai trò chiến lược ở các ngành nghề thì luôn tìm cách tránh xa việc lên sàn, nhưng nay thì ngược lại, thực tế đã khiến họ phải thay đổi quan điểm chỉ sau một đêm. Quyết định quan trọng

đầu tiên sau khi Ủy ban giám sát chứng khoán ra đời là, quyền đặt chỉ tiêu lên sàn của hai thành phố được “giao lên” cho trung ương, Sở giao dịch chứng khoán không còn quyền quyết định nữa. Từ đó về sau, chỉ tiêu lên sàn biến thành “tư bản đầu vào” khi nhà nước muốn dùng các suất lên sàn như một cách đầu tư thực sự cho các doanh nghiệp đang bên bờ vực, còn các doanh nghiệp muốn lên sàn thì không tiếc đầu tư để có một suất, Ủy ban giám sát chứng khoán trở thành một trong những tổ chức có quyền lực nhất.¹

Trong thời gian bùng nổ sự kiện lừa đảo ở Thâm Quyển, một nhà báo tự do tên là Lã Tân Kiến đã chứng kiến toàn bộ quá trình khủng khiếp này, ông đã viết một bài báo sinh động với nhan đề “Trăm ngàn dân cổ phiếu “nướng” Thâm Quyển” dưới bút danh “Lã Lương”, bài báo này đã được rất nhiều báo sử dụng trong đó bao gồm cả tờ “Thanh niên Trung Quốc”. Cũng từ đó, Lã trở thành khách quen của Sở giao dịch chứng khoán Thâm Quyển. Không ai ngờ rằng, 10 năm sau, con người thành danh với cái tên “Lã Lương” này sẽ trở thành một “chủ thầu” hùng mạnh và bí mật nhất trên thị trường cổ phiếu Trung Quốc.

Một người khác cũng đã thu được lợi ích từ trận chiến ở Thâm Quyển, đó là Đường Vạn Tân ở tận Ô Lỗ Mộc Tề, phát lên nhờ tiệm in ấn. Bắt đầu từ năm 1986, ông đã từng làm nhiều việc như buôn bán quần áo, xưởng mì sợi, xưởng hoá chất, nhưng đều thất bại. Mãi đến năm 1990 ông mới bắt đầu làm đại lý máy tính Lenovo và máy in Stone, nhờ đó mới kiếm được chút tiền, nên đầu năm ông đã đăng ký thành lập Công ty thực nghiệp Đức Long - Tân Cương. Khi thông báo phát hành phiếu rút thăm mua cổ phiếu ở Thâm Quyển vừa đăng lên

¹. Về việc giải quyết vấn đề vốn của các xí nghiệp quốc doanh, một cách làm phổ biến nhất là “kinh phí chuyển thành hàng hoá” và “nợ chuyển thành cổ phần”, tức là chuyển mọi khoản kinh phí chi bằng tiền mặt của tài chính nhà nước trước đây thành dạng chi hàng hoá, sau đó lại chuyển những khoản nợ dưới dạng chi bằng hàng hoá này thành cổ phần nhà nước. Trên cơ sở này, xí nghiệp quốc doanh được chuyển đổi thành công ty cổ phần, sau đó đẩy các công ty này lên sàn chứng khoán để vốn hoá các khoản nợ.

báo, ông đã ngay lập tức nghĩ thấy mùi tiền. Ông đã bỏ ra một khoản tiền mời được 5000 người, đánh tiếng là mời họ ra ngoài đi dạo một vòng, rồi đưa họ đến Thâm Quyến xếp hàng mua hộ phiếu rút thăm đặt mua cổ phiếu, những người này xếp hàng một mạch đến ba ngày, số phiếu kiếm được cũng đáng để cho Công ty Đức Long kiếm được một món kha khá. Từ đó, Đường Vạn Tân lao vào thị trường cổ phiếu vốn được xem là “nơi kiếm tiền nhanh nhất”. Hơn 10 năm sau, ông đã hô mưa gọi gió, xây dựng nên một “vương quốc trên đất cát” với tổng số vốn lên đến 120 tỉ Nhân dân tệ.

Ngay khi thị trường cổ phiếu Trung Quốc mới tượng hình, những tin tức không lành cũng theo đó mà đến như cái bóng không thể dứt bỏ. Tháng 4, Công ty Nguyên Dã, một trong “năm cổ phiếu Blue Chip” lên sàn sớm nhất ở Thâm Quyến đã xảy ra chuyện đại cổ đông Bành Kiến Đông cố ý thao túng giá cổ phiếu.

Nói về Bành Kiến Đông, năm 1982, Bành Kiến Đông 32 tuổi vẫn còn đang ngụp lặn trong đám dân nghèo với mong ước có một ngày sẽ được mở mày mở mặt với thiên hạ. Sau này ông ta đã từng nói với “Nhật báo Asia Wall Street” rằng: “Tôi thường dẫn vợ con ra ngoài, dùng toàn bộ tiền lương kiếm được trong một tháng để mời họ một bữa cơm ra trò”. Năm 1987, Bành Kiến Đông khéo léo xoay sở đã gây dựng nên được Công ty hữu hạn cổ phần dệt may Nguyên Dã ở thành phố Thâm Quyến, vốn đăng ký pháp định là 1,5 triệu tệ, trong đó hai xí nghiệp quốc hữu chiếm giữ 60% cổ phần, công ty đầu tư vốn của Hong Kong nắm giữ 20%, ông và một người khác mỗi người bỏ ra 150 nghìn tệ, nắm giữ 10% cổ phần, nhưng ngay cả số tiền này ông cũng phải vay của một người cậu ở Hong Kong mới có. Trong khoảng thời gian chưa tới hai năm, Nguyên Dã đã hoàn thành 6 lần chuyển đổi quyền cổ phần, cuối cùng chỉ còn lại một xí nghiệp quốc doanh nắm giữ 5%, Công ty Nhuận Đào - Hong Kong do Bành Kiến Đông khống chế nắm giữ 95% cổ phần còn lại, lúc này ông ta đã lắc mình biến thành một “doanh nhân ngoại quốc nổi tiếng”. Tháng 2 năm 1990, Nguyên Dã trở thành một trong năm công ty lên sàn sớm nhất ở Sở giao dịch Thâm Quyến, nhưng điều lạ là trong bản cáo bạch giới

thiệt công ty tại sàn, người ta không thể nào tìm thấy tên của Bành Kiến Đông. Trong hai năm sau đó, Công ty Nguyên Dã đã có 11 lần thay đổi quyền cổ đông, nhiều lần thông báo kế hoạch mong muốn đầu tư để thu hút giới đầu tư, khiến cho giá cổ phiếu của công ty này cứ ngày một tăng cao, Bành Kiến Đông thì nhiều lần thừa cơ bán hết cổ phiếu đang có trong tay chuyển thành tiền mặt, khoảng từ tháng 6 đến tháng 9 năm 1990, ông đã chuyển nhượng tổng cộng 18,43 triệu cổ phiếu cho các nhà đầu tư khác. Bành Kiến Đông nhanh chóng trở thành ngôi sao tư bản của Nam Á, ông đã dùng 6,5 triệu đô-la để mua một ngôi nhà ven biển hết sức sang trọng ở Hong Kong, và chi thêm 44 triệu đô-la Hong Kong để mua một biệt thự có vườn hoa kiểu Nhật ở lưng chừng đồi. Phía trên ông là nhà của Lý Gia Thành, vị doanh nhân người Hoa thuộc nhóm giàu nhất trên toàn cầu. Vậy là, Bành đã thực hiện được mơ ước “đời sẽ đẹp hơn” của mình chỉ trong chưa đầy 10 năm.

Cuối năm 1991, các quan chức chính phủ phát hiện ra vấn đề thao túng giá cổ phiếu của Nguyên Dã. Cuộc điều tra đã đưa ra kết luận, “Đầu mối cơ bản của vấn đề Nguyên Dã là: đăng ký vốn (hoặc người khác đứng thay) thành lập công ty - nhận được vốn đầu tư cơ bản - chuyển đổi quyền cổ phần để chuyển vốn ra khỏi công ty - nâng khống đánh giá giá trị tài sản doanh nghiệp để thu lợi và tuồn vốn ra ngoài, đồng thời mở rộng danh mục đầu tư trên sổ sách - chuyển nhượng cổ phần giá cao cho người khác để thu lợi, làm khống thành tích kinh doanh thực của công ty. Đây là một án lệ về hoạt động đầu cơ.” Tháng 4 năm 1992, Ngân hàng Thâm Quyến đã ra thông báo, tiết lộ toàn bộ thông tin liên quan đến Nguyên Dã.

Bành Kiến Đông gặp phải sự nghi ngờ này liền tìm đường thoát hiểm, ông lần lượt kiện ra toà hai ngân hàng gồm Ngân hàng Nhân dân và Ngân hàng Công thương, đồng thời liên tục đặt vấn đề nghi ngờ về cách làm của cấp quản lý thị trường chứng khoán trên các phương tiện truyền thông ở Hong Kong. Mâu thuẫn cũng từ đây được công khai. Ngân hàng Nhân dân tuyên bố Công ty Nhuận Đào - Hong Kong đại cổ đông của Nguyên Dã đã chuyển 100 triệu tệ vốn ngoại

hối của Nguyên Dã ra nước ngoài, trong khi đó vẫn còn khoản vay 200 triệu tệ quá hạn chưa trả. Ngày 7 tháng 7, Nguyên Dã trở thành cổ phiếu đầu tiên bị đình chỉ giao dịch trong lịch sử chứng khoán của Trung Quốc.

Sau khi Nguyên Dã bị đình chỉ, Bành Kiến Đông cũng lặn mất tăm mất tích. Tháng 8, ông ta đã từ bỏ mọi chức vụ của công ty, theo như “Tuần san thị trường chứng khoán” tiết lộ, “dưới sự sắp xếp của các cơ quan hữu quan trung ương, một tổ chức đầu tư của Trung Quốc ở Hong Kong đã tiếp quản Nguyên Dã.” Tháng 9 năm 1995, toà án trung cấp của thành phố Thâm Quyến đã xử Bành Kiến Đông quốc tịch Australia 16 năm tù vì tội chiếm dụng vốn của công ty và chiếm đoạt tài sản, kèm theo hình phạt trục xuất khỏi Trung Quốc sau khi thụ án xong.

Trên thực tế, khi toà án đưa ra phán quyết cuối cùng, thì tại một căn biệt thự trị giá 2 triệu đô-la ở thành phố Sydney, Bành Kiến Đông mặc pijama đang an nhàn tưới cây ngắm hoa. Ông là doanh nhân đầu tiên kiếm được nhiều lợi trên thị trường cổ phiếu Trung Quốc thời còn nhập nhằng, nhưng chắc rằng ông không phải là người kiếm được nhiều nhất.

Trung Quốc trong tư thế đẩy nhanh cải cách và mở cửa, đã khiến cho người Mỹ và người châu Âu thở phào nhẹ nhõm. Từ năm 1989 đến nay, màn sương băng giá không tin tưởng lẫn nhau bao phủ lên mối quan hệ giữa Trung Quốc và thế giới phương Tây cuối cùng cũng đã dần tan đi.

Những tập đoàn đa quốc gia không còn đủ kiên nhẫn để chờ đợi nữa, họ lũ lượt xếp hàng để được vào Trung Quốc đầu tư. Những công ty như hãng ô tô GE, Motorola, Dupont,... một thời gặp trở ngại, thì nay cũng đã bắt đầu khôi phục hoàn toàn trong các hoạt động đầu tư của mình. Công ty Chrysler đang thương thảo để mở rộng quy mô tiêu thụ các sản phẩm của hãng này tại Bắc Kinh cũng như các vùng khác của Trung Quốc. Với sự năng động của Bill Gates, hãng phần mềm Microsoft cũng đã mở được văn phòng đại diện của mình tại

Bắc Kinh. Một giám đốc sản phẩm của hãng Avon nói: “Chúng tôi hết sức lạc quan với tình hình thị trường, kể từ khi khai trương vào tháng 11 năm 1990 đến nay, chúng tôi đã ký kết được với 8000 khách hàng.” Còn Công ty P&G thì cho biết, nghiệp vụ kinh doanh của họ tại Trung Quốc đang tăng trưởng với tốc độ 50% mỗi năm.

Mùa hè, Jack Welch CEO của Công ty GE đã đến thăm Trung Quốc, lúc này ông đã là một nhân vật nổi tiếng trong giới doanh nhân Mỹ. Sau khi tiếp quản công ty khổng lồ mà công kênh kia từ 10 năm trước, ông đã mạnh dạn cắt bỏ hơn 350 bộ phận không cần thiết, cắt giảm bộ máy quản lý từ 12 cấp xuống còn 5 cấp, cấp phó CEO từ 130 người cắt giảm xuống chỉ còn 13 người. Ngoài ra, ông còn thông qua việc thu tóm hàng loạt để khiến cho tài sản của GE tăng lên nhanh chóng, dần dần cấu trúc nên tập đoàn lớn nhất nước Mỹ. Ông là CEO của tập đoàn quốc tế đầu tiên đến Trung Quốc sau chuyến đi của Đặng Tiểu Bình xuống thăm miền Nam. Điều khiến người ta không thể hiểu được là, giới truyền thông trong nước cũng như nước ngoài lúc bấy giờ không hề có một hoạt động đưa tin nào về chuyến thăm này. Trước đó một năm, GE đã mở xí nghiệp đầu tiên ở Nam Kinh - Công ty hữu hạn công trình chiếu sáng Gia Bảo, đầu tư sản xuất bóng đèn dân dụng, trước khi Welch ra nhậm chức CEO của tập đoàn GE thì ông vẫn làm việc tại Tập đoàn thiết bị chiếu sáng, đây có thể cũng là một trong những nguyên nhân để ông đích thân đến Trung Quốc. Những cảnh tượng mà ông thấy được ở Bắc Kinh khiến ông vô cùng thích thú. Ông nói với những người tùy tùng rằng, Trung Quốc là một thị trường của những người kích động nhất trên thế giới hiện nay, GE sẽ và đang trở lại Trung Quốc sau hơn 80 năm.

Kể từ tháng 1, các nhà đàm phán thương mại Trung - Mỹ vẫn đang tiến hành thương thảo quyết liệt về những vấn đề như bảo hộ bản quyền và các vấn đề đặc biệt khác của các công ty Mỹ ở Trung Quốc, đôi bên gần như đã tiến sát đến mức chiến tranh thương mại. Trong mấy tháng liền, vấn đề sản phẩm dệt may của Trung Quốc đã gây nên những cuộc tranh luận gay gắt. Nếu đàm phán thất bại, Washington

đe dọa rằng sẽ áp mức thuế trừng phạt lên đến 100% vào các mặt hàng xuất khẩu của Trung Quốc trị giá lên đến 1,5 tỉ đô-la. Đồng thời, Bắc Kinh cũng tuyên bố sẽ tiến hành các biện pháp trả đũa tương tự đối với các công ty Mỹ.

Nhưng cuối cùng điều tồi tệ nhất đã không xảy ra. Căn cứ theo hiệp định, Trung Quốc đồng ý kiểm duyệt vấn đề ăn cắp bản quyền và đặc quyền bảo hộ các sản phẩm hoá học nông nghiệp cũng như dược phẩm. Còn phía Washington thì đồng ý không rút Trung Quốc ra khỏi danh sách hưởng chế độ tối huệ quốc của Mỹ. Tháng 6, việc khôi phục những đãi ngộ tối huệ quốc thương mại của Trung Quốc gần như đã được sắp đặt xong. Thông tin này đã khiến cho các nhà sản xuất của Trung Quốc đại lục và Hong Kong thở phào nhẹ nhõm. Phó chủ tịch McDonald's đã nói với phóng viên của tạp chí *Business Week* rằng: "Chúng ta đã cắn tay chờ đợi quá lâu, ơn Chúa, cuối cùng họ cũng đã đồng ý." Ngoài ra, một thực tế khiến người ta trông đợi hơn nữa là, Trung Quốc vẫn đang nỗ lực khôi phục lại địa vị của một quốc gia ký hiệp định tự do thương mại toàn cầu. Như mọi người đều biết, chỉ có như vậy Trung Quốc mới được xem là đã thật sự gia nhập vào đời sống thương mại tự do toàn cầu, và đây sẽ là một lộ trình toàn cầu hoá không thể khác được.

Tạp chí *Forbes* đã viết rằng, "Trên thế giới này, bất cứ điều bất ngờ nào cũng đều có thể xảy ra, nhưng còn chuyện kiểu như Trung Quốc sẽ có một ngày quật khởi trở thành một cường quốc kinh tế thì đã rất hiếm thấy rồi". Lawrence Summers khi đó đang là nhà kinh tế học hàng đầu của Ngân hàng Thế giới (World Bank), về sau giữ chức Bộ trưởng Tài chính của Mỹ, đã dự báo rằng, căn cứ theo đánh giá về sức mua đối với GNP của Trung Quốc, thì vào năm 2014 tổng sản lượng của quốc gia này sẽ vượt qua Mỹ. Dự báo này đã gây nên chấn động không nhỏ. Vào năm này, trên các tờ báo chính của phương Tây, còn xuất hiện một danh từ kinh tế mới - "Người khổng lồ" Trung Quốc (Greater China). Luis Klara biên tập viên cao cấp của *Fortune* trong một bài viết nhan đề "Trung Quốc mới không biên giới", đã chỉ ra, tiền bạc và kinh nghiệm quản lý đến từ Trung Quốc, Đài Loan và Hong

Kong đang biến cả miền Nam của đại lục Trung Quốc trở thành cỗ máy sản xuất của châu Á. Ông viết: đây là cảnh tượng một con phố nào đó ở miền Nam Á, các cửa tiệm bán máy ảnh, Reebok của Nhật, rượu Brandi của Pháp, điện thoại di động Motorola và kẹo M&M, buổi tối người ta ùn ùn kéo vào các quán Karaoke, bar cà phê có sân khấu, còn các vũ trường mờ ảo thì chật ních nam thanh nữ tú với trang phục bó sát người... đây có phải là Hong Kong không? Không, đây là Đông Quân của Quảng Đông. Nơi đây cách Hong Kong 50 dặm Anh, có gần 6000 công xưởng có các doanh nhân Hong Kong, Đài Loan đầu tư vào, các loại đồ chơi, đồ nhựa và trang phục xuất khẩu đều từ đây mà ra.

Tiếp đó, Luis Klara đã phân tích, cùng với sự đi lên của nền kinh tế ở Hong Kong - Trung Quốc, Đài Loan và các khu vực khác của đất nước này, thì khoảng cách kinh tế giữa Trung Quốc và các nước khác cũng ngày một rút ngắn. Nơi đây đang trở thành vùng đất tăng trưởng kinh tế nhanh nhất thế giới. “Người khổng lồ” Trung Quốc vừa không phải là một thực thể chính trị, cũng không phải là một khu vực thương mại được tổ chức có trật tự, nhưng nó lại đang chuyển động mạnh mẽ trong cùng một nền văn hoá và sự kỳ vọng chung đối với sự phát triển, kết nối thành một khối thống nhất. Nó đã kết hợp được kỹ thuật và tài lực của Đài Loan - Trung Quốc, kinh nghiệm thị trường quốc tế của Hong Kong và đất đai, sức lao động, cũng như khát vọng của đại lục Trung Quốc. “Người khổng lồ” Trung Quốc là một lực lượng kinh tế rất có tiềm lực, là lực lượng duy nhất ở châu Á có khả năng đối chọi với Nhật Bản.

Cùng với việc Trung Quốc ngày càng mở cửa, nền chính trị và kinh tế toàn cầu cũng đã bước vào một thời kỳ mới.

Ngày 3 tháng 11, William Jefferson Clinton ứng viên của Đảng Dân chủ, 46 tuổi, đã giành chiến thắng với số phiếu áp đảo, trở thành Tổng thống thứ 42 của nước Mỹ, chấm dứt 12 năm cầm quyền của Đảng Cộng hoà. Trước đó, Ronald Wilson Reagan đã vực lại nền kinh tế Mỹ đang trên đà suy thoái sang một quỹ đạo phát triển mới. Chủ nghĩa kinh tế tự do mà ông và Thủ tướng Anh - Bà Magarette Thatcher đề cao được gọi là “học thuyết kinh tế Reagan - Thatcher”,

ông đã một tay vạch nên kế hoạch “chiến tranh giữa các vì sao”, khiến cho Liên Xô không thể tập trung vào mục tiêu phát triển kinh tế. Trong nhiệm kỳ của ông, Liên Xô đã giải thể, bức tường Berlin sụp đổ, kết thúc Chiến tranh lạnh Đông - Tây kéo dài hơn nửa thế kỷ. Còn người kế nhiệm ông, Bush cha thì phát động chiến tranh vùng Vịnh, khiến cho nước Mỹ độc bá trên trường quốc tế. Trong một hình thế thế giới đơn cực như vậy, thế giới đã bước vào thế kỷ thương mại toàn cầu hoá nhanh chưa từng thấy.

Một sự kiện kỹ thuật vĩ đại cũng đã xảy ra trong năm này. Một ngày tháng 9, Tim Berners-Lee đã gọi điện cho đồng sự của mình là Cailliau, muốn Cailliau quét giúp hình của “cô CERN” sau đó đưa lên mạng thông tin (World Wide Web) mà anh vừa mới phát minh ra. Mặc dù lúc đó Cailliau thực sự chưa hiểu rõ World Wide Web là gì, nhưng anh vẫn dùng máy tính Mac để quét hình ảnh và dùng trình duyệt FTP để đẩy lên mạng tại địa chỉ info.cern.ch - trang web đầu tiên của mạng www. Đây là tấm ảnh chụp chung với nhóm ca LHC, cũng là tấm hình đầu tiên có thể xem qua mạng. Berners-Lee sống ở London về sau được tôn xưng là “cha đẻ của Internet”, một năm trước đó ông cũng đã viết nên trình duyệt siêu văn bản đầu tiên trên thế giới, nó giúp cho mọi người có thể kết hợp các loại tri thức lại trên mạng siêu văn bản.

Đây có thể xem là thời khắc lịch sử của thế giới mới. Sau cuộc cải cách mà Trung Quốc đã tiến hành suốt 15 năm, thế giới đã đặt một chân vào dòng sông của mạng thông tin toàn cầu. Về mặt này, Trung Quốc quả thật là may mắn.

Cho dù trời xanh đã khiến cho con sư tử khổng lồ Trung Quốc ngủ quên quá lâu, nhưng trời xanh quả không quá bất công. Nó đã để cho quốc gia này kết thúc được cuộc chiến loạn trường kỳ và tàn bạo vào năm 1949, để rồi sau đó dốc toàn lực đưa đất nước vào thời kỳ tái thiết nông nghiệp và công nghiệp nặng mang màu sắc quân sự. Từ năm 1978 trở về sau, nó lại đưa quốc gia này chuyển từ chủ đề tranh luận chính trị sang chủ đề phát triển kinh tế. Bởi thế, sau hơn một thập kỷ, khi mạng thông tin toàn cầu nhảy ra từ phòng thí nghiệm tại

một địa chỉ ở miền Đông nước Mỹ, làm đảo lộn toàn bộ quy tắc trò chơi của thế giới thương mại, Trung Quốc đã hoàn thành sơ bộ việc thay đổi thể chế và quỹ đạo, đặc biệt là Trung Quốc đã hình thành được một lực lượng tư bản nhân dân nhất định vừa kịp lúc bước lên quỹ đạo mới này. Thật khó tưởng tượng, nếu cải cách kinh tế Trung Quốc chậm lại thêm mười năm nữa, hoặc làn sóng Internet sớm hơn 10 năm nữa, thì cục diện hiện tại và tương lai của Trung Quốc không biết sẽ như thế nào.

Chính vào lúc Berners-Lee phát minh ra Internet, thì các anh hùng mạng của Trung Quốc vẫn còn đang bôn ba trên con đường số phận của mỗi người. Trương Thụ Tân, người sẽ sáng lập nên Doanh Hải Uy - công ty mạng đầu tiên của Trung Quốc, đang cùng với người vợ mới cưới bận bịu kinh doanh điện thoại ở Trung Quan Thôn; tương tự, Vương Chí Đông nhân viên thiết kế phần mềm khi đó đang lận đận ở Trung Quan Thôn đã sáng lập nên phòng nghiên cứu kỹ thuật thông tin điện tử mới, sau này ông đã sáng lập nên trang web chuyên cung cấp thông tin sina nổi tiếng; Mã Vân người sáng lập nên Alibaba, công ty thương mại điện tử B2B lớn nhất toàn cầu, năm đó vẫn là một thầy giáo 28 tuổi dạy tiếng Anh, ông đã mở một phòng phiên dịch nho nhỏ ở Hàng Châu; Lý Ngạn Hùng người sáng lập nên Baidu, công ty tìm kiếm tiếng Trung nổi tiếng Trung Quốc năm đó cũng chỉ mới 24 tuổi, vẫn đang học nghiên cứu sinh chuyên ngành khoa học máy tính tại The State University of New York ở Buffalo, còn Đinh Lỗi người đã sáng lập nên trang web 163, nhỏ hơn Lý Ngạn Hùng ba tuổi, vẫn đang học năm thứ ba ở một trường đại học tại Thành Đô; Trương Triều Dương người xem ra theo sát nhất với trào lưu Internet, thì vừa mới nhận bằng tốt nghiệp chuyên ngành vật lý của Học viện công nghệ Massachusetts (MIT) - Mỹ, tại đây ông đã kết thân với Negroponte, người sau đó hai năm đã xuất bản cuốn "Tồn tại số hoá" rất nổi tiếng, cũng chính từ sự cổ vũ và ủng hộ của Negroponte, Trương Triều Dương đã hạ quyết tâm trở về nước sáng lập nên trang web Sohu.

Năm 1992, chính là một năm tràn ngập cảm giác khởi đầu như vậy, câu chuyện trưởng thành của các công ty Trung Quốc đang bắt đầu.

Ở Thanh Đảo, Haier của Trương Thụy Mẫn đã nâng tầm thành doanh nghiệp cấp quốc gia, ông đã sáp nhập được xưởng mạ điện, xưởng tủ lạnh và xưởng máy đông đá của Thanh Đảo, xây dựng nên một tổ chức sản xuất điện gia dụng theo hướng đa nguyên hoá. Hiệu quả hoạt động của các xí nghiệp do ông điều hành cũng khá tốt, nhờ đó mà trở thành doanh nghiệp ngôi sao xa gần đều biết tiếng, mỗi ngày đều có rất nhiều đoàn khách ở khắp các nơi tìm đến doanh nghiệp của ông để tham quan học hỏi, Trương Thụy Mẫn suốt ngày phải hướng dẫn khách đi tham quan, thuyết giảng cho họ nghe rồi lại mời họ đi ăn, mỗi ngày phải tiếp hơn mười đoàn khách, thật khiến cho ông mệt mỏi hết sức. Vậy là, chính quyền thành phố Thanh Đảo đã ra một công văn, yêu cầu các xí nghiệp trong thành phố giảm số lần đến tham quan công ty Haier, đồng thời cũng kêu gọi các đoàn khảo sát cố gắng không được làm xáo trộn đời sống xí nghiệp của Haier.

Công ty Liên Tưởng (Lenovo) của Liễu Truyền Chí vốn đã có ý đồ quét khởi trở lại trong cơn sóng gió ảm từ một năm trước, dù tình hình khi đó chưa mấy khả quan, lượng tiêu thụ máy tính mỗi năm trên toàn Trung Quốc thời đó chỉ khoảng 200 nghìn chiếc, khách hàng chủ yếu là chính quyền và các xí nghiệp. Nhưng Liễu Truyền Chí đã cảm nhận một cách sắc bén rằng, thời đại gia đình hoá tin học hình như là đã đến rồi, ông liền cử Dương Nguyên Khánh đảm nhận chức tổng giám đốc bộ phận máy tính để bàn vừa mới được thành lập, giới thiệu sản phẩm “Lenovo 1 + 1”, thương hiệu máy tính gia dụng đầu tiên của Trung Quốc, cùng những lời quảng cáo kiểu như “Loài người thiếu Liên Tưởng, thế giới sẽ ra sao” phổ biến khắp Nam - Bắc.

Vạn Khoa phát lên nhờ vào buôn bán dụng cụ khoa học kỹ thuật, nay đã biến thành một công ty lấy kinh doanh nhà đất làm nghiệp vụ chính, đồng thời còn là một “công ty tập đoàn” hoạt động ở tất cả mọi lĩnh vực, Vương Thạch đã lập nên chuỗi siêu thị, công xưởng vật

liệu xây dựng, công ty văn hoá nghe nhìn và công ty kinh doanh nhà hàng, số công ty con trực thuộc của Vạn Khoa đã lên đến con số 50. Rất nhiều năm sau, ông ta đã nói đùa rằng: “nói thế này đi, trừ hồi lộ và vũ khí ra là chúng tôi không làm, còn lại thì Vạn Khoa đều nhúng tay vào tất.”

Nhậm Chính Phi ở Thâm Quyển đón nhận một bước chuyển mới của cuộc đời. Chiếc máy tổng đài điện thoại loại lớn do Hoa Vi tự nghiên cứu chế tạo cuối cùng cũng đã được chế tạo thành công vào năm này. Thị trường thiết bị thông tin thành phố ở Trung Quốc thời bấy giờ đã bị các công ty xuyên quốc gia như Alcatel - Sbell và Siemens khổng lồ chế. Nhậm Chính Phi một người rất thích đọc “Tuyển tập Mao Trạch Đông” đã nghĩ đến chiến lược “nông thôn vây quanh thành thị”, lấy giá thấp và thị trường thị trấn thành phố làm điểm đột phá. Đến cuối năm, doanh thu của Hoa Vi đã vượt qua con số 100 triệu Nhân dân tệ.

Những doanh nhân quật khởi từ làng quê trước đây như Nhậm Chính Phi cũng đã đi đến bước ngoặt trong sự nghiệp. Xí nghiệp của họ đã chiếm một nửa giang sơn của nền kinh tế Trung Quốc.

Cuối tháng 1, trong thời gian ở thăm miền Nam, Đặng Tiểu Bình đã đến xưởng sản xuất tủ lạnh Chu Giang của Phan Ninh, công xưởng sản xuất tủ lạnh lớn nhất Trung Quốc thời bấy giờ đã trang bị dây chuyền sản xuất tiên tiến nhất thế giới. Đứng trong một nhà máy vừa thoáng rộng lại vừa hiện đại, Đặng Tiểu Bình đã tỏ ra hết sức sửng sốt, ông muốn biết xí nghiệp này rốt cuộc thuộc hạng nào. Một người trong đoàn đáp: “nếu tính theo phân cấp hành chính, thì nó chỉ là một xí nghiệp cấp cổ phần, còn nếu tính về quy mô và lợi nhuận thì nó phải thuộc cấp bình đoàn.” Khi tham quan khu xưởng, Đặng Tiểu Bình luôn tỏ ra thán phục không ngớt trước quy mô và thiết bị tối tân như vậy của xí nghiệp hương trấn.

Lỗ Quán Cầu ở Tiêu Sơn đã đánh bại các công xưởng chuyên sản xuất khớp nối đồng tốc hiện có ở Trung Quốc, sản phẩm của công xưởng ông đã chiếm 60% thị phần cả nước. Vào năm này, ông đã để

cho Lỗ Vĩ Đình con trai 21 tuổi ra nhậm chức phó CEO của tập đoàn Vạn Hương, còn bản thân ông thì bận rộn bay tới Bắc Kinh để lo các thủ tục đưa công ty lên sàn. Ở Ủy ban giám sát chứng khoán, ngay cả người gác cổng cũng làm mặt lạnh với ông, trừa đến ông đành phải ngồi tạm nơi bậc thềm của trụ sở này để ăn cơm hộp. Tháng 11 năm sau đó, cổ phiếu của Vạn Hương chính thức lên sàn Thâm Quyển. Đại Khâu trang ở Thiên Tân đã trở thành thôn giàu có số một trên toàn Trung Quốc. Vũ Tác Mẫn đã dựa vào xí nghiệp gang thép để biến thôn này thành thôn giàu có hàng đầu Trung Quốc. Nhưng chẳng ai ngờ rằng, ngày 13 tháng 12 cuối năm đó một nhân viên của Đại Khâu trang tên là Ngụy Phúc Hợp vì can tội tham ô mà bị nghiêm hình bức cung, đánh đập đến chết, Vũ Tác Mẫn bao che cho thuộc hạ, gây nên một trận tranh cãi chấn động long trời lở đất.

Cát Lâm một người 37 tuổi, trầm lặng phúc hậu đã sáng lập nên công ty sản xuất điện cơ Trường Thành - Bắc Kinh. Ông tuyên bố mình đã phát minh ra một loại động cơ điện điều tốc vô cấp xoay chiều, có thể tiết kiệm đến 30% điện năng. Ông cho đăng quảng cáo liên tục trên các báo ở các thành phố lớn và ở Bắc Kinh, muốn thông qua phương thức thu hút vốn xã hội để đầu tư phát triển kỹ thuật mới của ông, vì dự án này ông đã đưa ra mức lãi suất đáng kinh ngạc 24% một năm. Ý tưởng của ông nghe ra thì thực sự hấp dẫn, ngay cả Phí Hiếu Thông nhà xã hội học bảo thủ cũng phải động lòng. Ông ta đã viết riêng một bài đặc biệt để bày tỏ sự ủng hộ của mình đối với dự án của Cát Lâm.

Cũng ở Thâm Quyển, Sử Ngọc Trụ lúc này đã trở thành điển hình thanh niên của toàn quốc, đã quyết định xây dựng toà nhà lớn cho công ty. Quy mô tài sản của công ty ông thời đó đã hơn 100 triệu tệ. Kế hoạch ban đầu là xây một toà nhà 38 tầng; phần lớn là để dùng, chứ hoàn toàn không có ý buôn bán bất động sản. Khoảng nửa cuối năm này, một vị lãnh đạo đến thị sát Cự Nhân. Khi ông này được dẫn đến quan sát công trình xây toà nhà Cự Nhân, lướt qua một lượt, vị lãnh đạo này đã cao hứng nói với Sử Ngọc Trụ rằng, vị trí toà nhà này thật tuyệt, sao cậu không xây cao lên tí nữa? Chính câu nói này, đã

làm thay đổi triệt để cuộc đời sau này của Sử Ngọc Trụ. Nghe vị lãnh đạo nói vậy, ông liền cho đổi ngay thiết kế toà nhà và nâng độ cao từ 38 tầng lên 54 tầng. Sau đó lại có tin ở Quảng Châu đang thiết kế xây dựng toà nhà cao nhất nước với 63 tầng. Trước sự kinh ngạc của mọi người, Sử Ngọc Trụ đã cho nâng độ cao toà nhà lên thành 70 tầng.

Tháng 4, Quảng Châu đã tổ chức giải mới về đua ngựa lớn chưa từng thấy, nhưng do thực tế quá náo nhiệt, chính quyền lo rằng sẽ nảy sinh ra trò đánh bạc, nên giải này đã không tổ chức lại lần thứ hai.

Ở Thượng Hải, các ngân hàng ngày nào cũng có một đám người không rõ thân phận thế nào tụ tập vây trước cửa, gặp người đi đường, họ bèn hạ giọng hỏi: “Có ngoại hối không, cần ngoại hối không?”. Họ được gọi là “cò ngoại hối”, họ đều là công nhân thất nghiệp đi buôn bán ngoại hối ở thị trường chợ đen, tổng số lên đến khoảng 50 nghìn người. Ở Thượng Hải đã hình thành đường dây buôn bán ngoại hối, bao gồm cò ngoại hối rao bán trên khắp các phố, những nhà điều động trung gian, cuối cùng là một số công ty mua bán vốn tương đối lớn.

Đầu những năm 1970, để đối phó với đại chiến thế giới có thể “xảy ra bất cứ lúc nào”, các thành phố lớn và vừa như Bắc Kinh và Thượng Hải đều đã xây dựng các hầm trú ẩn nhiều người, nhiều năm qua chúng vẫn nằm không dưới lòng đất, đến nay, những người giỏi động não đột nhiên phát hiện ra đây là nơi tốt nhất để buôn bán và vui chơi. Phóng viên của Reuters thấy rằng, thành phố Bắc Kinh có khoảng 140 nghìn người làm việc trong những công sự quân sự ngầm này, họ đã mở đủ thứ dịch vụ ở những công sự ngầm này như quán bóng bàn, trung tâm karaoke, rạp chiếu phim và nhà nghỉ ngầm. Chỉ riêng số giường đặt dưới các nhà nghỉ ngầm này đã đạt hơn 40 nghìn cái. Mỗi khi màn đêm buông xuống, những thanh niên tóc dài, mặc đồ jean kéo nhau xuống đấy, bầu không khí ảm thấp mà ngọt ngào, ánh đèn màu xoay tròn trong ánh sáng mập mờ. Người ta tiêu hao sinh lực dư thừa của mình, buôn bán ngoại hối, thưởng thức những kiểu sống mới ở những chốn như thế này.

Trương Nghệ Mưu xuất thân từ một công nhân kéo sợi bông, nhưng ông sớm đã nổi tiếng gần xa trong lĩnh vực điện ảnh. Trong năm này, ông đã đạo diễn phim “Thu Cúc đi kiện”, phim đã nhận được giải Sư tử vàng tại liên hoan phim quốc tế Venice lần thứ 49. Bộ phim kể về một người nông dân tên là Vương Khánh Lai đã xảy ra tranh chấp với trưởng thôn vì đất bao khoán của nhà mình, bị trưởng thôn trong lúc nóng nảy đã đá trúng vào huyết hiểm, khiến cho Vương phải nằm liệt suốt ngày trên giường, Thu Cúc vợ của Vương phải lê cái bụng bầu to tướng đi kiện cáo hết lần này đến lần khác. Nếu trước đó 15 năm, câu chuyện mà bộ phim này kể lại sẽ chẳng mấy ai chú ý, bởi thời đó không có chuyện dân đi kiện quan bao giờ, nhưng vào năm này, nó lại gây nên được sự đồng cảm rộng khắp. Trong một xã hội thương mại, nơi những quan niệm thị phi đạo đức theo nghĩa truyền thống đã ngày càng phai nhạt, người ta đột nhiên hoài niệm lại kiểu tính cách chết vì lý ấy của Thu Cúc. “Đòi một sự công bằng” trở thành cụm từ thịnh hành của xã hội đương thời.

Đây thực sự là những tháng năm đầy rẫy những mâu thuẫn trong đời sống. Người dân Trung Quốc dù khốn đốn trước mắt, nhưng lại tràn đầy hy vọng đối với tương lai.

Đúng như Schumpeter nhà kinh tế học người Mỹ, người đã phát hiện ra bí mật “khởi nghiệp”, đã từng nói, “Phát triển là một hiện tượng đột phá, nó biến đổi một cách tự phát, không liên tục trong dòng lịch sử luôn biến động, là sự nhiễu loạn cân bằng, nó làm thay đổi và thay thế vĩnh viễn trạng thái cân bằng của hiện thực tồn tại.” Sự phát triển của xã hội Trung Quốc cũng đúng như vậy, nó vẫn luôn “biến đổi một cách tự phát”, nó đến từ một trạng thái cân bằng đơn thuần và cứng nhắc, trải qua 15 năm phát triển, mọi trật tự đều bị đảo lộn, mọi giá trị quan đều bị đặt một dấu chấm hỏi, mọi sự bảo thủ đều tan tành theo mây khói.

Trong 15 năm đã trôi qua, sự đột phá về quan niệm vẫn luôn là động lực chủ yếu nhất của cải cách. Dân chúng ở những địa phương nào dám tiên phong thoát ly khỏi sự trói buộc của nền kinh tế bao cấp, thì nơi đó sẽ phát triển một cách nhanh chóng. Sự giàu có sẽ chảy liên tục về những vùng có quan niệm cởi mở nhất. Và rất nhiều

cuộc vận động cải cách lại bắt đầu bằng những hành động “phi pháp”, những quy định có mối quan hệ chằng chịt với thể chế cũ kia đã trở thành sợi dây trói buộc cải cách, và sự đột phá để thoát khỏi những ràng buộc đó thường đồng nghĩa với sự tiến bộ, điều này trực tiếp dẫn đến sự xem thường của một lớp người đối với các quy định thường nhật của chính quyền, họ bắt đầu tỏ ra bất mãn với sự kìm hãm của thể chế hiện có, họ chỉ quan tâm đến tốc độ và hiệu quả phát triển. Charles Darwin đã có một đoạn kinh điển liên quan đến “luật rừng” trong tác phẩm mang tên “Nguồn gốc các loài” rằng: “Những giống loài tồn tại không phải là những giống loài to lớn nhất, cũng không phải là những giống loài có trí tuệ nhất, mà là những giống loài có khả năng thích ứng tốt nhất với biến đổi môi trường.”

Năm 1992 là sự khởi đầu của một giai đoạn mới. Sau khi khái niệm kinh tế thị trường đã được xác lập, cuộc vận động cải cách đương đại dù chưa rõ mặt mũi nhưng đã xác lập nên hoa tiêu cho con thuyền Trung Quốc hướng đến tương lai, động lực cải cách sẽ chuyển từ sự đột phá về quan niệm thành sự cách tân về thể chế. Còn trước đó, người ta cho rằng, sự lạc hậu chủ yếu của Trung Quốc chỉ nằm ở khoa học kỹ thuật, chỉ cần nhập khẩu ồ ạt một lượng lớn dây chuyền sản xuất tiên tiến và kỹ thuật mới, thì đã đủ để ngáng mặt mà tiến tới tương lai. Còn hiện nay, rất nhiều người đã ý thức được rằng, sức sản xuất từ những dây chuyền hiện đại, cũng như những kỹ thuật tân tiến kia hoàn toàn không thể giúp cho Trung Quốc trở thành một đất nước hiện đại đúng nghĩa. Nhà kinh tế học Ngô Kinh Liên nhân đó đã đặt vấn đề “chế độ quyết định hơn kỹ thuật”.

Sau năm này, chúng ta sẽ chứng kiến bước chuyển mình mang tính thời đại của Trung Quốc, khi đất nước này chuyển từ mục tiêu đột phá quan niệm truyền thống sang mục tiêu đột phá về năng suất kinh tế. Chính quyền sẽ thể hiện mong muốn tham gia mãnh liệt và thể hiện sức mạnh kiểm soát hành chính đầy quả quyết, ba khu vực kinh tế thương mại lớn gồm quốc doanh, tư nhân và quốc tế sẽ có sự cạnh tranh gay gắt, lý thuyết trò chơi sẽ được áp dụng vào bản thân nền kinh tế và hội nhập sẽ diễn ra sâu rộng mà mãnh liệt hơn.

Nhân vật lịch sử thương mại

“THIÊN SỨ” HỌ HOÀNG

Hoàng Hồng Niên con trai của một nhà giàu nổi tiếng Indonesia, là một người rất hiểu nền chính trị của Trung Quốc. Trong một lần diễn thuyết, ông ta đã nửa đùa nửa thật nói: “Tôi là người lớn lên ở Trung Quốc sôi động trong thập niên 1960, nếu tôi còn ở lại Trung Quốc đại lục, thì nay nhiều nhất chỉ có thể làm một phó xã trưởng của công xã nhân dân. Nhưng sau đó tôi đã ra đi, sau 25 năm, một “thiên tài” lưu lạc như tôi đây, lại đem lại cho Trung Quốc những khoản đầu tư với số lượng phải tính hàng tỉ đồng và tạo nên một cuộc cải cách mang tính bước ngoặt đối với các xí nghiệp quốc doanh cũ kỹ, phấn đấu nỗ lực vì một cuộc cách mạng mang màu sắc Trung Quốc nhằm giải phóng và phát triển sức sản xuất.”

Những lời như vậy khiến người nghe rất vừa ý, ông ta không hề giống một doanh nhân nước ngoài một chút nào, mà trái lại còn như một người con rong chơi lâu ngày nay trở về quê mẹ vậy.

Trong mắt của những người kinh doanh đã nhiều lần tiếp xúc với Hoàng Hồng Niên, thì chắc chắn ông là một “nhân vật” tầm cỡ, bởi vì “ông ta có thể thường xuyên trò chuyện với những người lãnh đạo ở Trung ương”. Có rất nhiều hình ảnh cho thấy, một số nhà lãnh đạo Trung ương đã vui vẻ chụp chung ảnh với gia đình ông. Cứ mỗi dịp cuối năm, giám đốc của các công ty con thuộc Trung Sách lại từ khắp các nơi tụ họp về Bắc Kinh để báo cáo. Ông thường thuê một tầng nào đó của khách sạn Điều Ngự Đài (một khách sạn sang trọng thường được các nhà lãnh đạo dùng để đón tiếp khách quốc tế) để tiếp đãi

các vị giám đốc này, họ đều phải đăng ký trước khi đến đây, mỗi người có 15 phút để báo cáo, bầu không khí ở đây vừa thoải mái vừa trang trọng, khiến cho người ta khó quên khi một lần đặt chân đến.

Trong hoạt động thương mại, Hoàng Hồng Niên đã lợi dụng tất cả những kẽ hở của pháp luật hiện hành ở Trung Quốc thời bấy giờ. Luật liên doanh đầu tư nước ngoài tại Trung Quốc thời đó cho phép vốn đầu tư nước ngoài được phép rót vào theo từng giai đoạn, cho nên Trung Sách thường chỉ cần bỏ ra 15% đến 20% vốn là đã có thể thâm tóm được xí nghiệp quốc doanh mà họ muốn mua, sau đó họ rao bán phần mua được ấy của xí nghiệp này ra thị trường hải ngoại để thu hồi vốn và lời, sau đó lại dùng chính khoản vốn và lời kia quay lại mua đứt luôn xí nghiệp. Còn nữa, luật cũng quy định phía đầu tư nước ngoài trong liên doanh với Trung Quốc không được quyền chuyển nhượng cổ phần liên doanh của mình cho người khác, thế nhưng Trung Sách đã chuyển nhượng cổ phần khống chế của mình trong các liên doanh cho người khác. Đồng thời, Trung Sách đã lợi dụng chính sách ưu đãi thuế của Trung Quốc đối với các doanh nghiệp liên doanh đóng ở nước này để trục lợi bất chính. Khi ông ta mua lại Hồng Bảo Thạch và cải tổ thành Trung Sách, thì công ty này vẫn còn thua lỗ đến 147,6 tỉ đô-la Hong Kong, nhưng chỉ sau một năm, nó đã có lợi nhuận lên đến 312 triệu đô-la Hong Kong, qua đó góp phần biến cổ phiếu của doanh nghiệp này trở thành “cổ phiếu kỳ tích” trên thị trường Hong Kong.

Bản thân Hoàng Hồng Niên không hề có chút kinh nghiệm nào về thương nghiệp, và cũng chẳng mấy hứng thú với lĩnh vực này, ông thâm tóm hàng trăm xí nghiệp, nhưng chưa bao giờ cài cắm người của mình vào bộ máy quản lý của xí nghiệp ấy, mà trái lại còn dùng nguyên bộ máy cũ, cả công ty của ông cũng chỉ có hai, ba nhân viên kế toán phụ trách thanh kiểm tra các xí nghiệp con này. Thời kỳ đầu, do sự giải phóng cơ chế cho nên sức sản xuất được nâng lên một cách rõ rệt, nhưng càng về sau cùng với xu hướng ngày càng thị trường hoá của nền kinh tế Trung Quốc, ưu thế thể chế cũng dần mất đi, hàng loạt vấn đề bắt đầu nảy sinh đối với các xí nghiệp quốc doanh như lạc

hậu về hình thái, trang thiết bị cũ kỹ, thiếu năng lực khai phá những sản phẩm mới, tổ chức nhân lực thiếu hợp lý. Hoàng Hồng Niên thì thu mua một cách tham lam, không đủ năng lực tổ chức lại, nhảy vào thì nhanh, mà rút chân ra thì chậm, cuối cùng rơi vào vũng lầy kinh doanh. Các xí nghiệp dưới quyền của Trung Sách, ngoài hai ngành nghề cao su và bia rượu có chút hoa lợi ra, thì các xí nghiệp thuộc các ngành nghề khác trở thành những cái đuôi ăn bám, hậu quả từ chính sách kinh doanh ấy là vô cùng lớn, ngay cả “kế hoạch 101” lớn đến mức khiến người ta kinh ngạc cũng nửa đường đứt gánh. Lúc này những lời chỉ trích đối với Trung Sách bắt đầu xuất hiện, có người chỉ trích chính sách “tay không bắt sói” của Hoàng Hồng Niên là “đầu cơ thương mại, vừa không có kỹ thuật lại vừa chẳng có kinh nghiệm quản lý”, “hiện tượng đầu cơ mua bán xí nghiệp khiến cho chất dinh dưỡng của các xí nghiệp quốc doanh bị chảy ra ngoài là hết sức nghiêm trọng”.

Đến năm 1997, khủng hoảng tài chính bùng nổ ở khu vực Đông Nam Á, Hoàng Hồng Niên tổn thất thảm hại. Ông bèn bán đổ bán tháo hết toàn bộ số cổ phần đang nắm giữ, thu được khoảng 700 triệu đô-la Hong Kong, cắt đứt triệt để mối quan hệ với Trung Sách. Theo báo giới Hong Kong, Hoàng Hồng Niên đã có một loạt các hành động thu tóm và buôn bán cổ phần, thu lợi hơn 2,6 tỉ đô-la Hong Kong. Năm 1999, Công ty Trung Sách vốn đã không còn mối quan hệ với Hoàng Hồng Niên cùng với các công ty liên doanh khác của Trung Quốc đã thua lỗ 232 triệu đô-la Hong Kong.

Sau khi kết thúc “cuộc dạo chơi Trung Sách”, Hoàng Hồng Niên tuyên bố nhảy sang lĩnh vực hoạt động mới liên quan đến các ngành nghề như tư vấn khoa học kỹ thuật và thương mại điện tử và với một công ty mới tên là “China Internet Global Alliance Limited”. Ông từng có ý định thu tóm cổ phần của Công ty Lenovo - một công ty thương mại điện tử hàng đầu của Trung Quốc - để thị uy với bên ngoài, nhưng cuối cùng đã không thành công. Tháng 11 năm 2000, Hoàng đã ký hợp đồng thành lập công ty hợp nhất với Tập đoàn Hưng Phát, Trung Quốc trực thuộc Quốc vụ viện, và đặt tên công ty

này là Công ty hữu hạn chiến lược Trung Hưng, Trung Sách hy vọng “với phương thức Trung - Trung - Ngoại này, có thể tham gia vào các dịch vụ nhạy cảm như thông tin, tài chính vẫn còn chưa được cởi trói”. Vốn đầu tư điều lệ của công ty này là 100 triệu đô-la, trong đó Trung Sách nắm giữ 45% cổ phần. Kế hoạch này cũng gây tiếng vang khi công bố, nhưng dần dần rồi cũng không còn ai nhắc đến nữa.

Hoàng Hồng Niên là doanh nhân nước ngoài đầu tiên đem khái niệm “kinh doanh tư bản” vào Trung Quốc. Thời đó, cả Trung Quốc và ông ta đều chưa có sự chuẩn bị chu đáo, cho nên ông ta cũng chỉ kiếm được một chút tiền đầy tranh cãi, chứ không thể cầm cái “rẽ” sản nghiệp lâu bền trên vùng đất này.

Phần thứ Ba

Năm 1993 – 1997

CHẤN HƯNG THƯƠNG HIỆU DÂN TỘC

Năm 1993

XOAY CHUYỂN CỤC DIỆN

Vũ Tác Mẫn 64 tuổi, trang chủ của “Thiên hạ đệ nhất trang” đang ngồi xếp bằng trên chiếc giường ấm rộng, thần sắc cô độc và kiêu ngạo nhưng bất an. Đó là một buổi chiều tháng 3 năm 1993, những ngày tháng này, ông đã bất đắc dĩ bị cuốn vào một vòng xoáy khủng khiếp.

Trong hai năm trước đó, Vũ Tác Mẫn vẫn luôn thăng quan tiến chức thuận lợi. Đại Khâu trang do ông lãnh đạo từ một thôn đói kém kiếm ăn từng bữa đã chuyển mình trở thành thôn trang giàu nhất toàn Trung Quốc. Tờ *New York Time* đưa tin: “Đại Khâu trang trên thực tế chính là một công ty lớn. Thôn này có tổng cộng 4400 người, nhưng lại có tới 16 chiếc xe con và hơn 100 chiếc xe con hạng sang được nhập khẩu từ nước ngoài, thu nhập bình quân đầu người cả thôn năm 1990 đạt 3400 đô-la, gấp 10 lần thu nhập bình quân đầu người toàn Trung Quốc. Năm 1992, giá trị sản lượng công nghiệp của Đại Khâu trang đã đạt đến 4 tỉ Nhân dân tệ.” Đại Khâu trang trở thành một hình mẫu phát triển tốc độ cao của nền kinh tế dân doanh Trung Quốc, tất cả những ai đến tham quan thôn này đều không khỏi kinh ngạc về sự ngăn nắp sạch sẽ và trù phú của nó. Suốt trong thôn là những căn nhà tường xây mái ngói đỏ chót, đường sá trải nhựa phẳng lì ngang dọc trong thôn xóm. Những con đường được xây dựng với chất lượng cao, hai bên đường là những giàn đèn chiếu sáng mà thời đó người ta chỉ thấy được ở chốn đô thị sầm uất. Ở khu trung tâm của thôn, mười sáu toà biệt thự lộng lẫy với kiến trúc độc đáo mọc lên,

diện mạo bề ngoài của chúng chẳng khác gì khách sạn quốc gia Điều Ngự Đài ở Bắc Kinh.

Vũ Tác Mẫn chính là người sống trong căn biệt thự nổi nhất trong nhóm toà nhà lộng lẫy ấy, mỗi ngày ông ta ngồi xếp bằng trên chiếc giường rộng, đợi để tiếp đón sự “triều bái” của rất nhiều người đến từ khắp nơi trên đất nước Trung Quốc. Ông ta không chỉ là một doanh nhân thông minh lanh lợi, mà còn là một bậc thầy trong việc sử dụng ngôn ngữ dân dã trăm năm mới thấy một người, những ai đã từng tiếp xúc với ông đều bị thuyết phục bởi những lời nói ngọt như đường của ông. Được xem là tác giả của kỳ tích Đại Khâu trang, danh vọng và uy tín của ông đã đạt đến đỉnh điểm. Sau khi Đặng Tiểu Bình thăm miền Nam Trung Quốc vào năm 1992, Đại Khâu trang đã nắm bắt cơ hội phục hưng kinh tế, kiếm được một khoản lớn nhờ vật liệu sắt thép. Giới truyền thông Trung Quốc đã đẩy lên một cơn sốt thông tin về Đại Khâu trang, Vũ Tác Mẫn cũng nghiễm nhiên trở thành “Doanh nhân nông dân số 1 Trung Quốc”. Ngày 1 tháng 3 năm này, Vũ Tác Mẫn đã cho đăng bài “Lời gửi mùa xuân” trên “Nhật báo kinh tế”, ông đã viết rằng: “Sự cống hiến lớn nhất của Đại Khâu trang là mở mày mở mặt cho nông dân Trung Quốc”.

Thế nhưng, chính vào lúc danh vọng và uy tín đạt đến đỉnh điểm ấy, con người giàu trí tuệ này lại ngọt ngào trở nên ngông cuồng. Ông tự xem mình là “đại biểu của nông dân Trung Quốc”, đồng thời còn tạo được mối giao tình sâu sắc với một số quan chức lãnh đạo trung ương, cho nên dần dần ông quên mất địa vị thực tế của mình. Ông phát biểu trước một nhóm quan chức đến thăm quan thôn của ông rằng “Cục trưởng là cái thá gì, nếu muốn làm thì tôi đã làm đến chức Phó Thủ tướng”. Có lần, 6 quan chức cấp bộ về Đại Khâu trang mở cuộc họp, Vũ Tác Mẫn đã khinh khỉnh không thèm tiếp đón cũng chẳng chịu ngồi cùng. Khi cuộc họp kết thúc, nhóm viên chức đang túm năm tụm ba ở trong sảnh chuẩn bị ra về, ông lại ngồi trong phòng làm việc của mình bàn chuyện phiếm với phóng viên mà ông quen, lơ đi sự huyền ảo ngoài cửa. Khi phóng viên có ý nhắc ông có phải ra từ biệt các quan chức kia hay không, ông liền khoát tay nói, “mặc họ đi!”

Mối nguy chết người là do một sự kiện ngẫu nhiên gây nên. Tháng 12 năm 1992, giám đốc của công ty Vạn Toàn thuộc Đại Khâu trang bệnh chết, khi kiểm tra sổ sách chứng từ thì phát hiện có thể có hành vi tham ô, vậy là Đại Khâu trang liền cử 4 nhân viên xuống thẩm tra đối với Ngụy Phúc Hoà, nhân viên nghiệp vụ của công ty này. Ngụy Phúc Hoà bị bắt giam phi pháp, đồng thời vào ngày 13 tháng 12 lại bị người ta đánh cho đến chết. Sau khi sự việc xảy ra, “lão gia” Vũ Tác Mẫn đã quyết định bao che cho những người phạm tội, ông bảo những nghi phạm có liên quan hoặc là trốn khỏi Đại Khâu trang ngay trong đêm, hoặc là ẩn náu cho kỹ, mọi việc còn lại đều để ông tự đứng ra gánh vác. Tháng 1 năm 1993, cơ quan điều tra cử 6 nhân viên về thu thập chứng cứ tại Đại Khâu trang, không ngờ họ lại bị bắt giam một cách phi pháp suốt 13 tiếng đồng hồ, trong suốt thời gian bị bắt giam những người này còn bị bỏ đói. Khi Viện kiểm soát phát lệnh truy nã khẩn cấp đối với 4 nghi phạm, cảnh sát thi hành công vụ tìm đến Đại Khâu trang để bắt người thì lại bị Đại Khâu trang dùng xe tải cản lối không cho vào làng.

Sự việc từ đây ngày càng xấu đi. Sáng sớm ngày 18 tháng 2, chính quyền Thiên Tân đã huy động 400 cảnh sát được vũ trang phong tỏa hết các ngã đường đến Đại Khâu trang. Vũ Tác Mẫn liền ra lệnh cho toàn bộ công nhân của hơn 100 công xưởng trong thôn bãi công. Hàng vạn nông dân trong thôn và ngoài thôn tay cầm gậy gộc và ống sắt giữ chặt các cửa vào làng, chống cự lại với cảnh sát vũ trang, đồng thời tuyên bố “một khi cảnh sát vào thôn, thì phải dốc sức liều mạng xông lên đánh”. Bản thân Vũ Tác Mẫn thì dùng chiêu lấy thoái làm tiến, tuyên bố với bên ngoài rằng ông ta sẽ tạm thời từ chức. Tình thế giằng co căng thẳng này kéo dài liên tục suốt ba ngày, ba đêm, Vũ Tác Mẫn ở vào thế lạc vào bãi mìn phi pháp không thể thoát ra được. Sau đó qua nhiều lần thương lượng, Vũ Tác Mẫn miễn cưỡng đồng ý để các cảnh sát vũ trang tiến vào thôn - nơi được mệnh danh là “Trang viên nhà họ Vũ” này. Cảnh sát lục soát khắp thôn, Vũ Tác Mẫn nguy tạo chứng cứ nói rằng, các nghi phạm toàn bộ đã chạy ra khỏi thôn rồi, nhưng trên thực tế, mấy người trong số đó từ đầu đến cuối vẫn ẩn náu ở trong thôn.

Thượng tuần tháng 3, Thị ủy, chính quyền thành phố Thiên Tân đã cử một tổ công tác về Đại Khâu trang để thu hồi toàn bộ trang bị vũ khí vốn có của thôn này. Vũ Tác Mẫn cũng bị câu lưu về những hành vi như che giấu tội phạm, cản trở người thi hành công vụ. Mặc dù phong ba đã cuộn cuộn nổi lên, nhưng bên ngoài, đời sống của Đại Khâu trang gần như vẫn hết sức bình lặng và yên tĩnh. Khoảng đầu mùa xuân, Vũ Tác Mẫn xuất hiện trên chương trình Dạ hội liên hoan mừng xuân của Đài truyền hình Trung ương Trung Quốc, mặt vẫn nở nụ cười tươi rói. Thậm chí đến ngày 16 tháng 3, ông ta vẫn tham dự Hội nghị hiệp thương chính trị toàn Trung Quốc với tư cách là Ủy viên Hiệp thương chính trị toàn Trung Quốc.

Mọi người đều thầm cảm nhận được rằng, thực tế tình hình đang diễn biến ngày càng xấu hơn, chỉ có điều rất nhiều người vẫn trông mong mọi điều rồi sẽ tốt đẹp hơn. Trên tay của Vũ Tác Mẫn còn có một bức thư vừa gửi từ miền Nam đến, người gửi thư là một nhân vật đại diện khác của xí nghiệp hương trấn, Lỗ Quán Cầu của Tập đoàn Vạn Hương Chiết Giang. Tháng 1 năm 1990, Hiệp hội các nhà xí nghiệp hương trấn Trung Quốc được thành lập, Bộ trưởng Bộ nông nghiệp Hà Khang giữ chức Hội trưởng, hai Phó hội trưởng lần lượt là Vũ Tác Mẫn và Lỗ Quán Cầu, đây là chức vụ cao nhất mang “màu sắc chính quyền” mà các doanh nhân nông dân đã đạt được. Mỗi quan hệ giữa Vũ Tác Mẫn và Lỗ Quán Cầu cũng hết sức thâm tình, mỗi năm sản phẩm trà mới của miền Giang Nam ra chợ, thì Lỗ Quán Cầu luôn cho người đem biếu Vũ Tác Mẫn mấy bao to, đáp lễ lại Vũ Tác Mẫn cũng từng hào phóng tặng cho đối phương một chiếc xe hơi Nhật Bản sáng loáng. Lỗ Quán Cầu và Vũ Tác Mẫn là hai doanh nhân có tính cách hoàn toàn khác nhau. Vũ Tác Mẫn nhận xét về Lỗ Quán Cầu như sau: “Lão Lỗ của các người khôn khéo lắm.” Còn ấn tượng của Lỗ Quán Cầu đối với Vũ Tác Mẫn là: “Cái lão này quá phóng khoáng”. Đầu năm, sau khi sự kiện đánh chết người xảy ra, Lỗ Quán Cầu vẫn luôn theo sát tình hình của người anh em họ Vũ kia của ông. Ông viết trong một mẫu giấy nhắn tin rằng: “Hiện tại các giới trong xã hội đều tỏ ra rất quan tâm đến anh và Đại Khâu trang. Mọi người đều cho rằng, việc đã đến nước này, nên thoả hiệp để giải quyết tình hình là thượng sách. Bởi vì “ném chuột lo vỡ bình”, cho nên tôi cho rằng

chỉ có phát triển sản xuất, tăng cường thực lực kinh tế mới là nền tảng. Tôi hy vọng anh sẽ sáng suốt, lấy việc giữ gìn bản thân là gốc.” Thâm ý trong câu nói “ném chuột lo võ bình” của Lỗ Quán Cầu là nhằm an ủi Vũ Tác Mẫn, rằng chính quyền tất yếu phải cân nhắc đến sức ảnh hưởng về mặt cải cách của Vũ, cho nên sẽ không nở mạnh tay trừng trị. Điều này như giúp cho Vũ Tác Mẫn cảm thấy thêm vững lòng trong tình hình căng thẳng lúc bấy giờ.

Thế nhưng, diễn biến của sự việc lại nằm ngoài dự liệu của Vũ Tác Mẫn và Lỗ Quán Cầu. Tháng 4, Vũ Tác Mẫn bị bắt, ngày 27 tháng 8, toà án Thiên Tân đã tuyên Vũ phạm vào năm tội bao gồm che giấu tội phạm, cản trở người thi hành công vụ, đưa hối lộ, bắt người và giam người trái phép, đồng thời chịu mức án là 20 năm tù giam. Con trai của Vũ, nhân vật số hai ở Đại Khâu trang là Vũ Thiệu Chính cũng bị bắt và bị tuyên án 10 năm tù giam. Liên quan đến việc tuyên án đối với Vũ Tác Mẫn, Tân Hoa xã chỉ cho phát đi trên toàn quốc một dòng tin ngắn chưa đến 200 chữ, nhưng sự phản hồi của xã hội đối với thông tin này lại mạnh mẽ chưa từng thấy. Theo Lăng Chí Quân chủ bút của tờ “Nhân dân nhật báo” nhớ lại, “Mấy ngày ấy điện thoại trong nhà reo chuông liên tục, rất nhiều người muốn hỏi thăm tình hình của ông ấy. Những người này phần lớn là những nhân vật điển hình trong trào lưu cải cách của Trung Quốc, họ xem Vũ Tác Mẫn là đồng đội của mình trên mặt trận cải cách, cho nên cũng xem người này là tượng trưng của công cuộc cải cách. Tất cả họ đều có chung một câu hỏi: sự đả kích đối với Vũ Tác Mẫn, phải chăng là hành động nhằm vào cải cách?”

Rõ ràng, vụ án này đã khiến cho Vũ Tác Mẫn và những người thuộc phái cải cách, trong đó bao gồm cả chính quyền thành phố Thiên Tân nơi đã đứng ra xử lý Vũ, đều rơi vào tình cảnh khó xử. Sau khi Vũ Tác Mẫn bị bắt, các nhân vật hữu quan của Thiên Tân khi trả lời câu hỏi của giới truyền thông nước ngoài đều tuyên bố: “Vũ Tác Mẫn bị bắt, một lần nữa cho thấy rõ sự tiến bộ và thành thực của nền chính trị và thể chế pháp chế của Trung Quốc.” Về sau này nhìn lại vấn đề, vụ án của Vũ Tác Mẫn thực chất không có gì để gọi là mang màu sắc chính trị, nó chẳng qua là một bình rượu đắng mà các nhà doanh

nhân nông dân không coi pháp luật ra gì cũng như có mối quan hệ tiêu cực với chính quyền địa phương đã tự nấu và tự uống. Vũ Tác Mẫn sau khi bị xử án, Lỗ Quán Cầu ở miền Nam đã ở lý trong nhà suốt ba ngày liền, ông đã viết một bài viết nhan đề “Doanh nhân hương trấn cần phải nâng cao tố chất của bản thân”. Bài viết có đoạn: “Chúng ta đang đối mặt với những trở ngại về tố chất tự thân của người kinh doanh. Đây là một trở ngại ngày càng khó khăn hơn. Nguyên nhân của trở ngại này là một bộ phận những người có năng lực trong tầng lớp nông dân chưa ý thức đầy đủ được sứ mệnh lịch sử mà bản thân họ đang gánh vác, họ chỉ biết chìm đắm trong ánh hào quang thành công trước mắt, đây là điều khiến người ta hết sức đau lòng. Mà nguyên nhân sâu xa của trở ngại này, thực tế là sự xung đột giữa ý thức tiểu nông truyền thống và tinh thần hiện đại, rõ ràng, ngày nay chúng ta cần phải có một sự đột phá tuyệt triệt để.”

Tháng 4, giới doanh nghiệp Trung Quốc đã xảy ra hai cơn chấn động lớn. Một là Vũ Tác Mẫn của Đại Khâu trang thất thế, hai là Thẩm Thái Phúc doanh nhân thuộc lĩnh vực kỹ thuật cao với danh tiếng đang trên đỉnh cao đột nhiên bị bắt. Điều thú vị là, họ đều đột ngột thất thế sau khi ở vào thế đối kháng gay gắt với chính quyền.

Câu chuyện của Thẩm Thái Phúc lại là một câu chuyện ly kỳ của giới doanh thương pha chút màu sắc hoang đường. Thẩm Thái Phúc có thân hình cao chưa đến 1,6 mét là người thành phố Tứ Bình tỉnh Cát Lâm. Từ nhỏ người này đã say mê những phát minh trong khoa học, ông đồng thời là một thanh niên cực kỳ thông minh và hiếu học. Năm 1984, ở tuổi 30, Thẩm Thái Phúc từ chức ở Cục công trình của thủy quân Tứ Bình, sáng lập ra công ty tư vấn phát triển khoa học kỹ thuật hàng đầu của tỉnh Cát Lâm cùng với hai người anh em của mình. Họ đã liên tục cho ra đời rất nhiều sản phẩm mới lạ, như máy đóng gói chân không, thủy vị kế hai màu và một loại máy đọc thẻ đặc biệt. Nhờ tinh thần sáng tạo ra cái mới, doanh nghiệp của ông bắt đầu có chút tiếng tăm trong vùng. Năm 1986, Thẩm Thái Phúc đến Bắc Kinh, đăng ký thành lập Công ty phát triển kỹ thuật điện máy Trường Thành, một doanh nghiệp tập thể với số vốn ban đầu là 300.000 tệ - mãi đến năm 1988, Cục công thương thành phố Bắc Kinh

vẫn chưa trao giấy phép cho các xí nghiệp khoa học kỹ thuật mới - kỹ thuật cao tư nhân. Tính chất sở hữu tài sản của Công ty Trường Thành cuối cùng đã trở thành cái vòng kim cô quyết định nhất đến số phận của Thẩm Thái Phúc. Khoảng năm 1992, Thẩm Thái Phúc và các nhân viên khoa học kỹ thuật của ông đã nghiên cứu và phát triển một loại động cơ điện tiết kiệm điện năng hiệu suất cao, nghe nói tính năng cao hơn rất nhiều so với các sản phẩm cùng loại. Thế nhưng, Thẩm Thái Phúc lại không đủ vốn để đầu tư sản xuất hàng loạt, ngân hàng cũng chẳng mấy hứng thú với dự án nhiều rủi ro này, đúng lúc này, Thẩm Thái Phúc nghĩ đến hình thức góp vốn trong dân. Các năm 1992 và 1993 là những năm mà làn sóng đầu tư lên cao nhất kể từ sau chuyến thăm của Đặng Tiểu Bình xuống miền Nam, ai cũng đều tỏ ra nhiệt tình đầu tư vào các dự án xây dựng mới mẻ. Do chính sách quản chế tài chính của Trung ương, các hình thức góp vốn trong dân trở nên sôi động hơn bao giờ hết, lãi suất cũng theo đó mà leo thang từng ngày. Rất nhiều địa phương ven biển, lãi suất cơ bản để vay được vốn trong dân nằm vào khoảng 16% - 20% một năm. Một tổng giám đốc của công ty chứng khoán nhớ lại, “năm đó, công ty chứng khoán không biết được mình thật sự phải làm gì, nguồn vốn mấy trăm triệu đồng, chỉ cần cho vay thôi cũng đã kiếm được lợi tức đến 20%, thì còn cần phí sức làm gì?”¹ Trong bối cảnh nóng bỏng như vậy, trò chơi gom vốn của Thẩm Thái Phúc đã ra đời.

Máy tiết kiệm điện năng loại mới do Công ty Trường Thành phát minh thuộc hàng dự án tiết kiệm năng lượng, trong khi đó tình hình căng thẳng năng lượng ở Trung Quốc vẫn trong tình trạng thất cố

¹. Hành vi của Thẩm Thái Phúc trên thực tế là “gom vốn chợ đen”, thời đó do kinh tế vĩ mô phục hồi, quản lý tài chính của chính quyền trung ương lại gắt gao, cho nên các hoạt động gom vốn lậu trong dân mang màu sắc chợ đen phát triển rất sôi động, Thẩm Thái Phúc hiển nhiên không phải là người đưa ra mức lãi suất vay cao nhất. Một trường hợp gom vốn có thể tham khảo là: năm 1993, Nhậm Chính Phi của Công ty Hoa Vi - Thẩm Quyến vì muốn nghiên cứu phát triển hệ thống kiểm soát cuộc gọi nên đã đi vay ngân hàng nhưng đã bị từ chối, ông bèn đi thuyết phục cục điện tín của 17 tỉnh thành trên toàn Trung Quốc góp được 39 triệu tệ để thành lập công ty cổ phần, ông chấp nhận trả mức lợi tức cố định hàng năm cho các cổ đông lên đến 33% một năm. Tình tiết tương quan đến vụ án này xin xem thêm ở chương năm 1997.

chai, vì vậy những dự án liên quan đến lĩnh vực tiết kiệm năng lượng đều gây được sự chú ý. Thẩm Thái Phúc lại là một cao thủ trong việc bao biện và xào nấu khái niệm. Ngày 28 tháng 5 năm 1992, kỹ thuật máy điện của ông được kiểm định là thành tựu khoa học kỹ thuật cấp nhà nước ở khách sạn Điều Ngự Đài. Theo nhiều báo cho biết, một phó chủ nhiệm của ủy ban thống kê quốc gia đã phê trên hồ sơ kiểm định dự án của Thẩm Thái Phúc như sau: “Thuộc dự án trọng điểm tiết kiệm năng lượng, cần phải được chỉ đạo và hỗ trợ kịp thời.” Thẩm Thái Phúc bèn tuyên bố ra ngoài rằng, Công ty Trường Thành mấy năm qua trước sau đã đầu tư gần 50 triệu nhân dân tệ, nghiên cứu chế tạo thành công loại máy điện tiết kiệm năng lượng hiệu suất cao này, theo tính toán của cơ quan năng lượng, chỉ cần thay thế động cơ này vào 1/3 trong tổng số máy quạt đang vận hành hiện nay, thì một năm có thể tiết kiệm được 40 nghìn tỉ KW điện năng, tiền đồ sáng sủa của dự án này đã khiến người ta đầy ắp sự tưởng tượng.

Quy tắc gom vốn của Thẩm Thái Phúc như sau: người đầu tư ký kết một “hợp đồng phát triển kỹ thuật” trực tiếp với công ty, khởi điểm định mức thấp nhất của vốn góp là 3000 tệ, còn mức cao nhất thì không giới hạn. Người đầu tư có thể rút lại vốn đã đầu tư bất cứ lúc nào, “phí bồi hoàn” tính theo quý, “lãi suất hoàn trả” mỗi năm là 24% - thời đó, lãi suất tiết kiệm của ngân hàng là khoảng 12%, lãi suất mà Thẩm Thái Phúc đưa ra cao hơn gấp đôi mức của ngân hàng. Hoạt động gom vốn đợt đầu của ông ta được triển khai tại Hải Nam vào khoảng tháng 6, sau ngày thông báo đầu tiên, ngày thứ hai người góp vốn đã đứng xếp thành hàng dài trước cửa công ty, chỉ trong vòng 20 ngày, công ty đã gom được 20 triệu tệ. Sau thành công vượt dự tính này, Thẩm Thái Phúc đã đẩy nhanh hoạt động gom vốn, trước sau ông đã triển khai hoạt động tương tự ở 17 thành phố trên toàn Trung Quốc, hoạt động gom vốn của công ty Trường Thành đã nhanh chóng cuốn cả nước vào guồng xoáy tín dụng này, nó nhanh chóng trở thành xí nghiệp khoa học kỹ thuật cao nổi tiếng nhất thời bấy giờ.

Trong hoạt động gom vốn lần này, giới truyền thông các nơi đã đóng vai trò hỗ trợ đắc lực, trong đó nổi bật nhất là Tôn Thụ Hưng

phóng viên của tờ “Khoa kỹ nhật báo”. Khi Thẩm Thái Phúc triển khai hoạt động gom vốn ở Hải Nam, Tôn Thụ Hưng đã cho chạy một bài viết với hàng tit rất đáng chú ý “20 ngày gom 20 triệu tiền vốn” trên trang đầu của báo này nhằm cổ xúy cho thành tích gom vốn của Công ty Trường Thành. Trong mấy tháng sau đó, Tôn Thụ Hưng lại tiếp tục cho đăng nhiều bài viết khác để cổ động cho hoạt động gom vốn này cũng như phô trương thanh thế tạo tiếng vang cho Trường Thành. Chính nhờ có sự nhiệt tình giúp sức như vậy của hàng trăm phóng viên nhà báo toà soạn, Thẩm Thái Phúc đã đánh đâu thắng đó. Trong thời gian này, Thẩm Thái Phúc trước sau đã đưa cho Tôn Thụ Hưng hơn 20 nghìn nhân dân tệ tiền bồi dưỡng cho đến những hiện vật khác như va-li mặt mã xách tay, trang phục hàng hiệu của Pierre Cardin và máy chụp ảnh tự động Minolta của Nhật Bản sản xuất. Tôn Thụ Hưng sau này cũng đã vì những khoản phí bồi dưỡng và hiện vật này mà bị tuyên mức 7 năm tù giam.

Dưới sự giật dây của Tôn Thụ Hưng, Thẩm Thái Phúc lại may mắn kết thân được với Lý Hiệu Thời, người từng có thời gian làm Tổng biên tập của tờ “Khoa kỹ nhật báo”, và lúc đó đang là Phó chủ nhiệm Ủy ban khoa học quốc gia (Trung Quốc). Trong vụ án của Thẩm Thái Phúc, Lý Hiệu Thời đã đóng một vai trò rất quan trọng. Khi tờ “Khoa kỹ nhật báo” đưa tin bài cổ xúy cho Trường Thành, ông này càng tỏ ra tin tưởng hơn đối với dự án tiết kiệm năng lượng này. Để bày tỏ sự ủng hộ, ông đã chủ động tìm đến tham quan khảo sát đối với công ty này, tại đây ông còn để lưu lại sổ truyền thống của công ty mấy lời đề tặng “Mong mục tiêu của Trường Thành sớm thành hiện thực”, nhưng lời này về sau đã được Thẩm Thái Phúc sử dụng triệt để trong các văn bản truyền thông. Không những thế, Lý Hiệu Thời còn tranh thủ cơ hội đi công cán để tuyên truyền ủng hộ cho Trường Thành ở khắp các nơi. Ở Hải Nam, ông nói trước các phóng viên rằng, “Tôi đi từ Thẩm Quyến đến Quảng Châu, Hải Nam, đều tuyên truyền cho Trường Thành. Tôi cảm thấy thực nghiệp khoa học kỹ thuật mà Trường Thành đã làm, là một thực nghiệp khoa học kỹ thuật đầy hy vọng!” Do vị thế đặc biệt như vậy, Lý Hiệu Phúc thật sự trở thành nhân vật PR có sức thuyết phục nhất cho Trường Thành. Để báo đáp

công ơn ấy của Lý, Thẩm đã dùng danh nghĩa của con trai thứ ba của Lý để ký với Công ty Trường Thành Bắc Kinh một bản “Hợp đồng phát triển kỹ thuật” trị giá 40.000 tệ. Lần thứ nhất, Lý Thời Hiệu từ chối. Lần thứ hai, Thẩm cho sai người đem bản hợp đồng này nhét vào khe cửa phòng làm việc của Lý, lúc này, Lý đã không thể từ chối, và như hiểu ý ông đem bản hợp đồng này bỏ vào két sắt trong phòng làm việc của mình. Chính vì bản hợp đồng này, một năm sau đó, Lý đã bị bắt và bị kết tội 20 năm tù giam vì tội nhận hối lộ, tham ô.

Nếu nói Tôn Thụ Hưng và Lý Thời Hiệu bỏ công vì công ty Trường Thành là nhằm mục đích tư lợi, vậy thì vào thời đó xác thực còn có một số chuyên gia và học giả cũng bày tỏ sự tán đồng tự đáy lòng đối với mô hình gom vốn của Thẩm Thái Phúc, trong đó bao gồm cả Phí Hiếu Thông - nhà xã hội học, phó ủy viên trưởng đại hội đồng nhân dân toàn Trung Quốc. Tháng 1 năm 1993, trong bài viết nhan đề “Từ sự phát triển của ‘Trường Thành’ xem ‘Ngũ lão’ chiết cành”, Phí Hiếu Thông đã tiến hành luận chứng về mặt “lý luận” đối với mô hình của Trường Thành. “Ngũ lão” mà ông nhắc đến ở đây bao gồm Lão đại (xí nghiệp quốc hữu), Lão hương (xí nghiệp hương trấn), Lão cữu (thành phần tri thức), Lão ngoại (xí nghiệp vốn đầu tư nước ngoài), Lão cán (Quan chức chính quyền). Phí Hiếu Thông cho rằng, trên tất cả các phương diện như ủy thác gia công, chuyển nhượng thành quả, làm sống tin dụng nhân dân, hợp tác đối ngoại cho đến phát huy nhiệt tình của các cán bộ lão thành, Công ty Trường Thành đều đạt được thành tích đáng khen ngợi.

Đến đầu năm 1993, Thẩm Thái Phúc đã xây dựng được trên toàn Trung Quốc hơn 20 chi nhánh công ty và hơn 100 đại lý, tuyển dụng hơn 3000 nhân viên, nghiệp vụ chủ yếu chính là đăng quảng cáo, xào nấu tin tức, gom vốn¹. Đến khoảng tháng 2, trong thời gian chưa đến nửa năm, Công ty Trường Thành đã gom được tổng cộng hơn 1 tỉ

¹. Theo tiết lộ của Vương An trong cuốn sách nhan đề “25 năm”, Công ty Trường Thành đã dốc hết sức trong mối quan hệ với truyền thông và chính quyền, “nghe kể lại, riêng khoản tiền lì xì mà Thẩm Thái Phúc dùng đã lên đến 30 triệu nhân dân tệ.”

nhân dân tệ, số nhà đầu tư vào công ty này lên đến 100.000 người, trong đó cá nhân góp vốn chiếm đến 93% tổng số vốn gom được. Có 9 thành phố gom được hơn 50 triệu tệ, trong đó Bắc Kinh là thành phố có mức vốn gom được cao nhất, đạt hơn 200 triệu tệ. Cùng với quả bong bóng gom vốn ngày càng phình to, câu chuyện mà Thẩm Thái Phúc cũng ngày càng xa rời chuẩn mực. Ông tuyên bố đã sở hữu hơn 300 hạng mục kỹ thuật độc quyền sáng chế, “trong đó sản phẩm chủ đạo của công ty là động cơ điện tiết kiệm điện năng hiệu suất cao đã được ứng dụng vào các lĩnh vực sản xuất, đã nhận được lượng đơn đặt hàng trị giá 1,5 tỉ nhân dân tệ”, đồng thời “trong hàng chục ngàn doanh nghiệp khoa học kỹ thuật dân lập trên toàn Trung Quốc, Trường Thành còn là công ty duy nhất kết nạp vào hệ thống quản lý ngành nghề của nhà nước”. Thực ra, trong khoảng thời gian này, Công ty Trường Thành chỉ bán ra được hơn 50 động cơ điện, trị giá hơn 6 triệu nhân dân tệ. Để tạo thành tích kinh doanh tốt giả tạo cho doanh nghiệp của mình, Thẩm Thái Phúc đã dùng 320 triệu tệ tiền vốn gom được chuyển thành thu nhập doanh thu của Trường Thành, sau đó nộp lên cơ quan thuế một khoản trị giá 11 triệu nhân dân tệ. Cùng lúc đó, Thẩm Thái Phúc cũng rất chăm chú cho các mối quan hệ giao tế, ông trước sau đã tuyển dụng hơn 160 cố vấn cao cấp vốn xuất thân là những cựu cán bộ đứng đầu các ti cục, nhờ đó xây dựng được một mạng lưới quan hệ quan chức - thương mại lớn mạnh.

Diễn biến sự việc đến mức này thì những tin đồn về gian lận thương mại cũng ngày càng nhiều thêm. Cơ bản gom vốn phủ khắp Trung Quốc của Thẩm Thái Phúc đã gây sự chú ý đặc biệt đối với Chu Dung Cơ - một người vốn rất cảnh giác với rủi ro tài chính. Chu ý thức được rằng, nếu “mô hình Trường Thành” được nhân rộng, việc việc xuất hiện một vòng xoáy trong lưu thông tài chính nằm ngoài thể chế, thiếu sự kiểm soát của Nhà nước là điều khó tránh khỏi, đến lúc đó chính sách quản lý tài chính của Trung ương sẽ mất hiệu lực hoàn toàn, tạo nên một tiền lệ cực kỳ nguy hiểm cho nền tài chính quốc gia, cho nên ông lập tức ra lệnh phải ngừng ngay hoạt động này của Công ty Trường Thành.

Tối ngày 6 tháng 3 năm 1993, trong khi đang tung bừng tổ chức tiệc mừng thắng lợi của hoạt động gom vốn, Thẩm Thái Phúc đã nhận được “Thông báo về vấn đề Công ty tập đoàn sản xuất động cơ điện Trường Thành - Bắc Kinh và các công ty con làm loạn hoạt động gom vốn” do Ngân hàng Nhân dân Trung Quốc gửi đến. Thông báo chỉ rõ, Công ty Trường Thành “trên thực tế là đang thực hiện hoạt động biến tướng của hành vi phát hành công trái, đồng thời định mức phát hành vượt xa rất nhiều so với giá trị tài sản cố định tự có, ý đồ sử dụng nguồn vốn gom được cũng không rõ ràng, rủi ro đầu tư lớn, lợi ích nhà đầu tư khó được đảm bảo”, từ nhận định đó thông báo yêu cầu “trong thời gian nhất định phải rút lui khỏi mọi hoạt động gom vốn”.

Thông báo như một đòn cảnh tỉnh đối với Thẩm Thái Phúc. Nhưng ông ta lúc này đang sống trong cơn say bốc đồng và cuồng ngạo với tham vọng bành trướng của mình nên đã không còn đủ sự nhận thức sáng suốt đối với cục diện, tự cho rằng bản thân đã có sự “chống lưng” của các nhân vật chóp bu và hàng trăm cựu cán bộ cao cấp cũng như hàng trăm ngàn dân chúng đầu tư vốn, và vì thế đã đủ sức tham gia vào ván cờ với bộ máy nhà nước. Chính sách ứng đối của ông ta chẳng khác gì cách mà Vũ Tác Mẫn đã làm với Đại Khâu trang. Sau khi nhận được thông báo của Ngân hàng Nhân dân, ông đã ngay lập tức tuyên bố tố cáo Lý Quý Tiên - giám đốc Ngân hàng Nhân dân, đòi bồi thường 100 triệu nhân dân tệ, dư luận trong ngoài nước xôn xao ngay tức khắc. Đây là lần đầu tiên một doanh nhân dân doanh ở Trung Quốc dám trực tiếp đối đầu với chính quyền Trung ương. Ngày 29 tháng 3, Thẩm Thái Phúc tiến hành mở tiệc chiêu đãi các nhà báo tại Bắc Kinh, tuyên bố rằng “Ủy ban khoa học quốc gia, Ngân hàng Nhân dân hành động bất nhất, mẹ đẻ với mẹ chồng có mâu thuẫn với nhau”, nhưng hậu quả lại khiến cho “nàng dâu nhỏ” như doanh nghiệp dân doanh của ông bị vạ lây, nhưng nay vì chính phủ can thiệp, công ty khó kinh doanh, cần phải phát mãi ra nước ngoài. Ông còn tuyên bố, sẽ nâng lợi tức đầu tư hàng năm của nhà đầu tư từ 24% lên đến 48%.

Hai ngày sau, tình thế phát triển ngược lại với dự tính của Thẩm Thái Phúc. Chính phủ hầu như không có bất cứ động thái nhượng bộ nào, cảnh chen chúc xin rút vốn diễn ra ở khắp các nơi, giới truyền thông và các cán bộ cao cấp mà ông có ý đồ nhờ cậy cũng chẳng giúp ích được gì. Sáng 31 tháng 3, Thẩm Thái Phúc lại mở cuộc họp báo một lần nữa, buổi chiều. Ông bị bắt tại phi trường ở thủ đô Bắc Kinh, lúc đó ông ta đem theo 3 hộ chiếu và một va-li tiền định trốn ra nước ngoài. Ngày 18 tháng 4, ông bị tuyên bố phạm tội. Kể từ tháng này, dưới sự tham gia trực tiếp của Quốc vụ viện, các địa phương đã tổ chức thành hơn 20 nhóm thanh tra. Sau hơn nửa năm thanh tra hoàn vốn, các nhà đầu tư tham gia góp vốn vào dự án gom vốn của Trường Thành đều đã nhận về được 70% tiền vốn đã góp, tỉ lệ hoàn vốn trên cả nước này đã đạt từ 90% trở lên. Ngoài ra, theo tin đưa của tờ “Văn hối báo” của Hong Kong, 120 quan chức cũng đã phải vào tù vì vụ án này.

Cho dù ai cũng biết Thẩm Thái Phúc bị bắt là vì đã huy động vốn với lãi suất cao, làm loạn chính sách tài chính của trung ương, nhưng cuối cùng ông ta lại bị khởi tố vì hành vi tham ô và đưa hối lộ. Theo cáo trạng của toà án nhân dân cấp trung ở Bắc Kinh, Thẩm Thái Phúc đã nhiều lần dùng danh nghĩa cho vay, để rút ruột một phần nguồn vốn huy động được từ xã hội, cấu thành nên tội tham ô. Ông ta trước sau còn có hành vi đưa hối lộ tiền, tặng vật cho 21 nhân viên hành chính nhà nước như Lý Hiệu Thời - Phó chủ nhiệm Ủy ban khoa học quốc gia, trị giá lên đến 250.000 nhân dân tệ, từ đó cấu thành nên tội đưa hối lộ. Toà án vào ngày 4 tháng 3 năm 1994 đã ra phán quyết, bị cáo Thẩm Thái Phúc phạm tội tham ô, tuyên án tử hình; phạm tội đưa hối lộ, tuyên án 4 năm tù giam; tổng hình phạt của cả hai tội, toà tuyên án tử hình đối với bị cáo, tước đoạt quyền lợi chính trị trọn đời, đồng thời tịch thu toàn bộ tài sản cá nhân.

Thẩm Thái Phúc không chấp nhận phán quyết của toà trung cấp nên đã kháng cáo, lý do là: Công ty Trường Thành - Bắc Kinh là xí nghiệp tư doanh đội mũ tập thể - trước năm 1988, cơ quan công thương của thành phố Bắc Kinh vẫn chưa cho phép tư nhân mở “Công

ty khoa học kỹ thuật cao”, cho nên bị cáo không thể trở thành chủ thể của tội tham ô, và cũng chẳng hề có động cơ cũng như hành vi tham ô, vì vậy không thể cấu thành tội danh tham ô. Ông ta nói với luật sư rằng, “Phán tội gì cũng được, nhưng nếu như vì tội “tham ô” của tôi mà gia sản nhà tôi bị cướp sạch thì tôi không phục.” Một số nhân vật trong giới luật sư cũng nhận định, việc phúc thẩm đối với vụ án của Thẩm Thái Phúc đầu tiên cần làm là phải xác nhận lại tính chất kinh tế đối với công ty Trường Thành. Nhưng cuối cùng tòa án đã không tiếp nhận những ý kiến này. Ngày 8 tháng 4, Thái Phúc Thẩm bị đem đi thi hành án.¹

Giao mùa xuân - hạ năm 1993, hai vụ án liên tiếp của Vũ Tác Mẫn và Thẩm Thái Phúc đã khiến cho rất nhiều người cảm thấy bất an. Nếu nói vụ án của Vũ Tác Mẫn mang tính ngẫu nhiên bột phát nhất định, thì việc xử lý nghiêm khắc đối với Thẩm Thái Phúc lại hé lộ một số tính chất đặc biệt nào đó trong sự phát triển kinh tế lúc bấy giờ. Sau chuyến thăm của Đặng Tiểu Bình xuống miền Nam, kinh tế Trung Quốc một lần nữa bước vào chu kỳ tăng trưởng tốc độ cao, nền kinh tế của nước này lao đi như một cỗ xe phi mã, để lại sau lưng nó là bụi đường mù mịt, cảnh tượng thật khiến người ta mừng lo lẫn lộn.

Vui là vì nền kinh tế đã tỏ rõ xu thế phục hồi toàn diện. Theo số liệu của cục thống kê Trung Quốc, tổng giá trị các công trình xây dựng toàn Trung Quốc trong năm 1991 đạt khoảng 900 tỉ nhân dân tệ. Đến năm 1992 con số này được khuếch đại lên 2,2 ngàn tỉ, và 5

¹ Năm 1994, Vô Tích xảy ra vụ án gom vốn của Đặng Bản. Đặng Bản sinh năm 1938, thường được người ta gọi là “Đặng Lão Thái”, vốn là công nhân Xưởng sản xuất thiết bị biến áp vô tuyến điện Vô Tích, sau khi về hưu đã sáng lập nên Tổng công ty thực nghiệp Tân Hưng - Vô Tích. Trong hơn hai năm, bà ta đã lấy lý do gom vốn để hợp tác kinh doanh kem dưỡng da, bơm kim tiêm một lần và găng tay mềm để tiến hành huy động vốn với mức lợi tức chỉ trả đến 60%, tổng số vốn huy động được đạt 3,217 tỉ nhân dân tệ, số quan chức liên quan đến vụ án hơn 270 người, trong đó bao gồm cả Vương Bảo Lâm - Phó thị trưởng thành phố Bắc Kinh, Chu Bắc Phương - con trai của Chu Quán Ngũ, tổng giám đốc Gang thép thủ đô. Tháng 11 năm 1995, Đặng Bản bị tuyên án tử hình với các tội danh nhận hối lộ, tham ô, đầu cơ bất chính, thâm hụt công quỹ, đưa hối lộ.

tháng đầu năm 1993, tổng giá trị đầu tư cố định toàn Trung Quốc đã tăng 69% trên cơ sở của năm trước, đây là những con số ấn tượng chưa từng thấy. Ngân hàng Trung ương Trung Quốc đã phát hành hơn 50 tỉ nhân dân tệ, nhưng các địa phương vẫn kêu thiếu tiền mặt. Đến cuối năm, tổng giá trị sản phẩm quốc nội đã lần đầu tiên phá mốc 3000 tỉ nhân dân tệ. Tốc độ tăng trưởng của các công ty dân doanh ở các địa phương cũng hết sức khả quan, Quảng Đông, Quý Châu và Hồ Nam là ba tỉnh có các xí nghiệp hương trấn đạt tốc độ tăng trưởng nhanh nhất, lần lượt là 55%, 57% và 89%.

Điều đáng lo nằm ở chỗ, tăng trưởng siêu tốc trong đầu tư đang gây ra hàng loạt hiệu ứng liên quan. Từ *The Economist* trong bài viết tổng kết cuối năm 1992 đã cảnh báo: “Một lúc nào đó trong năm 1993, nền kinh tế Trung Quốc phát triển mạnh mẽ sẽ xuất hiện xu thế quá nóng đầy rủi ro, lần trước vào năm 1988, Trung Quốc hầu như đã bốc cháy.” Đầu năm này, tổng chỉ số giá cả tư liệu sản xuất toàn Trung Quốc đã tăng lên 44,7%, Ngô Nhân Bảo của thôn Hoa Tây thì kiếm được một khoản từ chuyến “Tuần du miền Nam” của Đặng Tiểu Bình. Cùng lúc đó, sự mất cân bằng trong quan hệ cung cầu, trật tự tài chính cũng sẽ trở nên rối loạn, các tiền trang ngấm mọc lên như nấm, lãi suất cho vay vốn trong dân cũng leo thang từng ngày, còn lãi suất nhà nước đặt ra chỉ mang ý nghĩa cho có mà thôi. Vì thực tế những người có quan hệ, nếu có thể vay của ngân hàng với lãi suất 9%, thì chỉ cần cho vay lại là đã có thể kiếm được mức lãi suất chênh lệch lên đến 20% thậm chí là 30%. Đối diện với tình thế như vậy, tháng 6, Chu Dung Cơ đã đích thân kiêm nhiệm chức vụ Ngân hàng trưởng Ngân hàng Nhân dân, Ngân hàng Trung ương thì ra thông báo nghiêm lệnh cho “các xí nghiệp địa phương cần phải gửi tiền vào ngân hàng, đi theo đường thẳng, không được phép để tiền luân chuyển ngoài tầm kiểm soát của ngân hàng”. Cũng chính trong bối cảnh như vậy, chính phủ trung ương Trung Quốc đã quyết tâm xử lý nghiêm khắc “sự kiện Trường Thành” của Thẩm Thái Phúc - vì nếu đứng ở góc độ của nhà lãnh đạo, nếu dung túng cho sự tồn tại của hoạt động huy động vốn theo kiểu của họ Thẩm, thì việc quản chế tài chính về cơ bản sẽ chẳng có giá trị gì.

Phong cách cứng rắn trong quản lý kinh tế của Chu Dung Cơ đã được thể hiện trọn vẹn trong vấn đề bảo vệ trật tự tài chính cũng như cách thức xử lý đối với hai vụ án của Vũ Tác Mẫn và Thẩm Thái Phúc. Chu Dung Cơ đã bắt đầu sử dụng một phương thức chuyên nghiệp hơn, tinh tế cụ thể hơn để quản lý kinh tế Trung Quốc.

Năm 1991, Chu Dung Cơ khi đó đang giữ chức Bí thư Thượng Hải đã được điều về Bắc Kinh, giữ chức Phó thủ tướng phụ trách kinh tế, trước đó ông đã có thời gian dài công tác ở Ủy ban kinh tế quốc gia. Trong thời gian nắm quyền điều hành ở Thượng Hải, ông đã nổi tiếng với chính sách thân dân và nghiêm khắc quản lý với quan chức dưới quyền, một số cục trưởng của Thượng Hải khi báo cáo công tác trực tiếp với ông, thường run lên bần bật. Khi ông được điều về Bắc Kinh, một số hãng truyền thông quốc tế không cho rằng đó là “tiền đồ” sáng sủa, bởi vì phong cách quản lý của ông nhất định sẽ khó thành công ở vùng biển nam của Trung Quốc, một số người thậm chí còn dự đoán ông chỉ có thể ở lại Trung Hải Nam trong vòng 6 tháng. Nhưng điều trái với dự liệu của nhiều người, trong suốt 10 năm sau đó, Chu Dung Cơ là người đã chủ trì nền kinh tế của Trung Quốc, đồng thời trở thành người kế tục sự nghiệp cải cách của Đặng Tiểu Bình, và là một trong những chính trị gia có sức ảnh hưởng lớn nhất đối với cải cách kinh tế của Trung Quốc.

“Cuộc chiến đầu tiên” của Chu Dung Cơ sau khi đến Bắc Kinh là thanh lý nợ tay ba (nợ tam giác). Thời đó, “nợ tay ba” khó thanh toán giữa các xí nghiệp đã lũy kế lên đến hơn 300 tỉ nhân dân tệ, trong đó 80% là nợ xấu của hơn 800 xí nghiệp quốc hữu thuộc loại lớn. Mấy năm đã trôi qua, năm nào cũng thanh toán nợ, nhưng càng thanh toán thì nợ càng nhiều. Thực trạng mà Chu Dung Cơ phải đối mặt là một hiện tượng dây chuyền về nợ chất chồng nhiều năm, và mối quan hệ nợ phức tạp.

Sau khi đến Bắc Kinh nhậm chức, chưa kịp ngồi nóng ghế, Chu Dung Cơ đã đến ngay đến ba tỉnh miền Đông Bắc Trung Quốc (bao gồm Liêu Ninh, Cát Lâm, Hắc Long Giang), vốn là những tỉnh bị tình trạng “nợ tay ba” làm cho ảnh hưởng nặng nề nhất, ông đã đích thân

phân xử, xử lý các hoạt động thanh toán nợ ngay tại hiện trường. Ông đã đề xuất một loạt các biện pháp giải quyết có tính chất cứng rắn như bơm vốn, dàn xếp quan hệ hàng hoá, siết chặt đầu vào, thanh toán nợ liên hoàn, chỉ trong vòng 26 ngày, các biện pháp này đã giúp thanh lý được một khoản nợ khó thanh toán lên đến 12,5 tỉ nhân dân tệ, vấn đề đông bắc đã được giải quyết về cơ bản.

Dem theo những lời khen tặng, Chu Dung Cơ trở lại Bắc Kinh. Ngày hôm sau, ông đã cho mở ngay cuộc hội nghị đường dài trên toàn Trung Quốc để thanh lý “nợ tay ba”, ông đã dùng điện thoại đường dài, fax, điện báo để phát đi một bức “quân lệnh” với khẩu khí cứng rắn đến chính quyền các địa phương trên cả nước rằng: “Trước thời điểm 21 giờ ngày 20 tháng 9 năm 1991, các địa phương cần phải báo cáo đến Ban xử lý nợ của Quốc vụ viện về tình hình các dự án đã đăng ký đầu tư nhưng chưa chịu rút vốn còn nợ vốn đầu tư tài sản cố định (vốn vay ngân hàng, vốn tự có và số hạng mục thanh lý) của tỉnh (khu, thành phố) mình. Nếu làm không được, thì yêu cầu tỉnh trưởng, chủ tịch chính quyền khu tự trị, thị trưởng báo cáo trực tiếp với Phó thủ tướng Chu Dung Cơ, giải trình rõ nguyên nhân.” Chu Dung Cơ còn chỉ đạo rõ đối với các cơ quan truyền thông như Tân Hoa xã, Nhân dân nhật báo, Đài CCTV, Đài phát thanh truyền hình nhân dân Trung ương Trung Quốc phải đóng vai trò giám sát đối với các hoạt động này, đưa tin chi tiết và trung thực về tình hình tiến triển trong công tác thanh lý các khoản nợ ở các địa phương. Trong hơn nửa năm sau đó, Chu Dung Cơ gia hạn thời gian thanh lý nợ, lệnh ban ra phải thi hành, khiến cho quan chức chính quyền các địa phương không còn đường tránh né trách nhiệm. Đến tháng 5 năm 1992, tổng số hạng mục tài sản cố định được thanh lý là 4283, thu được hiệu quả cứ một đồng vốn bơm vào thì thanh lý được 3,5 đồng nợ. “Sợ xích nợ tay ba” làm chính quyền trung ương, các địa phương và các xí nghiệp khốn quẫn trong nhiều năm qua cuối cùng đã được giải quyết nhanh gọn. Trải qua chiến dịch này, phong cách thực dụng và cứng rắn của Chu Dung Cơ đã tạo lập được uy thế quản lý của mình.

Sau thắng lợi đầu tay với chiến dịch thanh lý “nợ tay ba”, Chu Dung Cơ bắt đầu mở chiến dịch thứ hai đánh vào lĩnh vực tài chính. Một lần nữa những phương pháp bàn tay sắt lại được ông áp dụng trong việc kiểm soát chính sách tài chính.

Đầu tiên, ông đã đích thân kiêm nhiệm chức Thống đốc Ngân hàng Trung ương, hạ quyết tâm thanh lý các hoạt động ngoài thể chế trong lĩnh vực tài chính, tiến hành xử lý nghiêm khắc đối với những hành vi nào có khả năng làm rối loạn trật tự tài chính hiện hữu. Trong bối cảnh đó, dự án huy động vốn của Thẩm Thái Phúc đương nhiên được xếp vào diện phải xử lý đầu tiên.

Tiếp đến, ông đã phải chịu rất nhiều áp lực khi đề xuất chế độ “Phân thuế chế”, chỉnh lý lại mối quan hệ tài chính giữa trung ương và chính quyền các địa phương. Nhiều năm qua, sự phát triển của kinh tế địa phương và xí nghiệp quốc doanh, chủ yếu dựa vào sự đầu tư tài chính của trung ương, mà theo như lời của nhà kinh tế học Mã Hồng, thì đó là “một bà mẹ già, phải nuôi dưỡng hàng trăm ngàn đứa con”, vì thế mới rơi vào tình cảnh buông lỏng thì loạn, mà siết chặt thì chết. Đến thời kỳ đầu những năm 1990, tài chính trung ương đã hết sức túng quẫn, không còn cách nào khác là phải phát hành một lượng lớn tiền mặt để giải quyết khó khăn, nhưng kéo theo đó sẽ là nguy cơ khủng hoảng lạm phát khó kiểm soát nổi. Năm 1992, tổng nguồn thu tài chính cả nước là 350 tỉ nhân dân tệ, trong đó nguồn thu của địa phương là 100 tỉ, còn lại là của trung ương, tài chính trung ương phải chi ra 200 tỉ, âm 100 tỉ. Lưu Trọng Lê - người giữ chức Bộ trưởng tài chính thời đó nhớ lại, ông đã từng ba lần tìm đến Phó thủ tướng Chu Dung Cơ, hy vọng ông ta phê một mẫu giấy vay ngân hàng, nhưng Chu Dung Cơ không chấp nhận. Hồi đó, nhiều cơ quan trung ương đã ở vào thế không được vay tiền, tiền lương không có để chi trả cho nhân viên công chức. Hạn chế của thể chế tài chính thoáng nhìn đã thấy rõ mòn một qua các trường hợp của Thượng Hải và Bắc Kinh. Thượng Hải thực thi mô hình chia phần trăm gia tăng thêm trên tổng định mức đặt ra. Chẳng hạn, mỗi năm thu nhập tài chính là 16,5 tỉ nhân dân tệ, thì 10 tỉ thuộc về tài chính trung ương, 6,5 tỉ còn

lại thuộc về tài chính địa phương, cứ mỗi 100 triệu tăng thêm, trung ương và địa phương chia nhau theo tỉ lệ 50: 50. Kết quả, Thượng Hải đã thực hành chính sách khoán tài chính trong thời hạn 5 năm, thu nhập tài chính hàng năm là từ 16,3 tỉ đến 16,5 tỉ nhân dân tệ, không tăng trưởng thêm một chút nào. Bắc Kinh thì áp dụng mô hình phân chia tài chính theo bao khoán tỉ lệ gia tăng đối với thu nhập, mức tăng trưởng hàng năm được xác định với tỉ lệ là 4%, và trong năm năm thực thi mô hình này, mức tăng trưởng tài chính của Bắc Kinh chưa có năm nào vượt quá mức 4%. Chính quyền trung ương rất bị động trong thể chế phân phối tài chính này. Trước thực trạng như vậy, Chu Dung Cơ đã thu nhận nhiều kiến nghị của các nhà kinh tế học, và quyết định thực thu chế độ phân thuế chế. Ngày 23 tháng 7 năm 1993, lần đầu tiên tại hội nghị tài chính toàn Trung Quốc, Chu Dung Cơ đã chính thức đề xuất ý tưởng phân chia thuế, hơn một tháng sau đó, phương án đầu tiên của việc cải cách chế độ phân chia thuế đã ra đời. Để thuyết phục các tỉnh, trong hơn hai tháng sau đó, Chu Dung Cơ đã bôn ba khắp cả nước để thuyết phục hết tỉnh này đến tỉnh khác, mặc dù trong thời gian đàm phán này có khi phải giằng co, có khi phải thoả hiệp, nhưng nguyên tắc thực thi cải cách chế độ phân chia thuế thống nhất toàn Trung Quốc thì trước sau chưa hề xê dịch dù chỉ một li.¹

Việc thực thi chế độ phân chia thuế, đã giúp cho trật tự tài chính của Trung Quốc được cải tổ mạnh mẽ, tài chính Trung ương nước này

1. Lưu Trọng Lê trong hồi ký của mình đã viết, để thuyết phục các tỉnh, Chu Dung Cơ cuối cùng đã phải miễn cưỡng đồng ý việc khấu trừ tài chính Trung ương, sau năm 1994 sẽ lấy mức thu nhập tài chính địa phương của năm 1993 làm cơ sở. Nhưng khi thoả thuận này được chấp nhận, số liệu tài chính của bốn tháng sau năm 1993 vẫn chưa được thống kê xong, cho nên từ đó đã tạo điều kiện cho chính quyền địa phương cộng thêm khoản thu nhập tài chính của 4 tháng chậm trễ đó, tạo thêm không gian khấu trừ tài chính từ trung ương cho chính quyền địa phương sau thời điểm năm 1994. Thực tế đã diễn ra như vậy, cuối cùng thu nhập tài chính mà chính quyền địa phương báo cáo lên trung ương đã tăng mạnh gần 50% so với năm 1992. Để nâng cao cơ sở, địa phương cũng có rất nhiều chiêu. Ví dụ, một doanh nghiệp vốn dĩ đã được bao khoán, việc nộp thuế đã được miễn giảm, nay kêu họ nộp thuế, họ cứ việc nâng cao cơ sở, sau khi nộp thuế xong lại được khấu trừ trở lại.

có lại sức sống mới. Từ năm 1994 - 2002, tăng trưởng bình quân nguồn thu tài chính của Trung Quốc đạt 17,5% năm, tỉ trọng thu nhập tài chính trong tổng giá trị sản phẩm quốc nội tăng từ 12,6% của năm 1993 lên 18,5% vào năm 2002; tỉ trọng của thu nhập tài chính trung ương chiếm 55% thu nhập tài chính toàn Trung Quốc, cao hơn 33 điểm phần trăm so với năm 1993. Thời kỳ trước cải cách chế độ phân chia thuế; năm 2002, ngoài các khoản khấu trừ thuế đã thu và các gói hỗ trợ tài chính mang tính thể chế, trung ương đã chi cho các địa phương tổng cộng 401,9 tỉ nhân dân tệ, cao gấp 8,6 lần của năm 1995, tăng trưởng bình quân 36% năm. Lưu Dục Huy - chuyên gia tài chính của Viện khoa học xã hội Trung Quốc cho rằng, sau khi cải cách chế độ phân chia thuế, một mặt trung ương tập trung được cao độ quyền tài chính về tay mình, cắt giảm đáng kể tỉ trọng thu thuế mà chính quyền địa phương đã chiếm giữ trong tổng thu của tài chính trung ương. Phần để lại cho các địa phương hầu như đều là các khoản thuế vừa và nhỏ có nguồn thu không ổn định, nguồn thuế phân tán, trưng thu khó khăn, giá thành trưng thu thuế cao. Mặt khác, trung ương còn trao nhiều nghĩa vụ và quyền hạn hơn cho các chính quyền địa phương, thậm chí còn thường xuyên hy sinh quyền lợi của địa phương để hoàn thành một số chính sách nào đó của trung ương, hiện tượng “trung ương mời khách, địa phương tính tiền” tồn tại khá phổ biến. Đơn cử tỉnh Chiết Giang nơi có nguồn thuế dồi dào nhất làm ví dụ, năm 1993, tỉ lệ tự cấp tài chính của Chiết Giang là 133,27%, từ năm 1994 trở về sau con số này giảm sút xuống còn khoảng 60%, từ đó có thể suy ra được tình hình tài chính của các tỉnh khác ở vùng Trung - Tây bộ Trung Quốc như thế nào.

Ngoài việc dựa vào chế độ phân chia thuế để cứu vãn tài chính trung ương đang trong cơn khủng hoảng, Chu Dung Cơ còn đưa ra một chính sách tài chính có ý nghĩa sâu xa khác là, gạt bỏ mọi chỉ trích của dư luận quyết tâm thực thi cải cách tỉ suất hối đoái, khiến cho đồng Nhân dân tệ mất giá so với các ngoại tệ mạnh khác. Trước đó, chế độ điều chỉnh tỉ suất hối đoái mà Trung Quốc thực hiện là tỉ suất hối đoái do nhà nước quy định và tỉ suất hối đoái thị trường điều chỉnh, nó là một cái “đuôi tài chính” của nền kinh tế kế hoạch, vừa

bảo hộ được lợi ích của các công ty quốc hữu, lại đồng thời thúc đẩy khai sinh một thị trường chợ đen về giao dịch ngoại hối rộng khắp. Từ ngày 1 tháng 1 năm 1994, hai cơ chế quản lý tỉ suất hối đoái cũ được nhập chung làm một, thực thi chế độ “tỉ suất hối đoái linh động có quản lý lấy cung cầu thị trường làm cơ sở duy nhất”, tỉ suất hối đoái giữa Nhân dân tệ và đô-la được quy định là 8,72 tệ ăn 1 đô-la, tức giảm 33% giá trị so với mức tỉ suất nhà nước quy định chính thức trước đây là 5,7 tệ ăn 1 đô-la - số Nhân dân tệ cần để đổi 1 đô-la, vào năm 1978 là 1,7 tệ, 1991 là 4 tệ, đầu năm 1992 là 5,7 tệ. Sự mất giá với biên độ lớn của đồng Nhân dân tệ đã khiến cho hàng hoá Trung Quốc ngay tức khắc rẻ đi trông thấy trên thị trường thế giới, đồng thời điều quan trọng hơn là Trung Quốc đã trở thành một vùng đất hấp dẫn giới đầu tư nước ngoài hơn bao giờ hết. Một tờ báo của Đức trong một bài bình luận đã nhận xét, việc đồng Nhân dân tệ mất giá với biên độ lớn, ý nghĩa đầu tiên là ưu thế về sức lao động giá rẻ của bốn con rồng châu Á sẽ kết thúc từ đây, Trung Quốc chắc chắn sẽ trở thành trung tâm của ngành sản xuất toàn cầu.

Đây là một sự thay đổi chính sách mang tính bước ngoặt. Từ đây về sau, các công ty Trung Quốc bắt đầu viễn chinh tập thể, kinh tế Trung Quốc đã bước đi trên con đường kinh tế theo mô hình lấy xuất khẩu làm động lực thúc đẩy phát triển, nó sẽ đạt đến đỉnh cao vào năm 2005, đồng thời gây nên cuộc chiến thương mại giữa Trung Quốc với các nước Âu - Mỹ cũng như các quốc gia xung quanh.¹

“Cuộc chiến thứ ba” mà Chu Dung Cơ chủ trì, cũng là chủ đề quản lý xuyên suốt trong hơn 10 năm, là làm sống lại xí nghiệp quốc doanh. Đối với vấn đề này, đường lối tư tưởng của ông cũng có sự chuyển biến tích cực so với trước đó.

¹ Trong cơn khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997, những nhược điểm của thể chế tài chính các nước Nhật Bản, Hàn Quốc và Đông Nam Á đã hoàn toàn bộc lộ. Tháng 6 năm 1997, các sát thủ của tài chính quốc tế cuối cùng đã đột phá được vào Thái Lan, khiến cho tai hoạ bùng phát.

Kể từ thập niên 1980, những thành quả của cải cách xí nghiệp quốc doanh vẫn chưa làm người ta hài lòng, phàm là những ngành nghề có doanh nghiệp dân doanh nhúng tay vào, thì các doanh nghiệp nhà nước đều tỏ ra yếu thế. Cục diện lúc này là, cơ chế kinh doanh đã chuyển đổi được nhiều năm nhưng hiệu quả rất kém, các xí nghiệp quốc doanh vẫn luôn than vãn họ có quá ít quyền lợi. Thế nhưng, việc trao quyền tự chủ là một lẽ, còn việc có sử dụng tốt những quyền được trao hay không lại là một vấn đề chưa có lời đáp. Do đó, tình trạng hoạt động kém dẫn đến giải thể, sự gia tăng của người thất nghiệp đã trở thành một vấn đề xã hội nghiêm trọng.

Chu Dung Cơ thấy rằng, vấn đề xí nghiệp hiện nay của Trung Quốc đã không còn là vấn đề của thời kỳ đầu cải cách nữa, vì hồi đó chỉ có một lực lượng duy nhất là xí nghiệp quốc doanh, do đó không làm sống các xí nghiệp xương sống ấy thì không mong gì đến chuyện chấn hưng kinh tế đất nước. Còn hiện nay, xí nghiệp hương trấn đã có sự phát triển vượt bậc, chiếm đến một nửa giang sơn kinh tế của đất nước này, bên cạnh đó các xí nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài cũng tiền hô hậu ủng ùn ùn kéo vào Trung Quốc, và đây cũng là một lực lượng kinh doanh mới có thể lợi dụng được. Đồng thời, theo đà tư bản trong dân ngày càng dồi dào, hai thị trường cổ phiếu lớn lại có thể thay thế tài chính quốc gia trở thành công cụ tiếp máu cho các xí nghiệp quốc doanh. Trong một cục diện mới như vậy, cải cách xí nghiệp quốc doanh chính là không được đóng cửa, mà thay vào đó là phải cởi trói về cơ chế, đặt các xí nghiệp ấy vào đời sống thị trường, chính quyền trung ương thì cần phải đốc thúc cơ cấu lại toàn bộ thể chế kinh tế. Chu Dung Cơ tỏ ra rất hứng thú đối với cải cách xí nghiệp mà Trần Quang đang áp dụng ở Chư Thành - Sơn Đông. Nên đã cử Phó chủ nhiệm ủy ban cải cách thể chế quốc gia - Hồng Hồ đặc phái đến điều tra. Cũng vào khoảng năm này, đường lối tư tưởng “năm tiểu số, bùng nổ” bắt đầu dần dần manh nha.

Ngày 13 tháng 7 năm này, Chu Thúc Liên - Sở trưởng Sở nghiên cứu kinh tế công nghiệp thuộc Viện khoa học xã hội Trung Quốc, trong bài viết nhan đề “Hai vấn đề liên quan đến quyền tài sản của xí nghiệp quốc hữu” đăng trên tờ “Quang Minh nhật báo”, đã nhận định

“Chế độ sở hữu là cách thức phát triển sức sản xuất, chứ không chỉ xem như là mục đích trên ý nghĩa về hình thái ý thức”. Ngay sau khi quan điểm này được công khai, Chu Thúc Liên và các học giả khác đã đề xuất, không nên ôm hết vào mình mọi xí nghiệp hiện có, làm như vậy vừa không cần thiết, mà cũng không thể làm được. Quốc gia chỉ cần nắm giữ thiểu số quan trọng, điều hành tốt khoảng 500 - 1000 công ty lớn, tập đoàn lớn, thì sẽ tạo không gian sinh tồn thoáng đảng hơn cho số đông các xí nghiệp vừa và nhỏ. Theo đó, những xí nghiệp nào thiếu sức cạnh tranh, và cũng không liên quan nhiều đến quốc kế dân sinh thì sẽ bị “gạt bỏ”. Chính phủ chỉ nên nắm giữ những xí nghiệp lớn nào có tiềm lực phát triển, có ưu thế đầy đủ về vốn liếng cũng như các ngành nghề có khả năng sinh lợi cao. Quan điểm của Chu Thúc Liên nhận được sự tán đồng của các nhà lãnh đạo trung ương. Rõ ràng, đây là một tư tưởng cải cách hoàn toàn khác so với trước đây, nó đồng nghĩa rằng công cuộc cải cách xí nghiệp quốc hữu đã chuyển từ giai đoạn chuyển đổi thể chế theo mô hình cởi trói quyền lực, sang giai đoạn điều chỉnh cơ cấu “nắm trọng điểm, buông nhỏ yếu”, đồng thời đã ảnh hưởng một cách sâu sắc đến lộ trình phát triển của các công ty Trung Quốc.

Năm 1993, tư tưởng chiến lược này vừa mới manh nha, kết cấu và nghệ thuật kiểm soát thuần thực vẫn còn lâu nữa mới thành hình. Chỉ ở một số nơi có đời sống kinh tế tương đối sôi động, những xí nghiệp quốc doanh nào không có ưu thế mới bắt đầu bị “gạt bỏ”, việc cải cách bị đình chỉ trong quá khứ nay được ngầm ủng hộ và thí điểm. Danh từ “xưởng chức” lần đầu tiên xuất hiện ở Quảng Đông, trải qua mấy năm “giải phóng tư tưởng” đầy gian nan, các công nhân đã trải qua mấy chục năm làm “ông chủ” bắt đầu tiếp nhận hiện thực bản thân họ sẽ không còn “cùng tồn vong” với xí nghiệp nữa. Cuối năm này, Xưởng vô tuyến điện Quảng Châu sắp phá sản đã cắt giảm 1000 công chức, trong đó 330 người được lựa chọn cho nghỉ việc vĩnh viễn. Công xưởng căn cứ vào thời gian thâm niên công tác của họ để trả cho mỗi người một khoản “bồi thường thâm niên” tương đương mỗi năm công tác được 1300 tệ, từ đây các công nhân viên chức của công xưởng sẽ ra khỏi nhà máy và tự kiếm đường mưu sinh cho riêng mình. Cách làm “bồi thường thâm niên khuyến khích nghỉ việc” này nhanh chóng

lan rộng ra khắp các nơi khác. Mức bồi thường để khuyến khích nghỉ việc cũng mỗi nơi mỗi khác, từ mấy trăm tệ cho đến mấy chục ngàn tệ cũng đều có, nó trở thành phương thức chủ yếu nhất để các xí nghiệp quốc doanh vừa và nhỏ đối diện với nguy cơ phá sản hoặc bị tư nhân thu tóm sử dụng để “bố trí” cho các công nhân mất việc. Ở vùng duyên hải miền Nam, phần lớn các công nhân đều chấp nhận phương án này, bởi vì những nơi này, người ta sớm đã có “nghề tay trái”, khoản bồi thường thôi việc kia dù ít nhưng cũng có thể làm vốn khởi động để họ buôn bán nhỏ hoặc tự đứng ra lập nghiệp riêng cho mình. Còn ở miền Bắc, đặc biệt là ở những địa phương công nghiệp truyền thống, người ta đã quen với việc “trói chặt” cuộc đời mình với xí nghiệp, lấy xưởng làm nhà, mô hình công tác và sinh hoạt theo kiểu cha truyền con nối trong công xưởng đã khiến cho họ gần như mất đi dũng khí và khả năng độc lập. Càng khó khăn hơn nữa là, những địa phương ấy cũng không hề có bầu không khí buôn bán hay khởi nghiệp, cho nên việc nhận bồi thường thôi việc cũng có nghĩa là mất đi cuộc sống tuy đồng lương ít ỏi nhưng yên ổn cũng như đặc quyền “ngồi mát ăn bát vàng”. Theo đà tan rã của hệ thống xí nghiệp quốc doanh, áp lực sinh tồn ngày càng lớn lên và lan rộng ở những địa phương này như một nỗi sợ vô bờ bến, trong cơn đau cải cách, tầng lớp dân nghèo thành thị dần dần xuất hiện.

Ở vùng Chiết Giang nơi có nền kinh tế dân doanh sôi động nhất, đã âm thầm diễn ra một cuộc vận động cải cách về lượng của các xí nghiệp tập thể, đây là cuộc cải cách thay đổi quyền sở hữu tài sản quy mô lớn đầu tiên trong lịch sử doanh nghiệp. Gọi là “cải cách về lượng”, có nghĩa là tài sản của một số xí nghiệp tập thể hương trấn nào đó sau khi thông qua tính toán “theo phương thức dân gian”, sẽ rút toàn bộ hoặc một phần tư bản tập thể ra ngoài, người kinh doanh sẽ dùng phương thức mua lại phần tư bản đó và trở thành người nắm giữ cổ phần khống chế của doanh nghiệp đó. Cuộc vận động cải cách này diễn ra sớm nhất ở hai huyện Ngọc Hoài và Ôn Lĩnh của Đài Châu - Chiết Giang, rồi nhanh chóng lan ra khắp vùng Ôn Châu lân cận, tiếp đó nó được đưa vào thí điểm rộng khắp trong các xí nghiệp tập thể trên toàn lãnh thổ Chiết Giang.

Đây là một cuộc vận động cải cách quyền tài sản không có quy phạm nghiêm ngặt, trong việc đánh giá giá trị tư sản cụ thể, do thiếu hệ thống tính toán và tiêu chuẩn được lượng hoá, cho nên cách đánh giá tính toán ở các huyện thị cũng hết sức khác biệt, mỗi nơi một kiểu. Cách làm được đại đa số các xí nghiệp lựa chọn là “tính đại khái”, có một số huyện còn quy định cứng nhắc, tài sản tập thể nhất loạt được tính tăng thêm giá trị 40% so với số liệu trên giấy, trong khi đó trên thực tế, rất nhiều xí nghiệp trải qua phát triển nhiều năm, giá trị này đã sớm tăng lên gấp mấy lần, thậm chí là mấy chục lần rồi. Một công ty vật tư tiến hành cải tạo quy đổi toàn bộ tài sản của hơn 20 xí nghiệp thuộc quyền, và giá trị tài sản tính theo thì lấy giá không đổi của năm 1990 làm chuẩn. Phương án tính giá trị tài sản của một xí nghiệp dệt may ở Thiệu Hưng là: trích ra 10% giá trị tài sản của xí nghiệp, sau đó chiết toán ra thành 500.000 tệ để làm cổ phần tập thể. Toàn xưởng có hơn 200 công nhân viên chức mỗi người bỏ ra 5000 tệ để đầu tư vào, người kinh doanh thì bỏ ra hơn 1 triệu tệ, xây dựng thành một xí nghiệp theo cơ chế cổ phần với số vốn pháp định là 2,5 triệu Nhân dân tệ. Sau đó, xí nghiệp mới sử dụng thiết bị cơ khí của xí nghiệp hiện có mà không phải khấu hao gì hết, tất cả chi phí khấu hao đều do xí nghiệp cũ đảm nhiệm chi trả, sau gần một năm vận hành, xí nghiệp mới đã tạo ra lợi nhuận kinh ngạc, còn xí nghiệp tập thể cũ thì thấp thỏm rơi vào cảnh thua lỗ. Lại một năm nữa trôi qua, xí nghiệp mới “nuốt chửng” xí nghiệp cũ với giá hết sức rẻ mạt. Đến khoảng năm 1996, 80% số xí nghiệp tập thể vừa và nhỏ của Chiết Giang đều đã hoàn thành cải tạo lượng hoá quyền tài sản, đồng thời cũng xuất hiện hàng loạt những triệu phú, tỉ phú mới. Cuộc cải cách lượng hoá như vậy rất khó đảm bảo sự công bằng, công khai và minh bạch, cho nên trong quá trình thực hiện đã xảy ra rất nhiều tranh chấp. Theo tin đã đưa của phóng viên Tân Hoa xã, đến cuối năm 1993, tỉnh Chiết Giang đã có hơn 2000 xí nghiệp tiến hành cải tạo lượng hoá.

Cuộc cải cách quyền sở hữu tài sản diễn ra ở Chiết Giang này trong mấy năm sau đó vẫn ở trong giai đoạn “vận động ngầm”, cải cách quyền tài sản đối với xí nghiệp tập thể mang tính toàn quốc chỉ bắt đầu thực sự diễn ra toàn diện vào năm 1998. Nó vốn dĩ chưa từng

nhận được sự khẳng định công khai của chính phủ, nhưng trong giới lý luận nó lại gây nên những cuộc tranh cãi gay gắt, có người chỉ trích đây là sự biến tướng của “phân chia tư hữu tài sản tập thể”, là “con đường hợp thức hoá buôn lậu”. Lãnh đạo Chiết Giang thời đó cũng đã bằng nhiều cách khác nhau khéo léo bày tỏ sự ủng hộ đối với cuộc cải cách này, Bí thư tỉnh ủy tỉnh Chiết Giang - Lý Trạch Dân đã viết trong một bản báo cáo nhấn mạnh rằng “Đối với cuộc cải cách như vậy cần phải xem lại, nhưng không được đi lại đường cũ”.

Nhiều dấu hiệu cho thấy, Trung Quốc trong năm 1993, đã không còn là một quốc gia kinh tế kế hoạch theo nghĩa truyền thống nữa.

Chính phủ trung ương bắt đầu tiến hành giải thích hoàn toàn mới đối với hình thể kinh tế mới, đối với một số khái niệm quản lý, Lưu Mẫn Học - Cục trưởng Cục quản lý hành chính công thương quốc gia đã tiến hành giảng giải mới về “đầu cơ”. Ông cho rằng, trong thể chế kinh tế kế hoạch, hầu như mọi hoạt động kinh doanh mang tính thu lợi đều bị xem là đầu cơ trục lợi, và bị xử lý là hành vi phi pháp, điều này rõ ràng là ảnh hưởng của tư tưởng cánh “tả”, là không chính xác. Những hành vi nào trong quá khứ bị cho là đầu cơ trục lợi, bây giờ nhìn lại là một mất xích không thể thiếu trong lưu thông hàng hoá. Ông nêu đơn cử, ví dụ việc thu mua gom những mặt hàng khan hiếm được cho là hành vi đầu cơ trục lợi, nhưng hiện nay mà nói cào bằng như thế là không thích hợp. Những nhận định này của ông vừa lên báo đã làm cho giới doanh nhân toàn Trung Quốc thở vào nhẹ nhõm. Trong hơn 10 năm trước đó, các nhà buôn đã viện trăm phương ngàn kế để buôn bán nhưng số bị bắt bỏ tù, dẫn đến khuynh gia bại sản, thậm chí là mất mạng vì bị cho là đầu cơ trục lợi không phải là ít - hình phạt cao nhất cho tội này là tử hình, là hình phạt nặng nhất trong số các hình phạt dành cho tội phạm kinh tế. Đến nay, cùng với những nhận định của Lưu Mẫn Học, các doanh nhân đã có thể rảnh tay mà vùng kiếm tung hoành.

Một sự kiện có ý nghĩa tượng trưng nhất là tại hội nghị toàn Trung Quốc diễn ra vào tháng 3 khi lần đầu tiên các đại biểu đi ăn cơm không còn cần phải nộp tem phiếu nữa. Ngày 10 tháng 5, chính quyền thành phố Bắc Kinh chính thức tuyên bố, kể từ ngày hôm nay, chấm

dứt chế độ tem phiếu. Bắt đầu từ năm 1955, dân chúng Trung Quốc đều phải dùng đến loại chứng phiếu phân phối định mức này để mua lương thực. Trong thời gian sau mốc ngày 10 tháng 5 này, tất cả các loại tem phiếu in đậm dấu ấn của hoạt động kinh tế kế hoạch (kinh tế bao cấp) đều lần lượt rút lui khỏi đời sống của người dân Trung Quốc.

Cũng chính tại kỳ đại hội lần này, hơn 50 nhà doanh nghiệp dân doanh như Lưu Vĩnh Hảo, Trương Hùng Vi lần đầu tiên bước chân vào hội trường Hội nghị hiệp thương chính trị toàn Trung Quốc. Sau này, Lưu Vĩnh Hảo nhớ lại, “Đầu năm, một cán bộ của mặt trận thống nhất tỉnh Tứ Xuyên tìm đến chỗ tôi, nói chuẩn bị tiến cử tôi làm Ủy viên hiệp thương chính trị toàn quốc, không lâu sau thì bảo tôi điền vào bản khai. Đồng thời, liên hiệp công thương tỉnh Tứ Xuyên còn tiến cử tôi làm phó chủ tịch của Liên hiệp công thương toàn quốc.” Ngày 18 tháng 3, Lưu Vĩnh Hảo cùng với Lục Hàng Trình của Công ty Tân Ưu Giai thuộc Nội Mông xuất hiện tại buổi họp báo của đại hội, đây là lần đầu tiên các nhà doanh nghiệp dân doanh xuất hiện trên sân khấu mang tính chính trị này. Đến cuối năm, giá trị sản xuất của xí nghiệp hương trấn đã vượt mốc 2000 tỉ Nhân dân tệ, chiếm đến 1/2 tổng giá trị sản xuất của ngành công nghiệp toàn Trung Quốc, tạo ra 102 triệu việc làm, lần đầu tiên vượt mặt xí nghiệp quốc doanh về số nhân công.

So với việc thủ tiêu tem phiếu và nhà doanh nghiệp dân doanh tham gia chính trị, một câu chuyện thương mại khác còn có ý nghĩa tượng trưng lớn hơn là vào tháng 2, người tiêu dùng Trung Quốc đã lần đầu tiên trải qua “Lễ tình nhân”. Theo báo giới Bắc Kinh, hãng giày Lý Gia do người Hong Kong đầu tư là doanh nghiệp đầu tiên đăng quảng cáo liên quan đến lễ tình nhân trên mặt báo giấy. Hãng này đã cho đăng quảng cáo bốn lần trên tờ “Bắc Kinh thanh niên báo”, với nội dung là trong vòng 1 tuần lễ từ ngày 7 đến ngày 14 tháng 2 sẽ tổ chức rút thăm “Thẻ tình nhân may mắn” với nhiều ưu đãi đặc biệt. Gần như cùng lúc đó, nhà hàng McDonald’s nằm trên đường Vương Phủ Tỉnh cũng tung ra chương trình quảng cáo “Đêm tình nhân nồng nàn lãng mạn”, theo đó các cặp tình nhân mua thức ăn của hãng này vào đêm 14/2 sẽ được tặng một bó hoa hồng. Khách

sạn Vương Phủ hạng 5 sao thì đưa ra chương trình Dạ hội tình nhân giá 300 tệ, quảng cáo vừa đăng, điện thoại đặt chỗ của khách sạn này đã nghẽn mạch. Điều này xem ra là một hoạt động kinh doanh không đến nỗi nào, thế nhưng do danh từ “tình nhân” này nghe có chút gì đó mùi mẫn, cho nên các quảng cáo của các nhà kinh doanh đã dẫn đến sự phê bình úp mở của các cán bộ lão thành. Không lâu sau, cơ quan hữu quan đã ra thông báo, nghiêm cấm không được dùng những chữ kiểu như “lễ tình nhân” trong các mục quảng cáo, lệnh cấm này được chấp hành hoặc nghiêm hoặc chiếu lệ đến mấy năm liền. Mỗi dịp đến ngày 14 tháng 2, cơ quan công thương đều phát đi thông báo tương tự để nhắc nhở, mãi đến năm 1998, nó mới được rút bỏ.

Ngày 17 tháng 5, hãng Ferrari sản xuất xe đua nổi tiếng đã tìm được chủ mua đầu tiên tại Trung Quốc. Người này tên là Lý Hiểu Hoa, là một doanh nhân ở Bắc Kinh, 42 tuổi, khởi nghiệp từ buôn bán nước tăng lực. Ferrari đã chủ tâm tổ chức một buổi lễ bàn giao xe long trọng ngay trước điện Kỳ Niên - Thiên Đàn, Bắc Kinh, hình ảnh Lý Hiểu Hoa đứng trước chiếc xe đua trị giá 134.888 đô-la xuất hiện đầy trên các mặt báo giải trí.

Tháng 8, Trung Quốc tham gia vào Tổ chức sở hữu trí tuệ Thế giới (WIPO), điều này có nghĩa là việc bảo hộ quyền tài sản trí thức đã trở thành hiện thực. Các sản phẩm giải trí thuộc series “Chuột Mickey” của Công ty Disney chính thức được nhập vào Trung Quốc. Trong mười năm trước đó, hình ảnh của chú chuột đáng yêu này đã được giới trẻ em Trung Quốc hết sức yêu thích, nó đã xuất hiện rộng khắp trên các quyển truyện tranh, quần áo, dụng cụ văn phòng cho đến các biển hiệu của các cửa hàng, thế nhưng tất cả chúng đều là sản phẩm xâm phạm bản quyền vì chưa được sự cho phép từ chính chủ sở hữu.

Ngày 14 tháng 11, Đại hội toàn quốc nhiệm kỳ 14 của Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc đã thông qua “Nghị quyết của Trung ương Đảng cộng sản Trung Quốc về vấn đề cho phép xây dựng thể chế kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa”. Từ *The Economist* của Anh trong bài bình luận của tháng đã viết, “Từ tác động của rất nhiều nhân tố, cạnh tranh đã và đang được triển khai rộng khắp trên toàn bộ lĩnh vực kinh tế. Một nhân tố là sự mở rộng của ngoại thương

và thu hút đầu tư nước ngoài, một nhân tố khác là sự giải phóng về quyền lực kinh tế đã tạo nên sự tranh đua giữa các tỉnh với nhau, điều này quả thật rất giống với sự thực nghiệm về kinh tế và xã hội mà chế độ liên bang của nước Mỹ đang làm.”

Hầu như các nhà quan sát quốc tế đều thích dùng các tiêu chuẩn nhị nguyên như “Chế độ công hữu - Chế độ tư hữu”, “Chủ nghĩa xã hội - Chủ nghĩa tư bản” để phán đoán hoặc bình luận về mọi điều đang xảy ra ở Trung Quốc, trong khi đó thực tế chắc chắn phải mơ hồ và phong phú hơn rất nhiều.

Năm 1993, cảnh tượng rục rĩ nhất là sự đầu tư tấp nập của các doanh nghiệp nước ngoài vào Trung Quốc.

Năm này có thể được xem là năm khởi đầu của quá trình đầu tư quy mô lớn tại Trung Quốc của các công ty đa quốc gia. Các số liệu sau này cho thấy, từ năm 1979 đến năm 2000, lượng vốn thu hút lũy kế của Trung Quốc là 346,2 tỉ đô-la, trong đó phần lớn thu hút được trong giai đoạn sau năm 1992, dòng vốn lũy kế đầu vào trong giai đoạn 1992 - 2000 chiếm đến 93% tổng lượng vốn lưu chuyển trong nền kinh tế. Đến cuối năm 1993, các hợp đồng có vốn đầu tư nước ngoài đã đạt hơn 111,4 tỉ đô-la, trong đó vốn đầu tư trực tiếp là 27 tỉ đô-la, gần như đạt mức gấp đôi cùng kỳ năm trước đó.

Sức hút trên thị trường kết hợp với sự khích lệ của chính phủ, các công ty đa quốc gia bắt đầu phát sốt lên khi mơ về Trung Quốc. Phát biểu được xem điển hình nhất cho giai đoạn này là của Bùi Học Đức - CEO của Công ty Kodak, ông nói: “Chỉ cần một nửa dân số Trung Quốc mỗi năm mỗi nhà chụp một cuộn phim 36 tấm ảnh thôi, thì cũng đã đủ để mở rộng 25% sức ảnh hưởng trên thị trường toàn cầu. Trung Quốc mỗi giây chụp hơn 500 tấm ảnh thôi, thị trường này cũng đã tương đương thậm chí nhiều hơn so với các thị trường có quy mô như Nhật Bản và Mỹ.” Dùng lượng nhân khẩu chấp nhận một loại hàng hoá nào đó, để từ đó tính ra quy mô của thị trường Trung Quốc, là cách tính phổ biến nhất mà các công ty đa quốc gia sử dụng mỗi khi tiến vào đất nước này. Nhưng thực tế nhanh chóng cho họ thấy rằng, đó là một giấc mơ màu hồng.

Trong năm này, cửa hàng kinh doanh đầu tiên của KFC được phép khai trương ở Tây An; P&G cùng một lúc thành lập 4 công ty và 5 nhà máy sản xuất tại Trung Quốc; Công ty Anheuser-Busch - Công ty bia rượu lớn nhất thế giới đã chi ra 16,4 triệu Nhân dân tệ để mua lại 5% cổ phần của bia rượu Thanh Đảo - Công ty bia rượu lớn nhất Trung Quốc; Kodak thì tài trợ cho Đại hội thể dục thể thao Đông Á lần thứ nhất tổ chức ở Thượng Hải; hãng điện thoại Nokia bắt đầu cung cấp điện thoại di động hệ tần GSM cho thị trường Trung Quốc; Citi Bank chuyển trụ sở điều hành ở khu vực Trung Quốc từ Hong Kong sang Thượng Hải; hãng Boeing đã kiếm được một khoản lớn khi ký được hợp đồng cung cấp 120 chiếc máy bay, trị giá lên đến 9 tỉ đô-la. Burke phó chủ tịch điều hành nghiệp vụ quốc tế của hãng Ford thì khẳng định rằng: “Trọng điểm nghiệp vụ hàng đầu của tôi là Trung Quốc.” Dây chuyền sản xuất ô tô của Hãng xe hơi General Motors của Mỹ tại Trung Quốc cũng đã xuất xưởng chiếc xe đầu tiên sau nhiều thời gian chờ đợi. Các nhân viên làm việc trên dây chuyền sản xuất này đã trưng một bức hoành phi rất thú vị: “Cảm ơn Trung Quốc, nước Mỹ sản xuất”. Lúc này, thời gian đã tròn 16 năm kể từ ngày Thomas Murphy dẫn đoàn đến thăm Trung Quốc, và nhà máy sản xuất của Volkswagen đóng ở Thượng Hải cũng đã đạt đến năng lực sản xuất 100.000 xe mỗi năm. Năm 1993 cũng là năm đánh dấu bước chuyển biến mạnh mẽ về tốc độ gia tăng đầu tư của doanh nghiệp Nhật Bản vào Trung Quốc. Chỉ trong năm này, tổng số dự án đầu tư của các doanh nghiệp Nhật được phía Trung Quốc phê duyệt đã đạt 3414 dự án, tăng gấp 3 lần năm 1991.

Tháng 9, một hội thảo với chủ đề “Bắc Kinh 1993 - Các công ty đa quốc gia và Trung Quốc” đã khai mạc tại Trung tâm thương mại Bắc Kinh. Đại diện của hơn 50 công ty đa quốc gia như Siemens, BASF, Motorola và đông đảo các quan chức của bộ ngoại thương Trung Quốc đã đến dự. Bộ trưởng Ngoại thương Ngô Nghi và Phó thủ tướng Quốc vụ viện Lý Lam Thanh đã nhân hội thảo lần này kêu gọi khuyến khích các công ty đa quốc gia đến đầu tư ở Trung Quốc. Buổi tối cùng ngày diễn ra hội thảo, chủ tịch Trung Quốc - Giang Trạch Dân đã mời đại diện của 15 công ty đa quốc gia có quy mô tương đối lớn đến

Trung Nam Hải. Tờ Nhật báo *Wall Street Journal* khi đưa tin về sự kiện này đã viết rằng: “Đây là lời mời chính thức đầu tiên (đối với các công ty đa quốc gia) của chính phủ Trung Quốc kể từ sau ngày mở cửa cải cách đến nay.”

Sự đầu tư ào ạt của các nhà đầu tư nước ngoài vào Trung Quốc có thể được lý giải từ nhiều phương diện khác nhau.

Về mặt môi trường khách quan mà nói, Trung Quốc bước sang năm thứ 16 của quá trình cải cách đã ngày càng trở nên hấp dẫn hơn trong mắt các nhà đầu tư quốc tế. Đặc biệt là kể từ sau năm 1992, mục tiêu thể chế của kinh tế thị trường đã được xác nhận, chính quyền trung ương cũng dần dần tháo bỏ những chính sách cản trở đối với quá trình thu hút đầu tư, môi trường đầu tư ngày càng được thị trường hoá tất yếu sẽ nhận được sự tín nhiệm và chú ý của tư bản quốc tế.

Về mặt hoạch định chính sách, việc thu hút vốn đầu tư nước ngoài được xem là con đường ngắn nhất để chấn hưng kinh tế địa phương, vì vậy, các nhà đầu tư nước ngoài bắt đầu được hưởng những chính sách ưu đãi vượt trội so với các nhà đầu tư trong nước, các địa phương đều đưa ra nhiều chính sách ưu đãi hấp dẫn đối với các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài cũng như liên doanh. Trong đó, chính sách thu thuế được sử dụng phổ biến nhất là chính sách “ba miễn hai giảm”, tức là trong 3 năm đầu xí nghiệp được miễn thuế hoàn toàn, hai năm tiếp theo được giảm 50% thuế. Và ở rất nhiều địa phương, chính sách giảm thuế còn được áp dụng kể từ năm xí nghiệp bắt đầu có lãi. Về mặt thuế suất, thì doanh nghiệp liên doanh phải đóng là 15 - 33%, còn xí nghiệp nội địa phải chịu thuế đến 55%. Sự chênh lệch về tỉ lệ thuế suất này, được cho là một cách làm bất đắc dĩ, nó đã kích thích sự hứng thú đầu tư của tư bản quốc tế đối với thị trường Trung Quốc, đồng thời nó cũng đã hình thành nên rất nhiều “xí nghiệp đầu tư nước ngoài giả mạo”, trong đó cách làm phổ biến nhất là chuyển doanh nghiệp có vốn đầu tư quốc nội sang loại hình doanh nghiệp liên doanh để “trốn thuế một cách hợp pháp”, chính sách này phải chờ mãi đến năm 2007 mới được sửa đổi.

Về cải cách triết lý quản lý, nguồn vốn đầu tư từ nước ngoài vào Trung Quốc được nhìn nhận là động lực ngoại tại tốt nhất để chuyển đổi cơ chế xí nghiệp. Trường hợp của Xưởng nhuộm số 2 ở Vũ Hán thường được người ta đem ra dẫn giải, công xưởng cũ kỹ này đã liên doanh với một công ty của Hong Kong, công ty mới đã cắt giảm 2/3 nhân công, tiếp tục sử dụng các thiết bị của Nhật Bản được sản xuất từ những năm 1960, nhân viên quản lý hành chính từ 35 được cắt giảm xuống còn 3 người, phía Hong Kong đem lại 70 doanh thu từ xuất khẩu, nhờ đó công xưởng nhanh chóng chuyển bại thành thắng, từ thua lỗ sang có lời. Từ trường hợp này có thể thấy, điều mà phía liên doanh Hong Kong đã đem lại cho công xưởng cũ này là: cắt giảm nhân lực với những đợt sóng gió nho nhỏ, phương thức quản lý mới cũng như sự mở rộng của kênh phân phối ra thị trường bên ngoài. Và hiển nhiên, kết quả thu được đều làm đôi bên rất hài lòng.

Hoàng Á Sinh, nhà kinh tế học gốc Hoa, trong tác phẩm “Đầu tư trực tiếp của nước ngoài trong thời kỳ cải cách” đã đưa ra đoán định: “Sự kỳ thị đối với xí nghiệp tư nhân đã làm gia tăng nhu cầu của Trung Quốc đối với vốn đầu tư từ nước ngoài.” Ông cho rằng, trong suốt thập niên 1990, các xí nghiệp quốc doanh luôn phải vận hành bên bờ vực phá sản, trong khi đó, các xí nghiệp tư nhân cho dù đã đạt được bước phát triển mạnh mẽ, nhưng vẫn không thoát khỏi được những giới hạn về tín dụng, không thể có được sự tiếp sức về tài chính, đồng thời bị hạn chế về rất nhiều mặt. Tư bản quốc hữu hoạt động không hiệu quả cho nên tất yếu nó cần phải tìm kiếm sự hợp tác tư bản có hiệu quả hơn, và trước mắt nó là hai đối tượng tư bản lớn, một là tập đoàn tư bản đa quốc gia, một là tập đoàn tư bản dân doanh, chính trong sự lựa chọn đó, tư bản đa quốc gia đến từ bên ngoài đã trở thành đối tượng được lựa chọn, Vì vậy, từ năm 1992 đến nay, việc nguồn vốn đầu tư nước ngoài ồ ạt chảy vào Trung Quốc là kết quả không thể tách rời với việc xác lập đường lối tư tưởng cải cách này.

Nói tóm lại, sự du nhập của nguồn vốn đầu tư nước ngoài đã khiến cho kết cấu ngành nghề sản xuất cũng như hình thái kinh tế của Trung Quốc xảy ra sự thay đổi rất lớn, tuy nhiên, cũng cần phải nhìn

nhận rằng, ngay từ đầu đây chưa hẳn là một quá trình hoàn toàn thuận lợi và tối ưu nhất. Từ “Thời báo Công thương Trung Hoa” trong bài bình luận nhan đề “Lạ thay! Thua lỗ trường kỳ vẫn “vui vẻ liên doanh”, tác giả bài báo tiết lộ trong thống kê báo cáo tổng kết về thuế thu được của tỉnh Quảng Đông đối với 1090 xí nghiệp liên doanh, kết quả phát hiện 544 xí nghiệp thua lỗ, tình hình của các tỉnh duyên hải cũng tương tự như vậy, có khoảng một nửa số công ty liên doanh thua lỗ căn cứ theo sổ sách kế toán. Bài báo cho rằng “Một số xí nghiệp liên doanh thua lỗ là người đầu tư bên ngoài thông qua các phương thức như giá cả hoặc chi tiêu khổng lồ để chuyển dịch lợi nhuận, găm nhấm dần lợi ích của phía Trung Quốc, tìm cách trốn thuế, từ đó mà tạo nên những khoản thua lỗ trên sổ liệu sổ sách kế toán. Có không ít xí nghiệp thua lỗ liên tiếp bảy, tám năm liền, nhưng quy mô sản xuất lại vẫn không ngừng mở rộng”.

Cảnh tượng này còn xuất hiện tràn lan ở các khu kinh tế mở. Để thu hút đầu tư nước ngoài, các nơi nô nức xây dựng các khu kinh tế mở, đưa ra nhiều chính sách ưu đãi trên các vùng đất sử dụng cho công nghiệp, từ đó dẫn đến quy hoạch mất kiểm soát, cuối cùng biến tướng thành một “phong trào gom đất” hết sức sôi động. Năm 1991, toàn Trung Quốc có 117 khu kinh tế mở, đến tháng 8 năm 1992, con số này đã tăng vọt lên 1951 khu, và đến tháng 10 năm 1993, số khu kinh tế mở các kiểu đã vượt qua con số 8700 khu. Trong tổng diện tích 15000 km² quy hoạch cho xây dựng các khu kinh tế mở đã được phê duyệt trên toàn Trung Quốc, nếu thực hiện giải phóng mặt bằng và xây dựng cơ sở hạ tầng gồm điện, nước và giao thông, thì đã cần đến số vốn đầu tư lên đến 4500 tỉ Nhân dân tệ, vượt xa rất nhiều so với khả năng tài chính trong nước.

Rất nhiều khu kinh tế mở vì muốn thu hút vốn đầu tư nước ngoài, đã tung ra hàng loạt chính sách ưu đãi, chính sách sau bao giờ cũng “hấp dẫn” hơn chính sách trước, thậm chí có nhiều chính sách ưu đãi đến mức “khuyến mại cả tiền thuê đất”. Việc sang nhượng đất đai ở các khu kinh tế mở đại đa số đều được tiến hành theo phương thức chuyển nhượng thỏa thuận, chính vì vậy mà đâu đâu cũng cho phép các giao dịch mập mờ. Từ “Thời báo Công thương Trung Hoa” viết:

“Chỉ riêng khoản lợi ích quốc gia thất thoát từ thị trường chợ đen về giao dịch đất đai mỗi năm đã lên đến 20 tỉ Nhân dân tệ. Có một số nhà buôn trong nháy mắt đã tậu được hàng trăm mẫu hoặc mấy trăm mẫu thậm chí là đến mấy cây số vuông đất đai với cái giá cực kỳ rẻ mạt, sau đó tiến hành san lấp sơ sơ, rồi bán lại thu lời với giá gấp mấy lần.” Tỉnh Quảng Đông chuyển nhượng 88 km² đất, thu về được khoản phí chuyển nhượng 9,4 tỉ Nhân dân tệ, giá bình quân mỗi m² đất là 107 tệ. Một khu kinh tế mở ở Giang Tô sang nhượng quyền sử dụng đất trong 70 năm, với mức giá chuyển nhượng là 2000 tệ cho mỗi mẫu đất, tương đương mức 0,04 tệ/m²/năm. Còn một số tỉnh ở miền Trung nước này lại đưa ra chính sách ưu đãi là miễn hoàn toàn tiền phí sử dụng đất. Một phóng viên của tờ “Liên hiệp báo” của Đài Loan đã viết rằng: “Bây giờ nếu đến Đại lục, không đâu không bắt gặp bằng hiệu của các công ty phát triển bất động sản, không đâu người ta không nói đến chuyện mua bán đất đai.”

Báo cáo của nhóm điều tra thuộc Quốc vụ viện cho thấy, tính đến tháng 4 năm 1993, tổng diện tích khởi công xây dựng khu kinh tế mở trên toàn Trung Quốc là 307 km², chiếm khoảng 2% tổng diện tích quy hoạch, hay nói cách khác, diện tích đất canh tác của toàn Trung Quốc đã giảm 10 triệu mẫu sau “phong trào gom đất”. Ngày 16 tháng 5, Quốc vụ viện đã phát đi thông báo hạn chế xây dựng khu kinh tế mở một cách bừa bãi, đến tháng 11, 7 tỉnh miền duyên hải Trung Quốc đã đóng cửa 700 khu kinh tế mở thuộc dạng “quy hoạch treo”. Trong 10 năm sau đó, hiện tượng xây dựng quá mức khu kinh tế mở trên thực tế vẫn chưa từng bị chấm dứt hoàn toàn.

Đến đầu năm 1993, tổng số dân nắm giữ cổ phần trong các xí nghiệp quốc hữu đã tăng đến 2 triệu người.

Rút kinh nghiệm từ các sự cố xảy ra ở Thâm Quyển vào năm trước đó, chính quyền Trung ương quyết định tăng cường kiểm soát đối với thị trường chứng khoán. Tháng 10 cùng năm, ủy ban giám sát chứng khoán bất ngờ được thành lập, tháng 4 năm 1993 thì ủy ban này cho công bố “Điều lệ tạm thời về phát hành cổ phiếu và quản lý giao dịch”, tháng 9 tuyên bố mở cửa giao dịch cổ phiếu loại A đối với những ai có tư cách pháp nhân trong nước. Tiếp sau đó, cơn sóng gió Bảo

Đình ập đến gây chấn động một thời, đây là chiến dịch thu gom quy mô lớn đầu tiên trên thị trường cổ phiếu Trung Quốc.

Bảo Trung thực nghiệp là một trong những công ty lên sàn giao dịch sớm nhất của thị trường cổ phiếu Thượng Hải, nó là công ty bình thường của khu Tỉnh An - Thượng Hải. Việc nó lên sàn thuận túy là một việc ngẫu nhiên, trong tình cảnh các xí nghiệp quốc hữu loại lớn đều không muốn xoi món “ngang như cua”, thì công ty chỉ có số vốn đăng ký ban đầu là 500.000 tệ này đã bất ngờ trở thành doanh nghiệp theo cơ chế cổ phần sớm nhất, đồng thời trở thành lớp doanh nghiệp đại chúng đầu tiên lên sàn. Sở dĩ nó trở thành doanh nghiệp được quan tâm hàng đầu, thực tế là vì sự đặc thù về kết cấu cổ phần: do thực lực tài chính của Đình Trung rất nhỏ yếu, cho nên trong lúc bán cổ phần công khai, tỉ lệ cổ phần công chúng xã hội đã chiếm đến 91%, khiến cho nó trở nên hết sức đặc biệt trong số rất nhiều cổ phiếu khác, và đồng thời cũng trở thành doanh nghiệp để các nhà chơi trò tư bản kia sảng khoái tranh giành quyền lợi với nhau.¹

Xuân hè năm 1993, trong khi cả nước đang nóng lên với làn sóng thu hút đầu tư nước ngoài thì một cảnh tượng đối nghịch đã diễn ra trên thị trường cổ phiếu Thượng Hải. Nhờ những phát biểu tốt đẹp của Đặng Tiểu Bình trong chuyến thăm miền Nam, chỉ số cổ phiếu Thượng Hải tăng vọt hơn 1558 điểm, thế nhưng ngay sau đó lại quay đầu trượt dốc. Đến cuối tháng 5, vì muốn chỉnh đốn trật tự tài chính, ngân hàng trung ương đã quyết định nâng cao lãi suất tiết kiệm của đồng Nhân dân tệ, ngay lập tức chỉ số cổ phiếu rớt xuống thê thảm, phá luôn mức đáy 1000 điểm. Chủ tịch sở giao dịch Ủy Văn Uyên lo lắng vô cùng. Tháng 8, Lê Vĩ (con trai của nhà kinh tế học nổi tiếng

¹. Thị trường cổ phiếu Trung Quốc sử dụng chế độ “phân chia thân phận” trong thiết kế quyền sở hữu cổ phiếu, điều này trở thành một hiện tượng rất đặc biệt. Ngày 15 tháng 5 năm 1992, Ủy ban cải cách thể chế kinh tế quốc gia của Trung Quốc đã cho phát hành “Ý kiến về Quy phạm của Công ty hữu hạn cổ phần” cùng với 13 văn kiện đính kèm, quy định sự tồn tại đồng hành của bốn loại quyền sở hữu cổ phiếu bao gồm: cổ phiếu quốc gia, cổ phiếu pháp nhân, cổ phiếu công chúng, cổ phiếu của nhà đầu tư nước ngoài, từ đó đã hình thành nên đặc trưng “cơ cấu đa nguyên về quyền sở hữu cổ phiếu” của thị trường vốn. Chế độ này mãi đến sau năm 2005 mới được sửa đổi.

Lê Dĩ Ninh) chủ nhiệm phụ trách chứng khoán của Tập đoàn Bảo An - công ty lên sàn đầu tiên ở Thâm Quyển đi thăm miền Bắc, ông nói với Ủy Văn Uyên rằng, sở dĩ thị trường cổ phiếu Thượng Hải không ảm mà cũng không nóng là do thiếu “Cá ngát”. Ông nêu ví dụ, ngư dân Nhật Bản đánh bắt cá mòi ở ngoài đại dương, khi trở về thường thì chúng bị chết quá nửa, nên sau đó họ thả thêm một con cá ngát cho ở chung với cá mòi đánh được. Để sinh tồn, cá mòi buộc phải bơi lội liên tục để tránh cá ngát, kết quả là số cá mòi sống sót tăng lên rất cao. Ủy Văn Uyên nghe xong hiểu ý liền cười nói: “Các anh có sẵn lòng đến Thượng Hải làm cá ngát hay không?”

Một tháng sau, con “cá ngát” mang tên Bảo An này quả nhiên xuất hiện trên sàn Thượng Hải. Bảo An bắt đầu tấn công Đình Trung, khiến cho thị trường Thượng Hải bị khuấy động không ngừng, giá cổ phiếu của Đình Trung cứ liên tục tăng lên, từ 9 đồng lên 12 đồng. Ngày 30 tháng 9, Bảo An cho công bố bản cáo bạch, trong đó đơn vị này tuyên bố đã sở hữu 5% cổ phần của Đình Trung. Bản cáo bạch vừa xuất hiện, cổ phiếu của Đình Trung cứ thế tăng giá, tám ngày sau mức giá của cổ phiếu này đã đạt đến 42,2 tệ, thị trường chứng khoán Thượng Hải cũng theo đó lên cơn sốt.

Cú đánh úp lần này của Bảo An có thể nói là khá khéo léo. Theo quy định của Ủy ban giám sát chứng khoán, một khi nắm giữ 5% của một công ty nào đó thì người nắm giữ buộc phải công bố bản cáo bạch. Ngày 29 tháng 9 Bảo An nắm giữ 4,56% cổ phần của Đình Trung, nhưng trong ngày 30 khi thị trường vừa mở cửa, công ty này đã vét một lúc 3,42 triệu cổ phiếu của đối thủ Đình Trung, nâng tỉ lệ nắm giữ cổ phiếu tăng vọt lên 16%, thời gian này cũng vừa khớp với thời gian đăng cáo bạch. Đình Trung cho rằng, cách làm của Bảo An là một hành động thâu tóm cổ phần với ý đồ xấu, là sự mờ ám và lừa dối đối với thị trường. Nó còn nắm giữ một sự thực khác cũng hết sức có giá trị, đó là vốn đăng ký của công ty chi nhánh ở Thượng Hải mà công ty Bảo An đã ra tay thâu tóm trên thực tế chỉ có 10 triệu tệ, nhưng tổng số vốn mà Bảo An đã bỏ ra để thâu tóm công ty này trước

sau lên đến hơn 80 triệu tệ. Chính sách quy định, vốn tín dụng và vốn vay phi pháp không được dùng để mua bán cổ phiếu. Vin vào lý do này, Đình Trung ngay lập tức cho mở cuộc họp báo, tuyên bố sẽ thông qua các thủ tục pháp lý để bảo vệ và duy trì lợi ích của công ty, sóng gió từ đây bắt đầu nổi lên.

Nếu nhìn từ sự thực đã được tiết lộ, thì phần lợi thế giống như là đang nghiêng về phía Đình Trung, các báo đài có tiếng tăm cũng phần lớn đều có thái độ đồng tình với Đình Trung khi xem xét sự kiện này. Nhưng kết quả phán quyết cuối cùng của ủy ban giám sát chứng khoán lại khiến cho mọi người hết sức bất ngờ. Ủy ban này nhận định việc thu tóm cổ phiếu của Bảo An là một “hành vi vi phạm quy định”, bắt buộc phải nộp phạt 1 triệu tệ, nhưng đồng thời vẫn tuyên bố việc thu tóm đó có hiệu lực. Ngay sau phán quyết đó, người của Bảo An đã thuận đà lên nắm quyền ở Đình Trung.

Cuộc chiến thu tóm cổ phiếu đầu tiên của thị trường cổ phiếu Trung Quốc đã được định đoạt như thế. Ủy Văn Uyên đã dùng Đình Trung làm môi nhử, dụ được con “cá ngát” Bảo An đến, cuối cùng đạt được mục đích lôi cuốn sự chú ý của toàn Trung Quốc, kích hoạt thị trường cổ phiếu Thượng Hải. Sau này có nhà đánh giá về thị trường chứng khoán đã bình luận rằng, “Phán quyết trong cuộc chiến Bảo - Đình, đã đặt nền móng mang màu sắc chợ đen cho thị trường cổ phiếu Trung Quốc, hầu như ai cũng đều hiểu được rằng, đây là một sàn đấu mà ở đó kẻ mạnh là số một, quy tắc là số hai.”

Nếu như cuộc chiến Bảo - Đình là cuộc đối đầu chính diện đường đường chính chính, thì vụ án Tô Tam Sơn xảy ra hai tháng sau đó lại có phần mờ ám hơn nhiều. Một dân chơi cổ phiếu họ Lý ở huyện Chu Châu tỉnh Hồ Nam đã bỏ ra 1 triệu tệ để gom mua vào 150 ngàn cổ phiếu của Tô Tam Sơn, sau đó tự làm riêng một con dấu của công ty “Chính Đại trí nghiệp”, viết thư cho “Báo đặc khu Thâm Quyến” và “Báo đặc khu Hải Nam”, tuyên bố công ty của người này đã nắm giữ 5,006% lượng cổ phiếu đang lưu thông của Tô Tam Sơn. Hai báo chẳng biết đầu cua tai nheo thế nào cứ thế đăng nguyên tin này, ngày hôm sau, Tô Tam Sơn tăng giá lên 40%. Đợi đến khi Sở giao dịch Thâm

Quyển phát hiện bất thường, đưa ra cảnh báo, thì Lý đã chia nhỏ lô cổ phiếu ra để tiêu thụ hết, thu lời 150 ngàn tệ, trong khi đó dân chơi cổ phiếu trên toàn Trung Quốc thì thua lỗ mất 20 triệu, 120 triệu Nhân dân tệ bị bốc hơi theo cơn sốt này. Lý nhẹ nhàng rút khỏi cuộc chơi, và cũng chẳng ai rõ tung tích sau này của Lý.”¹

Năm 1993, một số xí nghiệp nổi tiếng một thời sau này vẫn đang trên đường trưởng thành. Hoàng Quang Dục người sáng lập tập đoàn Quốc Mỹ - Công ty sở hữu chuỗi cửa hàng điện gia dụng lớn nhất Trung Quốc sau này, khi đó vẫn còn là một “con buôn phiêu dạt ở miền Bắc” 24 tuổi. Ông là người dân tộc Hẹ ở Triều Sán, thường thích nói bản thân là “đồng hương của Lý Gia Thành”, chưa học hết tiểu học đã phải rời quê đi buôn bán làm ăn tứ xứ. Khi có chút vốn, ông mở một cửa hàng buôn bán đồ điện gia dụng, doanh thu năm 1993 đã đạt con số 230 triệu Nhân dân tệ. Khi trả lời phỏng vấn của phóng viên báo “Nhật báo kinh tế”, ông đã tiết lộ bí quyết của mình: “Người khác cộng thêm 5% vào giá bán lẻ trên cơ sở giá nhập khẩu và tiền thuế, còn tôi chỉ cộng thêm 2%, nhờ vậy mà người tiêu dùng đã chạy đến chỗ tôi.”

Vào năm này, một thầy giáo dạy thể dục ở trường trung học tên là Mã Tuấn Nhân đã trở thành anh hùng quốc gia. Ông nổi tiếng là nhờ vào phương pháp huấn luyện hà khắc để huấn luyện vận động viên điền kinh nữ. Từ năm 1988, dưới sự dẫn dắt của ông, các vận động viên đã liên tục đạt được những thành tích tốt trong các kỳ thi đấu quốc tế, tháng 8 năm 1993, tại giải điền kinh thế giới lần thứ tư tổ chức tại Stuttgart của Đức, các học trò của ông đã giành một mạch huy chương vàng cự ly 1500m, huy chương vàng - bạc - đồng ở cự ly 3000m,

¹. Tháng 6 năm 1993, Ủy ban giám sát chứng khoán Trung Quốc và Ủy ban giám sát chứng khoán Hồng Kông đã ký “Bản ghi nhớ hợp tác quản lý giám sát”, cho phép công ty nội địa Trung Quốc được lên sàn giao dịch ở Sở giao dịch liên hợp Hồng Kông, gọi là cổ phiếu loại H. Năm đó có Bia rượu Thanh Đảo, Tổng công ty Sinopec Thượng Hải, Xưởng đóng tàu Quảng Châu, Xưởng cơ khí nhân dân Bắc Kinh, Công ty gang thép Mã An Sơn và Xưởng máy công cụ Côn Minh lên sàn. Đây là lần đầu tiên xí nghiệp của quốc gia xã hội chủ nghĩa lên sàn vốn hoá của một thể chế kinh tế khác ở quy mô lớn.

và huy chương vàng 10000m, đồng thời phá hai kỷ lục thế giới, khiến cho bạn bè quốc tế đều hết sức ngạc nhiên. Hình ảnh Vương Quân Hà, người học trò cưng của ông, đoạt huy chương vàng tại thể vận hội Atlanta 1996 đã trở thành hình ảnh tiêu biểu cho lịch sử thể thao Trung Quốc. Các thương nhân cũng bắt đầu ngửi thấy giá trị hình ảnh có thể khai thác được từ đội quân những nhà vô địch này, cho nên các quảng cáo xoay quanh họ cũng lần lượt được phát đi. Mã Tuấn Nhân thì liên tục được các báo đài tìm đến phỏng vấn, các doanh nghiệp mời làm quảng cáo, và bản thân ông cũng úp mở về một bí quyết giúp các vận động viên có được thể lực sung mãn. Đến tháng 10, các thương nhân ở khắp Trung Quốc đều muốn tìm gặp Mã để bàn chuyện làm ăn, đều tỏ ý mong muốn có được “bí quyết” làm người ta sung mãn kia. Nhưng với bản chất một người trực tính lại không có đầu óc kinh doanh, Mã đã lánh biệt trong học viện thể dục Liêu Ninh không chịu ra tiếp các thương nhân kia.

Ngày 25 tháng 12, Mã Tuấn Nhân cuối cùng cũng chịu xuất hiện trước công chúng, lần này đứng cùng ông là một doanh nhân Quảng Đông tên là Hà Bá Quyền. Người này đã tuyên bố, Lạc Bách Thị do ông lãnh đạo đã chi ra mức giá 10 triệu tệ để có được bí quyết dinh dưỡng của Mã Tuấn Nhân.

Năm 1994

SỰ SÔI ĐỘNG CỦA THỜI KỲ THANH XUÂN

Haier phải giống như biển cả. Chỉ có biển cả mới có thể dung nạp trăm sông mà không bị hiềm sông lớn sông nhỏ; dung nạp vạn thứ hỗn tạp mà vẫn có thể lắng đọng trong xanh.

Trương Thụy Mẫn: "Haier là biển cả" - năm 1994

Hà Bá Quyền là người đã xen vào trò chơi tranh giành "Phương thuốc bí truyền của đoàn quân họ Mã" một cách hết sức ngẫu nhiên. Trong một lần trên đường đi công tác, ông đã thuận tay mở một cuốn tạp chí bình thường, trong đó có một bài giới thiệu nói, sở dĩ các cô gái của huấn luyện viên họ Mã kia đạt được kỳ tích như vậy, là vì trong tay của vị huấn luyện viên này có một phương thuốc gia truyền hết sức thần kỳ, nó có thể giúp nâng cao khí huyết, tăng cường thể lực chỉ trong một thời gian ngắn. Hà Bá Quyền vừa xem xong mắt đã sáng lên.

Hà Bá Quyền 32 tuổi là một bậc kỳ tài về kinh doanh, Công ty đồ uống Lạc Bách Thị - Quảng Châu của ông được sáng lập vào năm 1989, sản xuất chủ yếu là sữa hoa quả dành cho trẻ em, qua mấy năm kinh doanh, Lạc Bách Thị đã trở thành doanh nghiệp hàng đầu trong ngành đồ uống ở Trung Quốc lúc bấy giờ. Trước đó không lâu, ông đã đến Đại học Bắc Kinh để tuyển dụng những sinh viên vừa mới tốt nghiệp ở trường này, đây là lần đầu tiên một doanh nghiệp dân doanh trong nước tiến hành hoạt động tuyển dụng trong ngôi trường có truyền thống này. Lúc đó, ông ta giống như một thợ săn, đi khắp nơi

để tìm kiếm cơ hội kinh doanh, bài viết đăng trên tạp chí đó đã ngay tức thời khiến ý tưởng loé lên trong ông. Ngay lập tức, ông quyết định thực hiện hành trình lên miền Bắc, để tìm gặp bằng được Mã Tuấn Nhân.

Đó có thể nói là một cuộc đàm phán thương mại mà Hà Bá Quyền không thể nào quên được. Trong lúc nói chuyện, Mã Tuấn Nhân đã buột miệng nói: “Phương thuốc của tôi đã có người trả 10 triệu nhưng tôi chưa chắc đã bán.” Hà Bá Quyền liền tiếp lời hỏi “VẬY tôi trả anh 10 triệu, anh có bán không?”

Mã Tuấn Nhân đương nhiên chấp nhận, khoản tiền này vào lúc đó đủ để xây dựng một nơi tập luyện hết sức khang trang. Và nó cũng tương đương với một nửa lợi nhuận năm lúc đó của Lạc Bách Thị. Theo báo chí, đây là cuộc giao dịch bản quyền trí tuệ lớn nhất ở Trung Quốc lúc bấy giờ, thông tin vừa được phát đi, ngay lập tức gây xôn xao dư luận. Hà Bá Quyền đã tổ chức buổi lễ bàn giao phương thuốc hết sức long trọng, mọi hoạt động từ giao nhận phương thuốc cho đến họp báo đều được tổ chức ở khách sạn năm sao lớn bậc nhất ở Quảng Châu, Mã Tuấn Nhân cùng phương thức thần bí của ông được cảnh sát hộ tống đến khách sạn, tiếng còi hụ vang khắp nơi, Hà Bá Quyền sau khi nhận được phương thuốc thì dùng ngay tấm vải lụa đỏ phủ lên, rồi chuyển ngay đến kho bảo hiểm của Ngân hàng nhân dân Trung Quốc. Ngay sau đó ông tuyên bố, đồ uống “năng lượng hạt nhân của sự sống” được nghiên cứu bào chế từ phương thuốc bí truyền kia sẽ chính thức tung ra thị trường sau hai tháng nữa. Sau rất nhiều năm, Hà Bá Quyền nói, đó cũng là lần đầu tiên ông nhìn thấy phương thuốc, còn nhớ phương thuốc đó có các loại như Lộc vĩ, Nhân sâm, Hoàng kỳ, A giao, Táo đỏ, “chẳng có thứ nào vượt ngoài tầm tưởng tượng của chúng ta”.

Cho dù như vậy, nhưng với sự giúp sức đưa tin liên tục của hàng trăm toà soạn báo đài, đã khiến cho khẩu vị của thị trường cũng theo đó bị loại nước uống từ phương thức thần kỳ kia cuốn hút cao độ. Các nhà kinh doanh ở các tỉnh tranh nhau yêu cầu được làm đại lý phân phối “Năng lượng hạt nhân của sự sống” nên Hà Bá Quyền thuận dà

đưa ra đề xuất bán đấu giá quyền kinh doanh độc quyền của các đại lý cấp tỉnh". Phiên đấu giá đầu tiên tổ chức ở Hồ Nam, thu được 500.000 tệ, phiên thứ hai ở Tây An, thu được 2 triệu tệ, phiên thứ 3 tổ chức ở Giang Tô, mức thu tăng lên đến 2,4 triệu. Mọi việc diễn ra thuận lợi như điều gặp gió, sau khi tiến hành đấu giá ở mấy tỉnh số tiền mà Lạc Bách Thị thu về đã đạt con số 17 triệu tệ, tức là đã vượt qua mức phí mà Hà Bá Quyền đã bỏ ra để mua được phương thuốc này từ Mã Tuấn Nhân. Chiến dịch "Năng lượng hạt nhân của sự sống" đã giúp cho Hà Bá Quyền và Lạc Bách Thị nổi tiếng như cồn, và Lạc Bách Thị trở thành một trong những công ty có thương hiệu nổi tiếng nhất Trung Quốc. Cuộc đấu cơ lần này đã thể hiện sự điên cuồng phi lý tính của thị trường Trung Quốc, sự rộng lớn về lãnh thổ, sự chênh lệch về trình độ của các tầng lớp người tiêu dùng, cũng như sự trợ giúp của giới truyền thông đối với sự kiện thông tin, đã khiến cho một số hàng hoá nào đó có thể nổi tiếng chỉ sau một đêm.

Suốt mùa xuân, mọi người như chìm đắm trong cơn sốt do "năng lượng hạt nhân của sự sống" gây nên. Nếu nói ở những nơi mà đã tâm bùng phát là miệng núi lửa của thời đại, thì năm 1994, miệng núi lửa của ngành thương mại Trung Quốc chính là lĩnh vực sản phẩm tăng cường sức khoẻ và đồ uống, các nhà doanh nghiệp có dã tâm nhất trên toàn Trung Quốc đều tập trung dồn sức vào lĩnh vực này. Trong bốn năm trước, trên toàn Trung Quốc số xí nghiệp sản xuất sản phẩm tăng cường sức khoẻ từ con số gần 100 nhà đã tăng lên hơn 3000 nhà, bình quân tăng thêm hơn 30 lần, số lượng chủng loại sản phẩm đạt 28.000 loại, doanh thu hàng năm đạt 30 tỉ Nhân dân tệ, tăng trưởng gấp 12 lần. Ngành sản xuất sản phẩm tăng cường sức khoẻ trở thành "miền đất vàng" phát triển với tốc độ nhanh nhất và gây sự chú ý nhiều nhất.

Một năm trước đó, Thái Dương Thần - Quảng Đông, công ty sản xuất sản phẩm tăng cường sức khoẻ lớn nhất trong nước khi đó đã đạt kỷ lục doanh thu 1,3 tỉ Nhân dân tệ, đạt mức lãi ròng 300 triệu Nhân dân tệ. Thái Dương Thần luôn trong tư thế của một tiền vệ, trung phong xông lên phía trước, bỏ xa các xí nghiệp cùng ngành khác ở

Trung Quốc. Tháng 7 năm 1994, trong thời gian diễn ra cúp bóng đá thế giới tại Mỹ, Thái Dương Thần đã thực hiện một đoạn quảng cáo dài 45 giây phát trực tiếp trên Đài Truyền hình Trung ương Trung Quốc với tên gọi là “Sư tử bừng tỉnh”: Hoàng Hà ngàn năm băng vỡ, Trường Thành muôn dặm trống vắng, một con sư tử phương Đông đột nhiên bừng tỉnh, uốn ngực rồng lên trời xanh, “Chỉ cần nỗ lực, mơ ước sẽ trở thành hiện thực – Khi thần Thái Dương bừng tỉnh, tình yêu của chúng ta là vĩnh cửu”. Lời quảng cáo giống như tuyên ngôn, kết hợp với hình ảnh lộng lẫy tráng lệ, đoạn quảng cáo đã tạo nên một sức lay động mới mẻ. Thái Dương Thần lần đầu tiên đã soi rọi ánh sáng của chủ nghĩa lý tưởng vào những đoạn quảng cáo thương mại bình thường, khiến cho nó trở nên giàu dư vị hơn.

Nếu nói chiến lược mà Thái Dương Thần ở miền Nam đã đi là con đường hình ảnh thương hiệu chí thượng, thì một số xí nghiệp đến từ miền Bắc lại thực thi chiến lược quảng cáo dội bom. Công ty vận dụng thành công chiến lược này là Công ty thực phẩm chức năng Phi Long - Thẩm Dương. Sản phẩm mà công ty này kinh doanh nghe nói là một loại nước uống bảo vệ sức khỏe kéo dài tuổi thọ mang nhãn hiệu Phi Long, loại nước này có tác dụng trị liệu đối với nam nữ mắc chứng thận hư. Nó không chú trọng đến nghệ thuật kinh doanh cũng như hình ảnh thương hiệu giống như Thái Dương Thần, mà xem việc quảng cáo rầm rộ làm thủ pháp duy nhất để thúc đẩy bán hàng. Quảng cáo của sản phẩm này không phát thì thôi, một khi đã phát thì rầm rộ rục rở, lại phát liên tục nhiều ngày liền, có thể nói quảng cáo với nhịp độ và mật độ cao chưa từng thấy. Những cuộc oanh tạc quảng cáo không chút kỹ xảo và nghệ thuật này, đã tạo nên bầu không khí nóng bỏng nơi khách hàng, và mang lại hiệu quả vượt mong đợi trong một thị trường còn bị chi phối nhiều bởi cảm tính. Doanh nghiệp này cũng không xây nhà xưởng, không đặt nặng vấn đề tài sản, ngay cả toà nhà làm việc cũng không xây sửa lại, mà chỉ kiên trì chiến lược kinh doanh tuần hoàn “Quảng cáo - Thị trường - Lợi nhuận”. Từ năm 1991, Phi Long đã đầu tư 1,2 triệu tệ cho quảng cáo, thu về 4 triệu tệ lợi nhuận; năm thứ hai, đầu tư 10 triệu cho quảng cáo, thu về 60 triệu lợi nhuận; đến năm 1994, khoản tiền dành

cho quảng cáo đã vượt qua con số 100 triệu, và lợi nhuận cũng đạt hơn 200 triệu tệ, Phi Long nghiêm nhiên trở thành đàn anh hàng đầu trong ngành sản xuất thực phẩm chức năng của toàn Trung Quốc, tốc độ phát triển đứng hàng đầu trong ngành y dược của nước này.

Sự thành công của công thức Khương Vĩ, đã gây sự quan tâm rất lớn của giới doanh nghiệp Trung Quốc, rất nhiều thương hiệu có vốn đầu tư nước ngoài và các cao thủ về kinh doanh của Đại Loan - Hong Kong cho dù có vô đầu bút trán cũng không dễ gì hiểu được chiến lược kinh doanh này, trái lại những nhà doanh nghiệp dân doanh xuất thân từ gốc rễ lại hiểu rõ mồn một từng đường đi nước bước cũng như hiệu quả mà những chiến lược kiểu Khương Vĩ mang lại. Một đôi tài năng kinh doanh khác cũng đã đột nhiên xuất hiện vào đúng lúc này, đó là cha con nhà Ngô Bính Tân và Ngô Tư Vĩ. Vào tháng 8, họ đã đăng ký thành lập Công ty hữu hạn thực nghiệp Tam Chu ở Tế Nam với số vốn 300.000 tệ. Loại thức uống Tam Chu do họ sản xuất nghe nói là được làm từ thiên nhiên với kỹ thuật cao, thành phần chủ yếu là Song kỷ can khuẩn, sử dụng lâu dài có tác dụng bảo vệ sức khỏe hệ thống tiêu hoá. Mấy năm trước đó, một công ty thực phẩm chức năng khác ở Thượng Hải tên là Ngưỡng Lập cũng đã cho ra thị trường loại nước uống mang nhãn hiệu “Ngưỡng Lập số 1” với thành phần tương tự, cha con nhà họ Ngô cũng đã từng làm đại lý của Ngưỡng Lập để phân phối mặt hàng này, về thành phần và chức năng cơ bản giữa hai sản phẩm của Ngưỡng Lập và Tam Chu nhìn chung là không có gì khác nhau. Tuy nhiên, Tam Chu lại có những bước tiến mạnh mẽ về mặt thương mại.

Tam Chu đã học theo cách của Phi Long, dùng “oanh tạc quảng cáo kiểu rải thảm” làm phương thức chủ yếu để mở toang cánh cửa vào thị trường. Thời đó, quảng cáo trên tivi vẫn chưa phát triển lắm, giá quảng cáo vào buổi sáng và sau 10 giờ đêm hằng ngày là hết sức rẻ, và lại rất ít doanh nhân muốn đăng ký quảng cáo trên phương tiện này. Tam Chu thì nghĩ khác, họ mua một lượng lớn thời lượng phát sóng vào “thời gian không phải giờ vàng” này trên Đài truyền hình ở các địa phương, rồi dùng thời lượng đó phát những đoạn quảng cáo

dài đến 10 phút, chụp hàng loạt hình ảnh liên quan đến Tam Chu, trong đó chủ đề nổi bật là “Tam Chu vươn tới vị trí người nộp thuế số 1 Trung Quốc” và “chấn hưng công nghiệp dân tộc”, đặc biệt là đứng trước những khẩu hiệu ấy là rất nhiều những người nổi tiếng và hấp dẫn, người xem ai cũng cho rằng đây là một công ty lớn, nhưng thực ra vốn điều lệ của nó chỉ có 300.000 tệ.

Ở phương diện khác, cha con nhà họ Ngô lại có tư tưởng chiến lược “lấy nông thôn bao vây thành thị”, để đánh mạnh vào thị trường nông thôn. Lãnh thổ thị trường Trung Quốc rộng lớn, với xấp xỉ 50 dân tộc, có tập tính và đặc tính tiêu dùng hết sức khác nhau. Đặc biệt là ở thị trường nông thôn, do các kênh bán lẻ chưa hoàn thiện, mức độ tin dụng thương mại thấp, cho nên trước đây, hầu như các doanh nghiệp kinh doanh bán lẻ hàng hoá của Trung Quốc đều xem các đô thị trung tâm là các địa điểm quan trọng để tiêu thụ hàng hoá, còn đối với thị trường nông thôn thì bó tay hết cách, chỉ phân phối qua loa cho có mà thôi. Còn Ngô Bính Tân đã mở ra một chân trời mới, ông ta đã dồn sức xây dựng một hệ thống kinh doanh bốn cấp ở thị trường nông thôn, bao gồm công ty con cấp vùng, văn phòng cấp huyện, trạm tuyên truyền cấp xã thị trấn và tuyên truyền viên cấp thôn, dùng cách thức mưa lâu thấm đất để đảm bảo cho sản phẩm nước uống Tam Chu được phổ biến rộng khắp. Đồng thời, ông lợi dụng ưu thế giá thành nhân lực thấp, triển khai chiến lược biển người, tuyển dụng hàng ngàn sinh viên thâm nhập về các huyện, làm việc ở các văn phòng và trạm tuyên truyền cấp huyện, xã, thị trấn. Đặc biệt điều khiến người ta ngạc nhiên là, ông còn phát minh ra “chiến lược quét tường bao trụ” với chi phí giá thành quảng cáo bằng không, cách làm là phát cho các tuyên truyền viên ở cấp thôn và các trạm tuyên truyền mỗi người một thùng sơn và một số tấm khuôn quảng cáo về nước uống Tam Chu, yêu cầu những người này đem khuôn quảng cáo này quét sơn lên từng bức tường, từng cột điện, lan can bảo vệ đường, chuồng gia súc và nhà vệ sinh ở thôn xóm, thậm chí rất nhiều năm sau, những người đến thăm các vùng làng quê ở Trung Quốc đều sẽ kinh ngạc khi phát hiện thấy, ở mỗi góc khuất nơi có người hút thuốc, hầu như đều có thể bắt gặp quảng cáo tường của Tam Chu.

Trên phương diện truyền đạt ý tưởng, Tam Chu cũng đã tỏ ra cực kỳ mạnh dạn và sáng tạo khi tìm ra chiêu thức “đề chuyên gia phát biểu, mời người trong cuộc kiểm chứng”, tiên phong sáng tạo mô hình kinh doanh “chuyên gia chữa bệnh từ thiện”. Ở các thành thị trung tâm, cứ mỗi dịp cuối tuần, Tam Chu lại mời một số bác sĩ triển khai “hoạt động khám chữa bệnh từ thiện” trên các con phố, trong đó ý tưởng chính là giới thiệu về nước uống Tam Chu. Sau này, Tam Chu còn mở rộng hoạt động này xuống các vùng thị trấn, nông thôn, ở những nơi ấy kể từ sau phong trào “bác sĩ chân đất” của thời kỳ Cách mạng Văn hoá nổ ra đến nay, đã hơn 20 năm rồi mà chưa hề có tổ chức y tế nào tìm xuống. Các “bác sĩ áo trắng” của Tam Chu nhiệt tình về những vùng đất này, tất nhiên già trẻ gái trai ở những vùng này cũng nô nức xếp hàng để được khám chữa bệnh, và kết quả chẩn đoán thường thường là, già trẻ toàn thân đều có vấn đề về đường tiêu hoá, và phương pháp trị liệu duy nhất chính là móc tiền ra mua nước uống của Tam Chu để uống. Theo thống kê chưa đầy đủ, mỗi năm Tam Chu đã thực hiện triển khai hàng chục ngàn đợt tư vấn khám chữa bệnh kiểu tương tự. Những hoạt động kinh doanh kiểu này thật không phải ai cũng nghĩ ra nổi, trong điều kiện thị trường của Trung Quốc lúc bấy giờ rõ ràng đã phát huy hiệu quả rất tốt, đến cuối năm, doanh số của Tam Chu đã vượt hơn 100 triệu tệ, đến năm thứ hai tăng vọt lên 2 tỉ Nhân dân tệ, đuổi kịp lượng tiêu thụ của nước uống Kiện Lực Bảo - thương hiệu nước uống số một Trung Quốc lúc đó.

Sự phát lên nhanh chóng của Phi Long và Tam Chu, đã kích hoạt triệt để thị trường hàng tiêu dùng của Trung Quốc tăng trưởng với tốc độ cao, những quan điểm kinh doanh quảng cáo kiểu bùng nổ ào ạt mà họ sử dụng cũng như sự quảng bá tùy tiện đối với công năng sản phẩm, cũng đã có ảnh hưởng lâu dài xâm thực dần vào giới thương nghiệp của Trung Quốc. Cũng kể từ đó, hầu như người ta không còn kiêng nể ai, những quan niệm quảng cáo kiểu khinh thường người tiêu dùng đã ào ạt ra lò. Đối với nhiều thương nhân, những cách làm chỉ cần có thể lôi kéo đánh động được đến người tiêu dùng thì đều được đem ra sử dụng, sự thành tín cơ bản nhất trong thương mại cũng

đã bị các nhà kinh doanh của Trung Quốc lúc đó gạt sang một bên. Sau đây là những chiêu thức quảng cáo thịnh thành nhất thời đó:

* Phương pháp huy chương: trong giai đoạn đầu, hầu như mọi sản phẩm đều đội thêm cho mình vầng hào quang của những danh hiệu như “sản phẩm xuất sắc của tỉnh, của bộ, của quốc gia”, sau này cách được dùng phổ biến nhất là “huy chương vàng quốc tế” hay “sản phẩm bán chạy nhất”. Cuối năm 1993, ngành bia rượu của tỉnh Chiết Giang có tám doanh nghiệp tuyên bố họ đã đoạt được huy chương vàng tại các triển lãm quốc tế. Mới đầu, các cơ quan truyền thông nộ nức tung hô, xem đó như là một phần thưởng cao quý vô cùng, sau này chuyện đoạt huy chương trở nên phổ biến tràn lan, thì việc đoạt huy chương lại trở thành đề tài đàm tiếu. Xưởng bia rượu huyện Nột Hà tỉnh Hắc Long Giang là một công xưởng nhỏ chỉ hơn 100 nhân công, xưởng trưởng nhận được “tin vui” từ bên Malaysia, thông báo cho biết là đã đoạt được “huy chương vàng hội chợ triển lãm đồ uống quốc tế”, điều kiện nhận giải là: phí đối với người lãnh huy chương là người nước ngoài là 20.000 tệ, phí đoạt huy chương là 10.000 tệ, huy chương trọn đời là 20.000 tệ, phí đại diện là 8000 tệ. Sự bình chọn thương hiệu có tiêu chí giá cả rõ ràng trở thành bí mật của các công ty.

* Phương pháp dùng ngôi sao: các doanh nghiệp bỏ tiền ra thuê các ngôi sao ca nhạc, điện ảnh, thể thao phát biểu với báo giới truyền thanh một cách đồng dục rằng: “Tôi chỉ dùng ...”, “Tôi chỉ uống ...”, “Tôi chỉ mặc ...”. Nếu không đủ tiền thuê ngôi sao, thì cũng phải nghĩ ra một cách gì đó tuyệt diệu hơn. Một nhà sản xuất giày thể thao ở Quảng Đông đã giới thiệu một đoạn quảng cáo: một thanh niên gầy nhom, mặc một bộ đồ du hành khít người, bước đi trong không trung, gào thét trong màn sương, trông xa giống như Michael Jackson đang phát ngôn quảng cáo.

* Phương pháp phi quảng cáo: Trong giới quảng cáo thời đó có một bí quyết, “làm sao làm quảng cáo càng không giống quảng cáo, thì hiệu quả sẽ càng cao”. Để cho người tiêu dùng “giáo dục” người tiêu dùng, đây là cách quảng cáo thực chứng được lưu hành mạnh mẽ và hiệu quả nhất. Chẳng hạn như họ tìm một anh chàng “Vương Đại

Lục” nào đó ở Bắc Kinh, một cô “Trương Mỹ Lệ” ở Thượng Hải, rồi một cậu “Mã Tiểu Tiểu” ở Quảng Châu, sau đó những nhân vật này dùng nhiều cách biểu đạt khác nhau, nhưng cùng chung một nội dung là khen sản phẩm nào đó là tốt. Một hãng sữa bột nọ thì quảng cáo thế này: một người dẫn chương trình truyền hình có tiếng ngồi trước máy, làm như đang đọc một bản tin vậy: “Theo Tân Hoa xã, “Nhân dân nhật báo” cho biết, sản phẩm sữa bột nào đó đang trở thành sản phẩm mới nổi bật trên toàn quốc” – trong 1 tỉ người xem tivi thì có đến 800 triệu cho rằng đó là một bản tin chứ chẳng mấy ai cho đó là quảng cáo.

* Phương pháp giả danh thương hiệu: Năm 1994, một công ty điều tra thị trường ở Bắc Kinh phát hiện thấy, đặt tên nước ngoài cho một sản phẩm sẽ tăng hiệu quả quảng bá sản phẩm đó lên gấp 4 lần. Vì vậy công ty này gợi ý, “nếu là doanh nghiệp hương trấn, càng cần phải đổi tên xưởng thành tên một liên doanh với nước ngoài nào đó”. Cách làm này rất thịnh hành trong ngành may mặc, rất nhiều doanh nghiệp ở các vùng như Ôn Châu, Phổ Giang đều đổi tên thương hiệu của mình thành một cái tên Âu - Mỹ nào đó tương đối dễ gọi. Người thông minh hơn thì sang châu Âu tìm một số doanh nghiệp nhỏ sắp phá sản, rồi mua lại thương hiệu của doanh nghiệp ấy với mức giá rẻ mạt, sau đó đem thương hiệu đó về nước đánh bóng lên thành thương hiệu “trăm năm kế thừa, sản phẩm chính tông”.

* Phương pháp không thể kiểm chứng: Tuỳ ý khoa trương về chức năng của một loại sản phẩm nào đó, chẳng hạn uống một ly sữa nào đó thì đi thi có thể đạt 10 điểm; tặng một hộp quà nhỏ chứa sản phẩm nào đó thì có thể nhận được cả dự án lớn; mang dây nịt của một thương hiệu nào đó thì có thể khiến bạn gái hồi tâm chuyển ý.

* Phương pháp thị phạm nhanh: Cần phải tác động người tiêu dùng trong vòng 30 giây, một trong những cách tốt nhất là thực hiện thị phạm. Chẳng hạn ai đó đau bụng phải chạy đi chạy lại liên tục giữa nhà về sinh, chỉ cần uống một ngụm thuốc nào đó thì ngay lập tức hiệu nghiệm hết đau; chẳng hạn trong nhà đầy rẫy côn trùng, chỉ cần phun một loại thuốc nào đó thì ngay lập tức “diệt sạch côn trùng”

– còn việc sản phẩm có linh nghiệm đúng như quảng cáo hay không thì là chuyện khác.

* Phương pháp khoa trương: Chẳng hạn quảng cáo khả năng chịu đựng va đập của đồng hồ thì dùng hình ảnh ném đồng hồ từ trên máy bay xuống đất mà không vỡ, hoặc dùng búa đập cũng không hề hấn gì, còn trên thực tế thì người tiêu dùng nào đã mua sản phẩm rồi lại tò mò muốn thử xem có đúng như quảng cáo hay không chắc chắn kết quả nhận được chỉ tổ thiệt thân và ấm ức.

* Phương pháp quảng cáo sản phẩm dùng nguyên liệu hiếm: Tức là khoa trương rằng sản phẩm nọ dùng những nguyên liệu hiếm có từ rừng rậm, biển sâu, hay những loại cây cỏ ngàn năm nào đó, khiến cho người tiêu dùng tin sái cổ và móc túi ra để mua vì cứ nghĩ rằng nó là thứ độc nhất, quý nhất nên chắc sẽ thuộc loại tốt nhất, bổ nhất, đẳng cấp nhất.

Khi những hoạt động quảng cáo này xuất hiện ngập trời, ngập đất tấn công vào thị trường, đối với những người còn thiếu khả năng miễn dịch trước những chiêu thức xúc tiến bán hàng và khả năng phán đoán tình hình thì họ liên tục bị chiêu dụ hết lần này sang lần khác, thị trường trở nên nóng lên ngoài sức mong đợi trong vở diễn lớn của các đạo diễn “nhà doanh nghiệp thiên tài” này. Nhưng điều mà người ta không ngờ đến là, trong gần một năm sau đó, vở kịch này cũng sẽ trở nên nguội lạnh hơn bao giờ hết, và người ta bắt đầu xét lại đối với những gì là thổi phồng và không chân thực.

Tuy nhiên vào lúc đó, những thành tích kinh doanh mà những doanh nghiệp này đã thu được quả thật là rất huy hoàng, thậm chí nó còn khiến cho nhiều doanh nghiệp vốn đã thành công từ trước đó nhiều năm cũng phải cay mũi, đổ mắt. “Vua đồ uống Trung Quốc” Lý Kinh Vĩ ở đất Tam Thủy - Quảng Đông chính là người bị quấy nhiễu đau đầu nhức óc nhất. Lý Kinh Vĩ lúc này đã đưa Kiện Lực Bảo bước sang năm thứ 10 của hành trình phát triển, tình hình vẫn luôn hết sức thuận lợi, không sóng to gió lớn. Ngay từ năm 1991, Lý Kinh Vĩ đã vạch ra một ý tưởng xúc tiến bán hàng hết sức độc đáo là “giật nắp

trúng thưởng”. Bất cứ khách hàng nào mua sản phẩm Kiện Lực Bảo chỉ cần giật được nắp chai mà bên trong có in hình biểu trưng thì có thể trúng đến 50.000 tệ tiền thưởng. Lý Kinh Vĩ còn tuyên bố mỗi năm khoản tiền thưởng này sẽ tăng thêm mấy trăm ngàn – từ mức 2 triệu tệ ban đầu, sau này dần tăng lên mức 8 triệu. Hoạt động xúc tiến này đã thu được thành công vượt mong đợi ở các vùng miền ở Trung Quốc, điều khiến người ta ngạc nhiên là, “nắp khoen Kiện Lực Bảo” lại trở thành công cụ để rất nhiều tên lừa đảo ở vùng thôn quê hiểm tiền. Chúng đón những chuyến xe khách đường dài, khi đã yên vị trên xe, chúng bất ngờ tung hô là mình đã giật được một chai Kiện Lực Bảo có nắp chai trúng thưởng 50.000 tệ, sau đó bày trò chuyển nhượng lại cho những hành khách bất hạnh khác tham khoản tiền thưởng giá rẻ này. Trò lừa đảo này mãi đến năm 2000 vẫn còn bắt gặp ở những vùng nông thôn hiểm trở.

Nhờ vào sự kích thích của chiến dịch xúc tiến bán hàng giật nắp có thưởng cũng như sức ảnh hưởng liên tục của thương hiệu, lượng tiêu thụ của Kiện Lực Bảo tăng cao như thủy triều lên. Lý Kinh Vĩ lấy làm chắc chí tìm đến New York khai trương văn phòng đại diện tại Mỹ, ông đã bỏ ra 5 triệu đô-la để mua một căn hộ ở toà nhà Empire State Building ở New York. Ông nói với các phóng viên của Mỹ rằng, lượng tiêu thụ của Kiện Lực Bảo ở Trung Quốc là tổng cộng lượng tiêu thụ của Coca Cola và Pepsi Cola. Bây giờ, ông muốn dùng loại nước uống được mệnh danh là “nước ma thuật của phương Đông” này để chinh phục người tiêu dùng Mỹ. Nhưng trên thực tế, ở thị trường trong nước, Kiện Lực Bảo đang chịu sự cạnh tranh khốc liệt từ tứ phía của rất nhiều đối thủ: ở những thành thị chủ yếu, Lạc Bách Thị với tiềm lực của một công ty đa quốc gia cũng như hình ảnh thương hiệu vượt trội đã cướp mất một khoảng lớn thị trường. Ở các thị trường huyện thị trấn, Công ty Wahaha của Hàng Châu xuất phát với ngành sản xuất thức uống dinh dưỡng dành cho trẻ em sau đó nhảy sang lĩnh vực đồ uống giải khát đã dựa vào năng lực kênh phân phối rộng khắp của nó để tạo sức cạnh tranh ghê gớm với các đối thủ khác trong đó có Kiện Lực Bảo. Ngay cả câu khẩu hiệu bảo vệ sức khỏe vẫn luôn được

Kiện Lực Bảo đề cao và tự hào cũng lần lượt bị các thương hiệu Phi Long và Tam Chu lấn át.

Trước thế tấn công ào ạt của các hoạt động quảng cáo do Tam Chu và Phi Long tiến hành, Kiện Lực Bảo vốn dĩ vẫn luôn tự tin cũng phải có lúc rối loạn phương hướng. Nhân viên marketing của nó bắt đầu những chiến dịch quảng cáo với lời lẽ có phần hao hao giống cách của Tam Chu, nó tuyên bố là đã nhận được rất nhiều “thư cảm ơn” của người tiêu dùng, một số người già quanh năm ốm yếu liệt giường sau khi uống Kiện Lực Bảo vào rồi, thì cứ thế khỏi bệnh khoẻ mạnh một cách “thần kỳ”. Nó còn tiến hành đưa Kiện Lực Bảo vào bệnh viện nhân dân tỉnh Quảng Đông để tiến hành kiểm nghiệm lâm sàng, kết luận sau đó được rút ra như sau: “Sau khi uống Kiện Lực Bảo có thể cải thiện nội tuần hoàn, hồi phục tinh thần, giải trừ mệt mỏi, cải thiện khẩu vị, thúc đẩy cân bằng điện giải trong cơ thể, có tác dụng rõ rệt đối với việc tăng cường tinh thần và thể lực, khả năng tiêu hoá, lực trương của các cơ”. Cứ như thế, Kiện Lực Bảo từ một loại nước uống giành thắng lợi kinh doanh nhờ vào thể thao với biệt danh “nước uống ma thuật của phương đông” giờ trở thành một loại “nước uống bình dân” có thể trị được bách bệnh. Cũng may Lý Kinh Vĩ đã kịp thời phát hiện tính chất nguy hiểm của kiểu quảng cáo này, cho dù cấp dưới của ông than vãn rằng: “Nếu như chúng tôi không làm thế, thì chẳng biết làm sao để kinh doanh Kiện Lực Bảo như mong muốn”, nhưng ông vẫn kiên quyết đình chỉ các hành vi quảng cáo nguy hiểm này. Cũng chính nhờ sự tỉnh ngộ kịp thời này, Kiện Lực Bảo đã đứng vững trong cơn khủng hoảng niềm tin của người tiêu dùng đối với các sản phẩm đồ uống bảo vệ sức khoẻ diễn ra trong ba năm sau đó. Trên thị trường lúc bấy giờ, những doanh nhân dám kiên trì theo đường lối của mình giống như Lý Kinh Vĩ quả thật là rất hiếm, và điều rất rõ ràng, với sự bùng nổ của quảng cáo theo kiểu không có chiêu thức nào là không dùng, thị trường đang từng bước trở nên vẩn đục và hỗn loạn.

Nếu những cơn bụi bão táp của thị trường nước uống bảo vệ sức khoẻ bốc lên ngút cao đã khiến cho Lý Kinh Vĩ cảm thấy choáng

váng, thì nó lại đem đến cho Sử Ngọc Trụ - một kẻ ngoại đạo trong lĩnh vực đồ uống một cảm giác kích động vô cùng. Cuộc đời ông trước đó vẫn như một dòng sông khoan khoái chảy xuôi dòng, nay lại đột nhiên quặn lên khi phải đối mặt với một bờ vực đầy hiểm trở khó lường.

Trong hai năm trước đó, Sử Ngọc Trụ là nhân vật luôn nhận được sự ưu ái của giới truyền thông và chính quyền. Trong một cuộc điều tra thăm dò của một đơn vị truyền thông đối với một vạn thanh niên ở các thành phố lớn như Bắc Kinh, Thượng Hải, khi được đề cập đến “nhân vật trẻ tuổi mà bạn ngưỡng mộ nhất”, tên đầu tiên mà họ nhắc đến là Bill Gates của lĩnh vực phần mềm, cái tên thứ hai chính là Sử Ngọc Trụ. Phần mềm nhập liệu chữ Hán phiên bản JR-6403 do ông viết ra đã được tiêu thụ đắt như tôm tươi trên thị trường, lượng tiêu thụ của năm 1993 tăng gấp 300% so với năm trước đó, đem về cho Công ty Cự Nhân một khoản lợi nhuận lên đến 30 triệu tệ. Nhưng chính trong giai đoạn này, cùng với sự giải tán của Ủy ban hợp tác kiểm soát xuất khẩu do các tập đoàn của 16 nước phương Tây hợp thành, lệnh cấm các quốc gia phương Tây xuất khẩu máy tính sang Trung Quốc bị mất hiệu lực, cho nên các công ty điện tử hàng đầu thế giới như Compaq, HP, IBM đã ào ạt tiến vào Trung Quốc, Trung Quan Thôn của Bắc Kinh vốn được mệnh danh là thung lũng Silicon của Trung Quốc cũng nhờ đó mà danh tiếng lừng lẫy một thời. Trong tình thế kẻ địch mạnh bao quanh, Sử Ngọc Trụ đã thấy được sự xuất hiện của rủi ro. Tại một hội nghị, ông đã đề xuất mục tiêu tổng thể “khởi nghiệp lần hai”: thoát khỏi ngành máy tính, đi theo con đường khuếch trương đa nguyên hoá, để phát triển và tìm đường hướng để giải quyết mâu thuẫn.

Rất nhiều năm sau, người ta xem quyết định này của Sử Ngọc Trụ chính là căn nguyên cơ bản nhất dẫn đến sự sụp đổ của Cự Nhân (Công ty Cự Nhân). Nhưng trong lịch sử thương nghiệp thật khó đem cách nghĩ theo logic thông thường để phán xét lại tình hình, với tiềm lực kỹ thuật và khả năng sản xuất của Tập đoàn Cự Nhân thời đó, việc có thể đứng vững được hay không trong cuộc chiến giá cả máy

tính ngày càng khốc liệt, vẫn là một điều chưa thể biết chắc được, Sử Ngọc Trục dám vứt bỏ những thành tựu nghề nghiệp đã có, thực thi xoay chuyển chiến lược sản xuất, cũng đã đòi hỏi sự dũng cảm và sự quyết đoán rất cao. Người đàn ông này xem tướng bề ngoài trầm lặng ít nói, nhưng nội tâm lại như một núi củi khô, chỉ cần một mối lửa, là sẵn sàng cháy ngùn ngụt tận trời cao. Ông nhận thấy, thị trường Trung Quốc đang trong quá trình phát triển bứt phá, có quá nhiều ngành nghề siêu lợi nhuận có giá trị thương mại hấp dẫn ông hơn nhiều so với ngành tin học.

Đầu tiên, ông đã nắm được vị ngọt trong lĩnh vực bất động sản. Sau khi đề xuất phải xây dựng toà nhà Cự Nhân “toà cao ốc cao nhất toàn Trung Quốc” được đưa ra trước đó hai năm, chính quyền thành phố Chu Hải tỏ ra hết sức ủng hộ đối với việc này, cho nên giá đất được trưng dụng để xây cao ốc vốn có giá 1600 tệ/mét vuông đã được hạ xuống 350 tệ, và gần như chỉ là một mức giá mang tính “tượng trưng”. Các cố vấn của Sử Ngọc Trục còn nghĩ ra một cách thu hút tập trung vốn tốt hơn cả đi vay, sang Hong Kong bán nhà mẫu. Tập đoàn Cự Nhân lúc này là doanh nghiệp khoa học kỹ thuật cao nổi tiếng nhất Trung Quốc đại lục, đồng thời “kế hoạch sẽ lên sàn vào năm 1995”, công ty này còn giới thiệu ra công chúng một loại chứng chỉ bảo hiểm không rủi ro với ưu điểm là “rủi ro bằng không, lãi suất cao”; “Công ty bảo hiểm nhân dân Trung Quốc cung cấp bảo hiểm tiền vốn và bảo hiểm lãi suất 100%, văn phòng luật sư kinh tế đối ngoại của thành phố Chu Hải tiến hành làm chứng pháp lý thường niên”. Nhờ đó, việc bán nhà mẫu trong toà cao ốc Cự Nhân ở Hong Kong diễn ra hết sức thuận lợi, giá bình quân mỗi mét vuông nhà mẫu được đẩy lên hơn 10.000 đô-la Hong Kong, nhờ đó trong tích tắc Sử Ngọc Trục đã thu được khoản vốn lên đến 120 triệu tệ. Ông thấy rằng, khoản tiền này có được còn nhanh và đỡ tốn sức hơn nhiều so với việc bán phần mềm đánh chữ.

Cũng đúng vào lúc này, Sử Ngọc Trục đã nhắm vào thị trường sản phẩm bảo vệ sức khoẻ vốn đang hết sức nóng bỏng. Vị doanh nhân trẻ tuổi có độ nhạy cảm siêu việt đối với cơ hội thương trường này đã

ngửi thấy mùi siêu lợi nhuận trong lĩnh vực này, đây là một chiếc bánh đang nở to, mà theo ông thấy, trước mắt những người bám lấy chiếc bánh này đều là một nhóm tay mơ, sức cạnh tranh của nhóm này thấp hơn nhiều so với các đối thủ trong ngành tin học mà ông đã tham gia. Xuất phát từ cơ sở nhận định đó, Sử Ngọc Trữ đã ra một quyết định trọng đại vào mùa hè năm này: đó là xác định mục tiêu “khởi nghiệp lần hai” của tập đoàn Cự Nhân chính là ngành sản xuất sản phẩm bảo vệ sức khỏe và dược phẩm. Ông tuyên bố sẽ đầu tư 500 triệu tệ vào hai lĩnh vực này, và trong vòng 1 năm sẽ cho ra thị trường hàng trăm loại sản phẩm mới.

Sử Ngọc Trữ đã bước vào một cuộc chiến nhiều giới tuyến, một con đường đầy mạo hiểm nhiều mất mát nhưng cũng lắm vinh quang. Đích thân ông làm chỉ huy, thành lập ba bộ tổng chỉ huy của ba chiến dịch lớn - ông muốn thông qua ba hoạt động giới thiệu sản phẩm thật hoành tráng, để từ đó xác lập địa vị bá chủ trong ngành sản phẩm bảo vệ sức khỏe - xây dựng tám cánh quân lớn ở các vùng Hoa Đông, Hoa Trung, Hoa Nam, Hoa Bắc, Đông Bắc, Tây Nam, Tây Bắc và hải ngoại, trong đó có hơn 30 công ty chi nhánh độc lập được đổi làm quân, sư, tổng giám đốc các cấp đều được đổi thành “tư lệnh quân địa phương” hoặc “quân trưởng”, “sư trưởng”. Trong lời tổng động viên đội quân trước giờ xung trận ông viết: “Ba chiến dịch lớn sẽ đầu tư hàng trăm triệu tệ, mấy chục vạn người sẽ tham gia trực tiếp hoặc gián tiếp, chiến dịch sẽ sử dụng phương thức tác chiến tập đoàn, mục đích trực tiếp của chiến dịch phải đạt được mức lợi nhuận đơn vị 100 triệu tệ mỗi tháng. Xây dựng đội ngũ kinh doanh 1 vạn người, mục tiêu lâu dài là sử dụng chiến dịch để rèn luyện ra một đội ngũ cán bộ, giúp cho những người trẻ tuổi trở thành quân trưởng, sư trưởng trong vòng vài ba tháng, có thể lãnh đạo mấy vạn người xung trận.”

Trong giới thương nghiệp Trung Quốc năm 1994, khắp nơi được bao phủ bởi sự điên cuồng kiểu Tam Chu, Phi Long và những tình cảm mãnh liệt kiểu Sử Ngọc Trữ. Theo đà tăng trưởng liên tục của nền kinh tế, sức mua của dân chúng cũng ngày một nâng cao, hầu như mọi ngành hàng tiêu dùng đều toả ra cảnh tượng phồn thịnh. Sự phát

triển nhanh của các doanh nghiệp đã khiến cho lòng tin của các doanh nhân có được thể dựa vững chắc, viễn cảnh mở ra trước mắt họ lúc đó là cả một thị trường rộng lớn đang phình to với tốc độ chóng mặt và chưa có điểm dừng, những cuộc phát động với khí thế “mở rộng, mở rộng hơn nữa” đã tạo ra trào lưu đa nguyên hoá đầu tiên trong lịch sử doanh nghiệp.

Ngày 1 tháng 7, “Luật doanh nghiệp” đã thay thế từ lâu nay được chính thức ban hành, doanh nghiệp của Trung Quốc cuối cùng cũng bước sang thời kỳ quản lý theo quy phạm tiếp cận với thông lệ quốc tế, một mô hình mới trong cải cách mang tên “chế độ doanh nghiệp hiện đại” cũng được bắt đầu phổ biến trong các doanh nghiệp quốc doanh. Nội dung hạt nhân của nó chính là yêu cầu xưởng trưởng, các giám đốc căn cứ theo “Luật doanh nghiệp” để quản lý doanh nghiệp và xây dựng chế độ quản lý mới, một bản báo cáo của Trung tâm Nghiên cứu phát triển thuộc Quốc vụ viện Trung Quốc cho thấy, các doanh nghiệp quốc hữu thuộc diện thua lỗ đã hơn 40%. Đối ngược với tình hình bi đát của các doanh nghiệp quốc doanh, là sự phát triển thần tốc của các doanh nghiệp dân doanh, “Nhật báo Kinh Tế” viết “doanh nghiệp hương trấn đã trở thành khối tăng trưởng mạnh nhất trong nền kinh tế Trung Quốc”. Trong năm này 75% tổng giá trị xã hội ở nông thôn, 50% tổng giá trị sản lượng công nghiệp toàn Trung Quốc, 1/4 nguồn thu thuế của nhà nước, 1/2 giá trị hàng hoá xuất khẩu ngoại thương đều xuất phát từ doanh nghiệp hương trấn.

Những doanh nghiệp được sáng lập vào thời kỳ đầu mở cửa cải cách nay đã bước vào thời kỳ thanh xuân của sự tăng trưởng, đặc biệt là những công ty được sáng lập vào năm 1984, đã bước sang năm thứ 10 phát triển với nhiều ý nghĩa cột mốc. Thời kỳ thanh xuân là một giai đoạn như thế, doanh nghiệp giống như một chàng trai trẻ sôi nổi không chịu ngồi yên, luôn tràn đầy sự tò mò đối với thế giới, đó là sự đan xen lẫn lộn giữa sự tự ti và tự tin khi nhận thức về khả năng của bản thân, nó khát vọng được tái sinh mỗi ngày, quyết định và hành động thì thiếu tính liên tục. Các doanh nhân trong thời kỳ thanh xuân ý thức được, bản thân cần phải có sự chuyển biến theo

hướng chuyên nghiệp hoá. Trước đó, họ thường là những người bầm sinh dám mạo hiểm đồng thời lại chú trọng kết quả thực tế, giàu sức sáng tạo nhưng đồng thời cũng tùy hứng, còn lúc này, họ đang đối mặt với sự thay đổi. Theo đà lớn mạnh của quy mô doanh nghiệp, chế độ và quản lý trở thành nút thắt mới cần phải gỡ. Ở mặt này, Trương Thụy Mẫn của Haier là người nổi bật nhất. Vị doanh nhân hiếu học và rất chịu suy nghĩ này tỏ ra rất mê triết học quản lý của Matsushita Kōnosuke, ông thừa hiểu bí quyết để tạo ra lợi nhuận trong ngành chế tạo. “Chúng ta cần phải chuyển đổi từ mô hình thắng về lượng sang mô hình thắng về chất, xem trọng dồn sức cho công tác quản lý chính là con đường đạt đến thành công của Haier”, chính ông đã viết như vậy trong sổ tay quản lý của mình. Suốt mấy năm trước đó, ông luôn phải dồn sức để xây dựng quy chuẩn hoá cho các hoạt động sản xuất của Haier, ông đã cho du nhập và áp dụng rất nhiều mô hình quản lý của các công ty Nhật Bản như Matsushita và Toyota. Năm 1994, ông đã lần đầu tiên đưa ra danh từ quản lý nghe rất lạ tai “nhật thanh nhật cao”, nhật thanh chính là chỉ việc hoàn thành mục tiêu trong ngày, nhưng sau khi hoàn thành mục tiêu trong ngày rồi thì cần phải đạt đến mục tiêu cao hơn, đó chính là nhật cao. Hàm ý của khái niệm quản lý này là yêu cầu mỗi công nhân và người quản lý phải học cách quản lý thời gian và mục tiêu của bản thân. Các nhà nghiên cứu của Haier gọi đó là “Phương pháp quản lý OEC” (Overall Every Control and Clear: Hoàn thành mọi sự kiểm soát và sự trọn vẹn), ý nghĩa của phương pháp này là phải toàn tâm toàn ý để làm sao mỗi ngày, mỗi người, mỗi việc đều phải được kiểm soát trọn vẹn dốt khoát. Về việc quản lý nhân tài, Trương Thụy Mẫn chủ trì quan điểm “người người là nhân tài, ngựa đua không giống ngựa (thường)”. Chính nhờ sự nỗ lực không mệt mỏi như vậy, Haier đã trở thành một trong những nhà máy chế tạo đạt trình độ quản lý cao nhất ở Trung Quốc thời đó. Tháng 2, để kỷ niệm 10 năm ngày thành lập, Trương Thụy Mẫn đã xúc động viết một bài tản văn nhan đề “Haier là biển” để thể hiện quan điểm cũng như khát vọng của một doanh nghiệp trước thời đại mới:

“Haier phải giống như biển cả. Chỉ có biển cả mới đủ rộng lớn để đón nhận trăm sông mà không nề hà lớn nhỏ; chứa nươc bắn để rồi lắng đọng trong xanh. Nhờ đó, mới có được Trường Giang cuộn cuộn, Hoàng Hà đỏ đục phù sa, những dòng suối nhỏ róc rách, không ngại trăm thác ngàn ghềnh, hối hả đua nhau lao về cuối nguồn. Hội thành những con sóng dạt dào, vạn đời không dừng bước, xô nhau đến tận vô cùng!

Haier là biển cả”

Giống như Trương Thụy Mẫn của Thanh Đảo, Vương Thạch của Vạn Khoa – Thâm Quyến cũng đang sống trong cảm xúc mãnh liệt tròn 10 năm ngày khởi nghiệp. Mùa hè năm 1993, ông đã thực hiện chuyến thăm đến xưởng sản xuất tủ lạnh Haier. Thứ tự ngăn nắp của dây chuyền sản xuất, sự chặt chẽ cẩn thận của hệ thống kiểm soát chất lượng và môi trường sạch sẽ của khu vực xưởng sản xuất được bố trí như vườn hoa đã để lại cho ông một ấn tượng sâu sắc. Ông là người thích nói những chuyện trên trời dưới biển, còn Trương Thụy Mẫn chỉ giành cho ông 30 phút trò chuyện trong thời gian ông đến thăm xưởng. 20 phút đầu tiên của cuộc trò chuyện là những câu nói xã giao khách sáo, 10 phút sau họ mới bắt đầu bước vào chủ đề doanh nghiệp mà cả hai đều thấy hứng thú, kết quả là khi điều muốn nói vẫn chưa nói hết, 30 phút đã trôi qua, Vương Thạch đang cao hứng, thì Trương Thụy Mẫn lại chặn lại: “Thật xin lỗi, đã đến lúc rồi, sau này chúng ta lại bàn tiếp vậy.” Khi Vương Thạch bước ra cửa, một chiếc xe con đã được lái ngay đến cửa, thời gian chờ đợi lên xe chưa đầy một giây. Vương Thạch đột nhiên cảm thấy, một khi bạn bước chân vào Haier, thì bạn đã trở thành một linh kiện trên dây chuyền sản xuất của Haier. “Cảm giác này thật đáng sợ. Khi đó tôi cảm thấy, Haier này thật ghê sợ.”

Khi đó, quy mô của công ty Vạn Khoa không hề nhỏ hơn Haier chút nào. Trên con đường đa nguyên hoá, Vương Thạch còn đi trước mấy năm so với Hoài Hân Tân. Xây dựng một tổ chức thương mại tổng hợp mọi ngành nghề là lý tưởng công ty của ông, và nói như lời của ông thì “khi đó những công ty trong đặc khu có đến 95% đều là

những công ty có mô hình kinh doanh đa nguyên hoá.” Khoảng năm 1993, dưới trướng của Vạn Khoa có đến 55 công ty trực thuộc và công ty liên doanh, phân bố đều ở 12 thành thị trên toàn Trung Quốc. Cổ phiếu của Vạn Khoa được phê chuẩn cho phép phát hành cổ phiếu hạng B ở Hong Kong¹. Thời đó “khái niệm đại lục” đang rất nóng bỏng ở Hong Kong, theo tính toán, Vạn Khoa đã thu về được 450 triệu đô-la Hong Kong khi phát hành cổ phiếu của mình ở thị trường này. Vương Thạch tỏ ra rất hài lòng. Tại cuộc họp chuẩn bị, một giám đốc quỹ trẻ tuổi của Ngân hàng Standard Chartered Bank đã trừng mắt rất to hỏi Vương Thạch: “Tổng giám đốc Vương này, Vạn Khoa của các anh rốt cuộc thì kinh doanh cái gì vậy?”

Vương Thạch sau này nói, chính câu hỏi này đã ngay tức khắc làm ông tỉnh ngộ. Ông đã trở về nhà lôi máy tính ra để làm một bản kết toán, cộng toàn bộ lời lỗ kinh doanh của Vạn Khoa kể từ năm 1984 đến năm 1994, con số kết quả cuối cùng là một con số âm. Rất nhiều ngành nghề sản xuất dưới trướng Vạn Khoa đều xem chừng rất có triển vọng tốt đẹp, nhưng trên thực tế thì lại thiếu lực để phát triển, về căn bản ông cũng chẳng đủ sức để cơ cấu chúng lại cho mạnh hơn.

Nếu nói vị giám đốc quỹ trẻ tuổi kia đã giúp cho Vương Thạch bắt đầu suy nghĩ đến vấn đề đa nguyên hoá và chuyên nghiệp hoá, thì một người khác lại dùng một phương thức cực đoan hơn rất nhiều để “giáo huấn” ông.

10 giờ 30 phút sáng ngày 30 tháng 3 năm 1994, Trương Quốc Khánh, tổng giám đốc của Công ty chứng khoán Quân An – công ty chứng khoán lớn nhất Thâm Quyến, tìm đến phòng làm việc của Vương Thạch, ông ta chỉ ngồi đúng 5 phút sau đó đi khỏi. Vương Thạch được thông báo cho biết, Quân An đã liên hệ với các cổ đông

¹. Tên gọi chính thức của cổ phiếu loại B là Cổ phiếu chủng loại đặc biệt bằng đồng Nhân dân tệ, nó thể hiện giá trị bề mặt bằng giá trị của đồng Nhân dân tệ, nhưng được mua bán và trao đổi bằng ngoại tệ, được tiến hành giao dịch ở các sở giao dịch chứng khoán nội địa (Thượng Hải, Thâm Quyến). Ngày 21 tháng 2 năm 1992, cổ phiếu loại B Chân không đã được lên sàn Thượng Hải là trường hợp đầu tiên.

riêng lẻ của Vạn Khoa, chuẩn bị bỏ phiếu bất tín nhiệm đối với chiến lược kinh doanh của Vạn Khoa, đồng thời đề nghị cải tổ hội đồng quản trị, cuộc họp sẽ được triệu tập sau hai tiếng rưỡi đồng hồ nữa.

Quân An mới sáng lập vào hai năm trước là một công ty chứng khoán “không thể nắm bắt”, sở hữu một nguồn vốn chống lưng cực kỳ lớn. Năm 1993, nó đứng ra bảo lãnh phát hành cổ phiếu loại B của Vạn Khoa, với giá thành mỗi cổ phiếu là 12 tệ, kết quả không được như mong đợi, giá cổ phiếu lên sàn chỉ có 9 tệ, trong tay nó vẫn còn nắm giữ 10 triệu cổ phiếu của Vạn Khoa. Theo suy đoán của Vương Thạch, Trương Quốc Khánh lần này tập kích Vạn Khoa, chính là muốn dựa vào thông tin cải tổ, để kích giá cổ phiếu, sau đó thừa cơ xuất hàng ra giảm thua lỗ.

Nhưng đề tài mà Trương Quốc Khánh dùng để công kích Vạn Khoa chính là mô hình đa nguyên hoá của Vạn Khoa. Trong “bản cáo bạch” gần như đã được chuẩn bị sẵn từ trước, Quân An chỉ trích cơ cấu sản xuất của Vạn Khoa đã làm phân tán nguồn vốn của công ty và trọng điểm kinh doanh của cấp quản lý, mô hình này đã không còn thích ứng được với cạnh tranh thị trường ở thời kỳ mới. Với tư cách là nhà bảo lãnh phát hành cổ phiếu của Vạn Khoa, động thái của Trương Quốc Khánh đối với việc kinh doanh của Vạn Khoa cũng như sự xét lại đối với mô hình đa nguyên hoá của Vương Thạch thực ra sớm đã nghe thấy, sự ra tay của ông ta có thể nói là đánh vào yếu huyệt.

Đây có thể xem là cuộc đối đầu trực tiếp lần đầu tiên giữa cổ đông và hội đồng quản trị công ty trong lịch sử doanh nghiệp Trung Quốc, và nó được người ta gọi là “sự kiện Quân - Vạn”. Vương Thạch bị ép đến chân tường tất nhiên không chịu bó tay chịu trói, ông đã ngay tức khắc suy nghĩ tìm cách đối phó, trước tiên là ổn định một bộ phận cổ đông tham gia cuộc họp, sau đó là đề nghị khẩn cấp đối với Sở giao dịch chứng khoán Thâm Quyến, lấy lý do “đề phòng những hành động dị thường thao túng giá cổ phiếu”, yêu cầu đình chỉ giao dịch cổ phiếu của Vạn Khoa. Trong vòng mấy ngày sau đó, Trương Quốc Khánh và Vương Thạch đều trở hết tài năng của mình đấu đá với nhau, giới truyền thông cũng được một phen sôi sục, cổ phiếu thị bị đóng băng

ròng rã suốt 4 ngày. Vương Thạch còn điều tra ra, đội ngũ quản lý cao cấp của Quân An đã âm thầm mua vào một lượng cổ phiếu của Vạn Khoa trị giá 20 triệu tệ, muốn thông qua việc thao túng giá để kiếm lời, phát hiện này đã khiến mũi nhọn nghi ngờ xoay ngược về phía Quân An. Cuối cùng, Ủy ban giám sát chứng khoán đã đứng về phía Vương Thạch, Trương Quốc Khánh thấy tình thế đã có phần bất lợi, chỉ còn biết cách cử đại diện xuống miền Nam nói với Ủy ban giám sát chứng khoán rằng: “Chuyện đã như vậy, thôi thì để chúng tôi chịu tất, chúng tôi cũng đành cố mà nuốt trôi đồng phân chó này.”

Vạn Khoa lại một lần nữa vượt qua được đại nạn. Chuyện này đã khiến Vương Thạch phải khắc cốt ghi tâm, trọn đời không bao giờ quên. Ông đã dùng tên của một quyển sách kinh tế xuất bản ở Mỹ, để gọi những nhà hoạt động tư bản là “bọn người dã man”, nhưng về khách quan, nghĩ cho cùng sự việc này cũng đã thúc ép ông hạ quyết tâm đi theo con đường chuyên nghiệp hoá. Mấy năm sau, ông đã bán Công ty đồ uống, Xưởng loa phát thanh và Công ty dịch vụ cung ứng điện, và dồn toàn bộ tâm sức vào ngành bất động sản. Ông đã đề ra hai nguyên tắc chiến lược mà nhờ nó về sau đã tạo nên sự nghiệp rực rỡ của Vạn Khoa, một là “nguyên tắc 70% kếp”, có nghĩa là 70% lợi nhuận của tập đoàn Vạn Khoa cần phải xuất phát từ lĩnh vực bất động sản, mà dự án nhà ở cho cư dân thành thị lại cần phải chiếm đến 70% trong tổng dự án bất động sản của công ty, nguyên tắc này khiến cho đặc trưng ngành nghề chính của Vạn Khoa trở nên hết sức rõ ràng; hai là “Nguyên tắc không làm những dự án có lợi nhuận cao hơn 25%”. Ở thị trường Trung Quốc, ngành bất động sản ngay từ đầu đã là ngành siêu lợi nhuận, mấy năm trước, Vạn Khoa chỉ cần kiếm được giấy phép một lô đất, thì đã nắm trong tay khoản lợi nhuận hơn 100%, giới bất động sản thời đó còn có quy định “lợi nhuận thấp hơn mức 40% thì không làm”, nguyên tắc này của Vương Thạch giúp cho Vạn Khoa tránh được những dự án có rủi ro cao, tăng cường năng lực thích ứng với chu kỳ kinh tế của công ty, bồi dưỡng vun đắp năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Ninh Cao Ninh, doanh nhân, bạn làm ăn của Vương Thạch đã bình luận rằng: “Trên con đường trưởng thành, Vạn Khoa hầu như đã phạm phải những sai lầm có thể mắc

phải, thế nhưng nó vẫn là công ty may mắn. Vận may của kẻ tồn tại nằm ở chỗ, họ vẫn kịp tỉnh ngộ khi mắc sai lầm.”

Ở trấn Dung Quế thuộc Thuận Đức tỉnh Quảng Đông, Phan Ninh đang hùng hực khí thế đi khắp nơi công thành đoạt đất. Xưởng tử lạnh Chu Giang thời đó là doanh nghiệp sản xuất tử lạnh lớn nhất về quy mô, tiên tiến nhất về thiết bị, tầm ảnh hưởng thương hiệu hàng đầu Trung Quốc. Phan Ninh lúc này đã bước sang tuổi 60, theo thông lệ tức là đã đến tuổi nghỉ hưu, nhưng không một ai dám công khai đề cập đến vấn đề nhạy cảm này.

Ngoài vấn đề nhạy cảm về tuổi tác, một vấn đề khác quan trọng hơn là, quyền sở hữu tài sản của doanh nghiệp rốt cuộc liệu có khả năng phân chia rạch ròi hay không. Xưởng sản xuất tử lạnh Chu Giang mặc dù là do Phan Ninh sáng lập, nhưng về mặt sở hữu thì lại thuộc về chính quyền trấn. Thế nhưng khách quan mà nói, sự lớn mạnh của doanh nghiệp không thể tách rời khỏi sự ủng hộ hết lòng của chính quyền địa phương. Chu Kiến Trung - phóng viên của tờ “Nhật báo Kinh tế” khi đến thăm Thuận Đức đã nêu lên một trường hợp. Có một năm, Phan Ninh muốn mở rộng khu xưởng sản xuất, nhưng trấn Dung Quế lại không còn đất để trưng dụng, lãnh đạo trấn bèn trái bản đồ ra, tính toán tỉ mỉ, cuối cùng quyết định cho phá một ngọn núi nhỏ trong trấn, san lấp nó thành đất bằng, trao lại cho Phan Ninh xây nhà xưởng. Chu Kiến Trung tỏ ra cảm khái mãi không thôi trước hành động này, ông viết: “nếu như các địa phương khác đều biết nghĩ cho doanh nghiệp như vậy, thì có lý nào mà kinh tế không phát triển được chứ?”, ông cũng nhân việc này dùng nhan đề “Người Thuận Đức đáng sợ” để làm tiêu đề cho bài báo.

Nhờ sự sáng suốt và ủng hộ hết mình của chính quyền địa phương, Thuận Đức thời đó quả thật là hết sức “đáng sợ”. 1/3 lượng sản xuất đồ điện gia dụng toàn Trung Quốc nằm ở Quảng Đông, thì riêng Thuận Đức đã chiếm hết một nửa giang sơn. Nó là cái nôi sản xuất tử lạnh, điều hoà không khí, máy nước nóng và tủ chén khử trùng lớn nhất toàn Trung Quốc, đồng thời còn là trung tâm chế tạo quạt điện, lò vi ba và nồi cơm điện lớn nhất toàn cầu, Dung Thanh (Rongsheng),

Midea, Vạn Gia Lạc (Macro) và Galanz được tôn vinh là bốn bông hoa của ngành điện gia dụng Trung Quốc, trong số 10 doanh nghiệp hương trấn lớn nhất toàn Trung Quốc, Thuận Đức đã đường hoàng chiếm đến 5 vị trí.

Sự ủng hộ toàn lực của chính quyền địa phương đã tạo dựng nên quần thể doanh nghiệp của Thuận Đức, mà chính quyền cũng đóng một vai trò hết sức quan trọng và có sức nặng trong các quyết sách kinh doanh của doanh nghiệp. Một tình tiết hết sức thú vị là, không ít các doanh nhân ở suốt dải đất tam giác Châu Giang khi khởi nghiệp đều có thân phận nửa quan nửa thương nhân. Phan Ninh là phó chủ nhiệm ban công nghiệp trấn Dung Quế - Thuận Đức, Lương Khánh Đức của Galanz - người đã sáng lập nên công ty sản xuất lò vi ba lớn nhất toàn cầu, trước khi khởi nghiệp từng là Phó chủ nhiệm ban công nghiệp của trấn Quế Châu - Thuận Đức, Hà Bá Quyền của Lạc Bách Thị trước khi khởi nghiệp là Thư ký đoàn của trấn Tiểu Giác - Trung Sơn.¹ Trong mười mấy năm sau đó, việc cải cách quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp ở Quảng Đông gặp nhiều sóng gió, mà nguyên nhân cũng liên quan rất lớn đến việc nửa quan nửa thương nhân này.

Tình cảnh của Phan Ninh khi đó là hết sức điển hình, xưởng sản xuất tủ lạnh Châu Giang ngày càng lớn mạnh, nhưng đội ngũ kinh doanh lại không hề có bất cứ quyền cổ phần nào. Phan Ninh đã nhiều lần hoặc công khai hoặc ám chỉ đề xuất, hy vọng chính quyền trấn có

¹. Sự trù tính về quyền sở hữu tài sản của Lạc Bách Thị là một trường hợp hết sức đặc biệt. Năm 1988, Hà Bá Quyền tự mình gom vốn để sáng lập doanh nghiệp, ngay trong năm đã thu được lợi nhuận. Mùa xuân năm sau, ông đem 40% cổ phần tặng lại cho chính quyền trấn Tiểu Giác, còn số cổ phần còn lại do ông nắm giữ. Sau này, công ty Lạc Bách Thị đã nhận được sự ưu đãi và bảo hộ của chính quyền về các mặt như đất đai, sử dụng nhân công, công trình công cộng cũng như thuế vụ, mặt khác, quyền lợi của người sáng lập cũng nhận được sự đảm bảo rõ ràng. Chính vì vậy, công ty này không giống như các công ty nổi tiếng khác của vùng tam giác Châu Giang, rơi vào vòng xoáy tranh chấp quyền sở hữu với chính quyền địa phương. Đến năm 2006, Tập đoàn điện gia dụng Thuận Đức đã không còn tái hiện được cảnh tượng phồn thịnh trước kia, ngoài tập đoàn Midea đã hoàn thành được bước cải tạo làm minh bạch hoá quyền sở hữu tài sản và trở thành nhà sản xuất đồ điện gia dụng loại nhỏ lớn nhất toàn cầu, các doanh nghiệp còn lại đều suy yếu ở nhiều mức độ khác nhau, trong đó, những yếu tố hậu cải cách quyền sở hữu là một trong những nguyên nhân quan trọng.

thể suy xét về phương diện này, thế nhưng câu trả lời mà ông nhận được luôn là rất mơ hồ. Một chuyện khác khiến ông đau đầu không kém là tủ lạnh Dung Thanh sau khi đã bán chạy ở thị trường nội địa, do quyền sở hữu thương hiệu này thuộc về chính quyền trấn, nên một số doanh nghiệp trực thuộc trấn cũng đã thừa cơ sử dụng thương hiệu này để sản xuất các loại đồ điện gia dụng hạng nhỏ khác, gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến uy tín của Xưởng tủ lạnh Châu Giang, dù vậy Phan Ninh vẫn không thể làm gì được.

Vậy là năm 1994, Phan Ninh quyết định mở lối đi khác. Ông hồ biến toàn bộ doanh nghiệp thành Tập đoàn Khoa Long, tuyên bố sáng lập thương hiệu Khoa Long, tiến công vào ngành điều hoà không khí. Trong kế hoạch của ông, thương hiệu Khoa Long sẽ thuộc về quyền sở hữu của doanh nghiệp, nhờ đó có thể từng bước thoát khỏi sự khống chế của chính quyền. “Khuynh hướng độc lập” này của ông đương nhiên dẫn đến sự chú ý của chính quyền trấn. Cũng chính từ khi đó, số phận của Phan Ninh và doanh nghiệp trở nên hết sức nhỏ bé.

Trù trừ mãi cho đến ngày 8 tháng 12, Công ty Lenovo của Trung Quan Thôn mới vội vã cử hành buổi lễ mừng công ty tròn 10 năm thành lập, Phó chủ tịch Lý Cần nói với Liễu Truyền Chí rằng: “Nếu không làm nữa thì chẳng còn thời gian nữa rồi.” Liễu Truyền Chí lúc này thực ra chẳng hề có ý tổ chức tiệc mừng, một số sự việc hóc búa đang khiến ông ngày đêm bất an. Vào đầu năm thứ 10 của hành trình khởi nghiệp, ở tuổi 50 ông đã rơi vào hang cùng u tối nhất trong sự nghiệp của mình, doanh nghiệp của ông thiếu sức phát triển, viễn cảnh hết sức mờ mịt, người bạn chiến hữu sau nhiều năm chung lưng đấu cật nay đã trở mặt thành kẻ thù, còn sức khoẻ của ông cũng khiến người ta lo lắng, căn bệnh cũ cũng thường xuyên tái phát, khiến ông cảm thấy rất khó chịu.

Cũng giống như những gì mà Sử Ngọc Trụ của tập đoàn Cự Nhân phải đối mặt, Lenovo đang phải sống trong những ngày băng giá nhất của thị trường máy tính. Các công ty máy tính có thương hiệu trên thị trường quốc tế không ngừng tấn công mãnh liệt, nhưng do ảnh hưởng từ chính sách điều chỉnh vĩ mô, nên sức mua của các đơn vị

hành chính sự nghiệp trong nước cũng không thấy khởi sắc. Trong mấy năm trước đó, Lenovo là nhà cung ứng máy tính chủ yếu cho phần lớn các uỷ ban nhà nước cũng như các doanh nghiệp quốc doanh lớn, việc kinh doanh trì trệ lần này đã giáng đòn đau vào mọi hoạt động của công ty ông, ngoài ra, sự mất giá liên tục của đồng Nhân dân tệ cũng khiến cho giá thành nhập khẩu của Lenovo tăng lên chóng mặt. Theo số liệu cho thấy, vào năm 1989, Lenovo chiếm 67% thị phần máy tính toàn Trung Quốc, đến năm 1993 sụt giảm xuống còn 22%. Với tư cách là thương hiệu hàng đầu ở thị trường nội địa, người ta có thể tưởng tượng được cú sốc mà Lenovo phải hứng chịu mạnh đến mức nào.

Lửa thử vàng gian nan thử sức, chính trong những tình cảnh khó khăn đó, bản sắc anh hùng mới được thể hiện. Trong lịch sử Lenovo, năm 1994 được xem là “năm bước ngoặt”, bởi vì một số sự kiện mang tính chất quyết định đều xảy ra trong thời khắc nguy nan này.

Trước tiên nói về một sự việc khiến Liễn Truyền Chí suốt đời đắc ý. Chính trong tình hình bước đi khó khăn, ông đã xoay chuyển linh hoạt, hoàn thành được một công việc mà sau này nhìn lại là vô cùng quan trọng, đó chính là làm rõ ràng quyền nắm giữ cổ phần trong Lenovo.

Thực ra ngay từ mấy năm trước, Liễn Truyền Chí đã luôn nỗ lực để làm rõ quyền nắm giữ cổ phần trong Lenovo. Ông là một người hết sức mưu lược, ông hiểu rằng trong tình hình đất nước Trung Quốc khi đó, việc làm rõ quyền nắm giữ cổ phần đến từng cá nhân là sẽ giống như “một thỏi vàng đang nóng chảy” vậy, nó vừa cám dỗ người ta nhưng đồng thời cũng có thể huỷ hoại người ta, ông không muốn hành động bằng mọi giá, nhưng cũng tuyệt nhiên không muốn làm mọi việc ở thế bí quá hoá liều. Năm 1988, ý đồ về cổ phần của ông đối với Công ty Hong Kong phải làm cho người ta suy nghĩ nhiều. Năm 1992, ông lại xin phép đưa công ty này tách rời khỏi sự quản lý của phòng máy tính, và trực tiếp sáp nhập dưới danh nghĩa của Viện khoa học Trung Quốc. Tháng 2 năm 1994, Lenovo chính thức lên sàn ở Sở giao dịch Hong Kong, Liễn Truyền Chí nhân cơ hội đề xuất “phương án cải

tạo cơ chế cổ phần". Theo ý tưởng của phương án này, 55% cổ phần của Lenovo thuộc về sở hữu nhà nước, 45% còn lại thuộc về công nhân viên. Đối với phương án này, Viện khoa học Trung Quốc không có ý kiến gì, nhưng lập tức vấp phải sự phản đối của Bộ Tài chính và Cục quản lý tài sản quốc hữu. Suy cho cùng là lúc bấy giờ, việc tách bạch quyền nắm giữ cổ phần doanh nghiệp ở quy mô lớn như vậy là chưa có tiền lệ, cho nên không ai dám đưa đầu chịu tội "làm thất thoát tài sản nhà nước".

Liễu Truyền Chí liền lùi bước để chờ dịp khác, ông đề xuất phương án phân phối lợi nhuận: 65% thuộc về Viện khoa học Trung Quốc, 35% thuộc về công nhân viên. Ở phần này, Viện khoa học Trung Quốc có quyền quyết định hoàn toàn, cho nên Viện trưởng viện này là Chu Quang Thiệu đã nhanh chóng đồng ý. Liễu Truyền Chí liền tiến thêm bước nữa là tiến hành phân chia rành mạch đối với 35% lợi nhuận thuộc về công nhân viên: những người tham gia sáng lập doanh nghiệp từ năm 1984 nắm giữ 35%, những người gia nhập công ty trước năm 1986 nắm giữ 25%, số còn lại chiếm 40%.

Lúc bấy giờ, Lenovo rơi vào nhiều vòng vây, tương lai hỗn độn và mờ mịt. Những con số này đều là "tài sản trên giấy", chứ hoàn toàn không phải là nguồn lợi hiện hữu, vì vậy, từ lãnh đạo của Viện khoa học Trung Quốc cho đến công nhân viên của doanh nghiệp, đều không mấy cân đo đong đếm phần mình được hưởng. Mười năm sau, Liễu Truyền Chí nói: "Ngày nay nhìn lại, chúng tôi đã làm được một việc vừa hết sức quan trọng lại vừa sáng suốt. Bởi vì thời đó phần miếng bánh mà mọi người được chia là miếng bánh khổng, cho nên chẳng ai tính toán thiệt hơn, chứ còn như nay, đã là miếng bánh thực, mà nếu lại phải ngồi thảo luận phương án phân chia như trước kia thì sẽ phải khó gấp 100 lần." Năm 2000, chính là năm nền tảng của phương án này, 35% lợi nhuận được chia qua bàn tay của Liễu Truyền Chí lại được chuyển thành cổ phần, sự minh bạch hoá quyền sở hữu tài sản của Lenovo sau khi đi qua nhiều lần chuyển đổi như vậy, cuối cùng nó đã trở thành một phần tài sản nằm dưới thực quyền quản lý của các cổ đông không liên quan gì đến nhà nước.

Nhưng vấn đề mấu chốt sau khi minh bạch hoá quyền sở hữu rồi, một vấn đề khác còn cấp bách hơn nữa là, Lenovo sẽ phát triển theo hướng nào.

Thời đó, hầu như các công ty tin học nổi tiếng ở Trung Quan Thôn đều đã từ bỏ những hoạt động kinh doanh trước kia, chuyển sang làm đại lý cho các công ty đa quốc gia - Trường Thành làm đại lý cho IBM, Phương Chính đại diện cho DEC, Tứ Thông thì làm cho Compaq, còn Sử Ngọc Trụ - người nổi tiếng nhất giới doanh nghiệp thì đã tuyên bố chuyển sang lĩnh vực sản phẩm bảo vệ sức khoẻ, chính những điều này đã ảnh hưởng không nhỏ đến việc quyết định sách lược của những nhà lãnh đạo Lenovo. Chính vào thời điểm này, Liễu Truyền Chí và Nghê Quang Nam hai nhân vật vốn được xem là linh hồn của Lenovo lại xảy ra sự chia rẽ sâu sắc. Thu hẹp phạm vi hoạt động hay chuyển ngành, đều không phải là lựa chọn của họ.

Nghê Quang Nam là người phát minh sản phẩm phần mềm nhập liệu bằng Hán tự của Lenovo, ông vẫn luôn được xem đó là tượng trưng cho khoa học kỹ thuật Lenovo. Nhưng vào năm 1994, do sự nâng cấp của hệ thống phần mềm, sản phẩm phần mềm nhập liệu bằng Hán tự kia ngày càng mất dạng trên thị trường, hiệu quả mà nó mang lại cho doanh nghiệp không còn đủ để nhắc đến. Nghê Quang Nam quyết tâm sáng tạo nên một đỉnh cao công nghệ mới cho Lenovo, phương hướng mà ông chọn là “chíp”. Lúc đó trên thị trường quốc tế, kỹ thuật chíp cũng ngày một đổi khác, và Intel là công ty nổi bật nhất. Nếu Lenovo có thể đạt được bước đột phá trong lĩnh vực này, nó sẽ nhanh chóng xác lập được địa vị của nó trong ngành sản xuất máy tính toàn cầu. Nghê Quang Nam tỏ ra rất hứng thú với dự định này, ông đã bốn ba khắp Thượng Hải, Hồng Kông, tập hợp nhân tài, thành lập “Trung tâm thiết kế vi điện tử Liên Hải”, hòng dốc toàn bộ tâm sức cho một chiến dịch quyết định. Ý tưởng này của ông được gọi là công trình “chíp Trung Quốc”, chính vì không gian tưởng tượng vô hạn của nó mà nó nhanh chóng nhận được sự ủng hộ nhiệt tình của Viện khoa học Trung Quốc và Bộ Công nghiệp điện tử, thậm chí các cơ quan này còn giao cho Lenovo đứng ra thành lập một doanh

nghiệp máy tính có thực lực để cùng tham gia, xây dựng một kế hoạch đầu tư mang tầm quốc gia.

Nhưng phương án của Nghê Quang Nam lại bất ngờ gặp phải sự phản đối của Liễu Truyền Chí. Theo như Liễu Truyền Chí, dự án chip có mức độ rủi ro rất lớn, không phải là dự án Lenovo có thể đủ sức để thực hiện. Nghê Quang Nam “thật sự là người xem khoa học kỹ thuật là trên hết, còn về thị trường thì không mấy hiểu lắm”, vì vậy, trong một bức thư gửi cho Nghê, Liễu đã nói rõ rằng: “Bản thân tôi không đồng ý lên ngựa gấp”. Theo như ông nghĩ, Lenovo cần phải đẩy mạnh hơn nữa thương hiệu đã có, phát huy những ưu thế về giá thành, thực thi các biện pháp đột phá khỏi khó khăn. Vì vậy, ông bổ nhiệm Dương Nguyên Khánh làm tổng giám đốc bộ phận vi kỹ thuật vừa mới được thành lập, giao toàn bộ quy trình vi kỹ thuật cho chàng thanh niên 30 tuổi này. Vì theo ông nghĩ: “Có sản phẩm kỹ thuật cao, chưa hẳn đã bán được, chỉ khi nào bán được, thì mới có thể có tiền”.

Chính vì vậy, Lenovo đứng trước một ngã tư đường đầy sóng gió khi bước vào tuổi thứ 10. Mối quan hệ giữa Nghê Quang Nam và Liễu Truyền Chí ngày càng xấu đi nhanh chóng, Nghê không thể nào nuốt trôi sự thất vọng của bản thân và không thể nào hiểu được Liễu Truyền Chí, cứ thế, những cuộc hội họp của Lenovo đều trở thành nơi để hai người họ tranh cãi. Hai người lãnh đạo đều hết sức tự tin với nhận định của bản thân đã không thể nào thuyết phục đối phương, Liễu Truyền Chí thì cho Nghê Quang Nam là “càn quấy bậy bạ”, còn Nghê Quang Nam thì nói: “Tôi vẫn chưa xong với anh đâu”. Ông bắt đầu tố cáo lên cấp trên rằng Liễu Truyền Chí đang tỏ ra độc đoán, và đang gặp vấn đề tài chính nghiêm trọng.

“Hai chòm sao song sinh” có mối quan hệ, khăng khít bấy lâu này đã đi đến bước hiềm nhau một sống một chết, thậm chí Liễu Truyền Chí còn khẳng định rằng “chưa đẩy tôi vào tù, thì anh ta sẽ chưa chịu buông tay”. Khi còn thời trăng mật, “cặp Liễu - Nghê” này đã từng được giới truyền thông nhắc đến rất nhiều lần, Liễu Truyền Chí từng nói: “Có người giống như hạt trân châu, có người không phải là trân châu, không thể phát sáng lấp lánh như trân châu, nhưng anh ta là

một sợi dây, có thể khâu chuỗi những hạt trên châu ấy, làm thành một tràng hạt đầy mê hoặc. Tôi nghĩ, tôi chính là sợi dây ấy.” Ví dụ này nghe xong hết sức sống động, nhưng lại tồn tại “một nghịch lý về mặt hình tượng”: khi trên châu được khâu chuỗi thành tràng hạt lấp lánh đầy mê hoặc, thì sợi dây đó sẽ bị che lấp đi, còn trên thực tế, “sợi dây Liễu” lại vẫn tỏ ra lấp lánh hơn bất kỳ hạt trên châu nào. Sự tác động và xung đột giữa “dây và trên châu”, đã đạt đến sự diễn dịch chân thực nhưng tàn nhẫn trong sự kiện Liễu - Nghệ.

Giới truyền thông cũng đã quan sát thấy sóng gió Liễu - Nghệ nổi lên trên vùng đất bằng này, nó được ví như cuộc đối đầu giữa “phái thị trường” và “phái kỹ thuật”. Cuộc tranh cãi khiến mọi người khó chịu và đau đớn này đã kéo dài liên tục cho đến cuối năm, khiến Viện khoa học Trung Quốc phải cử ra một nhóm để tiến hành điều tra. Hầu như mọi lãnh đạo cao cấp trong nội bộ Lenovo đều đứng về phía Liễu Truyền Chí, báo cáo của nhóm điều tra cho biết: “chưa phát hiện tài liệu chứng minh Liễu Truyền Chí tồn tại vấn đề tài chính cá nhân”, và để tránh nghi ngờ, Lã Trạch Bình - một thương gia Hong Kong, cũng được khuyên là nên rút lui khỏi Lenovo. Đến đầu năm 1995, thắng thua dần dần trở nên rõ ràng, ngày 30 tháng 6, hội đồng quản trị của Lenovo đồng ý “miễn chức tổng công trình sư của Nghệ Quang Nam tại Công ty tập đoàn Lenovo”.

Mọi sự bình luận đánh giá đối với bất cứ quyết sách chiến lược của bất kỳ doanh nghiệp nào cũng khiến người ta rơi vào tình cảnh khó khăn, “kết quả” thường là căn cứ duy nhất có thể tham khảo. Thực tế sau này đã chứng minh, Liễu Truyền Chí đã dẫn dắt Lenovo đến đỉnh cao thành công mới, nhưng trong rất nhiều năm sau đó, vẫn luôn có nhiều người cố chấp tranh luận rằng: nếu đi theo hướng của Nghệ Quang Nam, Lenovo không chừng còn có thể đạt đến đỉnh cao rực rỡ thế nào trong ngành máy tính của Trung Quốc?”

Trong khoảng thời gian tương đối dài, ngành máy tính và ngành điện gia dụng của Trung Quốc vẫn luôn chiếm giữ những vị trí vượt trội trên bảng xếp hạng ở các phương diện “mậu dịch”, “chế tạo” và “kỹ thuật”. Lenovo cũng giống như những công ty khác ở Trung Quan

Thôn, đều dựa vào mậu dịch để phát lên, dần dần hình thành năng lực chế tạo công nghiệp, tiếp đó tìm kiếm những bước tiến bộ kỹ thuật, còn các công ty khác như Haier, Trường Hồng hay Khoa Long đều là nhờ vào nhập dây chuyền sản xuất để phát lên, sau đó gặt hái được thành công trong việc phân phối trên thị trường. Vì vậy, “mậu dịch - công nghiệp - kỹ thuật” và “công nghiệp - mậu dịch - kỹ thuật” đều là hai mô hình phát triển lớn, có một điểm chung là, kỹ thuật đều là khâu mỏng nhất và lạc hậu nhất trong năng lực chủ chốt. Và khi những doanh nghiệp này ngày càng lớn mạnh, cạnh tranh trực diện với các công ty đa quốc gia trên thị trường, thì hiện trạng lạc hậu về kỹ thuật lại càng hiện rõ hơn bao giờ hết. Chính thời khắc đó, đi đâu, theo kỹ thuật nào, sự nhạy cảm lại trở nên vô cùng quan trọng. Trong lịch sử thương mại Trung Quốc, cuộc tranh cãi giữa Liễu Truyền Chí và Nghê Quang Nam có ý nghĩa ngụ ngôn rất sâu sắc. Nó cho thấy các doanh nghiệp Trung Quốc khi đối mặt với cạnh tranh quốc tế và tình trạng thất cổ chai trong phát triển khoa học kỹ thuật, họ đã có sự suy nghĩ và lựa chọn như thế nào.

Một thực tế không thể chối cãi là, nửa sau những năm 1990, hầu như mọi doanh nhân nổi tiếng, đều đã lựa chọn con đường đi theo cách của Liễu Truyền Chí.

Nhân vật lịch sử thương mại

CÔNG TY VÌ GIÁO DỤC

Trong cuốn sách lịch sử doanh nghiệp này, Bạch Phương Lễ có thể xem là doanh nhân không giống doanh nhân nhất – sở dĩ gọi ông là “doanh nhân”, bởi vì quả thực ông có mở một công ty. So với các doanh nhân hiển hách khác, chắc rằng ông là người nghèo nhất, nhưng những gì ông đã cống hiến cho xã hội thì không phải ai cũng sánh bằng.

Năm 1994, Bạch Phương Lễ 81 tuổi. Hằng ngày ông đạp xe ba bánh để kiếm sống, bản thân ông mù chữ, nhưng sống rất nhiệt tình. Từ năm 1986, do thương những đứa trẻ nhà nghèo không đủ tiền đến trường học, mỗi năm ông đã dành dụm toàn bộ số tiền có được nhờ đạp xe rồi quyên hết cho trường học ở Thiên Tân. Mùa xuân năm này, ông đã đem toàn bộ số tiền 3000 tệ mà ông đã quản bao khó nhọc mới kiếm được tặng cho một trường học nọ, hiệu trưởng của trường đã triệu tập toàn thể thầy cô và các học sinh của trường ra sân, xếp thành hàng chỉnh tề rồi hành lễ tạ ơn đối với ông. Sau khi trở về nhà, Bạch Phương Lễ trầm trọc suốt đêm. Sáng hôm sau, ông tìm đến gõ cửa nhà con gái: “Bố chuẩn bị bán căn nhà hai gian mà mẹ chúng mày và bố đang ở, vay thêm ít tiền nữa mở công ty, để kiếm tiền ủng hộ giáo dục.”

Không đầy mấy ngày sau, trên mảnh đất nhỏ nằm sát trạm tàu hoả Thiên Tân, một kiốt bán tạp hoá rộng khoảng 7 mét vuông mọc lên, bên trong treo những nhăng đủ thứ đồ như đèn dầu mắm muối, ngoài cửa treo một tấm biển - “Công ty vì giáo dục Bạch Phương Lễ”,

Bạch Phương Lễ làm giám đốc. Ông tuyên bố với nhân viên được thuê rằng: “Tiền chúng ta kiếm được mang họ “giáo dục”, kết toán hàng tháng, quyền góp cho trường hàng tháng.”

Kiốt nhỏ này đã giúp cho Bạch Phương Lễ tăng thêm không ít tài lực để ủng hộ cho giáo dục, nhưng lại không hề thay đổi cuộc sống phải đạp xe ba bánh của ông. Ông giao việc buôn bán ở kiốt cho kế toán quản lý, còn bản thân ông vẫn ngày ngày đạp xe kiếm sống. Ông nói: “Tôi đạp xe một ngày có thể kiếm được vài ba chục đồng, đủ tiền cơm cả ngày cho hàng chục đứa trẻ nghèo khổ”.

Để việc đạp xe được thuận tiện hơn, ông đã tìm cách dựng một cái khung sắt che bạt nhỏ rộng 3 mét vuông sát bên Kiốt, bên trong ông dùng gạch xây cao lên như một cái giường. Mùa hè, nhiệt độ trong cái lều này lên đến 40 độ C, còn mùa đông thì chưa kịp đặt cốc nước xuống nước đã đông thành đá. Bạch Phương Lễ đã ở trong cái lều ấy suốt 5 năm ròng rã.

Để kiếm được nhiều tiền hơn, trong hơn 10 năm, mọi thứ ông mặc trên người đều là những thứ nhặt được, còn một ngày ba bữa ông chỉ ăn mìn thầu với nước lạnh. Ông nói với phóng viên: “Tôi hồi giờ chưa mua quần áo bao giờ, anh xem, những thứ tôi mặc đây đều là của nhặt được hằng ngày. Ngay cả giày cũng mỗi chiếc mỗi kiểu, mà thôi, tốt gỗ hơn tốt nước sơn! Còn đôi tất này nữa, cũng đều là của nhặt đấy. Hôm nay nhặt một cái, ngày mai nhặt thêm cái nữa, thế là có thể phối hợp thành bộ. Những thứ trên người tôi từ đầu đến chân, từ trong ra ngoài đều không phải tốn tiền mua đâu.” Có một lần, ông nhặt được một miếng bánh mà người ta bỏ trong thùng vỏ trái cây rồi dùng như bữa cơm trưa, con gái ông trông thấy đau lòng vô cùng. Ông nói: “Thế có là gì? Chiếc bánh này là thứ mà bao anh em nông dân đã nhỏ mồ hôi làm nên, người ta vứt đi, bố nhặt lại ăn, không phải là tránh lãng phí sao?”

Bạch Phương Lễ đem toàn bộ số tiền mà Công ty vì giáo dục của ông kiếm được cũng như toàn bộ số tiền ông đạp xe ba bánh kiếm được quyền cho các trường học ở Thiên Tân. Từ năm 1994 đến 1998,

ông đã hỗ trợ cho hơn 200 học sinh người dân tộc Tạng ở Trung học Hồng Quang, mỗi tháng ông cấp dưỡng cho họ, cho đến khi họ tốt nghiệp cao trung mới thôi. Hằng tháng, ông còn quyên tặng 1000 tệ cho Đại học Nam Khai, với tổng số tiền lên đến 34.000 tệ, hơn 200 sinh viên nghèo của Đại học Nam Khai được nhận hỗ trợ của ông. Theo thống kê chưa đầy đủ, tổng số tiền mà ông quyên tặng tổng cộng đã hơn 350.000 tệ. Trong đó bao gồm khoản học phí và phí sinh hoạt của hơn 300 sinh viên. Còn có người tính rằng, nếu tính mỗi km đạp xe ông kiếm được 5 xu, thì trong khoảng thời gian hơn 10 năm, ông đã đạp được một quãng đường bằng 18 vòng xích đạo của trái đất.

Công ty vì giáo dục của Bạch Phương Lễ mở ra được 5 năm, thì đến năm 1999, trạm tàu hỏa Thiên Tân tiến hành chỉnh đốn, mọi trạm kiốt bán hàng xung quanh đều bị dọn sạch, “Công ty vì giáo dục Bạch Phương Lễ” cũng không nằm ngoài danh sách đó. Lần đó, ông đã khóc. Năm 2001, ông đã 88 tuổi không còn đủ sức để đạp xe nữa, ông chuyển sang giữ xe cho người ta ở ga tàu, ông gom từng đồng các một cho vào trong một cái hộp, sau khi đủ 500 tệ thì lại đem đi quyên góp cho trường học. Tỉnh mơ ngày 23 tháng 9 năm 2005, Bạch Phương Lễ qua đời ở tuổi 93. Tài sản mà ông để lại chỉ là con số không tròn trĩnh.

Sau khi Bạch Phương Lễ qua đời, các nhà nghệ thuật đã đúc tượng đồng để tưởng nhớ đến ông ở Thiên Tân, một số sinh viên đại học đã lập một website về ông tại địa chỉ: www.baifangli.cn, màu sắc của website là hai màu đen trắng thuần nhất, hàng tiêu đề của trang web viết: “Luôn có những điều bình thường, khiến chúng ta rơi lệ”.

Năm 1995

CHIẾN DỊCH THU PHỤC

“Trong cuộc chiến với các tập đoàn tư bản nước ngoài, TCL phải trở thành... ‘đội cảm tử’ cho công cuộc sản xuất phục vụ tổ quốc, tôi - Lý Đông Sinh - chính là... đội trưởng đội cảm tử” đó.

Lý Đông Sinh - năm 1995

Khi trận sóng gió Liễu-Nghê bình lặng, “phái thị trường” đã chiếm được thế thượng phong, mô hình “công nghiệp kỹ thuật thương mại” cuối cùng trở thành chiến lược của Lenovo. Tiếp đến, Liễu Truyền Chí lại một lần nữa phô diễn năng lực kinh doanh biến hóa điêu luyện của mình.

Liễu Truyền Chí quyết tâm mở ra hướng tấn công mới dựa trên nền tảng tự chủ thương hiệu. Ông nói với Dương Nguyên Khánh, người đang giữ chức tổng giám đốc bộ phận dịch vụ máy tính của công ty Lenovo: “Bất luận có muốn hay không, chúng ta đã nắm lấy ngọn cờ tiên phong của nền công nghiệp máy tính dân tộc, chỉ ít cũng phải liều mạng đánh cược một lần, dù có hy sinh, cũng phải dũng cảm thực hiện.” Có phóng viên hỏi ông: “Nếu Trung Quốc hoàn toàn không có nền công nghiệp dân tộc của chính mình, thì rốt cuộc sẽ phải làm sao?” Ông trợn mắt trả lời: “Chẳng làm sao cả, cứ để mặc cho người ta phanh thây tôi.” Tờ “Thời báo công thương Trung Hoa” đã viết như sau: “Cuộc chiến thị trường giữa Lenovo và liên quân tám nước” quả thực là một cuộc chiến sống còn để bảo vệ dân tộc.

Lời nói thì phần khích, nòng nân là vậy, nhưng hành động thực tế lại rất thực dụng. Động thái đầu tiên của Liễu Truyền Chí là kêu gọi sự ủng hộ của chính phủ. Ông thuyết phục Bộ Công nghiệp điện tử, đề xuất hai yêu cầu, một là “quan tâm đến chúng tôi, khen ngợi thích đáng khi chúng tôi đạt được những thành quả tốt”; hai là “mong muốn chính phủ đưa ra những chính sách kinh doanh có lợi cho sự phát triển nền công nghiệp dân tộc, trong điều kiện tính năng và giá cả tương đồng nhau, phải ưu tiên mua các sản phẩm trong nước.” Bộ Công nghiệp điện tử đã tiếp thu đề nghị của Liễu Truyền Chí, dưới sự ủng hộ của các chính sách có liên quan, trong rất nhiều chiến dịch đấu thầu, Lenovo đã lần lượt đánh bại các công ty đa quốc gia khác.

Được dư luận công chúng ủng hộ, Liễu Truyền Chí càng giương cờ giống trống, tạo nên một khí thế chấn hưng thương hiệu dân tộc rất sâu rộng. Ngày 1 tháng 4 năm 1995, khi chiếc máy tính thứ 100 ngàn của Lenovo được xuất xưởng, ông tuyên bố sự việc đánh dấu chặng đường phát triển của nền công nghiệp máy tính dân tộc, đồng thời lên kế hoạch cho một hoạt động công ích là nên “trao tặng chiếc máy tính thứ 100 ngàn cho ai?” Cuối cùng, ông quyết định tặng chiếc máy tính này cho nhà toán học lừng danh Trần Cảnh Nhuận, người đã trở thành tấm gương cho giới trí thức Trung Quốc vì công trình nghiên cứu “thách đố Goldbach” vào cuối thập niên 1970. Ngoài ra, ông còn bắt tay với chính quyền địa phương, phát động chương trình “xe tốc hành Máy tính Lenovo”, mở rộng thị trường tiêu thụ máy tính gia đình và các sản phẩm của Lenovo tại hơn 300 đô thị trên toàn Trung Quốc.

Về mặt sản phẩm, ông nhấn mạnh yêu cầu với Dương Nguyên Khánh: “Phải hạ giá thành xuống một nửa!” Nhóm của Dương Nguyên Khánh sau cùng đã thực hiện được yêu cầu này. Họ bắt đầu đưa ra chương trình “máy tính giá rẻ số 1 Trung Quốc”, trên cơ sở bảo đảm sự tương đồng về tính năng, giá thành mỗi chiếc máy luôn rẻ hơn 40%~50% so với các nhãn hiệu máy tính của các tập đoàn đa quốc gia quốc tế. Trong một cuộc báo cáo, Dương Nguyên Khánh đã nói: “chúng ta giảm giá thành lắp ráp của một chiếc máy tính để bàn từ 150 Nhân dân tệ xuống còn 38 Nhân dân tệ. Trong bài viết nhan đề “tình

hình thương mại của máy tính thông minh”, tác giả bài báo viết: “vỏ của máy tính mới rất mỏng, công nghệ còn thô, nhưng giá cả chỉ có 200 Nhân dân tệ, tức chỉ bằng 1/8 giá thành một chiếc máy tính nhập khẩu.”

Chính nhờ vào ưu thế giá thành thấp đến kinh ngạc này, cùng với sự trợ lực của làn sóng ủng hộ sản phẩm nội địa, sản phẩm máy tính giá rẻ của Lenovo đã cuốn hút cả thị trường Trung Quốc, tỉ lệ chiếm lĩnh thị phần cũng như doanh thu không ngừng tăng lên. Đối mặt với cuộc tấn công như vũ bão của Lenovo, các công ty đa quốc gia hầu như không có một phản ứng nào đáng kể, giá cả các sản phẩm của họ vẫn tiếp tục cao ngất ngưởng, dường như không hề bận tâm đến chiến lược giá cả của Lenovo. Cục diện ấy cũng khiến Dương Nguyên Khánh cảm thấy đôi phần kỳ lạ, lần đầu tiên ông phát hiện, “hóa ra cơ chế quyết định chính sách của các công ty ngoại quốc cũng không mấy linh hoạt, phản ứng rất chậm. Tất nhiên cũng có thể họ đã quá khinh địch.” Đến tháng 7, số liệu điều tra cho thấy, trong danh sách 10 công ty lớn kinh doanh bán lẻ máy tính cá nhân, Lenovo xếp hạng 5, là thương hiệu Trung Quốc duy nhất lọt vào bảng xếp hạng. Nhờ hiệu ứng hình mẫu của Lenovo, các công ty Trung Quốc khác ở Trung Quan Thôn như tỉnh giấc mộng, hăng hái cải tổ cơ cấu, giương cao ngọn cờ thương hiệu. Đến cuối năm 1995, thành quả cuộc chiến đã hiện ra vô cùng hiển hách. Trong một cuộc điều tra “thương hiệu được người tiêu dùng yêu thích nhất”, hai cái tên xếp đầu bảng là Lenovo và Trường Thành, thứ 3 mới đến IBM, trong số 10 thương hiệu đứng đầu, số do Trung Quốc sản xuất chiếm đến 6. Dương Nguyên Khánh không thể không tỏ ra đặc ý khi phát biểu, “Không chỉ có Lenovo, còn có những công ty lớn khác, đều đang bắt tay hạ giá, đó là thắng lợi của nền công nghiệp dân tộc.”

Nhìn chung Trung Quốc năm 1995, cuộc đại chiến về thương hiệu dân tộc xảy ra lĩnh vực công nghiệp máy tính, không chỉ là một trường hợp cá biệt.

Từ sau năm 1992, cùng với sự xâm nhập ồ ạt của tư bản quốc tế, cũng như sự dốc sức đầu tư ngày càng nhiều của các công ty đa quốc

gia tại thị trường Trung Quốc, các công ty Trung Quốc hoạt động ở các ngành nghề đều phải đối mặt với những thách thức chưa từng có, cục diện thị trường biến hóa khôn lường. Cùng với tình hình đó, qua hơn 10 năm phát triển, các công ty bản địa đã có được thực lực tương đối. Người tiêu dùng cũng bắt đầu có một niềm tin nhất định đối với các sản phẩm do các công ty Trung Quốc sản xuất. Trong bối cảnh như vậy, chấn hưng nền công nghiệp dân tộc vừa là một tư tưởng chiến lược cho sự trưởng thành và phát triển của nền sản xuất Trung Quốc, đồng thời cũng tạo nên một bầu không khí tâm lý cộng đồng rất sâu đậm.

Tháng 4 năm 1994, một bản tin đã khiến cho nhiều người bàn tán xôn xao: “Nhãn hiệu Côla Thiên Phủ Trùng Khánh, một thời từng được dọn trên bàn tiệc tại Đại lễ đường nhân dân, đã chính thức bị tập đoàn Pepsi Cola thu tóm.” Một nhà quan sát đã thống kê, đến đây, trong số tám công ty sản xuất nước uống có gas của Trung Quốc, chỉ còn Chính Quảng của Thượng Hải - không biết có ai còn nhớ công ty này chẳng? Cuối thập niên 1970, khi Coca Cola xâm nhập thị trường Trung Quốc, đã từng đề xuất góp vốn xây dựng một dây chuyền sản xuất với công ty này, kết quả bị từ chối - 7 công ty khác đều bị hai vua “Cola” thu tóm. Giới truyền thông đã chạy một hàng tiêu đề hết sức giật gân: “Hai vua Cola nhận chìm bảy tướng”. Hiện tượng này khiến cho dân chúng tỏ ra lo lắng cho số phận các thương hiệu trong nước, đồng thời cũng khơi dậy một tình cảm dân tộc rất mãnh liệt. Một số nhà doanh nghiệp nhạy bén đã nhanh chóng nắm bắt cơ hội này trong việc kinh doanh trên thị trường. Trong chiến dịch quảng cáo của các doanh nghiệp vào thời điểm đó, rất nhiều doanh nghiệp đã sử dụng chủ đề “chấn hưng nền công nghiệp dân tộc”, các mẫu quảng cáo của Thái Dương Thần và Tam Chụ đều không nằm ngoài tiêu chí ấy. Hầu như trong mọi ngành nghề sản xuất, chiến lược dân tộc đã trở thành một chủ đề nổi bật lên hàng đầu. Chính dưới ảnh hưởng từ sức hiệu triệu của ngọn cờ tinh thần dân tộc này, các doanh nghiệp Trung Quốc đã dựa vào chiến lược ưu thế về giá để phát động một cuộc chiến thương mại chưa từng có trong lịch sử. Haier tả xung hữu đột trong cuộc chiến hai mặt giáp công gồm tủ lạnh và máy giặt.

Trương Thụy Mẫn biết rõ sản phẩm của Haier không thể sánh với các sản phẩm của các công ty Nhật Bản như Panasonic, Sanyo về kỹ thuật cũng như chất lượng, do vậy, đồng thời với việc phát động cuộc chiến giá cả, ông còn đưa ra chương trình “dịch vụ cao cấp”, với khẩu hiệu “người tiêu dùng luôn luôn đúng”, bên cạnh đó ông còn tuyển dụng một lượng lớn nhân viên dịch vụ hậu mãi ở các thành phố lớn trong cả nước. Trương Thụy Mẫn nói với các phóng viên: “độ sức với tư bản đa quốc gia, dù có chết, Haier cũng phải chiến đấu đến người cuối cùng.”¹

Trong ngành sản xuất tivi màu, cuộc chiến cũng hết sức khốc liệt. Lý Đông Sinh của Tập đoàn TCL khai chiến tại thị trường Bắc Kinh bằng sản phẩm tivi màu màn hình lớn. Bấy giờ, các trung tâm trưng bày lớn ở thị trường Bắc Kinh đều bị các thương hiệu Nhật Bản chiếm lĩnh. Lý Đông Sinh đã ký kết với các nhà phân phối “Thoả thuận định mức tối thiểu”, theo đó các nhà phân phối đảm bảo mỗi mét vuông quầy hàng mỗi tháng tiêu thụ không dưới 50 ngàn Nhân dân tệ, tiếp sau đó cuộc chiến được tiếp thêm độ nóng với mức giá chỉ bằng 1/3 mức giá tivi Nhật Bản. Ông cũng hô hào trên các phương tiện truyền thông với những ngôn từ rất bi tráng, khẳng khái và mạnh mẽ như Trương Thụy Mẫn: “Chúng ta thường ngày hay nói phải

¹. Haier là doanh nghiệp Trung Quốc đầu tiên đưa ra chương trình “quản lý dịch vụ cao cấp” một cách có hệ thống công ty này đã xây dựng một mô hình quản lý dịch vụ tiêu chuẩn cao, tinh tế hoá, trong đó bao gồm việc cung cấp các dịch vụ tư vấn tận tình trước khi bán, trong khi bán, khi sản phẩm xảy ra sự cố, chỉ trong vòng 4 giờ là người tiêu dùng được trả lời, sửa chữa trong vòng 24 giờ, và miễn phí thay phụ kiện, phí vận chuyển, phí đóng gói lắp ráp... Nó còn tổng kết ra mô hình “1, 2, 3, 4”, 1 tức là “một kết quả - dịch vụ thỏa mãn”; 2 tức là “hai tiêu chí: loại bỏ sự phiền muộn của khách hàng, lưu giữ lại sự chân thành của Haier nơi khách hàng”; 3 tức là “3 kiểm soát: kiểm soát tỉ lệ phản nản dịch vụ nhỏ hơn 1/10000, tỉ lệ sơ suất dịch vụ nhỏ hơn 1/10000, tỉ lệ không hài lòng về dịch vụ nhỏ hơn 1/10000”; 4 tức là “Bốn điều không thể bỏ qua: không bỏ qua việc ghi chép các câu hỏi của khách hàng; không bỏ qua việc xử lý đòi hỏi mà khách hàng yêu cầu, không bỏ qua việc xem xét lại kết quả xử lý, không bỏ qua việc đem kết quả phản ánh đến bộ phận thiết kế, sản xuất, kinh doanh”. Haier đã thiết lập một mạng lưới dịch vụ hùng hậu trong khắp cả nước, chiến lược này mang lại sức mạnh cạnh tranh quan trọng nhất giúp cho công ty điện khí Haier xưng bá nhiều năm liền trong nền công nghiệp điện gia dụng Trung Quốc

vươn ra thị trường thế giới, thế mà nay, các đoàn quân nước ngoài đã xông vào sân của chúng ta. Thị trường quốc tế đang nằm ngay trước cửa nhà chúng ta, không đánh lúc này, còn đợi lúc nào? Hơn nữa, không đánh có được chăng? Không thể nào đứng nhìn nền công nghiệp dân tộc bại trận. Trong cuộc đọ sức với các binh đoàn nước ngoài, tập đoàn TCL phải trở thành đội cảm tử trong công cuộc sản xuất phục vụ tổ quốc, tôi - Lý Đông Sinh, chính là đội trưởng đội cảm tử ấy” Mấy tháng sau, lượng tiêu thụ tivi màu của TCL tại Bắc Kinh đã đè bẹp các nhãn hiệu quốc tế khác, chễm chệ ngồi lên ghế đầu.

Nếu nói Lý Đông Sinh đặt mình vào vị trí “đội trưởng đội cảm tử” thì Nghê Nhuận Phong hùng cứ một vùng Tứ Xuyên xứng đáng được gọi là “Đồ tể giá cả” khi đã làm diên đảo triệt để ngành tivi màu.

Trường Hồng, trước đây là xưởng công nghiệp phục vụ quân đội chuyển đổi mô hình mà ra, là doanh nghiệp sớm nhất ở Trung Quốc đã nhập dây chuyền sản xuất tivi màu của Panasonic, Nhật Bản. Năm 1985, Nghê Nhuận Phong lên nắm giữ Trường Hồng, với khí phách cương trực, phong độ đỉnh đặc của một người xuất thân quân nhân. Năm 1989, Trung Quốc thu thuế tiêu thụ đặc biệt đối với tivi màu, khiến cho thị trường một phen nguội lạnh, ông tiên phong ra quyết định sản xuất tivi màu giá 300 tệ, phá tan hoàn toàn cục diện tiêu điều của thị trường này. “Sát thủ giá cả” vừa ra tay liền thu được kết quả lớn. Từ đó về sau, mỗi dịp lễ tết, quốc khánh, mùa mua sắm, Nghê Nhuận Phong lại đưa ra chiêu thức giảm giá, trăm trận trăm thắng, không có ngoại lệ. Trong tình cảnh thua kém cả về ưu thế thương hiệu và chất lượng, Trường Hồng đã dựa vào “thiên hạ đệ nhất chiêu” này lần lượt đánh bại các đối thủ sừng sỏ khác và vươn lên top 3 trong số các doanh nghiệp sản xuất tivi màu trong nước có lượng tiêu thụ cao nhất.

Đến năm 1995, Nghê Nhuận Phong đặt ra sứ mạng của Trường Hồng là “lấy sản xuất để báo quốc, xem sự hưng thịnh của tổ quốc là trách nhiệm của mình”, lớn tiếng hô hào, “dùng sản phẩm của chúng ta để xây dựng nên bức tường thành mới cho chúng ta!” Ngôn từ quảng cáo của tivi Trường Hồng cũng đổi từ cụm từ quen thuộc là

“Cầu Vồng trên trời, Trường Hồng dưới đất” thành một khẩu hiệu vô cùng hào hức “Trường Hồng lấy sự hưng thịnh của dân tộc làm trách nhiệm của mình, dâng hiến cho bạn, Trường Hồng - mặt trời đỏ”. Những khẩu hiệu truyền truyền này tạo nên thế hô ứng liên hoàn với các thương hiệu khác như Lenovo, Haier, Tam Chu, Cự Nhân, trong một thời gian ngắn nó đã thổi bùng lên tinh thần dân tộc nồng nàn và mãnh liệt. Cũng vào lúc này, ngành tivi màu Trung Quốc rơi vào thời khắc cam go nhất của cuộc chiến. Trải qua mười mấy năm phát triển, các doanh nghiệp lớn như Trường Hồng, TCL và Khang Gia đều đã có được một năng lực sản xuất tương đối, nhưng do thiếu những kỹ thuật cốt lõi và sức mạnh cạnh tranh của thương hiệu, nên trong quá trình cạnh tranh với các thương hiệu quốc tế đều tỏ ra yếu thế không phát lên được. Hơn nữa cả thị trường tivi màu còn chịu ảnh hưởng nặng nề từ phong trào buôn lậu nên lúc nào cũng ở vào thế bất an. Theo thống kê của Bộ Thương mại Trung Quốc, số lượng tivi màu nhập cảng theo con đường nhập khẩu chính thức trong năm đó chỉ là 549 ngàn chiếc, nhưng lượng tiêu thụ thực tế trên thị trường là 5 triệu chiếc. Đến mùa thu, chính phủ tuyên bố sẽ cắt giảm thuế nhập khẩu tivi màu từ 35,9% xuống mức 23% kể từ ngày 1 tháng 4 năm 1996, các công ty đa quốc gia vô cùng phấn khởi, tập đoàn Panasonic của Nhật phát biểu, “dù phải mất 3 tỉ đô la, cũng phải chiếm lĩnh tuyệt đối thị trường tivi màu của Trung Quốc!” đồng thời đưa ra mục tiêu “đánh bại một doanh nghiệp, chiếm trọn một ngành nghề”. Ảnh hưởng từ chính sách của chính phủ và dư luận quần chúng, thị trường tivi màu sản xuất trong nước liên tục rơi vào tình trạng trì trệ. Là lão tướng của ngành sản xuất tivi màu trong nước, lượng tivi màu tồn kho của Trường Hồng đã lên đến con số 1 triệu, tổng giá trị lên đến trên 2 tỉ Nhân dân tệ, đến mức, “hàng tháng không kịp xây dựng nhà kho để chất hàng tồn đọng.”

Trong tình cảnh không có đường lùi, Nghê Nhuận Phong lại một lần nữa thể hiện bản sắc của một “sát thủ giá cả”, trong một cuộc họp của công ty, ông tuyên bố: “bệnh khẩn cấp phải dùng thuốc khẩn cấp mà trị, chỉ có biện pháp là dùng ưu thế giá cả của mình, đánh đổ ưu thế thương hiệu của đối phương.” Bấy giờ, sự chênh lệch về giá giữa

Trường Hồng với các thương hiệu nước ngoài khác là không đáng kể. Một chiếc tivi màu 29 inch nhập khẩu vào khoảng trên dưới 10000 Nhân dân tệ, của Trường Hồng là 8000 Nhân dân tệ. Giá một tivi màu 25 inch nhập khẩu vào khoảng hơn 6000 Nhân dân tệ, còn của Trường Hồng là hơn 5000 Nhân dân tệ. Nghê Nhuận Phong nhận định, nếu “xoá sổ” ưu thế thương hiệu của đối phương, tivi sản xuất trong nước ít nhất phải rẻ hơn 30%, đây là “ranh giới sống còn”.

Mức lãi gộp¹ của tivi Trường Hồng bấy giờ vào khoảng 25%, nếu phải giảm giá xuống mức 30% thì rõ ràng là không thể kiếm lời. Sau này, khi hồi tưởng lại, Nghê Nhuận Phong đã phát biểu: “tôi đã đắn đo suy nghĩ suốt một mùa đông, cho đến mùa xuân vẫn còn tính toán, nghiên cứu đi, nghiên cứu lại, tính toán tới tính toán lui, kết luận rút ra chỉ có một: ‘Không hạ giá không được!’ Thế là, một mặt ông nghiêm lệnh cho các bộ phận trong công ty khai thác tiềm lực quản lý, một mặt khéo léo tiến hành hạ giá theo từng nhóm sản phẩm, số được giảm giá mạnh nhất chính là những sản phẩm đã nằm trong kho từ nhiều năm qua.

Cuộc “đại chiến hạ giá” lần này của Trường Hồng bắt đầu mạnh nha từ thu đông 1995 và được chính thức phát động vào ngày 26/3/1996. Trường Hồng tuyên bố, tất cả chủng loại tivi màu thuộc 150 cửa hàng kinh doanh tại 61 tỉnh thành trong cả nước đều nhất loạt giảm giá trên từng sản phẩm với biên độ cho phép từ 18% - 20%. Để thu hút sự chú ý của giới truyền thông, Nghê Nhuận Phong không nề hà tiên phong đứng ra trực tiếp bán hàng tại các cửa hàng bán lẻ sản phẩm. Ông khoác trên mình một tấm lụa đỏ, đứng trước quầy trưng bày lớn tiếng chào mời, đích thân ông giữ vai một nhân viên bán hàng. Các tài liệu tuyên truyền của tivi Trường Hồng cũng mạnh mẽ tuyên bố: bất kể tính năng nào mà một sản phẩm nước ngoài có được, chúng tôi cũng có; bất kể phương thức phục vụ nào mà sản phẩm nước ngoài có, chúng tôi đều có thể đáp ứng được; bất kể chủng loại nào mà

¹. Lãi gộp là phần lợi nhuận thu được sau khi trừ đi giá thành sản phẩm nhưng chưa trừ các khoản phí tổn khác.

sản phẩm nước ngoài có, chúng tôi cũng đều có đủ. Tuy nhiên, trong điều kiện tương đồng về chức năng và chất lượng, giá cả của chúng tôi sẽ thấp hơn 30% so với sản phẩm ngoại quốc.” Cơn bão giảm giá của Trường Hồng đã tạo nên một đợt sóng dữ dội trên thị trường tivi màu, các thương hiệu tivi trong nước cũng đua nhau nối gót. Ngày 6 tháng 6, công ty Khang Giai tuyên bố đại hạ giá, TCL thì đưa ra chương trình giảm mạnh lợi nhuận mang tên “mùa xuân ấm áp”, không khí tiêu dùng trầm lắng bấy lâu giờ được kích hoạt triệt để. Chỉ một tháng sau khi tuyên bố giảm giá kể từ tháng 3, lượng tiêu thụ trong cả nước của Trường Hồng đã tăng lên gấp đôi, đến cuối năm, thị phần của hãng này tăng từ mức 22% lên 35%, vượt qua tất cả thương hiệu quốc tế, trở thành quán quân tiêu thụ của thị trường tivi màu Trung Quốc từ trước đến nay. Đến cuối năm 1996, trên thị trường tivi màu toàn Trung Quốc, các thương hiệu tivi của Trung Quốc sản xuất như Trường Hồng, Khang Giai, TCL, Panda... đã chiếm đến 73,1% thị phần, cục diện “ngoại mạnh nội yếu” đã bị phá vỡ hoàn toàn. Cùng lúc đó, cuộc chiến giá cả theo kiểu xô cây héo kéo cây mục cũng không kém phần khốc liệt. Trước cuộc chiến này, toàn Trung Quốc có hơn 60 thương hiệu tivi, mỗi cái làm chủ một phương, an phận thủ thường. Tuy nhiên, khi cuộc xung đột giảm giá của Trường Hồng được phát động, các nhãn hiệu địa phương này hầu hết đều rơi vào tình cảnh điêu tàn, vài năm sau thì bật vô âm tín. Ngành sản xuất tivi bước vào thời kỳ cạnh tranh giữa năm, sáu công ty lớn mà thôi. Năm 1997, doanh thu của Trường Hồng leo lên con số 18,8 tỉ Nhân dân tệ. Nghề Nhuận Phong được bầu chọn làm ủy viên dự khuyết Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc, đó là một chức vụ mà hầu như khó một doanh nhân nào của Trung Quốc có thể với tới.¹

Suốt nhiều năm sau đó, các nhà nghiên cứu lịch sử thương mại Trung Quốc vẫn còn say sưa bàn về cuộc đại chiến thương mại trước

1. Đến cuối năm 2007, có hai doanh nhân được trúng cử làm ủy viên dự khuyết Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc là Nghê Nhuận Phong của tập đoàn Trường Hồng tỉnh Tứ Xuyên và Đào Kiến Hạnh của tập đoàn Xuân Lan, thuộc tỉnh Giang Tô.

và sau năm 1995. Nó được sánh với chiến dịch “Normandie” để thu phục lại “vùng đất đã mất” của nền công nghiệp dân tộc. Trong các bản tin doanh nghiệp vào năm ấy, chúng ta có thể đọc thấy ở khắp mọi nơi các bản báo cáo phản công của sản phẩm Trung Quốc, trong đó có vui, có buồn, có ngọt bùi và lẫn cay đắng.

Ngày 15 tháng 4, một quân nhân về hưu tên là Kiều Doanh đã khai trương “Nhà hàng thức ăn nhanh Hồng Cao Lương” với diện tích không đến 100m², tại quảng trường Nhị Thất của thành phố Trịnh Châu hoa lệ, tỉnh Hà Nam, đồng thời tuyên bố sẽ thách thức toàn diện đối với ông vua thức ăn nhanh toàn cầu McDonald’s. Hôm đó cũng chính là ngày sáng lập 40 năm về trước của Tập đoàn McDonald’s. Sản phẩm được Kiều Doanh sử dụng để khiêu chiến với Hamburger của McDonald’s là bánh mì hấp thịt dê truyền thống nổi tiếng của Hà Nam, khẩu hiệu quảng cáo của ông là “Nơi nào có McDonand, nơi đó có Hồng Cao Lương,” đồng thời mạnh mẽ tuyên bố, “đến năm 2000 sẽ khai trương 20.000 cửa hàng bán lẻ trên toàn cầu, 70% trong nước và 30% ngoài nước”. Động thái mạnh bạo này của Kiều Doanh ngay lập tức gây được sự chú ý của các cơ quan truyền thông trong và ngoài Trung Quốc. Ba hãng truyền hình cáp lớn nhất của Mỹ đều tiến hành các cuộc phỏng vấn với Kiều Doanh. Sự nghiệp của Kiều Doanh đã có những bước khởi đầu vô cùng thuận lợi, riêng trong năm đó, ông đã mở được 7 cửa hàng chi nhánh tại Trịnh Châu. Năm tiếp theo, ông xâm nhập đến Vương Phủ Tỉnh, nơi được mệnh danh là “con đường thương mại sầm uất số 1 của Bắc Kinh”, ông cho đặt nhà hàng của mình cách chi nhánh đầu tiên của McDonald’s tại Trung Quốc chỉ vài bước chân. Động thái này lại một lần nữa giúp cho Hồng Cao Lương vang danh cả nước.¹

¹. Vì tốc độ mở rộng quá nhanh, dây chuyền vốn của Hồng Cao Lương đã bị đứt đoạn vào tháng 5 năm 1998, các cửa hàng chi nhánh lần lượt đóng cửa, số nợ của công ty lên hơn 30 triệu Nhân dân tệ. Kiều Doanh “mất tích”. Khoảng trước sau năm 2000, Kiều Doanh lại xuất hiện, tuyên bố: “McDonalds sẽ tiêu vong vào năm 2015, nhân loại sẽ bước vào thời đại ăn uống bằng cách nhấp chuột trên bàn phím.” Tháng 9 năm 2002, do bị dính líu vào vụ chiếm đoạt phi pháp 31,53 triệu Nhân dân tệ của công chúng, Kiều Doanh bị xử phạt 4 năm tù.

Cũng giống như Kiều Doanh trong cuộc chiến với McDonald's, ở miền Nam, Tập đoàn Tân Á Thượng Hải cũng giới thiệu món "Gà vinh hoa" để độ sức với KFC, khẩu hiệu của hãng này là "KFC mở ở đâu, tôi sẽ mở ở đó!" Trong mấy năm đầu, tại Thượng Hải và Bắc Kinh, hầu như ngay cạnh mỗi cửa hàng KFC đều có bóng dáng của Gà vinh hoa. Hoạt động kinh doanh của họ cũng có một thời hết sức phát đạt, theo số liệu của cửa hàng Hoàng Phố ở Thượng Hải cho biết, mỗi năm cửa hàng này thu về một khoản lợi nhuận trị giá 3 triệu Nhân dân tệ. Thế cạnh tranh này kéo dài liên tục đến năm 2000 mới thu cờ dẹp trống, trong khi cửa hàng sau cùng của Gà vinh hoa tại An định môn, Bắc Kinh phải đóng cửa, thì KFC tuyên bố hệ thống cửa hàng bán lẻ tại Trung Quốc của hãng này đạt tới con số vừa tròn 400.

Tại thành phố Hàng Châu, tỉnh Chiết Giang, đã phát sinh "cuộc chiến bảo vệ thương hiệu chè Trung Quốc", một công ty chè của Anh Quốc tên là Lipton đã lên kế hoạch đầu tư 200.000 Nhân dân tệ để dựng một biển quảng cáo của họ ngay trước cổng "Bảo tàng trà Trung Quốc", tọa lạc trên vùng đất sản xuất thương hiệu trà Long Tỉnh nổi tiếng của Trung Quốc. Các phương tiện truyền thông xôn xao, xem đó là một hành động khiêu khích. Dưới áp lực của dư luận, viện bảo tàng tuyên bố từ chối cho đặt quảng cáo, các chuyên gia về trà trong nước đồng loạt đưa ra bản "tuyên ngôn (của ngành) chè Trung Quốc" dạt dào cảm xúc.

Tại Bắc Kinh, người tiêu dùng viết thư đến các tòa soạn, phản ánh máy điều hòa do một công ty điện tử Nhật Bản nổi tiếng sản xuất có chất lượng không tốt, hiệu quả làm lạnh rất kém. Trong cuộc trả lời với các phóng viên, kỹ sư trưởng người Nhật của công ty này đã nói: "sở dĩ máy điều hòa vận hành không bình thường là do không khí tại Bắc Kinh quá ô nhiễm.". Đó có thể chỉ là một câu trả lời rất thuần tính chuyên môn kỹ thuật, nhưng ngay lập tức đã gây nên một sự phản nộ rất lớn trong dư luận quần chúng. Trong một lá thư độc giả gửi đến tòa soạn có viết: "nếu đã chê không khí Bắc Kinh là ô nhiễm, thì họ nên cuốn xéo về Tokyo hết đi!" Các thương hiệu Nhật Bản vốn

thống trị thị trường Trung Quốc suốt thập niên 1980 nhưng đến thời khắc này đang phải đối mặt với một cuộc khủng hoảng tập thể. Nguyên nhân bên trong hết sức phức tạp: một mặt, kể từ năm 1991, sau cuộc khủng hoảng về bất động sản và nổ bong bóng của thị trường cổ phiếu, kinh tế Nhật Bản đã rơi vào thời kỳ suy thoái kéo dài, các tập đoàn công ty lớn, có nguồn vốn đầu tư toàn cầu của Nhật đều bị tổn thất nặng nề; mặt khác, các công ty này luôn xem thị trường Trung Quốc như là “thế giới thứ 3” sau thị trường trong nước và thị trường Âu - Mỹ, từ chối đưa những kỹ thuật và sản phẩm tiên tiến nhất đầu tư vào thị trường Trung Quốc, điều này đã mang lại cơ hội cạnh tranh cho các công ty đa quốc gia thuộc các nước khác; ngoài ra, sự phát lên của các công ty Trung Quốc và làn sóng tinh thần dân tộc dâng cao của người dân nước này càng góp thêm phần áp lực cho các công ty Nhật. Đến nửa cuối thập niên 1990, điện tử gia dụng Nhật Bản đã mất đi ưu thế dẫn đầu và sức hút của thương hiệu tại thị trường Trung Quốc.

Đến mùa thu, các công ty đa quốc gia đã chiếm được lĩnh vực hàng hoá tiêu dùng hàng ngày vốn có ưu thế mang tính quyết định, thì một sự kiện vô cùng kịch tính lại xảy ra, thương hiệu Maxam vốn đã từng một thời lừng lẫy nhưng sau đó biến mất do liên doanh nay lại hồi sinh trở lại.

Maxam ra đời vào cuối năm 1962, là thương hiệu hóa mỹ phẩm sản xuất trong nước nổi tiếng nhất của Trung Quốc thập niên 1980. Nó đã tạo ra nhiều thứ đầu tiên: lọ Mousse định hình đầu tiên của Trung Quốc, tuýp kem chống nắng đầu tiên của Trung Quốc, tuýp kem bảo vệ da tay đầu tiên, lượng xuất khẩu của kem đánh răng Maxam từng chiếm đến 70% tổng sản lượng kem đánh răng được xuất khẩu của Trung Quốc. Năm 1990, Hoá chất gia dụng Thượng Hải - doanh nghiệp quốc doanh lớn nhất trong ngành hóa mỹ phẩm Trung Quốc đã liên doanh với công ty Johnson của Mỹ. Công ty này đã thu phục doanh nghiệp kia của Trung Quốc về dưới quyền kiểm soát của nó theo phương thức nhượng quyền thương hiệu, sau đó nhanh chóng tìm cách loại bỏ. Hai năm sau, lượng tiêu thụ của Maxam tuột dốc thảm

hại từ 300 triệu Nhân dân tệ xuống còn 6 triệu, nhanh chóng đánh mất địa vị số một của thương phẩm sản xuất trong nước. Năm 1995, trong bầu không khí chấn hưng thương hiệu Trung Quốc, chủ tịch của Hoá chất gia dụng Thượng Hải là Hạng Văn Diệu, đã dứt khoát quyết định bỏ vốn lớn “mua lại” Maxam, đồng thời thề rằng “kiên trì phát triển ổn định Maxam từ 15 - 20 năm”.¹

Trong khi các doanh nghiệp trong nước vươn lên mạnh mẽ, khí thế công nghiệp dân tộc cuộn cuộn như sóng lớn, thì các công ty đa quốc gia hầu như vẫn chưa nắm bắt được quy luật chiếm lĩnh vững chắc thị trường Trung Quốc, chúng tỏ ra có phần khập khiễng. Danone của Pháp - Tập đoàn thực phẩm được xem là lớn nhất châu Âu này đã nhảy vào thị trường Trung Quốc được 8 năm, đã xây dựng được cho mình một nhà máy sản xuất bánh khô, thu mua được một nhà máy sản xuất rượu bia của Tứ Xuyên, nhưng đều rơi vào tình trạng thua lỗ. Công ty trách nhiệm hữu hạn công trình chiếu sáng Gia Bảo do tập đoàn General Electric (GE) của Mỹ thành lập tại Nam Kinh, cũng không thể thu được lợi nhuận trong thời gian hoạt động của mình. Công ty có tuổi đời hàng trăm năm này, cho dù được chính tay nhà phát minh bóng đèn Edison sáng lập nên, nhưng trên thị trường Trung Quốc, do giá thành sản xuất và vận hành bộ máy kinh doanh vẫn luôn ở mức cao, nên nó về căn bản không thể cạnh tranh được với các công xưởng thiết bị chiếu sáng vào loại vừa và nhỏ đóng trên dải đất Chiết Giang. Lúc bấy giờ, một cái bóng huỳnh quang GE có

¹. Trong quá trình hợp tác đầu tư trong và ngoài nước, hiện tượng sản phẩm trong nước bị bỏ mặc là rất phổ biến, đây được xem là một trong những sách lược tiêu diệt đối thủ cạnh tranh trong nước của các công ty quốc tế. Năm 1994, nhãn hiệu bột giặt Panda nổi tiếng của Trung Quốc liên doanh với công ty P&G, phía P&G chi ra 140 triệu tệ, mua đứt quyền sử dụng thương hiệu Panda trong 50 năm, sau đó nhận chìm luôn nó. Năm 1995, Công ty Hương Tuyết Hải, một trong 10 thương hiệu tủ lạnh lớn nhất Trung Quốc liên doanh với Công ty Samsung của Hàn Quốc. Phía Trung Quốc lấy thương hiệu Hương Tuyết Hải, vốn đã giữ được một thị phần rất lớn tại thị trường Giang Tô làm cơ sở thương lượng, ngoài ra còn đồng ý bỏ thương hiệu Hương Tuyết Hải sau 3 năm liên doanh. Khi Công ty hoá mỹ phẩm gia dụng Thượng Hải khôi phục lại Maxam, P&G, Unilever và Johnson đã giành hết thị phần từ nhiều năm trước. Thương hiệu đệ nhất Trung Quốc một thời rất cuộc vẫn không tìm lại được ánh hào quang của mình.

thể sử dụng trong thời gian 1 năm, nhưng giá bán đến 10 tệ, còn bóng huỳnh quang của một số nhà sản xuất trong nước có ánh sáng khá chói mắt lại chỉ sử dụng được mấy tháng, nhưng giá bán lẻ chỉ cón 2 tệ. Nhân viên nghiên cứu thị trường của GE nói trong bất lực: “So với những tính năng ưu việt mà bóng neon GE có được, dường như người tiêu dùng Trung Quốc chỉ quan tâm đến giá cả”. Đối với vấn đề này, ngay cả CEO Jack Welch của GE - lúc bấy giờ đã có danh tiếng lừng lẫy, cũng phải lắc đầu bó tay.

Nếu nói Danone và GE thiếu khả năng điều phối linh hoạt, thì tập đoàn chế tạo điện khí gia dụng lớn nhất thế giới là Whirlpool càng tỏ ra vụng về.

So với các doanh nghiệp điện gia dụng Nhật Bản đến Trung Quốc từ rất sớm, Whirlpool rõ ràng là kẻ đến thị trường này muộn hơn rất nhiều. Do vậy, nó muốn thông qua phương thức mua lại hoặc sáp nhập để nhanh chóng xâm nhập thị trường, trong cả bốn lĩnh vực chính gồm tủ lạnh, máy giặt, lò viba và tivi màu, nó đều lần lượt tìm được bốn doanh nghiệp quốc doanh có bộ mặt rất tốt trên thị trường lúc đó. Tháng 2 năm 1995, Whirlpool liên doanh cùng Công ty Hoa Tuyết - Bắc Kinh thành lập “Công ty hữu hạn điện khí Hoa Tuyết - Whirlpool Bắc Kinh”. Hoa Tuyết là một trong những doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh tủ lạnh sớm nhất và danh tiếng nhất Trung Quốc, nổi tiếng vì đội ngũ kỹ thuật viên hùng hậu của mình. Khi Phan Ninh nghiên cứu ra tủ lạnh Rongsheng ở Thuận Đức vào năm 1984, đội ngũ kỹ thuật viên được Phan tuyển dụng chính là từ đội ngũ công trình sư của Hoa Tuyết. Tổng vốn đầu tư cho công ty mới là 29 triệu đô-la, phía Mỹ sở hữu 60% cổ phần. Sau đó, nó lại trước sau biến Công ty hữu hạn máy giặt Thủy Tiên - Thượng Hải, Công ty hữu hạn lò viba Hiến Hoa - Quảng Châu và Công ty điều hoà không khí Lan Ba thành các doanh nghiệp liên doanh của mình. Theo đánh giá của các đơn vị truyền thông, việc liên doanh của Whirlpool sẽ ảnh hưởng rất lớn đến ngành điện tử gia dụng của Trung Quốc.

Mấy năm sau, người Mỹ đã hoàn thành một màn biểu diễn thâm tóm và sáp nhập hết sức vụng về. Trong lĩnh vực tủ lạnh, dù có trong

tay kỹ thuật sản xuất tủ lạnh không thải khí CFC tiên tiến nhất thế giới, nhưng Whirlpool lại cho rằng trong một thời gian ngắn, thị trường Trung Quốc chưa thể đạt tới trình độ tiêu dùng và ý thức tiêu dùng cao như thế. Do vậy, nó vẫn tiếp tục duy trì quy trình sản xuất các sản phẩm vốn có như trước. Sự khác biệt về văn hóa giữa các nhà quản lý phía Mỹ với phía Trung Quốc ngay từ đầu đã hết sức nghiêm trọng, công ty mẹ Whirlpool trước sau vẫn nhấn mạnh đến việc khống chế cổ phần của mình, từ việc sản xuất, quản lý đến tiêu thụ, tất cả đều do phía Mỹ nắm giữ, hy vọng các nhà hợp tác phía Trung Quốc không nhúng tay vào “công việc nội bộ” của công ty. Sau này, một nhân viên của Hoa Tuyết tên là Thiệu Mẫn kể lại: “Sau khi liên doanh, ông tổng giám đốc cao to, râu ria rậm rạp người Mỹ suốt ngày nhốt mình trong một văn phòng làm việc được bọc kín bằng gương, bên trong thỉnh thoảng văng ra những câu tiếng Anh mang đậm phong cách Mỹ, hoặc những câu tiếng Hoa lơ lơ, còn người của Hoa Tuyết trước kia thì giờ chủ yếu sắm vai đem cà phê nóng vào cho ông ta”. Suốt hơn 2 năm, công ty liên doanh này đã thua lỗ 89,86 triệu Nhân dân tệ. Tháng 11 năm 1997, Whirlpool bán 60% cổ phần lại cho Hoa Tuyết với giá 2 triệu đô-la, tuyên bố kết thúc liên doanh.

Tình trạng của Whirlpool Thủy Tiên cũng tương tự như vậy. Phía Mỹ cho rằng mạng lưới tiêu thụ vốn có của Thủy Tiên quá “lạc hậu”, chịu sự khống chế của các cửa hàng kinh doanh địa phương, thế là họ quyết định mô phỏng cách làm của thị trường Mỹ, xây dựng đội ngũ nhân viên kinh doanh và kênh phân phối của riêng mình. Quyết định này đã khiến cho Whirlpool Thủy Tiên vấp phải sự phản ứng của các nhà phân phối địa phương, doanh số giảm trong khi giá thành kinh doanh tăng vọt. Trong mấy năm sau khi liên doanh, công ty mỗi năm lỗ hơn 100 triệu tệ. Trong công ty này còn phát sinh một câu chuyện nhỏ rất điển hình. Nhân viên thị trường phát hiện một số máy giặt lồng cuốn sau khi chuyển đến tay khách hàng thì nắp đậy bằng kính chặn ở cửa lồng cuốn thường bị vỡ vụn. Theo nguyên tắc thông thường của Whirlpool, cần phải nghiên cứu, bộ phận phụ trách sản phẩm cần phải làm rất nhiều thử nghiệm để kiểm tra lại chất lượng sản phẩm, công việc này đòi hỏi tốn rất nhiều thời gian. Các công nhân cơ sở

bên phía Trung Quốc cho phía Mỹ biết, nguyên nhân chủ yếu của sự hư hỏng này là do quá cầu thả trong quá trình đóng gói và chuyển hàng gây nên, do vậy, chỉ cần lót thêm bên trong thùng đựng tủ một tấm đệm xốp mềm chống sốc trị giá chỉ 2 tệ là được. Nhưng phía nhân viên Mỹ lại nói việc bọc thêm một tấm xốp mềm chống sốc bên trong thùng là một “sáng tạo” trước nay chưa từng có. Thế là, trải qua mấy năm báo cáo, nghiên cứu và thảo luận, phía Mỹ cuối cùng vẫn phải làm theo kiến nghị này của phía Trung Quốc, nhưng đến lúc đó thì tai tiếng “chất lượng kém” của máy giặt Whirlpool đã lan ra khắp Trung Quốc.

Trên thị trường lò viba, hoạt động kinh doanh của Whirlpool càng thêm gian nan. Công ty Hiến Hoa bị thôn tóm trước kia vốn là doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh lò viba lớn nhất Trung Quốc, sau khi liên doanh, công ty nhanh chóng mắc phải căn bệnh “công ty lớn”. Mỗi một phương án thúc đẩy thị trường hay nghiên cứu sản phẩm mới, trước tiên phải chuyển đến bộ phận tại Hong Kong, sau đó lại chuyển đến trụ sở công ty mẹ ở Mỹ để thẩm duyệt, một bản báo cáo vừa đi vừa về mất đứt hết hai ba tháng trời. Hiệu suất kinh doanh của công ty vì thế sụt giảm, hơn nữa nó còn tạo cơ hội cho một doanh nghiệp khác cũng đang đóng quân tại vùng đất này là Galanz. Nhờ vào chiến lược giá rẻ, doanh nghiệp này đã từng bước thôn tính thị trường, mấy năm sau, Hiến Hoa Whirlpool đành phải tuyên bố rút khỏi thị trường Trung Quốc, Galanz thuận thế mở rộng quy mô, về sau trở thành thương hiệu chế tạo lò viba lớn nhất thế giới.

Là một công ty lớn chiếm tới 14% thị phần sản phẩm điện tử gia dụng trên toàn thế giới, Whirlpool trước sau đã vung hết 500 triệu đô-la tại thị trường Trung Quốc nhưng lại không thu được lợi ích gì, đó là một bài học khó lòng chấp nhận. Thi Đức Thừa, người từng đảm nhiệm chức vụ CEO khu vực Trung Quốc của Whirlpool sau này đã kiểm điểm rằng: “Dù là kinh nghiệm hay là bài học, nếu phải đúc kết lại trong một câu, thì đó chính là cần phải nhẫn nại! Đúng như Welch CEO của GE đã từng nói, ‘chìa khóa lý giải thị trường Trung Quốc là nhẫn nại’. Trung Quốc không chỉ là một thị trường lớn, mà độ phức

tập của nó cũng là một vấn đề mà các công ty phương Tây chưa từng trải qua.”

Năm 1995, trong lĩnh vực doanh nghiệp quốc doanh, sự kiện nổi bật nhất là Chu Quán Ngũ - nhân vật “Điển hình cải cách doanh nghiệp quốc doanh” đầu tiên từ ngày mở cửa cải cách, lãnh đạo của Tập đoàn gang thép Thủ đô đã âm thầm hạ đài. Lúc này, doanh nghiệp Gang thép Thủ đô do ông lãnh đạo đang lao vào con đường nguy hiểm của đa nguyên hóa.

Tháng 4 năm 1994, phóng viên Claude Sura, một người rất am hiểu về tài chính của tuần báo *Le Nouvel Observateur* Pháp, đã có phát hiện đáng kinh ngạc khi đến thăm Gang thép Thủ đô, “Được xem là nhóm thí điểm cải cách đầu tiên sau khi Trung Quốc mở cửa cải cách, Gang thép Thủ đô hôm nay kinh doanh trên mọi lĩnh vực, gang thép, mì sợi, xe đạp, bệnh viện, áo khoác, đồ gia dụng, phòng ốc, nhà hàng, cơ khí và máy tính, công ty còn có cả một ngân hàng, một đội thuyền, 24 chi nhánh công ty ở nước ngoài, còn có một mỏ sắt được mua với giá 120 triệu đô-la ở Peru. Rõ ràng, Gang thép Thủ đô bây giờ đã trở thành một công ty tổng hợp kinh doanh đa ngành nghề.

Trong lòng của Chu Quán Ngũ đã 67 tuổi, giấc mộng lớn nhất của ông là cải tạo Gang thép Thủ đô thành một doanh nghiệp kiểu tập đoàn tài chính như Mitsubishi của Nhật hay Daewoo của Hàn Quốc. Ngay từ tháng 7 năm 1992, Quốc vụ viện đã ban hành “Thông báo thí điểm cải cách mở rộng thêm quyền tự chủ cho Gang thép Thủ đô”, mở rộng quyền lập dự án đầu tư, quyền đối ngoại trao đổi buôn bán với các đối tác nước ngoài, quyền điều hành tài chính - vốn của Gang thép Thủ đô. Chu Quán Ngũ còn mạnh dạn đề xuất “Đường lối phi gang thép hoá và mô hình tập đoàn tài chính” của Gang thép Thủ đô, ông đã thành lập Công ty công trình mậu dịch quốc tế Gang thép Thủ đô Trung Quốc, tham gia tái cấu trúc Ngân hàng Hoa Hạ, thông qua đấu thầu quốc tế mua lại mỏ sắt Peru, bắt tay với Công ty thực nghiệp Trường Giang - Hong Kong của Lý Gia Thành để trở thành một trong 4 công ty đã lên sàn ở Hong Kong như Công ty hữu hạn cổ phần gang thép Đông Vinh - Hong Kong hay như Shougang Concord

Century Holdings Limited. Đến năm 1994, Chu Quán Ngũ đã đưa Gang thép Thủ đô phát triển đến đỉnh điểm. Năm ấy, với sản lượng 8.237.000 tấn gang thép thô, Gang thép Thủ đô trở thành ông vua của ngành gang thép trong nước. Đến tháng 11, ông được bình chọn là “Nhân vật điển hình cải cách Trung Quốc”.

Tuy nhiên, điều khiến mọi người không thể ngờ tới là chỉ 3 tháng sau, ông đã phải lặng lẽ hạ đài do liên lụy từ vụ án kinh tế của Chu Bắc Phương - con trai ông. Nguyên phó Bộ trưởng Bộ luyện kim là Tất Quần thay ông đảm nhận chức vụ Bí thư đảng ủy kiêm Chủ tịch Tập đoàn Gang thép Thủ đô. Tất Quần sau này đã miêu tả tình trạng của Gang thép Thủ đô giai đoạn tiếp sau khi Chu Quán Ngũ rời chức là: “Một cục tơ rối”: rối kết cấu, rối tài vụ, rối quản lý, nợ nần bất hợp lý.

Quyết định rút lui của Chu Quán Ngũ hoàn toàn không làm thay đổi được phương châm đa nguyên hóa đã định của Gang thép Thủ đô. Trong hơn 10 năm sau đó, Gang thép Thủ đô lại tỏ ra không mấy chuyên tâm, 80% lợi nhuận hằng năm của Gang thép Thủ đô là đến từ ngành gang thép, nhưng phần lớn các dự án đầu tư lại luôn nằm ngoài lĩnh vực này. Một vị học giả đã quan sát Gang thép Thủ đô trong nhiều năm phát biểu: “Từ giữa những năm 1990 trở đi, tư tưởng “một ngành làm chủ, kinh doanh đa chủng loại” đã thấm sâu vào một loạt các doanh nghiệp trong nước. Gang thép Thủ đô bắt đầu đầu tư vào một số dự án kỹ thuật mới và cao như dây chuyền sản xuất mạch điện hoàn chỉnh quy mô lớn, nhưng nó không có ý thực hiện sự điều chỉnh phương hướng chiến lược, mà chỉ muốn thử nghiệm khởi động một điểm tăng trưởng kinh tế mới nằm ngoài lĩnh vực gang thép. Rõ ràng, đây là tác động của phong trào đầu tư đa nguyên hóa nóng vội mà các doanh nghiệp trung Quốc bấy giờ đều rơi vào. Mà các dự án kỹ thuật cao này đang được ước mồm trong “nhà kính” với thái độ “thử nghiệm”. Ý tưởng phát triển ngành sản xuất kỹ thuật cao của Gang thép Thủ đô thiếu suy nghĩ chín chắn, chiến thuật thực hiện là xuất kích toàn diện, thu lợi khắp nơi. Trong khuôn khổ kỹ thuật cao, chủng loại ngành nghề mà nó liên quan đến là hết sức nhiều và đa

dạng, nên đã khiến cho rất nhiều nhân sĩ trong ngành phải trở mắt vì bất ngờ trước chiến lược đầu tư này của Gang thép Thủ đô.

Năm 1994, trong khi cuộc tranh cãi kịch liệt giữa Liễu Truyền Chí và Nghệ Quang Nam về việc có đầu tư sản xuất chip điện tử hay không còn chưa kết thúc, thì Gang thép Thủ đô vốn là tay ngang đối với ngành tin học lại nhảy bừa vào lĩnh vực này với chiến lược đi tắt đón đầu. Nó tiến hành liên doanh với tập đoàn NEC của Nhật, thành lập Công ty hữu hạn điện - điện tử Gang thép Thủ đô - Nhật Bản, tiên phong sản xuất chip 6 inch, 0,35mm tại Trung Quốc, trở thành doanh nghiệp chế tạo nòng cốt của ngành vi điện tử Bắc Kinh.

Gang thép Thủ đô còn chen chân vào lĩnh vực phần mềm, tổ chức liên kết với Đại học Thanh Hoa, rót vốn vào khu công nghệ kỹ thuật cao Trung Quan Thôn, kỳ vọng thiết lập một chuỗi sản xuất của ngành vi điện tử gồm phần mềm - thiết kế - chip. Năm 1997, nó liên doanh cùng lúc với Tập đoàn Yaskawa và Tập đoàn Iwatani của Nhật Bản, thành lập Công ty hữu hạn Robot Motoman Gang thép Thủ đô, thực hiện bước đột phá mở ra ngành sản xuất robot vốn đang là con số không tròn trĩnh của Trung Quốc lúc bấy giờ. Nó còn đầu tư vào Công ty hữu hạn vi tính Touch Screen, để biến doanh nghiệp này trở thành doanh nghiệp có kỹ thuật mạnh nhất và năng lực sản xuất cao nhất trong ngành công nghiệp cảm ứng của Trung Quốc. Việc đầu tư của Gang thép Thủ đô cho các lĩnh vực này đều rất mạnh, nhưng hiệu quả kinh tế từ đầu đến cuối lại vẫn chưa thấy tầm hơi. Đến năm 2002, chỉ riêng khoản thua lỗ của Công ty hữu hạn điện - điện tử Gang thép Thủ đô - Nhật Bản đã hơn 230 triệu Nhân dân tệ.

Từ năm 2000 đến 2002, chuỗi ngành nghề của Gang thép Thủ đô ngày càng lan rộng theo nhiều hướng. Trong hai năm, công ty này đã đầu tư thực tế lên đến 550 triệu Nhân dân tệ vào các lĩnh vực ngoài gang thép, nhưng hiệu quả đầu tư sản xuất lại chỉ đem lại 10,58 triệu Nhân dân tệ. Kể từ năm 2003, Gang thép Thủ đô chấp nhận rủi ro cho 50.000 công nhân viên chức nghỉ việc, khiến cho sản lượng gang thép giảm từ 8 triệu tấn xuống còn 6 triệu, tức giảm 1/4 sản lượng, đồng thời, tuyên bố tham gia đầu tư vào dự án ô tô hiện đại, phát

triển sản xuất linh kiện ô tô. Nó còn mạnh bạo đầu tư vào thị trường bất động sản, tiến hành quy đất xây cao ốc ở các khu vực ngoại thành Bắc Kinh và Trịnh Châu, đồng thời còn từng lên kế hoạch xây dựng một công viên chủ đề quy mô lớn.

Đến năm 2006, trong danh sách 500 công ty lớn nhất Trung Quốc do Hội liên hiệp doanh nghiệp nước này công bố, Công ty Gang thép Thủ đô, đơn vị từng năm trong top 10 của 10 năm về trước giờ đã rơi xuống vị trí 30. Do sự biến đổi của chính sách quốc gia cũng như sự rối loạn về mặt chiến lược của doanh nghiệp, công ty này vốn được gửi gắm rất nhiều kỳ vọng đã phải trải qua một trận vỡ đê trên con đường phát triển thành một doanh nghiệp theo mô hình tập đoàn tài chính.

Năm 1995, có hai tấm bảng quảng cáo về sau thường được mọi người nhắc đến.

Ngày 1 tháng 5, tại quảng trường Thời Đại, nơi sầm uất nhất và cũng là biểu tượng thương mại của khu Manhattan New York, Hoa Kỳ, một tấm bảng quảng cáo của một công ty Trung Quốc đã được dựng lên bên cạnh các bảng quảng cáo của các tập đoàn quốc tế khác như Coca Cola, Sony, Toyota, tấm biển quảng cáo với ánh đèn màu ngũ sắc mang dòng chữ “Doanh nghiệp được Tam Cửu 999” trông hết sức bắt mắt. Triệu Tân Tiên, Tổng giám đốc của Tập đoàn Tam Cửu đứng ngay dưới bảng quảng cáo phần khích trả lời các câu hỏi của hàng chục hãng thông tấn Trung Quốc cũng như của Mỹ, ông trả lời đĩnh đạc, phong thái vô cùng tự tin, đây phải nói là thời khắc đáng tự hào nhất trong cuộc đời doanh nhân của ông. Ngày hôm sau, tờ báo *New York Times* đăng tin: “Đây là lần đầu tiên quảng cáo tiếng Trung của doanh nghiệp Trung Quốc được dựng lên ở khu thương mại có mật độ quảng cáo cao nhất, có sức ảnh hưởng lớn nhất trên thế giới, Quảng trường Thời Đại từ hôm nay đã có thêm một ngôn ngữ quảng cáo mới - đó là tiếng Trung.” Trong mấy năm sau đó, nhiều người Trung Quốc khi đến Manhattan, họ đều tỏ ý nhất định phải đến tham quan bảng quảng cáo này cho bằng được, nó đã trở thành một tuyến đường thưởng ngoạn trên lộ trình thực hiện toàn cầu hóa của các công ty

Trung Quốc. Để duy trì bảng quảng cáo này, mỗi tháng Tập đoàn Tam Cửu phải chi ra 120 ngàn đô-la, mãi đến tháng 5 năm 2003, do sự mở rộng thiếu định hướng đối với thị trường dẫn đến bùng phát khủng hoảng tài chính của Tập đoàn Tam Cửu, thì bảng quảng cáo này mới bị âm thầm gỡ đi.

Tấm bảng quảng cáo nổi danh thứ hai xuất hiện ở khu vực Trung Quan Thôn của thủ đô Bắc Kinh huyền ảo. Cuối đông, tại góc phía nam của tuyến đường Bạch Hi, dòng người ngày ngày chen chúc qua lại đột nhiên trông thấy một tấm bảng cực lớn: “Người Trung Quốc cách xa lộ thông tin còn bao xa - 1500m về hướng Bắc”. Nhiều người tưởng nó là bảng chỉ đường, cảnh sát giao thông lại càng bối rối hơn: “trời cao đất dày hời, làm gì mà có cái đường “xa lộ thông tin” này kia chứ? Thực ra, tấm bảng quảng cáo này được xem là một sự kiện mang tính chất kỷ niệm của ngành công nghệ thông tin mạng Trung Quốc. Người phụ nữ cho dựng tấm bảng này và công ty vô danh của bà từ đây bước vào lịch sử.

Trước khi thành lập Công ty Beijing Infomation Highway, Trương Thọ Tân, 33 tuổi là một nữ thương nhân vừa mới từ chức khỏi Viện nghiên cứu khoa học Trung Quốc để tham gia vào thương trường. Khi ở Trung Quan Thôn, bà kinh doanh đại lý bưu điện công cộng. Cuối năm 1994, bà cùng chồng du lịch đến Mỹ. Tại nhà của một người bạn học, bà nhìn thấy một tờ giấy thông báo có in địa chỉ E-mail. Chính thời khắc đó, ý tưởng về “mạng Internet” đã xâm nhập vào trong tâm trí của Trương Thọ Tân.

Bấy giờ ở Mỹ, nền kinh tế mạng đã bước vào thời khắc then chốt của sự chuyển mình để chui ra khỏi vỏ kén, Marc Andreessen vừa phát minh ra Netscape. Dương Chí Viễn, một sinh viên gốc Hoa của Đại học Stanford University nhỏ hơn Trương Thọ Tân 4 tuổi vẫn đang trong thời gian viết luận văn Tiến sĩ, đã phát minh ra phần mềm tìm kiếm trên mạng sớm nhất, ông vứt bỏ học vị Tiến sĩ sắp sửa hoàn thành, thành lập Công ty Yahoo trong một ngôi nhà kiểu toa xe lưu động, nhằm thương mại hoá phần mềm tìm kiếm này trên mạng Internet. Do thời đó, số doanh nghiệp có thể cung cấp dịch vụ tìm

kiếm thông tin miễn phí còn rất hiếm hoi, cho nên Yahoo nhanh chóng được thị trường chào đón nhiệt liệt, và nhanh chóng trở thành một website dạng cổng cung cấp thông tin lớn nhất toàn cầu. Ngày 12 tháng 4 năm 1996, cổ phiếu Yahoo chính thức lên sàn, ngay trong ngày đầu tiên lên sàn giá trị thị trường của Yahoo đã đạt 848 triệu đô-la, Dương Chí Viễn trở thành anh hùng thương mại gốc Hoa ở cấp độ toàn cầu kế tiếp sau trường hợp của Vương An.

Tháng 9 năm 1994, giáo sư Nicholas Negroponte nghiên cứu thông tin truyền thông thuộc Viện công nghệ Massachusetts (MIT) của Mỹ đã cho xuất bản tác phẩm “Tồn tại số hoá” (*Being Digital*). Trong tác phẩm giúp ông nổi tiếng toàn cầu này, Negroponte đã mạnh dạn khi cho rằng “Toàn bộ các yếu tố cơ bản của kết cấu xã hội sẽ xảy ra sự biến đổi”. Ông cho rằng, cùng với sự thành thực của kỹ thuật mạng, thế giới mang tính vật chất đột nhiên sẽ chuyển đổi theo hướng thế giới mang tính chất ảo, thông qua phương thức giao lưu điện tử, tri thức, thông tin cũng như sản xuất và phân phối hàng hoá sẽ có thể thực hiện được theo một cách thức tồn tại hoàn toàn khác biệt so với trước đây. Vừa mới xuất bản, tác phẩm này đã trở thành cuốn sách bán chạy nhất nước Mỹ, nó cho thấy nhận thức của con người đối với mạng thông tin điện tử đã đạt tới trình độ cao chưa từng có trong lịch sử. Theo thống kê của tờ *BusinessWeek*, đến đầu năm 1995, mạng Internet đã kết nối với 40.000 website trên toàn thế giới, 3,8 triệu máy tính, 154 quốc gia và vùng lãnh thổ có thể gửi thư điện tử cho nhau qua mạng Internet. Những cảnh tượng mà nhà tương lai học Alvin Toffler đã viết trong tác phẩm “Đợt sóng thứ ba” (*Third Wave*) đã và đang trở thành hiện thực: Đây là một thế giới thông tin mở rộng vô hạn, bật Internet, một thế giới thông tin vô cùng phong phú lập tức hiện lên choáng ngợp trước mắt, đối với người dùng mạng, thế giới chưa bao giờ rộng lớn nhưng cũng gần gũi hơn thế.

Khi Nicholas Negroponte dùng danh từ “Thời đại Internet” để định nghĩa thế giới tương lai, thì khoảng cách giữa Trung Quốc và thế giới đã gần nhau trong gang tấc. Ngày 15 tháng 5 năm 1994, Phòng nghiên cứu vật lý hiệu năng cao thuộc Viện khoa học Trung Quốc đã

cho xây dựng Web service đầu tiên của Trung Quốc, đồng thời cho giới thiệu trang web đầu tiên của nước này, với nội dung ngoài việc giới thiệu về sự phát triển khoa học kỹ thuật của Trung Quốc ra, thì còn có một chuyên trang gọi là "Tour in China". Tháng 9, Cục bưu chính viễn thông đã ký kết một hiệp định hợp tác song phương trong lĩnh vực mạng thông tin điện tử với Bộ thương mại Hoa Kỳ, theo đó Cục bưu chính viễn thông sẽ đầu nối 2 đường truyền 64K (một ở Bắc Kinh và một ở Thượng Hải) thông qua Công ty Sprint của Mỹ. Công việc xây dựng CHINANET - mạng máy tính dùng chung của Trung Quốc cũng bắt đầu được khởi động, lớp công dân mạng đầu tiên của nước này cũng đã ra đời, trong đó bao gồm cả Mã Vân - người sáng lập của website thương mại điện tử, Vương Chí Đông - chủ của sina.com, Vương Tuấn Đào - cha đẻ của web B2C đầu tiên. Chỉ nửa năm sau khi tác phẩm "Tồn tại số hoá" được xuất bản, Hồ Vĩnh - một học giả trẻ tuổi ở Bắc Kinh đã có cơ hội được tiếp cận với cuốn sách này trong văn phòng ở Bắc Kinh của một công ty đại lý phát hành sách của Đài Loan. 20 ngày sau toàn bộ cuốn sách này đã được Hồ Vĩnh chuyển ngữ sang tiếng Trung, cũng nhờ vậy, các tư tưởng mới mẻ nhất của các học giả hàng đầu thế giới liên quan đến lĩnh vực mạng Internet đã được du nhập vào Trung Quốc ngay từ những ngày đầu. Sự ra đời của tác phẩm đã tạo nên một hiện tượng cuồng nhiệt của mọi người đối với thế giới thông tin tương lai, nó được xem như sự khởi đầu cho phong trào khai sáng của Internet Trung Quốc.

Và như vậy, Trung Quốc năm 1995, đã xuất hiện lớp người tiên phong lao vào lĩnh vực mạng thông tin điện tử.

Tháng 3, tiến sĩ Điền Tố Ninh, thuộc Đại học Công nghệ Texas, đã chuyển trụ sở Công ty Asiainfo do ông sáng lập nên tại Mỹ sang Trung Quốc. Ông đã hợp tác với Ủy ban khoa học quốc gia Trung Quốc giới thiệu Internet ở nước này. Điền Tố Ninh cho rằng, sự phát triển của kỹ thuật Internet sẽ tạo nên một cơ hội thương mại rất lớn trong sự giao lưu giữa Trung Quốc với thế giới bên ngoài, ông đã giành được hơn hai ngàn nhà cung cấp dịch vụ thông tin của Mỹ trên sàn DOW JONES làm khách hàng, đồng thời cũng mong muốn phát triển hàng

ngàn hàng vạn tài khoản tại Trung Quốc.¹ Nhưng chẳng bao lâu, ông phát hiện không thể phát triển theo hướng này. Nguyên nhân thứ nhất là người tiêu dùng Trung Quốc còn rất mơ hồ về Internet, nguyên nhân thứ hai là căn bản không thể thực hiện được nếu xét từ góc độ kỹ thuật. Asiainfo đã mua về thiết bị mạng đầu tiên, xây dựng tiêu chuẩn IETF Trung văn chạy trên đường truyền Internet. Do các đường mạng được sử dụng ở Bắc Kinh và Thượng Hải lúc bấy giờ chỉ cung cấp tổng cộng 32 cổng đầu nối, mỗi cổng chỉ có thể hỗ trợ cho 10 - 20 tài khoản, điều này có nghĩa là mạng do Asiainfo chỉ có thể hỗ trợ tối đa cho 500 tài khoản là cùng.

Tháng 4, tại Hàng Châu, một giáo viên đại học chuyên ngành ngoại ngữ 31 tuổi tên là Mã Vân đã sáng lập website "Trang vàng Trung Quốc", tự xưng là website thông tin thương mại đầu tiên trên mạng Internet. Với lối tư duy không khác mấy với Điền Tố Ninh, Mã Vân cũng muốn xây dựng một mô hình mạng thông tin phục vụ cho doanh nghiệp, cách thức kiếm tiền mà ông nghĩ đến khi đó là cổ động các doanh nghiệp đưa thông tin thương mại của họ lên trên website của ông. Điểm phù hợp hơn so với Điền Tố Ninh trở về từ hải ngoại là Mã Vân đã dịch danh từ Internet phiên âm thành tiếng Trung - Yintenaite Wang. Trong một lần xuất ngoại, giới thiệu sản phẩm, có người đã hỏi ông, Yintenaite wang mà ông nói có liên quan gì đến "International" trong bài "Quốc tế ca" hay không? Để cổ động người khác tham gia vào sự nghiệp của mình, Mã Vân đã lấy Bill Gates ra để dẫn giải, ông nói: "Bill Gates đã từng nói, mạng Yintenaite này sẽ làm thay đổi mọi mặt của loài người". Rất nhiều năm sau, ông thừa nhận:

¹. Một thực tế ít được người ta chú ý đến là những người theo đuổi sự nghiệp Internet sớm nhất ở Trung Quốc ấy, ngay từ đầu đặt cược toàn bộ vào thương mại điện tử. Họ cho rằng, lực lượng đầu tiên có khả năng sử dụng và "tiêu dùng" mạng Internet phải là các doanh nhân của Trung Quốc. Đây rõ ràng là một con đường sai lầm. Ngoài Điền Tố Ninh, Mã Vân và Trương Thọ Tân ra, năm 1996, website đầu tiên do Trương Triều Dương từ nước ngoài trở về Trung Quốc sáng lập nên cũng là "web thương mại Trung Quốc", sau này ông ta thấy con đường này khó có thể khai thông được, cho nên đã nhanh chóng chuyển hướng thiết kế trang Sohu - trang web được mệnh danh là "Yahoo của Trung Quốc".

“Đó thực ra không phải lời ông ấy nói, mà là lời tôi nói. Năm 1995, toàn Trung Quốc vừa mới biết đến Internet, nếu tôi nói đây là lời của Mã Vân tôi thì chẳng ai tin. Thực ra, Bill Gates vào năm 1995 là người phản đối Internet.”¹

Đinh Lỗi - người sau này sáng lập nên NetEasy, cũng đã bắt đầu sự nghiệp của mình vào năm này. Trong hai năm trước đó, ông vẫn làm việc tại Cục điện tín của Ninh Ba - Chiết Giang. Tháng 4, ông quyết định từ chức. Quyết định này đã vấp phải sự phản đối quyết liệt của người nhà, nhưng ông vẫn kiên quyết: “Đây là lần đầu tiên tôi khai trừ chính mình, nhưng có đủ dũng khí thực hiện bước đi này hay không, đó sẽ là ranh giới cho sự thành bại của một đời người”. Một mình đơn độc tìm đến Quảng Châu - một nơi sôi động náo nhiệt bậc nhất Trung Quốc lúc bấy giờ, tại đây ông trở thành kỹ sư hỗ trợ kỹ thuật cho Công ty phần mềm xử lý số liệu - Sybase của Mỹ. Ở đó, lần đầu tiên ông được tiếp xúc với mạng Internet, đồng thời cũng trở thành người sử dụng đầu tiên. Một năm sau, ông lại từ chức, góp vốn với một số người khác thành lập một công ty nhỏ có liên quan đến kỹ thuật mạng.

Tháng 5, Trương Thọ Tân cùng chồng là Khương Tác Hiền thành lập Công ty Infomation Highway. “Infomation Highway Space” của bà tuyên bố là website duy nhất ở Trung Quốc hướng đến sứ mệnh cung cấp thông tin cho cộng đồng, mở rộng cho các gia đình bình thường, “Đăng nhập vào Infomation Highway Space, bạn có thể đọc báo điện tử, trò chuyện với những người bạn mà bạn không thể gặp

¹. Đến năm 1995, Microsoft đã trở thành một công ty khổng lồ với hơn 17.800 nhân viên, doanh thu mỗi năm hơn 13 tỉ USD. Đối mặt với kỹ thuật mạng Internet và máy tìm kiếm vừa mới xuất hiện, Bill Gate cho rằng nhân tố quyết định số phận của thế giới tin học tương lai kỹ thuật “Window” của Microsoft chứ không phải là kỹ thuật máy tìm kiếm. Cũng chính phán đoán này của ông, đã giúp cho một công ty nhỏ của thung lũng Silicon một thời gian có tên là Netscape Communications Corporation phát lên nhanh chóng, nó nghiên cứu phát triển ra một hệ thống phần cứng phần mềm chạy trên nền Internet và lần đầu tiên không liên quan đến Microsoft. Gates vì muốn giữ thế bị động, đã chỉ ra cái giá cạnh tranh lên đến hàng tỉ USD, đồng thời còn bị cáo buộc vi phạm luật chống độc quyền.

được ở quán cà phê, bạn thoải thích bày tỏ trong mục diễn đàn, ngoài ra còn có thể lướt các website quốc tế bất cứ lúc nào bạn muốn...” Người sử dụng khi đăng nhập vào Infomation Highway tất nhiên cần phải đăng ký, và phải đóng một khoản phí hoà mạng. Trương Thọ Tân với xuất thân từng là phóng viên, và là người làm kế hoạch cho nên chẳng mấy chốc Infomation Highway đã trở thành một website nổi tiếng đáng kinh ngạc.

Bà đã cho thành lập cung văn hoá dân doanh đầu tiên của Trung Quốc tại Ngụy Công thôn của Bắc Kinh, mọi người đều có thể đến đây để sử dụng miễn phí website Infomation Highway, học tập miễn phí các kiến thức trên website này. Bà còn cung cấp không hoàn lại “Cổng kết nối thông tin tốc độ cao thông tin đại chúng Trung Quốc” cho Viện khoa học kỹ thuật Trung Quốc, đồng thời hợp tác với Thư viện Bắc Kinh, cung cấp bảng tra cứu thư mục sách của Thư viện Bắc Kinh trên web Infomation Highway. Trong thời gian diễn ra Olympic Atlanta, bà còn mở ra một đường kết nối thông tin thông suốt từ Atlanta đến Bắc Kinh cho các đơn vị thông tin trong nước. Trương Thọ Tân còn mở chuyên trang trên các phương tiện truyền thông lớn, để phổ cập cho người Trung Quốc biết rằng: Ngành công nghệ thông tin là cơ hội quan trọng để dân tộc Trung Hoa phát lên trên thế giới.

Vào giai đoạn phát triển thời kỳ đầu của mạng Internet Trung Quốc, Infomation Highway đã giữ vai trò của một người khai sáng và tiên phong. Nó là công ty mạng đầu tiên xây dựng được hiệu ứng thương hiệu cộng đồng, trong cuộc bình chọn “website thông tin tiếng Hoa được người tiêu dùng yêu thích nhất”, Infomation Highway đã xếp ở vị trí số 1 và không có đối thủ xứng tầm. Điều khiến cho mọi người cảm thấy tiếc nuối là, Trương Thọ Tân cũng như Điền Tố Ninh và Mã Vân đều không thể tìm được mô hình lợi nhuận của mình. Bà muốn thành lập một website thị trường, từng thúc đẩy dự án “Trung Quốc mạng”, muốn xây dựng thư viện trực tuyến, từng đầu tư phát triển trò chơi trực tuyến, nhưng đều liên tiếp gặp phải thất bại. Câu nói được lưu truyền rộng rãi nhất trong giới công nhân viên của Infomation Highway là: “Chúng tôi biết, chúng tôi sẽ kiếm được tiền

từ sau năm 2000, nhưng hiện tại chúng tôi chẳng biết phải làm thế nào.”

Khi Trương Thọ Tân trở thành ngôi sao doanh nghiệp, người ta ngoài sự kính trọng và ngưỡng mộ đối với sự nghiệp phát triển mạng Internet đầy thần bí của bà, họ còn say sưa nói đến sự giàu có bùng phát của bà nữa. Infomation Highway là công ty tư nhân có sự phân định rõ ràng về quyền sở hữu tài sản, vợ chồng Trương Thọ Tân đã đầu tư vào đó 1 triệu Nhân dân tệ. Sau 16 tháng sáng lập doanh nghiệp, Tập đoàn Hưng Phát Trung Quốc trực thuộc Ủy ban kinh tế thương mại quốc gia đã quyết định tham gia góp cổ phần vào Infomation Highway, với tổng số lượng lên đến 80 triệu cổ phần, thương vụ này đã giúp cho Trương Thọ Tân có thêm được khoản vốn lên đến 21,2 triệu Nhân dân tệ trên cơ sở tài sản vô hình của doanh nghiệp do bà sáng lập, và ngay tức khắc bà trở thành “nữ tỉ phú” vào hàng hiếm có của Trung Quốc. Hiện tượng đó đương nhiên tạo nên một sự tương tượng vô cùng đối với giới trẻ Trung Quốc. Tạp chí *Newsweek* của Mỹ trong một bài báo của mình đã viết: “Khi người ta nói đến chuyện tiền bạc, không còn có chuyện người ta hổ thẹn nữa, mà thay vào đó là cảnh người nào có nhiều tiền thì người đó huy hoàng. Ở Trung Quốc hiện nay, những tỉ phú triệu phú đang được sinh ra với tốc độ phải tính bằng giây.”

Tháng 2 năm 1995, tạp chí *Forbes* của Mỹ lần đầu tiên cho đăng bảng xếp hạng các tỉ phú Trung Quốc, trước đó bảng xếp hạng này được “Nhà tư bản” một tạp chí tiếng Hoa do Hong Kong xuất bản. Trong tổng số 19 người lọt vào bảng xếp hạng năm này, người giàu nhất là anh em nhà Lưu Vĩnh Hảo ở Tứ Xuyên. Bốn anh em nhà này đã khởi nghiệp bằng nghề nuôi chim cút, tiếp đó dồn hết tâm sức vào lĩnh vực kinh doanh thực phẩm chăn nuôi, trở thành doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Trung Quốc bấy giờ. Sau khi được xếp vào vị trí đầu bảng, tờ *The Economist* đã thực hiện một buổi phỏng vấn riêng với anh em nhà họ Lưu. Bài viết có đoạn như sau: “Trước kia, trong những bản tuyên truyền ở vùng căn cứ hẻo lánh của Tứ Xuyên, người ta có thể bắt gặp những khẩu hiệu kiểu ‘hết lòng kính trọng giải phóng

quân nhân dân Trung Quốc'. Còn hiện nay trên mỗi bức tường gạch ở nơi đây, người ta đều có thể bắt gặp những câu quảng cáo thức ăn chăn nuôi của một doanh nghiệp tên là "Hy vọng": "Muốn giàu có, hãy chăn nuôi, Hy Vọng sẽ giúp bạn", hoặc là "Lợn ăn một cân thức ăn Hy Vọng sẽ tăng trưởng 2 cân thịt". Đồng thời, các trường tiểu học ở địa phương cũng dùng ngôn ngữ quảng cáo của Công ty Hy Vọng để biên soạn đồng dao của họ. Công ty Hy Vọng hiện đã tuyên bố đạt được doanh thu 1 tỉ Nhân dân tệ, 60 nhà xưởng, 10.000 công nhân viên chức và 90.000 đại lý phân phối trên thị trường".

Đối với rất nhiều người Trung Quốc mà nói, ngoài anh em Lưu Vĩnh Hảo ở Tứ Xuyên và Mâu Kỳ Trung một doanh nhân rất khéo trong việc xào nấu thông tin, những tỉ phú khác trong bảng xếp hạng của Trung Quốc vào năm này đều là những cái tên hết sức lạ lẫm. Trước đó, những ngôi sao thương mại được người ta biết rõ và ngưỡng mộ hoặc là doanh nhân điển hình cải cách trong các doanh nghiệp quốc doanh, hoặc là doanh nhân hương trấn nổi tiếng, còn bảng xếp hạng người giàu Trung Quốc của *Forbes* lại đưa ra một đáp án mới bằng những tiêu chí đánh giá giá trị khác hẳn. Cũng bắt đầu từ đây, việc một cá nhân sở hữu bao nhiêu tài sản dần dần trở thành tiêu chí đánh giá giá trị quan trọng nhất để xem cá nhân đó có thành công hay không. Trong một thời đại thương mại vật chất hoá, người ta có lẽ thật sự cần đến một cách thức đánh giá mới vừa trực tiếp và vừa dễ tính toán hơn.

Khi bản xếp hạng những người giàu có nhất Trung Quốc của tạp chí *Forbes* còn đang được các phương tiện truyền thông Trung Quốc bàn tán xôn xao, thì đến cuối năm nay một giải thưởng mới là "Thương nghiệp quế quan" lại được sinh ra ở Bắc Kinh. Do đứng sau giải thưởng này có sự giúp sức của hàng loạt các đài truyền hình quan trọng nhất Trung Quốc, cho nên nó càng thêm phần sống động và kịch tính.

Ngày 8 tháng 11, tại Trung tâm hội nghị Media ở Bắc Kinh, các nhà doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực kinh doanh thực phẩm bảo vệ sức khỏe, thực phẩm chăn nuôi và điện tử gia dụng lớn trong cả nước

đã hội tụ đầy đủ. Chính tại đây, một cuộc đại chiến khốc liệt đã nổ ra giữa các ông lớn.

Người dựng lên cuộc đấu này là một nữ chiến lược gia mang tên Đàm Hy Tùng, lúc bấy giờ là chủ nhiệm ban quảng cáo của đài CCTV. Giữa thập niên 1990, cùng với sự hình thành của thị trường tiêu dùng toàn quốc, giá trị quảng bá của đài CCTV được nâng cao rõ rệt, có điều, thu nhập quảng cáo mỗi năm ngày đó vẫn chưa đến 1 tỉ Nhân dân tệ. Đàm Hy Tùng nghĩ ra một tuyệt chiêu, bà cắt khung giờ vàng của đài ra cho tiến hành đấu thầu. Bà còn chuẩn bị sẵn cho doanh nghiệp có giá bỏ thầu cao nhất một vòng nguyệt quế mặc dù chẳng đáng gì với những thổi phồng về giá trị vinh dự của nó, vì ai đoạt được nó sẽ được gọi là: Vua thầu.

Cuộc đấu thầu diễn ra năm 1995 đã là cuộc đấu thầu lần thứ hai. Cuộc đấu thầu năm 1994, không khí chẳng có gì là náo nhiệt, Đàm Hy Tùng đã phát thiệp khắp nơi, lên Bắc xuống Nam kêu gọi, kết quả chỉ có mấy chục doanh nhân đến dự, nổi tiếng nhất là doanh nhân Thái Dương Thần của Quảng Châu và Hãng rượu Khổng Phủ Gia Tửu của Sơn Đông. Kết thúc cuộc đấu thầu, điều khiến mọi người kinh ngạc là, đơn vị trúng thầu lại là một doanh nghiệp chẳng mấy ai biết đến - Hãng rượu Khổng Phủ Yến Tửu cùng nằm bên bờ sông Tứ Thủy với hãng rượu Khổng Phủ Gia Tửu, cái giá để hãng này đưa ra để được phong "Vua thầu" là 30,79 triệu tệ. Nhờ sự giúp sức của đài CCTV, Khổng Phủ Yến Tửu chỉ sau một đêm đã vang danh thiên hạ, đồng thời còn trở thành một trong những hãng rượu có lượng tiêu thụ cao nhất trong năm. Truyền thông và tác dụng to lớn của nó đối với việc thúc đẩy bán hàng có thể nói là nằm ngoài dự liệu của mọi người. Thế là, đến cuộc đấu thầu lần hai, hào kiệt các nơi ồ ạt kéo về Bắc Kinh, tạo nên cảnh tượng nhộn nhịp chưa từng thấy. Đàm Hy Tùng quả thực là người rất hiểu bản tính của người Trung Quốc, bà cho xây một sân đấu lớn, trên cột cờ bên sân treo vòng nguyệt quế, sau đó tiến hành lừa hết các nhà doanh nghiệp hùng hực khí thế vào cuộc đấu. Xưng vương đoạt vị, xưa nay vốn là giấc mộng huy hoàng nhất trong đời của người đàn ông Trung Quốc, huống chi trong tình

cảnh này, ánh mắt của quốc dân đang đổ dồn tất cả sự chú ý vào “cuộc chiến”.

Trong số các hào kiệt, có một vị trung niên với gương mặt đôn hậu chất phác tên là Cơ Trường Khổng, đến từ xưởng rượu Tần Trì của huyện Lâm Cù, tỉnh Sơn Đông. Ông xuất thân là một quan chức quân đội, bốn năm trước nhận lệnh đến làm xưởng trưởng của hãng rượu Tần Trì - doanh nghiệp đang làm ăn thua lỗ nhiều nhất trong toàn huyện. Với khí phách của một người lính, ông mạnh dạn đầu tư cho quảng cáo, quyết tâm giúp cho doanh nghiệp có chút khởi sắc, kết quả là đến năm 1995 doanh thu đã đạt đến con số 100 triệu Nhân dân tệ, có được đôi chút danh tiếng tại thị trường miền Bắc. Dưới sự thúc giục của bạn bè, ông cũng tìm đến Media tham gia trận đấu. Trong số các doanh nghiệp tham gia cuộc đấu giá ấy đã có những thương hiệu đầu ngành như Thái Dương Thần, Wahaha, Lạc Bách Thị, Phi Long của Thẩm Dương cho đến Tam Chu của Sơn Đông, tất nhiên còn có cả Khổng Phủ Yến Tửu với chí khí cao ngất và Khổng Phủ Gia Tửu với lời thề đến để rửa nhục. Ngồi cạnh những anh hùng đã thành danh này, Tần Trì chỉ là một kẻ phụ không đáng để mắt đến. Cơ Trường Khổng hỏi bạn bè: “Năm nay phải mất bao nhiêu để đoạt được danh hiệu Vua này?” Đáp: “Tệ lắm cũng 60 triệu tệ”. Cơ Trường Khổng mím môi chẳng nói chẳng rằng. 60 triệu Nhân dân tệ - 30.000 tấn rượu trắng, hơn một nửa doanh thu của Tần Trì, bằng 1/10 tài sản của anh em nhà họ Lưu giàu nhất Trung Quốc.

Đúng 10 giờ sáng ngày 8, cuộc đấu thầu đã diễn ra. 134 doanh nhân trong trang phục chỉnh tề, nối đuôi nhau vào cuộc đấu. Xung quanh hội trường cờ xí rợp trời, các nhiếp ảnh gia, các máy quay phim chen nhau đứng. Điểm nóng của cuộc đấu giá quả nhiên diễn ra giữa hai hãng rượu - Khổng Phủ Gia Tửu và Khổng Phủ Yến Tửu. Ngay đầu phiên đấu giá ở lượt đầu tiên, Khổng Phủ Gia Tửu đã đưa ra mức gấp đôi mức của Vua thầu năm trước, lên đến 62,98 triệu Nhân dân tệ. Khổng Phủ Yến Tửu cũng không chịu kém khi đưa ra mức cao hơn đúng 1 triệu tệ. Đúng khi người điều khiển đấu giá chuẩn bị mở chứng nhận trúng thầu thì nửa đường dừng lại, cả hội trường im lặng, cho

rằng chắc có chuyện gì bất trắc xảy ra, sau mấy giây, một giọng hô cao vút đầy phấn khích đã vang lên khắp hội trường, xướng tên: “Tần Trì, 66,66 triệu tệ!”

“Ai là Tần Trì?”, “Huyện Lâm Cù ở đâu?” Qua một bức ảnh chụp lúc bấy giờ có thể nhận ra Cơ Trường Khổng vẫn còn chưa quen với ánh sáng của đèn chiếu và sự tập trung đông đảo của các ký giả. Giữa đám người đông đúc, giữa cái không khí hùng hực ấy, nụ cười của ông tỏ ra không mấy tự nhiên. Nhưng rõ ràng ông biết, lúc này, ông đã vươn lên đến đỉnh Hoa Sơn.

Nhân vật lịch sử thương mại

“ĐIỀU DÂN” VƯƠNG HẢI

Vương Hải, là người đầu tiên mang biệt hiệu “điều dân” trong giới doanh nghiệp Trung Quốc. Chàng thanh niên nông dân đến từ đất Thanh Đảo này xem chừng rất thích được “chụp mũ” như vậy, anh nói: “điều dân, là cách nói khác của gian thương”.

Giữa thập niên 1990, hàng giả mạo, hiện tượng giả mạo trên thị trường hàng tiêu dùng đã phát triển tràn lan khắp Trung Quốc. Các nhà buôn thì quảng cáo đủ mọi kiểu, nhưng giữa chất lượng hàng hoá với quảng cáo lại cách xa nhau một trời một vực. Năm 1994, chính phủ Trung Quốc ban hành “Luật bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng”, trong đó Điều 49 quy định: “Nếu người kinh doanh cung cấp hàng hoá hoặc dịch vụ có hành vi gian trá, phải tiến hành bồi thường theo yêu cầu tăng thêm của người tiêu dùng vì những gì họ đã gánh chịu, số tiền bồi thường tăng thêm là bằng gấp đôi số tiền mà người tiêu dùng đã bỏ ra để mua hàng hoá hoặc dịch vụ đó.” Trong thời gian trước khi luật này ra đời, việc bồi thường cho người tiêu dùng chỉ là trả lại tiền theo bằng đúng giá họ đã mua phải hàng giả, nhưng khi luật này có hiệu lực khoản bồi thường này tăng lên gấp đôi. Sự xuất hiện của Vương Hải có liên quan đến điều khoản này:

Ngày 25 tháng 3 năm 1995, Vương Hải đã mua lại 12 tai nghe Sony giả với giá là 85 tệ mỗi cái tại cửa hàng Long Phúc, Bắc Kinh, sau đó chạy thẳng đến Cục công thương ở khu phía đông thành phố để khiếu nại, yêu cầu cửa hàng kinh doanh kia phải bồi thường gấp đôi theo luật. Nhân viên chấp pháp hỏi anh ta: “Anh có biết số tai

nghe này là giả hay không?” Vương Hải trả lời: “Tất nhiên biết chứ.” Đối phương vừa nghe thì tức sôi máu: “Biết đồ giả mà còn mua, ông hành động như thế chẳng phải là điều dân sao?”. Tờ báo “Người tiêu dùng Trung Quốc” khi hay được sự kiện trên, lập tức cho đăng một chuyên luận “Điều dân? Người tiêu dùng thông minh?”, kết quả đã gây nên một phản ứng khá sôi nổi trong dư luận, người ủng hộ, kẻ phản đối. Vương Hải lại được thể làm tới, liên tục tiến công đến 10 cửa hàng khác trong thành phố, tìm mua hàng giả, sau đó yêu cầu bồi thường gấp đôi. Sau 50 ngày, anh ta đã kiếm được gần 8000 Nhân dân tệ tiền bồi thường. Cuối tháng 11, Hiệp hội người tiêu dùng Trung Quốc cử hành buổi tọa đàm với chủ đề “Ngăn chặn hành vi gian trá, đảm bảo thực hiện bồi thường gấp đôi”, Vương Hải khi đó đang chạy khắp kinh thành đòi quyền bồi thường đã trở thành vị “khách mời bí mật” của cuộc tọa đàm này. Trong buổi tọa đàm, các quan chức chính phủ, chuyên gia pháp luật và quản lý thị trường đã tranh luận với nhau một cách gay gắt xung quanh vấn đề “Vương Hải là anh hùng đánh hàng giả hay chỉ là ‘điều dân’”, “là mẫu người tiêu dùng mới hay kẻ luồn lách pháp luật”. Trong cách nghĩ của một số chuyên gia và quan chức chính phủ tham gia hội nghị, đây là một “thanh niên mưu mô tính toán, chuyên dựa vào chiêu thức làm tổn hại kinh tế để phát tài. Ngay lúc đó, Vương Hải với gương mặt tròn trịa, hiền lành như búp bê đột nhiên xuất hiện, ngơ ngác ngác ngồi ngay bàn chủ tọa, rất nhiều người đã bật cười thành tiếng. Vương Hải đọc một bài viết dài với nhan đề “Sự khó xử của tôi” mà một người nào đó đã soạn giúp cho: “... Tôi rất khó xử, lẽ nào tôi đã làm sai một việc có ích cho nước cho dân hay sao?” Tháng 3 năm sau, đài CCTV đã mở một chương trình theo kiểu đối thoại lấy tên là “Lời thật - nói thật”, người đầu tiên mà người dẫn chương trình này nghĩ đến là “Điều dân” Vương Hải đang nổi như cồn. Vương Hải cũng rất muốn lên chương trình này, nhưng khi đó có nhà buôn đã thề rằng phải “tiêu diệt Vương Hải”, cho nên anh ta lo rằng việc lộ mặt trên truyền hình sẽ không an toàn, hơn nữa, sau khi lên hình rồi, thì nhân viên kinh doanh toàn quốc sẽ biết mặt anh ta và đề phòng, không ai dám bán hàng giả cho anh ta nữa. Người dẫn chương trình Thôi Vĩnh Nguyên

gợi ý rằng anh ta có thể hóa trang. Vương Hải được đội một bộ tóc giả, dán thêm bộ râu hát kịch, lại đeo thêm một cặp kính mát, đến ông còn không nhận ra được chính mình. Bước vào trường quay, trông thấy Võ Cao Hán, chủ nhiệm cơ quan đấu tranh bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng Trung Quốc, Vương Hải reo lên một tiếng: “Thầy Võ!”. Võ Cao Hán nhích kiếng lên nhìn một hồi lâu, mới biết người vừa gọi mình là ai.

Chút xíu nữa thì Võ Cao Hán đã không cầm được nước mắt, ông nói rằng tài năng hóa trang của Vương Hải trông thật khác thường. Vương Hải cảm thấy cách hóa trang của mình quá giả tạo, nhưng chiến thuật dùng cặp kính mát thì rất an toàn, từ đó về sau, trong bất kỳ trường hợp xuất hiện công khai nào, ông cũng đều đeo thêm một cặp kính đen.

Hành động “điều dân” của Vương Hải đương nhiên không chỉ dừng bước ở thành phố Bắc Kinh. Ông nhanh chóng tìm đến Nam Kinh, Trường Sa và Hàng Châu để “mua hàng giả, đòi bồi thường”, ông được các đơn vị truyền thông địa phương sẵn đón, bám sát và đưa tin một cách hăng hái. Thế là, Vương Hải đi đến đâu, các nhà buôn nơi đó được một phen lo sốt vó, có thương gia còn đề xuất “phòng hỏa, phòng giặc, phòng Vương Hải”, lại có nơi tổ chức phát ảnh chân dung của Vương Hải cho nhân viên để họ phải “nhớ như in cái tướng mạo đó”, đồng thời soạn ra những câu trả lời uyển chuyển để đối phó với anh này. Một số nơi khi phát hiện Vương Hải đến mua hàng giả, hoặc tìm cơ thoái thác không bán, hoặc cố tình kê phiếu thanh toán thật không rõ ràng, khi có thông tin anh đã tìm đến Quảng Châu, một số nhà kinh doanh lớn đã khẩn cấp tập hợp tìm kiếm đối sách, mọi người thống nhất đường lối là mọi nhà kinh doanh đều từ chối không bồi thường không cho đổi lại đối với khoản hàng hoá trị giá mấy chục ngàn tệ, buộc anh ta phải đi báo quan.

Vương Hải trình bày vấn đề hết sức hợp lý, bẩm sinh là một người có tư duy rất chặt chẽ, nên tuy học lực không cao, ông dường như lại có một khả năng hoạch định cuộc sống cho mình rất tốt. Cuối năm 1996, Vương Hải thuận thể thành lập Công ty hữu hạn cổ vấn thương

mai Đại Hải tại Bắc Kinh. Sự nghiệp chống hàng giả của ông từ đây tiến vào con đường công ty hóa. Khởi đầu, Công ty Đại Hải đảm nhận việc chống hàng giả do các doanh nghiệp ủy thác. Đơn hàng đầu tiên của ông là giúp Công ty Adlo Quảng Đông chống hàng giả. Đây là doanh nghiệp sản xuất xe mô tô có rờ-móc và mũ bảo hiểm có mức tiêu thụ lớn nhất Đông Nam Á, nhưng mỗi năm trên thị trường đều có từ 300 đến 500 ngàn sản phẩm giả mạo thương hiệu của công ty này. Để chống hoạt động làm giả, công ty đã chi ra hơn 3 triệu tệ, kiện tụng khắp nơi mà vẫn vô hiệu cuối cùng đành phải tìm đến Vương Hải xin được liên minh chống hàng giả. Vương Hải xông pha hơn 10 thành phố, giúp Adlo phá hơn 40 điểm bán hàng giả. Hoạt động “thương mại hóa việc chống hàng giả” của Vương Hải đương nhiên gây nên một cuộc tranh luận lớn trong dư luận quần chúng. Nhưng anh ta vẫn trả lời rất thản nhiên: “Chúng tôi có thể làm tay súng bắn thuê cho mọi người, hôm nay anh nhờ tôi hạ người đó, ngày mai người đó có thể mời tôi hạ anh. Như thế vừa có thể thúc đẩy quy luật vận động tự nhiên của ngành nghề, mà chúng tôi cũng có thể tìm được lợi nhuận trong đó, sau cùng còn có ích cho người tiêu dùng”. Phương châm của ông là “Chỉ cần chứng cứ xác đáng, chỉ cần không vi phạm pháp luật”. Năm 1998, khi Công ty Đại Hải tiến hành điều tra vụ án thuốc giả cho một khách hàng, sau khi hiểu được tính chất nghiêm trọng của vấn đề, Vương Hải đã cử ngay nhân viên nghiệp vụ đến điều tra ở các nơi như Hợp Phì, Trường Sa, Thành Đô, Thái Nguyên, Trưng Khánh... Kết quả cho thấy một gia tộc bán thuốc ở đầu phố trấn Tú Dự, huyện Bồ Điền tỉnh Phúc Kiến, nhà này đã liên hệ với hàng trăm tổ chức khám chữa bệnh trong vùng để tạo nên một dây chuyền, rồi dựa vào quảng cáo láo để lôi kéo người bệnh, phát triển thành một tập đoàn “khám chữa bệnh” trên toàn quốc, mỗi năm thu về hàng mấy chục triệu lợi nhuận. Vương Hải đã vén bức màn làm ăn ám muội của tổ chức này với giới truyền thông, đồng thời báo cáo hành vi phi pháp của tổ chức này lên Bộ Y tế Trung Quốc. Ngay trong năm đó Bộ Y tế nước này đã chỉ thị cho các cơ sở khám chữa bệnh kết hợp du lịch phải ngừng ngay hành động câu kết này lại. Có người tính, nếu để tập đoàn này hoạt động thì mỗi năm người tiêu dùng

phải thiệt hại đến 2 tỉ Nhân dân tệ. Tháng 12 năm 1998, để kỷ niệm 20 năm tiến hành cải cách mở cửa, đài truyền hình CCTV đã tổ chức một cuộc triển lãm nhiếp ảnh chuyên đề “20 năm 20 nhân vật”, Vương Hải cùng với Trương Thụy Mẫn, Ngô Kính Liên, Lý Ninh, Vương Thạch, Trần Chương Lương... đều được tuyển chọn. Trong một chương trình ghi hình, nhà kinh tế học Ngô Kính Liên đã đề bút lên tên cuốn sách tặng cho Vương Hải với dòng chữ “người làm sạch thị trường”.

Năm 2007, 12 năm sau ngày mua loạt sản phẩm tai nghe Sony giả, Vương Hải lúc này đã 34 tuổi, anh tiết lộ: “Lý tưởng của tôi là thành lập một tổ chức chống gian trá phi lợi nhuận phục vụ lợi ích cộng đồng trong cả nước”. Từ thân phận một thanh niên xuất thân nông dân và bị chụp mũ là “điều dân” đến một “chuyên gia bảo vệ quyền lợi” có tinh thần phục vụ công chúng, con đường mà Vương Hải đi dường như đều hợp tình thuận lý.

Năm 1996

GIẤC MƠ 500

Trên xã hội còn nhiều tài sản nhàn rỗi đến vậy, thì đó chính là cơ hội tốt để Tam Cửu xuống núi hái đào, tuyệt đối không được bỏ lỡ, mất cơ hội này sẽ không có cơ hội thứ hai.

Triệu Tân Tiên, năm 1996.

Sự cấp tiến đầy kích thích, thậm chí mang màu sắc mơ mộng mà “Vua thâu” Tần Trì đã thể hiện, vẫn luôn bao phủ giới thương nghiệp Trung Quốc từ năm 1995 đến mùa xuân 1997. Nó phù hợp với sự tưởng tượng của người ta đối với thương nghiệp: kỳ tích là thứ có thể sinh ra trong nháy mắt, La Mã có thể xây trong một ngày, người can đảm có thể che được cả trời, muốn là có thể làm được. Những biểu hiện sau này của Tần Trì dường như cũng chứng minh cho những “chân lý kiểu Trung Quốc”, sau khi được suy tôn là “Vua thâu”, mức độ nổi tiếng của rượu Tần Trì ngày đêm tăng thêm, chẳng mấy chốc đã trở thành thứ rượu trắng bán chạy nhất toàn Trung Quốc, năm 1996 đạt mức doanh thu 980 triệu Nhân dân tệ, lợi nhuận trước thuế 220 triệu, tức là đã tăng trưởng gấp 5 lần trước khi trúng thâu.

Ngày 8 tháng 11 năm 1996, Cơ Trường Khổng nổi tiếng khắp chốn lại xuất hiện tại hội nghị truyền thông Media, ông được xếp ngồi ở vị trí bàn chủ tọa rất trang trọng, đồng thời còn được chọn làm người phát ngôn đại diện cho các nhà doanh nghiệp. Ông nói: “Năm 1995, mỗi ngày chúng tôi lái chiếc Santana vào Đài truyền hình Trung ương, khi đi ra là một chiếc Audi bóng nhoáng. Năm nay, mỗi ngày

chúng tôi muốn vào bằng một chiếc Mercedes-Benz sang trọng, và tranh thủ đi ra bằng một chiếc Lincoln Limousine. “Lời phát biểu ấy như một thứ men lan truyền trong Trung tâm hội nghị Media, khiến cho ai nấy đều như ngửi thấy mùi tanh tưởi của máu vừa hưng phấn nhưng cũng thật đáng sợ. Cuộc đấu thầu vừa diễn ra, Xưởng rượu Tần Trì đã tiếp tục giữ danh hiệu “Vua đấu thầu” với mức giá bỏ thầu lên đến 321,2118 triệu Nhân dân tệ.

Có nhà báo hỏi: “Con số đấu thầu lần này của Tần Trì được tính toán ra như thế nào?” Cơ Trưởng Khổng hào sảng đáp: “Tôi cũng chẳng tính toán gì cả, đó chính là số điện thoại di động của tôi”.

Đó là một vài cảnh tượng kiểu “khai sáng thế kỷ” khiến mọi người khó quên. Ba năm qua, sự bành trướng mãnh liệt của thị trường hàng tiêu dùng và trạng thái tâm lý của công chúng hết sức cảm tính, đã đem đến cho các nhà doanh nghiệp một không gian tưởng tượng vô cùng rộng lớn và phóng túng để họ mặc tình pha chế. Người ta mặc tình bay nhảy, bản đồ cứ thế ngày một mở rộng. Đầu xuân năm này, bộ phim “Forest Gump” của Hollywood miêu tả tinh thần phấn đấu của những con người bình thường đã công chiếu rầm rộ ở khắp các rạp lớn của Trung Quốc, mọi người đều nhớ đến câu nói của người diễn viên chính đóng trong phim: “Cuộc sống giống như một hộp Socola, anh sẽ chẳng bao giờ biết được anh sẽ nhận được gì.” Được thôi, nếu đã không biết, vậy thì cố gắng tưởng tượng hết sức vậy.

Trong lĩnh vực sản phẩm bảo vệ sức khỏe, Công ty Tam Chu - Sơn Đông vừa mới thành lập được hai năm đã sử dụng mọi chiến lược kinh doanh để đạt được mức doanh thu 2 tỉ Nhân dân tệ. CEO Ngô Bính Tân đã đặt ra “Kế hoạch 5 năm” cho Tam Chu: “Năm 1995, đạt doanh thu từ 1,6 đến 2 tỉ Nhân dân tệ, tốc độ phát triển là 1600% đến 2000%; năm 1996, tốc độ tăng trưởng giảm xuống còn 400%, đạt doanh thu 10 tỉ Nhân dân tệ, năm 1997 tốc độ tăng trưởng lùi xuống mức 200%, đạt doanh thu 30 tỉ Nhân dân tệ; năm 1998, tốc độ tăng trưởng giảm xuống mức 100%, đạt doanh thu 60 tỉ nhân dân tệ; đến năm 1999, tốc độ tăng trưởng sẽ còn 50%, doanh thu đạt mức 90 tỉ Nhân dân tệ. “Sự tăng trưởng” và “hạ tốc độ” kiểu dây chuyền này đã

được đăng tải dưới mọi hình thức trên các phương tiện truyền thông nổi tiếng nhất Trung Quốc thời bấy giờ, khiến cho người ta phải hoa mắt chóng mặt trước những con số không tưởng này. Đến cuối năm này, Tam Chu đã thật sự thực hiện được mức doanh thu 8 tỉ Nhân dân tệ, thật không quá khi nói rằng nó đã trở thành vua của ngành sản phẩm bảo vệ sức khoẻ lúc bấy giờ.

Trong lĩnh vực bách hóa, một cửa hàng bách hoá tên là Asia ở Trịnh Châu - Hà Nam được xem là doanh nghiệp kiểu mẫu nhất lúc bấy giờ. Nó là doanh nghiệp đầu tiên ở Trung Quốc cung cấp “dịch vụ nụ cười” và phát triển theo hướng chuỗi cửa hàng. Tổng giám đốc Vương Toại Châu đã vạch ra kế hoạch phát triển như sau: “Trước năm 2000, xây dựng chuỗi 1000 cửa hàng tạp hoá trên toàn Trung Quốc, đạt được mức doanh thu 50 tỉ Nhân dân tệ, xếp số 1 trong giới kinh doanh toàn quốc, về thực lực tổng hợp phải xếp vào nhóm 10 doanh nghiệp lớn nhất, trở thành Tư-rút quốc tế có sức ảnh hưởng quan trọng đối với kinh tế Trung Quốc. Ngoài ra còn cần phải xây dựng toà cao ốc chọc trời mang tên Asia tại Bắc Kinh hoặc Thượng Hải, ít nhất cũng phải cao 120 tầng, giống như một tấm bia lịch sử tượng trưng cho Asia vậy.” Quy hoạch phát triển này sau khi được các chuyên gia thẩm định, đã được công bố một cách trang trọng ra công chúng. Chẳng ai bày tỏ sự hoài nghi đối với những mục tiêu như vậy, đây quả là một thời đại mà dường như người ta chỉ cần dựa vào sự vĩ cuồng là có thể thực hiện được lý tưởng vậy.

Chúng ta trở lại với hình thế của doanh nghiệp Trung Quốc sau năm 1996 để có một cái nhìn toàn cảnh hơn. Trên thực tế, hình thế lúc này như “vừa nóng, vừa lạnh”.

Về mặt lạnh, đó là quần thể các doanh nghiệp quốc doanh không thể thoát khỏi cơ chế cũ và tình trạng kém hiệu quả. Năm 1996, tỉ lệ lãi ròng của các doanh nghiệp quốc doanh theo dự toán giảm xuống mức thấp nhất trong lịch sử, tổng số thua lỗ gấp 28,6 lần năm 1985. Ngược lại, giá trị sản xuất của các xí nghiệp hương trấn tăng 22%, nguồn thuế thu được từ các xí nghiệp liên doanh giữa Trung Quốc với nước ngoài tăng 40%. Đây còn là 10 năm đầu tiên sau khi “Luật phá

sản” được chính phủ Trung Quốc ban hành. Từ năm 1986 đến 1990, số doanh nghiệp quốc doanh phá sản trong cả nước chỉ có 121. Đến năm 1996, việc phá sản doanh nghiệp đạt đến cao trào, tổng cộng có đến 6232 doanh nghiệp, vượt qua tổng số của 9 năm trước đó.

“Quy định doanh nghiệp công nghiệp thuộc chế độ sở hữu toàn dân chuyển đổi cơ chế kinh doanh” được Quốc vụ viện Trung Quốc ban hành từ tháng 7 năm 1992. Sau khi tuyên bố một cách chắc chắn toàn diện về 14 quyền tự chủ, thì đội ngũ lãnh đạo của Trung Quốc cho rằng, số quyền tự chủ cần phải trao xem như đã được trao xong, tiếp theo là đến phần các doanh nghiệp phải tự thể hiện bản lĩnh của mình trên thương trường. Nhưng thực tế lại khiến mọi người hết sức thất vọng, đại đa số các doanh nghiệp quốc doanh lập tức tan rã trong cuộc chiến cạnh tranh trên thị trường. Điển hình cải cách mà Ủy ban kinh tế mật dịch quốc gia Trung Quốc giới thiệu với các doanh nghiệp quốc doanh trên toàn nước này là Công ty gang thép Hàm Đan. “Kinh nghiệm Hàm Đan” rút gọn lại trong 2 điều: một là, “phỏng theo thị trường”, tức là sử dụng giá cả thị trường của sản phẩm đầu ra để “mô phỏng” xác định giá dịch chuyển nội bộ, hình thành nên một hệ thống kiểm soát giá thành lấy việc đảm bảo lợi nhuận của toàn xí nghiệp làm trung tâm, do mấy chục ngàn chỉ tiêu hợp thành; hai là “giá thành phủ quyết”, tức lấy giá thành làm đòn bẩy ảnh hưởng, dẫn dắt và sửa đổi hành vi của công nhân viên chức, bất kể những chỉ tiêu khác được hoàn thành đến mức nào, chỉ cần đột phá được giá phân phối cho các phân xưởng, các nhóm tổ chức hoặc cá nhân, thì sẽ được hưởng lương và tiền thưởng. “Kinh nghiệm Hàm Đan” được xem là mô hình tốt nhất cho việc nâng cao hiệu suất của các doanh nghiệp quốc doanh. Quốc vụ viện đã đặc biệt chuyển phát báo cáo của Ủy ban kinh tế mật dịch và Bộ luyện kim, kêu gọi các xí nghiệp quốc doanh trong cả nước “học tập theo Hàm Đan”. Đây là một cuộc vận động học tập quy mô lớn đầu tiên tính từ sau phong trào “Công nghiệp học tập Đại Khánh”. Có điều, Hàm Đan cũng là “điển hình cải cách” mang tính toàn quốc cuối cùng trong 30 năm lịch sử phát triển doanh nghiệp của Trung Quốc. Xét trên căn bản, cách làm của Hàm Đan là phiên bản của “Cơ chế Taylor” đã được áp dụng ở Mỹ hơn 100 năm

trước, nguyên tắc “giá thành phủ quyết” cũng là cơ chế giá thành tiêu chuẩn của “Cơ chế Taylor”, chúng chủ yếu được dùng để nâng cao sản xuất hoặc hiệu suất làm việc, nhưng lại hoàn toàn không thể giải quyết những vấn đề liên quan đến kênh phân phối thị trường của những sản phẩm đó, càng không thể với đến những sáng kiến về cơ chế quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp.

Do hiệu quả không cao, cho nên diện thua lỗ của các doanh nghiệp quốc doanh trong những năm này chỉ có tăng mà không giảm. Kết quả điều tra của Cục thống kê quốc gia đối với 2600 xí nghiệp công nghiệp quốc doanh tại 15 thành phố vừa và lớn của Trung Quốc như Thiên Tân, Cấp Nhĩ Tân, Thẩm Dương, Thành Đô... cho thấy, đến cuối năm 1994, tổng tài sản của các doanh nghiệp này là 254,4 tỉ Nhân dân tệ, nhưng lại nợ đến 200,7 tỉ Nhân dân tệ, bình quân tỉ lệ doanh nghiệp mắc nợ lên đến 78,9%, so với 10 năm trước, giá trị tài sản tăng 4,1 lần, trong khi số nợ lại tăng lên 8,6 lần. Rất nhiều doanh nghiệp vẫn sản xuất đều đặn, nhưng hầu hết sản phẩm vừa đưa khỏi dây chuyền sản xuất đã được kéo thẳng vào kho. Đến cuối năm 1996, tổng giá trị sản phẩm tồn kho của các xí nghiệp công nghiệp từ cấp làng xã trở lên trong cả nước đạt tới con số 1320 tỉ Nhân dân tệ, trong khi vào năm 1991, con số này chỉ là 130 tỉ Nhân dân tệ. Cảnh tượng phát sinh tại Thượng Hải, thành phố công nghiệp lớn nhất Trung Quốc, là bức tranh thu nhỏ cho vấn đề này. Từ năm 1990 đến 1999, Thượng Hải liên tục tiến hành chuyển đổi chiến lược đô thị “lùi 2, tiến 3” (tức là rút khỏi các ngành nghề thứ hai, nhảy vào các ngành nghề thứ ba), phần lớn xí nghiệp công nghiệp bị giải thể hoặc chuyển ra khỏi trung tâm thành phố, đây là một quá trình vô cùng đau khổ và khó khăn. Trong khoảng thời gian gần 10 năm, ngành dệt may của Thượng Hải đã từng tạo dựng nên vô số thành tựu huy hoàng trong quá khứ, đã phải nói lời kết với 41 đơn vị, hơn 200 xí nghiệp thâm niên phải đóng cửa, 2,5 triệu máy nhuộm vải bị thu hẹp xuống còn 700 ngàn, hơn 600 ngàn công nhân và viên chức ngành dệt (chủ yếu là lao động nữ) mất việc. Trong thời gian này, tốc độ gia tăng bình quân hàng năm của tỉ lệ thất nghiệp ở Thượng Hải là 9,53%, trong đó tỉ lệ gia tăng

bình quân hàng năm của giai đoạn 1990 đến 1995 lên đến 13,17% - mà đây cũng chỉ là con số theo đăng ký. Cảnh tượng tại Thượng Hải hầu như cũng diễn ra tại các vùng đất công nghiệp lâu năm khác trong cả nước. Điều đáng ghi nhớ là, hàng trăm triệu công nhân viên chức thuộc các xí nghiệp quốc doanh đã phải trả một cái giá quá đắt cho việc cải cách kinh tế thành thị.

Tháng 9 năm 1995, tờ “Nhân dân nhật báo” cho đăng một bài viết phân tích tình hình kinh tế rất dài với nhan đề: “Báo cáo đến từ ‘bát ngũ’ (1991 - 1995)”. Bài viết đã tập trung phần lớn thời gian bàn luận 3 khó khăn lớn mà các doanh nghiệp quốc doanh đang phải đối mặt. Một là, thua lỗ kéo dài liên tục ở mức cao, con số thua lỗ của các doanh nghiệp quốc doanh tăng với tốc độ hàng năm lên đến 14,2%, bình quân mỗi năm thua lỗ hơn 50 tỉ Nhân dân tệ, trong tổng số các doanh nghiệp bị thua lỗ, doanh nghiệp quốc doanh chiếm hơn 70%. Hai là, hiệu quả sử dụng nguồn vốn doanh nghiệp giảm sút, sản phẩm tồn kho mỗi năm gia tăng với tốc độ 30%, vượt quá tốc độ tăng trưởng sản xuất ít nhất 10 điểm %. Ba là chỉ số hiệu quả kinh tế tổng hợp của ngành công nghiệp quốc doanh giảm 5,4% so với thời kỳ “thất ngũ” (1986 - 1990), tỉ lệ sinh lợi của vốn và tỉ lệ sinh lợi từ giá thành đều thấp hơn các doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Tháng 7 năm này, Ủy ban cải cách thể chế quốc gia tuyên bố, công tác thí điểm xí nghiệp hiện đại đã được khởi động từ năm 1994 sẽ được kéo dài thêm một năm nữa, tức thời gian dự định kết thúc ban đầu là cuối năm 1996 phải kéo dài đến cuối năm 1997. Việc tuyên bố công khai một hành động “kéo dài” cuộc vận động cải cách như vậy là lần đầu tiên trong lịch sử kể từ sau ngày mở cửa cải cách của nước Trung Quốc mới. Qua đó, mọi người đều có thể ngửi thấy được mùi vị cay đắng của công cuộc cải cách thí điểm.

Thua lỗ liên tiếp, hiệu suất giảm sút, sản phẩm đình trệ, nguồn vốn căng thẳng, vậy doanh nghiệp quốc doanh đã làm thế nào để vượt qua thời kỳ băng giá khắc nghiệt này? Thực tế là, từ đầu thập niên 1990,

thị trường tư bản của Trung Quốc ngày càng sôi động đã tạo cơ hội cho những doanh nghiệp này được tiếp máu và nghỉ ngơi lấy sức.

Kể từ sau “Sự kiện giấy phép mua Thâm Quyến” xảy ra hồi mùa hè 1992, tầng lớp lãnh đạo chính phủ Trung Quốc đã đột nhiên phát hiện, thị trường cổ phiếu có thể là cách tốt nhất để cứu vãn các doanh nghiệp quốc doanh. Các nhà kinh tế học hăng hái hiến kế, chỉ ra “việc thu hút vốn thông qua thị trường cổ phiếu là một sự lựa chọn chiến lược để làm sống lại và tăng cường thực lực cho các doanh nghiệp quốc doanh”, Bắc Kinh đã tái cơ cấu lại Ủy ban giám sát chứng khoán, chuyển toàn bộ quyền phát hành cổ phiếu từ hai Sở giao dịch Thượng Hải và Thâm Quyến về tay chính phủ trung ương. Từ đó thực hiện một cơ chế lên sàn theo “chế độ phân phối định mức” nhằm hỗ trợ toàn diện cho các doanh nghiệp quốc doanh, nghĩa là chính phủ trung ương sẽ xác định hạn ngạch lên sàn, sau đó được phân phối đến các uỷ ban cơ quan theo hệ thống, rồi được phân phối về các tỉnh, thành, khu tự trị theo khu vực. Còn các tỉnh, thành, khu tự trị và các cơ quan sau khi nhận được chỉ tiêu lên sàn, thì phải tiến hành phân phối lại theo hệ thống của chính mình. Nhưng chỉ tiêu này phần lớn được phân phối cho các doanh nghiệp quốc doanh ở mỗi địa phương.¹

Cứ như vậy, “Chỉ tiêu lên sàn” trở thành “nắm gạo cuối cùng” để chính phủ trung ương cứu sống các doanh nghiệp quốc doanh. Trong quá trình lên sàn, các khoản cho vay hoặc đi vay mà tài chính quốc gia cũng như ngân hàng đã cung cấp cho các doanh nghiệp, trước tiên sẽ được chuyển thành quyền chủ nợ, sau đó lại được biến thành quyền sở hữu cổ phần, sau đó đều bán hết lại cho dân chơi cổ phiếu thông qua sàn chứng khoán. Một mặt phương thức này giúp cho các doanh nghiệp quốc doanh trong tình trạng hấp hối có được cơ hội được nghỉ ngơi để lấy lại hơi; mặt khác phương thức này còn “vô tình” giải quyết được vấn đề nan giải là tăng trưởng tích lũy trong dân diễn ra quá nhanh, mà các nhà kinh tế thường ví hiện tượng này như “con hổ

¹. Chỉ một số ít doanh nghiệp hương trấn danh tiếng nhờ vào “hiệu ứng cải cách” và nhu cầu ý nghĩa tượng trưng mà may mắn trở thành doanh nghiệp tư nhân được tham gia vào thị trường cổ phiếu. Trong đó bao gồm Tập đoàn Vạn Hưởng của Lỗ Quán Cầu ở Chiết Giang, doanh nghiệp Hòa Tây thôn của Ngô Nhân Bảo ở Giang Tô.

trong lòng”¹. Tuy nhiên, sau này nhìn lại, kiểu sắp đặt theo cơ chế như vậy khiến cho thị trường cổ phiếu Trung Quốc ngay từ lúc khai sinh đã trở thành một sản phẩm dị hình, chỉ ít nó đã mang trong mình mầm bệnh bẩm sinh ở bốn phương diện: một là thiếu tính công bằng, các doanh nghiệp tư nhân có điều kiện phù hợp để tham gia thị trường cổ phiếu, có hiệu quả kinh doanh cao lại rất khó có cơ hội lên sàn; hai là, tổ chức của các công ty được tham gia vào thị trường cổ phiếu rõ ràng quá yếu kém, rất nhiều chỉ tiêu được phân phối cho các doanh nghiệp quốc doanh lớn song đồng thời cũng là những doanh nghiệp lâm vào tình trạng khó khăn nhất; ba là, tồn tại hiện tượng làm giả báo cáo tài chính tràn lan, một số doanh nghiệp quốc doanh mặc dù nhận được hạn ngạch phân phối, nhưng thực chất không hội đủ điều kiện tham gia thị trường cổ phiếu, vì vậy họ không thể không tiến hành làm giả báo cáo tài chính một cách công khai và trên diện rộng, họ tìm mọi cách đạt được mục đích lên sàn bằng đủ các thủ đoạn như “bóc tách tài sản”, “tái cơ cấu ngành nghề” cũng như làm giả báo cáo tài chính một cách trực tiếp và trắng trợn. Các cơ quan thẩm tra tư cách lên sàn cũng dùng những biện pháp hành chính mang tính cưỡng ép hoặc ngấm cho phép để giúp các doanh nghiệp quốc doanh lên sàn, và thường họ chẳng bao giờ có ý chịu trách nhiệm cho những hành vi đó; bốn là, do thiếu sự giám sát cần thiết, cho nên việc giao dịch tiền - quyền tồn tại một cách nhếch nhếch như con sâu một khoét sâu vào niềm tin thị trường của người đầu tư.

Bấy giờ, nhiều nhà quan sát và học giả đưa ra những lời dị nghị đối với cơ chế lấy hình thức sở hữu làm tiền đề tham gia thị trường cổ phiếu. Trong sổ tay ghi chép của Lăng Chí Quân, phóng viên tờ “Nhân dân nhật báo” có đoạn viết: “Xem ra, doanh nghiệp quốc doanh phải vĩnh viễn cần đến sự nâng đỡ của mọi người, trước kia là tài chính của chính phủ, tiếp đến là ngân hàng, bây giờ là thị trường cổ phiếu. Biện pháp hỗ trợ chính là cứ thế lấy tiền dốc vào túi các doanh nghiệp quốc doanh này”. Trương Duy Nghênh, giảng viên trường Đại

1. Sau năm 1987, hiện tượng tích lũy trong dân liên tục tăng mạnh được xem là “con hổ trong lòng”, một khi xống ra sẽ gây nên tình trạng lạm phát và leo thang giá cả hàng hoá.

học Bắc Kinh, lại nhận định rằng: “Hiện nay, chúng ta xem thị trường cổ phiếu như là một biện pháp giải quyết khó khăn cho các doanh nghiệp quốc doanh, chứ không xem nó là một kênh thu hút vốn giúp cho nguồn vốn hữu hạn chảy vào các doanh nghiệp có hiệu quả nhất, hỗ trợ cho các doanh nhân có năng lực nhất. Cách suy nghĩ phát triển thị trường cổ phiếu để nhằm hỗ trợ cho các doanh nghiệp quốc doanh khó khăn là cách nghĩ không lành mạnh. Tư tưởng chỉ đạo của chính phủ phải là bảo vệ giao dịch công bằng, bảo vệ lợi ích người đầu tư, chứ không phải bảo vệ quyền lợi đặc thù của một nhóm người thiểu số”. Trương Duy Nghinh còn đưa ra những kiến nghị của mình cho vấn đề này: “Tôi kiến nghị Trung ương nên tiến hành giải quyết khó khăn một cách gián tiếp cho các doanh nghiệp quốc doanh, để cho các doanh nghiệp kinh doanh tư nhân, các doanh nghiệp phi quốc hữu có tiềm lực tốt, có hiệu quả kinh doanh cao được tham gia thị trường cổ phiếu, sau đó sử dụng nguồn vốn thu được mua lại các doanh nghiệp quốc doanh, cách làm gián tiếp này không chỉ giải quyết được vấn đề nguồn vốn mà còn giải quyết được vấn đề cơ chế”. Kiến nghị này của ông vì thiếu tính thực tế nên đã không được các bộ ngành liên quan xem trọng.¹

¹. Có rất nhiều người đưa ra những quan điểm tương tự với Trương Duy Nghinh. Năm 1998, luật sư Lương Định Bang, chủ tịch Ủy ban giám sát chứng khoán và thị trường giao dịch kỳ hạn Hồng Kông, đã được Ủy ban giám sát chứng khoán Trung Quốc mời làm cố vấn hàng đầu. Đây được xem như một trong những hành động đánh dấu cho ý đồ quy phạm hoá thị trường cổ phiếu Trung Quốc của Ủy ban giám sát chứng khoán nước này. Không lâu sau ngày nhậm chức, Lương Định Bang đã có những nhận xét mạnh tay đối với thị trường cổ phiếu Trung Quốc, mà trước hết là đối với cơ chế phân phối cổ phiếu theo hạn ngạch chỉ tiêu. Ông cho rằng: “Biện pháp này mang tính cấm tính rất cao. Đại đa số các chỉ tiêu tham gia thị trường đều nhằm mục đích giải quyết những khó khăn cho các doanh nghiệp địa phương, tình trạng trói buộc khả năng tham gia thị trường của các doanh nghiệp có tiềm lực khác là rất phổ biến. Sau khi lên sàn, hàng loạt các vấn đề về cơ chế và tài chính của doanh nghiệp nhanh chóng lộ ra, một bộ phận lớn các công ty trở thành những cái xác không hồn”. Ngoài ra, Lương Định Bang còn phê bình đối với cơ chế “phân phối bố trí cổ phần” “mạng màu sắc Trung Quốc”. Tất cả các doanh nghiệp quốc doanh lên sàn đều tồn tại song song hai loại cổ phần là cổ phần phi lưu thông và cổ phần lưu thông. Quyền lợi của hai loại cổ phần là ngang nhau, nhưng giá thành để sở hữu hai loại cổ phần này thì lại có sự khác biệt rất lớn, điều này tạo nên một sự bất công nghiêm trọng giữa hai loại cổ đông, đồng thời cũng tạo ra một không gian thao túng rất lớn cho “kinh tế đầu cơ” sau này. Sau năm 2005, thông qua cải cách cất giấm quyền nắm giữ cổ phần quốc doanh, cơ chế này mới được kết thúc.

Hiện tượng làm giả không chỉ xuất hiện trong khâu thẩm định điều kiện tham gia thị trường mà còn ngang nhiên lấn sang hoạt động phân phối cổ phần. Căn cứ quy định năm 1995 của Ủy ban giám sát chứng khoán, các công ty tham gia thị trường chứng khoán phải đạt mức lãi ròng là 10% trở lên trong suốt 3 năm liên tục tính đến ngày lên sàn, mới đủ điều kiện hưởng quyền phân phối cổ phần. Thế là, tỉ lệ lợi nhuận hằng năm của hầu hết các doanh nghiệp đều “giữ vững” trên mức 10% này. Tổng Quốc Thanh, giáo sư trường Đại học Bắc Kinh đã tiến hành thống kê đối với mức lãi ròng thực tế của 723 công ty lên sàn, kết quả cho thấy chỉ có hơn 205 doanh nghiệp là đạt mức lãi ròng thực tế từ 10% đến 11%. Hạ Uyển Nam, một phóng viên nổi tiếng thị trường chứng khoán đã vạch trần những thủ đoạn làm giả báo cáo tài chính của một số công ty tham gia vào thị trường như sau: Một công ty trước hết sẽ làm giả tăng khổng lồ lợi nhuận lên hơn 100 tỉ Nhân dân tệ, sau đó nộp mức thuế theo quy định là 33%, và như thế là có thể thực hiện được mức tỉ lệ tăng trưởng ròng thực tế tài sản doanh nghiệp là 10,18%. Một công ty khác nâng giá sản phẩm của công ty mình rồi bán lại cho chính mình, để nâng cao mức doanh thu. Lại có công ty thua lỗ hơn 20 triệu Nhân dân tệ, bèn bóc tách khoản nợ này đẩy lên cho tập đoàn mẹ quản lý, sau đó lại đem một khoản tài sản khác đắp vào, tỉ lệ lợi nhuận tự nhiên tăng lên được 10%. “Trò chơi kế toán” kiểu này diễn ra mỗi ngày, trở thành một thứ bí mật được công khai hoá.

Chính trên nền thổ nhượng như vậy, thị trường tư bản Trung Quốc trở thành thiên đường cho các nhà mạo hiểm thoả sức đầu cơ và thực hiện các hành vi thiếu minh bạch. Các doanh nghiệp quốc doanh được phép lên sàn kia giống như vớ được miếng bánh lớn từ trên trời rơi xuống vậy, còn về mặt cơ chế thì vẫn chẳng có bất kỳ sự cải thiện nào. Thế là hiện tượng “năm một thành tích loại ưu, năm hai thành tích trung bình, năm ba rơi vào thua lỗ” cứ đều đều diễn ra, không ít doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp quốc doanh cấp tỉnh thành, là những đơn vị có được chỉ tiêu dựa trên chính sách giải vây của chính phủ, đã nhanh chóng thắng tay tiêu xài hàng triệu đồng từ nguồn ngân sách mà họ có được một cách quá dễ dàng để rồi sau đó lại rơi vào

tình trạng thua lỗ. Chính trong những lúc ấy, chúng lại lần lượt trở thành “tài nguyên xác”, một số nhà tư bản có năng lực đã nhân cơ hội này nhảy vào tiếp quản, gỡ mọi thủ đoạn, làm mưa làm gió, khiến cho thị trường cổ phiếu Trung Quốc nhanh chóng bước vào thời kỳ mặc sức cho các nhà đầu cơ nhảy nhót.

Biện pháp thông qua lên sàn cổ phiếu để bơm máu vào giải nguy cho các doanh nghiệp quốc doanh rốt cuộc chỉ có thể giải quyết được vấn đề nan giải cho một số ít các doanh nghiệp ở quy mô lớn, trong khi đó số doanh nghiệp quốc doanh vừa và nhỏ lên đến khoảng 300 ngàn vẫn rơi như tờ vò mà không biết bằng cách nào thoát ra.

Tháng 3 năm 1996, Ngô Kính Liên - nhà kinh tế học thuộc Viện khoa học xã hội Trung Quốc, đột nhiên nhận được thông báo, yêu cầu ông tham gia một tổ thị sát đến làm việc tại thành phố Chư Thành, tỉnh Sơn Đông, lãnh đạo nhóm là Phó thủ tướng Chu Dung Cơ. Đồng hành còn có Trần Thanh Thái, Phó chủ nhiệm Ủy ban kinh tế mậu dịch quốc gia, cùng với Hoàng Hồ, Phó chủ nhiệm Ủy ban cải cách thể chế quốc gia, người trước đây từng đến Chư Thành tiến hành điều tra nghiên cứu. Nhóm thị sát đến Chư Thành vào ngày 20, các quan chức Sơn Đông tỏ ra thấp thỏm không yên đối với thái độ của Chu Dung Cơ, vì trên tờ “Kinh tế nhật báo” những ngày này có đăng một loạt bài báo cáo của nhóm điều tra, trong đó có người đã đưa ra ý kiến phê bình thử nghiệm cơ chế phân phối cổ phần của một số địa phương, cho rằng việc làm này sẽ làm thất thoát tài sản nhà nước, nếu đây là thái độ của trung ương, thì không còn nghi ngờ gì nữa, việc Chư Thành được coi là gương mặt phản diện hình lớn nhất. Sau này, Trần Quang “biểu tượng khơi mào” của kinh nghiệm Chư Thành đã nhớ lại: “Cuộc đời tôi vào thời điểm đó giống như một đồng tiền được tung lên không trung, ngay chính bản thân tôi còn không biết sẽ lật mặt nào”. Ban đầu, nhóm thị sát dự định điều tra trong ba ngày, nhưng sau ba ngày, Chu Dung Cơ lại tạm đưa ra quyết định kéo dài thời gian công tác thêm nửa ngày nữa xem sao. Ngày 24, tại thành phố Tề Nam, Chu Dung Cơ thông báo triệu tập cán bộ 4 cấp tỉnh, thành phố, địa phương và các bộ ngành của tỉnh Sơn Đông đến để giao lưu. Ông mạnh mẽ

khẳng định rằng các doanh nghiệp nhỏ của Chu Thành đã làm rất tốt công tác sửa đổi cơ chế. Tập thể cán bộ Sơn Đông sau bao ngày hồi hộp lo âu giờ mới có thể thở phào nhẹ nhõm.

Sự khẳng định đối với “Kinh nghiệm Chu Thành” là một lần điều chỉnh lớn mang tính chiến lược của tầng lớp lãnh đạo Trung Quốc đối với đường lối tư tưởng cải cách doanh nghiệp quốc doanh. Trên một ý nghĩa nào đó, đây là một mốc đánh dấu sự kết thúc của phong trào vận động cải cách doanh nghiệp quốc doanh, lấy cải cách cơ chế làm chủ đề, đã được khởi sự từ năm 1978. Một số nhà kinh tế học theo đó đã đề xuất phương châm cải cách mới là “giữ lớn bỏ nhỏ”, theo đó những doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ không có năng lực cạnh tranh cũng như không ảnh hưởng lớn đến quốc kế dân sinh sẽ bị “vứt bỏ”. Chính phủ sẽ tập trung giữ lấy những doanh nghiệp quy mô lớn có tiềm lực phát triển, có ưu thế dồi dào về nguồn vốn cũng như những doanh nghiệp sản xuất có khả năng tạo ra hiệu quả cao. Trên thực tế, sở dĩ Ngô Kính Liên được gọi tên vào nhóm thị sát chính là do bài viết “Cởi trói để làm sống các doanh nghiệp quốc doanh quy mô nhỏ” đăng trên kỳ cuối cùng trong năm 1995 của Tạp chí “Cải cách”, bài viết chỉ rõ, cởi trói cho những doanh nghiệp quốc doanh loại nhỏ có thể trở thành con đường mới để cải cách sâu hơn nữa đối với doanh nghiệp quốc doanh, tư tưởng này rõ ràng là sự kế thừa chủ trương “hỗ trợ trọng điểm, cởi trói phần còn lại” mà Chu Thúc Liên một đồng sự cũ với Ngô Kính Liên đã đưa ra từ ba năm trước. Căn cứ thống kê từ các bộ ngành hữu quan, toàn Trung Quốc lúc bấy giờ có 320 ngàn doanh nghiệp quốc doanh, trong đó có 14 ngàn doanh nghiệp quốc doanh được xếp vào loại lớn, số còn lại là doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ. Sau khi chiến lược “giữ lớn bỏ nhỏ” được xác lập, cuộc thử nghiệm phân chia rạch ròi quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp của doanh nghiệp quốc doanh cũng như doanh nghiệp tập thể diễn ra âm thầm trên suốt vùng duyên hải Đông Nam kể từ năm 1993, nay chính thức được công khai hoá. Cải cách doanh nghiệp bước vào thời kỳ mới mẻ, lấy cải cách quyền sở hữu làm chủ đề, những vở kịch bi hài cũng theo đó mà diễn ra.

Chiến lược “giữ lớn bỏ nhỏ” thoát trông qua rất dễ lý giải, nhưng khi đưa ra áp dụng lại không đơn giản chút nào, chẳng hạn, “giữ lớn”, vậy thế nào là lớn, và làm thế nào để giữ, tất cả đều là những vấn đề nan giải. Năm 1996, khi chiến lược này vừa mới được đề xuất, “giữ lớn” được kết hợp với hoạt động chấn hưng nền doanh nghiệp dân tộc đang dâng lên hừng hực, sau lưng nó còn có “giấc mơ 500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới” chói ngời hào quang.

Đúng như những gì đã được chúng ta trình bày ở trước, sự phồn vinh của thị trường trong nước và sự thắng lợi tập thể của các doanh nghiệp mới nổi, đã giúp cho niềm tin của các nhà doanh nghiệp Trung Quốc lần đầu tiên có được chỗ dựa vững vàng. Họ đột nhiên phát hiện, thì ra thế giới không hề quá xa so với những gì họ vẫn tưởng tượng trước đây, những công ty đa quốc gia kia không phải là đối tượng không thể đánh bại. Cho nên, việc gia nhập vào nhóm “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới” vào năm này trở thành mơ ước chung của các nhà doanh nghiệp.

“500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới” là một bảng xếp hạng do tạp chí *Fortune* của Mỹ bình chọn, nó dựa trên tiêu chí định mức doanh thu và tổng giá trị tài sản, được công bố định kỳ vào tháng 10 hàng năm. Năm 1989, Ngân hàng Trung Quốc trở thành công ty Trung Quốc đầu tiên xuất hiện trong bảng xếp hạng này. Nhưng vào thời điểm bấy giờ, không có mấy người Trung Quốc biết đến cuộc bình chọn này, ngay cả các doanh nhân cũng không mấy bận tâm, mức doanh thu mỗi năm lên đến hàng chục tỉ đô-la là một điều gì đó viễn vông xa vời trong suy nghĩ của họ. Năm 1995, lần đầu tiên tạp chí *Fortune* quyết định đưa các công ty thuộc mọi lĩnh vực sản xuất vào phạm vi bình chọn, cũng chính từ thời điểm này, lần đầu tiên các công ty mới nổi của Trung Quốc xem việc lọt vào “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới” là mục tiêu của mình. Cuối năm 1995, Trương Thụy Mẫn lần đầu tiên chỉ rõ, Haier phải lọt vào nhóm “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới” vào năm 2006, tổng doanh thu của Haier năm đó đang bằng 1/18 mức doanh thu cần thiết để lọt vào bảng xếp hạng. Theo sau sự tuyên bố của Haier, ít nhất đã có gần 30 công ty

cũng cho công bố thời gian biểu để lọt vào bảng xếp hạng 500 này của công ty mình. Từng có người bình luận rằng: “bước vào giữa thập niên 1990, bảng xếp hạng “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới” hàng năm của tạp chí *Fortune* dường như đã trở thành Olympic của giới công thương nghiệp vậy, nó thu hút những ánh mắt rạo rực đến từ phương Đông. Dần dần, “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới” biến thành một dạng biểu tượng, ăn sâu vào trong “tiềm thức tập thể” của các nhà doanh nghiệp Trung Quốc.

Bị cuốn hút vào giấc mơ “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới” không chỉ là các nhà doanh nghiệp, hô ứng với luồng khí thế hùng hục này, chính phủ trung ương Trung Quốc và giới học thuật cũng đồng thời hình thành nên một nhận thức chung hết sức lạc quan, đó chính là: “giữ lớn” chính là cần phải toàn lực hỗ trợ cho các doanh nghiệp dám xông pha liều chết trên thị trường ấy, nhanh chóng đưa chúng vào lọt vào nhóm “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới”. Lọt vào nhóm “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới” đã trở thành một mục tiêu kinh tế quốc gia.¹ Mùa thu, Ủy ban kinh tế thương mại quốc gia Trung Quốc tuyên bố, trong mấy năm tới sẽ hỗ trợ trọng điểm cho 6 công ty bao gồm Bảo Cương, Haier, Đóng tàu Giang Nam, Sản xuất

1. Trương Duy Nghênh từng bình luận: “Trung Quốc là quốc gia duy nhất đặt mục tiêu lọt vào danh sách “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới” làm phương châm hành động của chính phủ”. Năm 2005, nhà kinh tế học Chung Bằng Vinh khi bình luận đến sự kiện Đức Long cũng nói, “Đối với nhiều doanh nhân, nhanh chóng đưa doanh nghiệp của mình lọt vào “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới” là ước muốn đã ăn sâu vào tận trong xương tủy, xem ra chính niềm khát khao lọt vào nhóm “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới” đã đem đến cho rất nhiều doanh nhân những kết quả bi thương.

Dưới tác động của tư tưởng này, các địa phương đã xuất hiện những làn sóng tập hợp nhiều doanh nghiệp lại với nhau để “tạo thuyền lớn, vượt đại dương”. Trong đó, sự kiện gây chấn động nhất xảy ra tại thành phố Hàng Châu, tỉnh Chiết Giang. Thành phố này đã quyết định hợp nhất 4 công ty lớn của địa phương là Công ty Kim Ngư, chuyên sản xuất máy giặt; Công ty Đông Bảo, chuyên sản xuất tủ lạnh; Công ty Thừa Phong, chuyên sản xuất quạt máy và Công ty Hoa Mỹ, chuyên sản xuất tủ đá, hình thành nên Tập đoàn Kim Tùng với quy mô tài sản đạt 2,8 tỉ Nhân dân tệ, tổng doanh thu của nó ngay lập tức cao hơn 6 doanh nghiệp mạnh khác trong ngành điện gia dụng cộng lại. Kế hoạch liên kết này được khởi động vào năm 1996, thành hình vào tháng 8 năm 1997, đến tháng 6 năm 2000, do thiếu thực lực, nên Tập đoàn Kim Tùng phải tuyên bố giải thể.

thuốc Hoa Bắc, Phương Chính - Bắc Kinh, Trương Hồng, cố gắng giúp cho chúng lọt vào nhóm “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới” vào năm 2010. 6 cái tên được chọn làm “tuyển thủ hạt giống” này đã trở thành đội quân tiên phong cấp quốc gia xung kích vào mặt trận 500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới. Trong đó, xưởng đóng tàu Giang Nam là một xưởng có tuổi đời hàng trăm năm, ra đời trong thời kỳ vận động ngoại thương, là doanh nghiệp đóng tàu lớn nhất của Trung Quốc. Xưởng sản xuất thuốc Hoa Bắc là doanh nghiệp sản xuất thuốc lớn nhất sau khi nước Trung Quốc mới được thành lập, bốn doanh nghiệp còn lại đều là doanh nghiệp mới nổi sau mở cửa cải cách. Đặc điểm chung của chúng là, có sự hỗ trợ của tư bản quốc doanh, đã chứng minh được năng lực cạnh tranh trên thị trường, và đều có những người lãnh đạo xuất sắc. Sau khi được trung ương xác định là “đội tiên phong quốc gia”, các tỉnh cũng hô hào hưởng ứng, ủng hộ hết mình để giúp các doanh nghiệp ở địa phương họ lọt vào nhóm “500 doanh nghiệp hàng đầu của Trung Quốc”, còn các đô thị thì có ý tưởng phát triển “100 doanh nghiệp hàng đầu cấp tỉnh”. Ủy ban các bộ ngành quốc gia thì tranh nhau đưa ra bản danh sách các doanh nghiệp sẽ được ủng hộ trong các lĩnh vực do mình quản lý, chẳng hạn như Tổng cục công nghiệp nhẹ Trung Quốc thì công bố danh sách 68 doanh nghiệp “cạnh tranh ưu thế thương hiệu quốc tế”, mục tiêu chiến lược của cục này cũng là “trong vòng 10 năm sẽ toàn lực hỗ trợ các doanh nghiệp công nghiệp nhẹ của Trung Quốc lọt vào nhóm “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới”. Cứ như thế, vây quanh mục tiêu “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới” một “chiến lược giữ lớn” từ trên xuống dưới đã dần dần được hình thành.

Chính sách hỗ trợ của quốc gia đối với 6 “tuyển thủ hạt giống”, bao gồm mỗi năm cung cấp không dưới 20 triệu Nhân dân tệ làm nguồn vốn sáng tạo kỹ thuật cho mỗi công ty, cho phép doanh nghiệp xây dựng công ty tài chính có chức năng thu hút nguồn vốn từ công chúng. Mục tiêu bắt buộc của chúng là mô hình tập đoàn tài chính của các công ty Nhật Bản và Hàn Quốc, mà cụ thể là Tập đoàn Daewoo của Hàn Quốc, doanh nghiệp đang có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất toàn Châu Á. Daewoo do Kim Woo Choong sáng lập vào

năm 1967, khởi đầu là một công ty mậu dịch nhỏ với mức vốn đăng ký chỉ có 10.000 đô-la. Năm 1976, tổng thống Hàn Quốc Park Chung-Hee, người từng là học trò của cha Kim Woo Choong, quyết định hỗ trợ Daewoo, bằng cách giao cho Daewoo quản lý một công xưởng chế tạo cơ giới hạng nặng do nhà nước quản lý đã thua lỗ 37 năm qua. Trong vòng một năm, Kim Woo Choong đã biến nó từ một doanh nghiệp thua lỗ thành có lời. Chính phủ Hàn Quốc ngay lập tức chuyển một số doanh nghiệp quốc doanh kinh doanh không hiệu quả như nhà máy đóng tàu, xưởng chế tạo xe hơi... giao cho Kim Woo Choong quản lý, đồng thời đặc biệt cho phép Daewoo tham gia vào lĩnh vực dịch vụ tài chính. Chẳng mấy chốc, dựa vào mô hình “kinh doanh hỗn hợp” giữa ngành chế tạo và tài chính, Công ty Daewoo đã vươn lên nhóm dẫn đầu, nhanh chóng trở thành một doanh nghiệp tổng hợp có quy mô đáng nể. Năm 1993, Kim Woo Choong đề ra khẩu hiệu “kinh doanh thế giới”, tham gia toàn diện vào một loạt các ngành quan trọng như ô tô, đóng tàu, tivi, linh kiện hàng không, cáp quang, thông tin... xây dựng hàng loạt nhà máy ở rất nhiều quốc gia trên thế giới như Ba Lan, Ukraine, Iran, Việt Nam, Ấn Độ... Năm 1995, Daewoo đã được Tạp chí *Business Week* của Mỹ bình chọn là doanh nghiệp có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất châu Á. Vào thời điểm hùng mạnh nhất, Tập đoàn Daewoo đã có mặt tại 110 quốc gia, với hơn 320 ngàn công nhân lao động thường xuyên. Cuốn tự truyện “Thế giới quả là rộng lớn và có nhiều điều phải làm” của Kim Woo Choong được dịch ra 21 thứ tiếng và bán chạy trên toàn cầu, chỉ riêng tại Hàn Quốc cuốn sách này đã phát hành được 2 triệu bản. Câu chuyện thần kỳ của Daewoo khiến cho giới thương nghiệp Trung Quốc không khỏi kính phục. Nó giúp người ta thấy được một con đường phát triển lớn mạnh thần kỳ với sự hỗ trợ toàn diện của chính phủ và dựa trên mô hình “kinh tế hỗn hợp” giữa thực nghiệp và tài chính. Trong cách nhìn của rất nhiều người, nó là mô hình phát triển kiểu phương Đông, hoàn toàn có thể “dời về trồng” ở Trung Quốc. Trong giới kinh tế học và các nhà lãnh đạo cấp cao của Trung Quốc lúc bấy giờ, việc bồi dưỡng đặc biệt cho một số tập đoàn doanh nghiệp quy mô siêu lớn có thể lọt vào nhóm “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới” dường như đã trở thành một

nhận thức chung. Mọi người cho rằng, loại doanh nghiệp kiểu tập đoàn tài chính theo mô hình của hàng không mẫu hạm có quy mô khổng lồ, tham gia vào mọi ngành nghề là mô hình tốt nhất để chống lại rủi ro trong cạnh tranh quốc tế, cũng là sự tượng trưng cho hiện tượng trỗi dậy của nền kinh tế Trung Quốc.

Khát vọng lọt vào nhóm “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới” cùng với hiệu ứng từ “mô hình Daewoo” đã đẩy làn sóng đa nguyên hóa tiến lên một cao trào mới. Năm 1996 là một trong những năm phần chấn nhất trong 30 năm lịch sử doanh nghiệp Trung Quốc. Mỗi ngành nghề đều có vô số cơ hội kinh doanh, mọi người đều làm việc khẩn trương, khuyến khích và khuyến khích hơn nữa, các doanh nhân còn chưa kịp học cách kiểm soát ham muốn của chính mình. Thực tế sau này sẽ chứng minh, trong làn sóng đa nguyên hóa, những doanh nhân mất cả lý trí và khả năng khống chế tham vọng ấy về sau đều rơi vào cảnh gieo gió thì gặt bão.

Triệu Tân Tiên của Tập đoàn Tam Cửu là một trong những doanh nhân đầu tiên nghĩ thấy cơ hội thị trường ẩn chứa trong chiến lược kinh tế “giữ lớn bỏ nhỏ” ấy. Mùa hè, ông nói với cấp dưới rằng: “Trên xã hội còn nhiều tài sản nhàn rỗi đến vậy, thật là cơ hội lớn để Tam Cửu xuống núi hái đào, tuyệt đối không được sơ suất, mất cả mâm thì sẽ mất cả bát”. Tam Cửu là doanh nghiệp bào chế dược hoạt động hiệu quả cao nhất Trung Quốc lúc bấy giờ. Năm 1985, Triệu Tân Tiên - chủ nhiệm Cục dược phẩm của Bệnh viện Phương Nam trực thuộc Trường đại học Quân y số 1 của Quảng Châu, nhận lệnh đến vùng Bút Giá Sơn nằm ở phụ cận Thâm Quyến, để thành lập doanh nghiệp này. Ông đã xây dựng được dây chuyền sản xuất Trung dược tự động hóa đầu tiên của Trung Quốc, nghiên cứu ra sản phẩm “Tam Cửu vị thái” có hiệu quả rất tốt trong việc điều trị chứng viêm dạ dày mãn tính, giúp cho doanh thu của doanh nghiệp tăng lên gấp đôi trong nhiều năm liền, đến cuối năm 1988 đã đạt tổng giá trị sản lượng sản xuất lên đến 1,8 tỉ Nhân dân tệ, nộp thuế 400 triệu, xếp thứ 82 trong số 500 doanh nghiệp công nghiệp lớn nhất toàn Trung Quốc. Tổng bộ hậu cần của giải phóng quân đã trao cho Triệu Tân Tiên danh hiệu

“Doanh nhân quân đội ưu tú”, tặng thưởng huân chương hình mẫu anh hùng hạng 2, đồng thời còn đề ra phong trào “Học tập đồng chí Triệu Tân Tiên” đến toàn quân. Năm 1996, khi biết được trung ương sẽ thực hiện chiến lược “giữ lớn bỏ nhỏ”, ông đã miễn cưỡng nhận thức được rằng, đây là cơ hội ngàn năm khó gặp để nhanh chóng mở rộng quy mô doanh nghiệp.

Lần “xuống núi hái đào” đầu tiên của Tam Cửu tỏ ra hết sức thành công. Xưởng bào chế dược Nhã An của Tứ Xuyên là một trong những xưởng sản xuất thuốc tiêm Trung dược sớm nhất Trung Quốc. Đến cuối năm 1995, doanh nghiệp quốc doanh có thương hiệu lâu đời này đã bước vào cảnh đường cùng, giá trị sản xuất cả năm chỉ đạt hơn 10 triệu Nhân dân tệ, lợi nhuận chỉ có 20.000 tệ. Trong một lần công tác, Triệu Tân Tiên đã phát hiện ra xí nghiệp này, ông lập tức bỏ ra 17 triệu Nhân dân tệ để mua lại, rồi cử những trợ thủ đắc lực đến đây điều hành kinh doanh. Sau khi người của Tam Cửu đến, việc đầu tiên là phát cho mỗi công nhân viên chức ở đây bản “thảo luận về cơ chế của Tam Cửu”, do Triệu Tân Tiên chủ biên, yêu cầu thành lập các lớp học tập, thảo luận trong 2 tuần, sau đó thực hiện phương thức quản lý thị trường hóa theo nguyên tắc “cán bộ có thể lên chức có thể xuống chức, công chức có được nhận vào làm nhưng cũng có thể bị sa thải, tiền công có thể cao, có thể thấp”. Thuốc tiêm của xưởng Nhã An được dán nhãn hiệu của Tam Cửu, được phân phối ra thị trường qua mạng lưới của Tam Cửu. Một năm sau, giá trị sản lượng đã đạt mức 100 triệu Nhân dân tệ, lợi nhuận trước thuế đạt hơn 20 triệu, hiệu quả rõ rệt của cuộc sáp nhập đã vượt quá mọi dự đoán của mọi người.¹

¹. Liên quan đến chuyện dựa vào ưu thế cơ chế để thu tóm doanh nghiệp, ví dụ nổi tiếng nhất là “Thuyết con cá sặc”, con cá sặc ở đây dùng để chỉ cơ chế cá chưa bị thối rữa, phần cứng của doanh nghiệp vẫn rất tốt, nhưng do những vấn đề về cơ chế, quản lý và quan niệm của doanh nghiệp, khiến cho hoạt động kinh doanh của nó bị đình trệ không phát triển được, và rơi vào trạng thái như con cá bị sặc. Cho nên, loại doanh nghiệp này một khi được thổi một tư tưởng quản lý mới, có biện pháp quản lý hiệu quả, thì có thể sống lại nhanh chóng. Dựa vào “Thuyết con cá sặc”, từ năm 1988 đến 1996, Haier đã thu tóm được 19 doanh nghiệp thua lỗ.

Thành công từ kinh nghiệm Nhã An đã nhanh chóng khiến cho Triệu Tân Tiên vô cùng phấn khích. Ông cho rằng, các căn bệnh cố hữu của tất cả các doanh nghiệp quốc doanh già cỗi đều do cơ chế gây nên, chỉ cần đưa cơ chế và thương hiệu của Tam Cửu vào các doanh nghiệp ấy, công thêm một khoản vốn tái khởi động thích hợp, là hoàn toàn có thể giúp chúng khai hoa kết trái chỉ sau một đêm. Cuối năm 1996, Tam Cửu mở hội nghị học tập kinh nghiệm Nhã An, sau hội nghị, Triệu Tân Tiên tuyên bố thành lập Công ty quản lý đầu tư Tam Cửu, cử hơn 60 cán bộ đến các tỉnh thành trong cả nước, chuyên lo công tác mua lại các công ty làm ăn thua lỗ.

Hiệu lệnh từ Bút Giá Sơn vừa được phát động, một đoàn binh mã lập tức rầm rộ xuống núi. Lúc bấy giờ, thương hiệu của Tam Cửu đã vang danh trong cả nước. Nhìn quanh tứ phía, một doanh nghiệp vừa có huyết thống chính tông của một doanh nghiệp quốc doanh, lại có nguồn vốn, thương hiệu và mạng lưới tiêu thụ giống như Tam Cửu thì hầu như chẳng có mấy nhà. Giao doanh nghiệp lại cho Tam Cửu, không những có thể cứu sống được doanh nghiệp mà còn không bị nghi ngờ là bán rẻ tài sản quốc doanh. Do vậy, mỗi khi Triệu Tân Tiên đến một tỉnh nào, thì bí thư, tỉnh trưởng lập tức ra mắt tiếp đón, đến thành phố nào, các đoàn thể kéo nhau ra nghênh đón nhiệt liệt, báo chí truyền thông các địa phương cũng ráo riết đưa tin, nhiệt liệt tán tụng. Một số doanh nghiệp ở các vùng hẻo lánh nghe nói Tam Cửu bắt đầu chiến dịch thu mua lớn, bèn vượt ngàn trùng tìm đến tổng bộ của Tam Cửu ở Thâm Quyến, xếp hàng xin được bán doanh nghiệp lại cho Tam Cửu. Huyện Lan Khải tỉnh Hà Nam trong phút chốc đã giao 7 doanh nghiệp cho Tam Cửu; tại một tỉnh phía Tây Trung Quốc, xưởng trưởng một xưởng sản xuất rượu đã quỳ xuống tại chỗ, khẩn cầu Triệu Tân Tiên “ăn đứt” giúp công xưởng của ông ta. Từ năm 1996 đến 2001, Tam Cửu đã ra tay mua lại hơn 140 doanh nghiệp địa phương, bình quân mỗi tháng mua lại 2 doanh nghiệp. Trong khi thế thu mua ồ ạt như vậy, Tập đoàn Tam Cửu nhanh chóng khuếch trương thế lực trở thành một doanh nghiệp Trung y dược lớn nhất Trung Quốc, tổng giá trị tài sản tăng mạnh lên đến 18,6 tỉ Nhân dân tệ, các doanh nghiệp thuộc quyền có mặt ở khắp các tỉnh thành

và khu tự trị, ngoại trừ Tây Tạng, hình thành nên một tập đoàn hoạt động đa lĩnh vực với tám nhóm ngành chính gồm y dược, ô tô, thực phẩm, sản xuất rượu, khách sạn du lịch, thương mại, nông nghiệp và bất động sản. Khởi đầu của hoạt động mở rộng quy mô, tỉ lệ nợ của doanh nghiệp là 19%, đến năm 1998, tỉ lệ này đã lên đến 80%. Để phô trương thành quả hiển hách của chiến dịch thu mua, Triệu Tân Tiên còn cho đặt mô hình một chiếc hàng không mẫu hạm tại phòng trưng bày truyền thống của Tam Cửu, trên hai mạn của hàng không mẫu hạm có sự hiện diện của các máy bay, chúng đại diện cho các công ty con cấp 2 trực thuộc Tập đoàn Tam Cửu, dưới chúng còn có vô số các công ty con cấp 3, cấp 4. Triệu Tân Tiên vô cùng hài lòng với ý tưởng sáng tạo này, mỗi lần có khách quý đến, ông nhất định sẽ có một cuộc giới thiệu tỉ mỉ trước Quân hạm này. Ông nói: “Đây chính là hàng không mẫu hạm của ngành sản xuất Trung dược của Trung Quốc, chúng tôi phải làm cho số máy bay tăng lên 100 chiếc”. Trước khi ông về hưu, số máy bay nhiều nhất là 98 chiếc.

Sự phấn khích kiểu Triệu Tân Tiên không phải là một hiện tượng gì đột ngột vào năm 1996. Nhà kinh tế học người Mỹ, người đoạt giải Nobel kinh tế năm 1982 - George Joseph Stigler đã có một câu nói mà thường được các doanh nhân nhắc đến: “Một doanh nghiệp thông qua con đường mua lại đối thủ của mình để trở thành một doanh nghiệp mạnh là một hiện tượng nổi bật trong lịch sử kinh tế hiện đại. Ở một mức độ và cách thức nào đó, bất cứ công ty lớn nào của phương Tây cũng đều thông qua chiến lược kinh tế này để trở nên lớn mạnh. Hầu như không có một công ty nào lớn mạnh được nếu chỉ dựa vào sự khuếch trương nội bộ”. Thực tế thì vào thời điểm đó, có rất ít doanh nhân có thể nhận ra mối nguy hiểm tiềm ẩn trong làn sóng cuồng nhiệt đó. Vương Thạch, người vừa mới hạ quyết tâm bước theo con đường chuyên nghiệp hóa, đã viết một bài luận trên “Tuần báo Vạn Khoa” do chính ông sáng lập rằng: “Các doanh nghiệp mới nổi tuyệt đối không nên cho rằng đây là thời cơ để mở rộng quy mô, hiện tại đối với “người vô sản” mà nói là một cơ hội, có 10% đến 15% số người sẽ nhân đây trở thành “người hữu sản”, nếu họ làm không khéo thì rốt cuộc họ vẫn là một “người vô sản”, họ vẫn có thể tiếp tục chiến

đầu. Nhưng đối với những nhà doanh nghiệp gây dựng cơ nghiệp vào cuối thập niên 1980 đến đầu thập niên 1990 bây giờ không phải là lúc mở rộng quy mô, cần phải kiểm soát chính mình. Trên đời không có bữa ăn nào là miễn phí, quốc gia còn quản lý không nổi, bạn làm sao có thể quản được?”

“Tuần báo Vạn Khoa” là một ấn phẩm nội bộ không được phát hành rộng rãi, do vậy không có mấy người biết đến những lời này của Vương Thạch, mà dẫu có nghe cũng chưa chắc có người thêm bận tâm đến.

Trước làn sóng cuồng loạn đột ngột của trào lưu đa dạng hóa, các doanh nhân dường như đã mất đi nhận thức đúng đắn, đánh mất lòng nhẫn nại để có thể tĩnh tâm làm ra được một sản phẩm tốt. “Tôi cho rằng người Trung Quốc có chút nóng vội”. Ohmae Kenichi, một học giả quản lý người Nhật khi tiến hành khảo sát các thành phố duyên hải Trung Quốc đã tỏ ra đôi chút lo lắng khi phát biểu: “Cơ hội của Trung Quốc thì quá nhiều, đến nỗi các doanh nghiệp Trung Quốc không thể chuyên nghiệp vào một lĩnh vực nào nhất định và từ đó có thể trở thành siêu việt trong lĩnh vực đó. Nhưng chuyên nghiệp chính là con đường duy nhất để kiếm tiền. Coca Cola chuyên tâm sản xuất Coca, trở thành tập đoàn dẫn đầu trong lĩnh vực hàng tiêu dùng của thế giới, Toyota chuyên chế tạo ô tô, trở thành công ty có mức lợi nhuận cao nhất Nhật Bản. Bước vào một ngành nghề, chuyên nghiệp hóa, sau đó toàn cầu hóa, đó mới là con đường duy nhất để kiếm tiền”. Vị học giả duy nhất của châu Á lọt vào bảng xếp hạng 10 bậc thầy quản lý cấp quốc tế này còn đưa ra ví dụ, ông từng nhìn thấy cuốn sách “100 trường hợp kinh điển về quản lý của phương Tây” tại một nhà sách của Trung Quốc, nhưng cuốn sách đó lại được tóm gọn lại chỉ trong 200 trang. “Chỉ muốn đọc trích yếu sách quản lý, chỉ muốn học trong 5 năm để theo kịp những gì mà người Nhật đã học trong 50 năm, đó chính là điều mà Trung Quốc muốn làm. Thế nhưng, quản lý là một quá trình tích lũy liên tục, nếu bạn chỉ học tập theo kiểu “thu gọn”, sau đó vội vàng áp dụng hành động, hoặc bảo người khác đến tiến

hành cải tạo đối với tổ chức, như thế thật chẳng khác nào một “đứa trẻ nhân tạo”.

Những lời này của Ohmae Kenichi nghe ra quá bảo thủ đối với các nhà doanh nghiệp Trung Quốc đang hăng hái phấn đấu. Tại Trung Quan Thôn, Đoàn Vĩnh Cơ chủ tịch hội đồng quản trị của Tập đoàn Stone (Tứ Thông) đã tuyên bố: “Chúng ta đã bước vào giai đoạn kinh doanh tư bản, thu mua sáp nhập doanh nghiệp, sau đó bán trộn gói, như thế có thể kiếm được tiền nhiều hơn bản thân việc làm doanh nghiệp, mà lại còn có thể kiếm tiền nhanh hơn”. Stone đã từng là doanh nghiệp IT nổi tiếng nhất tại Trung Quan Thôn, cũng là “lá cờ” tiên phong của một phương trong số các doanh nghiệp khoa học kỹ thuật cao của Trung Quốc thời kỳ cuối thập niên 1980. Khoảng trước sau năm 1992, lợi nhuận ròng của Tập đoàn Stone là 300 triệu Nhân dân tệ, khoảng 70% doanh thu và 90% lợi nhuận đều dựa vào sản phẩm hệ thống máy nhập liệu. Nhưng kể từ đó về sau, Stone đã phát triển tràn lan ra các ngành nghề không phải là lĩnh vực chuyên sâu ban đầu, do đó mức độ đầu tư đối với công tác khoa học kỹ thuật của công ty rõ ràng là không đủ. Vương Nhiếp Chí, nguyên tổng công trình sư, Phó chủ tịch điều hành Tập đoàn Stone sau này nhớ lại, vào thời điểm bấy giờ, nguồn kinh phí được dành cho mục đích phát triển công nghệ của công ty do ông chi phối chưa đến 0,3% tổng doanh thu của tổng công ty. Ông nói: “Cho dù chiếu theo quy định của quốc gia và khu kinh tế mở, công ty có thể trích ra 7% doanh thu đưa vào chi phí phát triển công nghệ, nhưng khoản kinh phí này sau khi được trích ra thì không biết đi đâu và làm gì. Công ty mời khách ăn một bữa cơm, đi hát karaoke, có thể bỏ ra 1000 tệ, thậm chí hàng chục ngàn tệ, làm một thẻ chơi golf cho CEO tốn cả mấy chục ngàn thậm chí cả trăm ngàn tệ, thế nhưng khi chúng tôi cần dùng một khoản phí mấy vạn tệ cho nghiên cứu thì phải trải qua rất nhiều thủ tục cực kỳ phiền hà. Mỗi khi công ty vay tiền ngân hàng, đều yêu cầu chúng tôi viết báo cáo về tính khả thi của dự án phát triển khoa học kỹ thuật, nhưng đó là viết cho ngân hàng và chính phủ xem, còn khi các khoản vay khoa học kỹ thuật về đến công ty, thì nó lại được sử dụng vào những mục đích khác. Có thể là dùng để xào cổ phiếu, làm bất động

sản, đầu cơ.” Bấy giờ, Stone là doanh nghiệp khoa học kỹ thuật cao được quốc dân hết sức kỳ vọng, trong một thời gian dài, nó cũng đã lấy mục tiêu “sánh vai cùng khổng lồ, trở thành IBM của Trung Quốc”, nhưng sự tình thực tế mà Vương Nhiếp Chí đã tiết lộ lại khiến cho mọi người như bị dội một gáo nước lạnh. Năm 1995, một người xuất thân từ giới tài chính đã nhận thầu một bộ phận doanh nghiệp chứng khoán của Stone ở Vũ Hán. Do các công nhân viên chức của Stone đa phần xuất thân từ lĩnh vực kỹ thuật, không hiểu mấy về tài chính, nên đã tạo cho người này cơ hội đục nước béo cò. Anh ta đã tự ý tiến hành sửa đổi các quy định chung của bộ phận kinh doanh theo ý của mình, qua đó có được tư cách tiến hành giao dịch công trái quốc gia, kiếm lời được hơn 200 triệu Nhân dân tệ, toàn bộ số tiền này đều rơi vào túi cá nhân. Sau này, khi chính phủ Trung Quốc cấm chỉ thị trường giao dịch công trái quốc gia của Vũ Hán, Đoàn Vĩnh Cơ nhờ báo chí đưa tin mới biết được việc “Stone buôn công trái quốc gia kiếm được hơn 200 triệu Nhân dân tệ”. Theo các quy định có liên quan, Tập đoàn Stone cần phải hoàn trả lại cho quốc gia khoản lợi nhuận bất hợp pháp hơn 200 triệu tệ này. Bấy giờ, Stone không những không dám xử lý kẻ đã tự ý làm sai, mà trái lại còn dỗ ngon dỗ ngọt, để hy vọng anh ta có thể bật mí anh ta đã dùng 200 triệu kia vào việc gì. Có lần, Đoàn Vĩnh Cơ bay cùng chuyến bay với người này, Đoàn Vĩnh Cơ ngồi ở khoang hạng phổ thông, trong khi đó anh này lại ngồi ở khoang cao cấp. Anh ta thấy vậy bèn hỏi: “Ông kiếm được nhiều tiền như thế, sao lại còn ngồi ở khoang tiết kiệm phổ thông?” Đoàn Vĩnh Cơ nóng mặt trả lời: “Tiền kiếm được đã trả nợ thay cho ông hết rồi”. Sự thực sau này cho thấy, việc nhiều doanh nhân nhảy vào lĩnh vực khoa học kỹ thuật đầu ngành và nổi tiếng là điều khiến người ta rất nghi ngờ.

Hiện tượng này càng được thể hiện rõ nét trong ngành điện gia dụng đã giành được thắng lợi. Rất nhiều chuyên gia sau này đều nhận định, khoảng thời gian trước sau năm 1996, các doanh nghiệp điện gia dụng của Trung Quốc đã bỏ lỡ một “cơ hội thay đổi lịch sử”. Lúc đó, những doanh nghiệp này đã dựa vào cuộc chiến giá cả để đánh bại được các công ty đa quốc gia nổi trội về ưu thế thương hiệu và kinh

nghiệm cạnh tranh quốc tế, nhờ đó giành lại được thị phần rất lớn, sĩ khí và hiệu quả của doanh nghiệp đều ở vào trạng thái tốt nhất. Muốn giữ vững thành quả thị trường sau cuộc chiến, thì cần phải sở hữu được năng lực nghiên cứu và phát triển những kỹ thuật cốt lõi. Hầu hết các doanh nghiệp điện gia dụng của Trung Quốc khi đó vẫn đơn thuần chỉ là những xưởng lắp ráp. các bộ phận linh kiện quan trọng vẫn phải nhập khẩu, các kỹ thuật chính trong sản xuất tủ lạnh, máy điều hòa và tivi màu đều do các công ty Nhật Bản và Hoa Kỳ nắm giữ. Tháng 7 năm 1996, Phan Ninh của Tập đoàn Khoa Long tuyên bố, sẽ đầu tư 1 tỉ Nhân dân tệ thành lập phòng nghiên cứu phát triển các sản phẩm điện khí, tuyển dụng rất nhiều các chuyên gia kỹ thuật có trình độ cao của Nhật và Âu Mỹ về tiến hành nghiên cứu phát triển đối với kỹ thuật máy nén dùng trong tủ lạnh. Ông tỏ ra phấn khích khi nói rằng: “Nếu kiếp này không lắp đặt được một chiếc tủ lạnh 100% Trung Quốc, thì những người sản xuất tủ lạnh trong thế hệ chúng tôi thật đáng hổ thẹn với hậu thế”. Tiếp sau Khoa Long, Haier, TCL, Trường Hồng cũng rầm rộ tuyên bố thành lập các “trung tâm kỹ thuật tiên tiến” ở các nước thuộc châu Âu, Mỹ cũng như Nhật Bản.

Thực tế sau này đã chứng minh, những “trung tâm kỹ thuật” này đều chỉ là đề tài nóng nhất thời mà thôi. Các doanh nghiệp điện gia dụng Trung Quốc sau khi vượt qua được các công ty đa quốc gia, đã nhanh chóng rơi vào cảnh “nội chiến” có phần thảm khốc hơn so với cuộc chiến giá cả với các thế lực đến từ bên ngoài lãnh thổ Trung Quốc. Do các doanh nghiệp đều ở cùng trình độ phát triển ngang nhau, cho nên vũ khí của cuộc “nội chiến” vẫn là chiến tranh giá cả, cùng với những trận “đại chiến khái niệm” lấy “sáng tạo kỹ thuật” làm khẩu hiệu. Suốt mấy năm sau đó, các doanh nghiệp điện tử gia dụng Trung Quốc không ngừng tuyên bố mình đã thực hiện được những đột phá về kỹ thuật có tính cách mạng, có người đã từng miêu tả về những “kỹ thuật mới” này một cách đầy bí ẩn, chẳng hạn như “Điều hoà không khí xúc tác quang học” được tuyên bố là “bước đột phá trọng đại của ngành thiết bị điều hoà thế kỷ XXI”, trong khi đó thực tế chỉ là các kỹ thuật viên cho lắp thêm một tấm “màng lọc than

hoạt tính” vào bộ lọc không khí, than hoạt tính có tác dụng hút ẩm, nên khi tấm này bị ẩm thì được đem ra để phơi nắng, giá thành của tấm này chưa đến 1 Nhân dân tệ; “tủ lạnh diệt khuẩn” được rao là “tiêu chí của tủ lạnh khi bước vào thời đại xanh”, thực ra chỉ là chế thêm một ít thuốc diệt khuẩn lên lớp vỏ nhựa của tủ lạnh, giá thành không đến 10 Nhân dân tệ, nhưng các doanh nghiệp điện tử lại có thể dựa vào “khái niệm kỹ thuật” này mà nâng giá lên bán thêm được 200 Nhân dân tệ,...

Cho dù là những doanh nghiệp điện gia dụng nổi tiếng nhất Trung Quốc thời đó cũng không mấy chú trọng đến việc đầu tư vào những kỹ thuật cốt lõi, mà tất cả đều nhảy vào con đường sai lầm là xào nấu khái niệm kỹ thuật để đánh lừa người tiêu dùng. “Máy giặt rửa khoai lang” của Công ty Haier là một trường hợp rất điển hình, rất nổi tiếng.

“Phiên bản tiêu chuẩn” của câu chuyện này như sau: Trương Thụy Mẫn đến khảo sát tại vùng nông thôn tây nam Tứ Xuyên, phát hiện thấy ống thải nước của máy giặt mà nông dân ở đây sử dụng thường bị đất cản bít lại, Trương Thụy Mẫn bèn hỏi nguyên nhân những người dùng máy ở đây. Nông dân cho biết, máy giặt của chúng tôi không chỉ dùng giặt quần áo mà còn dùng để rửa khoai lang. Khi trở về, Trương Thụy Mẫn liền nói với đội ngũ cán bộ nghiên cứu khoa học kỹ thuật của mình rằng, nông dân đã cho chúng ta một ý tưởng rất đặc biệt, ý tưởng này thật có dùng tiền cũng không thể mua được, các anh phải nghiên cứu ra một chiếc máy giặt có thể rửa khoai lang. Bộ phận nghiên cứu sau khi tiếp nhận ý kiến chỉ đạo này, đã nghiên cứu trong suốt một tháng thì cho ra đời chiếc “máy giặt rửa khoai lang” đầu tiên của thế giới. Các nhân viên kỹ thuật đã cho lắp cùng lúc hai ống xả nước thải vào chiếc máy mới này, một ống to còn một ống nhỏ hơn, ống to dùng khi rửa khoai lang, còn ống nhỏ dùng khi giặt quần áo. Sau đó, Haier lại căn cứ theo nhu cầu của người tiêu dùng, nghiên cứu và chế tạo ra “máy giặt dùng để đánh bơ”, “máy giặt rửa tôm hùm”.

Trong mấy năm đó, “máy giặt rửa khoai lang” của Haier đã trở thành câu chuyện sáng tạo được các phương tiện truyền thông bàn tán xôn xao, thậm chí nó còn được đưa vào giáo trình đại học. Một học giả tên Chung Vi đã tỏ ra nghi ngờ cho rằng: “Mớ khoai lang ấy, gánh ra bên sông bên giếng dùng tay mà rửa, vừa tiết kiệm sức vừa đỡ tốn tiền lại sạch sẽ, cần gì phải dùng đến cái máy giặt vừa phí tiền, phí điện lại mất thời gian như thế?” Sự hiểu sai cũng như sự ngộ nhận đối với việc sáng tạo sản phẩm, cuối cùng đã khiến cho kỹ thuật của ngành điện gia dụng Trung Quốc sa vào con đường sai lầm của chủ nghĩa hình thức và rỗng tuếch về mặt thực chất. Trong hầu hết các sản phẩm điện tử gia dụng, sự đột phá về kỹ thuật cốt lõi vẫn không được thực hiện, mãi đến năm 2008, Trung Quốc đã trở thành cái nôi chế tạo thiết bị điện tử gia dụng lớn nhất thế giới, nhưng vẫn không sao chế tạo hoàn chỉnh 100% một cái “tivi Trung Quốc”, “tủ lạnh Trung Quốc” hay “máy điều hoà Trung Quốc”.

Vào năm 1996, tất cả mọi khủng hoảng đều đã rời xa như những áng mây đã ẩn khuất nơi chân trời xa thẳm. Thứ mà tầm mắt mọi người có thể nhìn thấy là cảnh tượng một tương lai đầy màu hồng, một thị trường tiêu dùng khởi sắc và phồn thịnh chưa từng thấy, các công ty Trung Quốc tràn đầy sinh lực và sự phấn khích. Trên phạm vi toàn cầu, mô hình cải cách theo kiểu tiệm tiến từng bước của Trung Quốc xem ra cũng là mô hình thành công nhất. Nền kinh tế của nước Nga ở phương Bắc đang rơi vào khó khăn, việc tiến hành cải cách nền kinh tế đất nước theo “liệu pháp sốc”, tư hữu hoá trên quy mô rộng diễn ra từ năm 1992, đã khiến cho nước Nga phải đối mặt với lạm phát nghiêm trọng, kinh tế vĩ mô liên tục trượt dốc, mức sống thực tế của người dân giảm xuống 30% - 40%, ngay cả tuổi thọ trung bình của người dân nước này cũng giảm xuống mất 3,6 năm, tỉ lệ tử vong ở trẻ em lên đến 15,9%, trở thành quốc gia có tỉ lệ tử vong trẻ em cao nhất thế giới. Để hỗ trợ cho chính phủ Yelsin, các nước phương Tây đã đề xuất kế hoạch viện trợ khẩn cấp trị giá 10,2 tỉ đô-la. Tờ *Newsweek* đã bình luận trong một bài viết của mình rằng: “Ảnh hưởng to lớn của Trung Quốc trong từng lĩnh vực sản xuất thật khiến người ta kinh ngạc. Từ eo biển Đài Loan cho đến mặt nền của các cửa

hàng kinh doanh của Mỹ đều là những thứ mà người ta không thể ngờ tới khi Đặng Tiểu Bình tiến hành mở cửa cải cách vào năm 1979". Một nước Trung Quốc lớn mạnh bắt đầu xuất hiện. Với tư cách là một lực lượng kinh tế, Trung Quốc đang tiến vào và biến đổi thị trường toàn cầu, thậm chí đôi lúc nó đặt ra những quy tắc trò chơi cho riêng mình". Nhà tương lai học John-Naisbitt trong tác phẩm "Megatrends Asia" (Châu Á - Những đại xu thế) mới xuất bản đã dự báo châu Á sẽ trở thành trung tâm của nền kinh tế thế giới và Trung Quốc chắc chắn sẽ trở thành trung tâm của châu Á. Câu nói này được nhiều báo chí trích dẫn lại, nhưng thực tế ông còn nói một câu đầy ngụ ý khác mà người ta đã bỏ qua. Ông nói: "Mục tiêu phát triển của nền kinh tế Trung Quốc không phải là đuổi theo và vượt qua Mỹ, mà là cần phải tạo nên sự giàu có cho người dân Trung Quốc". Đây cũng là năm mà mọi người dân Trung Quốc đều trông đợi, đó là đón nhận sự trở về của Hong Kong, "Nỗi nhục 100 năm" đã được rửa sạch trong một ngày. Đối với rất nhiều người, tiếng vang từ những bước chân của "Thế kỷ Trung Quốc" đã thật sự vang lên bên tai. Những tín hiệu lạc quan này đã tác động tích cực đến thị trường cổ phiếu Thượng Hải tăng từ 537 điểm lúc đầu năm lên 1200 điểm vào tháng 11 năm này.

Niềm tự hào đến cao trào này của người Trung Quốc còn được thể hiện hết sức sinh động trong hai cuốn sách bán chạy trên thị trường.

Tháng 5, một tác phẩm thuộc thể loại bình luận chính trị mang tựa đề "Trung Quốc có thể nói không – Sự lựa chọn chính trị và tình cảm sau Chiến tranh lạnh". Cuốn sách này vừa mới xuất hiện trên thị trường đã ngay lập tức tạo nên một cơn sốt thực sự, ngay trong lần xuất bản đầu tiên nó đã bán được 500.000 bản, chỉ sau hơn 20 ngày đã không còn một quyển. Các tác giả của cuốn sách này đều là những người trẻ tuổi, tốt nghiệp Đại học Thanh Hoa chưa bao lâu, tuổi đời trên dưới 30. Tên sách rõ ràng chịu sự ảnh hưởng từ tác phẩm "Nhật Bản có thể nói không" nổi tiếng từ 6 năm trước, nhưng về niềm tự hào dân tộc thì đều mãnh liệt như nhau. Thời kỳ giữa thập niên 1990, sự căng thẳng trong mối quan hệ Trung - Mỹ vẫn được duy trì từ năm 1989. Chính phủ Mỹ đã vận động các nước cản trở việc Bắc Kinh

đăng cai thế vận hội 2000, đồng thời tìm cách ngăn cản Trung Quốc gia nhập WTO. Năm 1994, Brown cho công bố báo cáo “Ai nuôi sống Trung Quốc”. Theo tính toán của ông, sản lượng lương thực trong 30 năm tới của Trung Quốc sẽ có xu hướng sụt giảm, Trung Quốc không những không nuôi nổi người dân của mình, mà cả thế giới cũng vậy. “Báo cáo Brown” đã gây chấn động cho rất nhiều nước và sự phẫn nộ của nhân dân Trung Quốc. Quan điểm lớn nhất của cuốn sách “Trung Quốc có thể nói không” là đưa ra nghi vấn về địa vị siêu cường của Mỹ, đồng thời mạnh mẽ phê phán trào lưu tư tưởng sùng Mỹ, thân Mỹ trong nội bộ Trung Quốc, tiếp đến cuốn sách mạnh dạn tán dương tinh thần vươn lên của Trung Quốc. Ngay phần lời giới thiệu, tác giả viết: “Nước Mỹ chẳng lãnh đạo được ai, họ chỉ có thể lãnh đạo chính họ; Nhật Bản cũng chẳng lãnh đạo được ai, đôi khi họ còn không thể lãnh đạo chính bản thân họ; Trung Quốc cũng chẳng muốn lãnh đạo ai, Trung Quốc chỉ muốn lãnh đạo chính mình.” Tác phẩm trên nhanh chóng được dịch sang tiếng Anh và tiếng Nhật. Đại sứ quán Mỹ tại Bắc Kinh còn nhả ý mời các tác giả đến trao đổi, đây được xem là một sự kiện mang tính tượng trưng cho sự đi lên của trào lưu tư tưởng chủ nghĩa dân tộc Trung Quốc.¹

Đến cuối năm, một cuốn sách thương mại khác cũng gây chấn động không kém đã ra đời. Trần Huệ Tương, người từng giữ chức tổng giám đốc bộ phận PR của Công ty Lenovo đã cho xuất bản “Lenovo tại sao”. Tác giả đã dùng chính những trải nghiệm thực tế của mình để lý giải về con đường hình thành và phát triển của Lenovo, cũng như tư tưởng quản lý và mô hình kinh doanh được hình thành trong quá trình đó. Đây được xem là tác phẩm thương mại đầu tiên lấy công ty hiện đại của Trung Quốc làm tiêu bản để nghiên cứu. Lenovo được cho là hình mẫu trong sự vươn lên của Trung Quốc, tác giả viết rằng: “Học xong

¹. Các tác giả của “Trung Quốc có thể nói không” là Trương Tàng Tàng, Tống Cường, Kiều Biên, Cổ Thanh Sinh và Thang Chính Vũ. Năm 1996, trên thị trường sách Trung Quốc, xuất hiện rất nhiều loại sách lấy chủ đề phản kích chủ nghĩa bá quyền của Mỹ. Ngoài “Trung Quốc có thể nói không”, một tác phẩm khác cũng gây được ảnh hưởng tương đối lớn là “Đằng sau việc ma quỷ hóa Trung Quốc” của tác giả Lý Hy Quang.

Mỹ rồi lại đến Nhật, cuối cùng có thể giải quyết được những vấn đề của doanh nghiệp Trung Quốc hay không? Thì Trung Quốc cần phải nghiên cứu chính mình, Trung Quốc cần một chủ nghĩa anh hùng tập thể”. Ở bìa cuối của cuốn sách, người biên soạn đã có dụng ý chạy một hàng chữ đen nổi bật: “Trước mặt cuốn sách này, chúng ta chỉ cần suy nghĩ sâu một vấn đề: chúng ta phải yêu tổ quốc của chúng ta như thế nào?”

Năm 1997

THẾ GIỚI KHÔNG CÒN ĐAM MÊ

Sup đồ rồi ... Sup đồ rồi ... Sup đồ rồi ... Sup đồ rồi

Tài xế taxi Thái Lan. 1997

Hôm đó là ngày Nguyên Đán, Bắc Kinh tuyết rơi nhẹ. Đặng Tiểu Bình đang nằm ở Bệnh viện 301 Bắc Kinh, ông bảo người ta mở giúp tivi, đài CCTV đang cho phát sóng một bộ phim tài liệu, bất chợt ông tỉnh tâm chú ý, nhưng không thể thấy rõ người vừa lướt qua phía xa xa trên màn hình tivi kia là ai. “Đó đó, người vừa bước qua đó là ai thế?” Ông hỏi Bác sĩ Hoàng Lâm. Hoàng Lâm đáp: “Thưa đó chính là ngài đấy ạ. Ngài có thấy rõ chứ ạ.” Bóng người kia trên màn hình tivi bước đến gần hơn, cuối cùng ông cũng đã nhìn thấy rõ đó chính là mình, ông động đậy đôi môi, rồi mỉm cười. Hoàng Lâm nói cho ông biết, bộ phim này có tên là “Đặng Tiểu Bình”, vừa mới được hoàn thành xong, cả thầy có 12 tập. Ông lặng im không nói gì, chỉ chăm chú xem tiếp. Hoàng Lâm biết ông bị lãng tai, không nghe được, bèn đứng sát phía sau ông thuật lại từng lời dẫn trong phim để ông nghe. Mỗi khi trong phim có những lời tung hô ông, Hoàng Lâm lại thấy khuôn mặt ông nhú lên hiện lên những nếp nhăn dị thường.

Ngày 19 tháng 2 năm 1997, tức 50 ngày sau, chính khách 93 tuổi này từ trần.

Đối với người Trung Quốc, đó là một mất mát đau thương. Suốt 20 năm qua, Đặng Tiểu Bình chính là người đã bảo vệ và thúc đẩy mạnh mẽ nhất cho tiến trình cải cách cơ chế kinh tế của Trung Quốc, đây

là nhân vật đã để lại dấu ấn sâu sắc trong lịch sử hiện đại của đất nước này. Khi ông trút hơi thở cuối, con thuyền Trung Quốc đã vượt qua được đoạn nguy hiểm nhất trên “dòng Tam Hiệp lịch sử”. Hai ngày sau, *Reuters* đã viết trong một bài bình luận rằng: “Đặng Tiểu Bình đã dũng cảm cắt bỏ cơ chế kinh tế bao cấp cứng nhắc và ủng hộ lực lượng thị trường tự do, đồng thời làm cho cánh cửa Trung Quốc mở rộng hướng ra toàn thế giới, ông thực sự đã làm thay đổi Trung Quốc”¹.

Trong suốt hơn nửa năm, việc Đặng Tiểu Bình qua đời đã khiến cho Trung Quốc chìm đắm trong sự đau thương không thể thoát ra được. Ngày 1 tháng 7, Hong Kong được trả về cho Trung Quốc, đáng lẽ đó phải là một ngày tung bừng hoan ca, nhưng cũng vì sự kiện này mà nhuộm lên một nỗi buồn khó tả. Những năm tháng sau cùng trong cuộc đời mình, làm sao cho Hong Kong trở về với Trung Quốc đại lục luôn là nỗi khắc khoải lớn nhất của Đặng Tiểu Bình, ông còn hứa sẽ đích thân đến Hong Kong trong ngày lịch sử ấy. Đáng tiếc là ông đã không thể chờ đợi đến giây phút ấy. Đêm Hong Kong được trở về với Trung Quốc đại lục, pháo hoa rực sáng bầu trời, trong số đó có một đóa hoa giành tặng riêng ông.

Đám mây mù bi thương cứ mãi bao phủ năm 1997, từ đầu đến cuối.

Năm này, bộ phim “Titanic” do Hollywood sản xuất đã được công chiếu và gây sốt trên toàn cầu. Một chiếc du thuyền hào hoa tráng lệ, có kích thước lớn nhất trong các du thuyền đầu thế kỷ XX, và được ca tụng là “con tàu không thể chìm” đã vùi mình dưới lòng Bắc - Đại Tây Dương giữa tiếng nhạc giao hưởng pha lẫn âm thanh gào thét của những du khách không còn lối thoát. Tất cả đều chìm xuống, chỉ còn lại mối tình đắm say giữa chàng họa sĩ lang thang Jack Dawson và

¹. Ngày nay, bên cạnh việc đánh giá cao vai trò cải cách của Đặng Tiểu Bình đối với sự phát triển về mọi mặt của Trung Quốc, người ta vẫn còn tranh cãi về những sự kiện mà ông là người nắm vai trò quyết định vì đã gây ra nhiều hành động đẫm máu, như sự kiện Thiên An Môn khiến nhiều người biểu tình, trong đó phần lớn là sinh viên Trung Quốc bị thiệt mạng năm 1989, và đặc biệt là việc ra lệnh tấn công bằng vũ lực, ào ạt tràn vào miền Tây Bắc và Bắc Việt Nam năm 1979, hậu quả đã khiến hàng chục ngàn quân nhân của hai bên thiệt mạng, cũng như những tổn thất về vật chất và tinh thần khác sau cuộc chiến.

nàng tiểu thư quý tộc Rose. Khi khán giả Trung Quốc nô nức đến các rạp chiếu bóng, thì trong thế giới thương nghiệp, một bi kịch cũng đồng thời diễn ra, kết quả cũng không kém phần đau thương so với Titanic.

Đây là năm có ý nghĩa ranh giới rõ ràng. Trước đây ba năm, các công ty Trung Quốc như Lenovo, Haier, Trường Hồng đã liên tiếp giành thắng lợi trong lĩnh vực hàng tiêu dùng như đồ điện gia dụng, đồ uống, nhờ vào cuộc chiến giá cả và giương cao ngọn cờ thương hiệu dân tộc. Các nhà doanh nghiệp chìm đắm trong giấc mộng “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới”, niềm tin của chính phủ và doanh nghiệp đã đạt đến đỉnh điểm. Thế nhưng, hàng loạt những sự kiện bất ngờ xảy ra trong giới doanh nghiệp châu Á cũng như Trung Quốc đã khiến cho giấc mơ của vô số nhà vỡ tan theo bong bóng.

Sự kiện tiêu cực nhất chính là khủng hoảng tài chính châu Á đã cuốn tất cả các quốc gia châu lục này vào vòng xoáy khốc liệt của nó. Rất nhiều năm sau, một nhà đầu tư người Mỹ tên là George Soros vẫn luôn bị các chính khách châu Á xem là một con cá sấu khổng lồ trong lĩnh vực tài chính mang màu sắc hung tàn và thần bí. Kể từ tháng 2, Quỹ Quantum Fund do Soros lãnh đạo đã nhắm mục tiêu vào Thái Lan – nơi có nền kinh tế đang phát triển quá nóng và xuất hiện khủng hoảng thâm hụt. Trước tình hình này, Quỹ của Soros đã ồ ạt tung đồng Bath của Thái bán ra thị trường, khiến cho tỉ suất hối đoái giữa đồng đô-la và đồng Bath Thái giao động liên tục. Chính phủ Thái Lan đã dùng 5 tỉ đô-la dự trữ ngoại hối cùng 20 tỉ đô-la vay từ các tổ chức tài chính quốc tế để can thiệp bình ổn thị trường ngoại hối này, nhưng vẫn không thể ngăn cản được đà mất giá của đồng Bath. Đến ngày 2 tháng 7, chính phủ Thái buộc phải tuyên bố thả nổi tỉ giá hối đoái, trong một ngày, đồng Bath mất tiếp 20% giá trị. Sau khi tấn công đồng Bath, Soros chuyển hướng tấn công sang Malaysia, Philippine, Ấn Độ, Hàn Quốc và Hong Kong - Trung Quốc, tất cả các quốc gia và vùng lãnh thổ bị tấn công đều phải chịu tổn thất tài chính nghiêm trọng. Cuộc khủng hoảng tài chính này của châu Á bùng phát từ mùa hè năm 1997, trải qua hơn 4 tháng, nó đã gây thiệt hại nghiêm trọng cho các nước châu Á cũng như nền sản xuất khu vực

này. Tầng lớp trung lưu ở các nước Philippine, Malaysia và Ấn Độ giảm lần lượt là 50%, 61% và 37%, tài sản của cư dân ở Hong Kong - Trung Quốc, Singapore và Thái Lan giảm lần lượt 44%, 43% và 41%. Khi bão khủng hoảng tàn phá Thái Lan, Thomas Friedman phóng viên chuyên trang của tờ *The New York Times* cũng đang ở nước này. Sau 8 năm, ông đã miêu tả một cách đầy hình tượng trong cuốn sách “Thế giới phẳng” (*The World is Flat*) bán chạy một thời của ông rằng: “Chính phủ Thái Lan tuyên bố đóng cửa 58 tổ chức tài chính chủ chốt, trong một đêm, những ngân hàng tư nhân ấy khuynh gia bại sản. Tôi đi xe trên đại lộ dẫn thẳng đến Băng Cốc để dự một cuộc họp, đại lộ này được xem là phố Wall của Thái Lan, phần lớn các tổ chức tài chính bị đóng cửa đều nằm ở đây. Khi xe tôi từ từ băng qua những ngân hàng phá sản này, cứ qua mỗi nhà băng như vậy, tôi lại thấy người lái taxi lẩm bẩm một mình “sụp đổ rồi... sụp đổ rồi... sụp đổ rồi... sụp đổ rồi” những ngân hàng này của Thái Lan đã trở thành quân bài Domino đầu tiên trong cuộc khủng hoảng tài chính đầu tiên của thời đại toàn cầu hoá mới”.

Cho dù là quốc gia phát triển nhất châu Á, cũng không thể may mắn thoát nạn. Tại Hàn Quốc, đồng Won của nước này đã mất giá đến 50% chỉ sau hai tháng bị tấn công, nền kinh tế của nước này có thể nói là mấp mé bờ vực phá sản. Chính phủ Hàn Quốc không còn cách nào khác đã phải kêu gọi sự cứu trợ khẩn cấp từ Mỹ, Nhật Bản và tổ chức tiền tệ quốc tế IMF, vay một lúc 55 tỉ đô-la – một mức vay kỷ lục của một quốc gia trên toàn cầu, đồng thời bị buộc phải thực thi các kế hoạch ổn định kinh tế và kế hoạch hạ tỉ lệ tăng trưởng kinh tế của nước này một cách hết sức nghiêm ngặt, quyền tự chủ kinh tế một thời xem như đã mất. Chính phủ Hàn Quốc yêu cầu các nhân viên công vụ phải thực hiện phương châm “thắt lưng buộc bụng”, yêu cầu tất cả họ phải gửi ít nhất 10% tiền lương tiết kiệm vào ngân hàng. Còn dân chúng nước này thì tự nguyện một cách tự phát quyên tiền vàng cho chính phủ để khôi phục kinh tế. Trong bão khủng hoảng, tỉ lệ thất nghiệp tại Hàn Quốc lên đến 11%, các doanh nghiệp Hàn Quốc chịu tổn thất từ chênh lệch hối đoái trị giá thấp nhất cũng phải 3000 tỉ Won, hoàn trả lãi suất nợ nước ngoài tăng thêm hơn 4000 tỉ Won. Nhiều công ty lớn của nước này tuyên bố phá sản hoặc rơi vào

cảnh tuyệt vọng, trong số đó có không ít những công ty vang bóng một thời, từng là biểu tượng học tập của các doanh nghiệp Trung Quốc, như Tập đoàn Daewoo. Khi cơ bão khủng hoảng ập đến, Daewoo mặc dù vẫn luôn ở vào trạng thái mở rộng không ngừng, nhưng thực chất bên trong nợ đã chất cao như núi, tổng khoản vay của tập đoàn này đã lên đến 20 tỉ đô-la. Đối mặt với khủng hoảng, Kim Woo Choong áp dụng một loạt kế hoạch thu hẹp quy mô, nhưng đồng thời lại rót thêm nguồn vốn vào ngành sản xuất xe hơi, ông đã dựa vào việc phát hành công trái lãi suất cao và cầm cố cổ phiếu thương mại để gom một lượng vốn lớn ngắn hạn lên đến 13,5 tỉ đô-la, liên tiếp tiếp quản hai nhà sản xuất ô tô gồm SSANG YONG Motors và Samsung Motors, đồng thời tiếp tục thúc đẩy chiến lược trở thành nhà khổng lồ trong ngành sản xuất ô tô quốc tế của hãng. Đến cuối năm, ngân hàng chủ nợ của Daewoo từ chối cấp thêm tín dụng cho tập đoàn này. Tháng 10 năm 1999, Daewoo tuyên bố phá sản với số nợ lên đến 80 tỉ đô-la, Kim Woo Choong trốn sang Mỹ, dư luận Hàn Quốc phẫn nộ vì cho rằng “lực lượng tài phiệt đã làm suy vong quốc gia”.

Tại Nhật Bản, tuy đồng Yên không bị tấn công trực diện, nhưng hiệu ứng căng thẳng của sự xáo động cũng nhanh chóng lan đến mọi ngành nghề. Ngày 18 tháng 9, Công ty Yaohan, doanh nghiệp ngôi sao của ngành bán lẻ Nhật Bản đã nộp đơn lên tòa án địa phương huyện Shizuoka xin được phá sản. Đây là một doanh nghiệp thần kỳ mà danh tiếng của nó đã trở nên rất quen thuộc đối với người tiêu dùng Trung Quốc. Wada Katsu người sáng lập công ty này là một phụ nữ truyền thống Nhật Bản đã phải lao động kiếm sống từ năm lên 10 tuổi, khởi nghiệp từ một sạp rau quả nhỏ, sau 40 năm phát triển nó đã trở thành một công ty đa quốc gia vào loại lớn với doanh thu hàng năm lên đến 5 tỉ đô-la, sở hữu 400 cửa hàng bách hóa và siêu thị trên khắp thế giới. Một bộ phim truyền hình nhiều tập với nguyên mẫu là cuộc đời khởi nghiệp của bà tên là “Osin” đã từng một thời tạo kỷ lục về lượng khán giả đón xem cao nhất ở Trung Quốc.

Cuối năm 1995, “Yaohan đệ nhất Thượng Hải” được khai trương, ngay ngày hôm đó đã có 1,07 triệu khách hàng đến mua sắm tại đây, tạo nên một kỷ lục Guinness. Trong mấy năm trước đó, Yaohan là

công ty bách hóa có tham vọng mở rộng thị trường lớn nhất của Nhật. Nó đã sở hữu 26 cửa hàng bách hoá lớn tại Nhật, nó cũng đã khai trương hơn 40 trung tâm giao dịch ở Đông Nam Á, Âu Mỹ và Trung Quốc. Khi khủng hoảng ập đến, Yaohan buộc lòng phải đóng cửa nhiều hệ thống ở vùng Đông Nam Á, khủng hoảng dây chuyền trong chuỗi tiền vốn của công ty nhanh chóng lộ ra. Nhưng các ngân hàng của Nhật Bản lúc này đều đang bận rộn với việc tự cứu chính mình, cho nên không hơi đâu lo cho người khác, khi xin phá sản tổng số nợ của Yaohan đã lên đến 1,3 tỉ đô-la.

Cơn bão khủng hoảng tài chính châu Á lần lượt bùng phát tại các quốc gia bao quanh Trung Quốc. Cảnh tượng bi thảm của những nước này khiến cho mọi người đều hoang mang lo sợ. Chủ nghĩa tư bản tài chính và toàn cầu hóa đã hiện rõ bộ mặt phá hoại mãnh liệt và hung tàn của nó. Tất nhiên nó cũng gây nên những ảnh hưởng không nhỏ cho nền sản xuất và tâm lý của người dân Trung Quốc. Trong làn sóng trượt dốc của thị trường cổ phiếu toàn cầu, thị trường cổ phiếu Trung Quốc trước đó khá sôi động cũng chuyển sang giai đoạn ngủ đông, thị trường tiêu dùng thì càng tiêu điều hơn nữa. Trải qua mấy năm điều chỉnh vĩ mô, áp lực của lạm phát dần được hoá giải, tỉ lệ lạm phát gần như đã giảm xuống bằng không, nhưng hiện tượng thị trường tiêu dùng quá nguội lạnh cũng đồng thời xuất hiện. Theo báo cáo của Cục thống kê Trung Quốc, đến giữa năm 1997, giá trị tổng sản phẩm tồn kho của ngành công nghiệp nước này đã vượt quá 3000 tỉ Nhân dân tệ, xuất hiện hiện tượng “quá thừa về mặt kết cấu”, 95% các sản phẩm công nghiệp đều rơi vào tình trạng cung vượt quá cầu. Tháng 6, Ủy ban kinh tế mậu dịch quốc gia, Bộ Thương mại trong nước, Bộ Hợp tác kinh tế mậu dịch đối ngoại buộc phải thành lập Trung tâm điều phối hàng hoá tồn kho toàn quốc, nhằm đẩy nhanh tốc độ lưu thông hàng hóa cho các doanh nghiệp, cảnh tượng tích ứ hàng hoá này đã từng xuất hiện một lần vào năm 1990.

Trong tình trạng tồi tệ như vậy, các doanh nghiệp lớn có tốc độ phát triển cao nhưng không có những biện pháp dự phòng khủng hoảng đã lần lượt sụp đổ với tốc độ và quy mô khủng khiếp từ nhiều

nguyên nhân khác nhau, khiến năm 1997 trở thành một “năm sụp đổ” trong lịch sử doanh nghiệp.¹

Tháng 1, Xưởng rượu Tần Tri một thời hiển hách nhờ vào danh hiệu “vua bầu” gặp phải một cú sốc lớn khi báo chí Trung Quốc phanh phui thông tin “rượu trắng pha chế”. Trước đó, doanh thu của Tần Tri vẫn luôn tăng trưởng mạnh, số dây chuyền đóng chai tăng từ 5 của hai năm trước lên con số 47 vào năm này, nó còn được bình chọn là “Đơn vị có hình ảnh doanh nghiệp tốt nhất trong số các doanh nghiệp Trung Quốc”. Chính lúc Cơ Trường Khổng hớn hờ đến Bắc Kinh đón nhận huy chương, “Báo kinh tế tham khảo” đã cho đăng một thông tin chấn động. Phóng viên của báo này sau khi điều tra đã phát hiện, cơ sở sản xuất của Tần Tri ở Sơn Đông mỗi năm chỉ có thể sản xuất 3000 tấn rượu nguyên, không thể đáp ứng đủ nhu cầu đang ngày tăng lên của thị trường, vì vậy, nhà máy này đã tiến hành thu mua lại rượu nguyên của một số xưởng sản xuất rượu khác, sau đó vận chuyển về Sơn Đông để pha chế. Phóng viên đã tìm đến các doanh nghiệp cung cấp rượu cho Tần Tri tại tỉnh Tứ Xuyên và được họ miêu tả tỉ mỉ về tình trạng thực tế của cái được thổi phồng là “dây chuyền sản xuất rượu tân tiến nhất Trung Quốc” mà họ đã được tận mắt chứng kiến, “dây chuyền đóng chai của Tần Tri về cơ bản vẫn chỉ là thao tác bằng tay, quanh một dây chuyền có đến hơn 10 công nhân làm việc, việc đóng nút chai đều là do một búa gỗ đóng vào.” Bài báo nhanh chóng lan truyền khắp Trung Quốc, gần như trong một thời gian cực ngắn, nó đã được vô số các tờ báo khác đăng tải. Vốn đã quá quen được nghe những lời ca ngợi của các phương tiện truyền thông, nên khi gặp phải cú sốc bất ngờ này, Cơ Trường Khổng lúng túng không biết đối phó làm sao. Biện pháp duy nhất mà ông có thể nghĩ đến là phái người đến tòa soạn thương lượng, ngỏ ý bỏ ra một số tiền lớn để “mua lại” bản tin này. “Vua bầu” cũng vì thế lao đao, đến cuối năm doanh thu của Tần Tri từ mức 950 triệu Nhân dân tệ rớt xuống còn 600 triệu Nhân dân tệ, một năm sau đó nữa thì chỉ còn 300 triệu

¹. Trong bộ sách lịch sử doanh nghiệp này, có hai năm xảy ra sụp đổ, năm thứ nhất vào năm 1997, năm thứ hai là năm 2004.

Nhân dân tệ. Tháng 7 năm 2000, khi Tần Trì không trả nổi khoản nợ 3 triệu Nhân dân tệ, tòa án quyết định phát mãi “Tần Trì”. Thông báo phát mãi được công bố, nhưng cả Trung Quốc không một ai tham gia đấu giá.

Cũng vào tháng 1, Sử Ngọc Trụ cũng lơ lửng bên bờ vực phá sản. Tập đoàn Cự Nhân của ông bị tiết lộ là đã xảy ra khủng hoảng tài chính. Cuộc chiến trong lĩnh vực sản phẩm bảo vệ sức khỏe do nó phát động đã làm hao kiệt toàn bộ nguồn vốn của tập đoàn này, cùng lúc đó tòa cao ốc Cự Nhân cũng phải ngừng lại vì thiếu vốn sau khi đã thi công được phần móng. Ngày 12 tháng 1, mấy chục chủ nợ và đồng đảo phóng viên báo chí, truyền hình kéo đến cửa trụ sở của Tập đoàn Cự Nhân để đòi nợ và đưa tin. Khủng hoảng nhanh chóng bùng phát và lan rộng, hàng loạt tài sản liên quan của Cự Nhân đều bị niêm phong, lương của công nhân viên chức bị trễ, những thông tin kiểu như đội ngũ lãnh đạo công ty ôm nợ trốn ra nước ngoài cũng liên tục xuất hiện trên các mặt báo. Sử Ngọc Trụ vốn xưa nay không có năng khiếu trong quan hệ cộng đồng, nên đối diện với cảnh này ông đã tự nhốt mình trong căn phòng làm việc rộng 300 mét vuông ở trụ sở tập đoàn, kéo hết rèm cửa xuống, từ chối tiếp xúc với bên ngoài, ông ngồi cô độc suốt mười mấy ngày trong căn phòng không thấy một tia nắng mặt trời này. Theo tình hình lúc bấy giờ, chỉ cần có khoảng 10 triệu Nhân dân tệ, thì cao ốc Cự Nhân sẽ có thể tiếp tục xây dựng lại, rất nhiều xung đột sẽ được giải tỏa, nhưng Sử Ngọc Trụ lại không có cách nào xoay được 10 triệu. Suốt ngày, ông cứ đi tới đi lui trong văn phòng, đến nỗi đập mồn luôn những tấm thảm, nhưng vẫn bó tay. Sau này, ông đã nói một cách đầy bi thảm rằng: “Cuối cùng tôi cũng biết thế nào là một chinh tiền cũng có thể đánh gục anh hùng hảo hán trong lúc khó”. Những bài báo công kích mạnh mẽ, sau cùng cũng đã xô ngã triệt để Tập đoàn Cự Nhân, thương hiệu bị tổn hại nặng nề, các nhà phân phối thiếu nợ hàng không thể trả, các công ty chi nhánh của tập đoàn ở khắp nơi tranh nhau đóng cửa. Chỉ trong vòng nửa năm, Tập đoàn Cự Nhân đã phải tuyên bố giải thể, Sử Ngọc Trụ không một đồng dính túi, hối hả rời khỏi mảnh đất đau thương Chu Hải này. Ông ngược nam xuôi bắc, cuối cùng ẩn dật ở

Nam Kinh. Thất bại của Sử Ngọc Trụ đã gây nên chấn động to lớn lúc bấy giờ. Trong suốt hơn ba năm sau đó, vẫn luôn có những người trẻ viết thư cho ông, hỏi thăm tình trạng của ông, hy vọng thấy ông có thể đứng dậy sau cú vấp ngã. Trong một lá thư của một sinh viên Đại học Chiết Giang gửi cho ông có đoạn viết: “Ông nhất định phải đứng dậy. Ông biết không, sự quy ngã của ông đã làm tổn thương đến tình cảm của lớp trẻ chúng tôi”. Ba năm sau, Sử Ngọc Trụ sau khi đã ném tận cùng mùi vị của trái đắng đã bất ngờ đứng dậy theo một cách thức hết sức lạ thường.

Tập đoàn Tam Chu, một doanh nghiệp ngôi sao khác của ngành sản phẩm bảo vệ sức khỏe, tình hình cũng không sáng hơn. Sau khi thực hiện được mức doanh thu đáng kinh ngạc 8 tỉ Nhân dân tệ vào năm 1996, sự rối loạn trong đội ngũ quản lý của công ty đã rơi vào tình trạng mất kiểm soát. Vì muốn theo đuổi chiến lược phát triển tốc độ cao, Tam Chu ồ ạt chiêu binh mãi mã, số công ty con của nó đã có hơn 300, 2210 văn phòng đại diện cấp huyện, 13500 trạm công tác ở các làng mạc thị trấn, tổng số nhân viên làm việc thường trực cho nó lên đến trên 15.000 người. Đại quân kinh doanh lên đến vài chục ngàn người này như một đoàn côn trùng làm loạn khắp nơi, thành tích được khoa trương hết mức, các sự kiện nói xấu đối thủ liên tục diễn ra. Chỉ tính riêng nửa đầu năm 1997, Tam Chu đã bị kiện hơn 10 lần vì “Quảng cáo sai sự thật”. Trong một hội nghị tổng kết nội bộ, Ngô Bính Tân đã bức dọc nói: “Có một hiện tượng tệ hại đang xảy ra, các nhân viên lừa gạt trưởng phòng, trưởng phòng gạt giám đốc, giám đốc gạt giám đốc khu vực, sau đó gạt đến cả cấp cao nhất”. Ngô Bính Kiệt (em trai Ngô Bính Tân) đến vùng nông thôn xem xét tình hình, kết quả nổi máu xung thiên, tình hình thực tế hầu như trái ngược với tất cả những gì mà ông nhận được từ các bản báo cáo. Cuối năm, lượng tiêu thụ của Tam Chu tuột dốc nghiêm trọng, giảm gần 1 tỉ Nhân dân tệ so với năm trước. Trong hội nghị cuối năm, Ngô Bính Tân đã đau đớn trình bày “15 sai lầm lớn”, trong đó bao gồm không thích ứng được với cơ chế quản lý thị trường cũng như mất kiểm soát về mặt tài chính, mắc bệnh “ngôi sao” trầm trọng. Cuộc khủng hoảng của Tam Chu làm chấn động cả Trung Quốc. Được xem là doanh

nghiệp nổi bật nhất giữa thập niên 1990, sự sụp đổ toàn diện của Tam Chu bắt nguồn từ một sự kiện hết sức ngẫu nhiên. Trần Bá Thuận, một thợ đóng thuyền già đã về hưu ở huyện Hán Thọ, Thường Đức tỉnh Hồ Nam, đã chi ra 428 tệ mua 10 lọ sản phẩm của Tam Chu, sau khi uống xong thì khắp người ông nổi mẩn đỏ, toàn thân ngứa ngáy khôn xiết, không lâu sau thì phát bệnh rồi chết. Người nhà của Trần Bá Thuận bèn đâm đơn kiện Tam Chu. Cuối năm 1997, toà án Thường Đức cho rằng sản phẩm của Tam Chu không đạt tiêu chuẩn, đồng thời phán quyết Tam Chu thua kiện. Sau khi vụ án lên báo, Tam Chu đã quy ngã trước sức ép dư luận. Đến tháng 5 năm 1998, Tam Chu ngừng mọi hoạt động sản xuất. Điều khiến người ta tiếc rẻ là tháng 4 năm 1994, toà án cao cấp tỉnh Hồ Nam đã lật lại vụ án và xử cho Tập đoàn Tam Chu thắng kiện. Nhưng lúc này, toàn bộ hệ thống kinh doanh của Tam Chu đã tan rã, thứ mà nó để lại cho giới thương mại Trung Quốc là một đề bài rất cần sự suy nghĩ: Một đế chế của ngành sản phẩm bảo vệ sức khoẻ với doanh thu năm đạt đến 8 tỉ Nhân dân tệ tại sao lại sụp đổ nhanh như vậy?

Sự đổ vỡ niềm tin của người tiêu dùng và sự co hẹp nhanh chóng của thị trường sản phẩm bảo vệ sức khoẻ đã ảnh hưởng mạnh đến tất cả doanh nghiệp trong ngành đang cố gắng vươn lên. Phi Long – Thẩm Dương, một doanh nghiệp cũng phát lên nhờ những chiến dịch quảng cáo kiểu “dội bom”, đến lúc này cũng không còn nghe nhắc đến. CEO Khương Vĩ của hãng này đã cho công bố bài viết dài đến hàng chục ngàn chữ với tựa đề “Sai lầm của tôi”, ông công khai thừa nhận mình đã mắc 20 sai lầm lớn, trong đó có cả việc lãng mạn hoá, mơ hồ, nóng vội hoá các quyết định. Khương Vĩ tự chỉ trích bản thân: “Chủ tịch hội đồng quản trị luôn ở trong một trạng thái nóng vội, sợ hãi và mất cân bằng, khiến cho toàn thể cán bộ cũng ở trong trạng thái tâm lý như chim rừng sợ cung tên. Trong trạng thái như vậy thì từ trên xuống dưới, quyết định phiến diện cũng có, quyết định sai lầm cũng có, quyết định đầy rủi ro cũng có.” Trong một thời đại cuồng nhiệt như thế, các doanh nhân tỏ ra hết sức thẳng thắn bộc trực, họ không ngần ngại vạch rõ sai lầm của mình trước công chúng và cũng

không hề quan tâm xem điều đó liệu có gây tổn hại gì cho doanh nghiệp của mình hay không.

Cuối năm, giữa lúc thanh danh vang dội, Hoài Hán Tân người sáng lập công ty Thái Dương Thần - Quảng Châu cũng lặng lẽ tuyên bố từ chức. Thái Dương Thần là một trong những công ty danh tiếng đầu tiên phải trả giá đắt vì chiến lược đa dạng hóa. Ngay sau khi đạt được mức doanh thu kỷ lục lên đến 1,3 tỉ Nhân dân tệ, Hoài Hán Tân bắt đầu phát lệnh đa dạng hóa, ông quyết định thay đổi chiến lược “xem phát triển theo chiều dọc là chính, phát triển theo chiều ngang là phụ” mà ông đã kiên trì nhiều năm để thực hiện chiến lược “đồng loạt phát triển cả hai chiều dọc và ngang”. Trong vòng một năm, ông đã ôm lấy 20 dự án lớn trong các lĩnh vực như dầu khí, địa ốc, mỹ phẩm, máy tính, khách sạn... liên tục xây dựng các “Tổng công ty phát triển kinh tế” tại các tỉnh Tân Cương, Vân Nam, Quảng Đông và Sơn Đông, tiến hành các hoạt động thu mua và đầu tư với quy mô lớn. Hoài Hán Tân đặt kỳ vọng rất cao vào những dự án này, thậm chí ông còn có những tuyên bố kiểu hùng biện: “Con người có bao nhiêu can đảm, đất đai có bấy nhiêu của cải”. Trong 2 năm sau đó, Thái Dương Thần đã đầu tư tổng cộng 340 triệu Nhân dân tệ cho các dự án này, nhưng điều không may là chúng chẳng những không mang lại chút thành công nào mà trái lại còn bào mòn toàn bộ sức lực và nguồn vốn của Thái Dương Thần. Sau này, Hoài Hán Tân đã ngậm ngùi tâm sự: “Khi theo đuổi con đường phát triển thần tốc, chúng tôi chưa thành lập được một cơ chế chuyên môn hoá, chưa chú trọng đầu tư cho công tác thẩm định đầu tư, chưa có sự quy phạm trong quản lý, đánh giá, giám sát và kiểm soát một cách có hệ thống đối với các dự án, nên đã dẫn đến tình trạng hỗn loạn và hao tổn tài nguyên một cách không đáng có”. Năm 1996, công ty thua lỗ 11 triệu Nhân dân tệ; đầu năm 1997, con số thua lỗ đã tăng lên 159 triệu Nhân dân tệ, giá cổ phiếu niêm yết tại thị trường cổ phiếu Hong Kong trượt dốc thảm hại chỉ còn 9 xu Hong Kong. Tháng 12, Hoài Hán Tân từ chức chủ tịch hội đồng quản trị, từ đó ít xuất hiện trước công chúng, Thái Dương Thần cũng ngày một lụi tàn.

Công ty Asia - Trịnh Châu, nổi tiếng bậc nhất trong lĩnh vực chuỗi cửa hàng kinh doanh bán lẻ, cũng rơi vào cảnh tuyệt vọng. Vương Toại Châu, người luôn xem Yaohan của Nhật là hình mẫu chuẩn mực, mong muốn trở thành nhà doanh nghiệp số một của Trung Quốc, và được đánh giá là một doanh nhân có tham vọng bành trướng rất lớn, nhưng các chuỗi cửa hàng mà ông mở ở các nơi trên đất nước Trung Quốc đều chẳng có cái nào đem lại lợi nhuận. Từ cuối năm 1996, hàng loạt các sự kiện tiêu cực đã liên tiếp xảy ra. Tổng giám đốc của chi nhánh tại Thượng Hải bị giam lỏng trong nhà xưởng và bị lôi ra hành hung bên sông Hoàng Phố. Các cửa hiệu ở vùng Thiên Tân thậm chí còn xuất hiện tình trạng mất hàng hóa, các nhà cung ứng các nơi kéo về Trịnh Châu tìm Vương Toại Châu đòi tiền, họ cho giăng một bức biểu ngữ với dòng chữ “Asia vì sao thiếu nợ không trả” ngay trên “bức tường danh dự” gắn đầy huy chương và bằng khen của công ty này. Ngày 15 tháng 3 năm 1997, trong cơn mưa buồn gió thảm, trước mặt toàn thể cán bộ thuộc cấp, Vương Toại Châu tuyên bố từ chức, lúc này số nợ của Asia là 615 triệu Nhân dân tệ, tỉ lệ nợ tài sản lên đến 168%. Ông nói: “Tôi đã học được rất nhiều bài học, mỗi người chúng ta đều đã có được những bài học kinh nghiệm cho riêng mình. Nếu Asia sụp đổ, e rằng tôi sẽ phải chịu trách nhiệm chính về nỗi nhục này, còn các bạn chính là những người bên cạnh tôi!” Hôm đó, đúng vào ngày sinh nhật lần thứ 40 của ông.

Ở lĩnh vực Internet vừa mới nổi, thất bại đầu tiên cũng nhanh chóng xuất hiện. Infomation Highway trước sau vẫn không thể tìm được phương hướng phát triển, mô hình toàn năng, mô hình vận hành kiểu thu phí của nó rõ ràng không nhận được sự ủng hộ của cư dân mạng. Đến tháng 9, doanh thu tháng từ website của công ty này giảm xuống còn 300 ngàn Nhân dân tệ, cho dù đã triển khai nhiều hoạt động mở rộng quy mô lớn, danh sách đăng ký sử dụng mạng trên toàn quốc của Infomation Highway chỉ có 60 ngàn người. Trương Thọ Tân đã cảm nhận được hơi lạnh đến từ thị trường. Trong trang nhật ký mùa Noel năm đó, Trương Thọ Tân đã miêu tả một cảnh tượng hết sức chân thực: “Đêm về khuya, chúng tôi vừa từ ngoài trở về nhà, ngoài cửa sổ sương mù giăng kín. Trên đường về nhà, do sương mù

quá dày, tất cả xe cộ đều giảm tốc độ. Đèn hậu của chiếc xe phía trước hắt những tia sáng yếu ớt về phía sau, bất chợt gặp một đường rẽ, chiếc xe phía trước bẻ vào khúc quanh, xe chúng tôi chạy thẳng. Trong tầm mắt chỉ là một khoảng trắng mờ nhạt, chúng tôi phải hết sức tập trung, cẩn thận lần mò tiến lên phía trước, phía sau là một đoàn xe đang nối gót... Tôi bất chợt nghĩ rằng, cảnh tượng này chẳng phải là của Infomation Highway hôm nay sao?"¹

Khi nhìn lại khoảng thời gian 1997, chúng ta luôn nghĩ đến câu nói nổi tiếng của nhà triết học người Đức Max Weber: "Thế giới không còn đam mê nữa" (*The disenchantment of the world*). Hơn 10 năm về trước, đa số các doanh nghiệp xuất sắc nhất và có bước phát triển nhanh nhất đều xuất hiện trong hai lĩnh vực là đồ nhu yếu phẩm và đồ điện gia dụng. Những cuộc sụp đổ diễn ra trong năm 1997 này cũng đồng nghĩa với việc "thời đại diên khùng" của các doanh nghiệp ngôi sao trong 2 lĩnh vực này đã cơ bản kết thúc.

Lịch sử luôn ẩn chứa nhiều điều bất ngờ, chính khi cuộc khủng hoảng tài chính châu Á đột ngột bùng phát cũng như tình trạng tiêu điều chưa từng thấy của thị trường nội địa Trung Quốc, thì rất "bất ngờ" nó lại góp phần đẩy nhanh đột ngột tiến trình cải cách theo đường lối thị trường của các doanh nghiệp quốc doanh Trung Quốc.

Trên thực tế, công cuộc thí điểm cải cách quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp quốc doanh vừa và nhỏ theo "Kinh nghiệm Chư Thành", ngay từ đầu đã không hề thuận lợi khi vấp phải sự công kích từ phương diện hình thái ý thức. Một số nhân vật có tiếng tăm đã viết "vạn ngôn thư", chất vấn chính sách cải cách quyền tài sản, cho rằng

¹. Tháng 6 năm 1998, do liên tục thua lỗ, Trương Thọ Tân bị buộc phải từ chức. Bà nói: "Cuối năm 1994 đến đầu năm 1995, chúng tôi nhảy vào lĩnh vực IT, đây là bước đi không may. Chúng tôi là những người phạm nhiều sai lầm nhất trong lĩnh vực này". 4 tháng sau, 15 vị quản lý cấp cao đồng loạt từ chức. Trong bảng xếp hạng "Điều tra sức ảnh hưởng của mạng Internet tại Trung Quốc" thực hiện vào năm 2000, Infomation Highway trước đây từng đứng ở số một đã rơi xuống vị trí 131. Từ đó, hình ảnh của công ty mạng này dần dần nhạt đi rồi mất hẳn.

biện pháp ấy sẽ khiến tài sản quốc doanh bị thất thoát lớn.² Họ cho rằng, cải cách “bỏ nhỏ” chính là “lấy danh nghĩa cải tạo chế độ công hữu tư liệu sản xuất xã hội chủ nghĩa để tiến hành phủ định sự tồn tại của chế độ công hữu”, “kinh tế tư nhân, kinh tế vốn nước ngoài với tư cách là sự bổ sung cho nền kinh tế xã hội chủ nghĩa đã phát triển nhanh một cách bất thường, đến mức gây sức ép uy hiếp lên cả thành phần chủ thể của nền kinh tế theo chế độ công hữu”. Những lời này xuất hiện liên tục trên các mặt báo, tạp chí, phát thanh, truyền hình, tạo nên một bầu không khí phê phán đặc quánh. Các học giả ủng hộ cải cách cũng bắt đầu phản pháo, Ngô Kinh Liên lên tiếng trong bài viết của mình: “Công cuộc cải cách đã tiến đến phần cốt lõi nhất của cơ chế truyền thống, còn sự ảnh hưởng của tư tưởng truyền thống trong lĩnh vực này lại một lần nữa tỏ ra đặc biệt sâu sắc và nguy hại”. Trong cuộc tranh luận rầm rộ này, nhóm phản đối đã không thể đưa ra được những phương án kinh tế có khả năng cải thiện hiệu quả thực trạng lúc bấy giờ, còn hầu như tất cả các doanh nghiệp quốc doanh và tập thể đã tới nước không thể không cải cách, không cải cách chính là chết. Tháng 1 năm này, kết quả điều tra chung ngành công nghiệp toàn Trung Quốc lần 3 đã ra lò. Số liệu các hạng mục cho thấy, cục diện vấn đề đã hết sức nguy cấp, tỉ lệ doanh thu tư bản của doanh nghiệp quốc doanh chỉ còn 3,29%, thấp hơn rất nhiều so với lãi suất cơ bản cùng kỳ năm trước và thời gian trước đó nữa. Trong tổng số 39 ngành nghề chủ yếu, có 18 ngành nghề chịu thua lỗ trên quy mô toàn ngành, tổng nợ của ngành công nghiệp quốc doanh đã chiếm gấp 1,92 lần lợi ích thu được từ quyền sở hữu, tài sản tự có của doanh nghiệp không đủ để hoàn trả hết các khoản nợ của chúng, hay nói cách khác, toàn bộ doanh nghiệp quốc doanh đều đã rơi vào tình trạng vốn không đủ trả nợ. Trong một báo cáo được các cơ quan hữu quan gửi cho Quốc vụ viện, hàng loạt con số đã chứng minh rằng, trong tình hình tương đồng về mọi điều kiện khác (bao gồm thời gian lao động, thuế thu nhập...) giá thành lao động của các doanh nghiệp quốc doanh

². Doanh nghiệp quốc doanh có cần phải rút lui hay không và rút lui theo con đường nào, vấn đề này là đề tài gây tranh cãi trong suốt mấy năm sau đó, một cuộc tranh luận trên quy mô rộng lớn sẽ xảy ra trong thời kỳ điều chỉnh vĩ mô vào năm 2004.

luôn cao hơn nhiều so với doanh nghiệp tư nhân, đó là nguyên nhân chính khiến cho doanh nghiệp quốc doanh không thể cạnh tranh được với doanh nghiệp tư nhân. Tờ “Bình luận kinh tế Viễn đông” gọi công cuộc cải cách kinh tế quốc doanh mới của Trung Quốc là con đường “không thể lùi”. Tờ báo viết: “Đây không còn là bí mật, Trung Quốc cần phải tiến hành cải cách cơ cấu nhiều doanh nghiệp quốc doanh hơn nữa, cho dù đó sẽ là một quá trình đầy cam go đau khổ. Không tiến hành cải cách cơ cấu, càng cố gắng cứu vãn tổn thất, Trung Quốc sẽ càng tổn thất hơn, cuối cùng đến vốn liếng cũng mất sạch”.

Cuộc tranh luận quyết liệt này cuối cùng kết thúc vào ngày 12 tháng 9, Đảng Cộng sản Trung Quốc tổ chức Đại hội đại biểu toàn quốc lần 15 tại thủ đô Bắc Kinh. Giang Trạch Dân đã có động tác điều chỉnh quan trọng đối với lý luận về chế độ công hữu theo quan điểm truyền thống, đưa ra khái niệm “Chế độ sở hữu hỗn hợp”, cho rằng kinh tế theo chế độ phi công hữu không chỉ là “bổ sung”, mà là “bộ phận cấu thành quan trọng”, tỉ trọng của kinh tế quốc doanh giảm xuống một chút, cũng sẽ không ảnh hưởng đến tính chất của chủ nghĩa xã hội. Người ta cho rằng đây là sự giao thoa tư tưởng quan trọng lần thứ ba kể từ sau hai cuộc tranh luận liên quan đến vấn đề cải cách mang họ “Xã” hay mang họ “Tư” nổ ra vào các năm 1978 và 1992, còn Đại hội lần thứ XV của Đảng Cộng sản Trung Quốc là một sự kiện cho thấy rõ Trung Quốc đã bắt đầu cuộc “giải phóng tư tưởng” lần ba.

Nhờ sự đốc thúc của các cấp lãnh đạo trung ương cũng như các lực lượng cách mạng xã hội, một cuộc vận động minh bạch hoá quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp quy mô lớn đã diễn ra như kỳ vọng. Và sẽ bước vào giai đoạn cao trào trong năm 1998. Trong cuộc vận động cải cách quyền sở hữu tài sản có ảnh hưởng sâu sắc và lâu dài này, sự kết thúc của mô hình Tô Nam là một sự kiện trọng đại có ý nghĩa rất điển hình. Trong lịch sử thương mại 20 năm đã qua, mô hình Tô Nam lấy kinh tế tập thể làm chủ đạo cùng với mô hình Ôn Châu lấy kinh tế tư doanh làm trụ cột được xem là hai đường lối lớn về phát triển doanh nghiệp của Trung Quốc. Tuy nhiên, mô hình Ôn Châu dù gặp

nhiều nghi ngờ và phản đối nhưng nó vẫn tiếp tục lớn mạnh, còn mô hình Tô Nam thì dần dần rơi vào quên lãng cho dù đã nhận được sự suy tôn và ủng hộ của rất nhiều người.

Giống như “mô hình Ôn Châu”, nhà xã hội học Phí Hiếu Thông chính là người đã đề xuất khái niệm “mô hình Tô Nam”. Trong bài luận đăng năm 1983, ông đã viết rằng: đầu những năm 1980, nông dân Giang Tô chưa hề tiến hành phân chia doanh nghiệp xã đội, mà chủ yếu thông qua công nghiệp để bảo lưu lại thực thể kinh tế tập thể, rồi nhờ vào sức lan toả cũng như sự mở rộng của kỹ thuật kinh tế Thượng Hải, để tiếp tục phát triển dưới danh nghĩa doanh nghiệp hương trấn, “Tôi gọi đó là Mô hình Tô Nam”. Rất nhiều học giả đã dùng danh từ kinh tế học của phương tây để gọi tên mô hình này là “Chủ nghĩa công ty chính quyền địa phương” (*Local State Corporation*). 15 năm đầu trong thời kỳ mở cửa cải cách, nó đã dựa vào các ưu thế như tính chất của cơ chế sở hữu công, thể chế vận hành linh hoạt của doanh nghiệp quốc doanh, cũng như quan niệm “thuyền nhỏ dễ lướt sóng”, nhanh chóng trở thành mô hình doanh nghiệp tiên tiến nhất toàn Trung Quốc. Trong khi mô hình Ôn Châu luôn phải chịu sự chèn ép, thì mô hình Tô Nam lại ngày càng sáng chói nhờ tính chất tập thể thuần nhất và điển hình của mình, còn địa phương này cũng nhờ vậy mà trở thành một trong những vùng đất sôi động và phát triển nhất về kinh tế hương trấn. Nhưng đến nửa sau thập niên 1990, những khiếm khuyết của mô hình kinh tế tập thể bắt đầu lộ ra và ngày càng nghiêm trọng, chủ yếu thể hiện ở bốn phương diện. Một là, không phân biệt rạch ròi giữa làm chính trị và kinh doanh. Đặc điểm của mô hình Tô Nam chính là sự hợp nhất của Đảng, chính quyền, kinh tế và xã hội, rất nhiều doanh nghiệp nổi tiếng đều là một công ty mang tính chất hành chính được điều hành bởi một bộ máy hành chính thôn, giám đốc đứng đầu xưởng sản xuất có thể được kiêm nhiệm giữa xưởng trưởng với trấn trưởng hay hương trưởng. Tình trạng này trực tiếp tạo nên sự đa dạng hóa mục đích kinh doanh của doanh nghiệp, một khi quy mô mở rộng, doanh nghiệp tự dung trở thành một “quái thai”. Hai là, “rỗng ruột hóa quyền sở hữu tài sản”. Đặc trưng sở hữu tài sản “người người

sở hữu, người người chẳng có gì” khiến cho doanh nghiệp mới đầu vốn dĩ linh hoạt dần dần nhiễm “bệnh doanh nghiệp nhà nước”, xảy ra hiện tượng “xưởng trưởng chịu trách nhiệm khi lỗi chứ không chịu trách nhiệm khi lỗi”, “công ty nghèo còn giám đốc thì giàu”. Nhà kinh tế học Đồng Phụ Nhưng, một người nổi tiếng với những lời phê bình thẳng thắn, sau khi khảo sát Tô Nam đã nói ngay rằng: “Nói trắng ra, mô hình Tô Nam là quốc doanh thứ 2”. Ba là doanh nghiệp “thành tích hoá chính trị”. “Cán bộ kinh tế” trực tiếp dẫn đến tình trạng “kinh tế thành tích chính trị”, các địa phương ở vùng Tô Nam vì muốn nâng cao tổng giá trị tổng sản xuất quốc nội, nên đã thực hiện việc xây dựng trùng lặp và cạnh tranh thiếu lành mạnh trên quy mô rộng lớn. Bốn là hiệu quả và lợi ích kinh tế sụt giảm thảm hại, làm giả thành tích doanh nghiệp trở thành phong trào. Bao năm mô hình Tô Nam đã trở thành điển phạm toàn quốc, hiệu ứng cải cách của nó tác động lớn đến sự thăng tiến của rất nhiều quan chức. Do vậy, để khiến cho những “con số kinh tế” tăng lên mỗi năm, phong trào làm giả báo cáo tài chính tràn lan tại Tô Nam. Ngày 24 tháng 6 năm 1995, Tờ “Văn hồi báo” của Thượng Hải đã cho đăng bài xã luận, trong đó tiết lộ về chuyện khu vực Tô Nam đang tiến hành cuộc đại chiến những con số, một số huyện thị khi tiến hành thống kê giá trị sản lượng công nghiệp đã nâng con số lên gấp đôi, tác giả bài viết đưa ra một kiến nghị mang tính châm biếm, nên trưng thu “thuế nói láo” đối với những cán bộ Tô Nam ưa thổi phồng ấy. Học giả Huệ Hải Minh lại tiết lộ, một số doanh nghiệp Tô Nam được nâng lên thành “điển hình toàn quốc” dù hiệu quả kinh tế đang trên đà tuột dốc, nhưng mỗi ngày vẫn tiếp đón các đoàn khách tham quan học tập kinh nghiệm kinh doanh các nơi đến đơn vị mình. “Để tiếp đón khách tham quan, họ sẵn sàng để cho dây chuyền vận hành không tải. Những doanh nghiệp điển hình ấy, bề ngoài giống như một chiếc đèn lồng rực rỡ sắc màu, nhưng khi khách đã đi rồi, nó mới để lộ ra những lỗ thủng rách nát, có chỗ có thể để lọt cả cái đầu bò, có chỗ thậm chí còn có thể đặt cả một ngọn núi nhỏ vào đấy.”

Tình trạng khốn đốn về mặt thể chế của mô hình Tô Nam đến nửa cuối những năm 1990 thì bộc lộ hoàn toàn. Ngoại trừ một số rất ít

doanh nghiệp nhờ vào một cơ duyên nào đó mà hoàn thành được cải cách cơ chế quyền sở hữu tài sản, đa số các doanh nghiệp còn lại đều lún sâu vào cảnh xế chiều ngày càng ảm đạm.¹ Tốc độ tăng trưởng của các doanh nghiệp hương trấn Giang Tô rõ ràng thấp hơn các doanh nghiệp Chiết Giang, nơi có cơ chế thông thoáng và linh hoạt hơn. Ngô Kính Liên bình luận: “Trong làn sóng kinh tế cuối thế kỷ XX, nó không những không giữ được vai trò đầu tàu, mà trái lại còn bị rút lại phía sau”. Kể từ năm 1995, một số cán bộ và doanh nhân của Tô Nam đã bắt đầu âm thầm tìm đến Ôn Châu, bỏ đi cái dáng vẻ ngạo nghễ ngày nào, họ bắt đầu nghiên cứu cái mô hình kinh tế còn quá lạ lẫm, mô hình kinh tế mà trước nay họ từng cười nhạo là “kinh tế không ra lửa cũng chẳng phải ngựa”. Rất nhanh sau đó, cơ chế hợp tác cổ phần được áp dụng vào Tô Nam, và được thử nghiệm ở các vùng đất như Nghi Hưng, Vô Tích. Đến năm 1997, làn sóng cải cách quyền sở hữu tài sản ngày càng nhận được sự đánh giá cao của chính quyền trung ương, việc lật lại cách nghĩ đối với mô hình Tô Nam cũng dần trở thành chủ đề nóng. Tháng 10, Trần Hoán Hữu, Bí thư tỉnh ủy Giang Tô đã phát biểu trong đại hội mở rộng toàn thể ủy viên lần thứ 7 nhiệm kỳ 9 của tỉnh ủy Giang Tô rằng: “cùng với sự phát triển ngày càng sâu rộng của nền kinh tế thị trường xã hội chủ nghĩa, mô hình Tô Nam đã gặp phải những tình huống mới, những vấn đề mới, đặc biệt nó bộc lộ cho ta thấy cơ cấu chế độ sở hữu hiện có là tương đối đơn nhất, trách nhiệm quyền lợi doanh nghiệp và chính trị chưa được phân chia rạch ròi, quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp chưa được minh bạch hoá, sức sống của cơ chế ban đầu đang dần dần suy

¹. Tập đoàn Hồng Đậu ở Vô Tích là một trong số rất ít những nhà tiên phong. Năm 1993, Chu Diệu Đình – người từng tự ví là “con ghê” đã nhận được sự ngầm cho phép của chính quyền địa phương, bắt đầu tiến hành cải cách quyền sở hữu cổ phần doanh nghiệp. Ông nói: “Lúc đầu có người khuyên tôi nên giữ nhiều cổ phần, tốt nhất là trên 50%, nhưng tôi lại lo lắng nếu làm như thế, e rằng tính chất tập thể của doanh nghiệp sẽ thay đổi, rủi ro rất lớn, cho nên cuối cùng tôi chỉ giữ 39%.” Con số 39% này vẫn đủ sức làm thay đổi triệt để số phận của Hồng Đậu. Đến năm 2007, Chu Diệu Đình ngạc nhiên phát hiện thấy khi mới bắt đầu thực hiện cải cách quyền sở hữu tài sản, quy mô doanh nghiệp của ông tại Vô Tích được xếp hạng 34, mà 14 năm sau, cả 33 doanh nghiệp đứng trước doanh nghiệp của ông đều biến mất.

yếu. Xí nghiệp hương trấn với cơ chế sở hữu tập thể dần bị cơ chế cũ “đồng hoá”, sự sắc bén giảm sút, hơn nữa nhiều lãnh đạo địa phương vẫn khư khư ôm lấy mô hình Tô Nam, đề cao một cách phiến diện cơ chế sở hữu chung mang tính chất tập thể, gây cản trở cho sự phát triển kinh tế theo cơ chế phi sở hữu công.” Bài phát biểu của Trần Hoán Hữu nhanh chóng được các phương tiện truyền thông Trung Quốc phát đi, gây nên một cơn chấn động dữ dội không chỉ tại Giang Tô mà còn lan ra khắp cả nước. Ông được xem là viên chức Giang Tô đầu tiên công khai tiến hành đánh giá lại mô hình Tô Nam. Tiếng khen chê nổi lên bốn phía, Trần Hoán Hữu phải chịu một áp lực rất lớn, đến nỗi tại Diễn đàn quản lý kinh tế Giang Tô diễn ra mấy ngày sau đó, ông phải thanh minh rằng mình chưa từng có ý phủ định mô hình Tô Nam. Cho dù vậy, vầng hào quang chính trị bao quanh mô hình Tô Nam bắt đầu mờ nhạt dần. 9 năm sau đó, những bài viết đánh giá lại mô hình Tô Nam xuất hiện ngày càng nhiều. Trải qua nhiều cam go thử thách, đến cuối năm 2002, thông qua nhiều hình thức khác nhau, 93% doanh nghiệp tập thể hương trấn tại khu vực Tô Nam đã “cải cách cơ chế” thành doanh nghiệp kinh doanh tư nhân.

Sự kết thúc của mô hình Tô Nam đồng nghĩa kinh tế tập thể lại thêm một lần thoát thai hoán cốt, xét trong một không gian và thời gian rộng lớn hơn của tiến trình quá độ, nó đánh dấu cho sự suy tàn triệt để trong việc tổ chức kinh tế cơ bản theo chế độ hợp tác xã được thử nghiệm vào những năm 1950 cũng như chế độ công xã nhân dân diễn ra sau đó. Một chế độ doanh nghiệp mới, thị trường hóa hơn, lấy nhân cách hóa quyền sở hữu tài sản làm đặc trưng, cuối cùng cũng đã trở thành mô hình phát triển doanh nghiệp chủ yếu.

Cuộc tấn công của cơn bão khủng hoảng tài chính châu Á đã đập tan thái độ sùng bái của người Trung Quốc đối với mô hình doanh nghiệp tập đoàn tài chính kiểu Nhật Bản và Hàn Quốc. Đặc biệt là tình cảnh khốn đốn của tập đoàn Daewoo, từng được các doanh nhân Trung Quốc xem là hình mẫu đáng để học tập, đã khiến cho đội ngũ lãnh đạo suy nghĩ lại đường lối tư tưởng kiến tạo nên doanh nghiệp lớn. Chiến lược “giữ lớn” vừa mới hình thành vào năm 1996 đã “bất ngờ” thay dần đổi dây.

Đường lối tư tưởng của chiến lược “giữ lớn” lúc bấy giờ là “Nhà nước chủ trì, ủng hộ các doanh nghiệp có ưu thế phát triển theo mô hình tập đoàn giúp cho chúng có được năng lực cạnh tranh quốc tế, trở thành những công ty khổng lồ có thực lực đại diện cho Trung Quốc”. Thế nhưng, sự non yếu mà các tập đoàn Hàn Quốc và Nhật Bản bộc lộ ra trong cơn bão khủng hoảng tài chính châu Á đã khiến cho chính phủ Trung Quốc mất hẳn niềm tin vào con đường này. Đến một tập đoàn lớn như Daewoo còn không thể chống đỡ nổi trước sức tấn công của tư bản tài chính quốc tế, vậy thì những doanh nghiệp lớn “kiểu Daewoo” của Trung Quốc làm sao có thể thoát khỏi số phận sụp đổ như vậy nếu đi theo? Thế là, một chiến lược mới theo kiểu “Quốc doanh thoái lui, dân doanh tiến bước” đã xuất hiện, đường lối tư tưởng cơ bản của chiến lược này là, tư bản quốc doanh rút lui trên diện rộng khỏi những ngành nghề có tính cạnh tranh. Trong một bản báo cáo, các chuyên gia kiến nghị doanh nghiệp quốc doanh nên “kiên quyết rút lui” khỏi 164 ngành nghề có tính cạnh tranh, đồng thời hình thành thế trận độc quyền đối với các lĩnh vực cung cấp nguyên nhiên liệu đầu vào, những ngành này bao gồm gang thép, năng lượng, ô tô, hàng không, điện tín, điện lực, ngân hàng, bảo hiểm, truyền thông, cơ giới hạng nặng, công nghiệp quân sự... Trong những lĩnh vực này, chính phủ phải nỗ lực hết mình để loại bỏ sự cạnh tranh của các thành phần dân doanh cũng như tư bản quốc tế, thông qua các biện pháp lũng đoạn để bảo đảm cho lợi ích đã đạt được của các doanh nghiệp quốc doanh. Vai trò của doanh nghiệp quốc doanh không những không giảm xuống mà còn được tăng cường mạnh mẽ.

Sự chuyển hướng này đã bắt đầu xuất hiện một cách kín đáo vào năm 1997. Rõ ràng, đây là một chiến lược hoàn toàn khác biệt với chiến lược “giữ lớn” một năm trước đó, trong hơn 10 năm sau đó, chiến lược này luôn được chấp hành một cách kiên định và cuối cùng đã đưa Trung Quốc tiến vào thời đại của chủ nghĩa thương mại quốc gia. Một nỗi băn khoăn tồn tại trong năm 1997 là, nếu cơn bão khủng hoảng tài chính châu Á không xảy ra hoặc bùng phát trễ hơn hai năm, thì bức tranh các công ty Trung Quốc sau này sẽ như thế nào?

Lịch sử không có chữ “nếu”. Các công ty Trung Quốc đã bất ngờ đổi hướng trên con đường phát triển kiểu tập đoàn tài chính. Hậu quả

trực tiếp nhất mà nó tạo thành là, những “doanh nghiệp hạt giống” trước đó được xếp vào danh sách bồi dưỡng để lọt vào nhóm 500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới đã phải rơi vào một tình cảnh vô cùng bối rối. Bởi vì căn cứ theo nguyên tắc mới thì tư bản quốc doanh phải rút lui khỏi những lĩnh vực cạnh tranh, mà các doanh nghiệp như Haier, Trường Hồng hoạt động trong ngành điện gia dụng, Tập đoàn Bắc Đại Chính Phương ngành máy tính, Hoa Bắc Y Dược ngành sản xuất thuốc cũng như Xưởng đóng tàu Giang Nam đều không phải là những ngành nghề có tính chất độc quyền được chính sách bảo hộ, và đây cũng chính là nguyên nhân chúng được chọn vào đội “hạt giống”, vì vậy mọi sự hỗ trợ mang tính thiên lệch đối với chúng đều trở nên vô nghĩa. Và sự thật mà chúng ta sắp được chứng kiến là đến cuối năm 2007, Trung Quốc đã có 22 doanh nghiệp xuất hiện trong danh sách “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới” của tạp chí *Fortune*. Tất cả đều là những doanh nghiệp quốc doanh nắm cổ phần khống chế trong các lĩnh vực độc quyền, còn 6 “công ty hạt giống” được xác định 10 năm trước, ngoài Bảo Cương ra, 5 doanh nghiệp còn lại đều chẳng có cái nào lọt vào nhóm “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới” đúng “thời gian biểu đã định”.

Trong cảnh tranh tối tranh sáng như vậy, năm 1997 còn xảy ra những sự kiện thương mại khác khiến người ta hứng thú. Có hai sự kiện đáng được nhắc đến, sự kiện thứ nhất đương nhiên vẫn là ba người thanh niên gồm Đinh Lỗi, Vương Chí Đông và Trương Triều Dương xuất hiện trong lĩnh vực mạng Internet, họ đã đưa Trung Quốc tiến vào “năm đầu của kỷ nguyên mạng”. Một sự kiện khác cũng rất có ý nghĩa lịch sử, đó chính là Nhậm Chính Phi – người đã sáng lập nên Công ty Hoa Vi ở Thâm Quyến, đã đặt ra một “Luật cơ bản”.

Mặc dù Information Highway của Trương Thọ Tân đã lạc lối trên con đường phát triển của mình, nhưng trong lịch sử mạng Internet của Trung Quốc, năm 1997 lại là khởi điểm cho một trào lưu khoa học kỹ thuật mới. Tại thị trường Bắc Mỹ nơi phát triển tiên phong trong ngành này, nhân vật hiển hách nhất chính là Dương Chí Viễn – một thanh niên gốc Hoa. Quý 3 năm đó, giá trị thị trường của Yahoo tăng đến 2,8 tỉ đô-la, vượt qua cả Công ty Netscape – được mệnh danh là vua trình duyệt tìm kiếm mạng khiến ngay cả Bill Gates cũng phải

nề phục. Khởi đầu từ dịch vụ danh mục web, Dương Chí Viễn đã chuyển sang hình thức dịch vụ tổng hợp, thoả mãn mọi nhu cầu về mạng Internet. “Website cổng thông tin” trở thành khái niệm web thương mại thuần thực đầu tiên. Dưới sự thúc đẩy của hiệu ứng Yahoo, AOL.com (American Online) – website cổng thông tin lớn nhất của Mỹ đã bứt phá khỏi ngưỡng 10 triệu khách hàng đăng ký sử dụng, Công ty Amazon thuộc lĩnh vực thương mại điện tử công khai kêu gọi đầu tư gây chấn động, Công ty eBay hoạt động đấu giá trực tuyến chính thức được thành lập. Một làn sóng đầu tư kỹ thuật công nghệ cao với chủ đề là Internet đã nổi lên từ đây. Tại Trung Quốc, Trung tâm thông tin mạng Internet Trung Quốc (CNNIC) đã lần đầu tiên công bố “Báo cáo thống kê tình hình phát triển mạng Internet Trung Quốc”, xác nhận toàn quốc có 299.000 máy truy cập mạng, 620.000 người đăng ký sử dụng các dịch vụ Internet, với khoảng 1500 điểm truy cập.

Tháng 6 năm này, Đinh Lỗi 26 tuổi đã thành lập Công ty NetEasy tại Quảng Châu, với ba nhân viên, vốn đăng ký là 200 triệu Nhân dân tệ, diện tích văn phòng chỉ có 7m². Ý tưởng của Đinh Lỗi rất đơn giản, nếu mọi người muốn liên lạc trên mạng thì nhất định phải có một “căn phòng” và “hộp thư” cho riêng mình. Thế là, anh đã viết chương trình cho một hệ thống dịch vụ trang chủ cá nhân và hệ thống hộp thư miễn phí bằng tiếng Trung đầu tiên, còn về tên miền anh nghĩ đến việc dùng số 163 để biểu thị. Riêng việc NetEasy làm sao kiếm được tiền, sau này, anh đã tiết lộ: “Nếu ngay từ đầu đã nghĩ đến chuyện lập website để kiếm tiền, thì có thể tôi đã đi sai đường rồi. Hồi đó tôi chỉ có một suy nghĩ là kiếm tiền nhờ vào công việc viết phần mềm”. Đinh Lỗi đã bất ngờ chứng minh được một “chân lý” trong ngành mạng của Trung Quốc – “duy nhất chỉ có miễn phí mới có thể tồn tại”. Hộp thư NetEasy và trang chủ cá nhân miễn phí đã khiến cho số người đăng ký sử dụng nhanh chóng tăng vọt. Đến tháng 5 năm 1998, trong danh sách xếp hạng các website tiếng Trung của toàn Trung Quốc do CNNIC công bố, Công ty NetEasy của Đinh Lỗi được xếp đầu bảng. Đến tháng 9, Đinh Lỗi thuận thế chuyển đổi mô hình hoạt động, cải tạo NetEasy trở thành một trang web cổng thông tin dạng như Yahoo.

Tháng 10, Công ty phần mềm Tứ Thông Lợi Phương do kỹ sư phần mềm 29 tuổi Vương Chí Đông lãnh đạo đã nhận được 6,5 triệu đô-la vốn đầu tư mạo hiểm từ tập đoàn Walton International Investment Group của Mỹ, Ngân hàng Bank of America và Tập đoàn quốc tế Ivanhoe. Đây là gói đầu tư mạo hiểm đầu tiên mà ngành mạng Trung Quốc nhận được. Trang web tiếng Trung do Tứ Thông Lợi Phương lập nên mới đầu được dùng vào mục đích là để bán các phần mềm do Vương Chí Đông viết ra để kiếm tiền, chính vì vậy ông đã cho lập một số diễn đàn hỏi đáp, không ngờ rằng, diễn đàn kỹ thuật thì phản ứng bình bình, còn diễn đàn thể dục thể thao lại nóng dị thường. Ngày 31 tháng 10, đội bóng đá Trung Quốc tham gia vòng loại World Cup tại Sân vận động Kim Châu - Đại Liên, kết quả đã thua đội bóng đến từ xứ sở dầu mỏ Qatar, bỏ lỡ cơ hội đoạt vé dự vòng chung kết. 2h15 phút sáng ngày hôm sau, một nickname Lão Dung (tên thực là Vương Tuấn Đào, người sau này đã sáng lập nên Công ty 8848 – website B2C đầu tiên của Trung Quốc) gửi một tập thiếp tiêu đề “Đại Liên Kim Châu không có nước mắt” cho diễn đàn thể dục thể thao của Tứ Thông Lợi Phương, chỉ trong 48 giờ nó đã được hơn 20 ngàn lượt người truy cập. Đây là bài viết trên mạng đầu tiên gây chấn động mạnh mẽ trong công chúng. Hai tuần sau, tờ “Phương Nam cuối tuần”, một tờ báo có lượng phát hành rất lớn, đã dành trọn một trang để đưa tin về sự kiện này. Đến kỳ Cúp bóng đá thế giới 1998 tổ chức tại Pháp, diễn đàn thể thao của Tứ Thông Lợi Phương càng thêm sôi nổi, tạo nên một kỷ lục 3,1 triệu lượt người truy cập mỗi ngày, website này còn thu được 180.000 Nhân dân tệ tiền quảng cáo. Thế nhưng ngay cả trong những thời điểm như vậy, Vương Chí Đông vẫn chưa biết phải dẫn dắt công ty đi đến đâu. Khi một phôi thai ngành nghề vừa mới thành hình, không phải ai cũng biết được nó sẽ đi về đâu, cho nên có lúc, những cơ hội ngẫu nhiên hoặc một hoàn cảnh bất ngờ đã trở thành điểm khởi đầu cho thành công của ngày sau. Chính trong thời gian diễn ra cúp bóng đá thế giới, Trần Đăng - người biên tập cho diễn đàn thể thao, đã đến Trung tâm thương mại quốc gia tại Bắc Kinh để gặp gỡ Công ty HP. Trong thời gian đợi bạn tại văn phòng, Trần Đan tiện tay lật một vài trang trong cuốn tạp chí nội bộ của công ty đang đặt trên bàn ra xem, vô tình ông đọc được một đoạn văn nói rằng, tại Mỹ khi truy cập mạng Internet người sử dụng ghé

thăm nhiều nhất các trang tin tức chứ không phải những trang nào khác. Trở về công ty, ông đề xuất ý kiến thành lập một website tin tức với Vương Chí Đông. Đó là một ngày vô cùng bận rộn, ai đưa ra được một ý tưởng mới, người đó có thể chiếm lĩnh được một đỉnh núi, rất tự nhiên, ông trở thành người sáng lập website tin tức của Trung Quốc. Cuối năm, Tứ Thông Lợi Phương tuyên bố mua lại sinanet.com của Bắc Mỹ, đồng thời đổi tên thành Sina. Sau này, nó trở thành website cổng thông tin số 1 có sức ảnh hưởng rất lớn trong giới Internet của Trung Quốc.

Cũng vào đầu tháng 1 năm này, Trương Triều Dương nghiên cứu sinh bậc tiến sĩ của Học viện công nghệ Massachusetts của Mỹ đã thành lập website ITC của riêng mình, nguồn vốn khởi nghiệp trị giá 225 ngàn đô-la của ông đến từ hai giảng viên người Mỹ, một trong hai vị đó chính là Nicholas Negroponte, tác giả cuốn “Tồn tại số hoá”. Khởi đầu, website này chưa có nội dung, Trương Triều Dương bèn đưa nội dung của cuốn “Tồn tại số hoá” lên trước, còn việc làm sao kiếm được tiền trong tương lai, ông vẫn chưa phác thảo được phương pháp nào khả thi, ý tưởng mới đầu của ông là phát triển dịch vụ thiết kế trang web. Đến tháng 12 thì 223 ngàn đô-la đã được tiêu sạch, Trương Triều Dương lại phải cầu cứu các nhà đầu tư, thuyết phục mãi mới nhận được thêm 100 ngàn đô-la nữa. Tháng 2 năm 1998, Trương Triều Dương cũng nghĩ đến việc xây dựng một “bản sao” Yahoo tại Trung Quốc giống như Đinh Lỗi, ông đã viết một phần mềm tìm kiếm danh mục web tiếng Trung, ngay cả tên miền ông cũng bắt chước Yahoo mà gọi là Sohu”. So với Đinh Lỗi và Vương Chí Đông là những người không giỏi tiếng Anh, những người thuộc “phái trở về” như Trương Triều Dương đương nhiên có ưu thế quốc tế bẩm sinh. Ông được xem là học trò của Nicholas Negroponte, nên thường xuyên xuất hiện trên các phương tiện truyền thông Trung Quốc và nước ngoài. Rất nhanh chóng, ông đã kiếm được nguồn vốn đầu tư trị giá 2,15 triệu đô-la từ Intel và Dow Jones, tháng 10, ông được tạp chí *Time* của Mỹ bình chọn là một trong số “50 anh hùng số toàn cầu” với tư cách là “đại diện Trung Quốc”. Và thế là, chàng thanh niên gốc Thiểm Tây này đã trở thành nhân vật kiểu anh hùng đầu tiên trong nền kinh tế mạng Trung Quốc.

Sự xuất hiện tập thể của Đinh Lỗi, Vương Chí Đông và Trương Triều Dương, đã đánh dấu cho năm khởi đầu của kỷ nguyên mạng Internet của Trung Quốc. Trong thời khắc khai sáng này, chúng ta đã bắt gặp nhiều khái niệm hoàn toàn mới như website cổng thông tin, trình duyệt tìm kiếm cho đến đầu tư mạo hiểm. Một điều có ý nghĩa hơn nữa là, những công ty này ngay từ ngày đầu khai sinh, đã tự giác đặt mình vào trong bối cảnh toàn cầu hoá, đồng thời có cơ cấu quyền sở hữu tài sản rõ ràng, hoàn toàn thoát khỏi mọi sự phiền hà vốn có về mặt cơ chế đã từng xảy ra trong hơn 20 năm trước đó. Đây là một ngành sản xuất không mang “tội trạng do cơ chế”, là cuộc cách mạng về sự giàu có diễn ra một cách công khai, minh bạch.

Một doanh nghiệp đã đặt tên cho chiến lược quy hoạch của mình là “Luật cơ bản”, nghe như một chuyện hết sức kỳ lạ. Người làm việc này chính là Nhậm Chính Phi, nhân vật về sau được xem là “doanh nhân điển hình”.

Năm này, mặc dù Hoa Vi của Nhậm Chính Phi đã là một doanh nghiệp có quy mô không nhỏ, nhưng trong giới doanh nghiệp, nó vẫn chưa được mấy ai biết đến. Năm 1996, một phó chủ tịch hội đồng quản trị của Công ty Tứ Thông ở Trung Quan Thôn tên là Lý Ngọc Trác đã dự định vượt rào đến với Hoa Vi, CEO Đoàn Vĩnh Cơ của Tứ Thông hỏi: “Anh chuẩn bị đi đâu đấy?”

Lý Ngọc Trác đáp: “Đến Hoa Vi”.

Đoàn Vĩnh Cơ ngạc nhiên hỏi: “Hoa Vi à? Tôi chưa từng nghe nhắc đến, chắc là chẳng ra trò trống gì nhỉ?”.

Trong ngành điện tín lúc này, mặc dù chưa mấy danh tiếng, nhưng Hoa Vi thực tế đã lộ ra những chiếc móng thép sắc nhọn của nó. Từ đầu thập niên 1990, thị trường điện tín Trung Quốc lại được phục hồi, cùng với sự phát triển của khoa học điều khiển, mạng điện tín của nước này đang đứng trước một cuộc thay đổi toàn diện. Đối với Hoa Vi, nơi đang sở hữu kỹ thuật kiểm soát mạch chuyển đổi tự động thì đây thực sự là cơ hội kinh doanh ngàn năm khó gặp. Trong lĩnh vực này, các công ty đa quốc gia như Nokia, Ericsson, vẫn giữ ưu thế cạnh tranh tuyệt đối. Khi bắt đầu chen chân vào lĩnh vực này, Nhậm Chính

Phi đã dựa vào sách lược “nông thôn bao vây thành thị”, bắt đầu tấn công vào các bưu cục nằm ở các thị trấn vùng ven xa xôi, nhanh chóng giành lấy “phần bánh” mà các công ty lớn kia còn chưa kịp với tới. Tiếp sau đó, cuộc chiến chính diện giữa Hoa Vi với các công ty đa quốc gia chính thức bùng nổ. Từ “nông thôn” tiến về “thành thị”, Hoa Vi vấp phải sự cạnh tranh rất lớn, rất nhiều bưu cục tại các thành phố trung tâm và các tỉnh phát triển tỏ ra không tin tưởng sản phẩm của Hoa Vi. Chính lúc này, Nhậm Chính Phi đã nghĩ ra một biện pháp mà những đồng nghiệp ngoại quốc có nằm mơ cũng không nghĩ ra được: ông đi thuyết phục các bưu cục ở các địa phương, thành lập doanh nghiệp liên doanh do Hoa Vi góp vốn với các công chức Bưu cục.¹ Trong một văn bản nội bộ của Hoa Vi, Nhậm Chính Phi đã trình bày rõ sách lược của mình như sau: “Thông qua thành lập một tập thể cùng chung lợi ích như vậy, Hoa Vi có thể đạt được mục đích củng cố thị trường, phát triển mở rộng thị trường và chiếm lĩnh thị trường. Quan hệ lợi ích thay thế quan hệ mua bán; lấy phương thức kinh doanh doanh nghiệp thay thế phương thức văn phòng đại diện trực tiếp thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm, lợi dụng tính bài ngoại để ngăn cản sự xâm nhập của các đối thủ cạnh tranh; lấy mục tiêu thị trường lâu dài thay thế mục tiêu ngắn hạn...”²

1. Việc thí điểm thành lập công ty liên doanh giữa Hoa Vi và các cục điện tín đã bắt đầu từ năm 1993. Lúc đó, nguồn vốn của Hoa Vi đang trong tình trạng căng thẳng, ngân hàng lại không cho các doanh nghiệp kỹ thuật tư nhân vay vốn, Nhậm Chính Phi bèn thuyết phục 17 cục điện tín cấp tỉnh thành để lập công ty liên doanh, liên doanh này góp cho Nhậm Chính Phi một khoản vốn là 39 triệu Nhân dân tệ, với mức cổ tức đảm bảo lên đến 33%.

2. Xây dựng liên doanh với các cơ quan chính quyền địa phương là cách làm phổ biến thời bấy giờ, trong đó phải kể đến trường hợp của Tập đoàn Tam Chu. Năm 1995, Ngô Bính Tân yêu cầu “các công ty chi nhánh phải thiết lập quan hệ kinh tế chung với chính quyền các tỉnh, Sở y tế, Cục công thương, Cục quản lý bệnh viện... nơi các công ty mình đặt cơ sở hoạt động. Cách làm cụ thể là thực hiện hợp tác, liên doanh, thỏa thuận với các bộ, ngành chính quyền để tuyên truyền hàng tháng, nội dung tuyên truyền gắn liền với sản phẩm và hoạt động của Tam Chu, theo phương châm anh tuyên truyền, tôi trả tiền. Đối với công thương nghiệp, hằng năm tôi đều chi tiền ra cho công tác truyền bá “Luật quảng cáo”, mọi hoạt động cụ thể do bên cơ quan nhà nước lo, làm sao phải biến Cục y tế cơ sở làm đại lý của chúng ta...”.

Mô hình liên doanh của Hoa Vi gặt hái được thành công đầu tiên tại Tứ Xuyên. Năm 1997, Cục quản lý điện tín Tứ Xuyên do công hội xuất vốn, đã liên kết với Hoa Vi thành lập Công ty Tứ Xuyên - Hoa Vi. Đến cuối năm, các hợp đồng nghiệp vụ của Hoa Vi tại tỉnh này đã tăng vọt lên 12 lần, từ 40 triệu Nhân dân tệ của năm trước tăng lên thành 500 triệu. Với tư cách là đối tác góp vốn, Cục điện tín Tứ Xuyên được chia 25% lợi nhuận. Mô hình Tứ Xuyên lập tức tạo ra hiệu ứng dây chuyền, trong thời gian hơn một năm, Hoa Vi đã lần lượt liên kết với các tỉnh thành như Thiên Tân, Thượng Hải, Sơn Đông, Chiết Giang... thành lập 9 công ty liên doanh, mà nghiệp vụ chủ yếu của chúng đều là bán các thiết bị của Hoa Vi cho các công ty điện tín liên doanh này. Mô hình này trong chớp lát đã biến Hoa Vi thành “người nhà” của các cục điện tín ở các địa phương. Người nhà mua thiết bị của người nhà đương nhiên là chuyện hợp lý nhất. Kinh phí mua sắm thiết bị của cục điện tín là do chính phủ xuất ra, còn lợi nhuận tạo ra có thể chia một phần cho viên chức trong nội bộ, đây quả thực là ý tưởng tuyệt vời khiến các cục trưởng khó lòng từ chối. Đối với Hoa Vi mà nói, mô hình liên doanh này giúp nó trở thành đơn vị cung ứng theo mô hình độc quyền của thị trường điện tín. Tại Hà Bắc, nghiệp vụ của Hoa Vi từ con số 0 đã nhảy lên 1 tỉ Nhân dân tệ, tại Sơn Đông, từ mức doanh thu 200 triệu Nhân dân tệ ban đầu, đã tăng vọt lên đến con số 2 tỉ Nhân dân tệ. Sau khi rời bỏ Tứ Thông sang đầu quân cho Hoa Vi, Lý Ngọc Trác làm trưởng bộ phận hợp tác liên doanh, trở thành nhà chiến lược chủ đạo cho những công trình liên doanh của công ty này. Ông nhớ lại, hồi ấy một số cục điện tín thậm chí còn cắt thiết bị của các công ty khác để chuyển sang lắp đặt các thiết bị của Hoa Vi. Trong thời gian hơn 1 năm ngắn ngủi, Hoa Vi đã lớn mạnh bất ngờ, trở thành doanh nghiệp điện tín có mức tăng trưởng cũng như tỉ lệ lợi nhuận cao nhất Trung Quốc. Năm 1997, doanh thu của Hoa Vi đạt 4,1 tỉ Nhân dân tệ, tăng 60% so với cùng kỳ năm trước.

Để thành lập những công ty liên doanh này, Nhậm Chính Phi đã phải ngày đêm bôn ba khắp chốn. Là người có cá tính hướng nội, không thích giao thiệp, nhưng trong các cuộc đàm phán với các cơ quan điện tín mọi việc lại diễn ra hết sức thuận lợi. Nguyên nhân chỉ có một, đó chính là điều kiện hợp tác mà ông đưa ra khiến cho đối

phương khó lòng cưỡng lại. Rất nhiều năm sau đó, ông luôn từ chối bất kỳ cuộc phỏng vấn nào từ phía báo giới, không có bất kỳ mối quan hệ nào với giới truyền thông. Nhưng trong lĩnh vực điện tín, cho dù là quan chức cấp tỉnh hay chỉ là trưởng bưu cục của một huyện nhỏ, chỉ cần có thể mang lại cơ hội làm ăn cho Hoa Vi, ông đều đích thân đón tiếp. Ông nói: “Tôi chỉ gặp người cho tôi thị trường, vì họ là cha mẹ, lương thực và quần áo của tôi”. Đối với hoạt động cạnh tranh, lời nói của ông lại càng thẳng thắn: “Sức cạnh tranh chủ yếu của Hoa Vi, chính là khách hàng khắt khe định lựa chọn sản phẩm của chúng tôi chứ không phải sản phẩm của một đơn vị khác”.

Ngay từ đầu, mô hình liên doanh của Hoa Vi đã bị các đối thủ cùng ngành công kích, nó bị nghi ngờ là “cạnh tranh không lành mạnh”. Nhậm Chính Phi từng có ý định trên toàn Trung Quốc cứ mỗi tỉnh ông lại thành lập một công ty liên doanh. Nhưng do vấp phải sự phản đối quá nhiều từ các doanh nghiệp trong và ngoài nước, cho nên đến sau năm 1999, Nhậm Chính Phi buộc phải sắp xếp lại những công ty liên doanh này. Nhưng trên thực tế, mục tiêu thị trường của Hoa Vi đã thực hiện được, sứ mệnh của công ty liên doanh xem như đã hoàn thành. Nó trở thành doanh nghiệp ngựa ô phát triển nhanh nhất trong số các doanh nghiệp điện tử toàn Trung Quốc.

Nếu chỉ dựa vào mô hình thương mại có nhiều điều đáng nghi ngờ này, Nhậm Chính Phi và Hoa Vi có thể đã không thể đi xa được đến vậy. Trong thời đại chuyển đổi mô hình hoạt động này, sự lạc hậu của pháp chế và thái độ khoan dung trước những hành vi mờ ám đã giúp cho vô số doanh nghiệp đạt được sự trưởng thành vượt bậc và mức lợi nhuận siêu tưởng. Nhưng những độc tố ẩn chứa bên trong cũng đồng thời khiến cho những người này khó thoát ra khỏi cái logic thương mại bất bình thường ấy. So với các doanh nhân cùng thời, chỗ hơn người của Nhậm Chính Phi chính là đồng thời với quá trình tích lũy cơ bản, ông cũng tiến hành một cuộc đặt cược tự cứu mình đầy kiên quyết. Kể từ 3 năm trước, ông đã mời Ngô Xuân Ba của Đại học nhân dân Trung Quốc soạn thảo một quy hoạch chiến lược doanh nghiệp cho Hoa Vi. Nó đã tham chiếu “Luật cơ bản của Hong Kong” thời đó, và được đặt tên một cách rất gọi sức tưởng tượng là “Luật cơ bản của

Hoa Vi”. Nhậm Chính Phi yêu cầu nhóm Ngô Xuân Ba phải làm rõ ba vấn đề: Hoa Vi là ai? Nguồn gốc của Hoa Vi? Hoa Vi phải đi đến đâu? Ngày 27 tháng 3 năm 1997, sau 8 lần sửa đổi, “Luật cơ bản của Hoa Vi” với 103 điều cuối cùng đã được thông qua. Sau này, nó được xem là bộ cương lĩnh quản lý doanh nghiệp đầu tiên được viết ra cho doanh nghiệp ở Trung Quốc kể từ ngày nước này mở cửa cải cách đến nay.

Tại điều thứ nhất trong “Luật cơ bản của Hoa Vi”, Nhậm Chính Phi chỉ rõ: “Mục tiêu theo đuổi của Hoa Vi là trở thành doanh nghiệp tầm cỡ thế giới trong lĩnh vực thông tin điện tử”. Để thực hiện mục tiêu này, Nhậm Chính Phi đã xây dựng một chiến lược phát triển chuyên nghiệp hóa vô cùng chặt chẽ, theo đó “Để biến Hoa Vi trở thành nhà cung ứng thiết bị hàng đầu thế giới, chúng ta sẽ không bao giờ bước chân vào ngành dịch vụ thông tin”. Ngoài ra, “Luật cơ bản của Hoa Vi” còn xác định 2 nguyên tắc rất đáng kinh ngạc. Một là, thực hiện chế độ công nhân viên chức nắm giữ cổ phần, “Mô hình của Hoa Vi giống như tại HP, giúp tạo nên sự gắn kết về lợi ích và số phận giữa nhân viên và doanh nghiệp, giúp cho những người có năng lực và tinh thần trách nhiệm cao nhất tham gia vào đội ngũ lãnh đạo trung kiên của công ty”. Là người sáng lập doanh nghiệp, Nhậm Chính Phi ít khi nói về số cổ phần sở hữu của mình. Theo chính ông tiết lộ, “số cổ phần của tôi có được trong công ty là rất nhỏ, chỉ khoảng 1%, 70% cán bộ quản lý và nhân công của Hoa Vi có cổ phần trong công ty này”. Hai là, đầu tư liên tục vào lĩnh vực phát triển khoa học kỹ thuật, Nhậm Chính Phi cương quyết đầu tư 10% doanh thu hàng năm vào nghiên cứu khoa học kỹ thuật mới, đó là một con số mà không một doanh nghiệp Trung Quốc danh tiếng nào khác có thể sánh bằng.

Chính những nguyên tắc này đã giúp cho Hoa Vi từ một công ty vô danh tiểu tốt lột xác trở thành một công ty Trung Quốc với danh tiếng và quy mô ngày càng cao hơn xa hơn.

Phần thứ Tư

Năm 1998 – 2002

XOAY CHUYỂN TRONG GIÓ BÃO

Năm 1998

BẢNG QUA TRẬN ĐỊA LÔI

Bất kể phía trước là trận địa lôi hay là vực sâu muôn trượng, tôi cũng sẽ tiếp tục tiến tới, không nề hà trần trở, cứ cung tận tụy, đến chết mới thôi.

- Chu Dung Cơ, năm 1998 -

Ngày 19 tháng 3 năm 1998, Bắc Kinh khai mạc Đại hội dân biểu và Đại hội hiệp thương chính trị toàn Trung Quốc. Ngay từ 7 giờ sáng, Ngô Tiểu Lợi người chủ trì tiết mục của Phoenix TV (Đài truyền hình Phương Hoàng) Hong Kong đã đến Đại lễ đường Nhân dân để tìm vị trí, hy vọng có được cơ hội giơ tay đặt câu hỏi. 10 giờ 30 sáng, Chu Dung Cơ mới lên nhậm chức Thủ tướng Quốc vụ viện Trung Quốc dẫn đầu các thành viên của chính phủ mới bước vào phòng họp báo có đông đảo các phóng viên đang chờ sẵn. Người chủ trì buổi họp báo vừa dứt lời thì một rừng cánh tay của các phóng viên giơ lên. Ngô Tiểu Lợi nhiều phen giơ tay mà không được chỉ tên. Đúng lúc đó, một sự việc đã bất ngờ xảy ra. Sau khi trả lời hết mấy câu hỏi của các phóng viên, Chu Dung Cơ đột nhiên nói: “Xin các bạn chiếu cố một chút đến cô Ngô Tiểu Lợi của chương trình Phoenix TV Hong Kong đây có được không? Tôi rất thích chương trình do cô ấy chủ trì.” Chu Dung Cơ tỏ ra gần gũi, giản dị, khiến cho người ta như sáng mắt sáng tai. Thị trường cổ phiếu Hong Kong hôm đó đã tăng hơn 300 điểm.

Câu hỏi của Ngô Tiểu Lợi là: “Bên ngoài mọi người gọi ông là Sa hoàng kinh tế, ông có thích cách gọi này không?” Chu Dung Cơ đáp:

“Tôi không thích cách gọi như vậy.” Tiếp đó, ông nói: “Kỳ họp thứ nhất Đại hội đại biểu nhân dân toàn Trung Quốc nhiệm kỳ 9 đã trao cho tôi trọng trách, tôi cảm thấy nhiệm vụ này rất to lớn, e là sẽ phụ sự kỳ vọng của nhân dân đối với tôi. Nhưng cho dù phía trước có là trận địa lôi hay là vực sâu muôn trượng, tôi vẫn sẽ tiến lên, không cần suy nghĩ, cứ cung tận tụy, đến chết mới thôi.” Sự hình dung liên tưởng hình ảnh từ những cụm từ “Băng qua trận địa lôi” và “vực sâu muôn trượng” cho thấy được sự gian nan khó khăn cực kỳ to lớn trong tiến trình thúc đẩy cuộc cải cách của Trung Quốc đi vào chiều sâu. Khi sắp hoàn thành nhiệm kỳ thủ tướng đầu tiên, Chu Dung Cơ thừa nhận, trong bốn năm ông đã hoàn thành được ba việc, một là nỗ lực đảm bảo cho đồng Nhân dân tệ không mất giá, hai là kích hoạt nền kinh tế, khởi động nhu cầu của thị trường nội địa, ba là giúp các doanh nghiệp quốc doanh thoát khỏi khó khăn chỉ sau 3 năm.

Đảm bảo cho đồng Nhân dân tệ không mất giá là nhiệm vụ cấp bách. Từ năm trước, con cá sấu tài chính Soros đã đánh úp cả Đông Nam Á, mà không hề gặp phải sự kháng cự của một đối thủ nào, tiếp đó ông ta để mắt đến Trung Quốc. Trung Quốc được xem là nền kinh tế lớn quan trọng nhất ở khu vực châu Á, nếu đồng Nhân dân tệ “thất thế”, thì sẽ như xát thêm muối vào nỗi đau tuyệt vọng của các quốc gia gặp khủng hoảng khác. Cuối tháng 10 năm 1997, Ngân hàng Thế giới tổ chức hội nghị thường niên ở Thượng Hải. Soros, Thủ tướng Malaysia Mahathir, Thủ tướng Nga đều được mời tham dự. Đồng Nhân dân tệ có mất giá hay không đã trở thành chủ đề chủ chốt và nhạy cảm nhất của hội nghị thường niên lần này. Ngân hàng Thế giới đã tổ chức riêng cho Chu Dung Cơ một buổi diễn giảng. Trong buổi diễn giảng ngày 22, Chu Dung Cơ đã trình trọng tuyên bố: “Trung Quốc sẽ kiên trì theo đuổi lập trường không để đồng Nhân dân tệ mất giá, gánh vác trách nhiệm lịch sử là ổn định môi trường tài chính châu Á”. Sau khi nghe xong những lời phát biểu này, các nguyên thủ quốc gia châu Á tham dự cuộc diễn giảng cảm thấy thở phào nhẹ nhõm. Tờ “Bình luận kinh tế Viễn Đông” viết rằng: “Lần đầu tiên, Trung Quốc đã thể hiện được phong thái của một nền kinh tế lớn trong cuộc khủng hoảng kinh tế mang tính chất toàn cầu.”

Soros đang ở thế thắng như chẻ tre ở khu vực Đông Nam Á nên đương nhiên không dễ dàng buông xuôi. Do Trung Quốc đã thực thi các biện pháp kiểm soát tài chính đối với tư bản quốc tế, cho nên ông quyết định tấn công vào đồng đô-la Hong Kong - một đồng tiền có quan hệ cao nhất với đồng Nhân dân tệ.

Tháng 1 năm 1998, Hong Kong bùng phát cúm gia cầm, có 18 người nhiễm virus cúm, trong đó 6 người tử vong, toàn Hong Kong rơi vào tình cảnh hoang mang lo lắng, chính quyền đặc khu đã cho tiêu huỷ 1,3 triệu con gà, tình hình dịch bệnh vẫn hoành hành kéo dài suốt nửa năm. Chính trong bối cảnh bất ổn như vậy, chiến dịch tấn công đồng đô-la Hong Kong của Soros đã bắt đầu nhấn nút vào ngày 5 tháng 8, chỉ trong một ngày các nhà đầu cơ quốc tế đã bán ra hơn 20 tỉ đô-la Hong Kong. Cục quản lý tài chính Hong Kong đã phải sử dụng nguồn dự trữ tài chính để thu lại toàn bộ lượng tiền mặt này trên thị trường, kìm chế tỉ suất hối đoái ổn định trên mức 1 đô-la đổi 7,75 đô-la Hong Kong. Ngày hôm sau, các nhà đầu cơ lại tiếp tục tung vào thị trường thêm 20 tỉ đô-la Hong Kong, một lần nữa Cục quản lý tài chính đặc khu phải cắn răng để thu vào hết lượng tiền này. Sau đó 6 ngày, các nhà đầu cơ điên cuồng xả hàng liên tục, khiến cho cơ quan quản lý tài chính Hong Kong vỡ trận, chỉ số Hangsheng mất đến 6600 điểm, tức là mất đến 10000 điểm so với năm trước, toàn thị trường đã bay hơi 2000 tỉ đô-la Hong Kong. Ngày 13 tháng 8, chính quyền Hong Kong dưới sự ủng hộ của Chu Dung Cơ, đã bơm một lượng lớn từ quỹ ngoại hối vào thị trường chứng khoán và thị trường giao dịch hàng hoá giao hàng theo kỳ hạn, để đối kháng trực tiếp với các nhà đầu cơ nước ngoài, đồng thời tuyên bố mạnh mẽ rằng sẽ “không tiếc bất cứ giá nào, nhất định phải nâng chỉ số cổ phiếu trong tháng 8 lên thêm 600 điểm”. Quỹ Quantum cũng tỏ ra không kém cạnh chút nào, Soros đã công khai tuyên bố trên tờ Nhật báo phố Wall rằng “Hong Kong sẽ thất bại”. Cục diện toàn cầu khi đó lại dường như rất có lợi cho Soros, cổ phiếu ở các thị trường đồng loạt sụt giảm, chỉ số cổ phiếu Dow Jones liên tục mất điểm, các thị trường cổ phiếu châu Âu, châu Mỹ Latinh cũng lần lượt chịu ảnh hưởng, và đều sụt giảm với biên độ từ 3% - 8%. Chiến dịch tấn công Hong Kong đã khiến cả thế giới chú ý, nếu chỉ số Hangsheng thất thủ, thì hàng trăm tỉ đô-la của

chính quyền Hong Kong sẽ theo đó trôi ra sông ra biển, còn ngược lại, thì các nhà đầu cơ sẽ tổn thất khoảng từ 2 tỉ đô-la trở lên. Tăng Âm Quyền, người từng giữ chức Trưởng ty tài chính đặc khu Hong Kong khi đó, và sau này là người thứ hai nhậm chức đứng đầu đặc khu, nhớ lại: “Đêm trước khi quyết định chính quyền can thiệp vào thị trường, tôi đã cho các đồng sự thôi việc hết, chỉ còn một mình mình ngồi trong phòng làm việc, âm thầm rơi nước mắt. Chính quyền can thiệp vào thị trường là một quyết định hết sức khó khăn. Một khi thực hiện quyết định này thì tôi càng phải giữ vững nguyên tắc, lắng nghe phê bình. Cuộc sống của chúng tôi là hết sức ngọt ngào. Nhưng chúng tôi không tin đồng đô-la Hong Kong của chúng tôi sẽ thua.”

Ngày 28 tháng 8, cuộc chiến giữa đôi bên đã đến ngày quyết định. Ngày này là ngày kết toán các hợp đồng giao tháng 8 của chỉ số Hangsheng Hong Kong, trong tay các nhà đầu cơ có rất nhiều các hợp đồng đáo hạn cần phải thanh lý. Ngày hôm đó, các nhà đầu cơ ồ ạt xả hàng, còn chính quyền Hong Kong thì theo đó thu vào toàn bộ, thị trường Hong Kong chao đảo như con thuyền lá trong cơn sóng dữ, tổng ngạch giao dịch thành công hôm đó đã đạt đến mức kỷ lục cao nhất trong lịch sử về lượng giao dịch thành công trong một ngày. Đúng 4 giờ chiều, tiếng chuông kết thúc ngày giao dịch vang lên, chỉ số Hangseng Index và CRB Index lần lượt ổn định ở mức 7829 điểm và 7851 điểm, tập đoàn Soros thất bại thảm hại. Tăng Âm Quyền ngay đêm hôm đó đã tuyên bố: trong cuộc chiến đấu chống lại các nhà đầu cơ quốc tế, bảo vệ thị trường cổ phiếu và đồng đô-la Hong Kong, chính quyền Hong Kong đã giành được thắng lợi. Trong hành động chống đỡ thị trường diễn ra trong thời gian hai tuần đó, phía Trung Quốc đã đầu tư 163,7 tỉ đô-la Hong Kong.

Để bảo vệ đồng Nhân dân tệ không bị mất giá, Chu Dung Cơ thực sự phải gánh chịu một áp lực và rủi ro chưa từng có. Chịu ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính, tỉ lệ tăng trưởng xuất khẩu trước đó vốn dĩ rất tốt nay bắt đầu xuất hiện hiện tượng sụt giảm, lượng tồn kho hàng hoá trong nước tăng mạnh, nhu cầu tiêu dùng giảm sút nghiêm trọng. Tháng 6, lưu vực Trường Giang lại gánh chịu một trận lũ lớn trăm năm mới gặp một lần, 29 tỉnh thành bị ảnh hưởng, 4150 người

chết và mất tích. Thiệt hại kinh tế trực tiếp lên đến 255,1 tỉ Nhân dân tệ. Khi đó, dư luận toàn cầu đều đồng thanh tuyên bố: nếu đồng Nhân dân tệ không mất giá, nền kinh tế Trung Quốc sẽ khó đứng dậy nổi. Thế nhưng, Chu Dung Cơ đã dùng cách của riêng mình để chứng minh tính đặc biệt và tính độc lập của nền kinh tế Trung Quốc.

Trong bối cảnh khi đó, muốn xoay chuyển cục diện về xu thế kinh tế và hiện trạng đóng băng của thị trường tiêu dùng, thì đường thoát duy nhất là chuyển trọng tâm về thị trường nội địa, khởi động nhu cầu tiêu dùng trong nước thay cho xuất khẩu. Đương thời, dự trữ trong dân toàn Trung Quốc đã lên đến 5000 tỉ Nhân dân tệ, chỉ cần một phần trong số này giải phóng năng lượng, thì sự phục hồi của nền kinh tế sẽ khả quan hơn rất nhiều. Cho nên, Chu Dung Cơ đã đưa ra một quyết sách trọng đại - tăng nhiệt cho thị trường bất động sản. Trong mấy năm trước đó, để phòng chống lạm phát, ông vẫn luôn tỏ ra cảnh giác đối với hành vi đầu cơ rất có khả năng xảy ra trong thị trường bất động sản, do đó đã sử dụng các chính sách ức chế phát triển, nhưng theo tình hình hiện nay ông thấy, thứ hàng hoá có thể để cho dân chúng phải móc thật nhiều tiền dự trữ ra tiêu dùng thì chỉ có bất động sản. Tháng 1 năm 1998, Vương Thạch - nhân vật tiêu biểu của ngành bất động sản, đột nhiên nhận được thông báo, yêu cầu ông tức tốc đến Bắc Kinh, có lãnh đạo trung ương muốn gặp ông. Khi ông đến Bắc Kinh, mới biết người muốn gặp ông chính là Chu Dung Cơ. Vương Thạch sau này nhớ lại: “Thủ tướng Chu đã hỏi quan điểm của tôi về xu thế của thị trường bất động sản”. Sau này nhìn lại, đây quả thực là một tình tiết rất thú vị.

Ngay từ năm trước, Quốc vụ viện Trung Quốc đã bắt đầu “cởi trói” cho thị trường bất động sản. Đầu xuân, Ủy ban kiểm toán và Ủy ban tài chính quốc gia đã xoá bỏ 48 loại “phí thu bất hợp lý” của ngành xây dựng. Ngày 28 tháng 4, Ngân hàng Nhân dân Trung Quốc đã ban hành hướng dẫn “Biện pháp tiến hành thí điểm quản lý các khoản vay đảm bảo nhà ở cá nhân” đến các ngân hàng thương mại địa phương theo đường “công văn khẩn cấp đặc biệt”, tuyên bố hướng dẫn này có hiệu lực thi hành ngay trong ngày: thời hạn tối đa của các khoản vay mua nhà có thể lên đến 20 năm, hạn mức tối đa có thể đạt

70% giá trị căn nhà. Tháng 7, Bộ Tài chính Trung Quốc lại chuyển đổi các loại thuế gồm: 6% thuế chuyển nhượng nhà đất, 3% thuế cầm cố nhà đất và 6% thuế trao tặng nhà đất gộp lại thành một loại thuế chuyển nhượng nhà đất với mức từ 3% - 5%. Những động thái này đã dần dần làm ấm lại thị trường. Đến tháng 7 năm 1998, Quốc vụ viện Trung Quốc lại đưa ra một quyết định quan trọng, các cơ quan đảng và chính phủ đồng loạt ngừng thi hành chế độ phân phối nhà ở phúc lợi đã kéo dài hơn bốn mươi năm, thay vào đó là thực thi chính sách hoá giá nhà phân phối. Việc rút lại chính sách phân phối nhà phúc lợi đã giúp cho không gian thị trường hoá nhà đất được mở rộng thêm rất nhiều. Gần như cùng lúc đó, Quốc vụ viện nước này đã cho ban hành “Thông báo đẩy mạnh cải cách chế độ nhà ở đô thị theo chiều sâu và đẩy nhanh hơn nữa tốc độ xây dựng nhà ở”, trong đó yêu cầu: “đẩy nhanh việc xây dựng và hoàn thiện hệ thống cung ứng nhà ở trong đó xem hiệu quả kinh tế là chủ đạo”. Ngân hàng Nhân dân Trung Quốc thì ban hành “Biện pháp quản lý cho vay mua nhà ở cá nhân”, trong đó quy định các khoản cho vay mua nhà ở cá nhân có hai cách để hoàn nợ bao gồm trả góp cả gốc lẫn lãi mỗi kỳ và trả gốc cuối kỳ trả lãi hàng tháng, cho phép các ngân hàng thương mại triển khai dịch vụ cho vay mua nhà ở thế chấp. Để thể hiện sự khuyến khích, Ngân hàng trung ương Trung Quốc còn đặc biệt sắp đặt một kế hoạch mang tính chỉ đạo về việc cho vay mua nhà ở cá nhân có quy mô lên đến 100 tỉ Nhân dân tệ. Sự ra đời của một loạt các chính sách mang tính hệ thống này, đặc biệt là việc cho phép triển khai dịch vụ cho vay mua nhà ở thế chấp và rút lại chính sách phân bổ nhà phúc lợi, đã trực tiếp kích thích sự phục hồi của ngành bất động sản. Trung Quốc bắt đầu bước vào thời kỳ bất động sản phát triển nóng kéo dài hơn 10 năm, vô số những câu chuyện giàu có đã được kể trong lĩnh vực này. Do ngành bất động sản có mức độ liên quan rất rộng đến các ngành khác, đặc biệt đóng vai trò tác động rất rõ rệt đối với những ngành nghề mang tính chất nguyên vật liệu đầu vào như gang thép, xi măng, chính vì thế quả thực nó có tác dụng thúc đẩy sự phục hồi của nền kinh tế. Giáo sư Trương Quân của Đại học Phúc Đán đã bình luận rằng: “Chính sách này là bước ngoặt trong việc cải thiện nhu cầu của thị trường sau cuộc khủng hoảng tài chính châu Á, hiệu quả của

nó đã kéo dài liên tục suốt 10 năm. Tín dụng tiêu dùng đã kích thích nhu cầu nhà ở của các gia đình, còn việc xây dựng cơ bản diễn ra trên quy mô rộng lớn thì liên tục giải phóng năng lượng của các nhà đầu tư. Phần lớn các doanh nghiệp cũng bắt đầu bước vào thời kỳ đầu tư mở rộng sau khi chính sách này ra đời. Do đầu tư phát triển, cho nên nhu cầu đối với các ngành cung cấp nhiên liệu, nguyên vật liệu đầu vào cũng theo đó cũng tăng cao liên tục, nó tạo môi trường thị trường thuận lợi cho các doanh nghiệp ở phân khúc cung cấp nguyên liệu đầu vào của nền kinh tế.”

Năm 1998 là năm mà hiệu quả của chính sách bước ngoặt này thể hiện rõ rệt nhất.

Năm trước đó, Phan Thạch Ngật - một trong “sáu anh em sáng lập của tập đoàn Vạn Thông” đã thực hiện hành động “đánh mảnh lẻ”. Ông mua lại cái nền xưởng cũ của xưởng rượu Xái Hồng Tinh nằm ở Hoàn Khẩu - Đông Tam - Bắc Kinh, muốn xây dựng và phát triển nơi đây thành một địa bàn đặt các toà nhà cao ốc thương mại mang tên là Thành phố Hiện đại. Ông đã nghĩ ra một khái niệm bất động sản mới đầy tính sáng tạo là SOHO, có nghĩa là “phòng làm việc loại nhỏ, phòng làm việc ở nhà”, thiết kế toà nhà trông cũng rất hiện đại, là nơi có phong cách kiến trúc giản ước hiếm có của Bắc Kinh ngày đó. Để vay tiền, ông đã nghĩ đủ cách để tìm đến trưởng chi nhánh tại Bắc Kinh của một ngân hàng quốc doanh vào loại lớn. Trong cuộc trà dư tửu hậu, trưởng chi nhánh ngân hàng kia nói với ông: “Chúng tôi có chính sách, quy định không được gặp mặt các doanh nhân tư nhân. Chi nhánh ngân hàng chúng tôi hồi năm 1954 có cho hộ nông dân cá thể vay tiền đi mua lừa, kết quả thế nào anh biết không? Họ vẫn chưa hoàn trả.” Phan Thạch Ngật nghe đến đây thì cũng đủ biết thái độ của trưởng chi nhánh nọ. Thị trường địa ốc loãng, các sản phẩm của SOHO giới thiệu ra thị trường mãi vẫn không bán được là bao, Phan Thạch Ngật bèn chủ ý mời Lợi Đạt Hành - người từng sáng lập nên Công ty đại lý bất động sản lớn nhất Hong Kong, đồng thời giao cho Đặng Trí Nhân - người đã từng chinh chiến nhiều năm trên thị trường địa ốc ở Bắc Kinh, làm người phụ trách kế hoạch chung của dự án. Đặng Trí Nhân đã sử dụng triệt để mọi chiêu thức, quảng cáo

và tin tức về thành phố hiện đại SOHO ngày ngày xuất hiện trên báo, nhưng người tiêu dùng vẫn tỏ ra nguội lạnh. Đến tháng 11 năm 1998, Đặng Trí Nhân cuối cùng đã mất kiên nhẫn, sau một cuộc tranh cãi nảy lửa với Phan Thạch Ngật, ông ta đã làm mặt lạnh vút lại “thành phố hiện đại” sau lưng và ra đi. Tháng này, chính là mùa ế ẩm nhất của thị trường bán lẻ bất động sản ở Bắc Kinh, Phan Thạch Ngật ngày ngày ở công ty ngoài việc kêu gọi thúc giục đồng sự bằng những khẩu hiệu sáo rỗng, thì hầu như cũng không nghĩ ra được chiêu gì mới. Chính vào lúc dầu sôi lửa bỏng đó, “Phong thủy” đột nhiên xoay chiều. Bắt đầu từ ngày 20 tháng 11 tức là cách chưa đến 20 ngày so với ngày Đặng Trí Nhân rời bỏ Thành phố Hiện đại, lượng tiêu thụ của Thành phố Hiện đại tăng lên vù vù, ngày cao nhất công ty này đã bán được 17 căn, tổng giá trị giao dịch lên đến 30 triệu tệ. Những ngày tháng tươi đẹp của anh em nhà Phan Thạch Ngật cứ như thể từ trên trời rơi xuống.

Trong những chính sách đảm bảo thực thi do Chu Dung Cơ đề ra, thì nhiệm vụ “đưa doanh nghiệp quốc doanh thoát khỏi khó khăn trong vòng ba năm” là nhiệm vụ khiến người ta cảm thấy khó có thể hoàn thành nhất. Năm này, người phát ngôn của Bộ Tài chính Trung Quốc đã từng một lần công bố khiến người ta không khỏi tuyệt vọng: Các doanh nghiệp quốc doanh không thể không thông qua các biện pháp làm giả báo cáo tài chính để lấp liếm những khoản thua lỗ thực tế. Bộ này đã tiến hành kiểm tra kiểm toán đối với báo cáo kiểm toán thường niên 1997 - 1998 của 100 doanh nghiệp quốc doanh được xem là doanh nghiệp trọng điểm, kết quả có đến 81% số doanh nghiệp không có tài sản doanh nghiệp tồn tại trên thực tế và lợi nhuận bằng không. Người phát ngôn không giải thích tại sao lại như vậy, nhưng người ta đều hiểu vì sao nó lại như vậy. Tuy nhiên, điều vượt ra khỏi dự liệu của các nhà quan sát đó là Chu Dung Cơ như thường kỳ lại xuất hiện và thể hiện sự đảm bảo thực về các chính sách đã vạch ra, biện pháp mà ông sử dụng chính là “cải cách, cải tổ, cải tạo và tăng cường quản lý”, còn chiến lược thực thi chính là kiên quyết “quốc doanh rút lui dần doanh nghiệp tiến bước”.

Sự kiện thể hiện rõ rệt nhất quyết tâm “quốc doanh rút lui” của Chu Dung Cơ xảy ra trong ngành sản xuất phim cuộn của Trung Quốc.

5 ngày sau bài diễn thuyết “trận địa lồi”, Chu Dung Cơ đã ký duyệt một kế hoạch được xem là hết sức điên cuồng. Theo thỏa thuận được ký, chính phủ Trung Quốc đồng ý cho Công ty Kodak - một công ty lâu đời và nổi tiếng trong ngành sản xuất phim cuộn của Mỹ cũng như toàn thế giới, được phép mua lại toàn bộ ngành công nghiệp sản xuất phim cuộn của Trung Quốc. Theo thỏa thuận, 7 doanh nghiệp của ngành sản xuất phim cuộn Trung Quốc sẽ tham gia liên doanh với Kodak, Kodak đồng ý đầu tư 1 tỉ đô-la, đồng thời chuyển giao kỹ thuật cảm quang thịnh hành nhất thế giới lúc bấy giờ cho phía Trung Quốc, thỏa thuận làm rung động giới thương mại quốc tế này được gọi là “Thỏa thuận 98”.

Kế hoạch của Kodak manh nha từ năm 1994. Mùa thu năm đó, George Fisher - CEO của Kodak vừa mới lên nhậm chức đã đến Hàng Châu xin gặp Chu Dung Cơ, đồng thời đưa ra ý tưởng này. Khi đó, Kodak đang rơi vào cuộc khủng hoảng chưa từng có. Công ty có thương hiệu lâu đời phát triển suốt hàng 100 năm nhờ phát minh công nghệ cảm quang này đang phải chịu sự tấn công mạnh mẽ của hãng Fuji - Nhật Bản. Ở thị trường Âu - Mỹ, Kodak liên tục bị đánh bại, khiến Kodak phải gánh chịu một khoản nợ khổng lồ lên đến hơn 10 tỉ đô-la. Khi George Fisher lên nhậm chức, đồng sự mới của ông đã kể một câu chuyện nói lên tình cảnh u ám đang bao trùm Kodak: Kodak có gì khác biệt với Titanic? Đáp án: trong quá trình tàu Titanic chìm xuống có giàn nhạc giao hưởng chìm cùng. Trên thị trường Trung Quốc, Kodak cũng là một cái tên lạc hậu, Fuji chiếm đến trên 70% thị phần, nếu thông qua cạnh tranh thị trường ở quy mô thông thường, thì Kodak hầu như không có cơ hội để giành thắng lợi.

Vì vậy, khi George Fisher đi dạo ven hồ Tây Tử trong phong cảnh diễm lệ, đột nhiên đề xuất với phía Trung Quốc “mua lại toàn bộ ngành sản xuất phim cuộn của Trung Quốc” thì mọi người có mặt tại đó đều kinh ngạc vô cùng, ngay cả những người tùy tùng cao cấp của George Fisher cũng lần đầu được nghe ý tưởng này, duy chỉ có Chu

Dung Cơ là không hề tỏ ra bất ngờ chút nào, bởi khi đó trong thâm tâm ông đang tính toán cho một ván cờ khác.

Nếu nói hiện trạng của Kodak lúc đó là sứt đầu mẻ trán, thì ngành sản xuất phim cuộn của Trung Quốc có thể nói là bước vào đường cùng. Giống như các ngành điện gia dụng, đồ uống, việc cải tạo ngành sản xuất phim cuộn của Trung Quốc diễn ra sau năm 1978 cũng bắt đầu từ việc nhập thiết bị nguyên kiện của nước ngoài. Từ đầu thập niên 1980, chính quyền các địa phương đã tranh nhau lập dự án, nối chân nhau nhập các dây chuyền sản xuất phim cuộn màu theo hình thức nguyên bộ của Kodak, Fuji và Agfa của Đức, trong đó, dự án nhập khẩu dây chuyền sản xuất của Hạ Môn - Phúc Đạt với Kodak đã đầu tư đến 1,5 tỉ Nhân dân tệ, kinh phí đầu tư dự án của Sán Đầu - Công Nguyên (Shantou - Era) với Fuji còn cao hơn khi lên đến 4 tỉ Nhân dân tệ. Trong khoảng thời gian 10 năm, Trung Quốc đã xây dựng 7 nhà máy sản xuất phim cuộn, trở thành quốc gia có số doanh nghiệp sản xuất phim cuộn nhiều nhất thế giới. Các điểm yếu kém của các doanh nghiệp quốc doanh cũng được bộc lộ một cách tập trung nhất trong ngành này: đầu tư tái cơ cấu với mức kinh phí khổng lồ, thiếu năng lực tiếp nhận kỹ thuật, thiếu kỹ năng cạnh tranh trên thị trường, cơ chế cứng nhắc và quản lý hỗn loạn. Đến khoảng trước, sau năm 1993, toàn bộ các doanh nghiệp trong ngành này của Trung Quốc đều thua lỗ, tổng số nợ của ngành đã lên đến hơn 10 tỉ Nhân dân tệ. Đối mặt với một kết cục như vậy, ngay cả cao thủ dẹp loạn như Chu Dung Cơ cũng phải bó tay hết cách. Chính trong thời khắc khó khăn đó, George Fisher người cũng đang ở trong tình cảnh khó khăn tương tự đã chỉ ra một con đường sáng.

Điều thu hút người ta trong phương án của George Fisher là: “Trong quá trình cải cách doanh nghiệp quốc doanh của chính phủ Trung Quốc, Kodak sẽ đem lại ba thứ: một là kỹ thuật, hai là kinh nghiệm quản lý cấp thế giới, ba là khoản đầu tư ít nhất 1 tỉ đô-la.” Đồng thời, George Fisher đưa ra yêu cầu để loại các đối thủ khác: “Chúng tôi yêu cầu không được cho phép bất kỳ đối thủ cạnh tranh nước ngoài nào nhảy vào Trung Quốc, bởi vì chúng tôi cần tái cơ cấu lại các doanh

nghiệp già nua hiện có, trong khi đó họ lại có thể xây dựng nhà máy mới ngay từ đầu.”

Ý tưởng của Kodak vừa hợp với hiện thực chính phủ Trung Quốc đang thiếu sức để cải tạo các doanh nghiệp quốc doanh này, chính điều này đã khiến Chu Dung Cơ sớm hạ quyết tâm mạo hiểm thử nghiệm. Ông đã đồng ý ngay với đề nghị của George Fisher, đồng thời hứa sẽ đích thân xúc tiến việc này.

Phương án của Kodak ngay từ đầu đã gặp hai trở ngại: một là sự phản đối của doanh nghiệp sản xuất phim cuộn trong nước, hai là sự ngăn chặn của Fuji - Nhật Bản.

Dem toàn bộ một ngành sản xuất quan trọng chuyển giao uỷ thác cho một doanh nghiệp đa quốc gia, đây là cách làm chưa từng nghe thấy trong lịch sử thương mại Trung Quốc, đó là chưa kể các doanh nghiệp sớm đã có các đối tác hợp tác khác nữa. Về mặt lợi ích thì tình thế rối ren như cài răng lược, còn trên thị trường thì mâu thuẫn trùng trùng, thực ra bản thân đề nghị này, cũng đồng nghĩa với việc nhấn chìm toàn bộ lực lượng ngành sản xuất phim cuộn trong nước của Trung Quốc. Khoảng trước, sau năm 1996, các doanh nghiệp trong nước của Trung Quốc đột nhiên phát triển trở lại, những tiếng hô hào chấn hưng công nghiệp dân tộc vang lên không ngớt, phương án của Kodak nhất thời bị mắc cạn. Tháng 3 năm 1997, phía Trung Quốc đề xuất phương án mới, đó là sẽ chỉ có hai doanh nghiệp mắc nợ nhiều nhất là Phúc Đạt và Era được đưa ra liên doanh với Kodak, đồng thời “quyết tâm tập trung tinh thần và lực lượng ủng hộ sự phát triển của Lucky - Bắc Hà, khiến cho nó có đầy đủ năng lực cạnh tranh”.

Trong quá trình này, Chu Dung Cơ là người ủng hộ từ đầu đến cuối đối với phương án bán toàn ngành sản xuất phim cuộn cho Kodak, thậm chí ông còn bị người ta chửi là “giặc bán nước”. Trong một chuyến đi thị sát, ông nói: “Có người nói, tỉ trọng quốc hữu giảm xuống, tỉ trọng tư nhân tăng lên, liệu có làm biến chất chủ nghĩa xã hội... mấu chốt vấn đề nằm ở mạch máu kinh tế, còn như những Hamburger, mấy cái sản xuất phim cuộn, đầu voi đuôi chuột kia, thì việc làm mấy cái liên doanh với nước ngoài, có can gì chứ?” “Mấy cái sản

xuất phim cuộn” mà ông nhắc đến ở đây chính là nhằm vào phương án sáp nhập với Kodak.

Sự cản trở đến từ phía Fuji trong tư thế của kẻ chiếm lĩnh thị trường càng dữ dội bội phần, đề nghị của Kodak rõ ràng mang ý nghĩa lũng đoạn ngành nghề, một khi nó được thông qua, thì không còn nghi ngờ gì việc Fuji sẽ phải cuốn gói khỏi thị trường Trung Quốc. Nhưng điều khiến người ta cảm thấy bất ngờ là nó lại không tìm được người đồng tình từ phía Trung Quốc. Mà nguyên nhân sâu xa chính là do sự ngang ngược kiêu ngạo đã diễn ra nhiều năm. Năm đó, nhà máy Công Nguyên (Era) của Sán Đầu đã bỏ ra 4 tỉ Nhân dân tệ để nhập thiết bị từ Fuji. Khoảng năm 1993, Công nguyên gặp khủng hoảng trong kinh doanh, Chu Sâm Lâm - lúc đó là tỉnh trưởng tỉnh Quảng Đông, đã dẫn cấp quản lý của Công Nguyên bay sang Nhật, hy vọng sẽ nhận được sự giúp đỡ. Nhưng yêu cầu mà họ đề ra đã bị lãnh đạo Fuji từ chối, người Nhật cho rằng, khủng hoảng ở Công Nguyên là chuyện của người Trung Quốc, chẳng liên quan gì đến họ, Chu Sâm Lâm nán lại Tokyo mấy ngày để chờ đợi phía Nhật đổi ý, nhưng kết quả là tay trắng trở về. Sự kiện này nhanh chóng lan truyền ra khắp chính giới và giới doanh nghiệp Trung Quốc, khiến không ít người nghiêng rằng nghiêng lợi. Vì vậy, khi Fuji có ý cản trở phương án của Kodak, đã không có mấy ai đồng ý đứng ra giúp sức.

Ngày 23 tháng 3 năm 1998, George Fisher đã tuyên bố tại trụ sở của Kodak ở Rochester, Kodak đã đạt được thoả thuận mua lại toàn ngành sản xuất phim cuộn của Trung Quốc với giá 1 tỉ đô-la, cổ phiếu của Kodak niêm yết tại phố Wall ngay lập tức tăng giá. Nhờ sự ủng hộ hoàn toàn của Chu Dung Cơ, Bắc Kinh đã thành lập riêng một nhóm hiệp thương trung ương, do “ba Bộ và hai ủy ban” - Ủy ban kiểm toán nhà nước, Ủy ban kinh tế thương mại nhà nước, Bộ Công nghệ hoá chất, Bộ Công nghiệp nhẹ và Bộ Ngoại thương - hợp thành, Phó Thủ tướng Ngô Bang Quốc chịu trách nhiệm nhóm công tác này, Lý Vinh Dung - Phó Chủ nhiệm Ủy ban kinh tế thương mại, đảm trách các vấn đề cụ thể.

Trong 5 năm sau đó, Kodak đã tiến hành đại phẫu thuật đối với các doanh nghiệp đã nắm được. Nó liên tục bơm hàng trăm triệu đô-la để

cải tạo lại Era, Phúc Đạt và Wuxi Aermei, giúp cho ba xưởng này trở thành xưởng sản xuất toàn cầu của Kodak. Còn đối với ba nhà máy đã không còn hy vọng cứu vãn gồm Cảm quang Thượng Hải, Cảm quang Thiên Tân và Xưởng sản xuất phim Liêu Nguyên thì tiến hành bồi thường kinh tế, thực thi các biện pháp như đóng cửa, ngừng sản xuất, sáp nhập, chuyển ngành, công nhân viên của ba nhà máy này đều nhận được khoản phí an sinh (bồi thường thôi việc) tương ứng với thâm niên công tác. Đây cũng là cách làm rất thịnh hành thời đó, thông thường cứ mỗi năm công tác được bồi thường từ 500 - 2000 tệ. Theo điều tra của Viên Vệ Đông - tác giả sách “Vượt qua - Kodak vào Trung Quốc”, khoản phí bồi thường thôi việc cao nhất mà công nhân viên chức của xưởng cảm quang Thượng Hải - nơi có trên 1000 công nhân viên bị cho thôi việc, là 70.000 tệ.

Theo Chu Dung Cơ, biểu hiện của Kodak khiến ông rất hài lòng, bởi vì nó đã giúp giải quyết được hai vấn đề nan giải trong việc cải cách các doanh nghiệp quốc doanh của Trung Quốc, đó là “Tiền lấy từ đâu, người đi về đâu”, đặc biệt chuyện “người đi về đâu” lại càng được xem là vấn đề đau đầu nhất. Ngày 13 tháng 4 năm 1999, tại một buổi dạ tiệc do Ủy ban thương mại Trung - Mỹ tổ chức tại New York trong thời gian Chu Dung Cơ đến thăm Mỹ, ông nói rằng: “Tôi có thể kể cho mọi người một câu chuyện, đó là khi tôi gặp George Fisher của công ty Kodak, mời ông ấy đến Trung Quốc để hợp tác, tôi đã từng bị người ta gọi là giặc bán nước. Nhưng nay, sau hai năm đầu tư lớn vào Trung Quốc, Kodak đã thúc đẩy được sự phát triển của ngành công nghiệp sản xuất phim cuộn của Trung Quốc, vì vậy, những người đã gọi tôi là giặc bán nước kia gần đây đã nói với tôi rằng, trước đây họ đã sai... Tôi cho rằng sự nhượng bộ này, đối với hai nước Trung Quốc và Mỹ đều rất có lợi.” Năm 2002, Lý Vinh Dung, lúc bấy giờ đang là chủ nhiệm của Ủy ban kinh tế - thương mại quốc gia, khi trả lời phỏng vấn của tờ *Business Week* đã nói rằng: “Tôi có hai trường hợp thành công, một là công ty Kodak đã tái cơ cấu thành công ngành phim cuộn của chúng tôi, đây là trường hợp đôi bên cùng thắng; trường hợp thứ hai là sự hợp tác toàn diện giữa Nissan và Công ty ô tô Đông Phong. Quá trình tái cơ cấu đã cho chúng tôi sự gợi ý lớn nhất, đó chính là hạ quyết tâm thúc đẩy quá trình tái cơ cấu”.

Tháng 10, Kodak ký hợp đồng với Công ty Lucky Hà Bắc - doanh nghiệp lâu nay vẫn chống đối mạnh nhất đối với việc mua lại ngành sản xuất phim cuộn Trung Quốc của Kodak. Theo hợp đồng Kodak sẽ bỏ ra một khoản tiền cùng với thiết bị và kỹ thuật trị giá 100 triệu đô-la để đổi lấy 20% cổ phần của Lucky. Đến đây, toàn bộ 7 doanh nghiệp của ngành công nghiệp sản xuất phim cuộn của Trung Quốc đã liên doanh với Kodak. Kodak vốn bị Fuji đánh cho tơi tả trên thị trường toàn cầu đã tìm được sự tôn nghiêm ở Trung Quốc. Đến khoảng trước sau năm 2005, việc mua sắm trên toàn cầu mỗi năm của Kodak trị giá lên đến 6 tỉ đô-la, trong đó có 1/6 hàng hoá xuất xứ từ Trung Quốc, trên 95% máy ảnh kỹ thuật số của hãng này được sản xuất tại Trung Quốc. Kodak còn cải tạo lại 2000 trong tổng số hơn 9200 của hàng chụp ảnh màu trên toàn Trung Quốc thành những hiệu chụp ảnh kỹ thuật số, tạo nên một mạng lưới phát triển ảnh màu kỹ thuật số rộng lớn vô cùng, biến thị trường Trung Quốc thành thị trường lớn thứ hai trên toàn cầu của Kodak.

Trong lịch sử thương mại 30 năm của Trung Quốc, đây là trường hợp duy nhất một công ty đa quốc gia được phép thôn tóm toàn bộ một ngành sản xuất quan trọng. Năm 1998, đối mặt trước thực trạng cải cách doanh nghiệp Trung Quốc lâm vào bế tắc, thoả thuận hợp tác mà Chu Dung Cơ đã ký với Kodak quả thật là một thủ pháp uyển chuyển để thoát hiểm thành công.

Nếu phân chia cuộc cải cách doanh nghiệp của Trung Quốc theo chủ đề, thì từ năm 1998 trở về sau có thể chia làm hai chủ đề, chủ đề trước mốc thời gian này là chuyển biến cơ chế kinh doanh, chủ đề sau là tái cơ cấu và làm minh bạch hoá quyền sở hữu tài sản, điểm khác biệt là, ở chủ đề trước mặc dù hiệu quả thành công rất nhỏ bé, nhưng trong cơ chế chính sách lại hết sức rõ ràng, còn trong cuộc cải cách theo chủ đề sau, hiệu quả nổi bật nhưng việc giới định chính sách lại hỗn độn khó phân biệt.

Cuộc vận động “Quốc doanh thoái lui, dân doanh tiến bước” đã được bắt đầu thử nghiệm vào năm 1997, đến năm 1998 thì mở rộng quy mô, mãi đến năm 2003 mới bước vào giai đoạn kết thúc, đó đồng nghĩa với

sự kết thúc trong lặng lẽ của cuộc vận động cải cách doanh nghiệp quốc doanh lấy chủ đề chuyển đổi cơ chế và giải phóng quyền sở hữu tư nhân kéo dài suốt 20 năm qua, mọi cơ cấu thể chế vốn có của doanh nghiệp Trung Quốc đã theo đó được cải cách, từ đó tạo nên sức ảnh hưởng sâu sắc và lâu dài đối với nền kinh tế của nước này trong suốt một thời gian khá dài sau đó. Năm 2002, một bản “Báo cáo điều tra doanh nghiệp dân doanh Trung Quốc” cho thấy, trong 4 năm đã qua, trong tổng số các doanh nghiệp tư nhân được điều tra, có đến 25,7% là doanh nghiệp có nguồn gốc từ doanh nghiệp quốc doanh hoặc doanh nghiệp tập thể được chuyển đổi thông qua cải cách cơ chế. Trong số những doanh nghiệp này, bộ phận doanh nghiệp nằm ở miền Đông chiếm tỉ lệ nhiều nhất, lên đến 45,6%; số doanh nghiệp quốc doanh tiền “cải cách” chiếm 25,3%, doanh nghiệp tập thể hương trấn chiếm 74,7%; có đến 60,6% chủ doanh nghiệp là người phụ trách doanh nghiệp ngay từ ngày sáng lập; trong số các chủ doanh nghiệp tư nhân lên nắm quyền thông qua cải cách, số là đảng viên Đảng Cộng sản Trung Quốc chiếm đến 50,66%. Năm 2003, Ủy ban quản lý tài sản quốc doanh tiết lộ, trong thực tế, hầu hết các địa phương đều chọn phương thức chuyển nhượng toàn bộ để xử lý tài sản quốc hữu của địa phương. Từ năm 1998 đến 2003, số lượng doanh nghiệp quốc doanh cũng như doanh nghiệp do nhà nước nắm cổ phần không chế đã giảm từ 238.000 xuống còn 150.000, tức là giảm được 40%.

Cuộc vận động “quốc doanh thoái lui, dân doanh tiến bước” kéo dài khoảng năm năm, nhưng ngay từ đầu nó đã bộc lộ rõ đặc điểm thiếu cơ chế vận động sâu rộng và cơ chế quản lý giám sát theo pháp chế.

Cũng giống như nhiều năm trước đó, phong trào “Quốc doanh thoái lui, dân doanh tiến bước” đã được xem là hành động tiêu chuẩn ủng hộ cải cách, quan chức các cấp ở các địa phương và trung ương nô nức bày tỏ thái độ ủng hộ. Trên các mặt báo đầu năm 1998, đâu đâu người ta cũng có thể bắt gặp thái độ đề xuất của các quan chức đối với cải cách, Thư Thánh Hựu - tỉnh trưởng tỉnh Giang Tô đã đề xuất “Không cần thuận, nhưng cần phải tốt, không câu nệ vào vấn đề tỉ trọng để rồi tự bó buộc chính mình”. Tưởng Chúc Bình - tỉnh trưởng tỉnh Hồ

Bắc thì nói: “Cần phải gạt bỏ hoàn diện những quan niệm truyền thống kia đi để gắn kết chế độ cổ phần với chế độ tư hữu lại cùng nhau, loại bỏ mọi sự nghi ngờ rằng bán tài sản quốc hữu sẽ gây ra sự thất thoát tài sản nhà nước.” Tỉnh trưởng tỉnh An Huy - Lương Ngọc thì càng tỏ ra sốt sắng hơn: “Bây giờ cải cách sớm là chủ động, muộn là bị động, không cải cách thì không có lối thoát.” Huyện Phụng Dương thuộc tỉnh An Huy - nơi thực hiện chế độ bao khoán ruộng đất sớm nhất toàn Trung Quốc trước đây, nay trong thời gian một năm mà đã bán toàn bộ hàng trăm doanh nghiệp tập thể cho tư nhân, Bí thư huyện uỷ của huyện này nói, trong quá khứ chúng tôi đã dám “bao”, phá tan chính sách “Nhất đại nhị công” của nông thôn, nay chúng tôi dám “bán”, để phá tan chính sách “Nhất đại nhị công” trong đô thị, sau này Phụng Dương sẽ không làm doanh nghiệp theo chế độ công hữu đơn nhất nữa. Tỷ lệ và tốc độ thoái lui của doanh nghiệp quốc doanh đã trở thành một chỉ tiêu sát hạch đánh giá thành tích cải cách, rất nhiều đô thị đã bán hàng trăm doanh nghiệp một lúc để mong đạt được tốc độ nhanh nhất có thể. Sự kiện thông tin gây chấn động nhất xảy ra vào tháng 2 năm 2003, chính quyền thành phố Tây An tuyên bố bán cả gói tài sản quốc doanh trị giá 60 tỉ Nhân dân tệ.

Điều chỉnh chiến lược được xem là quan trọng nhất trong tiến trình cải cách doanh nghiệp quốc doanh, nhưng cuộc vận động cải cách “quốc doanh thoái lui, dân doanh tiến bước” lần này từ đầu đến cuối nó vẫn không hề có được một phương án cải cách được pháp chế hoá có tính chất toàn Trung Quốc, đây là chỗ kỳ lạ nhất của cuộc cải cách lần này. Các địa phương vẫn cứ làm theo phương châm “lần đá qua sông”, cho nên đã làm xuất hiện hàng chục loại thủ pháp chuyển nhượng lượng hoá quyền sở hữu tài sản, trong đó phương thức chủ yếu nhất bao gồm:

MBO (Quản lý theo mục tiêu - Management By Objectives) cấp quản lý - doanh nhân được cho phép mua cổ phần doanh nghiệp do mình quản lý, có doanh nghiệp thì doanh nhân quản lý phải bỏ tiền ra mua hết, có doanh nghiệp lại dành riêng một phần gọi là cổ phần cán bộ để tặng cho doanh nhân theo tỉ lệ nhất định.

MBO đường vòng - cấp quản lý doanh nghiệp bỏ vốn ra thành lập công ty mới, sau đó xây dựng đủ thứ quan hệ kinh doanh hoặc quan hệ tái cơ cấu vốn với doanh nghiệp cũ, cuối cùng đoạt được quyền sở hữu cổ phần của doanh nghiệp cũ một cách đường hoàng. Trong số những trường hợp thuộc loại này, nổi tiếng nhất là việc cải cách của Tập đoàn Midea Quảng Đông. Quá trình tư hữu hoá Midea khởi sự vào năm 1999, cách làm ban đầu là dựa trên cơ sở lượng hoá tài sản cố định, lấy ra một tỉ lệ nhất định để cắt thành cổ phần, phân chia cho người điều hành doanh nghiệp. Tháng 12 năm 2000, công ty mẹ của Midea đã ký kết thoả thuận với một công ty gọi là Công ty uỷ thác đầu tư Midea. Theo đó công ty mẹ của Midea sẽ chuyển nhượng 72.430.331 cổ phần pháp nhân mà công ty này đang sở hữu cho Công ty uỷ thác đầu tư Midea với giá 3 Nhân dân tệ mỗi cổ phần (lúc đó, tài sản cố định trên mỗi cổ phần của Midea Quảng Đông là 4,07 tệ), tương đương 217 triệu Nhân dân tệ. Sau khi chuyển nhượng, Công ty uỷ thác đầu tư Midea trở thành đại cổ đông số 1 của Midea Quảng Đông, mà công ty này là do các thành viên quản lý cấp cao của tập đoàn Midea nắm giữ cổ phần khống chế, trong đó cá nhân chủ tịch HĐQT Hà Hưởng Kiện sở hữu đến 25% cổ phần.

Công nhân viên giữ cổ phần - xây dựng hội công nhân viên nắm giữ cổ phần, lượng hoá toàn bộ tài sản doanh nghiệp đến từng nhân viên theo phương thức toàn thể nhân viên trong doanh nghiệp nắm giữ cổ phần, trong đó cấp quản lý giành được tỉ lệ cổ phần cao nhất. Thành phố Thâm Quyến nổi tiếng nhờ dám tiên phong cải cách thì ban hành riêng một văn bản, yêu cầu các doanh nghiệp quốc doanh trong thành phố phải thúc đẩy thực hiện “chế độ công nhân viên nắm giữ cổ phần”.

Thu hút vốn lượng hoá tài sản doanh nghiệp - thông qua phương thức thu hút vốn từ bên ngoài hoặc lên sàn, tiến hành cải tổ đối với tài sản doanh nghiệp, sau đó cắt ra một khúc giao cho cấp quản lý doanh nghiệp nắm giữ.

Lượng hoá giá trị tăng thêm - lấy tài sản cố định hiện có của doanh nghiệp làm cơ sở, sau đó lượng hoá phần giá trị tăng thêm về sau trên cơ sở tài sản cố định đến từng người, dần dần làm tăng tỉ lệ quyền

sở hữu cổ phần của tư nhân. Điển hình áp dụng phương án loại này là việc cải cách cơ chế của TCL. Tháng 4 năm 1997, Tập đoàn TCL của Huệ Châu tiên phong tiến hành thí điểm trao quyền kinh doanh đối với tài sản thuộc sở hữu nhà nước, chính quyền Huệ Châu đã ký kết một thoả thuận cởi trói quyền kinh doanh với thời hạn 5 năm. Theo quy định của thoả thuận này, toàn bộ tài sản trị giá 300 triệu Nhân dân tệ tính đến năm 1996 của TCL đều chuyển sang quyền sở hữu của chính quyền Huệ Châu, lợi nhuận ròng mỗi năm về sau không được thấp hơn 10%; nếu tăng trưởng từ 10% - 25%, thì cấp quản lý có thể nhận được 15% trên tổng mức tăng lợi nhuận đó; nếu tăng trưởng từ 25% - 40%, cấp quản lý doanh nghiệp sẽ được hưởng 30% trong tổng số tăng thêm; nếu tăng trên 40%, cấp quản lý được hưởng 45% tổng mức tăng lợi nhuận. Phương án này được cho là một “kế sách thập toàn”, vừa đảm bảo được giá trị gia tăng trên phần tài sản sở hữu nhà nước, vừa tạo nên không gian tham gia cổ phần của đội ngũ lãnh đạo doanh nghiệp.

Tình hình biến động quyền sở hữu tài sản tiếp sau đó của TCL như sau: năm 1998, nhóm của Lý Đông Sinh hoàn thành xong mục tiêu trao quyền kinh doanh, thông qua tăng vốn, cấp quản lý TCL và hội công nhân viên của công ty này nắm được 8,82% cổ phần. Đến năm 2000, cơ cấu cổ phần của công ty này là nhà nước sở hữu 62,59%, cấp quản lý và hội công nhân viên giữ 37,41% năm 2002, Lý Đông Sinh thông qua phương thức thu hút nhà đầu tư chiến lược, khiến cho cổ phần nhà nước giảm xuống còn 40,97%. Đến đây, tập đoàn TCL từ mô hình một công ty quốc doanh do chính quyền địa phương nắm quyền kiểm soát tuyệt đối đã trở thành một doanh nghiệp có cơ cấu đa nguyên về quyền sở hữu cổ phần. Tháng 1 năm 2004, Tập đoàn TCL lên sàn, Lý Đông Sinh sở hữu 5,59% cổ phần, tương đương với 1,2 tỉ Nhân dân tệ tính theo giá trị thị trường lúc đó.

Phá sản cải cách cơ chế - Trước hết tiến hành cho doanh nghiệp phá sản, sau đó lại bán lại cho cá nhân khác. Tân Vọng, một học giả thường xuyên công tác ở vùng miền nam Tô Châu miêu tả, vào những lúc cao trào, trên bàn làm việc của các quan chức lãnh đạo thành phố luôn chất đầy những báo cáo xin phá sản của các doanh nghiệp. Sau

khi được phê chuẩn cho “phá sản theo luật định”, thì công văn này được chuyển đến toà án, toà án thậm chí còn chưa kịp mở phiên toà nào đã vội vàng tuyên bố cho phá sản.

Những cách làm này hoàn toàn không theo một cơ chế pháp lý thống nhất nào, cũng chẳng có một chế độ giám sát quản lý cần thiết, vì vậy đã xuất hiện một cục diện rối bời. Một kế toán ngân hàng tên là Trương Đại Điển đã từng tổng kết các loại “thủ pháp tăng giảm” mà các nhà kinh doanh ở các địa phương đã phát minh ra trong quá trình cải cách cơ chế.

“Tăng” chính là tăng thêm phần nợ, tài sản riêng của doanh nghiệp không thay đổi, khiến cho tổng dư nợ tăng lên, nhờ đó các khoản phạt lãi suất đối với các khoản nợ ban đầu giảm xuống. Cách làm cụ thể có bốn kiểu. *Một là làm khống*. Tức là doanh nghiệp trước khi tiến hành cải cách cơ chế, hoặc là lấy danh nghĩa nộp thiếu hoặc chưa nộp, để làm khống các khoản chưa nộp nhưng phải nộp; hoặc là lấy danh nghĩa ứng phó, làm khống các khoản phải thanh toán, để tăng thêm nợ. Một công ty nợ trước khi phá sản, tài sản riêng của nó được tính toán là 6,4 triệu Nhân dân tệ, nhưng khoản nợ thì lên đến hơn 60 triệu, trong đó hơn 20 triệu là các khoản phải nộp khống lên cho Tổng công ty công nông thương của trấn và Sở tài chính của trấn. *Hai là, tăng bữa*. Tức là trước khi doanh nghiệp tiến hành cải cách, hoặc là lấy lý do nộp ít hay chưa báo cáo, hoặc là chưa thanh toán những khoản phải thanh toán, để tăng bữa các khoản phải nộp và khoản chưa thanh toán phải thanh toán; hoặc là dùng các thủ đoạn như nâng phí tổn thanh lý phá sản và đủ các thứ chi phí khác, để tăng bữa bãi các khoản phải chi. *Ba là, đề xuất ít*. Tức là trong tổng số phí tổn dự tính của doanh nghiệp, tính toán kê khai ít đi các khoản lãi suất và lãi gộp từ các khoản vay của ngân hàng, trực tiếp khiến cho các khoản lợi tức mà ngân hàng phải thu bị treo lên. *Bốn là đánh giá rộng lượng*. Tức là doanh nghiệp cải cách, khi tiến hành đánh giá đối với các khoản nợ của nó, cho dù là khoản nợ đã được xác nhận không cần phải chi trả hay là không cần phải nộp lên trên, nhưng vẫn đánh giá một cách rộng lượng đồng thời bảo lưu toàn bộ số nợ đó

trên sổ sách. Nâng nợ và hạ thấp tài sản doanh nghiệp, đều là thủ đoạn tương đối phổ biến.

“Giảm” chính là tìm đủ mọi cách để giảm tài sản riêng của doanh nghiệp, biện pháp cụ thể có cũng có bốn kiểu. *Một là, dịch chuyển tài sản.* Tức là trước khi doanh nghiệp cải cách thì đem tài sản riêng của doanh nghiệp đó dịch chuyển đi dưới danh nghĩa “đầu tư”, “thế chấp”, hoặc cắt một phần tài sản hiệu quả của doanh nghiệp cho doanh nghiệp phân lập thông qua hình thức phân lập doanh nghiệp, hay nói cách khác chính là thủ đoạn “chia cắt tài sản” để treo nợ. *Hai là, giấu tài sản.* Tức là trước khi cải cách doanh nghiệp, các nhà quản lý hoặc là trong quá trình đánh giá tính toán kiểm kê tài sản, hoặc là với danh nghĩa kinh doanh thua lỗ, hoặc hao tổn tự nhiên, hoặc bán tài sản với giá thấp, hoặc dùng thủ đoạn che giấu vật tư, để khuếch đại phần tài sản bị tổn thất, nhằm che giấu tài sản doanh nghiệp trên danh nghĩa thua lỗ. *Ba là, rút ruột.* Tức là trước khi hoặc trong quá trình cải cách doanh nghiệp, các nhà quản lý dựa vào các lý do như “hỗ trợ”, “quyên tặng”, hoặc là do sổ sách cũ rách, hoặc vốn dĩ là thu hút vốn nhưng lại nói dối là thua lỗ do đầu tư, sau đó tiến hành rút ruột toàn bộ phần tài sản được cho là hao hụt vì các lý do kể trên. *Bốn là, đánh giá thấp giá trị tài sản.* Tức là khi doanh nghiệp tiến hành kiểm kê đánh giá giá trị tài sản để cải cách, với đủ các lý do như do hiện trạng thay đổi khó khăn, hoặc không thể thu lại đúng giá trị thực của tài sản, các nhà kiểm toán đánh giá thấp giá trị của các vật tư hơn thực tế.

Chưa ai thống kê được, rốt cuộc có bao nhiêu doanh nghiệp quốc doanh và doanh nghiệp tập thể sử dụng những “thủ pháp tăng giảm” này trong quá trình cải cách, đây là một vấn đề nghi vấn mà mãi chắc cũng sẽ không có lời giải. Cuộc đại phóng thích đối với tài sản quốc doanh về một góc độ nào đó đã trở thành một dây chuyền sản xuất ra hàng trăm ngàn triệu phú cho đến tỉ phú. Những tỉ phú, triệu phú xuất hiện trên các bảng xếp hạng người giàu sau này có một phần lớn là những người đã thu được phần lợi lớn nhất trong cuộc cải cách này. Một cuộc cải cách mà người ta gọi nó là “Bữa đại tiệc cuối cùng”.

Trong một trò chơi của cải vật chất không có biên giới và giới hạn, thắng làm vua hay thua làm giặc chỉ là chuyện trong nháy mắt. Trong cuộc chơi đó, có người đắc ý leo cao, nhưng cũng lắm kẻ phải thân bại danh liệt.

Mùa hè năm này, “vua đồ uống” Lý Kinh Vĩ chuyển phòng làm việc của ông từ Tam Thủy đến toà cao ốc Kiện Lực Bảo vừa mới khánh thành ở Quảng Châu. Ngồi trong một căn phòng làm việc rộng lớn và hào nhoáng ở tầng 38 của cao ốc, ông có thể phóng tầm mắt quan sát toàn cảnh Quảng Châu và Công viên Việt Tú quanh năm xanh mướt mát. Lúc này, hình thế của công ty ông đã lớn mạnh hơn trước rất nhiều, năm trước doanh thu đã đạt 5 tỉ Nhân dân tệ, Kiện Lực Bảo đã lọt vào top “Thương hiệu tiêu biểu của Trung Quốc” do Tổng cục công thương Trung Quốc bình chọn, trong bản danh sách ngành của Hiệp hội đồ uống Trung Quốc công bố, Kiện Lực Bảo đều xếp số 1 về các chỉ tiêu như sản lượng, tổng giá trị, doanh thu và lợi nhuận sau thuế, nó còn được một cơ quan truyền thông nọ bình chọn là một trong “10 thương hiệu nổi tiếng nhất trong mắt công chúng Trung Quốc thập niên 1990”. Nhưng chính trong thời khắc như vậy, tâm tình của Lý Kinh Vĩ lại không mấy phấn khởi.

Từ năm 1994 - bắt đầu năm thứ 10 của hành trình khởi nghiệp, Lý Kinh Vĩ đã suy nghĩ đến vấn đề quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp của Kiện Lực Bảo. Ở Tam Thủy, ông đã nhận được sự “đãi ngộ chính trị” cao nhất. Trong rất nhiều nghi thức của các hoạt động ở địa phương, thì người ngồi giữa hay ngồi bên bí thư huyện ủy, huyện trưởng đều chính là ông, rồi tiếp đó mới đến lượt các quan chức khác của chính quyền. Nhưng sự đãi ngộ và sủng ái này vẫn không đủ để giải quyết được nút thắt về quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp đang chất chứa trong lòng ông. Năm 1997, dư luận của cuộc vận động “quốc doanh thoái lui, tư nhân tiến bước” dần nóng lên, tư bản quốc doanh sẽ dần lui bước khỏi lĩnh vực có tính cạnh tranh, người kinh doanh được cho phép mua lại tài sản doanh nghiệp quốc doanh dưới nhiều hình thức khác nhau. Theo Lý Kinh Vĩ, ngành công nghiệp đồ uống chính là lĩnh vực có tính chất cạnh tranh 100%, cho nên việc phân tách rạch ròi quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp của Kiện Lực Bảo

là việc làm hoàn toàn phù hợp với chính sách của trung ương. Phương án của Lý Kinh Vĩ là thông qua việc đưa cổ phiếu lên sàn để kích lệ quyền sở hữu cổ phần. Dưới bàn tay sắp xếp cẩn thận của Lý Kinh Vĩ, Kiện Lực Bảo chờ ngày lên sàn giao dịch ở Sở giao dịch Hong Kong. Trong phương án này, Lý Kinh Vĩ đã tính toán đến cả việc phân phối quyền sở hữu cổ phần của đội ngũ kinh doanh. Nhưng điều nằm ngoài dự tính của ông là chính lúc phương án lên sàn sắp được thông qua, thì chính quyền Tam Thủy lại từ chối phê chuẩn phương án này, với lý do là nhóm của Lý Kinh Vĩ “chưa có giấy chứng nhận cư trú ở Hong Kong, nên không được quyền đặt mua cổ phiếu loại H”.

Theo các quan chức Tam Thủy, sự phát triển của Kiện Lực Bảo đương nhiên công đầu thuộc về Lý Kinh Vĩ, nhưng nó cũng không thể tách rời khỏi sự ủng hộ toàn lực của chính quyền nhiều năm qua, cho nên có lý nào chỉ mình anh được hưởng? Huống hồ, Kiện Lực Bảo là trụ cột trong các khoản nộp thuế hàng năm cho chính quyền Tam Thủy, một khi tư nhân hoá, thì “túi tiền xây dựng” của chính quyền địa phương sẽ cũng mất theo. Còn có một lý do nữa là, Lý Kinh Vĩ lấy đâu ra nhiều tiền đến thế để mua lại cổ phần của Kiện Lực Bảo, phải chăng là dùng tiền của công ty để mua cổ phần của công ty?

Thái độ của chính quyền khiến cho Lý Kinh Vĩ cực kỳ thất vọng, ông tức tối gạt phăng chuyện lên sàn sang một bên, sau đó chuyển trụ sở của Kiện Lực Bảo về Quảng Châu. Từ đây, mâu thuẫn bắt đầu bùng nổ. Theo chính quyền Tam Thủy, việc Kiện Lực Bảo chuyển địa chỉ đồng nghĩa với việc thất thu thuế. Kể từ năm 1998, chính quyền Tam Thủy đã tăng cường sự kiểm soát đối với nguồn vốn của Kiện Lực Bảo, Tập đoàn này mỗi lần phát triển một sản phẩm mới nào cũng đều phải thông qua sự phê chuẩn của chính quyền, trải qua dự toán tài chính của chính quyền sau đó mới được kinh doanh. Người biết chuyện cho rằng, đó là vì “chính quyền Tam Thủy hết sức cảnh giác với chuyện Lý Kinh Vĩ có thể lợi dụng danh nghĩa phát triển sản phẩm mới để dịch chuyển tài sản tập đoàn, vì vậy hầu như mỗi một hoạt động thu hút vốn hay kích cầu thị trường của tập đoàn, chính quyền đều muốn đích thân phê chuẩn, để qua đó nắm chắc nguồn

vốn, ngoài ra còn chủ động yêu cầu được đứng ra tìm kiếm đối tác hợp tác thay cho Kiện Lực Bảo.”

Năm 1999, chính quyền Tam Thủy tiến hành bầu cử, một số quan chức cũ vốn có quan hệ thân thiết với Lý Kinh Vĩ lần lượt nghỉ hưu hoặc đổi sang vị trí công tác mới, mối quan hệ hình thành qua lịch sử xây dựng kinh tế gian khó bao năm giữa ông và chính quyền địa phương cũng theo đó nhạt đi, tình cảnh của ông ngày càng khó ở. Chính lúc này, Lý Kinh Vĩ đề xuất phương án cải cách thứ hai, theo đó đội ngũ quản lý doanh nghiệp sẽ tự tìm nguồn vốn để mua lại phần cổ phần mà chính quyền đang nắm giữ, cái giá mà Lý Kinh Vĩ đưa ra là 450 triệu nhân dân tệ, trong vòng 3 năm sẽ thanh toán hết. Chính quyền Tam Thủy từ chối thẳng thừng, lý do nghe nói là “Rủi ro rất lớn, có nghi ngờ dùng tiền của Kiện Lực Bảo để mua Kiện Lực Bảo”. Lý Kinh Vĩ vẫn không cam chịu, ngay sau đó ông mời một công ty tư vấn ở Thâm Quyển xây dựng ra một phương án thứ ba, theo đó đội ngũ của Lý Kinh Vĩ sở hữu 75% cổ phần, chính quyền Tam Thủy lại thưởng thêm 5% cổ phần nữa cho cá nhân Lý Kinh Vĩ. Phương án này cũng bị phía chính quyền phủ quyết, lý do vẫn là “lo khoản tiền mà đội ngũ quản lý kiếm được là tiền bất minh”.

Trong thế giằng co như vậy, mối quan hệ giữa chính quyền và đội ngũ quản lý Kiện Lực Bảo gần như rách nát, theo đó hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng trượt dốc không phanh. Thành tích kinh doanh từ mức 5,4 tỉ vào năm 1997 đã bắt đầu giảm xuống với biên độ 500 - 800 triệu Nhân dân tệ mỗi năm, khoản thuế nộp ngân sách cũng giảm từ 100 triệu tệ xuống còn khoảng hai ba chục triệu.

Cứ như thế, một doanh nghiệp đang lên như điều gặp gió, chỉ vì cuộc đấu đá về quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp giữa chính quyền địa phương và nhà kinh doanh mà tiền đồ trở nên mù mịt khó lường.

Nếu Lý Kinh Vĩ tỏ ra bị động trong các bước đi để tiến đến phân tách rành mạch quyền sở hữu doanh nghiệp, thì một nhà doanh nghiệp ngôi sao khác của vùng Hoa Nam cũng lâm vào tình cảnh khó khăn không kém.

Tháng 12 năm 1998, trong tình huống không có bất cứ dấu hiệu dự báo nào, Tập đoàn Khoa Long đột ngột phát đi thông báo, Phan Ninh từ chức CEO của công ty. Khoa Long lúc này đang ở vào thời khắc quan trọng của việc khuếch trương quy mô và thanh thế, năm trước, Khoa Long đã đạt được mức doanh thu lên đến 3,4 tỉ Nhân dân tệ, lãi ròng 660 triệu Nhân dân tệ, được tạp chí “Tiền tệ châu Á” đóng tại Hong Kong bình chọn là Công ty quản lý tốt nhất Trung Quốc và Công ty quan hệ nhà đầu tư tốt nhất Trung Quốc. Hai tháng trước khi Phan Ninh từ chức, Khoa Long còn vừa mới thu tóm Điều hoà không khí Hoa Bảo - một doanh nghiệp điện gia dụng khác của Quảng Đông, đang rơi vào cảnh khó khăn. Theo trí nhớ của rất nhiều người trong cuộc, Phan Ninh hoàn toàn không có sự chuẩn bị về tư tưởng đối với việc “từ chức” của bản thân. Trong suốt năm 1998, ông vẫn đi khắp Trung Quốc để khảo sát, ông muốn mua lại một nhà máy sản xuất công nghiệp quân sự ở Thành Đô, để cải tạo nó thành dây chuyền sản xuất tủ lạnh mới, ông còn đến các tỉnh ở vùng Hà Bắc để đàm phán xây dựng cơ sở sản xuất ở miền Bắc Trung Quốc. Theo quan sát của Chu Kỳ Nhân - giáo sư Đại học Bắc Kinh, người có mối quan hệ khá gần gũi với Phan Ninh, thì việc “Phan Ninh từ chức. Thực ra ông ta chưa hề có sự chuẩn bị cho việc từ chức này, trong hơn một năm trước đó, ông vẫn đi đi về về khắp nơi.”

Một loạt các sự kiện gây kinh ngạc xảy ra sau này cho thấy, Phan Ninh từ chức, đồng nghĩa với việc kiên quyết phủ định của chính quyền địa phương đối với đường lối cải cách quyền sở hữu tài sản của ông. Trong mấy năm trước đó, Phan Ninh vẫn luôn muốn thuyết phục chính quyền giải phóng phần tài sản mà chính quyền đang nắm giữ và giao lại cho đội ngũ quản lý Khoa Long, việc ông mạo hiểm sáng lập ra thương hiệu Khoa Long mới cũng là một bước đi có tính chiến lược trong ý đồ đó. Từ năm 1997, ngành điện gia dụng có mức độ cạnh tranh thị trường hết sức khốc liệt đã trở thành lĩnh vực mà tài sản sở hữu nhà nước phải thoái lui, hơn nữa TCL của Huệ Châu đã tiến hành thí điểm cải cách quyền sở hữu tài sản, cho nên Phan Ninh ngày càng nôn nóng hơn đối với chuyện cải cách Khoa Long. Thế nhưng, việc ông đột ngột từ chức đã khiến cho cải cách quyền sở hữu tài sản ở Khoa Long rơi vào ngõ cụt.

14 năm khổ sở khởi nghiệp, lại bị tuyên bố cho “từ chức” mà chẳng có bất cứ lý do gì, nhưng Phan Ninh không thể “phản kháng” hay giải thích, ông lập tức quyết định chuyển sang định cư ở Canada, từ đó không quan tâm gì đến chuyện của Khoa Long nữa. Để thể hiện sự rút lui triệt để của mình, phần ba của bản thoả thuận giữa ông và Khoa Long có ghi: “Không giữ lại phòng làm việc, không lấy một xu tiền hưu của Khoa Long, không cần một cổ phần nào của Khoa Long”. Lời cuối cùng mà ông nói với báo giới là: “Nghỉ hưu lúc này, tôi cảm thấy vô cùng vinh hạnh. Vì nhiều doanh nhân nổi tiếng, có người làm quan, có người chẳng đủ sức đi tiếp, còn có người mắc sai lầm, thậm chí có người phải ra pháp trường, tù tội: Một doanh nhân 65 tuổi (may mắn) như tôi, thật đếm trên đầu ngón tay. Tôi nghỉ hưu trong vinh quang, thì quả thật là vinh hạnh vô cùng.”

Cuộc đấu tranh giữa chính quyền và thương giới nảy sinh do cải cách quyền sở hữu tài sản, đã khiến cho Kiện Lực Bảo và Khoa Long rơi vào một cơn khủng hoảng lớn. Trong mấy năm sắp tới, những doanh nghiệp khác sẽ triển khai vô số những chiến dịch tranh đoạt thị trường quyết liệt bao vây quanh hai công ty đã từng huy hoàng một thời này, và cuối cùng chúng dần rơi vào quên lãng trong cuộc tranh sát giữa một quần thể lợi ích đa phương này.

Giới doanh nghiệp Trung Quốc năm 1998 tràn ngập sự phấn khích buồn vui lẫn lộn. Từ tầng lớp lãnh đạo chính sách ở Trung ương cho đến giới tư tưởng, doanh nhân, mỗi cá nhân đều cảm thấy sự gian khó trong quá trình thúc đẩy cuộc cải cách theo chiều sâu, nhưng đồng thời lại tỏ ra phấn khích và mù mờ đối với việc cuộc cải cách này sẽ đưa đẩy số phận của đất nước này cũng như cá nhân họ đi theo hướng nào. Cũng vào năm này, doanh thu của Tập đoàn Haier - doanh nghiệp điện gia dụng lớn nhất Trung Quốc, đạt gần 20 tỉ Nhân dân tệ. Khi được các phóng viên hỏi về cảm xúc khi đạt được mức doanh thu này, Trương Thụy Mẫn đã nói: “Trong lòng tôi hiện giờ, hằng ngày vẫn luôn là tám chữ - nơm nớp lo sợ, như trên băng mỏng”.

Năm 1999

“HOA ÁC” ĐẦU CƠ

Năm 1999, một thế kỷ trăm năm khiến người ta có nhiều cảm xúc đan xen cuối cùng cũng đã đi đến “điểm kết” của nó.

Đây là năm kỷ niệm quốc khánh lần thứ 50 của nước Trung Quốc mới. Tạp chí *Fortune* của Mỹ đã đưa ra tuyên bố hết sức nhạy bén rằng sẽ tổ chức hội nghị thường niên của tạp chí này tại Thượng Hải - Trung Quốc. Thời gian vào khoảng cuối tháng 9, tức trước lễ quốc khánh, đây là lần đầu tiên tổ chức truyền thông nổi tiếng quốc tế này tổ chức một hội nghị mang tính toàn cầu tại Trung Quốc. Chủ đề của hội nghị cũng rất phù hợp với sự tưởng tượng của mọi người - “Để thế giới biết đến Trung Quốc, để Trung Quốc biết đến thế giới”. Tổng bí thư Giang Trạch Dân cũng xác định sẽ tham dự hội nghị.

Xét từ góc độ kinh tế vĩ mô, sự thể hiện của Trung Quốc cũng khiến người ta tràn đầy kỳ vọng. Các quốc gia Đông Nam Á vẫn còn chưa thoát ra khỏi khủng hoảng tài chính, nền kinh tế Nga có nguy cơ bùng phát khủng hoảng trở lại, Brazil của Nam Mỹ cũng xuất hiện khủng hoảng tài chính nghiêm trọng. Trong số các quốc gia đang phát triển, Trung Quốc có thể xem là “trường hợp đặc biệt”. Các biện pháp kích thích kinh tế được thực thi từ năm trước nay cũng dần phát huy hiệu quả, thị trường tiêu dùng bắt đầu sôi động trở lại, ảnh hưởng thúc đẩy từ sự phục hồi của thị trường bất động sản đối với các ngành nghề khác cũng dần hiện rõ, một chu kỳ phát triển tốc độ cao của nền kinh tế đã bắt đầu.

Không ai có thể ngờ rằng, sự khởi sắc lại bắt đầu từ thị trường cổ phiếu.

Ngày 19 tháng 5, thứ Tư. Một ngày bình thường tưởng chừng như sẽ không xảy ra bất cứ thông tin gì đặc biệt, thị trường cổ phiếu Trung Quốc đã liên tục trì trệ hơn bảy trăm ngày. 11 ngày trước, đạn đạo của Mỹ vẫn còn “nổ nhảm” ở đại sứ quán của Trung Quốc đóng ở Liên bang Nam Tư, gây nên một sự kiện ngoại giao giật gân, quan hệ Trung - Mỹ lại một lần nữa rơi vào trạng thái đóng băng.¹ Chính vào ngày này, hai thị trường Thượng Hải và Thâm Quyến lần lượt tăng nhẹ thêm 51 điểm và 129 điểm, kết thúc phiên giao dịch ở mức 1109 điểm và 2662 điểm. Dẫn đầu là những cổ phiếu liên quan đến mạng điện tử như Đông Phương Minh Châu, Quảng Điện cổ phần, Sedind của Thâm Quyến. Đợt tăng giá này sau đó đã kéo dài liên tục suốt 32 ngày. Trong thời gian này, Ngân hàng Trung ương Trung Quốc tuyên bố hạ lãi suất, “Luật Chứng khoán” bắt đầu được thực thi, tờ Nhân Dân nhật báo thì có tin bài kêu gọi mọi người “kiên định niềm tin, phát triển quy phạm, trân trọng cục diện sáng sủa của thị trường cổ phiếu”. Trong khoảng thời gian chưa đầy 2 tháng, tổng chỉ số của chứng khoán Thượng Hải đã tăng vọt lên 1700 điểm, biên độ tăng vượt quá 50%. Sự kiện “giá cả thị trường 19 tháng 5” cũng từ đó hình thành.²

Thị trường tư bản xưa nay vẫn là “Phong vũ biểu” cho thấy sự khởi sắc của nền kinh tế vĩ mô, nhưng ở Trung Quốc, “Phong vũ biểu” này lại thường thường đổ bóng vào chiếc gương lồi lõm, biến dạng. Trong sự kiện “giá cả thị trường 19 tháng 5”, đã xuất hiện mấy nhà cái lớn khiến người ta khó quên.

Lã Lương gần như là nhà cái đầu tiên “dự báo” được sự kiện lớn này.

¹. Ngày 24 tháng 3 năm 1999, Mỹ đã phát động cuộc không kích vào Liên bang Nam Tư kéo dài 78 ngày, huy động 26000 lượt máy bay oanh kích. Sáng sớm ngày 8 tháng 5 (11 giờ 45 phút tối ngày 7 theo giờ Belgrade, 5 giờ 45 phút sáng ngày 8 theo giờ Bắc Kinh), 5 quả tên lửa hành trình đã bắn trúng đại sứ quán Trung Quốc tại Nam Tư, khiến cho 3 phóng viên đưa tin thiệt mạng, hơn 20 nhân viên ngoại giao bị thương.

². Đợt sóng này kéo dài liên tục 2 năm, đến ngày 14 tháng 6 năm 2001 thì đạt đến điểm cao nhất 2245,44 điểm, sau đó thì quay đầu đi xuống, rơi vào thời kỳ nguội lạnh kéo dài suốt 4 năm.

Một số người chắc vẫn còn nhớ đến cụm từ “Sự kiện đặt mua chứng khoán Thâm Quyến” từng xuất hiện vào năm 1992. Hồi đó, ông ta tên là Lã Kiến Tân. Là một thanh niên tri thức hiếu kỳ và chuyên cần, trong sự kiện đó ông đã viết một bài ghi chép dài có nhan đề “Trăm ngàn dân cổ phiếu “thieu” Thâm Quyến”, là bài viết trong nước miêu tả sinh động nhất sự kiện xảy ra ở Thâm Quyến năm đó. Cũng chính trong cuộc loạn của dân chơi cổ phiếu năm đó, Lã Lương đã tiếp thu được những bài học vỡ lòng về thị trường cổ phiếu. Ông trở thành khách thường xuyên của Sở giao dịch chứng khoán Thâm Quyến, và chưa bao giờ rời mắt khỏi thị trường này. Trong những ngày tháng sống trong sự hỗn loạn của đất Thâm Quyến, Lã Lương phấn khích vô cùng, nhưng ông lại chẳng kiếm được là bao. Không lâu sau ông lại trở về Bắc Kinh, xào nấu một số loại cổ phiếu nhỏ sau lưng các đại gia lớn, ngoài ra còn thường xuyên viết bài bình luận về thị trường cổ phiếu. Vận may kiếm tiền của ông dường như không tốt lắm, mới khởi đầu ông đã kiếm được 1 triệu tệ, ông lại chuyển qua đầu tư kinh doanh hàng giao kỳ hạn, kết quả là sau hai năm, ông lỗ sạch vốn và mắc thêm một khoản nợ lên đến hàng chục triệu tệ. Thế nhưng, trong lĩnh vực bình luận cổ phiếu ông lại cho thấy được tài năng thiên bẩm hơn người, những bài viết của ông luôn cuốn hút được người xem bằng giọng văn tràn đầy cảm xúc và lý trí. Ngay từ đầu ông đã nhìn thấu được sự thiếu minh bạch của thị trường cổ phiếu Trung Quốc, ông đã từng viết rằng: “Do sự khiếm khuyết chung về mặt chất lượng của các công ty lên sàn, khiến cho dân chơi cổ phiếu về căn bản không thể nào lựa chọn được cổ phiếu có giá trị thật sự, điều này sẽ tạo nên không gian cực lớn cho các hành động lũng đoạn thị trường, thị trường cổ phiếu Trung Quốc ở một góc độ nào đó là một “hội bầy đàn”. Rất nhiều quan điểm của ông nhận được sự đồng tình của không ít giới đầu tư chứng khoán, ông dần dần cũng có được danh tiếng không nhỏ trong thị trường này. Kể từ năm 1996, Lã Lương đã dứt khoát mở một văn phòng làm việc lấy tên là Mr.K, vừa viết bài bình luận về thị trường cổ phiếu dưới bút danh Mr.K, vừa chỉ đạo người ta đầu cơ cổ phiếu. Còn việc vì sao lấy cái tên kỳ lạ như vậy, ông giải thích theo hai kiểu: một là, bức tranh giá cả thị trường của cổ phiếu còn được gọi là biểu đồ K; hai là, K là mẫu tự đầu tiên của chữ “KING”, ám chỉ ông

là “Vua bình luận cổ phiếu”. Ngụp lặn nhiều năm trong “hội bầy đàn” này, ông vẫn luôn đợi cơ hội để một lần được hiển danh.

Mùa thu năm 1998, Mr.K Lã Lương cuối cùng cũng đợi được người “đã định theo số mệnh” mà ông muốn gặp. Một nhà đầu tư chính ngạch vào loại lớn trên thị trường cổ phiếu tên là Chu Hoán Lương đã tìm đến cầu cứu Lã Lương. Đây là “kẻ nhà quê” mấy năm trước chuyên đi lắp đặt xe cần cầu loại lớn trên các công trình xây dựng, mấy năm gần đây nhờ buôn bán cổ phiếu nên Chu kiếm được không ít tiền, trở thành một trong những tỉ phú sớm nhất trên thị trường cổ phiếu Thượng Hải và Thâm Quyến. Khoảng năm 1996, ông đã chọn một cổ phiếu tên là Kondarl (số hiệu 0048). Nó vốn dĩ là cổ phiếu của công ty nuôi gà ở Bảo An khu thuộc Thâm Quyến. Thị trường gà sống của Hong Kong phần lớn là nhờ công ty này cung ứng, nghiệp vụ ổn định mà hiệu quả cũng đáng kể, sau khi lên sàn vào năm 1994, cổ phiếu này không nóng mà cũng chẳng ấm. Chu âm thầm mua vào một lượng lớn cổ phiếu của công ty này ở thị trường thứ cấp, chưa đầy nửa năm Chu đã tích lũy được mấy chục triệu cổ phiếu của Kondarl, chiếm đến 90% cổ phiếu đang lưu thông trên sàn của công ty này, cũng vì vụ đầu tư này mà Chu đã mất hết 200 triệu tệ, trong đó quá nửa là toàn bộ gia sản của nhà ông ta, số còn lại là đi vay nặng lãi mà có. Ngay khi Chu đang muốn xắn tay áo sang tay số cổ phiếu đã nắm giữ để kiếm lời, thì năm 1997, Hong Kong đột nhiên gặp dịch “cúm gà”, toàn đảo ban hành lệnh cấm và tiêu huỷ gà, mọi hoạt động của Kondarl vì thế cũng tê liệt theo. Giá cổ phiếu của nó cũng tự nhiên trượt dốc không phanh, từ mức cao nhất là 15,4 tệ một cổ phiếu rớt xuống còn hơn 7 tệ, biên độ trượt giá hơn 50%. Hai trăm triệu tiền vốn của Chu cũng theo đó tan thành mây khói. Ông thất thần nói với mọi người rằng: “Năm 1997, ngoài lũ gà bị giết, thì tôi có lẽ là người bất hạnh nhất toàn Thâm Quyến!”

Hai con người nợ chồng chất và một đồng “cổ phiếu gà dịch”, thế là họ gặp nhau. Lã Lương đồng ý bắt tay với Chu Hoán Lương, ông đã dựa vào danh tiếng của mình trên thị trường cổ phiếu và mức phí môi giới vốn 15%, trong vòng 3 tháng đã thu hút được 400 triệu tệ. Tiếp đó ông bắt đầu tự mua tự bán cổ phiếu của Kondarl, một tay

buôn bán cổ phiếu tên là Bàng Bác sau này đã miêu tả: “Chỉ lệnh của Lã Lương ban xuống rất tỉ mỉ, tỉ mỉ đến mức giá khởi đầu phiên là bao nhiêu rồi đến giá kết thúc phiên là bao nhiêu, ở bộ phận doanh nghiệp nào chuyển kho được bao nhiêu. Để che mắt thị trường, chuyển kho không được quá nhanh, cũng không được quá chậm, khi tăng lên thì phải chú ý biên độ tăng trong ngày không được quá 7% - 8%, phải duy trì biểu đồ tăng trưởng thật đẹp, tránh để người khác phát hiện sinh nghi.” Cùng lúc đó, Lã Lương liên tục cho đăng bài bình luận trên các báo, tán thưởng sự ăm lại của thị trường cổ phiếu, đồng thời thuận đà đó ông ra sức giới thiệu cổ phiếu Kondarl mà ông đã “tái cơ cấu” hoàn chỉnh. Chính trong thời khắc như vậy, thị trường cổ phiếu hai năm qua giống như con gấu ngủ đông nay quả thật đã đột nhiên bừng tỉnh trở lại. Sự kiện giá cả thị trường “19 tháng 5” đã khiến cho tên tuổi của “Nhà phê bình cổ phiếu số 1 Trung Quốc” - Lã Lương, đạt đến đỉnh cao nhất. Trong một thị trường tư bản mà tất cả đều yếu đuối và mờ ám như thế, người ta rất cần một nhà dự báo có thể giúp người ta giành thắng lợi đa phương, đồng thời vui vẻ tin tưởng hoàn toàn vào những nhà dự báo như vậy. Trong xu thế đó, Lã Lương đã có hành động đẩy giá cổ phiếu Kondarl tăng lên, từ mức giá 7 tệ khi bắt tay, đến tháng 7 mức giá này đã là 40 tệ. Đến cuối năm, Kondarl đã xếp thứ 17 trong 20 cổ phiếu hàng đầu có biên độ tăng trưởng mạnh nhất trên thị trường Thâm Quyến, biên độ tăng cả năm đạt 111%. Tháng 12, thông qua sự phê chuẩn của Cục công thương thành phố Thâm Quyến, Kondarl đổi tên thành Trung Khoa sáng nghiệp.

Để thao túng giá cổ phiếu và chơi trò chơi lớn hơn, Lã Lương trước sau đã thiết lập được mối quan hệ quyền vốn với 120 doanh nghiệp chứng khoán ở hơn 20 tỉnh thành trên toàn Trung Quốc, những công ty này đã chạy khắp nơi để huy động vốn cho Trung Khoa sáng nghiệp vì muốn giành được khoản phí môi giới cao ngất mà Trung Khoa trả cho, trước sau các tổ chức này đã huy động được 5,4 tỉ Nhân dân tệ. Cứ như thế, xung quanh Trung Khoa sáng nghiệp đã hình thành nên một chuỗi lợi ích khổng lồ đầy tội ác. Sau này Lã Lương đã thừa nhận: “Nếu đem những bản hợp đồng quyền vốn kia ra xem xét, thì ngay cả luật sư làm chứng và ký tên cũng đều phải ngồi tù.” Thế nhưng, hầu như mọi người tham gia vào chuỗi lợi ích này đều

quyết tâm mạo hiểm, xem như pháp luật không tồn tại. Những người này đều có trình độ học thức sâu rộng, tinh thông các điều luật, ai nấy cũng đều đạo mạo, có thể nói là tinh tú trong xã hội thương mại, nhưng trước sự cám dỗ của những khoản lợi ích kếch xù, tất cả họ đều vứt bỏ mọi giá trị đạo đức nghề nghiệp của bản thân. Về nghĩa này, sự thành đạt của Lã Lương là một điều sỉ nhục của giới tài chính Trung Quốc.

Nếu bảo Lã Lương là người xuất thân từ một “nhà đầu cơ cao quý”, vậy thì, Đường Vạn Tân xuất thân từ vùng Tân Cương là một “tiêu bản” tỏ ra hiển hách hơn rất nhiều. Điều thú vị là, Đường Vạn Tân cũng khởi nghiệp và phát lên từ “Sự kiện đặt mua cổ phiếu” 7 năm về trước. Khi đó, ông 28 tuổi đã bỏ tiền ra thuê một lúc 5000 người ngồi tàu hoả từ Ô Lỗ Mộc Tề đến Thâm Quyển để xếp hàng lấy phiếu đặt mua cổ phiếu, mỗi người được phát một chiếc ghế gỗ nhỏ, xếp hàng 1 ngày được trả công 50 tệ, cứ như vậy những người này xếp hàng liên 3 ngày, số phiếu lấy được sẽ được chuyển đổi thành cổ phiếu gốc (cổ phiếu được công ty phát hành trước khi công ty xin phép lên sàn), giúp Đường Vạn Tân kiếm được một khoản lời lớn. Từ đó, Đường Vạn Tân say mê với thị trường cổ phiếu - nơi được xem là “kiếm tiền nhanh nhất”. Ông cùng với anh trai của mình là Đường Vạn Lý đăng ký thành lập Công ty thực nghiệp Đức Long - Tân Cương, chuyên ngành hoạt động mua bán trao đổi cổ phiếu trên thị trường vốn. Họ mua lại cổ phiếu gốc hoặc cổ phần của công nhân viên chức được các doanh nghiệp quốc doanh ở miền Tây Bắc như Tân Cương, Thiểm Tây phát hành nội bộ, sau đó hoặc là đem những cổ phần này bán lại cho các tổ chức tài chính ở Tân Cương, hoặc là đợi sau khi các doanh nghiệp này lên sàn rồi thì sẽ bán ra kiếm lời. Có một lần, họ đã bỏ ra 10 triệu tệ để mua lại 10 triệu cổ phần pháp nhân của “Vòng bi - ổ trục Tây Bắc”, mấy tháng sau bán ra kiếm lãi ròng 30 triệu tệ. Nếu nói việc mua bán cổ phiếu mới giúp Đường Vạn Tân bước vào đại đường của thị trường tư bản sơ khai, thì việc ông ta thử sức trên thị trường công trái quốc gia mới thực sự giúp cho Đức Long hoàn thành được quá trình tích lũy ban đầu. Kể từ đầu thập niên 1990, Bộ Tài chính Trung Quốc đã ban hành chính sách bao tiêu công trái nhà nước, trong nhiều năm, phần lớn công trái đều do mấy chục tổ chức môi giới chứng

khoán bao tiêu. Nhiều năm như vậy, dần dần hình thành nên một thị trường lưu thông công trái phi chính thức, mà Sở giao dịch công trái của Vũ Hán là sàn giao dịch công trái có quy mô lớn nhất và sôi động nhất. Năm 1994, Đường Vạn Tân thông qua nghiệp vụ mua lại công trái, trước sau đã thu hút phi pháp một lượng vốn lên đến 300 triệu tệ. Đó là một thời đại điên cuồng, những ai giỏi nắm bắt tình hình và có gan thâm tóm thiên hạ thì sẽ phát lên nhanh chóng.

So với các nhà khác, ngay từ nhỏ Đường Vạn Tân đã có lý tưởng thương nghiệp của riêng mình. Theo cách nhìn của ông, cơ cấu sản xuất toàn cầu đang xảy ra những diễn biến cực lớn, Trung Quốc chắc chắn là một mắt xích quan trọng nhất trong chuỗi sản xuất ấy. Rất nhiều ngành nghề truyền thống đang tồn tại cơ hội để bứt phá phát triển, nhưng do sự lạc hậu của thể chế và quan điểm, cho nên quy mô của tuyệt đại đa số các doanh nghiệp Trung Quốc đều còn nhỏ bé, đầu tư phân tán, không đủ sức cạnh tranh. Vì vậy, thông qua phương thức kinh doanh tư bản, tiến hành tối ưu hoá tổng thể các doanh nghiệp ấy, làm sống lại những doanh nghiệp thiếu sức sống, sẽ là chỗ hy vọng cho sự vươn lên của nền kinh tế kiểu Trung Quốc. Ý tưởng của Đường Vạn Tân có thể nói là hết sức giống với ý tưởng của Mâu Kỳ Trung - chủ Tập đoàn Nam Đức, già hơn Đường Vạn Tân 24 tuổi, đồng thời cũng được rất nhiều chuyên gia kinh tế thời đó đồng ý cho rằng đó là “cánh giới cao nhất” của kinh doanh tư bản. Nhưng khác với vị tiền bối họ Mâu, chỉ nói chứ không làm, Đường Vạn Tân nói là bắt tay thực hiện ngay ý tưởng của mình.

Bước đầu tiên của Đường Vạn Tân là thâm tóm các doanh nghiệp. Chính chế độ phân phối quyền sở hữu cổ phần đã từng bị Trương Duy Nghênh và Lương Định Bang chỉ trích đã cung cấp những “mảnh đất” phì nhiêu cho các nhà kinh doanh tư bản xảo quyệt và mờ ám. Do các công ty quốc doanh lên sàn đều sở hữu một bộ phận cổ phần pháp nhân chưa được lưu thông, giá thành để sẵn được loại cổ phần này lại rẻ hơn rất nhiều so với việc mua lẻ tẻ từng ít một từ tay của dân chơi cổ phiếu trên thị trường thứ cấp. Cho nên, vô số các nhà đầu cơ cổ phiếu đã nhắm thẳng vào các cơ quan chủ quản tài sản quốc doanh của các công ty lên sàn, mua lại cổ phần pháp định từ tay của những

người trong cơ quan này, giá thành của những cuộc giao dịch như vậy tương đối rẻ, vả lại không phải chịu bất cứ sự kiểm soát nào. Ở một góc độ nào đó, chính cơ cấu quyền sở hữu cổ phần độc nhất vô nhị này của thị trường cổ phiếu Trung Quốc đã tạo không gian cho các nhà đầu cơ. Đường Vạn Tân đã thông qua phương thức thu mua cổ phần pháp nhân để trở thành cổ đông số 1 của ba công ty lên sàn gồm Tân Cương Đồn Hà, Thẩm Dương Hợp Kim và Torch, tạo thành “cỗ xe tam mã” của Đức Long.

Bước thứ hai của Đường Vạn Tân là thực thi chiến lược cải tổ đối với ba doanh nghiệp quốc doanh có thương hiệu lâu đời này theo ý tưởng thương mại của mình. Người ngoài nhìn vào thì xem chừng việc cải tổ này là hết sức rộng lớn và cuốn hút. Lấy trường hợp của Torch làm ví dụ, doanh nghiệp này vốn dĩ chỉ là một doanh nghiệp già nua chuyên sản xuất bugi đánh lửa. Đường Vạn Tân đề ra chiến lược “Đại khí phổi”, trước tiên là thu phục được Công ty MAT - nhà nhập khẩu hệ thống phanh xe lớn nhất của Mỹ cũng như 75% quyền sở hữu cổ phần của 9 doanh nghiệp liên doanh của nó, từ đó đoạt được một thị phần nhất định trên thị trường nhập khẩu linh kiện ô tô của Mỹ, sau đó nắm cổ phần kiểm soát một doanh nghiệp sản xuất nhôm xe hơi của Thiểm Tây, trở thành doanh nghiệp đầu ngành ở Trung Quốc trong lĩnh vực này. Ngay sau đó, Torch liên tục ra thông báo các hoạt động như tái cấu trúc, liên doanh với các doanh nghiệp như ô tô Đông Phong, Tập đoàn cơ khí Thiểm Tây, Tập đoàn cơ khí nặng. Đến năm 2004, Torch đã nắm quyền điều phối đối với hơn 50 công ty con, trở thành doanh nghiệp có quy mô lớn nhất trong ba ngành gồm bánh nhôm, bugi đánh lửa, xe việt dã quân dụng của Trung Quốc, đồng thời còn là nhà sản xuất lớn thứ hai ở nước này về máy nén áp điều hoà không khí, nhà xuất khẩu lớn nhất hệ thống phanh ô tô. Tân Cương Đồn Hà vốn dĩ là một công xưởng sản xuất xi măng nằm dưới quyền của binh đoàn xây dựng Tân Cương, Đường Vạn Tân đã chuyển nó hướng vào “ngành sản xuất đồ”, trước sau đã thầu tóm và xây dựng mới công xưởng gia công nước tương, một độ trở thành một trong những nhà sản xuất nước tương lớn thứ hai toàn cầu. Thẩm Dương Hợp Kim vốn dĩ là một doanh nghiệp chế tạo hợp kim ni-ken, doanh thu mỗi năm chỉ hơn 40 triệu Nhân dân tệ, nhưng sau khi Đức Long

nắm quyền chủ quản, nhiều doanh nghiệp chế tạo công cụ chạy điện ở các địa phương như Tô Châu, Thượng Hải, Thiểm Tây đã về dưới trướng của doanh nghiệp này, biến nó trở thành nhà sản xuất và xuất khẩu chuyên ngành lớn nhất Trung Quốc. Đường Vạn Tân rất đề cao ý tưởng chỉnh đốn tái cơ cấu doanh nghiệp của mình, và cho rằng đó là chiến lược doanh nghiệp “số một thiên hạ”. Một số nhà kinh tế cũng tán đồng, Chung Bằng Vinh - nhà kinh tế học có mối quan hệ khá gần gũi với anh em nhà họ Đường cho rằng: “Cho đến nay, các nhà doanh nghiệp dân doanh của Trung Quốc vẫn rất ít người có thể làm được như họ”.

Muốn hoàn thành việc thu tóm hàng loạt này, Đức Long cần phải có một lượng vốn rất lớn, vậy lấy tiền ở đâu ra? Đó chính là phải nhờ vào các hoạt động đầu cơ. Kỹ xảo đầu cơ của Đức Long thực ra hết sức đơn giản, Đường Vạn Tân liên tục thông qua việc công bố những tin tức có lợi và những khái niệm tái cơ cấu đầy mới mẻ, khiến cho giá cổ phiếu từng bước, từng bước lên cao, sau đó bán cổ phiếu ra thu lợi vào. Từ năm 1996, “cổ xe tam mã” dưới trướng của Đức Long đã bắt đầu tung vó, giá cổ phiếu ngày ngày tăng lên, cho đến trước khi sự kiện “19 tháng 5” diễn ra, Đức Long đã lên như điều gặp gió. Đến tháng 3 năm 2001, thực tế mà người ta thấy được là: Torch trải qua ba lần chuyển đổi cổ phần, 1 cổ phần đã biến thành 4,7 cổ phần, theo tính toán sau khi tái cơ cấu, giá mỗi cổ phần từ 7,6 tệ tăng lên đến 85 tệ, biên độ tăng 1100%; cổ phần hợp kim sau khi trải qua 4 đợt điều chỉnh, giá trị theo tính toán đã tăng từ 12 tệ mỗi cổ phần lên mức 186 tệ, biên độ tăng 1500%; Tân Cương Đồn Hà cũng sau nhiều lần cải tổ, giá trị cổ phần đạt được là 127 tệ mỗi cổ phần, biên độ tăng 1100%. 3 loại cổ phiếu thuộc quyền kiểm soát của một nhà, chỉ trong vòng năm năm giá trị đã tăng lên 10 lần, cả Trung Quốc ngạc nhiên, Đức Long cũng vì thế được người ta phong cho danh hiệu “Thiên hạ đệ nhất trang”. Trong một khoảng thời gian tương đối dài, câu khẩu hiệu “Cổ phiếu không phát, có Đức thì sẽ lên, giá cả sụt sùi, có Long thì sẽ phát” đã trở thành câu châm ngôn thống nhất của dân chơi cổ phiếu ở Trung Quốc nếu muốn phát tài. Căn cứ theo tính toán của Lăng Hàm Bình, đến tháng 3 năm 2001, Đức Long sẽ thu được tổng lợi nhuận lên đến 5,2 tỉ Nhân dân tệ từ hoạt động đầu cơ này.

Lỗ hổng về mặt logic trong chiến lược thương mại của họ Đường là khả năng doanh lợi của ngành nghề sản xuất truyền thống hoàn toàn không thể phát huy trong thời gian ngắn. Năng lực nuôi dưỡng của nó đối với nền tảng tài chính là hết sức yếu ớt, tổng lợi nhuận ròng của “cỗ xe tam mã” trong những năm hoạt động hiệu quả nhất cũng chưa vượt quá con số 240 triệu Nhân dân tệ, cho nên còn lâu mới có thể được xem là “kỳ tích hiệu quả”. Vì vậy, thành tích xuất hiện trong việc tái cơ cấu các doanh nghiệp thực nghiệp không đủ lưu lượng vốn để giúp cho quá trình mở rộng tài chính. Mặt khác, để giúp cho hệ thống của Đức Long luôn giữ được vị thế cao, Đường Vạn Tân không thể không xây dựng một sân chơi thu hút vốn đất đỏ và bí mật khác.

Một mặt, ông ta không ngừng đưa ra những thông cáo thâm tóm khiến người ta phải choáng ngợp trên thị trường vốn, phóng đại thành tích kinh doanh, xem đó là thủ đoạn để duy trì sự ổn định và nâng cao giá trị cổ phiếu đầu cơ, mặt khác, Đức Long sáng lập và kiểm soát nhiều tổ chức ủy thác tài chính, đồng thời thông qua muôn vàn hình thức hợp pháp hoặc phi pháp để triển khai nghiệp vụ ủy thác quản lý tài chính trong nhiều lĩnh vực như ngân hàng, chứng khoán, cho thuê tài chính, bảo hiểm, quỹ. Theo các điều tra sau này cho thấy, Đức Long đã thông qua những thủ đoạn này để thu hút tổng cộng 25 tỉ Nhân dân tệ tiền vốn. Chính mô hình hoạt động kiểu này đã dần biến Đức Long trở thành một con quái vật khát vốn và vô cùng nguy hiểm. Theo tính toán, mỗi năm Đức Long cần một khoản kinh phí lên đến 1 tỉ nhân dân tệ để duy trì giá cổ phiếu của mình ở mức cao, cần đến 3 tỉ nhân dân tệ để chi trả lợi tức cho các khoản vốn đã huy động, hay nói cách khác cần tối thiểu một khoản vốn trị giá 4 tỉ Nhân dân tệ mới có thể đảm bảo sự vận hành bình thường hàng năm của hệ thống Đức Long. Đây quả là một con số khiến người ta không lạnh cũng phải toát mồ hôi, mặt khác chính giá thành cao cùng mức lãi suất ngất ngưỡng của việc huy động vốn đã là nguyên nhân mầm mống dẫn đến thất bại thảm hại của người chủ trì trò chơi này.

Để tìm nguồn vốn, Đức Long gần như đã dốc toàn lực. Dưới sự bố trí của Đường Vạn Tân, Đức Long đã xếp 18732 doanh nghiệp có mức

doanh thu năm từ 50 triệu Nhân dân tệ trở lên vào dạng khách hàng trọng điểm, sau đó phân bổ xuống cho các tổ chức tài chính chứng khoán thuộc quyền tiến hành khai thác các khách hàng này theo phương thức lục soát toàn bộ. Khi một doanh nghiệp nào đó cần một dịch vụ tài chính tổng hợp, thì các ngân hàng, công ty uỷ thác, công ty chứng khoán, công ty cho thuê, công ty bảo hiểm có quan hệ về cổ phần hoặc quan hệ đại diện với Đức Long sẽ ngay lập tức tìm đến gõ cửa doanh nghiệp ấy, rồi lại triển khai theo phương thức hợp tác trên danh nghĩa của các tổ chức tài chính khác nhau. Chúng sẽ ký hợp đồng với doanh nghiệp trên danh nghĩa của công ty uỷ thác quản lý tài chính, loại hợp đồng này thường có hai phần, một phần là dùng cho bộ phận quản lý giám sát khi kiểm tra, một phần là “Hợp đồng bổ sung” thì ghi rõ Đức Long chấp thuận bảo đảm lợi tức cực tiểu, và đây là phần bảo mật. Thông thường mà nói, mức đảm bảo lợi tức cực tiểu do Đức Long đề ra là 3% - 12%, sau đó tùy thuộc vào sự căng thẳng của chuỗi vốn, thì khi cao nhất mức này có thể tăng lên đến 18%. Để cho “công tác được thuận tiện”, Đức Long còn cho thiết kế riêng một cuốn “Sổ tay sản phẩm tài chính”. Đó là một dạng sổ sống, “Khi cần đến sự ra mặt của một công ty tài chính nào, đối phương cần loại dịch vụ tài chính nào, chúng ta đều có thể thay thế ngay”.

Cứ như vậy, Đường Vạn Tân đã đi trên một con đường không thể quay lại và vô cùng nguy hiểm. “Những lời dối trá chân thực” của Đức Long phải đến 5 năm sau mới bị vạch trần. Tháng 8, Đức Long tuyên bố mua lại tàu chiến chỉ huy của đội tàu chiến Thái Bình Dương thuộc Liên Xô cũ với giá 10 triệu đô-la. Đó là chiếc hàng không mẫu hạm mang tên Minsk trong chiến dịch rút lui không lâu trước đó, rồi cho kéo chiếc tàu này về Quảng Châu để tiến hành một cuộc tu sửa và cải tạo quy mô lớn theo kiểu khép kín. Nó được cho neo ở Sa Đầu giác thuộc vịnh Đại Bàng của Thâm Quyến, trở thành công viên đầu tiên trên thế giới lấy hàng không mẫu hạm làm chủ thể. Thông tin này đã gây chấn động một thời, và cũng từ đó về sau, Đức Long với vị thế là một “hàng không mẫu hạm” của doanh nghiệp dân doanh Trung Quốc tuyên bố trong vòng 5 năm sẽ trở thành “một công ty lớn tầm cỡ thế giới, gia nhập vào hàng ngũ 500 công ty hàng đầu trên toàn cầu.”

Trên thị trường tư bản Trung Quốc, “đoá hoa ác” các chủ đầu cơ này là một sản phẩm mang tính chế độ.

Trước hết, các doanh nghiệp quốc doanh có tổ chất nhỏ yếu kia, vì muốn “giải quyết khó khăn” đã phải lên sàn để tìm vốn là yếu tố đầu tiên cho sự tồn tại của các chủ đầu cơ. Các doanh nghiệp này lên sàn không bao lâu lại tiếp tục rơi vào khó khăn, vì vậy mà phải sống cảnh “Tài nguyên xác” - “thịt nằm trên thớt”. Tiếp đó, sự tồn tại của các cổ phần phi lưu thông khiến cho các chủ đầu cơ này có thể dùng các thủ đoạn mờ ám và mức giá rẻ mạt để dễ dàng khống chế các doanh nghiệp này. Thêm vào đó, sự không thành thực của cơ chế giám sát quản lý càng tạo điều kiện cho những thủ đoạn đầu cơ phi pháp lộng hành. Trong một khoảng thời gian tương đối dài, danh từ thịnh hành nhất trên thị trường cổ phiếu Trung Quốc là “đề tài”, chỉ cần anh dám tưởng tượng, bạo gan làm điều xằng bậy, thì có thể đạt được cả một “sự nghiệp”. Trong những năm tháng buông thả như vậy, sự mê hoặc của đồng tiền cũng như hiệu ứng phóng đại của tư bản đã khiến cho vô số người cam tâm tình nguyện vứt bỏ hết mọi quy tắc luật lệ, thị trường cổ phiếu Trung Quốc vì vậy trở thành miền đất dã man thiếu đạo đức nhất.

Căn cứ theo nghiên cứu của giáo sư Lưu Tôn Nghĩa thuộc Đại học Stanford University, khoảng trước sau năm 1999 và năm 2000, tỉ lệ sang tay cổ phiếu hàng năm của thị trường cổ phiếu Trung Quốc đạt đến 400%, thời gian nắm giữ cổ phiếu bình quân là khoảng 3 tháng, mà cùng thời gian này, tỉ lệ sang tay cổ phiếu hàng năm của Sở giao dịch chứng khoán New York - Mỹ là 86%, thời gian nắm giữ cổ phiếu bình quân là 1,2 năm, tỉ lệ sang tay cổ phiếu hàng năm của Sở giao dịch chứng khoán Singapore là 30,2%, thời gian nắm giữ cổ phiếu bình quân đạt 3 năm. Sự đậm đặc của màu sắc đầu cơ trên thị trường tư bản đã trực tiếp tạo nên sự méo mó trong hành vi của các công ty lên sàn, khiến cho chức năng vốn hoá của thị trường cổ phiếu Trung Quốc bị thu hẹp lại cực độ, và về cơ bản nó đã đánh mất khả năng lớn mạnh nhờ vào thị trường vốn hoá này của các công ty thuộc mô hình thực nghiệp.

Thị trường cổ phiếu năm 1999 còn sôi động với những nhà đầu cơ trẻ tuổi, xuất thân từ tầng lớp trí thức, trí tuệ thông minh vô cùng, “sự hung hãn động vật” mà họ thể hiện ra thật khiến người ta khó quên.

Trên thị trường cổ phiếu trong năm này, giá cổ phiếu của Văn hoá Thành Thành - vốn được gọi là “cổ phiếu khái niệm văn hoá số 1 Trung Quốc”, đã liên tục tăng lên, Lưu Ba - người quản lý của nó có biệt hiệu là “Thần đồng”. Lưu Ba sinh năm 1964, ngay từ nhỏ đã rất sáng dạ, năm 14 tuổi ông thi vào Khoa Trung văn thuộc Đại học Vũ Hán, 4 năm sau, vào Viện nghiên cứu Trung y của Hồ Nam lấy văn bằng thạc sĩ, sau đó lại trở thành nghiên cứu sinh bậc tiến sĩ khoa Triết học của Đại học Bắc Kinh, ông theo học triết học phương Đông với Lý Tiễn Lâm - bậc thầy nổi tiếng về văn hoá. Trong phòng làm việc của ông chứa rất nhiều sách. Trên các mặt báo, đài, ông được xem là “chủ doanh nghiệp nhỏ kiểu mới”.

Món tiền đầu tiên mà Lưu Ba kiếm được có liên quan đến lĩnh vực văn hoá - ông đã vạch kế hoạch và xuất bản bộ sách “Truyền thế tàng thư” gồm 123 tập. Bộ sách này do ông chỉ đạo, Lý Tiễn Lâm làm chủ biên, nghe nói bộ sách này tổng cộng hơn 30000 chương, 276 triệu chữ, “nó đã tổng hợp được hàng ngàn học giả chuyên ngành uyên thâm trong và ngoài Trung Quốc, và ông phải mất 6 năm mới hoàn thành”. Lưu Ba thành lập Công ty văn hoá Thành Thành, nghe nói công ty này đã in ấn được 10.000 bộ sách, tiêu thụ trên thị trường với giá cao đến 68000 tệ mỗi bộ. Lưu Ba còn đem “phí phát hành” của bộ sách “Truyền thế tàng thư” chuyển lại cho Ngân hàng Kiến Thiết, để cho người đặt sách đến ngân hàng này giao dịch đóng tiền, đồng thời việc giao dịch này được Bảo hiểm Bình An, Bảo hiểm Thái Bình Dương chịu trách nhiệm đảm bảo. Nhờ đó, mọi việc bán hàng đều do ngân hàng thu hộ, công ty của Lưu Ba không phải bán lẻ ra ngoài bất cứ bộ sách nào, chính vì vậy lợi nhuận trên giấy tờ của Công ty Văn hoá Thành Thành hết sức khả quan. Tháng 12 năm 1999, trong bối cảnh tình hình giá cả thị trường của thị trường cổ phiếu khá tốt, công ty này đã phát đi ba thông báo “tái cơ cấu đầu tư quan trọng”: một là, vẽ một chiếc “bánh lớn” lấp lánh ánh kim, Thành Thành và Đại học Hồ Nam cùng nhau xây dựng các dự án như “Công ty hữu hạn (tập

đoàn) giáo dục văn hoá thư viện Nhạc Lộ”, đầu tư xây dựng “Thiên niên học phủ luận đàn”, “Trung tâm phát hành xuất bản”, “ký túc xá học sinh”, “trường thực nghiệm thuộc Đại học Hồ Nam”. Nghe nói sau khi các dự án này hoàn thành, Thành Thành sẽ trở thành công ty đầu tư giáo dục lớn nhất Trung Quốc; hai là, thử sức với khái niệm mới của thương mại điện tử, nó tuyên bố thành lập Công ty mạng không gian và thời gian nhân văn Bắc Kinh, chuyển đổi từ nhà xuất bản sách in truyền thống sang ngành sản xuất trên mạng vừa mới nổi, tuyên bố phải xây dựng thành công “nhà sách trên mạng của người Hoa lớn nhất thế giới”, thành một Amazon của Trung Quốc; ba là, “tự mua đi bán lại”, dựa vào tay không bắt giặc, Công ty văn hoá Thành Thành tuyên bố sử dụng quyền sở hữu cổ phần và tư cách đại cổ đông số 1 của nó ở “Công ty giải trí văn hoá Trường Ấn” - công ty con 100% vốn, để tiến hành hoán đổi tài sản với “Truyền thế tàng thư” của Công ty hữu hạn tập đoàn doanh nghiệp Thành Thành - Hải Nam, từ đó hình thành khoản “lợi tức đầu tư” trị giá 56 triệu Nhân dân tệ. Cái cách làm “vẽ bánh ra lợi nhuận” này của Lưu Ba quả thực lộ liễu thái quá, dẫn đến sự chế nhạo và đả kích của giới doanh nghiệp, nhưng điều này không hề cản trở giá cổ phiếu của Văn hoá Thành Thành ngừng tăng lên.

Một người khác cũng dựa vào một quyển sách mà dựng nên sự nghiệp chính là Tống Triều Đệ, người này lớn hơn Lưu Ba 3 tuổi. Ông cũng xuất thân là trí thức, chuyên ngành mà ông theo học là khoa Vật lý hiện đại thuộc Đại học khoa học kỹ thuật Trung Quốc, thi nghiên cứu sinh vào chuyên ngành vật lý laser của Đại học Thanh Hoa nổi tiếng. Năm 1991, Tống Triều Đệ sáng lập nên Công ty hữu hạn tin học Khoa Lợi Hoa, trụ sở nằm ở một góc ngoài mé cửa phía Tây của Đại học Thanh Hoa, chuyên làm phần mềm giáo dục, ngay trong năm ông đã giới thiệu “Hệ thống xử lý công việc hiệu trưởng CSK”. Tống Triều Đệ trí tuệ thông minh, năng lực chuyên môn vững vàng, ông là người đầu tiên dùng phương thức bán sản phẩm bảo vệ sức khoẻ để bán phần mềm. Năm 1994, Khoa Lợi Hoa đã tổ chức hoạt động trải nghiệm 10000 người tham gia ngay tại Bảo tàng quân sự Bắc Kinh. Sự kiện này đã gây tiếng vang lớn, Tống Triều Đệ nhờ đó cũng được bầu chọn là “10 nhân vật ảnh hưởng nhất trong ngành máy tính của

Trung Quốc” trong năm 1994. Tháng 1 năm 1997, Khoa Lợi Hoa được tờ *Business Week* của Mỹ bình chọn là một trong những “lực lượng có tính quyết định” đối với thị trường phần mềm Trung Quốc. Xuất thân là dân vật lý học, cho nên các khái niệm triết lý kinh doanh của ông cũng sắc mùi vật lý, chẳng hạn như “thuyết lượng tử”, “thuyết đại nhảy vọt”, ông cho rằng bất cứ thị trường nào cũng vậy, không phải lúc nào cũng cứ phải tiến từng bước, mà có khi cần những bước nhảy vọt, “trong thời đại thông tin, không thể cứ bị giới hạn mãi trong mô hình tư duy cơ học Newton’s - bởi vì A, cho nên B, mà cần phải vận dụng tư duy lượng tử để tạo nên những kỳ tích mới.”

Tháng 1 năm 1999, Tống Triều Đệ đã sử dụng tư duy lượng tử của ông thực hiện một bước “nhảy vọt”. Ông đột nhiên rao bán một cuốn sách nước ngoài mang tên “Cuộc cách mạng học tập”. Ông tuyên bố: “Thời đại học tập đã đến! Chúng ta hạ quyết tâm phải để toàn Trung Quốc có 10 triệu người đọc được cuốn sách “Cuộc cách mạng học tập” này, giúp cho 10 triệu người nhận thức được bản thân có vấn đề về quan niệm và phương pháp!” Khoa Lợi Hoa sẽ đầu tư 100 triệu tệ để làm quảng cáo lớn theo phương thức dịch chuyển trong vòng 100 ngày. Để phục vụ cho chiến dịch này, ông còn mời Tạ Phổ - một đạo diễn nổi tiếng, làm người phát ngôn cho Khoa Lợi Hoa ở Đài truyền hình CCTV, mời hiệu trưởng của trường Đại học Phúc Đán, nhà khoa học Tạ Hy Đức viết lời tựa giới thiệu. Các báo đài thì tung hô Khoa Lợi Hoa lên tận mây xanh. Sự thực sau đó chứng minh, trong lúc hầu như cả nước đều phát cuồng, thì người phát động chiến dịch Tống Triều Đệ có thể xem là người tỉnh táo nhất, bởi vì đồng thời với việc bán sách, ông đã hoàn thành hai nhiệm vụ thương nghiệp lớn.

Nhiệm vụ thứ nhất đó là thuận đà theo cơn sốt “học tập”, ông đã đem phần mềm học tập và hệ thống xử lý công việc hiệu trưởng của Khoa Lợi Hoa bán đến các trường tiểu học, trung học và đại học trên toàn lãnh thổ Trung Quốc. Nhiệm vụ thứ hai thì càng tỏ ra bí mật hơn, trước khi giới thiệu “Cuộc cách mạng học tập”, Khoa Lợi Hoa đã liên tục mua vào cổ phiếu của Gang thép A Thành - một loại “cổ phiếu rác” trên thị trường cổ phiếu Thượng Hải. Theo đà cơn sốt ngày càng tăng nhiệt của “Cuộc cách mạng học tập” cũng như việc phát sóng

quảng cáo của Đài CCTV, ngay lập tức những thông tin có liên quan đến việc Khoa Lợi Hoa mua lại cổ phiếu của Gang thép A Thành trở nên huyền ảo trên thị trường cổ phiếu. Cổ phiếu này cũng theo đó tăng giá liên tục, chỉ trong vòng 40 ngày giá của cổ phiếu này đã tăng gấp 3 lần. Tổng Triệu Đệ đã thắng lớn trong một thị trường mà tính chất đầu cơ đang lấn át. Sau này, ông đã đắc ý thừa nhận với giới truyền thông rằng: “Bán “Cuộc cách mạng học tập” chính là một nước cờ quan trọng trong chiến lược mua cổ phiếu của Gang thép A Thành.” Năm 2000, trong số 50 người giàu nhất Trung Quốc đại lục do tạp chí *Forbes* bình chọn, Tổng Triệu Đệ xếp thứ 10, đứng đầu nhóm IT.

Mặc dù trò chơi tay không bắt giặc của hai nhà Lưu, Tống với sự kết tinh chất xám khá cao, đã diễn ra hết sức đẹp mắt, nhưng so với Tống Như Hoa xuất thân con nhà nông ở Thiệu Hưng, thì Lưu Ba và Tống Triệu Đệ vẫn chưa đủ tầm để được xem là “người chơi khoa học kỹ thuật cao” lớn nhất vào năm 1999.

Tống Như Hoa sinh năm 1962 tại một sơn thôn nhỏ ở Thiệu Hưng tỉnh Chiết Giang, gia cảnh nghèo khó, 7 tuổi mất mẹ, trước khi thi lên đại học ông vẫn chưa từng nhìn thấy mô hình của chiếc máy bay như thế nào. Khi học đại học, ông đã tự đặt cho mình “nguyên tắc tám không”: không ra nước ngoài, không kinh doanh, không hút thuốc, không uống rượu, không ca hát, không khiêu vũ, không xem phim, không dạo công viên”. Chính nhờ nỗ lực cần cù học tập, ông đã tốt nghiệp hạng ưu và được giữ lại trường làm giảng viên, và nhờ dạy giỏi ông đã được đặc cách phong hàm phó giáo sư, đồng thời là người duy nhất của trường được tặng “huy chương đặc biệt cho giảng viên trẻ có đóng góp cho bộ môn cơ điện”. Năm 1992, chịu ảnh hưởng từ lời hiệu triệu của Đặng Tiểu Bình, Tống Như Hoa đã lập Công ty phát triển khoa học điện tử eTop, TOP trong tiếng Anh có nghĩa là “đỉnh cao, đứng đầu, xuất sắc”. Tống Như Hoa nói với đồng nghiệp rằng: “Chúng ta đã làm thì phải làm cho xuất sắc nhất, mục tiêu của chúng ta là Bill Gates”.

Khi vừa mới bắt đầu kinh doanh, Tống Như Hoa đã từng đạp xe ba bánh đi buôn máy tính ở khắp các ngõ ngách trong thành Thành Đô, cho nên sau này ông đã nói một cách tự hào rằng: “Tôi là giáo sư đại

học duy nhất Trung Quốc đạp xe ba bánh”. 4 năm sau, ông đã kiếm được khá nhiều tiền nhờ vào việc tung ra thị trường phần mềm kế toán. Mùa thu năm 1996, ông đã tham gia đoàn khảo sát Ấn Độ do Bộ Khoa học kỹ thuật tổ chức. Tại Bangalore, nơi được mệnh danh là Thung lũng Silicon của khu vực Nam Á, ông đã chứng kiến sự tập trung đông đúc cũng như sự phát lên nhanh chóng của một loạt các công ty phần mềm. Sau khi trở về Trung Quốc, ông đã nói với các đồng sự: “Chúng ta cần phải xây dựng một công viên phần mềm ở miền Tây”.

Trước tiên, ông chạy đến trấn Hồng Quang, huyện Bì nằm gần Thành Đô, nơi đây đã nổi tiếng toàn Trung Quốc trong thời kỳ “đại nhảy vọt”, là “công xã phóng vệ tinh” với những “mẫu ruộng năng suất hàng ngàn cân” của tỉnh Tứ Xuyên, ngày 16 tháng 3 năm 1958, Mao Trạch Đông đã từng đích thân đến đây thị sát, một thời nơi đây trở thành điển hình để toàn Trung Quốc học tập. Tháng 3 năm 1997, Tống Như Hoa đã chọn được một vùng đất hoa màu rộng khoảng 100 mẫu, ông cho dựng một chiếc bảng gỗ “Công viên phần mềm miền Tây”. Cứ như thế, sau gần 40 năm, Tống Như Hoa lại phóng tiếp một quả “vệ tinh lớn” tại trấn Hồng Quang. E rằng ngay cả bản thân Tống Như Hoa cũng không ngờ rằng, quả “vệ tinh” này của ông ta lại có ánh sáng huy hoàng đến vậy. Ngay khi eTop công bố ý tưởng thành lập công viên phần mềm này, tiếng ủng hộ đã vang lên khắp nơi. Khi đó, các tỉnh thành trên toàn Trung Quốc đang dấy lên một cao trào xây dựng kinh tế theo hướng công nghệ thông tin hoá. Đầu năm, tỉnh Tứ Xuyên đã xếp ngành công nghệ thông tin trở thành “ngành số 1” cần phải phát triển trọng điểm, tuy nhiên các huyện thành lại chưa tìm được dự án nào thích hợp để ra tay. “Công viên phần mềm miền Tây” của Tống Như Hoa vừa được công bố, đã ngay lập tức khiến cho người ta sáng hân lên, chính quyền địa phương thì nhanh chóng nghĩ thấy ‘mùi lợi ích trong ý tưởng của Tống, cho nên không ủng hộ eTop thì chẳng khác nào tự làm khó mình. Còn các cơ quan trung ương cũng bày tỏ sự nhiệt tình chưa từng thấy, sau khi phát triển kinh tế rơi vào cảnh trì trệ, vùng đất miền Tây vốn không được xem trọng nay đột nhiên xuất hiện một “điển hình phát triển chuyên sâu ngành công nghệ thông tin”, thì há có lý nào không được ủng hộ. Hai tháng sau

ngày Tống Như Hoa cho dựng tấm bảng gỗ trên mảnh đất trồng hoa màu kia, Công viên phần mềm miền Tây đã được xếp vào một trong bốn “căn cứ của ngành phần mềm được quy hoạch cấp quốc gia”.

Gần như chỉ sau một đêm, eTop đã trở thành doanh nghiệp khoa học kỹ thuật cao sáng nhất ở miền Tây của Trung Quốc, các chính sách hỗ trợ, các chính sách ưu đãi về thuế cũng như các vinh dự xã hội cứ thế liên tục kéo đến với eTop. Một cái “Công viên phần mềm miền Tây” vẫn còn đang ở trên không trung cũng đã đủ giúp cho Tống Như Hoa hiểu ra, ông đột nhiên phát hiện, quy tắc trò chơi của thương mại Trung Quốc quả thực là hết sức thần kỳ, có khi, anh phải cực khổ mới làm ra được một sản phẩm, cũng chẳng bằng anh nghĩ ra được một khái niệm mới nào đó vào một đêm nào đó, sự tụ tán của tiền tài thường thường chuyển động theo sự dao động của thế mạnh. Ông ý thức được rằng, tín hiệu cho sự giàu có đã xuất hiện trước mặt mình, lúc này mà không kịp thời đưa tay ra nắm bắt lấy cơ hội thì sẽ hối hận suốt đời. Ông đã dẫn một câu nói nổi tiếng trong cuốn sách bán chạy toàn cầu “In Search Of Excellence”¹ của nhà quản lý học người Mỹ Thomas Peters để nói với các đồng nghiệp của mình rằng: “Nếu anh không tin chúng ta đang mở ra một thời đại lớn, anh nhất định là một thằng ngốc”. Để ủng hộ eTop, tỉnh trưởng tỉnh Tứ Xuyên đã đích thân dẫn lối đưa đường, tặng cho Tống Như Hoa nguyên một công ty lên sàn chưa được bao lâu đang lâm vào cảnh khó khăn - đó chính là Công ty cổ phần máy công cụ Trường Chinh, ở thành phố Tự Cống, tỉnh Tứ Xuyên. Cũng giống như rất nhiều công ty quốc doanh lên sàn khác, Trường Chinh - Tứ Xuyên lên sàn vào năm 1995, chỉ sau hơn 1 năm đã thông báo thua lỗ, cổ tức mỗi cổ phần từ mức 0,26 tệ khi lên sàn giảm xuống còn 0,01 tệ. Tống Như Hoa đã diễn dịch cuộc thu mua lại Trường Chinh - Tứ Xuyên thành một đại kịch tư bản đầy rẫy những tình tiết cao trào và hơi hướng tanh tưởi. Nó được nhận định là trường hợp đầu tiên cho doanh nghiệp khoa học kỹ thuật dân doanh “mượn xác lên sàn” ở Trung Quốc. Tống Như Hoa thì liên tục ném vào xã hội nhiều khái niệm mới, lúc thì bảo “eTop sẽ lọt vào

¹. Cuốn sách được Alpha Books xuất bản tại Việt Nam năm 2011 với tên gọi *Kiểm tìm sự hoàn hảo*.

hàng ngũ 100 doanh nghiệp mạnh của quốc gia, trở thành một trong ba cơ sở nghiên cứu phát triển phần mềm lớn nhất Trung Quốc”, lúc thì tuyên bố sẽ biến Trường Chinh - Tứ Xuyên thành “cổ phiếu số 1 của ngành công nghệ thông tin Trung Quốc”. Vậy là dưới sự xô sóng giúp sức của giới truyền thông và các nhà đầu cơ, một công xưởng máy công cụ ngụp lặn bao nhiêu năm nay đột nhiên khoác lên mình chiếc áo “khoa học kỹ thuật cao” lấp lánh ánh kim, khiến người ta không thể xem thường. Cùng lúc đó, Tống Như Hoa còn cho xây dựng bộ phận chứng khoán, bộ phận này được đặt trên tầng thượng của toà nhà trụ sở công ty eTop, các nhân viên bình thường đều không được phép bước vào. Nhờ tài hô phong hoán vũ của ông, giá cổ phiếu ngày tăng ba lần, tăng mãi không ngừng. Tháng 12 năm 1997, giá mỗi cổ phần của Trường Chinh - Tứ Xuyên chỉ ở mức trên dưới 6 tệ, đến ngày 13 tháng 4 năm sau, giá này đã tăng lên mức cao lịch sử 24,58 tệ, biên độ tăng đạt 400%, chỉ số P/E¹ tăng gần 1900 lần. Tống Như Hoa đắc ý tuyên bố: “Năm nay, chúng ta đã kiếm được 200 triệu”. Người giảng viên trẻ tuổi ngày xưa thuần phác hiểu học này cũng đã chuyển mình triệt để từ đây, từ một nhà thực nghiệp biến thành một bậc thầy trong trò chơi tư bản.

Cũng vào năm 1999, Tống Như Hoa quyết định dựa vào hiệu ứng sôi động của Công viên phần mềm miền Tây, “phục chế” lại mô hình này trên khắp Trung Quốc. Cách làm của ông cực kỳ mạnh mẽ và khiến người ta khó lòng từ chối được: hội đàm với chính quyền địa phương, tuyên bố sẽ đầu tư một khoản vốn từ 100 triệu tệ trở lên, xây dựng một công viên phần mềm khổng lồ ngay tại địa phương, đảm bảo trong vòng một năm có thể thu hút được hàng trăm công ty phần mềm gia nhập vào công viên phần mềm, biến nó trở thành khu công viên khoa học kỹ thuật cao lớn nhất tỉnh hoặc lớn nhất khu vực. Tháng 8, eTop tuyên bố đầu tư 100 triệu tệ, xây dựng công viên phần mềm Đông Bắc ở An Sơn. Chỉ 1 tháng sau, Tống Như Hoa đã đi nước cờ thứ hai ngay ở thành phố Thiệu Hưng, tỉnh Chiết Giang, quê gốc

¹. Chỉ số P/E (hệ số giữa giá giao dịch của một CP với lợi nhuận mà CP đó đem lại). Đây là chỉ số tài chính quan trọng trong đánh giá mức giá giao dịch của CP có hợp lý hay không. Chẳng hạn, với mức P/E của FPT là 10, nghĩa là để có được 1 đồng thu nhập khi mua CP này, nhà đầu tư phải bỏ ra 10 đồng.

của ông. Sau đó, Thường Châu - Giang Tô, Nam Kinh, Vô Tích, Gia Hưng - Chiết Giang, Kim Hoa, Đài Châu, Uy Hải - Sơn Đông cho đến Nam Hối - Thượng Hải, các công viên phần mềm của eTop cứ cái này nối tiếp cái kia mọc lên. Đến bất cứ đâu, chính quyền nơi đó cũng tổ chức lễ chào đón long trọng, báo đài đưa tin rầm rộ, eTop nghiêm nhiên trở thành “ngọn lửa thần” đốt nóng nhiệt tình đối với khoa học kỹ thuật cao của các địa phương. Đến năm 2002, eTop đã thành lập 27 công viên phần mềm ở mấy chục tỉnh thành trên toàn Trung Quốc, bình quân chưa đầy 2 tháng mở một công viên, tổng diện tích đất chiếm dụng hơn 12000 mẫu. Tống Như Hoa chỉ dựa vào một “khái niệm công viên phần mềm”, cũng đã đủ để trở thành “địa chủ IT” lớn nhất trong giới doanh nghiệp Trung Quốc.

Tống Như Hoa lúc này đang mê muội trong trò chơi tư bản mà không thể nào tự thoát ra được. Theo cách nhìn của ông, thương mại thực ra là một trò chơi kim tiền mà bất cứ ai cũng có thể tùy ý chơi. Vẫn vào năm 1999, Tống Như Hoa với bản chất của một người luôn có chút hiếu kỳ đối với những sự vật mới lạ đã phát hiện thấy cơn sốt Internet đang tới gần, đương nhiên ông không thể bàng quan đứng nhìn cơ hội trôi qua trước mắt. Đầu năm, ông bỏ ra 120.000 đô-la mua lại tên miền www.chinese.com. Rõ ràng đây là tên miền thuộc hàng TOP, ai sở hữu nó cũng có khả năng kiếm được khối cơ hội thương mại. Ngay sau đó, eTop tuyên bố đầu tư 600 triệu Nhân dân tệ để xây dựng “yh365.com” hướng đến đối tượng người Hoa trên toàn cầu. Tống Như Hoa tiến hành cho quảng cáo ồ ạt, một thời gian sau, trên các mặt báo của Trung Quốc đều có in hình “con báo màu đỏ” của yh365.com, lời quảng cáo chỉ có một câu rất nổi bật: “Để chúng ta cùng lớn mạnh”.

Thực ra, Tống Như Hoa từ đầu chí cuối chưa từng làm rõ được, rốt cuộc thì yh365.com phải làm lớn mạnh cái gì, trang web vừa mới khai trương thì đã được định vị là nơi hội tụ người Hoa ở bốn biển năm châu, tiếp đó đổi lại thành “website thương mại người Hoa toàn cầu”, sau nữa lại tuyên bố trở thành “chuyên gia giải quyết phương án của ngành bán lẻ”. Dưới tác động của những khái niệm được xào nấu nóng hổi như vậy, Tống Như Hoa lại lạng lẹ tìm được một “tài nguyên xác”

khác. Nó là công xưởng sản xuất xe đạp có tên là Cổ phần Kim Sư của thành phố Thường Châu tỉnh Giang Tô, sau khi lên sàn được hai năm thì bắt đầu tuột dốc cấp kỳ. Trước khi tháo dỡ, Tổng Như Hoa đã có chuyến đến khảo sát ở công xưởng này, cảnh tượng mà ông nhìn thấy là cỏ hoang mọc cao ngang rốn, mọi thứ cũ kỹ đổ nát. Các nhân viên thấp tùng cười nói: “Cổ phần Kim Sư từ nay về sau sẽ có hai cái cao: một là giá cổ phần cao, hai là cỏ dại mọc cao.” Quả đúng như vậy, tháng 9 năm 2000, Tập đoàn eTop đã trở thành đại cổ đông số 1 của Cổ phần Kim Sư, cổ phiếu cũng theo đó đổi tên thành “yh365.com”, trở thành công ty lên sàn đầu tiên trên sàn cổ phiếu Trung Quốc lấy tên website để đặt tên cho cổ phiếu của mình, giá cổ phiếu cũng từ đó liên tục tăng lên, lúc mới đầu chưa đến 10 tệ một cổ phiếu thì về sau đã tăng một mạch đến 33,18 tệ. Khoản doanh thu quảng cáo khổng lồ và sự tự tôn thương mại đã mất đi trong lĩnh vực Internet, đã được Tổng Như Hoa lấy lại từ thị trường tư bản.¹

Cả ba người kể trên đều là những người trẻ tuổi có học thức cao, nhưng trong một cuộc chơi tư bản đầy phóng túng họ đã nổi chân nhau mê muội không tự thoát ra được. Tín ngưỡng mà họ tôn thờ có lẽ chính là “biến mình thành dã thú, cũng tức là đã thoát khỏi nỗi thống khổ của kiếp làm người”. Ba người họ tuy xuất phát điểm không giống nhau hoàn toàn, nhưng những việc họ làm trên thương trường thì đều không đếm xỉa gì đến liêm sỉ và đạo đức kinh doanh. Sự sai

1. Ba người Lưu Ba, Tống Triều Đệ và Tống Như Hoa đều kết thúc cuộc phiêu lưu thương trường của mình bằng cuộc sống lưu vong ở nước ngoài. Tháng 9 năm 2003, vì bị thua lỗ nặng nề và những nghi ngờ gian lận tài chính, Lưu Ba đã trốn sang Nhật Bản, bỏ lại sau lưng một khoản nợ lên đến 4 tỉ Nhân dân tệ và muôn vàn lời chỉ trích oán trách. Tống Triều Đệ sau khi mua lại Gang thép A Thành đã không đủ lực để vực dậy doanh nghiệp này, trái lại còn lún sâu hơn xuống bùn. Tháng 8 năm 2003, công ty Khoa Lợi Hoa bị rò rỉ thông tin còn nợ lương của công nhân viên, công nhân viên ở trụ sở bỏ việc gần hết, Tống Triều Đệ không biết đang ở đâu. Tháng 12 năm 2005, Khoa Lợi Hoa rút khỏi sàn giao dịch, doanh thu bằng không. Tập đoàn eTop của Tống Như Hoa đã từng mở rộng đến 150 công ty con, tổng tài sản tập đoàn lên đến 10 tỉ Nhân dân tệ. Năm 2002, giới truyền thông tiết lộ các công viên phần mềm của eTop đều là cái vỏ trống tuếch, có trung tâm bồi dưỡng huấn luyện bị cho thuê làm khách sạn, một đoạn sông nhỏ nằm trong công viên được cho thuê làm hồ nuôi cá. Tháng 3 năm 2004, Tống Như Hoa bán lại toàn bộ cổ phần eTop mà ông ta sở hữu với giá 2 tệ mỗi cổ phần, rồi khăn gói chạy qua Mỹ.

lầm xấu xa của họ khi bị bại lộ, đã gây nên không ít xáo động trong dư luận quần chúng, có người thậm chí còn cực đoan đến mức dùng công thức “Doanh nhân = phần tử trí thức + lưu manh” để “định hình” những nhà doanh nghiệp này.

Người đoạt giải Nobel kinh tế học - Joseph E. Stiglitz đã từng có một câu nói ý nghĩa rất sâu xa trong cuốn *Thập niên 90 huyền ảo* (The Roaring Nineties: A New History of the World's Most Prosperous Decade) rằng: “Mầm mống của sự huỷ diệt là gì? Đó chính là làm phồn vinh cho bản thân mình.” Lời nói này hầu như đã ứng nghiệm trong các lĩnh vực thương mại. “Sự phồn vinh phi lý tính” xảy ra trên thị trường cổ phiếu Trung Quốc vào năm 1999, đều sẽ được khảo nghiệm về sau, còn lúc bấy giờ, người ta cơ hồ không mấy để ý đến. Vào năm đó, cùng hô ứng với cơn sốt điên cuồng của thị trường cổ phiếu là sự phát lên của nền kinh tế mạng với đầy đủ đặc trưng của một nền kinh tế bong bóng.

Cơn cuồng phong Internet xuất phát từ nước Mỹ ở bên kia bờ đại dương đã quét qua các nền kinh tế với một sức mạnh khủng khiếp. Chỉ số tổng hợp Nasdaq vốn chủ yếu được cấu thành bởi cổ phiếu của các công ty mạng đã từ mức 500 điểm vào tháng 4 năm 1991 tăng một mạch lên mức trên 2000 điểm vào tháng 7 năm 1998, đến tháng 12 năm 1999 con số này đã tiếp cận mốc 5000 điểm, sự phồn vinh của thị trường khiến cho nhiệt tình của người ta đối với Internet tăng lên đến đỉnh điểm. Chiến lược gia người Mỹ Gary Hamel đã tuyên bố giống như tiên tri rằng: “Bây giờ chính là thời cơ ngàn năm có một để viết lại nguyên tắc trò chơi”. Những cảnh tượng mà ông đã từng miêu tả trong cuốn sách *Competing for the Future* (Cạnh tranh cho tương lai - Tạm dịch) mà ông đã cho xuất bản 5 năm trước giờ đây đang dần trở thành hiện thực: theo đà xuất hiện của thời đại Internet, cơ chế quản lý buông thả, toàn cầu hoá, tư hữu hoá, cũng như kỹ thuật mới đang khiến cho ranh giới giữa các ngành sản xuất trở nên không còn mấy ý nghĩa, biên giới giả thiết trong cuộc cạnh tranh giữa quốc gia này với quốc gia kia, giữa các doanh nghiệp đã ngày càng trở nên mơ hồ khó phân định, cương vực tồn tại của bất cứ thể chế thương mại nào cũng trở nên dao động khó lường.

Mọi người đều tin rằng lời Hamel là đúng. Trong mọi ngành nghề sản xuất trước khi Internet được khai sinh, các công ty Trung Quốc phát triển sau đều chưa có được khả năng “sáng tạo cái mới”, trong mỗi một lĩnh vực chế tạo, Trung Quốc đều ở vào đầu cuối của chuỗi sản xuất, số phận “công xưởng thế giới” với những đặc trưng như tiêu hao tài nguyên, phá hoại môi trường, lao động giá rẻ đã được thiết lập phía trước con đường phát triển của Trung Quốc ngay từ khi mới bắt đầu. Chỉ có trong thế giới mạng Internet, các công ty Trung Quốc đã tìm được khả năng phá vỡ ranh giới và tái cấu trúc lại quy tắc trò chơi, khả năng này cho dù là cực kỳ nhỏ bé, nhưng nó quả thực vẫn tồn tại.

Thời báo Công thương Trung Hoa số ra ngày 13 tháng 1 năm 1999 đã công bố 10 website thương mại lớn của Trung Quốc lúc bấy giờ lần lượt là sina.com, mail.163.com, sohu, NetEasy, china.com.cn, paper.people.com.cn, online.sh.cn, ChinaByte, beijing.gov.cn và Yahoo Trung Quốc. Từ loại hình các website lọt vào bảng xếp hạng có thể thấy, chúng đều là những website dạng tin tức và tài nguyên thông tin, hầu như đều chưa có mô hình thu lợi, tiêu chuẩn của tổ chức bình chọn là: “Lượng truy cập là quan trọng nhất, tiếp đến là nội dung, sau cùng là mỹ quan.”

Website sina.com được xếp hạng số 1 cho nên lẽ tất nhiên sẽ được người ta chú ý nhiều nhất. Thời đó, sự phản ứng nhanh của các trang web đưa tin đối với tin tức hàng ngày đã khiến cho các cơ quan truyền thông đưa tin theo phương thức truyền thống không thể nào theo kịp. Trần San - tổng biên tập của web này nhớ lại: “Trong một khoảng thời gian rất dài, chúng tôi là những người cô độc, vì chẳng có nhà nào theo kịp chúng tôi. Mỗi giờ, mỗi phút việc cập nhật thông tin lên web đều được tiến hành ở tư thế sẵn sàng chiến đấu cấp độ 1, trực chiến 24 giờ một ngày đã trở thành chế độ cố định.” Đặc biệt loại hình báo chí mạng này đã chiếm ưu thế tuyệt đối trong các sự kiện mang tính bất ngờ. Tháng 5, chỉ nửa giờ sau khi sự kiện đại sứ quán Trung Quốc đóng ở Liên bang Nam Tư bị đánh bom, sina đã cho phát đi thông tin kinh động này. Việc này đối với báo viết hoặc truyền hình mà nói, thật sự là nhiệm vụ bất khả thi.

Với tư cách là người sáng lập sina, mong muốn bức thiết nhất của Vương Chí Đông là tìm cách lên sàn. Ông đã chọn được Morgan Stanley - Tập đoàn đầu tư đa quốc gia nổi tiếng, làm đối tác. Trên thực tế, cho dù là một tập đoàn đầu tư lớn như Morgan Stanley cũng chưa hẳn đã hiểu hết được Internet, chứ đừng nói là các công ty Internet khác của Trung Quốc, điều duy nhất mà họ biết là đây chắc chắn là một vụ làm ăn có thể kiếm được nhiều tiền. Tăng Tử Mặc người chủ trì của Phoenix TV khi đó đang làm việc ở Morgan Stanley nhớ lại, trước khi tiếp xúc với sina, rất nhiều quản lý cấp cao vẫn chưa hiểu mấy về những sự vật mới sinh ra này, còn những người đã từng lướt qua web của sina thì lại càng hiếm. Nhưng để biểu hiện sự tinh thông của đội ngũ quản lý công ty đối với khoa học kỹ thuật cao và internet, các lãnh đạo đã đặc biệt cho tìm người phụ trách dự án đến sớm 10 phút trước khi cuộc gặp chính thức bắt đầu, để hỏi han cặn kẽ một lượt. Họ không chỉ ghi nhớ các từ chuyên môn kiểu như “tần suất truy cập” và “ICP”, và cuối cùng còn làm rõ được sina không phải là công ty bán lẻ đồ chơi. Trong quá trình đàm phán, khi phía sina đưa ra phương hướng chiến lược tương lai là xây dựng một “website dạng cổng thông tin”, một vị quản lý cao cấp của Morgan Stanley khẽ cúi đầu suy nghĩ, mím môi, rồi khẽ quay sang người phụ trách dự án đang ngồi bên hỏi: “Tôi vẫn cho rằng sina là công ty mạng, họ còn muốn thêm một cái cổng để làm gì?”

Cho dù chưa phân biệt rõ được sự khác nhau giữa cổng thông tin và cửa nhà, nhưng sự nhiệt tình của họ đối với sina lại mỗi ngày một tăng thêm. Để nâng cao mức độ nổi tiếng của sina trên thị trường tư bản của Mỹ, Morgan Stanley còn chủ ý mời bậc thầy phân tích cổ phiếu khoa học kỹ thuật nổi tiếng nhất phố Wall - “phù thủy” Mary Meeker, đến thăm sina, điều bất ngờ là khi “phù thủy” nghe Vương Chí Đông nhiệt tình diễn giải thì bà này đã ngủ gật. Ngày 13 tháng 4 năm 2000, sina chính thức giao dịch trên thị trường cổ phiếu Nasdaq, thu hút được 60 triệu đô-la vốn đầu tư. Ngày 5 tháng 7, NetEasy cũng đăng đàn ở Nasdaq, 7 ngày sau, Sohu cũng tức tốc nổi gót xuất hiện. Đến đây, ba website dạng cổng thông tin của Trung Quốc đều đã lên sàn Nasdaq để giao dịch.

Thế giới mạng của Trung Quốc vào năm 1999, có hai hướng phát triển. Một hướng với sina, NetEasy và Sohu làm đại diện, giá trị tiềm ẩn của chúng đã được phóng đại một cách rõ rệt. Một hướng khác chính là thương mại điện tử, sự nỗ lực của những người này vào thời đó được xem là chuyện lập dị và nực cười, nhưng sau khoảng sáu, bảy năm sau họ sẽ trở thành một dòng chảy khác. Trong đám người này, ngoài Lưu Ba, Tống Như Hoa muốn dựa vào nhà sách trên mạng và khái niệm thương mại điện tử để kiếm tiền trên thị trường cổ phiếu ra, một số người khác trầm lặng đã bắt tay vào thực hiện những việc làm thực tế và chắc chắn.

Mùa xuân năm này, Mã Vân - người đã “lưu lạc” trong thế giới Internet này bao phen, cuối cùng đã tìm được con đường đích thực. Ông từ Bắc Kinh trở về quê cũ Hàng Châu, sáng lập nên một website thương mại điện tử lấy tên là Alibaba trong một căn nhà thuộc công viên hoa ven hồ ở ngoại ô. Ngày thành lập công ty, đột nhiên vách tường trong nhà thấm nước, ông nói với người nhà: “Tôi ra ngoài tìm chút vật liệu”. Một lát sau, ông ôm về một đồng giấy báo cũ, sau đó cả nhà cùng nhau dán chúng lên tường, ngày đầu tiên của công ty Alibaba đã bắt đầu như vậy.

Vốn đăng ký pháp định của Alibaba là 500.000 Nhân dân tệ, khi đó có tổng cộng 18 người, bao gồm cả Mã Vân và vợ của ông, lương tháng mỗi người là 500 tệ. Mã Vân phát biểu trước toàn thể công nhân viên trong ngày khai trương như sau: “Điều chúng ta cần làm là một công ty thương mại điện tử theo mô hình B2B, chúng ta có ba mục tiêu: thứ nhất, chúng ta phải xây dựng một công ty tồn tại 80 năm.” Khi Mã Vân nói đến đây, mọi người vừa vỗ tay tán thưởng, vừa nghĩ “chuyện có thể tồn tại được 80 năm hay không, ai có thể biết được.”

“Thứ hai, chúng ta phải xây dựng một công ty thương mại điện tử phục vụ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Trung Quốc”.

“Thứ ba, chúng ta phải xây dựng một công ty thương mại điện tử lớn nhất trên thế giới, phải xếp trong 10 vị trí hàng đầu của các mạng điện tử toàn cầu”.

Mã Vân sau này nhớ lại, ông làm thương mại điện tử, là việc đã được kiên định kể từ ngày hôm đó. Ông đã đúng khi đặt Alibaba ở tỉnh Chiết Giang - nơi các doanh nghiệp dân doanh hoạt động sôi động nhất, hàng vạn doanh nghiệp sản xuất vừa và nhỏ ở nơi đây cũng như vùng Giang Tô, Quảng Đông xung quanh, lấy việc mậu dịch ngoại thương làm nguồn sống, Alibaba cung cấp cho những doanh nghiệp này một sân chơi công bố thông tin miễn phí. Mà thời đó, “nền sản xuất Trung Quốc” vừa mới xuất phát, các doanh nghiệp vừa và nhỏ chưa có nhiều kinh nghiệm ngoại thương cũng như chưa có nguồn khách hàng cho nên về căn bản họ rất khó tìm được kênh tiêu thụ phù hợp, Alibaba gần như đã trở thành sự lựa chọn duy nhất của họ. Ngay cả bản thân Mã Vân cũng không thể ngờ rằng, Alibaba lên mạng chưa đầy nửa năm, thì đã được tạp chí *Forbes* của Mỹ đề cập đến. Căn cứ theo các chỉ số tính toán cho thấy, Alibaba là trang thương mại điện tử vô danh nhưng hoạt động nhộn nhịp nhất toàn cầu. *Forbes* đã cử phóng viên đến Hàng Châu, sau nhiều lần hỏi thăm, cuối cùng phóng viên của *Forbes* cũng tìm được trụ sở bé nhỏ của công ty này nằm khiêm tốn trong vườn hoa ven hồ. Tháng 7 năm 2000, tạp chí nổi tiếng này đã lần đầu tiên chọn hình ảnh của một doanh nhân Trung Quốc để đưa lên trang bìa, Mã Vân với thân hình gầy gò, mặc một chiếc áo sơ-mi kẻ sọc carô nền xanh, ống tay áo xắn lên, bàn tay nắm chặt cú đấm, mặt tươi cười rạng rỡ nhìn ra thế giới. Chiếc áo rộng thùng thình này cũng là đồ đi mượn của người ta để ra chụp ảnh hôm đó theo đề nghị của phóng viên tạp chí *Forbes*. Alibaba được bình chọn là cổng giao dịch thương mại điện tử theo mô hình B2B tốt nhất toàn cầu, xếp thứ nhất tính chung trong tất cả các loại trang web. *Forbes* giới thiệu: “Alibaba thành lập từ ngày 10 tháng 3 năm 1999 đến nay, đã hội tụ được 250.000 hội viên trên toàn cầu. Mỗi ngày số hội viên tăng thêm lên đến 1400 người, tổng số thông tin cung cấp mới hơn 2000 tin, là nơi tập trung doanh nhân và thị trường giao dịch trên mạng dẫn đầu toàn cầu.”

Gần như cùng lúc khi Mã Vân trở về Hàng Châu khởi nghiệp, bốn người bạn khác đến từ những ngành nghề khác nhau đang cùng nhau tụ hội trong một quán cơm tuềnh toàng ở Thượng Hải cũng đang bắt đầu dự tính gia nhập vào lĩnh vực thương mại điện tử. Thẩm Nam

Bằng là CEO khu vực châu Á - Thái Bình Dương của Ngân hàng Deutsche, Lương Kiến Chương là tổng thanh tra tư vấn khu vực Trung Quốc của Oracle, Lý Kỳ đã từng sáng lập công ty khoa học kỹ thuật Hiệp Thành - Thượng Hải, Phạm Mẫn là tổng giám đốc của công ty du lịch Thượng Hải và phó tổng giám đốc của Công ty quản lý điểm Tân Á. Khi đó, họ đề ra ba hướng khởi nghiệp: nhà sách trên mạng, siêu thị vật liệu xây dựng và dịch vụ khách sạn - vé máy bay trên mạng. Sau một cuộc tranh luận đến đỏ mặt tía tai, cả bọn họ vốn dĩ là những người đều mê du lịch nên đã chọn phương án thứ ba. Tháng 6, mạng ctrip.com nhắm vào ngành du lịch đã chính thức ra đời, nó sau này đã trở thành website thương mại dịch vụ du lịch trực tuyến lớn nhất Trung Quốc. Tháng 2, Mã Hoá Đằng, sinh năm 1971, đã phát triển được một công cụ hệ thống thông tin tức thời chạy trên nền tảng của Internet - tencent.com, chức năng của nó rất giống với MSN do Công ty Microsoft giới thiệu hai năm trước. Mã Hoá Đằng đã thiết kế cho QQ của ông một hình ảnh là một con chim cách cụt nhỏ trông rất đáng yêu, và đặt cho nó một cái tên là QQ. Điều khác với hình tượng thương mại trang trọng của MSN là QQ giống như một người bạn nhỏ hàng xóm sôi nổi. Trong việc xử lý các vấn đề như thói quen của người dùng, dịch vụ và kỹ thuật, Mã Hoá Đằng đều sử dụng những phương án tiếp cận gần nhất đến chu cầu của người dùng Trung Quốc, tốc độ tải dữ liệu của QQ cũng được tăng lên đáng kể. Sau 4 năm, QQ trở thành công ty có sức kết dính tốt nhất trong thế giới mạng của Trung Quốc.

Tháng 11, Lý Quốc Khánh, từng là nhà kinh doanh sách cá thể nhiều năm, đã âm thầm liên kết với vợ ông là Du Du trở về từ hải ngoại, thành lập nên website dangdang.com chuyên kinh doanh sách qua mạng, chức vụ của hai vợ chồng trong cộng ty này là “Chủ tịch liên hiệp”. Lý Quốc Khánh đã nhiều năm lặn lội trong thị trường xuất bản Trung Quốc, còn Du Du thì có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính và sáp nhập doanh nghiệp tại Mỹ. Mô hình của dangdang.com hoàn toàn là sự tái hiện lại hình ảnh của Amazon.com, đồng thời, nó còn xây dựng được biểu đồ biến động duy nhất Trung Quốc về kho số liệu thư mục sách mới được cập nhật liên tục.

Cũng vào tháng 11, Trần Thiên Kiều, sinh năm 1973, đã vay của người khác 500.000 tệ để sáng lập nên Công ty hữu hạn phát triển mạng snda.com ở Thượng Hải. Trần Thiên Kiều sinh ra ở huyện Tân Xương tỉnh Chiết Giang, từ nhỏ đã là một đứa trẻ ngoan, khi lớn lên vào đại học, ông học khoa kinh tế của Đại học Phúc Đán, 18 tuổi đã kết nạp đảng, đã từng được bình chọn là “Gương cán bộ sinh viên của thành phố Thượng Hải”, sau khi tốt nghiệp ông được điều đến Tập đoàn Lujia Zui - một doanh nghiệp quốc doanh vào loại lớn thời bấy giờ. Trong khoảng thời gian 3 năm, ông đã làm đến chức thư ký của chủ tịch hội đồng quản trị. Khi ông quyết định thôi việc để lập nghiệp riêng, đơn vị ông cũng vừa chuẩn bị phân nhà. Sau này, ông nhớ lại: “Trước khi đi có người đã giữ tôi lại, nói rằng cậu Trần này, ở đây chúng tôi sắp phân nhà rồi, cậu đợi nhận nhà rồi hãy đi. Khi đó tôi tốt nghiệp mới 4 năm, thì đã có nhà chia cho tôi, phải nói đó là việc rất may mắn. Nhưng tôi nghĩ, lẽ nào đời này tôi không thể tự mình kiếm nổi một căn nhà?” Trần Thiên Kiều vứt bỏ cơ hội nhận nhà ở, thứ mà ông muốn làm là trò chơi trực tuyến, một thứ cực kỳ xa lạ lúc bấy giờ tại Trung Quốc. Công ty ông chỉ có 6 người, trong đó bao gồm cả người vợ vừa mới cưới được hai tháng và người em ruột của ông, họ đã thiết kế ra “trò chơi hư cấu trực tuyến được hình ảnh hoá đầu tiên của Trung Quốc” trong căn nhà một sảnh ba phòng, thế nhưng nó không được chào đón nồng nhiệt lắm, tiền đồ của Trần Thiên Kiều xem chừng có chút u ám. Điều mà ông không thể ngờ được là, hai năm sau ông sẽ làm đại lý cho trò chơi “Truyền kỳ” - trò chơi trực tuyến thịnh hành và lớn nhất của đất nước Hàn Quốc, trò chơi này đã giúp cho Shengda trở thành công ty trò chơi kiếm được nhiều tiền nhất Trung Quốc, tiếp sau đó 3 năm nữa, tức là tháng 5 năm 2004, Shengda sẽ lên sàn Nasdaq, giá trị thị trường vào thời điểm cao nhất đạt 3,5 tỉ đô-la, với 9 tỉ Nhân dân tệ tài sản cá nhân, sau 5 năm khởi nghiệp ông đã trở thành tỉ phú mới của Trung Quốc.

Ngày 27 tháng 9, hội nghị thường niên công bố các tỉ phú mới của thế giới của tạp chí *Fortune* - Mỹ đã cử hành tại Thượng Hải, chủ đề của hội nghị là “Trung Quốc: 50 năm tương lai”, nó vừa thể hiện ý triển vọng tương lai, vừa ứng với bầu không khí quốc khánh kỷ niệm tròn 50 ngày thành lập nước Trung Quốc mới. Hơn 300 nhà lãnh đạo

của các công ty đa quốc gia đã đến tham dự, trong đó có hơn 60 CEO của các doanh nghiệp thuộc nhóm “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới”, bao gồm cả Jack Welch của General Electric - Mỹ, người được mệnh danh là “CEO số 1 toàn cầu”. Sân bay quốc tế Phố Đông trong một ngày đã đón hơn 40 chuyến chuyên cơ cá nhân vào loại tiên tiến nhất thế giới lúc bấy giờ, trong đó có chiếc FAL900 của Robert Ricci chủ tịch hội đồng quản trị của Ricoh, còn có chiếc Gulfstream V của Richard Wagoner - CEO của General Motor, đây là một cảnh tượng hoành tráng chưa từng thấy. Phóng viên của hãng thông tấn AP - Mỹ đã viết trong bài viết của mình rằng: “Tất cả đều khiến người ta hưng phấn đến thế, thời gian, địa điểm và chủ đề hội nghị đều như vậy. Cảm giác đó thật chẳng khác nào hiện trường của một trận Super Bowl (chung kết giải bóng bầu dục nhà nghề Mỹ, chương trình thể thao thu hút số lượng người theo dõi qua truyền hình nhiều nhất toàn nước Mỹ), người ta như đang chứng kiến một trận cầu kinh điển.” Trong hai năm trước đó, nền kinh tế Trung Quốc không những phải chịu sự công phá của Soros và khủng hoảng tài chính châu Á, mà còn đảm bảo duy trì mức tăng trưởng ổn định và mạnh mẽ, đây quả thực là một thành tích ấn tượng, các CEO đều muốn đến Trung Quốc để tận mắt chứng kiến kỳ tích này. Kissinger, cựu ngoại trưởng Mỹ, người mà hơn 20 năm trước đã cùng với Chu Ân Lai phá băng mối quan hệ Trung - Mỹ thì ca tụng Trung Quốc từ góc độ lịch sử, ông nói: “Lịch sử nước Mỹ mới chỉ 200 năm, còn lịch sử Trung Quốc đã 5000 năm, người Trung Quốc tin rằng lịch sử của họ có ít nhất 4800 năm không cần đến sự can thiệp của Mỹ”. Những lời nói như vậy đương nhiên được mọi người vỗ tay tán thưởng.

Tổng Bí thư Đảng Cộng sản Trung Quốc - Giang Trạch Dân đã đích thân tham dự hội nghị, đồng thời đọc bài diễn thuyết tại dạ tiệc khai mạc. Ông nói: “Vùng đất Lujia Zui của Phố Đông - Thượng Hải, nơi chúng ta có mặt đêm nay, 6 năm trước vẫn là vườn nhà và ruộng lúa mọc mọc, ngày nay đã trở thành một trung tâm thương mại tài chính với những tòa cao ốc mọc lên san sát, buôn bán sầm uất. Hơn 50 năm trước, khi tôi đến Thượng Hải học đại học, chúng tôi có một sự cảm nhận hết sức sâu sắc trước sự lạc hậu nghèo khó và thế nước suy vi của Trung Quốc cũ. Chính lúc đó, tôi đã lập chí dâng hiến bản

thân mình cho sự nghiệp cách mạng vĩ đại vì một nước Trung Quốc mới độc lập, tự do, dân chủ, thống nhất và giàu mạnh, và chúng tôi đã luôn phấn đấu đến ngày hôm nay.” Bài phát biểu của Giang Trạch Dân đã làm lay động tình cảm của tất cả những người tham gia hội nghị hôm đó. Kể từ khi xác định chiến lược khai thác và phát triển Pudong vào năm 1990, diện mạo của đô thị số 1 vùng Viễn Đông năm đó đã ngày một đổi khác, đến năm 1999, hàng loạt những công trình xây dựng lớn như các cây cầu lớn Dương Phố, Nam Phố và Lư Phố, tuyến đường sắt số 2, sân bay Phố Đông, đại lộ thế kỷ, đại lộ Phố Đông và toà cao ốc Kim Mậu cao nhất Trung Quốc,... đã lần lượt hoàn thành hoặc chuẩn bị hoàn công. Việc đăng cai hội nghị thường niên lần này của tạp chí *Fortune* cho thấy Thượng Hải lại trở lại vai trò là Trung tâm tài chính quan trọng của toàn cầu. Theo số liệu sau này cho thấy, trong khoảng thời gian hơn một năm sau ngày đăng cai hội nghị, tốc độ các công ty đa quốc gia chuyển đến đóng tại Thượng Hải tăng lên nhanh chóng, trong đó có hơn 70 công ty trong “nhóm 500” đầu tư, xây dựng trụ sở hoặc tổ chức nghiên cứu phát triển ở thành phố này.

So với các lãnh đạo của các tập đoàn đa quốc gia vừa hiếu kỳ vừa thực dụng, hơn hai trăm doanh nhân Trung Quốc tham gia hội nghị lần này tỏ ra hết sức phấn khích. Mặc dù đây là một cuộc hội nghị thương mại mang tính chất quốc tế đầu tiên ở Trung Quốc, nhưng đối với rất nhiều người, một tấm vé tham gia hội nghị này chẳng khác nào là một tấm vé bước vào tiến trình toàn cầu hoá.

Trên tạp chí *Fortune* số ra tháng 8, bản danh sách “500 công ty mạnh của thế giới” đã được công bố, Trung Quốc có 5 doanh nghiệp lọt vào bảng xếp hạng lần này, chúng bao gồm: Sinopec, Ngân hàng Công thương Trung Quốc, Ngân hàng Trung Quốc, Công ty hoá chất Trung Quốc và Tập đoàn lương thực Trung Quốc, đây đều là những doanh nghiệp độc quyền lũng đoạn thuộc quyền quản lý của nhà nước. Thế là việc có thể có thêm nhiều doanh nghiệp Trung Quốc lọt vào bảng xếp hạng 500 kia chỉ trong một thời gian ngắn nữa hay không, đã trở thành đề tài được các nhà doanh nghiệp bản địa bàn tán xôn xao. Trương Thụy Mẫn của Haier, với tư cách là doanh nhân Trung Quốc duy nhất phát biểu tại hội nghị, đã khẳng khái trình bày đường

lối tư tưởng toàn cầu hoá của ông. Triệu Tân Tiên của Tập đoàn Tam Cửu, khi được phỏng vấn đã đưa ra thời gian biểu để chấn hưng nền sản xuất dân tộc và lọt vào nhóm 500, họ đã biến hội nghị thường niên của *Fortune* thành diễn đàn để họ tuyên thệ. Welch sau khi về Mỹ đã nói với các phóng viên rằng: “Những doanh nhân Trung Quốc mà tôi gặp đại đa số hình như là đang diễn kịch.” Còn tạp chí Doanh nhân Trung Quốc ở Bắc Kinh thì bình luận: “Đại diện của 500 doanh nghiệp hàng đầu đến tham dự diễn đàn Thượng Hải đã lấy làm khó hiểu trước thứ tình cảm giống như một thứ tôn giáo của các doanh nhân Trung Quốc đối với việc gia nhập nhóm 500. Ở Mỹ, việc có thể gia nhập vào nhóm 500 hay không có thể ảnh hưởng đến sự tăng hay giảm của giá cổ phiếu cũng như mức lương của giám đốc công ty đó, còn đối với các doanh nhân Trung Quốc mà nói, nhóm 500 đồng nghĩa với giá trị nhân sinh và trách nhiệm dân tộc của doanh nhân”.

Ngày 15 tháng 11, tấm “vé vào cửa” toàn cầu hoá thực sự đã được trao vào tay Trung Quốc, đây là ngày Mỹ và Trung Quốc chính thức ký kết hiệp định song phương, ủng hộ Trung Quốc gia nhập WTO.

Từ năm 1982, Trung Quốc đã tham gia hội nghị cấp bộ trưởng của tổ chức tiền thân WTO với tư cách là quan sát viên đặc biệt, đến tháng 7 năm 1986, Trung Quốc chính thức nộp đơn xin gia nhập tổ chức này, trong khoảng thời gian dài hơn 10 năm, Trung Quốc đã luôn nỗ lực để gia nhập vào tổ chức hợp tác kinh tế có tính chất quốc tế này, như nước Mỹ với tư tưởng bảo hộ những lợi ích của mình đã luôn là trở ngại lớn nhất. Đầu năm 1997, Trung Quốc đã hoàn thành đàm phán đa phương với các nước quan trọng ngoại trừ Mỹ, đàm phán Trung - Mỹ đã phải nhiều lần gác lại do bất đồng. Ngày 8 tháng 4 năm 1999, Mỹ đưa ra một danh sách các lĩnh vực cần phải mở cửa thị trường sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, nhưng thủ tướng nước này Chu Dung Cơ đã từ chối. Ông nói với phóng viên Hong Kong rằng: “Tôi chỉ có thể cố gắng nhanh nhất, càng nhanh càng tốt, nhưng tôi cũng chẳng phải vội”.

Cuộc đàm phán tưởng chừng đi vào ngõ cụt trong tháng 5, thì đến ngày 8 tháng này, đạn đạo của Mỹ đã nổ tung bên đại sứ quán của Trung Quốc đóng ở Liên bang Nam Tư khiến cho 3 phóng viên thiệt

mạng. Sinh viên Bắc Kinh đã xuống đường biểu tình hoà bình, thấp nển cầu nguyện trước đại sứ quán của Mỹ tại Bắc Kinh, cuộc biểu tình sau đó chuyển hướng sang các công ty đa quốc gia của Mỹ tại Trung Quốc, khiến McDonald's buộc phải đóng cửa 1 ngày, cửa kính của toà nhà IBM bị ném đá, các sinh viên khoa máy tính của Đại học Bắc Kinh còn dán khẩu hiệu "Tẩy chay hàng Mỹ, trừ máy tính". Tinh thần phản đối Mỹ còn nhanh chóng lan sang lĩnh vực thương mại như tẩy chay hàng Mỹ, thực hiện các bài quảng cáo chống Mỹ... rất nhiều dấu hiệu cho thấy, quan hệ Trung - Mỹ một lần nữa căng như dây đàn. Chính lúc dư luận quốc tế tỏ ra thất vọng đối với cuộc đàm phán WTO Trung - Mỹ, thì hiệp định lại được thông qua một cách đầy kịch tính. Có lẽ mọi thời khắc vĩ đại đều chứa đựng yếu tố kịch tính như vậy. Hơn 100 năm nay, người Trung Quốc vẫn luôn mong muốn hoà mình vào đại gia đình kinh tế thế giới với vai trò tích cực và bình đẳng, trong năm cuối của thế kỷ XX, Trung Quốc cuối cùng cũng đã thoả nguyện.

Năm 2000

MÙA ĐÔNG SAU NHỮNG NGÀY NẮNG NÓNG

Ngày 1 tháng 1 năm 2000, tại Trung Quốc đại lục, những tia nắng ấm áp đầu tiên của thiên niên kỷ mới chiếu xuống một thị trấn nhỏ ven biển của thành phố Ôn Linh, tỉnh Chiết Giang, gọi là Thạch Đường. Đây là năm đầu tiên của một thiên niên kỷ mới, cả thế giới đều đang tưởng tượng về Trung Quốc một lần nữa.

Lý Quang Diệu, 77 tuổi, một nhà chính trị kỳ cựu của châu Á, đã cho xuất bản cuốn tự truyện *Hồi ức Lý Quang Diệu*. Trong tác phẩm của mình, ông tiếp tục dự báo “Trung Quốc có khả năng thực hiện được mục tiêu trở thành một nước có nền kinh tế hùng mạnh và hiện đại vào năm 2050, sẽ tham gia vào mọi hoạt động thương mại và tài chính thế giới với một thái độ bình đẳng và có trách nhiệm, cũng như sẽ trở thành một trong số các thành viên quan trọng của thế giới. Nếu không có gì thay đổi đối với hai vấn đề trung tâm lớn trong sự nghiệp phát triển của nước này là giáo dục và kinh tế, Trung Quốc rất có thể trở thành quốc gia thương mại lớn thứ hai thế giới. Đây chính là ý tưởng về một Trung Quốc sau 50 năm nữa - một đất nước mạnh về kinh tế, tự tin và có trách nhiệm.”

Không ai có thể phủ nhận, trong khoảng thời gian hơn 20 năm, Trung Quốc đã khiến cả thế giới phải nhìn lại mình bằng ánh mắt khác, mỗi sự biến đổi ở đây đều khiến người ta ngạc nhiên. Thế nhưng, có lẽ chỉ có những người đã từng sống ở đất nước này mới có thể thực sự cảm nhận hết những nỗi thất vọng mất mát, đau khổ và bàng hoàng đi kèm với những thành tựu huy hoàng của nó.

Ngày 1 tháng 6 năm này, một cuộc triển lãm thế giới mới lại được tổ chức tại Đức. Do sự phát triển bùng nổ của nền kinh tế Trung Quốc, cho nên gian hàng triển lãm của nước này trở thành một trong những nơi được khách tham quan ghé thăm đông nhất. Nhưng theo phản ánh của Đài truyền hình Phụng Hoàng thì “Gian hàng Trung Quốc chẳng thấy chủ đề, cũng chẳng có ý tưởng, bên ngoài theo thường lệ có đặt mấy bức ảnh chụp Vạn Lý Trường Thành và mấy cái mặt nạ dùng trong Kinh Kịch, còn bên trong ngoài mấy cái mô hình công trình đập thủy điện Tam Hiệp được thiết kế đơn giản ra, chỉ có hai điểm gây chú ý, một là mô hình người Trung Quốc đặt chân lên mặt trăng trong tưởng tượng, hai là, khu giới thiệu về y học cổ truyền Trung Quốc với trung tâm là mô hình châm cứu các huyệt vị trên cơ thể người. Đây quả thực là một gian hàng bày biện quá sơ sài, không biết những quan khách quốc tế xếp hàng dài để vào tham quan kia đang nghĩ gì.”

Tháng 4 năm này, trong tình hình thị trường Nasdaq của Mỹ trước đó vẫn luôn tăng trưởng đều đặn và không có bất cứ cảnh báo nào, thì đột ngột chỉ số quay đầu đảo chiều đi xuống. Trong vòng nửa năm chỉ số tổng hợp sụt giảm bốn phần kể từ mốc cao nhất là 5132 điểm, giá trị thị trường của các công ty niêm yết bay hơi mất 8500 tỉ đô-la, con số này vượt qua cả mức thu nhập GDP của bất cứ quốc gia nào trên thế giới ngoại trừ Mỹ. Chỉ riêng tập đoàn truyền thông Time Warner Inc., ở Mỹ đã tổn thất trên giấy tờ lên đến 100 tỉ đô-la, 10 năm trước, trên thế giới vẫn chưa có giá trị thị trường của bất cứ công ty nào có thể vượt qua con số này. Hầu như mọi công ty mạng đều thất bại thảm hại, giá trị thị trường của Cisco Systems Inc., từ 579,2 tỉ đô-la sụt giảm xuống còn 164,2 tỉ đô-la, Yahoo từ 93,7 tỉ đô-la giảm xuống còn 9,7 tỉ đô-la, Amazon.com từ 22,8 tỉ đô-la xuống còn 4,2 tỉ đô-la. Nhà kinh tế học Stiglitz đã viết một cách đầy thất vọng rằng: “Bong bóng đã nổ tung, nền kinh tế rơi vào suy thoái, việc xảy ra một kết quả như vậy là điều không thể tránh khỏi - thập niên 1990 đầy huyền ảo được xây dựng trên một nền tảng ảo tưởng, cuối cùng đã đi đến hồi kết.”

Theo đà vỡ bong bóng của nền kinh tế mạng toàn cầu, các công ty Trung Quốc lên sàn ở Mỹ cũng không thể tránh khỏi tổn thất nặng nề, giá cổ phiếu của Sina.com trượt dài xuống đáy còn 1,06 đô-la, Sohu.com chỉ còn 60 cent, NetEasy thì còn thảm hại hơn, giá cổ phiếu của nó chỉ còn 53 cent. Nền kinh tế mạng của Trung Quốc non trẻ và ấu trĩ nhanh chóng rơi vào vực thẳm. Sau này nhìn lại, đây cũng có lẽ là một bài học đau đớn cần phải trải qua, là thử thách mà chỉ có trải qua nó nền kinh tế mạng vừa mạnh nha non trẻ của Trung Quốc mới có thể trưởng thành được.

Nhìn tổng thể, sự sụp đổ của Nasdaq hoàn toàn không ảnh hưởng quá lớn đến nền kinh tế chung của Trung Quốc, mà trái lại nó còn giúp cho nước này có cơ hội độc diễn vì không phải mò đá qua sông như trước, vì nhờ “nước rút lùi đá.”

Năm này, là một năm tốt lành đối với Trung Quốc. Nhờ lực đẩy khi vừa trở thành thành viên của WTO, kể từ đầu năm, tình hình kinh tế vĩ mô đã có bước tăng trưởng rõ rệt, tổng sản lượng GDP đạt hơn 8900 tỉ Nhân dân tệ, tăng 8% so với cùng kỳ năm trước, hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp cũng được cải thiện đáng kể. Điều khiến người ta bất ngờ và phấn khởi nhất chính là các doanh nghiệp quốc doanh vốn luôn yếu đuối lâu nay, nay đột nhiên thức giấc mạnh mẽ, số lượng của chúng dù giảm đi rất nhiều, nhưng trái lại hiệu quả lại tăng lên nhanh chóng, tổng lợi nhuận cả năm mà khối này đạt được lên đến hơn 200 tỉ Nhân dân tệ, tăng 140% so với năm trước, tạo nên mức tăng trưởng kỷ lục cao nhất kể từ thập niên 1990. Tất cả những thành công này tất nhiên là do việc điều chỉnh chiến lược “quốc doanh thoái lui, dân doanh tiến bước” đem lại.

Cuộc cải cách diễn ra hơn hai năm trước này vẫn đang được tiến hành một cách kiên định và bình ổn. Đúng như những gì chúng ta đã đề cập đến ở trước, chính vì chính phủ Trung Quốc chưa thể đưa ra một hành lang pháp lý rõ ràng cho việc cải cách phân tách rõ ràng quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp quốc doanh, cho nên việc thí nghiệm phương thức cải cách theo kiểu dân gian hoá tỏ ra rầm rộ ở khắp nơi. Còn trong lĩnh vực tư bản quốc doanh độc quyền, cải cách cũng được tiến hành theo cách thức tương tự, nhưng cách thức thể

hiện thì mỗi nơi một khác. Từ “Doanh nhân Trung Quốc” số ra tháng 9 đã trình bày về ba cách thay đổi. Một là, lên sàn hải ngoại với quy mô lớn và tổng thể, các công ty đã lên sàn New York hoặc Hong Kong một cách thành công theo kiểu này có China Telecom, China Unicom, China Petroleum. Việc các công ty quốc doanh vốn nổi tiếng bảo thủ tổ chức “vượt biển” tập thể, không chỉ dừng lại ở nhu cầu thu hút vốn vượt biên giới quốc gia, mà nó còn chứa đựng một sự quyết tâm cực lớn cũng như những lựa chọn nhiều đau đớn để chủ động cải cách. Hai là tiến hành quá trình tái cấu trúc, chia tách trên cơ sở phá vỡ thế độc quyền, tăng cường cạnh tranh, trong làn sóng chỉ trích gay gắt của mọi người đối với các ngành như điện tín, các ông “trùm độc quyền” đã tiến hành phẫu thuật chính mình. China Telecom chia tách làm 5, China Petroleum, Sinopec tái cấu trúc và chia tách, tập đoàn kim loại màu Trung Quốc thì giải tán, 5 tập đoàn công nghiệp quân sự lớn của Trung Quốc được chia tách làm 10, hầu như các công ty quốc doanh có thương hiệu lâu đời đều đang “chia tách”. Ba là, quần thể các doanh nhân của các công ty quốc doanh bắt đầu ra mặt, bước đầu thể hiện được bản sắc doanh nhân của mình. Với tư cách là người vận hành trực tiếp hai cuộc đại cải cách là tái cấu trúc và lên sàn, đội ngũ doanh nhân quốc doanh vốn thích ẩn dật kín tiếng này đã được đẩy lên tuyến đầu, những tố chất doanh nhân tiềm ẩn trong họ có cơ hội được kích thích phát triển và thể hiện rõ rệt hơn bao giờ hết. Các cơ quan truyền thông quốc tế cũng quan sát thấy được sự biến chuyển này, tờ Nhật báo phố Wall châu Á, trong một bài bình luận của mình đã cho rằng, những động thái mới của những doanh nghiệp độc quyền này cho thấy rõ mô hình của nền kinh tế Trung Quốc đang diễn ra một sự thay đổi lớn.

Cục diện biến đổi trong các ngành khai thác dầu thô và hoá dầu là minh chứng rõ nhất cho những đoán định trên. Năm 2000, mặt hàng bán chạy nhất toàn Trung Quốc là xăng dầu, ở một số nơi, giá của nó trong một năm đã tăng lên gấp ba bốn lần. Người ta tranh giành nhau đi xin phép thành lập các trạm cung cấp xăng dầu, không phải vì nó kiếm được nhiều tiền, mà là vì có vô số người đang tranh nhau mua chúng.

Ngành xăng dầu được xem là ngành kinh tế chủ chốt của nền kinh tế quốc dân Trung Quốc. Theo quy định của WTO, một khi Trung Quốc đã tham gia vào tổ chức này, thì trong vòng 2 năm, nước này phải giảm thuế nhập khẩu xăng dầu xuống còn 6%, và trong ba năm phải mở cửa thị trường này với thuế suất bằng 0, trong 5 năm thì mở cửa hoàn toàn thị trường xăng dầu. Để đối phó với xu thế cạnh tranh chắc chắn sẽ xuất hiện, năm 1998, ngành khai thác và hoá dầu Trung Quốc, vốn dĩ luôn ở thế độc quyền, đã tiến hành một cuộc đại cải tổ, tái cấu trúc thành hai tập đoàn lớn gồm China Petroleum và Sinopec. Theo quy hoạch lúc bấy giờ, hai doanh nghiệp lớn này đã tiến hành phân chia vốn cho hai lĩnh vực khai thác dầu thô và hóa dầu, cũng như thực hiện chính sách “vạch ranh giới để trị” bằng việc lấy Trường Giang làm ranh giới thị trường. Phương án này vừa tạo nên một cục diện ngành nghề trên dưới thống nhất, vừa tránh được việc phải lao vào cuộc cạnh tranh mặt đối mặt.

Ngay sau khi được tái cấu trúc, hai tập đoàn này nhanh chóng lao vào cuộc đua quyết liệt nhằm giành lấy các trạm cung cấp nhiên liệu. Theo lãnh đạo của hai tập đoàn này, chỉ cần họ tiếp quản được phần lớn các trạm cung cấp nhiên liệu trên toàn Trung Quốc trước khi các tập đoàn dầu mỏ đa quốc gia đổ bộ vào nước này, họ sẽ có được lợi thế cạnh tranh và chỗ dựa vững chắc cho các cuộc đàm phán. Năm 2000, Sinopec tuyên bố trong năm sẽ đầu tư 25,1 tỉ Nhân dân tệ để thu mua lại các trạm cung cấp xăng dầu (thực tế, đến cuối năm 2003 con số này đã hơn 40 tỉ). Ngay sau đó China Petroleum cũng tuyên bố một kế hoạch tương tự. Căn cứ theo nguyên tắc “vạch ranh giới để trị”, hai doanh nghiệp này cần phải thu mua các trạm cung cấp xăng dầu nằm trong địa bàn hoạt động cho phép của mình, thế nhưng điều khoản này nhanh chóng bị phá vỡ, các trạm cung cấp xăng dầu trên toàn Trung Quốc trong chốc lát trở thành đối tượng giành giật. Giá thành để xây dựng một trạm xăng dầu ở các đô thị ven biển phát triển về kinh tế vào khoảng từ 600 ngàn tệ cho đến 1 triệu tệ. Trong cuộc chiến mua lại các trạm này, hai tập đoàn đã đẩy mức giá này lên rất cao, một số trạm nằm ở vị trí đắc địa giá được đẩy lên cao gấp 3 đến 4 lần. Theo phản ánh của tờ “Phương Nam cuối tuần”, hai doanh nghiệp này đã nâng giá thành lên rất cao bất chấp giá cả xây dựng

thế nào. Ở Tứ Xuyên, giá để mua một trạm như vậy vào khoảng 2 - 8 triệu Nhân dân tệ, còn ở Thâm Quyến, Quảng Châu, thông thường đều nằm trong khoảng từ 10 đến 15 triệu Nhân dân tệ cho một trạm. Ở thành phố Thạch Sư tỉnh Phúc Kiến, chỉ vì một trạm cỡ vừa nằm ở vị trí đắc địa, mà hai doanh nghiệp này đã tranh đoạt nhau mấy chục lần. Đến cuối năm 2000, Sinopec tuyên bố đã tăng thêm được hơn 9000 trạm dầu trên phạm vi toàn Trung Quốc, hay nói cách khác mỗi ngày doanh nghiệp này mua vào gần 30 trạm, khiến cho tổng số trạm của tập đoàn này lên đến hơn 25000. China Petroleum thì tăng mới thêm được hơn 4530 trạm, nâng tổng số trạm lên 11350. Ba năm sau, tổng số 80.000 trạm xăng dầu trên toàn Trung Quốc phần lớn đều lọt vào túi của hai tập đoàn này. Tư bản dân doanh xem như đã rút lui hoàn toàn.¹

Ngoài việc thầu tóm các trạm cung cấp xăng dầu vào túi, hai tập đoàn lớn này còn thực thi hai chiến dịch lớn mang tính lũng đoạn với danh nghĩa vì lợi ích quốc gia.

Một là, giành được tư cách độc quyền xây dựng các trạm cung cấp xăng dầu mới. Tháng 6 năm 2001, Ủy ban kinh tế thương mại quốc gia Trung Quốc ban hành "Thông báo kiểm soát nghiêm túc vấn đề xây dựng mới trạm cung cấp xăng dầu", theo đó sau này việc xây dựng mới các trạm đều thống nhất giao cho hai tập đoàn Sinopec và China Petroleum phụ trách. Chính sách này đã từng gây nên sự không hài lòng của các chính quyền địa phương, 20 ngày sau khi thông báo được

¹ Chiến lược sắp xếp này vẫn luôn đang trong tình trạng được tiến hành. Nguồn hàng xăng dầu thành phẩm của các trạm cung cấp xăng dầu dân doanh chủ yếu là lấy từ China Petroleum và Sinopec đóng ở địa phương, nếu muốn lấy từ những kênh cung cấp khác, thì chúng không được quyền kinh doanh, vì chính phủ không cho phép. Năm 2007, giá dầu liên tục tăng cao, China Petroleum và Sinopec đã thi hành chính sách "ngừng bán sỉ để đảm bảo bán lẻ", chỉ cung cấp nguồn hàng cho các trạm trực thuộc hoặc bán trực tiếp đến tay người tiêu dùng, ngừng cung cấp hàng cho các trạm dân doanh, điều này đã trực tiếp biến nhiều trạm xăng dầu dân doanh thành "trạm hoang". Tháng 8, Ủy ban cải cách phát triển Trung Quốc ban hành thông báo, yêu cầu hai công ty xăng dầu lớn này không có sự phân biệt giữa các trạm cung cấp xăng dầu trong và ngoài hệ thống. Thế là hai công ty này lại nghĩ ra "chế độ hai mức giá", trong đó "xăng dầu giá thấp" được dùng để cung cấp cho các trạm trực thuộc hệ thống, còn "xăng dầu giá cao" thì cung cấp sỉ cho các đối tượng ngoài hệ thống.

ban hành, thành phố Gia Hưng tỉnh Chiết Giang đã cho ban hành một chỉ thị, cho phép xây dựng tại địa phương này 24 trạm cung cấp xăng dầu, trong đó có 18 trạm là do các nhà đầu tư nằm ngoài hai tập đoàn này xây dựng. Chỉ thị này vừa ban hành ra đã vấp phải sự phản đối của Sinopec, gây nên một cuộc tranh cãi không phải là nhỏ. Theo phân tích của giới truyền thông: trước khi thông báo của Ủy ban kinh tế thương mại quốc gia Trung Quốc được ban hành, thì chính quyền các địa phương đều có quyền trong việc xây dựng các trạm này, còn sau khi thông báo được ban ra, thì nguồn thu thuế chủ yếu từ việc này lại thuộc về Trung ương, địa phương tự nhiên mất đi một khoản, cho nên xảy ra xung đột là tất yếu.

Hai là, tiến hành khai thác và loại trừ trên quy mô lớn, mang tính cưỡng chế đối với các đơn vị xăng dầu dân doanh. Nửa sau thập niên 1990, tư bản dân doanh đã dần chen chân vào lĩnh vực xăng dầu, ở các vùng như Thiểm Tây, Tân Cương cho đến Cát Lâm, các chủ doanh nghiệp dân doanh đã theo đuổi ngành khai thác dầu dưới các hình thức như “liên hiệp kinh doanh, nhận thầu khai thác”. Những mỏ dầu này đều có giá thành khai thác tương đối cao, giếng dầu loại nhỏ thì có quy mô rất nhỏ, có cái thậm chí là “Giếng dầu bỏ đi” mà các doanh nghiệp khai thác dầu quốc doanh không thèm đến. Sự tồn tại của các chủ doanh nghiệp dân doanh này được xem là nguyên nhân hàng đầu gây rối loạn trật tự thị trường ngành dầu và làm ô nhiễm môi trường sản xuất. Vậy là, việc khai thác và chinh đồn trở thành một cái cớ mang tính chiến lược. Từ “Doanh nhân Trung Quốc” tiết lộ một trường hợp có thể nói rõ tình hình thực tế này. Một mỏ dầu nằm ở huyện Quân Xa tỉnh Tân Cương đã được nhà nước bỏ hoang kể từ năm 1958, trải qua gần 30 năm khai thác, người ta đã khoan ở đây tổng cộng 286 mũi khoan, khai thác được hơn 900.000 tấn dầu thô. Do sản lượng dầu thô khai thác được từ mỏ này dần giảm sút, gần như là cạn kiệt, và được phía công ty khai thác thuộc tập đoàn China Petroleum cho là đã hết giá trị khai thác, quy vào loại “giếng dầu cần phải loại bỏ”. Năm 1998, China Petroleum rút khỏi mỏ dầu này, rất nhanh sau đó một doanh nghiệp dân doanh tên là Kim Hoà đã tiếp quản giếng dầu này, họ thoả thuận hợp tác với chính quyền địa phương, tiến hành khai thác lại ở gần 300 mũi khoan trên vùng mỏ dầu này, mỗi năm

có thể khai thác được khoảng 40.000 tấn dầu thô. Việc Kim Hoà khai thác ra dầu từ những “mỏ dầu cần phải loại bỏ” này khiến cho China Petroleum có chút khó chịu. Công ty chi nhánh của nó đã nhiều lần phản ánh thái độ của tập đoàn này lên chính quyền khu tự trị, tố cáo rằng hành vi chính quyền địa phương hợp tác với Kim Hoà khai thác dầu mỏ ở vùng mỏ bị bỏ này là vượt quyền hạn cho phép, vi phạm “Luật tài nguyên khoáng sản của nước Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa”, xâm phạm đến quyền thăm dò và khai thác khoáng sản của China Petroleum. Cũng giống như sự kiện xây trạm cung cấp xăng dầu đã xảy ra ở Gia Hưng, sự độc quyền của China Petroleum đối với các mỏ dầu đã dẫn đến sự xung đột về lợi ích với các địa phương. Tháng 7 năm 2002, China Petroleum gửi báo cáo lên Ủy ban kinh tế thương mại quốc gia Trung Quốc, phản đối phương án tiến hành tái cấu trúc trong tỉnh đối với các mỏ dầu tư doanh ở Thiểm Bắc do chính quyền tỉnh này đề xuất. Báo cáo nêu rằng chính quyền địa phương nơi đây cùng với các doanh nghiệp khai thác tư nhân đã khai thác tràn lan thiếu quy hoạch, lấn chiếm hơn 9000 km vuông diện tích các mỏ dầu thuộc quyền quản lý khai thác của China Petroleum. Trong 10 năm đã xảy ra nhiều xung đột, gây nên hơn 150 cuộc kiện cáo, khiến nhiều người thiệt mạng. Còn chính quyền tỉnh Thiểm Bắc cũng gửi báo cáo lên Ủy ban kinh tế thương mại quốc gia Trung Quốc, phản biện lại rằng việc khai thác dầu mỏ ở địa phương này đã đạt đến mức khoa học, quy củ, có trật tự, cho rằng công ty khai thác dầu của địa phương có đầy đủ năng lực và tư cách hợp lý nhất để khai thác các mỏ dầu ở vùng này. Báo cáo của chính quyền tỉnh này còn nói, China Petroleum đã lợi dụng cơ chế quản lý tài nguyên của nhà nước và các điều kiện thuận lợi của mình để nhanh chân đăng ký trước hầu hết nguồn tài nguyên dầu mỏ của khu vực Thiểm Bắc, thậm chí còn đăng ký cả vùng đất có mỏ dầu Diên Trường trực thuộc vào tay mình, gây nên tình trạng lãng phí tài nguyên, chứ trên thực tế không hề tiến hành khai thác. Báo cáo còn cho rằng, nếu tách khỏi ngành khai thác dầu, tình hình tài chính của chính quyền Thiểm Bắc sẽ lại rơi vào tình cảnh khó khăn.

Sau khi đã thực hiện hai chiến lược kiểm soát quan trọng đối với nguồn tài nguyên dầu mỏ và các kênh phân phối bán lẻ, hai công ty

dầu mỏ lớn của Trung Quốc lại đẩy nhanh các bước chinh phạt ở thị trường nước ngoài đồng thời hợp tác với các công ty dầu mỏ hàng đầu thế giới.

Tháng 4 năm 2000, cổ phiếu hạng H của China Petroleum đã lên sàn tại Hong Kong. Ngày 18 tháng 10, China Petroleum lên sàn cùng lúc ở ba nơi là Hong Kong, New York, London. Tháng 7 năm 2001 tiếp tục phát hành 2,8 tỉ cổ phiếu hạng A tại thị trường cổ phiếu hạng A của Trung Quốc, trở thành cổ phiếu blue chip lớn nhất trên thị trường cổ phiếu Trung Quốc. Theo tiết lộ, trước khi phát hành cổ phiếu, cấp quản lý của China Petroleum đã ba lần tham vấn Lý Gia Thành - chủ tịch của Hutchison Corp, người giàu nhất của đất Hong Kong. Chính sự nhiệt tình này đã “làm cảm động” được Lý Gia Thành, khiến người này ngay lập tức quyết định đặt mua cổ phiếu hạng H của China Petroleum với tổng giá trị 100 triệu đô-la. Giá phát hành của cổ phiếu China Petroleum đã gây nên một cuộc tranh cãi vào lúc đó, khi công ty này phát hành 16,7 tỉ cổ phiếu loại H, giá được niêm yết là 1,6 đô-la Hong Kong, còn khi phát hành cổ phiếu loại A thì giá được định là 4,22 tệ, cổ phiếu loại A có giá gấp 2,48 lần cổ phiếu loại H, cách làm có sự phân biệt giữa nhà đầu tư nội địa với nhà đầu tư nước ngoài này đã gây sự tranh cãi của rất nhiều dân đầu tư cổ phiếu. Trong quá trình lên sàn, các nhà đầu tư chiến lược nước ngoài của China Petroleum và Sinopec đều là những đối tượng được kêu gọi có định hướng. Ngoài Lý Gia Thành của Hong Kong, “Thần cổ phiếu” Warren Buffett của Mỹ cũng như Goldman Sachs ra, còn có các nhà khổng lồ về dầu mỏ quan trọng nhất toàn cầu, trong đó Exxon Mobil Corporation, Shell cũng như Tập đoàn BP của Anh đều trở thành nhà đầu tư chiến lược của Sinopec. Ba nhà này đã mua lại một nửa số cổ phiếu mà Sinopec phát hành trên toàn cầu. BP còn chi ra 620 triệu đô-la để mua thêm 3,5 tỉ cổ phiếu của China Petroleum với tư cách là nhà đầu tư chiến lược, chiếm gần 20% tổng số cổ phiếu lưu thông. Theo tính toán của các nhà quan sát, đến tháng 3 năm 2007, giá cổ phiếu loại H của Sinopec là 6,3 đô-la Hong Kong, tương đương với việc mỗi nhà đầu tư nước ngoài đã tạo nên một khoản tài sản trị giá 10 tỉ đô-la. Ở một mức độ nào đó, những nhà đầu tư nước ngoài

này đã trở thành một trong những người thu lợi lớn nhất từ thành quả cải cách của Trung Quốc.¹

Sau khi xây dựng mối quan hệ chiến lược trên thị trường vốn, những công ty dầu mỏ đa quốc gia ấy lại tiếp tục được trao tư cách để thâm nhập vào thị trường dầu mỏ thành phẩm của Trung Quốc. Tập đoàn BP được phê chuẩn lần lượt hợp tác với China Petroleum và Sinopec xây dựng 500 trạm cung cấp xăng dầu ở hai tỉnh Quảng Đông và Chiết Giang, Exxon Mobil Corporation và Shell lần lượt được phê chuẩn liên doanh với Sinopec xây dựng 500 trạm cung cấp nhiên liệu tại tỉnh Quảng Đông và Giang Tô. Sau đó, BP và China Petroleum đã ký kết thoả thuận xây dựng 800 trạm cung cấp nhiên liệu tại Phúc Kiến, còn Sinopec cũng ký kết một thoả thuận xây dựng 600 trạm tại Phúc Kiến với Exxon Mobil Corporation.

Chính nhờ thông qua một loạt sự điều chỉnh chiến lược mạnh mẽ, có kế hoạch và hiệu quả cao như vậy, hai công ty dầu mỏ quốc doanh lớn nhất Trung Quốc đã nhanh chóng lột xác, sau này, nhờ vào sự tăng lên liên tục của giá dầu thế giới, chúng tiếp tục trở thành “doanh nghiệp kiếm tiền tốt nhất Trung Quốc”. Cuộc cải cách lớn khiến người ta phải choáng váng xảy ra trong lĩnh vực dầu mỏ đã thể hiện một cách hết sức sống động hai logic cải cách xảy ra trong lĩnh vực độc quyền: một là, “độc quyền trong danh nghĩa quốc gia, thu lợi trong danh nghĩa thị trường”, hình thành nên “cục diện cạnh tranh” giữa những doanh nghiệp quốc doanh trong ngành nghề có tính chất là tài nguyên, toàn bộ tư bản dân doanh bị đẩy ra ngoài cuộc chơi này; hai là, đẩy nhanh quá trình vận động tư bản hoá dưới tiền đề độc quyền cũng như tăng cường liên kết tư bản với các tập đoàn đa quốc gia theo mô hình lũng đoạn thị trường.

Chuyên chế mang lại hiệu quả, độc quyền tạo ra lợi ích. Thực ra ngay từ khi bắt đầu, người ta đặt vấn đề nghi vấn đối với hiện tượng siêu lợi nhuận của các ngành nghề lũng đoạn (độc quyền). Đơn vị đầu

¹. Đến tháng 10 năm 2007, Warren Buffett đã bán hết toàn bộ cổ phần mà ông nắm giữ trong China Petroleum, thu về tổng cộng 3,55 tỉ USD, tương đương khoảng 27,7 tỉ đôla Hong Kong.

tiền trở thành cái bia đỡ đạn cho sự nghi ngờ này chính là China Telecom - một doanh nghiệp có liên quan đến mỗi hộ gia đình.

Năm 1999, China Telecom đạt doanh thu 229,5 tỉ Nhân dân tệ, tăng 25% so với cùng kỳ năm trước. Có chuyên gia đã đặt vấn đề nghi vấn đối với chế độ thu phí của China Telecom. Căn cứ theo quy định thu phí điện tín thời đó, người tiêu dùng sử dụng cuộc gọi nếu chưa đủ 3 phút thì đều phải làm tròn thành 3 phút, có người làm phép tính, mỗi năm China Telecom thu trội lên 26,6 tỉ Nhân dân tệ nhờ vào cách tính này. Dưới áp lực của dư luận, cơ quan điện tín đã phải mở cuộc họp để nghe báo cáo về vấn đề thu phí, Đài Truyền hình CCTV đã đưa tin về sự kiện này. Khi bị cánh báo chí tấn công dồn dập, quan chức của ngành điện tín đã trả lời một cách vụn vặt bất đắc dĩ rằng: “Quả thực chưa thể giải thích cặn kẽ cho mọi người việc này.”

Tháng 3 năm này, 107 vị giáo sư của Đại học Chiết Giang đã liên danh gửi thư lên chính phủ và báo chí, tố cáo về một kiểu thu phí khác của Công ty điện tín - “Tính phí từ khi đối phương nhận cuộc gọi”. Những người này cho biết, có nhiều cuộc chúng tôi gọi nhưng do không có ai nghe nên cúp máy, thế nhưng lại bị bưu điện tính cước. Hay có nhiều cuộc gọi không nghe đổ chuông vẫn bị bưu điện tính cước. Có người đã làm một phép tính đơn giản, Hàng Châu có hơn 2 triệu hộ sử dụng điện thoại, nếu mỗi tháng một hộ gọi một lần cuộc gọi đường dài nhưng không ai nhấc máy khi chuông reo, thì số tiền cước “rung chuông” mà họ phải trả đã lên đến 1,2 triệu Nhân dân tệ, và trong một năm số tiền này là hơn 10 triệu tệ. Do đó, họ mong một câu trả lời rõ ràng từ cách thu tiền thiếu minh bạch này.

Cục điện tín Hàng Châu đã có cuộc đối thoại với 12 người đại diện của bức thư kia. Đối mặt với các người thầy năm xưa của mình, các quan chức của Cục điện tín đã đưa ra lời giải thích là: “Việc tạo nên mức cước có thời gian siêu ngắn, rất có thể là do trên đường dây điện thoại của người được gọi có lắp máy fax, điện thoại ghi âm, thiết bị dịch vụ... Cũng có thể là người nghe trượt tay, điện thoại vừa nhấc lên đã rơi xuống, còn phía điện tín Hàng Châu không hề có vấn đề gì.” 12 người nghe xong tức giận bỏ về. Một vị trong số đó châm biếm rằng: “Trong số chúng tôi đây có người là chuyên gia máy tính, có

người là chuyên gia điều khiển tự động, cũng có người là chuyên gia hệ thống thông tin, tại sao những đáp án mà các học trò đưa ra lại không đúng với những gì chúng tôi đã dạy cho họ vậy nhỉ?”

Cuộc chiến này kéo dài thêm một thời gian nữa rồi cũng lặng lẽ chìm xuống, còn các động thái giá cả của công ty điện tín kia thì vẫn phập phù theo sự dao động của thị trường.

Tháng 12 năm 2000, để hỗ trợ cho ngành giao thông đường sắt ngày càng suy yếu, Quốc vụ viện Trung Quốc đã phê chuẩn cho Bộ Đường sắt thành lập Công ty TNHH thông tin đường sắt Trung Quốc, cho phép công ty này triển khai dịch vụ thông tin điện thoại cố định. Vừa mới thành lập, công ty này đã tung ra chiêu chào sân khi tuyên bố cước hoà mạng điện thoại là 600 Nhân dân tệ. Trong mấy năm trước đó, phí hoà mạng điện thoại vẫn luôn là khoản thu ổn định và béo bở nhất trong lợi nhuận của Công ty điện tín. Trước sự than thở nhiều năm của người tiêu dùng, khoản phí này đã giảm từ 5500 tệ xuống 1250 tệ, và còn được cho là không thể giảm hơn nữa. Trước chiêu độc này của Công ty TNHH thông tin đường sắt Trung Quốc, China Telecom tức tốc có phản ứng, tuyên bố sẽ miễn phí cước hoà mạng. Công ty TNHH thông tin đường sắt vốn nghĩ muốn phá “bát cơm độc quyền”, nào ngờ lại tạo cơ hội hưởng lợi cho người tiêu dùng Trung Quốc.

Nếu việc tái cấu trúc chiến lược đối với các ngành nghề độc quyền đã đem lại hiệu quả bước đầu, thì việc làm thế nào để quản lý tốt các doanh nghiệp quốc doanh vẫn còn là chuyện khiến người ta đau đầu.¹

Tháng 6 năm này, Tổng cục Công thương quốc gia Trung Quốc đột nhiên ban hành một chính sách mới, tuyên bố doanh nghiệp quốc doanh nếu muốn quảng cáo, thì ngân sách dành cho quảng cáo cần

¹. Một nguyên nhân khác khiến cho cuộc tái cấu trúc doanh nghiệp quốc doanh thu được hiệu quả đó là nhờ những chính sách ưu đãi về thuế có tính thiên vị. Theo “Niên giám tài chính Trung Quốc” năm 2001, từ năm 1985 đến năm 2000, tổng mức thu thuế tài chính của Trung Quốc từ 204,079 tỉ Nhân dân tệ tăng lên 1258,151 tỉ Nhân dân tệ, tăng bình quân mỗi năm là 12,89%, cùng thời kỳ này tổng các khoản thuế thu được từ các doanh nghiệp quốc doanh từ 59,584 tỉ Nhân dân tệ tăng lên 82,741 tỉ Nhân dân tệ, tốc độ tăng mỗi năm là 2,21%, thấp hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng của tổng kim ngạch thuế.

phải được khống chế trong mức 2% tính trên tổng thu nhập doanh nghiệp trước thuế. Nghe nói “lệnh cấm” này được ban hành là vì muốn phòng trừ các doanh nghiệp quốc doanh đầu tư loạn cho quảng cáo, gây lãng phí tiền của nhà nước. Hai năm này, ngôi sao lớn nhất đầu tư cho quảng cáo trên thị trường hàng tiêu dùng là một xưởng được quốc doanh tên là Hayao Corp. Trước năm 1999, nó vẫn còn là một xưởng được hạng trung chưa mấy tên tuổi, tổng tài sản của nó chưa quá 100 triệu tệ, còn khoản kinh phí đầu tư cho nghiên cứu phát triển sản phẩm hằng năm chưa vượt quá 2,5 triệu tệ. Thế nhưng từ đầu năm này, nó đột nhiên thực thi chính sách quảng cáo kiểu dội bom, năm 1999 đầu tư 700 triệu tệ, 5 tháng đầu năm 2000 lại đầu tư tiếp 570 triệu tệ cho quảng cáo, trở thành doanh nghiệp quảng cáo mạnh nhất Trung Quốc. Mức độ nổi tiếng và doanh số bán hàng cũng theo đó tăng vọt, bắt chước theo Hayao Corp, nhiều công ty được quốc hữu, công ty điện khí khác cũng rầm rộ đầu tư cho quảng cáo. Ngay khi “Lệnh giới hạn chi phí quảng cáo” được ban hành, các doanh nghiệp nhất thời rối như mớ bong bong, chỉ được hơn nửa năm, Cục Công thương chỉ còn biết cách ban hành thêm điều khoản phụ để gỡ rối, đó là các ngành như sản xuất dược phẩm, thực phẩm, hàng tiêu dùng hàng ngày và điện gia dụng có thể nâng tỉ lệ chi phí cho quảng cáo lên đến 8% tổng doanh thu trước thuế của doanh nghiệp. Ngay sau đó, “Lệnh giới hạn chi phí quảng cáo” cũng chẳng còn được người ta nhắc đến nữa.

So với chính sách này, đương nhiên còn có những chính sách hoang đường hơn nữa. Chẳng hạn để ngăn ngừa tình trạng cạnh tranh làm ăn giữa các cửa hàng bán thuốc thuộc hệ thống quốc doanh với nhau, một số cơ quan giám sát dược phẩm của các địa phương còn đề ra chính sách, quy định “trong phạm vi 500 mét không cho phép mở một cửa hàng bán lẻ thứ hai”. Giáo sư Chu Kỳ Nhân của Đại học Bắc Kinh khi nghe quy định này đã cười ra nước mắt mà rằng: “Chính quyền làm sao đảm bảo được 500 m là một phạm vi hợp lý? Cho dù nó có mở 5 cửa hàng trong vòng 50 m, và chuyện kiếm được hay thua lỗ là chuyện của các cửa hàng kinh doanh thuốc, mắc mớ gì chính quyền phải nhọc công như vậy?” Ngay lập tức có người phản đối khi cho

rằng: “Nếu để cho các cửa hàng thuốc quốc doanh ấy thua lỗ, há chẳng phải là lại bất chính quyền đi giải quyết hậu quả cho chúng hay sao?”

Tư tưởng quản lý giám sát này của cơ quan giám sát được phẩm xem chừng là rất buồn cười, nhưng tính logic của tư tưởng ấy lại hết sức rõ ràng. Nó chính là phải đề phòng trong các ngành nghề lũng đoạn hoặc bán lũng đoạn, sự “tiêu diệt” lẫn nhau giữa các doanh nghiệp quốc doanh, đối với người quản lý mà nói, lòng bàn tay hay mu bàn tay cũng đều là thịt cả, kết quả của cạnh tranh kiểu đó chính là sự thất thoát của tài sản quốc gia, cho nên trạng thái tối ưu nhất vẫn là “Hữu nghị hàng đầu, cạnh tranh là thứ yếu”. Câu chuyện xảy ra trong lĩnh vực hàng không cũng rất điển hình.

Kể từ những năm 1990 trở lại đây, sự nhiệt tình của các công ty hàng không ở các địa phương tăng vọt. Trước sau đã mọc lên 34 công ty hàng không quốc doanh có quy mô lớn nhỏ đủ loại trên toàn Trung Quốc, biến quốc gia này trở thành nước có nhiều công ty hàng không nhất thế giới. Để cạnh tranh nguồn khách, các công ty này rầm rộ triển khai các chương trình giảm giá. Theo số liệu cho thấy, chỉ riêng trong năm 1998, các công ty hàng không lớn đã đồng thời cắt giảm đến 5 tỉ Nhân dân tệ lợi nhuận, đến đầu năm 1999, toàn ngành rơi vào thua lỗ. Tổng cục Hàng không dân dụng lúc này không thể im lặng được nữa đã phải lên tiếng cấm kinh doanh theo kiểu giảm giá để cạnh tranh, lý do là vì “sẽ khiến cho một lượng lớn tài sản quốc doanh bị tổn thất”, và tháng 2 năm này, Tổng cục đã ban hành “Lệnh cấm chiết khấu”, nghiêm cấm tất cả các công ty không được kinh doanh theo kiểu đua nhau hạ giá - chiết khấu để cạnh tranh với nhau. Lệnh này vừa ban ra, dư luận đã xôn xao chỉ trích rằng Tổng cục Hàng không dân dụng Trung Quốc đã đẩy gánh nặng lợi ích của ngành này lên vai người tiêu dùng, dùng biện pháp hành chính can thiệp vào cạnh tranh trên thị trường. Thế nhưng thực tế đã chứng minh điều ngược lại, chỉ sau nửa năm, cơ quan này tuyên bố toàn ngành đã cắt được thua lỗ, lợi nhuận đạt 260 triệu Nhân dân tệ, đồng thời giảm được 470 triệu Nhân dân tệ thua lỗ so với năm trước, hay nói cách khác, nhờ lệnh cấm này cục đã thu hồi được 700 triệu tệ tài sản quốc doanh đã bị thất thoát trước đó. Tuy nhiên, lệnh cấm này

lại không thể xoay chuyển được cục diện cạnh tranh đã xuất hiện trong ngành hàng không. Chẳng được bao lâu sau khi thực hiện lệnh cấm, các công ty hàng không bắt đầu đua nhau chiết hoa hồng ngầm thay vì công khai như trước đây để thu hút khách hàng, dần dần khiến cho tình hình trở lại trạng thái ban đầu. Tổng cục Hàng không dân dụng dù đã năm lần bảy lượt ra chỉ thị nghiêm cấm nhưng vẫn không ngăn cản được xu thế tất yếu có tính quy luật của hoạt động thương mại, đến nửa đầu năm 2001, toàn ngành lại báo cáo thua lỗ 2 tỉ Nhân dân tệ. Khi cuộc nội chiến trong các công ty hàng không quốc doanh chưa kịp dừng lại, một số chủ doanh nghiệp dân doanh đã âm thầm chen chân vào thị trường này.

Công ty lữ hành quốc tế Xuân Thu của Thượng Hải là một công ty tư nhân chuyên ngành du lịch, kể từ năm 1994 nó đã trở thành anh cả trong ngành này. Vương Chính Hoa chủ tịch của công ty này vốn xuất thân là phi công đã bắt đầu nhảy vào lĩnh vực nghiệp vụ bao thầu hàng không. Ông dựa vào quan hệ và kinh nghiệm của mình, mạnh dạn bao thuê máy bay của một số công ty hàng không vừa và nhỏ, giá vé của công ty ông đưa ra đương nhiên cũng thấp hơn nhiều so với vé của các công ty quốc doanh trên cùng đường bay. Để lách chính sách cấm chiết khấu giảm giá, Vương Chính Hoa đã đưa ra chính sách giá mơ hồ, ông tính tất cả các loại phí như phí hướng dẫn du khách, phí phòng trọ và vé máy bay vào chung một gói, mặc dù cơ quan chủ quản biết cách lách luật này, nhưng lại không có cơ gì để ngăn cản. Sau này ông thừa nhận: “Thực ra định giá nội bộ của chúng tôi là hết sức thấp, chẳng hạn như vé máy bay từ Thượng Hải đến Hạ Môn còn rẻ hơn cả vé ghế cứng trên tàu hỏa.”¹

Ngoài sự kiện tái cấu trúc xảy ra trong những ngành nghề độc quyền, năm này, giới doanh nghiệp Trung Quốc có thêm một số thông

¹. Doanh nhân dân doanh đầu tiên theo đuổi ngành bao thuê hàng không là Vương Quân Dao của Ôn Châu. Tháng 7 năm 1991, Vương Quân Dao 25 tuổi đã bao thầu tuyến đường bay từ Trường Sa đến Ôn Châu, vì việc này anh ta được gọi là kẻ “to gan bao cả trời”. Tháng 11 năm 2004, Vương Quân Dao gặp chuyện, công ty được chuyển lại cho em ruột quản lý. Tháng 6 năm 2005, Tập đoàn Quân Dao được phê chuẩn thành lập hãng hàng không Cát Tường.

tin có thể nói là mang tính chất đáng chú ý, một là việc phá vụ án buôn lậu của Hạ Môn Viên Hoa, hai là ngành tivi màu lần đầu tiên có doanh nghiệp thua lỗ.

Vụ án Viên Hoa được xem là một trong những vụ án kinh tế lớn nhất kể từ ngày nước Trung Quốc mới được thành lập tính đến thời điểm này. Ngày 8 tháng 11, Ủy ban kỷ luật quốc gia, cơ quan giám sát đã báo cáo tình hình điều tra xử lý đối với vụ án buôn lậu này.

Người phạm tội chính là Lại Xương Tinh, sinh năm 1958 tại trấn Thanh Dương thành phố Phổ Giang. Đây là một trong những nơi sôi nổi nhất về lưu thông hàng hoá thời kỳ mới mở cửa cải cách, cũng như là căn cứ buôn lậu nổi cộm nhất. Cũng như nhiều thương nhân khác trong vùng, Lại Xương Tinh chưa học hết tiểu học đã lao vào thương trường. Ông phát lên nhờ vào xưởng linh kiện cho ngành dệt may, sau đó lại lập xưởng may mặc, xưởng sản xuất ô che mưa và xưởng in ấn. Kể từ năm 1994, ông đã xây dựng ở Hạ Môn một "Vương quốc buôn lậu" với quy mô rộng lớn, tổ chức nghiêm mật. Điều tra cho thấy, từ năm 1996 đến nửa đầu năm 1999, Lại Xương Tinh đã nhập khẩu qua đường cửa khẩu Hạ Môn hơn 4,5 triệu tấn dầu thành phẩm, hơn 450 ngàn tấn dầu thực vật, hơn 3 triệu thùng thuốc lá, 3588 chiếc xe hơi, cùng với một lượng lớn nguyên liệu thuốc tây, nguyên liệu cho công nghiệp hoá chất, nguyên liệu dệt may, điện tử máy móc, tổng giá trị hàng buôn lậu lên đến 53 tỉ Nhân dân tệ, trốn thuế 30 tỉ Nhân dân tệ.

Hành động buôn lậu với giá trị lớn như vậy nếu không có quan chức tiếp tay thì không thể nào thực hiện được, sau khi vụ án Viên Hoa bị phát giác, muôn vàn thủ thuật mà Lại Xương Tinh dùng để lôi kéo quan chức phục vụ cho mình lần lượt được phơi bày, để mua chuộc Lý Kỷ Chu - phó đội lãnh đạo công tác phòng chống buôn lậu trên toàn quốc, Thứ trưởng Bộ Công an, Lại Xương Tinh đã chi cho con gái của người này ở Mỹ 500 ngàn đô-la, ngoài ra còn tặng cho công ty của vợ Lý Kỷ Chu một khoản tiền lên đến 1 triệu Nhân dân tệ. Ông đã bỏ ra 1,6 triệu tệ để mua biệt thự cho con trai của phó thị trưởng thành phố Hạ Môn đang theo học tại Australia, ngoài ra Lại Xương Tinh còn bỏ ra hơn 10 triệu tệ cho những người đứng đầu hải quan Hạ Môn bao người tình, mua biệt thự tại Hong Kong, Hạ Môn để

những người này nghỉ ngơi du hí. Dưới sự dụ dỗ mua chuộc và lôi kéo của Lại Xương Tinh, rất nhiều quan chức đã “sa lầy”.

Khi vụ việc được báo cáo lên trung ương, Lại Xương Tinh đã trốn sang Canada từ tháng 8 năm trước. Năm 2001, vụ án Viên Hoa được đưa ra xét xử công khai, hơn 300 người bị cáo buộc có tội, trong đó Dương Tiền - người đứng đầu cơ quan hải quan Hạ Môn lãnh án tử hình, số còn lại lãnh án tử hình nhưng được hoãn thi hành hoặc tù chung thân.¹ Tháng 8 năm 2001, để cảnh tỉnh toàn dân, các cơ quan hữu quan đã cho tổ chức triển lãm các hình ảnh liên quan đến vụ án buôn lậu lớn này, trong thời gian hơn 50 ngày, đã có gần 200 ngàn người, hơn 1300 đoàn thể đã đến tham quan, nơi triển lãm trở thành nơi náo nhiệt nhất của Hạ Môn. Triển lãm này diễn ra trong gần hai tháng thì chính quyền thành phố tuyên bố “đóng cửa mãi mãi” những hình ảnh triển lãm này.

Ngành sản xuất tivi màu một thời gian phát triển rực rỡ nay lại rơi vào cảnh toàn ngành thua lỗ, hiện thực này đối với rất nhiều người quả thật rất khó giải thích, tuy nhiên có thể suy nghĩ vụ việc này từ góc độ tư duy chiến lược của các nhà doanh nghiệp.

Từ năm 1995, sau khi đánh bại các công ty đa quốc gia cùng ngành nhờ vào cuộc chiến giá cả, hầu như các doanh nghiệp hàng đầu trong ngành tivi màu của Trung Quốc chẳng mấy quan tâm đến vấn đề sáng tạo mới các kỹ thuật cốt lõi, mà lại tiếp tục thi hành chính sách giá rẻ và chơi trò “làm mới khái niệm”. Cuối năm 1998, anh cả của ngành, Nghê Nhuận Phong của Trường Hồng - Tứ Xuyên, bất ngờ nghĩ ra một chiêu lạ. Ông tính toán thông qua phương thức kiểm soát các bộ phận linh kiện chủ chốt để dùng một đòn đánh bại tất cả các đối thủ. Trong ngành sản xuất tivi màu, đèn hình ảnh màu chiếm đến 70% tổng giá thành. Nghê Nhuận Phong bí mật ký hợp đồng cung cấp độc quyền loại linh kiện này đối với 8 nhà sản xuất lớn trong cả nước, bằng việc ký bản hợp đồng này Trường hồng đã thu

1. Sau khi chạy qua Canada, Lại Xương Tinh đã đề xuất với chính phủ nước này cho phép được cư trú tại đây theo cơ chế dành cho dân tị nạn, chính phủ Trung Quốc vẫn luôn nỗ lực để dẫn độ người này về Trung Quốc xét xử.

tóm toàn bộ 3 triệu chiếc đèn hình màu để sản xuất khoảng 76% ti vi 21 inch, 63% ti vi 25 inch và hầu hết các tivi 29 inch cũng như từ trên 29 inch trở lên. Thông tin của chiêu rút củi đáy nồi này vừa tiết lộ ra, ngay lập tức gây nên một trận sóng gió, cổ phiếu của Trường Hồng lập tức tăng giá, các doanh nghiệp cùng ngành nhất thời rơi vào khủng hoảng lo lắng. Họ liên tục đăng đàn trên các phương tiện truyền thông để úp mở phê phán cách làm này của Trường Hồng. Tháng 4 năm 1999, Trường Hồng lại một lần nữa tuyên bố giảm giá ở Nam Kinh, biên độ giảm từ 10% - 20%, các công ty khác buộc phải theo gót Trường Hồng giảm giá nếu không muốn mất doanh số. Trong một hội nghị của ngành, Trần Vi Vinh của Konka đã nói một cách đầy phần nộ rằng: “Cách làm này của Trường Hồng chẳng khác nào ép tất cả những nhà khác cùng nhảy lầu”.

Nhưng trong cuộc chiến “nhổ cỏ tận gốc” này của Trường Hồng, không ai ngờ rằng, người thiệt hại nhiều nhất chính là kẻ đã gây chiến. Dù tính toán thế nào thì Nghê Nhuận Phong vẫn còn hai điều chưa tính tới: đó là chữ tín của các nhà sản xuất đèn hình màu. Lâu nay những doanh nghiệp này chịu hạn chế về thương hiệu, cho nên lần này trời đất đảo điên, trở thành cơ hội để họ tranh thủ, cho nên họ làm sao có thể bỏ qua cơ hội phát tài này, tất yếu là năng lực sản xuất được đẩy cao, hễ ai có tiền thì người đó là khách, mặc dù đã ký hợp đồng độc quyền với Trường Hồng, nhưng họ vẫn âm thầm bán linh kiện cho các nhà khác; điều thứ hai chính là vì sự độc quyền của Trường Hồng mà việc buôn lậu linh kiện độc quyền kia cũng gia tăng, chính sự tồn tại của hai điều này đã biến Nghê Nhuận Phong trở thành người “ngốc nhất”. Trường Hồng chịu áp lực tài chính nặng nề, nhưng “chiến lược cắt nguồn” tuyên bố mất tác dụng, chiến lược giá cả tự nhiên cũng không đạt được hiệu quả mang tính chất quyết định. Trải qua chiến dịch lần này, nguyên khí của Trường Hồng bị tổn thương nặng nề. Tháng 5 năm 2000, Nghê Nhuận Phong mất chức. TCL ở miền Nam thừa cơ phóng lao, trở thành minh chủ mới của ngành ti vi màu Trung Quốc năm 2001.

Theo tiết lộ của các quan chức trong ngành, chiến lược cạnh tranh giá cả trong ngành ti vi màu của Trung Quốc đã khiến cho ngành này

tổn thất ít nhất cũng 20 tỉ Nhân dân tệ. Tuy nhiên, nó cũng tạo nên đôi ba mảng màu sáng sủa trong bức tranh ảm đạm của ngành, đó chính là tỉ lệ chiếm hữu thị phần tăng từ 10% trước đây lên trên 30% sau những chiến lược này. Nhưng kèm theo đó, ngành tivi màu Trung Quốc càng mất kiểm soát trên phân khúc thị trường sản phẩm định vị giá cao. Do đó, cùng với những khó khăn khách quan và nội tại của ngành, thành quả huy hoàng của 5 năm trước trong cuộc chiến với các tập đoàn đa quốc gia đã hầu như mất sạch.¹

¹. Hiện tượng rỗng ruột về kỹ thuật quan trọng xảy ra trong ngành sản xuất tivi màu cũng tồn tại phổ biến trong ngành điện gia dụng. Chu Giang Hồng của điện khí GREE đã kể một câu chuyện thế này: Khoảng năm 2000, GREE cùng với Haier và Chunlan cạnh tranh nhau trong gói thầu dự án điều hoà không khí trung tâm cho một nhà thi đấu thể thao, mà thực ra cả ba nhà đều không có năng lực sản xuất loại máy này. Để chứng tỏ năng lực của mình, họ đều không hèn mà gặp khi cùng đi hỏi báo giá của Công ty Mitsubishi - nơi đang sở hữu kỹ thuật chế tạo loại máy này. Cuối cùng GREE trúng thầu, sau khi mua được máy, Chu Giang Hồng cho xé nhãn hiệu trên máy, rồi bán lại với giá thấp hơn 1 triệu tệ. Chu Giang Hồng tiếp tục đến Nhật để hỏi mua bí quyết công nghệ của Mitsubishi, nhưng ngay lập tức nhận được cái lắc đầu từ phía công ty này. Mitsubishi nói, chúng tôi đã nghiên cứu nó 16 năm, người Trung Quốc các ông tưởng có tiền là có thể mua được hay sao? Chu Giang Hồng cảm thấy ngượng vô cùng.

Năm 2001

NHẬP THỂ VÀ XUẤT CỤC

Chúng ta vẫn còn quá non nớt, chúng ta đã trải mười năm phát triển thuận lợi mà chưa từng trải qua một thách thức nào.

Không có thách thức, chúng ta không biết đi đường nào cho chính xác.

Rèn luyện là một thứ tài sản, còn chúng ta thì chưa từng ném trái nó, đây là nhược điểm lớn nhất của chúng ta.

Nhậm Chính Phi - "Mùa đông của Hoa Vi", năm 2001

Cuộc tranh cãi kịch liệt xảy ra trên thị trường cổ phiếu Trung Quốc cũng như những thông tin xấu liên quan đến công cuộc khởi nghiệp của Lam Điền, Khoa Trung vẫn liên tục diễn ra ở nơi này nơi kia trong suốt mấy năm sau đó, cho mãi đến mùa hè năm 2004 mới đi đến hồi kết.¹ Đến lúc này, chúng ta hãy cùng quay trở lại bản tự thuật thời đại đầy khí phách. Nữ tiểu thuyết gia thiên tài của nước Anh Virginia Woolf (1882 - 1941) đã từng có một câu nói rất thần bí rằng: "Tháng 12 năm 1910, hoặc trước sau thời điểm này, nhân tính sẽ xảy

¹. Trên thực tế, kể từ năm 2001, cột mốc là sự sụp đổ của Lã Lương, các nhà đầu cơ trên thị trường tư bản đã rơi vào cuộc chiến đấu gian khổ. Đường Vạn Tân - chủ tịch của Tập đoàn Đức Long, "doanh nghiệp dân doanh lớn nhất" Trung Quốc sụp đổ ba năm sau đã thừa nhận: "Sau năm 2001, công việc thường ngày của tôi là xử lý khủng hoảng". Giới doanh nghiệp cũng bắt đầu đặt vấn đề nghi vấn đối với việc "kinh doanh tư bản" đã vận hành nhiều năm.

ra sự thay đổi”. Các nhà văn học sử phương Tây căn cứ vào câu nói này xem năm này là năm khởi đầu của thời kỳ văn học theo chủ nghĩa hiện đại. Trong lịch sử đương đại, năm 2001 là một năm đã xảy ra “biến đổi bản chất”.

Trong rất nhiều năm sau đó, khi các nhà sử học tự thuật về thế kỷ XXI, họ thường lấy ngày 11 tháng 9 năm 2001 làm điểm khởi đầu. Đây hầu như là một ngày không báo trước. Lúc 8 giờ 45 phút theo giờ miền Đông của Mỹ, một chiếc máy bay Boeing 767 cất cánh từ phi trường quốc tế Boston đã bị cướp không lâu sau đó, chiếc máy bay này được bọn không tặc ép đâm vào toà nhà phía Bắc của Trung tâm thương mại Thế giới - kiến trúc biểu tượng của Manhattan New York. 18 phút sau, chiếc máy bay thứ hai lao vào tháp phía Nam, Trung tâm thương mại Thế giới - nơi từng được xem là toà nhà cao nhất thế giới, đã sụp đổ ầm ầm trong khói lửa mịt mù. 9 giờ 45 phút, tiếp tục có một chiếc máy bay khác bị cướp và lao về phía toà nhà của Lầu Năm Góc, cuộc tấn công liên hoàn này đã khiến cho 3646 người thiệt mạng. Sự kiện “11 tháng 9” khiến cả nước Mỹ rơi vào cuộc khủng hoảng cực độ, đồng thời gây chấn động toàn thế giới. Tổ chức khủng bố Al Qaeda của Afghanistan và người lãnh đạo của tổ chức này là Osama Bin Laden đã đứng ra nhận trách nhiệm vụ khủng bố này. Một tháng sau, Mỹ chính thức phát động cuộc chiến Afghanistan, đến năm 2005, Mỹ lại một lần nữa lấy lý do chống chủ nghĩa khủng bố để phát động cuộc chiến Iraq.

Sự kiện “11 tháng 9” đã làm thay đổi triệt để mọi người, đặc biệt là sự phán đoán cơ bản của người Mỹ đối với thế giới. Từ *Newsweek* xem sự kiện “11 tháng 9” là một cột mốc đánh dấu sự kết thúc của một thập niên. Trong 10 năm trước đó, cùng với sự giải thể của Liên bang Xô Viết và sự biến sắc của các quốc gia Đông Âu, người ta đã thoát ra khỏi bức màn thép của cuộc “chiến tranh lạnh”, một trật tự quốc tế mới lấy toàn cầu hoá thương mại làm trọng tâm, lấy phát triển kinh tế là quy luật chủ đạo đã bắt đầu hình thành. Mỗi một quốc gia đều đang thích ứng với hiện thực mới này, một số quốc gia vốn kiêu ngạo vì nền văn minh cổ đại của mình hiện đang tranh nhau để trở thành “thị trường mới nổi”, các hội nghị thượng đỉnh của các

cường quốc siêu hạng trong quá khứ, thậm chí cả ánh hào quang của Liên Hợp Quốc cũng phải nhường lại cho Diễn đàn kinh tế thế giới Davos tổ chức hằng năm tại Thụy Sĩ. Sức mạnh để thúc đẩy bước tiến lịch sử gần như không còn là chiến tranh, hình thái ý thức và chính trị quyền lực nữa, mà thay vào đó là kinh tế, tư bản và kỹ thuật. Nhưng sự kiện “11 tháng 9” đã làm gãy đổ tất cả, Bin Laden đã tuyên bố một hình thức chiến tranh mới theo đường lối cực đoan - “Chiến tranh khủng bố” - Tổ chức khủng bố đã trở thành một tổ chức phi chính phủ và có sức mạnh ảnh hưởng rất lớn đến sự an toàn của thế giới. Kết cuộc chính trị toàn cầu rơi vào hỗn loạn, và đến nay điều đó vẫn chưa được giải quyết. Trong báo cáo phát triển của thế giới do Ngân hàng Thế giới công bố vào năm này có viết: “Liên sau khi cuộc chiến tranh về hình thái ý thức vừa lắng xuống, thì phương Tây một lần nữa lại xảy ra vấn đề xung đột tôn giáo, điều này còn ảnh hưởng sâu rộng hơn đến kinh tế toàn cầu.”

Nếu nói rằng, sự kiện “ngày 11 tháng 9” đã làm thay đổi thái độ của nước Mỹ đối với thế giới, vậy thì sự kiện Enron và thông tin xấu về Công ty WorldCom cũng xảy ra vào năm 2001 lại khiến người ta hoài nghi về chế độ quản lý giám sát của các công ty Mỹ. Enron là công ty năng lượng lớn nhất toàn cầu, đứng thứ 7 trong số “500 công ty hàng đầu thế giới” do *Fortune* công bố năm 2000, doanh thu cả năm đạt hơn 100 tỉ đô-la. Công ty này luôn là đối tượng được các nhà đầu tư ở phố Wall thay nhau săn đón, suốt bốn năm liền nó được bầu chọn là “Công ty có tinh thần sáng tạo nhất nước Mỹ”, cổ phiếu của Enron là loại cổ phiếu hạng ưu luôn được các tổ chức đánh giá chứng khoán giới thiệu, giá của nó lên đến hơn 70 đô-la và vẫn còn tiếp tục tăng. Thế nhưng đầu năm này, nó bị nghi ngờ làm giả báo cáo tài chính. Các quản lý cấp cao của Enron liên tục âm thầm xào nấu những cổ phiếu đang nắm giữ trong tay để trục lợi, còn Arthur Andersen - một trong 5 công ty kiểm toán chuyên nghiệp hàng đầu thế giới cũng tham gia sâu vào trong sự kiện làm giả này. Đến tháng 8, khi mọi nghi ngờ đã được chứng minh là có thực, cổ phiếu của công ty này nhanh chóng mất giá. Đến ngày 2 tháng 12, Enron quyết định xin bảo hộ phá sản, còn Arthur Andersen do có liên quan nên bị buộc phải dừng mọi hoạt động kiểm toán trên lãnh thổ Mỹ,

và cuối cùng cũng phải giải thể. Xảy ra gần như cùng lúc với sự kiện Enron còn có những tin xấu về tài chính của Công ty WorldCom của Mỹ, Công ty điện tín đường dài lớn thứ hai ở Mỹ này bị phát hiện trong hai năm qua nó đã làm giả các số liệu thu nhập doanh nghiệp, khuếch đại mức lợi nhuận để lừa gạt các nhà đầu tư. Đến tháng 7 năm 2002, trước sức ép của dư luận cùng với khoản nợ lên đến 30 tỉ đô-la, công ty này đã phải xin bảo hộ phá sản, trở thành vụ phá sản công ty lớn nhất trong lịch sử nước Mỹ tính đến năm 2001.

Đây chính là nước Mỹ của năm 2001. Sự kiện “ngày 11 tháng 9”, Enron, WorldCom cho đến thảm họa cổ phiếu trên thị trường Nasdaq vẫn còn chưa hết dư âm, đã khiến cho nền chính trị ngoại giao và nền kinh tế trong nước của quốc gia lớn nhất thế giới này trở nên chao đảo không thôi. Cũng cùng thời điểm, một cảnh tượng hoàn toàn trái ngược lại đang diễn ra ở Trung Quốc xa xôi.¹ Nơi đây cũng đang xảy ra những sự kiện lớn, có sức ảnh hưởng lâu dài và sâu rộng, nhưng là những sự kiện có màu sắc tươi tắn và đáng mừng hơn rất nhiều.

Ngày 13 tháng 7 năm này, đúng 22 giờ theo giờ Bắc Kinh, sự kiện công bố thành phố đăng cai Olympic năm 2008 mà mọi người trông chờ đã chính thức khai mạc tại Moscow. Lọt vào vòng chung khảo có Bắc Kinh của Trung Quốc, Toronto của Canada, Paris của Pháp và Istanbul của Thổ Nhĩ Kỳ. Trong bầu không khí im lặng đến nghẹt thở, chủ tịch IOC đã trình trọng tuyên bố thành phố thắng cuộc chính là: **BẮC KINH!** Tại đại lục Trung Quốc cách đó hàng ngàn dặm, người dân tràn ra đường ăn mừng, không khí các thành phố như sôi lên, pháo hoa sáng rực trời. Bắc Kinh công bố kế hoạch đầu tư 280 tỉ Nhân dân tệ để xây dựng các công trình phục vụ cho thể vận hội lần này. Viện khoa học xã hội Trung Quốc thì dự đoán rằng, mấy năm sau này nền kinh tế Olympic sẽ giúp cho GDP của Trung Quốc tăng thêm 0,5%. Mãi đến năm 2008, Olympic vẫn luôn là một trong những điều

¹. Trong giới thương mại Mỹ, sự kiện đáng hãnh diện duy nhất là Jobs của Công ty Apple giới thiệu thiết bị nghe nhạc iPod khiến cả thế giới phát sốt, nó nhanh chóng trở thành một trong những sản phẩm mới nổi trội sau Walkman của Sony, trong 6 năm sau đó nó đã giúp tăng thêm 90 tỉ USD cho cổ đông của công ty này.

được trông đợi nhất về mặt tâm lý cũng như là động lực lôi kéo đầu tư tăng trưởng liên tục trong bối cảnh vĩ mô của Trung Quốc.

Ngày 7 tháng 10, đội tuyển bóng đá nam của Trung Quốc đã giành thắng lợi trước đội Oman với tỉ số 1:0 tại sân vận động Ngũ Lý Hà ở Thẩm Dương, qua đó lần đầu tiên trong lịch sử lọt vào vòng chung kết cúp bóng đá thế giới (World Cup). Đó là một đêm không ngủ và cuồng nhiệt của người Trung Quốc, bóng đá là môn thể thao số một tại đất nước này, và đội tuyển bóng đá nam của họ đã thực hiện được giấc mơ “vượt khỏi châu lục, vươn tầm thế giới”. Sự kiện được người ta xem như là một trong những biểu tượng cho sự phát triển vượt bậc của Trung Quốc.

Ngày 10 tháng 11, lại một thời khắc lịch sử mới. Buổi chiều ngày này, hội nghị cấp bộ trưởng lần thứ 4 của WTO được tổ chức ở Doha của Qatah, toàn thể các quốc gia tham dự hội nghị đều nhất trí, bỏ phiếu và thông qua quyết định kết nạp Trung Quốc vào tổ chức này. Ngày 11 tháng 12, Trung Quốc trở thành thành viên chính thức của WTO.

Hàng loạt tin vui ồ ạt đổ dồn đến với Trung Quốc năm 2001, đã khiến cho người Trung Quốc cảm thấy phấn khích, hạnh phúc và thoải mái chưa từng thấy.

Sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, dự báo tương lai và hướng đi của Trung Quốc đã trở thành một đề tài sôi nổi nhất của các nhà kinh tế trên toàn cầu. Sách trắng của Nhật Bản lần đầu đề cập đến việc Trung Quốc trở thành “Công xưởng của thế giới”, trong các loại sản phẩm như tivi màu, máy giặt, tủ lạnh, điều hoà không khí, lò vi ba, xe gắn máy, sản phẩm gắn mác “Made in China” đã xếp số 1 trong tổng thị phần của thị trường thế giới. Các nhà kinh tế học theo đó cho rằng, các công ty của Trung Quốc sẽ giống như các công ty của Nhật Bản trong thập niên 1980, bắt đầu lộ trình chinh phục toàn cầu. Đi kèm theo đó, “Thuyết sức ép từ Trung Quốc” cũng dần dần nổi lên.

Một số học giả dự báo, các doanh nghiệp quốc doanh do thiếu năng lực cạnh tranh và khả năng thay đổi để thích ứng sẽ sớm bị trục xuất khỏi thị trường, điều này sẽ ảnh hưởng đến sự ổn định vĩ mô và sự

phát triển liên tục của nền kinh tế Trung Quốc. Thậm chí một luật sư người Mỹ gốc Hoa tên là Chương Gia Đôn còn cho xuất bản cuốn sách nhan đề “Trung Quốc sắp sửa sụp đổ”. Ông cho rằng sự phồn vinh của nền kinh tế Trung Quốc là giả tạo, dưới sự xung đột mãnh liệt sau khi gia nhập WTO, nền chính trị hiện hành và chế độ kinh tế của Trung Quốc chỉ có thể cầm cự tối đa được 5 năm. Solomon - một ngân hàng đầu tư của Mỹ thì dự đoán rằng, Trung Quốc trong 5 năm đầu gia nhập WTO sẽ xuất hiện 40 triệu người thất nghiệp, áp lực việc làm nghiêm trọng sẽ sớm muộn khiến quốc gia này khủng hoảng. Những luận điểm tương tự còn cho rằng, mô hình tăng trưởng kinh tế với đặc trưng là đầu tư cao, sản xuất thấp và mô hình phát triển được xây dựng trên cơ sở sức lao động giá rẻ và tiêu hao năng lượng cực đại, đang từng bước đi vào ngõ cụt, tốc độ cao được duy trì liên tục gần 20 năm qua của Trung Quốc sẽ khó có thể tiếp tục.

Nhưng thực tế sau gần một năm Trung Quốc gia nhập WTO đã chứng minh, mọi dự báo trên đây đều không có cơ sở. Sự trưởng thành của kinh tế và doanh nghiệp Trung Quốc, vẫn tiến lên phía trước theo logic của riêng nó, mà chẳng hề liên quan gì đến những dự báo mang tính chất quá lạc quan hay quá bi quan kia. Kể từ sau khi John King Fairbank ra đi, giới nghiên cứu của phương Tây vẫn chưa xuất hiện một nhà quan sát thứ hai có thể hiểu Trung Quốc một cách khách quan và tinh tế như ông. Trương Lực Phần - chủ bút trang web tiếng Hoa của *Financial News* của Anh đã viết rằng: “Sau thập niên 1990, một tiêu chí về sức sống của nền kinh tế Trung Quốc là, hầu như cứ cách mấy năm, các nhà kinh tế học trong và ngoài Trung Quốc đều không thể không đổi cách tư duy, sử dụng những ngôn từ hay khái niệm mới, để trình bày phân tích về hiện tượng kinh tế mới ở nước này. Số phận của nền kinh tế Trung Quốc, đang chuyển đổi trong những khuôn khổ và khái niệm ấy, dần dần thoát thai hoán cốt, tiếp cận với quỹ đạo chung của thế giới.” Mùa thu, tờ *The New York Times* đã tiến hành phỏng vấn với tác giả của cuốn sách “The Age of Uncertainty” (Thời đại bất trắc), đó chính là John Kenneth Galbraith - người từng đảm nhiệm vai trò Chủ tịch Hội kinh tế học Mỹ, về vấn đề liên quan đến quan hệ Trung - Mỹ trong tương lai. Galbraith vừa mới trở về từ Ấn Độ - một đất nước mới nổi khác của phương Đông,

đã nói rằng “ở nơi đó, một nửa kiến thức của tôi là sai, còn một nửa là vô dụng”. Đối với Trung Quốc, ông nói: “Rất nhiều dự báo của chúng tôi đối với Trung Quốc đều chỉ là một sự đoán định mà thôi.”

Ảnh hưởng của WTO đối với Trung Quốc là một quá trình liên tục và lâu dài. Trung Quốc trong lộ trình cải cách theo phương thức tiệm tiến, chưa từng có một sự thay đổi nào hoàn thành trong một sớm một chiều. Trên thực tế, phong trào “quốc doanh thoái lui, dân doanh tiến bước” được phát động vào năm 1998 được xem là một quyết định chiến lược quan trọng để ứng phó với cục diện thay đổi này, sự tiến thoái cũng như tái cấu trúc của các tập đoàn tư bản quốc doanh không có cái nào là không được sắp đặt theo thời gian biểu mở cửa thị trường của WTO đặt ra. Đối với các tập đoàn lợi ích khác - chẳng hạn như các công ty đa quốc gia, việc Trung Quốc gia nhập WTO cũng đồng nghĩa với sự điều chỉnh quan trọng về mặt chiến lược. Đi kèm theo đó, những sự thay đổi xảy ra là điều hết sức rõ ràng.

Một là, sự lựa chọn ngành nghề của các công ty đa quốc gia cũng có sự chuyển biến, chúng mới đầu tiến hành lũng đoạn trong lĩnh vực mang tính cạnh tranh hoặc trong những lĩnh vực cho phép độc quyền. Giáo sư Hoàng Á Sinh của Học viện công nghệ Massachuset - Mỹ, đã phát hiện ra một “trường hợp đặc biệt Trung Quốc” hết sức độc đáo. Thông thường, khi các công ty đa quốc gia đầu tư vào các quốc gia đang phát triển, chúng thường chọn những lĩnh vực mang tính tài nguyên triễn vọng lâu dài, có quan hệ mật thiết với chính phủ, những lĩnh vực đòi hỏi đầu tư lớn về vốn, như khai thác tài nguyên, tài chính, viễn thông, nhưng chiến lược mà các công ty này áp dụng tại Trung Quốc lại hoàn toàn khác. Trong giai đoạn trước và trong quá trình mở cửa cải cách, tuyệt đại đa số các công ty đa quốc gia nhảy vào Trung Quốc đều hoạt động trong những lĩnh vực cạnh tranh hoàn toàn, trong đó thành công nhất có Coca Cola sản xuất đồ uống và P&G sản xuất dầu gội đầu, cũng như các công ty của Nhật Bản chuyên sản xuất đồ điện gia dụng. Rất nhiều nhà kinh tế học Âu - Mỹ lấy làm khó hiểu đối với hiện tượng này. Lời giải thích của Hoàng Á Sinh như sau: các công ty đa quốc gia lúc mới đầu đều tưởng tượng đến thị trường Trung Quốc từ góc độ số lượng nhân khẩu, còn các công ty

quốc nội của nước này thì nhỏ yếu kém sức cạnh tranh. Tiếp đó, những người nước ngoài này còn không biết phải làm thế nào để thiết lập mối quan hệ với các quan chức chính quyền trong thể chế bao cấp, cũng như không biết phải làm thế nào để thu được lợi ích thông qua việc tác động đến chính sách của chính phủ trung ương. Sau hơn 10 năm, tình hình đã có sự biến đổi căn bản, đặc biệt là sau năm 2002, “quy luật” mà Hoàng Á Sinh đã phát hiện tỏ ra vô hiệu. Các công ty đa quốc gia cạnh tranh gắt gao với các công ty mới nổi ở Trung Quốc trong lĩnh vực hàng tiêu dùng - chẳng hạn trong lĩnh vực điện gia dụng, nếu các công ty bản địa không phạm phải sai lầm chết người, thì các thương hiệu đa quốc gia rất có thể đã bị nhấn chìm hoàn toàn - khi bắt đầu chuyển qua nhảy vào những ngành nghề có tính chất tài nguyên, chúng đã nhận được quyền hợp tác đầu tư với nhiều ưu đãi. Trường hợp có sức thuyết phục nhất là sự chuyển đổi chiến lược của General Electric, công ty này đã vào Trung Quốc năm 1992, nhưng quá trình phát triển không mấy thuận lợi. Bóng đèn do nó sản xuất không thể cạnh tranh với sản phẩm của các doanh nghiệp hương trấn, cho dù là Welch - CEO số 1 toàn cầu cũng phải bó tay trước thực trạng này. Năm 2001, trước khi nghỉ hưu, khi phóng viên hỏi đến quan điểm của ông đối với thị trường Trung Quốc, Welch nói: “Mười năm qua tôi luôn chạy đến đất nước đó, nhưng mỗi lần đến, tôi đều cười bản thân mình điều mình biết ở lần trước sao mà ít đến thế. Đất nước ấy rộng lớn và phức tạp đến vậy. Tôi vẫn không hiểu, thực sự không hiểu. Đây cũng có thể là nguyên nhân tôi phải nghỉ hưu - để cho người khác có thể hiểu được nó.” Sự chuyển đổi chiến lược của GE ở Trung Quốc diễn ra khi người kế nhiệm ông lên thay, người này đã chuyển trọng điểm đầu tư từ sản phẩm dân dụng sang những công trình cơ bản đòi hỏi hàm lượng kỹ thuật cao, nhờ đó các dự án đầu tư của GE tại Trung Quốc như chiếu sáng công nghiệp, thiết bị y khoa, máy quạt, thiết bị phát điện thủy điện, động cơ máy bay, truyền tải điện lực của các tập đoàn ở quy mô công nghiệp... đều thu được thành quả rất tốt, những lĩnh vực này tuyệt đại đa số là miền đất cấm đối với tư bản dân doanh.

Hai là, sự đầu tư có tính chất tài chính của các công ty đa quốc gia tăng lên rất nhiều. Trước năm 2001, số các doanh nghiệp đạt được thành công và được nhiều người biết đến ở Trung Quốc đều là các doanh nghiệp hoạt động theo mô hình đầu tư thực nghiệp. Theo đà tăng trưởng liên tục của nền kinh tế Trung Quốc, tư bản tài chính quốc tế vốn bị gọi là “những kẻ dã man cơ hội” đã bắt đầu nóng lòng muốn được thử thách. Tuy nhiên, do tính độc lập của chế độ tỉ suất hối đoái của Trung Quốc, họ rất khó khăn trong việc tìm được cơ hội để nhảy vào. Năm 1998, cuộc tấn công của Quỹ Quantum Fund của Soros đối với Hong Kong đã được chứng minh là một cuộc thử nghiệm thất bại. Sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, việc mở cửa của thị trường tài chính đã được sắp xếp theo thời gian biểu, các tổ chức tài chính đa quốc gia đã đẩy mạnh rõ rệt sự bài binh bố trận về mặt nghiệp vụ đối với Trung Quốc. Khoảng trước sau năm 2001, các ngân hàng như HSBC, Citibank, AIA, Standard Chartered đã nối chân nhau dời trụ sở từ Singapore hoặc Hong Kong đến Thượng Hải.

Các công ty đầu tư tài chính trước đó đã âm thầm bày binh bố trận sẵn sàng cũng bắt đầu xuất đầu lộ diện. Tháng 10 năm này, tờ “Báo quan sát kinh tế” xuất bản chưa được bao lâu đã tiết lộ một thông tin mới: ngay từ 6 năm trước, Morgan Stanley đã cùng với Ngân hàng kiến thiết Trung Quốc ký kết thoả thuận thành lập “Công ty tài chính Quốc tế - Trung Quốc (gọi tắt là Công ty Trung Kim) - một ngân hàng đầu tư liên doanh duy nhất và tốt nhất bản địa cho đến hiện nay”, đồng thời sở hữu 35% cổ phần trong liên doanh này.¹ Mấy năm trước đó, hầu như mọi quá trình tái cơ cấu vốn của các doanh nghiệp quốc doanh độc quyền loại lớn đều có quan hệ với Công ty Trung Kim. Nó đã lần lượt thu hút vốn cho China Telecom, China Petroleum, China Unicom và China Mobile với tổng số vốn lên đến 19,08 tỉ đô-la từ thị

¹. Được thành lập năm 1995, đây là tổ chức tài chính quốc tế đầu tiên ở Trung Quốc cung cấp dịch vụ ngân hàng đầu tư, vốn điều lệ của nó là 100 triệu USD. Cổ đông và tỉ lệ sở hữu cổ phần của các cổ đông trong tổ chức tài chính này như sau: Ngân hàng kiến thiết Trung Quốc chiếm 42,5%, Công ty Morgan Stanley chiếm 35%, Công ty đảm bảo đầu tư kỹ thuật kinh tế Trung Quốc chiếm 7,5%, Công ty đầu tư chính phủ Singapore chiếm 7,5%, Tập đoàn Danh Lực chiếm 7,5%.

trường vốn quốc tế, hỗ trợ China Telecom 9,3 tỉ đô-la để mua lại tài sản điện tín di động của bốn tỉnh Giang Tô, Phúc Kiến, Hà Nam và Hải Nam, trở thành nhà kinh doanh hàng đầu trong lĩnh vực liên lạc thông tin. Phát hành tăng thêm cổ phiếu giúp cho China Telecom thu về 2 tỉ đô-la vốn đầu tư. Ngoài ra Trung Kim còn phát hành công trái doanh nghiệp trị giá 5 tỉ Nhân dân tệ cho Công ty điện lực quốc gia và Tổng công ty khai thác công trình Tam Hiệp trên sông Trường Giang của Trung Quốc. Những nghiệp vụ này giúp nó chiếm vị trí số 1 trên bảng xếp hạng nghiệp vụ phát hành cổ phiếu mới ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương năm 2000. Tháng 10 năm 2001, Trung Quốc lần đầu tiên cho phép tham gia vào quá trình xử lý các tài sản xấu, ngay tại buổi đấu thầu đầu tiên, chỉ riêng nhà Morgan Stanley đã thắng thầu gói tài sản trị giá 10,8 tỉ Nhân dân tệ, những tài sản xấu này phân bố đều ở 254 công ty và nhà máy thuộc các ngành nghề như bất động sản, dệt may, luyện kim, y dược nằm ở 18 tỉnh thành trên toàn Trung Quốc, trong đó tuyệt đại đa số là doanh nghiệp quốc doanh. Rõ ràng, những tài sản xấu này là giá trị thặng dư sinh ra từ chiến lược “quốc doanh thoái lui, dân doanh tiến bước”.

Thứ ba là xu thế độc lập hoá của các công ty đa quốc gia ngày càng rõ rệt. Trong nhiều năm qua, các nhà đầu tư nước ngoài lập doanh nghiệp đều phải có đối tác liên doanh trong nước. Chẳng hạn như Coca Cola, Pepsi Cola khi lập nhà máy đóng chai ở các nơi tại Trung Quốc đều phải liên doanh với Công ty lương thực quốc doanh, còn đối tượng liên doanh của P&G thì được quy định là nhà máy hoá chất quốc doanh của địa phương. Đến nay, những hạn chế này dần dần phai mờ, một số công ty đa quốc gia vốn đã liên doanh trước đây bắt đầu tìm cách đứng độc lập, họ thông qua đủ cách để đẩy nhà đầu tư của đối phương ra khỏi guồng máy liên doanh. Mùa đông năm này, Công ty Panasonic của Nhật Bản đã bày tỏ với báo giới rằng: “50 doanh nghiệp liên doanh của Panasonic đặt tại Trung Quốc đều sẽ tìm cách đứng độc lập về vốn”. Công ty Motorola của Mỹ chuyên sản xuất điện thoại di động cũng đưa ra quyết định tương tự. Tháng 9, Motorola lần đầu tiên tổ chức cuộc họp hội đồng quản trị tại Bắc Kinh. Tỷ lệ đầu tư của Motorola tại Trung Quốc chiếm đến 9% tổng vốn đầu tư của hãng này, nhưng khoản lợi nhuận thu được chiếm tới

17% tổng lợi nhuận toàn cầu. Cuộc họp hội đồng quản trị lần này đã quyết định sẽ đầu tư vào Trung Quốc thêm 10 tỉ đô-la nữa trong vòng 5 năm tới, đồng thời cho rằng “công ty vốn riêng là một sự lựa chọn tự nhiên của các công ty liên doanh sau khi Trung Quốc gia nhập WTO”. Đương thời, doanh nghiệp liên doanh lớn nhất của công ty này tại Trung Quốc là Eastcom ở tỉnh Chiết Giang, phía Mỹ đã đề xuất với phía Trung Quốc hai sự lựa chọn, hoặc là phía Trung Quốc chuyển nhượng cổ phần, hoặc là phía Mỹ rút lui khỏi liên doanh. Phía Trung Quốc đã chọn phương án thứ hai, ngay lập tức Motorola rút khỏi liên doanh đồng thời ngừng mọi hoạt động hỗ trợ kỹ thuật. Hành động tách khỏi liên doanh để tồn tại độc lập không chỉ diễn ra với Motorola mà còn có cả sự góp mặt của Pepsi Trung Quốc. Lúc này, Pepsi đã xây dựng tại Trung Quốc 15 xưởng đóng chai dưới hình thức liên doanh. Tháng 9 năm này, Công ty TNHH đầu tư Pepsi (Trung Quốc) thành lập Công ty vốn riêng ở Sơn Đông, tuyên bố sẽ cắt Thanh Đảo thành phạm vi ảnh hưởng của mình, còn trước đó Pepsi cũng đã thành lập nhà máy liên doanh ở Sơn Đông, hai công ty Pepsi đã triển khai cuộc chiến giá cả đối với thị trường Thanh Đảo, một thời gian khiến cho ngoại giới cảm thấy mù mịt chẳng biết đầu cua tai nheo thế nào. Pepsi còn có ý ép cho đối tác liên doanh phía Trung Quốc rút khỏi liên doanh ở Thành Đô - Tứ Xuyên, trong tình huống đàm phán bế tắc, phía Mỹ tuyên bố đẩy cao giá nước cốt cô đặc, đồng thời không phê chuẩn Pepsi Tứ Xuyên sản xuất nhiều thương hiệu đồ uống hơn nữa. Sự ngạo mạn của phía Mỹ đã khiến cho phía Trung Quốc phản đối tập thể. Tháng 3 năm 2002, phía Mỹ tuyên bố sa thải người cầm đầu “liên minh chống đối”, Trần Thu Phương - tổng giám đốc phía Trung Quốc của Pepsi Thượng Hải. Tháng 7, 14 trong tổng số 15 nhà máy đóng chai đã mở cuộc họp báo ở Thành Đô, liên danh chỉ trích Công ty Pepsi của Mỹ. Một tháng sau, Công ty Pepsi Cola của Mỹ lấy lý do kiểm toán không thành, đệ đơn lên toà án trọng tài SCC (The Arbitration Institute Of The Stockholm Chamber Of Commerce) của Thụy Điển thỉnh cầu được thanh lý hợp đồng hợp tác với phía Trung Quốc trong liên doanh ở Thành Đô. Vụ án này được gọi là “Vụ án trọng tài đầu tiên của Trung Quốc sau khi gia nhập WTO”. Toà án của Thụy Điển cuối cùng đã quyết định đình chỉ thỏa thuận cung ứng nước

cốt cô đặc và hợp đồng cho phép kinh doanh thương hiệu, Pepsi giành thắng lợi hoàn toàn.

Đồng thời với sự thâm thấu không ngừng của tư bản đa quốc gia, quá trình tái cấu trúc mạnh mẽ của tư bản quốc doanh, tư bản dân doanh vốn được xem là “lực lượng thứ ba” lại giống như là một người bàng quan đứng ngoài cuộc cờ. Trong lịch sử thương mại 30 năm của Trung Quốc, sự xung đột giữa những lực lượng tư bản không cùng tính chất vẫn luôn là một nhân tố chủ yếu gây nhiễu và thúc đẩy nền kinh tế nước này lên xuống. Cùng với sự kiện Trung Quốc gia nhập WTO, bố cục xung đột của ba tập đoàn tư bản lớn đã xảy ra sự biến đổi mang tính bản chất, tư bản đa quốc gia và tư bản quốc doanh đã đạt được sự nhận thức chung trong vấn đề phân phối và tái cấu trúc lợi ích, tư bản dân doanh đạt được thành công cực lớn trong thị trường có tính cạnh tranh thì ngày càng bị đẩy ra rìa. Chỉ có một thiểu số rất ít người là đạt được thành công mang tính tượng trưng. Trong năm này, có ít nhất ba người đạt được thành công đột phá trong lĩnh vực không mở cửa đối với tư bản dân doanh.

Người thứ nhất là Lưu Vĩnh Hảo.

Tháng 5, Lưu Vĩnh Hảo tuyên bố nắm giữ 7,98% cổ phần của Ngân hàng Dân Sinh, trở thành đại cổ đông số 1 của ngân hàng này. Nhờ những khoản lợi nhuận kếp xù trong lĩnh vực tài chính, anh em nhà họ Lưu lại trở lại ngôi vị số 1 trên bảng xếp hạng những người giàu nhất Trung Quốc của Tạp chí *Forbes* được công bố cuối năm này. Ngân hàng Dân Sinh được thành lập năm 1996 trong bầu không khí cải cách cuồng nhiệt chưa từng có, dưới sự chủ trì của Kinh Thúc Bình - một chuyên gia tài chính, chủ tịch liên hội công thương Trung Quốc. Quốc vụ viện nước này đã phê chuẩn thành lập ngân hàng Dân Sinh - ngân hàng thương mại theo chế độ cổ phần đầu tiên ở Trung Quốc. Kinh Thúc Bình làm chủ tịch, trong số các cổ đông tham gia sáng lập ngân hàng ngay từ ngày đầu có mấy nhà doanh nghiệp dân doanh nổi tiếng có chân trong liên hội công thương, trong đó Lưu Vĩnh Hảo đảm nhận chức phó chủ tịch và góp 8,65 triệu Nhân dân tệ. Như vậy, trong lĩnh vực tài chính mà ngân hàng quốc doanh lũng đoạn toàn diện,

Ngân hàng Dân Sinh đã xuất hiện trong thế dựa vào liên hội công thương như một đơn vị mang sắc thái nhà nước, tất nhiên nó nhỏ yếu, lại là ngân hàng thương mại duy nhất có tính chất thử nghiệm, có chế độ quyền sở hữu tài sản phân tách rạch ròi. Trong mấy năm sau đó, tình hình kinh tế vĩ mô biến động, hiệu quả doanh lợi của ngân hàng Dân Sinh cũng theo đó phập phù lên xuống, cổ đông có người rút lui có người gia nhập, Lưu Vĩnh Hảo có tầm nhìn xa trông rộng đã kiên trì không mệt mỏi để thu tóm cổ phần của Ngân hàng Dân Sinh, tỉ lệ sở hữu cổ phần của ông cũng theo đó âm thầm tăng lên. Tháng 11 năm 2000, Ngân hàng Dân Sinh được phép lên sàn giao dịch tại Sở giao dịch chứng khoán Thượng Hải. Do xuất thân của ngân hàng này khác đặc biệt cho nên nó nhanh chóng thu hút được sự truy lùng của thị trường tư bản, tổng số tiền đặt mua cổ phiếu của Ngân hàng này vượt hơn 40 triệu Nhân dân tệ, tạo nên một kỷ lục trên toàn Trung Quốc lúc đó. Anh em nhà Lưu Vĩnh Hảo khởi nghiệp nhờ nuôi chim cú, làm giàu nhờ thức ăn chăn nuôi, nay nhờ cơ duyên đặc thù mà chen chân được vào lĩnh vực tài chính, điều đó tất nhiên khiến người ta hâm mộ vô cùng. Giống như trường hợp của Lưu Vĩnh Hảo còn có Trương Hùng Vĩ của Tập đoàn Phương Đông và Lư Chí Cường của Tập đoàn Phiếm Hải. Trên bảng xếp hạng những người giàu nhất Trung Quốc năm 2001 do Tạp chí *Forbes* bình chọn, Lưu Vĩnh Hảo và dòng họ của ông đương nhiên chiếm vị trí đầu bảng, còn Trương và Lư lần lượt xếp ở vị trí 24 và 36.

Nếu những người như Lưu Vĩnh Hảo khéo léo xâm nhập vào cục diện lũng đoạn nhờ vào tư cách của một nhân vật “thị phạm cải cách” thì những người như Ngô Ứng và Tiểu Linh Đồng của ông lại được lợi trong cuộc nội chiến giữa các doanh nghiệp độc quyền của nhà nước. Ngô Ứng xếp hàng thứ 19 trong danh sách những người giàu nhất Trung Quốc năm này.

Nửa sau thập niên 1990, cùng với sự phổ cập của điện thoại di động, ngành thông tin di động cũng phát triển vượt bậc chưa từng thấy. Khống chế thị trường này là hai nhà kinh doanh dịch vụ di động lớn nhất Trung Quốc - China Mobile và China Unicom, hai công ty này đã kiếm được những khoản lợi nhuận béo bở nhất của thị

trường này, còn anh cả của ngành này trước đây là Công ty điện tín Trung Quốc (China Telecom) chỉ có thể kiếm lợi dựa vào dịch vụ điện thoại cố định mà không thể với tới miếng bánh lớn của thị trường di động. Trong bối cảnh như vậy, Ngô Ứng vốn là một lưu học sinh tại Mỹ, từng làm việc trong phòng thực nghiệm Bell Labs nổi tiếng của Mỹ, đã nhìn thấy cơ hội kinh doanh. Ông ta đã du nhập kỹ thuật vô tuyến PHS (Personal Handy-phone System: Hệ thống đàm thoại cầm tay cá nhân) do người Nhật Bản phát minh vào Trung Quốc. Kỹ thuật này có thể lợi dụng mạng lưới điện thoại cố định đã có sẵn, cung cấp dịch vụ thông tin vô tuyến theo phương thức kết nối không dây. Nhược điểm lớn nhất của nó là tín hiệu rất kém, có khi ở trong nhà cũng không nhận được tín hiệu, nên ở Nhật Bản vốn là quê hương của phát minh này, loại kỹ thuật bên lề này đã bị người ta vứt bỏ. Thế nhưng ở Trung Quốc, nó lại trở thành “phao cứu sinh” của China Telecom, bởi vì có được kỹ thuật này, thì có thể đi theo đường vòng để nhảy chân vào thị trường điện tín di động, mà cước dịch vụ liên lạc đắt đỏ của hai nhà cung cấp dịch vụ di động lớn nhất Trung Quốc chính là tiền đề tạo nên không gian lợi nhuận khổng lồ cho sự gia nhập của China Telecom.

Công ty UT STAR do Ngô Ứng thành lập đã trở thành nhà cung cấp thiết bị trong dự án PHS, ông đặt tên cho thiết bị di động sử dụng kỹ thuật PHS này là “Tiểu linh đồng”. Tháng 12 năm 1997, thiết bị này được triển khai thí điểm tại thành phố Từ Hàng tỉnh Chiết Giang. Người tiêu dùng nơi đây được thông báo mức cước phí là 0,2 tệ cho 3 phút đàm thoại, trong khi đó cước di động GSM của China Mobile hay China Unicom là 0,5 tệ cho 1 phút đàm thoại, mức chênh lệch giá cao gấp 7,5 lần, hơn nữa Tiểu linh đồng không thu phí hoà mạng, đồng thời với việc không tính khoản cước này, mức giá chênh lệch giữa Tiểu linh đồng với GSM là khoảng 10 lần. Chỉ trong vòng 3 tháng, số người dùng dịch vụ này ở Từ Hàng đã đạt bằng tổng số thuê bao của China Mobile và China Unicom, rất nhanh Tiểu linh đồng đã phủ khắp Chiết Giang, đồng thời tức tốc được China Telecom xem là “bảo bối duy nhất” để giành lấy thị phần trong lĩnh vực dịch vụ di động.

Như vậy, một kỹ thuật phụ trợ chẳng mấy quan trọng ở Nhật Bản lại bất ngờ trở thành nhân tố gây bùng nổ một cuộc đại chiến trong lĩnh vực dịch vụ thông tin di động giữa các doanh nghiệp độc quyền. China Telecom đã đồng thời giới thiệu sản phẩm của mình đến cả trăm thành phố trên toàn Trung Quốc, còn các nhà kinh doanh dịch vụ di động ở các địa phương thì ra sức cản trở sự xâm nhập của Tiểu linh đồng, bên cạnh đó họ còn khẩn cấp báo cáo lên Bộ Thông tin. Bộ này bị đẩy vào tình trạng khó xử, cho nên lúc thì tuyên bố “Tiểu linh đồng là kỹ thuật lạc hậu, cần phải hạn chế phát triển trong phạm vi toàn quốc”, lúc lại nói “qua điều tra, Tiểu linh đồng là sự bổ sung và mở rộng của điện thoại cố định, cho phép China Telecom khai thác dịch vụ này theo những điều kiện nhất định. Thông tin chấn động nhất một thời xảy ra ở thành phố Lan Châu, tỉnh Cam Túc vào năm 2000, Lan Châu Telecom đã trao cho Tiểu linh đồng đầu số “6”, còn Công ty China Mobile ở Lan Châu thì không thừa nhận “đầu số chưa được Bộ Thông tin phê chuẩn” này, từ chối không cho đầu số này hoà vào mạng di động, Lan Châu Telecom trong một phút bốc đồng đã cho cắt toàn bộ liên lạc giữa mạng điện thoại cố định và mạng điện thoại di động, khiến cho hàng mấy trăm ngàn thuê bao trong suốt mấy chục tiếng đồng hồ liên không liên lạc được với nhau, gây nên cảnh cười ra nước mắt cho những người sử dụng dịch vụ. Đến năm 2001, ngoài một số ít thành phố lớn như Bắc Kinh, Thượng Hải, Tiểu linh đồng đã được triển khai dịch vụ trên toàn mạng lưới, số thuê bao đã hơn 60 triệu người.

Sự mở rộng ào ạt của China Telecom đối với thiết bị Tiểu linh đồng, tự nhiên giúp cho nhà cung ứng thiết bị - Công ty UT STAR đạt được những bước thành công đáng kinh ngạc. Ngày 3 tháng 3 năm 2000, Công ty UT STAR lên sàn ở Mỹ. Trong liên tục 17 tháng sau đó, công ty này đã vẽ nên đường biểu đồ phát triển hết sức hoàn mỹ, thành tích kinh doanh của nó vượt qua mọi dự báo của Phố Wall, trong thời kỳ khủng hoảng cổ phiếu ở thị trường Nasdaq, giá cổ phiếu của công ty này cũng chưa bao giờ thấp hơn 20 đô-la. Năm 2002, giá trị thị trường của công ty này đã đạt 26 tỉ Nhân dân tệ. Nhờ thành tích kinh doanh này, Ngô Ứng được bình chọn là “10 nhân vật nhảy

bén nhất Trung Quốc” và “Top 10 doanh nhân có ảnh hưởng nhất Trung Quốc”, tờ *Business Week* của Mỹ từng bình chọn ông là một trong “50 ngôi sao châu Á” cứu nguy cho cuộc khủng hoảng tài chính tại châu lục này.¹

Người thứ ba đáng để nhắc đến đó chính là Lý Thư Phúc, doanh nhân xuất thân gốc rạ này đã bất ngờ nhận được tấm giấy phép đầu tiên cho phép doanh nghiệp dân doanh tham gia vào ngành sản xuất ô tô.

Ngày 9 tháng 11 năm này, Ủy ban kinh tế thương mại Trung Quốc ban hành “Thông cáo doanh nghiệp sản xuất ô tô và sản phẩm” thứ sáu, một cái tên ô tô mới toanh đã lần đầu tiên xuất hiện trong bảng danh sách này - Geely JL6360. Trong lịch sử ngành ô tô của Trung Quốc, đây là một sự kiện “chưa từng thấy”, bởi vì sự xuất hiện của Geely đồng nghĩa với việc lần đầu tiên ngành chế tạo ô tô của doanh nghiệp dân doanh được chính phủ thừa nhận chính thức. Nó được xem là thông tin mở cửa trọng đại nhất sau khi Trung Quốc gia nhập WTO. Thế nhưng ngày này đã xảy ra vào thời điểm cách ngày các tập đoàn tư bản đa quốc gia đã được phép đầu tư vào ngành ô tô của Trung Quốc đúng 23 ngày.

Người chủ của Geely là Lý Thư Phúc, 38 tuổi, người Đài Châu tỉnh Chiết Giang, ông đã chế tạo ô tô trong điều kiện “ba thiếu”: nguồn vốn tự có chỉ có khoảng 100 triệu tệ, chẳng có bất cứ kinh nghiệm hay tích lũy nào về ngành chế tạo ô tô, không nhận được bất cứ sự ủng hộ nào từ phía chính quyền.

¹. Sự lụn bại của Công ty UT Star cũng bắt nguồn từ cục diện biến đổi của ngành độc quyền. Năm 2005, China Telecom quyết định cắt giảm đầu tư vào Tiểu Linh Đồng, nhằm tích lũy vốn để chuẩn bị đầu tư cho mạng 3G trong tương lai, doanh thu trong năm đó của UT Star giảm liền 30%. Ngô Ứng quyết định chuyển đổi mô hình hoạt động theo hướng IPTV (truyền hình tương tác), IPTV lại liên quan đến hai tập đoàn lợi ích độc quyền - sự phân chia lợi ích giữa điện tín với truyền hình phát sóng, Ngô Ứng hiển nhiên muốn thoát khỏi cục diện này để “phục chế” lại kỳ tích Tiểu Linh Đồng, đáng tiếc là lần này ông không thể thành công. Năm 2005, UT Star báo cáo thua lỗ, giá trị thị trường của công ty này co lại 9 phần, đồng thời bị Nasdaq cảnh cáo “treo sà”. Ngày 1 tháng 6 năm 2007, Ngô Ứng âm thầm từ chức.

Năm 1982, Lý Thư Phúc tốt nghiệp cao trung, ông mượn cha mình 120 tệ để mua một chiếc máy chụp ảnh, rồi hành nghề chụp ảnh dạo cho những người qua đường ở đầu phố cuối cảng để kiếm tiền. Đây là một người mà phong thái hào sảng luôn chảy trong huyết quản. Ông từng nhớ lại: “Hồi nhỏ có lần tôi đánh bạc, phía nhà cái nói đã thắng được 1 đồng, nếu đặt hết sẽ được 4 đồng, lại đặt hết, thắng được 8 đồng, lại đặt hết, thắng được 16 đồng. Có một số người thắng được 1 đồng thì bớt lại 5 hào bỏ túi, cho nên số tiền mà họ thắng được rõ ràng ít hơn tôi rất nhiều. Nhưng mà cách làm của tôi là được ăn cả ngã về không, có khi thua cháy túi, một hào cũng chẳng còn”. Đúng như ông kể, hơn 20 năm sau, Lý Thư Phúc mỗi lần đầu tư đều đem toàn bộ số tiền của mình ra “đặt cược”, dốc hết vào trong một ngành nghề. Chụp ảnh được một thời gian kiếm được ít tiền, một năm sau ông đem hết số tiền kiếm được đó mở một hiệu chụp ảnh, lại kiếm thêm được một chút tiền nữa, một năm sau ông mở xưởng sản xuất linh kiện cho tủ lạnh, kiếm được tiền, hai năm sau ông lại tìm tòi mở một xưởng sản xuất tủ lạnh lấy tên là Hoa Bắc Cực. Xưởng này kiếm cũng được khá, cho nên ông mau chóng trở thành triệu phú nổi tiếng trong vùng. Thế nhưng chính vào lúc này, đã xảy ra cuộc điều chỉnh vĩ mô vào năm 1989, bầu không khí chính trị căng thẳng chưa từng thấy, kinh tế tư doanh hầu như bị đóng băng, một số chủ doanh nghiệp chen nhau đem công xưởng quy nộp vào “tập thể”. Lý Thư Phúc cũng căng thẳng cực độ và chọn cách làm tương tự, toàn bộ nhà xưởng, đất đai đều giao lại hết cho tập thể, còn ông thì ôm theo một số tiền mặt đến Đại học Thâm Quyển để học hệ “chuyên tu”.

Sau khi tránh qua trận sóng gió này, Lý Thư Phúc lại tiếp tục trở về Thâm Quyển để “đặt cược”. Năm 1993, ông quyết tâm phải chế tạo mô-tô. Thời đó miền duyên hải đã khá phát triển, mô-tô không chỉ là thứ trang sức cho giới trẻ, mà còn là công cụ để vận chuyển hàng hoá tốt nhất trên những chặng đường ngắn. Lý Thư Phúc chẳng có chút kinh nghiệm nào về sản xuất mô-tô, thế nhưng bẩm sinh ông đã là tài năng đi vòng để vượt đèn đỏ. Không có kỹ thuật thì tìm người, không có bản vẽ thì mô phỏng cách làm của người khác. Khó khăn nhất chính là giấy phép, ông tìm đến Sở quản lý mô-tô trực thuộc Bộ Cơ giới ở Bắc Kinh, rồi vò đầu bứt trán hỏi: “Chúng tôi muốn sản xuất xe

mô-tô, không biết có phải do chỗ anh cấp phép?”. Viên quan chức hỏi ngược lại: “Anh có biết chính sách ngành nghề của nhà nước hay không?” Lý Thư Phúc đáp: “Có thấy đăng trên báo”. Viên quan chức cười nói tiếp: “Đã xem rồi còn đến đây làm gì?” Lý Thư Phúc bối rối không biết phải trả lời thế nào. Lần đầu chạy giấy phép đã húc phải vách tường, nhưng khó khăn không làm Lý Thư Phúc nản chí, ông nhanh chóng tìm được một nhà máy sản xuất mô-tô đang sắp phải đóng cửa do khó khăn, ông bỏ tiền ra và đã “mua được” tấm giấy phép. Thành công của Lý Thư Phúc trong ngành sản xuất mô-tô bắt nguồn từ “tài mô phỏng” của ông. Khi đó Công ty Quang Dương của Đài Loan vừa cho xuất xưởng một loại mô-tô kiểu bàn đạp, rất được nữ giới yêu thích, Lý Thư Phúc nhanh chóng mua về, và mô phỏng sản xuất, trở thành nhà máy đầu tiên ở Trung Quốc đại lục sản xuất loại xe mô-tô này.

Thành công của Geely mô-tô, đã khiến cho Lý Thư Phúc trở thành một doanh nhân thực thụ. Năm 1997, con người không chịu an phận này lại nghĩ ra ý lạ, tuyên bố muốn sản xuất ô tô. Ngành sản xuất ô tô của Trung Quốc ngày đó có thể nói là “Siêu lợi nhuận, ít cạnh tranh”. Nhìn từ góc độ vĩ mô, sau khi cuộc bùng phát khủng hoảng tài chính châu Á, chính quyền đã có ý khởi động lại nhu cầu của thị trường nội địa, ô tô và bất động sản trở thành điểm nóng tiêu dùng mới. Kể từ năm này, lượng sở hữu xe ô tô gia đình liên tục tăng lên. Các nhà chuyên gia râm ran dự báo, thời đại của xe ô tô gia đình ở Trung Quốc đã đến. Đi cùng với đó, hiện tượng siêu lợi nhuận của ngành ô tô cũng hiện ra rõ rệt, có người còn so sánh giá ô tô gia đình của Trung Quốc với Mỹ, một chiếc Volks Wagenwerk có cùng tính năng như nhau, nhưng giá bán tại Trung Quốc đắt gấp 3,36 lần giá tại Mỹ, giá một chiếc Buick đắt gấp 2,36 lần, giá của một chiếc Toyota Camry đắt gấp 2,8 lần. Mức siêu lợi nhuận mà ngành này đem lại thật đáng kinh ngạc, điều này cũng có nghĩa là không gian phát triển của ngành này tại Trung Quốc là rất rộng lớn. Nếu nhìn từ góc độ hiện trạng ngành nghề, lại là một cảnh tượng khiến người ta bùi ngùi. Khi Trung Quốc mở cửa vào năm 1978, hàng loạt các tập đoàn ô tô đa quốc gia được phép đầu tư vào ngành này, họ rầm rộ tranh nhau chọn địa điểm xây nhà xưởng, các thương hiệu ô tô trong nước

lần lượt bị nuốt chửng. Mà nguyên nhân chủ yếu gây nên sự tàn lụi này theo đánh giá của các nhà chuyên môn bao gồm: đầu tư phân tán, năng lực khai thác và phát triển kém, giá thành sản xuất cao, hệ thống dịch vụ bán hàng gần như là rất sơ khai. Và hệ quả tất yếu là toàn ngành này của Trung Quốc chìm ngấm trước những chiến dịch tấn công ào ạt của nước ngoài nếu những doanh nghiệp này không có một lượng vốn lớn để tái cấu trúc và điều chỉnh chiến lược. Trong hoàn cảnh chung đó, Lý Thư Phúc đã xuất hiện.

Khoản vốn mà Lý Thư Phúc có được khi đó chỉ khoảng 100 triệu Nhân dân tệ, nhưng ông đã mạnh mẽ tuyên bố với bên ngoài rằng sẽ “đầu tư 500 triệu Nhân dân tệ”, thế nhưng, cho dù là con số 500 triệu đi nữa, thì trong giới sản xuất ô tô con số này chẳng đáng là bao. Một nhà doanh nghiệp khác cùng tỉnh với Lý Thư Phúc là Lỗ Quán Cầu của Tập đoàn Vạn Hương - một doanh nghiệp dân doanh nổi tiếng, cũng nuôi mộng sản xuất ô tô, ông đã ngụp lặn được 30 năm trong ngành sản xuất linh kiện ô tô, vẫn luôn khát vọng khai thông chuỗi sản xuất, chế tạo ra những chiếc xe của Trung Quốc. Trong căn nhà của mình, ông thường treo một bức tranh phong cảnh vẽ hình ô tô ngay ở chỗ dễ nhìn thấy nhất, ngày ngày ông ngắm nó, đêm đêm mơ tưởng về nó. Ngay khi nghe nói có Lý Thư Phúc nào đó ở Đài Châu đang muốn sản xuất ô tô, ông đã lấy làm ngạc nhiên vô cùng, rồi nói một cách thật thà rằng: “Chế tạo ô tô thứ nhất cần phải được chính phủ cho phép ủng hộ, thứ hai cần phải có vốn hàng chục tỉ, Vạn Hương vẫn chưa chuẩn bị xong”. Lý Thư Phúc cũng chưa hề có sự chuẩn bị chu đáo, thế nhưng, ông cảm thấy chế tạo ô tô rất dễ dàng. Trong một lần trả lời phỏng vấn, ông đã nói: “Ô tô chẳng phải là mô tô gắn thêm hai bánh nữa hay sao?” Trên thực tế, ông cũng đang chế tạo ô tô theo cách thức chế tạo mô tô. Cũng giống như trước đây, ông trước hết tìm và lựa chọn đối tượng để mô phỏng, và lần này đối tượng đó chính là Xiali của Thiên Tân, một loại xe con giá rẻ có mức tiêu thụ tốt nhất trên thị trường Trung Quốc lúc bấy giờ, nhà thiết kế chính là mấy người thợ dập kim lạnh nghề trong xưởng, chiếc xe đầu tiên được sản xuất ra bằng phương thức thủ công, bản vẽ chính thức của nó sau khi đưa vào sản xuất hàng loạt được mấy năm thì mới được nhân viên chuyên môn bổ sung chỉnh sửa.

Trở ngại lớn nhất của doanh nghiệp dân doanh khi sản xuất ô tô đó là sự cho phép của chính phủ, Lý Thư Phúc cố tìm mọi cách để “lách luật”. Điều khiến người ta khó tin là ông có được giấy phép sản xuất ô tô từ một nhà tù ở Đức Dương - Tứ Xuyên. Dưới quyền của nhà tù này có một xưởng ô tô, Lý Thư Phúc bơm vốn vào đây và nắm giữ được 70% cổ phần, sau đó chọn một cái tên xưởng giống hoàn toàn Boeing của Mỹ - Hãng sản xuất máy bay lớn nhất toàn cầu để đặt tên cho xưởng này là “Công ty hữu hạn chế tạo ô tô Boeing - Tứ Xuyên”.

Tên nhà máy gọi là Boeing, hình dáng xe giống Xiali, giá xe thì chỉ như một chiếc mô tô Nhật cao cấp, ngày 8 tháng 8 năm 1998, chiếc xe ô tô “Geely hào hùng” đầu tiên do Lý Thư Phúc chế tạo ra đã chính thức ra lò. Ông đã đặt 100 bàn tiệc, gửi 700 thiệp mời đến toàn bộ quan viên trên toàn quốc cũng như các nhà kinh doanh, nhưng kết quả chỉ có phó tỉnh trưởng tỉnh Chiết Giang đến dự, còn hơn 90 bàn tiệc bị thừa ế.

“Geely hào hùng” vừa ra mắt, đã gây sóng gió trên thị trường bằng một chiến lược giá siêu rẻ. Định giá ô tô con của Trung Quốc thời đó phần lớn là nằm ở mức 100.000 tệ trở lên, giá của chiếc Xiali được cho là rẻ nhất cũng đã gần 90.000 tệ, còn giá của chiếc “Geely hào hùng” chỉ có 58.000 tệ. Khi được cánh phóng viên đặt vấn đề: “Người tiêu dùng đều đang tự hỏi, liệu một chiếc xe giá 58.000 tệ thì có thể chạy được không?” Lý Thư Phúc nghe xong tỏ ra rất vui, liền hỏi lại phóng viên: “Nói như thế, nếu quả thực xe này chạy được, thì người tiêu dùng đều sẽ chắc chắn mua chứ?” Sự nhập cuộc của Geely khiến cho giới sản xuất ô tô đau đầu không ngớt. Trước đó, đời sống của các nhà sản xuất ô tô cực kỳ tươi đẹp, giá ô tô không giảm mà chỉ tăng. “Geely hào hùng” vừa xuất hiện, đã giống như một quả cân bằng đất kéo tuột mũi tên giá cả đi lên của thị trường ô tô trở lại mặt đất. Chiến lược cạnh tranh của Lý Thư Phúc chỉ có một điều rất đơn giản: “Sản xuất ô tô rẻ nhất Trung Quốc”. Để ứng chiến, Xiali của Thiên Tân cũng bị buộc phải giảm giá, mỗi khi nó giảm một cấp, thì Geely tất yếu cũng phải giảm theo, hai hãng này theo nhau từng bước một, Xiali của Thiên Tân tuyên bố giá 31800 tệ, thì Geely ngay lập tức

treo bảng 29.900 tệ. Mức giá này vừa được công bố, dư luận đã xôn xao cả lên, toàn ngành im bắt.

Lý Thư Phúc cuộn mình trên thương trường như giao long lượn nước, dám công khai sát phạt nhau trước mặt chính quyền. Tấm giấy phép mà ông có được từ công xưởng nhà tù kia không chỉ là lai lịch đáng nghi, mà nếu chiếu theo quy định nghiêm chỉnh nó chỉ cho phép sản xuất xe tải và xe con hai cửa mà thôi. Geely muốn làm lớn, thì nhất định phải cần đến một “giấy phép” chính thức và hợp pháp hơn, điều này trở thành công việc lớn hàng đầu mà Lý Thư Phúc cần phải giải quyết. Căn cứ theo chính sách dành cho ngành sản xuất ô tô của Trung Quốc, mọi chính sách và tài nguyên đều tập trung vào các tập đoàn ô tô quốc doanh lớn của nước này, cho nên khả năng có được giấy phép sản xuất hợp pháp của Geely là cực kỳ thấp. Năm 1999, Tăng Bồi Đàm - Phó thủ tướng Quốc vụ viện phụ trách công nghiệp, đã có chuyến thị sát đến Đài Châu, đặc biệt là đến thị sát Geely. Lý Thư Phúc đã chớp lấy cơ hội để xin phép: “Xin cho phép doanh nghiệp dân doanh mạnh dạn thử nghiệm, cho phép doanh nhân dân doanh thoả giấc mộng sản xuất ô tô con”. Khi nói đến đoạn sôi nổi nhất, Lý Thư Phúc bày tỏ: “Nếu có thất bại, hãy cho tôi cơ hội được một lần thất bại đi!” Lời nói khẳng khái chân thành khiến người nghe ai nấy đều cảm động.

Mãi đến lúc giao mùa Xuân Hè năm 2001, “lời nguyện cầu được một lần thất bại” của Lý Thư Phúc vẫn mãi chưa nhận được hồi âm. Tháng 7, Ủy ban kinh tế thương mại Trung Quốc cho công bố bản “Thông cáo doanh nghiệp sản xuất và sản phẩm ô tô”, cả hai sản phẩm mà Geely báo cáo lên đều bị gạch tên khỏi danh sách. Căn cứ theo thoả thuận gia nhập WTO mà Trung Quốc đã ký, ngành sản xuất ô tô của nước này sẽ có được thời gian bảo hộ trong 6 năm, trong thời gian này, thuế nhập khẩu dần dần giảm xuống, kim ngạch nhập khẩu linh phụ kiện sẽ dần bị thủ tiêu triệt để, cuối cùng đến ngày 1 tháng 7 năm 2006, thuế suất nhập khẩu cho xe nguyên chiếc là 25%, thuế nhập khẩu linh phụ kiện là 10%. Trong 6 năm, mọi doanh nghiệp ô tô quốc doanh và đa quốc gia tất yếu sẽ hoàn thành chiến

lược đầu tư và tái cấu trúc mạnh mẽ, nếu Geely ngay cả giấy phép cũng không xin được, thì đừng nói đến tham gia cạnh tranh làm gì.

Ngày 9 tháng 11, cơ quan hữu quan đột ngột phát hành thêm một thông cáo về cấp phép sản xuất ô tô, trong đó “Geely JL 6360” hiện rõ mồn một trên bảng thông cáo. Ngày hôm sau, Trung Quốc chính thức phê chuẩn gia nhập vào Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) tại hội nghị ở Doha. Hai thông tin này gần như xuất hiện cùng lúc trên các phương tiện truyền thông lớn của Trung Quốc, sự trùng hợp bất ngờ “Trung Quốc hội nhập thế giới” với “Lý Đông Sinh nhập cuộc chơi” đã thu hút sự bàn tán sôi nổi của dư luận trong và ngoài Trung Quốc. Mỗi người đều cảm thấy phấn khởi khi liên tưởng giữa hai sự kiện trùng hợp này.

“Sự thành công khác người” của Lưu Vĩnh Hảo, Ngô Ứng và Lý Thư Phúc có nguyên nhân nội tại riêng của nó, đồng thời cũng thể hiện một cách sinh động sự thẩm thấu, hoà hiệp và xung đột giữa lực lượng thị trường và lực lượng độc quyền lũng đoạn, trong một kết cấu hỗn độn đang được tái cấu trúc lợi ích. Những nhà doanh nghiệp bất ngờ chen chân vào ngành độc quyền hoặc bán độc quyền ấy, từ nay về sau bắt đầu thu hoạch được những lợi ích khá hậu hĩ nhưng hành trình thương mại phía trước của họ thì thật khó đoán định, sự thành công của họ mang rất nhiều màu sắc của chủ nghĩa cơ hội, cũng vì thế mà đầy rẫy tính bất định.

Đối với đại đa số người dân Trung Quốc, năm 2001 là năm khiến người ta phấn khởi, WTO như một cổng cầu vồng rực rỡ, ngày bước vào cánh cổng màu cầu vồng ấy, cũng là ngày mọi người có thể thở phào nhẹ nhõm. Trên thực tế không phải tất cả mọi người đều hiểu được thấu đáo WTO là gì, cho dù là các nhà doanh nghiệp ưu tú nhất cũng chưa hẳn đã nhìn thấu được những diễn biến dữ dội đang xảy ra. Trong đó, việc khiến người ta phải kinh ngạc là, Vương Thạch của Tập đoàn Vạn Khoa - người đã trở thành nhân vật hàng đầu trong thị trường bất động sản Trung Quốc, đã đồng đạc tuyên bố rằng, sau khi gia nhập WTO, giá nhà sẽ giảm xuống 15%, thực tế xảy ra sau đó đã khiến cho lời dự báo này của ông trở thành một câu chuyện cười.

Trong một năm đầy sôi động như vậy, vẫn có sự tồn tại của những ngành nghề trì trệ, đó là ngành kinh tế mạng vốn chịu ảnh hưởng từ sự khủng hoảng của thị trường cổ phiếu Nasdaq và sức khoẻ của nền kinh tế Mỹ. Những anh hùng IT với chí khí hùng hực mấy năm trước giờ đang phải đối mặt với mùa đông đầu tiên trong hành trình khởi nghiệp của họ.

Người có vẻ phiền phức nhiều nhất là Đinh Lỗi của NetEasy. Ngày 31 tháng 8, NetEasy tuyên bố tiến hành chỉnh sửa đối với bản báo cáo tài chính năm trước, khoản lỗ ròng của công ty này từ mức 17,3 triệu đô-la tăng lên 20,4 triệu đô-la sau khi chỉnh báo cáo. 4 ngày sau, Nasdaq tuyên bố đình chỉ giao dịch cổ phiếu của NetEasy với lý do còn nhiều điểm đáng nghi trong bản báo cáo tài chính của công ty này, NetEasy liền đó cũng tuyên bố Đình Lỗi đã từ chức chủ tịch và CEO của công ty này, người kế nhiệm “kiến trúc sư trưởng của NetEasy” là ai thì chưa nghe nói. Cùng lúc đó có người nói rằng NetEasy sẽ phá sản vì vụ này, còn một công ty mạng của Hong Kong khi đón nhận thông tin này thì cho biết, họ sẽ mua lại NetEasy đang gặp khó khăn. Đình Lỗi sau này kể lại: “Thực ra thời gian đó rất hỗn loạn, ngay cả việc bán lại NetEasy cũng đã được bàn đến. Nguyên nhân không bán cũng không phải là tôi không muốn bán, mà do việc kiểm toán tài vụ của chúng tôi có vấn đề, nên người ta không muốn mua.” Ông tìm đến người bạn chí giao của mình là Đoàn Vĩnh Bình của Tập đoàn Pub Go để hỏi về vấn đề bán lại NetEasy. Đoàn Vĩnh Bình liền hỏi ngược lại ông: “Cậu bán công ty để làm gì?”. Ông đáp: “Tớ bán công ty lấy tiền mở một công ty khác.” Đoàn Vĩnh Bình hỏi tiếp: “Thế chẳng phải cậu đang mở công ty đó sao, sao không làm cho tốt cái đã có đi, mở cái khác làm gì?”. Sau khi nghe những lời này, Đình Lỗi như tỉnh mộng. Đình Lỗi quyết tâm chuyển đổi mô hình hoạt động của NetEasy, ông tuyển bố đầu tư phát triển trò chơi trực tuyến mang tên “Đại thoại Tây du”, đồng thời liên kết với các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông di động để khai thác dịch vụ nhắn tin. Sự mạo hiểm của Đình Lỗi đã chứng minh ông là một trong những nhà doanh nghiệp có trực giác tốt nhất trong ngành mạng của Trung Quốc, kiểu người này có thể phát hiện ra tiền rất cuộc đang “ẩn” ở đâu trong thời gian sớm nhất. NetEasy lại báo cáo thua lỗ 200 triệu đô-la trong

năm 2001, thế nhưng, trò chơi trực tuyến và dịch vụ tin nhắn có thể đem lại dòng tiền mặt với tốc độ cao đã cứu được người thanh niên 30 tuổi này.

Mã Vân của Alibaba thì chưa đạt đến mức quy mô như Đinh Lỗi, cho nên nỗi phiền muộn mà ông phải chịu cũng ít hơn một chút, thế nhưng, năm đó Alibaba cũng phải sút đầu mề trán. Trước đó, Goldman Sachs nhà đầu tư nổi tiếng của Mỹ và Công ty SoftBank do Masayoshi Son - một nhà đầu tư nổi tiếng của Nhật lãnh đạo, đã đầu tư 25 triệu đô-la vào Alibaba. Mã Vân được bao bọc trong khoản vốn sung túc đã quyết định dời trụ sở đến Thượng Hải, đồng thời thiết lập chi nhánh ở Mỹ, Anh, Nhật và Hong Kong, ông đề xuất phải xây dựng một bộ khung của công ty phủ khắp toàn cầu, đem “cờ đỏ cấm khắp thế giới”. Tháng 9 năm 2000, ông đã tổ chức hội nghị “Tây Hồ luận kiếm” lần đầu của ngành mạng Trung Quốc ở Hàng Châu. Thời đó, các anh hào trong lĩnh vực mạng liên tục xuất hiện, không ai chịu phục ai, cho nên chưa ai có thể đủ sức tụ hội họ lại chung trong một hội nghị. Mã Vân biết rằng, nếu chỉ dựa vào uy tín của mình mà mời các “anh hùng” thì e là chẳng mấy ai đến dự, cho nên, ông bèn khéo kéo mời Kim Dung - bậc thầy về tiểu thuyết kiếm hiệp, đến làm chủ diễn đàn. Vương Tuấn Đan, Vương Chí Đông và Đinh Lỗi đều là những tín đồ mê tiểu thuyết của Kim Dung như điên đảo, cho nên đã nô nức nhận lời tham dự diễn đàn.

Thế nhưng mùa đông đã ập đến bất ngờ trên thị trường mạng, chiến dịch toàn cầu hoá của Mã Vân cũng bộc lộ nhiều sơ hở, mô hình thu lợi của thương mại điện tử cũng chẳng đạt được, mà số tiền mất đi thì ngày càng nhiều. Trong thời khắc như vậy, Mã Vân giống như là người đột nhiên tỉnh giấc, ông tức tốc ra quyết định quay lại với Trung Quốc và quay về Chiết Giang, liên tiếp đóng cửa nhiều chi nhánh ở nước ngoài, cho thôi việc nhiều nhân viên ngoại quốc, chuyển trụ sở từ Thượng Hải trở về quê cũ Hàng Châu. Khi đó, có rất nhiều người khuyên ông nên chuyển đổi mô hình giống như Đinh Lỗi đã làm. Bởi vì số lượng người dùng mạng thương mại điện tử của Alibaba đã hơn 4 triệu, bất kể là làm dịch vụ tin nhắn hay dịch vụ trò chơi trực tuyến, Mã Vân đều có đủ điều kiện để chuyển đổi. Thế

nhưng, Mã Vân vẫn một lòng sắt son với thương mại điện tử. Sau này, khi đã vượt qua được khủng hoảng, Mã Vân đã nói một cách trào lộng rằng: “Năm 2001 về trước, nguyên nhân đầu tiên giúp chúng tôi tiếp tục có thể tồn tại đó là vì tôi chẳng biết gì về kỹ thuật”. Thực ra thành công của ông đã chứng minh một quy luật thép của thương mại, đó chính là: “Mọi thành công đều là kết quả của việc chống lại cám dỗ”. Mùa đông năm này, ông bay đến Tokyo để báo cáo tình hình với Masayoshi Son. Những ngày tháng đó, Masayoshi Son đang ở vào một thời khắc đen tối nhất trong cuộc đời, ông là nhà đầu tư mạng lớn nhất trên thế giới, trong mấy năm trước đã đầu tư vào 150 công ty mạng trên toàn cầu, số lượng cổ phần mà Công ty SoftBank sở hữu đã từng chiếm đến 8% tổng giá trị thị trường cổ phiếu toàn cầu. Masayoshi Son có một thời gian đã qua mặt cả Bill Gates trở thành người giàu nhất hành tinh, còn tài sản của ông vào lúc này đã co lại đến 95%, hàng trăm công ty mạng mà ông đã đầu tư rơi vào cảnh hỗn loạn vì khủng hoảng, mọi người đều không tìm thấy lối thoát trong tương lai. Hôm đó, các CEO ở các nước đến báo cáo tình hình đều mặt mày ủ dột, từng người từng người một bước vào. Đến lượt Mã Vân, sau khi nghe ông trình bày ngắn gọn về tình hình của Alibaba, Masayoshi Son đã trầm ngâm nói: “Trong số các CEO đến báo cáo hôm nay, tất cả họ đều nói những lời khác với những gì họ đã nói trước đây khi tôi đầu tư vào công ty họ, chỉ có anh là vẫn nói như xưa.” Sau khi về đến Hàng Châu, Mã Vân tuyên bố với bên ngoài rằng, năm sau Alibaba sẽ kiếm tiền, các báo đài hỏi, mục tiêu doanh thu và lợi nhuận là bao nhiêu? Ông trả lời một cách sáng khoái rằng: “1 đồng”.

Sự chuyển đổi của NetEasy và sự kiên trì của Alibaba, đã cho thấy cách thức đối phó với khủng hoảng của các nhà doanh nghiệp mạng thế hệ đầu tiên của Trung Quốc. Nói một cách tương đối, sóng gió xảy ra ở Công ty sina - cổng thông tin số 1 của Trung Quốc, đã cho người ta thấy được một sự thật tàn bạo khác.

Ngày 1 tháng 6, Vương Chí Đông tiếp phóng viên của tờ “Phương Nam cuối tuần” tại phòng làm việc của trường tiểu học Vạn Tuyền Trang - Bắc Kinh. Nhưng ngày đó tâm trạng của ông rất tốt, vì vợ ông

đồng thời cũng là bạn khởi nghiệp - Lưu Băng đang mang thai, theo kiểm tra thì đó là một cặp song sinh một trai, một gái. Ông phẩn chấn bàn luận về khả năng chống rủi ro của sina trong cơn khủng hoảng của ngành kinh tế mạng, ông còn đặc ý tiết lộ rằng, khi mới khởi nghiệp ông đã thuê mảnh đất giá rẻ này đến 10 năm, cho nên có thể tiết kiệm được không ít chi phí so với những công ty mạng khác. Ngay sau cuộc phỏng vấn, ông bay đến Mỹ để tham gia cuộc họp hội đồng quản trị. Hai ngày sau, Lưu Băng với cái bụng bầu to tướng ra phi trường đón ông, rồi tiện miệng hỏi: “Cuộc họp hội đồng thế nào?” Vương Chí Đông đáp: “Anh không làm được”. Ngày 4 tháng 6, một thông tin mới xuất hiện ngay trên vị trí nổi bật nhất của trang chủ sina.com: “Vương Chí Đông quan chức cấp cao đã từ chức vì lý do cá nhân, đồng thời ông còn từ chức CEO và chức chủ tịch của sina.com. Hội đồng quản trị của sina.com sẽ chỉ định Mâu Đạo phụ trách kinh doanh tạm nhận chức điều hành thay thế Vương Chí Đông”. Lúc này, phóng viên của tờ “Phương Nam cuối tuần” nghe tin mới tá hỏa chạy đi xác minh thông tin, ông gọi điện cho tổng biên tập của mạng sina.com thì được ông này cho biết: “Tôi cũng mới biết tối qua.” Lại gọi điện cho vợ của Vương Chí Đông, Lưu Băng nói: “Tùy anh đoán đi”.

20 ngày sau khi giới truyền thông Trung Quốc đoán già đoán non, kịch tính đã xảy ra. 9 giờ sáng ngày 25 tháng 6, Vương Chí Đông mặc áo sơ mi màu xanh lam có phù hiệu của sina.com và đeo thẻ nhân viên của sina trên ngực, cười nói như chưa có chuyện gì xảy ra bước xuống chiếc Mazda màu đỏ của cá nhân ông, lái thẳng hướng phòng làm việc ở trường tiểu học Vạn Tuyền Trang để “vào ca”. Theo sau ông, một đám phóng viên ùa vào trường. Tại cuộc họp báo tổ chức ngay sau đó, Vương Chí Đông tuyên bố: “Tôi chưa chủ động từ chức, tôi chưa ký vào bất cứ văn kiện nào liên quan, họ bất ngờ đánh úp tôi, họ chẳng cho tôi cơ hội giải thích. Tôi không biết lý do. Tôi hiện giờ vẫn là người đại diện pháp nhân của sina trên danh nghĩa pháp luật, chịu trách nhiệm pháp luật đối với sina. Tôi có thể nói một cách có trách nhiệm rằng, tôi quyết sẽ không vì niềm vui cá nhân, mà bỏ rơi những chiến hữu cùng chiến tuyến với mình.” Hành động này của Vương Chí Đông đã tiết lộ hoàn toàn những mâu thuẫn trong nội bộ hội đồng quản trị của sina.com.

Hầu như dư luận đều nghiêng về phía Vương Chí Đông, người đàn ông 33 tuổi này là người đã tạo dựng nên sina.com, mỗi thành viên trong hội đồng quản trị đều do ông đích thân mở cửa mời về, nay những người này lại liên kết với nhau để quét ông ra khỏi cửa với lý do là “nguyên nhân cá nhân”. Trong mối quan hệ luân lý trọng tình nghĩa của người phương Đông, thì đây quả thật là hành động “trời đất khó dung”. Nhưng nếu nhìn từ góc độ “tư bản”, lại có một thực tế khác. Kể từ ngày sina lên sàn vào tháng 4 năm 2000 đến nay, giá cổ phiếu đã từ mức cao nhất là 55 đô-la rớt xuống còn 1,6 đô-la. Mở biểu đồ tăng trưởng giá của cổ phiếu sina, người ta chỉ thấy một tương lai xám xịt, các cổ đông đã rớt vào đáy 160 triệu đô-la, bình quân mỗi cổ phiếu đã nhận 4 đô-la tiền vốn đầu tư, nếu không thể chặn đứng đà sụt giảm này, thì gần như họ sẽ mất trắng. Theo các cổ đông, Vương Chí Đông với tư cách là CEO của sina mà lại đứng nhìn bất động trước tình thế khó khăn đó, thậm chí chưa từng có động thái nào cho thấy ông sẽ làm một việc gì đó để vãn hồi tình hình. Vì vậy loại bỏ ông, là một quyết định hoàn toàn hợp lý. Tờ tạp chí “Kinh tế tài chính” trong một bài bình luận đã viết: “Bất kể là đối với sina hay là đối với Vương Chí Đông, sự ra đi của người sáng lập luôn là chuyện đau đớn về mặt tình cảm; nó sẽ chứng minh, trong làn sóng Internet tràn vào Trung Quốc, thứ mà nó mang theo không chỉ có vốn và kỹ thuật của nước ngoài, mà còn có cả những quy tắc thị trường thuần thực đi kèm; nó là một trường hợp điển hình, chứng minh quyền lực của tư bản, đồng thời cũng chứng minh sự lý tính của nhà doanh nghiệp.”

Bình luận này tỏ ra phù hợp với xu thế phát triển của sự kiện ngày sau này. Tư bản không hề tỏ ra thoả hiệp chỉ vì sự phản kháng của Vương Chí Đông. Vương Chí Đông cũng mau chóng bình tâm trở lại sau những phút bốc đồng. Một tháng sau cơn sóng gió, ông tuyên bố thành lập công ty mới. Mấy năm sau, ông đã nói trong một chương trình đối thoại trên đài truyền hình vệ tinh Phương Đông rằng: “Một người khi trượt ngã, cần phải lập tức đứng dậy, nếu không, không chết vì trượt ngã thì cũng chết vì bị người ta dẫm đạp.”

Trong thời kỳ băng giá của ngành mạng năm 2001, người xuất hiện rồi biến mất không chỉ dừng lại ở cá nhân Vương Chí Đông.

Tháng 8, Vương Tuấn Đào từ chức Chủ tịch hội đồng quản trị của MY8848 - Công ty B2C hàng đầu Trung Quốc do ông sáng lập nên. Ông nói với báo giới rằng: "Từ chức chính là một sự khởi đầu mới về nghiệp vụ, cần phải thay đổi cách thức để làm lại sự nghiệp. Vương Chí Đông đã tái khởi động rồi, nay tôi cũng cần phải tái khởi động lại một chút." Ông cũng nhanh chóng thành lập công ty mới. Tháng 10, rongshuxia.com website văn học mạng lớn nhất Trung Quốc được bán cho Công ty Bertelsmann - nhà khổng lồ về truyền thông của Đức, với giá hết sức rẻ mạt. Lúc mới đầu, giá được đưa ra là 10 triệu Nhân dân tệ, khi nghỉ giải lao giữa cuộc đàm phán, người đại diện phía Bertelsmann tình cờ bắt chuyện với một nhân viên quản lý vật tư của rongshuxia.com. Qua câu chuyện, người này được biết công ty này đã nợ cước điện nước mấy tháng rồi chưa trả được. Trở lại bàn đàm phán, giá ngay lập tức bị hạ xuống còn 1 triệu Nhân dân tệ, người sáng lập của rongshuxia.com buộc lòng phải chấp nhận.

Tháng 12, Công ty Bluepoint Linux Software Corp của Thâm Quyến, vốn nổi tiếng nhờ đã tạo ra phần mềm Linux tiếng Trung đã được bán lại với giá thấp. Năm 1999, 4 chàng thanh niên 25 tuổi đã sáng lập ra công ty này trong một quán cà phê, phần mềm Linux tiếng Trung của nó một thời gian đã chiếm lĩnh đến 80% thị phần trên thị trường Trung Quốc, giá trị thị trường cổ phiếu của Bluepoint Linux Software Corp trên sàn OTCBB của Mỹ lên đến 400 triệu đô-la. Từ một công ty không ai biết đến cho đến một công ty có giá trị thị trường lên đến 400 triệu đô-la, 4 người sáng lập ra nó chỉ cần mất có 6 tháng. Nhưng rồi chỉ sau 1 năm, nó lại trở về vạch xuất phát một cách bất ngờ như khi nó xuất hiện, giá cổ phiếu của công ty này từ mức 22 đô-la giảm xuống còn 0,035 đô-la, một công ty linh kiện ô tô ở Thâm Quyến đã bỏ ra 1 triệu Nhân dân tệ để trở thành người chủ mới của Bluepoint Linux Software Corp.

Tháng 7 năm này, tạp chí *Wired Magazine* của Mỹ đã công bố một số liệu: "Trong số 10 công ty phần mềm máy tính cá nhân lớn nhất toàn Mỹ năm 1984, Microsoft đứng thứ 2, đến năm 2001, Microsoft nhảy lên số 1, 9 công ty còn lại đều biến mất." Người đưa tin đã viết rằng: "Có lẽ chúng ta cần phải định nghĩa lại thế nào là công ty tốt."

Tình cảnh tương tự cũng xảy ra trong các doanh nghiệp kinh tế mới nổi của Trung Quốc. Số liệu cho thấy, trong 6 năm từ năm 1995 đến năm 2001, tại công viên khoa học kỹ thuật Trung Quan Thôn - Bắc Kinh, trong số 20% doanh nghiệp có quy mô lớn nhất ở đây chỉ còn 1/3 là tồn tại, trong số các doanh nghiệp tồn tại, chỉ có khoảng 1/5 là vẫn lọt vào nhóm 20% có quy mô lớn nhất.

Cả giới doanh nghiệp ngập đầu trong nỗi lo tăng trưởng. Cuốn sách bán chạy nhất nước Mỹ năm 2001 là “Good to Great” (Từ tốt đến vĩ đại) của Jim Collins, chủ đề mà cuốn sách đề cập đến tất nhiên có liên quan đến hiện trạng này. 7 năm trước, Collins đã trở thành một trong những nhà tư tưởng thương mại quan trọng nhất đương đại nhờ tác phẩm “Build to Last” (xây dựng để trường tồn). Trong cuốn sách mới này, ông đã tiến hành phân tích lần lượt đối với mỗi công ty đã lọt vào danh sách 500 công ty hàng đầu thế giới do tạp chí *Fortune* bình chọn từ năm 1965, từ đó rút ra một số kết luận khiến người ta bất ngờ. Collins phát hiện thấy, công ty thực hiện sự biến chuyển từ ưu tú tới xuất sắc, chẳng có liên quan gì đến trào lưu ngành nghề mà nó theo đuổi, trên thực tế, cho dù là một doanh nghiệp theo đuổi ngành nghề truyền thống, cho dù nó mới đầu không mấy tên tuổi, nhưng nó cũng có thể trở nên xuất sắc. Những kết luận khác mà ông rút ra được còn bao gồm: “Kỹ thuật cũng như việc cải cách kỹ thuật, trên thực tế không thể kích hoạt được bước nhảy vọt từ ưu tú lên xuất sắc”; “sáp nhập và thu tóm không đóng bất cứ một vai trò nào trong quá trình thúc đẩy sự nhảy vọt của công ty”; “sự nhảy vọt mang tính cách mạng, không nhất thiết phải diễn ra trong quá trình có tính chất cách mạng”; “sự xuất sắc không phải là sản phẩm của hoàn cảnh, trong rất nhiều trường hợp, nó là kết quả của những quyết sách thận trọng”. Những quan niệm này đối với những nhà doanh nghiệp đã từng có những bước tiến mạnh mẽ như bão táp nhưng nay đang lún sâu vào quả bong bóng kinh tế mạng, thật sự khiến họ phải kinh ngạc, nó khiến người ta phải suy nghĩ lại con đường và ý nghĩa thật sự của sự tăng trưởng. Collins còn miêu tả về “nhà lãnh đạo cấp năm” sáng tạo nên doanh nghiệp xuất sắc: “Họ thường không đứng trước lễ đài để nói những lời đao to búa lớn, để trở thành đối tượng được báo chí tung hô, thích đàm luận đến những lý tưởng của mình hay trở

nên nổi tiếng trên xã hội. Phần lớn họ giống như người ngoài trái đất, trầm mặc bí ẩn, không thích xuất đầu lộ diện, thậm chí có chút ngượng ngùng xấu hổ, khiêm tốn nhã nhặn, có tinh thần chuyên nghiệp không chịu khuất phục. Họ ẩn mình sau đoàn thể, hoà cùng nhịp điệu của đoàn thể.” Việc miêu tả hình tượng như vậy khiến cho các nhà sáng lập mạng mới nổi thích khoa trương của Trung Quốc tỏ ra thua chị kém em.

Ở Trung Quốc, người ta cũng bắt đầu nghiền ngẫm tư tưởng của Collins, có một nhà doanh nghiệp khiến người ta như đã tìm thấy hình ảnh của “nhà lãnh đạo cấp năm”.

Tháng 1 năm này, Nhậm Chính Phi của Hoa Vi đã cho đăng một bài viết dài đến hơn 6000 chữ với nhan đề “Mùa đông của Hoa Vi” trên tờ “Hoa Vi báo”. Năm 2000, doanh thu của Hoa Vi tăng vọt lên đến 22 tỉ Nhân dân tệ, lợi nhuận đứng đầu trong 100 công ty mạnh của ngành điện tử toàn Trung Quốc. Thế nhưng ông đã dự cảm một cách rõ rệt sự liên lụy đối với thị trường điện tín sau khi quả bong bóng kinh tế mạng nổ tung, ngay ở phần đầu bài viết, vị doanh nhân luôn có thói quen lo lắng và cực kỳ kín tiếng này đã hỏi nhân viên: “Mọi công nhân viên của công ty có ai đã từng suy nghĩ, nếu có một ngày, doanh thu của công ty sụt giảm, lợi nhuận sụt giảm thậm chí là phá sản, chúng ta sẽ làm thế nào? Thời gian thái bình của công ty chúng ta đã quá dài rồi, số công nhân viên thăng chức trong thời bình đã quá nhiều, đây có lẽ chính là tai hoạ của chúng ta. Con tàu Titanic cũng đã xuất hành trong tiếng hoan hô. Vả lại tôi tin rằng, ngày này nhất định sẽ đến”. Tiếp đó, Nhậm Chính Phi lại viết với giọng văn vừa rung động vừa sắc sảo: “Giờ đã là mùa xuân rồi, nhưng mùa đông không còn xa nữa, chúng ta phải suy nghĩ về mùa đông ngay từ xuân hè. Mùa đông đối với công ty khác trong ngành IT có thể không được xem là mùa đông, nhưng đối với Hoa Vi thì có thể. Mùa đông của Hoa Vi có thể lạnh hơn một chút. Chúng ta vẫn còn quá non nớt, công ty chúng ta đã trải qua mười năm phát triển thuận lợi mà chưa từng vấp phải thử thách, không qua thử thách, thì không biết phải đi đường nào mới đúng. Rèn luyện là thứ tài sản quý giá, chúng ta chưa từng được thử thách, đây là nhược điểm lớn nhất của chúng

ta. Chúng ta hoàn toàn không có sự chuẩn bị về tâm lý cũng như kỹ năng để thích ứng với điều kiện công ty không phát triển.”

Trong lịch sử thương mại, Nhậm Chính Phi không phải là doanh nhân đầu tiên viết những bài có tính chất tự kiểm điểm và tự cảnh tỉnh bản thân. Nhiều người khác như Khương Vĩ của Phi Long ở Thẩm Dương, Ngô Bính Tân của Tam Chu ở Sơn Đông đều đã từng có những động thái tương tự khi bùng phát khủng hoảng doanh nghiệp, chỉ có điều Nhậm Chính Phi lại là người đầu tiên phát đi “cảnh báo đỏ” ngay trong thời kỳ doanh nghiệp đang tăng trưởng tốc độ cao. Lời cảnh báo của ông ngay lập tức trở thành hiện thực, ngành công nghệ thông tin toàn cầu năm 2001 quả nhiên xuất hiện hiện tượng tuột dốc không phanh, Cisco Systems của Mỹ - đối thủ toàn cầu của Hoa Vi cũng chịu tổn thất nghiêm trọng, lượng tồn kho báo hỏng cả năm đã lên đến 2,2 tỉ đô-la, giá cổ phiếu của hãng này cũng trượt dài, 8500 công nhân viên bị cắt giảm, chủ tịch của hãng này phải tự hạ lương của mình xuống mức 1 đô-la. Trong nghịch cảnh như vậy, Hoa Vi nhờ kịp thời điều chỉnh, “mặc được áo ấm mùa đông” nên vẫn hoàn thành được mức doanh thu 25,5 tỉ Nhân dân tệ, đạt lợi nhuận 2,7 tỉ. Chính trong bối cảnh đầy bất an của năm 2001 này, Nhậm Chính Phi đã hoàn thành được bước **nhảy vọt từ ưu tú đến xuất sắc**.

Năm 2002

MADE IN CHINA

Lời dự báo của tờ *The Economist* năm 1979 cuối cùng đã trở thành hiện thực sau 23 năm.¹ Đầu năm 2002, người khổng lồ của ngành bán lẻ ở Mỹ là Wall Mart đã quyết định chuyển trung tâm mua sắm ở châu Á của nó từ Hong Kong đến khu La Hồ của Thẩm Quyến. Trương Gia Thanh CEO khu vực Trung Quốc của hãng này nói với các phóng viên rằng, “Chúng tôi đã tìm được nhà cung cấp lớn nhất”. Trong bảng xếp hạng “500 doanh nghiệp mạnh của thế giới” do *Fortune* công bố không lâu trước đó, Wall Mart đã xếp ở vị trí số một với tổng doanh thu đạt 219,8 tỉ đô-la, đây cũng là lần đầu tiên trong lịch sử một công ty dịch vụ trở thành ông trùm của thế giới 500. Tổng kim ngạch hàng hoá mà Wall Mart đã thu mua ở Trung Quốc trong năm này là 12 tỉ đô-la, tương đương với tổng kim ngạch mậu dịch giữa Trung Quốc và Nga. Theo tính toán của Thomas Friedman, phóng viên chuyên trang của tờ *The New York Times*, “Wall Mart giống như một quốc gia, sắp trở thành nước nhập khẩu hàng hoá lớn thứ sáu của Trung Quốc và bạn hàng thương mại lớn thứ tám của đất nước này.”

Trào lưu “Made in China” nổ ra từ khoảng trước sau năm 1998 đã bắt đầu sôi động hơn vào năm này, hàng hoá Trung Quốc kiểu dáng đẹp giá rẻ đã tạo nên uy lực cạnh tranh mạnh mẽ trên thị trường quốc tế. Tại kỳ cúp bóng đá thế giới tổ chức tại hai nước Nhật Bản và Hàn

¹. Tạp chí có thương hiệu lâu đời này của nước Anh, vào tháng 3 năm 1979 đã mạnh dạn đưa ra phân tích: cho dù hiện tại, Trung Quốc cần nhập siêu, điều này sẽ kích thích nền sản xuất của các quốc gia công nghiệp phát triển, nhưng về lâu dài, “việc Trung Quốc xuất siêu ồ ạt sẽ trở thành tất yếu”. Xem chương năm 1979 của bộ sách này.

Quốc vào tháng 5 năm 2002, dù đội bóng Trung Quốc không đạt được thành tích gì, nhưng hàng hoá Trung Quốc lại có cơ hội thể hiện mình. Nhà máy sản xuất đồ chơi ở Dương Châu - Giang Tô đã sản xuất 300.000 con vật may mắn biểu trưng của Cúp bóng đá thế giới, công ty đồ trang sức Nghĩa Ô - Chiết Giang đã sản xuất 2,25 triệu lá cờ Huston mặt cầu và hàng triệu bộ tóc giả dành cho tín đồ của túc cầu giáo, nhà máy ở Phúc Kiến thì cung cấp hàng triệu bộ trang phục, bảo vệ cổ tay và tất bóng đá giành cho khán giả mê bóng đá. Cục thống kê quốc gia Trung Quốc, thông tin phát đi trong ngày 16 tháng 8 đã tuyên bố, lợi thế so sánh của nền kinh tế Trung Quốc vẫn nằm trong lĩnh vực sản xuất, tăng trưởng kinh tế của 20 năm trước đó chủ yếu dựa vào sự trưởng thành của ngành sản xuất, giá trị gia tăng của lĩnh vực sản xuất được duy trì ở mức chiếm khoảng 40% tổng giá trị sản xuất trong nước.

Sở nghiên cứu chiến lược phát triển doanh nghiệp của Bắc Kinh trong bài báo cáo tổng hợp nhan đề “Báo cáo phát triển khoa học kỹ thuật của Trung Quốc” đã phác hoạ những nét cơ bản của “nền sản xuất Trung Quốc”: Theo tính toán sơ bộ, nước ta (Trung Quốc) đang đứng đầu thế giới về mặt sản lượng của hàng trăm mặt hàng sản xuất. Từ năm 1990, Trung Quốc đã thu hút 230 tỉ đô-la vốn đầu tư, chiếm 45% tổng số vốn mà các vùng trên thế giới đầu tư vào châu Á, trong đó ngành sản xuất là lĩnh vực đầu tư trọng yếu nhất, Trung Quốc đã trở thành quốc gia sản xuất lớn thứ 4 trên thế giới, nhãn hiệu hàng hoá “Made in China” đang phát lên trên phạm vi toàn cầu. Về cơ cấu khu vực, “nền sản xuất Trung Quốc” đã hình thành nên 3 trung tâm sản xuất lớn ở cấp độ thế giới là eo biển Hoàn Bột, vùng tam giác Trường Giang, vùng tam giác Chu Giang. Tổng nhân khẩu của ba trung tâm này chiếm đến 35,45% tổng nhân khẩu toàn Trung Quốc. Trong diện tích đất đai chưa chiếm đến 10% tổng diện tích cả nước, thì vùng này đã tạo ra 57% tổng sản phẩm quốc nội và 66% tổng giá trị công nghiệp của Trung Quốc; còn về phương diện mậu dịch đối ngoại thì chiếm đến trên 85% tổng kim ngạch cả nước, thu hút và sử dụng vốn đầu tư bên ngoài cũng chiếm đến tám phần. Trong quần thể các xí nghiệp xuất khẩu, các xí nghiệp nhỏ chiếm ưu thế tuyệt đối về số lượng, còn về mặt giá trị sản xuất thì các xí nghiệp lớn không

khác biệt mấy so với các xí nghiệp nhỏ. Báo cáo phân tích rằng: “Các xí nghiệp loại lớn thuộc sở hữu nhà nước thể hiện đầy đủ hơn ưu thế sản xuất theo mô hình quy mô hoá, nhưng không gian phát triển bị giới hạn; còn xí nghiệp vừa và nhỏ, các xí nghiệp dân doanh mới nổi đại diện cho sức sản xuất mới của ngành sản xuất, những năm gần đây phát triển nhanh chóng, là lực lượng chủ yếu thúc đẩy “nền sản xuất Trung Quốc” phát lên, đồng thời cũng là động lực chủ yếu của phát triển sau này.

Cũng bắt đầu từ năm này, một chuyện cười có thực bắt đầu được lưu truyền với nhiều phiên bản khác nhau: rất nhiều người đi du lịch nước ngoài mua về một đồng các đồ lưu niệm thời thượng, sau khi về đến nhà rồi xem lại xuất xứ hàng hoá, thì đều hoá ra là hàng “Made in China”. Đằng sau những câu chuyện khiến người ta không khỏi bật cười này, người Trung Quốc lại cảm thấy dào dạt một niềm tự hào đặc biệt. Tờ “Trung Quốc kinh doanh báo” trong một bài bình luận của mình đã viết: “sản xuất tại Trung Quốc là một danh từ mới khai sinh vào đêm ấy của năm 2002, hoặc có thể nói nó là một từ cũ, nhưng vào năm 2002 nó đã được kích hoạt bất ngờ, và đồng thời được tạo cho một ý nghĩa mới: dưới tiền đề ảm đạm của nền kinh tế thế giới, nền kinh tế Trung Quốc vẫn phấn chấn đi lên, nhờ vào tiến trình toàn cầu hoá nền kinh tế thế giới cũng như rất nhiều các lợi thế so sánh khác, Trung Quốc đã khiến cho cả thế giới ngày càng cảm nhận được sự tồn tại và sức mạnh của Trung Quốc.” Tờ báo này tiếp tục dùng những lời lẽ với khẩu khí hết sức kiêu ngạo để nói rằng “Điều biểu trưng cho sự thịnh suy của một nước lớn cũng giống như sự thịnh suy của nền sản xuất vậy, Hoa Kỳ từ một đại đế quốc mặt trời chưa bao giờ lặn đến một siêu quốc gia duy nhất trên toàn cầu ngày nay, từ một nước Đức gây nên Đại chiến thế giới lần thứ hai cho đến một nước Nhật tạo nên kỳ tích Đông Á, tất cả đều không có ngoại lệ. Cho dù là “bốn con rồng” Đông Á sau này, không nước nào không lấy ngành sản xuất làm mũi tiên phong để mở ra con đường phát triển. Hiện nay, trào lưu toàn cầu hoá kinh tế thế giới, đã tạo điều kiện đẩy cơ hội này trong ngành sản xuất đến trước cửa của Trung Quốc.”

Những lời bình luận âm vang như vậy mới chỉ phản ánh được một nửa sự thật, mức độ nhận thức sâu của công chúng và dư luận Trung Quốc đối với nền sản xuất Trung Quốc thì vẫn cần phải đợi thời gian trả lời. Trên thực tế, ngay từ khi bắt đầu, toàn bộ ưu thế của nền sản xuất Trung Quốc đã nằm trong lợi thế giá thành thấp của sản phẩm. Galanz – Quảng Đông là nhà máy chuyên sản xuất lò vi-ba lớn nhất toàn cầu, khu vực nhà máy của nó kéo dài 3 km. Đến năm 2002, sản lượng của Galanz đã phá vỡ mức 12 triệu chiếc, chiếm đến 1/3 phân ngạch thị trường toàn cầu. Du Hiểu Xương, phó chủ tịch phụ trách kinh doanh của hãng này đã phát biểu trong một bài viết được đăng tải trên báo chí rằng, “Bí quyết duy nhất của chúng tôi chính là phát huy đến đỉnh điểm lợi thế sức lao động giá rẻ”. Ông đã kể một câu chuyện doanh nghiệp của ông đã đánh bại doanh nghiệp nước ngoài như thế nào: linh kiện đầu vào quan trọng nhất của lò vi-ba chính là thiết bị biến áp, giá thiết bị do Nhật sản xuất là hơn 20 đô-la, của châu Âu – Mỹ là hơn 30 đô-la, trước làn sóng tấn công ồ ạt của hàng hoá Nhật, các doanh nghiệp Âu – Mỹ đã đau đầu đối phó. Đúng lúc đó, Galanz đã tiến hành đàm phán với doanh nghiệp của Mỹ: hãy đem thiết bị máy móc chuyển giao cho tôi làm, căn cứ theo sản lượng hiện tại của phía Mỹ, cứ mỗi một lò vi-ba tôi trả cho anh 8 đô-la. Người Mỹ đương nhiên rất sung sướng và giao toàn bộ dây chuyền sản xuất lại cho Galanz. Do giá thành nhân lực của Galanz rất rẻ, vả lại công nhân còn có thể làm đến 3 ca mỗi ngày, cho nên trong 1 tuần, chỉ có 1 đến hai ngày là sản xuất để trả cho người Mỹ, còn thời gian còn lại hầu như là được sử dụng dây chuyền sản xuất miễn phí, cho nên, Galanz nhanh chóng tung hoành trên thị trường nội địa. Trên bình diện quốc tế, chiến lược giá thấp của nó nhanh chóng gây sức ép sát sườn đối với người Nhật ở lĩnh vực sản xuất thiết bị biến áp. Galanz lại đi tìm đến người Nhật để đàm phán: Cứ mỗi lò vi-ba được sản xuất ra tôi trả cho anh 5 đô-la, anh cũng đem dây chuyền sản xuất cho tôi thuê. Cứ như vậy, dây chuyền sản xuất của nhiều nước quy tụ về Thuận Đức, Galanz nhờ đó mà xây dựng vững chắc ngôi vị hàng đầu trong số các nhà máy sản xuất lò vi-ba của thế giới.

Nếu nói câu chuyện của Galanz đã nói rõ một cách sinh động về nguồn gốc lợi thế trên giá thành của “nền sản xuất Trung Quốc”, thì

câu chuyện của búp bê Baby lại càng cho thấy địa vị của hàng hoá Trung Quốc trên chuỗi giá trị. Baby là sản phẩm búp bê đồ chơi dành cho trẻ em bán chạy nhất của công ty Disney. Sản phẩm này được tiêu thụ ở 120 quốc gia trên toàn thế giới, nơi sản xuất chủ yếu nhất của loại búp bê này là Trung Quốc. Giá bán lẻ của một con búp bê Baby tại thị trường Bắc Mỹ là 20 đô-la, giá xuất xưởng của một con Baby tại Trung Quốc là 1 đô-la, trong đó bao gồm giá thành, lợi nhuận và các loại thuế khác của nhà sản xuất và nhà phân phối.

Sự khởi động cùng lúc hai cú đấm của Trung Quốc vào hai thị trường lớn là ngoại thương và quốc nội đã giúp cho nền kinh tế vĩ mô của Trung Quốc xuất hiện cảnh tượng phồn thịnh chưa từng thấy trong nhiều năm qua, bóng đen của cuộc khủng hoảng tài chính châu Á đã tan ra, “thuyết sụp đổ của các doanh nghiệp Trung Quốc” hậu gia nhập WTO cũng tự sụp đổ, ngay cả những nhân vật không mấy thiện cảm khi nhận xét về triển vọng của kinh tế Trung Quốc trước đây nay cũng buộc phải thay đổi quan điểm. Ohmae Kenichi nhà quản lý học của Nhật Bản là một trong những người đã đề xuất “thuyết Trung Quốc sụp đổ”, nhưng trong tác phẩm *China Impact* (tạm dịch là: Trung Quốc đột phá) được xuất bản vào năm này, ông đã thừa nhận: “Sau khi quan sát Trung Quốc nhiều năm, bây giờ tôi đã trở thành người cổ súy tích cực nhất của thuyết thịnh vượng kinh tế Trung Quốc. Mười năm tới, chủ đề quan trọng nhất của thế giới chính là làm thế nào để sống cùng với một Trung Quốc hùng mạnh.” Cựu Thủ tướng Nhật Bản - Hashimoto Ryutaro khi đến thăm Trung Quốc vào năm này đã nói với các phóng viên Đài truyền hình Trung ương Trung Quốc (CCTV) rằng: “Nói thực lòng, tôi rất hâm mộ các bạn. Nhật Bản vẫn chưa thể giải quyết dứt điểm vấn đề kinh tế của lạm phát, còn kinh tế Trung Quốc lại có thể duy trì tốc độ tăng trưởng trên 8% trong nhiều năm liền, tôi thực sự hâm mộ các bạn.”

Bất cứ ai đọc những số liệu sau đây cũng đều sẽ hâm mộ Trung Quốc giống như Hashimoto Ryutaro: năm 2002, 30.000 nhà đầu tư nước ngoài đã đăng ký đầu tư tại Trung Quốc, với số vốn lên đến 50 tỉ đô-la, tăng 14% so với năm 2001; tốc độ tăng trưởng đầu tư của người dân trong nước cả năm đạt đến 18%, tăng gấp đôi so với một

năm trước đó. Ở các tỉnh như Chiết Giang, Quảng Đông, đầu tư dân doanh chiếm đến 60% tổng ngạch đầu tư xã hội của toàn tỉnh; tăng trưởng xuất khẩu đạt hơn 20%. Theo thống kê của Ngân hàng thế giới, tổng GDP của Trung Quốc đã đạt đến 96 tỉ đô-la, tiệm cận gần mức 100 tỉ đô-la, con số này cũng có nghĩa là “xã hội Trung Quốc đã vượt qua giai đoạn giữ ấm, bước đầu vào giai đoạn phục hồi.” Trong năm này, Trung Quốc ngày càng được bao bọc trong những mỹ từ tán tụng, học giả đoạt giải Nobel kinh tế - Joseph Eugene “Joe” Stiglitz nói, “Trung Quốc có thể được xem là một mô thức hoặc phạm lệ của sự phát triển kinh tế trên toàn thế giới.” Còn *The Wall Street Journal* bình luận rằng: “Trung Quốc đang trở thành thế lực chính trị trọng yếu nhất của châu Á.” Tạp chí *The Economist* thì dùng những số liệu để dẫn giải: “Trong mức tăng trưởng toàn cầu giai đoạn 1995 - 2002, nước Mỹ chỉ đóng góp 20%, còn tỉ lệ này của Trung Quốc là 25%”.

Trong khi nền kinh tế vĩ mô đạt được những thành tựu rực rỡ, thì giới xí nghiệp lại xảy ra một trận sóng gió công ty khiến người ta phải khiếp đảm – Lý Kinh Vĩ bị đuổi khỏi Kiện Lực Bảo, Cổ Sơ Quân thuận lợi với Khoa Long, Ngưỡng Dung đi khỏi Hoa Thần, Xuân Lan gặp khó trong thay đổi cơ chế. Những sự việc xảy ra trong năm 2002 này về mặt tình tiết thì xem chừng mỗi việc lại có chỗ khúc mắc riêng, mờ ảo khó hiểu, nhưng thực chất thì đều có mối liên quan đến cuộc vận động làm minh bạch hoá quyền sở hữu tài sản đã được thực thi hơn 4 năm trước.

Chiến lược “Quốc doanh thoái lui, tư doanh tiến bước” trong đó lấy cải tạo quyền sở hữu tài sản làm phương thức chủ đạo đã bước vào “giai đoạn thu quân” cuối cùng, nguyên nhân chủ yếu nhất là đầu năm sau sẽ tiến hành cuộc chuyển giao nhiệm kỳ trong chính quyền trung ương và các tỉnh thành cơ sở, mà tỉ lệ thua lỗ của các xí nghiệp quốc doanh rõ ràng trở thành một trong những tiêu chí đánh giá quan trọng nhất. Vì vậy, làm thế nào để bán những xí nghiệp quốc hữu và xí nghiệp tập thể một cách nhanh nhất trở thành một nhiệm vụ cải cách có ý nghĩa kinh tế và chính trị hết sức cấp thiết. Đến cuối năm, hiệu quả của công việc này là hết sức nổi bật, Tô Nam của Giang Tô

cũng như Thiệu Hưng và Ninh Ba của Chiết Giang, vốn dĩ là vùng đất của mô hình kinh tế tập thể nổi tiếng nhất miền duyên hải Đông Nam. Đến thời điểm đó, tỉ trọng của xí nghiệp dân doanh đều đã vượt qua mức 90%, các nhà kinh tế dân doanh đã dùng trăm phương ngàn kế để lách mình hô biến trở thành những triệu phú thậm chí là tỉ phú giàu có chỉ sau một đêm. Nhưng chính trong làn sóng tiến thoái này, một số chính quyền địa phương đã xảy ra sự phân biệt với các nhà doanh nghiệp trong việc xử trí quyền sở hữu tài sản xí nghiệp, chính trị và thương mại nảy sinh đấu đá với nhau đã trực tiếp dẫn đến những nguy cơ sống còn.

Ngày 9 tháng 1, Lý Kinh Vĩ của Kiện Lực Bảo đã làm mặt lạnh ngời đối diện với thị trưởng thành phố Tam Thủy. Từ năm 1998 đến nay, họ luôn ở vào thế đối đầu như nước với lửa chỉ vì vấn đề sở hữu xí nghiệp Kiện Lực Bảo. Tháng 7 năm trước, chính quyền thành phố đã chủ động mở hội nghị liên tịch về công tác chuyển đổi cơ chế, lãnh đạo của thị ủy và thị chính thành phố đều đến tham gia đông đủ, các quan chức tham gia hội nghị lần lượt biểu quyết, kết quả cho thấy hơn 90% số đại biểu chủ trương bán Kiện Lực Bảo, đồng thời không được bán cho nhóm người Lý Kinh Vĩ.

Lúc mới đầu, Công ty thực phẩm số một của Singapore suýt chút nữa đã trở thành người chủ mới của Kiện Lực Bảo. Tháng thứ ba sau hội nghị liên tịch có tính mấu chốt lần đó, Lý Kinh Vĩ được thông báo tham dự một bữa tiệc. Chính tại buổi dạ tiệc này, một doanh nhân người Singapore tên là Ngụy Thành Huân đã được giới thiệu với Lý Kinh Vĩ, thị trưởng thành phố đã nói trắng ý định rằng, chính quyền đã chọn công ty của ông Ngụy làm đối tác để bán Kiện Lực Bảo. Lý Kinh Vĩ vừa nghe xong máu như công lên não, tức giận sôi sục không thể tả. Ngày hôm sau, trong bữa cơm bàn công việc nội bộ, ông không thể kiềm chế được đã buột miệng thốt lên những câu chửi thề “Mẹ kiếp hần, thành phố này sắp bán cổ phần, vậy mà tôi chẳng biết cái quái gì, lại còn thông báo tin tức ngay tại bữa tiệc.” Điều càng khiến cho ông không thể chấp nhận được là, chính quyền đã từ chối bán lại Kiện Lực Bảo cho nhóm của ông với giá 450 triệu Nhân dân tệ, trong khi đó lại đồng ý bán cho người Singapore kia với giá chỉ có 380 triệu

tệ, và trong quá trình đàm phán ký kết hợp đồng, lại chấp nhận để đối tác đánh giá giá trị thương hiệu của Kiện Lực Bảo - với tư cách là “thương hiệu nước uống hàng đầu Trung Quốc” mà giá trị chỉ bằng không.

Lý Kinh Vĩ không thể hiểu được tại sao chính quyền thà đem xí nghiệp bán cho một công ty nước ngoài không quen biết, chứ nhất định không chịu bán cho người đã một tay xây dựng nên xí nghiệp này, sẵn lòng dốc tận tâm lực của mình cho nó lại còn tự nguyện mua với giá cao hơn rất nhiều lần. Với sự giật dây sau rèm của Lý Kinh Vĩ, báo chí Trung Quốc đã nhảy vào cuộc phản ánh tình hình. Chỉ trong một thời gian các luồng dư luận theo hướng có lợi cho Lý Kinh Vĩ đã phủ khắp cả nước, nhưng bài báo kiểu như “Kiện Lực Bảo bị bán rẻ vô tình” hay “Ngọn cờ thương hiệu dân tộc hàng đầu Trung Quốc bị xé nát”, sức ép dư luận đã khiến cho chính quyền thành phố Tam Thủy khó chống đỡ, mặt khác Kiện Lực Bảo tuyên truyền trước công luận rằng sẵn sàng “chuyện thân” với giá 450 triệu tệ. Tư thế đối kháng của Lý Kinh Vĩ và thế tấn công tới tấp như nước lũ tràn về của dư luận, đã đẩy chính quyền Tam Thủy vốn dĩ thiếu năng lực đối phó với sức ép dư luận vào thế chân tường vô cùng bối rối. Một quan chức sau này đã tức giận khi nói rằng “Chính sự can thiệp quá sớm của báo giới đã làm hỏng hế hoạch của chúng tôi, khiến chúng tôi hoàn toàn rơi vào thế bị động.” Phương án Singapore mau chóng phá sản, còn chính quyền Tam Thủy cũng chẳng tìm đâu ra “đối tác trong nước” được xem là thích hợp. Trong thế giằng co đó, thị trường lại một lần nữa mở cuộc đối thoại với Lý Kinh Vĩ. Lý Kinh Vĩ nhờ có chút lợi thế từ sự ủng hộ của dư luận xã hội đã lớn tiếng chất vấn thị trường với thái độ chỉ trích rằng “Tại sao lại gạt bỏ hoàn toàn vai trò của đội ngũ sáng lập Kiện Lực Bảo, và một mực đòi bán Kiện Lực Bảo cho nước ngoài, tại sao không để chúng tôi mua lại!?” Thị trường lập tức thách thức “Muốn mua chứ gì được thôi, tôi cho các anh một tuần.”

Sự việc tưởng đi vào ngõ cụt, nào ngờ trong một tuần đó, Trương Hải - một nhà tư bản tuổi 28 đã bất ngờ xuất hiện. Anh này đề xuất mua lại Kiện Lực Bảo đúng bằng giá mà Lý Kinh Vĩ đã đề xuất, nhưng công ty đứng ra giao dịch sẽ là một doanh nghiệp quốc hữu tên

là Công ty ủy thác đầu tư quốc tế Chiết Giang (gọi tắt là đầu tư quốc tế Chiết Giang). Các quan chức Tam Thủy đang tức anh ách như tìm được cơ hội phản công, ngày 14 tháng 1, tức là ngày thứ sáu “trong thời hạn một tuần” đã được thị trưởng Tam Thủy quy định, Lý Kinh Vĩ đang tối mắt tối mũi chạy đi gom vốn thì được triệu tập khẩn cấp đến trụ sở chính quyền thành phố. Ông chưa kịp đặt mông xuống ghế, thì thị trưởng đã mở miệng thông báo ngay, “Việc này xem như xong, chúng tôi đã quyết định bán Kiện Lực Bảo cho Công ty đầu tư quốc tế Chiết Giang”. Ngày hôm sau, tại trụ sở của Kiện Lực Bảo ở Tam Thủy, một nghi thức ký kết hợp đồng đã được tổ chức một cách vội vã trước sự chứng kiến của nhiều người. Chính quyền thành phố Tam Thủy đã chuyển nhượng cho Công ty đầu tư quốc tế Chiết Giang 75% cổ phần của Kiện Lực Bảo, với giá 338 triệu nhân dân tệ. Tại buổi lễ ký kết hợp đồng, Lý Kinh Vĩ bị thua đau trong gang tấc đã bị gạt bỏ như con ngựa già không còn tác dụng, ngồi thình lạng ở một góc của hội trường, gương mặt thần thờ đau đớn. Ngày sau đó, bức ảnh chụp cảnh ông “ngửa mặt lên trời nuốt lệ, không nói một lời” được đăng tải lần lượt trên các báo đài khắp Trung Quốc, người xem không ai không thấy xúc động. Tấm ảnh này có thể xem là tiêu biểu cho gương mặt của nhà doanh nghiệp bi kịch phần uất nhất trong lịch sử thương mại 30 năm.

Tuy nhiên, vận hạn của Lý Kinh Vĩ vẫn chưa dừng ở đấy. Chín ngày sau nghi thức ký kết hợp đồng, ông bất ngờ đột quỵ tại nhà riêng, người thân phải tức tốc đưa ông đến bệnh viện không quân Quảng Châu để cấp cứu, các bác sĩ đã phải tiến hành phẫu thuật để lấy máu bầm trong não của ông. Từ đó, ông chưa một lần rời khỏi phòng bệnh. Khắp cả nước, những tiếng nói đồng tình đối với ông râm ran nổi lên. Trung tuần tháng 10, Lý Kinh Vĩ đang nằm trên giường bệnh đã nhận được một bức thư thông báo, Hội nghị lần thứ 37 ủy ban thường vụ nhiệm kỳ 9 tỉnh Quảng Đông đã thông qua quyết định, bãi miễn toàn bộ chức vụ đại biểu đại hội đại biểu nhân dân toàn Trung Quốc với lý do ông có liên quan đến tội danh tham ô. Tóm tắt hồ sơ vụ án của Viện kiểm sát như sau: “Với tư cách là nhân viên được cơ quan nhà nước trao quyền quản lý, kinh doanh tài sản quốc hữu, nhưng đã xem thường pháp luật nhà nước, thông đồng với người khác

lợi dụng chức vụ quyền hạn, núp bóng hình thức mua bảo hiểm nhân thọ để thâm thụt tài sản quốc hữu trị giá 3.318.800 Nhân dân tệ”. Ba trong tổng số bốn vị phó chủ tịch trong đội ngũ của Lý Kinh Vĩ lần lượt bị bắt, còn lại một người “đào tẩu” ra nước ngoài.

Đến đây, sự kiện giao dịch quyền sở hữu tài sản của Kiện Lực Bảo khó biết rõ đầu đuôi, biến đổi bất ngờ, đã đến hồi kết thúc với việc liên quan đến tội danh tham ô của Lý Kinh Vĩ. Bất kể thế nào, không ai đại gì lại đứng ra đồng tình bên vực kẻ phạm tội tham ô. Nguyên khí của Kiện Lực Bảo cũng bị tổn thương nặng nề từ đó, năm 2004, Trương Hải đã bị bãi chức vì thành tích kinh doanh bết bát, xí nghiệp một thời gian lâm vào cảnh ngừng sản xuất. Năm 2007, Kiện Lực Bảo lại đổi chủ một lần nữa về tay của Tập đoàn thống nhất Đài Loan, “xí nghiệp đồ uống số một Trung Quốc” trước kia giờ đã trở thành công ty hạng hai. Điều khiến người ta khó hiểu là, Lý Kinh Vĩ mặc dù bản thân có tội và bị “quản thúc” trong bệnh viện, nhưng viện kiểm sát lại chưa từng tiến hành khởi tố chính thức đối với ông ta.

Khách quan mà nói, trong cơn sóng gió của sự kiện Kiện Lực Bảo, chính quyền địa phương hoàn toàn không có ý muốn làm sụp đổ công ty, mà sách lược chủ yếu của các quan chức trong việc gạt bỏ nhóm của Lý Kinh Vĩ, lựa chọn chính sách “thà sống cùng người ngoài, chứ nhất định không sống với người nhà” xuất phát từ hai nguyên nhân chính: lo lắng đội ngũ kinh doanh sẽ lật mặt thì chính quyền khó mà đối phó, hai là để tránh ngờ vực, sợ phải chịu trách nhiệm về sự thất thoát tài sản quốc hữu. Trong quá trình thực hiện ở các địa phương, chiến lược “Quốc doanh lùi bước, dân doanh tiến lên” trước sau gì cũng chỉ có chiến lược chứ không hề có căn cứ pháp luật cụ thể, và quả thực luôn tồn tại hiện tượng bên trao và bên nhận tư thông với nhau, rất nhiều doanh nghiệp đã thông qua phương thức với những thao tác mờ ám để thực hiện tư hữu hoá quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp. Chính vì vậy, có một số quan chức chính quyền lo sợ phải chịu trách nhiệm liên đới, muốn thoát khỏi vòng bị ngờ vực, đã hành động thà bán doanh nghiệp cho người ngoài chứ nhất quyết không bán cho người trong nhà. Chính trong bối cảnh “thiếu sót về mặt cơ chế” này, sự bài trừ thế mạnh đối với người nắm quyền kinh doanh hiện hữu

của xí nghiệp, tin tưởng mù quáng vào lực lượng đến từ bên ngoài, đã góp phần tạo nên sự so sánh rõ ràng, các nhà thực nghiệp đã bị ném ra khỏi căn nhà mà họ đã cất công sáng lập, còn những tay lái buôn tư bản thì được cơ hội vào ra dễ dàng qua khe cửa hẹp. Trong quá trình đấu đá với những “kẻ dã tâm” lành nghề này, chính quyền địa phương đã tỏ ra sự ấu trĩ cả tin và kém cỏi. Chúng ta đã thấy được cảnh tượng khiến người ta dở khóc dở cười nhất trong cuộc cải cách công ty ở Trung Quốc.

Nếu nói các quan chức địa phương đã thể hiện được mặt ngờ vực và hành động vô căn cứ, thì sự kiện Khoa Long xảy ra ở Hoa Nam lại tiết lộ một cách tiếp cận khác đối với bối cảnh cải cách lúc bấy giờ. Tháng 1 năm này, một người tên Cố Sô Quân đã đột nhiên trở thành ông chủ mới của Khoa Long.

Từ cuối năm 1998, sau khi nhà sáng lập Phan Ninh đột ngột từ chức với lý do “cho có”, xí nghiệp có tiềm lực về khoa học kỹ thuật vào loại hàng đầu và có hiệu quả hoạt động tốt nhất trong ngành điện gia dụng của Trung Quốc này dần rơi vào những cơn sóng gió thần bí. Sau khi Phan Ninh đi khỏi, người kế nhiệm ông là Vương Quốc Thụy, người đã từng nhiều năm làm trợ lý, lên nắm quyền điều hành xí nghiệp được một năm rưỡi rồi cũng tuyên bố “từ chức”. Từ Thiết Phong - trấn trưởng của Dục Quế trấn phải đích thân thúc ngựa xông trận, tự đứng ra nhậm chức tổng tài của Khoa Long. Ở vùng Hoa Nam, nơi kinh tế đang trên đà mở cửa đầy sôi động, việc quan chức chính quyền trấn đường đường chính chính nắm quyền điều hành một xí nghiệp lớn như Khoa Long quả là chuyện chưa từng có tiền lệ. Chuyện này đã nhiều lần gây nên những cuộc tranh cãi trong sự ngạc nhiên nghi vấn, và có lẽ cũng từ những hành động bất bình thường này, giới truyền thông đã ngửi thấy tính chất trò chơi trong sự kiện của Khoa Long. Năm 2000, Khoa Long báo cáo lỗ 678 triệu nhân dân tệ. Đối với một doanh nghiệp ngôi sao đã vững vị trí trên thị trường điện lạnh Trung Quốc suốt 8 năm ròng như Khoa Long mà nói, việc báo cáo thua lỗ với số lượng lớn chẳng khác gì một phát đại bác bắn vào thị trường, phản ứng của thị trường có thể nói là “nghe tin mà rợn cả tóc gáy”.

Theo thông báo giải thích được công khai, việc thua lỗ của Khoa Long là do tình hình kinh doanh không tốt gây nên. Thế nhưng, kể từ đầu năm 1997, mức độ doanh thu lợi nhuận của Khoa Long hàng năm đều duy trì ở mức 600 triệu NDT trở lên. Năm 1999, doanh nghiệp này lãi ròng 630 triệu, sản lượng tủ lạnh đã đạt đến mức kỷ lục mới 2,65 triệu chiếc, đạt tổng doanh thu 5,8 tỉ Nhân dân tệ. Một Khoa Long hoạt động hiệu quả như vậy mà chỉ sau một năm đã thua lỗ gần 700 triệu tệ, khoản chênh lệch so sánh giữa năm trước và năm sau đã lên đến gần 1,4 tỉ thì thật khó giải thích rõ ràng. Nếu phân tích từ góc độ tài vụ, việc thua lỗ của Khoa Long có thể có ba khả năng sau:

Khả năng thứ nhất là, thị trường bộc phát những sự kiện tác động cực kỳ xấu đến việc kinh doanh, khiến cho doanh thu giảm đột biến, chi phí vận hành sản xuất và kinh doanh tăng đột biến, gây nên thua lỗ lớn. Trên thực tế, tình huống này hoàn toàn chưa từng xảy ra vào lúc đó. Khả năng thứ hai là, các khoản thu chi ngân sách mất cân đối gây ra thâm hụt sổ sách. Khuất Vân Ba – người từng nắm giữ toàn bộ hoạt động kinh doanh của Khoa Long tiết lộ: “Năm 2000, khi tôi lên phụ trách, Khoa Long còn thiếu 200 triệu tệ kinh phí quảng cáo. Trước khi tôi đến, khoản thâm hụt cao nhất của Khoa Long là 1,2 tỉ, khi tôi mới lên nhậm chức là khoảng 700 - 800 triệu. Còn đến khi tôi từ chức vào cuối năm 2001, phí quảng cáo chỉ còn lại mấy chục triệu, thâm hụt ngân sách trên giấy tờ chỉ còn 200 triệu, vẫn nằm trong mức cho phép.” Nếu đúng như Khuất Vân Ba nói, thì điều đó cũng có nghĩa là, cho dù là khoản thâm hụt ngân sách của công ty có khủng khiếp như giai đoạn trước sau năm 2000 đi nữa, thì vẫn chưa đến mức khiến công ty thua lỗ như vậy.

Khả năng cuối cùng chính là các đại cổ động nghi ngờ có sự dịch chuyển tài sản của doanh nghiệp. Sau khi Phan Ninh sáng lập và xây dựng nên thương hiệu Khoa Long, thì bên trên của thương hiệu này vẫn luôn tồn tại một “Tập đoàn Dung Thanh”, nó là đại cổ đông của Điện khí Khoa Long, được chính quyền ủy thác quản lý tài sản tập thể. Cho dù Khoa Long trước sau cũng đã xuất hiện ở thị trường chứng khoán Hong Kong và Thâm Quyến, trở thành một công ty công

chúng, nhưng “Tập đoàn Dung Thanh” đơn vị nắm giữ quyền sở hữu Khoa Long thực sự vẫn luôn đứng phía sau. Tình trạng tài sản giữa Khoa Long và đại cổ đông rất cuộc như thế nào, cho dù dư luận có tồn tại nhiều cách dự đoán khác nhau, nhưng vẫn chưa bao giờ họ có được câu trả lời rõ ràng. Có chuyên gia đã mạnh dạn suy đoán rằng: Đại cổ đông quốc hữu sau khi phủ quyết được phương án cải cách của Phan Ninh, đã sử dụng phương thức “dịch chuyển tài sản” để rút chân khỏi Điện khí Khoa Long, trong khoảng thời gian 3 năm ngắn ngủi, Điện khí Khoa Long đã bị “rút ruột” và “bào mòn đến sụp đổ” một cách triệt để.

Ngày 31 tháng 10 năm 2001, các phóng viên kinh tế của các cơ quan truyền thông lớn ở Trung Quốc bất ngờ nhận được một mẫu tin thông báo: Công ty KeLon – một công ty chưa từng nghe danh, đã trở thành đại cổ đông số một của Khoa Long. KeLon đã bỏ ra 560 triệu tệ để sở hữu 20,6% cổ phần của Khoa Long (về sau con số này giảm xuống còn 348 triệu).

Cố Sở Quân là một doanh nhân có hành tung rất đáng ngờ. Năm 30 tuổi, ông đã từng “phát minh” ra thuyết tuần hoàn nhiệt lực “họ Cốc”, và quảng cáo rằng có thể sản xuất máy điều hoà kiểu tiết kiệm năng lượng, Phan Ninh khi đó còn cử người chuyên trách tìm hiểu tính khả thi của kỹ thuật này. Năm 1991, anh ta lập một công xưởng sản xuất máy điều hoà không khí ở Huệ Châu, và tự quảng cáo là “Máy điều hoà không khí gia dụng tiêu thụ điện năng ít nhất trên thế giới hiện nay”, sau đó sản phẩm của xưởng này đã bị Cục giám sát kỹ thuật kết luận là chất lượng không đạt chuẩn, đồng thời còn cưỡng chế niêm phong xưởng. Tiếp sau đó, Cố lại cho sáng lập mới một công xưởng sản xuất thiết bị làm lạnh không dùng khí CFC ở Thiên Tân, đặt tên xưởng là KeLon. Năm 2000, công xưởng này xuất hiện ở sàn giao dịch Hong Kong trong danh sách các nhà khởi nghiệp mới. Ngay trong năm đầu lên sàn, KeLon tuyên bố đã đạt lợi nhuận 269 triệu tệ, thu nhập doanh nghiệp tăng trưởng gấp 3300 lần so với 3 năm trước đó, xếp ở vị trí số 1 trong số các doanh nghiệp mới khởi nghiệp. Trong báo cáo thường niên năm 2001, công ty này tuyên bố đạt doanh thu 516 triệu tệ, lợi nhuận trước thuế 410 triệu, lãi ròng 340 triệu.

Một con số mà theo tạp chí “Caijing” nổi tiếng với những bài phân tích sắc sảo và nghiêm túc, đã cho rằng đó là những con số “siêu thực”. Từ “Báo kinh tế thế kỷ 21” thì tiết lộ “những thành tích mà KeLon có được chẳng qua là nhờ vào hàng đồng hợp đồng khổng. Thật ra cốt lõi câu chuyện của công ty này chính là ký khổng hàng loạt hợp đồng ở khắp nơi, với số lượng hợp đồng khổng nhiều đến mức phải dùng bao tải mà đựng”. Theo Trần Lỗi – tác giả của bài báo “Điều tra về Cố Sô Quân”, dẫn lời của một người biết chuyện từng làm thư ký cho Chủ tịch HĐQT của Điện khí Khoa Long cho biết, con bài quan trọng trong cuộc đàm phán giữa Cố Sô Quân và chính quyền, chính là một lượng lớn giao dịch liên quan đằng sau các giấy tờ giữa Điện khí Khoa Long và Tập đoàn Dung Thanh với vai trò là công ty mẹ của Khoa Long, “Cố Sô Quân bày tỏ, nếu để cho ông nắm quyền sở hữu Khoa Long, thì khoản tiền Dung Thanh còn nợ Khoa Long có thể không cần hoàn trả nữa.”

Cố Sô Quân sau này cũng đã nhớ lại tường tận tình hình lúc mua cổ phần Khoa Long: “Khi ký hợp đồng vào ngày 27 tháng 9 năm 2001, chúng tôi chỉ biết có thể thua lỗ 100 triệu tệ, đến cuối tháng 11, báo cáo cho chúng tôi biết có thể thua lỗ hơn 600 triệu. Chúng tôi hết sức kinh ngạc, nhưng hợp đồng thì cũng đã được công bố, trong tình cảnh đó, chúng tôi trở về mở ngay một cuộc họp, cuối cùng đi đến kết luận, việc kiểm soát giá thành của Khoa Long đang có lỗ hổng lớn, nếu kiểm soát tốt lỗ hổng này, thì lợi nhuận là điều có thể nghĩ tới. Tôi vào Khoa Long tháng 1 năm 2002, báo cáo định kỳ tháng 3 công bố cho thấy, Khoa Long thua lỗ 1,5 tỉ, chúng tôi lo rằng khoản thua lỗ lớn như vậy sẽ khiến cho ngân hàng mất niềm tin, bèn quyết định bán phần sở hữu của mình thu về 300 triệu. Trong khoảng thời gian từ giữa năm đến tháng 8, ngân hàng chỉ tiến hành thu nợ chứ không cho Khoa Long vay thêm.”

Tháng 4 năm 2002, sau khi bắt tay với Cố Sô Quân, như thường lệ Khoa Long lại đưa ra bản báo cáo thường niên, cho dù thị trường không mấy kỳ vọng vào thành tích kinh doanh của Khoa Long, nhưng khi nghe đến những con số báo cáo thì ai nấy cũng đều phải nhảy dựng lên: Trên cơ sở thua lỗ 600 triệu của năm trước, năm nay công

ty tiếp tục lỗ 1,555 tỉ Nhân dân tệ, thua lỗ liên tục hai năm mất 2,2 tỉ tệ, thật là một con số kỷ lục của một công ty lên sàn thuộc ngành điện gia dụng của Trung Quốc. Từ những số liệu này cũng như hồi ức của Cố Sô Quân có thể rút ra kết luận: Khoa Long mà Cố Sô Quân có được chẳng qua chỉ còn là một cái xác không hồn, nó đã bị rút cạn máu. Sau khi Cố Sô Quân làm chủ Khoa Long, công ty này bước vào giai đoạn phục hồi nhẹ, nhưng ngay sau đó, cùng với đà thâm tóm của Cố Sô Quân, nguồn vốn của Khoa Long lại một lần nữa bị rút sạch. Năm 2005, Khoa Long xảy ra thua lỗ nặng với con số 3,693 tỉ NDT, một kỷ lục mới về thua lỗ trong số các xí nghiệp nội địa của Trung Quốc vào năm này. Nhận xét về sự sụp đổ của Khoa Long, giáo sư Chu Kỳ Nhân của đại học Bắc Kinh, người từng có mối quan hệ qua lại với Phan Ninh cho biết: “Không phải việc cải cách Khoa Long đem lại cơ hội cho KeLon, mà là vì Khoa Long không kịp cải cách. Bài học chính yếu của vụ Khoa Long là thời đó Phan Ninh chưa khởi động và hoàn thành cuộc cải cách quyền sở hữu tài sản, nếu không thì Cố Sô Quân chưa chắc đã có cơ hội.”

Sự sụp đổ của Khoa Long liên quan đến những tranh chấp về quyền sở hữu đã gây rung động dư luận đương thời. Một thực tế cũng đáng được ghi nhận là, trong quá trình cải cách quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp trên diện rộng, đã xuất hiện hiện tượng “xí nghiệp nhỏ dễ cải cách, xí nghiệp lớn khó thay đổi, xí nghiệp không mấy tên tuổi dễ cải cách, xí nghiệp nổi tiếng khó thay đổi, xí nghiệp thua lỗ dễ cải cách, xí nghiệp hiệu quả khó cải cách”, cho nên việc cải cách quyền sở hữu tài sản ở những xí nghiệp vừa có tiếng lại vừa có hiệu quả trở thành bài toán khó trong số các bài toán khó. Đầu năm, con thuyền “cải chế Xuân Lan” một thời được tung hô nhấn mạnh đã chính thức tuyên bố mắc cạn.

Cuộc cải cách thể chế Xuân Lan đánh dấu mốc hết sức quan trọng. Tiền thân của Xuân Lan là Xưởng thiết bị khí điện lạnh Thái Châu – một xí nghiệp tập thể do huyện sáng lập đang bên bờ vực phá sản, năm 1985, tài sản của xí nghiệp này là 28 triệu tệ, nợ 55 triệu. Dưới bàn tay điều hành của Đào Kiện Hạnh, Xuân Lan bắt ngờ quật khởi trên thị trường thiết bị điều hoà, đến năm 1994, Xuân Lan trở thành

nơi sản xuất thiết bị điều hoà không khí lớn nhất Trung Quốc, và là 1 trong 7 nhà sản xuất thiết bị điều hoà lớn nhất thế giới. Năm 2000, quy mô tài sản của Xuân Lan đã đạt 12 tỉ nhân dân tệ, giá trị tài sản cố định đạt 8 tỉ nhân dân tệ, trở thành cánh chim mới của ngành điện gia dụng Trung Quốc. Đào Kiện Hạnh cũng nhờ đó đã được bầu làm uỷ viên dự khuyết nhiệm kỳ 15 của Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc cùng với Nghệ Nhuận Phong, ông còn được gia nhập vào cơ quan chính quyền Đảng, giữ chức Thường uỷ Thị uỷ Thái Châu của Đảng Cộng sản Trung Quốc.

Tháng 10 năm 2000, trong bối cảnh làn sóng cải cách quyền sở hữu tài sản xí nghiệp chuyển dịch trên quy mô lớn theo “mô hình Tô Nam” bắt đầu nổi lên, HĐQT của Xuân Lan đã ra thông báo, tuyên bố Công ty tập đoàn Xuân Lan cắt ra 25% cổ phần trong tổng số tài sản tập thể, trị giá gần 5 tỉ nhân dân tệ, rồi dùng tiền theo tỉ lệ 1:1 tiến hành cổ phần hoá cho tầng lớp lãnh đạo kinh doanh và hơn một vạn công nhân viên của công ty. Đào Kiện Hạnh cho rằng, cải cách ở Xuân Lan là phù hợp với chính sách của trung ương, vì vậy đã hô hào đẩy nhanh tốc độ tiến hành cổ phần hoá, việc này đã gây sự chú ý sâu rộng trong dư luận. Ông xem chừng đã cân nhắc đến muôn vàn mối hoạ ngầm có thể tồn tại trong quá trình cải cách, chẳng hạn, phương án cải cách quy định rõ ràng, công ty không được giúp đỡ bất kỳ ai mua cổ phần của công ty dưới bất cứ hình thức nào như bảo lãnh, hỗ trợ vốn, cho vay tiền... Để giải quyết vấn đề mang tính kỹ thuật, các chi nhánh đặt ở Giang Tô của các ngân hàng như Ngân hàng Công thương, Ngân hàng Xây dựng và phía Xuân Lan đã đạt được thoả thuận, hai ngân hàng này sẽ cho toàn thể công nhân viên công ty vay một khoản bằng 90% tổng giá trị cổ phần được đưa ra cổ phần hoá, theo phương thức thế chấp cổ phiếu. Để tránh “hiềm khích”, Đào Kiện Hạnh có từ chối đề nghị nắm giữ cổ phần khống chế của các thành viên khác trong ban quản trị, và tự nguyện thực hiện theo đúng chế độ chung dành cho mọi nhân viên công ty, điều này cũng có nghĩa là ông đã chủ động vứt bỏ việc nắm giữ một lượng cổ phần trị giá hàng trăm triệu nhân dân tệ. Ông nói với phóng viên của tờ “Đời sống Tam Liên” rằng: “Các cơ quan hữu quan đã từng suy nghĩ đến việc cho tôi nắm giữ 10% cổ phần của Tập đoàn Xuân Lan, nhưng

tôi từ chối. Việc tôi làm việc cố sống cố chết ở đây, không phải là vì tiền. Cho tôi nhiều tiền như thế, tôi biết tiêu gì đây? Trong lòng tôi, Xuân Lan cũng chính là bản thân tôi. Sức hấp dẫn của đồng tiền không là gì đối với tôi cả.”

Sự tự tin và ngang tàng của Đào Kiện Hạnh, đã vô tình đẩy bản thân ông trở thành tiêu điểm cho sự bàn tán của dư luận. Có người tính rằng, chỉ sau một đêm cải cách, Xuân Lan đã tạo ra hàng triệu người khá giả, hàng trăm ngàn triệu phú và hàng trăm tỉ phú, sự giàu có của Đào Kiện Hạnh chắc chắn đứng đầu trong số người giàu có ấy. Trước cải cách, lương tháng của Đào Kiện Hạnh là 3500 tệ, còn căn cứ theo phương án cải cách, ông tính toán số cổ phần mà ông có thể mua được vào khoảng 50 triệu tệ. Rất nhiều lời dị nghị cũng từ đó nảy sinh, trong đó nổi cộm nhất là “Xuân Lan sẽ đem lại hiệu quả gì sau cải cách?” Có người cho rằng “khoảng cách giàu nghèo ở Trung Quốc đang được nới rộng, một trong những biểu hiện chính là một số doanh nhân đã trở nên giàu có bất thường trong quá trình cải cách quyền sở hữu tài sản xí nghiệp quốc doanh. Nếu cuộc chuyển đổi này thành công, Đào Kiện Hạnh có thể trở thành người tiên phong trong cải cách xí nghiệp quốc hữu và cũng là người giàu có nhất. Sự chuyển động của Xuân Lan cho thấy rằng: lãnh đạo xí nghiệp quốc doanh có thể trở thành tỉ phú. Sau khi cuộc cải cách này hoàn thành, thế hệ nhà tư bản đầu tiên như Trương Thụy Mẫn của Haier, Chu Hậu Kiện của Hải Tín, Nghê Nhuận Phong của Trường Hồng sẽ ra đời.”

Đó đều là những nghi ngờ khó có thể trả lời một cách chính diện vào vấn đề, ở một mức độ nào đó, nó gần như đã liên quan đến vấn đề chế độ và đạo đức mà lâu nay vẫn bị người ta tránh né nhắc đến. Sự ngang tàng của Đào Kiện Hạnh vô tình đẩy Xuân Lan vào một cuộc tranh luận hết sức nhạy cảm. Có người xem việc Xuân Lan cải cách là “cuộc cải cách mang tính đột phá cao nhất về số lượng trong số các xí nghiệp quốc doanh loại lớn của Trung Quốc”, phóng viên của tờ “Kinh tế thế kỷ 21” đã viết rằng “Xuân Lan cải cách, cả Trung Quốc đã phải nín thở thính lặng để quan sát sự kiện này”. Khi được giới truyền thông phỏng vấn. Phó tỉnh trưởng phụ trách công nghiệp của tỉnh Giang Tô – Trần Tất Đình, đã phát biểu rằng: “Cá nhân tôi

ủng hộ việc cải cách này”. Còn quan chức của các cơ quan hữu quan ở trung ương thì nói rằng “Nhà nước chưa từng ban hành chính sách tương ứng cho phép có thể làm như vậy.” Một nhà quan sát kinh tế tên là Trương Dũng thì nói rằng “Việc cải cách thể chế kinh tế ở Xuân Lan cho dù về mặt lý luận không có chỗ nào không thoả đáng, nhưng số lượng con người, tiền bạc mà nó liên quan đến là chưa từng có tiền lệ, việc cải cách trong bối cảnh như vậy, thật sự khiến người ta phải nháy nhồm.”

Kết quả của việc “khiến người ta phải giật mình” này là việc cải cách của Xuân Lan chết yểu giữa đường. Trên thực tế, khi thông tin Xuân Lan cải cách lan truyền ra công chúng, kế hoạch công nhân viên của nó nắm giữ cổ phần đã được hoàn thành về cơ bản. Nhưng dưới áp lực rất lớn của dư luận, việc cải cách bỗng dừng im bất, phương án cải cách Xuân Lan được chuyển giao lên cấp trung ương để bàn bạc, và nếu muốn phải tiến hành phủ quyết với phương án này thì gần như không cần quá nhiều lý do để kết quả phủ quyết được thông qua. Đầu năm 2001, Đào Kiện Hạnh được thông báo rằng “phương án này vẫn còn tồn tại nhiều trở ngại về mặt pháp lý, cần phải có luận chứng và tính toán khoa học cẩn thận và hợp lý hơn, cần phải có sự đồng thuận tập thể của các nhà kinh tế học và luật học”. Đến năm 2002, phương án này bị quên lãng trong im lặng.

Việc dừng phương án cải cách Xuân Lan có ý nghĩa bước ngoặt trong cuộc vận động làm rõ quyền sở hữu tài sản đối với xí nghiệp quốc doanh. Từ đó về sau, các phương án cải cách tương tự đối với Haier, Trường Hồng và Hải Tín đều bị bác bỏ.

Trong cuộc vận động cải cách quyền sở hữu tài sản trong xí nghiệp quốc doanh, những trường hợp “đáng tiếc” không chỉ có Lý Kinh Vĩ, Phan Ninh và Đào Kiện Hạnh. Do không có sự đảm bảo và quy phạm về mặt cơ chế, cho nên việc cải cách quyền sở hữu tài sản của các xí nghiệp vốn có đều trở thành cuộc chơi trên ranh giới mong manh giữa thành công và thất bại, giữa đúng và sai, giữa hợp pháp và phi pháp, số phận của các doanh nhân quốc doanh cũng đột nhiên trở nên rủi ro và bất trắc khó lường. Cũng chính vào năm này, hai nhân vật huyền thoại của ngành sữa Trung Quốc đều đang triển khai cuộc

tìm tòi trong lĩnh vực phân định quyền sở hữu tài sản xí nghiệp trong doanh nghiệp do chính họ sáng lập nên, còn sự khác biệt về số phận của họ khiến người ta rất nhiều năm sau đó vẫn còn khóc nức mũi không thôi.

Tờ “Nhật báo Nhân dân” số ra ngày 8 tháng 10, có đăng một bài viết đặc biệt về nhân vật cải cách nhan đề “Đặng Tuấn Hoài: xây dựng thương hiệu dân tộc”. Bài viết có đoạn “Kể từ ngày Đặng Tuấn Hoài đến Yili đến nay, đã gần 20 năm trôi qua, Đặng Tuấn Hoài năm nay 52 tuổi đã dành trọn tuổi thanh xuân của mình cho một doanh nghiệp, dùng tâm huyết và tri thức xây dựng nên thương hiệu Yili của ngành sữa Trung Quốc.” Năm 1983, Yili chỉ là một xưởng thực phẩm của dân tộc Hồi với tổng lợi nhuận và thuế chỉ đạt 47.000 tệ, trực thuộc chính quyền thành phố Huhhot (Hô Hoà Hạo Đặc). Nhờ vào tài quản lý kinh doanh của Đặng Tuấn Hoài, Yili đã nắm bắt được cơ hội phát triển trên thị trường sữa tươi Trung Quốc, xây dựng nên một doanh nghiệp chế biến sữa lớn nhất Trung Quốc đương thời. Năm 1996, Yili trở thành một trong những doanh nghiệp lên sàn sớm nhất của vùng Nội Mong. Năm 2002, doanh thu bán lẻ đã đạt đến con số 4 tỉ Nhân dân tệ. Ngay từ năm 1999, Đặng Tuấn Hoài đã có ý thử nghiệm tiến hành cải cách quyền sở hữu tài sản, trong điều kiện không thể trực tiếp tìm kiếm sự rạch ròi về quyền sở hữu tài sản xí nghiệp, Đặng Tuấn Hoài cũng đã chọn con đường MBO nhiều trắc trở giống như rất nhiều người khác. Ông đã cùng với hơn 20 chủ quản của Yili bỏ vốn ra thành lập Công ty thương mại Hoa Thế, tiếp đó thu tóm cổ phần pháp nhân của Yili do một số xí nghiệp quốc hữu nắm giữ. Do đội ngũ của Đặng Tuấn Hoài không có nhiều tiền, cho nên trong quá trình thu tóm các cổ phần pháp nhân này họ đã sử dụng nhiều cách làm mờ ám. Có một lần, Đặng Tuấn Hoài đã chuyển 1,5 triệu tiền vốn của Yili sang cho Công ty Hoa Thế, rồi dùng khoản tiền này để thu mua cổ phiếu của Yili, sau đó không lâu, lại âm thầm hoàn trả lại Yili khoản tiền này. Một lần khác, để mua được 15 triệu cổ phần của Yili, ông đã trao đổi với một trại sản xuất sữa bò vốn có quan hệ mật thiết với Yili đứng ra vay vốn ngân hàng, giúp cho Hoa Thế có đủ vốn để mua lại cổ phiếu của Yili, sau đó, Công ty Hoa Thế dùng chính những cổ phần pháp nhân vừa mới mua được làm thế

chấp, vay vốn ngân hàng và hoàn trả lại khoản tiền về trại sản xuất sữa bò, sau đó trại sản xuất sữa bò sẽ đưa khoản tiền này trả lại cho ngân hàng. Phương pháp “tay không bắt sói” này gần như là “phương thức MBO¹” được sử dụng phổ biến nhất thời bấy giờ. Cách làm của Đặng Tuấn Hoài xem ra thì hết sức thuận lợi, đồng thời dường như nhận được sự ủng hộ ngầm của chính quyền địa phương. Đến năm này, Cục quản lý tài sản quốc hữu trực thuộc của Huhhot đã đem toàn bộ cổ phần quốc hữu mà cục này đang nắm giữ chuyển nhượng ra thị trường dưới danh nghĩa của Cục tài chính, đồng thời chuyển nhượng 5 triệu cổ phần có thưởng trong số đó cho công ty đầu tư của nhóm Đặng Tuấn Hoài. Lúc này, Công ty thương mại Hoa Thế đã đổi tên thành Công ty đầu tư Khải Nguyên, sau này Khải Nguyên đã một bước trở thành đại cổ đông số 2 của Yili.

Cùng lúc khi Đặng Tuấn Hoài tìm cách đoạt được Yili, Ngưu Căn Sinh - một cấp dưới cũ của ông, đang tìm một cách làm khác. Ngưu Căn Sinh nhỏ hơn Đặng Tuấn Hoài 4 tuổi, hai người này đã từng làm việc cùng nhau. Ngưu vốn là một cô nhi, khi vừa mới sinh ra được một tháng, do gia cảnh quá nghèo khổ cho nên cha mẹ ông đã bán ông cho người khác với giá 50 tệ. Từ nhỏ ông lớn lên trên thảo nguyên cùng với người cha nuôi hành nghề chăn gia súc, sau đó ông được nhận vào Xưởng thực phẩm của dân tộc Hồi làm một công nhân súc rửa chai. Nhờ cần cù làm việc, ông được cất nhắc lên làm chủ nhiệm dây

1. MBO (Management Buy-outs) [Mua cấp quản lý], thực chất là một quá trình tư hữu hoá các đơn vị tư bản quốc hữu. Từ những năm 1970 – 1980 hình thức này đã rất thịnh hành ở các quốc gia Âu – Mỹ, nguyên nhân hành động chủ yếu của nó là mong muốn hạ thấp hiệu quả giá thành đại diện xí nghiệp, tối ưu hoá cơ cấu quản lý công ty. Đầu những năm 1990, MBO cực thịnh ở các nước khác sau đó suy thoái. Trong tiếng Anh, Management là từ dùng chỉ người kinh doanh, còn Administrator chỉ đội ngũ quản lý, cho nên mua đội ngũ quản lý trên thực tế là chuyển đổi từ Management Buy-outs sang Administrator Buy-outs. Trong khi đó, người kinh doanh không phải bao giờ cũng đồng nghĩa với đội ngũ quản lý, chỉ có trong một số rất ít các doanh nghiệp, cá nhân mới đồng thời đóng cùng lúc hai vai trò vừa là nhà quản lý vừa là nhà kinh doanh. Chẳng hạn, trong công ty tư nhân, có người góp vốn, họ vừa là người sở hữu tài sản, vừa là người kinh doanh, nhân viên quản lý cao cấp do họ thuê có thể gọi là cấp quản lý. Cho nên, ý nghĩa thực sự của MBO là sự chuyển nhượng và thu mua quyền quản lý tài sản doanh nghiệp giữa những người góp vốn, chứ không phải là mua đội ngũ quản lý.

chuyên, năm 1992 nhờ được Đặng Tuấn Hoài phát hiện, ông được giao chức Phó giám đốc phụ trách kinh doanh. Ngưu Căn Sinh tỏ ra đặc biệt nhanh nhạy trong các hoạt động thị trường, đồng thời ông cũng rất giỏi nắm bắt lòng người. Người này tuy học hành không nhiều, nhưng bẩm sinh lại rất hiểu chân lý “tài tán nhân tỵ, tài tỵ nhân tán”. Có một năm, Đặng Tuấn Hoài phát tiền thưởng cho ông mua một chiếc xe cao cấp, nhưng vừa nhận xong ông đã đem toàn bộ số tiền nhận được chia ra thành mấy phần đủ để mua mấy chiếc xe bình dân rồi phân chia lại cho cấp dưới. Nhờ phụ trách kinh doanh, công việc chủ yếu là đối ngoại, nên một thời gian người ngoài khi nhắc đến Yili “chỉ biết đến Ngưu mà không biết Đặng”. Năm 1998, quan hệ giữa Đặng và Ngưu ngày càng xấu, Ngưu đã đột ngột chủ động xin thôi việc. Năm sau đó, Ngưu đã kêu gọi thêm mấy người thuộc quyền cũ góp được 10 triệu tệ sáng lập nên công ty sữa Mông Ngưu (Mengniu). Về sau ông nhớ lại những ngày khởi nghiệp: “Hồi đó chúng tôi đã thuê một căn nhà cấp bốn nhỏ ở khu dân cư của Huhhot làm văn phòng, tổng cộng chỉ có 53m², tiền thuê mỗi tháng là hơn 200 tệ. Khi Mông Ngưu thành lập, chưa có nguồn cung cấp sữa, chưa có nhà xưởng, chưa có thị trường, có thể nói là chưa có gì hết. Mông Ngưu xếp ở vị trí thứ 1116 trong số các xí nghiệp chế phẩm sữa.” Thứ mà Ngưu có chỉ là kinh nghiệm và lòng nhiệt huyết tích lũy được sau nhiều năm lăn lộn với thị trường sữa trước đó cùng với Yili. Lúc bấy giờ, Công ty TetraPak - nhà cung ứng bao bì mềm lớn nhất thế giới, đang giới thiệu rộng rãi ở Trung Quốc sản phẩm “TetraPak bịch mềm hình gối” (thời đó, bao bì đóng gói sữa bò ở Trung Quốc chủ yếu sử dụng “TetraPak vuông hình viên gạch” và “Sữa đóng chai”), đồng thời tỏ ý muốn cung ứng thiết bị sản xuất miễn phí cho các công xưởng sữa bò, các xí nghiệp lớn như Yili đều không muốn mạo hiểm, duy nhất chỉ có Mông Ngưu không có tiền mua dây chuyền sản xuất mới dám thử, không ngờ rằng lại thu được thành công lớn. Đến cuối năm 2001, doanh thu bán lẻ của Mông Ngưu đã vượt mốc 724 triệu nhân dân tệ, trở thành doanh nghiệp chế phẩm sữa lớn thứ tư ở Trung Quốc.

Năm 2002, gần như cùng thời gian với việc Đặng Tuấn Hoài thực hiện MBO ở Yili, Ngưu Căn Sinh cũng tiến hành những sự cách tân

về quyền cổ phần. Tháng 6, ba quỹ đầu tư quốc tế gồm Morgan Stanley, CDH Investments, CDC Capital Partners tuyên bố đầu tư 60 triệu đô-la vào Mông Ngưu. Đồng thời với tuyên bố đầu tư này, ba nhà đầu tư này cũng đưa ra một “hợp đồng đánh cược” với những điều kiện cực kỳ hà khắc: trong vòng 3 năm, nếu tốc độ tăng trưởng tổng doanh thu mỗi năm của Mông Ngưu thấp hơn 50%, thì bộ máy quản lý với Ngưu Căn Sinh đứng đầu phải bồi thường cho ba nhà đầu tư này bằng một lượng cổ phiếu của Mông Ngưu là 78,3 triệu cổ phiếu, hoặc bằng một lượng tiền ngang giá với lượng cổ phiếu này; còn ngược lại nếu ban lãnh đạo Mông Ngưu hoàn thành được chỉ tiêu tăng trưởng trên, ba nhà đầu tư này sẽ thưởng toàn bộ 78 triệu cổ phiếu kia cho đội ngũ của Ngưu Căn Sinh. Ngưu Căn Sinh bị đẩy vào thế “cần tiền như người khát nước”, nên đã một lần nữa mạo hiểm đặt bút ký “hợp đồng” này.¹

Số phận của hai người Đặng, Ngưu cũng từ đây rẽ theo hai hướng. Tháng 6 năm 2004, Đặng Tuấn Hoài bị tố cáo là đã “xâm phạm tài sản quốc hữu”, cách làm MBO theo đường đích dắc vốn dĩ là một trò chơi diễn ra trên sân khấu mập mờ về luật pháp, cho nên Đặng tuy có miệng nhưng cũng khó mà giải thích được. Tại toà án, Đặng Tuấn Hoài khai rằng: “Tất cả mọi việc ông đã làm đều là để giải quyết vấn đề nguồn gốc số cổ phần mà đội ngũ lãnh đạo đang nắm giữ, cho đến hiện tại tôi vẫn không hiểu hành vi của tôi là phạm pháp.” Còn quan điểm của toà án khi nói với báo giới là: “Thực ra, cổ đông của Công ty thương mại Hoa Thế nếu là toàn bộ đội ngũ lãnh đạo của Yili, nếu mọi khoản vốn mà họ sở hữu, đều được tập thể hội đồng quản trị của Yili nghiên cứu và đồng ý phê duyệt thì chẳng có vấn đề gì xảy ra.” Kết luận cuối cùng, Đặng Tuấn Hoài bị tuyên án 6 năm tù giam vì tội chiếm dụng tài sản công.

¹ Hợp đồng đánh cược, nói một cách chính xác là điều khoản “cơ chế điều chỉnh giá trị” (Valuation Adjustment Mechanism) trong “Hợp đồng cổ đông”, mức độ rủi ro lớn nhất của điều khoản này nằm ở chỗ, nếu không đạt được mục tiêu đã định, ban quản lý sẽ mất đi quyền nắm giữ cổ phần kiểm soát ở Mông Ngưu. Do thành tích của Mông Ngưu “vượt hơn dự tính”, ngày 6 tháng 4 năm 2004, 3 nhà đầu tư nước ngoài này đã đình chỉ điều khoản này trước thời hạn, đồng thời bồi thường cho ban quản lý của Mông Ngưu một khoản trị giá 5.987.644 USD. Ngưu Căn Sinh đã giữ được quyền nắm giữ cổ phần khống chế trong vô vàn nguy hiểm.

Số phận của Ngưu Căn Sinh có phần may mắn hơn. Lại là một sự trùng hợp về thời gian, ngày 10 tháng 6 năm 2004, cùng trong một tháng khi Đặng Tuấn Hoài bị tố cáo, Mông Ngưu chính thức lên sàn giao dịch ở Liên sở giao dịch Hong Kong, thu hút được 1,374 tỉ đô-la Hong Kong vốn đầu tư, Ngưu Căn Sinh lọt vào bảng xếp hạng những người giàu của Trung Quốc trên tạp chí *Forbes* với tài sản 135 triệu đô-la.

Trong suốt một thời gian dài những năm sau đó, cuộc tranh luận đối với vấn đề cải cách quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp sẽ trở thành chủ đề kinh tế nóng bỏng nhất gây chia rẽ quan điểm của chính giới, thương giới và học giới cũng như toàn thể xã hội Trung Quốc. Trong đó có hai vấn đề tranh cãi chủ yếu nhất bao gồm, một là phải nhìn nhận như thế nào đối với sự “thất thoát tài sản tập thể và quốc hữu”, hai là phải nhìn nhận ra sao đối với hành động “lấy lại” của người nắm quyền điều hành kinh doanh trong các doanh nghiệp tập thể hoặc quốc hữu. Cuộc tranh luận liên quan đến việc thất thoát tài sản này khởi đầu từ năm 1998, và bùng phát dữ dội vào năm 2004.

Một dòng quan điểm khác với giáo sư của Hong Kong là Lang Hàm Bình làm đại diện thì cho rằng, “quốc doanh thoái lui dân doanh tiến bước” là một bữa tiệc thịnh soạn phân chia tài sản quốc hữu, trong buổi tiệc đó đã xuất hiện hiện tượng “người cầm vá chia riêng nhau nồi cơm lớn”, sách lược của cải cách đã xuất hiện sự sai lầm và bị bẻ cong một cách nghiêm trọng. Còn giáo sư Trương Duy Nghênh của Đại học Bắc Kinh và giáo sư Trương Ngũ Thường đến từ Hong Kong thì không cho là như vậy. Họ cho rằng, cho dù trong quá trình cải cách vẫn còn tồn tại nhiều hành vi mờ ám, nhưng phương hướng tổng thể của cuộc cải cách cũng như hiệu ứng tích cực mà nó đem lại cho nền kinh tế là điều không thể phủ nhận. Quan điểm của Trương Ngũ Thường còn tỏ ra trực tiếp hơn, khi ông đi sâu phân tích: “Trong quá trình cải cách, có những việc không thể tránh khỏi, khi đó cần phải cải tiến, anh không thể nói rằng chỉ vì những việc cá biệt mà đánh giá rằng cả một quốc gia thế này thế kia.”

Năm này, trong đời sống chính trị Trung Quốc, thông tin quan trọng nhất là Đại hội đại biểu lần thứ 16 của Đảng Cộng sản Trung

Quốc. Tại đại hội được cử hành vào ngày 15 tháng 11, Hồ Cẩm Đào đã được bầu làm Tổng Bí thư Trung ương Đảng. Các phương tiện truyền thông nước ngoài đã bình luận rằng. Đại hội lần thứ 16 này đã loại bỏ những trở ngại về hình thái ý thức cuối cùng trong cuộc cải cách kinh tế. Những tranh cãi trước đây, nay đều trở thành những vấn đề bình thường, vấn đề chủ yếu trong nước đã ngày càng trở nên chi tiết và phức tạp hơn rất nhiều lần, những vấn đề này không liên quan đến sự xung đột cơ bản giữa hình thái ý thức và triết học, mà liên quan đến đường lối và phương pháp thực hiện mục tiêu chung.

Ngày 3 tháng 12, tại Đại hội đại biểu lần thứ 132 của cơ quan triển lãm quốc tế tổ chức tại Monte Carlo, với 54 phiếu thuận, thành phố Thượng Hải của Trung Quốc đã vượt qua bốn đối thủ khác trở thành thành phố được trao quyền đăng cai triển lãm thế giới vào năm 2010. Đây là cuộc vận động giành quyền đăng cai thành công tiếp sau thành công giành quyền đăng cai Olympic tại Bắc Kinh. Cuộc triển lãm thế giới tổ chức tại Thượng Hải kéo dài suốt nửa năm và dự kiến thu hút khoảng 60 triệu người tham quan triển lãm. Và nếu đạt được con số dự tính, đây chắc chắn sẽ là thành công tiếp theo của Trung Quốc sau kỳ Olympic rực rỡ, và kinh tế Trung Quốc sẽ đạt được những con số tăng trưởng ấn tượng mới trong nhiều năm ở tương lai.

Ở Thượng Hải, nơi thời thượng và náo nhiệt nhất là “Tân Thiên Địa” mấy năm trước, một doanh nhân Hong Kong tên là Khương Thụy đã di chuyển hơn hai ngàn hộ dân ở đây đi nơi khác, rồi cải tạo nhà cửa của những hộ dân này bỏ lại thành những quán ăn, quán cà phê, quầy bar, cửa hàng thời trang và cửa hàng chuyên về tranh ảnh rực rỡ khang trang. Khi màn đêm buông xuống, những nam thanh nữ tú với đủ sắc vóc màu da sánh vai nhau dạo bước trên những con đường lộng lẫy đông đúc ở nơi đây, dọc hai bên đường là những ngôi nhà theo phong cách cũ xưa của Trung Quốc, nhưng trên cửa những ngôi nhà ấy toàn là những bảng hiệu bằng tiếng Anh, âm nhạc nước ngoài vang lên rộn rã, người qua đường hơn một nửa là những cô gái tóc vàng mắt xanh đến từ nước ngoài. Phía Đông Nam của Tân Thiên Địa có một ngôi nhà cũ hai tầng, nó nằm tĩnh lặng và nghiêm trang trong không khí ồn ào náo nhiệt đầy màu sắc của vùng đất này. 80 năm

trước, 13 thanh niên đã tụ họp lại đây, tuyên bố thành lập Đảng Cộng sản Trung Quốc. “Người già ở Trung Quốc thì thấy nó rất hoài cổ, người trẻ thì thấy nó rất mới, còn người nước ngoài thì thấy nó rất “Trung Quốc”, còn người Trung Quốc thì cảm thấy nó rất hiện đại.” giới truyền thông đã giới thiệu về căn nhà như vậy.

Cùng lúc với Tân Thiên Địa, ở Bắc Kinh, một phụ nữ tên là Hồng Hoảng đã chấm khu nhà xưởng lớn nằm âm thầm ở góc Đông Bắc thành Bắc Kinh. Đó là khu nhà xưởng của “Xưởng liên hợp khí tài vô tuyến điện Hoa Bắc” - một công xưởng quốc doanh cũ được thành lập từ những năm 1950, vì là công xưởng quân sự, cho nên nó vẫn mang một phiên hiệu có phần bí hiểm: 798¹ Năm đó, các công nhân làm việc ở đây đều tỏ ra hết sức tự hào, “Nếu ai hỏi tôi làm việc ở đâu, tôi đều nói là làm ở công xưởng quân sự, còn lại thì phải giữ bí mật hết”. Kể từ thập niên 1990, xưởng 798 cũng như các xưởng sản xuất quốc doanh khác đều làm ăn ngày càng lụn bại, công xưởng này rơi vào tình trạng sản xuất cầm chừng, hơn một nửa công nhân của nhà máy phải nghỉ việc, đa số dây chuyền đều ngừng vận hành, số công nhân viên chức từ gần 2 vạn người giảm xuống còn chưa đầy 4000. Công xưởng trên thực tế đã không thể tự sống nổi nếu không nhờ vào việc cho thuê nhà xưởng nhàn rỗi và buôn bán sổ đỏ để kiếm tiền.

Năm 2002, Hồng Hoảng đột nhiên chấm nơi này. Hồng Hoảng là cháu ngoại của Chương Sĩ Chiêu - một nhà chính trị thời dân quốc, con gái của Kiều Quán Hoa - cựu Bộ trưởng ngoại giao thời cộng hòa. Thấy được tình thế “khó ở” của 798, bà đã mạnh dạn thuê một phần xưởng sản xuất với giá cực rẻ để làm nơi hoạt động nghệ thuật cho riêng mình. Một người khác cũng nhìn thấy được chỗ hữu dụng của 798 là Robert một người Mỹ hoạt động trong lĩnh vực nghệ thuật, ông ta đã thuê căn nhà ăn rộng 120 mét vuông rồi cải tạo nó thành mô hình quán ăn trước công ty sau. Từ sự cổ xúy và thị phạm của Hồng Hoảng và Robert, nhiều nhà nghệ thuật khác cũng nô nức tìm đến thuê các nhà xưởng bỏ trống ở nơi đây để cải tạo thành văn

¹. Xưởng khí tài vô tuyến điện Hoa Bắc, là xưởng cấp dưới của các xưởng 706, 707, 718, 797, 798 và 751, 798 là một trong số các công xưởng ấy.

phòng làm việc hoặc nơi triển lãm. Chính nhờ sự tập trung cao độ văn phòng của các nhà hoạt động nghệ thuật như vậy tạp chí *Time* của Mỹ đã bình chọn nơi đây là một trong 22 đô thị trung tâm nghệ thuật có tính biểu tượng văn hoá nhất, thậm chí *New York Time* còn xếp nó ngang hàng với SOHO khu tập trung các nhà nghệ thuật đương thời của New York. Cứ như thế, một công xưởng quốc doanh ngấp nghé bên bờ vực phá sản đột nhiên lắc mình trở thành một nơi sầm uất náo nhiệt và thời thượng nhất của Bắc Kinh. Tất cả mọi thứ ở xưởng 798 đều được giữ lại, chúng giống như những cái xác không hồn, còn các nhà nghệ thuật thì thi nhau trở hết tài năng để “phù phép” một cách triệt để vào chúng. Sự nhiệt tình lao động, kỷ luật cách mạng và sự sùng bái chính trị vốn đã từng trói chặt nơi đây suốt hơn bốn mươi năm nay đột nhiên nguội lạnh, thay vào đó là một tinh thần khoa trương và kỳ lạ. Đến năm 2004, nơi đây đã có hơn 200 tổ chức văn hoá và văn phòng làm việc cá nhân đến từ mười mấy quốc gia trên thế giới, chính quyền thành phố Bắc Kinh quyết định xếp nơi đây vào danh sách bảo tồn “Kiến trúc cận hiện đại xuất sắc”. Sau rất nhiều năm, khi mà hàng loạt các thương hiệu quốc doanh cũ đã sạch bóng trên thương trường, 798 trở thành thương hiệu duy nhất may mắn còn tồn tại. Tất nhiên, đây cũng là một cách mà không phải ai cũng có thể dự liệu được.

Trong năm này, bộ phim nóng nhất Trung Quốc là “Đại oản” do Mã Tiểu Cương làm đạo diễn được công chiếu, đây là bộ phim trào lộng phản ánh lối sống của giới nhà giàu mới nổi ở Trung Quốc. Vừa vào phim nam diễn viên chính đã nói: “Thế nào là người thành công bạn có biết không? Người thành công chính là người muốn mua thứ gì thì đều mua thứ đắt nhất, không mua thứ tốt nhất. Cho nên, khẩu hiệu làm bất động sản của chúng tôi là, không cần tốt, nhưng cần phải đắt”. Mỗi khi diễn đến đoạn này, cả khán phòng khán giả đều cười nghiêng ngả. Tạp chí *Time* của Mỹ số ra ngày 23 tháng 9 đã dành chuyên trang đăng bài “Sự thừa thãi đáng thương” để mô tả đời sống ở Trung Quốc, tác giả Hannah Beech của báo đã viết về cuộc sống của những nhà giàu mới ở Trung Quốc như sau: “Những người này xây những văn phòng làm việc giống như nhà trắng của tổng thống Mỹ đầy xa hoa tráng lệ, những biệt thự mô phỏng kiểu nhưng ở xung

quanh những toà biệt thự này người ta lại không dám bật những bóng đèn treo hào nhoáng (vì sợ những người hàng xóm nghèo khó tham lam vật mất); vợ con họ chịu đựng vô số người tình của chồng, cảm thấy cô độc, chỉ còn biết cách nuôi những con vật đắt đỏ để giải khuây, lên chùa thắp nhang và cầu xin sinh thật nhiều con cái; họ dùng những loại rượu đắt đỏ nhất, ăn những món ăn xa xỉ nhất ...” Bài viết này đã cho thấy một cách sống động mặt khuất của giới nhà giàu mới nổi ở đất nước đông dân nhất thế giới này. Và nó cũng phản ánh một quy luật đã được Richard Conniff một tác giả cuốn sách kinh doanh của Mỹ đã viết trong một tác phẩm của ông trước đó: “sự giàu có vượt quá sức tưởng tượng là điều không phải ai cũng dễ dàng thích ứng. Giàu có là hiện tượng trái tự nhiên, hành vi của kẻ có tiền thường tỏ ra bất lương một cách triệt để”. Một điều rất rõ ràng là, khoảng cách giàu nghèo ngày một rộng đang ươm mầm cho một căn bệnh xã hội hết sức nguy hiểm ở quốc gia này. Trong một cuộc điều tra dân ý của đại học nhân dân Trung Quốc cho thấy, 60% số người được hỏi đều cho rằng, những kẻ giàu có đều là nhờ vào những thủ đoạn phi pháp để kiếm tiền. Các nhà bình luận thì dẫn giải câu nói của Honoré de Balzac - một nhà văn người Pháp, rằng: “đằng sau những khoản tiền lớn đều tồn tại sự phạm tội”. Có người còn đem so sánh đối chiếu giữa danh sách 50 người giàu nhất Trung Quốc theo tạp chí *Forbes* và 50 doanh nghiệp nộp thuế nhiều nhất Trung Quốc do cơ quan thuế vụ quốc gia này công bố, thì kết quả cho thấy chỉ có 4 trường hợp người giàu đồng thời là nhà lãnh đạo doanh nghiệp nộp thuế nhiều nhất. Vậy là, một chủ đề liên quan đến việc “nhà giàu trốn thuế” lại bùng phát suốt thời gian dài.

Nhưng điều kịch tính là, những người bị bắt vì trốn thuế lại không phải là những tỉ phú giàu có kia, mà là một đại tiểu thư giàu có khác, đó là nữ diễn viên Lưu Hiểu Khánh – một minh tinh màn bạc có tiếng ở Trung Quốc những năm 1980. Người phụ nữ này nổi tiếng với cá tính mạnh mẽ, dám nghĩ dám làm, trong đó cô đã nói một câu rất nổi tiếng: “Làm người khó, làm phụ nữ còn khó hơn, mà làm phụ nữ nổi tiếng thì lại càng khó hơn nữa”. Trong cuốn sách “Tự truyện”, Lưu Hiểu Khách đã viết, “Thực ra, tôi đã sở hữu 26 doanh nghiệp mà thậm chí còn nhiều hơn, tổng vốn đầu tư vào những doanh nghiệp này

đã hơn 5 tỉ nhân dân tệ. Tôi đã thông qua các phương thức tập trung vốn, thu hút vốn đầu tư từ hải ngoại, hợp tác với những tập đoàn có kinh nghiệm, có thực lực ở trong nước, vay tiền ngân hàng, đồng thời, đầu tư toàn bộ số tiền mình kiếm được.” Sự giàu có quá nổi trội như vậy, đã dẫn đến sự chú ý của rất nhiều giới trong xã hội. Khi dư luận đẩy lên những đồn đại về việc “nhà giàu trốn thuế”, bà nghiễm nhiên trở thành “đối tượng” thích hợp nhất để tóm gáy. Theo điều tra của cơ quan thuế vụ, Công ty TNHH văn hoá nghệ thuật Hiểu Khánh do bà sáng lập từ năm 1996 đến thời điểm điều tra có rất ít trường hợp thu vào, chủ yếu là chi ra, sử dụng nhiều thủ thuật làm giả báo cáo thuế, trốn một khoản thuế lên đến 14.583.000 tệ. “Vụ án trốn thuế của Lưu Hiểu Khánh” đã trở thành thông tin nóng hổi nhất trong đời sống thông tin của xã hội Trung Quốc năm 2002. Tháng 4 năm 2004, toà án nhân dân khu Triều Dương thuộc thành phố Bắc Kinh đưa vụ án ra xét xử, em rể của Lưu Hiểu Khánh bị xử 3 năm vì trốn thuế, còn bản thân Lưu Hiểu Khánh không bị đưa ra xét xử, vì trước đó nửa năm cô đã được bảo lãnh ra khỏi tù, đồng thời cũng đã tham gia trong một bộ phim truyền hình dài tập có nội dung rất hài hước mang tên “Cô gái anh hùng Vĩnh Lạc”.

Phần thứ Năm

Năm 2003 – 2008

GIẤC MƠ LỚN THÀNH TỰU

Năm 2003

CUỘC CHUYỂN ĐỘNG MẠNH MỀ

Ngày 5 tháng 3 năm 2003, tại kỳ họp lần thứ nhất Đại hội đại biểu nhân dân toàn Trung Quốc khoá 10, Chu Dung Cơ chính thức tuyên bố nghỉ hưu. Người kế nhiệm ông là Ôn Gia Bảo, 61 tuổi, khi đó đang đảm nhiệm chức Phó thủ tướng Quốc vụ viện, ủy viên Cục chính trị trung ương Trung Quốc. Kể từ năm 1991, khi Chu vội vã về Bắc Kinh nhậm chức Phó Thủ tướng phụ trách vấn đề kinh tế, cho đến năm 1998 khi tiếp quản chính thức ghế Thủ tướng, Chu Dung Cơ đã bằng nhiều cách khác nhau cải tạo toàn diện nền kinh tế Trung Quốc. Trong nhiệm kỳ của ông, nền kinh tế vĩ mô của Trung Quốc luôn được duy trì ở mức an toàn, lạm phát không vượt quá 3%, và tỉ lệ tăng trưởng GDP luôn cao hơn mức 8%/năm. Chính nhờ việc duy trì tốc độ phát triển cao và ổn định đó mà Trung Quốc đã tạo dựng được hình ảnh phồn thịnh trong bối cảnh kinh tế thế giới có nhiều biến động trong những năm tháng chuyển giao thế kỷ của nhân loại. Ông đã thông qua chính sách “chia bếp chia cơm” để cải tạo triệt để cơ cấu phân chia thu nhập tài chính giữa địa phương và Trung ương, tăng cường hơn nữa khả năng tập trung quyền lực của Trung ương. Về cải tạo các doanh nghiệp quốc hữu, ông đã sử dụng chiến lược “giữ lớn buông nhỏ” và “quốc doanh thoái lui, dân doanh tiến bước”, nhờ đó các doanh nghiệp quốc doanh vốn hoạt động ẻo lả trước đó đã bất ngờ sống lại như được thay da đổi thịt. Năm 1998, khi ông tuyên bố sẽ hoàn thành nhiệm vụ cải tạo đối với các doanh nghiệp quốc doanh ngay trong nhiệm kỳ của mình, dư luận trong và ngoài Trung Quốc đã tỏ ra nghi ngờ điều đó, nhưng rồi thực tế đã chứng minh rằng ông có thể làm được. Thực ra, ngay chính những người trong tầng lớp

lãnh đạo cao cấp của chính phủ Trung Quốc thời đó cũng vẫn còn tỏ ra hết sức mơ hồ đối với tương lai cải cách. Chu đã đóng vai trò quan trọng khi dẫn dắt Trung Quốc hoàn thành đường lối cải cách đã được những người tiền nhiệm của ông vạch ra, và mãi cho đến rất lâu sau này, các doanh nghiệp nước này vẫn đang đi trên con đường cải cách do ông dốc lòng vun đắp.

Ngày 7 tháng 10 năm 1998, Chu Dung Cơ lên giữ chức Thủ tướng chưa được bao lâu đã thực hiện chuyến thị sát tại Đài Truyền hình Trung ương Trung Quốc (CCTV). Trong chương trình “Trò chuyện tiêu điểm” - một chương trình có tiếng nói sắc bén và có sức ảnh hưởng nhất trong giới truyền thông hình ảnh thời đó ở Trung Quốc, Chu Dung Cơ đã phát biểu: “Dư luận đốc thúc, quần chúng lên tiếng, chính phủ soi xét, cải cách tiên phong”, đồng thời khẳng định rằng: “Tôi cũng chịu sự giám sát và đốc thúc của các bạn”. Ông nói: “Đó không chỉ là câu nói của miệng nhất thời, tôi đã suy nghĩ về nó suốt đêm qua, đến mức huyết áp đã tăng cao.”

Khi Chu Dung Cơ từ chức, xã hội và nền kinh tế vĩ mô của Trung Quốc bất ngờ gặp phải thách thức hết sức nghiêm trọng. Ngày 6 tháng 3, tức là ngày thứ hai sau khi Chu thực hiện báo cáo công tác chính phủ, thành phố Bắc Kinh đón nhận báo cáo về một trường hợp bệnh hết sức lạ, các cơ quan y tế gọi là bệnh SARS. Đây là một căn bệnh truyền nhiễm rất nhanh và mạnh, có thể gây ra viêm phổi cấp tính và dẫn đến tử vong đột ngột, điều đáng sợ hơn là, nguyên nhân gây bệnh vẫn chưa được xác định rõ, cho nên giới chức y tế Trung Quốc lúc bấy giờ đã gọi nó là chứng “viêm phổi phi điển hình”¹. Nó lan truyền với tốc độ chóng mặt, từ Quảng Đông đến Hong Kong rồi qua Bắc Kinh, Thượng Hải, hầu như ngày nào cũng có trường hợp bệnh nhân tử vong vì mắc chứng bệnh này. Đến ngày 28 tháng 4, chỉ riêng Bắc Kinh, số ca được chẩn đoán là nhiễm SARS lên đến 1199 người, 1275 trường hợp bị nghi nhiễm, 59 người tử vong, Bộ trưởng

¹. Tổ chức Y tế thế giới (WHO) lúc bấy giờ đã gọi căn bệnh này là chứng viêm nhiễm đường hô hấp cấp tính (Severe Acute Respiratory Syndrome), gọi tắt là SARS. Ngày 16 tháng 11 năm 2002, Phật Sơn - Quảng Đông là nơi phát hiện ca nhiễm SARS đầu tiên. Ngày 3 đến ngày 14 tháng 2 năm 2003, căn bệnh này bùng phát dữ dội.

Bộ Y tế và Phó thị ủy thành phố Bắc Kinh bị miễn chức vì đã không dập dịch kịp thời. Trong một thời gian, việc làm thế nào để phòng chống bệnh SARS trở thành chủ đề được quan tâm hàng đầu của mọi tầng lớp ở Trung Quốc. Do mức độ lây nhiễm của căn bệnh này rất mạnh và nhanh, cho nên một khi phát hiện một trường hợp nào bị nghi là nhiễm bệnh, thì ngay lập tức phải tiến hành cách ly hoàn toàn trên diện rộng. Nửa đầu năm 2003, mọi hoạt động đời sống và thương mại bình thường của Trung Quốc bị đảo lộn toàn bộ, các doanh nghiệp Trung Quốc phải sống trong nỗi lo sợ hết ngày này sang ngày khác. Cuộc chiến chống lại SARS kéo dài liên tục mãi cho đến ngày 24 tháng 6 mới được xem là hạ màn, trong ngày này, Tổ chức Y tế Thế giới (WHO) tuyên bố dỡ bỏ lời cảnh báo đối với du khách về tình trạng nhiễm SARS của Bắc Kinh. Trước cửa các cửa hàng bách hoá ở đường Vương Phủ Tỉnh, một nhân viên bán hàng đã vui mừng dán một câu biểu ngữ chúc mừng, trên đó chỉ có bốn chữ: “Trung Quốc thật cừ.”

Nhưng chuyện “cừ” thật sự thì vẫn đang trong quá trình xảy ra. Điều khiến thế giới hết sức bất ngờ là, cho dù gặp phải dịch bệnh nguy hiểm như thế, mức tăng trưởng kinh tế của Trung Quốc năm 2003 vẫn tỏ ra hầu như không bị chút ảnh hưởng gì đáng kể. Theo các số liệu cho thấy, trong khoảng thời gian hai quý đầu của năm khi xảy ra dịch bệnh, tốc độ tăng trưởng giảm xuống còn 6,7%, nhưng bước sang quý ba nền kinh tế đã lấy lại được nhịp độ tăng trưởng vốn có, đến cuối năm, tỉ lệ tăng trưởng GDP của nước này đã đạt đến 9,1%, không chỉ cao hơn cùng kỳ năm trước, mà thậm chí còn trở thành “năm có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất kể từ năm 1997”. Các ngành nghề như du lịch, hàng không, dịch vụ ăn uống cũng như văn hoá giải trí đã chịu sự ảnh hưởng nhất định, còn các ngành sản xuất như dược phẩm, thực phẩm, dệt may, điện tín thì lại có được cơ hội kinh doanh hết sức bất ngờ. Năm này, tổng GDP của Trung Quốc đạt đến một nấc thang mới trị giá 11.000 tỉ Nhân dân tệ, GDP bình quân đầu người vượt qua mức 1000 đô-la, thu nhập ngân sách quốc gia đột phá mức 2000 tỉ nhân dân tệ, Trung Quốc vẫn là một trong những quốc gia có tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh nhất trên thế giới. Martin Wolf bình luận viên kinh tế hàng đầu của tờ *Financial News* của Anh đã

bày tỏ sự ngưỡng mộ pha chút ngạc nhiên trong một bài báo chuyên đề cuối năm, bằng cách dẫn lời của Napoleon rằng: “Trung Quốc là một con sư tử ngủ say, một khi nó thức giấc, cả thế giới phải dè chừng.” Tiếp sau đó ông viết: “Không lâu trước đây, thế giới vẫn còn ung dung tự tại, không mấy để ý đến lời cảnh báo của Napoleon. Nhưng hiện nay, Trung Quốc đang làm chấn động cả thế giới”.

Điều khiến Wolf kinh ngạc là, xu thế phát triển không gì ngăn cản được của nền kinh tế Trung Quốc về bản chất dựa vào những phương diện nào để duy trì? Câu trả lời đến từ hai phương diện, một là dựa vào sự vươn lên mạnh mẽ từ hoạt động xuất khẩu các sản phẩm mang nhãn hiệu “Made in China”, hai là sự thịnh vượng của thị trường nội địa đứng đầu là ngành bất động sản.

Các doanh nghiệp hướng đến xuất khẩu của Trung Quốc tiếp tục đóng vai trò chủ đạo trong quá trình phát triển của nền kinh tế. Các chuyên gia của Trung tâm nghiên cứu phát triển thuộc Quốc vụ viện Trung Quốc phát hiện thấy, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của toàn Trung Quốc chiếm đến hơn 50% tổng giá trị GDP của toàn nước này, điều đó cho thấy vai trò to lớn của việc kích thích của nhu cầu bên ngoài đối với sự tăng trưởng kinh tế.¹ Căn cứ theo thống kê của Công ty tư vấn doanh nghiệp A.T. Kearney, “Nền sản xuất Trung Quốc”

¹. Khi tiến hành so sánh mô hình kinh tế hướng ngoại giữa Nhật Bản và Trung Quốc, giáo sư Cao Bách của Đại học Duke Mỹ đã phát hiện thấy, về phương diện kết nối với thị trường quốc tế, mô hình kinh tế của Nhật Bản kiên quyết theo đuổi mục tiêu là phát triển các thương hiệu sản phẩm của bản quốc, còn mô hình của Trung Quốc thì hoàn toàn là dịch vụ cho chuỗi giá trị toàn cầu; về phương diện sáng tạo khoa học kỹ thuật, rất nhiều địa phương ở Trung Quốc đã dựa vào việc nhập khẩu kỹ thuật sản xuất từ nước ngoài, còn Nhật Bản thì chú trọng đến việc nghiên cứu phát minh nắm giữ độc quyền sáng chế; về mức độ phụ thuộc của GDP vào mậu dịch, tỉ lệ này vào thời điểm cao nhất của nền kinh tế của Nhật Bản cũng chưa vượt quá 30%, còn Trung Quốc trong năm 2004 đã vượt quá 65%; về phương diện sử dụng nguồn tài nguyên, Nhật Bản luôn là một hình mẫu về sự tiết kiệm tài nguyên năng lượng của toàn cầu, còn Trung Quốc trong năm 2004 đã sử dụng lượng gang thép và xi măng bằng 1/3 thế giới, tạo nên giá trị bằng khoảng 6% tổng GDP toàn cầu. Từ đó, giáo sư này cho rằng, năng lực sinh tồn của mô hình kinh tế Trung Quốc trong những trường hợp điều kiện bên ngoài xảy ra những biến đổi đột ngột và khó lường sẽ yếu hơn so với mô hình kinh tế Nhật Bản. Có một yếu tố mà giáo sư này quên không xem xét đến là, so với Nhật Bản, Trung Quốc có một thị trường nội địa giàu tiềm năng, nó có thể trở thành một tấm đệm giảm sốc hiệu quả cho hàng hoá của Trung Quốc một khi khủng hoảng bùng phát.

đang đi vào quỹ đạo chung của nền sản xuất thế giới, từ LG đến Mitsubishi, từ GE đến Toshiba, từ Siemen đến Electrolux, từ Philips đến Whirlpool, từ Nokia đến Motorola, từ Dell đến IBM, từ Disney đến Mattel, từ Nike đến GAP... Ngày nay hầu như các thương hiệu hàng hoá nổi tiếng của thế giới đều là những sản phẩm đang được sản xuất tại Trung Quốc. Căn cứ theo các số liệu của Kearney cho thấy, nền sản xuất Trung Quốc đã chiếm thị phần toàn cầu trong các lĩnh vực như lắp ráp đồ điện gia dụng, đồ chơi điện tử, trong đó việc lắp ráp đóng gói thành phẩm chiếm đến 90%, xe đạp là 60%, đầu phát DVD là 80%, đồ chơi là 75%, tặng phẩm là 70%, dụng cụ thể thao là 65%, xe đạp là 60%, lò vi-ba là 50%, tivi màu và tủ lạnh là 30%. Từ thực tế đó, công ty này đưa ra dự báo rằng, với tốc độ phát triển nhanh như vậy, “nền sản xuất Trung Quốc” sẽ mau chóng tiến đến thay thế “nền sản xuất Mỹ”, “nền sản xuất châu Âu” và trở thành một danh từ mới trong sản xuất ở thế kỷ mới.

Đồng thời với bầu không khí sôi động của hoạt động kinh tế ngoại thương, những cơn sốt của thị trường bất động sản trong nước cũng trở thành nguồn động lực hàng đầu thúc đẩy nhu cầu nội địa của nền kinh tế Trung Quốc. Từ sau khi tan băng nhờ chính sách bất động sản vào năm 1998, thị trường dần dần ấm lại như một xu thế tất yếu, những nơi thị trường tăng nhiệt đầu tiên là Chiết Giang và vùng tam giác Châu Giang nơi có lực lượng tư bản tư nhân hùng hậu nhất, tiếp đó sức nóng của thị trường này lan toả đến Thượng Hải. Bất động sản trở thành điểm nóng mới của giới đầu tư. Trong năm này, một danh từ rất kỳ lạ đột nhiên sốt lên trên các phương tiện truyền thông – “Đoàn đầu cơ bất động sản Ôn Châu”. Kể từ đầu năm, trong một số toà cao ốc mới phát triển ở một số thành phố miền duyên hải Trung Quốc, xuất hiện từng đoàn người Ôn Châu, họ cầm trên tay những tấm bảng gỗ nhỏ trên đó có ghi “Đoàn đầu cơ bất động sản Ôn Châu”, bất động sản được đưa ra giao dịch ở đây như người ta ra chợ mua một món rau vậy. Ngày 23 tháng 9, trong bài viết nhan đề “tỉ phú Ôn Châu đầu cơ nhà đất toàn quốc” đăng trên Báo sớm Phương Đông của Thượng Hải, phóng viên viết “Một trăm ngàn người Ôn Châu đầu cơ bất động sản trên khắp các miền đất Trung Quốc, huy động một lượng vốn trong dân ước đạt 100 tỉ Nhân dân tệ. Ôn Châu có khoảng hơn

80 nghìn người mua bất động sản trên toàn quốc, trong đó ít nhất 90% trở lên là đầu cơ cao ốc. Nếu tính khắt khe, số lượng người đầu cơ cao ốc lên đến hơn 70 ngàn người, trong đó giới doanh nghiệp là chính, tiếp đến là gia quyến của các quan chức chính quyền rồi đến những người phụ trách công ty... toàn dân Ôn Châu đang đổ xô vào cuộc đua đầu cơ nhà đất. Nếu tính theo tỉ lệ lãi là 15% thì số vốn 100 tỉ nhân dân tệ kia có thể kiếm lời được 15 tỉ đồng, thật không ngành nào có thể đem lại nhiều lợi nhuận đến thế, cho nên mới nói đây là “nghề số 1 của Ôn Châu”. Nghe nói, đội quân đầu cơ bất động sản này còn chia thị trường bất động sản toàn Trung Quốc ra làm bốn cấp: thị trường cấp một là Bắc Kinh, Thượng Hải, Thâm Quyển, Hàng Châu, giá nhà đất vào khoảng 5500 tệ/m² trở lên; thị trường cấp hai là các khu duyên hải miền Đông, như Đại Liên, Yên Đài, Nam Kinh, Tô Châu, Phúc Châu, giá vào khoảng 4000 – 5500 tệ/m²; thị trường cấp ba là các tỉnh thành liên kết giữa miền Đông và miền Tây, hoặc các đô thị có kinh tế phát triển ở miền Tây, như Hồ Hoà Hạo Đặc, Vũ Hán, Trường Sa, Hợp Phì, Nam Xương, Ô Lỗ Mộc Tề, giá vào khoảng 2500 – 4000 tệ/m²; thị trường cấp bốn có vị trí nằm ở các đô thị bao vây xung quanh các tỉnh tương đối đặc thù, như Quế Lâm – Quảng Tây, Hoàng Sơn – An Huy, giá vào khoảng 1000 – 2500 tệ/m². Trong đạo quân buôn bán trao tay bất động sản của Ôn Châu này, ngoài một số tiểu thương nắm chút ít nguồn vốn lưu động ra, thì cũng không thiếu những nhân vật đã thành danh, Vương Quân Dao nhờ “Có gan ôm thiên hạ” mà nổi tiếng là nhà doanh nghiệp chuyên kinh doanh bất động sản đầu tiên. Đầu năm 2002, ông đã bỏ ra 350 triệu tệ để thầu tóm “Cao ốc nát” với diện tích mặt bằng 80.000 m², sau khi trang trí lại một chút và bán lại vào năm 2003, ông đã thu lại 1,05 tỉ nhân dân tệ, kiếm được một khoản lời khổng lồ. “Cao ốc nát” được xây dựng vào khoảng năm 1997. Đầu thập niên 1990, sau khởi động khai thác Phố Đông, một làn sóng đầu tư bất động sản bắt đầu nổi lên, nhưng đến sau khi cuộc khủng hoảng tài chính châu Á bùng phát, thị trường bất động sản ở Thượng Hải hạ nhiệt nhanh chóng, tạo nên tình cảnh hàng loạt những “cao ốc nát” vì xây mãi mà vẫn không xong nên xuống cấp trầm trọng. Đến năm 2003, Thượng Hải còn có hơn 130 cao ốc như vậy, tổng quy mô mặt bằng của chúng gần 5 triệu mét vuông,

đa số chúng đều trở thành vật trong túi của các doanh nhân Hong Kong cũng như các doanh nhân Chiết Giang nhảy bén với thị trường. Sau khi hiện tượng “Đoàn đầu cơ bất động sản” bùng phát, dư luận trong nước có nhiều ý kiến trái ngược nhau. Nhưng tất cả đều tỏ ra thán phục trước sự phản ứng nhanh nhạy cũng như sự miễn cảm đối với sự biến động của thương trường của người Ôn Châu, đồng thời cũng có người cho rằng đây là lực lượng đầu tàu gây ra các mối hoạ cho việc lạm phát giá nhà đất ở các nơi trên đất nước Trung Quốc.

Sự đánh dẹp đối với “đoàn đầu cơ bất động sản”, trên thực tế đã dự báo rằng thời đại phát triển bùng nổ của ngành bất động sản Trung Quốc đã đến. Cũng giống như Nhật Bản, Hong Kong – Trung Quốc và Đài Loan những năm 1970, trên con đường hướng đến sự tăng trưởng tốc độ cao của nền kinh tế, ngành bất động sản với sự đặc thù của nó nhất định sẽ trở thành mảnh đất tăng trưởng nhanh nhất và tập trung lợi nhuận cao nhất, bất động sản sẽ trở thành một mảnh đất màu mỡ nhất để sinh sản ra một thế hệ mới nhà giàu lên ở Trung Quốc, đồng thời nó cũng là ngành nghề phóng túng nhất và đầy cảm giác tội ác nhất trong suốt 30 năm cải cách. Trong bảng danh sách “100 người giàu nhất Trung Quốc” do tạp chí *Forbes* công bố năm 2003, thật kinh ngạc là số người giàu lên trong ngành bất động sản (hoặc có liên quan đến bất động sản) đã chiếm đến hơn 40 người. Trong số nhóm 10 người giàu nhất, số doanh nhân kinh doanh bất động sản (hoặc có liên quan) đã chiếm đến 6 người. Còn trong bảng xếp hạng 100 người giàu nhất hành tinh cùng năm, một điều thú vị là có đến 7 người sử dụng bất động sản làm nguồn vốn tư sản, trong đó 10 người đứng đầu danh sách đều khởi nghiệp từ bất động sản. Chung Vĩ – giáo sư của Trung tâm nghiên cứu tài chính thuộc Đại học sư phạm Bắc Kinh đã phân tích tình hình đương thời của ngành bất động sản thế này: về phương diện nguồn cung, thập niên 1990 chính phủ Trung Quốc đã cải cách chính sách về nguồn cung đất đai, chính phủ đã thông qua chính sách san nhượng đất đai quốc hữu để thu tiền sang nhượng; về phương diện trưng thu đất đai, chính quyền các cấp vẫn dựa vào biện pháp giá thấp của nền kinh tế kế hoạch và thậm chí là cưỡng chế để trưng thu đất đai. Tay trái trưng thu đất với giá thấp nhờ quyền lực, tay phải vẫn là thông qua quyền lực để san

nhượng đất bằng phương pháp “thị trường hoá”, nhưng thực chất chính là “bán đất của anh, lấy tiền bỏ túi tôi; trưng thu càng nhiều, bỏ túi càng lắm.” Theo tính toán sơ bộ, trong 3 năm từ năm 2002 đến năm 2004, lũy kế thu nhập từ nguồn chuyển nhượng đất đai trên toàn Trung Quốc đã đạt hơn 910 tỉ nhân dân tệ. Trưng thu đất rồi lại bán đất trở thành “trụ cột tài chính” quan trọng hàng đầu của chính quyền các địa phương, chúng cũng trở thành bàn tay thúc đẩy chủ yếu nhất để giá nhà đất ngày càng leo thang. Việc phân phối lợi ích thu được từ những vùng đất bị trưng thu lần lượt là doanh nghiệp phát triển bất động sản, chính quyền địa phương, tổ chức cấp thôn và cuối cùng là nông dân.

Sự phát triển mạnh mẽ của “ngành sản xuất Trung Quốc” cũng như cơn sốt bất động sản đã trực tiếp tạo nên cảnh tượng kinh tế phồn thịnh vô cùng của cả thị trường nội địa lẫn hoạt động ngoại thương. Nhưng đi cùng với nó lại chính là cơn khát vốn đầu vào chưa từng thấy. Năm 2003 đến nay, các nguồn nguyên vật liệu cũng như nhân tố năng lượng trở nên căng thẳng hơn bao giờ hết và cũng từ đó đẩy giá cả đầu vào tăng vọt lên.

Biểu hiện nổi bật nhất chính là tình trạng thiếu điện. Sau mùa hè năm này, các tỉnh thành trên toàn Trung Quốc bùng phát nguy cơ thiếu điện trầm trọng như Thượng Hải, Quảng Đông, Giang Tô, Chiết Giang, thậm chí cả những tỉnh có nguồn nhiệt điện dồi dào như Sơn Tây cũng lâm vào cảnh nguồn điện liên tục bị cắt gián đoạn. Theo số liệu do Ủy ban giám sát điện quốc gia cung cấp, nhu cầu điện toàn Trung Quốc trong năm này tăng 14%, là năm tăng nhu cầu về điện nhanh nhất trong vòng 25 năm qua. Do các ngành nghề tiêu tốn nhiên liệu nhiều như gang thép, hoá chất, xi măng tiếp tục phát triển, khiến cho lượng than đá bị tiêu hao cũng tăng lên nhanh nhất, gây áp lực lên nguồn nguyên nhiên liệu đầu vào để chạy các nhà máy phát điện. Có hai nguyên nhân gây nên tình trạng thiếu điện, một là sự tăng trưởng nhanh chóng của nền kinh tế, hai là cuộc tranh cãi nhiều năm giữa hai ngành nghề lũng đoạn là than và điện. Vốn là, ngành than điện vận hành theo phương thức cung ứng kiểu điều độ theo kế hoạch, đầu mỗi năm, các cơ quan hữu quan nhà nước sẽ tiến

hành một cuộc họp đặt hàng với ngành than, giữa ngành than, điện lực và đường sắt, ký kết hợp đồng đặt mua than điện trong 1 năm, sau đó thực thi theo “kế hoạch”. Chính sách điều hành như vậy, ngành điện lực vốn có biệt danh là “điện lão hồ” thì mãi ở tít trên cao, vốn dĩ là một trong những ngành nghề độc quyền có lợi ích tốt nhất, còn ngành than đá thì có chút cảm giác bất bình đẳng, bởi vì giá đặt mua than hằng năm của ngành điện luôn thấp hơn giá thị trường. Cho nên, những sự cố xảy ra trong thời đại thể chế kế hoạch lại bắt đầu tái diễn, doanh nghiệp than và doanh nghiệp điện lực đấu đá nhau không ngớt, đồng thời, doanh nghiệp than đem phần lớn lượng than đá sản xuất được bán ra ngoài cho các doanh nghiệp dân doanh nằm ngoài kế hoạch. Còn doanh nghiệp điện lực vì muốn “bảo đảm” cho lợi ích của mình, thì chấp nhận thà chịu ít than chứ không chịu nâng giá mua than. Kiểu đấu đá này trực tiếp dẫn đến đầu tư cho ngành điện ngày càng đi xuống trong tổng tỉ lệ đầu tư cơ bản của Trung Quốc, từ mức 12,09% giai đoạn 1991 – 1995 giảm xuống còn 10,4% giai đoạn 1996 – 2000, đến năm 2002 tỉ lệ đầu tư này giảm xuống chỉ còn 7,17%, tức là đã lạc hậu so với biên độ tăng trưởng của GDP toàn Trung Quốc. Tại hội nghị đặt mua than đá toàn Trung Quốc đầu năm 2003, các cơ quan hữu quan nhà nước này vì muốn bảo hộ lợi ích của công ty than đá, đã tuyên bố huỷ bỏ chế độ giá chỉ định đối với than dùng cho ngành điện, hy vọng sẽ cân bằng được lợi ích giữa đôi bên thông qua thị trường hoá giá than. Nhưng không ngờ, quyết định này ngay lập tức vấp phải phản ứng gay gắt của ngành điện, công ty điện lực các tỉnh liên kết với nhau để chống chế, từ chối mua than, hội nghị mua than năm đó cũng không thể xác định được giá than điện trong năm này. Chính trong tình hình như vậy, “thiếu điện” đã xuất hiện.

Để đối phó với khủng hoảng, các địa phương đã tấp nập đưa ra nhiều giải pháp: ngoài các chiêu như tiết kiệm, tránh giờ cao điểm ra, thì các tỉnh thành cũng đều thực thi chính sách hạn chế hoạt động đối với các ngành nghề tiêu hao điện cao hoặc tiến hành cắt điện bộ phận. Chính quyền tỉnh Quảng Đông thì quyết định, một khi xuất hiện tình huống khẩn cấp sẽ cho nhập khẩu than với giá cao, để làm giảm căng thẳng áp lực nguồn cung. Tỉnh Tứ Xuyên quy định, từ tháng 12 đến tháng 4 năm sau, thực hiện cơ chế song hành giữa giá

điện và giá than, nghĩa là giá than điện, than đốt có khói mỗi tấn tăng thêm 5 đồng, thì mỗi tấn không khói tăng lên 10 đồng, còn giá điện mỗi 1KW tăng thêm 2,9%. Tỉnh Chiết Giang, Giang Tô nơi tập trung nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ bị ép đến mức các doanh nghiệp phải thực hiện kế hoạch dùng điện “vận hành 2 giờ nghỉ 1 giờ”, “5 giờ nghỉ 2 giờ” thậm chí là “chạy 3 giờ nghỉ 4 giờ”. Đây là cục diện căng thẳng chưa từng thấy kể từ sau năm 1978, rất nhiều công xưởng kêu trời không thấu, các chợ ở các huyện thị đến tối cũng chỉ có thể đốt mấy ngọn đèn sáp leo lét để đón khách. “Thiếu điện” thậm chí đã ảnh hưởng đến đời sống nhân dân. Tháng 8, thành phố Thượng Hải vốn được mệnh danh là “Thành phố không có màn đêm” cũng phải yêu cầu tắt hầu hết các đèn chiếu sáng công cộng, để tiết kiệm điện, chính quyền thành phố còn kêu gọi dân chúng chỉnh điều hoà ở nhà cao thêm lên 1 độ. Kể từ tháng 11, toàn tỉnh Hồ Nam bắt đầu sống trong cảnh cúp điện thường xuyên. Đèn nển và đèn khẩn cấp trước đây chẳng ai thèm để ý đến nay trở nên đắt như tôm tươi ở các tỉnh thành. Tháng 12, lượng điện mạng lưới điện Hoa Trung cung cấp cho Chiết Giang từ 700.000 kW mỗi ngày trước đây, nay giảm xuống còn 150.000 kW, Hàng Châu thì ngày 1 tháng 12 bị cắt điện toàn tuyến 38 đường dây, ảnh hưởng đến mấy chục vạn cư dân trong thành. Cùng ngày, tỉnh Quảng Đông tuyên bố thu phí gia tăng đối với những cư dân có lượng điện tiêu thụ vượt quá 300 kw một tháng.

Chịu ảnh hưởng của cơn khủng hoảng “thiếu điện” chính là các ngành chịu sự căng thẳng chung của nguồn cung ứng nguyên nhiên liệu như xi măng, sắt thép, các các mặt hàng này thay đổi chóng mặt đến mức “1 tháng 3 mức giá”. Thậm chí ở miền tam giác Trường Giang, người ta còn truyền nhau công thức “5 cái 1”: “Sản xuất 1 tấn gang chỉ cần đầu tư 10 triệu tệ, loại lò sản lượng 1 triệu tấn chỉ cần 1 năm là xây xong, 1 năm thì có thể thu hồi vốn đầu tư.” Chuyện này nghe như truyện thần thoại. Lợi ích thúc đẩy đầu tư, trong bối cảnh đó, nền kinh tế Trung Quốc và cơ cấu nền sản xuất của nước này trong năm 2003 đã xảy ra một sự chuyển đổi hết sức quan trọng – từ nhẹ hoá chuyển sang nặng hoá.

Lịch Dĩ Ninh, người đã tận lực thúc đẩy cải cách chế độ cổ phần và được gọi bằng biệt danh “Lịch Cổ Phần”, giáo sư của Đại học Bắc Kinh, là một trong những nhà kinh tế học đầu tiên quan sát thấy được hiện tượng này. Trong một bài viết đầu năm ông đã cho rằng, từ giai đoạn trung kỳ của thập niên 1990, sau khi trải qua sự phát triển ở tốc độ cao của nền công nghiệp nhẹ, “công cuộc công nghiệp hoá theo hướng công nghiệp nặng lần thứ hai” của Trung Quốc sẽ xuất đầu lộ diện. Ở đây vừa có vai trò của quy luật khách quan chuyển từ “nhẹ sang nặng”, nhưng nó cũng thể hiện nhu cầu cực lớn của bản thân sự phát triển ngành nghề sản xuất đối với sự đổi mới cải tạo thiết bị, vì vậy, “từ chính quyền đến doanh nghiệp, đều cần phải thuận theo xu thế này trên các phương diện như bố cục chiến lược và sáng tạo kỹ thuật.” Bằng chứng thuyết phục nhất làm điểm tựa cho nhận xét của giáo sư Lịch chính là sự phục hồi toàn diện của các doanh nghiệp lũng đoạn quốc hữu trong lĩnh vực thu gom và tập hợp được lượng lớn nguyên vật liệu đầu vào. Trong bối cảnh chung về thiếu thốn năng lượng và nguyên vật liệu, nhiều nhà hủ hê nhưng cũng không ít nhà cười ra nước mắt, trong đó đau nhất có lẽ là các xưởng sản xuất dân doanh, còn hủ hê nhất đương nhiên là các doanh nghiệp lũng đoạn. Năm này, các doanh nghiệp lũng đoạn quốc hữu loại lớn đã tăng mạnh về lợi nhuận. Năm 2002, khối doanh nghiệp quốc doanh đã đạt mức lợi nhuận lên đến 378,6 tỉ nhân dân tệ, đây là một con số gần như không tưởng trong mấy năm trước đó, vì cần phải biết rằng, vào năm 1998, khoản lợi nhuận mà các xí nghiệp quốc doanh Trung Quốc thu được chỉ đạt 21,3 tỉ nhân dân tệ, chỉ trong 4 năm con số này đã tăng gấp 18 lần, một tốc độ tăng trưởng kinh hoàng. Thế nhưng, cảnh tượng này mới chỉ vừa bắt đầu. Đến năm 2003, số lợi nhuận này tăng vọt lên 476,9 tỉ nhân dân tệ. Trong mấy năm sau đó, lợi nhuận của các doanh nghiệp quốc hữu vẫn tăng đều đặn với tỉ lệ hơn 30% năm. Có người đã làm một thống kê sơ bộ, vào năm 2003, chỉ cần tính lợi nhuận của bảy tập đoàn gồm Dầu thô Trung Quốc, Hoá dầu Trung Quốc, Khai thác dầu biển Trung Quốc, Tập đoàn Bảo Càng, Di động Trung Quốc, Liên thông Trung Quốc, Điện tín Trung Quốc, đã chiếm đến 70% lợi nhuận của toàn bộ các doanh nghiệp Trung ương, trong đó có 6 tập đoàn là hoạt động trong

ngành nghề khai thác hoá dầu và điện tín là các tập đoàn độc quyền của nhà nước Trung Quốc, và chỉ cần 3 ông lớn của ngành dầu mỏ thông qua việc tăng giá cũng đã nghiêm nhiên kiếm được khoản lợi nhuận hơn 30 tỉ nhân dân tệ.

Lợi ích tăng mạnh, sức sống phục hồi đã tạo nên bầu không khí phấn chấn chưa từng có cho toàn bộ các doanh nghiệp quốc hữu. Tháng 3, Quốc vụ viện Trung Quốc đưa ra quyết định trọng đại, tuyên bố thành lập Ủy ban quản lý tài sản quốc hữu, tập hợp chức năng quản lý của các uỷ ban bộ ngành đối với doanh nghiệp quốc doanh như Ủy ban công nghiệp doanh nghiệp Trung ương, Bộ Tài chính, Ủy ban kinh tế mật dịch quốc gia, Ủy ban thống kê nhà nước, tiếp quản nguồn tài sản quốc hữu lên đến 17.890 tỉ nhân dân tệ, nắm giữ 150.000 doanh nghiệp quốc hữu cũng như doanh nghiệp nắm cổ phần khổng lồ trong công thương quốc hữu. Trong đó, số doanh nghiệp trực thuộc trung ương do Ủy ban quản lý tài sản quốc hữu trực tiếp quản lý là 196, được gọi là “quân trung ương”, trong đó tuyệt đại đa số là các doanh nghiệp thuộc hàng độc quyền sinh ra sau phong trào “quốc doanh thoái lui dân doanh tiến bước”. Lý Vinh Dung, Chủ nhiệm Ủy ban quản lý tài sản quốc hữu tuyên bố, mục tiêu của uỷ ban này là đến năm 2010, sẽ điều chỉnh và tổ hợp lại “quân trung ương” còn khoảng 80 – 100 tập đoàn, trong đó 30 – 50 doanh nghiệp sẽ có đầy đủ năng lực cạnh tranh quốc tế.

Ủy ban quản lý tài sản quốc hữu là một cơ cấu tập trung cao độ về quyền lực, kiêm nhiệm cùng lúc nhiều chức năng hành chính và quản lý thị trường, trước đó vẫn chưa từng có tổ chức nào được trao nhiều quyền lực và lớn đến vậy, trong đó bao gồm các quyền như: bổ nhiệm và triệt tiêu hoặc đề cử người phụ trách xí nghiệp quốc doanh, lập kế hoạch tái cơ cấu xí nghiệp quốc doanh, chia tách, hợp nhất hoặc triệt tiêu tài sản quốc hữu, hỗ trợ các xí nghiệp quốc doanh phát hành công trái để tập trung vốn, quyết định việc chuyển nhượng cổ phần quốc hữu, chấp hành nguyên tắc chỉ đạo điều phối trong toàn thể xí nghiệp quốc hữu và chịu trách nhiệm về bảo tồn vốn, làm gia tăng giá trị vốn của tài sản quốc hữu. Ngay sau tháng thứ hai kể từ ngày được thành lập, Ủy ban này đã tiến hành thực hiện tái cơ cấu doanh nghiệp Trung ương lần đầu tiên, Tập đoàn dược liệu Trung Quốc được

sáp nhập vào Tập đoàn y dược Trung Quốc và tạo thành tập đoàn y dược lớn nhất của nước này.

Ngày 10 tháng 7, Ủy ban quản lý tài sản quốc hữu mở “cuộc họp gia đình” lần thứ nhất kể từ ngày được thành lập. Tại cuộc họp lần này, phương án hợp nhất 5 cặp doanh nghiệp trung ương lớn đã được đưa ra, cụ thể: Công ty xây dựng than Trung Quốc được sáp nhập vào Công ty năng lượng than đá Trung Quốc, Tổng công ty xuất nhập khẩu thiết bị khoa học Trung Quốc được sáp nhập vào Tập đoàn kỹ thuật sinh vật Trung Quốc, Viện nghiên cứu công nghiệp thực phẩm Trung Quốc sáp nhập vào Công ty Công nghiệp nhẹ Trung Quốc, Tập đoàn dược liệu Trung Quốc sáp nhập vào Tổng công ty y dược Trung Quốc, Công ty thực nghiệp tuổi trẻ Trung Hoa Trung Quốc sáp nhập vào Công ty công nghệ mỹ thuật Trung Quốc. Lý Vinh Dung đã lần lượt ký hợp đồng đánh giá năng lực với hơn 100 giám đốc của các xí nghiệp. Ủy ban quản lý tài sản quốc hữu hiển nhiên là đã tham khảo chiến lược “thứ nhất thứ hai” của Jack Welch trong quá trình quản lý đối với những doanh nghiệp lớn này. Lý Vinh Dung nói, “Nhà nước hạn trong thời gian ba năm, các doanh nghiệp này phải trở thành ba cái tên hàng đầu trong mỗi ngành nghề, họ tự tìm đối tượng đầu tư, không đạt được mục tiêu thì phải bị cải tổ, không phải là tự cải tổ mà là bị cải tổ”. Sự xuất hiện với uy lực mạnh mẽ của Ủy ban quản lý tài sản quốc hữu đã cho thấy rõ chế độ quản lý theo mô hình mới của chính phủ trung ương đối với tài sản quốc hữu cuối cùng cũng đã thành hình, hai chủ đề cải cách lớn từ năm 1978 bao gồm “cơ chế cởi mở, thể chế linh hoạt” xem như đã tuyên bố hoàn thành. Một thông tin có liên quan khác nhưng không được nhiều người để ý đến, chính là khi Ủy ban quản lý tài sản quốc hữu được thành lập, thì Ủy ban cải cách thể chế kinh tế thuộc Quốc vụ viện Trung Quốc - nơi đã từng đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong lịch sử cải cách thương mại của nước này, cũng âm thầm cáo chung, số nhân viên hoạt động trong ủy ban này được sáp nhập vào Ủy ban cải cách và phát triển quốc gia Trung Quốc.

Sự thành lập của Ủy ban quản lý tài sản quốc hữu cũng như sự ra đời của nhiều chính sách liên quan, đã cho thấy rõ trong mắt của những nhà lãnh đạo nước này đã hình thành một kết cấu doanh

ng nghiệp “trong mơ”: doanh nghiệp dân doanh dựa vào “tích tiểu thành đại” mà phát lên có được không gian để sinh tồn và phát triển trong lĩnh vực cạnh tranh toàn diện ở chu kỳ cuối của nền sản xuất, còn các tập đoàn quốc doanh thì chêm chệch chi phối đoạn đầu vào của nền sản xuất trong vai trò của những nhà độc quyền. Thế nhưng, hiện thực đôi khi không đúng như kế hoạch. Chính trong bối cảnh diễn ra cuộc “công nghiệp nặng hoá lần hai”, giới kinh tế học lại đẩy lên một cuộc tranh cãi, chủ đề lần này nằm ở chỗ sự lựa chọn đường lối cho công nghiệp nặng hoá lần này. Quan điểm của một phái do Lịch Dĩ Ninh làm đại diện thì cho rằng, trong quá trình chuyển đổi cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp nặng, chính phủ cần phải phát huy vai trò chủ thể, bởi vì thu nhập tài chính, năng lực chính trị đã quyết định chính phủ cần phải thực hiện công nghiệp hoá theo hướng công nghiệp nặng với giá trị sản xuất lớn, nguồn thu thuế cao, đồng thời, chính phủ cũng cần phải có năng lực để phát triển công nghiệp nặng, bởi vì chính phủ đang sở hữu hai nguồn tài nguyên lớn nhất gồm đất đai và quyền công trái. Một nhóm học giả khác với Ngô Kính Liên làm đại diện thì cho rằng, việc điều chỉnh cơ cấu của nền sản xuất cần phải phát huy sức mạnh của thị trường, cho phép tư bản dân doanh có thể tham gia vào quá trình này, còn nếu buộc chính phủ phải đầu tư hết chỗ này đến chỗ khác, tham gia hết việc này đến việc nọ thì đó không phải là cách đúng. Cùng hô ứng với cuộc tranh luận của giới học thuật, khối xí nghiệp dân doanh Trung Quốc đã xuất hiện một cuộc “chuyển động công nghiệp hoá theo hướng công nghiệp nặng” vào năm 2003.

Tháng 3 năm này, Đới Quốc Phương, 41 tuổi, đứng trên con đê ở bờ nam sông Trường Giang, nói với phóng viên đến phỏng vấn bằng cái giọng đặc sệt của xứ Tô Nam rằng, “Ba năm nữa Thiết Bản phải vượt qua Bảo Cương, năm năm nữa phải đuổi kịp Posco”. Ông tỏ ra phấn khích như đứa trẻ vừa giành được huy chương vàng ở một cuộc đua vậy. Bảo Cương và Posco lần lượt là hai nhà sản xuất gang thép lớn nhất của Trung Quốc và Hàn Quốc, xếp hạng lần lượt là thứ 5 và thứ 3 của thế giới. Đới Quốc Phương, người chỉ có trình độ văn hoá tiểu học, đã vạch ra kế hoạch xây dựng một nhà máy gang thép lớn với công suất 8,4 triệu tấn/năm bên sông Trường Giang. Đới sinh ra

tại một làng nhỏ gọi là Độc Nam thôn, ở Thường Châu tỉnh Giang Tô. Năm 12 tuổi, vì gia cảnh quá bần hàn, ông đành phải bỏ học giữa chừng để kiếm sống, công việc đầu tiên mà ông làm chính là nhặt phế liệu. Mặc dù xuất thân nghèo khó, nhưng Đới dường như được trời ban cho tài kinh doanh bẩm sinh đặc biệt, sau khi đã tích lũy được chút ít, ông liền đem tiền đi mua một chiếc máy dập về dập sắt thép phế liệu thành bánh và nhờ đó có thể bán được phế liệu với giá cao hơn. Năm 1996, Đới đăng ký thành lập Công ty hữu hạn gang thép Thiết Bản - Giang Tô, vốn điều lệ ban đầu là 2 triệu Nhân dân tệ. “Thiết Bản” có nghĩa là khởi nghiệp từ thép, không vứt bỏ nghề gốc. Đến khoảng năm 2000, diện tích của xưởng gang thép Thiết Bản đã mở rộng đạt đến 270 mẫu, với hơn 1000 công nhân, trong bảng danh sách “400 người giàu nhất Trung Quốc” do tạp chí *New Fortune* bình chọn trong năm, ông xếp ở vị trí 376, với tổng tài sản ước đạt 220 triệu nhân dân tệ.

Những năm gần đây, theo đà tăng trưởng nhanh và liên tục của nền kinh tế vĩ mô ở Trung Quốc, giá sắt thép cũng không ngừng tăng cao. Lượng khách hàng kéo đến xưởng của Thiết Bản ngày càng nhiều, cung không đủ cầu. Theo tính toán của Đới, cơn sốt gang thép này của Trung Quốc có thể thể kéo dài thêm 5 - 6 năm nữa, vậy là ông quyết định xây dựng thêm một nhà máy mới to lớn hơn. Kế hoạch xây dựng nhà máy mới của Thiết Bản nhận được sự ủng hộ của chính quyền Thường Châu. Ai cũng biết, gang thép là một ngành sản xuất đòi hỏi đầu tư lớn, sản lượng nhiều, giấc mơ của Thiết Bản nhanh chóng trở thành giấc mộng chung của Thường Châu. Trong con mắt của rất nhiều quan chức ở đây, Đới là một người rất đáng tin cậy và trông mong được. Khuôn mặt ông khắc khổ, trầm lặng ít nói, bình sinh chẳng đam mê bất cứ thứ gì, suốt ngày chỉ biết vui đầu trong nhà máy, cùng làm việc với các công nhân viên khác. Ông là một “ông chủ năm không” nổi tiếng ở trong vùng khi không ngồi xe con hạng sang, không vào câu lạc bộ giải trí, không ăn uống lãng phí, không đánh bạc, thậm chí không ở khách sạn cao cấp, thường ngày ông sống rất giản dị, mọi của cải tích lũy được trong nhà đều đầu tư hết vào nhà máy. Cả gia đình ông ở trong một căn phòng nhỏ ở phía cuối nhà máy, vách tường thủng lỗ chỗ vì va đập với các xe rờ moóc, nhưng ông

cũng chẳng thèm để ý. Chiếc xe mà ông lái thường ngày là chiếc Santana 2000 mua trả góp.

Lúc đầu, ý tưởng của Đới không hề lớn như sau này. Quy hoạch mà ông đề xuất khi đó chỉ là xây dựng một nhà xưởng mới có thể sản xuất nhiều hơn gấp đôi một chút so với nhà máy hiện có, nhưng được sự nhiệt tình ủng hộ cổ vũ của quan chức địa phương, dự án của Thiết Bản được sửa đổi hết lần này sang lần khác, và với quy mô ngày một lớn hơn. Chỉ trong vòng 6 tháng ngắn ngủi, quy mô dự án này từ công suất dự định ban đầu là hơn 2 triệu tấn đã được sửa đổi và nâng lên mức 8,4 triệu tấn, diện tích đất quy hoạch cho dự án tăng từ 2000 mẫu lên 9379 mẫu, hạch toán đầu tư lên đến 10,6 tỉ nhân dân tệ. Vào thời đó, tài sản cố định của Thiết Bản là 1,2 tỉ, vốn cố định là 670 triệu tệ. Với thực lực như vậy mà muốn khởi động một siêu dự án lên đến tiền tỉ, chuyện nghe chẳng khác nào “ngựa non kéo xe nặng”. Đới nói với thuộc cấp của mình rằng, “Địa phương đã ủng hộ như vậy, đi đâu mà tìm được cơ hội tốt hơn thế chứ?” Cũng chính nhờ sự ủng hộ của chính quyền địa phương, các ngân hàng trong vùng đã mở rộng hầu bao cung cấp cho Đới các khoản vay, nhờ đó Thiết Bản nhanh chóng nhận được một khoản tín dụng ngân hàng lên đến 4,399 tỉ Nhân dân tệ.

Một doanh nghiệp dân doanh muốn khởi động một dự án gang thép với vốn đầu tư lên đến tiền tỉ, gần 10000 mẫu mặt bằng, quả thật là rất khó để nhận được sự phê chuẩn của các cơ quan hữu quan trung ương. Cải cách kinh tế của Trung Quốc, vốn dĩ có truyền thống “xé rào”, có nghĩa là “thấy đèn xanh thì chạy thật nhanh, thấy đèn đỏ thì chạy vòng qua”. Trong tiến trình cải cách, rất nhiều dự án xé rào kiểu này đã khéo léo được thực thi thành công, và ngày sau trở thành những câu chuyện để người ta xưng tụng, nhưng cũng không ít trường hợp sẩy chân bất ngờ, trở thành điển hình phạm pháp. Độ chênh giữa sự phát triển cải cách và sự thiết kế của chế độ, đã trở thành một hiện tượng màu xám xuyên suốt trong lịch sử doanh nghiệp Trung Quốc. Người Thường Châu cũng đã sử dụng thủ đoạn “xé rào” cho dự án này của Thiết Bản, dự án 8,4 triệu tấn thép năm của Thiết Bản được xé nhỏ ra thành 7 dự án con và 1 dự án lớn rồi lần lượt

trình báo riêng lẻ lên cấp trên, tương ứng với việc xé nhỏ dự án trên, Thiết Bản cũng đã thành lập 7 “Công ty theo hình thức liên doanh giữa Trung Quốc và nước ngoài” có danh mà không có thực. Còn về đất để xây dựng nhà máy, Thiết Bản đã chủ động cắt thành 14 khu rồi xin phê chuẩn riêng biệt. Chỉ trong một ngày, Cục phát triển kinh tế khu Cao Tân - Thường Châu đã hoả tốc phê chuẩn toàn bộ các hạng mục xây dựng cơ bản. Sau này, Đới tiết lộ, “Hồi đó, mọi việc đều do chính quyền địa phương xúc tiến, chúng tôi cũng chưa từng hỏi những chuyện này. Ngay khi chính quyền bảo có thể động thổ, là chúng tôi khởi công ngay.”

Cũng giống như nhiều lĩnh vực khác, doanh nghiệp gang thép dân doanh luôn có được ưu thế về giá thành khi luôn giữ được chi phí luyện thép thấp hơn 60 - 90 tệ/tấn thép so với các doanh nghiệp quốc doanh, thấp hơn 60 - 150 tệ/tấn đối với gang, và thấp hơn từ 100 - 300 tệ/tấn thành phẩm. Đối cho biết “Chẳng khác chi chuyện xây nhà, anh đi mua nhà xây sẵn, lúc nào cũng rất đắt, chúng tôi tự mình xây lấy, thì tiết kiệm được đến 50%. Chúng tôi xây một lò luyện chỉ cần hơn 300 triệu tệ, còn người ta phải cần đến 700 triệu, thậm chí là đến 800 triệu.” Để hình thành nên ưu thế giá thành một cách lâu dài, Đới còn ký một hợp đồng cung ứng nguyên liệu dài hạn với một công ty Australia, với giá cả rẻ hơn so với giá thị trường nhiều lần.

Năm 2003, Đới không phải là nhà doanh nghiệp dân doanh duy nhất bước chân vào ngành gang thép. Chính ngay khi Đới thực hiện giấc mộng lớn về gang thép của mình bên bờ Trường Giang, Quách Quảng Xương của Phục Tinh - Thượng Hải cũng đang trù tính xây dựng một nhà máy gang thép ở Ninh Ba - Chiết Giang. Quách Quảng Xương sinh năm 1967, tốt nghiệp khoa triết Đại học Phúc Đán, thuộc lớp doanh nhân trẻ trong làng doanh nghiệp dân doanh của Trung Quốc thời bấy giờ. Ông sáng lập Phục Tinh vào năm 1992, ngành nghề ban đầu của công ty này chỉ là làm đại lý kinh doanh địa ốc và mở rộng thị trường cho một công ty bất động sản đóng ở Thượng Hải, hai năm sau Phục Tinh chính thức giới thiệu các sản phẩm nhà đất do mình phát triển, và đã đạt được những bước tăng trưởng có tính chất bùng nổ trong thời kỳ cơn sốt nhà đất ở Thượng Hải lên cao.

Tiếp sau đó, Phục Tinh tiếp tục nhảy vào các lĩnh vực khác như y dược, tài chính, bán lẻ, đồng thời làm mưa làm gió trên thị trường chứng khoán Trung Quốc. Trên bảng xếp hạng các tỉ phú của Trung Quốc năm 2002 do *Forbes* công bố, Quách đứng hàng thứ 9. Thời gian Phục Tinh bước chân vào ngành gang thép là năm 2001. Tháng 7 năm này, Phục Tinh đã đi bước đầu tiên khi bỏ ra 350 triệu tệ mua lại 30% cổ phần của Kiến Long - Đường Sơn, hai năm sau, lại sáp nhập với Tập đoàn gang thép Nam Kinh - một doanh nghiệp dân doanh có tiếng, hình thành nên Công ty hữu hạn liên hiệp gang thép Nam Kinh, Phục Tinh trên thực tế nắm giữ đến 60% cổ phần trong liên doanh này, đồng thời cũng nắm quyền kiểm soát Nam Kinh, cũng trong năm này, Gang thép Nam Kinh đã lãi ròng 489 triệu nhân dân tệ. Từ thắng lợi này, Quách bắt đầu để mắt đến Ninh Ba, quyết định đầu tư 1,2 tỉ đô-la, xây dựng một nhà máy gang thép với công suất 6 triệu tấn/năm.

Tháng 7, Lưu Vĩnh Hành tuyên bố, Tập đoàn Hy vọng Phương Đông sẽ đầu tư 10 tỉ nhân dân tệ ở đây cho dự án điện - nhôm với công suất lên đến hàng triệu tấn mỗi năm. Lưu Vĩnh Hành nói, ông đã mất 8 năm để chuẩn bị cho việc bước chân vào công nghiệp nặng.

Anh em nhà họ Lưu sau khi xưng vương trong ngành thức ăn chăn nuôi, đã tỏ ra thích thú cực độ với những ngành nghề có tính chất lũng đoạn thị trường. Lưu Vĩnh Hảo thông qua việc tham gia góp cổ phần vào Ngân hàng Dân Sinh đã dễ dàng thâm nhập vào ngành tài chính vốn bị chính phủ kiểm soát gắt gao, còn Lưu Vĩnh Hành thì nhắm thẳng mục tiêu duy nhất đó là tấn công vào công nghiệp nặng. Phán đoán của ông rất đơn giản, "Hiện tại lực lượng chủ yếu của công nghiệp nặng Trung Quốc là doanh nghiệp quốc doanh và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các doanh nghiệp dân doanh thông thường muốn vào lĩnh vực này thường gặp khó khăn về vốn, nếu Tập đoàn Hy vọng Phương Đông có thể tham gia vào lĩnh vực này, thì có thể phát huy được những đặc điểm đã có trong quản lý như "nhanh, tiết kiệm, tốt", từ đó nhanh chóng xác lập được ưu thế cạnh tranh giá thành thấp, năng suất cao." Kể từ năm 1998, Lưu Vĩnh Hành đã luôn tìm kiếm một dự án đầu tư thích hợp.

Đến năm 2002, Lưu Vĩnh Hành dần dần nung nấu ý tưởng về việc xây dựng một nhà máy liên hợp điện - nhôm, ông dự tính: vì sản xuất nhôm là ngành tiêu hao nhiều năng lượng, cho nên chỉ có cách tốt nhất là kết hợp giữa nhôm và điện lực, có như vậy mới có thể có được không gian sản xuất rộng lớn hơn, mà hệ thống cung ứng điện lực của Trung Quốc là hệ thống hiệu suất thấp dân chúng ai cũng biết, cho nên nếu như tự mình sản xuất điện, thì không những có thể cung cấp cho sản xuất nhôm mà còn có thể bán ra ngoài. Điều khiến Lưu Vĩnh Hành phấn khích là, chuỗi ngành nghề sản xuất nhôm và điện còn có thể kết nối với ngành sản xuất thức ăn chăn nuôi: điện không thể trực tiếp thúc đẩy cho ngành thức ăn chăn nuôi, nhưng phần lớn hơi nước chạy máy phát điện có thể được sử dụng lại, nếu như kết hợp sản xuất theo mô hình liên hoàn thì thực sự giúp ích được cho ngành sản xuất thức ăn chăn nuôi - tức là cung cấp Lysine, nguồn hơi nước còn dư sau khi chạy máy phát điện thậm chí còn có thể cô đặc toàn bộ nước thải do việc sản xuất Lysine tạo ra, thành chất phụ gia tăng thêm nguyên tố vi lượng, bổ sung vào thức ăn cho bò, dê, vừa giúp bảo vệ môi trường, lại vừa hạ được giá thành thức ăn. Cứ như vậy, Lưu Vĩnh Hành đã xây dựng được mô hình chuỗi sản xuất khổng lồ gồm Phức hợp điện + nhôm - sản xuất liên hoàn nhiệt + điện - sản xuất Lysine + thức ăn chăn nuôi. Để chuẩn bị cho dự án ở Bao Đầu, ông đã đầu tư 750 triệu nhân dân tệ ở Liêu Thành - Sơn Đông để sản xuất nhôm thỏi và gia công sâu về ngành nhôm, đồng thời ông còn khởi động công trình ôxít nhôm sản lượng 1,05 triệu tấn/năm với vốn đầu tư lên đến 4,5 tỉ nhân dân tệ. Các hoạt động đầu tư mang tính tổ hợp này cho thấy khát vọng trở thành “vua nhôm” của ông “vua thức ăn chăn nuôi” này. Sau khi khởi công dự án ở Bao Đầu chưa được bao lâu, Lưu Vĩnh Hành lại lợi dụng sức ảnh hưởng của mình trong giới doanh nghiệp dân doanh Trung Quốc để mở một cuộc họp với 13 doanh nghiệp dân doanh có tiếng lúc bấy giờ, đề nghị thành lập 1 công ty đầu tư, mục đích là đầu tư khai khoáng ở nước ngoài, Lỗ Quán Cầu của Vạn Hướng cũng cử người tham dự. Lưu Vĩnh Hành đã dùng hành động của mình để chứng minh cho viễn cảnh tươi sáng của ngành công nghiệp nặng, ông nói: “Tôi đã làm trong nghề sản xuất thức ăn chăn nuôi hơn 20 năm, nhưng đến nay tài sản vẫn chưa hơn 3 tỉ nhân

dân tệ. Hai nhà máy nhôm của tôi đến năm 2008 thì phải đạt được sản lượng 1,15 triệu tấn, nếu tính theo giá hiện tại là 16.000 tệ, thì sản lượng này đạt giá trị gần 20 tỉ nhân dân tệ.” Việc so sánh này đã khiến cho những người tham gia hội nghị đều tỏ ra phấn khích và hiểu được ý nghĩa của “công nghiệp nặng” là gì.

Trên thực tế, khi Lưu Vĩnh Hành đặt một chân vào ngành nhôm, năng lực sản xuất điện giải nhôm của Trung Quốc đã tăng rất cao, nhu cầu đối với ôxít nhôm cũng theo đó bị đẩy cao không ngừng. Năm 2003, nhu cầu của Trung Quốc đối với ôxít nhôm đã vượt hơn 11 triệu tấn, trong khi đó nguồn cung trong nước chỉ đáp ứng được một nửa nhu cầu, số còn lại đều phải nhập khẩu thông qua Tập đoàn nhôm Trung Quốc và Tập đoàn Khoáng sản Trung Quốc, trong đó Tập đoàn nhôm Trung Quốc kiểm soát đến 100% việc sản xuất ôxít nhôm trong nước. Trong tình hình cung cầu như vậy, giá nhôm nguyên liệu liên tục tăng cao từ 1300 tệ/tấn năm trước đã lên đến 3700 tệ/tấn trong năm 2003. Theo tính toán của Lưu Vĩnh Hành, giá thành của mỗi tấn ôxít nhôm là hơn 1000 tệ, việc độc quyền cao độ đã giúp cho Tập đoàn nhôm Trung Quốc thu lợi với tỉ lệ trên 300%. Chính lúc mọi người nô nức chúc mừng Lưu Vĩnh Hành đã xung phong vào một “ngành nghề tốt”, bản thân ông lại bắt đầu lo lắng, bởi vì “ngành dễ kiếm tiền, thường không phải là ngành của chúng ta”. Thật vậy, sự chen ngang của Hy Vọng đã khiến cho các ông trùm Tập đoàn nhôm Trung Quốc tỏ ra không vui. Quách Thanh Côn - Chủ tịch của Tập đoàn nhôm Trung Quốc bày tỏ thái độ: “Thứ nhất không phản đối, thứ hai không bình luận, nhưng chúng tôi lấy làm tiếc.” Sau này, Lưu Vĩnh Hành đã thừa nhận, “đó thật sự là một sức ép ghê gớm.” Với một con người từng trải như Lưu Vĩnh Hành, không phải là ông không lường trước được độ phức tạp, mạo hiểm khi nhảy vào dự án này, “Một khi thất bại, mấy chục năm tích lũy sẽ tan thành mây khói, cho nên chỉ được phép thành công”. Chính vì vậy, ngay từ đầu ông đã tỏ ra thận trọng và kín tiếng, trong số hơn 2 tỉ tiền vốn của Hy Vọng không có bất kỳ đồng tiền vay nào từ ngân hàng, nghi thức khởi công dự án ở Bao Đầu cũng hết sức đơn giản, ngoài một phóng viên tham gia với Lưu Vĩnh Hành ra, thì không có bất cứ cơ quan truyền thông nào được mời đến.

Ở tỉnh Chiết Giang, nơi có đời sống kinh tế dân doanh sôi động nhất, đã xuất hiện một “cuộc vận động sản xuất xe của xí nghiệp dân doanh” hết sức rầm rộ và náo nhiệt. Chiết Giang vốn dĩ là cái nôi của ngành chế tạo linh kiện ô tô, được kích thích từ tin tức Lý Thư Phúc nhận được “giấy phép sản xuất”, hàng loạt các nhà doanh nghiệp tương tự như Lý Thư Phúc đã nô nức đẩy lên làn sóng sản xuất xe nguyên chiếc. Đến cuối tháng 9, Ủy ban cải cách phát triển đã nhận được đơn xin thành lập dự án sản xuất ô tô nguyên chiếc của hơn 40 doanh nghiệp dân doanh đóng ở Chiết Giang. Căn cứ theo thống kê điều tra của Liên hiệp công thương tỉnh Chiết Giang lúc bấy giờ: Chiết Giang đã có 28 doanh nghiệp tham gia vào ngành sản xuất ô tô nguyên chiếc, chủng loại sản phẩm gồm xe hạng sang, bán tải, xe thương vụ và xe khách, trong đó có 5 xưởng sản xuất ô tô, chiếm 4% số xưởng ô tô cả nước, có 14 xí nghiệp tham gia vào công đoạn gia công, chiếm 2,7% số xí nghiệp cả nước. Hiện tượng “sản xuất ô tô nô nức như cùng trẩy hội” của các doanh nghiệp dân doanh Chiết Giang đã thu hút sự chú ý của trung ương. Tháng 10, các cơ quan ban ngành trung ương Trung Quốc như Ủy ban cải cách phát triển, Tổng cục thuế vụ quốc gia đã cử đoàn đến nhiều thành thị ở Chiết Giang để tiến hành điều tra nghiên cứu về ngành sản xuất ô tô ở đây, kết luận cuối cùng được đưa ra là “việc sản xuất ô tô của các doanh nghiệp dân doanh Chiết Giang hoàn toàn không có vấn đề gì quá nóng, hay quá nghiêm trọng.”

Trên phạm vi toàn Trung Quốc, cơn sốt sản xuất ô tô cũng bắt đầu có chút dấu hiệu. Ở Quảng Đông, Tập đoàn Midea - nhà sản xuất đồ điện gia dụng nhỏ lớn nhất toàn cầu, tiếp nhận quyền cổ phần của Công ty TNHH tập đoàn xe khách Sanxiang - Hồ Nam; Tập đoàn BYD - nhà sản xuất pin lớn nhất thế giới thu mua lại 77% cổ phần của Công ty TNHH ô tô Tần Xuyên - Tây An; ở Trùng Khánh, Tập đoàn Lifan sản xuất mô tô cũng đã thu mua Nhà máy sản xuất xe khách Trùng Khánh và Công ty ô tô đặc chủng Trùng Khánh, tái cơ cấu lại thành Công ty hữu hạn chế tạo ô tô chở khách hạng nặng Lifan - Trùng Khánh; Jiangxin - Trùng Khánh, một công ty chuyên sản xuất mô tô khác, cũng đã mua lại Công ty hữu hạn ô tô Shanlu (Sơn Lộc) - Thành Đô, gia nhập vào thị trường ô tô vận chuyển hành

khách; ở Hà Bắc, Tập đoàn ô tô Trường Thành của Bảo Định chính thức lên sàn ở Hong Kong vào tháng 12 năm này, phát hành 114 triệu cổ phiếu, thu hút 1,516 tỉ đô-la Hong Kong, trở thành doanh nghiệp ô tô dân doanh đầu tiên lên sàn Hong Kong; ở Giang Tô, Cổ Sô Quân lúc này đã nắm chắc được Khoa Long, tuyên bố mua lại 60,67% cổ phần sở hữu nhà nước mà Tập đoàn Á Tinh - Dương Châu đang nắm giữ, từ đó trở thành cổ đông số một của xe khách Á Tinh...

Cho dù là trong lĩnh vực dầu khí, nơi có lực lượng tư bản quốc hữu cực mạnh, cũng đã xuất hiện lực lượng tư bản dân doanh. Trong năm này, một doanh nghiệp dân doanh tên là Dầu khí Thiên Phát đã được cấp phép nhập khẩu dầu thô và dầu thành phẩm trên toàn Trung Quốc do Bộ Thương mại nước này cấp, trở thành doanh nghiệp dầu khí dân doanh duy nhất cùng lúc sở hữu hai giấy phép. Cung Gia Long – người sáng lập của Thiên Phát đã tham gia vào ngành dầu mỏ từ rất sớm, trước đó ông là nhà đầu cơ dầu mỏ ở các vùng Hải Nam và Hồ Bắc, khoảng năm 1988, ông đã mua được hai kho khí hoá lỏng xăng dầu, sau đó, thành lập trạm dự trữ và vận chuyển Kinh Châu trực thuộc Công ty khí hoá lỏng xăng dầu Long Hải - Hải Nam. Năm 1996, cổ phiếu của công ty này lên sàn giao dịch Thâm Quyến, thu hút được 300 triệu nhân dân tệ tiền vốn, khi đó xăng dầu Thiên Phát sở hữu 1 trạm tiếp dầu và ba trạm khí hoá lỏng. Mấy năm sau đó, công ty hoá dầu và công ty dầu mỏ Trung Quốc phát triển bùng nổ, thông tin hai công ty này lũng đoạn thị trường ngày càng đầy dẫy trên các phương tiện truyền thông, không gian sống của các doanh nghiệp dân doanh ngày càng bị thu hẹp, Cung Gia Long cũng phải chịu chung số phận. Mãi đến sau năm 2002, theo đà giá dầu tăng lên không ngừng, xăng dầu trở thành đề tài bàn luận thường ngày của công chúng. Mỗi lần giá dầu thô tăng lên hoặc giá xăng dầu thành phẩm trong nước được điều chỉnh đều được dân chúng hết sức quan tâm và các phương tiện truyền thông phản ánh kịp thời. Dư luận trong nước liên tục kêu gọi mở cửa thị trường xăng dầu và phá bỏ thế độc quyền ở thị trường này. Cung Gia Long đã tinh ý nắm ngay lấy cơ hội này là lần tới, sau khi có được hai giấy phép từ Bộ Thương mại, ông mạnh dạn tiến thêm một bước là đề nghị xây dựng Hiệp hội ngành xăng dầu dân doanh. Ông muốn bắt chước theo mô hình thành công của Ngân hàng Dân

Sinh, dựa vào Liên hội công thương toàn quốc, mở ra một con đường thông thoáng cho lĩnh vực xăng dầu. Nhờ nỗ lực vận động của ông, liên hội công thương toàn Trung Quốc đã đồng ý xây dựng Thương hội xăng dầu, tổng cộng có hơn 50 doanh nghiệp tham gia làm thành viên của hội trong đợt đầu thành lập, Cung Gia Long được bầu làm hội trưởng nhiệm kỳ đầu tiên. Cũng từ đó, ông được người ta gọi bằng biệt danh “Người số 1 của xăng dầu dân doanh”, có báo thậm chí còn tung hô ông là “đấu sĩ dầu mỏ khiêu chiến với độc quyền”. Cung Gia Long liền đó lớn tiếng tuyên bố phải thành lập một “quỹ của ngành dầu mỏ”, hy vọng quỹ này có thể thu hút hàng chục tỉ đồng tiền vốn, để vươn ra nước ngoài tìm kiếm nguồn dầu thô. Khi trả lời phỏng vấn của các phóng viên, Cung Gia Long tuyên bố, do không có nguồn dầu thô, nên các trạm tiếp dầu mà các doanh nghiệp dân doanh sở hữu thông thường phải mua dầu giá cao hơn giá thị trường từ hai nhà cung ứng là Công ty xăng dầu Trung Quốc và Công ty hoá dầu Trung Quốc, trong những lúc nguồn cung dầu khan hiếm, thì về căn bản rất khó tiếp cận được với nguồn cung, điều này tăng thêm khó khăn bội phần cho sự tồn tại của các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu thuộc khối dân doanh. Ông nói: “việc đầu tiên mà chúng tôi muốn làm nhất đó là liên kết hơn 40.000 trạm xăng dầu nằm rải rác trên toàn Trung Quốc lại với nhau.”

Từ sắt thép đến ngành nhôm, từ ô tô đến hoá dầu, “cuộc vận động công nghiệp hoá theo hướng công nghiệp nặng” mà các doanh nghiệp dân doanh phát động vào năm 2002 vẫn được người ta nhắc đến trong suốt thời gian dài những năm sau đó, bánh xe thị trường dường như đang lăn bánh trên những vùng đất được thống trị bởi các thế lực lũng đoạn kiên cố nhất. Trong 30 năm trước đó, lực lượng tư bản dân doanh Trung Quốc đã từng hai lần nỗ lực thoát khỏi mọi rào cản của thể chế vào các năm 1987 và 1996, nhưng tất cả đều chưa thể đi đến thành công, và cuộc vận động năm 2003 này có thể xem là cuộc nỗ lực vượt rào lần thứ ba, một cuộc vượt rào tập thể mạnh mẽ nhất. Đối với cảnh tượng sôi động này, tạp chí “Nhà doanh nghiệp Trung Quốc” trong một bài bình luận cuối năm đã viết: “Khi sự nâng cấp của doanh nghiệp dân doanh và cuộc vận động công nghiệp hoá theo hướng mới của Trung Quốc đang được tiếp nối đúng lúc, “tinh thần của nhà doanh

nghiệp” dân doanh và tư bản dân doanh cùng đổ dồn vào lĩnh vực công nghiệp nặng của Trung Quốc, người ta không còn nghi ngờ gì nữa, những doanh nghiệp dân doanh đang cày bừa trên cánh đồng công nghiệp nặng kia sẽ tạo nên một thế lực mạnh nhất của doanh nghiệp dân doanh Trung Quốc trong một vài năm sắp tới; cuộc vận động công nghiệp hoá mới lần này lấy sức mạnh của thị trường làm động cơ chủ yếu sẽ sinh ra những trùm công nghiệp nặng đầu tiên của Trung Quốc không xuất thân thuộc tầng lớp quan chức, không bị chính quyền miễn nhiệm, sai lầm và thành công đều do thị trường quyết định.”

Cùng hô ứng với cuộc vận động này của giới thương nghiệp, giới tư tưởng kinh tế cũng đang tiến hành việc suy xét lại hết sức sâu sắc. Dương Hi Quang - người từng bị ngồi tù vì đã viết tác phẩm “Trung Quốc sẽ đi về đâu” những năm trước đây, nay đã đổi tên thành Dương Tiểu Khải - một nhà kinh tế học nổi tiếng, thuyết “thế bất lợi của kẻ xuất phát sau” đã tạo nên một làn sóng thảo luận sôi nổi và rộng khắp. Ông cho rằng, các quốc gia lạc hậu do phát triển tương đối muộn, nên có thể học hỏi và mô phỏng được rất nhiều điều ở các quốc gia phát triển. Mô phỏng có hai kiểu, một là mô phỏng chế độ, hai là mô phỏng về kỹ thuật và mô hình công nghiệp hoá. Do có được không gian mô phỏng rất rộng, cho nên có thể trong điều kiện chế độ chưa đủ sức hoàn thiện, các quốc gia lạc hậu có thể thông qua mô phỏng về kỹ thuật và mô hình quản lý, để đạt được những thành tựu mà các quốc gia phát triển phải đạt đến một trình độ nhất định mới có thể thu được. Đặc biệt là, mô phỏng kỹ thuật tương đối đơn giản, mô phỏng chế độ là tương đối khó, bởi vì muốn cải cách chế độ thì sẽ ảnh hưởng đến những lợi ích đã đạt được chính vì vậy các quốc gia lạc hậu sẽ nghiêng theo hướng mô phỏng kỹ thuật. Dương Tiểu Khải cũng cảnh báo rằng: “Tuy các quốc gia lạc hậu có thể đạt được sự phát triển đầy khả quan trong một thời gian ngắn, nhưng lại luôn tiềm ẩn nhiều mối nguy trong thời gian dài, thậm chí có thể là thất bại. Thành công ngắn hạn có thể lại là “lời nguyền cho những tai hoạ về sau”, nó sử dụng việc mô phỏng kỹ thuật để thay thế cho cải cách chế độ và xem đó như là cái giá cho sự phát triển cao liên tục trong thời gian dài. Ví dụ, chính phủ lũng đoạn ngành ngân hàng, bảo hiểm, sản xuất

ô tô, thông tin, đồng thời dùng mô phỏng kỹ thuật mới và phương pháp quản lý của chủ nghĩa tư bản để thay thế cho cải cách chế độ, đó là cái thế bất lợi của Trung Quốc. Chỗ nguy hiểm nhất của chính sách này không phải nằm ở chỗ doanh nghiệp quốc doanh có năng suất thấp, mà là nó sẽ khiến cho chủ nghĩa cơ hội nhà nước được thể chế hoá, chính phủ vừa là người thổi còi, nhưng đồng thời cũng là người đá bóng. Trong điều kiện như vậy, việc doanh nghiệp quốc doanh năng suất ngày càng cao, không đồng nghĩa là nó ngày càng có lợi cho sự phát triển kinh tế trong dài hạn.” Về mặt phương án giải quyết, Dương Tiểu Khải không hoàn toàn chủ trương phải tiến hành tư hữu hoá ngay lập tức các doanh nghiệp nhà nước. Ông cho rằng, “những thứ này (doanh nghiệp quốc doanh) không thể làm gấp, làm sớm, tôi chủ trương nên học kinh nghiệm của Đài Loan, thực hiện tự do hoá, tức là không phân biệt giữa quốc doanh và dân doanh. Ở Trung Quốc đại lục hiện nay có hơn 30 ngành nghề trong đó bao gồm ngân hàng, chứng khoán đều không cho phép tư nhân kinh doanh, ngoài ra còn có hơn 20 ngành nghề hạn chế sự tham gia của tư nhân, tất cả những điều này không phù hợp với nguyên tắc của WTO, sớm muộn gì cũng phải được loại bỏ. Cho nên, chính phủ chỉ cần thực hiện tự do hoá là được chứ không nhất thiết phải tư hữu hoá. Quá trình tự do hoá một khi đạt đến trình độ nhất định thì bắt đầu tiến hành tư hữu hoá các doanh nghiệp lớn. Làm được như vậy là thành công. Tư hữu hoá liên quan đến sự biến động lớn về quyền sở hữu tài sản, trong thời gian đầu nó sẽ khiến cho năng suất doanh nghiệp giảm sút, cho nên cần phải thận trọng, đồng thời cần phải nắm chắc thời cơ. Nhưng tự do hoá là việc có thể làm trước. Tự do hoá không có nghĩa là tự do giá cả, mà là thực hiện chế độ đăng ký tự động, cho phép tư nhân kinh doanh mọi ngành nghề họ muốn.” Những luận điểm cũng như quan điểm mà Dương Tiểu Khải phân tích ở đây tỏ ra rất thống nhất với quan niệm cải cách “chế độ quyết định hơn kỹ thuật” mà Ngô Kinh Liên đã từng đề xuất 11 năm trước, luận điệu của Dương Tiểu Khải đưa ra lúc này không gì khác hơn là cho thấy rõ tính cấp thiết của nhu cầu thực tế về sự tự do trên thị trường kinh doanh.

Cùng với việc xét lại “thế của nước xuất phát sau”, một số người khác lại đề cập đến việc phải cảnh giác với quá trình “Mỹ la tinh

hoá". Tại cuộc họp thường niên các nhà lãnh đạo doanh nghiệp Trung Quốc năm 2003 diễn ra vào tháng 12 năm này, một số nhà kinh tế học và doanh nhân dân doanh đã thảo luận đến vấn đề này. Họ cho rằng: "Đồng thời với quá trình thu hút một lượng lớn vốn đầu tư nước ngoài, các doanh nhân dân doanh Trung Quốc cũng cần phải thấy lo lắng rằng, nguyên nhân chủ yếu là do tay chân của các doanh nghiệp tư nhân đã bị trói chặt nên mới giúp cho đầu tư nước ngoài tiến vào Trung Quốc với quy mô ào ạt như vậy." Quan điểm của giáo sư Hoàng Á Sinh, một nhà kinh tế học người Mỹ gốc Hoa thuộc Viện công nghệ Masachusset - Mỹ càng cho thấy rõ điều này nhất, ông nói: "Khi chúng tôi xem xét chủ thể kinh tế của Trung Quốc, chúng tôi phát hiện ra chủ thể kinh tế thật sự của Trung Quốc không phải là doanh nghiệp của Trung Quốc. Sự ỷ lại của Trung Quốc đối với vốn đầu tư nước ngoài đang tạo nên hiện tượng "Mỹ La tinh hoá"¹. "Bản đồ sản xuất Trung Quốc" do Trung tâm nghiên cứu toàn quốc ấn hành càng chứng minh cho quan điểm của ông rõ hơn, 5 cái tên đầu tiên trong từng ngành nghề sản xuất mà Trung Quốc đã mở cửa đều là những ngành do các công ty có 100% vốn đầu tư nước ngoài kiểm soát. Trong số các doanh nghiệp có vốn ba bên trực thuộc 28 ngành sản xuất chủ yếu ở Trung Quốc, vốn đầu tư nước ngoài đã nắm quyền kiểm soát ở 21 ngành. Một doanh nhân dân doanh tên Trương Văn Trung trong bài viết nhan đề "Nói không với hiện tượng Mỹ La tinh hoá" đã viết rằng: "Từ kinh nghiệm phát triển của Brazil cũng như toàn thể châu Mỹ La tinh có thể thấy, dựa vào thu hút vốn đầu tư nước ngoài tuy có thể đem lại sự thịnh vượng kinh tế trong thời gian ngắn, nhưng nó cũng đem lại nhiều nguy cơ căn bản và lâu dài đối với các quốc gia đang phát triển trong quá trình mở cửa, quá độ. Trên thực tế, tỉ lệ

1. "Mỹ La tinh hoá" là sự khủng hoảng mang tính tổng thể xuất hiện trong quá trình phát triển của các quốc gia thuộc khu vực châu Mỹ La tinh, với đặc trưng chủ yếu là khủng hoảng kinh tế, biến động chính trị và mất kiểm soát xã hội. Nền kinh tế được thúc đẩy tăng trưởng bằng những nguồn vốn nước ngoài, trong khi đó nội lực của các quốc gia này chưa đủ sức để quản lý những nguồn vốn ấy, dẫn đến phát triển ồ ạt mất kiểm soát, phân hoá giàu nghèo quá nhanh, mất cân bằng trong đời sống kinh tế và xã hội. Những thành phố xa hoa chen nhau mọc lên, trong khi đời sống của dân chúng thì ngày càng nghèo khổ, tệ nạn xã hội gia tăng, tranh giành quyền lực xảy ra liên miên giữa các chính đảng cầm quyền trong xã hội.

vốn đầu tư nước ngoài trong tổng GDP của Trung Quốc đã lớn hơn nhiều các quốc gia Đông Á khác, thậm chí cao hơn Nhật Bản gấp hơn 30 lần. Tỷ lệ vốn đầu tư trực tiếp (FDI) trong tổng đầu tư tài sản cố định xã hội của Trung Quốc đã là một trong những tỷ lệ cao nhất trong các nền kinh tế chủ yếu của thế giới.”

Những cuộc bàn thảo, xét lại kể trên đã cho thấy rõ một thực tế là: sau khi trải qua hơn 20 năm phát triển nhảy vọt, chiếc “áo khoác” của hình thái ý thức vốn đã khoác lên những lợi ích khổng lồ nhiều năm qua đã dần dần biến mất, cuộc đấu tranh giữa 3 tập đoàn tư bản lớn - tư bản quốc hữu, tư bản đa quốc gia và tư bản dân doanh, ngày càng trở nên quyết liệt, và trở thành đặc trưng rõ rệt nhất trong quá trình trưởng thành của các công ty Trung Quốc.

Cùng giống như những năm trước đây, Internet vẫn đứng một mình trong nền kinh tế Trung Quốc, trong lĩnh vực này không hề có quản chế, không hề có vùng cấm, cũng chẳng có trật tự, và lẽ dĩ nhiên sự cống hiến của nó đối với GDP quốc gia cũng không đáng kể. Thế nhưng vào năm này, nó lại gây được sự chú ý sát sao của mọi tầng lớp nhân dân Trung Quốc bằng những cách thức đầy kịch tính, bởi vì trong lĩnh vực này, đột nhiên mọc ra một “tỉ phú Trung Quốc” trẻ tuổi.

Đó chính là Đinh Lỗi, chàng thanh niên đất Ninh Ba vốn nổi tiếng với cá tính cứng rắn “dù có trượt ngã cũng phải nắm được một nắm cát trong tay” này cuối cùng cũng thu được thành công. Kể từ quý 2 năm 2002, Net Easy lần đầu tiên lãi ròng, cổ phiếu của hãng này bắt đầu tăng giá trên sàn Nasdaq. Năm 2002, Net Easy trở thành cổ phiếu có sức khỏe tốt nhất trong số hơn 3600 công ty trên sàn Nasdaq, hãng tin tức kinh tế Bloomberg nổi tiếng toàn cầu bình luận rằng: “Sự trưởng thành của nó (cổ phiếu của Net Easy) có thể xứng đáng được xem là cổ phiếu số 1 ở Nasdaq”. Ngày 10 tháng 10 năm 2003, giá cổ phiếu Net Easy tăng lên điểm cao lịch sử đạt mức 70,27 đô-la, tức tăng gấp 617% so với giá cổ phiếu đầu năm, gấp 108 lần so với điểm tăng thấp nhất vào ngày 1 tháng 9 năm 2001. Tài sản của Đinh Lỗi cũng theo đó vượt con số 5 tỉ nhân dân tệ, ông trở thành người khởi nghiệp đầu tiên đạt danh hiệu giàu có số 1 Trung Quốc nhờ vào In-

ternet. Thực tế này cũng lần đầu tiên hé lộ cho Trung Quốc thấy được giá trị của cái khổng lồ của Internet mà họ chưa thấy được trước đó. Đây là một cách thức làm giàu mới khác hẳn so với những cách làm giàu truyền thống. Những doanh nhân nổi tiếng nhất trong giới thương nghiệp thời đó như Liễu Truyền Chí, Trương Thụy Mẫn... đều đã khởi nghiệp được gần 20 năm, nhưng nếu xét đến mức độ tích lũy của cải, thì đều không thể sánh với Đinh Lỗi, ngay cả Vinh Trí Kiện vốn có thực lực tư bản nhà nước đỡ đầu cũng cần hơn 10 năm mới có thể hoàn thành được quá trình tích lũy của cải trị giá bằng của Đinh Lỗi, còn Đinh Lỗi từ 500.000 tệ ban đầu sáng lập nên Net Easy và chỉ cần chưa đầy 6 năm đã đạt được thành-tựu không tưởng như vậy. Tất nhiên, đây rõ ràng là một sự kiện mang tính bước ngoặt, nó cho thấy những nhà sáng lập mạng trẻ tuổi sẽ trở thành lực lượng chính trong đời sống thương mại, còn thị trường truyền thống đóng vai trò nền tảng cho tích lũy của cải đã thật sự đột ngột chuyển hướng.

Net Easy là một trong ba cổng thông tin có lượng người truy cập lớn nhất Trung Quốc thời bấy giờ, nhưng điều cần phải đề cập là, tăng trưởng lợi nhuận của nó lại không hề có chút liên can gì đến số lượng người truy cập. Trên thực tế, các website thu lợi nhuận dựa vào nguồn quảng cáo đã có chiều hướng suy thoái kể từ năm 2003, sự thành công của Net Easy chính là nhờ vào sự nổi loạn tiên phong của Đinh Lỗi. Ông ta đã tìm được hai dịch vụ mới, một là dịch vụ nhắn tin, hai là dịch vụ trò chơi điện tử trực tuyến. Dịch vụ nhắn tin là nhờ vào sự "bổ thí" của các doanh nghiệp độc quyền trong ngành thông tin cùng với đà phổ cập mạnh mẽ của điện thoại di động, dịch vụ tin nhắn di động đột nhiên phát triển bùng nổ. Trong khi đó hai công ty gồm Công ty di động Trung Quốc và Công ty Liên thông Trung Quốc đang mỗi tay đếm tiền vì số lượng khách hàng tăng chóng mặt nên chưa rảnh tay để khai thác lĩnh vực dịch vụ nhắn tin này, vậy là Net Easy nhanh chóng trở thành nhà cung ứng chủ yếu các tin nhắn có nội dung ngắn. Theo thoả thuận lúc bấy giờ, khoản phí mà mỗi người dùng gửi qua Net Easy sẽ phải trả 1 tệ tiền phí, trong đó công ty di động ăn 0,2 tệ, còn 0,8 tệ kia thuộc về Net Easy. Trong năm 2002, số tin nhắn của mạng di động Trung Quốc khoảng 75 tỉ tin, trong đó, có đến 20% số tin nhắn này được gửi qua những nhà cung cấp dịch vụ

như Net Easy, rõ ràng đây là một chiếc bánh khiến nhiều người phải thèm muốn. Ngoài ra, Đinh Lỗi còn chú trọng đến lĩnh vực trò chơi điện tử trực tuyến, ông đã cho giới thiệu một chương trình trò chơi điện tử trực tuyến rất hoành tráng mang tên “Đại Thoại Tây Du”, và rất nhanh chóng trò chơi này đã đem về một khoản thu kếp xù cho Net Easy. Đinh Lỗi quả là người có số mệnh lớn, gặp đại nạn mà không chết, đúng năm 30 tuổi ông đã gặp phải một tai nạn lớn trong nghề nghiệp, mà như sau này khi diễn thuyết tại một trường đại học ông đã nói rằng: “Trước năm 30 tuổi, thu hoạch lớn nhất của tôi hoàn toàn không phải là đã kiếm được 300 triệu tệ, mà là trải qua trận thua lỗ mất sạch vài ba trăm triệu tệ.”

Cú chuyển mình mạnh mẽ của Net Easy đã đánh dấu cho thời đại bùng nổ của kinh tế mạng sau hai năm im hơi lặng tiếng. Tiếp sau Net Easy, các mạng khác như Sina.com, Soho.com cũng bắt đầu thu được lãi ròng. Một số lực lượng chủ yếu của nền kinh tế mạng Trung Quốc sau này cũng bắt đầu được ươm mầm trong thời gian này.

Trong lĩnh vực thương mại điện tử, Alibaba của Mã Vân đã có màn trình diễn tuyệt vời. Sự kiện không mấy điển hình diễn ra đầu năm này đã đem đến cho vị doanh nhân này một sự trải nghiệm thú vị. Một nữ nhân viên của Alibaba tham gia hội nghị mở rộng khách hàng bị nghi ngờ là bị nhiễm SARS, toàn công ty với hơn 500 nhân viên ngay lập tức được cách ly tại nhà, mọi hoạt động của công ty ngay tức khắc cũng bị đình trệ, tất cả họ chỉ có thể làm việc qua Internet ở nhà. Bốn năm sau ngày sự kiện xảy ra, Mã Vân vẫn còn hồi hộp khi nhắc đến: “Tôi cảm thấy thời kỳ SARS là thách thức lớn nhất của chúng tôi”. Thế nhưng, điều nằm ngoài dự liệu của ông là, SARS lại là một bước ngoặt khiến cho thương mại điện tử của Trung Quốc thức tỉnh mạnh mẽ, do các hoạt động thương mại bình thường và giao dịch triển lãm đều bị cắt đứt hoàn toàn do dịch SARS, cho nên rất nhiều doanh nghiệp chỉ còn biết dựa vào Internet để duy trì liên lạc và tìm kiếm cơ hội giao thương, chính nhờ đó mà lưu lượng giao dịch của Alibaba cũng tăng lên nhanh chóng. Năm trước đó, Mã Vân đã đưa ra ý tưởng về gói dịch vụ mang tên “Thành tín thông” - một dịch vụ mang tính chất thăm dò thử nghiệm, sau khi được giới thiệu, dịch vụ

này vẫn mãi không có gì khởi sắc, mặc dù bộ phận kinh doanh đã dốc hết sức, nhưng một tuần cũng chỉ ký được mấy hợp đồng. Sau khi xảy ra sự kiện dịch SARS, tình hình bỗng chốc thay đổi đột ngột, Alibaba đang mò mẫm trong bóng tối thua lỗ thì đột nhiên như thấy được ánh sáng cuối đường hầm.

Trong lĩnh vực tìm kiếm thông tin trực tuyến trên Internet, nhà khổng lồ toàn cầu trong lĩnh vực này là Google đã đụng phải một tài năng trẻ tuổi khác của Trung Quốc. Trong năm này, một công ty của Trung Quốc là công ty Baidu đã lần đầu tiên vượt mặt Google tại thị trường Trung Quốc theo đánh giá của một bên thứ ba, trở thành web tìm kiếm hàng đầu được cư dân mạng Trung Quốc lựa chọn. Trước đó 3 năm, Lý Nhan Hùng, một thanh niên của đất Sơn Tây, sinh năm 1968 đã từ bỏ học vị tiến sĩ ở thung lũng Silicon để trở về Trung Quan Thôn ở Bắc Kinh, sáng lập nên Baidu. Chiến lược của Baidu là không ngừng giới thiệu những dịch vụ tìm kiếm bằng tiếng Trung hết sức đặc sắc, trông nó giống như một mầm cây mọc từ lòng đất lên, nếu đem ra so sánh, thì Google ở vị thế tận trên cao giống như một chậu cây cảnh được di thực từ Mỹ qua Trung Quốc vậy. Tháng 10 năm 2001, Lý Nhan Hùng giới thiệu một dịch vụ tìm kiếm hoàn toàn mới, nhắm trực tiếp đến các đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các công ty này chỉ cần đóng một khoản phí mấy trăm tệ cho Baidu thì địa chỉ website của họ dễ dàng được truy xuất khi khách hàng tìm kiếm lĩnh vực có liên quan, dịch vụ nằm giữa ranh giới của các dịch vụ quảng cáo và thương mại điện tử này giúp cho Baidu nhanh chóng mở được cách cửa lợi nhuận.

So với câu chuyện khởi nghiệp của Đinh Lỗi, Mã Vân hay Lý Nhan Hùng, câu chuyện khởi nghiệp của Giang Nam Xuân – người đã từng là nhà thơ học đường, lại càng đặc sắc thú vị hơn. Giang Nam Xuân sinh năm 1973, thời còn học năm thứ 3 ở trường đại học, đã góp vốn cùng với người khác thành lập một công ty quảng cáo. Đây là một chàng thanh niên tràn đầy nhiệt huyết sống, thích làm nhân viên kinh doanh nhưng đồng thời cũng thích viết lách, mỗi ngày chỉ ngủ 4 tiếng, thời gian còn lại đi về như con thoi ở miền Thượng Hải để tìm kiếm khách hàng. Tháng 1 năm này, một hôm anh đứng đợi

thang máy trong một toà nhà lớn, vẻ mặt mệt mỏi bơ phờ, đứng bên cạnh anh cũng là một người đang đợi thang máy, người này cũng tỏ ra mệt mỏi không kém, mặt phờ phạc chẳng chút cảm xúc. Chính trong giờ phút đó, linh cảm đột ngột xuất hiện. Anh nhìn vào khoảng tường trắng giữa hai chiếc thang máy rồi chợt nghĩ, “sao không đặt một chiếc tivi chuyên phát quảng cáo ở đây nhỉ?” Tháng 5, Focus Media được thành lập, trong thời gian hai năm, Giang Nam Xuân đã cho lắp đặt 20.000 chiếc tivi chuyên phát quảng cáo trong các sảnh thang máy của 45 toà nhà trên toàn Trung Quốc, nhờ vào kỹ thuật IT thành thực, ông đã giải quyết được vấn đề nan giải lúc bấy giờ là đổi mới nội dung quảng cáo phát liên tục trên các tivi này.

Internet đã tạo nên sự thay đổi lớn trong đời sống kinh tế của Trung Quốc, nó giống như một chiếc lò lớn đầy lửa nóng bỏng, và trong bầu không khí sôi sục ấy, những sản phẩm gốm tuyệt mỹ sẽ liên tục ra đời.

Nhân vật lịch sử thương nghiệp

ĐẠI NGƯU TẬP TRUNG VỐN

Sau khi Tôn Đại Ngưu đã trở thành tỉ phú giàu có, có một lần, ông đưa một nhóm khách hàng đi tham quan trong khu vực doanh nghiệp. Cách đó không xa, một ông lão tuổi bát tuần, quần áo bạc thếp đang cố sức công một cái sọt tre to để nhặt phế liệu, còn trong một căn nhà cấp bốn bình dị bên cạnh, một bà lão tóc trắng như cước đang thổi lửa để nấu cơm trong một cái nồi gang lớn. Tôn Đại Ngưu giới thiệu với quan khách mà sắc mặt không hề biến đổi: “Họ là cha và mẹ tôi đấy”, quan khách nghe thấy vậy ai nấy cũng đều kinh ngạc đến tái mặt. Đây là một doanh nhân rất khác người. Năm 2003, ông bị bắt vì tập trung vốn phi pháp, gây nên những cuộc tranh cãi trong dư luận, đó chính là “sự kiện Tôn Đại Ngưu” làm chấn động xã hội Trung Quốc một thời.

Tôn Đại Ngưu sinh ra ở huyện Dư Thủy, tỉnh Hà Bắc, một huyện thị ở miền Hoa Bắc bình thường như bao huyện thị khác ở Trung Quốc thời đó, cuối những năm 1950, cái huyện thị nhỏ bé này bỗng nhiên nổi tiếng khắp Trung Quốc nhờ “phong trào khoe của”. Gia cảnh của Tôn Đại Ngưu cực kỳ bần hàn, cha mẹ ông kiếm sống bằng nghề nhặt đồng nát. Thời đi học, ông không đủ tiền để mua đồ dùng học tập, cha mẹ ông phải vào nhà vệ sinh tìm những tờ giấy vệ sinh mà người ta đã dùng qua, cắt lấy những chỗ còn sạch rồi đóng thành tập để ông lấy giấy làm vở học. 16 tuổi, Tôn Đại Ngưu tham gia vào quân đội, sau khi phục viên ông trở về làm chủ nhiệm hợp tác xã nông nghiệp của huyện. Kể từ năm 1985, vợ của Tôn Đại Ngưu bao khoán một vùng đất ở mé tây bắc của quê cũ, bắt đầu thử sức với

nghề chăn nuôi. Ba năm sau, Ngưu cũng từ chức để ra làm riêng, dần dần từng bước hai vợ chồng ông phát triển từ chăn nuôi đến mở xưởng sản xuất thức ăn chăn nuôi. Đến khoảng năm 2000, Tập đoàn chăn nuôi nông nghiệp Đại Ngưu đã sở hữu 16 xưởng sản xuất và một trường học, lúc huy hoàng nhất giá trị sản xuất mỗi năm của tập đoàn này vượt hàng trăm triệu tệ. Do xuất thân nghèo khó, nên Tôn Đại Ngưu luôn tỏ ra đồng cảm với những người cùng cảnh ngộ, ông là người kiên định niềm tin về một “công xã nhân dân”, Tập đoàn Đại Ngưu không khác gì một khu thử nghiệm của một “xã hội không tưởng”, ở đây có nhà máy, công viên, trường học, bệnh viện, đảm bảo toàn bộ đời sống của 1600 công nhân viên. Ông gọi mô hình của mình là “lao động tương hỗ”: thức ăn chăn nuôi có thể nuôi gà, nuôi lợn, phân thải của gia súc gia cầm có thể sản xuất khí gas, khí gas này có thể dùng để sưởi ấm; công nhân có thể thúc đẩy sự phát triển của các ngành nghề thứ ba như buôn bán, hàng ăn, bệnh viện, trường học không chỉ thoả mãn nhu cầu của công nhân và người dân trong vùng, mà còn có thể tạo nên không gian lao động mới. Ở bệnh viện của Đại Ngưu, chỉ cần 1 tệ là công nhân viên chức và nông dân có thể được hưởng các dịch vụ chăm sóc y tế suốt 1 tháng, chỉ cần tốn 10 tệ cho một cuộc xét nghiệm toàn diện đối với sức khoẻ của 1 người. Ông nói về giấc mơ làm doanh nghiệp của mình như sau: “Tôi có một ước mơ, đó chính là xây dựng một đô thị của chính mình, một đô thị “thế ngoại đào nguyên”, mọi người cùng hạnh phúc vui vẻ sống bên nhau, ước nguyện ấy đang dần thành hiện thực.” Mặc dù là một tỉ phú giàu có, nhưng Tôn Đại Ngưu lại sống cuộc sống cần kiệm. Ông không có xe riêng, ở nhà bình thường, thậm chí không có những bộ trang phục ra hồn, cha mẹ ông vẫn sống bằng nghề nhật đồng nát. Trong đời sống thường nhật, ông tỏ ra là người rất “bùn xỉn” trong mắt mọi người, cho nên họ mới đặt cho ông biệt danh “Tôn keo kiệt”.

Tôn Đại Ngưu làm doanh nghiệp, điều khiến ông đau đầu nhất chính là không biết đi đâu để vay vốn. Cho dù ông đã từng có thời gian làm việc ở ngân hàng, nhưng việc vay vốn vẫn khó hơn lên trời. Sau này, ông tiết lộ: “Doanh nghiệp dù tốt đến mấy cũng khó mà vay được vốn, vậy làm sao để có vốn đây? Nói chung là phải có khoản lại quá 10 – 15% khoản vay”. Mặc dù là người sống theo chủ nghĩa lý

tưởng, nhưng vì cần được vay vốn, Đại Ngưu đã có lần phải khom lưng uốn gối. Một năm, Tập đoàn Đại Ngưu muốn đầu tư xây dựng vườn trồng nho rộng 1000 mẫu, ông cần 6 triệu tệ tiền vốn. Khi đó, có người khuyên Đại Ngưu nên đi cửa sau, ông liền nghe theo, đút cho trưởng bộ phận tín dụng ở địa phương 10.000 tệ. Thế nhưng, việc vẫn không thành, Tôn Đại Ngưu rất uất ức, nên quyết đòi lại bằng được số tiền kia, cuối cùng thì ông cũng chỉ đòi lại được 6000 tệ. Sau việc này, ông cắt đứt hẳn quan hệ với các cơ quan tín dụng. Để tự cứu mình, kể từ năm 1995, Tôn Đại Ngưu đã bắt đầu quá trình gom vốn từ những người thân thích, Tập đoàn Đại Ngưu xuất hoá đơn chứng từ vay vốn, và trả một mức lãi suất nhất định.

Mô hình này sau đó được áp dụng mở rộng cho tầng lớp công nhân của tập đoàn, trong tổng số hơn 1300 nhân viên của Đại Ngưu, có tổng cộng hơn 900 người đã đem tiền cho tập đoàn vay, hay nói cách khác là gửi tiết kiệm vào Đại Ngưu. Thân thích của những nhân viên này lại kêu gọi được 1000 hộ khác tham gia, sau đó cứ hộ này truyền tai hộ kia, số người cho Đại Ngưu vay vốn mở rộng sang đến mấy thôn lân cận, cuối cùng con số này đã lên đến 4600 hộ. Tôn Đại Ngưu đặt cho mô hình thu gom vốn này một cái tên mới, “Tổ hỗ trợ vốn”. Có phóng viên đã miêu tả về hoạt động của tổ hỗ trợ vốn như sau: Tập đoàn Đại Ngưu sắp xếp các nhân viên nghiệp vụ chuyên trách, họ tiêu thụ các sản phẩm của Công ty Đại Ngưu ở các thôn xóm lân cận, đồng thời bản thân họ kiêm luôn nhiệm vụ “thu hút vốn”, nhà nào có tiền muốn gửi tiết kiệm, có thể trực tiếp tìm đến họ để được hướng dẫn. Chính quyền địa phương nghi ngờ những người này đã thiết lập hàng chục “điểm thu hút vốn” cho tập đoàn Đại Ngưu. Giấy chứng nhận tiết kiệm mà Tập đoàn Đại Ngưu cấp lại cho các hộ góp vốn là một loại giấy vay tiền có mẫu thống nhất. Tiền gửi tiết kiệm chia làm hai loại, loại kỳ hạn linh hoạt không có lãi suất và loại kỳ hạn cố định có lãi suất năm là 3,3%, không phải chịu thuế lãi suất, mức lãi suất này gần như gấp 2 lần mức lãi suất tiết kiệm cơ bản lúc bấy giờ ở các ngân hàng. Hơn nữa, bất kể mức tiền gửi nhiều hay ít, họ (Đại Ngưu) đều chấp nhận, khoản tiết kiệm nhiều nhất lên đến hơn 400 ngàn tệ, còn khoản ít nhất chưa đến 1000 tệ. Ở Lang Ngũ Trang nơi Tập đoàn Đại Ngưu đóng trụ sở, hầu như nhà nhà đều gửi tiền vào

tập đoàn này, những khoản tiền gửi này có thể rút ra bất cứ lúc nào họ muốn, có người trong nhà nửa đêm có người ốm đau cần dùng tiền gấp cũng có thể đến yêu cầu được rút tiền ngay trong đêm. Trong 8 năm từ năm 1996 đến 2003, người dân trong vùng nô nức kéo nhau đi gửi tiết kiệm vào Đại Ngưu. Ngày 27 tháng 5 năm 2003, Tôn Đại Ngưu bị bắt, với tội danh là “thu hút tiền gửi tiết kiệm của công chúng một cách phi pháp”.

Bối cảnh toàn Trung Quốc là sau năm 2000 cũng cần phải nói rõ các ngân hàng quốc doanh bắt đầu tiến hành cải cách theo hướng thương mại hoá; thị trường hương trấn vốn luôn được xem là nơi có giá thành vận hành rất cao, lợi nhuận kém đều bị dẹp bỏ trên diện rộng. Trong rất nhiều năm trước đó, Ngân hàng Nông nghiệp và Ngân hàng Công thương chịu trách nhiệm cung cấp các dịch vụ ngân hàng như hỗ trợ vốn vay cho người nghèo và cung cấp vốn vay với định mức thấp, và được xem là những ngân hàng có tính xã hội và tính “công chúng”. Nhưng cùng với đà thu hẹp các chi nhánh của các ngân hàng, một vùng nông thôn rộng lớn trở thành những điểm mù về tài chính. Tháng 3 năm 2002, Tân Hoa xã đã tiết lộ, kể từ năm 1999, bốn ngân hàng thương mại lớn của Trung Quốc đã bắt đầu tiến hành kết thúc hoạt động của nhiều chi nhánh ngân hàng trên diện rộng, tổng cộng đã đóng cửa hơn 30.000 chi nhánh và điểm giao dịch trên toàn Trung Quốc. Rút vốn khỏi những vùng kém phát triển, tập trung ưu tiên vốn cho các thành phố vừa và lớn cũng như các khu vực có nền kinh tế phát triển. Tiền Tiểu An – nhân viên nghiên cứu của Phòng nghiên cứu thuộc Ủy ban tài chính trung ương, cho rằng: “Hành động rút gọn tổ chức chi nhánh của bốn ngân hàng lớn là phù hợp với phương hướng cải cách của ngành ngân hàng, phù hợp với nguyên tắc hiệu quả, có lợi cho sự tập trung hoá của dịch vụ tài chính.” Vào năm 2003 khi Đại Ngưu bị bắt, nguồn vốn vay ngắn hạn của các tổ chức doanh nghiệp ngoài quốc doanh, bao gồm doanh nghiệp hương trấn, doanh nghiệp tư doanh cá thể và doanh nghiệp ba bên chỉ chiếm 14,4% trong toàn bộ khoản tín dụng mà ngân hàng đã giải ngân; các hoạt động thu hút vốn trực tiếp như phát hành cổ phiếu, phát hành công trái công ty chỉ chiếm 1,3% toàn bộ lượng vốn hoá trực tiếp; số tín dụng mà hơn 3 triệu doanh nghiệp tư doanh trên toàn Trung Quốc được ngân hàng cấp vốn chỉ chiếm 10% tổng lượng vốn được giải

ngân. Con đường tín dụng nhỏ hẹp, vay vốn ngân hàng lại khó khăn, hoàn cảnh đó như sợi dây trói chặt không cho các doanh nghiệp tư doanh lớn lên. Chính trong bối cảnh đó, một lần nữa các hoạt động thu hút vốn ngầm lại có dịp hoạt động sôi nổi, sự kiện Tôn Đại Ngưu như giọt nước làm tràn ly, phản ánh rõ hơn thực tế khủng hoảng vốn và sự bối rối trong hiện thực lúc bấy giờ.

Những cuộc tranh cãi liên quan đến tính hợp pháp của hoạt động tài chính trong dân đã bắt đầu nổ ra kể từ khi Ôn Châu có “tiền trang ngầm” vào những năm 1980, và đến thời của Đại Ngưu vẫn chưa dứt tiếng. Có luật sư cho rằng: “Việc tập trung vốn của Tập đoàn Đại Ngưu không phải là hành động chiếm hữu phi pháp, không hề gây lãng phí, mà tiền tập trung được chủ yếu dùng để xây dựng trường Trung học Đại Ngưu, tạo phúc lợi cho làng xóm. Hơn nữa hành vi mượn tiền này chỉ giới hạn trong phạm vi mối quan hệ tín dụng hỗ trợ qua lại giữa công nhân và người thân trong doanh nghiệp, nó có phạm vi nhất định, chứ không phải là mang tính đại chúng tràn lan. Vì vậy, nó đương nhiên phải được xem là hành vi vay mượn trong dân hợp pháp.” Giáo sư Thư Thiên Đào – nhà nghiên cứu Luật thương mại của Đại học Thanh Hoa thì cho rằng, hành vi này của Tôn Đại Ngưu cần phải khép vào hành vi vi phạm pháp luật, bởi vì “bất kể là nó có gây hại hay không, thì đây vẫn là việc không được phép làm”. Nhà kinh tế Mao Vu Thức thì gọi hành vi của Tôn Đại Ngưu là “tập trung vốn phi pháp nhưng chưa gây hại”. Ông nói, bề ngoài thì Tôn Đại Ngưu đã vi phạm quy định về quản lý tài chính của nhà nước, nhưng trên thực tế, chẳng những chưa gây hại cho bất kỳ ai, mà còn giúp ích được cho rất nhiều người, hành vi xã hội này nếu quả thật bị xem là phạm tội, thì cần phải đặt câu hỏi phải chăng bản thân chế độ có chỗ cần phải chỉnh sửa.

Với sự vào cuộc đưa tin của giới truyền thông, vụ án của Tôn Đại Ngưu trở thành một trong những sự kiện thương nghiệp rung động nhất năm 2003. Ngày 31 tháng 10, Liễu Truyền Chí của Tập đoàn Lenovo sau khi xem trong chuyên mục của CCTV, đã gửi một bản fax cho đài truyền hình này với danh nghĩa cá nhân, ông viết: “Mong anh (Tôn Đại Ngưu) trong giờ phút này hãy bình tâm vững chí, không nên dao động mất bình tĩnh. Khi tôi khởi nghiệp cũng đã gặp không

ít khó khăn, nhưng rồi đều vượt qua tất cả. Chỉ cần anh kiên trì tinh thần phấn đấu, thì nhất định qua được ải khó khăn này.” Tháng 11, sau gần nửa năm bị bắt, Tôn Đại Ngưu được đưa ra xét xử với tội danh thành lập là “Tội thu hút tiết kiệm công chúng phi pháp”, tuyên phạt ông 3 năm tù giam nhưng cho hoãn thi hành án trong thời hạn 4 năm. Ngày ông được phóng thích, đài CCTV đã cử phóng viên xuống phỏng vấn. Trước cửa nhà, người mẹ già 85 tuổi ôm đứa con trai 49 tuổi vào lòng khóc nức nở, Tôn Đại Ngưu cười nói an ủi. Khi quay ra, có người cho ông biết, trong thời gian ông ngồi tù, có hai cô nhi do ông nhận nuôi dưỡng đã bị đuổi ra khỏi trường chỉ vì không có tiền đóng học phí. Nghe xong, đôi mắt Tôn Đại Ngưu bất chợt đỏ hoe, rồi nhìn thẳng vào ống kính máy quay, móc khăn giấy ra lau nước mắt.

Năm 2004

THẮNG LỢI BIỂU TƯỢNG

“Làm tốt, một bước lên mây; làm không tốt, rơi xuống địa ngục.”

- Liễu Truyền Chí, năm 2004 -

Tín hiệu cảnh báo của cuộc điều chỉnh vĩ mô đã vang lên vào tháng 12 năm 2003, và bùng rầm bẻ mạc vào tháng 4 năm sau đó. Kể từ đầu thập niên 1980, những cuộc điều chỉnh kinh tế vĩ mô mà Trung Quốc đã trải qua đều có một “quy luật” tương đồng, đó chính là: kinh tế phát triển quá nóng đã tạo nên sự căng thẳng về năng lượng, dẫn đến sự tranh giành quyết liệt. Thế là chính phủ trung ương liền thông qua các biện pháp hành chính để tiến hành kiểm soát điều chỉnh và phân phối lại đối với các doanh nghiệp có chế độ sở hữu khác nhau. Và trong quá trình điều chỉnh và phân phối lại này, doanh nghiệp quốc doanh, doanh nghiệp đa quốc gia cho đến doanh nghiệp dân doanh sẽ nhận được những chính sách đãi ngộ ở những “đẳng cấp” khác nhau. Hiện tượng này hầu như cứ cách từ 3 đến 5 năm lại tái diễn một lần, hình thành nên chu kỳ kinh tế trong 30 năm đổi mới. Cuộc điều chỉnh vĩ mô năm 2004 tất nhiên cũng không nằm ngoài logic chính sách đó. Căn cứ để chính phủ trung ương tiến hành điều chỉnh vĩ mô chính là nền kinh tế vĩ mô đã xuất hiện cảnh tượng quá nóng khiến cho người ta lo lắng, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghiệp hoá theo hướng công nghiệp nặng, tốc độ tăng trưởng đầu tư đã đến mức không thể không kiểm soát. Số liệu cho thấy, năm 2002, tổng vốn đầu tư của ngành gang thép toàn Trung Quốc là 71 tỉ Nhân dân tệ, tăng 45,9% so với năm trước. Năm 2003, con số này đã đạt

đến 132,9 tỉ nhân dân tệ, tăng trưởng đầu tư 96%. Cũng giống như ngành gang thép, tăng trưởng đầu tư của ngành điện phân nhôm là 92,9%, tăng trưởng đầu tư cho ngành xi măng là 121,9%, đầu tư vĩ mô quá nóng, dần trở thành nhận thức chung của tầng lớp lãnh đạo. Cuối năm 2003, tiếng còi cảnh tỉnh cuối cùng cũng vang lên. Ngày 23 tháng 12, văn phòng uỷ ban Quốc vụ viện Trung Quốc đã ban hành công văn số 103 [năm 2003], yêu cầu các địa phương sử dụng các biện pháp khác nhau, tức tức chặn đứng các hoạt động đầu tư tràn lan, hạn chế xu hướng tái thiết ở trình độ thấp. Tháng 1 năm sau, Quốc vụ viện lại ban hành công văn. Ngày 4 tháng 2, Quốc vụ viện đã mở hội nghị trực tuyến về kiểm soát nghiêm ngặt hoạt động đầu tư quá mức của các bộ ngành, hội nghị yêu cầu rõ ràng là tiến hành thanh kiểm tra đối với ba ngành gồm gang thép, điện phân nhôm, xi măng. Ngay sau đó, Quốc vụ viện đã tiến hành tổ chức nhân lực từ các cơ quan như kiểm toán, Ủy ban cải cách, Bộ Tài chính, Bộ Tài nguyên đất quốc gia, Bộ Xây dựng, Bộ Nông nghiệp, Bộ Thương mại, Ngân hàng nhân dân, thành lập thành 8 nhóm đốc thúc thanh kiểm tra toả về khắp các nơi để thi hành nhiệm vụ. Trọng điểm của đợt thanh kiểm tra lần này lại vẫn là những doanh nghiệp dân doanh đã tham gia vào ba ngành nghề lớn, và đầu tư ồ ạt.

Doanh nghiệp đầu tiên phải đối mặt với cú sốc này chính là dự án điện phân nhôm của Lưu Vĩnh Thành. Cuối tháng 11 năm 2003, thông tin đã truyền đi cho biết, Dự án Bao Đầu và Dự án Tam Môn Hiệp của Tập đoàn Phương Đông đều đã bị đình chỉ.

Cũng giống như những cuộc điều chỉnh vĩ mô lần trước, sẽ luôn có một số người trở thành “vật tế cờ” bất hạnh, chúng ta đã từng biết những trường hợp như Niên Quảng Cửu, sự kiện tám vua lớn ở Ôn Châu, Trịnh Nhạc Phân, nay bản danh sách này lại phải tăng thêm một cái tên mới. Người đó chính là Đối Quốc Phương bên bờ Trường Giang. Điều kịch tính là, Đối Quốc Phương rơi vào “tâm bão” là một sự việc hoàn toàn bất ngờ.

Đầu tháng 2 năm này, mấy phóng viên của Tân Hoa xã tiến hành điều tra nghiên cứu ở vùng Giang Tô. Đề tài điều tra nghiên cứu của họ là vấn đề chiếm đất để xây sân golf và đô thị đại học. Trong

chuyến thăm Nam Kinh, một chuyên gia đã vô tình nói ra một câu “Thường Châu có một doanh nghiệp đang xây dựng nhà máy gang thép bên sông Trường Giang”. Người nói vô tình, còn người nghe hữu ý, vậy là các phóng viên nhận định một cách trực giác rằng, xây nhà máy gang thép chắc chắn cần phải dùng một diện tích đất rất lớn, có thể sẽ tồn tại vấn đề chiếm dụng đất phi pháp. Họ điện thoại hỏi Bộ Tài nguyên đất đai quốc gia, câu trả lời mà họ nhận được là bộ này hoàn toàn không hay biết gì về dự án này. Vậy là, các phóng viên nhanh chóng tìm đến Thường Châu, mò đường đến tận nơi đang xây dựng nhà máy gang thép. Ngày 9 tháng 2, một bản tư liệu nội san nhan đề “ba ngàn mẫu đất chưa trưng đã dùng, Cục Bảo vệ môi trường chưa phê chuẩn đã khởi động” được chuyển đến tay các nhà quản lý trung ương. Không lâu sau, Ủy ban cải cách phát triển quốc gia, Bộ Tài nguyên đất quốc gia và Tổng cục bảo vệ môi trường cử đoàn điều tra nhằm thẳng hướng Thường Châu tiến bước.

Trong bối cảnh của cuộc điều chỉnh kinh tế vĩ mô, vấn đề gang thép nhanh chóng chuyển từ huỷ hoại ruộng vườn chiếm dụng đất sang xây dựng vi phạm quy định của pháp luật. Đối Quốc Phương nằm trong vòng xoáy của chuyện này bắt đầu nhấp nhóm bất an. Bản thân ông cũng không hiểu rõ tại sao sự việc lại trở nên ngày càng phức tạp gay go đến vậy. Suốt thời gian đó, ông bôn ba cả ngày trên công trường, theo như dự tính của ông, đến cuối tháng 5, lò luyện đầu tiên của nhà máy có thể hoàn thành, lập tức có thể đưa vào sản xuất, đến khi đó thì xem như “gạo đã nấu thành cơm”. Ông nói với cấp dưới rằng: “Dự án lớn như vậy, xây thì cũng đã xây xong rồi, nhiều nhất là chịu phạt, chứ lẽ nào yêu cầu đập bỏ”. Nhưng tình thế sự việc lại nghiêm trọng hơn rất nhiều so với những gì ông tưởng tượng. Theo số liệu của Cục thống kê quốc gia, đầu tư tư bản cố định trong quý một của toàn Trung Quốc trong năm này vẫn tăng 43% so với cùng kỳ, sáng lập kỷ lục về tỉ lệ tăng trưởng cao nhất từ giữa thập niên 1990, trong đó biên độ tăng trưởng đầu tư của ngành gang thép đạt đến 107%. Lúc này, những dự án gang thép trở thành nghi phạm hàng đầu trong các hoạt động chiếm dụng đất phi pháp, xây dựng sai quy định, và cũng do đó trở thành đối tượng trừng phạt răn đe điển hình nhất, thích hợp nhất.

Đối mặt với cuộc điều tra sôi sục thanh thế, Đới Quốc Phương từ trước tới giờ chưa từng phải ứng phó với những trường hợp đầy thách thức như thế này nên tỏ ra vô cùng lúng túng. Ông cùng với các tham mưu đã nhận định một cách “ngây thơ” rằng, vấn đề gang thép chắc cũng chỉ cần chi một ít tiền thì có thể dẹp yên được. Vậy là, ông gửi lên cấp trên một bản “báo cáo tự điều tra”, nội dung đại loại như “Công ty tôi khi nhận được kết quả điều tra của cơ quan hữu quan nhà nước về vi phạm quy định đầu tư, vi phạm quy định sử dụng đất, đã tự tiến hành kiểm tra tài vụ, phát hiện thấy vấn đề vi phạm pháp luật trong quá trình kinh doanh - kể từ ngày thành lập vào năm 2000, công ty tôi đã thu mua một lượng gang thép phế liệu trị giá mấy tỉ Nhân dân tệ từ Công ty thu hồi vật tư Thường Châu và Công ty hữu hạn tái sinh vật tư Võ Tiến, trong đó mở khống hoá đơn gần 200 triệu tệ, tổng số khấu trừ thuế gần 20 triệu tệ... Đới Quốc Phương người đại diện pháp định đã buông lỏng quản lý nên phải gánh chịu trách nhiệm liên quan.” Đây là bản báo cáo tự kiểm tra được thực hiện nhằm “dùng tiền để dập hoả”, được xem là sự nỗ lực sau cùng của Đới Quốc Phương nhằm cứu vãn tình thế. Sau khi gửi bản báo cáo đi ông mau chóng cho nộp loại khoản khấu trừ thuế mà ông đã khai trong bản báo cáo cho cục thuế địa phương. Nhưng điều nằm ngoài dự liệu của ông là chính bản báo cáo này lại trở thành bằng chứng có sức thuyết phục nhất để viện kiểm sát chống lại ông trong khoảng thời gian hai năm sau đó.

Ngày 20 tháng 3, thành phố Thường Châu chịu sức ép lớn từ dư luận và chính phủ trung ương đã tổ chức một tổ lãnh đạo công tác xử lý rõ dự án gang thép, khẩn cấp ban hành lệnh đình chỉ dự án. Cuối tháng, lãnh đạo Quốc vụ viện Trung Quốc yêu cầu bí thư thị ủy, thị trưởng của Tô Châu và Thường Châu phải báo cáo về dự án gang thép cũng như những việc phát sinh từ những dự án này. Đầu tháng 4, một nhóm kiểm tra chuyên ngành do 9 cơ quan cử ra đã vội vã lên đường về Thường Châu, tiến hành kiểm tra toàn diện đối với dự án gang thép. Đây là hành động bắt tay tiến hành điều tra đối với một dự án địa phương, với quy mô lớn thứ hai sau “sự kiện thị trấn Liễu” ở Ôn Châu xảy ra năm 1991. Ngày 19, Đới Quốc Phương cùng với vợ con, bố vợ của ông tất cả gồm 10 người đã bị cảnh sát giải đi, nguyên

nhân là “ngghi ngờ liên quan đến hành động trốn thuế, với số lượng rất lớn.”

Ngày 28 tháng 4, nhóm điều tra báo cáo tình hình tại cuộc họp của Quốc vụ viện, kết quả như sau: “Đây là một vụ án nghiêm trọng hết sức điển hình về việc chính quyền địa phương cũng như các cơ quan hữu quan thiếu trách nhiệm vi phạm quy định, doanh nghiệp nghi có dính líu đến phạm tội vi phạm pháp luật.” Ngày hôm sau, Tân Hoa xã đã cho đăng thông cáo báo chí toàn quốc, nêu lên năm vấn đề lớn của ngành gang thép mà tổ điều tra liên ngành đã nhận định: chính quyền địa phương và các cơ quan hữu quan đã vi phạm nghiêm trọng các quy định pháp luật có liên quan của nhà nước, vượt quyền hạn 22 lần phê duyệt các dự án đầu tư với số vốn lên đến 10,59 tỉ Nhân dân tệ; phê chuẩn trưng dụng đất sai quy định 6541 mẫu, tổ chức trưng dụng chia cắt đất sai quy định; Công ty Thiết Bản thông qua cung cấp các báo cáo tài chính giả để biến thủ tín dụng ngân hàng và các khoản vay, sử dụng khoản vay hơn 2 tỉ nhân dân tệ từ nguồn vốn lưu động của ngân hàng cho mục đích đầu tư tư bản cố định; các tổ chức tài chính đã vi phạm nghiêm trọng quy định về thẩm duyệt các khoản vay đầu tư tư bản cố định của nhà nước và các quy định về quản lý tiền tệ; Công ty Thiết Bản trốn thuế với số lượng lớn.

Xử lý hành chính đối với sự kiện ngành gang thép cũng chưa có tiền lệ, 8 lãnh đạo chính quyền và quan chức ngân hàng bị xử lý nghiêm khắc. Trong đó, Phạm Yến Thanh Bí thư thị ủy Thường Châu bị cảnh cáo nặng về mặt đảng; Cố Hắc Lang Phó chủ nhiệm thành phố Thường Châu bị miễn chức, đồng thời giao cho cơ quan đảng xem xét xử lý; Thần Tường Bảo Bí thư thị ủy Dương Trung bị cách chức; Vương Minh Tường Phó phòng tài nguyên đất tỉnh Giang Tô, Tần Ung Giang Phó chủ nhiệm ủy ban cải cách phát triển của tỉnh Giang Tô, Vương Kiến Quốc trưởng chi nhánh Thường Châu trực thuộc Ngân hàng Trung Quốc đều bị cách chức hoặc từ chức để nhận trách nhiệm. Tài khoản gia đình trị giá 80000 tệ của Đới Quốc Phương cũng bị đóng băng.

Công ty Thiết Bản bị xử lý mạnh tay, là một sự kiện mang tính biểu trưng của cuộc điều chỉnh vĩ mô năm 2004. Trong bài xã luận nhan đề “Kiên quyết thúc đẩy tiến trình cải cách vĩ mô” đăng trên tờ “Nhân

Dân nhật báo”, tác giả của nó đã viết với giọng văn hết sức cứng rắn và mạnh mẽ rằng: “Quốc vụ viện xử lý nghiêm khắc những người có trách nhiệm liên quan trong vụ án này là một trong những hành động chấp hành pháp luật nghiêm túc, góp phần thúc đẩy pháp lệnh cải cách vĩ mô.” Đồng thời bài xã luận cũng yêu cầu: “Các cơ quan ở địa phương cần phải quán triệt nghiêm chỉnh các biện pháp điều chỉnh vĩ mô mà trung ương đã xác định. Trước mắt phải đặc biệt chú ý kiểm soát hiệu quả quy mô đầu tư của hai lĩnh vực đất đai và tín dụng. Cần phải xử lý rõ ràng những dự án đang xây dựng, kiểm soát gắt gao những dự án mới đưa lên, kiên quyết khắc phục tình trạng dồn đẩy trách nhiệm, cũng như khuynh hướng đầu tư ào ạt bừa bãi.” Bài xã luận này đã đặt Công ty Thiết Bản vào thế trung tâm trong cuộc điều chỉnh vĩ mô lần này. Sự kiện Thiết Bản được cho là đường ranh giới của cuộc điều chỉnh lần này, sau sự kiện Thiết Bản, các dự án đầu tư của rất nhiều doanh nghiệp dân doanh vào các ngành nghề như gang thép, điện phân nhôm và xi măng đều lần lượt mắc cạn.¹

Cuộc điều chỉnh vĩ mô sấm vang chớp giạt ấy còn đánh vào lĩnh vực bất động sản. Cơn sốt bất động sản đã kéo theo sự tăng giá mạnh của các ngành phụ trợ, còn giá nhà thì không ngừng leo thang, gây nên tình trạng phần lớn dân chúng không thể mua nổi nhà để ở, dân chúng oán thán khắp nơi. Từ tháng 3 đến tháng 5, Quốc vụ viện đã đưa ra hàng loạt biện pháp điều chỉnh mạnh, bao gồm: khống chế lượng phát hành tiền tệ và quy mô cho vay; quản lý đất đai chặt chẽ, kiên quyết đình chỉ mọi hành động chuyển đổi mục đích sử dụng đất bừa bãi; xử lý và chỉnh đốn nghiêm các dự án đang xây và xây mới; triển khai các hoạt động tiết kiệm nguyên vật liệu trên phạm vi toàn quốc. Hàng loạt các văn kiện và biện pháp thực thi cứ thế nối đuôi nhau ra lò: ngày 25 tháng 3, ban hành quy định về chế độ tái điều chỉnh lãi suất tín dụng theo biến động thị trường; ngày 25 tháng 4, Ngân hàng trung ương Trung Quốc nâng cao mức lãi suất tiết kiệm thêm 0,5%; ngày 27 tháng 4, ngân hàng trung ương Trung Quốc đã

¹. Ngày 28 tháng 3 năm 2006, sau hai năm bị giam giữ, vụ án Thiết Bản của Đối Quốc Phương cũng được toà án trung cấp Thường Châu đưa ra xét xử. Đối Quốc Phương bị khép vào tội “khai khống để chiếm đoạt tiền thuế”, các chứng cứ tố cáo của Viện kiểm sát đều lấy từ bản báo cáo tự điều tra trước đây do Đối Quốc Phương gửi lên cấp trên.

sử dụng hình thức thông báo bằng điện thoại (rất hiếm khi dùng) để yêu cầu các ngân hàng thương mại tạm thời đình chỉ “cho vay đột xuất”; ngày 29 tháng 4, thường vụ Quốc vụ viện Trung Quốc ban hành thông báo “Quản lý đất đai chặt chẽ”; ngày 30 tháng 4, Thủ tướng Ôn Gia Bảo tuyên bố “thúc đẩy cải cách ngân hàng là một nhiệm vụ cấp thiết của cải cách toàn bộ nền tài chính quốc gia”; ngày 1 tháng 5, Ủy ban giám sát ngân hàng tuyên bố chính sách 7 điểm nhằm “tăng cường hơn nữa quản lý rủi ro tín dụng”. Cùng lúc đó, các tờ báo lớn ở Trung Quốc cũng rầm rộ bày tỏ chính kiến của mình, tấn công mạnh mẽ vào cơn sốt của thị trường bất động sản với những lời lẽ không hề khoan nhượng...

Những đòn tấn công liên hoàn từ phía chính phủ và áp lực mạnh mẽ từ dư luận, không chỉ làm thay đổi kỳ vọng về lợi nhuận của nhà đầu tư và kỳ vọng giá cả của người mua nhà, mà còn làm thay đổi quan điểm ủng hộ cũng như cách thức ủng hộ của chính quyền đối với sự phát triển của ngành bất động sản, từ đó trực tiếp khiến cho sức mua của thị trường giảm xuống nhanh chóng cũng như lượng giao dịch nhà đất thành công cũng co rút lại. Mùa đông của ngành bất động sản đột ngột ập đến.

Song hành với xu thế hạ nhiệt của nền kinh tế vĩ mô, thị trường cổ phiếu cũng nếm mùi băng giá. Ngày 3 tháng 4, trong gió tuyết, Tập đoàn Đức Long (DiLong Corp.) vốn có tiếng là “doanh nghiệp dân doanh lớn nhất Trung Quốc” đã tiến hành triệu tập cuộc họp quản lý cao cấp lần cuối cùng, Chủ tịch Đường Vạn Tân cảm thấy “ngày tàn” thật sự đã đến. Đó cũng là ngày sinh nhật vừa tròn 40 tuổi của ông.

Mấy năm trước đó, Đức Long vẫn luôn là doanh nghiệp cao giọng nhất trong giới thương nghiệp Trung Quốc, cũng là doanh nghiệp dân doanh thần bí nhất trong mắt mọi người. Để duy trì hình ảnh cổ phiếu giá cao của Đức Long, Đường Vạn Tân đã lựa chọn chiến lược khuếch trương đầy mạo hiểm. Ông liên tục đưa ra hết dự án đầu tư này đến dự án đầu tư khác với quy mô khiến người ta kinh ngạc. Trong đó bao gồm đầu tư xây dựng Tập đoàn siêu thị nông thôn với số vốn 10 tỉ Nhân dân tệ, đầu tư Tập đoàn ô tô hạng nặng lớn nhất Trung Quốc với số vốn từ 6 đến 10 tỉ Nhân dân tệ, đầu tư vào dự án

chăn nuôi và du lịch trị giá 5,5 tỉ nhân dân tệ. Những dự án siêu cấp này như một quả pháo sáng rực khiến người ta loá mắt không dám nhìn gần. Tháng 11 năm 2002, Đường Vạn Lý, anh cả của anh em nhà họ Đường, trúng cử chức Phó chủ tịch Hiệp hội liên hiệp công thương toàn quốc. Ông tuyên bố với giới truyền thông rằng: “Trong vòng 3 năm tới, Đức Long sẽ gia nhập đội ngũ “500 công ty mạnh nhất thế giới”. Đức Long lúc đó giống như đang đứng trên đỉnh cao chói lọi, nó tuyên bố đang sở hữu một lượng vốn lên đến 120 tỉ Nhân dân tệ, với hơn 500 doanh nghiệp thành viên và 300000 công nhân, hoạt động trong hơn 20 lĩnh vực, nghiêm nhiên được xem như “hàng không mẫu hạm” trong giới các doanh nghiệp dân doanh của Trung Quốc. Người ngoài nhìn vào chẳng mấy ai có thể hiểu được tình hình thực tế bên trong của Đức Long. Đến tháng 1 năm 2004, Đức Long vẫn xếp hàng đầu trong số các công ty lên sàn với số vốn lên đến 21,7 tỉ Nhân dân tệ, theo bảng danh sách “50 công ty kiểm soát vốn hàng đầu năm 2003” do Hồ Nhuận công bố.

Nhưng trên thực tế, Đức Long sớm đã là con bệnh khó chữa. Sau này, Đường Vạn Tân thừa nhận, “Ngay từ sau năm 2001, công việc hằng ngày của tôi chính là xử lý khủng hoảng”. Để cho giá cổ phiếu của Đức Long không sụt giảm, ông tự đẩy mình vào cuộc chiến đầy cam go. Sự điều độ của nguồn vốn trở thành vấn đề đại sự hàng đầu cho sự tồn tại của Đức Long, công ty đã xây dựng chế độ “Họp lưu thông (Họp để quyết định về việc chi tiền lưu thông trên thị trường)”, cứ đúng 3 giờ chiều mỗi ngày là triệu tập cuộc họp, có mưa gió cũng phải họp. Đường Vạn Tân là người điều hành của “Họp lưu thông”, mỗi ngày ông đích thân chủ trì cuộc họp, các tổ chức tài chính trực thuộc tập đoàn đem toàn bộ mức độ rủi ro và các số liệu cũng như lượng tiền mặt của ngày hôm đó viết lên bảng đen. Sau đó Đường Vạn Tân căn cứ vào mức độ rủi ro mà đặt bút quyết định khoản tiền nào dùng để giải quyết rủi ro nào, chính xác và chi tiết đến từng xu một. Quá trình ra quyết định của Đường Vạn Tân thông thường kết thúc sau khoảng 10 phút, sau đó đem bảng báo cáo thống kê của cuộc họp trong ngày hôm đó cho vào máy huỷ giấy, để phòng trường hợp thông tin cuộc họp rò rỉ ra ngoài.

Trong lần giã tay cuối cùng, Đường Vạn Tân đã tìm cách thử trực tiếp chen chân vào ngân hàng thương mại của địa phương. Khả năng vay vốn từ ngân hàng thương mại loại lớn đã ngày càng hẹp lại, còn ngân hàng thương mại đô thị trong nước thì lại rất đông, tổng tài sản lên đến 550 tỉ nhân dân tệ, lượng vốn từ nguồn thu hút tiết kiệm đạt 450 tỉ. Nếu có thể chen chân vào, Đức Long sẽ thật sự tạo lập được mô hình tập đoàn tài chính kết hợp khăng khít giữa đầu tư thực nghiệm và hoạt động tài chính, đồng thời có thể rửa sạch mình một cách triệt để. Tháng 6 năm 2002, Đức Long đã thông qua 6 công ty có ảnh hưởng để kiểm soát cổ phần của ngân hàng thương mại thành phố Côn Minh, trở thành đại cổ đông của ngân hàng này với gần 30% cổ phần nắm giữ trong tay. Tháng 9, Đức Long lại thông qua hình thức xuất vốn ào ạt, mua lại 11,73% cổ phần phát hành tăng thêm của ngân hàng thương mại thành phố Chu Châu, đồng thời, còn tranh giành quyền lợi với ngân hàng thương mại của thành phố Trường Sa và Ngân hàng thương mại thành phố Nam Xương. Trong khoảng thời gian chưa đầy một năm, Đức Long trước sau đã đạt được thoả thuận nắm giữ cổ phần khống chế hoặc tham gia cổ phần với ít nhất 6 ngân hàng thương mại của các đô thị. Năm 2003, khi các doanh nghiệp dân doanh hát vang tiến mạnh, sự thâm nhập của Đức Long đối với ngành tài chính được xem là sự thử nghiệm của tư bản dân doanh vào lĩnh vực độc quyền. Đối với Đường Vạn Tân mà nói, mục đích thực sự của ông bao gồm ba điểm. Một là, sau khi thâm nhập được vào hội đồng quản trị của ngân hàng, Đức Long của ông có thể dùng danh nghĩa của các loại dự án cũng như danh nghĩa của công ty liên doanh để rút vốn. Thực tế sau đó hoàn toàn đúng như vậy, lượng vốn vay mà Đức Long có được từ một ngân hàng thương mại đô thị ở Sơn Đông đã đạt đến con số khổng lồ 4 tỉ nhân dân tệ. Hai là, trên thị trường cổ phiếu, việc có chân trong các ngân hàng sẽ góp phần thúc đẩy và kích thích cho cổ phiếu của Đức Long vốn đang trên đà suy thoái. Ba là, nếu thâm nhập thành công, thậm chí các ngân hàng thương mại đô thị có thể cũng được cho phép lên sàn, thì khi đó xem như chiến lược “sản xuất tài chính kết hợp” của Đức Long sẽ thành công mỹ mãn trong một chiến dịch.

Nhưng đến đầu năm 2004, tình cảnh khó khăn về vốn của Đức Long vẫn không hề được cải thiện chút nào, Đường Vạn Tân phải lần lượt đem hết các tài sản có giá trị của Đức Long đi thế chấp cho các ngân hàng để vay vốn nhưng vẫn không thể cứu vãn được tình thế. Chính vào thời khắc đó, cuộc điều chỉnh vĩ mô của nhà nước âm ỉ phủ xuống, cùng lúc đó, báo cáo Đức Long đang có ý đồ thâm nhập vào các ngân hàng thương mại cũng bị ủy ban giám sát ngân hàng không chấp nhận. Tình thế đã ngày càng chuyển biến xấu đi đến mức không thể kiểm soát được. Ngày 2 tháng 4, cuộc họp đội ngũ quản lý cao cấp của Đức Long đã diễn ra lần cuối cùng trong bầu không khí ngột ngạt nặng nề. Cuộc họp đã quyết định thực hiện “hành động tự cứu” lần cuối cùng, phát động phong trào mọi công nhân viên chức của Đức Long đều bỏ tiền ra mua “Cổ phiếu đầu tư hợp kim”, giám đốc các bộ phận mua 10.000 cổ phiếu, công nhân viên bình thường mua 1000. Đường Vạn Tân đứng trước ngưỡng cửa của tuổi “không còn bị lầm lạc” đã nói một cách đầy cảm thán rằng: “Nếu qua được đoạn đường này, tương lai của Đức Long sẽ ngày càng rực rỡ, còn nếu không, mọi người cũng sẽ chẳng còn cơ hội để ngồi họp cùng nhau nữa.”

Tai họa thật sự đã bắt đầu giáng xuống Đức Long trong khoảng thời gian 10 ngày sau cuộc họp. Đầu tiên là đầu tư hợp kim thất bại, tiếp đến là “Cổ phiếu đầu tư hợp kim” đồng loạt rớt giá, chỉ trong vòng mấy tuần, thị trường cổ phiếu đã quét sạch toàn bộ những gì Đức Long đã đạt được trong 5 năm trước đó, giá trị thị trường của Đức Long từ mức cao nhất 20,68 tỉ nhân dân tệ đã sụt giảm còn 5,006 tỉ nhân dân tệ vào ngày 25 tháng 5 năm 2004, chẳng bao lâu đã bốc hơi gần 16 tỉ Nhân dân tệ”.¹

Đức Long giống như một con mãnh thú què chân, sự sụp đổ đáng sợ của nó đã nhanh chóng làm liên lụy đến thị trường cổ phiếu đang

¹. Tháng 7 năm này, chính phủ Trung ương Trung Quốc quyết định giao cho Công ty quản lý tư sản Hoa Dung toàn quyền xử lý mọi thủ tục nợ nần của Đức Long, Đức Long bị xé nhỏ thành từng phần đem bán. Tháng 12, Viện kiểm sát Vũ Hán bắt Đường Vạn Tân với lý do “ngghi có hành động thu hút vốn phi pháp từ công chúng”. Tháng 4 năm 2006, Đường Vạn Tân bị khép vào hai tội “thu hút vốn phi pháp từ công chúng” và “thao túng giá giao dịch chứng khoán”, bị xử phạt 8 năm tù giam và 400.000 tệ.

im bất như ve sầu mùa đông. Đầu năm, hai thị trường Thượng Hải và Thâm Quyến đã từng trải qua một mùa xuân ngắn ngủi, chỉ số cổ phiếu của thị trường Thượng Hải từ 1307 điểm vào tháng 11 năm 2003 đã tăng lên 1783 điểm vào ngày 7 tháng 4 năm này, nhưng theo đà của cuộc điều chỉnh vĩ mô, thị trường cổ phiếu cũng đồng loạt sụt giảm. Chịu ảnh hưởng từ sự sụp đổ của Đức Long, thị trường cổ phiếu càng thêm ảm đạm, các cổ phiếu khác cũng nối chân nhau mất giá, chỉ số thị trường sụt giảm xuống còn 1300 điểm, đến cuối năm, chỉ số tổng hợp của thị trường Thượng Hải và thị trường Thâm Quyến lần lượt sụt giảm ở ngưỡng 1266,5 điểm và 315,81 điểm, tức lần lượt giảm 15,4% và 16,6% so với đầu năm. Một mức điểm được xem là thấp nhất kể từ năm 2000.

Trong 30 năm đổi mới, năm 2004 là “năm của sự sụp đổ” thứ hai tiếp sau năm 1997, các doanh nghiệp dân doanh hùng hổ tiến quân vào các ngành độc quyền hầu như đều bị nhấn chìm, còn các doanh nghiệp thiếu kinh nghiệm đối phó với những rủi ro vĩ mô cũng đã phải trả một cái giá rất đắt. Ngoài Thiết Bản và Đức Long ra, doanh nghiệp dân doanh loại lớn rơi vào khủng hoảng còn có eTop của ngành IT, Sunco của ngành bất động sản, cho đến Khoa Long do Cổ Sở Quân tiếp quản và Kiện Lực Bảo do Trương Hải thu tóm.¹

Trong cuộc điều chỉnh vĩ mô lần này, sự nghiêm khắc của các biện pháp hành chính hầu như vượt ngoài tiên đoán của hầu hết các nhà quan sát. Trong cuộc họp thường niên vào tháng 1, Ngô Kinh Liên cho rằng: “Nền kinh tế Trung Quốc sẽ ở vào một bước ngoặt quan trọng”, đối mặt với làn sóng đầu tư quá nóng, thì cần phải thực thi các biện pháp điều chỉnh, nhưng “cần phải sử dụng các biện pháp của kinh tế thị trường, chứ không nên dựa vào sự can thiệp trực tiếp của chính phủ đối với kinh tế vi mô. Bởi vì nếu chính phủ tiến hành can thiệp vào nền kinh tế vi mô, sử dụng các biện pháp hành chính để phân phối lại nguồn vốn, thì thường sẽ không đem lại hiệu quả gì, thậm chí còn gây nên tổn hại rất lớn cho lợi ích kinh tế.”

¹. Xem thêm “Đại bại cuộc 2”, Nhà xuất bản nhân dân Chiết Giang năm 2007.

Tờ Tuần san Thương vụ số ra tháng 8, trong một bài bình luận đã viết một cách đầy mâu thuẫn rằng: “Đây là một thị trường rất khó phán đoán”. Một mặt, Quốc vụ viện phát đi tín hiệu kêu gọi cải cách thể chế đầu tư: “đẩy nhanh xây dựng và hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường xã hội chủ nghĩa, phát huy tối đa vai trò cơ sở của việc phân phối nguồn vốn thị trường, thực hiện sự tách bạch giữa chính quyền và doanh nghiệp, giảm thiểu sự can dự hành chính, phân định hợp lý chức năng của chính quyền.”; mặt khác, trong cuộc điều chỉnh vĩ mô với khí thế sấm vang chớp giật lần này, chính phủ lại chịu sự chỉ trích về những hành động “can thiệp hành chính” vào thị trường từ các giới cũng như rất nhiều nhà kinh tế học có tiếng.

Nhưng đối với chính phủ trung ương mà nói, việc sử dụng những biện pháp can thiệp hành chính trực tiếp gắt gao như vậy cũng là bất đắc dĩ vì hầu như không còn lựa chọn nào khác. Nhiều dấu hiệu cho thấy, ngay khi bắt đầu, các nhà lãnh đạo đã thử dùng phương thức cân cân tài chính tương đối ôn hòa, nhưng doanh nghiệp và chính quyền địa phương lại nhắm mắt làm ngơ với phương thức này. Chính trong bối cảnh chính quyền trung ương liên tục nhiều lần cảnh báo rõ cần phải giảm “nhịp độ đầu tư” như vậy, thì ngay trong quý I năm này, tăng trưởng đầu tư tư bản cố định toàn xã hội Trung Quốc vẫn tạo nên kỷ lục mới. Nhận định của Cục thống kê quốc gia là: nguyên nhân một phần có lẽ chính là vì sau khi nhà nước phát đi tín hiệu thu hẹp đầu tư, chính quyền địa phương với suy nghĩ xuất phát từ lợi ích của địa phương mình, đã nắm bắt thời cơ cuối cùng để trình dự án, đẩy nhanh tiến độ xúc tiến phê duyệt dự án, chen chân nhau xếp hàng trước các cơ quan trung ương. Một quan chức thuộc nhóm điều tra của Quốc vụ viện từng tiết lộ một tình tiết với giới truyền thông: buổi sáng họ mới bước chân lên đường về Bắc Kinh, thì buổi chiều các lãnh đạo chủ chốt ở địa phương đã chỉ thị cấp dưới công khai tại cuộc họp, phải làm thế nào. Ngày 25 tháng 4, Ngô Hiểu Linh - Phó trưởng ngân hàng nhân dân Trung Quốc đã công khai chiêu hàng đối với các giới làm kinh tế ở Trung Quốc khi ông tham gia Diễn đàn châu Á Bắc Ngao tổ chức ở Hải Nam: “Các giới không nên đối đầu với ngân hàng Trung ương. Đừng vì ngân hàng Trung ương hiện tại ra tay còn tương đối ôn hòa mà muốn nhân cơ hội này “làm một quả” thật nhanh... hy

vọng các cơ quan hữu quan hãy biết tự kiềm chế, để tránh mâu thuẫn càng thêm sâu sắc, khiến cho ngân hàng trung ương phải sử dụng những biện pháp mạnh mà mọi người không mong muốn, và cũng không tốt cho tất cả.” Nhà kinh tế học Triệu Hiểu tỏ ra nghi ngờ đối với hiệu quả thành công trong cách làm này của Ngô Hiểu Linh: “Điều chỉnh vĩ mô xưa nay luôn là một kiểu phân phối lợi ích. Mâu thuẫn mà cuộc điều chỉnh vĩ mô hiện tại phản ánh thực chất là cuộc tranh giành lợi ích giữa Trung ương với địa phương: một mặt Trung ương lo sợ địa phương, doanh nghiệp và ngân hàng liên kết lại với nhau để gạt Trung ương, lo sợ vật giá sẽ tăng cao toàn diện, lo phải gánh chịu hậu quả có thể là quá nặng nề; mặt khác, địa phương và dân chúng lại hy vọng không bỏ lỡ chuyến xe tốc hành đang gia tăng tốc độ trong nền kinh tế tăng trưởng nóng bỏng kia, đặc biệt là phải nhanh chóng xếp hàng cho kịp trước cửa các cơ quan trung ương, điều này đã gia tăng mạnh mẽ xu thế mở rộng đầu tư hiện tại, còn những thứ như sự quá dư thừa do đầu tư quá mức gây ra hay thách thức từ sự tụt dốc của nền kinh tế, thì hoàn toàn không nằm trong suy nghĩ của địa phương và doanh nghiệp”. Rõ ràng trong cuộc đấu này, nếu Trung ương không thực hiện điều chỉnh, thì mọi hậu quả xấu nhất cuối cùng đều do ngân hàng trung ương gánh chịu, còn nếu trung ương điều chỉnh, thì mọi tổn thất do điều chỉnh gây ra hầu như hoàn toàn trút lên vai địa phương. Trong quá trình tranh giành phức tạp về quan hệ lợi ích, những mâu thuẫn sâu sắc nhất trong quá trình phát triển kinh tế của Trung Quốc diễn ra ở khắp mọi nơi, lợi ích của các tập đoàn tư bản quốc hữu độc quyền cũng như của chính quyền địa phương có liên quan đã hình thành nên một sức mạnh kìm kẹp khủng khiếp. Chính quyền trung ương cuối cùng cũng đã ra tay tung những đòn mạnh mẽ sau một thời gian do dự.

Cơn bão điều chỉnh vĩ mô bùng phát mãnh liệt vào thời điểm giao mùa xuân hạ, cũng khiến các nhà quan sát quốc tế bối rối. Ngay đầu tháng 5 đã có nhiều chính sách ra đời, tờ *The New York Times* trong một bài viết của tác giả Thomas Friedman đã viết: “Những ngày này, các nhà lãnh đạo của các quốc gia chủ yếu ở châu Á, Mỹ, Liên minh châu Âu, và Nhật Bản đều phải cầu nguyện cho nền kinh tế Trung Quốc trước khi họ đi ngủ, thế giới đang dần bị Trung Quốc chiếm giữ

một lượng tư bản khổng lồ nhờ vào sức lao động giá rẻ, nhu cầu nguyên vật liệu cũng như đầu tư tư bản nước ngoài, một khi quả bong bóng Trung Quốc nổ tung, thì mọi quả bong bóng khác của thế giới đều sẽ đồng loạt vỡ nát.” Ngày 27, 28 tháng 5, chính phủ Hàn Quốc liên tục triệu tập các cuộc họp khẩn cấp, phân tích sự ảnh hưởng mà kế hoạch “phanh xe” của Trung Quốc đối với nền kinh tế quá nóng của nước này có thể gây ra cho Hàn Quốc. Các học giả Hàn Quốc nhận định, Trung Quốc chiếm 18% tổng kim ngạch xuất khẩu của Hàn Quốc và 88% xuất siêu trong cán cân thu chi mậu dịch, nếu chính phủ Trung Quốc thực thi các biện pháp nghiêm khắc để giảm nhiệt cho nền kinh tế, thì xuất khẩu của Hàn Quốc sẽ giảm mạnh. Chủ tịch Cục dự trữ liên bang Mỹ (FED) Alan Greenspan cũng công khai bày tỏ sự lo lắng, trong cuộc điều trần trước Thượng viện Mỹ, ông nói: “Nếu Trung Quốc xảy ra vấn đề, sẽ gây nên ảnh hưởng rất lớn đối với các nền kinh tế Đông Nam Á và Nhật Bản, và gián tiếp đối với chúng ta”.

Thế nhưng, xu thế của nền kinh tế Trung Quốc lại một lần nữa khiến cho các học giả toàn cầu hết sức kinh ngạc. Trong quý ba năm này, Ngân hàng phát triển châu Á (ADB) đã từng dự báo tăng trưởng GDP của Trung Quốc sẽ giảm xuống còn 8,3%, còn số liệu của Bộ thương mại Trung Quốc thì vẫn bảo thủ ở mức 7,5%, thế nhưng, theo số liệu của Cục thống kê Trung quốc cho thấy, tỉ lệ tăng trưởng GDP của Trung Quốc năm 2004 vẫn đạt mức 10,1%, trở thành năm có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất kể từ sau năm 1996, đầu tư tư bản cố định của toàn xã hội nước này đạt 7000 tỉ Nhân dân tệ, tăng 25,8% so với năm trước, tổng kim ngạch thương mại xuất nhập khẩu vượt hơn 1000 tỉ đô-la.¹ Điều này cho thấy, nền kinh tế Trung Quốc vẫn đang ở trong trạng thái phát triển tốc độ cao. Trong chương trình “báo cáo thường niên nền kinh tế Trung Quốc” phát trên Đài Truyền hình Trung ương

¹. Tỉ lệ tăng giá trị tổng sản lượng GDP của năm 2004 mới đầu được công bố là 9,5%, tức ngang bằng với mức của năm 2003. Tháng 1 năm 2006, Cục thống kê Trung Quốc đã căn cứ theo các số liệu điều tra kinh tế mới để tiến hành điều chỉnh lại số liệu lịch sử về tỉ lệ tăng trưởng giá trị tổng sản lượng GDP của Trung Quốc, trong đó số liệu các năm 2003 và 2004 được điều chỉnh lần lượt là 10% và 10,1%.

nước này, giáo sư Hồ An Cương Chủ nhiệm Trung tâm nghiên cứu tình hình quốc gia Trung Quốc trực thuộc Đại học Thanh Hoa đã giải thích như sau: Trung Quốc giống như một chuyến xe tốc hành, do đó việc lái nó không thể phanh gấp được, mà phải phanh từng chút. Ai bị điểm mặt, ai chưa bị điểm mặt, nhìn qua là có thể biết ngay.

Những câu chuyện xảy ra trong lĩnh vực gang thép chứa rất nhiều ẩn ý. Chính ngay khi tư bản dân doanh bị yêu cầu dừng lại, tư bản quốc doanh và quốc tế lại rầm rập dấn chân tiến bước. Cùng lúc xảy ra sự kiện Thiết Bản, Bảo Cương đã cùng kết hợp với Arcelor Công ty Gang thép lớn nhất thế giới thời bấy giờ và một công ty của Nhật Bản xây dựng một công trình cán nguội 1800 mm. Ngoài ra, Bảo Cương còn ký hợp đồng đặt mua dài hạn mỗi năm 7 triệu tấn quặng sắt với Công ty Hamersley của Australia. CEO kiêm chủ tịch Tạ Xí Hoa tuyên bố, Bảo Cương dự định trước năm 2010 sẽ tăng lượng vốn lên 50 - 60 tỉ Nhân dân tệ, đưa sản lượng tăng từ 20 triệu tấn lên 30 triệu tấn, đạt tốc độ tăng trưởng 50% năm. Tuyên bố này đã gây chấn động giới gang thép toàn cầu. Ngay sau đó, Tập đoàn gang thép Vũ Hán - doanh nghiệp ngành gang thép lớn thứ tư của Trung Quốc, tuyên bố, mấy dự án có quy mô lớn của tập đoàn này đã được ủy ban cải cách phát triển quốc gia phê chuẩn, tổng vốn đầu tư hơn 20 tỉ Nhân dân tệ. Các doanh nghiệp gang thép loại lớn khác trực thuộc nhà nước cũng rầm rộ khởi công các dự án mới: Tập đoàn gang thép Đường Sơn, Tập đoàn gang thép Mã An Sơn lần lượt ký các hợp đồng đặt mua 3 triệu tấn quặng với công ty BHP Buliton - một doanh nghiệp chuyên về khoáng sản lớn nhất thế giới.

Các bước đầu tư của các công ty gang thép đa quốc gia vào Trung Quốc cũng hầu như không hề bị đình trệ. Ngày 22 tháng 4 năm này, ba ngày sau khi Đối Quốc Phương bị bắt, tại khu công nghiệp Tô Châu cách Thường Châu chỉ 105 km, Công ty gang thép Blue Scope của Australia đã tiến hành nghi thức động thổ hết sức hoành tráng đối với dự án gang thép có vốn đầu tư lên đến 280 triệu đô-la Úc (khoảng 1,7 tỉ nhân dân tệ). Moss CEO của công ty này nói: "Tất cả đều thuận lợi vượt mong đợi, chưa đầy một tháng chúng tôi đã nhận được giấy phép đầu tư". Khu công nghiệp Tô Châu thì tiết lộ, dự án của Blue Scope từ khâu xin nguyên vật liệu cho đến khâu ban hành giấy phép

doanh nghiệp, trước sau chỉ mất 7 ngày làm việc. Có báo đã bình luận rằng, một dự án trị giá 1,7 tỉ nhân dân tệ, chỉ trong vòng 7 ngày đã làm xong thủ tục xin giấy phép doanh nghiệp, việc này quả thật là chuyện nằm mơ cũng chẳng thấy đối với tuyệt đại đa số các nhà đầu tư ở hầu khắp các nơi trong cả nước. Vì theo quy định hiện hành của nhà nước Trung Quốc, các dự án đầu tư nằm trong khoảng vốn từ 50 triệu đến 200 triệu Nhân dân tệ đã cần phải thông qua sự phê chuẩn của uỷ ban cải cách phát triển quốc gia, những dự án có số vốn từ trên 200 triệu tệ trở lên cần phải báo cáo lên Quốc vụ viện để phê chuẩn, toàn bộ trình tự đều hết sức phức tạp, và thường không thể được phê chuẩn xong trong thời hạn thấp hơn nửa năm - đây cũng là một trong những nguyên nhân Thiết Bản bị thanh tra xử lý. Huống hồ, đầu tư gang thép đang là trọng điểm của cuộc điều chỉnh vĩ mô, sự kiện Thiết Bản vẫn còn gần ngay trước mắt, sự thần tốc của dự án Blue Scope quả thực khiến người ta kinh ngạc. Từ Thọ Tùng - phóng viên của Tân Hoa xã đã viết một cách hết sức cảm khái trong cuốn sách “Điều tra Thiết Bản”, “cùng một ngành nghề, cùng một thời gian, cùng một địa phương, Thiết Bản và Blue Scope, số phận của hai công ty gang thép một địa phương, một nước ngoài sao lại khác xa nhau quá vậy?! Người thì nhảy múa hoan ca trong cửa, kẻ thì khóc hận ngoài sân.”

Từ số liệu ngành nghề cả năm này, người ta có thể thấy được mặt chân thực của sự kiện. Trong vòng mấy tháng sau khi Thiết Bản bị xử lý nghiêm, sản lượng gang thép toàn Trung Quốc tựa hồ như đã được khống chế tạm thời, thế nhưng từ tháng 6 trở đi thì sản lượng lại bắt đầu tăng lên từng tháng, bước qua tháng 7 thì sản lượng đã tăng lên từng ngày, đến tháng 10 đã phá vỡ mức sản lượng ngày 800.000 tấn, khi đạt đến mức 804.400 tấn. Trong vòng 10 tháng đầu năm, sản lượng gang thép lũy kế toàn Trung Quốc đã đạt 272 triệu tấn, tăng 24,12% so với cùng kỳ năm trước. Năm 2005, sản lượng của ngành này tiếp tục tăng cao, đạt đến 371 triệu tấn, tăng 24,1% so với cùng kỳ. Điều càng khiến người ta phải chú ý hơn là trong năm 2004, toàn Trung Quốc chỉ có 2 nhà máy gang thép đạt sản lượng 10 triệu tấn, còn đến năm 2005 con số này đã tăng vọt lên 8 nhà, trong đó ngoài Gang thép Trường Sa ra thì số còn lại đều là doanh nghiệp quốc doanh loại lớn.

Các doanh nghiệp dân doanh cho dù bị điều chỉnh, nhưng số phận của chúng cũng rất khác nhau. Doanh nghiệp Kiến Long của đất Ninh Ba cũng bị đình chỉ sản xuất cùng lúc với Thiết Bản thì có một tình cảnh sinh tử khác hẳn. Tháng 2 năm 2004, tổ điều tra liên ngành do Ủy ban cải cách phát triển quốc gia và Ủy ban giám sát ngân hàng tổ chức đã đóng quân ở Kiến Long. Tháng 5, tức là một tháng sau sự kiện Thiết Bản, Đài Truyền hình Trung ương Trung Quốc cho phát hình sự kiện Kiến Long, hành vi vi phạm quy định của doanh nghiệp này chủ yếu có ba dạng: một, vi phạm quy định thẩm duyệt, đem những dự án vốn phải do cơ quan chủ quản của Quốc vụ viện phê chuẩn chuyển cho địa phương phê duyệt; hai, chưa được sự phê duyệt của cơ quan bảo vệ môi trường, đã tự động khởi công; ba, lấy ngắn nuôi dài, đem toàn bộ khoản vay vốn lưu động trị giá 700 triệu Nhân dân tệ của ngân hàng chuyển thành đầu tư tư bản cố định. Từ những tình huống này có thể thấy, tính chất vi phạm quy định của Kiến Long rất giống với Thiết Bản, vì vậy, sự kiện này được gọi là “Thiết Bản thứ 2”. Khi Kiến Long bị yêu cầu đình chỉ, tiến độ xây dựng của nó cũng không thua Thiết Bản là bao, tháp luyện, xưởng cán nóng, bến bãi đều đã cơ bản hoàn thành, tổng vốn đầu tư thực tế đã đạt 4,8 tỉ Nhân dân tệ. Sau khi thông tin dự án bị đình chỉ truyền đi, giá cổ phiếu của Phúc Tinh cũng theo đó rớt xuống. Khi đó, Đức Long của Đường Vạn Tân cũng vừa mới bắt đầu sụp đổ, tương tự Quách Quảng Xương cao thủ trong vận hành tư bản dân doanh cũng bị để ý. Tháng 7, có báo đã tiết lộ Phúc Tinh bị ngân hàng hữu quan liệt vào danh sách đen “cẩn trọng khi giao dịch”, dòng vốn vì thế phải đối mặt với nguy cơ bị cắt đứt bất cứ lúc nào. Suốt một thời gian bóng mây đen cứ bao phủ lấy Phúc Tinh.

Tuy nhiên khác với Thiết Bản, sau sự kiện xảy ra, cho dù 6 cán bộ của ủy ban thống kê thành phố Ninh Ba, Cục tài nguyên đất quốc gia đã bị xử lý, nhưng phía Kiến Long và Ninh Ba đều không có nhân viên nào bị bắt. Quách Quảng Xương người điều hành trên thực tế của dự án càng không bị bất cứ hạn chế nào, ông ta vẫn còn không gian để tự cứu mình. Việc đầu tiên Quách Quảng Xương nghĩ đến chính là phải vạch rõ thành phần tư bản dân doanh của Kiến Long. Trong thời gian đầu sau khi bị điều tra xử lý, Phúc Tinh đã ra thông báo nói

rằng, công ty không có bất kỳ mối quan hệ nào với Kiến Long - Ninh Ba cũng như với các cổ đông. Tháng 9, trong một diễn đàn ba bên tổ chức ở Hàng Châu, Quách Quảng Xương lại đột nhiên ám chỉ, Kiến Long vẫn còn đang ẩn giấu một cổ đông giấu mặt, đó chính là doanh nghiệp dân doanh nổi tiếng, tập đoàn Tân Hy Vọng của Lưu Vĩnh Hảo Phó chủ tịch liên hiệp công thương toàn Trung Quốc. Sự vạch rõ và ám chỉ của Quách Quảng Xương, không gì khác ngoài ý muốn thăm dò xem phản ứng của cấp trên đối với sự kiện Kiến Long. Theo sự phát triển của tình thế sự việc sau đó có thể thấy, nhân tố thật sự khiến cho dự án Kiến Long gặp phải rắc rối chính là sự tham dự của một doanh nghiệp gang thép quốc doanh vào loại lớn ở Chiết Giang.

Cùng lúc khi dự án Kiến Long khởi công xây dựng, Công ty gang thép Hàng Châu cũng bắt đầu xây dựng một dự án gang thép chiếm 5400 mẫu đất ở đảo Đại Tạ thuộc đất Ninh Ba. Do gặp nhiều vấn đề rắc rối, cho nên khi công trình của Kiến Long đã xây dựng được hơn một nửa, thì dự án Đại Tạ của Gang thép Hàng Châu vẫn chưa chính thức động thổ. Sau khi Kiến Long mắc cạn, chính quyền tỉnh Chiết Giang ngay lập tức đề xuất hướng sáp nhập Kiến Long và Gang thép Hàng Châu lại làm một. Đối với đề xuất này, Đồng Văn Phương chủ tịch của Gang thép Hàng Châu khi đó đang ở vào vị thế có lợi đã buông lời: "Hoặc là (Gang thép Hàng Châu) nắm cổ phần khống chế, hoặc là không tham gia". Quách Quảng Xương tất nhiên cũng không cam tâm bị thôn tính, trong cuộc hội đàm ở Hàng Châu, ông đã bày tỏ quan điểm rõ ràng, chính phủ suy nghĩ đến hướng kết hợp giữa Gang thép Hàng Châu và Kiến Long là hướng đi đúng. Nhưng quá trình sáp nhập cần phải theo phương thức cải cách, chứ không phải là theo cách làm cũ, cần phải dùng phương thức thị trường tối ưu nhất, có sức cạnh tranh nhất để giải quyết vấn đề ai sẽ nắm quyền quyết định. Ông nói với phóng viên rằng: "Doanh nghiệp nhà nước tham gia nắm cổ phần cũng được, nhưng việc nắm cổ phần khống chế phải do doanh nghiệp dân doanh quyết định. Đừng nên mượn danh nghĩa điều chỉnh vĩ mô, giúp cho doanh nghiệp quốc doanh khống chế doanh nghiệp dân doanh." Trong một bài bình luận liên quan đến chuyện này, tờ *Finance* của Trung Quốc đã đặt câu hỏi: "Trong cuộc đàm phán giữa doanh nghiệp dân doanh với doanh nghiệp quốc doanh

và chính quyền, doanh nghiệp dân doanh đã bị phán xử là vi phạm quy định nên tất nhiên sẽ ở vào thế của kẻ yếu. Nhưng vấn đề là, có nhất định phải để cho doanh nghiệp nhà nước nắm giữ cổ phần khống chế thì mới có thể bỏ qua?”

Sự giải thoát của Quách Quảng Xương và sự chất vấn của giới truyền thông là một việc làm đã được chứng minh là vô hiệu. Tháng 8 năm 2004, một thông tin đã được truyền khắp trong giới tài chính: Công ty gang thép Hàng Châu và Kiến Long đã đạt được thoả thuận sơ bộ về tái cơ cấu, gang thép Hàng Châu sẽ nắm giữ 51% cổ phần, phía Quách Quảng Xương nắm giữ 49% còn lại. Ý kiến xử lý đối với sự kiện Kiến Long cũng được ban hành đúng thời hạn, Quốc vụ viện đã giao quyền hạn xử lý dự án sai quy định của Công ty gang thép Kiến Long - Ninh Ba xuống cho chính quyền tỉnh Chiết Giang, điều này đồng nghĩa với việc dự án Kiến Long sau khi tái cơ cấu sẽ được phép “khai sinh hợp pháp”. Đầu năm 2006, Ủy ban cải cách phát triển quốc gia đã phê chuẩn dự án gang thép Kiến Long - Ninh Ba tại công văn “số 434 [2006] cải cách công nghiệp”. Căn cứ theo công văn, Ủy ban cải cách phát triển quốc gia đồng ý cho Công ty tập đoàn gang thép Hàng Châu kết hợp tự thân điều chỉnh cơ cấu, tiến hành tái cơ cấu đối với Công ty hữu hạn gang thép Kiến Long - Ninh Ba, do Tập đoàn gang thép Hàng Châu đóng vai trò là đại cổ đông nắm cổ phần khống chế, liên kết với các cổ đông khác, tái cơ cấu công ty này thành “Công ty hữu hạn gang thép Ninh Ba”. Quách Quảng Xương đành phải hy sinh quyền nắm cổ phần khống chế để mở đường sống từ cỏi chết.

Các dự án của doanh nghiệp dân doanh loại lớn sa lầy trong cuộc điều chỉnh vĩ mô lần này. Sau này đại đa số đều bị các doanh nghiệp quốc doanh và các công ty đa quốc gia thôn tóm, dự án Thiết Bản 3 năm sau thì bị Tập đoàn gang thép Nam Kinh và Công ty Arcelor của Pháp cùng thôn tính. Đức Long sau khi tan đàn xẻ nghé thì bị xâu xé thành nhiều phần: Tập đoàn lương thực Trung Quốc mua được Đồn Hà - Tân Cương, Tập đoàn cơ giới Liêu Ninh nhảy vào đầu tư hợp kim, bộ phận sản xuất ô tô Torch bị hơn 20 công ty ô tô như Công ty Volks Wagenwerk - Thượng Hải tranh đoạt với nhau, cuối cùng thuộc về

Công ty Động lực Duy Sài. Dự án duy nhất may mắn tồn tại độc lập chính là dự án điện phân nhôm của Tập đoàn Hy vọng Phương Đông, do Lưu Vĩnh Hành hết sức thận trọng, mọi dự án đầu tư của ông đều dựa vào thực lực của tập đoàn, cho nên tránh được sự chế tài về mặt tài chính. Ba năm sau đó, Lưu Vĩnh Hành vốn dĩ hết sức cởi mở đã trở nên cực kỳ kín tiếng, hầu như không mấy khi ông lộ diện công khai. Về sau ông đã tiết lộ rằng, Tập đoàn nhôm Trung Quốc đã từng nhiều lần tìm cách nắm cổ phần khống chế trong dự án này, nhưng đều bị ông từ chối khéo.

Sự thất bại thảm hại của tư bản dân doanh, đã khiến cho người ta ấn tượng sâu sắc. Hai, ba năm sau đó suy nghĩ lại, phó chủ tịch hiệp thương chính trị toàn quốc, chủ tịch liên hiệp công thương Trung Quốc - Hoàng Mạnh Phục đã dùng “cửa pha lê” để hình dung cục diện bối rối mà các doanh nghiệp dân doanh đã phải đối mặt. Ông miêu tả như sau: “Một số ngành nghề và lĩnh vực tuy không hạn chế công khai về chính sách gia nhập, nhưng trên thực tế lại có rất nhiều điều kiện hạn chế gia nhập, chủ yếu là thiết lập ngưỡng cửa quá cao đối với những nhà đầu tư muốn vào. Người ta gọi hiện tượng “danh nghĩa thì mở cửa, nhưng thực tế thì hạn chế” này là “cửa pha lê”, vì nhìn thì tưởng là đang mở cửa, nhưng thực tế thì không thể đi qua được, chỉ cần bước vào là đụng chạm ngay.” Sự phản tỉnh của Vinh Hải - chủ tịch Tập đoàn Hải Tinh - Tây An còn tỏ ra trực tiếp hơn, ông nói: “bài học của cuộc điều chỉnh vĩ mô một lần nữa lại chứng minh, doanh nghiệp dân doanh nhất định phải đánh giá thấp năng lực của bản thân.” (Ý nói phải khiêm tốn).

Sự ảnh hưởng của điều chỉnh vĩ mô đối với cơ cấu doanh nghiệp Trung Quốc là hết sức lâu dài, thậm chí nó còn có hiệu quả “xác lập cục diện” trong một khoảng thời gian tương đối dài.

Sự biến ảo khó lường của chính sách kinh tế, cũng đồng thời phản ánh được sự dao động và phức tạp của trào lưu tư tưởng thương mại.

Vào tháng 1, một văn kiện từ Hà Bắc đã gây nên một cuộc tranh luận lớn liên quan đến các doanh nhân dân doanh được “miễn tội gốc”. “Quyết định các cơ quan chính trị pháp luật tạo môi trường tốt

hơn cho sự hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa” tuyên bố, đối với những hành vi phạm tội ở giai đoạn đầu khởi nghiệp của các doanh nghiệp dân doanh, nếu đã vượt quá thời hạn hiệu lực truy cứu, thì không được khởi động trình tự truy cứu hình sự; nếu còn nằm trong thời hạn hiệu lực truy cứu, thì phải xem xét tổng thể tính chất phạm tội, tình tiết, hậu quả, biểu hiện hối cải và tình trạng kinh doanh cũng như xu thế hiện tại của doanh nghiệp nơi họ đang điều hành, căn cứ theo các điều kiện được pháp luật cho phép để giảm nhẹ hình phạt, miễn trừ xét xử hoặc phán quyết hoãn thi hành án. Tuyên bố này cũng giống như rất nhiều sự kiện khác trong lịch sử cải cách, cho dù về mặt thao tác luật pháp vẫn còn có khe hở và có chỗ để thương thuyết, nhưng nó lại là phát súng hiệu về mặt chính sách có sức nặng rất ghê gớm. Tuy nhiên, cùng với đã điều chỉnh vĩ mô, đề tài “miễn tội” mau chóng bị gạt bỏ, dư luận đã quay ngoắt 180 độ, chuyển sang tiến hành “thanh toán tội gốc” một cách “không nương tay” đối với rất nhiều hiện tượng trong cải cách quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp.

Trong cuộc vận động thanh toán tội gốc lần này, người đóng vai trò chủ đạo là một giáo sư tài chính học đến từ Hong Kong. Lang Hàm Bình sinh năm 1956 ở Đào Viên - Đài Loan đã tốt nghiệp Học viện The Wharton School của Mỹ, đây là học viện nổi tiếng thế giới trong chuyên ngành tài chính và kế toán. Lang Hàm Bình có khuôn mặt sáng sủa già dặn, một đầu tóc màu xám trắng răn rỏi, ăn nói hoạt bát, tự xưng “là một học giả thích sống dưới ánh đèn rực rỡ”. Sau năm 2000, ông được mời về giảng dạy ở Đại học Trung văn Hong Kong và Học viện thương mại Trường Giang - Bắc Kinh nên suốt năm ông có nhiều cơ hội để đi thuyết giảng khắp Trung Quốc. Trong thời gian này, ông đã vận dụng những công cụ tài chính học để tiến hành nghiên cứu hệ thống đối với hoạt động quản trị tài vụ của các công ty ở Trung Quốc. Đúng vào hè năm 2004, ông liên tục cho công bố các luận văn và đi diễn giảng, đồng thời đặt ra nhiều sự nghi vấn gay gắt nhằm vào phương án cải cách quyền sở hữu tài sản của một số doanh nghiệp nổi tiếng.

Ngày 17 tháng 6, ông công khai nghi ngờ nhắm vào TCL, nhận định rằng phương án cải cách cổ phần của doanh nghiệp này trên thực tế là quá trình quyền sở hữu cổ phần của nhà nước bị làm cho phai nhạt, là “quá trình lấy khích lệ quyền sở hữu cổ phần làm chiêu bài, lấy thị trường chứng khoán làm đường dẫn, từng bước khiến cho tài sản thuộc sở hữu nhà nước chảy vào túi cá nhân”. Theo như tính toán của ông, Lý Đông Sinh nắm giữ 5,59% cổ phần của TCL, nếu tính theo giá trị thị trường cao nhất đạt đến 1,2 tỉ Nhân dân tệ, và như vậy ông nghiễm nhiên trở thành “người hưởng lợi nhiều nhất trong việc cải cách TCL”.

Ngày 2 tháng 8, ông đã cho công bố bài viết “Nhật ký biến hình của Haier - một cuộc MBP quanh co mà khéo léo”, ngay lời mở đầu của bài viết ông đã chỉ thẳng Haier - doanh nghiệp điện gia dụng nổi tiếng nhất Trung Quốc lúc bấy giờ. Ông phân tích Trương Thụy Mẫn đã tiến hành ba lần “biến hình” đối với quyền sở hữu tài sản của Haier, trong đó “lần biến hình thứ nhất” là vào năm 1997. Đây là năm khởi đầu cho công cuộc cải cách quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp trên quy mô lớn, Haier thành lập hội công nhân viên chức nắm giữ cổ phần trong nội bộ doanh nghiệp. Năm 2000, Haier đầu tư được thành lập do hội công nhân viên chức nắm giữ cổ phần làm chủ thể, Haier đầu tư sở hữu quyền mua sắm linh kiện và quyền sở hữu thương hiệu Haier, hai mảng giao dịch nội bộ này đã thu được lợi nhuận lên đến 3,4 tỉ Nhân dân tệ. Lang Hàm Bình cho rằng, thương hiệu Haier không thuộc về Tập đoàn Haier, mà trái lại thuộc về sở hữu của Haier đầu tư, đây là sự bất phân minh trong vai trò của “cổ đông, bảo mẫu, công nhân viên chức” hết sức điển hình. “Lần biến hình thứ hai” là vào năm 2001. Haier - Thanh Đảo lợi dụng việc phát hành thêm cổ phần để thu hút vốn đầu tư và một phần vốn tự có với tổng cộng 2 tỉ Nhân dân tệ, thu tóm 74,45% cổ phần của Công ty hữu hạn Thiết bị điều hoà không khí Haier - Thanh Đảo với giá rất thấp, thâm hụt đầu tư cổ phần phát sinh lên đến 2 tỉ nhân dân tệ được chuyển nhượng một lần sang cho Haier đầu tư. Trong tay Haier đầu tư đã có được “hòm vàng đầu tiên” vận hành. Sau đó, sự khuếch trương tư bản tài chính của Haier hầu như đều được tiến hành với danh nghĩa của Haier đầu tư, như nắm cổ phần khống chế trong công ty chứng

khoán Trường Giang, thành lập Công ty bảo hiểm nhân thọ Haier - New York. Kết hợp thêm các hoạt động khuếch trương tư bản phi tài chính, số công ty có thể điều khiển được dưới quyền của Haier đầu tư đã lên đến con số 12, tổng tài sản (bao gồm thương hiệu Haier) đã hơn 65 tỉ Nhân dân tệ. Lang Hàm Bình cho rằng: “phần lớn hoạt động kinh doanh được Tập đoàn Haier dịch chuyển sang Haier đầu tư, hội công nhân viên chức nắm giữ cổ phần gần như đã khống chế được Haier”. “Lần biến hình thứ ba” xảy ra vào khoảng năm 2004, Haier đầu tư đang tiến hành một loạt các hoạt động tư bản, kế hoạch là đem toàn bộ nghiệp vụ điện gia dụng của Tập đoàn Haier chuyển vào Haier Trung Kiện nằm ở Hong Kong, sau đó đổi tên Haier Trung Kiện thành Tập đoàn điện khí Haier. Nếu như cuộc chuyển đổi này thành công, Haier đầu tư cuối cùng sẽ trở thành cổ đông nắm quyền khống chế lớn nhất của Haier Trung Kiện, “đến đây, hội nắm giữ cổ phần Haier do đội ngũ lãnh đạo cao cấp như Trương Thụy Mẫn khống chế sẽ tiến hành MBO thành công”.

Một tuần sau khi “Nhật ký biến hình của Haier” được công bố, Lang Hàm Bình đã tung ra “quả bọc phá” thứ ba. Trong bài diễn giảng với đề tài là “GreenCool: hoan lạc trong đại tiệc “quốc thoái dân tiến” ở Đại học Phúc Đán - Thượng Hải, ông đã chỉ thẳng Cổ Sô Quân sử dụng nhiều loại mảnh khoé như “lợi dụng đường lối tư tưởng phải đẩy nhanh tốc độ rút lui của doanh nghiệp quốc doanh của chính quyền một số địa phương, đem việc thu mua và cải cách gộp chung lại làm một, rồi chơi trò đôi bên cùng thắng - đôi bên cùng làm lợi cho nhau cùng mang ơn nhau”.¹

¹. Cổ Sô Quân sau khi nắm được Khoa Long, đã dùng cách tương tự để nhảy vào Mỹ Lăng - An Huy, một doanh nghiệp tủ lạnh khác. Sự thật sau này cho thấy, Điện khí Mỹ Lăng thời đó có mối quan hệ trái vụ với số lượng lớn đến Tập đoàn Mỹ Lăng - vốn là công ty mẹ của Điện khí Mỹ Lăng. Tình hình của nó cũng hết sức giống như mối quan hệ giữa Điện khí Khoa Long với Tập đoàn Dung Thanh vậy, Cổ Sô Quân sau khi nhảy vào được “bỏ qua tất cả mọi sai lầm đã xảy ra”. Để giúp cho cuộc giao dịch này càng thêm sức thuyết phục, Cổ Sô Quân đã tuyên bố đầu tư 2,49 tỉ Nhân dân tệ xây dựng GreenCool ở Hợp Phì - Công viên công nghiệp Mỹ Lăng, nó trở thành dự án thu hút vốn đầu tư lớn nhất tỉnh An Huy lúc bấy giờ.

Ba lần thảo phạt của Lang Hàm Bình đã khiến đất bằng cũng phải dậy sóng trong giới doanh nghiệp, dư luận và giới bình luận kinh tế. Suốt cả mùa thu, nó thậm chí còn làm thay đổi sự chú ý của mọi người đối với điều chỉnh vĩ mô. Ở một nghĩa nào đó, vị giáo sư đến từ Hong Kong này, đã dũng cảm tiến hành một cuộc “tổng thanh toán” đối với cuộc vận động minh bạch hoá quyền sở hữu tài sản được khởi xướng từ năm 1998. Kết luận của ông ta là: “Tôi không phản đối cải cách doanh nghiệp, nhưng trước mắt có một số doanh nghiệp quốc doanh thông qua quá trình “quốc thoái dân tiến”, biến tài sản quốc hữu thành tài sản tư nhân theo những cách thức mập mờ (kể cả MBO) và xem đó như là một cách làm để nâng cao hiệu quả, đó là việc tôi phản đối. Hiện tại, kiểu hiện tượng lợi dụng lỗ hổng chưa hoàn thiện của pháp chế, để nuốt dần một cách hợp pháp tài sản quốc hữu, tỏ ra rất giống với cuộc vận động tư hữu hoá của Nga ở thời kỳ đầu”. Giáo sư Lang với lời lẽ sắc bén còn đưa ra một ví dụ “bảo mẫu” hết sức sinh động - “Nhà tôi vừa bẩn vừa loạn vừa kém, tôi tìm về một người bảo mẫu, giúp tôi thu dọn nhà cửa cho sạch sẽ. Cô ấy xem như có công lao, thế nhưng nhà này đột nhiên lại biến thành nhà của bảo mẫu. Đây quả là một chuyện rất hoang đường.” Theo đó, Lãng Hàm Bình đưa ra ba quan điểm, cần phải tạm đình chỉ giao dịch quyền sở hữu tài sản, cần phải cấm chuyển nhượng quyền sở hữu tài sản qua hình thức MBO, vấn đề cạnh tranh lợi nhuận giữa doanh nghiệp dân doanh và doanh nghiệp quốc doanh không phải là trọng điểm của cải cách kinh tế trước mắt.

Trong cơn pháo kích ác liệt của Lang Hàm Bình, ba doanh nghiệp lớn biểu hiện theo cách riêng của mình. Haier chỉ cho phát biểu mấy lời thanh minh ngắn gọn rằng: “Bài phát biểu của ông Lang lấy tiền đề xem Haier là doanh nghiệp quốc doanh, như mọi người đều biết, Haier không phải là doanh nghiệp quốc doanh, Haier không có bất cứ hành vi vi phạm quy định, vi phạm pháp luật nào, chúng tôi không bình luận gì thêm.” TCL cũng “không có bình luận gì”, thậm chí Lý Đông Sinh còn hỏi ngược lại “Lang Hàm Bình là ai vậy?” trong một lần bị báo giới truy vấn. Sự bối rối do thiếu cơ chế pháp lý đầy đủ của các doanh nghiệp Trung Quốc trong cuộc cải cách quyền sở hữu tài sản cuối cùng đã lộ ra hoàn toàn. Trong mấy năm trước đó, hầu như mọi

phương án cải cách quyền sở hữu tài sản đều “chết trước bình minh”, rất ít doanh nghiệp vượt qua được những cuộc thẩm tra công khai trên danh nghĩa pháp luật và tài vụ. Lang Hàm Bình hiển nhiên không phải là người đầu tiên đặt vấn đề nghi vấn. Nếu như mọi doanh nghiệp bị nghi ngờ đều đôi co với ông ta, thì ba quả “bộc phá” kia sẽ không mấy gây được tiếng vang. Điều kịch tính là một người trúng đạn trong số bị nghi ngờ đó lại đứng dậy và phản kích.

Người đứng dậy phản kích đó chính là Cố Sô Quân, một người có tính tình tự phụ mà dữ tợn. Ngày thứ tư sau cuộc diễn thuyết của Lang Hàm Bình ở Đại học Phúc Đán, Cố Sô Quân đã gửi công văn phản ứng, tuyên bố bài diễn thuyết của Lang Hàm Bình đã cấu thành tội phỉ báng, yêu cầu Lang Hàm Bình phải cải chính và xin lỗi, nếu không thì ông sẽ “sử dụng mọi biện pháp cần thiết để bảo vệ danh dự của ông”. Lang Hàm Bình đang buồn vì không có đối thủ đương nhiên cũng sẽ không chịu nhún nhường. Ba ngày sau, ông đã cho tổ chức họp báo ngay tại phòng họp của Học viện thương mại Trường Giang - Bắc Kinh, công bố công văn phản ứng của Cố Sô Quân, đồng thời nói rõ “quyết sẽ không cải chính hay xin lỗi”, và nhấn mạnh “cường quyền không thể chà đạp lên học thuật”. Ngày hôm sau, Cố Sô Quân lập tức gửi đơn khiếu kiện lên toà án cao cấp của Hong Kong, tố cáo Lang Hàm Bình với tội danh phỉ báng người khác.

Cuộc tranh luận Lang - Cố nhanh chóng tăng nhiệt, tăng cấp độ. Sự nghi ngờ do Lang Hàm Bình đặt ra, liên quan đến sự lựa chọn đường lối và tính chất khuynh hướng đạo đức của cuộc cải cách doanh nghiệp Trung Quốc, cho nên đã thu hút một loạt học giả kinh tế tham gia, suốt một thời gian đối đầu quan điểm đã xảy ra gay gắt, cuộc tranh luận người bảo vệ Cố kể nghiêng theo Lang hết sức nóng bỏng. Một số học giả cho rằng lý luận của Lãng có phần thiên lệch, có sự hiểu nhầm đối với toàn cảnh của cuộc cải cách, và đó là sai lầm không thể khoan dung. Giáo sư Trương Quân của trường Đại học Phúc Đán cho rằng trường hợp Lang Hàm Bình “công thì ít, chỗ bất cập thì nhiều, có sự sai lầm thiên lệch”. Trương Duy Nghênh - giáo sư của Đại học Bắc Kinh còn phát biểu diễn giảng, hô hào dư luận phải “đối xử công bằng với các nhà doanh nghiệp, đừng nên nhìn họ như một đám

ma quỷ”. Đồng thời, cũng có một số học giả “cánh tả mới” hết lời khen ngợi Lang Hàm Bình, hơn 10 người như Tả Đại Bồi - nhân viên của Trung tâm nghiên cứu Viện khoa học xã hội Trung Quốc, đã liên danh với nhau bày tỏ quan điểm “lên tiếng ủng hộ Lang Hàm Bình”. Cuộc tranh luận này nhất thời đã làm xôn xao đời sống Trung Quốc, hầu như các học giả có trọng lượng của đất nước này đều đã lên tiếng bày tỏ quan điểm, lập trường đối lập mới mẻ của mình, góp phần tạo nên một cuộc tranh luận lớn nhất về quy mô, sắc mùi đạn dược nhất trong giới lý luận kinh tế suốt 20 năm đã qua.

Trong cuộc giao tranh liên tục của các học giả, Cố Sô Quân xuất hiện bất ngờ đã trở thành “bia đỡ đạn” duy nhất. Những thủ đoạn của GreenCool trong việc thâm tóm quyền sở hữu tài sản vốn dĩ là những thủ đoạn đi bên lề pháp luật “chỉ được làm, không được nói, nói là sai”, làm thế nào để vượt qua được thách thức khi bị đặt dưới “kính hiển vi” của dư luận? Cố Sô Quân vì muốn chứng minh sự “thanh bạch” của mình, còn tỏ ra cao giọng mời Sở nghiên cứu kinh tế doanh nghiệp thuộc Trung tâm nghiên cứu phát triển của Quốc vụ viện đến để cùng họp bàn, tổ chức hội nghị nghiên cứu thảo luận với chủ đề “Khoa Long 20 năm phát triển và đường lối cải cách doanh nghiệp Trung Quốc”, tại hội thảo, Sở nghiên cứu kinh tế doanh nghiệp đã có một hành động hiếm thấy đó là đưa ra một bản báo cáo khẳng định rõ ràng và đầy đủ kinh nghiệm cải cách của Khoa Long. Ngày hôm sau, nội dung của bản báo cáo này đã được đăng tải trên các mặt báo kinh tế lớn của Trung Quốc như một hình thức quảng cáo, Cố Sô Quân thì phát biểu có phần đắc ý rằng: “Bên ngoài có rất nhiều bình luận khiến tôi cảm thấy thời thế thay đổi nhanh thật, giống như trở về những năm Cách mạng Văn hoá... bây giờ lại chỉ sau một đêm, rất nhiều nhà kinh tế học cho rằng tôi chẳng có vấn đề gì.” Nhìn từ hiệu quả sau khi sự kiện diễn ra có thể thấy, cuộc hội thảo nghiên cứu lần này, kết hợp với bản báo cáo cũng như những bài văn quảng cáo đã tạo nên hiệu ứng phụ, Cố Sô Quân dường như càng vẽ càng đen, trong mắt của công chúng, ông ta rõ ràng đã trở thành một nhân vật điển hình xâm lấn tài sản thuộc sở hữu nhà nước. Trong cuộc điều tra đối với cư dân mạng do mạng www.sina.com.cn tiến hành, hơn 90% cư dân cho rằng “Cố Sô Quân chắc chắn có vấn đề”. Cùng lúc cuộc hội

thảo diễn ra, Cục kiểm toán quốc gia lặng lẽ tiến vào thâm nhập ở Điện khí Khoa Long, triển khai hoạt động điều tra. Tháng 11, Sở giao dịch Thâm Quyến đã cùng với Liên sở giao dịch Hong Kong tiến vào trụ sở Khoa Long, tiến hành điều tra tập trung đối với vấn đề tài chính của tập đoàn này. Tháng 1 năm 2005, Liên sở giao dịch Hong Kong đã tiến hành cuộc họp chỉ trích công khai đối với Cổ Sô Quân trên danh nghĩa giao dịch liên quan. Giá cổ phiếu của Khoa Long cũng ngay sau đó bắt đầu rớt giá. Cổ Sô Quân xem như đã rước hoạ vào thân và làm liên lụy tới cả Khoa Long.¹

Cuộc “tranh cãi” do Lang Hàm Bình phát động, đã giúp ông trở thành nhà kinh tế học thuộc hàng ngôi sao như mong muốn. Thế nhưng, kết cục của cuộc tranh cãi Lang - Cổ trên thực tế đã vượt ra ngoài sự dự tính ban đầu của vị chuyên gia kế toán doanh nghiệp này. Bản thân ông ta cũng rơi vào thế cực đoan trong cuộc tranh luận này, ông đã đưa ra khái niệm “Chủ nghĩa chính phủ lớn và chính phủ uy quyền”, ngoài ra ông còn lấy thành tích kinh doanh của các công ty độc quyền như Điện tín Trung Quốc để chứng minh “doanh nghiệp quốc doanh Trung Quốc vốn dĩ chưa từng thua doanh nghiệp dân doanh”. Theo rất nhiều người, Lang Hàm Bình giống như một đứa trẻ trong câu chuyện đồng thoại “tràng phục mới của hoàng đế”, ông đã mạnh dạn gọi tên chân tướng, nhưng lại nói sai đáp án đằng sau chân tướng đó. Tờ *Thời báo Los Angeles* của Mỹ trong một bài bình luận đã viết: “Những lời phê bình đó của Lang Hàm Bình đối với công cuộc cải cách kinh tế của Trung Quốc hoàn toàn không phải là tiếng nói đơn độc. Ông đang đại diện cho một lực lượng có ảnh hưởng ngày càng lớn được gọi là “phái cánh tả mới”, họ tiến hành phê bình đả kích đối với hoạt động dân doanh hoá các doanh nghiệp quốc doanh và cuộc thử nghiệm của nền kinh tế Trung Quốc”. Giáo sư Chu Kỳ

¹. Ngày 29 tháng 7 năm 2005, Cổ Sô Quân bị công an thành phố Phật Sơn bắt giữ. Tháng 9, trong trại tạm giam, ông đã chuyển nhượng cổ phần Khoa Long sang cho Tập đoàn Hải Tín của Thanh Đảo. Cổ phần của các doanh nghiệp như Mỹ Lăng, Á Tinh lần lượt bị thu tóm hoặc chuyển nhượng. Tháng 8 năm 2006, Điện khí Khoa Long công bố báo cáo thường niên của năm trước, tuyên bố thua lỗ với mức khổng lồ 3,693 tỉ Nhân dân tệ, một kỷ lục mới về thua lỗ của một công ty nội địa đang giao dịch trên sàn, tài sản ròng của công ty là - 1,09 tỉ Nhân dân tệ.

Nhân của Đại học Bắc Kinh trong bài viết nhan đề “Tại sao tôi phải trả lời Lang Hàm Bình” có nói: “Tôi có nghĩ nát óc cũng không nghĩ ra, rốt cuộc như thế nào thì Lang Hàm Bình mới cho là đúng”. Quan điểm của Chu Kỳ Nhân là: “Cải cách quyền sở hữu tài sản không phải là chuyện do những kẻ nhiều sự gì đó vạch ra. Cho dù là có xử bắn tất cả các nhà kinh tế học chủ trương cải cách quyền tài sản đi nữa, nhưng chỉ cần đi theo đường lối kinh tế thị trường, thì những doanh nghiệp công hữu vẫn phải tiến hành cải cách quyền sở hữu tài sản. Vấn đề là sự cải cách của doanh nghiệp theo chế độ công hữu thực tại là xưa nay chưa từng có, và do đó có những có khó khăn riêng. Mới đầu chưa có sự giao ước rõ ràng, nay quay lại đòi phải làm rõ số định mức quyền sở hữu tài sản, chuyện nói sao mà dễ dàng! Chính ở ý nghĩa đó, tôi vẫn luôn cho rằng thực tiễn mới là người có tư cách quan trọng nhất (để phán xét sự đúng sai của hành động thực tiễn).”

Từ điều chỉnh vĩ mô đến “cơn lốc Lang Hàm Bình”, giới doanh nghiệp Trung Quốc năm 2004 có thể gọi là đại chiến không ngừng, kinh thiên động địa. Mãi đến mùa thu, người ta mới đột nhiên nhớ lại, năm 2004 là “năm lễ mừng” tròn 20 năm khởi nghiệp của rất nhiều công ty nổi tiếng của Trung Quốc.

Năm 1984 được gọi là “năm đầu của công ty hiện đại Trung Quốc”, Haier, Lenovo, Vạn Khoa, Tứ Thông, Khoa Long, Kiện Lực Bảo và Nam Đức của Mậu Kỳ Trung đều được thành lập vào năm 1984. Đối với những nhà nghiên cứu thương mại mà nói, 20 năm là một năm đầy ý nghĩa trong đời sống của một doanh nghiệp. Năm 1982, Thomas J. Peters và Robert H. Waterman đã xuất bản tác phẩm “In Search of Excellence (Kiếm tìm sự hoàn hảo, Alpha Books xuất bản năm 2011) làm thay đổi trào lưu quản lý đương đại, phương pháp nghiên cứu của họ chính là lấy 43 doanh nghiệp Mỹ trưởng thành tốt nhất sau thời gian 20 năm sáng lập làm cơ sở phân tích, từ đó họ rút ra được 8 thuộc tính lớn của những công ty vượt trội nhất. Thế nhưng, khi người ta đổ dồn ánh mắt chú ý vào những “công ty 20 năm của Trung Quốc” với tiếng tăm hiển hách này, thì sự thực mà họ chứng kiến lại là, tất cả chúng đều đang trong cảnh phá vòng vây để phát triển, quá trình của con đường phát triển khiến cho những công ty hết

sức thành công nhưng tự phụ một thời này bắt đầu rơi vào sự lún quẩn tập thể.

Tập đoàn Nam Đức nổi tiếng đã sớm tan thành mây khói vào năm năm trước, Mâu Kỳ Trung từng được tôn xưng là “bậc thầy kinh doanh tư bản” nay đã 64 tuổi. Nằm trong tù ở Vũ Hán, ông chạy bộ 4000 mét mỗi ngày, mùa đông ông kiên trì dùng nước lạnh để tắm rửa, đồng thời không ngừng kêu oan cho bản thân. Năm này, ông đã đọc được tin Đức Long sụp đổ, ông tỏ ra rất chú ý đến thông tin Đường Vạn Tân cũng bị bắt đưa đến vùng quê nhỏ ở huyện Vạn của Vũ Hán, ông còn viết một đoạn bình luận của riêng mình rằng: “Những tư liệu liên quan đến Đức Long mà tôi xem được ở trong ngục rất có hạn. Điều này khiến tôi nhớ về một bức liễn của “chùa Vũ Hưu” ở Thành Đô: ‘Có thể đánh vào lòng người thì đối phương tự diệt, từ xưa kẻ biết dùng binh chẳng ai hiểu chiến; không hiểu thời thế thì dù nghiêm khắc hay khoan dung cũng đều là sai, sau này trị lý đất Thục phải suy nghĩ sâu sắc’. Theo như tôi thấy, số phận trầm bổng hôm nay của Đức Long, là trong khi điều kiện vĩ mô trong nước, tức là điều kiện pháp chế, điều kiện tài chính, điều kiện đạo đức còn chưa hoàn bị, lại không sử dụng những biện pháp đề phòng đặc biệt, cho rằng bản thân đang ở trong môi trường kinh tế thị trường thành thực, đơn thân dẫn bước, rơi vào vòng vây của nền kinh tế kế hoạch, kết quả chỉ có thể là bị người ta tập trung nhấn chìm.” Lời lẽ của ông pha chút cảm thán, giống như “mượn rượu của người, để tưới lên nỗi buồn bực của chính nhà mình”.

Tứ Thông từng là ngọn cờ đầu trong số các doanh nghiệp khoa học kỹ thuật cao của Trung Quan Thôn, nhưng đến lúc này nó đã không còn tìm được “nghiệp vụ kinh doanh chính”. Mấy năm trước đó, sự kiện thành công nhất của nó là “may mắn” sở hữu được nhân viên thiên tài tên là Vương Chí Đông, đồng thời đầu tư sáng lập web www.sina.com.cn. Trong 1 năm từ tháng 2 năm 2003 đến tháng 2 năm 2004, Điện tử Tứ Thông với vai trò là đại cổ đông của www.sina.com.cn trước sau đã 15 lần đội sóng trên sàn Nasdaq, thu lợi tổng cộng 147 triệu đô-la, trở thành khoản lợi nhuận quan trọng nhất của Tứ Thông. Tháng 12 năm 2003, CEO Đoàn Vĩnh Cơ bắt ngờ

tuyên bố Tứ Thông bỏ ra 1,17 tỉ đô-la Hong Kong mua lại nghiệp vụ “Nào bạch kim” của Sử Ngọc Trụ, như vậy hai ngành nghề chính mà Tứ Thông phát triển sau đó là văn hoá mạng và sản phẩm bảo vệ sức khoẻ.

Khoa Long và Kiện Lực Bảo của Quảng Đông, không còn nghi ngờ gì nữa là công ty điện gia dụng và đồ uống ưu tú nhất Trung Quốc trong 20 năm qua, nhưng hiện tại chúng đang ở vào thời điểm loạn lạc. Các nhà sáng lập nên chúng là Phan Ninh và Lý Kinh Vĩ đều đã trước sau từ chức, Phan Ninh thì xuất ngoại làm thân sĩ sống lưu vong, còn Lý Kinh Vĩ nằm trong bệnh viện Quảng Châu chờ nhận tội “song quy¹”. Cố Sở Quân và Trương Hải thông qua những thủ đoạn ôn hoà nắm được hai công ty này nhưng rõ ràng không thể nắm vững được hai con thuyền lớn này. Chính vào năm này, Cố Sở Quân đột nhiên gặp phải “cuộc chiến Lang - Cốt”, khiến ông không thể tự rút chân ra được. Trương Hải trẻ tuổi thì vừa lên nắm quyền đã thay đổi chiến lược tấn công chủ yếu vào thị trường thành trấn của Lý Kinh Vĩ sang chiến lược tấn công vào các thành thị trung tâm như Bắc Kinh, Thượng Hải, khiến cho Kiện Lực Bảo rơi vào tình cảnh khó khăn trong kinh doanh vô cùng nguy hiểm. Trong một năm sau đó, Cố, Trương sẽ nối gót nhau âm thầm rút lui, Khoa Long, Kiện Lực Bảo cuối cùng rơi vào kết cục bi thảm là bị đem rao bán với giá rẻ mạt.

So với các doanh nghiệp kể trên, Vương Thạch và Tập đoàn Vạn Khoa ở Thâm Quyển có phần thuận lợi hơn rất nhiều. Kể từ sau khi chuyên tâm vào bất động sản, Vạn Khoa cũng đã không ít phen lao đao. Năm 1998, Vương Thạch đột nhiên bị phát hiện ra là mắc một chứng bệnh tim mạch rất kỳ quái, các bác sĩ quả đoán rằng, lâu nhất là một năm nữa, ông nhất định sẽ ngồi trên xe lăn. Căn bệnh đến bất ngờ đã làm thay đổi triệt để Vương Thạch, người đàn ông mang trong mình dòng máu quân nhân (cha ông là quân nhân) và dòng máu của dân tộc du mục (mẹ ông là người dân tộc Xi-bô) bắt đầu suy nghĩ lại

¹. Song quy là một biện pháp tiến hành điều tra kỷ luật của Đảng Cộng sản Trung Quốc, tức là cách nói rút gọn của việc “bị điều tra trong thời gian quy định, tại địa điểm quy định”.

ý nghĩa của cuộc sống và thương nghiệp. Trên trang web “Vương Thạch online”, ông đã dẫn một câu nói nổi tiếng của Václav Havel - nhà tư tưởng, cựu tổng thống của Tiệp Khắc: “Người bệnh hiểu thế nào là sức khỏe hơn người khỏe mạnh. Người thừa nhận đời người có rất nhiều ý nghĩa giả tạo, thì càng có thể tìm được niềm tin cuộc đời.” Và cũng chính từ lúc đó, “bệnh nhân Vương Thạch” đã say mê một cách cuồng nhiệt môn thể thao leo núi vốn có lợi cho tim và sự trương căng của huyết quản. Ông thề rằng phải leo hết các đỉnh núi cao nhất của các châu lục lớn trên toàn cầu. Tháng 2 năm 2002, Vương Thạch leo lên đỉnh Kilimanjaro, đỉnh núi cao nhất của châu Phi, tháng 5, ông leo lên đỉnh Mount McKinley cao nhất Bắc Mỹ. Tháng 5 năm 2003, ông đã thành công khi chinh phục đỉnh Everest ở tuổi tròn 52, trở thành người Trung Quốc cao tuổi nhất chinh phục thành công đỉnh núi này. Ông viết trong nhật ký leo núi rằng: “Leo núi là một môn thể thao hối hận, một khi đã lên núi, thì lập tức xuất hiện triệu chứng ở trên núi cao như đau đầu, tức ngực, cảm thấy hối hận. Dưới chân là vực sâu, khiến người ta không lạnh nhưng run! Chính vì rất khó, nên các thành viên leo núi xếp hàng chặt ở đây, có người phải mất một giờ mới có thể đi qua, chứng kiến cảnh này, trong phút chốc người ta sinh ra cảm giác sợ hãi... Giờ phút khi lên đến đỉnh, một mặt vì quá mệt mỏi, mặt khác vì thiếu dưỡng khí, người ta có chút tê cóng, cho nên chẳng có sự kích động gì cao lắm.”

Leo núi không ngừng, khiến Vương Thạch nhanh chóng trở thành “khác người” trong số các nhà doanh nghiệp, tên của ông có khi xuất hiện trên các trang báo hàng đầu và các bản tin thể thao. Ông còn trở thành người đại diện quảng cáo của viễn thông di động Trung Quốc, điện thoại di động Motorola và hãng xe hơi Volkswagen, trước ông vẫn chưa từng xảy ra chuyện nào như vậy. Người ta bắt đầu đem ông ra so sánh với Richard Branson - CEO của tập đoàn Virgin Anh quốc và Donald J. Trump - trùm bất động sản của Mỹ. Mọi công việc cụ thể của Vạn Khoa đều giao lại cho Uất Lượng - người nhỏ hơn Vương Thạch 14 tuổi, xử lý. Đây là một thanh niên tốt nghiệp khoa kinh tế quốc tế Đại học Bắc Kinh, có tài năng về quản lý và tài chính đã trải qua rèn luyện, đồng thời có chút lý tưởng. Một hiện tượng kỳ

diệu đã xảy ra, Vương Thạch cách Vạn Khoa càng xa, thì sức ảnh hưởng và sự cống hiến về mặt thương hiệu của ông đối với Vạn Khoa càng lớn. Niềm say mê chinh phục độ cao và tinh thần lãng mạn không sợ gian nan đã giúp cho Vạn Khoa trở thành một doanh nghiệp đặc biệt trong số các doanh nghiệp Trung Quốc giống như vị trí của Vương Thạch trong giới doanh nhân vậy.

Tháng 9, Vạn Khoa chào đón kỷ niệm 20 năm ngày thành lập. Khi phóng viên mời Vương Thạch phát biểu cảm nghĩ, vị doanh nhân không bao giờ từ bỏ bản chức này bất chợt tỏ ra lo lắng. Ông đã nói đến hai trường hợp. Tháng 10 năm 2003, Vương Thạch đến Di Lạc - Vân Nam để tham dự diễn đàn doanh nhân Trung Quốc, bàn về vấn đề đạo đức luân lý của doanh nghiệp. Vương Thạch phát biểu rằng, Vạn Khoa nhiều năm qua đã thành tín tuân thủ pháp luật, chưa từng đưa hối lộ. Người chủ trì diễn đàn hỏi các doanh nhân đang ngồi ở đó: “Ai dám nói các vị chưa từng đưa hối lộ? Ai chưa từng đưa hối lộ xin giơ tay!” Mấy trăm vị giám đốc ngồi đó bắt đầu tương mắt nhìn nhau. Sau một hồi chần chừ cuối cùng cũng có người giơ tay, tư thế giơ tay rất miễn cưỡng, giống như là có tật nên giật mình vậy, cuối cùng có tổng cộng năm sáu người giơ tay. Không lâu sau, Vương Thạch lại đến diễn giảng ở một lớp MBA của một trường đại học nọ, khi nhắc đến cảm tưởng từ lần tham dự diễn đàn nọ, người chủ trì buổi diễn giảng lại tiến hành một cuộc điều tra tại chỗ: “Ai không tin Vạn Khoa chưa từng đưa hối lộ xin giơ tay!”. Kết quả số người giơ tay vượt hơn quá nửa số người có mặt. Vương Thạch cảm thán: “Mọi người tựa hồ như đều mặc nhiên cho rằng, trong đa số các doanh nghiệp mới nổi, nhất định có tồn tại hành động đưa hối lộ, không đưa hối lộ mới là không bình thường.” Vương Thạch hỏi: “Chúng ta phải chăng là đã bệnh rất nặng?”

Trong số các công ty 20 năm tuổi, Haier của Thanh Đảo và Lenovo của Bắc Kinh chắc chắn là hai doanh nghiệp khiến người ta chú ý nhất, Trương Thụy Mẫn và Liễu Truyền Chí là hai lãnh đạo doanh nghiệp đạt được thành tựu lớn nhất, công chúng biết đến nhiều nhất trong suốt 20 năm đã qua. Nhiều khi, tiền đồ của hai doanh nghiệp này được người ta xem là ngọn hải đăng dẫn đường cho sự trưởng

thành của các công ty Trung Quốc. Điều khiến người ta ngạc nhiên là, khi thời khắc vinh quang của một doanh nghiệp kỷ niệm 20 năm tuổi vừa đến, chúng đều giống như đang ở trước một sự lựa chọn đầy khó khăn.

Hiện trạng của Haier không dễ khiến người ta lạc quan. Bước ngoặt số phận của doanh nghiệp này trên thực tế là vào năm 1997, trong trào lưu chấn hưng doanh nghiệp dân tộc diễn ra trước đó, Haier được gửi gắm rất nhiều mong đợi. Nó được các cơ quan hữu quan xếp vào một trong 6 “tuyển thủ hạt giống cấp quốc gia” có thể tạo bước bứt phá lên hàng “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới”, Trương Thụy Mẫn cũng có niềm tin như vậy. Nhưng theo đà bùng phát của cuộc khủng hoảng tài chính châu Á, mọi chiến lược vạch ra ban đầu đều phải chuyển hướng, ngành điện gia dụng không còn là lĩnh vực trọng điểm ưu tiên của chính sách quốc gia, sự nghiệp khuếch trương tài lực của Haier cũng theo đó nửa đường gãy gập, “giấc mộng 500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới” cũng đột nhiên trở nên xa rời thực tế - sự thật thì diễn biến con đường trưởng thành sau này của các công ty như Lenovo, Trường Hồng cũng đều tương tự như vậy. Trương Thụy Mẫn trước đây vốn tỏ ra phấn khích bao nhiêu, thì nay trở nên trầm lặng bấy nhiêu. Trong sáu, bảy năm trước đó, ông vẫn luôn kiên định thực hiện hai công việc lớn, một là, cải tạo làm minh bạch hoá quyền sở hữu tài sản của Haier, hai là, chiến lược quốc tế hoá Haier, trong đó công việc thứ nhất chỉ làm mà không nói, còn công việc thứ hai thì mở cờ giống trống mà tiến. Trương Thụy Mẫn cho rằng: “Sau khi gia nhập WTO rồi thì không gì khác, quốc tế hoá trở thành lựa chọn tất yếu”. Theo số liệu do Haier công bố cho thấy, nó xác thực là doanh nghiệp điện gia dụng của Trung Quốc thực hiện đầu tư ra nước ngoài tích cực nhất. Đến cuối năm 2002, Haier đã thành lập 13 nhà máy ở Philippine, Iran và Mỹ, doanh thu ở hải ngoại đạt 1 tỉ đô-la. Trong bảng xếp hạng doanh nghiệp điện gia dụng toàn cầu do Euromonitor công bố, Haier xếp thứ 5 trong các nhà sản xuất đồ điện gia dụng không gỉ, thị trường tủ lạnh Haier chiếm vị trí số 1 toàn cầu. Tuy nhiên, chiến lược quốc tế hoá và hiệu quả thành công thực tế của nó, lại gặp phải sự nghi ngờ của dư luận. Tháng 3 năm 2002,

Business Week của Mỹ đã cho đăng bài “Chất vấn Haier”. Bài báo viết: “Một số dự án đầu tư nước ngoài của Haier là hoàn toàn không sáng suốt, được không bù mất, hơn nữa do công ty mở rộng đầu tư vào các ngành nghề như tài chính, máy tính cá nhân nên đã làm phân tán sức chú ý vào lĩnh vực chính. Ngoài ra, nghe nói Haier còn nợ chồng chất vì mở rộng đầu tư ồ ạt. Nhưng do hội đồng quản trị của nó kín miệng như bưng, chưa bao giờ nói đến vấn đề nợ nần, cho nên tình hình nợ nần cụ thể thế nào, không ai được biết. Vậy tình hình lợi nhuận thì sao? Công ty đều nói các công ty con đều có lời, nhưng chưa từng thấy công bố chi tiết. Một cố vấn bán lẻ người Mỹ ở Bắc Kinh vấn: Haier là một câu đố.”

Bài báo này được chuyển tải trên “Phương Nam cuối tuần” với số lượng phát hành rất lớn. Tháng 7, “Nam Phong Song” một tạp chí kinh tế chính trị rất có sức ảnh hưởng khác đã cho đăng một bài viết dài nhan đề “Sáu nghi vấn về Haier”, bài viết này đã đặt ra những nghi vấn hết sức sắc nhọn nhằm vào tính chân thực của các kết quả kinh doanh toàn cầu của Haier, tính hợp pháp trong cơ cấu quản lý của công ty này, sự rủi ro của chiến lược mở rộng năng lực sản xuất cũng như vấn đề văn hoá doanh nghiệp của Haier, đây là cuộc công kích của dư luận nghiêm trọng nhất mà Haier phải đối mặt kể từ ngày sáng lập. Sau đó, hầu như các phương tiện thông tin truyền thông đưa tin về mảng kinh tế chủ yếu đều cho đăng những bài viết gây bất lợi đối với Haier, thậm chí còn xuất hiện những đầu sách về kinh tế tài chính lấy Haier làm đề tài.

Đối mặt với làn sóng phê bình chỉ trích trực diện này, điều nằm ngoài dự tính của người ta là, Trương Thụy Mẫn - vốn là người nổi tiếng tư duy nhạy bén và có tài hùng biện, lại không hề có bất cứ hành động biện hộ nào, mà trái lại luôn giữ thái độ lặng thinh khiến người ta khó hiểu, duy chỉ có Lưu Đông Hoa - chủ bút của tạp chí “Doanh nhân Trung Quốc” tương đối quen thuộc với ông là người còn tỏ ra nể nang, Lưu Đông Hoa nói: “Lẽ nào Trương Thụy Mẫn lại ngốc hơn chúng ta?” Năm 2004, Trương Thụy Mẫn vừa mới bước ra từ trong làn sương mờ của sự nghi ngờ đã lại gặp phải một cuộc bao vây khác của những thông tin tiêu cực, việc cải cách quyền sở hữu tài sản của

Haier vốn dĩ vẫn được tiến hành trong âm thầm nay lại bị Lang Hàm Bình chõ vào khơi chuyện cho rồi. Trương Thụy Mẫn lại một lần nữa vờ như không biết, thể hiện một sức chịu đựng ghê gớm.

Ngày 26 tháng 12, là ngày kỷ niệm tròn 20 năm ngày Haier được sáng lập, bữa đại tiệc hoành tráng mà phòng văn hoá của công ty vốn dĩ đã định trước đó cũng đột nhiên được cắt đi một cách âm thầm, thay vào đó là một buổi thảo luận với quy mô không lớn lắm. Trong bài phát biểu, Trương Thụy Mẫn lần đầu tiên đã có câu trả lời cho những nghi ngờ suốt mấy năm qua. Ông nói: "Nếu không có những nghi ngờ đến từ nhiều phía nhằm vào Haier, thậm chí là những ý kiến cay độc đối lập, thì sẽ không thể có được một Haier ngày càng bình tĩnh hơn khi suy nghĩ, tư duy cũng chặt chẽ hơn, khả năng chịu đựng áp lực tâm lý cũng mạnh hơn, đồng thời có thể tăng cường khả năng kiểm soát những cục diện phức tạp hơn, tôi cho rằng đó là việc rất tốt. Những sự nghi ngờ này bất kể là đúng hay sai, đều là một kiểu cảnh tỉnh đối với Haier, chúng tôi sẽ cân nhắc suy nghĩ kỹ càng hơn về những vấn đề này. 'Sống trong lo lắng, chết trong bình an', những doanh nghiệp chỉ luôn sống trong những lời tán dương thì khó có thể sinh tồn tốt được."

Sau cuộc họp, Trương Thụy Mẫn trong tâm trạng phấn chấn đã tự tặng cho mình một món quà. Từ năm 1998, trong phòng làm việc của ông luôn treo một bức thư pháp, đó là câu danh ngôn được lưu truyền rất rộng rãi mà ông đã từng nhắc đến: "Nơm nớp lo sợ, như đi trên băng mỏng". Ông ngày ngày ngắm bức thư pháp ấy. Hôm nay, ông lại cho người mua về một mô hình tàu Titanic, đặt ngay phía trước bàn làm việc. Ông nói: "Tôi muốn ngẩng đầu lên là trông thấy nó."¹

1. Cũng khoảng trong năm này, Trương Thụy Mẫn luôn tỏ ra cảm thấy nguy cơ là rất trầm trọng. Tháng 11 năm 2005, trong bài trả lời phỏng vấn báo "Quan sát Kinh tế", khi đánh giá về xu thế vận động của ngành điện gia dụng trong tương lai, ông đã nói: "Nhìn vào kết quả thì có thể thấy, doanh nghiệp thực sự có thể đứng chân được ở Trung Quốc là các doanh nghiệp nước ngoài. Doanh nghiệp do nhà nước Trung Quốc sở hữu ngay cả tốt nghiệp tiểu học cũng chưa xong." Ông còn thở dài nói: "Theo đà phát triển quốc tế hoá của Haier, chúng tôi hiện đã có hơn 30 cơ sở sản xuất ở nước ngoài, nhưng cảm giác của tôi là ngày càng ít ai làm doanh nghiệp, các mô hình phát triển thành công trước đây nay đã không còn hữu dụng nữa."

“Làm tốt, một bước lên mây; làm không tốt, chìm xuống địa ngục!” chính vào khoảng thời gian hơn nửa tháng trước khi Haier tổ chức hội thảo, tức sáng ngày 8 tháng 12, trong phòng hội nghị hình tròn ba tầng ở cao ốc Lenovo nằm trên đường Khởi nghiệp ở khu Hải Định - Bắc Kinh, Liểu Truyền Chí suốt đêm thức trắng, lòng ngổn ngang lo lắng đã thốt ra câu nói này. Mấy giờ sau, Tập đoàn Lenovo phát đi thông báo tại khách sạn Ngũ Châu Đại Tử: mua lại bộ phận PC của IBM với giá 1,25 tỉ đô-la. Khiến cho giới IT toàn cầu kinh ngạc.¹

Trong mấy năm trước đó, Lenovo đã tiến hành phân tích cân nhắc, lịch trình bước ngoặt là tiến quân vào lĩnh vực Internet cũng như trở về với lĩnh vực PC. Điều may mắn hơn so với các doanh nghiệp “sinh cùng thời” như Haier, Khoa Long là, Liểu Truyền Chí rất có tầm nhìn xa khi sớm giải quyết được vấn đề quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp của Lenovo, cho nên, ông không cần phải đánh cùng lúc hai trận tuyến như Trương Thụy Mẫn. Càng may mắn hơn, Liểu Truyền Chí còn tìm được người tiếp nối mình. Tháng 5 năm 2000, tại đại hội thường niên năm tài khoá mới của Lenovo, Liểu Truyền Chí đã đích thân giao hai lá cờ là “công ty máy tính Lenovo” và “công ty số hoá thần châu Lenovo” vào tay của Dương Nguyên Khánh và Quách Vi. Hai người này là những “ái tướng” đã được ông bồi dưỡng suốt hơn mười năm. Dương Nguyên Khánh là người xuất sắc trong lĩnh vực kinh doanh, các chiến dịch đánh bại các đối thủ nước ngoài tại thị trường Trung Quốc của máy tính Lenovo đều do người này phát động chỉ huy, đây là một thanh niên thông minh và kín đáo, nhiều khi còn tỏ ra e dè. Quách Vi thì luôn là tài năng hành chính của Tập đoàn Lenovo, câu quảng cáo nổi tiếng của Lenovo “Loài người thiếu liên tưởng, thế giới sẽ ra sao?” chính là sản phẩm ý tưởng của người này. Dưới sự chủ trì của Liểu Truyền Chí, Lenovo phân chia làm hai. Dương Nguyên Khánh phụ trách lĩnh vực PC, bộ phận danh tiếng nhất và cũng là quan trọng nhất của Lenovo, chiếm đến 90% giá trị tài sản và 80% nhân công cũng như thu nhập của tập đoàn, còn Quách

¹. Giá trị giao dịch của cuộc mua bán lần này giữa Lenovo và IBM cuối cùng được xác định là 1,75 tỉ USD. PC: từ viết tắt của cụm từ tiếng Anh - personal computer, tức chỉ máy tính cá nhân.

Vì phụ trách bộ phận IT. Ngày 20 tháng 4 năm 2001, cũng tại đại hội thường niên của tập đoàn, Dương Nguyên Khánh đã tiếp nhận tấm hoành phi khắc 4 chữ vàng “Tương lai của Lenovo” từ tay của Liễu Truyền Chí, chính thức gánh vác trách nhiệm là CEO của Tập đoàn Lenovo.

Tướng trẻ lĩnh ấn, tự nhiên mọi chuyện đều trở nên tươi mới. Ngay trong ngày đầu lên nhậm chức, Dương Nguyên Khánh đã gắn một tấm thẻ nhỏ ghi “Xin gọi tôi là Nguyên Khánh” ngay trước ngực, phong thái trẻ trung của Dương như đã thổi một luồng gió mới vào Lenovo. Ông nhanh chóng xác định mục tiêu phát triển của Lenovo trong 3 năm tới, đề xuất ba chiến lược lớn gồm “Lenovo kỹ thuật cao, Lenovo dịch vụ, Lenovo quốc tế hoá”. Lenovo sẽ thực hiện mức tăng doanh thu đạt 50% năm, đến năm 2003 phải đạt đến con số 60 tỉ Nhân dân tệ, sau 10 năm, 20% - 30% doanh thu của Lenovo có được là từ thị trường quốc tế. Dương Nguyên Khánh tuyên bố sẽ tiến quân toàn diện vào lĩnh vực Internet, tiếp tục bỏ ra 300 triệu tệ để nắm giữ 40% cổ phần của www.yestock.cn, một website kinh tế, đầu tư 50 triệu tệ để xây dựng www.edueast.com.cn, xây dựng FM365, ngoài ra còn kết hợp với American Online - Time Warner góp vốn thành lập công ty, đồng thời hợp tác với Lý Trạch Giai con trai của Lý Gia Thành - một thương nhân nổi tiếng của Hong Kong, khai thác dịch vụ Internet băng thông rộng. Dương Nguyên Khánh tự tin tuyên bố: “Lenovo sẽ chuyển đổi mô hình toàn diện trở thành một công ty mạng”. Nhưng, chiến lược xem chừng có tiền đồ lâu dài này lại nhanh chóng rơi vào vũng lầy. Ngay khi FM 365 khai trương, chỉ số Nasdaq bắt đầu trượt dài, Dương Nguyên Khánh theo đó cũng phải hứng chịu những ngày lạnh giá thê lương. Mấy năm sau đó, bong bóng Internet nổ tung, toàn bộ số tiền mà Lenovo đầu tư vào lĩnh vực Internet cũng tan thành bọt nước. FM 365 và www.edueast.com.cn được đầu tư hàng trăm triệu Nhân dân tệ cũng đều buộc phải đóng cửa. Giá trị cổ phần www.yestock.cn mà Lenovo đã phải tốn hết 300 triệu tệ để sở hữu cũng mất giá hết 90%, dự án hợp tác với American Online - Time Warner cũng không đem lại kết quả khả quan nào. Tháng 3 năm 2004, bộ phận Internet của Lenovo tiến hành cắt giảm nhân công ồ ạt, một bản nhật ký trên mạng do các công nhân viên của Lenovo viết

nên căn cứ vào những gì bản thân họ đã trải qua có nhan đề “Lenovo không phải nhà của tôi” đã được phát tán rộng khắp. Bản nhật ký này viết rằng: “Hôm nay chính là ngày phỏng vấn. Trong hai phòng họp nhỏ trên một tầng ở dãy nhà B, người ta bước vào, đầu tiên lãnh đạo khẳng định thành tích quá khứ của anh ta, sau đó giải thích ý nghĩa của chiến lược cắt giảm nhân viên, sau đó thông báo số tiền bồi thường hợp đồng, sau đó chìa ra một số tài liệu đã được chuẩn bị sẵn, rồi bảo anh ta ký tên vào bản hợp đồng kết thúc quan hệ lao động. Bình quân mỗi người 20 phút. Công nhân viên bị cho nghỉ việc hoàn toàn bất ngờ. Trước cuộc gặp mặt, mọi thủ tục của họ công ty đều đã chuẩn bị xong, cùng lúc đó toàn bộ văn thư, sơ đồ nhân lực, toàn bộ thẻ IC đều được thu hồi, ngay sau khi họ biết được thông tin này, trong vòng hai giờ họ phải rời khỏi công ty.” “Cơn bão cắt giảm nhân viên” gần như đã làm tan nát mọi thứ tốt đẹp trong câu chuyện thần thoại Lenovo mà Liễu Truyền Chí đã nhiều năm khổ công xây dựng nên. Tháng 8, Dương Nguyên Khánh tự hạ bậc lương của mình xuống còn một nửa để bày tỏ thái độ tự chịu trách nhiệm.

Tướng trẻ chưa từng nếm mùi thất bại, nay vừa lĩnh ấn đã phải thua đau khi giấc mộng còn đang đẹp. Điều này khiến cho chiến lược phát triển của Lenovo và kế hoạch của người kế nghiệp chịu sự chỉ trích mạnh mẽ, có người thậm chí còn đem câu chuyện “tranh chấp Liễu - Nghê” đã nguội lạnh nhiều năm ra làm đề tài bình phẩm. Trong thời khắc nước sôi lửa bỏng hết sức nhạy cảm này, Liễu Truyền Chí đã đứng ra gánh chịu áp lực, ra sức ủng hộ người kế vị, cho rằng “sự thất bại của Dương Nguyên Khánh là việc có thể chấp nhận được”. Dương Nguyên Khánh cũng tỏ ra hết sức kiên cường, ông nói với phóng viên rằng: “Thử thách ấy giúp tôi trừ bỏ bản tính nóng vội của bản thân, giúp tâm thế của bản thân càng thêm khoẻ khoắn. Tôi cảm thấy, đây là một bài học rất hay.” Liễu, Dương ngồi suy xét lại, quyết định “thực thi biện pháp giảm đau, rút lui toàn diện khỏi lĩnh vực dịch vụ IT, mạng, phần mềm, quay trở lại dồn sức cho PC.” Lúc này, bộ phận PC của Lenovo cũng đang trên đà trượt dốc, tỉ lệ chiếm giữ thị phần nội địa từ 30% năm 2001 giảm xuống còn 24%. Quay trở lại với PC, Lenovo cần phải tìm được điểm xuất phát mới. Đúng lúc đó, IBM đột nhiên tìm đến Lenovo, bày tỏ muốn bán lại bộ phận PC. Trải qua

mấy năm, dưới bàn tay của CEO huyền thoại Gerstner, IBM đã chuyển từ sản xuất phần cứng sang cung cấp dịch vụ, ngành sản xuất PC lấy chế tạo làm nguồn lợi trở thành “miếng xương” khó nhằn.¹ Năm 2003, bộ phận PC thua lỗ 250 triệu đô-la. Còn đối với Lenovo mà nói, nếu mua lại bộ phận này của IBM, thì ngay tức khắc Lenovo sẽ từ vị trí nhà sản xuất PC lớn thứ 9 toàn cầu nhảy lên vị trí thứ 3, chỉ đứng sau Dell và HP. Quy mô doanh thu hằng năm sẽ tăng từ 3 tỉ đô-la lên 12 tỉ đô-la, và cũng nhờ đó sẽ lọt vào tốp “500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới”.

Thế nhưng, rủi ro của thương vụ này cũng không phải nhỏ. Lenovo lúc này nắm giữ trong tay 400 triệu đô-la tiền mặt, nếu nói như Liễu Truyền Chí “chỉ cần sơ sẩy một chút thì mọi thứ sẽ tiêu tan hết, hơn nữa còn đẩy nợ cho nhà đầu tư, hậu quả sẽ không thể tưởng tượng được.” Chính lúc ông đang cân nhắc là phải “lên trời” hay “xuống địa ngục”, Dương Nguyên Khánh vẫn kiên định ủng hộ. Đây là hai doanh nhân kém nhau gần 20 tuổi, tính cách khác xa nhau. 20 năm trước, Liễu Truyền Chí 40 tuổi vẫn còn tay trắng, vừa mới bắt đầu quá trình khởi nghiệp. Còn lúc này, Dương Nguyên Khánh mới 40 tuổi đã ngồi trên đồng tài sản trị giá hàng tỉ Nhân dân tệ, lại đối mặt với những thách thức hết sức nghiêm trọng về nhân sinh cũng như sự nghiệp.

Cho dù vấp phải sự phản đối kịch liệt từ các cổ đông (việc này mới được Liễu Truyền Chí tiết lộ tháng 9 năm 2007), nhưng Liễu, Dương cuối cùng vẫn quyết định không bỏ qua cơ hội này. Thoả thuận mà

1. Công ty IBM lâu nay vẫn được xem là biểu tượng cho khoa học kỹ thuật Mỹ và là biểu tượng cho sức cạnh tranh của đất nước này. Tạp chí *The Economist* thậm chí còn cho rằng: “Sự thất bại của IBM sẽ luôn được xem là sự thất bại của nước Mỹ”. Năm 1993, IBM thua lỗ lên đến 16 tỉ USD, đối mặt với nguy cơ giải thể, Gerstner vốn là người ngoại đạo trong lĩnh vực IT đã bất ngờ được trao chiếc ghế nóng CEO của IBM. Ông đã giữ được sự hoàn chỉnh của nhà khổng lồ IBM, đồng thời đã thực hiện thành công cuộc tái thiết IBM theo hướng nhà cung cấp dịch vụ. Trong khoảng thời gian 9 năm, công ty này đã liên tục có lãi, giá cổ phiếu tăng gấp 10 lần, một bước nhảy vọt trở thành một trong những công ty kiếm tiền giỏi nhất toàn cầu. Gerstner trở thành CEO thành công nhất toàn nước Mỹ kể sau Welch. Năm 2003, cuốn sách “Ai bảo voi không thể khiêu vũ?” do ông viết đã được phát hành tại Trung Quốc, trở thành cuốn sách kinh tế bán chạy nhất trong năm này (bản tiếng Trung của cuốn sách này đã được nhà xuất bản Citic xuất bản năm 2003 và tại Việt Nam, bản tiếng Việt do Alpha Books xuất bản năm 2011).

Lenovo đạt được với IBM cụ thể như sau: IBM sẽ nhượng lại các sản phẩm mang thương hiệu của hãng này gồm Laptop, máy tính để bàn và thương hiệu Think trên phạm vi toàn cầu. Giá giao dịch mà Lenovo phải bỏ ra là 1,75 tỉ đô-la, trong đó bao gồm 650 triệu đô-la tiền mặt, 600 triệu đô-la cổ phiếu và khoản nợ trị giá 500 triệu đô-la. Tại buổi họp báo công bố thông tin, Liễu Truyền Chí nói: “Không mạo hiểm thì phải làm thế nào, ở cái xứ Trung Quốc này không mạo hiểm cũng không được, không đột phá thì chỉ còn con đường dần dần tự thu nhỏ mình lại.”

Cuộc thu tóm bộ phận PC của IBM của Lenovo đã trở thành thông tin nóng hổi nhất kết thúc năm này. Dư luận trong và ngoài Trung Quốc được một phen sôi lên, một mặt rất nhiều người phấn chấn với tham vọng quốc tế hoá của Lenovo. Nhà quan sát lĩnh vực IT Khương Kỳ Bình bình luận rằng: “Lenovo đã làm được một việc mà quả thực người ta chờ đợi đã lâu. Lấy thị trường để chuyển đổi thương hiệu, trở thành con đường để Lenovo hướng ra thế giới.” Tờ “Nhật báo Phố Wall” cũng cho rằng: “vụ sáp nhập này sẽ khiến cho IBM trở thành khách hàng trung thành của Lenovo”. Nhưng mặt khác, những thanh âm lo lắng cũng không ngừng vang lên. Ngay hôm tuyên bố thông tin, cổ phiếu của Lenovo trên Liên sở giao dịch Hong Kong đã bất ngờ tăng vọt sau đó lại rớt giá. Phân tích của tờ “Tín báo” Hong Kong cho thấy: “Chủ yếu là vì các nhà đầu tư chứng khoán đều không mấy xem trọng thông tin Lenovo mua lại bộ phận PC của IBM trên phạm vi toàn cầu”. Các báo chí của Trung Quốc cũng tỏ ra hết sức thận trọng khi đưa tin, như tờ tạp chí “Tài chính” của Trung Quốc có bài “Lenovo đặt cược”, Thời báo Tài chính - Kinh tế có bài “Lenovo đại nhảy vọt: cuộc chơi giữa thành công và thành nhân”.

Lúc này, Liễu Truyền Chí đứng trước ngưỡng cửa tròn 20 năm ngày khởi nghiệp, trong lòng cũng phấp phỏng bất an. Có lần, ông được mời đến thỉnh giảng cho lớp MBA của Đại học Bắc Kinh. Ông đã làm một trắc nghiệm nhỏ tại lớp, ông hỏi: “Có bao nhiêu người thấy cuộc sáp nhập lần này là đúng?” Toàn lớp 93 sinh viên chỉ có 3 người giơ tay, trong đó có 2 người đến từ Tập đoàn Lenovo. Hai năm sau, Liễu Truyền Chí nhớ lại: “Khi đó lòng tôi thật sự tê tái”. Thế nhưng, đối

với một doanh nhân đã trải qua nhiều sóng gió như Liễn Truyền Chí, có lẽ ông vẫn luôn mong muốn đối diện thẳng với rủi ro của ngày hôm nay bằng ánh mắt lịch sử. Ngày 15 tháng 12 tức sau 1 tuần thông tin được công bố, Lenovo tiến hành đại hội kỷ niệm 20 năm thành lập. Trong bài phát biểu, mở đầu Liễn đã nhắc lại những thời khắc lịch sử: “Đầu năm 1985, lần đầu tiên tham gia cuộc thương lượng làm đại lý PC của IBM, tôi ngồi ngay ngắn ở hàng cuối cùng, trong lòng vừa căng thẳng vừa phấn chấn, thứ cảm giác của một nhân viên khoa học kỹ thuật mới chân ướt chân ráo vào thương trường, đó là sự khởi đầu của một sự nghiệp mới. 20 năm sau, cuối năm 2004, tôi đại diện cho tập đoàn Lenovo, ký tên vào văn bản hợp đồng mua lại bộ phận PC trên toàn cầu của IBM, cảm nhận được sự chú ý của mọi ánh mắt trong nước và thế giới, đồng thời cũng khiến tôi cảm thấy căng thẳng và phấn chấn. Đây là hiện thực trong mơ của hai thế hệ ở Lenovo, đồng thời còn là sự khởi đầu của một sự nghiệp mới.”

Nhân vật lịch sử thương mại

CEO “GIANG HỒ”

Tháng 9 năm 2004, nhân vật xuất hiện trên trang bìa của tạp chí “Doanh nhân Trung Quốc” là Trần Cửu Lâm. Ông được xem là một doanh nhân xuất sắc. Năm 1997, ở tuổi 37, ông đã được Công ty Tập đoàn xăng dầu hàng không Trung Quốc (China National Aviation Fuel Holding Co. - CNAF) đặc phái đi Singapore tiếp quản Công ty hữu hạn cổ phần xăng dầu hàng không (Singapore) - Trung Quốc. Công ty này thành lập năm 1993, hai năm đầu thua lỗ, sau đó lại nằm im hai năm, hầu như chỉ còn là một cái xác trống rỗng. Khi Trần Cửu Lâm đến Singapore, ra sân bay đón ông chỉ có 1 người, và anh ta cũng chính là cấp dưới duy nhất của Trần ở đất nước này. Khoản vốn khởi nghiệp mà cấp trên cấp cho Trần là 219.000 đô-la, sau 7 năm, thành tích mà ông đạt được là: tài sản ròng của Công ty hữu hạn cổ phần xăng dầu hàng không (Singapore) - Trung Quốc tăng lên 890 lần, đạt 150 triệu đô-la, ngành nghề kinh doanh từ nhập khẩu dầu mỏ từng bước được mở rộng sang mậu dịch dầu mỏ quốc tế, đưa công ty lên sàn giao dịch của Singapore vào năm 2001, trở thành cổ phiếu thu hút nhà đầu tư nhất tại đây. Nó trở thành tiêu bản khởi nghiệp tại nước ngoài cho các doanh nghiệp quốc doanh Trung Quốc, thành tích kinh doanh và cơ chế quản lý của công ty được xem như giáo trình ở Trường đại học quốc lập Singapore. Nó còn được đánh giá là “công ty minh bạch nhất” trong số các công ty lên sàn ở Singapore, đồng thời được Tổ chức ATS (Tổ chức hệ thống mậu dịch ứng dụng Mỹ) bình chọn là công ty dầu mỏ “độc đáo nhất, tăng trưởng nhanh nhất và hiệu quả nhất” ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Trần Cửu Lâm được bầu làm hội trưởng nhiệm kỳ 4 của Hiệp hội doanh nghiệp liên doanh

Singapore - Trung Quốc, tháng 10 năm 2003, được diễn đàn kinh tế thế giới Davos bình chọn là “Lãnh tụ mới của kinh tế châu Á”. Mức lương của Trần Cửu Lâm là 23,5 triệu Nhân dân tệ, không chỉ là mức lương cao nhất trong các doanh nghiệp nhà nước của Trung Quốc mà còn là mức lương hàng đầu giành cho người quản lý doanh nghiệp lên sàn ở Singapore, và được gọi là “vua làm công của Trung Quốc”.

Sự thực sau này tiết lộ cho thấy, thành tựu của Trần Cửu Lâm thật ra là câu chuyện của những kẻ độc quyền. Công ty CNAF hầu như chiếm cứ toàn bộ thị trường cung ứng xăng dầu hàng không trên thị trường nội địa Trung Quốc, đồng thời hưởng đặc quyền là nhà nhập khẩu dầu mỏ duy nhất. Chính điều này đã giúp cho giá sản phẩm của CNAF luôn ở vào mức tương đối cao, cao hơn 60% so với Nhật Bản, gấp 2,5 lần giá xăng dầu của Singapore, có khi giá xăng dầu tại Trung Quốc cao hơn gấp đôi so với giá bình quân của quốc tế. Điều đáng buồn là, cho dù nắm giữ vị thế kinh doanh độc quyền như vậy, nhưng CNAF vẫn nhiều năm làm ăn thua lỗ. Trần Cửu Lâm chính là người đã giúp cho vị thế lũng đoạn nảy sinh lợi ích. Khi vừa đến Singapore, chi nhánh công ty này chỉ phụ trách nhiệm vụ vận chuyển xăng dầu trong nội bộ tập đoàn. Để thuyết phục lãnh đạo, ông đã từng đứng dưới trời mưa tuyết suốt một đêm trước cửa nhà người ta. Nhờ đó, tập đoàn đã đáp ứng cho phép công ty tại Singapore thử nhập khẩu mấy vạn tấn xăng dầu. Nhưng Trần Cửu Lâm lại đối mặt với vấn đề khó khăn thiếu vốn, thời đó mua một tàu dầu phải mất 6 - 10 triệu đô-la. Dù không có bất cứ tài sản thế chấp nào, nhưng Trần vẫn thuyết phục được Ngân hàng quốc dân Paris của Pháp cấp cho ông một khoản tài chính trị giá 10 triệu đô-la với ý thăm dò là chính. Nhờ vào khoản tín dụng này, ông đã thực hiện thành công cuộc giao dịch đầu tiên, thu lời 300.000 đô-la. Trần Cửu Lâm đã nhập cuộc thành công cuộc chơi của kẻ độc quyền. Để nhận được nhiều đơn hàng hơn từ phía Tổng công ty, Trần Cửu Lâm đã thông qua nhiều biện pháp như xin phê duyệt lượng vận chuyển, đặt mua tương đối để hạ thấp giá xăng dầu. Tất nhiên, so với những người điều hành kinh doanh khác trong tập đoàn, ông tỏ ra là người hiểu được mưu lược trong kinh doanh. Nhờ vào sự nỗ lực của ông, giá thành xăng dầu do tập đoàn xăng dầu CNAF không ngừng giảm xuống, do đó lợi nhuận thu được

cũng tăng lên. Công ty Singapore cũng nhận được quyền đặt mua xăng dầu với số lượng ngày càng nhiều hơn, đồng thời gánh vác trọng trách quan trọng là bình ổn giá xăng dầu, giảm thấp giá thành đặt mua. Năm 1998, CNAF (Singapore) đã nhận được quyền đặt hàng với khối lượng 21 tàu dầu trong tổng số 26 tàu từ công ty mẹ. Theo đó các sản phẩm xăng dầu được nhập khẩu qua công ty này đã chiếm đến 92% tổng lượng xăng dầu mà công ty mẹ nhập khẩu. Tháng 3 năm 2000, Tổng công ty CNAF chính thức ra quyết định, yêu cầu mọi công ty thuộc quyền bao gồm cả những công ty tham gia góp vốn cổ phần sau này phải đặt hàng thông qua CNAF (Singapore). Chính nhờ đó, Trần Cửu Lâm đã biến một công ty chỉ còn cái xác với số vốn tiền mặt chưa đến 200.000 đô-la trở thành một doanh nghiệp thương mại loại lớn với mức doanh thu năm đạt đến 915 triệu đô-la. Kể từ năm 2002, Trần Cửu Lâm tiến quân vào lĩnh vực công thương nghiệp và thu mua, với ý đồ chuyển từ một doanh nghiệp thương mại sang thành một doanh nghiệp kinh doanh đa ngành nghề bao gồm đầu tư công thương nghiệp dầu mỏ, mậu dịch xăng dầu quốc tế và nhập khẩu xăng dầu. Tháng 4 cùng năm, CNAF (Singapore) đã thông qua phương thức đấu thầu, sở hữu thành công 5% cổ phần của Công ty CLH - một công ty chuyên thiết kế thi công các công trình dầu mỏ lớn nhất của Tây Ban Nha, với mức giá là 60 triệu Euro. Tháng 7, nó lại sở hữu tiếp 33% cổ phần của Công ty TNHH nhiên liệu dầu hàng không trực thuộc sân bay quốc tế Phố Đông - Thượng Hải, trở thành cổ đông lớn thứ hai ở công ty này. Năm 2003, nó tiếp tục nắm giữ 20,6% cổ phần của Công ty dầu mỏ quốc gia Singapore (SPC). Đây là công ty lên sàn do nhà nước nắm giữ cổ phần khống chế duy nhất ở Singapore, kinh doanh chủ yếu là khai thác và thu mua dầu thô, khí thiên nhiên, luyện dầu cũng như kinh doanh bán lẻ dầu nguyên liệu và dầu thành phẩm. Dịch vụ của nó phổ rộng khắp khu vực Đông Nam Á. Qua mấy chiến dịch này, tiếng tăm của Trần Cửu Lâm bỗng nổi như cồn.

Trần Cửu Lâm bỗng nhiên nổi tiếng được xem không chỉ là ngọn cờ đầu của Tập đoàn CNAF, mà còn được xem là quân tiên phong trong chuyến vượt sông ra biển lớn của doanh nghiệp quốc doanh Trung Quốc. Nhưng trong nội bộ thể chế quốc doanh với nhiều tiêu chuẩn đánh giá khác người, thì ông lại là một nhân vật gây nhiều

tranh cãi. Trong một lần trả lời phỏng vấn, Trần Cửu Lâm đã hết sức thẳng thắn bộc bạch: “Nguy cơ vẫn luôn rình rập bên tôi, điều tôi lo lắng nhất là “mũ ô sa” có ngày sẽ bị lột mất.” Nhằm có được những thành công lớn hơn để chứng minh và củng cố bản thân, ông bắt đầu nhúng chân vào các dịch vụ đặt hàng trước kỳ hạn các sản phẩm phái sinh từ dầu mỏ, tiến hành đầu tư theo phương thức bán khống. Trần Cửu Lâm tự tin cho rằng, CNAF nắm giữ quyền nhập khẩu xăng dầu vừa độc quyền lại ổn định, với vị thế như vậy mà theo đuổi kinh doanh theo phương thức bán khống, thì tất nhiên sẽ thắng nhiều thua ít, khó mà thất bại. Cũng chính từ nhận định đó, ông khẳng định: “Người Trung Quốc cũng có thể trở thành nhà đầu cơ giống như Soros trên phạm vi toàn cầu”. Tuy nhiên, cũng có nhiều chuyên gia cảnh báo ông: “CNAF thực hiện kinh doanh theo phương thức giao hàng theo kỳ hạn, là một cách làm cực kỳ mạo hiểm và không sáng suốt. Cho dù, CNAF có thu được lợi nhuận lớn, nhưng thứ kiếm được chỉ là một ít bạc vụn, trong khi đó một khi thua lỗ, thì số phải trả sẽ lớn gấp hàng trăm lần số thu được. Đây là một trò chơi bất đối xứng giữa rủi ro và lợi ích thu được.” Trần Cửu Lâm không cho là như vậy. Thực tế sau này đã chứng minh quan điểm của Trần chính là sự khởi đầu cho một bi kịch.

Năm 2003, Mỹ tấn công Iraq, giá dầu trên toàn cầu đã ổn định trong một thời gian khá dài nay đột nhiên tăng mạnh, nghiệp vụ bán khống của Trần Cửu Lâm vì vậy rơi vào cảnh khốn quẫn. Ngày 28 tháng 3 năm 2004, Trần Cửu Lâm lần đầu tiên biết đến con số thua lỗ lên đến 5,8 triệu đô-la do đầu cơ kinh doanh giao hàng theo kỳ hạn. Lúc này, trước mắt Trần Cửu Lâm có ba sự lựa chọn: một là vét kho, hạn chế mức thua lỗ nằm ở mức hiện tại, thua lỗ trên giấy tờ cũng theo đó chuyển thành thua lỗ thực tế; hai là, để cho các hợp đồng giao hàng theo kỳ hạn tự động đáo hạn, thua lỗ trên giấy tờ từng bước chuyển thành thua lỗ thực tế, nhưng theo đó khoản lỗ thực tế có thể sẽ lớn hơn mức lỗ nếu cắt lỗ ngay ở mức hiện tại; ba là, giãn kỳ hạn giao hàng, nếu giá dầu giảm xuống bằng mức giá bán ra theo kỳ hạn của CNAF, thì sẽ không gây thua lỗ mà còn có thể kiếm được lợi nhuận, ngược lại, có thể gây ra thua lỗ nặng nề hơn. Để che lấp khoản thua lỗ, Trần Cửu Lâm đã quyết tâm mạo hiểm chọn cách thứ

ba. Ông tiếp tục đổ vốn ra đầu tư, tiếp tục trò đánh cược đầy mạo hiểm này. Đến ngày 3 tháng 10, con số thua lỗ đã tăng vọt lên mức 80 triệu đô-la, khoản thua lỗ này tương đương gấp 2,5 lần tổng lợi nhuận năm 2003 khi công ty lên sàn, còn lượng giao dịch 52 triệu thùng cũng đã là gấp đôi lượng dầu dùng thực tế mỗi năm của tập đoàn xăng dầu hàng không. Trần Cửu Lâm buộc lòng phải cầu cứu Bắc Kinh, công ty tập đoàn quyết định ra tay giúp đỡ, Trần Cửu Lâm tiếp tục được bơm thêm 107 triệu đô-la để bù lỗ. Nhưng diễn biến của giá dầu trên thị trường thế giới ngày càng theo chiều hướng bất lợi, lượng tiền mà Trần Cửu Lâm đổ vào để bù lỗ chẳng khác nào muối bỏ biển. Đến ngày 29 tháng 11, CNAF cuối cùng phải sụp đổ niềm tin, buộc lòng phải cắt lỗ ngay tức khắc bằng cách giao hàng trước hạn khi giá dầu đang ở mức cao nhất, khoản lỗ trị giá 550 triệu đô-la trên giấy tờ đã trở thành khoản lỗ thực tế. Ngày hôm sau, CNAF (Singapore) đã phải yêu cầu cơ quan toà án sở tại tại hỗ trợ pháp lý để công ty này tái cơ cấu nợ. Từ anh hùng trở thành tội đồ, Trần Cửu Lâm chỉ cần có 8 tháng để làm được điều đó.

Sau khi Trần Cửu Lâm thất bại nặng nề, giới truyền thông Trung Quốc đã tiến hành đoán định: nếu Trần là chủ một doanh nghiệp tư doanh, và CNAF thuộc quyền sở hữu của ông, thì ông sẽ có sự lựa chọn như thế nào? Rõ ràng, cắt lỗ ngay tức thì, thua lỗ 5,8 triệu đô-la hoặc nhiều hơn nữa, đối với một công ty có mức lãi ròng lên đến 40 triệu đô-la mà nói, vẫn chưa thể xem là tai hoạ gì khủng khiếp lắm. Nhưng nếu thua lỗ liên tục, và việc liên quan đến chủ một doanh nghiệp dân doanh khi mà số phận và tiền bạc gắn liền với nhau, thì quả thật là một gánh nặng khó có thể kham nổi. Nhưng Trần là người lãnh đạo của một doanh nghiệp, bất cứ sai lầm nào trong kinh doanh cũng đều có thể trở thành lý do khiến ông phải rơi đài, suy cho cùng, mối quan hệ giữa doanh nghiệp quốc doanh và người lãnh đạo của nó là hết sức mong manh, báo cáo thua lỗ, có thể trở thành “con bài domino” xô ngã ông ta rơi đài; cho dù có tiếp tục thua lỗ đi nữa, thì nhiều nhất cũng chỉ là mất chức, việc gì mà không mạo hiểm tiếp? Sự chọn lựa của Trần Cửu Lâm, thực ra có thể là tư duy chung của người phụ trách doanh nghiệp.

Vương Nguy - nhà quan sát kinh tế thì dùng một từ mới đó là: “doanh nhân giang hồ” để chỉ những người nắm quyền điều hành kinh doanh của doanh nghiệp quốc doanh kiểu như Trần Cửu Lâm. Loại doanh nhân này “rất biết cách lựa theo nhu cầu thị trường, tích cực pha chế nguồn vốn nhà nước; khéo léo lợi dụng nhiều kiểu địa vị thân thế để thu lợi, chú ý tránh xa những quy tắc vốn có; vừa xem thường quy định quản lý của công ty, vừa tránh né những sự quản chế tổ chức của chính phủ; thành công thì an tâm thực hiện vai trò của người phụ trách doanh nghiệp, còn thua lỗ thì nhất nhất đổ lỗi cho sự ràng buộc của cơ chế truyền thống”. Vương Nguy cho rằng: “doanh nhân giang hồ” chính là quần thể đặc thù không coi trọng quy chế quản lý công ty và cũng tìm cách tránh né sự quản chế của chính phủ, họ rất thích sử dụng những động tác thị trường để lấn át quyết sách của chính phủ, dùng hành vi của chính phủ để tranh đoạt lợi ích thị trường. Một mặt, họ lợi dụng thành thực trò chơi chính trị, lợi dụng vị thế là người của nhà nước để kiểm soát nguồn vốn và phân chia cấu trúc thị trường, độc chiếm địa vị của kẻ lũng đoạn thị trường; mặt khác, lại cố sùy cho quan niệm thị trường, lợi dụng thể chế doanh nghiệp để bố trí vô số quy tắc giang hồ nhằm ngăn chặn sự can thiệp của chính quyền. So với những quần thể doanh nghiệp nhỏ yếu khác, những doanh nghiệp như CNAF chính là lực lượng chủ yếu có thể uy hiếp trật tự thị trường, làm điên đảo mọi quy định của chính phủ, đồng thời chúng cũng là vùng đất màu mỡ nhất để nuôi dưỡng nên những “doanh nhân giang hồ” như Trần Cửu Lâm.

Sự kiện Trần Cửu Lâm còn có một tình tiết khiến người ta xuýt xoa mãi không thôi. Đằng sau khoản lỗ 550 triệu đô-la kia, ông ta không chỉ là kẻ đầu têu gây họa, mà còn là người chịu trách nhiệm duy nhất, mọi thượng cấp và đồng cấp đều hầu như mất hút. Cơ quan kiểm sát Singapore từng đưa cáo trạng năm người trong hội đồng quản trị của CNAF (Singapore) nhưng cuối cùng chỉ có Trần Cửu Lâm phải chịu tội, còn những người khác đều được Ủy ban quản lý tài sản quốc gia Trung Quốc bảo lãnh trở về nước tiếp tục công tác. Mọi tổ chức và cá nhân liên quan đều tức tặc cắt đứt quan hệ với Trần. Ông mất việc, mất hộ chiếu làm việc, chỉ còn biết dựa vào hộ chiếu du lịch để lưu trú lại Singapore, tài khoản ngân hàng bị đóng băng, thẻ tín dụng bị

khoá. Ông từng xin cấp trên cung cấp cho ông một khoản sinh hoạt phí để nuôi dưỡng con cái, nhưng chờ mãi không thấy hồi âm. Mỗi lần đến toà án, người đi cùng ông chỉ có luật sư và một người bạn. Trước đó không lâu, ông còn là một doanh nhân hiển hách, đại diện cho cả một tập đoàn lợi ích nhà nước khổng lồ, bây giờ lại đột nhiên trở thành một người “cô độc” không chức quyền không tiền bạc. Trong thời gian ở Singapore, mẹ ông nhiều lần bệnh nặng, ông xin về thăm nhưng đều không được chính quyền phê chuẩn. Mãi đến khi mẹ ông mất được 13 ngày, ông mới được cho phép về quê để chịu tang. Tháng 3 năm 2006, Trần bị toà sơ thẩm của Singapore tuyên án 4 năm 3 tháng tù giam, đồng thời chịu phạt 277.000 đô-la. Lịch sử luôn có những sự trùng hợp lạ lùng. Mười năm trước (1995), cũng tại Singapore, Nick Leeson giao dịch viên hàng đầu tại Singapore của Ngân hàng Barings của Anh cũng làm tổn thất 1,2 tỉ đô-la trong giao dịch ngoại hối mang tính chất đầu cơ, khiến cho ngân hàng có lịch sử 223 năm này phải đóng cửa. Khi Trần ngồi tù, Nick Leeson đã ra tù, làm quản lý trong một câu lạc bộ bóng đá hạng nhỏ ở Ai-len.

Năm 2005

VÙNG NƯỚC SÂU

Bất kể việc xây dựng nhà xưởng ở nước ngoài của Haier hay là việc thu tóm tập đoàn đa quốc gia của Lenovo, thì đều hiển hiện ra hai sự thực: thứ nhất là sự tiến công toàn cầu hoá phi thường của công ty Trung Quốc, thứ hai là sự thiếu hụt về khả năng sáng tạo và khoa học kỹ thuật cốt lõi đã diễn biến thành một sự “báo ứng” dai dẳng.

Năm 2005, là năm tuổi 48 của Lý Đông Sinh - chủ tịch tập đoàn TCL. Kể từ tháng 1, ông đã liên tục nhận được các danh hiệu. Đầu tiên là được tạp chí Time và CNN của Mỹ bình chọn là “25 lãnh đạo của giới thương nghiệp có sức ảnh hưởng nhất toàn cầu năm 2004”, tiếp đó được Đài Truyền hình Trung ương Trung Quốc bình chọn là “Nhân vật trong năm của nền kinh tế Trung Quốc - CCTV” năm 2004. Liên sau đó, hội liên hiệp doanh nghiệp Trung Quốc và hiệp hội doanh nhân Trung Quốc đã tiến hành tổ chức buổi lễ hết sức long trọng tại Đại lễ đường Nhân dân Bắc Kinh, tại đây các hiệp hội này đã trao cho ông danh hiệu “Doanh nhân nổi bật nhất của năm”. Không ai có thể tưởng tượng được, hai năm sau, tên tuổi của ông sẽ xuất hiện trên bản danh sách “Doanh nhân Trung Quốc kém nhất của năm” do tạp chí *Forbes* bình chọn.

Sở dĩ Lý Đông Sinh nổi bật như vậy, là vì ông đã đóng vai trò tiên phong xung trận trên chiến trường thôn tính mang tính quốc tế hoá của các doanh nghiệp Trung Quốc trong cuộc vận động chấn hưng thương hiệu dân tộc. Nếu nói Liễu Truyền Chí đã phóng một “vệ tinh” lớn vào cuối năm 2004, thì những gì mà Lý Đông Sinh gặt hái được trong thời gian gần đó càng trở nên nổi bật hơn. Ngay từ rất sớm, TCL đã bắt đầu thử nghiệm mô hình kinh doanh đa quốc gia. Năm

1999, tivi màu của TCL đã thâm nhập vào thị trường Việt Nam. Chỉ sau 18 tháng thâm nhập vào thị trường này, TCL đã thu được lợi nhuận, đồng thời trở thành thương hiệu tivi màu có doanh số lớn thứ hai tại Việt Nam. Từ năm 2003, Lý Đông Sinh đã khởi động “kế hoạch long hổ” nhằm thôn tóm các công ty đa quốc gia khác, trước tiên ông đã mua lại Công ty Go-Video - một công ty chuyên sản xuất đầu phát đĩa DVD và máy chụp hình của Mỹ, kế đó ông mua lại Schneider - công ty chuyên sản xuất tivi màu sắp bị phá sản của Đức. Ngày 29 tháng 1 năm 2004, Lý Đông Sinh đã cùng với Charles Dehelly - CEO của Tập đoàn Thomson của Pháp, nhà khổng lồ trong lĩnh vực hàng tiêu dùng điện tử toàn cầu, ký kết bản hợp đồng thành lập Công ty TNHH điện tử TCL - Thomson, ngay tại Phủ thủ tướng Pháp. Công ty mới này mỗi năm tiêu thụ 18 triệu chiếc tivi màu, trở thành nhà cung ứng tivi màu lớn nhất thế giới. Ngày 31 tháng 8, tức là chỉ sau nửa năm, TCL lại tuyên bố kết hợp với công ty Alcatel - công ty xếp hàng thứ 7 trên thế giới, thành lập Công ty di động TCL - Alcatel. Trong hai mối hợp tác này, TCL đều xuất hiện với vai trò của kẻ đi thôn tóm, Lý Đông Sinh chỉ trong một thời gian ngắn như vậy, đã tiến hành cải tạo theo hướng quốc tế hoá toàn bộ hai lĩnh vực kinh doanh chính của Tập đoàn TCL, bản thân những việc này cũng đã đủ sức gây chấn động rất mạnh. Trong đó, điều khiến người ta bàn tán nhiều nhất chính là việc mua lại Công ty Thomson của Pháp, bởi vì hơn 10 năm trước đó, người nổi tiếng với danh hiệu “CEO số 1 toàn cầu” đã từng ra tay mua lại công ty này, nhưng cuối cùng đành lực bất tòng tâm phải bỏ cuộc.

4 tháng sau khi TCL thôn tóm hãng tivi màu Thomson, Jack Welch đã đến Trung Quốc. Nhờ sự sắp xếp của cơ quan chủ quản, Lý Đông Sinh và Jack Welch đã có cơ hội ngồi cùng bàn để đàm đạo với nhau, đây có thể nói là một cuộc gặp mặt đầy kịch tính. Welch tỏ ra có chút am hiểu về Lý Đông Sinh, vì vậy khi vừa khơi mào câu chuyện, ông đã tăng tốc với giọng hóm hỉnh rằng: “Doanh nghiệp của chúng tôi đã trở thành một hiện tượng có ý nghĩa đầy mỉa mai, mảng tivi màu mà ông Lý đây đã mua được, là phần mà chúng tôi đã bán lại cho Thomson cách đây 14 năm. Giúp cho Thomson chuyển từ thua lỗ sang có lợi nhuận, tiến hành cạnh tranh với Samsung, Sony, ông Lý hiện

tại đang đứng trước một thách thức trọng đại mang ý nghĩa toàn cầu”. Những lời phát biểu này ngay khi vừa được phiên dịch viên chuyển ngữ sang Hán ngữ, thì cả hội trường sôi lên trong tiếng vỗ tay, Lý Đông Sinh thẳng thốt mà đắc ý, còn Welch thì mặt không biến sắc.

Hai tháng sau cuộc hội đàm lần đó, Lý Đông Sinh gánh vác trách nhiệm đối mặt với thách thức thề rằng trong vòng 18 tháng sẽ giúp cho hoạt động kinh doanh ở châu Âu đạt được lợi nhuận. Tại buổi họp báo công bố thông tin, ông thậm chí còn không tiếc khi đem danh dự cá nhân ra để đảm bảo, ông nói: “Tôi có thể nói một cách đầy trách nhiệm rằng, sau 18 tháng liên doanh TCL - Thomson có thể thu được lợi nhuận. 18 tháng sau mọi người có thể đến kiểm tra, danh dự cá nhân của tôi không phải là thứ có thể xem nhẹ. Trên thực tế, tôi cảm thấy chúng tôi có thể có lời chỉ sau chưa đầy 18 tháng.”

Sự tự tin của Lý Đông Sinh về sau đã khiến ông lâm vào cảnh bối rối. Trên thực tế, cũng giống như Liễu Truyền Chí, đòn “tấn công châu Âu” của Lý Đông Sinh cũng là việc phải làm xuất phát từ tình hình thực tế bức bách mà thôi. Trong hơn 20 năm trước đó, Lý Đông Sinh vẫn luôn gặp vận may trên đường kinh doanh. Năm 2001, Konka thất bại trong cuộc đại chiến trên mặt trận tivi màu, chủ tịch của hãng này là Trần Vĩ Vinh đã đệ đơn từ chức, rời khỏi Konka nơi mà ông đã một tay gây dựng nên. Năm 2005, Hoàng Hùng Sinh của Skyworth bất ngờ bị cuốn vào những vòng xoáy thông tin bất lợi, văn phòng liêm chính Hong Kong nghi ngờ ông này liên quan đến hành vi tham ô để biến thủ tài sản doanh nghiệp, đồng thời vì nghi ngờ nên cơ quan này đã tổ chức một nhóm điều tra bí mật với mật hiệu là “Hổ sơn hành” để điều tra công ty này. Ngày 30 tháng 11, văn phòng này ra tuyên bố bắt giam Hoàng Hùng Sinh.¹ So ra, chỉ có Lý Đông Sinh

1. Tháng 7 năm 2006, toà án Hong Kong đã ra phán quyết, Hoàng Hùng Sinh - cựu chủ tịch của Công ty hữu hạn cổ phần số Skyworth và em ruột của ông là Hoàng Bội Thăng - cựu chủ tịch chấp hành của Skyworth, tội thông đồng âm mưu lừa đảo chiếm đoạt hơn 50 triệu đôla Hong Kong từ Skyworth, mỗi người bị xử 6 năm tù giam. Toà án nhận định, anh em Hoàng Hùng Sinh trong khoảng thời gian từ 1 tháng 11 năm 2000 đến ngày 31 tháng 10 năm 2004, đã âm mưu thông đồng với mẹ của họ là La Ngọc Anh và một người khác có tên là Vương Bằng, rút ruột của công ty Skyworth mẹ hơn 48 triệu đôla Hong Kong, và của công ty hữu hạn Internet Skyworth một khoản 2,2 triệu đôla Hong Kong.

là luôn gặp dữ hoá lành. Ông và TCL là một trong những đối tượng may mắn tồn tại sau cuộc đại chiến về giá của ngành điện gia dụng Trung Quốc. TCL là công ty vào loại lớn duy nhất đã hoàn thành được quá trình cải tạo quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp trong số các doanh nghiệp trong ngành điện gia dụng, mức độ nổi tiếng của ông trong giới doanh nghiệp Trung Quốc có thể nói là đã ngang ngửa với Liễu Truyền Chí, Trương Thụy Mẫn và Nhậm Chính Phi. Nhưng giống như những gì chúng ta đã trình bày trong phần trước, do sự thờ ơ trong nhiều năm liền đối với việc phát triển các kỹ thuật nền tảng, mọi doanh nghiệp điện tử của Trung Quốc đều dựa vào quy mô và ưu thế giá thành để đấu với nhau trong cuộc chiến giá cả, bất cứ một sản phẩm nào, sau khi trải qua nhiều đợt đấu đá lẫn nhau, thì tất cả đều rụng rời hết, hầu như chẳng có sản phẩm nào thu được lợi nhuận. TCL dựa vào ngành tivi màu để khởi sự cũng từ đó không rút chân ra khỏi vũng lầy của cuộc đua giá cả. Khoảng năm 2002, tivi màn hình phẳng ở Trung Quốc bước vào thời kỳ tăng trưởng tốc độ cao, các doanh nghiệp trong nước lại bắt đầu lao vào cuộc chiến giá cả một lần nữa, chỉ trong một năm giá bán lẻ đã sụt giảm xuống 50%. Theo tính toán của giáo sư Tiêu Trí Hưng - Học viện công thương quốc tế Trung - Âu, “riêng màn hình của tivi màn hình phẳng đã chiếm đến 60% - 70% giá thành của cả chiếc tivi, bộ mạch nguồn chiếm đến 10% giá thành. Tóm lại, bộ linh kiện chính của tivi chiếm khoảng 80% giá thành tất cả đều được nhập khẩu về từ Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan - Trung Quốc. Đây mới là nguyên nhân căn bản khiến cho tivi màn hình phẳng của Trung Quốc không kiếm được tiền, đây là điều khó có thể chấp nhận đối với giới sản xuất có tinh thần dân tộc. Còn đối với những doanh nghiệp xem cuộc chiến giá cả là phép màu thì càng khó chịu hơn nhiều: cuộc chiến giá cả của các doanh nghiệp Trung Quốc chỉ có thể tiến hành trong không gian của 20%, nói chung là chẳng có bao nhiêu đất”.

So với nhiều doanh nghiệp điện gia dụng có thương hiệu lâu đời khác, Lý Đông Sinh đã kiếm được chiếc bánh mới là thị trường điện thoại di động khi mà ngành tivi màu đã không còn đất cho lợi nhuận. Từ sau năm 2000, thị trường thông tin di động của Trung Quốc đã

phát triển chưa từng thấy, Lý Đông Sinh đã gia nhập đúng lúc vào thị trường này. Ông đã tuyển dụng được một nhân tài kinh doanh tên là Vạn Minh Kiên, để dồn sức tấn công vào thị trường thiết bị di động. Trong tình hình không có bất cứ ưu thế công nghệ nền tảng nào, Vạn Minh Kiên đã bất ngờ tung ra dịch vụ “điện thoại đá quý”, tức là khảm mấy viên đá quý Đông Nam Á trị giá chỉ mấy đồng lên nắp điện thoại di động. Dịch vụ này đã biến những chiếc điện thoại thông thường trở thành bất mất và mau chóng được cả thị trường đón nhận, giúp Lý Đông Sinh gặt hái được thành công vượt mong đợi. Năm 2001, điện thoại di động TCL lọt vào nhóm ba thương hiệu có lượng tiêu thụ cao nhất toàn Trung Quốc, đem về cho tập đoàn này 320 triệu tệ lợi nhuận; năm 2002, đạt được mức lợi nhuận đáng kinh ngạc hơn là 1,2 tỉ Nhân dân tệ, trở thành trụ cột số một của tập đoàn TCL. Được sự kích thích từ hiệu ứng của sản phẩm “điện thoại đá quý”, sản phẩm máy di động do Trung Quốc sản xuất cũng bắt đầu lên ngôi, ngành điện thoại di động lại một lần nữa tái hiện lại cảnh tượng huy hoàng trước đây trong ngành tivi màu và điều hoà không khí, các thương hiệu quốc tế huy hoàng một thời nay bị các thương hiệu Trung Quốc đánh cho tan tác, tỉ lệ chiếm lĩnh thị phần của các thương hiệu di động trong nước đã nhanh chóng vượt quá 60%. Thế nhưng, cảnh tượng này chỉ diễn ra trong vài ba năm, điện thoại di động do Trung Quốc sản xuất do không có bất cứ khả năng phát triển kỹ thuật nào nên nhanh chóng bị cuốn vào cuộc chiến giá cả và quan điểm. Đúng lúc mà máy di động do Trung Quốc sản xuất đạt được mức cực thịnh, các chuyên gia đã dự kiến được số phận ngắn ngủi mà nó không thể nào tránh khỏi. Toàn bộ bo mạch chủ và kiểu dáng thiết kế của điện thoại di động mà các doanh nghiệp sản xuất điện thoại di động của Trung Quốc đang sử dụng có đến 90% phải nhập từ Hàn Quốc và Nhật Bản, 80% số nhà sản xuất chọn con đường ngắn nhất là dán thương hiệu của nước ngoài trực tiếp lên máy. So với thương hiệu của các tập đoàn đa quốc gia khác, tỉ lệ sản phẩm gửi trả lại để bảo hành của các điện thoại di động sản xuất tại Trung Quốc cao hơn gấp đôi, khoảng 6%, thậm chí tỉ lệ này có nơi còn lên đến 40%. Đến năm 2004, điện thoại di động do Trung Quốc sản xuất ngoài các ưu thế về năng lực

sản xuất lớn và những bài quảng cáo rầm rộ ra thì không còn ưu thế cạnh tranh nào nổi trội, thế là các doanh nghiệp này rơi vào thế chẳng khác nào cung đã giương hết cỡ, lượng tiêu thụ và lợi nhuận của di động TCL trượt đều mỗi năm 50%, Lý Đông Sinh buộc phải gạt bỏ công thần một thời là Vạn Minh Kiên. Trong khoảng hai năm sau đó, mảng điện thoại di động trở thành bộ phận thua lỗ nặng nề nhất của tập đoàn, khoản lợi nhuận hơn 1 tỉ Nhân dân tệ thu được trước đó đều tan thành mây khói theo đà thua lỗ.

Ngoài những nhược điểm chí mạng về mặt kỹ thuật, trong mấy năm trước đó, một biến động ngành nghề lớn đã xảy ra trong ngành điện gia dụng là, đã xuất hiện những nhà phân phối chuyên nghiệp và có thực lực mạnh, tiêu biểu nhất là Quốc Mỹ của doanh nhân Triều Tiên - Hoàng Quang Dụ sáng lập nên và Tô Ninh do Trương Cận Đông - doanh nhân miền Giang Tô sáng lập. Hoàng Quang Dụ đã rời quê hương từ năm 17 tuổi để tìm đường khởi nghiệp. Năm 1987, ông đã mở một cửa hàng điện khí có diện tích chưa đến 100 mét vuông ở cửa chợ Chu thành phố Bắc Kinh, nhờ vào bí quyết kinh doanh lời ít nhưng doanh số nhiều, đến năm 1991 ông đã có được chút danh tiếng ở chốn kinh thành này. Năm 1999, Hoàng Quang Dụ bắt đầu mở chuỗi cửa hàng toàn Trung Quốc, ông đã kiên trì xây dựng những cửa hàng có diện tích không nhỏ hơn 1000 mét vuông, đồng thời sử dụng chiêu thức quảng cáo kiểu dội bom cũng như sách lược giá thấp nhanh chóng chiếm lĩnh được thị trường. Gần như cùng lúc Quốc Mỹ thu được thành công lớn ở miền Bắc, Trương Cận Đông ở Nam Kinh cũng vút bỏ ngành nghề đã theo đuổi bao năm để chuyển sang tấn công vào lĩnh vực xây dựng chuỗi cửa hàng bán lẻ, và cũng nhanh chóng khuếch trương thanh thế về phía nam Trường Giang. Cùng với sự phát lên của Quốc Mỹ và Tô Ninh, thời đại của các “vua phân phối” trong lĩnh vực điện gia dụng cũng đã đến, tử huyệt của các nhà sản xuất bị lộ rõ hơn bao giờ hết, quyền chủ động trên thị trường của nhà sản xuất cũng được loại bỏ triệt để bởi các vua phân phối, không gian lợi nhuận giành cho nhà sản xuất ngày càng thu hẹp. Tháng 7 năm 2004, Quốc Mỹ điện khí và Tô Ninh điện khí lần lượt lên sàn ở Hong Kong và Thâm Quyển, trong bảng danh sách “100 người giàu nhất Trung Quốc”

của Hurun công bố năm 2004, Hoàng Quang Dự xếp số 1 với tổng tài sản 10,5 tỉ Nhân dân tệ.¹ Cho dù trí tuệ như Lý Đông Sinh cũng không thể kháng cự lại sức mạnh tấn công của “vua phân phối”. Chính trong bối cảnh như vậy, Lý Đông Sinh bí quá hoá liều, mang áo giáp viễn chinh sang châu Âu. Mục đích chiến lược của ông là hết sức rõ ràng, đó chính là đào thoát khỏi “biển đỏ Trung Quốc” hay nói cách khác là thoát khỏi “biển khổ Trung Quốc”, chuyển dịch ưu thế giá thành và quy mô ra nước ngoài, thông qua phương thức mua lại các công ty khác của châu Âu để đạt được hai hiệu quả lớn, một là thực hiện được sự liên minh về thương hiệu, hai là trực tiếp tham gia vào kênh phân phối chính của Âu - Mỹ. Đây xem chừng là chiến lược tích cực duy nhất vào lúc bấy giờ, và nói như Lý Đông Sinh: “Con đường toàn cầu hoá này nhất định phải đi, hôm nay không đi, ngày mai cũng phải đi”.

Từ góc nhìn toàn cảnh này, thời điểm đầu năm 2005 vẫn là thời điểm trầm lắng. Và thương vụ mua bán gây chấn động của Lenovo và TCL đã bất ngờ diễn ra trong thời điểm này. Trong xu thế ngày càng tăng trưởng mạnh của nền kinh tế vĩ mô của Trung Quốc, người ta ngay lập tức liên tưởng đến sự phát lên của các doanh nghiệp này với sự phát lên của các doanh nghiệp Trung Quốc, đồng thời nó cũng dễ dàng khiến người ta liên tưởng đến hiện tượng các công ty Nhật Bản thu mua hàng loạt các doanh nghiệp của Mỹ trong 20 năm trước đó. Người ta tin tưởng rằng, kỳ tích có khi sẽ do mình tạo nên.²

Cuộc vận động “Made in China” được khởi xướng từ năm 1998, cuối cùng đã bùng phát trở thành ưu thế cạnh tranh khiến thế giới khó có thể ngăn cản nổi trong thời gian gần đó. Năm 2001, Trung Quốc gia nhập WTO, quy mô ngoại thương của Trung Quốc là 500 tỉ đô-la,

¹. Cùng với sự lớn mạnh của Quốc Mỹ và Tô Ninh, những vai chính trên vũ đài lớn của ngành sản xuất điện gia dụng Trung Quốc bắt đầu có sự đổi ngôi. Cuối năm 2006, Quốc Mỹ thu tóm Vĩnh Lạc - một công ty kinh doanh chuỗi cửa hàng điện gia dụng khác của Thượng Hải. Hoàng Quang Dự nói: “Tôi đã có thể khống chế giá bán lẻ của ngành điện gia dụng”. Câu tuyên bố này được phát đi, các lãnh đạo của ngành sản xuất đều câm lặng. Sự tàn sát lẫn nhau trong cuộc chiến giá cả kéo dài nhiều năm cuối cùng cũng đã đến hồi kết.

đến năm 2004, con số này đã vượt ngưỡng 1000 tỉ đô-la, qua mặt cả Nhật Bản, và con số của năm 2005 là gần 1400 tỉ đô-la. Theo đà xuất khẩu ào ạt hàng hoá ra nước ngoài của Trung Quốc, người tiêu dùng Âu - Mỹ phát hiện thấy hàng hoá “Made in China” đã trở thành một phần không thể thiếu trong cuộc sống thường ngày giống như không khí mà họ cần để hít thở vậy.

Ngày 1 tháng 1 năm 2005, Sara Bongiorno phóng viên của tờ *Businessweek* ở Baton Rouge thuộc bang Louisiana của Mỹ đã đưa ra một quyết định rất “điên khùng”, cô và gia đình sẽ không sử dụng hàng hoá “Made in China” trong một năm. Cô nói, ý tưởng này đến với cô trong thời gian nghỉ Lễ giáng sinh mấy ngày trước, bởi vì cô chợt phát hiện thấy trong mỗi góc ngách của căn nhà cô ở, không có chỗ nào là không có hàng hoá “Made in China”. Điều khiến cô không thể ngờ tới là “quyết định này lại là khởi đầu của sự phiền phức lớn. Những việc trước đây tưởng chừng rất đơn giản nay đều trở nên phức tạp.” Đầu tiên là phải đổi hết các đôi giày sản xuất từ Trung Quốc của đứa con trai, nhưng để mua được sản phẩm giá rẻ, cô tìm đến cửa hàng sản phẩm châu Âu ở gần kề, nhưng do kinh doanh không tốt, cho nên cửa hàng này đã đóng cửa nghỉ bán. Kết quả, đứa con trai mới bốn tuổi của cô chỉ còn cách là xỏ đôi giày thể thao của

2. Vào năm này, cùng lúc với thông tin mua lại các công ty khác của Lenovo và TCL, một doanh nghiệp ngôi sao trong ngành IT của Đài Loan là BenQ cũng tuyên bố mua lại bộ phận điện thoại di động của Công ty Siemen của Đức. Ngày 8 tháng 6 năm 2005, vụ mua bán giữa BenQ và Siemen chính thức được công bố. Đây xem chừng là một vụ làm ăn “rất hợp tình hợp lý”, Siemen gánh chịu một khoản lỗ lên đến 500 triệu euro của bộ phận điện thoại di động, phần chuyển giao cho BenQ là phần tài sản của Siemen di động không bao gồm nợ, đồng thời, Siemen còn cung cấp cho một khoản “hồi môn” trị giá 250 triệu euro cho BenQ, và mua thêm 50 triệu euro cổ phần của BenQ. Sau khi hợp nhất, sản lượng tiêu thụ của Siemen đã vượt qua con số 50 triệu chiếc, trở thành thương hiệu điện thoại di động lớn thứ tư toàn cầu. Đến tháng 9 năm 2006, BenQ dù đã dốc sức đầu tư nhưng vẫn thiếu sức chấn hưng bộ phận mới sáp nhập nên đã tuyên bố rút bỏ công ty di động BenQ - Đức, đồng thời yêu cầu toà án sở tại bảo hộ phá sản. Trong thời gian hợp nhất, BenQ đã đầu tư cho bộ phận di động này khoản vốn lên đến 840 triệu euro, khoản lỗ lũy kế trên giấy tờ lên đến 600 triệu euro, giá cổ phiếu của BenQ thì từ mức cao nhất là 35,1 Đài tệ, rớt xuống còn 18,2 Đài tệ, tức bốc hơi gần 30 tỉ Đài tệ theo giá thị trường. Sự thất bại hoàn toàn trong cuộc hôn nhân giữa BenQ - Siemen đã cho thấy rõ mức rủi ro cực lớn trong các vụ sáp nhập với các công ty đa quốc gia.

Italia có giá 68 đô-la tìm được trong một danh mục sản phẩm. Ngoài ra, trong cửa hàng đồ chơi, hay trong các siêu thị cùng đều chất đầy đồ chơi có xuất xứ từ Trung Quốc. Vì vậy, những bữa tiệc sinh nhật của bạn con cô cũng khiến cho ví tiền của cô ngày càng trở nên lép vế, bởi vì mỗi lần như thế cô đều phải mua đồ chơi Lego do Đan Mạch sản xuất cho con trai cô làm quà tặng bạn. Các đồ gia dụng càng khiến cô khó xử, bởi vì trên nhãn mác ghi là “Made in USA”, nhưng toàn bộ linh phụ kiện đều xuất xứ từ Trung Quốc. Thiết bị lọc bụi trong máy hút bụi toàn bộ đều là hàng Trung Quốc, cho nên nếu không dùng thì chỉ còn cách là “làm bạn với rác”. Từ chiếc bẫy bắt chuột cho đến những chiếc bóng đèn chiếu sáng, đèn nền dùng trong sinh nhật... nếu muốn tìm được một sản phẩm không phải do Trung Quốc sản xuất thì thật khó như lên trời. Sau 1 năm, Sara Bongiorno đã đem những trải nghiệm của bản thân viết thành một cuốn sách tên là: “Một năm không hàng hoá ‘Made in China’” (A Year without “Made in China”), kết luận mà cô rút ra được là: “Người Mỹ hoàn toàn không thể thoát khỏi hàng hoá ‘Made in China’”. Ở phần kết của cuốn sách, cô tuyên bố: “Vốn dĩ muốn Trung Quốc biến mất khỏi đời sống của tôi, nhưng sau đó mới hiểu rằng thì ra Trung Quốc cũng đã ăn sâu vào cuộc sống của tôi đến vậy, điều này khiến tôi hết sức ngỡ ngàng. Tôi cùng người nhà đã quyết định thoả hiệp với hiện thực, nếu không thì sự bất tiện mà chúng tôi phải chịu đựng còn đắt hơn rất nhiều những gì chúng tôi phải trả”. Về sau mỗi lần đi mua hàng, chỉ cần cảm thấy hàng hoá Trung Quốc “thực dụng hơn” so với các sản phẩm của các quốc gia khác, thì cô sẽ mua ngay để sử dụng.

Không có câu chuyện nào có thể nói rõ hiện thực hơn câu chuyện mà cô đã trải nghiệm, giá rẻ, giá rẻ, vẫn là giá rẻ, đây là vũ khí duy nhất giúp hàng hoá “Made in China” thắng lợi, cũng là sức cạnh tranh khiến thế giới khó chống đỡ nhất. Nhưng ở phương diện khác của thực tế, trước sự tấn công mạnh mẽ của hàng hoá Trung Quốc, ngành công nghiệp chế tạo của các nước đã gặp phải những thách thức sống còn, những sự va chạm thương mại cũng theo đó mà tăng lên. Theo số liệu của Ngân hàng Thế giới (WB), Trung Quốc là quốc gia bị kiện bán phá giá nhiều nhất trong số các nước thành viên của WTO, trong 7 vụ kiện bán phá giá và trợ giá thương mại xảy ra trên toàn cầu thì

có 1 vụ là nhằm vào hàng hoá Trung Quốc, cũng vì vậy mà mỗi năm Trung Quốc tổn thất lên đến 50 tỉ đô-la. Sự xuất hiện liên tục của các vụ kiện chống bán phá giá, đã trở thành một vấn đề kinh tế mang tính chất quốc tế thu hút được sự chú ý đông đảo nhất của người dân Trung Quốc cũng như thế giới.

Ngày khi các vụ kiện nổ ra, dư luận Trung Quốc đã nhìn nhận các vụ kiện của các nước nhằm vào hàng hoá Trung Quốc như là một kiểu “kỳ thị”, có người thậm chí còn dùng cụm từ “Liên quân 8 nước” để hình dung sự bao vây của các nước đối với hàng hoá Trung Quốc. Ở một mức độ nào đó, sự phản đối đối với các vụ kiện chống bán phá giá của nước ngoài đã trở thành một sự thể hiện của chủ nghĩa yêu nước trong suy nghĩ của người Trung Quốc. Lúc này, các doanh nhân Ôn Châu - nơi vẫn nổi tiếng với việc sản xuất hàng hoá giá rẻ, lại một lần nữa trở thành anh hùng của đất nước này.

Cuối tháng 6 năm 2002, Liên minh châu Âu tuyên bố điều tra bán phá giá đối với quạt lửa của Ôn Châu - Trung Quốc. Đây được xem là “Vụ án kiện chống bán phá giá” đầu tiên của Trung Quốc sau khi nước này gia nhập WTO. Khi đó, mấy doanh nghiệp sản xuất quạt lửa của Ôn Châu đã sản xuất 90% quạt lửa vỏ kim loại của thế giới, giá thành sản xuất của loại quạt này chỉ bằng 1/10 sản phẩm cùng loại của Nhật Bản. Hiệp hội thiết bị đánh lửa Ôn Châu đã liên danh lên tiếng phản đối, điều tra do hiệp hội này cung cấp cho thấy, nguyên nhân chủ chốt giúp cho hàng hoá Trung Quốc có giá rẻ hơn là do giá thành sức lao động, thu nhập hằng năm của công nhân Ôn Châu thấp hơn 20 lần so với công nhân của châu Âu. Kết luận là “doanh nghiệp Trung Quốc không hề bán phá giá”. Vụ kiện này cuối cùng đã được phía Liên minh châu Âu rút lại, dư luận Trung Quốc nhất thời cảm thấy rất tự hào. Hoàng Phát Tĩnh - một doanh nhân Ôn Châu, người được bình chọn là “Nhân vật kinh tế của năm 2003” do đài CCTV bầu chọn đã phát biểu rằng: “Ông ấy đã dùng sức mạnh của nhân dân để thúc đẩy trật tự mậu dịch thế giới công bằng; điều quan trọng nhất là, ông ấy - đã thắng.”

Thắng lợi của “cuộc chiến bảo vệ quạt lửa”, không hoàn toàn át được làn sóng kiện chống bán phá giá ào ạt của các nước dồn vào

hàng hoá Trung Quốc. Suốt năm 2003, trong tổng số các vụ án kiện chống bán phá giá xảy ra trên toàn cầu thì có hơn 540 vụ là nhắm vào hàng hoá Trung Quốc, trong đó có các sản phẩm như đèn tiết kiệm điện, ti vi màu, máy giặt, đồ gỗ gia dụng, gang thép, sản phẩm dệt may. Khoảng trước, sau Lễ giáng sinh năm 2003, Lâm Đạt Phu - thợ đóng giày của Ôn Châu đã tháp tùng cùng ông chủ của mình đến Elche một đô thị nhỏ ở miền Đông của Tây Ban Nha để khảo sát thị trường. Trong Liên minh châu Âu, Tây Ban Nha là quốc gia sản xuất các loại giày lớn thứ hai thế giới chỉ sau Italia, còn Elche là cái nôi của ngành công nghiệp đóng giày của nước này. Lâm Đạt Phu thấy rằng, thế lực của giày châu Âu ở thị trường này là rất tốt, đã chiếm đến trên 80% thị phần, so với giày da cùng loại, giá của giày Trung Quốc phải thấp hơn 30% - 50% so với giày bản địa. Chẳng hạn một đôi giày nữ cao gót do doanh nghiệp Trung Quốc sản xuất được bán với giá 9,8 euro, trong khi đó của Tây Ban Nha bán ít nhất cũng 20 euro. Ông chủ của Lâm Đạt Phu rất lấy làm vui mừng, gọi điện thoại về cho phóng viên của cơ quan truyền thông ở Ôn Châu, tuyên bố: “Giày Ôn Châu với ưu thế về chất lượng và giá cả sẽ đánh bại toàn diện giày châu Âu, đem vinh quang về cho tổ quốc”. Lâm Đạt Phu lại không cho là như vậy, ông thấy các nhà máy đóng giày ở Elche có đến 6 phần đều đã đóng cửa, tỉ lệ thất nghiệp của công nhân tăng lên đến 30%, những nơi ông đến, người địa phương đều tỏ ánh mắt oán hận nhìn các doanh nhân Trung Quốc. Trên chuyến bay trở về nước, người thợ đóng giày này nói với ông chủ của mình rằng: “Tôi dự cảm sớm muộn gì cũng phải xảy ra chuyện.” Mấy tháng sau, quả nhiên xảy ra chuyện thật. Ngày 16 tháng 9 năm 2004, sự kiện bạo lực đã xảy ra khi người dân Elche phóng hoả đốt giày Trung Quốc. Các công nhân đóng giày của Tây Ban Nha phóng hoả thiêu rụi 16 công-ten-nơ chứa đầy giày Ôn Châu đang nằm trên bến cảng, tổng trị giá lên đến 1 triệu đô-la, ngoài ra họ còn phá nát một kho chứa giày. Một tuần sau, nơi đây lại nổ ra một cuộc tuần hành thị uy bài xích các nhà buôn người Hoa, cái đô thị nhỏ chỉ có 200.000 dân này mà có đến hàng ngàn người xuống đường. Đài CCTV trong bản tin của mình đã đưa tin về sự kiện này, khiến cho cả Trung Quốc xôn xao. Hành động bày tỏ sự phản đối đối với giày của Ôn Châu còn có sự

giúp sức của các thợ giày Italia. Theo thống kê của Hội liên hiệp ngành giày ở Italia, trong 2 năm qua, đã có hơn 250 triệu đôi giày của Trung Quốc nhập khẩu vào nước này, tỉ lệ chiếm thị phần vượt 700%, lượng giày nhập khẩu lần đầu tiên vượt lượng giày xuất khẩu ở nước này. Đối với một quốc gia luôn kiêu hãnh về ngành đóng giày của mình như Italia, nó chẳng khác nào một gáo nước lạnh tạt vào niềm kiêu hãnh ấy. Dư luận Italia bắt đầu đổ hết tội lên đầu ngành giày Trung Quốc, cho rằng chính nó đã khiến cho ngành sản xuất giày bản địa của Italia sụp đổ, đánh đổ bát cơm của gần 8000 nhân công đóng giày tại nước này. Đến năm 2005, tinh thần phản đối đối với hàng hoá Trung Quốc bắt đầu lan rộng sang các nước châu Âu khác. Liên minh châu Âu để vỗ yên các nhà sản xuất bản địa, đã thậm chí còn cho dán một tấm e-ti-két lên các mặt hàng với dòng chữ ghi chú “Không phải Trung Quốc sản xuất”.

Các chuyên gia cũng như các quan chức của Trung Quốc thì có ý muốn hoá giải vấn đề khiến người ta rối bời này từ lập trường của mình. Ngày 3 tháng 5 năm 2005, Bạc Hi Lai - Bộ trưởng Bộ thương mại Trung Quốc, gấp rút lên đường đến Paris dự “Diễn đàn hợp tác doanh nghiệp vừa và nhỏ Trung - Pháp”. Chính trong mấy ngày đó, hơn 70 triệu sản phẩm may mặc đang bị ách lại ở các cửa khẩu lớn của châu Âu, không thể nào nhập vào thị trường liên minh này. Ủy ban liên minh châu Âu quyết định tiến hành điều tra và các biện pháp chế tài chống bán phá giá đối với 9 loại sản phẩm dệt may nhập khẩu từ Trung Quốc, giới truyền thông bản địa cũng tỏ rõ sự ủng hộ. Khi được hỏi thái độ của chính phủ Trung Quốc đối với việc này, Bạc Hi Lai đã khéo léo nói rõ hàng dệt may Trung Quốc giá thấp, lợi nhuận mỏng: “Có thể các vị chưa từng tính, Trung Quốc phải xuất khẩu được 800 triệu chiếc áo sơ-mi, mới đủ tiền nhập khẩu một chiếc máy bay chở khách A380.” Một số liệu có liên quan là trong hai năm đã qua, Trung Quốc đã đặt mua 30 chiếc máy bay chở khách, trong đó có đến 5 chiếc là loại A380 có giá rất đắt.

Cuộc chiến thương mại nơi này lắng xuống thì nơi khác lại nổi lên. Cùng lúc Bạc Hi Lai tìm cách tháo gỡ khó khăn cho hàng dệt may ở châu Âu, thì tại châu Á, Hàn Quốc cũng bắt đầu làm khó đối

với Trung Quốc vì món kim chi. Tháng 9, các nghị sĩ quốc hội của Hàn Quốc cho rằng kim chi được sản xuất từ Trung Quốc có khuynh hướng bán phá giá và đặt vấn đề nghi vấn về chất lượng của mặt hàng này, yêu cầu thực thi các biện pháp chống bán phá giá. Bộ Thương mại Trung Quốc phải ra mặt đàm phán với phía Bộ Thương mại Hàn Quốc, nhưng chính trên bàn đàm phán, Bạc Hi Lai lại phải đối diện với một thực tế mà ông không biết phải ứng phó thế nào - 90% doanh nghiệp sản xuất kim chi của Trung Quốc có liên quan đến phía Hàn Quốc, hoặc là người Hàn Quốc đầu tư, hoặc là họ tham gia cổ phần hoặc nắm cổ phần khống chế. “Rốt cuộc thì họ muốn đấu với ai đây?” Bạc Hi Lai hỏi.

Theo điều tra của phóng viên “Báo kinh tế thế kỷ XXI” cho thấy: vốn dĩ mấy năm trước đó, phần lớn doanh nghiệp Hàn Quốc dời cơ sở sản xuất đến Trung Quốc nơi có vùng nguyên liệu và sức lao động rẻ. Ở những vùng như Thanh Đảo, Thẩm Dương và Thành Đô đã hình thành những khu sản xuất và xuất khẩu kim chi trên quy mô lớn. Số liệu cho thấy, năm 2001 lượng kim chi mà Trung Quốc xuất khẩu sang Hàn Quốc chỉ có 393 tấn, nhưng đến năm 2005, con số này đã lên đến 72.600 tấn, 4 năm tăng gấp 185 lần, mà xu thế này vẫn tiếp tục tăng lên. Việc xuất khẩu ồ ạt số lượng lớn kim chi giá rẻ vào Hàn Quốc, không chỉ khiến cho các công ty kim chi đóng tại Hàn Quốc ứ hàng, mà giá cả của các sản phẩm phụ trong nông nghiệp tại Hàn Quốc cũng rất giá thê thảm, mà chịu trận đầu tiên chính là ngành trồng trọt cải thảo và cải củ - những nguyên liệu chủ yếu chế biến kim chi. Vậy là, một số nghị sĩ quốc hội đại diện cho quyền lợi nông dân đã đứng lên khơi mào cuộc chiến thương mại nhắm vào sản phẩm kim chi Trung Quốc, còn đối thủ của họ thực tế lại là một nhóm các doanh nhân Hàn Quốc khác đang hoạt động tại Trung Quốc. Điều càng khiến cho người ta bất ngờ hơn là, cuộc chiến này đã đột nhiên hạ cờ thu trống chỉ trong hai tháng sau đó, bởi những công ty Hàn Quốc phát động cuộc chiến phát hiện thấy, những nghi ngờ về chất lượng đối với “Kim chi Hàn Quốc do Trung Quốc sản xuất” đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động kinh doanh của sản phẩm kim chi trên thị trường quốc tế, trong các siêu thị ở châu Âu - Mỹ, kim chi của Hàn Quốc và Trung Quốc đồng thời bị rút khỏi quầy.

Cuộc chiến thương mại ở tầm xuyên quốc gia này đã diễn biến đến mức khiến người ta dở khóc dở cười.

Hàng hoá Trung Quốc làm thế nào để ứng phó với làn sóng kiện chống bán phá giá liên tục nổi lên, đã trở thành một vấn đề nan giải cần lời giải của các nhà kinh tế học Trung Quốc. Tháng 9 năm này, giáo sư Hạng Bình - Viện trưởng Học viện thương mại Trường Giang, đã đưa ra một kiến nghị hết sức táo bạo khiến người ta thất kinh: “Tại sao chúng ta không mua lại Wal-Mart?” Theo suy tính của ông, khoản cổ phần mà đại cổ đông số 1 của Wal-Mart sở hữu mới chỉ ở mức 3,51%, tổng giá trị cổ phần mà 5 cổ đông lớn nhất của nó cộng lại cũng chưa tới 24 tỉ đô-la. Hạng Bình nói: “Tốn 24 tỉ mà trở thành đại cổ đông lớn nhất của công ty hàng đầu thế giới, bắt người ta phải làm công cho mình, chẳng phải là chủ ý hay hay sao?” Không gian tưởng tượng lớn nhất của ý nghĩ kỳ lạ này nằm ở chỗ một khi Wal-Mart trở thành công ty Trung Quốc thì về lý đương nhiên sẽ trở thành một kênh phân phối tốt nhất cho hàng hoá Trung Quốc, và mọi hành động kiện chống bán phá giá cũng sẽ tự nhiên lặng hẳn, nếu nói như lời của giáo sư Hạng Bình thì: “Tuy chúng ta không thể tuyệt đối yêu cầu Wal-Mart phải mua hàng hoá Trung Quốc, nhưng với tư cách là cổ đông trong hội đồng quản trị, chúng ta ít nhất cũng có thể tác động đến chính sách mua hàng của nó, giúp cho các mặt hàng chủ lực của Trung Quốc có cơ hội nhiều hơn trong việc tìm đường vào các thị trường chủ lực Âu - Mỹ.” Một thực tế có thể ủng hộ cho quan điểm của Hạng Bình là từ năm 2002, tổng kim ngạch hàng hoá mà Wal-Mart mua của Trung Quốc luôn luôn tăng lên, đến năm 2005 đã đạt gần 18 tỉ đô-la. Trong số 6000 doanh nghiệp cung ứng hàng hoá cho Wal-Mart trên toàn cầu, số doanh nghiệp Trung Quốc đã chiếm đến 80%. Kiến nghị này của Hạng Bình có thể xem là ý tưởng thương mại mạnh bạo nhất, giàu sáng tạo và cũng đầy tranh cãi nhất năm này, nó thậm chí còn gây sự chú ý của tờ *The New York Times*. Phóng viên của báo này đã bình luận rằng: “Đây có lẽ là ý đồ hay để một quốc gia hầu như chẳng có thương hiệu toàn cầu nào nhưng lại có lượng hàng hoá khổng lồ thâm nhập vào chuỗi giá trị.” Điều đáng tiếc là, trong khi Hạng Bình tận dụng mọi lúc, mọi nơi để cổ xúy cho đề xuất này, thì các quan chức chính quyền đều mỉm cười không gật mà cũng không

lắc, khiến cho “chủ ý hay” này xem ra còn thiếu một “phương pháp tốt” để biến thành hiện thực.

Chính lúc hàng hoá Trung Quốc gặp phiền phức ở thị trường nước ngoài, thì những thương hiệu đa quốc gia nổi bật kia cũng chẳng mấy yên bình ở Trung Quốc, đây thực sự là một sự phản chiếu đầy thú vị. Kể từ năm 2005, P&G, Sony, Nestle, Dell vốn được xem là những hình mẫu công ty quốc tế đáng để các doanh nghiệp Trung Quốc học tập, nay đều đang phải đối mặt với cuộc khủng hoảng trong quan hệ công chúng ở Trung Quốc, có người vì vậy gọi năm 2005 là “năm có vấn đề” của các công ty đa quốc gia ở Trung Quốc.

Ngày 7 tháng 3, Lã Bình - một người tiêu dùng ở Nam Xương - Giang Tây, tố cáo sản phẩm hoá trang cao cấp SK-II - một sản phẩm xuất khẩu của PG, công ty hoá chất Nhật Bản lớn nhất toàn cầu, rằng sản phẩm này đã được quảng cáo không đúng sự thật. Trong bản hướng dẫn sử dụng đính kèm sản phẩm có ghi rằng: “SK-II là sản phẩm làm đẩy lùi vết nhăn cũng như sự thô ráp của làn da hiệu quả nhất hiện nay... Sau khi dùng 10 phút có thể cảm nhận hiệu quả kỳ diệu, sau 2 tuần sẽ thấy vết nhăn và tàn nhang bị đẩy lùi rõ rệt, sử dụng liên tục 28 ngày, mọi nếp nhăn trên da đều giảm rõ rệt đến 47%, làn da trẻ lại 12 tuổi.” Cách dùng từ trong sách hướng dẫn này được cho là đã vi phạm “Luật quảng cáo”. Sự kiện này nhanh chóng được các báo đài đưa tin rộng khắp, P&G đã đối phó với sự kiện này bằng một thái độ cao ngạo khiến người ta thật khó tin. Một mặt tung ra hàng loạt chứng cứ để chứng minh SK-II thực tế có công hiệu làm làn da trẻ lại 12 tuổi, mặt khác nó làm ngơ trước phản ứng của người tiêu dùng, đồng thời ám chỉ đó chẳng qua là hành động ác ý, xuất phát từ “động cơ xấu”, đối với giới truyền thông thì giữ thái độ cách xa, chỉ luôn cho rằng: “định nghĩa không thể nói rõ, miêu tả không thể toàn diện”. Chính cách xử lý này đã dẫn đến sự bất mãn và công kích của giới truyền thông, tiếp đó phóng viên đã tiết lộ sản phẩm SK-II tại thị trường Nhật Bản bị phát hiện có chứa thành phần độc hại, yêu cầu cơ quan hữu quan Trung Quốc có hành động kiểm tra xử lý. Ngày 14 tháng 9, Tổng cục kiểm tra chất lượng Trung Quốc phát đi thông tin rằng, trong sản phẩm hoá trang mang nhãn hiệu SK-II

xuất xứ từ Nhật Bản bị phát hiện có chứa nhiều chất cấm sử dụng. P&G rơi vào một cuộc khủng hoảng niềm tin và danh dự chưa từng thấy. Ngày hôm sau, P&G lên tiếng thanh minh, kiên trì khẳng định rằng mình không sai, tuy nhiên “những khách hàng có nhu cầu có thể làm thủ tục trả hàng đối với các sản phẩm có liên quan tại đại lý uỷ quyền của SK-II”. Đồng thời, nó đòi hỏi người tiêu dùng cần phải thoả mãn 4 điều kiện: “Sản phẩm đổi trả lại phải nằm trong phạm vi 9 loại sản phẩm bị kiểm tra lần này; người tiêu dùng có tiền sử quá mẫn cảm, đồng xuất trình được giấy tờ chứng minh của cơ quan y tế; còn giữ được phiếu mua hàng hoặc hoá đơn điện tử, đồng thời không được trả hàng ở các quầy hàng vượt quá chuyên môn; lượng dư thừa của sản phẩm đem trả lại không được ít hơn 1/3 tổng lượng của sản phẩm nguyên hộp”. Khi trả hàng, người tiêu dùng còn phải điền vào một bản “Thoả thuận trả hàng không liên quan đến vấn đề chất lượng sản phẩm và sức khoẻ”. Trên đó viết rằng: “Mặc dù sản phẩm hoàn toàn hợp chuẩn, không tồn tại vấn đề chất lượng, nhưng để thể hiện tinh thần trách nhiệm với người tiêu dùng, chúng tôi quyết định xử lý thu hồi sản phẩm vì khách hàng, sau khi thoả thuận hai bên đồng ý khoản tiền trả lại là... đồng. Đây là phương án xử lý 1 lần và cuối cùng cho trường hợp này.” Kiểu thái độ và điều kiện trả hàng như vậy của Công ty P&G chẳng khác nào thêm dầu vào lửa, khiến cho cuộc tranh cãi giữa P&G, người tiêu dùng, dư luận và giới truyền thông Trung Quốc ngày càng đi xa hơn ngoài tầm kiểm soát. Ngày 22 tháng 9, Cục kiểm tra chất lượng Thượng Hải lại tuyên bố phát hiện thêm 3 loại sản phẩm SK-II có chứa chất cấm, đến đây, P&G không thể không tuyên bố “SK-II rút toàn bộ khỏi các quầy hàng, tạm thời rút khỏi thị trường Trung Quốc, mọi người tiêu dùng đều có thể trả lại hàng một cách vô điều kiện”. Một nhà bình luận phân tích: “Cuộc khủng hoảng lần này, nhìn bề ngoài thì có vẻ là do sự ấu trĩ của hệ thống quan hệ công chúng của công ty P&G, nhưng thực chất, lại do một sự ngạo mạn và cái nhìn thiên lệch của một công ty đa quốc gia vào loại lớn trong việc xử lý mối quan hệ với khách hàng cũng như quyền được biết thông tin của công chúng.”

Trong khi P&G đang sút đầu mẻ trán trong vụ SK-II thì Heinz và KFC công ty thực phẩm nổi tiếng toàn cầu cũng dính vào một cuộc

khủng hoảng trầm trọng còn có phần nặng nề hơn. Tháng 2 năm này, Cục tiêu chuẩn thực phẩm Anh ra lệnh khẩn cấp cho các siêu thị và các nhà kinh doanh thu hồi 359 thương hiệu thực phẩm trong đó có các sản phẩm của Heinz, Unilever khỏi giá bán hàng, chúng bị nghi ngờ có chứa chất sudan có thể gây nên ung thư sắc tố da. Ngay sau đó Cục kiểm tra chất lượng quốc gia Trung Quốc cũng ban hành thông báo khẩn cấp, yêu cầu cơ quan kiểm tra chất lượng các nơi tăng cường kiểm tra giám sát đối với thực phẩm có chứa sudan, không để cho chúng lọt vào thị trường Trung Quốc. Sản phẩm của Công ty Heinz - Quảng Đông bị kiểm tra có chứa chất sudan, 300 lọ sản phẩm bị tiêu huỷ công khai. Ngày 16 tháng 3, giới truyền thông tiết lộ, trong bột nêm KFC cũng có bị phát hiện có chứa thành phần sudan, mọi cửa hàng KFC đều bị đình chỉ kinh doanh. KFC là doanh nghiệp kinh doanh đồ ăn nhanh đa quốc gia thành công nhất tại thị trường Trung Quốc. Sau khi vào thị trường nước này từ năm 1987, tổng cộng nó đã xây dựng một chuỗi cửa hàng bán thức ăn nhanh gồm 1100 cửa hàng ở khắp Trung Quốc, khách hàng trung thành nhất của KFC là trẻ em và thanh thiếu niên. Vì vậy, việc sản phẩm của KFC bị phát hiện có chứa thành phần sudan ngay lập tức gây nên sự lo lắng và xôn xao dư luận. “Sự kiện sudan một thời đã trở thành đề tài khiến cả Trung Quốc quan tâm, khiến cho dân chúng tỏ ra cẩn trọng hơn đối vấn đề an toàn thực phẩm, đồng thời cũng khiến người ta tỏ ra nghi ngờ đối với các thương hiệu đa quốc gia mà họ vốn ngưỡng mộ. Ngày 31 tháng 3, tờ “Nhân dân nhật báo” vốn dĩ rất cẩn trọng khi phát ngôn, đã cho đăng một bài bình luận, trong đó bài viết đặt vấn đề: “Điều thú vị là tại sao sản phẩm KFC có chứa sudan chỉ xuất hiện tại Trung Quốc, lẽ nào các vị nghĩ thơ cho rằng chúng tôi ở đây là ‘đảo an toàn’ của sudan hay sao?”

Ngoài P&G, KFC và Heinz ra, nhiều doanh nghiệp sản xuất hàng tiêu dùng thường ngày nổi tiếng khác cũng lần lượt rơi vào khủng hoảng. Ngày 17 tháng 4, nhiều phương tiện truyền thông trong nước đều dành những trang đầu để đưa tin rằng, theo nghiên cứu mới nhất của các nhà khoa học Mỹ cho thấy, trong kem đánh răng Colgate có chứa chất hoá học có thể gây ung thư. Thông tin này vừa xuất hiện, thị trường đã phản ứng ngay tức khắc, kem đánh răng Colgate nhanh

chóng bị rút sạch khỏi các quầy hàng. Trong một cuộc điều tra do sina.com tổ chức, 88,4% cư dân mạng cho biết trước đây rất tin vào thương hiệu Colgate, nhưng hiện tại số người sẵn sàng dùng loại sản phẩm này chỉ còn 9,84%. Thực tế sau này cho thấy, thông tin nói rằng Colgate có chứa hoá chất độc hại có sai lệch, nhưng thương hiệu Colgate đã phải chịu một đòn rất đau.

Ngày 25 tháng 5, Cục công thương tỉnh Chiết Giang tuyên bố trong sản phẩm sữa bột iốt “Nestle” Gold 3+ do Nestle sản xuất có hàm lượng iốt trong bột sữa vượt tiêu chuẩn. Hai ngày sau, Nestle tiến hành rút các sản phẩm có vấn đề, nhưng từ chối tiết lộ số lượng của lô sản phẩm đã sản xuất cũng như đã tiêu thụ ở những đâu. Ngay sau đó, các nơi như Bắc Kinh, Côn Minh cũng phát hiện những vấn đề tương tự. Phía Nestle vẫn giữ thái độ kín tiếng liên quan đến việc thu hồi sản phẩm hay đổi trả hàng, khiến cho phần lớn người tiêu dùng bối rối. Ngày 5 tháng 6, đội ngũ quản lý cao cấp của Nestle Trung Quốc mới nói lời xin lỗi đến người tiêu dùng vì việc để xảy ra sự cố hàm lượng iốt trong bột sữa vượt tiêu chuẩn. Ngày 8 tháng 6, Ủy ban tiêu chuẩn quốc gia công khai bày tỏ thái độ: “Bột sữa pha chế theo công thức cho trẻ em có hàm lượng iốt không phù hợp yêu cầu tiêu chuẩn phải bị cấm sản xuất và tiêu thụ”.

Ngày 16 tháng 6, Phân cục La Hồ trực thuộc Cục giám sát kỹ thuật chất lượng thành phố Thâm Quyến nhận được thư tố cáo, nói rằng có một công xưởng sản xuất chui đang sản xuất bánh kem Haagen-Dazs nổi tiếng. Nhân viên thực thi pháp luật tức tốc lên đường đến kiểm tra, vốn dĩ cho rằng nơi phải chỉnh đốn kia phải là một ổ làm hàng giả, nào ngờ lại là “xưởng gia công” chính hiệu của cửa hàng kinh doanh thương hiệu bánh kem Haagen-Dazs ở Thâm Quyến, hơn nữa còn là xưởng cung cấp nguồn hàng cho toàn bộ năm cửa hàng kinh doanh thương hiệu bánh kem Haagen-Dazs ở tỉnh này. Ngày hôm sau, tổng giám đốc khu vực Trung Quốc của hãng bánh kem Haagen-Dazs vội vã đến Thâm Quyến để xử lý việc này, thừa nhận nơi điều tra của các cơ quan hữu quan và nơi mà báo chí đăng tin là đều thuộc quyền quản lý của hãng ông.

Những thông tin xấu về doanh nghiệp đa quốc gia không chỉ xuất hiện trong lĩnh vực hàng tiêu dùng thường ngày. Tháng 4 năm này, Công ty Dell - nhà sản xuất PC lớn nhất toàn cầu lâu nay vẫn luôn giữ được tiếng tốt cũng rơi vào “cơn bão email”. Nguyên nhân sự việc là do một bức thư trao đổi giữa một vị giám đốc kinh doanh ở Mỹ của Dell và vị khách hàng mục tiêu mà ông này quan tâm đã bị lộ ra ngoài. Trong thư vị giám đốc kinh doanh này viết rằng: “Tôi chỉ xuất phát từ viễn cảnh tương lai của IBM để xem xét vấn đề, chứ không hề có ý công kích đối thủ cạnh tranh. Mọi người đều biết, Lenovo là một doanh nghiệp sản xuất trực thuộc chính phủ Trung Quốc, gần đây nhất nó vừa mới mua lại bộ phận sản xuất notebook và máy tính để bàn của IBM. Cho dù chính phủ Mỹ đã phê chuẩn cuộc giao dịch giữa Lenovo với IBM, nhưng mọi người cần phải hiểu rõ một chút, mỗi một đô-la mọi người đã bỏ ra cho sản phẩm của IBM, đều sẽ trực tiếp ủng hộ hoặc hỗ trợ chính phủ Trung Quốc. Mong ngài hãy suy xét thật kỹ.” Sau khi bức thư này bị giới truyền thông tiết lộ, đã gây nên một làn sóng phẫn nộ. Dư luận Trung Quốc đều cho rằng, những lời nói mang ý gièm pha của công nhân viên của Dell trong cuộc tranh giành khách hàng với Lenovo đã vi phạm nghiêm trọng nguyên tắc cạnh tranh công bằng. Liễu Truyền Chí cũng bày tỏ sự bất mãn công khai rằng: “Một doanh nghiệp nghiêm túc không nên thực hiện những việc vi phạm đạo đức như vậy, mà nên làm những việc nghiêm túc.”

Ngày 27 tháng 7, hơn 500 công nhân viên của Công ty hữu hạn Toshiba - Đại Liên đình công, nguyên nhân là do cơ quan giám sát lao động Đại Liên phát hiện thấy công ty này có hiện tượng để công nhân viên của mình tăng ca mỗi tháng vượt quá mức 36 giờ theo quy định của “Luật lao động”, bèn gửi công văn yêu cầu công ty này sửa sai. Nhưng vì không muốn hạ thấp năng suất lao động, nâng cao tốc độ của dây chuyền sản xuất, Toshiba đã tiến hành rút ngắn lưu trình làm việc của dây chuyền từ 20 giây xuống còn 14 giây. Thời gian lao động tuy được rút ngắn, nhưng cường độ lao động theo đó tăng cao. Hơn nữa sau khi “thủ tiêu” việc tăng ca, lương của công nhân cũng theo đó giảm xuống. Ngày 27, một số công nhân viên bãi công phản đối, nhân viên quản lý phía Nhật liền tuyên bố sa thải những công nhân tham gia bãi công. Hành động này đã làm những công nhân

phía Trung Quốc phần nộ, sau 3 tiếng đồng hồ toàn nhà máy đã đình công. Cuộc đình công đã kinh động đến chính quyền địa phương. Cuối cùng, phía Nhật Bản phải thoả hiệp, đồng ý tăng tiền lương mỗi tháng thêm 150 tệ, mỗi công nhân được thưởng 1000 tệ vào ngày lễ tết, công nhân quay lại làm việc.

Tháng 10, Công ty hữu hạn (Thượng Hải) phát triển thực nghiệp Fujixerox - một liên doanh do Tập đoàn sản xuất phim cuộn Fuji - Nhật Bản và Công ty Xerox của Mỹ cùng đầu tư, bị nghi ngờ có hành vi buôn lậu nghiêm trọng. Cơ quan hải quan điều tra phát hiện, một hệ thống in ấn đen trắng tốc độ cao DT6135 có kèm chức năng photocopy, theo quy định phải làm tờ khai theo dạng máy photocopy hoặc máy in ấn, nhưng công ty này lại khai báo là máy khắc chữ laser để hưởng thuế suất hải quan bằng không. Một chiếc như vậy công ty trốn được 1 khoản thuế ít nhất là gần 45000 tệ, trong hơn 1 năm đã qua, công ty này nhập khẩu hàng trăm chiếc. Các loại máy in màu khác cũng được công ty này nhập về Trung Quốc với thủ thuật tương tự để trốn thuế. Ngoài ra, công ty này còn bị phát hiện có hành vi tiêu thụ hàng đã qua sử dụng, mua lại và đánh bóng làm mới những hàng hoá đã qua sử dụng tại thị trường Nhật Bản rồi cho nhập vào thị trường Trung Quốc.

Tháng 12, Sony - Công ty điện tử Nhật Bản vốn luôn có tiếng tốt tại thị trường Trung Quốc, đã liên tục xảy ra ba vụ scandal. Đầu tháng, Cục công thương tỉnh Chiết Giang thông báo, một số thiết bị máy chụp ảnh kỹ thuật số của Sony không đạt chất lượng tiêu chuẩn theo kiểm tra của trung tâm kiểm nghiệm giám sát chất lượng máy chụp ảnh quốc gia Trung Quốc công bố. Sony (Trung Quốc) liền lên tiếng phủ nhận, mấy ngày sau mới thừa nhận kết quả giám định kia và lên tiếng xin lỗi công chúng, chấp nhận yêu cầu đổi trả lại hàng của người tiêu dùng. Giữa tháng, 5 lô tivi màn hình tinh thể lỏng mới ra mắt thị trường của Sony bị phát hiện lỗi phần mềm, công ty ngay lập tức phải tiến hành nâng cấp phần mềm cho 170.000 chiếc tivi đã bán ra trên thị trường Trung Quốc. Cuối tháng, Cục thống kê thành phố Bắc Kinh thông báo số liệu điều tra kinh tế, đồng thời tiết lộ bộ phận doanh nghiệp vi phạm pháp luật, trong đó có Sony,

công ty này bị điều tra đã khai man 1,8 tỉ Nhân dân tệ trong tổng doanh thu hàng hoá.

Đây thật sự là “mùa scandal”. Trước năm 2005, cho dù cũng có những sự kiện như “xe Mercedes Benz bị đập”¹, nhưng việc có quá nhiều doanh nghiệp đa quốc gia rơi vào vòng xoáy scandal như vậy là chuyện chưa từng có. Nó vừa thể hiện sự ngày càng thành thực của người tiêu dùng, quan chức chính quyền các cấp và giới truyền thông, vừa thể hiện một hiện thực khác, đó chính là công ty quốc tế đã thẩm thấu và tham dự vào mọi mặt của thị trường Trung Quốc, trở thành một bộ phận của nền kinh tế Trung Quốc đầy sôi động. Văn Thiếu Ba cựu giám sát thị trường khu vực Trung Quốc của Mishubishi Battery - Nhật Bản đã miêu tả như sau: “Các doanh nghiệp đa quốc gia sớm đã thuộc nằm lòng nội tình cũng như những quy tắc tiềm ẩn trong thương mại của Trung Quốc, ‘giao dịch mờ ám’ đối với họ mà nói cũng là thứ hành vi hủ bại hợp lý. Hơn nữa, khi vào Trung Quốc thông thường họ đều xây dựng những biện pháp để đối phó với những bất trắc có thể xảy ra. Cho nên trước mọi biến cố bất ngờ, các doanh nghiệp này đều bình tâm xử lý.”

Ngày 6 tháng 6, thị trường chứng khoán Trung Quốc rớt xuống điểm đóng băng. Chỉ số chứng khoán Thượng Hải dừng ở đáy 998,22 điểm, lần đầu tiên mất mốc 1000 điểm kể từ 8 năm qua, người đầu tư có muốn khóc cũng chẳng còn nước mắt, đau đớn nhìn thị trường im tiếng. Nhưng lịch trình cải cách gần 30 năm của Trung Quốc một lần nữa chứng minh câu nói xưa của người Trung Quốc “bĩ cực thái lai”, mọi khổ hạnh đều giống như sự khởi điểm cho một cao trào mới, hai năm sau, người ta sẽ giác ngộ được quy luật này. Chính lúc thoái trào

¹. Tháng 12 năm 2000, Công ty hữu hạn vườn thú Vũ Hán mua một chiếc xe Mercedes Benz SLK230, không đầy 3 tháng thì hộp số đã chảy dầu, máy chạy yếu, đèn cảnh báo nhấp nháy liên tục. Sau 5 lần sửa chữa nhưng tình hình không cải thiện là bao, công ty yêu cầu được đổi xe, nhưng hãng xe từ chối. Ngày 26 tháng 12 năm 2001, công viên Vũ Hán tiến hành một nghi thức gọi là “Nghi thức đập xe” ở quảng trường Vũ Hán hết sức náo nhiệt, tại đó 5 công nhân cầm chày gỗ, chùy sắt đứng dàn hàng đập nát chiếc xe ngay giữa phố. Sự kiện này đã làm rung động một thời.

đến cực điểm, lại chính là thời khắc khởi động tốt nhất cho những cải cách mạnh mẽ hơn.

Cuộc cải cách hô hoán đã nhiều năm chính là phân bổ quyền sở hữu cổ phần. Thị trường cổ phiếu Trung Quốc từ khi thành lập đến nay, do những thiếu sót trong việc xây dựng cơ chế, tồn tại hai loại cổ phần là cổ phần lưu thông và phi lưu thông hết sức cổ quái. Hơn nữa tỉ lệ cổ đông nắm giữ cổ phần phi lưu thông lại tương đối cao, ước chừng đến 2/3, đồng thời thường là ở vào thế nắm giữ cổ phần khống chế. Và kết quả của thực tế này là sở hữu cùng lượng cổ phần như nhau nhưng quyền lợi thì khác nhau, cơ cấu quản lý của công ty lên sàn cũng tồn tại nhiều lỗ hổng nghiêm trọng, rất dễ phát sinh hiện tượng “một cổ đông lớn nhất” thậm chí là “độc quyền nhất”. Nó không những khiến cho cổ đông nắm giữ cổ phần lưu thông đặc biệt là lợi ích hợp pháp của các cổ đông vừa và nhỏ bị thiệt hại, còn rất dễ xảy ra hiện tượng nhà cái tư thông móc túi con bạc. Những người như Lã Lương, Đường Vạn Tân, Tống Như Hoa đã thông qua khống chế cổ phần phi lưu thông để thoải mái tùy ý thao túng giá cổ phần. Hơn mười năm qua, hiện tượng này vấp phải sự phản đối quyết liệt của các chuyên gia, nhưng do sự lớn mạnh của các tập đoàn lợi ích đã khiến cho các phương án cải cách trở nên đầu voi đuôi chuột. Ngày 13 tháng 6 năm 2001, Ủy ban giám sát chứng khoán đã từng trình trọng tuyên bố biện pháp giảm sở hữu cổ phần trong các doanh nghiệp nhà nước sắp được ban hành, thị trường ngay tức thì được dự báo là sẽ có sự chuyển biến theo chiều hướng tốt hơn. Ngày hôm sau chỉ số thị trường chứng khoán Thượng Hải nhảy vọt lên một mốc điểm mới cao kỷ lục trong lịch sử thị trường này - 2245 điểm, nhưng phương án cắt giảm sở hữu cổ phần trong các doanh nghiệp nhà nước mãi vẫn chưa thấy xuất hiện, cải cách xem như phá sản. Sau năm 2004, cuộc điều chỉnh vĩ mô đột nhiên xuống nước, hai thị trường Thượng Hải và Thâm Quyển đồng loạt tụt dốc không phanh, các chủ sở hữu cổ phần lớn nhỏ đều tự nếm trái đắng. Cùng với sự hôn mê bất tỉnh của thị trường chứng khoán, mọi lực cản đột nhiên cũng được hoá giải, cải cách lại trở thành chuyện có thể làm được một cách thuận lợi. Ngày 29 tháng 4 năm 2005, Ủy ban giám sát chứng khoán tuyên bố “Thông báo về vấn đề thí điểm cải cách phân bổ quyền sở hữu cổ phần trong công

ty lên sàn”, chứng tỏ công tác thí điểm phân bổ quyền sở hữu cổ phần chính thức được khởi động, nó được xác định là “Cuộc cách mạng lần thứ hai của thị trường cổ phiếu Trung Quốc.”

Doanh nghiệp đầu tiên được đem ra thí điểm cải cách chính là công ty công nghiệp nặng Sany của Hồ Nam, đây là công ty lên sàn do tư bản dân doanh nắm cổ phần khống chế. Căn cứ theo nghị quyết của hội đồng quản trị, công ty này lấy tổng cổ phần vào ngày 29 tháng 4 trị giá 240 triệu Nhân dân tệ làm cơ sở, mỗi cổ đông sở hữu 10 cổ phần lưu thông thì sẽ được 3 cổ phiếu và 8 tệ tiền mặt, còn những cổ đông sở hữu cổ phiếu phi lưu thông trước đây nay sẽ được “quyền lưu thông lên sàn”. Cuộc cải cách cổ phần của Sany được xem là một cuộc “hải trình phá băng”. Do diễn ra trong thời điểm thị trường cổ phiếu thoái trào, nên sự thuận lợi của việc phân bổ quyền sở hữu cổ phần lần này vượt dự báo của mọi người. Chủ tịch Ủy ban giám sát chứng khoán Thường Phúc Lâm sau này đã nhớ lại: “Hồi đó chúng tôi đã chuẩn bị những tình huống xấu nhất, nhưng sự rớt giá của thị trường cổ phiếu vẫn còn thấp hơn so với dự đoán”. Mới đầu khởi động tiến trình, thị trường cổ phiếu từng xuất hiện hiện tượng rớt giá liên tục, thậm chí vào tháng 6 đã rớt xuống phá đáy 1000 điểm, nhưng theo đà xuất hiện tiếp bước của một loạt công ty thí điểm cải cách, thị trường cổ phiếu nhanh chóng đi vào ổn định. Hoa Sinh - giáo sư của Đại học Phúc Đán nói: “Kể từ ngày cải cách thể chế kinh tế Trung Quốc đến nay, đây là cuộc cải cách cơ chế quan trọng diễn ra trong thời gian ngắn nhất, tiến triển thuận lợi nhất, sự tranh cãi và chia rẽ đối với hiệu quả thành công của cuộc cải cách là nhỏ nhất”. Đến tháng 9 năm 2006, đã có 1151 công ty lên sàn bắt đầu tiến hành hoặc đã hoàn thành trình tự cải cách, giá trị thị trường của các công ty cải cách chiếm đến 92% tổng giá trị của thị trường cổ phiếu. Tân Hoa xã trong một bài bình luận trong tháng này đã viết rằng: “Thị trường cổ phiếu Trung Quốc trước mắt có thể nói là đã tiến bước vào thời đại ‘sau cải cách phân bổ quyền sở hữu cổ phần’, vấn đề thất cổ chai lớn nhất mà Trung Quốc phải đối mặt trên thị trường cổ phiếu đã cơ bản được giải quyết ổn thỏa. Nghĩa là từ lúc đó, thị trường cổ phiếu Trung Quốc đã thức tỉnh mạnh mẽ sau cơn ngủ đông.

Lịch trình của cuộc cải cách phân bổ quyền sở hữu cổ phần có phần hơi giống với cuộc vượt rào vật giá xảy ra nửa sau thập kỷ 1980 và cuộc cải cách quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp nổ ra nửa sau thập niên 1990. Nó đã thể hiện “đặc trưng không thể tranh luận” của cuộc vận động cải cách này của Trung Quốc: mỗi khi một cuộc cải cách quan trọng nào đó bị tranh cãi kịch liệt và cưỡng chế thi hành, thì thường hiệu quả rất nhỏ bé, và rơi vào cảnh phá sản, thậm chí có thể gây sóng gió trong xã hội và sự hỗn loạn của dư luận, còn khi những người tranh luận đều tỏ ra mệt mỏi, thì cải cách lại đạt được những bước tiến đột phá trong những thời khắc bất ngờ nhất. Việc lựa chọn con đường diễn tiến của cuộc cải cách cũng thường nhỏ hơn những dự đoán trước đó của mọi người.

Cải cách cổ phần không những đã giải quyết căn bệnh kinh niên của thị trường tư bản, mà còn đem đến sự giàu có bột phát của rất nhiều doanh nhân. Lấy trường hợp của Lương Ổn Căn, chủ tịch hội đồng quản trị của Sany làm ví dụ. Ông nắm giữ 39% cổ phần của Sany (công nghiệp nặng Tam Nhất), nhờ vào sự lên sàn của cổ phần phi lưu thông và sự tăng giá của cổ phiếu sau đó, tài sản của ông ta lên như điều gặp gió. Trên bảng danh sách “100 người giàu nhất Trung Quốc” của Hurun¹ năm 2005, tài sản cá nhân của Lương Ổn Căn được xác định vào khoảng 2,2 tỉ Nhân dân tệ. Đến năm 2007 con số này đã nhảy vọt lên 20,2 tỉ Nhân dân tệ, xếp thứ 24 trong số 100 người giàu nhất nước này. So với Lương Ổn Cư, Vương Thạch là một người được lợi phát tài theo kiểu khác. Với tư cách là người sáng lập doanh nghiệp bất động sản nổi tiếng nhất Trung Quốc, Vương Thạch ngay từ đầu đã gạt bỏ mọi sự tranh đoạt quyền sở hữu vốn, ông chỉ nắm giữ hơn 600 ngàn cổ phần của Vạn Khoa. Năm 2003, ông tiết lộ với báo giới: “Lương năm của tôi hiện tại vào khoảng 600 ngàn Nhân dân tệ, chúng khoán có giá chưa đến 2 triệu tệ, tôi chỉ cam nguyện làm một người thuộc tầng lớp thường thường bậc trung.” Trong cuộc cải cách quyền sở hữu cổ phần lần này, nhiều doanh nghiệp đã đưa

¹. Tạp chí này do Hồ Nhuận, tên tiếng Anh là Rupert Hoogewest sinh ra tại Anh sáng lập nên.

ra các phương án khuyến khích quyền sở hữu cổ phần đối với đội ngũ quản lý. Căn cứ theo phương án khích lệ của Công ty Vạn Khoa vào năm 2006, Vương Thạch sẽ có quyền mua được 10% trong tổng số 24,91 triệu cổ phiếu của Vạn Khoa từ thị trường cấp hai, tương đương 2,49 triệu cổ phần, số cổ phiếu Vạn Khoa mà ông sở hữu từ 620 ngàn tăng lên đến 3,119 triệu. Nếu tính theo giá thị trường lúc đó, tài sản của Vương Thạch đã tăng thêm khoảng 50 triệu tệ. Giới truyền thông bình luận: “Những gì Vương Thạch được nhận, chưa là gì so với những cống hiến của ông cho Vạn Khoa, nếu đem so với các nhà kinh doanh bất động sản khác thì càng khác biệt một trời một vực, nhưng cuộc cải tạo cổ phần ít nhất cũng đã cho ông có được cơ hội bù đắp một chút công bằng.”

Ngoài việc tái cơ cấu lại sự giàu có, cuộc cải cách phân bổ quyền sở hữu cổ phần còn đem đến cho xã hội thương nghiệp của Trung Quốc một số tình cảnh “bất ngờ” và lạ lẫm. Khả năng lựa chọn thị trường vốn là ưu thế bẩm sinh của lực lượng tư bản được giải phóng, nó tự do và có gốc từ trong dân, ngay khi khởi động nó đã thể hiện được nội lực và sự tươi mới vô cùng, sự khai sinh của nó có một giá trị sâu xa lâu dài và đáng được ghi nhận.

Trong quá trình cải cách cổ phần, những cổ đông nhỏ xưa nay vẫn bị người ta tùy ý cắt đặt nay lần đầu tiên được thể hiện sức mạnh của chính mình. Hạ tuần tháng 10, Kim Phong đầu tư với ngành nghề chính là bất động sản đã tiến hành cải cách phân bổ quyền sở hữu cổ phần, đề xuất cổ đông phi lưu thông hễ cứ nắm giữ 10 cổ phần thì sẽ tặng lại cho cổ đông lưu thông 3,2 cổ phần, để có được tư cách lưu thông toàn diện. Phương án này gặp phải sự phản đối của các cổ đông lưu thông, một nhà văn nổi tiếng tên là Chu Mai Sâm đã liên tục cho đăng báo ba bức thư phản đối công khai đề xuất này. Ông này là Phó chủ tịch Hiệp hội sáng tác tỉnh Giang Tô, cho nên bút pháp cũng không phải dạng tầm thường. Ông viết rằng: “Không còn nghi ngờ gì nữa, chúng ta đang được xem như kẻ hy sinh cho lịch sử. Đây cũng có thể là trang lịch sử tàn bạo nhất trong lịch sử chứng khoán Trung Quốc. Các nhà nghiên cứu chứng khoán trong tương lai có lẽ sẽ ghi thế này: tháng 5 năm 2005, những tội trạng lịch sử trước đây do

không truy cứu được, nên một cuộc tước đoạt mới lại xảy ra lần nữa. Các nhóm lợi ích có quyền lợi liên quan đến các công ty lên sàn sẽ dùng những lợi thế của mình để kìm kẹp cuộc cải cách cổ phần. Thị trường cổ phiếu Trung Quốc đã đến lúc nguy hiểm nhất. 70 triệu dân chơi cổ phiếu trên toàn Trung Quốc trong tình cảnh thua lỗ chồng chất, lại tiếp tục bị chảy máu thành sông trong cải cách cổ phần. Các công ty lên sàn đã tham gia vào cải cách cổ phần đại đa số phụ cấp thêm quyền, khoản đối giá đáng hổ thẹn kia do các đại cổ đông phi lưu thông “ban thưởng” đã trở thành bọt nước theo đà sụt giảm của thị trường cổ phiếu!... Đối mặt với cường quyền tư bản, chúng tôi là kẻ yếu, may mắn là chính phủ và cấp quản lý đã cho chúng tôi quyền phủ quyết. Hồi các bạn chơi cổ phiếu, hãy trân trọng lấy quyền phủ quyết trên tay các bạn, bất kể nó là Kim Phong đầu tư hay là Ngân Phong đầu tư, chỉ cần việc cải cách cổ phần của họ bất công nghiêm trọng, xâm phạm đến lợi ích của các bạn một lần nữa, các bạn nhất định phải sử dụng tốt quyền phủ quyết quý giá của các bạn, nhất định phải bỏ phiếu! Cho dù bạn chỉ có 100 cổ phần, thì bạn cũng phải lên tiếng nói cho cường quyền tư bản biết: Tôi phản nộ, không thể tiếp tục nhẫn nhịn được nữa, một trăm cổ phần của tôi phản đối!” Khẩu khí của Chu Mai Sâm được dư luận hưởng ứng nhiệt liệt. Trong việc biểu quyết phương án diễn ra một tháng sau đó, số cổ đông lưu thông tham gia bỏ phiếu có đến 41% là bỏ phiếu phản đối, qua đó khiến cho phương án cải cách cổ phần này bị phủ quyết, đồng thời cũng khiến cho Kim Phong đầu tư trở thành công ty lên sàn đầu tiên bị phủ quyết phương án cải cách cổ phần chỉ vì bảo vệ quyền lợi của các cổ đông vừa và nhỏ.

Một thành quả “bất ngờ” khác của cuộc cải cách cổ phần là nó đã giải cứu được một số doanh nghiệp theo mô hình thị trường đang ngập ngừng bờ vực phá sản. Khoảng trước và sau năm này, Chu Giang Hồng sinh năm 1945 - CEO của GREE đang bước trên con đường sống còn khó lường của số phận. Đầu năm, ông ở tuổi vừa tròn 60, ông nói với quan chức lãnh đạo của cơ quan quản lý tài sản quốc gia rằng: “Tôi đã chuẩn bị sẵn sàng mọi thứ để viết đơn xin về hưu”.

Chu Giang Hồng là người sáng lập của GREE. Từ năm 1991, ông ra nhậm chức xưởng trưởng một xưởng nhỏ chuyên sản xuất quạt điện đang đối mặt với nguy cơ đóng cửa ở Chu Hải, và xưởng này nhanh chóng đã đứng vững trong ngành điều hoà không khí vừa mới nóng trở lại. Năm 1996, GREE lên sàn, điều hoà không khí GREE cũng kể từ năm này trở thành thương hiệu có lượng tiêu thụ và tỉ lệ chiếm lĩnh thị phần số 1 Trung Quốc suốt 11 năm liền. Cũng ngay sau đó, Chu Giang Hồng nảy sinh mâu thuẫn với cấp trên. Về mặt sản xuất GREE lệ thuộc vào Tổng công ty phát triển kinh tế đặc khu Chu Hải, đây là một tập đoàn doanh nghiệp quốc doanh mang đặc bản sắc hành chính. Theo đà lớn mạnh của các sản phẩm điều hoà không khí GREE, đặc khu Chu Hải đã tiến hành tái cơ cấu và lấy tên mới là Tập đoàn GREE, trở thành “lão bà bà” ngồi chễm chệ điều khiển GREE - với tư cách là một công ty lên sàn. Nó sở hữu thương hiệu, các quyền quyết định quan trọng cũng như quyền bổ nhiệm và bãi miễn nhân sự của GREE, còn về cơ cấu quản lý của nó cũng hoàn toàn giống với Khoa Long, Chu Giang Hồng là Phó chủ tịch của Tập đoàn đồng thời là Chủ tịch của công ty lên sàn. Trước làn sóng mất chức, từ chức liên tục của các nhà sáng lập doanh nghiệp như Phan Ninh, Lý Kinh Vĩ, Chu Giang Hồng như cảm nhận được nổi vây khốn của cơ chế đang siết chặt bên mình. Ông đã nhiều lần yêu cầu cải tổ quan hệ quản lý, vốn tập đoàn và công ty lên sàn, và cũng từ đó mối quan hệ giữa ông và quản lý cấp trên ngày càng căng thẳng. Đến năm 2003, mâu thuẫn cơ chế của GREE được công khai hoá, Chu Giang Hồng và chủ tịch tập đoàn xung khắc với nhau như nước với lửa, đồng thời được giới truyền thông châm dầu vào lửa gọi là “cuộc chiến cha con”. Trong vòng ba năm sau đó, Tập đoàn GREE liên tục ba lần đổi chủ tịch, nhưng mỗi người lên thay đều không thể dung hoà được với Chu Giang Hồng, cuộc chiến tranh giành quyền kiểm soát trở nên quyết liệt chưa từng thấy. Tháng 12 năm 2003, tờ “Nhật báo tin tức Việt Cảng” cho công bố bài viết của tác giả Trọng Đại Quân. Ngay phần mở đầu bài báo đã đặt vấn đề nghi ngờ Chu Giang Hồng có ý đồ thôn tính tài sản quốc hữu. Chu thì cho rằng những bài viết kiểu này là hành động xúc phạm nghiêm trọng đối với ông, vì vậy ông đã kiện tác giả bài viết lên toà án, và cuối cùng ông đã thắng kiện. Một tình

tiết khá thú vị là, Trọng Đại Quân là bạn học của Chủ tịch Tập đoàn GREE lúc đó. Đến năm 2004, GREE lại vì mâu thuẫn trong kinh doanh đã cắt đứt mối quan hệ với GOME - doanh nghiệp kinh doanh chuỗi cửa hàng bán lẻ đồ điện gia dụng lớn nhất Trung Quốc thời đó. Việc kinh doanh trên thị trường xảy ra biến động lớn, còn bản thân Chu Giang Hồng cũng đã gần kề ngày nghỉ hưu khi tuổi cũng xấp xỉ 60. Theo ông tiết lộ sau này, lãnh đạo cơ quan hữu quan của thành phố Chu Hải đã tìm đến nói chuyện với ông, ngầm ý bảo ông hãy sẵn sàng nghỉ hưu. Giới truyền thông đều tỏ ra bị quan trước tiền đồ của Chu Giang Hồng, đại đa số đều dự báo ông sẽ trở thành “Phan Ninh thứ hai”.

“Bước ngoặt thần kỳ” đã xảy ra trong thời gian cải cách cổ phần. Tháng 9 năm này, đúng lúc Chu Giang Hồng đứng trước vòng xoay giữa đi và ở, GREE đã khởi động phương án cải cách cổ phần. Chính quyền thành phố Chu Hải đã tổ chức một ban chuyên đi đến các công ty chứng khoán ở các nơi như Thẩm Quyến, Bắc Kinh và Thượng Hải để khảo sát và thăm dò việc nắm giữ cổ phần. Ở mỗi nơi, câu hỏi đầu tiên mà giám đốc quỹ đầu tư đặt ra là: “Chu Giang Hồng còn ở lại giữ chức hay không?” Có người thậm chí còn nói thẳng: “Điều kiện cụ thể của việc cải cách cổ phần ở GREE chúng tôi không có hứng thú lắm, điều chúng tôi thấy hấp dẫn nhất chính là Chu Giang Hồng không bị buộc từ chức”. Những áp lực đến từ thị trường vốn đã khiến cho chính quyền địa phương ý thức được sức nặng ảnh hưởng của doanh nhân, như vậy, thị trường vốn ngay từ lần mở miệng đầu tiên đã cứu được doanh nghiệp đang rối loạn và nhà sáng lập của nó. Cuối cùng, phương án cải cách cổ phần mà Tập đoàn GREE đưa ra đã khẳng định rõ một điều: “Ủng hộ Chu Giang Hồng tiếp tục đảm nhiệm cương vị chủ tịch của GREE.” Đến tháng 8 năm 2006, Chu Giang Hồng được bổ nhiệm làm chủ tịch của GREE, đại diện tư cách pháp nhân của Tập đoàn, CEO kiêm bí thư đảng ủy. “Cuộc chiến cha con” sau nhiều năm đã có một cái kết bất ngờ và kịch tính.

Nếu không có Internet, tiến trình lịch sử thương mại 30 năm của Trung Quốc cũng thiếu đi một nửa sự sôi động. Thử trí tuệ nhân tạo được khai sinh từ phòng thực nghiệm này, ngay mới đầu nó đã hư ảo

như vậy, nhưng dần dần nó đã khoác lên mình đôi cánh vàng của tư bản, nhuộm lên đó chút hơi hướng của thương mại, thẩm thấu đến từng chân tơ kẽ tóc của đời sống xã hội. So với mấy năm trước, thế giới này lại một lần nữa thay trời đổi đất, nào là du lịch trực tuyến, blog, video, mạng xã hội,... những khái niệm mới lần lượt xuất hiện. Trong hai năm trước đó, cư dân mạng của Trung Quốc đã đạt hơn 100 triệu người, hơn 10 công ty Internet như shengda (snda.com), JOBS, QQ, Ctrip, TOM online, elong, kongzhong, JRJ, Linktone, The9... đã nối tiếp nhau ra đời và lên sàn ở thị trường hải ngoại, tổng giá trị thị trường cổ phiếu của các công ty Internet Trung Quốc đã đạt đến con số 10 tỉ đô-la, đây là một thời kỳ mang ý nghĩa “năm khởi đầu”.

Người hùng Internet đặc ý nhất trong năm này là Trần Thiên Kiều của trò chơi trực tuyến Shengda. Chàng trai khởi nghiệp với số vốn 500 ngàn tệ này đã vang danh khắp thiên hạ vào ngày 10 tháng 8 năm 2004, Công ty trò chơi trực tuyến Shengda đã lên sàn Nasdaq, tổng giá trị cổ phiếu mà Trần Thiên Kiều 31 tuổi nắm giữ đạt con số 1,11 tỉ đô-la, vượt qua nhà sáng lập người đồng hương lớn hơn anh hai tuổi - Đinh Lỗi của Net Easy, trở thành tỉ phú mới của Trung Quốc theo đánh giá của *Forbes*. Chỉ trong thời gian khởi nghiệp 5 năm, số tài sản của anh đã tăng lên 18000 lần. Ngày 19 tháng 2, Trần Thiên Kiều lại có hành động làm xôn xao cả thế giới mạng. Hôm đó, Shengda tuyên bố đã mua được 19,5% cổ phần của sina.com ngay trên thị trường công khai của Nasdaq, một bước trở thành đại cổ đông số 1 của mạng tin tức lớn nhất Trung Quốc. Có báo viết rằng, khi Trần Thiên Kiều lúc đó đang ở Paris gọi điện thoại cho CEO của sina.com để thông báo tin tức này, thì CEO của hãng này vẫn còn chưa hay biết đầu đuôi vụ việc này, điều thú vị là CEO Giang Đình của sina.com lúc đó cũng đang ở Paris. Sina.com đã lên tiếng cứng rắn trước hành động của Trần Thiên Kiều và tỏ ra không mấy hài lòng trước hành động thôn tóm cổ phiếu kiểu có ý đồ kia, ngay liền đó một cuộc chiến tranh luận về quyền kiểm soát cổ phần lại bùng phát. Để ngăn cản sự thôn tóm của Shengda, sina thậm chí còn khởi động “kế hoạch đầu độc”, tức là mọi cổ đông của sina.com đều được thêm một quyền mua cổ phần, nếu Shengda tiếp tục nâng tỉ lệ nắm giữ cổ phiếu của sina.com lên quá 20%, thì các cổ đông (tất nhiên trừ Shengda ra) có

thể dựa vào quyền mua cổ phần đã được trao vào tay kia mua lại cổ phiếu của sina.com phát hành với giá chỉ bằng một nửa. Rõ ràng, “Kế hoạch đầu độc” này một khi được khởi động, kết quả sẽ chẳng khác nào ngọc đá nát tan. Kết quả cuộc chiến là Shengda ngừng việc tăng lượng cổ phần sở hữu, còn sina.com thì cũng đành ngậm mồi Trần Thiên Kiều tham gia vào hội đồng quản trị. Chiến dịch xung đột này vẫn còn che giấu nhiều điều bí ẩn mà công chúng không thể nào biết hết được. Về mặt thủ pháp thao tác, đây là một kiểu mua bán sáp nhập của phố Wall theo tiêu chuẩn, được Morgan Stanley - ngân hàng đầu tư nổi tiếng thế giới cho là “trường hợp doanh nghiệp đầu tiên của Trung Quốc tiến hành hoạt động mua bán theo luật pháp Mỹ”. Về mặt lịch sử Internet của Trung Quốc, trải qua cuộc chiến này, “thời đại cổng thông tin” vốn dĩ do ba mạng sina.com, NetEasy.com và sohu.com nắm giữ đã nói lời cáo chung.

Nếu nói Trần Thiên Kiều đã khiến người ta phải trở mắt nhìn vào thế lực mới của Internet, thì vào mùa hè năm này, Lý Nhan Hùng và công ty Baidu do ông sáng lập lại khiến cho thế giới một phen kinh ngạc. Ngày 5 tháng 8, Baidu - được xem là công ty tìm kiếm bằng tiếng Trung lớn nhất toàn cầu đã chính thức lên sàn Nasdaq, ngay phiên giao dịch mở màn cổ phiếu của công ty này đã đạt giá 120 đô-la/cổ phiếu, tăng với biên độ 354%, tạo nên kỷ lục cao nhất về biên độ tăng giá trong phiên giao dịch đầu tiên của một công ty nước ngoài trong suốt lịch sử 213 năm tồn tại của thị trường cổ phiếu Mỹ. Khi trả lời phỏng vấn của Nhật báo phố Wall, Lý Nhan Hùng nói: “Hai danh từ nóng nhất trên sàn Nasdaq hiện nay, một là Trung Quốc, hai là “Sohu”, Baidu may mắn theo sát bên cạnh”. Trần Chí Vũ - giáo sư của Đại học Yale thậm chí còn cho rằng: “Về vai trò kích thích sự tiến bộ đối với khoa học kỹ thuật, tôi cho rằng vai trò của “Thần Châu số 6” vẫn không lớn bằng việc Baidu lên sàn” Khi trả lời phỏng vấn của tờ Cửa sổ Nam Phong, ông nói: “Mấy năm nay, rất nhiều công ty IT của Trung Quốc lên sàn Nasdaq, chính là nhằm lợi dụng cơ hội toàn cầu hoá, biến sức sáng tạo của rất nhiều người trẻ tuổi thành tài sản chỉ trong thời gian ngắn. Baidu lên sàn, trong một đêm Lý Nhan Hùng đã trở thành triệu phú khi sở hữu 900 triệu đô-la. Không chỉ có vậy, trong số các nhân viên của Baidu, có 7 người sở hữu

tài sản 700 triệu đô-la, hơn 100 người sở hữu 10 triệu đô-la, mà trong số những người này, phần đông đều là những người trẻ tuổi mới tốt nghiệp đại học từ ba, bốn năm trước. Sự đưa tin rộng rãi của giới truyền thông đối với những sự kiện này sẽ kích thích rất nhiều người trẻ tuổi cảm thấy hứng thú đối với khoa học kỹ thuật, khiến cho mỗi người trong số họ đều ý thức được thông qua sức sáng tạo của bản thân họ cũng có thể trở thành một Lý Nhan Hùng thứ hai, sáng lập nên một Baidu thứ hai. Internet và thị trường tư bản đã đẩy nhanh tốc độ hiện thực hoá sự giàu có, năng lực của nó thật khiến người ta bị kích động.”

Cũng giống như các ngành nghề sản xuất bước vào giai đoạn phát triển mạnh mẽ của thời kỳ thanh xuân, đi kèm theo sự phấn khích nhiệt tình lập nghiệp luôn là những dã tâm khó kiểm soát, nhất là trong bối cảnh cực kỳ sôi động của thị trường tư bản, nhiều hành vi thiếu đạo đức đã bắt đầu xâm nhập vào sự thuần phác của nền kinh tế mạng, những hình ảnh như vậy liên tục xuất hiện trong các ngành nghề sản xuất sản phẩm bảo vệ sức khỏe, đồ điện gia dụng vào năm này. Ở một mức độ nào đó, màu sắc gốc rễ của các doanh nhân vẫn luôn xuyên suốt chiều dài 30 năm cải cách kinh tế của Trung Quốc. Vào năm này, những phần mềm lưu manh và những trò chơi trực tuyến nhuộm màu bạo lực đã trở thành tai hoạ chung.

Một tác giả tên là Liên Nhạc đã thuật lại một câu chuyện như sau: Tôi có một người bạn đã mắc ADSL của Công ty điện tín Trung Quốc ở một địa phương nọ. Sự việc kỳ diệu đã xảy ra, mỗi khi anh ta gõ địa chỉ của Google vào thanh chỉ mục, thì sẽ ngay lập tức có một trang web nhảy ra, thông báo hai điều, một là địa chỉ trang web này không tồn tại, hai là đưa ra phán đoán “Có thể bạn đang tìm 3721”. 3721 là của một Công ty tìm kiếm trực tuyến, người sáng lập là Chu Hồng Vi đã nghiên cứu ra một phần mềm tìm kiếm, nó có thể bật ra trên máy tính bất cứ lúc nào, khiến cho người dùng máy tính hết sức bức bối. Liên Nhạc viết tiếp: “Trong thời đại Internet mà bảo Google không tồn tại, chẳng khác nào bảo mặt trời chỉ là ảo, thật là phải cần nhiều dũng khí thế nào để nói láo một cách hoang đường như vậy.”

Ngày 10 tháng 9, cuộc “Tây Hồ luận kiếm” lần thứ 5 đã được tổ chức ở Hàng Châu. Trong thời gian diễn đàn, một phụ nữ trung niên đầy phần nộ đã đột nhiên đứng bật dậy, tố cáo rằng các trang web trò chơi trực tuyến mang nội dung bạo lực, máu me đã khiến cho con trai cô mê đắm, không thể nào tự thoát ra được. Cô ta chỉ vào Đinh Lỗi khi đó đang đứng trên bục diễn thuyết mà nói rằng, “Nếu để tôi bắt gặp anh ở ngoài, thì tôi sẽ giết anh ngay. Con trai tôi chỉ vì chơi mấy cái trò chơi của các anh mới ra nông nổi này.” Đinh Lỗi bèn hỏi trò chơi mà con của cô ta đã chơi là trò gì, người phụ nữ này liền nói: “là ‘Truyền kỳ’ đó”. Đinh Lỗi đỏ ửng mặt vội vàng nói, “Đó là trò của Trần Thiên Kiêu!”

Mọi sự kiện kinh tế cũng như những thông tin doanh nghiệp xảy ra trong năm 2005, đều giống như hai mặt của một đồng xu vậy, cùng tồn tại những mặt đối lập nhau. Cuộc điều chỉnh vĩ mô diễn ra từ mùa xuân năm 2004, lại một lần nữa khiến cho mâu thuẫn sâu thẳm giữa tốc độ tăng trưởng kinh tế và cải cách thể chế ở Trung Quốc càng thêm phần sâu sắc và kịch tính hơn. Tại Đại hội hiệp thương và Đại hội dân biểu toàn Trung Quốc diễn ra đầu tháng 3, Ngô Kinh Liên đã bàn đến vấn đề “Cải cách Trung Quốc đã bước vào ‘vùng nước sâu’, mỗi lần tiến lên một bước đều sẽ đụng chạm đến một số người và lợi ích đã định của một số cơ quan, đối mặt với sự phản đối của kết cấu lợi ích hiện hữu, cũng có nghĩa là đối mặt với lực cản, làm chậm tiến trình của cải cách.” “Vùng nước sâu” có rất nhiều cách hiểu, nó một mặt chỉ những chỗ sâu hơn chưa thể biết tới được trên bước đường cải cách, nhưng đồng thời nó cũng chỉ ra tính phức tạp và tính đa nguyên hoá trong các xung đột lợi ích. Ngoài ra, “Vùng nước sâu” cũng cho thấy Trung Quốc đang tiến vào một thời đại thương mại rộng lớn sâu xa hơn và cũng hết sức lạ lẫm. Đối với nhiều người Trung Quốc, quá khứ đã là một quốc gia khác. Còn theo các nhà quan sát quốc tế, tính chất phong phú của cuộc cải cách ở Trung Quốc thật khó để cho người ra đưa ra một đánh giá xác định. Martin Wolf bình luận viên hàng đầu của tờ *Financial News* của Anh đã đánh giá trong một bài viết của mình như sau: “Có lẽ Trung Quốc mà ngày nay mỗi người chúng ta đang bàn tới là một đất nước hoàn toàn khác”. Tờ Time của Mỹ số ra ngày 27 tháng 6 đã đưa hình của Mao Trạch Đông lên trang

bìa, tiêu đề chính của tuần san số này là “Cuộc cách mạng lặng lẽ” (The Quiet Revolution), cũng giống như các bài viết quan sát trong nhiều năm trước, nó lại một lần nữa cho rằng thời đại vật chất hoá đã sắp đến Trung Quốc.

Ngày 11 tháng 11, tại Clermont một thành phố nhỏ nằm gần San Francisco của Mỹ, bậc thầy quản lý vĩ đại nhất thế kỷ - Peter F. Drucker đã qua đời trong lặng lẽ, hưởng thọ 95 tuổi. Lúc này, những nhà tư tưởng vĩ đại cùng thời với ông đang tụ tập ở cổng thiên đường để đợi người đến muộn cuối cùng, Herbert Marcuse đã đợi suốt 26 năm, Sartre đã đợi 25 năm, Foucault đã đợi 20 năm, ngay cả Karl Pope và Hayek trường thọ nhất cũng đã đợi 10 năm và 13 năm. Đến đây, các nhà tư tưởng lớn sau Thế chiến thứ hai đều đã trở thành lịch sử. Trong 10 năm đã qua, chính ông là nhân vật được nhiều nhà doanh nghiệp Trung Quốc tôn sùng nhất, người ta học được từ nơi ông những danh từ mới như sáng tạo, quản lý khoa học, công nhân tri thức, nhưng chuyện người ta hiểu được bao nhiêu trong những lời ông nói lại là một chuyện khác. Sự ra đi của ông khiến nhiều nhà quan sát của giới thương mại bi quan “Drucker chết rồi, lấy ai thay thế ông ấy để tiếp tục suy nghĩ về vấn đề quản lý cho chúng ta?” Trong những năm cuối đời, Drucker bắt đầu quan tâm nhiều đến Trung Quốc, đất nước mà ông chưa từng đặt chân đến.

Khách quan mà nói, sự ra đi của bất kỳ ai cũng không thể làm thế giới ngừng lại dù chỉ một giây. Chính khi người ta thương tiếc Drucker, Thomas Friedman - phóng viên chuyên trang của tờ *The New York Times*, vốn xuất thân là một phóng viên tin tức, đã cho ra đời tác phẩm *Thế giới phẳng*. Nó nhanh chóng trở thành cuốn sách bán chạy nhất trên toàn nước Mỹ. Bill Gates cũng trở thành tín đồ trung thành của cuốn sách này một cách hiếm thấy, ông cho rằng đây là cuốn sách cần đọc của các nhà lãnh đạo và nhân viên doanh nghiệp. Quan điểm của Friedman rất đơn giản: Sự sụp đổ của bức tường Berlin, sự phát lên của Internet và cuộc vận động khai thác tài nguyên số hoá đã cùng tạo nên một nền chính trị toàn cầu, một nền kinh tế toàn cầu và một cảnh quan văn hoá toàn cầu “phẳng lì”, nó giúp cho những người vô duyên với quyền lực và sự giàu có trong quá

khứ có thể trực tiếp tham gia và kiếm tiền cũng như hoạt động tạo ra dư luận - chỉ cần họ có thể nhẫn nại, có sự mạnh dạn, có kết nối bằng thông rộng là được. Rõ ràng, đứng trước “bản tuyên ngôn toàn cầu hoá” vô cùng lạc quan này, phản ứng của người Mỹ và người Trung Quốc là hết sức khác nhau. Người Mỹ cảm thấy mình sẽ chinh phục “thế giới phẳng này”, còn người Trung Quốc thì tự tin rằng mình sẽ bước đến ranh giới của “Trung tâm thế giới đã bị san phẳng ấy”.

Năm 2006

BỮA TIỆC THỊNH SOẠN CỦA TƯ BẢN

Đầu xuân năm này, Hứa Trí Viễn - tác giả chuyên trang thương mại xuất thân vào thập niên 1970, ôm trong lòng cuốn sách “Tiền Mục và Thế giới của Thất Phòng kiều” (Qian Mu and the World of Seven Mansions) của nhà văn người Mỹ - Jerry Dennerline, ngồi xe thẳng tiến về Vô Tích - Giang Tô quê cũ của Tiền Mục - bậc thầy về quốc học. Đó là một trong những thành thị phát triển nhất về mặt kinh tế của vùng Tam giác Trường Giang (Thượng Hải, Chiết Giang, Giang Tô). Trên cuốn sách của Jerry Dennerline có in mười mấy tấm ảnh trắng đen Cầu Thất Phòng ở Vô Tích quê nhà của Tiền Mục. Đó là Giang Nam khoảng trước sau năm 1980, những mái hiên nhà vểnh lên mang hơi hướng của mây nước và phong cách kiến trúc thời trung cổ, khiến người ta cảm thấy thân thiết. Hứa Trí Viễn đến Vô Tích thì trời đã tối, “mưa nhỏ vẫn chưa ngớt. Ánh nấn leo lét và tiếng còi ô tô inh ỏi đã phá tan sự tưởng tượng của tôi. Những kiến trúc khó coi, rập theo một khuôn lại xuất hiện, những toà lầu nhỏ mấy tầng, tường gạch quét vôi màu trắng, cửa kính màu xanh thẫm, mọi thị trấn của Trung Quốc, bất kể là miền Nam hay miền Bắc, miền Tây hay miền Đông, đều khiến người ta cảm thấy khác lạ. Cái thành phố vốn sản sinh ra những văn nhân nho nhã này, cũng như bao thành phố khác khắp nơi đều là toàn những mẫu quảng cáo bất động sản. Phong cách lâm viên sớm đã bị loại bỏ, thứ mà người ta nhiệt tình là những căn nhà theo “phong cách Cambrigde”, “biệt thự kiểu Bắc Mỹ”. Không hề có ngoại lệ, trung tâm thành phố đã được án ngữ bằng một trung tâm mua sắm kiểu bách hoá Thái Bình Dương, khi đi bộ trên lề đường có

cảm giác như là đang đi trên con đường Hoài Hải của Thượng Hải vốn nổi tiếng nhỏ hẹp.”

Tại liên hoan điện ảnh Venice lần thứ 63 tổ chức vào tháng 9, bộ phim “Người tốt Tam Hiệp” của đạo diễn Cổ Chương Kha, 36 tuổi, người Trung Quốc, đã đoạt giải thưởng “Sư tử bạc”, đây là một bộ phim tả thực nhưng đầy sức cuốn hút, hai cặp vợ chồng bình thường tìm kiếm nhau bên dòng Trường Giang, tranh cãi, rồi sau đó chia tay. Địa điểm bấm máy của bộ phim là huyện Phụng Tiết, Trùng Khánh, có lịch sử 2000 năm. Cổ Chương Kha phát hiện thấy, nếu bấm máy bộ phim vào tháng 5 thì sẽ không theo kịp sự biến đổi của trường cảnh. Vừa bắt đầu, ông có thể thấy được một toà lầu cũ ở phía xa. Sau khi ông trở về Bắc Kinh một thời gian ngắn rồi trở lại hiện trường, thì toà lầu đó đã biến mất, tiếp ngay sau đó, một kiến trúc khác lại bị đổ. Cho dù ống kính máy quay có đứng im một chỗ, thì không gian bên trong nó cũng sớm đã hoàn toàn thay đổi. “Khắp nơi nhưng toà thành cổ đều đang bị phá hủy di dời”, Cổ Chương Kha cảm khái nói: “Ống kính của tôi không theo nổi kiểu tiết tấu này”.

Có lẽ, không có một quốc gia nào khiến người ta cảm thấy nó thay đổi nhanh đến vậy giống như Trung Quốc ngày nay. Đối với rất nhiều người mà nói, nơi họ sinh ra và lớn lên đều đã không còn tồn tại nữa. Vùng Giang Nam từng xuất hiện dưới ngòi bút của các thi nhân đời Đường - Tống đã thay đổi hoàn toàn, tất cả chúng hầu như đã được thay thế bằng những khu công nghiệp chế tạo quan trọng nhất của toàn thế giới. Con đường quanh co ngày xưa nay đã được phóng thẳng tuột và rộng thênh thang, mọi hòn đá mấp mô trên đường xưa kia đều đã được dọn sạch phẳng lì, trên đó mọc lên những toà nhà và quán sá cao vút nguy nga, những gì trong quá khứ giờ chỉ còn trong ký ức. Trong 20 năm trôi qua, ước chừng có khoảng 400 triệu người Trung Quốc đã thoát khỏi cảnh đói nghèo cùng cực. Thành tựu này chủ yếu nhờ vào quá trình đô thị hoá với tốc độ cao và rộng khắp. Căn cứ theo dự báo của các chuyên gia, quá trình đô thị hoá vẫn còn tiếp tục diễn ra, trong vòng 20 năm trời, dự tính sẽ có khoảng 400 triệu người nữa gia nhập vào đội ngũ dân thành thị. Điều này khiến cho đất nước này đâu đâu cũng giống như một đại công trường đang trong quá trình

xây dựng. Từ “Thông tin tham khảo” dẫn nguồn tin nước ngoài cho biết, tổng diện tích nhà xây mới mỗi ngày của Trung Quốc chiếm đến khoảng 50% tổng diện tích xây dựng nhà toàn cầu, tổng số lượng nhà trong một năm của nước này tương đương với diện tích nhà hiện có trên toàn nước Nga. Thành quả xây dựng trong vòng 10 ngày của Trùng Khánh, tương đương với 15 toà cao ốc Chrysler của Manhattan - New York.

Sự tăng trưởng như vũ bão của nền kinh tế Trung Quốc khiến các nhà quan sát tỏ ra vô cùng kinh ngạc. Cũng bắt đầu từ năm này, chúng ta sẽ rất ít khi bắt gặp những lời dự báo kiểu như “nền kinh tế Trung Quốc sắp sụp đổ”, bởi vì nó thực tế đã hụt hẫng quá nhiều lần. Ngược lại, một số cuốn sách tán dương công cuộc cải cách của Trung Quốc bắt đầu được phát hành, chẳng hạn như cuốn “China Shakes the World” (Trung Quốc làm chấn động thế giới) của James Kynge đã được xếp vào hàng các đầu sách bán chạy trên phạm vi toàn nước Mỹ, đồng thời đoạt được danh hiệu cuốn sách hay nhất của năm do Financial Times của Anh bình chọn. Hay như cuốn “Trung Quốc cải cách thế giới” (Quand la Chine change le monde)¹ của Erik Izraelewicz, một tác giả người Pháp, xuất bản vào tháng 2 năm này cũng nhanh chóng trở thành cuốn sách chạy nhất ở châu Âu. Tháng 9, Michael Moritz - người góp vốn trong Sequoia Capital của Mỹ được tạp chí *Forbes* xếp số 1 trong số “các nhà đầu tư mạo hiểm toàn Mỹ”, đã đến thăm Trung Quốc. Ông đã nổi tiếng khắp thế giới nhờ đầu tư vào Yahoo, Google và Paypal. Sequoia Capital trước đó nghe nói chưa từng đầu tư ra khỏi thung lũng Silicon quá 40 dặm Anh, nhưng lúc này nó cũng không thể ngồi yên lâu hơn nữa khi đã chủ động tìm đến Trung Quốc, Moritz nói với các phóng viên rằng, nếu như qua 50, 100 năm sau nữa quay đầu nhìn lại, các công ty vĩ đại của Trung Quốc có lẽ vẫn chưa sinh ra.

Lời nói của Moritz có hơi tăng bốc quá, nhưng ông cũng đã nói đúng được phần nào thực tế: một thời đại vĩ đại, không thể đảm bảo rằng nhất định sẽ sản sinh ra một công ty vĩ đại nào đó. Ngày 5

¹ Bản tiếng Trung của cuốn sách này đã được nhà xuất bản Citic xuất bản vào năm 2005.

tháng 1, Tướng Cát Mẫn - tổng giám đốc Tập đoàn dầu mỏ Trung Quốc đã phát biểu tại hội nghị người phụ trách doanh nghiệp Trung ương rằng: “Công ty Dầu mỏ Trung Quốc là công ty có mức doanh thu và lợi nhuận cao nhất châu Á, không phải là một trong những, mà là số 1”. Mọi người có thể tưởng tượng được sự phấn khích và tự hào đến mức nào khi ông ta nói ra những lời này, nhưng rất ít người cảm thấy công ty dầu mỏ Trung Quốc biết kiếm tiền giỏi nhất đã xứng đáng là một doanh nghiệp vĩ đại, thậm chí là một doanh nghiệp đáng để được kính trọng.

Trên con đường trưởng thành với tốc độ cao, ánh hào quang của các công ty quốc doanh vào loại lớn trở nên rực rỡ nhất. Sau cuộc điều chỉnh vĩ mô vào mùa xuân hè năm 2004, địa vị độc quyền của chúng trong lĩnh vực tài nguyên càng được củng cố chưa từng thấy. Nếu nói sự phát triển kinh tế của Trung Quốc là một cây táo to kết đầy quả, thì không còn nghi ngờ gì nữa, chúng là những quả to nhất, và là quả hút được phần lớn nhất chất dinh dưỡng từ những cành cây khỏe mạnh đầy chất dinh dưỡng. Đồng thời, theo đà mở rộng của cơ chế doanh nghiệp hiện đại, thị trường hoá nguồn vốn và sức cạnh tranh của những doanh nghiệp này cũng được tăng cường. Ủy ban quản lý tài sản quốc hữu được thành lập 3 năm qua, doanh thu từ ngành nghề kinh doanh chính của doanh nghiệp trực thuộc trung ương tăng 78,8%; tốc độ tăng trưởng bình quân mỗi năm đạt 21,4%; lợi nhuận tăng trưởng 140%, bình quân mỗi năm tăng 33,8%; tăng trưởng nộp thuế đạt 96,5%, bình quân mỗi năm tăng 25,2%; tỉ lệ lãi ròng đạt đến 10%, cao hơn mức cũ 5 điểm %; mức tăng tài sản quốc hữu đạt đến 144,4%. Hiện tại, chúng trông giống như một “đội thuyền vô địch” không thể bị đánh bại.

Trong hai năm trước đó, nguồn năng lượng toàn cầu xảy ra căng thẳng chưa từng thấy, giá dầu thô quốc tế tăng từ 25% đô-la một thùng lên mức hơn 70 đô-la. Trong bối cảnh như vậy, ba công ty dầu mỏ lớn của Trung Quốc bao gồm: Dầu mỏ Trung Quốc, Hoá dầu Trung Quốc và Khai thác dầu trên biển Trung Quốc, với vị thế độc quyền của mình đã thu được những khoản lợi nhuận khổng lồ. Năm 2004, lãi ròng của Công ty hoá dầu Trung Quốc tăng đến 70% so với năm trước

đó, đến năm 2005 tăng tiếp 42% nữa trên cơ sở của năm 2004, đến năm 2006 con số này được cộng thêm mức tăng 28,8%. Công ty dầu mỏ Trung Quốc thì càng thắng lớn hơn, năm 2005 đạt tổng doanh thu 552,23 tỉ Nhân dân tệ, tăng 39% so với cùng kỳ năm trước. Công ty này trở thành cỗ máy kiếm tiền tốt nhất châu Á trong năm với mức lãi ròng đạt 133,36 tỉ Nhân dân tệ, vượt mặt cả Công ty mẹ HSBC nhiều năm làm mưa làm gió ở Sở giao dịch Hong Kong và Công ty ô tô Toyota của Nhật Bản, một doanh nghiệp nổi tiếng là kiếm tiền giỏi nhất của châu Á trong thời gian trước đó. Tờ “Miền nam cuối tuần” đã tiết lộ: “nguyên nhân chủ yếu nằm ở giá dầu, giá dầu của Trung Quốc biến động theo giá dầu quốc tế. Mà giá dầu quốc tế không ngừng leo thang, trong khi giá thành khai thác lại tương đối ổn định. Hiện nay giá dầu quốc tế đã tăng lên mức 90 đô-la một thùng, còn giá thành khai thác thì sao, xin lấy giá của mỏ dầu Đại Khánh ở Trùng Khánh thuộc Công ty dầu mỏ Trung Quốc làm ví dụ, giá thành khai thác mỗi thùng dầu là 6,86 đô-la. Có thể thấy, nguồn lợi nhuận mà công ty dầu mỏ Trung Quốc kiếm được là từ nguồn dầu thô. Mà tài nguyên dầu thô, vốn là tài sản chung của toàn dân. Trữ lượng dầu thô thăm dò của Công ty dầu mỏ Trung Quốc ước đạt 11,62 tỉ thùng, nếu tính với mức giá 90 đô-la một thùng, thì tổng giá trị của nó đạt khoảng 780 tỉ Nhân dân tệ”.¹ Điều khiến người ta kinh ngạc là, trong bối cảnh thu được lợi nhuận siêu cao như vậy, công ty dầu mỏ bán xăng dầu vượt mức giá nhà nước cho các trạm xăng dầu tư nhân. Phóng viên của Đài Truyền hình Trung ương Trung Quốc phỏng vấn ông chủ của một trạm kinh doanh xăng dầu tư nhân ở Hải Nam thì được biết, ngày 23 tháng 4 năm 2006, giá nhập hàng mà ông phải trả cho hai công ty dầu mỏ lớn nhất Trung Quốc này là 5300 đô-la một tấn, trong khi đó mức giá cao nhất nhà nước quy định lúc bấy giờ là 4744 đô-la một tấn, tức là các công ty này đã bán cao hơn 556 đô-la

¹. Ngày 14 tháng 7 năm 2006, giá dầu thô giao theo kỳ hạn tại Sở giao dịch hàng hoá New York đã đạt đến mức cao nhất trong lịch sử là 78,4 USD một thùng, sau đó mức giá này tiếp tục tăng lên. Ngày 1 tháng 11 năm 2007 khi bài báo của Trần Đào được phát hành, giá dầu đã đạt 96,2 USD, và đang hướng đến phá mức 100 USD một thùng.

mỗi tấn. Tờ chuyên san nội bộ của Công ty hoá dầu Trung Quốc ngày 18 tháng 10 cũng cho biết, khi giá dầu thô quốc tế nằm ở mức 57,65 đô-la một thùng, thì giá xăng dầu tại Mỹ tương đương với 4118 đô-la một tấn, còn giá được duyệt ở Trung Quốc là 6585 đô-la một tấn, cao hơn giá của Mỹ đến 2467 đô-la, tức cao hơn đến 59,9%. Điều thú vị là, tháng 1, Bộ Tài chính Trung Quốc vẫn quyết định trích ra 10 tỉ Nhân dân tệ để bù cho hai doanh nghiệp xăng dầu này. Lời giải thích của Ủy ban quản lý tài sản quốc hữu là: “Những doanh nghiệp thuộc loại lớn như Công ty Hoá dầu Trung Quốc và Công ty dầu mỏ Trung Quốc đã không tiếc khi hy sinh lợi ích của bản thân để đổi lấy sự phát triển ổn định của kinh tế quốc dân, rất nhiều khi doanh nghiệp lớn của Trung ương đã vì đại cuộc mà hy sinh, nhưng lại chẳng được mấy ai biết đến.” Theo tin Tân Hoa xã Trung Quốc đưa ngày 14 tháng 11 cho biết, trong bảng xếp hạng “đánh giá trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp năm 2006” do tạp chí *Fortune* của Mỹ công bố, Công ty dầu mỏ Trung Quốc xếp hạng 63, doanh nghiệp xếp cuối cùng cũng là một doanh nghiệp độc quyền khác của Trung Quốc, công ty Internet Trung Quốc.

Ngày 10 tháng 8, cổ phiếu của Công ty di động Trung Quốc đã kết thúc phiên giao dịch tại Sở giao dịch chứng khoán New York với mức giá 33,42 đô-la, giá trị thị trường của công ty này đạt 132,58 tỉ đô-la, lần đầu tiên vượt qua Vodafone Group Plc - Công ty điện tín Mỹ, trở thành công ty truyền dẫn điện tín có giá trị thị trường cao nhất toàn cầu, doanh thu của nó vào năm này là 285,3 tỉ Nhân dân tệ, nộp thuế 96,8 tỉ Nhân dân tệ. Khả năng thu lợi nhuận cao của doanh nghiệp này tất nhiên cũng không thể tách rời khỏi lợi thế độc quyền. Nhưng thú vị là, trong mấy năm trước đó, ba ông lớn trong lĩnh vực điện tín của Trung Quốc - Công ty di động Trung Quốc, Công ty liên lạc thông tin Trung Quốc và Công ty điện tín Trung Quốc đã từng xảy ra cuộc chiến giá cả hết sức khốc liệt, đặc biệt là giữa Công ty di động Trung Quốc với Công ty liên lạc thông tin Trung Quốc. Hai công ty này đối đầu nhau từng li từng tí về mặt giá cả và tranh giành khách hàng của nhau, một số nơi thậm chí còn xảy ra ẩu đả tập thể. Theo số liệu của bộ phận thông tin cho thấy, trong vòng 5 năm kể từ năm 1998, các

vụ án kiện liên quan giữa 3 ông lớn này gửi lên cấp trên đã lên đến 540 vụ, hay nói cách khác là cứ 4 ngày xảy ra 1 vụ, ít nhất việc này cũng gây ảnh hưởng đến 100 triệu khách hàng.

Ngày 1 tháng 11 năm 2004, một cuộc đổi ngôi đầy kịch tính làm chấn động cả thương giới toàn cầu đã xảy ra. Dưới sự chủ trì của Ủy ban quản lý tài sản quốc hữu, lãnh đạo của ba ông lớn trong ngành thông tin này tiến hành đổi vị trí cho nhau; Vương Kiến Trụ vốn là Chủ tịch kiêm CEO của Công ty liên lạc thông tin Trung Quốc được điều chuyển sang nhậm chức Tổng giám đốc Công ty di động Trung Quốc; Vương Hiểu Sơ vốn là Phó Tổng giám đốc của Công ty di động Trung Quốc được điều chuyển về nhậm chức Tổng giám đốc Công ty điện tín Trung Quốc; Thường Tiểu Bình vốn là Phó Tổng giám đốc của Tập đoàn điện tín Trung Quốc được điều chuyển giữ chức Chủ tịch Công ty liên lạc thông tin Trung Quốc; Trương Lập Quý vốn là Tổng giám đốc của Di động Trung Quốc và Chu Đức Cường vốn là Tổng giám đốc của Điện tín Trung Quốc thì ngay lập tức nghỉ hưu. Theo giải thích của Ủy ban quản lý tài sản quốc hữu là, sự hoán đổi cương vị chớp nhoáng là để “kiểm soát cuộc cạnh tranh tiêu cực ngày càng khốc liệt giữa các nhà chuyển tải thông tin suốt mấy năm qua, từ đó thúc đẩy quá trình cạnh tranh lý tính hơn giữa các nhà kinh doanh chuyển tải thông tin này, nâng cao mức lợi nhuận của các công ty quốc doanh này.”

Thông tin vừa được công bố ngay lập tức gây nên sóng to gió lớn của các tổ chức cá nhân ngoài xã hội, vấp phải sự nghi ngờ cũng như sự quan tâm thận trọng của thị trường tư bản cũng như các nhà phân tích điện tín. Các nhà phân tích hàng đầu cho rằng việc sử dụng đến các biện pháp hành chính để vượt qua sự ràng buộc của thị trường tư bản, phá vỡ cơ cấu quản lý của công ty lên sàn là một hành động can thiệp đầy thô bạo đối với thị trường tư bản, đây là một bước thụt lùi của ngành điện tín kể từ sau cuộc cải cách của ngành diễn ra vào năm 1994. Hồ Thư Lập chủ bút của tạp chí “Tài chính - kinh tế” vốn được mệnh danh là “người đàn bà nguy hiểm nhất” đã nói thẳng trong bài bình luận nhan đề “Cuộc thay đổi chớp nhoáng đội ngũ lãnh đạo của ngành điện tín - lợi bất cập hại” rằng: “Ba ông lớn của ngành điện

tín lên sàn ở nước ngoài, chúng ta đều nghe thấy một điều - thiếu là không phải thiếu tiền, mà là cơ chế, lên sàn là vì muốn thay đổi cơ chế tốt hơn. Đối nội, đối ngoại, hầu như đều rập theo một khuôn khổ. Nhưng việc cưỡng chế hoán đổi vị trí lãnh đạo cấp cao trong ba nhà cung cấp dịch vụ điện tín lớn này của Trung Quốc, toàn bộ quá trình đưa đến quyết định đều không minh bạch, chứ chưa nói đến trước khi sự việc được quyết định phải có sự hiệp thương giữa hội đồng quản trị và đại hội cổ đông của các công ty lên sàn. Về cách làm, nó cho thấy hầu như họ vẫn xem những nhà quản lý doanh nghiệp là những quan chức chính quyền có thể tùy ý điều động, họ hoàn toàn không có sự nhận thức về quy định cạnh tranh và khái niệm xung đột lợi ích trong nền kinh tế thị trường, điều đó càng cho thấy cơ chế khích lệ tầng lớp quản lý của doanh nghiệp lên sàn là hoàn toàn trống rỗng, không hề có chút hiệu quả nào trên thực tế. Sự cố ý “vượt qua những ràng buộc của thị trường tư bản” một cách không kiêng dè, đã gây hại đến chính cái gốc của cơ cấu quản lý doanh nghiệp lên sàn. Đây là một vết thương chết người, không chỉ tổn hại đến bản thân của ba công ty lớn này, mà còn đem lại nhiều phản ứng tiêu cực đối với rất nhiều doanh nghiệp quốc hữu đang trong quá trình chuyển đổi cơ chế.” Cho dù vấp phải sự phê phán kịch liệt như vậy, nhưng sức uy hiếp của cuộc đổi ngôi này vẫn không mấy suy yếu. Từ sau khi cuộc đổi ngôi diễn ra, ba đại gia của ngành điện tín này nhanh chóng xây dựng “hợp đồng ngầm” mới, cuộc chiến giá cả vốn dĩ mù mịt thuốc súng nay bỗng hạ cờ lặng trống, “trật tự ngành nghề” nhất thời đi vào nề nếp, doanh lợi của các doanh nghiệp này đương nhiên cũng tăng lên rất nhiều.

Những năm gần đây, sự chỉ trích đối với độc quyền điện tín không ngừng vang lên. Tháng 4, “Báo tham khảo kinh tế” đã có bài phỏng vấn qua điện thoại chất vấn về khoản “phí thuê bao tháng”, chuyên gia điện tín Cung Thắng Lợi cho rằng: “đây là sản phẩm của những “chỉ thị hành chính” trong nền kinh tế kế hoạch, về căn bản chưa hề kinh qua bất cứ trình tự pháp luật nhà nước nào. Thế nhưng, trong hoàn cảnh không có “quy tắc pháp luật” và “trình tự giám sát”, vẫn tiếp nối từ thế hệ này sang thế hệ khác gần 30 năm mà chưa hề lung lay. Cuối năm 2004, tổng số điện thoại cố định và điện thoại di động của Trung Quốc đã vượt qua mức hơn 500 triệu thuê bao, doanh nghiệp

điện tín chỉ cần dựa vào khoản “phí thuê bao tháng”, thì một năm cũng đã thu được hơn 200 tỉ Nhân dân tệ một cách nhẹ nhàng, trong đó, riêng khoản “phí thuê bao tháng” trong gần 10 năm của di động Trung Quốc, tổng thu nhập đã vượt qua con số 1000 tỉ nhân dân tệ. Mà nhiều năm nay, phí thuê bao tháng của điện thoại di động không ngừng tăng thêm, nên con số đó có thể phải lên đến 5000 tỉ Nhân dân tệ. Giáo sư Khám Khải Lực của Đại học bưu chính Bắc Kinh thì công kích vào khoản phí chuyển vùng cuộc gọi của điện thoại di động. Theo tiết lộ, giá thành chuyển vùng của điện thoại di động trên thực tế gần như bằng không. Năm 2005, tổng doanh thu từ khoản phí này của điện thoại di động đã vào khoảng 49 tỉ Nhân dân tệ, chiếm đến hơn một nửa lợi nhuận của thị trường này. Nếu đem so sánh, ngành điện tín của Mỹ thực hiện chế độ đồng giá trên toàn mạng, không những không có phí chuyển vùng cuộc gọi, mà ngay cả phí đường dài trong nước cũng không có. Từ Mỹ gọi điện thoại vượt đại dương về Trung Quốc, mỗi phút chỉ tốn 1,67 tệ, còn nếu gọi từ Trung Quốc đi Mỹ thì mỗi phút phải tốn 8 Nhân dân tệ. Khám Khải Lực còn chỉ trích, cơ cấu giá độc quyền siêu lợi nhuận khiến cho doanh nghiệp điện tín từ chối kỹ thuật mới. Chẳng hạn, điện thoại Internet và kỹ thuật phủ sóng băng thông rộng vô tuyến đã được ứng dụng rộng khắp và phổ cập ở Âu - Mỹ đã giúp cho giá thành sử dụng dịch vụ điện tín hạ xuống rất nhiều, thậm chí là miễn phí dịch vụ, thế nhưng tất cả những kỹ thuật ấy hầu như không thể thâm nhập vào Trung Quốc. Độc quyền trong lĩnh vực điện tín đã khiến người ta hiểu được sâu sắc về một nguyên lý kinh tế học, “Độc quyền không có tốt hay xấu, chỉ có xấu hoặc xấu hơn mà thôi.”

Ngày 27 tháng 10, Ngân hàng công thương Trung Quốc cùng lúc lên sàn ở cả hai nơi Thượng Hải và Hong Kong, quy mô phát hành cổ phiếu của nó tính tổng cộng đạt 19,1 tỉ đô-la, tạo nên kỷ lục cao nhất về cổ phiếu IPO (cổ phiếu phát hành công khai lần đầu) trên toàn cầu. Khương Kiến Thanh, chủ tịch Ngân hàng Công thương, đã phấn khích khi nói với các phóng viên có mặt tại đại sảnh của Sở giao dịch Hong Kong rằng: “Tôi rất rất hài lòng, sự kiện lên sàn hôm nay đã rất rất thành công.” Tháng 10 năm 2005, Ngân hàng Kiến thiết Trung Quốc cũng lên sàn thành công ở Hong Kong, đồng thời với sự kiện lên sàn

của mình ngân hàng này cũng đã sáng lập nên rất nhiều kỷ lục, trong đó bao gồm: cổ phiếu IPO có quy mô tập trung vốn lớn nhất lịch sử thị trường cổ phiếu Hong Kong, cổ phiếu IPO lớn nhất về định mức vốn trên toàn cầu kể từ năm 2001 đến thời điểm đó, cổ phiếu số 1 trên sàn “có mức thanh khoản cao nhất” trong số các doanh nghiệp Trung Quốc lên sàn. Thế nhưng, so với sự kiện Ngân hàng Công thương lên sàn, những kỷ lục này của Ngân hàng Kiến thiết vẫn còn chưa bằng chị, bằng em. Đến tháng 7 năm 2007, theo đà tăng giá của thị trường cổ phiếu Trung Quốc, giá cổ phiếu của Ngân hàng Công thương cũng tăng vùn vụt, tổng vốn hoá thị trường của ngân hàng này đạt đến con số kinh ngạc 254 tỉ đô-la, vượt mức 251 tỉ đô-la của Ngân hàng Citibank của Mỹ, trở thành ngân hàng lớn số 1 thế giới.

Doanh nghiệp kiểm tiền giỏi nhất toàn châu Á, doanh nghiệp điện tín lớn nhất toàn cầu, ngân hàng lớn số 1 toàn cầu, ngay khi những vòng nguyệt quế rực rỡ này lần lượt trao về tay các doanh nghiệp Trung Quốc, thì cũng không còn ai dám nghi ngờ sự lớn mạnh cũng như sức mạnh lũng đoạn của nền kinh tế Trung Quốc. Tháng 9, kết quả mới nhất của Cục thống kê quốc gia Trung Quốc cho thấy, tổng tài sản gần 20.000 tỉ Nhân dân tệ của các tập đoàn doanh nghiệp nhà nước đã tập trung vào lĩnh vực độc quyền. Trong các ngành nghề như ngành giải trí, ngành dịch vụ máy tính và ngành trang trí xây dựng, không có bất cứ sự tham gia của doanh nghiệp quốc hữu cũng như tập đoàn công ty mẹ thuộc quốc doanh nào. Trong một số ngành nghề có mức độ thị trường hoá tương đối cao, cạnh tranh quyết liệt, các doanh nghiệp quốc doanh và các tập đoàn nắm giữ cổ phần khống chế cũng chiếm tỉ trọng rất thấp, như các ngành gia công vật liệu gỗ, trang phục và xây dựng lắp ráp, luôn ở mức thấp hơn 10%, các ngành như ngành dệt may, ngành gia công sản phẩm phụ nông nghiệp, ngành chế phẩm nhựa, ngành sản xuất sợi hoá học; tỉ trọng tham gia của doanh nghiệp lũng đoạn chưa đến 1/3. Trái lại, trong các ngành dầu mỏ và khai thác khí thiên nhiên, điện tín và các ngành dịch vụ truyền dẫn thông tin khác, ngành khai thác than đá và rửa - tuyển chọn quặng, thì hầu như đều nằm trong tay các tập đoàn doanh nghiệp quốc doanh cũng như doanh nghiệp nắm cổ phần khống chế. Trong các ngành nghề liên quan đến huyết mạch của nền kinh tế quốc dân

như ngành sản xuất và cung ứng điện lực, nhiệt lực, ngành vận chuyển, ngành chế tạo thiết bị vận chuyển giao thông, các tập đoàn lũng đoạn luôn chiếm tỉ trọng lên đến trên 90%. Từ năm 1998 đến năm 2005, lợi nhuận của doanh nghiệp quốc hữu không ngừng tăng cao, mức lợi nhuận nhảy vọt từ 21,37 tỉ Nhân dân tệ lên 904,7 tỉ Nhân dân tệ, tăng 42,3 lần chỉ trong vòng 7 năm, lợi nhuận lũy kế vượt mức 4000 tỉ Nhân dân tệ. Từ đó có thể thấy, lợi ích của các doanh nghiệp quốc hữu không những không giảm sút mà trái lại còn lớn mạnh chưa từng thấy.

Ngày 12 tháng 7, tạp chí *Fortune* của Mỹ công bố danh sách “500 công ty hàng đầu thế giới” năm 2004. Tổng cộng có 22 doanh nghiệp Trung Quốc được chọn, Công ty hoá dầu Trung Quốc từ vị trí 31 nhảy lên vị trí 23, đứng đầu trong số các doanh nghiệp Trung Quốc; Công ty lưới điện quốc gia Trung Quốc, từ vị trí 40 vươn lên vị trí 32; Công ty dầu mỏ Trung Quốc từ vị trí 46 nhảy lên vị trí 39. Từ “Trung Quốc thanh niên báo” trong bài bình luận nhan đề “doanh nghiệp nội địa lọt vào “danh sách 500 doanh nghiệp thế giới” khiến người ta hoa mắt” đã cho rằng: “Một doanh nghiệp phát triển đến trình độ nào thì có thể được xem là mạnh? Theo như ta thấy, “doanh nghiệp mạnh” ít nhất cũng cần phải có đủ những nhân tố sau đây: khả năng thu lời liên tục và tăng cao, nhờ vào cạnh tranh thu được địa vị dẫn đầu ngành nghề, ưu thế cạnh tranh cốt lõi, đội ngũ nhân tài tinh giản nhưng tố chất cao, năng lực sáng tạo hùng mạnh, chế độ quản lý kiện toàn, khả năng kháng cự rủi ro, trình độ quốc tế hoá, mức độ nổi tiếng của thương hiệu cao. Căn cứ theo những tiêu chuẩn này, chúng ta gần như có thể phán đoán ngay: 22 doanh nghiệp Trung Quốc trong danh sách 500 công ty mạnh của thế giới này, số có thể được gọi là “mạnh” chắc chắn được bao nhiêu.”

Tuy nhiên, cũng có nhiều cách nhìn khác trước sự lớn mạnh này của các doanh nghiệp Trung Quốc. Lý Vinh Dung chủ nhiệm Ủy ban quản lý tài sản quốc hữu cho rằng: “trong các ngành như dầu mỏ, điện tín, điện lực hầu như không có lũng đoạn.” Ngày 22 tháng 12 năm 2005, tại cuộc họp báo cử hành tại phòng họp báo của Quốc vụ viện Trung Quốc, ông nói: “Trong một cục diện tốt như vậy có một

nguyên nhân rất quan trọng đó chính là cạnh tranh, cũng có thể nói trong những ngành nghề này của chúng ta hầu như chưa thấy nhà nào lũng đoạn. Trên thực tế dầu mỏ, điện tín, điện lực đã hình thành một hình thể cạnh tranh cơ bản, hơn nữa nguồn vốn chủ yếu của những doanh nghiệp này đều đang nằm trên sàn giao dịch. Nói một cách chuẩn xác, quyền sở hữu cổ phần của chúng đã được đa nguyên hoá, xã hội hoá.”

Ngay khi Khương Kiến Thanh nói một cách đầy phấn khích với các phóng viên tại Sở giao dịch Hong Kong rằng “Tôi rất rất hài lòng, sự kiện lên sàn hôm nay đã rất rất thành công.”, thì phía sau ông là một nhóm các giám đốc quỹ đầu tư của Mỹ đang mỉm cười đắc ý. Tờ “Nhật báo phố Wall” trong một bài bình luận đã viết với giọng điệu có chút ngưỡng mộ rằng: “Lật bảng báo cáo lợi nhuận nghiệp vụ của hai năm này, trong số các giám đốc phố Wall kiếm tiền giỏi nhất, có đến một nửa có liên quan đến Trung Quốc. Một sự thực không thể tranh cãi là, những nhà ngân hàng đầu tư này không phải là đã kiếm được rất nhiều tiền ở Trung Quốc, mà là đã vét sạch gần như tất cả số tiền ở đất nước này.”

Nếu như nói trước năm 2001, đối với tư bản quốc tế những sự đãi ngộ chủ yếu mà họ nhận được tại Trung Quốc thể hiện ở các phương diện như ưu đãi về thuế, ưu tiên về ngành nghề, thì sau này, thu hoạch lớn nhất của họ chính là được ưu tiên tham gia vào cuộc cải cách thị trường hoá tư bản của các ngành nghề độc quyền thuộc sở hữu nhà nước. Chúng ta đã từng miêu tả cảnh tượng liên doanh trong ngành năng lượng vào năm 2002, còn những năm này, sự thu lợi của tư bản còn diễn ra trên quy mô lớn hơn trong lĩnh vực tài chính.

Cuộc cải tạo theo hướng thị trường hoá của Trung Quốc đối với các ngân hàng quốc hữu bắt đầu diễn ra vào những năm cuối thế kỷ XX. Năm 1998, Bộ Tài chính nước này phát hành 270 tỉ Nhân dân tệ trái phiếu nhà nước để bơm vốn cho bốn ngân hàng thương mại quốc doanh lớn gồm Ngân hàng Trung Quốc, Ngân hàng Kiến thiết, Ngân hàng Công thương và Ngân hàng Giao thông, năm 1999, bốn ngân hàng lớn này được cho phép bóc tách chuyển đổi 1400 tỉ Nhân dân tệ nợ xấu. Thế nhưng đợt “bơm máu” và bóc tách chuyển đổi nợ xấu

đầu tiên này vẫn chưa hoàn toàn đủ sức giúp cho việc kinh doanh và tình hình vốn của những ngân hàng này được cải thiện về căn bản. Mãi đến năm 2002, Ngân hàng Công thương, mà sau này trở thành ngân hàng lớn nhất toàn cầu, vẫn còn phải thừa nhận trong báo cáo thường niên của nó rằng, hệ số an toàn vốn tối thiểu (CAR) chỉ có 5,54%, tổng nợ xấu lên đến 759,8 tỉ Nhân dân tệ, tổng lợi nhuận mà người nắm quyền sở hữu ngân hàng đạt được chỉ là 178,2 tỉ Nhân dân tệ. Căn cứ theo hiệp ước gia nhập WTO, Trung Quốc phải mở cửa toàn bộ thị trường tài chính của nước này vào năm 2006, cho nên việc hoàn thành sự nghiệp cải cách ngân hàng trước thời điểm đó đã trở thành nhiệm vụ cấp bách. Cho nên, tháng 12 năm 2003, Quốc vụ viện Trung Quốc quyết định huy động khoản dự trữ ngoại hối trị giá 45 tỉ đô-la làm vốn bơm cho Ngân hàng Trung Quốc và Ngân hàng Kiến thiết, đến năm 2005, một khoản dự trữ ngoại hối quốc gia khác trị giá 15 tỉ đô-la cũng được bơm cho Ngân hàng Công thương. Chính nhờ sự tiếp sức mạnh mẽ như vậy, bốn ngân hàng lớn nhất của Trung Quốc nhanh chóng trở nên hoành tráng vô cùng, hệ số an toàn vốn tối thiểu cấp 1 của chúng đều đạt đến hoặc vượt mức 8%, tỉ lệ các khoản nợ xấu giảm mạnh xuống còn 5% trở xuống, tình hình mọi mặt của các ngân hàng này cũng được cải thiện rõ rệt. Tiếp ngay sau đó, bốn ngân hàng lớn này nô nức “xuống đường” tìm kiếm những nhà đầu tư chiến lược quốc tế, tiến hành tìm kiếm con đường lên sàn sau cuộc tái cơ cấu về vốn. Năm 2006 và năm 2007, là “năm ngân hàng lên sàn”, hầu như mọi ngân hàng chủ chốt đều nô nức lên sàn trong thời gian này. Còn các tổ chức tài chính quốc tế nhanh tay lẹ mắt kia cũng kiếm được không ít lợi nhuận từ việc lên sàn của các ngân hàng Trung Quốc ấy, tạo nên “một năm bùng nổ” chưa từng thấy trong lịch sử phát triển kinh tế của nước này.

Tháng 5, Ngân hàng Giao thông lên sàn Hong Kong, Ngân hàng HSBC đã bỏ ra 14,461 tỉ Nhân dân tệ để mua lại 9,115 tỉ cổ phần của Ngân hàng Giao thông, tức sở hữu 19,9% cổ phần của ngân hàng này, mỗi cổ phần trị giá 1,86 tệ. Đến khoảng giữa năm 2007, thị giá cổ phiếu của Ngân hàng Giao thông tiếp cận mức 10 đô-la Hong Kong, HSBC lãi ròng hơn 80 tỉ Nhân dân tệ. Năm 2007, cổ phiếu hạng A của Ngân hàng Giao thông lên sàn, HSBC lại kiếm được hơn 10 tỉ

nhân dân tệ, tổng cộng là lãi ròng gần hơn 90 tỉ Nhân dân tệ, tức là thu được mức lợi nhuận gấp 6 lần mức vốn bỏ ra. Một sự kiện khác cũng đáng được đề cập đến là, loại cổ phiếu này phát hành ở Trung Quốc với giá là 7,9 tệ, tức gấp 4,25 lần so với giá bán cho các nhà đầu tư nước ngoài. Tháng 6, Ngân hàng lớn thứ 2 của Trung Quốc - Ngân hàng Trung Quốc lên sàn ở Hong Kong, Ngân hàng The Royal Bank of Scotland (Ngân hàng Hoàng gia Scotland), Temasek Holdings, UBS và Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) đã bỏ ra tổng cộng 5,175 tỉ đô-la để mua được gần 20% cổ phần của ngân hàng này, với giá trung bình 1,22 tệ mỗi cổ phần. Sau khi lên sàn, tính theo giá kết thúc phiên giao dịch ngày 7 tháng 9 năm 2007, giá trị thị trường cao nhất đạt đến 233.5 tỉ Nhân dân tệ, bốn tập đoàn đầu tư nước ngoài này đã lãi ròng được tổng cộng 193,2 tỉ Nhân dân tệ, tức lời gấp 4,8 lần số vốn đầu tư ban đầu, giá cổ phần phát hành trong nước của Ngân hàng Trung Quốc là 3,08 tệ, tức gấp 2,52 lần giá phát hành cho nhà đầu tư nước ngoài. Ngân hàng Công thương Trung Quốc lên sàn vào tháng 10 cũng thể hiện cảnh tượng tương tự, Goldman Sachs, Tập đoàn Allianz của Đức và Công ty American Express đã bỏ ra 3,78 tỉ đô-la để tham gia cổ phần vào Ngân hàng Công thương, chiếm khoảng 10% cổ phần sở hữu của ngân hàng này, với mức giá mỗi cổ phần là 1,16 tệ. Sau khi lên sàn, tính theo giá kết thúc phiên giao dịch ngày 15 tháng 8 năm 2007, khi mức giá thị trường đạt đến điểm cao nhất gần 231,3 tỉ Nhân dân tệ, thì ba tập đoàn đầu tư nước ngoài này đã thu được khoản lãi ròng trị giá 201,8 tỉ Nhân dân tệ, trong khoảng thời gian chưa đến một năm mà tỉ lệ lợi nhuận thu được từ khoản đầu tư đã gấp 6,84 lần mức vốn ban đầu. Cổ phần của Ngân hàng này phát hành trong nước với giá 3,12 tệ, tức gấp 2,69 lần so với giá phát hành cho các đối tác nước ngoài. Ngân hàng Kiến thiết Trung Quốc lên sàn Hong Kong vào tháng 5 năm 2005, trước khi lên sàn cũng đã định hướng phát hành một lượng cổ phiếu trị giá 3,966 tỉ đô-la cho Ngân hàng Bank of America và Temasek Holdings, chiếm tổng cộng 14,1% cổ phần của ngân hàng này, với giá ước tính khoảng 0,94 đô-la Hong Kong một cổ phiếu. Giá phát hành khi lên sàn của Ngân hàng Kiến thiết là 2,35 đô-la Hong Kong. Tháng 9 năm 2007, cổ phiếu hạng A của Ngân hàng Kiến thiết lên sàn, giá trị thị trường khoản cổ phần

mà hai định chế tài chính này nắm giữ đã đạt đến con số 293,2 tỉ Nhân dân tệ, như vậy tổng khoản lãi ròng mà hai tổ chức này thu được là hơn 260 tỉ nhân dân tệ.

Ngoài bốn ngân hàng quốc doanh lớn kể trên, cuộc tái cơ cấu nguồn vốn của các ngân hàng hạng vừa cũng diễn ra theo đường hướng tương tự. Cũng vào năm này, Ngân hàng Hưng nghiệp tuyên bố bán 2,7 tỉ cổ phần cho Ngân hàng Hang Seng Bank Limited, Tập đoàn Chính Thái Đạt của Singapore và Công ty tài chính quốc tế (International Finance Corporation, IFC), giá mỗi cổ phần là 2,7 tệ. Tháng 2 năm 2007, Ngân hàng Hưng nghiệp chính thức lên sàn giao dịch ở Sở giao dịch chứng khoán Thượng Hải, ngay trong ngày phát hành giá cổ phần đã đạt 62,8 tệ mỗi cổ phần, ba công ty đầu tư kia ngay tức khắc kiếm được khoản lãi ròng lên đến 60 tỉ Nhân dân tệ. Giá phát hành nội địa của ngân hàng này là 15,98 tệ một cổ phần, tức là gấp 5,92 lần giá phát hành cho các đối tác nước ngoài. Tháng 4 năm 2006, Ngân hàng Deutsche Bank và Ngân hàng Sal. Oppenheim Jr. & Cie đã đầu tư 2,6 tỉ Nhân dân tệ để mua lại 587,2 triệu cổ phần của Ngân hàng Hoa Hạ, nắm giữ gần 14% cổ phần của ngân hàng này, giá mỗi cổ phần là 4,5 tệ, tính theo giá trị thị trường vào tháng 9 năm 2007, hai tổ chức này đã lãi ròng khoảng 11,2 tỉ Nhân dân tệ. Hơn nữa, tỉ lệ cổ phần mà hai tổ chức tài chính đa quốc gia này sở hữu đã vượt qua Gang thép Thủ đô để trở thành cổ đông số 1 của Ngân hàng Hoa Hạ, đây cũng là ngân hàng Trung Quốc đầu tiên trên thực tế bị các nhà đầu tư nước ngoài nắm cổ phần kiểm soát.

Cuộc cải cách trọng đại mà chính phủ Trung Quốc đã tiến hành đối với hệ thống ngân hàng thương mại quốc hữu khổng lồ, được cho là “đã sử dụng phương thức và đường lối cải cách chưa từng có” trong lịch sử nước này, cũng giống như các hành động cải cách trước đó, nó cũng gây nên sự tranh luận kịch liệt giữa các quan điểm đối lập. Một số chuyên gia thì tỏ ra nghi ngờ, cho rằng mô thức tái cơ cấu ngân hàng kiểu này có rất nhiều chỗ đáng ngờ như “dùng tài sản của dân để tẩy rửa các ngân hàng”, “Ngân hàng quốc hữu bị bán rẻ”, “thu hút đầu tư ngoại mà từ chối đầu tư nội”. Ngược lại, các ngân hàng thu hút vốn đầu tư nước ngoài lại đồng thanh cho rằng: “Sau khi thu hút thành

công các nhà đầu tư chiến lược quốc tế, thì cơ cấu quản lý sẽ được tăng cường rất đáng kể, khiến cho các ngân hàng trong nước thật sự trở thành ngân hàng thương mại hiện đại hoá có đủ sức cạnh tranh quốc tế”. Đầu năm, Hồ Tổ Lục - nhà kinh tế học, chủ tịch hội đồng quản trị của Goldman Sachs đã đích thân đăng đàn tranh luận. Ông đã cho đăng một bài viết trên “Báo quan sát kinh tế” rằng: “Nhà đầu tư chiến lược quốc tế đã đem lại cho các ngân hàng Trung Quốc những lợi ích ngắn hạn hết sức rõ rệt, cũng như những “giá trị gia tăng” tiềm tàng về trung hạn và dài hạn, cho nên việc các nhà đầu tư chiến lược tham gia cổ phần với mức giá thấp hơn các nhà đầu tư nội địa nhằm phân hưởng phần “giá trị gia tăng” trong tương lai, là hoàn toàn hợp tình hợp lý, hoàn toàn không thể nói là tài sản quốc hữu bị bán rẻ”. Đối với những chất vấn về việc “không mở cửa cho tư bản dân doanh”, câu trả lời của Hồ Tổ Lục còn tỏ ra trực tiếp hơn: “Trung Quốc có những nhà đầu tư dân doanh có kinh nghiệm quốc tế và thương hiệu như HSBC, Citibank hay Goldman Sachs hay không?” cho nên, “Những tổ chức tài chính có ưu thế rõ ràng này, có thể trực tiếp đem đến những kỹ thuật sản phẩm và kinh nghiệm quản lý cho ngân hàng thương mại, và đó cũng là việc phù hợp với quan điểm “môn đăng hộ đối” theo văn hoá truyền thống của Trung Quốc.” Ông kết luận: “Thực ra, chỉ cần đôi bên thoả mãn được nhu cầu của nhau, thì cuộc hợp tác sẽ càng vui vẻ, cuối cùng có thể tăng thêm giá trị cho công ty, vậy cần gì phải tiến hành đánh giá phẩm đức của nhà đầu tư, hay cần gì phải có những hành động chen ngang cản trở?”

Cơ sở lập luận của Hồ Tổ Lục là “dùng quyền sở hữu cổ phần để đổi lấy kinh nghiệm”, điều này có chút gì đó giống với luận điệu “dùng thị trường đổi lấy kỹ thuật”. Chỉ có điều quan điểm dùng thị trường đổi lấy kỹ thuật đã được chứng minh là hoàn toàn thất bại, còn việc dùng quyền sở hữu cổ phần để đổi lấy kinh nghiệm thì còn phải chờ tương lai chứng thực. Trong hơn 20 năm trước đó, mỗi khi cuộc cải cách đi đến ngã tư đường, thì con “quái thú chế độ sở hữu” kia lại từ ở nơi sâu thẳm của logic cải cách kinh tế bỗng nhiên lù lù xuất hiện, gây nên những cuộc tranh luận gay gắt về hiệu quả và công bằng, về đột phát và trả giá, về sáng tạo và phân phối.

So với lực lượng tư bản phát triển hoành tráng, các tập đoàn tư bản đa quốc gia đặc lợi như cá gặp nước, thì lực lượng tư bản dân doanh nhỏ yếu manh mún rõ ràng yếu thế hơn rất nhiều.

Từ năm 2006, Ngưu Văn Văn - chủ bút của tờ “Doanh nhân Trung Quốc” phát hiện thấy, trong các cuộc tụ hội của giới doanh nghiệp thời gian gần đây, câu nói thường được nghe thấy nhất là: “Gần đây lại có ai đang chuẩn bị bán doanh nghiệp à?” Tháng 11, trong chuyên trang của mình ông đã viết rằng: “Trong hơn một năm đã qua, số doanh nhân bán phần lớn cổ phần của doanh nghiệp mình đã ngày càng nhiều hơn, nhịp điệu các cuộc giao dịch cũng diễn ra nhanh hơn, quy mô ngày một lớn. Mỗi tháng đều có một vài tin liên quan đến việc sáp nhập thôn tóm doanh nghiệp của nhau. Trên diễn đàn, tháng này còn thấy mặt, tháng sau đã vắng mặt, nói không chừng đã có ai đó bán sạch doanh nghiệp của mình rồi! Những doanh nghiệp bị bán đi này, làm ngành gì, lĩnh vực nào, quy mô bao nhiêu cũng đều có cả, còn người mua thì hầu như toàn là các công ty đa quốc gia hoặc các tập đoàn tư bản quốc tế”. Bài viết này của Ngưu Văn Văn có nhan đề là “Tại sao phải bán doanh nghiệp”, để làm rõ nghi vấn này, ông đã cử phóng viên đi điều tra.

Ngày 22 tháng 9, Công ty hoá dầu Thống Nhất - nhà sản xuất dầu nhờn tư nhân lớn nhất Trung Quốc đã bán 75% cổ phần cho Shell, nhờ đó mà về sau công ty này đã trở thành doanh nghiệp hoá dầu lớn thứ ba ở Trung Quốc chỉ sau Công ty dầu mỏ Trung Quốc và Công ty hoá dầu Trung Quốc. Tổng giám đốc của Thống Nhất là Lý Gia đã nói với phóng viên rằng: “Chúng tôi là một doanh nghiệp dân doanh, không có được nguồn vốn hùng mạnh, không thể gắng gượng mãi được. Dầu nhờn của Thống Nhất vẫn luôn vấp phải khó khăn so sự độc quyền nguyên liệu của Dầu mỏ Trung Quốc và Hoá dầu Trung Quốc. Ở Trung Quốc, kinh doanh sản phẩm dầu cuối của ngành sản xuất dầu nhờn đã được thị trường hoá cao độ, trong khi đó nguyên liệu đầu vào lại bị Công ty dầu mỏ Trung Quốc và Công ty hoá dầu Trung Quốc kiểm soát, nếu phải mua nguyên liệu của nước ngoài thì giá cả sẽ bị đẩy lên khoảng 20%. Việc gia nhập vào Shell không còn nghi ngờ gì nữa, là cách tốt nhất để đột phá thành công thế độc quyền của

hai ông lớn này, đồng thời có thể tránh được những rủi ro do biến động giá cả nguyên liệu dầu vào gây nên.” Ngưu Văn Văn đã căn cứ vào những lời này để bình luận: “chẳng còn cách nào khác, nếu một mình thì không gắng gượng tiếp được, chịu không nổi, rất nhiều người bán doanh nghiệp chẳng qua là vì “bất đắc dĩ mà phải làm”. Mấy năm nay, môi trường kinh doanh của các doanh nghiệp trong nước đã xảy ra sự thay đổi lớn, những chiến lược cạnh tranh cũng như khả năng sinh tồn được tạo lập trên nền tảng của môi trường kinh doanh cũ bị giáng những đòn chí mạng, không ít doanh nghiệp đã không thể trụ vững, mà cho dù có cố trụ thì cũng không thể nào thấy được ánh sáng cuối đường hầm. Trong tình cảnh đó, mau chóng tìm một “ông lớn” “thật sự có thể bỏ tiền ra” để doanh nghiệp tiếp tục đi lên, đã trở thành lựa chọn chung của mọi người. Vậy thì, tại sao phải bán cho các tập đoàn tư bản đa quốc gia? Bởi vì, trong thời điểm này, “người có thể bỏ tiền ra” còn ai khác, nếu không phải là họ? Đáp án vấn đề rõ ràng không cần phải nói: các tập đoàn tư bản đa quốc gia không chịu ảnh hưởng của việc đồng Nhân dân tệ mất giá lại đang tỏ ra rất muốn nhảy vào Trung Quốc, cho nên bán doanh nghiệp cho họ quả thật là một sự lựa chọn sáng suốt trong hoàn cảnh lúc đó.”

Một tháng sau ngày bài viết của Ngưu Văn Văn được đăng tải, Chủ tịch của Công ty dầu mỏ Thiên Phát (Tianfa Petro) - người vốn được gọi là “Vua dầu mỏ dân doanh”, hội trưởng hội các nhà sản xuất dầu mỏ thuộc hội Liên hiệp công thương toàn Trung Quốc - Cung Gia Long đã bị vướng vào một vụ án hình sự với tội danh là “làm rối loạn trật tự tài chính, ngụy tạo chứng từ giả”. Cung Gia Long phát lên rất nhanh trong phong trào tái cơ cấu doanh nghiệp dân doanh theo hướng công nghiệp nặng năm 2003. Tháng 6 năm 2005, ông thành lập Công ty dầu mỏ liên hiệp Trường Thành - Trung Quốc, vốn điều lệ 870 triệu Nhân dân tệ, ngành nghề bao gồm thăm dò, khai thác, tinh luyện và kinh doanh dầu mỏ - khí thiên nhiên. Ông đề ra mục tiêu sẽ xây dựng nên một “Hàng không mẫu hạm của ngành dầu mỏ dân doanh Trung Quốc”, trở thành doanh nghiệp xếp “hàng thứ ba” sau Công ty hoá dầu Trung Quốc và Công ty dầu mỏ Trung Quốc. Liên hiệp dầu mỏ Trường Thành mặc dù đã cầm được giấy phép, nhưng bốn giấy phép lớn trong kinh doanh ngành dầu mỏ gồm giấy chứng nhận

cho phép bán buôn dầu thành phẩm, giấy chứng nhận cho phép bán lẻ dầu thành phẩm, giấy phép nhập khẩu dầu thành phẩm và giấy phép thăm dò khai thác khoáng sản trong nước thì không thể nào có được. Cuối năm, Cung Gia Long bị lộ thông tin xấu về tài chính, nghe nói ông đã dùng những cách phi pháp để có được khoản vay ngân hàng trị giá 2,9 tỉ Nhân dân tệ. Sau khi Cung Gia Long bị cảnh sát bắt, trong giới xăng dầu liền rộ lên tin đồn Công ty hoá dầu Trung Quốc sẽ tiếp quản và tái cơ cấu lại Công ty dầu mỏ Thiên Phát. Tiếp đó, liên minh các doanh nghiệp xăng dầu dân doanh cũng tan rã. Cuối tháng 12 năm 2006, theo như hiệp ước gia nhập WTO, Trung Quốc đã mở cửa quyền được tham gia kinh doanh vào ngành dầu thô, bán sỉ dầu thành phẩm, nhưng căn cứ theo quy định “chỉ dẫn đăng ký doanh nghiệp kinh doanh dầu thành phẩm”, doanh nghiệp nếu muốn xin phép đăng ký kinh doanh bán sỉ xăng dầu thành phẩm, thì tài liệu mà người xin phép kinh doanh phải đưa ra bao gồm “văn kiện chứng minh sở hữu kho xăng dầu thành phẩm từ 10000 mét vuông trở lên với hình thức toàn quyền sở hữu hoặc sở hữu 50% kho xăng này”. Quy định này là một thông tin cực kỳ có lợi đối với các ông lớn lưng đoạn và các tập đoàn dầu mỏ đa quốc gia đang hoạt động ở Trung Quốc, nhưng lại khiến cho các doanh nghiệp dân doanh thế cô lực yếu ngậm ngùi. Từ “Kinh Hoa thời báo” đưa tin, đến tháng 6 năm 2007, toàn Trung Quốc có 90 doanh nghiệp xăng dầu dân doanh đang đàm phán với 9 tập đoàn đa quốc gia, trong đó có 15 doanh nghiệp đã ký hợp đồng sáp nhập. Sở dĩ những doanh nghiệp xăng dầu dân doanh này phải chịu bán cho các tập đoàn lớn hơn vốn dĩ là vì giá dầu thô luôn biến động, khiến cho sự sinh tồn của những doanh nghiệp nhỏ yếu này hết sức khó khăn.

Số mệnh bị đẩy ra rìa một cách triệt để của tư bản dân doanh trong bữa “đại tiệc tư bản” tái cơ cấu ngành nghề đã trở thành việc không thể xoay chuyển. Trong bảng danh sách 500 doanh nghiệp mạnh toàn Trung Quốc vào năm này, số công ty thuộc sở hữu nhà nước chiếm ưu thế tuyệt đối lên đến 98,36%, số công ty tư doanh lọt vào danh sách chỉ có 74, mà tài sản của số doanh nghiệp này cộng lại vẫn chưa bằng 1/10 tài sản của Ngân hàng công thương Trung Quốc. Nếu đem so sánh 500 doanh nghiệp mạnh của Trung Quốc với

500 doanh nghiệp mạnh của thế giới do *Forbes* công bố, chúng ta có thể phát hiện thấy, ngành nghề có khả năng thu lợi cao nhất trên phạm vi thế giới chủ yếu tập trung vào các ngành nghề mang tính cạnh tranh cao như ô tô, thực phẩm, điện tử điện khí, vật liệu xây dựng, thiết bị công nông nghiệp, bán lẻ, thương mại, ngân hàng, bảo hiểm, sản xuất dược phẩm, còn ở Trung Quốc thì tập trung vào các ngành nghề có tính độc quyền truyền thống như điện tín, gang thép, dầu mỏ, khai thác khí thiên nhiên, hoá dầu, điện lực. Nguyên nhân chủ yếu tạo nên cục diện này là những ngành nghề này đến nay về cơ bản vẫn do chính phủ nắm quyền kiểm soát. Một thực tế hết sức rõ ràng và dễ thấy là, sự trưởng thành của các công ty dân doanh ở Trung Quốc vẫn luôn ở vào thế bị bao vây bởi quần thể tư bản quốc doanh (ND) hùng mạnh. Chính phủ với vai trò của người sở hữu tư bản, một mặt nắm giữ các chính sách và quy tắc trò chơi, mặt khác xem việc bảo vệ các lợi ích tư bản của mình làm giá trị cao nhất. Căn cứ theo tiến trình mở cửa thị trường khi gia nhập WTO, các ngành nghề như tài chính, bảo hiểm, thông tin cho đến truyền thông của Trung Quốc sẽ lần lượt được mở cửa, nhưng trong quá trình thực thi, đã xuất hiện hiện tượng ưu tiên mở cửa “đối ngoại”, còn mở cửa đối nội thì diễn ra sau, giúp cho một số công ty đa quốc gia có được quyền tham gia vào ngành nghề được mở cửa trước các doanh nghiệp nội địa. Chính điều này đã ngay lập tức quyết định đến toàn bộ kết cục của doanh nghiệp Trung Quốc trong tương lai, doanh nghiệp dân doanh dần bị đẩy ra rìa, thậm chí là đẩy vào thế bị quên lãng.

Một tâm lý bi quan đã xuất hiện trong lực lượng tư bản dân doanh. Chủ tịch Tập đoàn Vạn Thông đã viết trong một bài có nhan đề “Vượt qua dòng lịch sử” rằng: “Doanh nghiệp dân doanh xưa nay đều là phụ thuộc hoặc bổ sung của tư bản quốc hữu, vì vậy, con đường tự bảo vệ tốt nhất là hoặc là cách xa khỏi lĩnh vực độc quyền của tư bản quốc hữu, an cư một phương, làm những việc buôn bán nhỏ, tích cực hành thiện, sửa đường làm cầu; hoặc là hợp tác hay liên doanh với tư bản quốc hữu, hình thành nên cơ cấu kinh tế hỗn hợp, dùng năng lực chuyên nghiệp và khả năng quản lý nghiêm khắc của bản thân để đảm bảo gia tăng giá trị của tư bản quốc hữu, giúp cho tư bản dân doanh thu được sự thừa nhận về mặt giá trị quan chính yếu của toàn

xã hội, tạo nên một môi trường phát triển tương đối an toàn. Sau đó, cùng theo đà xây dựng và phát triển của xã hội hài hoà, tư bản dân doanh với nhiều đặc trưng cơ bản của mình như số lượng nhiều, quy mô nhỏ, ngành nghề rộng, đông lao động, sẽ từng bước tìm được không gian hoạt động rộng hơn một cách hoà bình với tư bản quốc doanh. Đối diện với tư bản quốc doanh, tư bản dân doanh chỉ có thể kiên trì hợp tác mà không cạnh tranh, bổ sung chứ không thay thế, phụ thuộc chứ không qua mặt, có như vậy mới có thể tiến thoái thuận lợi, duy trì phát triển.”

Ngày 22 tháng 6, Hương Văn Ba - CEO của Công ty cơ khí nặng Sany - Hồ Nam đã đăng trên blog của mình bài viết “Đề phòng bất cập trong phương án sáp nhập Từ Công (XCMG)”. Ngay cả bản thân ông cũng không ngờ rằng, chỉ trong vòng mấy ngày nó nhanh chóng trở thành blog thương mại được nhiều người truy cập nhất. Cơ giới Từ Công của thành phố Từ Châu tỉnh Giang Tô là doanh nghiệp quốc doanh loại lớn - lớn nhất trong ngành cơ giới công trình của Trung Quốc, sau năm 2004, do chịu áp lực từ cuộc điều chỉnh kinh tế vĩ mô và áp lực cạnh tranh khốc liệt nên doanh nghiệp này rơi vào thua lỗ. Tháng 5 năm 2004, chính quyền thành phố Từ Châu công khai chuyển nhượng cổ phần của Từ Công cho các nhà đầu tư trên toàn cầu, tháng 10, Carlyle Group - một tổ chức đầu tư của Mỹ đã đánh bại Caterpillar - người khổng lồ trong ngành chế tạo cơ giới toàn cầu, để sở hữu cổ phần của Từ Công. Căn cứ theo thoả thuận, Carlyle đầu tư 375 triệu đô-la để sở hữu 85% cổ phần của Từ Công. Tháng 1 năm 2006, phương án sáp nhập được Ủy ban quản lý tài sản quốc hữu tỉnh Giang Tô thông qua, Bộ thương mại và Ủy ban giám sát chứng khoán cũng thông qua đúng hạn phương án này. Chính vào thời điểm này, Hương Văn Ba đã xuất hiện, chỉ trong thời gian 3 tháng, ông đã viết tổng cộng 46 bài viết.

Hương Văn Ba cho rằng, ngành chế tạo thiết bị là ngành chiến lược của quốc gia, nếu để cho các nhà đầu tư nước ngoài kiểm soát sẽ gây ảnh hưởng đến sự an toàn của đất nước, do đó cần phải kiên quyết phản đối. Hằng ngày, ông đều nêu ra hàng loạt nghi ngờ đối

với vụ sáp nhập này thông qua các bài viết trên blog của mình, ông còn tiết lộ về mức giá mà JP Morgan Chase & Co., - một nhà đầu tư khác của Mỹ đưa ra để mua lại Từ Công là 1 tỉ đô-la, nhưng chính quyền lại bán với giá 375 triệu đô-la, từ đó đặt ra nghi ngờ Từ Công đã bán rẻ tài sản quốc hữu. Hương Văn Ngôn không hề nói quá, Sany đã hoàn thành việc cải tạo cổ phần từ một năm trước cũng là một trong những doanh nghiệp sẵn lòng mua lại Từ Công, nhưng “nguyên nhân thật sự trong việc từ chối thành ý của Sany của một số nhân vật chủ chốt ở Từ Công chỉ có một: chính là không bán cho Sany”. Theo ông thấy, Từ Công với Sany mới là mối hợp tác “trời ban”, “Từ Công là doanh nghiệp quốc hữu có quy mô lớn nhất trong ngành cơ giới công trình, là thành tựu lớn nhất của nền kinh tế kế hoạch; còn Sany là doanh nghiệp dân doanh có quy mô lớn nhất trong ngành cơ giới công trình, là thành tựu lớn nhất của công cuộc mở cửa cải cách của Trung Quốc, về mặt thể chế chúng sẽ có tính bổ sung cho nhau rất mạnh mẽ”. Ông thậm chí còn đề xuất trên blog của mình rằng, Sany dự tính sẽ bỏ ra mức giá cao hơn 30% mức của Carlyle để mua lại Từ Công. Những đòn tấn công của Hương Văn Ba đã tạo nên một làn sóng ủng hộ chưa từng thấy trên Internet, cũng có chuyên gia căn cứ vào đó đặt vấn đề an toàn các ngành sản xuất của quốc gia, cho rằng “Trung Quốc cần phải lập ra cơ chế quản lý an toàn về kinh tế và sản xuất một cách hiệu quả trong bối cảnh toàn cầu hoá nền kinh tế”. Tuy nhiên cũng có những học giả phản đối, nhà kinh tế học của Đại học Phúc Đán - Trương Quân cho rằng: “Ngành nghề Từ Công tham gia không phải là ngành nghề có tính chiến lược, vấn đề của Trung Quốc hiện nay không phải là nguồn vốn đầu tư nước ngoài nhiều. Carlyle mua lại Từ Công, chắc chắn không có gì nguy hiểm cả.”

Tuy nhiên, những động thái của Hương Văn Ba cuối cùng cũng có hiệu quả. Ngày 16 tháng 10, Carlyle đồng ý giảm tỉ lệ tham gia cổ phần xuống còn 50%. Tháng 3 năm 2007, con số này lại giảm thêm bước nữa xuống còn 45%, ý đồ kiểm soát hoàn toàn Từ Công của Carlyle đã bị phá sản. Đúng lúc sự kiện thu tóm Từ Công dậy sóng, một số vụ sáp nhập khác cũng gặp số phận tương tự. Ngày 14 tháng 8, Công ty Supor - Chiết Giang, doanh nghiệp chế tạo thiết bị hàn lớn

nhất Trung Quốc, tuyên bố bán 61% cổ phần cho Tập đoàn SEB của Pháp. Sau hai tuần, 6 doanh nghiệp cùng ngành như Asd, Song Hỷ, Thuận Phát mở cuộc họp khẩn cấp ở Bắc Kinh, liên danh phản đối khẩn cấp đối với vụ bán Supor, lý do là: “Sau khi SEB nắm quyền kiểm soát Supor, tất yếu sẽ gây lũng đoạn thị trường sản phẩm tương quan của Trung Quốc, gây nên nguy cơ sinh tồn cho doanh nghiệp trong nước.” Ngày 17 tháng 12, Delixi - Ôn Châu, doanh nghiệp điện khí điện áp thấp lớn số hai Trung Quốc tuyên bố liên doanh với Công ty Schneider Electric của Đức thành lập Công ty hữu hạn điện khí Delixi, mỗi bên nắm giữ 50% cổ phần. Sau khi tin tức được công bố, Tập đoàn Chính Thái - doanh nghiệp lớn nhất cùng ngành, cùng đóng tại Ôn Châu với Delixi cũng ngay lập tức lên tiếng phản đối, cho rằng “Việc liên doanh như vậy xem ra thì rất phổ biến nhưng trên thực tế là bước đầu tiên để Schneider Electric lũng đoạn thị trường Trung Quốc”.

Thực tế sau này cho thấy, ngoài vụ mua lại Từ Công phải thay đổi tỉ lệ nắm giữ cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài so với dự tính ban đầu ra, thì hai vụ sáp nhập Delixi và Supor đều được sự thông qua của Bộ Thương mại. Nhưng vụ mua bán có tính chuyên nghiệp rất cao này, sở dĩ gây sự chú ý nhiệt liệt như vậy của công chúng, trở thành những cuộc “hôn nhân bị thoá mạ”, ở một mức độ nào đó là sự phản ánh tình cảm xã hội. Người ta vốn dĩ đã tỏ ra bất mãn với sự đả ngộ quá thể của nhà nước Trung Quốc dành cho tư bản đa quốc gia ở thị trường nước này, lại thêm vào đó là hiện trạng bị đẩy ra rìa của các doanh nghiệp dân doanh, càng kích thích hơn nữa sự phản ứng của công chúng trước những nghịch lý của cơ chế. Trước những sự kiện thu tóm doanh nghiệp trong nước của các tập đoàn tư bản nước ngoài, những tình cảm phản ứng đó lại càng được bộc lộ đến mức cao nhất. Diệp Đan - bình luận viên chuyên trang kinh tế tài chính của tờ “Tin tức kinh tế mỗi ngày”, đã viết rằng: “Trên thực tế, điều mà những doanh nghiệp này thật sự phải đòi hỏi là môi trường thu mua công bằng, chẳng hạn, chính sách thuế và tín dụng nhất quán áp dụng một cách không phân biệt cho doanh nghiệp bất kể vốn nội hay vốn ngoại, doanh nghiệp quốc doanh hay tư nhân, chẳng hạn tạo ra

một sân chơi mở cửa và minh bạch, một quy tắc trò chơi hoàn thiện, giúp cho kết quả thu mua phù hợp với tính hợp lý của thị trường và tính công bằng về thể chế pháp lý.”¹

Giới doanh nghiệp Trung Quốc năm 2006 còn xảy ra sự kiện nào khiến người ta ấn tượng sâu sắc nữa hay không? Sau rất nhiều năm, người ta có thể không còn nhớ được. Ngoài vụ Từ Công gây âm ỉ một thời, thì hình như còn một sự kiện khác. Ngày 15 tháng 6, tờ “Đệ nhất tài kinh nhật báo” cho đăng tải một bài viết nhan đề “Nhân công Phú Sĩ Khương: máy móc phạt anh đứng 12 giờ”, bài báo tiết lộ Công ty Phú Sĩ Khương - Thâm Quyến thuộc quyền sở hữu của Quách Đài Danh ở Đài Loan tồn tại hiện tượng công nhân phải liên tục tăng ca vượt thời gian quy định. Ngày 10 tháng 7, Phú Sĩ Khương đòi Vương Hựu tác giả bài báo và Ông Bảo uỷ viên biên tập phải bồi thường cho doanh nghiệp này một số tiền là 30 triệu Nhân dân tệ, đây là khoản tiền bồi thường lớn nhất mà giới truyền thông Trung Quốc gặp phải. Quá quắt hơn nữa, Phú Sĩ Khương còn yêu cầu đóng băng tài khoản ngân hàng của hai phóng viên này. Sự kiện này ngay lập tức thu hút sự chú ý giới truyền thông toàn Trung Quốc, tổng biên tập của tờ “Đệ nhất tài kinh nhật báo” thì thề rằng sẽ không bao giờ chịu khuất phục trước sự đe dọa của thế lực thương mại, Phú Sĩ Khương nhất thời trở thành “đối tượng đả kích chung của dư luận xã hội”. Ngày 30 tháng 8, Phú Sĩ Khương giảm số tiền đòi bồi thường xuống còn 1 đồng mang tính tượng trưng, sau đó 3 ngày, Phú Sĩ Khương tuyên bố “hoà giải” với “Đệ nhất tài kinh nhật báo”.

¹. Rất nhiều năm sau, nếu người ta lật lại ký ức về vụ thầu tóm Từ Công, e rằng không phải là nội dung của nó, mà là hình thức của vụ thầu tóm. Cuộc chiến dư luận do Hương Văn Ba phát động trên Internet đã cho thấy sức mạnh khủng khiếp của dân chúng và của mạng Internet. Ông nói: “Nếu như không lợi dụng phương thức này của Internet, ý kiến của tôi không biết đã bị vùi vào sọt rác nào đó rồi. Sự kiện Internet biến thành sự kiện công cộng. Nếu tôi viết thư phản đối, nói không chừng phòng thu nhận của cơ quan chính phủ sẽ ngay lập tức xem nó là rác, thậm chí còn có thể bị một số lãnh đạo đánh tiếng cho Từ Công những điều tiếng không hay về chúng tôi, những cuộc thảo luận này đã tạo nên một bầu không khí tốt để điều chỉnh chính sách của nhà nước, tôi cảm thấy xã hội Trung Quốc cần một cơ chế như vậy.”

Đến cuối năm 2006, một số người nhạy cảm đã ngửi thấy mùi biến động. Cuộc điều chỉnh kinh tế vĩ mô diễn ra từ mùa xuân hè năm 2004 gần như đã kết thúc. Trong lịch trình cải cách gần 30 năm qua, điều chỉnh vĩ mô - trước những năm 1990 được gọi là chỉnh đốn quản lý - đã trở thành một danh từ thể hiện rõ nhất sự đặc sắc Trung Quốc. Nó hầu như cứ cách 3 - 5 năm lại xuất hiện một lần, vả lại từ năm 1981, mọi cuộc điều chỉnh vĩ mô đều chỉ thấy tuyên bố bắt đầu mà chưa hề có tuyên bố kết thúc.

Nguyên nhân quan trọng nhất để cuộc điều chỉnh lần này kết thúc là nó đã đạt được mục tiêu đề ra. Thông qua những biện pháp hành chính có sức cưỡng chế mạnh, địa vị lũng đoạn của doanh nghiệp quốc doanh đã được củng cố thêm một bước nữa. Theo quan sát của nhiều người, cơn sốt kinh tế nổ ra khoảng trước sau năm 2004 chính là thành quả của “cuộc vận động công nghiệp hoá theo hướng công nghiệp nặng” của các doanh nghiệp dân doanh. Từ năm 2006 đến nay, ngoài việc lên sàn với quy mô lớn của các ngân hàng quốc doanh, hoạt động thu tóm sáp nhập của các doanh nghiệp rõ ràng cũng được đẩy nhanh hơn, một số dự án kiến thiết quan trọng cũng liên tục tuyên bố hoàn thành. Ngày 20 tháng 5, đập Tam Hiệp sau 12 năm xây dựng cuối cùng cũng được tuyên bố hoàn thành. Đây là công trình thủy lợi có quy mô lớn trong lịch sử nhân loại, nó đã ngốn tổng cộng 24 tỉ đô-la kinh phí xây dựng, công suất điện mà con đập này tạo ra cho nhà máy thủy điện Tam Hiệp lên đến 84,7 tỉ kW/h, thay thế nhà máy thủy điện Itaipu Binacional của Brazil trở thành công trình tổng hợp thủy điện và chống lũ lớn nhất thế giới. Ngày 1 tháng 7, toàn tuyến đường sắt Thanh Tạng dài 1956 km đã được hoàn thành, tổng vốn đầu tư của dự án này vượt hơn 33 tỉ Nhân dân tệ. Đường sắt Thanh Tạng có hơn 960 km được xây dựng ở độ cao hơn 4000m so với mực nước biển, là đường sắt dài nhất, cao nhất, và tồn tại trong điều kiện khí hậu khắc nghiệt nhất thế giới.

Ngày 6 tháng 6, Quốc vụ viện Trung Quốc ban hành văn kiện “Ý kiến liên quan đến vấn đề thúc đẩy mở cửa khu kinh tế mới Tân Hải - Thiên Tân”. Diện tích quy hoạch của khu kinh tế này lên đến 2270 km vuông, nhiều hơn Thâm Quyến 330 km vuông, gấp đôi Hong Kong

và gấp 3 lần Phố Đông, nó sẽ trở thành trung tâm mở về tài chính mới của Trung Quốc. Người ta so sánh nó với Thâm Quyển của những năm 1980, Phố Đông của những năm 1990. Tân Hoa xã trong một bài bình luận đã cho rằng: “Trên bản đồ cải cách mới, khu kinh tế mới Phố Đông - Thượng Hải, thành phố Thâm Quyển và khu kinh tế mới Tân Hải - Thiên Tân đang trở thành “ba con ngựa kéo” trong cải cách chung của Trung Quốc”.

Việc xây dựng và khởi công những dự án trọng đại này, cũng đồng nghĩa với việc mô hình chủ yếu của đầu tư tư sản cố định vẫn là nhằm để tăng trưởng kinh tế, nó khiến cho người ta trông đợi nhiều vào tương lai. Mà tiêu chí có ý nghĩa biểu tượng nhất là cảnh tượng ầm lại nhanh chóng của thị trường nhà đất và thị trường cổ phiếu đã nguội lạnh hơn hai năm trước đó.

Ngày 20 tháng 11, chỉ số chứng khoán Thượng Hải đã trở lại mốc 2000 điểm sau 6 năm tuyệt xa mốc này. Người ta chắc hẳn còn nhớ ngày 6 tháng 6 năm 2005, đó là ngày đã từng khiến người ta tuyệt vọng khi chỉ số này rớt khỏi mốc 998,22 điểm. Trong khoảng thời gian 10 tháng ngắn ngủi kể từ tháng 1 năm 2006, chỉ số này đã tăng dần gần 800 điểm, biên độ tăng trưởng hơn 70%. Cùng với việc hoàn thành việc cải cách sắp xếp quyền sở hữu cổ phần doanh nghiệp, sự phục hồi hết sức rõ ràng của thị trường vốn, người ta bắt đầu rút tiền từ ngân hàng ra để đổ vào thị trường cổ phiếu. Tháng 10, tiết kiệm ngân hàng lần đầu tiên sụt giảm trong vòng 5 năm đã qua. Rất nhiều nhà đánh giá cổ phiếu bắt đầu tính toán, thị trường cổ phiếu khi nào sẽ phá vỡ mốc cao nhất trong lịch sử 2242,42 điểm được lập hồi tháng 6 năm 2001. Cũng vào tháng 11, dự trữ ngoại hối của Trung Quốc vượt mốc 1000 tỉ đô-la, chiếm 1/5 tổng lượng dự trữ ngoại hối toàn cầu, đồng thời lần đầu vượt mặt Nhật Bản để trở thành nước dự trữ ngoại hối hàng đầu thế giới. Từ Nhật báo phố Wall trong một bài bình luận đã cảnh báo nền kinh tế Trung Quốc có thể đối mặt với nguy cơ do phát triển quá nóng. Báo này viết: “Sự tăng trưởng nhanh trong dự trữ ngoại hối sẽ tạo nên tính thanh khoản quá lớn, có thể gây nên lạm phát, bong bóng vật giá và xung động giải ngân tín dụng

của các ngân hàng thương mại.” Những cảnh báo này đều lần lượt được chứng thực trong khoảng thời gian nửa năm sau đó.

Sự tăng trưởng trở lại của thị trường địa ốc nhà phố cũng hết sức rõ rệt. Sau điều chỉnh vĩ mô, thị trường bất động sản toàn Trung Quốc trầm lắng suốt thời gian dài, kể từ đầu năm, các thành thị trung tâm như Bắc Kinh, Thượng Hải mở đầu cho làn sóng tăng trưởng. Tháng 5, Quốc vụ viện công bố 6 chính sách mới, hòng khống chế xu thế tăng mạnh của giá nhà đất. Trong đó có một văn kiện đặc biệt, quy định “kể từ ngày 1 tháng 6 năm 2006, tất cả các dự án xin xây dựng mới, xây dựng nhà ở kinh doanh mới thi công, số nhà ở có diện tích mỗi căn từ 90 mét vuông trở xuống phải chiếm 70% diện tích xây dựng của toàn dự án”. Một điều rất hiển nhiên là, quy định này trên thực tế không thể được tuân thủ một cách nghiêm túc thậm chí là chưa từng được chấp hành. Trong nửa cuối năm 2006, chính phủ trung ương liên tục ra chiêu, ngân hàng tăng lãi suất, hạn chế các nhà đầu tư nước ngoài đầu cơ nhà đất, nhiều lãnh đạo của một số thành phố bị trách phạt vì để giá nhà đất leo thang quá nhanh, tuy nhiên dù làm gắt gao như vậy, nhưng giá nhà đất vẫn chưa hề có dấu hiệu giảm nhiệt.

Sự tăng trưởng ổn định và song hành của thị trường cổ phiếu cũng như thị trường địa ốc, là tín hiệu điển hình nhất cho sự khởi đầu của một chu kỳ phồn thịnh phi lý tính.

Ngày 13 tháng 11, Đài Truyền hình Trung ương Trung Quốc cho phát bộ phim tài liệu dài 12 tập, nói về quá trình và nguyên nhân phồn thịnh của 9 quốc gia được đánh giá là hùng mạnh nhất trong lịch sử 500 năm của thế giới. 9 nước này hoàn toàn không bao gồm Trung Quốc, khi bộ phim này được phát sóng, không hề có bất cứ lời tuyên truyền nào, cũng như không hề được phát vào giờ vàng, tuy nhiên, nó nhanh chóng trở thành đề tài bàn luận hết sức sôi nổi của giới trí thức và cư dân mạng, lời thuyết minh của bộ phim này trở thành một trong những cuốn sách bán chạy nhất mùa đông năm này, bản phim chép lậu cũng tràn ngập các đô thị Trung Quốc trong thời gian đầu. Bộ phim này có cái tên nghe rất kích động lòng người: “Nước lớn vùng lên”.

Nhân vật lịch sử thương mại

AI LÀ NGƯỜI GIÀU NHẤT?

Ai là người giàu nhất Trung Quốc đại lục lúc này? Đây vẫn luôn là câu hỏi từ trước đến nay. Trong khoảng thời gian 13 năm từ năm 1995 đến nay, tổng cộng đã có 11 người khác nhau được giới truyền thông và các tổ chức đánh giá bình chọn là “người giàu nhất Trung Quốc”.

Tháng 2 năm 1995, tạp chí *Forbes* của Mỹ lần đầu tiên công bố bảng danh sách các tỉ phú của Trung Quốc đại lục. Tổng cộng có 19 người được chọn, người giàu nhất là bốn anh em nhà Lưu Vĩnh Hảo ở Tứ Xuyên, họ khởi nghiệp từ nuôi chim cút, về sau trở thành vua thức ăn chăn nuôi, tổng tài sản của họ ước đạt 600 triệu Nhân dân tệ. Cũng vào năm này, một tạp chí của Trung Quốc đã bình chọn Mâu Kỳ Trung là người giàu nhất Trung Quốc, trong một cuốn sách bán chạy nhan đề “Mâu Kỳ Trung - lịch sử khởi nghiệp của người giàu nhất đại lục”, con người ở huyện Vạn tỉnh Tứ Xuyên, vốn được xem là bậc thầy kinh doanh tư bản này được tung hô đến mức cao nhất có thể.

Tiếp sau đó, bảng bình chọn người giàu nhất Trung Quốc im lặng 4 năm, đến cuối năm 1999, một tạp chí của Anh lại tiếp tục cuộc bình bầu này. Trong hai năm sau đó, người được bầu là người giàu nhất Trung Quốc có anh em nhà họ Lưu và Vinh Trí Kiện, hai người họ thay phiên nhau chiếm ngôi đầu bảng, tài sản đều vào khoảng 1 tỉ đô-la. Sau đó, tạp chí “Tân tài phú” (Nhà giàu mới) cũng tham gia vào cuộc chơi bình bầu này. Cũng vào năm này, Đinh Lỗi người sáng lập

Net Easy đột nhiên xuất hiện khi tuổi đời mới 30, ông này nắm giữ 58,8% cổ phần của Công ty Net Easy, mà theo giá trị thị trường thì ước đạt khoảng 7,6 tỉ Nhân dân tệ. Đây là lần đầu tiên giá trị thị trường được dùng để tính toán tài sản, trước đó, tài sản của anh em nhà họ Lưu và Vinh Trí Kiện đều được tính toán theo các nhà bình chọn mà thôi.

Bắt đầu từ Đinh Lỗi, bảng danh sách người giàu nhất bị những thế lực mới xô đổ. Năm 2004, Trần Thiên Kiều với số gia sản lên đến 8,8 tỉ Nhân dân tệ đã được Hurun đẩy lên đầu bảng, lúc này Trần chỉ mới 31 tuổi, so với Vinh Trí Kiện, Trần chỉ mất 5 năm khởi nghiệp để tạo nên cuộc lật đổ này, trong khi Vinh phải mất 22 năm. Năm 2005, Hoàng Quang Dự khởi nghiệp với chuỗi cửa hàng điện máy đã trở thành người giàu nhất với tổng tài sản 10,5 tỉ Nhân dân tệ.

Đến năm 2006, trước sau đã có hai người giàu nhất xuất hiện. Tháng 1, giá mỗi cổ phần của Công ty hữu hạn năng lượng mặt trời Thường Đức - Vô Thích tại Sở giao dịch chứng khoán New York của Mỹ đạt đến 34,02 đô-la, chủ tịch của công ty này là Thi Chính Vinh đã nâng mức tài sản của bản thân lên 18,6 tỉ Nhân dân tệ, nhưng chỉ một tháng trước đó, trên các phương tiện thông tin truyền thông chính của Trung Quốc chưa hề xuất hiện tên của người này. Thế nhưng đến cuối năm, cái tên xuất hiện ở vị trí số 1 trên bảng xếp hạng tỉ phú Trung Quốc của Hurun lại không phải là Thi Chính Vinh, mà là Trương Nhân - một cái tên cũng không kém phần lạ lẫm. Năm 1985, Trương Nhân 27 tuổi chỉ đem thêm 30000 tệ từ đại lục tìm đến Hong Kong, khi công ty giấy Cửu Long do cô sáng lập nên niêm yết tại Sở giao dịch liên Hong Kong, tổng giá trị thị trường năm 2006 đã đạt 37,5 tỉ Nhân dân tệ, còn bản thân cô sở hữu 72% cổ phần của công ty này tức khoảng 27 tỉ Nhân dân tệ. Cô là người phụ nữ đầu tiên lọt vào danh sách tỉ phú của Trung Quốc, ngành nghề mà cô kinh doanh cũng rất riêng biệt - ngành tái chế giấy phế liệu.

Tháng 10 năm 2007, Hurun và Forbes đã liên tục cho công bố danh sách bình chọn tỉ phú Trung Quốc thường niên. Khác với năm trước đó, lần này không hề có tranh cãi gì, một cô gái 26 tuổi người Quảng

Đồng tên là Dương Huệ Nghiên đã trở thành người giàu số 1 mới của Trung Quốc. Cô là con gái của Dương Quốc Cường - người sáng lập Quảng Đông Bích Quế viên, tổng tài sản cá nhân đạt đến 16 tỉ đô-la, tức khoảng 130 tỉ Nhân dân tệ, cô là người đầu tiên có tài sản cá nhân hơn 100 tỉ Nhân dân tệ. Mặc dù là người giàu nhất Trung Quốc, nhưng trước khi thông tin được công bố, người ta chưa từng thấy có báo đài nào nói về cô, cũng như chưa hề có bất cứ hình ảnh nào về con người này được công bố.

Trên thực tế, ngoài những nhân vật kể trên, còn có hai người nữa cũng từng được truyền tụng là “người giàu”, một là Mã Minh Triết - chủ tịch của Bảo hiểm Bình An, ông đã từng được tạp chí “Nhà giàu mới” bình chọn là người giàu nhất Trung Quốc năm 2003, với tài sản là 10 tỉ Nhân dân tệ. Nhưng ông này đã cực lực phủ nhận danh hiệu này. Tháng 10 năm 2005, giới truyền thông lại một lần nữa đưa tin, Viên Bảo Cảnh - một người không mấy nổi tiếng, bị xử tử hình vì tội cố ý giết người, người này nổi tiếng giàu có ở kinh thành. Nghe nói tổng tài sản rải rác của ông ta lên đến 49,5 tỉ Nhân dân tệ, con số này nhiều hơn tài sản của bất cứ người giàu nhất nào của Trung Quốc lúc đó.

Theo tính toán của tạp chí *Financial Times*, tổng số người được đánh giá là tỉ phú của Trung Quốc chỉ xếp sau Mỹ.

Dù đã bình chọn, nhưng giới truyền thông Trung Quốc vẫn cho rằng còn có những nhà giàu “ẩn mình” còn giàu có gấp mấy lần những người được bình chọn. Vậy rốt cuộc ai là người giàu nhất Trung Quốc hiện nay, vẫn là câu hỏi chưa có lời đáp chính xác.

Năm 2007

NƯỚC LỚN VÙNG LÊN

Rất có thể nhiều người vẫn chưa có dịp xem bộ phim chuyên đề mang tên “Nước lớn vùng lên” này, nhưng chỉ cần bốn chữ nhan đề của bộ phim cũng đủ để khiến người ta sôi sục nhiệt huyết. Đầu năm này, rất nhiều nhà kinh tế học đã dự đoán, đến cuối năm, tổng GDP của Trung Quốc sẽ vượt nước Đức là điều chắc chắn, trở thành nền kinh tế lớn thứ ba trên thế giới chỉ sau Mỹ và Nhật Bản. Tổng biên tập bản tin quốc tế của tờ *Newsweek* - Fareed Zakaria đã dùng một giọng văn khẳng định để viết về Trung Quốc trong bài “Tương lai có thuộc về Trung Quốc không?” rằng: “Sự vùng lên của Trung Quốc không còn là dự đoán nữa, mà nó đã trở thành hiện thực.” Chính trong bầu không khí nóng bỏng như vậy, người Trung Quốc càng tỏ ra tự tin hơn, văn hoá truyền thống trở thành đối tượng thời thượng mới trong đời sống tinh thần của họ. “Diễn đàn bách gia” - một tiết mục truyền hình chuyên bàn về các vấn đề văn hoá truyền thống của Trung Quốc đã trở thành chương trình truyền hình đêm khuya được yêu thích nhất. Dịch Trung Thiên và Vu Đan - những người dẫn chương trình bàn về “Tam Quốc” và “Luận Ngữ” mau chóng trở thành những giáo sư đại học nổi tiếng nhất toàn Trung Quốc, sách của họ viết cũng trở thành sách bán chạy nhất ở các hiệu sách. Mỗi khi họ đi đến đâu cũng được người ta chào đón cuồng nhiệt giống như các ngôi sao ca nhạc hay các minh tinh màn bạc vậy.

Nhưng một quốc gia khiến cả thế giới phải lắng nghe, thì cần phải giữ “thái độ nước lớn” như thế nào và thể hiện “trách nhiệm nước

lớn” ra sao, vẫn là điều mà Trung Quốc cần phải học tập. Những sự kiện phát sinh ngay sau đó càng khiến người ta phải suy nghĩ. Đúng lúc bộ phim “Nước lớn vùng lên” phát sóng trên Đài Truyền hình Trung ương Trung Quốc (CCTV) trở thành cơn sốt trong mọi tầng lớp dân chúng nước này, một người dẫn chương trình truyền hình của đài này lại gây nên một cuộc tranh luận khác. Ngày 12 tháng 1, Nhuế Thành Cang người dẫn chương trình Anh ngữ của CCTV đã viết lời kêu gọi trên blog của mình rằng: “Mời Starbucks hãy dọn quán khỏi Cố Cung - Trung Quốc”. Dòng thông tin này đã được cư dân mạng truy cập 500 ngàn lượt chỉ trong hai ngày. Quán cà phê này của Starbucks được khai trương năm 2000, nằm ẩn mình ở một góc của Cố Cung, trong lịch sử đây là nơi “Cửu khanh triều phòng”. Nó là một trong những chuỗi cửa hàng có diện tích nhỏ nhất của Starbucks tại Trung Quốc. Diện tích kinh doanh chỉ có mười mấy mét vuông, trong không gian nhỏ hẹp đó tổng cộng có một cái bàn kê gần cửa sổ, năm chiếc ghế dựa. Nhuế Thành Cang cho rằng, Starbucks là đại diện cho văn hoá ẩm thực tầm thường, nếu còn đặt ở Cố Cung thì sẽ là một sự xúc phạm đối với văn hoá truyền thống của Trung Quốc, đồng thời sự hiện diện này “đã trở thành đề tài đàm tiếu cho xã hội thượng lưu ở phương Tây”. Vì vậy, Nhuế Thành Cang còn dùng danh nghĩa cá nhân gửi thư phản đối đến Jim Donald, CEO của Starbucks.

Sự phản đối của Nhuế Thành Cang nhanh chóng nhận được sự hưởng ứng của mọi người. Tại hội nghị đại biểu nhân dân và hội nghị hiệp thương chính trị toàn Trung Quốc diễn ra vào tháng 3, một số đại biểu đã lấy lý do “làm ô nhiễm văn hoá truyền thống Trung Quốc” để liên danh đề nghị đóng cửa quán cà phê này. Phóng viên của Reuters đã dẫn lời của Khương Hồng Bân - chủ tịch Công ty hữu hạn thực nghiệp Chính Đại - Hắc Long Giang trực thuộc liên doanh Trung Quốc - Thái Lan, đại biểu nhân dân tỉnh Hắc Long Giang, ông này khẳng định: “Starbucks cần phải dọn khỏi Cố Cung ngay lập tức, không thể để nó tiếp tục làm ô nhiễm văn hoá truyền thống Trung Quốc. Chỉ cần nó còn ở trong Cố Cung thêm một ngày, thì thách thức đối với văn hoá của chúng tôi sẽ càng lớn”. Ngày 13 tháng 7, quán cà phê Starbucks buộc phải ngừng bán và dọn đi. Cuộc chiến bảo vệ văn

hoá truyền thống này do Nhuế Thành Cang phát động cuối cùng đã giành được thắng lợi. Nhưng vấn đề mà “những người bảo vệ” chưa thể giải quyết được là, sau khi quán cà phê này dọn đi rồi, thì nếu như các du khách, đặc biệt là ở một di tích mà mỗi năm đón đến 1,6 triệu lượt người tham quan như Cố Cung, muốn uống một ly cà phê thì phải làm thế nào? Vậy là, sau hai tháng Starbucks dọn đi, một tình huống trở trêu dở khóc dở cười đã xảy ra. Ngày 21 tháng 9, một quán cà phê khác có tên rất Tây - Forbidden City Café (Cà phê Tử Cấm Thành) lại âm thầm khai trương ngay tại “Cửu khanh triều phòng”.

Năm 2007, ngoài sự kiện Nhuế Thành Cang phát động cuộc chiến đẩy Starbucks ra khỏi Cố Cung, thì còn một người khác suýt trở thành “Người bảo vệ sản nghiệp dân tộc”, đó chính là Tổng Khánh Hậu của Tập đoàn Wahaha.

Ngày 2 tháng 4, tờ “Báo tham khảo kinh tế” đã đăng bài viết nhan đề “Tổng Khánh Hậu đã hối hận”, tiết lộ về sự hối hận muộn màng của Tổng Khánh Hậu đối với hợp đồng liên doanh mà ông đã ký 11 năm trước. Ông bày tỏ: “Hồi đó chỉ vì chưa có sự nhận thức rõ ràng về ý nghĩa của nhãn hiệu, thương hiệu, mà nay khiến cho sự phát triển của Wahaha phải rơi vào vòng xoáy do Danone cố ý đặt ra.” Ông đồng thời còn chỉ trích ý đồ thực sự của Tập đoàn Danone là muốn lũng đoạn ngành đồ uống của Trung Quốc, đồng thời từ đó kêu gọi cộng đồng cùng chung sức “bảo vệ sự an toàn của sản nghiệp dân tộc”. Bốn ngày sau, Tổng Khánh Hậu trả lời trực tuyến trên mạng sina.com, cư dân mạng 90% là ủng hộ việc phá bỏ hợp đồng đã ký với Danone trước đây, Tổng Khánh Hậu được cổ vũ như mở cờ trong bụng nên càng thêm phần quyết tâm. Tập đoàn Danone của Pháp cũng ngay lập tức lên tiếng phản ứng, chỉ trích Tổng Khánh Hậu trong mấy năm đã qua vẫn luôn có những “hoạt động ngoài luồng”. Trước sau đã thành lập 61 doanh nghiệp phi liên doanh nằm ngoài sự kiểm soát của liên doanh mẹ, quy mô và doanh số kinh doanh của những “doanh nghiệp ngoài luồng” này do nhà họ Tống kiểm soát thậm chí còn vượt mặt cả doanh nghiệp liên doanh. Phạm Dịch Mưu - CEO khu vực Trung Quốc của Tập đoàn Danone còn mạnh mẽ tuyên bố

rằng, cần phải để cho Tổng Khánh Hậu sống quãng đời còn lại trong những vụ kiện tụng.

Đôi bên đận đã lên nòng sẵn sàng giao chiến thì thật khó để hoà giải. Tổng Khánh Hậu tuyên bố từ chức chủ tịch liên doanh, công nhân viên và các cửa hàng kinh doanh của Wahaha liên tục gửi thư kiến nghị công khai dưới hình thức tập thể, thậm chí có nhân viên còn chằng biểu ngữ phản đối trước cửa khách sạn năm sao nơi diễn ra cuộc họp của hội đồng quản trị. Còn tập đoàn Danone thì tiến hành khởi kiện vụ án quốc tế ra toà án Stockholm của Thụy Điển.

Nếu nhìn từ sự diễn biến quyền sở hữu tài sản của Wahaha thì có thể thấy tính logic thời đại trong cuộc “ly hôn” này là rất rõ ràng. 20 năm trước, Tổng Khánh Hậu đã dùng những đồng tiền cam go cực khổ mới kiếm được để dựng nên công xưởng, sau đó vì khó khăn cơ chế, ông bắt đầu dĩ mới phải đội lên đầu “chiếc mũ đỏ” của kinh tế tập thể. Trong những ngày tháng sau đó, những việc mà ông đã làm chính là “tẩy rửa” chất đoàn thể ra khỏi doanh nghiệp này để đem nó trở về lại là của riêng mình. Năm 1996, ông đã thông qua hình thức liên doanh với Danone để hoàn thành cuộc tái cơ cấu quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp lần thứ nhất, Danone đã bỏ ra 45 triệu đô-la để mua lại 51% cổ phần của Wahaha. Tiếp đó trong cuộc vận động minh bạch hoá quyền sở hữu tài sản doanh nghiệp diễn ra vào năm 1999, Tổng Khánh Hậu đã tìm cách để chính phủ đồng ý chuyển nhượng 54% cổ phần thuộc sở hữu nhà nước trong Wahaha lại cho ông ta và đội ngũ của ông, trong đó cá nhân ông nắm giữ 29,4%. Sau bước đi này, Tổng Khánh Hậu bắt đầu thành lập hàng loạt những “công ty ngoài luồng”, thương hiệu Wahaha mà những công ty ngoài luồng này sử dụng trên sản phẩm của chúng đều thuộc quyền sở hữu của công ty liên doanh. Cuối năm 2006, Danone tiến hành phản đối cách làm này của Tổng Khánh Hậu, đồng thời yêu cầu phải ngừng ngay việc sử dụng thương hiệu Wahaha, hoặc có thể bán những “công ty ngoài luồng” này lại cho Danone. Tổng Khánh Hậu không đồng ý, ngay sau đó cuộc chiến với danh nghĩa “bảo vệ sự an toàn của sản nghiệp dân tộc” đã được khai hỏa gióng trống.

Cuộc chiến dư luận giữa Wahaha và Danone là thông tin kinh tế tài chính nóng bỏng nhất trong nửa đầu năm này. Nhưng cuộc chiến tương chừng bốc lửa này lại không nhận được sự hô ứng của các phương tiện truyền thông khối kinh tế tài chính chủ yếu ở Trung Quốc, rất nhiều nhân vật kinh tế cho rằng, ngành đồ uống đã là một lĩnh vực cạnh tranh mở cửa hoàn toàn, việc nhà nước bảo hộ đã là việc không còn cần thiết nữa, Tổng Khánh Hậu có ý đồ phá bỏ hợp đồng, thiếu hẳn tinh thần giữ chữ tín cần thiết, hơn nữa ý đồ của ông ta là muốn lợi dụng tinh thần dân tộc đang dâng cao để đạt được mục đích cho cá nhân mình, cho nên càng không đáng để ủng hộ. Có phóng viên đã điều tra được rằng, Tổng Khánh Hậu và vợ con ông ta đã có hộ chiếu nước ngoài từ nhiều năm trước. Kể từ năm 1998, Tổng Khánh Hậu và người nhà của ông đã thành lập 11 công ty ở nước ngoài, đồng thời dùng chúng làm chủ thể để phát triển mấy chục doanh nghiệp không thuộc liên doanh với Danone. Hay nói cách khác, nếu Tổng Khánh Hậu thành công trong việc đoạt lại thương hiệu Wahaha từ tay của Danone, thì theo “huyết thống tư bản”, việc này cũng chẳng có liên quan gì đến sản nghiệp dân tộc.

Mãi đến cuối năm, cuộc chiến ly hôn này giữa Tổng Khánh Hậu và Danone vẫn chưa có hồi kết. Nó khiến cho người ta thấy được sự quanh co gập ghềnh và sự biến đổi khó lường của thương mại kiểu Trung Quốc, đồng thời nó cũng cho thấy sự lợi dụng và tranh đấu đối với chính sách và hoàn cảnh của những người không cùng lợi ích với nhau.

Đối với những nước lớn đang trong quá trình vùng lên, vấn đề cần điều chỉnh ngoài tâm thế ra, thì còn phải có trách nhiệm.

Nhiều du khách đến Thái Hồ vào năm này phát hiện thấy, mặt nước nhiều nơi bị phủ bởi một lớp màng xanh rì, nơi dày nhất trông giống như là đang được phủ một lớp váng dầu màu xanh vậy, có nơi phập phồng một đám xác cá chết. Các chuyên gia giải thích, đó là do sự bùng phát của tảo lam. Tảo lam là một loài sinh vật dạng tảo sống thủy sinh, nó thường sinh sản mạnh vào mùa hạ, sau khi chết đi thì

tạo thành một lớp váng màu xanh có mùi hôi nổi lên mặt nước. Đến ngày 29 tháng 5, do chịu ảnh hưởng của dịch tả lam, dân chúng ở các thành phố lớn như Vô Tích của Giang Tô đã không thể dùng nước máy bình thường, cho nên nước tinh khiết bày bán trong các siêu thị bị vét sạch. Dịch tả lam đã gây chấn động toàn Trung Quốc. Tảo lam lan tràn là do ô nhiễm công nghiệp gây nên. Ven Thái Hồ các xí nghiệp hoá chất mọc lên như nấm, nước ô nhiễm thải thẳng xuống hồ mà không hề qua bất kỳ khâu xử lý nào, khiến cho nước Thái Hồ trở nên giàu “đinh dưỡng” hơn, các tỉ lệ hoá chất bình quân đều cao gấp 10 lần mức cho phép. Gần 2 năm, lượng nước thải ô nhiễm thải vào Thái Hồ ước đạt khoảng 5,3 tỉ tấn, trong khi tỉ lệ nước thải qua xử lý chỉ khoảng 30%, tỉ lệ chất ô nhiễm đã vượt xa khả năng tự làm sạch của môi trường lưu vực Thái Hồ. Phóng viên của “Báo Thanh niên Trung Quốc” khi đến trấn Chu Thiết thành phố Nghi Hưng tỉnh Giang Tô để tìm hiểu đã thấy rằng, trong một trấn nhỏ chỉ có diện tích 73,2 km vuông này, lúc nhiều nhất có hơn 300 xí nghiệp hoá chất hoạt động. Phóng viên này cũng chứng kiến cảnh tượng hãi hùng bên bờ Thái Hồ: Trong phạm vi 100 – 200m² bên bờ hồ, đều bị phủ kín bởi một lớp váng đủ màu từ lam, lục, đen, xám,... mặt hồ bốc mùi nồng nặc, có nhiều chỗ chẳng thể nhìn thấy mặt nước, vì tất cả đều vón thành khối như khối băng, trông chẳng khác chi một bãi rác, ruồi nhặng bu đầy lên trên. Có 3 chiếc thuyền đánh cá neo ven bờ, nhưng từ lâu đã không còn dùng được nữa. Bờ hồ cũng mọc đầy lau sậy, nhưng thân của chúng đã bị những vật chất ô nhiễm màu xanh nhuộm phủ lên. Thỉnh thoảng có mấy con chim nước bay qua mặt hồ, nhưng lại không thể tìm được chỗ đậu chân, cho nên đành phải bay đi xa.

Hiểm họa Thái Hồ chỉ là một cảnh thu nhỏ của tình trạng ô nhiễm nguồn nước ở Trung Quốc. Tháng 7, Phó cục trưởng Cục bảo vệ môi trường - Phan Nhạc đã tiết lộ một cách đau đớn rằng: hiện tại nước ô nhiễm đã đến gần mức nguy hiểm, trong bảy dòng sông lớn toàn Trung Quốc ngoài những dòng chính có lưu lượng nước lớn ra thì còn được, số còn lại đều bị bức tử. Trung Quốc cần phải mất 10 năm, và đầu tư một khoản kinh phí khổng lồ mới có thể làm giảm hậu quả của

ô nhiễm nguồn nước. Phan Nhạc nói: “Nếu không xử lý hiệu quả vấn đề ô nhiễm nguồn nước, chúng tôi e rằng trước khi công nghiệp hoá và đô thị hoá hoàn thành, thì vấn đề hài hoà xã hội sẽ trở thành một thách thức nghiêm trọng.”

Trong một bức tranh rộng lớn hơn, ô nhiễm nguồn nước cũng chỉ là một bức tranh thu nhỏ của việc môi trường ngày càng xấu đi. Đồng thời với sự phát triển kinh tế tốc độ cao, ô nhiễm cao và tiêu hao năng lượng cao cũng đã trở thành sản phẩm phụ khiến các nước lớn đang trong quá trình vùng lên phải đối mặt. Trong một bản báo cáo của ngân hàng thế giới, trong số 20 thành phố ô nhiễm nhất toàn cầu, Trung Quốc có đến 16 thành phố. Cùng với sự thành công về kinh tế, mức độ nghiêm trọng của ô nhiễm môi trường đã đến mức khiến người ta khó chịu đựng nổi. Tổ chức quốc tế này đã cảnh báo: “chưa từng có quốc gia nào trải qua sự tăng trưởng với quy mô lớn, tốc độ cao như vậy về phương diện tạo rác”. Năm trước, phóng viên Charles Walker của tờ *The Independent* của Anh, trong một bài viết nhan đề “Tĩnh lại đi, hãy ngửi một chút mùi vị của CO₂”, lượng khí CO₂ mà Trung Quốc thải ra trong một năm còn nhiều hơn gấp nhiều lần mức thải của toàn châu Âu. Nếu nhìn từ không gian, vị trí của Bắc Kinh và Thượng Hải là một tầng mây chứa sunfua acid dày đặc. Ô nhiễm công nghiệp ở các vùng Hoa Nam, tỉnh Quảng Đông đã ảnh hưởng đến cả Hong Kong. Trong 3 năm trước đó, tầm nhìn của Hong Kong đã giảm xuống hai lần, chính vì nhân tố này mà 40% doanh nghiệp ở đây khó chiêu mộ được những nhân vật cao cấp người nước ngoài. Tờ *Newsweek* của Mỹ thì cho đăng một bài viết nhan đề “Trung Quốc thải ra ô nhiễm”, tác giả bài báo viết: “Nhiều năm nay, bầu không khí của Bắc Kinh giống như một bát canh trứng đục ngầu... Ở phương Tây, “Made in China” là cụm từ đồng nghĩa với hàng hoá giá rẻ, nhưng hiện nay quốc gia này đang sản xuất ra những sản phẩm ngày càng đắt đỏ hơn: ô nhiễm môi trường. Mưa axit và các vật chất ô nhiễm khác đang đầu độc gần 1/4 diện tích đất canh tác của Trung Quốc, thậm chí một số vùng thuộc Nhật Bản và Hàn Quốc cũng chịu ảnh hưởng từ mưa axit của Trung Quốc khiến cây cối khô héo. Quá trình

sa mạc hoá do chặt phá rừng bừa bãi mà diện tích đồng cỏ thụt lùi đang hoành hành ở miền Bắc, thậm chí còn thổi đến tận bờ Tây của nước Mỹ, hiện nay 27% diện tích đất đai của Trung Quốc đang bị sa mạc hoá. Lượng khí nhà kính mà nước Mỹ thải ra chiếm vị trí số 1 thế giới, còn Trung Quốc thì đứng ngay phía sau, trở thành nguồn gây ô nhiễm lớn số 2 toàn cầu.” Vào năm này, khi kỳ Olympic đến gần, thì vấn đề ô nhiễm bầu không khí ở Bắc Kinh trở thành chủ đề quan tâm hàng đầu của cộng đồng quốc tế. Tháng 11, *Phoenix Weekly* tiết lộ, Ủy ban Olympic Mỹ đang cân nhắc khả năng có trang bị khẩu trang hoạt tính cho đoàn vận động viên nước mình hay không. Tuần san này viết: “Mặc dù ý tưởng mang khẩu trang thi đấu sẽ làm cho nước chủ nhà Olympic Bắc Kinh ‘mất mặt’, và hoàn toàn không phải là việc làm thân thiện, nhưng các chuyên gia của Ủy ban Olympic Mỹ đưa ra ý tưởng này xuất phát từ góc độ bảo vệ sức khoẻ của vận động viên, và chưa từng bỏ qua các thí nghiệm mang tính khả thi của phương án này.”

Mô hình tăng trưởng kinh tế bằng tiêu hao nhiều năng lượng cũng đang phải đối mặt với nhiều thách thức. Theo tính toán của các chuyên gia, tổng giá trị GDP của Trung Quốc sẽ chiếm 5,5% tổng GDP toàn cầu, nhưng lượng năng lượng phải tiêu tốn để tạo ra mức GDP này lại khiến người ta kinh hãi, Trung Quốc tiêu tốn đến 8% tổng lượng dầu mỏ toàn cầu, 40% than đá, 32% sắt thô, 25% nhôm, 48% xi măng, 33% kính, 30% hoá chất tẩy rửa. Do tốc độ tiêu hao nguồn tài nguyên quá nhanh, mức độ phụ thuộc của Trung Quốc vào nguồn tài nguyên nước ngoài đã tăng từ 5% của năm 1990 lên mức trên 50% của năm 2007, đồng thời xu thế này vẫn không ngừng phát triển. Sự tiêu hao tài nguyên và năng lượng mức cao của Trung Quốc đã trở thành một trong những nhân tố quan trọng gây căng thẳng nguồn tài nguyên toàn cầu, thậm chí đã xuất hiện hiện tượng lạ “Trung Quốc mua cái gì cũng đắt, bán cái gì cũng rẻ”. Đi kèm với việc tiêu hao năng lượng cao là hiệu suất sử dụng nguồn năng lượng thấp, trong ngành nhiệt điện của Trung Quốc, nước này cần đến 379g than tiêu chuẩn cho mỗi kWh điện, cao hơn mức bình quân của các nước tiên tiến trên thế giới 67g; để sản xuất một tấn gang thép trong một nhà

máy lớn người ta cần đến 705.000g than tiêu chuẩn, cao hơn mức của thế giới là 95000; lượng điện để điện giải 1 tấn nhôm của Trung Quốc là 15080 kWh, cao hơn mức bình quân của thế giới là 980kWh, v.v...

Rất hiển nhiên, đây là một mô hình tăng trưởng khó có thể duy trì tiếp về lâu về dài. Mùa thu năm này, Ủy ban cải cách phát triển Trung Quốc đã phát hành 540 triệu công trái để bơm vốn cho 98 dự án trọng điểm về tiết kiệm năng lượng, Quốc vụ viện còn ký với các doanh nghiệp trọng điểm ở địa phương cũng như Trung ương 45 bản ghi nhớ trách nhiệm về chỉ tiêu tiết kiệm năng lượng, đồng thời, “Luật tiết kiệm năng lượng” mới cũng được ban hành ngay sau đó. Thủ tướng Anh Churchill đã từng nói: “Sự vĩ đại được trả giá bằng tinh thần trách nhiệm”, với tư cách là một đất nước rộng lớn đang vùng lên trong hoà bình, Trung Quốc cần phải dám đối mặt trực diện với thách thức.

Thị trường cổ phiếu Trung Quốc vào năm này, chỉ có thể dùng bốn chữ để hình dung “toàn dân hân hoan”. Đây lại là một bữa tiệc thịnh soạn vô độ của thị trường tư bản Trung Quốc kể từ sau năm 1999. Kể từ sau khi chỉ số chứng khoán Thượng Hải đột phá mốc 2000 điểm vào năm trước, sự phục hồi của thị trường cổ phiếu đã trở thành hiện thực. Trong khoảng thời gian nửa năm từ tháng 4 cho đến tháng 9, chỉ số cổ phiếu liên tục tăng mạnh, giá trị thị trường tăng lên không biết bao nhiêu cấp mà nói, tỉ lệ tăng trưởng gấp năm sáu chục lần, thậm chí còn cao hơn nữa. Trong giai đoạn này, số người mở tài khoản giao dịch cổ phiếu mới mỗi ngày tăng thêm hơn 300 ngàn người, xuất thân của những người tham gia vào thị trường này cũng hết sức đa dạng, từ những tay sừng sỏ trong lĩnh vực tài chính, cho đến học sinh, nông dân, tiểu thương,... Khắp nơi người ta cầm xe, cầm nhà, vay ngân hàng để đổ vào thị trường cổ phiếu đang ngày ngày tăng giá, họ chẳng hiểu gì về thị trường này nhưng vẫn ào ạt đầu tư theo tâm lý đám đông. Đến ngày 25 tháng 5, số người tham gia giao dịch ở hai thị trường Thượng Hải và Thâm Quyến đã lên đến con số hơn 100 triệu người.

Ngày 9 tháng 8, tổng giá trị thị trường của các cổ phiếu công ty lên sàn ở hai sàn Thượng Hải và Thâm Quyển đã đạt đến con số 21.147 tỉ Nhân dân tệ, vượt qua mức tổng GDP 21.087 tỉ Nhân dân tệ của năm trước, điều này có nghĩa là tổng giá trị thị trường cổ phiếu loại A của các công ty lên sàn ở Trung Quốc đã lần đầu tiên vượt tổng giá trị sản xuất trong nước. Nếu tính giá trị thị trường các công ty đại lục lên sàn ở Hong Kong, thì tổng giá trị thị trường cổ phiếu của Trung Quốc đã vượt qua Nhật Bản, trở thành thị trường lớn thứ 2 toàn cầu. Sáng ngày 23 tháng 8, trong sự kỳ vọng của hàng vạn người, chỉ số chứng khoán Thượng Hải vượt mốc 5000 điểm, từ đó thực hiện một cuộc nhảy vọt mang tính lịch sử của thị trường cổ phiếu Trung Quốc. Trong rất nhiều ngày giao dịch, mức giao dịch thành công của thị trường cổ phiếu Trung Quốc thậm chí còn vượt qua mức tổng giao dịch của tất cả các thị trường khác của châu Á cộng lại.

Theo đà thị trường tư bản bước vào thời kỳ phồn thịnh nhất trong lịch sử, giá trị thị trường của các công ty Trung Quốc cũng đạt đến mức cao chưa từng thấy trước đó. Đến tháng 8, giá trị thị trường của ngành nhôm Trung Quốc đã vượt qua mức tổng giá trị thị trường của hai công ty ngành nhôm lớn nhất toàn cầu, giá trị của Vạn Khoa - Thâm Quyển đã cao hơn 40% tổng giá trị của 4 công ty bất động sản lớn nhất của Mỹ. Ngày 16 tháng 10, Bloomberg hãng cung cấp thông tin tài chính lớn nhất toàn cầu công bố số liệu cho thấy, trong 10 công ty lớn lên sàn có giá trị thị trường cao nhất toàn cầu, cả Trung Quốc và Mỹ đều ngang sức khi mỗi bên có 4 công ty, trong đó Công ty dầu mỏ Trung Quốc xếp hàng thứ 2, Công ty di động Trung Quốc, Ngân hàng Công thương và Công ty hoá dầu Trung Quốc lần lượt xếp vị trí thứ 4, 5 và 6. 20 ngày sau khi thông tin này được phát đi, các công ty Trung Quốc lại một lần nữa làm chấn động giới thương mại của thế giới. Ngày 5 tháng 11, Công ty dầu mỏ Trung Quốc lên sàn ở Sở giao dịch chứng khoán Thượng Hải, giá cổ phiếu của công ty này được chào ở giá cao, theo giá trị thị trường thì đạt đến 1100 tỉ đô-la, không chỉ đoạt ngôi quán quân là "công ty số 1 về quy mô giá trị thị trường trên toàn cầu", ngoài ra nó còn tạo nên một kỷ lục lịch sử chưa từng có, tổng giá trị thị trường của công ty này cao hơn tổng giá

trị thị trường của hai công ty Exxon Mobil và General Electric cộng lại. Điều càng khiến người ta ngạc nhiên hơn nữa là, nếu tính theo giá kết thúc phiên giao dịch ngày hôm đó, giá trị thị trường của cổ phiếu loại A cộng với cổ phiếu loại H của Công ty dầu mỏ Trung Quốc lớn đến mức tương đương với quy mô kinh tế cả năm của Brazil hoặc Nga, vượt xa tổng giá trị sản xuất kinh tế của 5 nước sáng lập nên tổ chức dầu mỏ quốc tế OPEC.¹ Đối với hiện tượng giá trị thị trường cao này, cách nhìn của giới thương mại trong nước cũng tỏ ra hết sức phức tạp. Sự biểu hiện của Công ty dầu mỏ Trung Quốc đã chứng minh sức mạnh hùng hậu của doanh nghiệp này cũng như quả bóng bóng khổng lồ của thị trường cổ phiếu. Có người còn tỏ ý so sánh nó với Exxon Mobil, tổng doanh thu của Exxon Mobil là gấp 4 lần Công ty dầu mỏ Trung Quốc, còn tỉ lệ lợi nhuận chỉ bằng một nửa, rõ ràng, rất khó để xem lợi thế này là sự thể hiện của năng lực cạnh tranh. Quy mô thị trường cổ phiếu nội địa Trung Quốc đã vượt qua Nhật Bản, nhưng tổng giá trị sản xuất quốc nội của Trung Quốc chỉ bằng 60% của Nhật Bản. Đây là điều bất tương xứng trong giai đoạn phát triển của nền kinh tế Trung Quốc. Thông qua sự phồn thịnh của thị trường chứng khoán, người ta thấy được sự sôi động của các lực lượng tư bản đi kèm với sự tăng trưởng của nền kinh tế Trung Quốc, cũng như một thị trường phồn thịnh phi lý tính.

Cũng trong niềm hân hoan của thị trường cổ phiếu, người ta vẫn nhìn thấy một cách đầy tuyệt vọng, rằng những hành vi thao túng và đầu cơ hắc ám không những không mất đi, mà ngày càng nặng nề hơn. Theo quan sát của Ngô Hiếu Cầu - Sở trưởng Sở nghiên cứu chứng khoán và tài chính thuộc Đại học nhân dân Trung Quốc, thị trường tư bản năm 2007 đã tiến vào thời kỳ mà các hành vi vi phạm quy định pháp luật diễn ra nghiêm trọng nhất trong lịch sử. Ông nêu ra ba kiểu hành vi cần phải cảnh giác. Một là giao dịch nội gián ngày càng ngang nhiên hơn, ông cho rằng giao dịch nội gián trên thị

¹. Các công ty khác lọt vào nhóm 10 công ty có giá trị thị trường lớn nhất toàn cầu là, Exxon Mobil (1), GE (3), Microsoft (6), AT&T (10), (Shell) (7), Gazprom (9).

trường cổ phiếu hiện tại là giai đoạn mà kiểu hành vi này hoạt động mạnh nhất trong suốt 17 năm qua, “Trong quá khứ giao dịch nội gián vẫn còn diễn ra trong phạm vi hẹp, nhưng hiện nay nó đã xảy ra tràn lan, việc này sẽ gây tổn hại nghiêm trọng đến cơ sở và đạo đức cho một sự phát triển bền vững của thị trường vốn Trung Quốc, do đó cần phải hết sức cảnh giác. Giao dịch nội gián sẽ dần dần khiến cho các nhà đầu tư mất niềm tin vào thị trường Trung Quốc”. Hai là, hành vi thao túng ngang nhiên bất chấp pháp luật là việc khiến người ta hết sức lo lắng. Ba là, một số công ty trên sàn đã tung hoả mù với những thông tin giả để phát hành thêm cổ phiếu với quy mô lớn nhằm trục lợi.

Những điều cảnh báo của Ngô Hiểu Cầu thực ra chẳng có gì mới, ngay từ những năm 2000 người ta đã sớm nghe chán cả tai rồi, chỉ có điều, bây giờ chẳng còn ai nhớ đến. Đầu năm, màn biểu diễn của cổ phiếu *ST Bảo Thạc (BaoShua) chính là một bằng chứng sinh động nhất cho những lo lắng mà Ngô Hiểu Cầu đã cảnh báo. Đây là một loại cổ phiếu thần kỳ, kể từ tháng 2 nó tăng liên tiếp hơn mười phiên, giá mỗi cổ phiếu tăng từ 2,3 tệ lên đến gần 20 tệ, nguyên nhân khiến nó tăng giá là “đây là cổ phiếu rác nhất trong các cổ phiếu rác của thị trường cổ phiếu Trung Quốc”. *ST Bảo Thạc là một công xưởng chuyên ngành chuyên sản xuất các loại sản phẩm nhựa, đường ống ở thị trấn Bảo Định tỉnh Hà Bắc. Trong báo cáo thường niên năm 2006, doanh nghiệp này thua lỗ 1,662 tỉ Nhân dân tệ, đồng thời còn nợ quá hạn, vi phạm hợp đồng, chiếm dụng cổ tức của cổ đông, quý 1 năm 2007 doanh nghiệp này lại thông báo thua lỗ 70 triệu tệ, giá trị tính của mỗi cổ phần lúc này là -4.17 tệ, công ty bước vào trình tự phá sản, hơn nữa do giao dịch quyền sở hữu cổ phần phức tạp, cho nên mãi vẫn chưa tìm được “nhà mua”. Một công ty như vậy, chỉ vì nó sắp đối diện với phá sản, hơn nữa nhà mua thần bí nào đó vẫn chưa xuất hiện, cho nên nó tạo nên một không gian tưởng tượng phong phú, vậy là các nhà đầu cơ cổ phiếu bắt đầu quan tâm đến nó. Từ tháng 4 đến tháng 5, *ST Bảo Thạc liên tục phát đi 3 bản thông báo công khai cảnh báo nguy cơ phá sản, nhưng phản ứng của thị trường lại hết sức bất ngờ,

giá cổ phiếu của công ty này tăng liên tục 14 phiên, khiến cho người ta chẳng hiểu đầu đuôi thế nào.

Nếu nói sự cuồng nhiệt của thị trường cổ phiếu đã đến mức điên cuồng, thì câu chuyện truyền kỳ về sự giàu có trong thị trường địa ốc càng khiến người ta không còn gì để nói.

Vào năm này, giá nhà đất trên toàn Trung Quốc tiếp tục xu hướng tăng của năm trước, rất nhiều thành phố giá đã tăng lên gấp đôi, thậm chí có nơi gấp ba lần. Đầu năm, giá nhà giao dịch qua tay ở khu trung tâm thành phố Bắc Kinh là 7000 - 10000 tệ cho mỗi mét vuông, đến tháng 10, đã tăng lên đến mức 16000 - 30000 tệ. Tháng 4, Đài Truyền hình CCTV tiết lộ chân tướng giá cả nhà đất đô thị ở Thượng Hải: thực chất giá thành vào khoảng 6000 tệ/mét vuông, nhưng nhà phân phối lại kích giá bán khi đến tay người mua lên đến 18000 tệ/mét vuông. Vậy mà khi mở phiên chào bán, người mua đã phải thức thâu đêm suốt sáng để xếp hàng lấy số. Tháng 8, một lô đất của khu thành phố Hàng Châu bị hét giá phát mãi, với mức giá lên đến 15700 tệ/mét vuông. Ngày hôm sau, mức giá này lại được cộng thêm 6000 tệ nữa. Giá địa ốc tăng cao như vậy, ngay cả những nhà buôn bất động sản đếm tiền mỗi tay cũng có chút “bối rối”.

Ngày 1 tháng 10, tạp chí *Forbes* bản châu Á công bố những người giàu nhất Trung Quốc năm 2007, một cô gái trẻ 26 tuổi đã trở thành người giàu mới của đất nước đông hơn 1 tỉ dân này. Đó chính là Dương Huệ Nghiên, con gái của Dương Quốc Cường, người sáng lập Quảng Đông Bích Quế viên, với mức tài sản ròng lên đến 16 tỉ đô-la. Dương Huệ Nghiên đã tạo dựng ba kỷ lục: người đầu tiên ở Trung Quốc có mức tài sản vượt qua con số 100 tỉ Nhân dân tệ, người giàu nhất khi tuổi chưa đến 30, người phụ nữ giàu nhất toàn châu Á.

Trong bảng danh sách những người giàu nhất Trung Quốc năm này, 4 vị trí đầu tiên đều thuộc về những doanh nhân bất động sản ở Trung Quốc đại lục, lần lượt là Dương Huệ Nghiên (Bích Quế viên), Hứa Vinh Mậu (Tập đoàn Thế Mậu), Quách Quảng Xương (Phúc Tinh quốc tế) và Trương Lực (Tập đoàn Phú Lực), trong số 100 cái tên đầu

tiên có đến 39 người kinh doanh bất động sản. Trong khi đó trên bảng danh sách 400 người giàu nhất nước Mỹ do *Forbes* công bố trước đó, trong số 10 vị trí dẫn đầu có 6 người đến từ lĩnh vực IT, Internet, nếu so sánh với nhau, thì đây là một bảng xếp hạng có chút ý vị buồn cười. Phóng viên của Tân Hoa xã trong một bài bình luận nhan đề “Bảng xếp hạng của *Forbes* cho thấy bất động sản đang có siêu lợi nhuận” đã viết rằng: “Sự phát triển phồn thịnh của kinh tế dân doanh Trung Quốc hoàn toàn không bắt đầu từ sự phát triển của ngành bất động sản, mà là bắt đầu từ ngành chế tạo gia công. Tại sao ngành chế tạo lại không đẻ ra nhiều nhà giàu? Rõ ràng đây vẫn là một vấn đề tỉ lệ sinh lợi của ngành nghề.”

Hiện trạng siêu lợi nhuận của ngành bất động sản, ngoài nguyên nhân những người trong nghề lợi dụng sự phát triển của nền kinh tế để kiếm lời, thì còn một nhân tố quan trọng khác là, trong ngành này đang tồn tại một chuỗi ngành nghề sản xuất mang màu sắc xã hội đen đầy tội ác. Ngày 25 tháng 6, Báo Thị trường thuộc Nhân Dân nhật báo đã đăng tin: “Bốn phần lợi nhuận bị cơ quan chức năng ăn mất rồi”. Theo tiết lộ của một nhà kinh doanh bất động sản họ Tưởng: “Tôi theo nghề xây nhà thương phẩm từ năm 1992. Hồi đó, giá thành xây dựng mỗi mét vuông 350 - 400 tệ, giá nhà chưa đến 1000 - 1500 tệ/mét vuông, giá thành xây dựng chiếm 1/4 giá nhà, cộng thêm vào đó là giá chuyển nhượng đất, thì giá thành bất động sản vẫn chưa vượt quá 1/3 - 1/2 giá nhà. Đến nay, giá thành xây dựng so với trước kia chỉ tăng 100 - 200 tệ, nhưng giá nhà lại tăng lên gấp mấy lần, giá thành căn hộ ở chỉ chiếm chưa đến 20% giá của cả công trình bất động sản”.

Hầu như các nhà kinh doanh bất động sản đều tuyên bố nguyên nhân lớn nhất khiến “giá cả tăng cao” là do giá đất, giá thành san lấp xây dựng tăng lên. Còn căn cứ theo tiết lộ của nhà kinh doanh bất động sản kia, thì trên thực tế, giá đất chưa hẳn đã đẩy giá nhà lên cao, mà quan trọng là những “hành động mờ ám” liên quan đến thị trường này mới là nguyên nhân chủ đạo quyết định giá thành cao hay thấp. Thông thường các dự án chia làm ba loại. Một loại là dự án

có quy mô tương đối nhỏ, trong quá trình kêu gọi đầu tư các nhà đầu tư có thể thông qua “con đường nội bộ” để biết được “giá đáy” và “giá trần” trong quy định giá đất dự án từ phía chính quyền, từ đó hình thành nên “liên minh làm giá” với những người có khả năng tham gia dự án. Một công ty đứng ra đấu thầu, còn các công ty khác thì tham gia xây dựng, khi đưa sản phẩm ra bán thì sẽ nhìn các dự án xung quanh bán thế nào để kích giá sản phẩm của mình theo mức tương ứng. Một loại dự án có quy mô đến mấy trăm mẫu đất. Đối với những dự án cỡ này, các nhà kinh doanh bất động sản dùng chiêu thức “bao vây mục tiêu” theo kiểu tập thể để nắm được quyền kiểm soát đối với đất đai, các nhà kinh doanh thường rất nhanh nhạy trong việc thực hiện tốt “công tác” với các cơ quan đánh giá, ủy ban thẩm duyệt kêu gọi đầu tư, sau đó thông qua phương thức đánh giá kêu gọi đầu tư để loại một số nhà đầu tư đến từ bên ngoài, bằng các biện pháp như trần áp đối thủ, giảm sức cạnh tranh để làm giảm rủi ro giá thành cho dự án. Còn một kiểu dự án nữa là khi nghe “phong phanh” cơ quan nào đó quy hoạch đất cho tương lai, thì những tay buôn bán bất động sản sẽ dập dìu như cò tìm đến để hỏi thăm, liên hệ với những cơ quan chức năng có máu mặt, tranh thủ gom đất, tất nhiên thì “có rượu mọi người cùng uống”, lợi nhuận sẽ được rải đều ở các khâu như đánh giá, quy hoạch, đấu thầu, đất đai v.v... Nhà kinh doanh bất động sản kia còn nói với phóng viên rằng: “Tôi đã tính toán: một dự án chung cư, giá thành chỉ chiếm 20% giá nhà ở, nhà kinh doanh có được mức lợi nhuận khoảng 40% giá nhà, còn 40% còn lại bị các “thế lực ngầm” nuốt trọn”.

Hiện tượng phóng túng và siêu lợi nhuận của ngành bất động sản đã trở thành một biểu hiện quan trọng của trạng thái không bình thường trong xã hội Trung Quốc. Tạp chí “Bán nguyệt đàm” do Tân Hoa xã xuất bản đã bình luận rằng: “Trong tiến trình xây dựng một xã hội hài hoà, các nhà kinh doanh bất động sản đã đóng vai trò là nhân tố gia tăng sự mất hài hoà cho xã hội”. Hoàng Thiệu Luân chủ nhiệm của Trung tâm nghiên cứu Châu Á thuộc đại học Hong Kong klu nghiên cứu về sự biến động của thương nghiệp người Hoa đã nói với phóng viên của tờ “Doanh nhân phương Đông” rằng: “Sự phát lên

nh nhanh chóng của các nhà kinh doanh bất động sản là một đòn tấn công rất mạnh đối với luân thường đạo lý xã hội. Trong quá khứ, anh quản lý một công xưởng lớn, nào là tài chính, tìm thị trường, quản lý nhân công, đều cảm thấy đây là một việc trọng đại và khó khăn, công sức bỏ ra và phần được đền đáp có mối quan hệ nhất định. Nhưng trong ngành kinh doanh bất động sản thì hình như khác, liệu thành công của họ có quan hệ đến những gì họ đã bỏ ra hay không? Nếu như không thì thái độ làm việc của chúng ta liệu còn có thể duy trì không? Cho nên đầu cơ đã trở thành một quan điểm giá trị lớn nhất ảnh hưởng đến toàn xã hội. Tất cả chúng ta đều đang cảm thấy khó khăn.”

Tháng 9, triển lãm “Trùng trị và phòng ngừa tội phạm chức quyền” do Viện kiểm sát nhân dân tối cao chủ trì đã khai mạc ở Bắc Kinh. Theo thống kê, từ năm 2002 đến nay, số quan chức cấp tỉnh bộ trở lên bị đưa ra điều tra xét xử tổng cộng 16 người, trong đó 10 người thân bại danh liệt vì liên quan đến các nhà kinh doanh bất động sản.¹

Sự phồn vinh chưa từng thấy của thị trường cổ phiếu và thị trường bất động sản đồng nghĩa với việc nền kinh tế Trung Quốc vốn đã liên tục tiến lên suốt hơn 20 năm trên “đường cao tốc” lại tiếp tục bước vào một chu kỳ chạy với tốc độ cao mới. Nó đem đến nhiều tác động cho xã hội: đó là sự phân phối lại sự giàu có giữa quốc gia và cá nhân, sự gia tăng và sôi động chưa từng thấy của tầng lớp trung lưu, tâm thế

1. Hiện tượng cực giàu của ngành bất động sản Trung Quốc là hết sức đặc biệt. Giáo sư J. Bradford DeLong thuộc Khoa kinh tế phân hiệu Berkeley của Đại học California - Mỹ đã ghi trong tác phẩm “Robber Barons”: Năm 1900, nước Mỹ có tổng cộng 22 tỉ phú. Trong đó số phát lên dựa vào ngành xây dựng đường sắt hoặc sửa chữa đường sắt là 14 người, còn số dựa vào ngành bất động sản chỉ có 1. Năm 1957, trong số 16 người giàu nhất nước Mỹ, số người dựa vào bất động sản vẫn chỉ có 1. Năm 1996, trong số 132 người giàu nhất có tổng tài sản trên 1 tỉ USD, thì các ngành nghề dẫn đầu trong số các ngành nghề tạo ra tỉ phú có điện tử, phần mềm, tài chính, còn dựa vào bất động sản chỉ có 4 người. Rõ ràng trong khoảng thời gian 100 năm, tỉ lệ số người giàu lên chỉ sau một đêm nhờ vào bất động sản của nước Mỹ chưa từng vượt quá 5% trong số các tỉ phú cùng thời, trong khi đó 50 năm đầu của khoảng thời gian 100 năm này, chính là thời kỳ phồn thịnh của ngành bất động sản nước Mỹ.

đầu cơ nhiệm nặng trong toàn dân, giá trị thị trường của các công ty Trung Quốc tăng lên, bong bóng kinh tế vĩ mô không ngừng phình to. Trong 30 năm đã qua, năm 2007 là một trong những năm mà tư bản xã hội sôi động nhất, phân hoá giàu nghèo rõ rệt nhất.

Cơn sốt điên cuồng của thị trường chứng khoán và địa ốc, hầu như đã thu hút mọi ánh nhìn. Thế nhưng chúng ta vẫn cần phải để lại một chút bút mực cho các doanh nhân thuộc giới thực nghiệp. Sau khi trải qua giai đoạn trưởng thành kéo dài hơn 20 năm, họ đều đang ở trên “vùng cao nguyên thiếu dưỡng khí”, đối thủ của họ đều là những khuôn mặt đến từ ngoại quốc, còn những kinh nghiệm mà họ tích lũy được thì lại dường như đã lỗi thời.

Lý Đông Sinh của TCL đang rơi vào một cuộc chiến khổ sở, năm 2005 ông đã tuyên bố sẽ đạt được lợi nhuận chỉ trong vòng 18 tháng, nhưng thực tế lại khác, mỗi một kế hoạch cải tổ đều không may mắn. Trong mấy năm đã qua, ông gần như đã vận dụng hết mọi chiêu thức mà mình có, thậm chí giống như hơn 10 năm trước, ông khoác một dải lụa màu xuất hiện trước quầy bán hàng đích thân xúc tiến bán hàng đến tay người tiêu dùng. Năm 2006, thua lỗ ròng của TCL lên đến 1,84 tỉ Nhân dân tệ, cổ phiếu mang mã “ST” cũng đối mặt với nguy cơ bị rút khỏi giao dịch, tạp chí *Forbes* bản tiếng Trung đã bình chọn ông là một trong những “ông chủ kém nhất của các công ty lên sàn ở Trung Quốc”. Tháng 5 năm 2007, Lý Đông Sinh buộc phải đóng cửa nhà máy ở châu Âu, tuyên bố chuyển trọng tâm hoạt động về thị trường Trung Quốc. Mọi người đều đổ dồn ánh mắt hiếu kỳ về phía Lý Đông Sinh, liệu ông ta có thể hồi sinh được hay không?

So với TCL, vụ sáp nhập của Lenovo đối với bộ phận máy tính IBM tỏ ra thuận lợi hơn rất nhiều, chỉ có điều, mối lo của Liễn Truyền Chí cũng không kém phần sâu nặng. Tháng 9 năm này ông tuyên bố, từ cuối năm 2004 đến nay, mọi hoạt động của công ty mới đã dần đi vào quỹ đạo, doanh số kinh doanh từ mức 2,9 tỉ đô-la trước khi sáp nhập, được nâng lên mức 14,6 tỉ đô-la vào năm 2006, số lượng tiêu thụ từ mức 4,18 triệu chiếc tăng lên mức 16,62 triệu chiếc. Lenovo bắt đầu làm nhạt nhòa thương hiệu của IBM, và độc lập sử dụng thương hiệu

Lenovo ThinkPad. Liễn Truyền Chí nói, hiện tại nền kinh tế chính thể của Trung Quốc và quá trình quốc tế hoá của các doanh nghiệp nước này đã gặp phải vấn đề khó khăn rất lớn, vấn đề khó khăn chủ yếu nhất là Trung Quốc đã không có được một sự thừa nhận và tổng kết của quốc tế đối với kinh nghiệm thành công của các doanh nhân bản địa trong suốt 30 năm đã qua. Lenovo sáp nhập nếu thành công, sẽ lần đầu tiên chứng minh người Trung Quốc cũng có thể quản lý tốt một công ty đa quốc gia. Ông còn nói, mấy mươi năm, doanh nghiệp Trung Quốc vẫn luôn đi theo sau những học thuyết quản lý của phương Tây, bây giờ cũng cần phải vừa làm vừa nghiên cứu, tự mình cũng phải tạo ra trường phái quản lý của riêng mình. Ông còn tiết lộ suy nghĩ chung của các doanh nhân Trung Quốc rằng: với tư cách là một trong những quốc gia thương mại quan trọng nhất toàn cầu, Trung Quốc vẫn chưa có được tư tưởng quản lý và văn hoá thương mại của riêng mình. Đó sẽ là một điều đáng hổ thẹn.

Trương Thụy Mẫn của Haier cũng không mấy nhẹ nhàng. Ngành điện gia dụng của Trung Quốc sau khi trải qua mấy cuộc chiến giá cả, lợi nhuận đã ngày càng “mỏng như lưỡi dao lam”, tỉ lệ lợi nhuận chỉ còn khoảng 2% - 3%, mức tăng doanh thu toàn ngành chỉ khoảng 3%. Vì vậy theo Trương Thụy Mẫn, con đường thoát ra duy nhất là thực hiện một bố cục toàn cầu hoá, thực hiện sự tăng trưởng cao dưới tiền đề tăng trưởng giá trị cao. Tháng 6 năm 2005, Haier từng có ý đồ bỏ ra 1,28 tỉ đô-la để mua lại Maytag - công ty điện gia dụng lớn thứ 3 tại Mỹ. Nhưng đúng phút cuối, Whirlpool Corporation nhà sản xuất điện gia dụng lớn nhất toàn cầu đã nhảy vào cuộc, vì thế Haier tuyên bố rút lui khỏi cuộc đua mua lại Maytag. Trong một lần trả lời phỏng vấn vào năm 2007, Trương Thụy Mẫn nói, Haier cho dù đã là số 1 của Trung Quốc, thứ 4 thế giới, sức cạnh tranh quốc tế liên tục nâng cao, nhưng điều đó hoàn toàn không đồng nghĩa Haier đã rút ngắn được khoảng cách với các công ty đa quốc gia khác. Ngược lại, cùng với việc Whirlpool Corporation thôn tóm Maytag, quy mô của nó sẽ tăng lên đến 19 tỉ đô-la, một lần nữa Haier lại bị bỏ xa. Vị doanh nhân giàu tư tưởng quản lý nhất trong lịch sử 30 năm thương mại của Trung Quốc này nói: “Hiện tại Haier đang ở trên một vùng cao nguyên, bản thân đang ở nơi cách 5000 m so với mực nước biển, nhưng mực tiêu

của chúng tôi là 8000 m, bởi vì đối thủ đều đang ở trên đỉnh cao thế giới, không chỉ đường còn rất dài, mà khả năng cuối cùng là có lên nổi đến đỉnh hay không mới là vấn đề. Chính vì các đối thủ nước ngoài đều rất hùng mạnh, mọi biện pháp hiệu quả của chúng tôi trước kia có lẽ đều sẽ không có tác dụng. Haier dồn sức cho cuộc chơi toàn cầu, đây là một cuộc chiến sống còn, Haier hoặc là thông qua chiến lược toàn cầu hoá để tiếp tục đi lên, hoặc là bị người khác đìm xuống địa ngục.”

Nhậm Chính Phi của Hoa Vi chào đón kỷ niệm tròn 20 năm ngày khởi nghiệp vào năm này, cũng giống như trước đây, ông vẫn tỏ ra đầy lo lắng. Ông tiết lộ rằng, Hoa Vi trong quá khứ đều duy trì mức tăng trưởng doanh thu 10% trở lên, đặc biệt là mấy năm gần đây, có hơn 25000 nhân viên phụ trách mở rộng thị trường, đầu tư mỗi năm sáu, bảy tỉ Nhân dân tệ trở lên, trải qua nhiều năm phấn đấu gian khổ, cho đến hôm nay, Hoa Vi vẫn chưa có được một phát minh sản phẩm mang tính đột phá. Điều khiến cho Nhậm Chính Phi càng lo lắng hơn là Cisco đối thủ số một trên toàn cầu của Hoa Vi đã đem lửa chiến đến hun tận cửa. Cuối năm 2007, John Chambers người sáng lập Cisco đến thăm Trung Quốc, tuyên bố sẽ đầu tư vào Trung Quốc 16 tỉ đô-la trong vòng 5 năm. Cuộc huyết chiến này sẽ ra sao?

Ngày 8 tháng 7, đối với Lỗ Quán Cầu - một doanh nhân dân doanh thuộc thế hệ cũ, là một ngày rất đặc biệt. Đây là ngày kỷ niệm lần thứ 38 ngày ông khởi nghiệp, đồng thời tập đoàn Vạn Hướng do ông sáng lập tuyên bố trở thành đại cổ đông số 1 của Công ty AI - Mỹ, quy mô hoạt động ở hải ngoại của Vạn Hướng lần đầu tiên vượt quy mô hoạt động trong nước, điều này đồng nghĩa xuống sửa xe năm xưa nay đã thực sự trở thành công ty đa quốc gia. AI là một công ty rất đặc biệt, nó do ba nhà sản xuất ô tô hàng đầu nước Mỹ là Chrysler, Ford và GE cùng sáng lập nên, là công ty chuyên cung cấp phụ kiện đi kèm cho ba công ty lớn này. Tập đoàn Vạn Hướng với tư cách là nhà sản xuất linh phụ kiện ô tô lớn nhất Trung Quốc có thể trở thành đại cổ đông của AI, điều này đồng nghĩa doanh nghiệp Trung Quốc bắt đầu sử dụng phương thức sáp nhập tư bản và tham gia chuyên nghiệp để trực tiếp thâm nhập vào bộ phận hạt nhân của chuỗi sản xuất

ô tô toàn cầu. Rockefeller doanh nhân huyền thoại ở đầu thế kỷ XX của Mỹ đã từng nói với bạn bè của ông những năm cuối đời rằng: “Có lẽ sau này tài sản của người ta còn nhiều hơn tôi, nhưng tôi là duy nhất.” Câu nói này, những người như Lỗ Quán Cầu, Liễu Truyền Chí và Trương Thụy Mẫn cũng được xem là có đủ tư cách để nói, bởi vì những gì họ đã trải qua là duy nhất. Họ là những người dựng nghiệp sớm nhất, sống được lâu nhất, sự nghiệp đạt đến mức to lớn nhất. Nhưng thương mại lại là một trò chơi mạo hiểm lấy kết quả để kiểm nghiệm quá trình, họ chắc chắn sẽ còn sống lâu hơn nữa. “Những thứ không tiêu diệt được anh, sẽ khiến anh càng thêm hùng mạnh”, đây có thể là câu châm ngôn sinh tồn chung của những doanh nhân này.

3 giờ chiều ngày 11 tháng 8, Trương Thụ Hồng một doanh nhân Hong Kong, Phó chủ tịch Công ty hữu hạn đồ chơi Lợi Đạt của thành phố Phật Sơn đã treo cổ tự sát trong khu nhà kho ba tầng ở nhà máy của ông ta, bên cạnh thi thể ông chất đầy 10 bao đồ chơi búp bê Sesame có hình dáng rất đáng yêu. Trước khi tự sát, Trương Thụ Hồng đã đi tuần tra trong xưởng một vòng, đồng thời kết toán xong lương tháng của công nhân đầu vào đây. Ông từ Hong Kong đến Phật Sơn lập xưởng vào năm 1993, được công nhân viên mô tả là người phúc hậu, dáng người rất cao, gần 1,8 mét, cũng rất tráng kiện, nhưng da hơi đen, ăn mặc cũng không cầu kỳ lắm, thường ngày luôn mặc một bộ quần áo loại dành cho nghỉ ngơi rất cũ kỹ. Ông rất gần gũi với anh em công nhân, đã từng góp tiền xây nhà cho công nhân, cho nên rất nhiều người vì cảm kích nghĩa cử đó của ông đã theo ông làm việc suốt mười mấy năm trời. Cái chết bất ngờ của nhà sản xuất đồ chơi này đã khiến cho đề tài “Made in China” một lần nữa được đưa lên trang đầu của các báo tài chính quan trọng trong và ngoài nước.

Cái chết của Trương Thụ Hồng khởi nguồn từ 9 ngày trước. Ngày 2 tháng 8, Mattel - nhà sản xuất đồ chơi lớn nhất của Mỹ đã đề nghị Ủy ban an toàn sản phẩm tiêu dùng Mỹ thu hồi 967.000 đồ chơi bằng nhựa dẻo do Lợi Đạt - Phật Sơn sản xuất, lý do là “hàm lượng chì chứa trong sơn phủ lên bề mặt của lô sản phẩm phải thu hồi này vượt tiêu chuẩn cho phép, gây tác động xấu rất lớn đến sự phát triển não ở trẻ em. Câu lạc bộ Sierra Club trực thuộc tổ chức bảo vệ môi trường của

Mỹ cho rằng nó ảnh hưởng đến sự an toàn của trẻ em”. Trước khi sự việc xảy ra, sản lượng do Lợi Đạt - Phạt Sơn sản xuất đã đứng hàng thứ 2 trong ngành chế tạo đồ chơi ở Phạt Sơn. Chỉ sau một đêm, doanh nghiệp có hơn mười năm sản xuất tốt này đã trở thành đối tượng chỉ trích của công chúng. Trước sức ép liên tục của dư luận Mỹ, sự sơ suất của các nhà cung ứng, cũng như trong khâu kiểm nghiệm sản phẩm của nhà sản xuất này bị phanh phui và phóng đại. Cuối cùng, Lợi Đạt - Phạt Sơn đã bị Cục kiểm dịch xuất nhập cảnh yêu cầu sửa sai, Tổng cục quản lý giám sát chất lượng quốc gia Trung Quốc tuyên bố tạm thời đình chỉ xuất khẩu sản phẩm của doanh nghiệp này. Lợi Đạt bị buộc ngừng sản xuất, 2500 công nhân hầu như không có việc gì để làm, Trương Thụ Hồng chịu đựng một sức ép rất lớn, cuối cùng ông đã chọn con đường tự kết liễu cuộc đời mình. 3 ngày sau cái chết của Trương Thụ Hồng, Mattel lần thứ hai tuyên bố số lượng đồ chơi do Trung Quốc sản xuất bị thu hồi tăng lên đến 18,2 triệu sản phẩm.

Khi sự kiện Lợi Đạt xảy ra, các sản phẩm “Made in China” đang gặp phải cuộc khủng hoảng niềm tin đã được ươm mầm từ lâu. Ngày 18 tháng 3, Menu Foods - công ty thực phẩm dành cho thú cưng có trụ sở đóng tại Canada đã lên tiếng thu hồi sản phẩm, vì nguyên liệu sản xuất thức ăn giành cho thú cưng của nó có lẫn tạp chất khiến cho chó mèo vật cưng ăn vào đều bị chết. Công ty tuyên bố sẽ tiến hành thu hồi khẩn cấp các sản phẩm thức ăn dành cho thú cưng thuộc hơn 80 thương hiệu trực thuộc công ty này. Những sản phẩm này được đóng chai hoặc đóng trong hộp giấy tráng kẽm, số lượng khoảng 60 triệu đơn vị sản phẩm. Theo điều tra của Cục quản lý thực phẩm và dược phẩm Mỹ cho thấy, lô sản phẩm này sử dụng bột tiểu mạch và bột ngô có xuất xứ từ Trung Quốc, trong đó có chứa các chất Melamine và Cyanuric acid. Đầu tháng 5, Panama và nước cộng hoà Dominica tuyên bố trong sản phẩm kem đánh răng do Trung Quốc sản xuất có chứa Diethylene, vì vậy quyết định ngừng tiêu thụ các loại kem đánh răng có xuất xứ từ Trung Quốc. Ngay sau đó Mỹ, Singapore và Nhật Bản cũng tuyên bố ngừng sử dụng sản phẩm kem đánh răng có nguồn gốc từ Trung Quốc. Ngày 11 tháng 6, FTS - một công ty kinh doanh vỏ ruột xe của Mỹ đã tuyên bố thu hồi 45000 sản phẩm vỏ ruột xe do

Công ty vỏ ruột xe Trung Quốc sản xuất. Theo điều tra của Cục quản lý an toàn giao thông đường bộ quốc gia Mỹ (NHTSA), tháng 8 năm trước, tại bang Pennsylvania một chiếc xe chở hàng cùng 4 hành khách đã mất kiểm soát tay lái hư hỏng nặng, trong đó có 2 hành khách bị thiệt mạng, nguyên nhân của tai nạn là do chiếc xe này đã bị vỡ lốp xe, điều đặc biệt là loại ruột này được sản xuất tại Trung Quốc. Cùng tháng, Cục quản lý thực phẩm và dược phẩm Mỹ tiến hành câu lưu tự động đối với 5 loại sản phẩm nước uống đến từ Trung Quốc, đồng thời từ chối cho nhập cảnh, nguyên nhân là do những sản phẩm này có lưu lượng tồn thuốc thú y không nằm trong danh mục cho phép. Ủy ban an toàn sản phẩm tiêu dùng của Mỹ đã tuyên bố thu hồi 1,5 triệu sản phẩm mô hình tàu hoả đồ chơi do Trung Quốc sản xuất trên phạm vi toàn cầu, vì cho rằng trong sơn của sản phẩm này có chứa một hàm lượng chì có thể khiến cho trẻ em bị ngộ độc.

Những sự kiện xảy ra liên tục này đã giáng những đòn mạnh mẽ vào niềm tin của người tiêu dùng trên thế giới đối với hàng hoá của Trung Quốc. Những phát biểu và hành động mang tính công kích nhắm vào những sản phẩm “Made in China” liên tục xuất hiện, Bongiornoi phóng viên tin tức của bang Louisiana - người đã từng tuyên bố “không sử dụng hàng hoá Trung Quốc trong một năm” vào hai năm trước, đã xuất bản tác phẩm “Một năm không có hàng hoá “Made in China” vào đúng thời điểm này. Jonathan Birchall bình luận viên của tờ *Financial News* của Anh đã viết rằng: “Trong sách dùng rất nhiều từ ngầm tỏ ý bất mãn, điều này có nghĩa là trong vấn đề vùng lên của Trung Quốc, cuốn sách này có thể trở thành một chỉ tiêu khác thể hiện rõ sự lo lắng của công chúng”. Những lời chỉ trích đối với các sản phẩm “Made in China” đã trở thành “công cụ” để một số nhân vật chính trị nào đó tùy hứng sử dụng, Mazziotti thị trưởng của thành phố Palm Bay bang Florida Mỹ thậm chí còn ra lệnh, chính quyền của thành phố này không được mua hàng hoá của Trung Quốc có giá trị từ 50 đô-la trở lên, hoặc những hàng hoá có một nửa linh phụ kiện trở lên là do Trung Quốc sản xuất. Thành phố nhỏ có 107.000 dân này đã trở thành thành phố đầu tiên trên toàn nước Mỹ cấm hàng hoá của một quốc gia nào đó. Chính trong phong trào tẩy chay hàng hoá Trung Quốc diễn ra tràn lan đó, cái chết của nhà sản xuất đồ chơi

Trương Thụ Hồng đã đẩy mâu thuẫn lên đến đỉnh điểm. Những sự chỉ trích mang tính chất thoá mạ hoặc sỉ nhục hàng hoá của Trung Quốc hầu như đã đến mức chẳng cần bất cứ lý do nào, đây là một trong những sự kiện kỳ dị nhất trong thế giới thương mại ngày nay: không ai có thể tách rời đời sống khỏi các sản phẩm “Made in China”, nhưng mỗi cá nhân đều bày tỏ sự bất mãn đối với chúng. Raymond McGregor phóng viên hàng đầu của tờ *Financial News* đồn trú tại Bắc Kinh đã miêu tả tâm thế mâu thuẫn của thế giới phương Tây như sau: “Một mặt, người tiêu dùng phương Tây nhận được rất nhiều lợi ích, nhưng mặt khác, người phương Tây lại lớn tiếng than vãn rằng chính sản phẩm giá rẻ của Trung Quốc đang khiến cho người dân phương Tây mất việc làm; điều này đẩy Trung Quốc vào thế khó xử.”

Sau khi Trương Thụ Hồng chết, sự kiện thu hồi đồ chơi nảy sinh sự phản pháo đầy kịch tính trong việc xác định người chịu trách nhiệm về mặt chất lượng. Khi sự việc nổ ra, Công ty Mattel luôn ở tư thế của bên chịu thiệt hại, quan chức chấp hành hàng đầu của công ty này Robert Eckert khi làm chứng tại Thượng nghị viện Mỹ đã nhận định, trách nhiệm để xảy ra sự cố hoàn toàn thuộc về phía nhà thầu Trung Quốc. Ông nói: “Có người có lỗi với chúng tôi, khiến chúng tôi có lỗi với mọi người”. Nhưng trong quá trình điều tra, Bộ thương mại Trung Quốc lại phát hiện, tuyệt đại đa số đồ chơi bị phía Mỹ tuyên bố thu hồi không phải do vấn đề chất lượng sản xuất, mà là do sự thay đổi đột ngột của hệ thống tiêu chuẩn Mỹ cũng như việc đẩy rủi ro cho nhà sản xuất của các nhà kinh doanh Mỹ. Phó Bộ trưởng Bộ thương mại Trung Quốc - Cao Hồ Thành cho biết, trong tổng số 21 triệu sản phẩm đồ chơi bị các công ty kinh doanh đồ chơi của Mỹ thu hồi trên quy mô rộng, có thể chia làm hai loại: một loại thuộc về vấn đề chất liệu sơn và hàm lượng chì vượt chỉ tiêu mà nhà sản xuất đã sử dụng, thuộc loại này có khoảng 3 triệu sản phẩm, chiếm 14% tổng lượng sản phẩm bị thu hồi. Nguyên nhân khiến cho hàm lượng chì vượt tiêu chuẩn, vừa có sự sơ suất trong quản lý sản xuất của nhà sản xuất Trung Quốc, cũng có sự tắc trách trong khâu nghiệm thu sản phẩm của nhà kinh doanh thương hiệu. Loại thứ hai là, việc đẩy rủi ro trong kinh doanh của các nhà kinh doanh Mỹ cho nhà sản xuất phía Trung Quốc. Tháng 5 năm 2007, Hiệp hội kiểm nghiệm vật liệu

Mỹ đã công bố một bảng tiêu chuẩn mới đối với việc sử dụng vật liệu chế tạo đồ chơi, 18,2 triệu đồ chơi được phía Trung Quốc sản xuất là những sản phẩm theo tiêu chuẩn xuất khẩu vào thị trường Mỹ theo hệ thống chất lượng cũ mà Mỹ đã quy định, các nhà kinh doanh phía Mỹ cho thu hồi đồ chơi với lý do sản phẩm không hợp tiêu chuẩn mới, và toàn bộ rủi ro cũng như tổn thất kinh tế đều được đẩy về phía các nhà sản xuất Trung Quốc.

Sự ra đời của kết quả điều tra này, đã khiến cho dư luận Trung Quốc lại một phen dậy sóng, hiện trạng bị động và bị lừa gạt của các nhà sản xuất Trung Quốc trong chuỗi sản xuất toàn cầu đã hiện rõ hơn bao giờ hết. Ngày 21 tháng 9, dưới sức ép cực lớn từ dư luận, Công ty Mattel đã phải lên tiếng xin lỗi phía Trung Quốc trong vụ thu hồi đồ chơi, đồng thời bày tỏ đại bộ phận đồ chơi đã được thu hồi là do phía Mỹ thiếu sót trong khâu thiết kế gây nên, chứ không phải là vấn đề của nhà sản xuất Trung Quốc. Công ty Mattel còn bày tỏ: “thành tâm thừa nhận toàn bộ trách nhiệm trong những sự kiện thu hồi sản phẩm lần này, đồng thời đích thân xin lỗi người dân Trung Quốc và những khách hàng đã nhận đồ chơi của hãng.”

Sự thay đổi bất ngờ của cơn bão đồ chơi cũng như nhiều sự kiện khác xảy ra trong năm này đã cho thấy rõ, nền sản xuất của Trung Quốc khởi động từ năm 1998, sau khi trải qua thời kỳ hoàng kim kéo dài 10 năm, đang đứng trước ngã tư đường đầy nhạy cảm. Ít nhất có hai sự thực khiến cho nền sản xuất của Trung Quốc trong tương lai chứa đầy ẩn số.

Một là, các nhà sản xuất Trung Quốc đã không chịu nổi sự chèn ép của các nhà phân phối quốc tế. Trong rất nhiều năm đã qua, hàng hoá Trung Quốc giá rẻ đã tạo nên một sự chống đỡ để bình ổn vật giá của hàng hoá toàn cầu, còn các công ty phân phối lớn trở thành người được lợi lớn nhất, cuộc chiến lợi ích giữa các nhà phân phối này với các nhà máy chế tạo của Trung Quốc ngày càng thêm quyết liệt. Tại các nhà máy ở các nơi như Thiệu Hưng, Ôn Châu, người ta chứng kiến cảnh tượng thế này, trên cùng một dây chuyền sản xuất người ta treo cùng lúc nhiều nhãn hiệu khác nhau, có một số là những thương hiệu quốc tế hiển hách, có một số là thương hiệu của nhà sản

xuất nội địa, cho dù chúng đều được sản xuất ra từ một dây chuyền, nhưng sau khi dán những nhãn hiệu khác nhau lên, thì giá trị bản thân của chúng sẽ có sự khác biệt. Sức mạnh của thương hiệu thể hiện một cách tàn bạo và khiến người ta bùi ngùi diễn ra ngay trong những nhà xưởng sản xuất như vậy, còn các nhà máy sản xuất lại rất ít khi thu được lợi ích từ sự khác biệt này. Giám đốc của một nhà máy giày da ở Ôn Châu kể khổ nói: “Việc xuất khẩu của giày da Trung Quốc trước mắt hoàn toàn chịu sự khống chế của mấy nhà phân phối lớn tại thị trường Âu - Mỹ, biện pháp duy nhất của họ đối phó với chúng tôi là ép giá, ép giá và ép giá liên tục. Một đôi giày da, họ chỉ chấp nhận trả chúng tôi 5 đô-la, nếu chúng tôi đòi thêm 1 đô-la nữa, thì họ lập tức quay người bỏ đi sang nhà máy khác. Như vậy, để chế tạo một đôi giày giá 5 đô-la, chúng tôi sẽ dùng nguyên vật liệu thế nào? Tiết kiệm ra làm sao? Không biết anh có thể tưởng tượng được không? Anh có thể trông mong gì về chất lượng của đôi giày được làm ra với chỉ 5 đô-la? Huống chi, theo đà tăng giá liên tục của đồng Nhân dân tệ, công việc xuất khẩu của các doanh nghiệp giày da Trung Quốc đã trở thành một ngành nghề xương xẩu”. Tháng 7, Tập đoàn Langsha - doanh nghiệp sản xuất bít tất lớn nhất Trung Quốc tuyên bố, sau khi toàn thành xong đơn hàng cuối cùng giao vào cuối tháng, doanh nghiệp này sẽ không nhận thêm đơn hàng của Wal-Mart. Doanh nghiệp này hằng năm cung cấp cho Wal-Mart một lượng hàng hoá trị giá lên đến 5 triệu đô-la, nhưng vì lợi nhuận chẳng được là bao, cho nên cuối cùng đành phải chọn con đường là bỏ mối làm ăn này.¹

¹. Dư luận do các nhà kinh doanh thương hiệu và nhà phân phối Mỹ kiểm soát, cho nên sự hạ thấp và gièm pha đối với các nhà sản xuất của Trung Quốc vẫn luôn được tăng cường. Tháng 4 năm 2007, trong bản báo cáo xa xỉ phẩm toàn cầu (bản tiếng Trung) cho thấy, có 86% người tiêu dùng Trung Quốc không muốn tiếp tục mua hàng nếu hàng hoá đó có nhãn hiệu “Made in China”, đối với người tiêu dùng hàng xa xỉ phẩm cao cấp, cụm từ “Made in China” đã trở thành một trong những vật cản gây khó chịu cho hành vi tiêu dùng của họ. Bản báo cáo này viết tiếp: “Tình hình trước mắt không biết ai còn dám xây dựng nhà máy sản xuất tại Trung Quốc, ai sẽ bị đá văng ra khỏi cuộc chơi hàng xa xỉ phẩm này.”

Hai là, do đồng Nhân dân tệ tăng giá cũng như áp lực lạm phát đang ngày càng gia tăng trong nước, ưu thế giá cả của các sản phẩm “Made in China” lần đầu tiên xuất hiện hiện tượng giảm sút. Tháng 7, chỉ số giá tiêu dùng của Trung Quốc tăng 5,6% so với cùng kỳ năm trước, đây là mức tăng nhanh nhất trong hơn 10 năm trở lại đây. Giá các mặt hàng thực phẩm tăng 15,4%, do tình hình dịch bệnh mất mùa cũng như lũ lụt nghiêm trọng, chỉ riêng giá thịt và gia cầm các loại đã tăng 45%. Hơn nữa, lạm phát không chỉ là vấn đề của Trung Quốc, do Trung Quốc là nước cung ứng rất nhiều sản phẩm trên thế giới, việc nâng cao giá thành của Trung Quốc sẽ thể hiện ở sự leo thang giá cả của Wal-Mart cũng như nhiều nhà kinh doanh bán lẻ thuộc loại lớn khác trên thế giới. Bộ thương mại Mỹ cho biết trong nửa đầu năm 2007, giá cả hàng hoá nhập khẩu từ Trung Quốc tăng lên 4,1%. Đây là năm có chỉ số giá hàng nhập khẩu tăng cao nhất kể từ năm 2003 khi Mỹ tiến hành điều tra giá hàng hoá nhập khẩu từ Trung Quốc, và lại còn cao hơn rất nhiều so với mức lạm phát 2,1% của Mỹ. Nửa năm đầu, Trung Quốc xuất khẩu được 22,55 triệu chiếc tivi màu, giảm 48% so với cùng kỳ năm trước, trong đó ngoài nguyên nhân do đồng Nhân dân tệ tăng giá, giá thành nguyên liệu đầu vào tăng, thì còn có nguyên nhân do sự ràng buộc từ việc điều chỉnh tăng mức phí bản quyền sở hữu trí tuệ của nước ngoài - do doanh nghiệp Trung Quốc thiếu khả năng phát minh sáng chế, cho nên mỗi lần xuất khẩu một chiếc tivi, thì lại phải nộp phí bản quyền khoảng 10 đô-la. Trong một bài phân tích đăng vào cuối tháng 10, tạp chí *Time* viết: “Một số người lên tiếng cảnh báo, thời đại hàng Trung Quốc giá rẻ giúp thế giới duy trì mức vật giá ổn định kéo dài đã kết thúc rồi.” Cựu chủ tịch Cục dự trữ liên bang Mỹ (FED) Alan Greenspan cũng thừa nhận: “Giá hàng hoá xuất khẩu của Trung Quốc đã bắt đầu tăng lên, điều này sẽ thúc đẩy sự phục hồi của lạm phát toàn cầu”. Ben Simpfordorfer - chiến lược gia của Ngân hàng Hoàng gia Scotland thì nói có phần đơn giản hơn: “Trong 10 năm qua, Trung Quốc là thế lực giảm phát, trong 10 năm tới, nó sẽ là thế lực lạm phát”.

Cứ như thế, chủ đề liên quan đến các sản phẩm “Made in China” vẫn sẽ tiếp tục được bàn cãi. Một con bướm trong rừng mưa nhiệt đới

thuộc lưu vực sông Amazon, tình cờ vỡ mấy chiếc cánh, hai tuần sau, có thể gây nên một cơn bão táp dữ dội ở bang Texas của Mỹ. “Hiệu ứng cánh bướm” như vậy đang xảy ra giữa Trung Quốc và thế giới, còn Trương Thụ Hồng chính là một người bị hại đầy bất hạnh và bi kịch.

Đến năm 2007, thung lũng Silicon của Mỹ tròn 50 năm. Còn mấy ai nhớ Robert Noyce người đã sáng lập ra Fairchild Semiconductor, đã xây dựng nên Công ty Intel vĩ đại vào nửa thế kỷ trước nay đã qua đời nhiều năm. Gordon Moore đã phát minh “định luật Moore”, tuổi đã gần 80, thậm chí ngay cả Jobs luôn luôn mặc quần jean cũng tay yếu chân run, trẻ tuổi hơn và được mọi người ngưỡng mộ như Brin và Page, Google do họ sáng lập nên đang như mặt trời giữa trưa. Trong số những người gốc Hoa khởi nghiệp ở Silicon Valey, có Vương An - người từng được xếp vào danh sách 10 người giàu nhất toàn nước Mỹ, cũng đã sớm bị lãng quên, Dương Chí Viễn tuổi hơn 40 cũng gần như đã qua thời đỉnh cao, người được chào đón nhất là chàng thanh niên Đài Loan - Trần Sĩ Tuấn, sinh năm 1978. Tháng 2 năm 2005, chàng thanh niên có tài năng thiên bẩm về máy tính này đã theo chân các tiền bối ở thung lũng Silicon xây dựng nên mạng You tube trong một nhà kho 20 tháng sau, Google đã mua lại công ty của anh với giá 1,65 tỉ đô-la.

Vào năm này, ánh hào quang của Internet rõ ràng là đã bị thị trường cổ phiếu và thị trường địa ốc đang quá sức nóng bỏng che lấp, những công ty có giá trị thị trường lên đến hàng trăm tỉ cũng như những tỉ phú mới có tài sản lên đến cả chục tỉ đã khiến cho các anh tài IT tạm thời bị lu mờ. Họ thậm chí bắt đầu cảm thấy hối hận vì tại sao cứ phải lên sàn Nasdaq. Trương Triều Dương của Soho đã nói, ông ta có chút hối hận khi đến Mỹ để lên sàn: “Đến Mỹ lên sàn là một sự bi ai toàn vẹn của Internet Trung Quốc! Vì thu nhập, báo cáo, chúng tôi suốt ngày bận nhả tin, bận di động, bận cả ngày, đến mức quên cả cư dân mạng.” Nhưng cũng có người đã vượt qua được tâm lý đó, ông ta chính là Mã Vân của Alibaba, công ty của ông ta đã lên sàn

Hong Kong vào tháng 11, trở thành công ty Internet Trung Quốc có giá trị thị trường cao nhất.

Với tư cách là công ty thương mại điện tử lớn nhất toàn cầu, Alibaba cung cấp sân chơi giao dịch ngoại thương cho hơn 6 triệu doanh nghiệp vừa và nhỏ, nó giúp cho vô số doanh nhân của doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Trung Quốc vốn không hiểu ngoại ngữ, chưa từng ra nước ngoài, thậm chí không biết chút gì về kiến thức thương mại quốc tế vẫn có thể tìm được bạn hàng nước ngoài. Về mặt nào đó, nó là một trong những lực đẩy quan trọng nhất cho hàng hoá “Made in China”. Năm 2004, Mã Vân thành lập website taobao.com để theo đuổi mô hình dịch vụ C2C, chỉ trong vòng hai năm đã giành chiến thắng trước eBay - công ty cùng ngành lớn nhất toàn cầu, với 75% thị phần. Năm 2005, Alibaba trở thành người kiểm soát thực tế của Yahoo Trung Quốc đang trong tình cảnh khốn khó, khiến cho Alibaba từ một công ty theo mô hình ứng dụng kỹ thuật trở thành một công ty nắm giữ kỹ thuật đầu ngành. Để giải quyết vấn đề nan giải về thanh toán trực tuyến, Mã Vân còn đưa ra ý tưởng về công cụ chi trả qua bên thứ 3 gọi là “alipay”. Nó lấy sự đảm bảo trung gian của Alibaba làm cơ sở giao dịch, từ đó giải quyết được vấn đề gian lận trong thanh toán tiền mặt, đồng thời cũng giúp cho công ty này gián tiếp xâm nhập vào lĩnh vực dịch vụ tài chính. Alibaba năm 2007 trông chẳng khác nào một hệ thống khổng lồ nhưng chưa rõ mặt mũi, Mã Vân quyết định rút dự án thương mại điện tử đã thu lợi nhuận ra, cho lên sàn giao dịch tại Liên sở giao dịch Hong Kong. Mã Vân rõ ràng đã chọn đúng thời điểm phù hợp nhất để công ty lên sàn. Quả bóng của thị trường cổ phiếu đang phình to điều đó đồng nghĩa giá cổ phiếu của công ty ông cũng sẽ được đánh giá cao, mà Alibaba khi đó là biểu tượng cho hai khái niệm: Trung Quốc và Internet, cho nên nếu thu hút vốn vào lúc này, chắc chắn sẽ chiếm được thế thuận lợi.

Cho dù như vậy, cảnh tượng bùng phát của Alibaba khi lên sàn vẫn khiến người ta rất đỗi ngạc nhiên. Đối với nhà đầu tư, sức hấp dẫn lớn nhất của công ty này là không gian ý tưởng vô cùng của nó, cổ phiếu của Alibaba được các nhà đầu tư “tranh đoạt”, Quách Đài

Danh của Honhai - một doanh nghiệp lớn nhất Đài Loan - Trung Quốc, John Chambers của Cisco đều đã trở thành nhóm nhà đầu tư đột đầu. Ở bộ phận phân phối bán cho các nhà đầu tư quốc tế, Alibaba đã thu được lượng đặt mua trị giá 180 tỉ đô-la, tức vượt 186 lần lượng cổ phiếu chào bán. Trong phần bán cho các nhà đầu tư nhỏ lẻ trong nước, khoản vốn đặt mua lên đến 450 tỉ đô-la Hong Kong, tức vượt mức chào bán 259 lần, tạo nên một kỷ lục lịch sử về cổ phiếu phát hành tại sàn Hong Kong. Cơn sốt cuồng nhiệt này cũng đã khiến cho tạp chí *The Economist* phải đặt vấn đề: “Alibaba liệu có phải là quả bong bóng của China.com?” Trong một bản báo cáo cuối tháng 10, tạp chí của Anh này nhận định: “Tài sản lớn nhất của công ty này có lẽ là Mã Vân người đã sáng lập nên nó, Mã Vân là người rất có sức hấp dẫn trong mắt công chúng, một con người khéo ăn nói và rất biết cách lợi dụng truyền thông. Ông ta có những ý tưởng táo bạo, ôm ấp mục tiêu thị trường cực lớn, cũng như sự miễn cảm đối với thương mại, tất cả những điều này đã khiến ông trở nên hấp dẫn trong mắt của mọi người.” Theo tính toán của tạp chí này, nếu mục tiêu thu hút vốn của Alibaba thành hiện thực, thì giá trị thị trường của nó có thể đạt đến 9 tỉ đô-la, tức gấp 100 lần lợi nhuận mỗi năm của nó. Nhưng điều nằm ngoài dự báo của *The Economist* là cơn sốt còn tăng nhiệt cao hơn so với những gì tạp chí này tưởng tượng được. Ngày 6 tháng 11, Alibaba chính thức lên sàn, ngay khi kết thúc phiên giao dịch trong ngày giá giao dịch tương đối của cổ phiếu công ty này đã tăng lên 192%, trở thành cổ phiếu có biên độ tăng giá cao nhất ngay trong ngày đầu phát hành của một cổ phiếu mới, giá trị thị trường đạt 199,6 tỉ đô-la Hong Kong, một bước nhảy lên trở thành công ty mạng đầu

1. Chỉ số P/E (Price/Earnings Ratio: hệ số giữa giá giao dịch của một CP với lợi nhuận mà CP đó đem lại). Đây là chỉ số tài chính quan trọng trong đánh giá mức giá giao dịch của CP có hợp lý hay không.

2. Chỉ số P/E của Alibaba cao gấp nhiều lần so với dự báo của các chuyên gia, so với các chỉ số P/E của các công ty khác cùng kỳ, Google là 43 lần, eBay là 23 lần, Baidu là 104 lần, qq.com là 33 lần, Net Easy là 15 lần. Trong số các công ty mạng trên toàn cầu, giá trị thị trường của Alibaba xếp sau Google, eBay, Yahoo, Amazon, đứng ở vị trí thứ 5, giá trị thị trường của 4 công ty xếp trước lần lượt là 222 tỉ USD, 47,4 tỉ USD, 41,8 tỉ USD và 35,7 tỉ USD.

tiền của Trung Quốc có giá trị vốn hoá thị trường hơn 20 tỉ đô-la. Chỉ số P/E¹ của công ty đạt đến mức đáng kinh ngạc - gấp 300 lần, nếu so với thành tích kinh doanh năm 2006, Chỉ số P/E đã tăng gần 1000 lần.² Ngay trong ngày hôm đó, tại cuộc họp quản lý cấp cao, Mã Vân đã tuyên bố, trong vòng 3 năm, Alibaba phải trở thành một công ty mạng có giá trị thị trường đạt 100 tỉ đô-la, đứng vào hàng 3 công ty mạng lớn nhất toàn cầu. Một người tham gia cuộc họp nói: “Tôi thật đang nằm mơ”. Nhưng nhớ lại 8 năm trước khi Mã Vân dựng nghiệp trong một gian nhà dột nát ở ngoại ô Hàng Châu, có ai dám nói rằng vị cựu giáo viên Anh ngữ này sẽ không làm được điều thần kỳ trong tương lai?

Thắng lợi vang dội của Alibaba trên sàn Hong Kong, đã tô thêm một mảng màu đậm nét nhất cho thế giới mạng của Trung Quốc trong năm 2007, và nó gần như là lời tuyên bố cho sự khởi đầu của một “năm ứng dụng” mới. Trong 15 năm trước đó, Internet ở Trung Quốc đã đi từ không đến có, trưởng thành một cách tự phát, cuối cùng đã trở thành một bộ phận của đời sống nước này, đồng thời thấm thấu đến mọi tế bào của xã hội. Điều đáng khen là các doanh nghiệp bản địa của Trung Quốc hầu như đều đánh bại các đối thủ quốc tế ngay trên sân nhà, cục diện này chưa từng xảy ra ở bất kỳ ngành nghề sản xuất nào của Trung Quốc trước đây, thậm chí ngay cả một công ty hùng mạnh như Google cũng không thể tránh khỏi kết cục buồn khi tấn công vào thị trường Trung Quốc, khi tỉ lệ chiếm giữ thị phần của hãng này chưa bằng một nửa của đối thủ Baidu. Ngoài ra có một điều hết sức kỳ lạ là những doanh nghiệp bị các công ty quốc tế thôn tóm đều có viễn cảnh mờ mịt, công ty 3721 thuộc lĩnh vực tìm kiếm sau khi về tay Yahoo đã không còn tồn tại nữa, Excel Group thuộc lĩnh vực B2C sau khi bị Amazon mua lại một thời gian đã rơi vào quên lãng, EachNet thuộc lĩnh vực C2C thì gặp phải đòn tấn công của taobao.com khi lọt vào tay của eBay.

Điều càng khiến cho người Trung Quốc hy vọng là, sau thế hệ của Mã Vân, Trương Triều Dương, Lý Nhan Hùng - những người sinh vào thập niên 1960 và thế hệ 7x với những Đinh Lỗi, Mã Hoá Đằng, “Thế

hệ 8x” cũng đã bắt đầu nổi lên - Đối Chí Khang (1981) của Khang Thịnh Thế giới, Lý Tường (1981) của Công ty PCPOP, Mao Khản Khản (1983) của MaJoy, Trần Hy (1981) của 163.com, Cao Nhiên (1981) của Mysee.com, Trịnh Lập (1982) của trang web âm nhạc 163888.net. Khi đất nước Trung Quốc mở cửa cải cách, họ vẫn chưa ra đời, nhưng hiện tại họ đã bắt đầu lật đổ những thứ tưởng chừng đã hùng mạnh, đây là một thể hệ toàn cầu hoá bẩm sinh, là thể hệ sinh ra đã “kết nối không khoảng cách” với Internet. Họ lớn lên trong một gia đình và xã hội cởi mở, chưa hề trải qua bất cứ sự xung đột nào về hình thái ý thức, không có sự ràng buộc và bao bọc của truyền thống, càng không bị phiền nhiễu bởi chế độ quyền sở hữu tài sản, họ may mắn hơn rất nhiều so với bất cứ vị tiền bối nào, họ tiếp bước nhau lớn mạnh không ngừng. Thế nhưng, những thách thức và hiểm hoạ mà họ phải đối mặt cũng là chưa từng có. Thời đại của họ là thời đại tốt nhất nhưng cũng là thời đại xấu nhất. Hơn 500 năm trước, nhà tư tưởng người Italia - Machiavelli đã khuyến cáo: “Hỡi những người chạy theo giấc mơ, đã trả giá thì phải chuẩn bị trả giá nhiều hơn”. Mọi câu chuyện thương mại vốn có thực ra đều phù hợp với một quy luật - đó là nó cũng giống như những câu chuyện bi hài xảy ra trong bộ lịch sử thương mại này - sự vĩ đại đều được sinh ra từ thách thức.

Điều có thể dự báo là, trong những năm tháng ở tương lai, nếu Trung Quốc muốn khai sinh ra những công ty vĩ đại cấp độ thế giới, những doanh nhân có tầm ảnh hưởng thế giới, thì Internet có thể sẽ là một trong những lĩnh vực hiếm hoi.

Tháng 9, Alan Greenspan, người từng đảm nhiệm chiếc ghế chủ tịch Cục dự trữ Liên bang Mỹ suốt 18 năm, vừa mới về hưu năm trước, đã xuất bản cuốn hồi ký của ông với tựa đề “Kỷ nguyên hỗn loạn: Sự mạo hiểm trong thế giới mới” (The Age of Turbulence: Adventures in a New World). “Lão già tiền bạc” 81 tuổi này đã tiến hành bình luận từng nước một trong số các nước lớn quan trọng trên thế giới. Ông cho rằng nước Anh với vai trò là cường quốc của cựu lục địa “sẽ phải phát triển tốt”, nước Nga sở hữu nguồn tài nguyên dồi dào “sẽ phải khôi phục pháp chế một cách triệt để để tiến bước phát triển”, Ấn Độ có “tiềm lực cực lớn” trong ngành công nghiệp nặng và dịch vụ IT, Nhật

Bản tuy tiếp tục trầm lắng sau cuộc điều chỉnh vĩ mô kể từ năm 1991, nhưng vẫn sẽ duy trì “sức mạnh của cường quốc”. Ngoài ra, ông còn tiến hành sự đối chiếu rõ ràng đối với nền kinh tế Mỹ và nền kinh tế Trung Quốc, ông tỏ ra lo lắng cho tương lai của nước Mỹ, đồng thời dự báo rằng Trung Quốc sẽ là đối thủ cạnh tranh chủ yếu nhất của nước Mỹ vào năm 2030. Ông nói: “Việc Trung Quốc làm thế nào để tiến bước nắm gọn thị trường toàn cầu sẽ quyết định đến số phận của nền kinh tế toàn cầu trong tương lai.”

Quan điểm của Alan Greenspan đại diện cho những tiếng nói chủ chốt ở phương Tây. Dích xác ở rất nhiều phương diện, so với việc Trung Quốc vùng lên, tiền đồ của nước Mỹ càng tỏ ra mờ mịt khó đoán. Trên trường quốc tế, Mỹ không những đang sa lầy trong cuộc chiến Iraq, mà còn căng thẳng bất thường trong mối quan hệ với Iran - một quốc gia Trung Đông khác. Về đối nội, mọi người đều đổ dồn sự chú ý vào cuộc tổng tuyển cử bầu tổng thống năm 2008 đang đến gần, mọi chính sách đều trở thành công cụ để các ứng cử viên tranh cử. Mùa xuân năm này, một cuộc khủng hoảng tài chính đột nhiên giáng xuống. Tháng 3, Công ty New Century Financial Corporation - một tổ chức tín dụng thế chấp thứ cấp lớn thứ 2 tại Mỹ đã tuyên bố đối mặt với nguy cơ phá sản, từ đó dẫn đến một cuộc khủng hoảng nợ thứ cấp chưa từng thấy,¹ rất nhiều tổ chức tài chính thiệt hại nặng nề. Chịu liên lụy là sự sụt giảm không phanh của các thị trường chứng khoán

¹. Nền kinh tế Mỹ trong thời kỳ 2004-2006 đã trải qua giai đoạn phát triển mạnh, lãi suất cho vay thấp khiến người dân ồ ạt vay tiền ngân hàng để đi mua nhà. Để tăng lợi nhuận, các ngân hàng nước này đã nới lỏng các điều kiện cho vay mua nhà, giúp những người có thu nhập thấp hoặc không ổn định cũng có thể mua nhà ở. Đây được gọi là các khoản cho vay dưới chuẩn. Số lượng các khoản cho vay dưới chuẩn không ngừng tăng lên, đồng thời các công ty lớn cũng tích cực đầu tư mua các trái phiếu bất động sản. Khi giá nhà đất xuống thấp, các ngân hàng và tổ chức tài chính đã ôm một khoản nợ khổng lồ. Tình trạng trì trệ của thị trường nhà đất Mỹ kéo dài suốt một năm đã khiến các ngân hàng và tổ chức tài chính dần dần không thể duy trì được hoạt động kinh doanh. Khi giới đầu tư nhận ra tình trạng khó khăn của các ngân hàng, họ liền rút tiền và bán tháo cổ phiếu, đẩy giá cổ phiếu của các công ty trên tụt giảm mạnh. Và lúc này các công ty đứng trước nguy cơ phá sản. Các gia đình đầu tư mua nhà theo hình thức vay tín dụng cầm cố chính căn nhà đi mua phải chịu một mức lãi suất cắt cổ đến mức không thể trả nổi, cuối cùng đành phải bán nhà để trả nợ, hoặc bị tịch biên nhà và bị đẩy ra đường vì mất khả năng thanh toán.

chủ chốt của thế giới, trong vòng 2 tuần của tháng 8, thị trường đã bốc hơi hơn 2000 tỉ đô-la. Thị trường ngoại hối cũng bị tác động mạnh, liên minh châu Âu, Nhật Bản liên tục ra tay cứu viện. Năm ngân hàng đầu tư lớn nhất của phố Wall cũng chịu tổn thất nặng nề, trong đó, chủ tịch của Merrill Lynch, chủ tịch của CitiBank, CEO của The Bear Stearns Companies, Inc. liên tiếp từ chức. Đến cuối năm, trên toàn nước Mỹ có tới 30% số hộ vay tiền mua nhà không thể hoàn trả nợ đúng hạn đã rơi vào vòng khủng hoảng gia đình. Về khả năng phát minh kỹ thuật mới, lực lượng sáng tạo với thung lũng silicon làm đại diện gần như đã đi đến điểm tận cùng, có chuyên gia dự báo, hầu như mọi kỹ thuật mạng quan trọng nhất đều đã được phát minh sạch, cùng với sự khởi đầu của thời đại ứng dụng, hiệu suất đầu tàu của nền kinh tế Mỹ sẽ tiếp tục giảm sút.

Chính trên hiệu ứng tích lũy của cái, người Mỹ tựa hồ cũng đã gặp phải thách thức. Kể từ năm 1995, với tổng tài sản 12,9 tỉ đô-la, Bill Gates vẫn chưa có đối thủ trên bảng xếp hạng những người giàu nhất thế giới của tạp chí *Forbes*. Trong 12 năm qua, chỉ có tài sản của Tôn Chính Nghĩa là tạm thời vượt qua ông trong thời kỳ bong bóng kinh tế năm 1999, nhưng cũng chỉ trong thời gian 10 ngày. Còn năm 2007, Bill Gates đã hai lần liên tiếp bị người ta qua mặt. Tạp chí *Fortune* của Mỹ số ra tháng 8 đưa tin, tỉ phú điện tín người Mexico Carlos

¹. Carlos sinh năm 1940 trong một gia đình buôn bán ở Mexico City. Bố ông là người Libăng di cư sang Mexico năm 1902 và sau 10 năm lăn lộn trở thành một nhà buôn thành công. Tỷ phú Mexico Carlos Slim thời nhỏ thu thập từng chiếc thẻ bóng chày để bán cho các bạn, rồi lên sàn chứng khoán từ khi mới 12 tuổi. Cần cù, tận tụy và tiết kiệm là những nét tính cách nổi bật của ông. Khối tài sản 67,8 tỷ USD của ông được gây dựng bằng cách thu lượm các công ty, giống như điều mà Carlos thường làm khi còn nhỏ là sưu tập thẻ bóng chày để bán cho những người khác cũng cần chứng với giá cao hơn.

Carlos luôn sẵn những doanh nghiệp có giá thấp, làm ập thua lỗ, sau đó bơm tiền vào thật nhiều để gia tăng sức cạnh tranh, mở rộng quy mô. Các công ty của tỷ phú Carlos như Telmex, Telcel, America Movil, Grupo Carso... chiếm khoảng 1/2 tổng giá trị của thị trường chứng khoán Mexico. Các tập đoàn viễn thông của ông có mặt tại hàng chục nước trên khắp thế giới, trong khi các lĩnh vực kinh doanh khác ngày càng mở rộng.

Hiện nắm trong tay hơn 220 doanh nghiệp, nhưng tỷ phú Carlos tâm sự ông không bao giờ quên bài học kinh doanh từ tuổi thơ. Rất ít khi trả lời phỏng vấn báo chí, nhưng mỗi khi nói về bí quyết kinh doanh, tỷ phú Carlos đều nhắc lại thời ông đi sưu tập và bán thẻ bóng chày cho các cậu bé khác.

Slim với tổng tài sản cá nhân lên đến 59 tỉ đô-la đã qua mặt Bill Gates với tổng tài sản 58 tỉ đô-la để trở thành người giàu nhất hành tinh. Carlos Slim đã lũng đoạn thị trường điện tín của Mexico, giá trị công ty của ông chiếm đến 1/3 giá trị thị trường cổ phiếu của Mexico, trong đó tài sản gia đình của ông bằng khoảng 5% tổng sản phẩm GDP của đất nước này.¹ Đến tháng 11, theo tờ *The Independent* của Anh, do gần đây thị trường cổ phiếu Ấn Độ lên cơn sốt, cho nên tài sản của Mukesh Ambani - trùm công nghiệp của nước này, tăng lên đến 63,2 tỉ đô-la, vượt mặt cả Bill Gates lẫn Carlos Slim, trở thành người giàu nhất thế giới. Công ty công nghiệp Tín thực (Reliance Industries) của Mukesh Ambani tham gia hoạt động trong rất nhiều các lĩnh vực như dầu mỏ, dệt may và sinh hoá, đang sở hữu nhà máy luyện dầu lớn thứ ba thế giới. Cùng với sự xuất hiện của những tỉ phú mới này, người ta bắt đầu dự đoán, họ đều xuất hiện ở những quốc gia đang phát triển có đông dân số, đều tham gia kinh doanh trong những ngành do chính phủ quản lý hoặc ngành năng lượng, đây là một sự đào thoát của thời đại hay là sự tất yếu trong diễn biến thương mại? Và đặc điểm này, liệu sẽ tái hiện ở Trung Quốc với cùng bản chất hay không? Sau khi sở hữu những công ty có giá trị thị trường cao nhất toàn cầu, Trung Quốc có thể khai sinh ra một "tỉ phú toàn cầu" nào hay không?

Sự cuồng nhiệt của thị trường cổ phiếu, sự leo thang của thị trường địa ốc, sự tăng giá của đồng Nhân dân tệ, mối hoạ ngầm từ lạm phát tiền tệ, căng thẳng trong va chạm thương mại cũng như nhiều hiện tượng khác, mỗi hiện tượng đều khiến người ta nhớ đến câu nói kia: "Lịch sử thường là sự lặp lại, nhưng được thể hiện theo một cách khác mà thôi". Người ta vô tình so sánh Trung Quốc hôm nay với Nhật Bản trong những năm nửa cuối thế kỷ trước.

Nếu nhìn từ góc độ thời gian, sự kiện mang tính tượng trưng về sự phục hưng của Nhật Bản xảy ra vào tháng 3 năm 1970. Khi đó, triển lãm thế giới đã được khai mạc long trọng, toàn cầu có 77 quốc gia tham dự. Thế giới phương Tây thừa nhận: "Nhật Bản đã xếp vào hàng các cường quốc kinh tế thế giới. Thế kỷ XXI sẽ là thế kỷ của Nhật Bản." Trong 15 năm sau đó, tổng GDP của Nhật Bản đã tăng 450%,

đồng Yên Nhật liên tục tăng giá, thị trường địa ốc và thị trường cổ phiếu Nhật Bản sôi động chưa từng thấy. Năm 1989, nhân sự kiện Công ty Sony mua lại Công ty điện ảnh Colombia, *Newsweek* đã thiết kế một trang bìa nổi tiếng - “Tượng nữ thần tự do đã mặc kimono của Nhật Bản”. Cũng vào mùa thu năm này, nhà chính trị đã kết hợp với nhà doanh nghiệp của Nhật Bản cho ra đời cuốn sách “Nhật Bản có thể nói không”. Tháng 5 năm 1990, tai hoạ bất ngờ ập xuống, thị trường chứng khoán Tokyo sụp đổ, bong bóng thị trường địa ốc nổ tung, nền kinh tế Nhật Bản từ đó bắt đầu rơi vào thời kỳ suy thoái kéo dài suốt 17 năm.

Tất cả những việc đã xảy ra trong “Thời kỳ Nhật Bản” khiến người ta hoa mắt ấy có thể giúp cho người Trung Quốc hôm nay nhìn rõ được rất nhiều điều. Ví dụ, tại sao người Mỹ luôn ép Trung Quốc tăng giá đồng Nhân dân tệ, hoặc các công ty Trung Quốc triển khai các cuộc mua bán công ty đa quốc gia thì tình hình sẽ như thế nào, hay ví như, thị trường cổ phiếu và địa ốc của Trung Quốc rốt cuộc sẽ dao động theo biểu đồ nào. Tháng 5, Tạp chí *The Economist* của Anh đã trưng ra một trang bìa hết sức bắt mắt, đó là hình ảnh con gấu trúc leo lên nóc toà nhà Empire State Building. Ý tưởng này tự nhiên khiến người ta liên tưởng đến tấm ảnh bìa nổi tiếng trên tạp chí *Newsweek* của 18 năm về trước. Sự đối chiếu như thế quả thực là đầy ý vị luân hồi, có lẽ lịch sử không tái hiện một cách rập khuôn, nhưng sự tương đồng đầy kịch tính của nó lại khiến người ta kinh ngạc vô cùng. Trung Quốc hôm nay và Nhật Bản năm đó, tất nhiên sẽ không đi cùng trên một con đường hoàn toàn giống nhau, nhưng đúng như Paul Kennedy đã luận chứng trong cuốn “Sự thịnh suy của cường quốc” (*The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict From 1500 to 2000*), từ năm 1500 đến nay, bất cứ sự vùng lên của một nước lớn nào, đều theo một quy luật cơ bản tương tự như vậy.

Năm 2008

TƯƠNG LAI RỘNG MỞ

Năm 2008 là một năm rất cần đến khả năng tưởng tượng khi nghĩ về nó. Đây là năm mà cuộc đại chiến phục hưng kéo dài ngót gần 100 năm của Trung Quốc sẽ đạt đến cao trào chưa từng có.

Lịch sử, giống như “thần hai mặt” Janus trong thần thoại Hy Lạp cũng có hai mặt, một mặt quay về quá khứ, một mặt hướng đến tương lai. Quay về khởi điểm trong quá khứ, đó là lúc nửa đêm bàng bạc ánh trăng. Ngày 7 tháng 7 năm 1869, tức ngày 28 tháng 5 âm lịch niên hiệu Đồng Trị thứ 8, màn đêm sâu thẳm, trong vườn hoa phía sau vệ môn của tổng đốc Trục Khang phủ Bảo Định, Tăng Quốc Phiên - đại thần người Hán, quyền uy vô song, danh vọng cao nhất trong các quan thần triều Thanh - đang buồn rầu lo âu. Ông nói với quan đồng liêu Triệu Liệt Văn rằng, đời nay đã rơi vào cảnh “dân cùng lực kiệt, e rằng có biến”, “tôi ngày đêm mong được chết, chỉ lo phải chứng kiến cảnh đổ nát của tông miếu”. 3 năm sau, Tăng Quốc Phiên đã “ra đi như ý nguyện”. Thế nhưng, trong những năm cuối đời, con người này đã ra sức thúc đẩy công việc giao thương với nước ngoài, trở thành người khơi mào cho sự ra đời của các doanh nghiệp cận đại của Trung Quốc. Cục chiêu thương đường biển, Xưởng đóng tàu Giang Nam, Cục khai thác khoáng sản do ông cùng với những người như Lý Hồng Chương, Trương Chi Động sáng lập nên, cho đến tận ngày nay vẫn còn vết tích.

100 năm sau, tháng 10 năm 1974, Trung Quốc rơi vào cục diện thảm khốc của cuộc Đại Cách mạng Văn hoá. Lúc đó, Cố Hoài - nhà

tư tưởng chủ chốt nhất của Trung Quốc, đang ở vào những giây phút cuối cùng của cuộc đời. Vợ ông đã tự sát trong cơn tuyệt vọng, bạn bè thân thiết của ông lần lượt sa sút tinh thần, ngay cả con cái ông cũng vạch rõ ranh giới giai cấp với ông, còn những vết tích tàn bạo của “Cách mạng Văn hoá” vẫn chưa bao giờ mất hết đi. Chính trong bối cảnh như vậy, bác sĩ phát hiện Cố Hoài mắc chứng ung thư phổi. Cố Hoài cho gọi Ngô Kính Liên - người bạn tâm giao, đến bên giường bệnh, rồi bình tĩnh nói: “Tôi sắp thành người thiên cổ, hơn nữa chẳng bao lâu nữa sẽ không còn nói được nữa, cho nên nhân lúc còn nói được tôi muốn đàm đạo cùng anh, sau này anh không cần phải đến thăm nữa.” Trong cuộc đàm đạo lần này, Cố Hoài cho rằng “thời thịnh trị” của Trung Quốc chắc chắn sẽ đến, nhưng khi nào thì còn chưa chắc chắn, cho nên ông tặng cho Ngô Kính Liên bốn chữ “Chờ đợi thời cơ”. Hai tháng sau, Cố Hoài ra đi, đích thân Ngô Kính Liên tiễn ông vào cõi vĩnh hằng. Nhà kinh tế học có sức ảnh hưởng nhất Trung Quốc sau này đã nhớ lại: “Trên đường về nhà, tôi cảm thấy rất lạnh, cảm giác như đó là một thế giới băng giá, Cố Hoài giống như từng giọt nắng ấm áp, nhưng ông đã đi rồi. Tuy nhiên tôi nghĩ, ông còn để lại cho chúng tôi những tia nắng ấm áp...”. 4 năm nữa trôi qua, lời dự báo của Cố Hoài năm nào đã trở thành hiện thực. Trung Quốc cáo biệt thời kỳ cầm tù trong hình thái ý thức hệ, bắt đầu một cuộc thử nghiệm vĩ đại đó là mở cửa cải cách đất nước.

Đó là một quốc gia đã suy kiệt đến cùng cực, từ lãnh đạo cho đến người dân. Bước vào hành trình mở cửa cải cách ấy, tất cả họ đều hoang mang không biết vịn vào đâu, họ vô vọng đối với những sự trợ giúp từ bên ngoài, nội lực thì thiếu thốn, thể chế cứng nhắc đã trói buộc chặt vào tay chân họ. Họ chưa từng được tiếp nhận bất cứ một kiến thức thương mại hiện đại nào. Những ngọn đuốc sáng đã được thắp lên đây đó từ những miền hẻo lánh, sự vươn lên từng ngày của miền duyên hải, những bước chân rậm rịch đêm ngày, lúc ẩn lúc hiện, tiến lên từng bước, cuối cùng đại nghiệp đã thành. Sau 30 năm, họ đã sáng tạo nên một quốc gia có nền thương mại sôi động vô cùng, và thời gian tăng trưởng kinh tế kéo dài nhất. Bản thân họ cũng đã trở thành những doanh nhân không dễ bị đánh bại.

Từ cái đêm bàng bạc hơn 100 năm trước ấy, đến cái đêm Bắc Kinh rực trời trong sắc pháo hoa ngày 8 tháng 8 năm 2008, lịch sử đã hoàn thành một cuộc hành trình dài đằng đặc, gập ghềnh và như một câu chuyện thần thoại. Đó là một thứ cảm xúc đầy mới lạ và phấn khởi đối với người Trung Quốc, cũng như sự ngưỡng mộ của thế giới, sau khi đất nước này đã trải qua cuộc hành trình “30 năm sôi động”.

Giới thương nghiệp Trung Quốc trong 30 năm qua, đều đã hoàn toàn thay da đổi thịt. Năm 1979, 8 doanh nghiệp quốc doanh vào loại lớn nhất thời bấy giờ đã được chọn làm nơi thí điểm cải cách doanh nghiệp lần đầu tiên. Đến nay 6 trong số đó đã không còn tồn tại, còn lại 2 doanh nghiệp khó có thể nói là huy hoàng. Chúng đều chưa thể được xem là người lợi nước thành công. Thập niên 1980, những nhân vật cải cách điển hình vang tiếng một thời, như Niên Quảng Cửu, Bộ Hâm Sinh, Trương Hưng Nhượng, Mã Thắng Lợi, đều đã trở thành những nhân vật “vang bóng một thời”.¹ Còn hàng loạt những anh hào kinh doanh xuất hiện ồ ạt trong thập niên 1990, như Mâu Kỳ Trung, Phan Ninh, Lý Kinh Vĩ thì hoặc chìm hoặc nổi, thành công của họ như gió thoảng mây bay thoảng qua trước mắt. Một số địa phương hay danh từ được xem là tiêu biểu cho cải cách như “mô hình Ôn Châu”, “mô hình Tô Nam” hay “kinh nghiệm Xà Khẩu” cũng đã mất đi hiệu ứng tiên phong khiến người ta phải một thời choáng ngợp. 30 năm nay, vấn đề cải cách “mang họ Xả hay mang họ Tư” khiến người ta từng tranh cãi gay gắt, đến nay cũng đã đạt được những nhận thức chung, rất nhiều người mạo hiểm đã phải trả giá đắt vì nó, ngày nay nhìn lại, đều đã được xem là những chuyện bình thường. Trải qua nhiều chu kỳ trưởng thành, chủ đề cải cách kinh tế cũng như đường lối phát triển của các công ty đã nhiều phen xoay chiều đổi hướng, thường xuyên gây bất ngờ cho mọi người. Trên con đường thị trường hoá hết sức độc đáo mà các doanh nghiệp Trung Quốc đã bước đi, chúng đã không ngừng thích ứng để tiếp tục tiến lên trong quá trình

¹. “Vang bóng một thời”, ý nói về những người đã từng một thời lừng lẫy, nhưng nay tên tuổi đã rơi vào quên lãng.

cải cách xã hội và rất nhiều sự kiện xảy ra tương chừng mang tính ngẫu nhiên (chẳng hạn như việc mở các Đặc khu, sự phát lên bất ngờ của doanh nghiệp hương trấn, khủng hoảng tài chính châu Á, sự khai sinh của nền kinh tế mạng cũng như thị trường tư bản hết sức đặc thù). Trong tiến trình lịch sử đa sắc thái và nhiều biến động này, các nhà kinh tế học đã râm ran bàn luận về “quy luật khách quan” mà về căn bản người ta không thể quan sát được.

Nếu nói trong tiến trình lịch sử này có những điểm nào chung, thì có hai điểm nổi bật nhất có thể kể ra đây. Điểm thứ nhất là khát vọng tìm kiếm sự giàu có thịnh vượng, sự kiên quyết cáo biệt với hiện trạng đói nghèo và tham vọng mãnh liệt đối với tiến trình hiện đại hoá đất nước của toàn thể nhân dân và chính phủ Trung Quốc. Điều này đã trở thành giá trị chung mà mọi người trên đất nước này hướng đến, họ có thể phải “mò đá qua sông”, cũng như bất kể anh là mèo trắng hay mèo đen, chỉ cần bắt được chuột là mèo giỏi. Lý luận có thể có muôn hình vạn trạng, nhưng con đường phát triển là duy nhất. Chính trong bối cảnh nhận thức chung đó, mọi khó khăn trắc trở đã lần lượt được họ vượt qua. Ở một cấp độ nào đó, kỳ tích kinh tế của Trung Quốc trong 30 năm đổi mới là một sự thắng lợi của giá trị quan chủ nghĩa kinh nghiệm đầy thực dụng.

Điểm thứ hai đó chính là sự xung đột, sự thoả hiệp và sự giao thoa về lợi ích, quyền lực và không gian phát triển vây quanh các tập đoàn lợi ích trong nền kinh tế Trung Quốc. Ngay từ ngày đầu của cải cách, thế cạnh tranh của ba tập đoàn tư bản lớn đã xuất hiện. Doanh nghiệp quốc doanh ra sức tìm cách nâng cao hiệu quả và năng suất, thoát khỏi sự ràng buộc của cơ chế. Nó dựa vào sự ủng hộ về tài nguyên và chính sách của nhà nước, chiếm được vị thế có lợi mà không ai có được, cuối cùng dựa vào chiến lược độc quyền mạnh mẽ để đạt được thành tựu giống như thoát thai hoán cốt. Các tập đoàn tư bản đa quốc gia vẫn luôn nhận được sự trọng thị, có người thậm chí còn cho rằng Trung Quốc đã mắc “Bệnh ỷ lại vốn nước ngoài”. Trước hết, chúng được ưu đãi về thuế, thuê nhân công và đất đai, tiếp đó là cho phép tham gia trước vào những ngành độc quyền nhà nước,

sau đó là thu được lợi ích kinh hoàng từ việc mở cửa cải tổ về mặt tư bản trong các lĩnh vực này, và hiện chúng đã trở thành một lực lượng không thể thiếu trong nền kinh tế Trung Quốc, cũng là một loại hình “Doanh nghiệp Trung Quốc” trên một ý nghĩa đặc biệt.

So với tư bản quốc doanh và tư bản đa quốc gia, tư bản dân doanh - lực lượng có cống hiến lớn nhất cho cải cách Trung Quốc, vẫn luôn có một số phận long đong. Họ phát lên từ gốc rễ, hầu như chẳng có bất cứ sự ủng hộ nào, gặp phải nhiều giới hạn do cơ chế trong quá trình trưởng thành, đồng thời còn là đối tượng bị chỉnh đốn và hạn chế nhiều nhất, nặng nề nhất trong các cuộc điều chỉnh vĩ mô. Thế nhưng, họ lại là lực lượng quan trọng nhất và kiên quyết nhất thúc đẩy cải cách. Đúng như James Kynge đã viết trong tác phẩm *China Shakes the World: the Rise of a Hungry Nation*: “Ngay từ đầu, cải cách Trung Quốc chính là một quá trình thúc đẩy lực lượng và nhu cầu từ dưới lên trên, chỉ có điều nổi bật trong cách thức cải cách chính sách từ trên xuống dưới”. Đặc trưng này đã đem lại một cảnh tượng xuyên suốt 30 năm, mọi rủi ro chính sách xảy ra đều do lực lượng tư bản dân doanh gánh chịu. Trước khi hành vi của chúng được công nhận, thì thất bại luôn luôn rình rập ập xuống. Họ vừa là người đột phá đối với cơ chế bao cấp, nhưng đồng thời cũng là người vi phạm cơ chế hiện hành, cho nên họ luôn đi giữa ranh giới hợp pháp và phi pháp. Vô số bi kịch đã xảy ra từ đó. Có khi, bạn không thể không cảm thấy ngậm ngùi rằng, có một số nhà doanh nghiệp có thể thành công không phải là nhờ vào sự hỗ trợ của chính sách, mà là vì họ đã không coi trọng sự tồn tại của chính sách. Diễn tiến của kiểu doanh nghiệp này cũng không phải là sản phẩm tất yếu. Quá trình hình thành và vận động của nó không thể quy phạm theo kiểu các khái niệm kinh tế thường thấy, cũng không thể lấy những mô hình kinh tế hay cơ chế vận hành của các doanh nghiệp có tính phổ biến nhất tiêu biểu nhất để đối chiếu. Con đường tiệm tiến và tốc độ phát triển của nó đến hôm nay vẫn còn đầy biến động. Quá trình này vẫn đang tản mát, độc lập, từng bước tiến hành ở khắp mọi nơi trên đất nước Trung Quốc rộng lớn này, để rồi sau đó sẽ tụ hội thành dòng vào một thời điểm nhất định.

Stiglitz người đoạt giải Nobel Kinh tế đã nói về Trung Quốc “Trung Quốc đã thoát khỏi giai đoạn mắc cạn thời kỳ đầu cải cách, đang đứng giữa dòng sông, lựa chọn điểm cập bến sang bờ bên kia”. Tương lai mà người Trung Quốc chờ đợi không còn xa nữa, trong lịch sử thương mại thế giới, rồi cũng sẽ đến ngày “doanh nghiệp Trung Quốc” sánh vai với “Công ty Mỹ”, “Công ty Nhật Bản” như một khái niệm dùng để chỉ định về một mô hình doanh nghiệp nào đó, nhưng đây rõ ràng là mục tiêu không dễ gì đạt được.

Trong 30 năm qua, vẫn luôn tồn tại hai Trung Quốc: một Trung Quốc trưởng thành mạnh mẽ về kinh tế, một Trung Quốc hao mòn nghiêm trọng về cơ chế, trong đó Trung Quốc thứ hai chính là kết quả của vấn đề chế độ sở hữu tạo ra.

Trong cuốn lịch sử thương mại này, chúng ta đã từng suy xét lại một vấn đề, tại sao trong cuộc vận động vượt lên của thương nghiệp được đánh giá là vĩ đại này, lại chưa bao giờ sản sinh ra được một công ty mang đẳng cấp thế giới? Doanh nghiệp Trung Quốc hội nhập vào hệ thống đánh giá thương nghiệp toàn cầu là năm 1989, trên tạp chí *Fortune* năm này, Ngân hàng Trung Quốc lần đầu tiên lọt vào nhóm 500 doanh nghiệp mạnh toàn cầu. Còn từ năm 1996, việc tạo dựng nên những công ty đẳng cấp thế giới của người Trung Quốc đã trở thành một mơ ước được đề cao, ít nhất đã có hơn 200 công ty của nước này hướng đến mục tiêu đó. Ngày nay, khi sự phát lên của Trung Quốc đã trở thành một sự thực không thể chối cãi, câu hỏi “khi nào chúng ta có thể sở hữu một công ty đẳng cấp thế giới?” vẫn được xem là thách thức thật sự bối rối mà giới doanh nghiệp Trung Quốc phải đối mặt.

Doanh nghiệp đẳng cấp thế giới cần phải được sinh ra trong một cơ chế thương mại tiên tiến. Độc quyền tất nhiên có thể tạo ra hiệu quả và lợi ích, cũng giống như sự tập quyền có thể đem lại hiệu quả và năng suất vậy, nhưng độc quyền và tập quyền hoàn toàn không thể cùng tồn tại trong cơ chế thương mại đã được thị trường hoá, công bằng. Điều khiến người ta lấy làm tiếc chính là trong số các doanh nghiệp Trung Quốc đã từng lọt vào nhóm 500 doanh nghiệp hàng đầu

thế giới, chưa có một công ty nào được khai sinh ra trong môi trường cạnh tranh hoàn toàn. Sự sắp đặt của cơ chế mang bản chất thiên vị đã đem lại sự hội tụ về mặt tài nguyên và vốn, nó chưa đáng được xem là một sự khai sinh vĩ đại. Doanh nghiệp đẳng cấp thế giới cần phải trải qua quá trình mạo hiểm và chinh phục vĩ đại. Những doanh nghiệp mà ngày nay được chúng ta phong danh nghĩa đẳng cấp thế giới ấy, từ Coca Cola, GE, Volkswagen cho đến Sony, Samsung, chưa có một nhà nào không từng trải qua thách thức toàn cầu hoá, chưa có một nhà nào không từng trải qua cạnh tranh, xung đột mà được sinh ra. Trong đó cũng có không ít những kẻ thất bại như Daewoo của Hàn Quốc, AT&T của Mỹ, nhưng sự vấp ngã của chúng đáng được trân trọng và là sự trải nghiệm đầy giá trị. Doanh nghiệp đẳng cấp thế giới còn cần phải có tư tưởng quản lý vĩ đại và những doanh nhân lãnh đạo vĩ đại. Một thực tế khiến người ta cảm thấy hổ thẹn có lẽ là Trung Quốc đã sinh ra những doanh nghiệp có giá trị thị trường cao nhất toàn cầu, những công ty kiếm tiền tốt nhất châu Á - hơn nửa ngày càng có nhiều những công ty như vậy được sinh ra. Nhưng điều mà chúng làm được chỉ là những tư tưởng quản lý khiến người ta cảm thấy nhạt nhẽo thậm chí là phản cảm, bởi đằng sau sự thành công đó là cả một quần thể những người quản lý thiếu nhận thức và một bàn tay lũng đoạn khổng lồ. Theo rất nhiều người Trung Quốc, thực tế này thật khiến người ta lo lắng.

Trong quan sát tương quan, một việc khác cũng cần phải phản ánh là tại sao các công ty của Trung Quốc chưa thể đạt đến đẳng cấp của Dell, Cisco, những công ty cũng sinh ra cùng thời với Haier, Lenovo chỉ với hơn 20 năm trưởng thành và phát triển?

Chúng có lẽ đã đánh mất cơ hội để trở thành những nhà khổng lồ trong những thời khắc quyết định. Thời kỳ sau của thập niên 1990, chúng đã từng có cơ hội đạt được vị trí thị trường ổn định và vững chắc bằng cách nâng cao năng lực sở hữu kỹ thuật trung tâm, nhưng thay vào đó chúng lại rơi vào cuộc chiến giá cả. Trong số các ngành sản xuất của Trung Quốc ngày nay, những công ty lớn nổi tiếng hầu như cũng đều chưa có được công nghệ cơ bản hoàn chỉnh, điều này trở

thành khó khăn lớn nhất gây trở ngại đến việc chúng tham gia vào quá trình cạnh tranh toàn cầu, và đây cũng là nguyên nhân cơ bản khiến chúng mãi vẫn không thể trở thành những công ty ở đẳng cấp thế giới.

Ngoài ra, chúng ta cũng cần phải thấy rằng, sự trưởng thành của những doanh nghiệp này ít nhất cũng đã phải chịu sự hạn chế mang tính chất sống còn từ hai phương diện. Về mặt quyền sở hữu tài sản, chính sự mơ hồ trong cơ chế quyền sở hữu đã làm tiêu hao trí tuệ và sức lực của phần lớn các nhà doanh nghiệp cũng như trực tiếp gây nên sự trì trệ trong quyết sách. Những khó khăn về quyền sở hữu tài sản mà các doanh nghiệp lớn ở Trung Quốc phải đối mặt được xếp vào loại “hiếm thấy trên thế giới”, thật khó tưởng tượng một doanh nghiệp không có sự phân định rạch ròi về quyền sở hữu lại có thể an tâm dốc toàn lực vào xây dựng và phát triển. Về mặt mở rộng quy mô, chúng chưa nhận được sự hỗ trợ tài chính cần có, không thể hoàn thành bước nhảy vọt vĩ đại trong những thời khắc thích hợp nhất. Do hậu quả nhãn tiền từ cuộc khủng hoảng tài chính châu Á, Trung Quốc cuối cùng đã phải gạt bỏ ý tưởng phát triển các doanh nghiệp theo mô hình tập đoàn tài chính, điều này khiến cho các doanh nghiệp vốn thành công nhờ vào chế tạo sản xuất không thể có được sự hỗ trợ toàn lực về mặt tài chính, một số doanh nghiệp dân doanh có ý đồ phá vòng vây, như Đức Long, Cách Lâm Kha Nhĩ, Hoa Thần, thì phải vướng vào vết xe đổ do sự ám muội và mạo hiểm trong các thao tác.

Trong rất nhiều năm đã qua, các doanh nghiệp mới ở Trung Quốc trưởng thành trong những lĩnh vực cạnh tranh hoàn toàn không có doanh nghiệp nào là không phải chịu sự phiền nhiễu từ một trong hai phương diện trên. Ở một nghĩa nào đó, sự dị thường của cơ chế quyền sở hữu tài sản và sự lạc hậu của thể chế là nguyên nhân quan trọng nhất khiến cho doanh nghiệp Trung Quốc không thể hoàn thành bước nhảy vọt lên đẳng cấp thế giới.

Bậc thầy quản lý đã quá cố Peter Drucker từng viết: Trong một môi trường chính sách cạnh tranh thị trường toàn vẹn, phần lớn các công ty hạng trung trở thành lực lượng trụ cột của nền kinh tế quốc dân;

người giám đốc chuyên nghiệp trở thành một quần thể độc lập; quản lý được xem như một kỹ thuật và được ứng dụng rộng khắp vào các lĩnh vực kinh tế và phi kinh tế; hành vi của doanh nhân trở thành chìa khoá để sáng tạo cái mới cho xã hội và thiết lập trật tự mới. Khi Drucker đưa ra những quan điểm “kinh tế doanh nhân” vào thập niên 1980, nền kinh tế nước Mỹ đang dần thoát khỏi suy thoái với mức tăng trưởng bằng không. Còn trong lần phục hưng này, các doanh nghiệp mới nổi mà tiêu biểu là các doanh nghiệp trong ngành công nghiệp phần mềm đã lần đầu tiên thay thế chính quyền trở thành lực lượng lãnh đạo giải quyết vấn đề việc làm và giải thoát khỏi khủng hoảng kinh tế. Tinh thần của nhà doanh nghiệp giàu sức sáng tạo đã ảnh hưởng một cách sâu sắc đến mọi lĩnh vực của xã hội, đồng thời hun đúc nên một thế hệ thanh niên mới cho nước Mỹ.

So với Trung Quốc, chúng ta thấy có nhiều điểm tương tự, nhưng tính chất quan trọng của động cơ cải cách cũng như việc thiết lập cơ chế xuất phát từ động cơ đó lại khiến Trung Quốc càng đi càng xa so với “kinh tế doanh nhân”. Như nhà kinh tế học của Hong Kong - Trương Ngũ Thường đã từng nói: “Cuộc cải cách hơn 20 năm nay của Trung Quốc, nói một cách đơn giản, là sự chuyển hướng từ đặc quyền đẳng cấp sang giới định quyền lợi dựa vào tư sản. Đây là một sự cải cách có mức độ rất khó, nhưng bất kể phê phán thế nào, kinh nghiệm của Trung Quốc là trường hợp thành công chưa có tiền lệ trong lịch sử.”

Sự tồn tại của lực lượng lũng đoạn (độc quyền) là sự sỉ nhục của quốc gia. Lịch trình thương mại 100 năm của thế giới đã chứng minh, quá trình diễn tiến của một quốc gia thương mại hiện đại, chính là quá trình tư bản quốc doanh dần dần tự tan rã. Còn tại Trung Quốc hiện nay, bất kể là doanh nghiệp quốc doanh hay công ty dân doanh, đều đang thực hiện một loạt các biện pháp cải tạo công ty theo hướng Mỹ hoá. Nếu không có gì bất ngờ, đến trước năm 2010, Trung Quốc sẽ xuất hiện một quần thể công ty mang đặc trưng công ty Mỹ nổi bật nhất khu vực châu Á. Còn trên một phương diện khác, những triết lý hoàn toàn không tương đồng với cơ chế kinh tế tự do của Mỹ vẫn

đang ảnh hưởng sâu sắc đến sự trưởng thành của nền kinh tế Trung Quốc. Các công ty Trung Quốc đang dần hoàn thành quá trình cải tạo về cơ chế quản lý doanh nghiệp đã kiểm soát trở lại nhịp điệu của phát triển kinh tế với thái độ mạnh bạo chưa từng thấy. Nhưng sự xung đột mâu thuẫn trong quá trình kiểm soát nhịp điệu đó sẽ bùng phát và được hoá giải theo phương thức nào, đang là đề tài khiến rất nhiều người hiếu kỳ.

Tháng 5 năm 2007, Ngô Kinh Liên, 78 tuổi, đã cho xuất bản cuốn “Kêu gọi kinh tế thị trường theo hướng pháp trị”. Trong lời tựa của cuốn sách, ông đã viết một cách đầy ưu tư lo lắng rằng: “Cải cách của Trung Quốc không hoàn toàn là một con đường bằng phẳng. Chính sách cải cách kinh tế được lựa chọn là bắt tay từ bộ phận phi quốc doanh, đi từ dễ đến khó, một mặt giảm thiểu được lực cản của cải cách, tăng cường lực đẩy cho cải cách, nhưng mặt khác lại khiến cho môi trường cho thuê độc quyền¹ với đặc trưng là cơ chế kếp được thể tồn tại rộng khắp, những hành vi hủ bại dùng quyền lực để mưu cầu tư lợi được thể mọc lan ra khắp chốn”. Tiếp đó ông nói: “Có hai sự lựa chọn cho cải cách đang bày ra một cách nghiêm túc trước mắt chúng ta, một là con đường kinh tế thị trường pháp trị trong nền chính trị văn minh, hai là con đường chủ nghĩa tư bản thuần túy. Trong cuộc giao chiến giữa hai đường lối này, đường lối thứ hai khí thế hùng hực. Chúng ta cần phải tỉnh táo để nhận thức được sự uy hiếp của trào lưu này đối với tiền đồ và tương lai của dân tộc Trung Quốc. Theo tôi thấy, con đường duy nhất để khắc phục nguy cơ này, nằm ở chỗ trên dưới cùng đồng lòng hợp sức, thúc đẩy cải cách một cách thiết thực, xây dựng nên kinh tế thị trường pháp trị và công bằng... Sự chậm trễ trong cải cách kinh tế và chính trị, đã gây nên những hậu quả nghiêm trọng trên hai phương diện: Thứ nhất, nền kinh tế Trung Quốc tiếp tục tăng trưởng một cách điên cuồng theo kiểu tăng trưởng thô và thiếu kiểm soát, chủ yếu dựa vào việc đổ dồn đi khai thác các nguồn

1. Cho thuê độc quyền (rent-seeking) là một hoạt động tìm kiếm lợi nhuận không thông qua sản xuất mà các doanh nghiệp theo đuổi nhằm giành lấy và duy trì địa vị lũng đoạn để từ đó thu được lợi nhuận lũng đoạn.

vốn cũng như tài nguyên khác, gây nên hàng loạt các vấn đề về kinh tế và xã hội; Thứ hai, các hoạt động xây dựng cơ chế cho thuê độc quyền và cho thuê độc quyền, cho đến sự tham ô hủ bại từ đó mà ra, sự giãn rộng khoảng cách giàu nghèo và sự mất cân bằng xã hội đang ngày càng khốc liệt, những điều này, đều gây nên sự bất mãn vô cùng lớn của các tầng lớp nhân sĩ trong xã hội.” Từ sự phân tích đó, ông kết luận Trung Quốc đang ở vào cái thế “vừa là mùa xuân của hy vọng” nhưng đồng thời cũng là “mùa đông của sự thất vọng”, “Tiền đồ của Trung Quốc tuy thênh thang, nhưng đồng thời cũng mong manh hết sức”.

Từ năm 1991, Ngô Kính Liên đã đề xuất “cơ chế đề cao kỹ thuật”, đến năm 2003, Dương Tiểu Khải cảnh báo “sự bất lợi của người xuất phát sau”, rồi đến năm 2007, những người như Ngô Kính Liên, Giang Bình lại một lần nữa kêu gọi thực thi kinh tế thị trường theo chế độ pháp trị, nửa sau lộ trình 30 năm cải cách của Trung Quốc, các học giả của nước này vẫn luôn giữ thái độ cảnh giác và phê phán đối với hậu quả mà cơ chế để lại. Làm thế nào để xây dựng một quốc gia thương mại khoẻ mạnh, hài hoà, công bằng, đây sẽ là mệnh đề lớn nhất của cải cách thương mại Trung Quốc sau năm 2008. Liệu rằng Trung Quốc đã tìm được đường thoát khỏi mê cung hay chưa?

Nhìn từ góc độ kinh tế vĩ mô và phát triển doanh nghiệp, Olympic Bắc Kinh 2008 là một cơ hội tuyệt vời để thể hiện nội lực cũng như thúc đẩy nhu cầu trong nước của Trung Quốc, niềm tin và sự phấn khởi của lực lượng tiêu dùng sẽ được kích thích đến mức cực đại. Và sau đó hai năm, Trung Quốc sẽ chào đón kỷ niệm lần thứ 60 ngày thành lập nước Trung Quốc mới cũng như tổ chức Triển lãm thế giới Thượng Hải, đây là một con đường phồn hoa bao la sức tưởng tượng.

Thế nhưng, trong sự hưng thịnh thương mại như vậy, người Trung Quốc đã sẵn sàng tâm lý và đạo đức để đón nhận sự bùng nổ của cải hay chưa? Liệu rằng họ có rơi vào “ngọn lửa mà chính họ sùng bái” hay không? Họ có học được cách đóng vai trò của một nước có nền kinh tế hùng mạnh hay không? Vinh quang và thất bại thường đi

cùng với nhau, chúng vẫn luôn lớn vồn ở xa phía trước mặt các nhà doanh nghiệp Trung Quốc. Đối với một thế giới tương lai bao la và khó lường, làm việc gì cũng phải cẩn trọng và phải biết sợ, đó không phải là sự hèn yếu, mà đó là một sự tu dưỡng thuần thực.

Thời gian đối với mỗi người, mỗi một thời đại mà nói, đều có cùng ý nghĩa như nhau. Sự phản nghịch của ngày hôm qua, sẽ dần dần chuyển biến thành sự chính thống của ngày hôm nay, tiếp đó lại được “nuôi dưỡng” để trở thành kinh điển của ngày sau. Điều khác biệt là hào quang chói lọi rồi sẽ dần mai một thành tro tàn nguội lạnh, người ta sẽ ngày càng ít truy tìm nguồn gốc của ánh hào quang đã lụi tàn ấy. R. G. Collingwood có viết trong quyển sách “Quan niệm lịch sử” rằng: “Thời gian đặt thế giới lên lưng một con voi khổng lồ, nhưng nó hy vọng người ta sẽ không truy vấn thứ nâng đỡ con voi ấy là gì.” Ông còn nói: “Chúng ta có thể đi xa đến mức quên cả mục đích khi xuất phát”. Trung Quốc có lẽ thật sự cần phải hâm nóng lại mục đích khi xuất phát trước ngưỡng cửa 30 năm đổi mới: đất nước phải phục hưng, dân tộc phải thoát nghèo, mảnh đất này phải trở lại vòng tay thế giới, mỗi người ở đây phải có được sự bình đẳng, quyền lợi dân chủ như bao đất nước khác.

Thời thanh xuân đã theo Trường Giang chảy về đông. Đối với thời đại này, người Trung Quốc quyến luyến với quá khứ và háo hức với tương lai, trên đất nước này mỗi nơi đều chôn sâu quá khứ của rất nhiều con người.

Có lẽ rất nhiều năm sau khi nhìn lại, người ta sẽ nói 30 năm sóng gió này sao mà dung tục đến vậy. Người người đều xem việc theo đuổi đời sống vật chất làm mục tiêu, đạo đức bị bỏ qua một cách dễ dàng, niềm ưu tư tâm linh tồn tại ở khắp nơi, thân phận con người điên đảo. Những câu chuyện về sự giàu có đều huyền hoặc bất minh, rất nhiều nhà doanh nghiệp dù rạng rỡ nhưng tiền đồ mờ mịt.

Nhưng chắc cũng sẽ có rất nhiều người biện hộ rằng, tài sản quý giá nhất của chúng tôi là những gì đã trải qua, có mồ hôi và nước mắt thậm chí cả máu, có mật ngọt nhưng cũng đầy rẫy đắng cay. Nó đã

vun đắp nên một bến bờ vĩ đại và hùng tráng của thời đại, cũng đồng thời đã nuôi dưỡng nên sự khôn khéo, sự xấu xa và trống rỗng. Thời đại mà chúng tôi đối mặt phức tạp và mơ hồ chưa từng thấy. Trong thế giới biến đổi chóng mặt, số phận cá nhân mong manh khó lường, truyền thống và hiện đại, cá nhân và tập thể, sự xung đột giữa những tập đoàn lợi ích khác nhau, đây là màu nền trong sự trưởng thành 30 năm: “Cải cách không như tưởng tượng, 5 năm cải cách khó để tưởng tượng, 10 năm cải cách không dám tưởng tượng”. Trong giai đoạn lịch sử này, mỗi người chúng tôi đều không phải là khách tham quan, những mơ ước vĩ đại sẽ sinh ra từ gốc rễ đồng hoang xa lắc, bản thân việc theo đuổi sự dung tục ấy cũng đã đầy chất thơ của chủ nghĩa lãng mạn khó có thể nói hết bằng lời.

Trên con đường hướng đến tương lai, thế giới mới mẻ đang được sinh ra này chắc chắn đang ẩn chứa nhiều điều mà chúng ta chưa hiểu rõ, có thể là tương lai xán lạn nhất, nhưng cũng có thể là sự tàn lụi đã bắt đầu.

Có thể còn nhiều điều phải bàn cãi, nhưng sau rất nhiều năm, chúng ta vẫn có thể phải nói rằng, đó là một thời đại đáng để sống, bởi vì nó cho phép cái mới có thể được sinh ra.

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG
175 Giảng Võ - Hà Nội
ĐT: (84-4) 3851 5380 - (84-4) 3736 6215
Fax: (84-4) 3851 5381; Email: nxblaodong@fpt.vn
Chi nhánh phía Nam
85 Cách mạng Tháng tám, Quận 1 Tp HCM
ĐT: 08.38390970; Fax: 08.39257205
Email: cn-nxbld@vnn.vn

BA MƯƠI NĂM SÓNG GIÓ

Chịu trách nhiệm xuất bản: LÊ HUY HÒA
Biên tập: NGUYỄN THU NGÀ
Trình bày: NGUYỄN THỊ HÀ
Bìa: NGUYỄN ĐỨC VŨ
Sửa bản in: NGUYỄN THỊ HÀ

In 3.000 cuốn, khổ 16 x 24 cm tại Công ty Cổ phần In & Truyền thông Hợp Phát.
Giấy đăng ký KHXB số: 10-113/LĐ.
Quyết định xuất bản của Giám đốc NXB Lao Động số 562/QĐLK-LĐ, ngày 22/09/2011.
In xong và nộp lưu chiểu quý IV năm 2011.

CÔNG TY SÁCH ALPHA

www.alphabooks.vn

TẠI HÀ NỘI

Trụ sở chính: Số nhà 31 lô 1A, khu Đô thị Trung Yên, Trung Kính, Cầu Giấy, Hà Nội

*Tel: (84-4) 3 722 6234 *Fax: (84-4) 3 722 6236 *Email: info@alphabooks.vn

Phòng kinh doanh: *Tel/Fax: (84-4) 3 773 8857 *Email: sales@alphabooks.vn

TẠI TP. HỒ CHÍ MINH

Văn phòng đại diện: 380/5A Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường 8, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

*Tel: (84-8) 2210 8588 *Fax: (84-8) 3 8484 896

ALPHA & ΩMEGA

Đó là một quốc gia đã suy kiệt đến cùng cực, từ lãnh đạo cho đến người dân. Bước vào hành trình mở cửa cải cách, tất cả họ đều hoang mang không biết vịn vào đâu, vô vọng với những trợ giúp từ bên ngoài, nội lực thiếu thốn, thể chế cứng nhắc trói buộc chặt tay chân họ. Họ chưa từng được tiếp nhận bất cứ một kiến thức thương mại hiện đại nào...

Nhưng, ngọn đuốc sáng đã được thắp lên đây đó từ những miền hẻo lánh, sự vươn lên từng ngày của miền duyên hải, những bước chân rậm rịch đêm ngày, lúc ẩn lúc hiện, tiến lên từng bước... cuối cùng sự nghiệp đã thành.

Sau 30 năm, họ đã tạo dựng nên một quốc gia có nền thương mại vô cùng sôi động, và thời gian tăng trưởng kinh tế kéo dài nhất.

Nhưng, như Ngô Kinh Liên, tác giả của *Kêu gọi kinh tế thị trường theo hướng pháp trị*, đã kết luận: "Trung Quốc đang ở vào cái thế 'vừa là mùa xuân của hy vọng' nhưng đồng thời cũng là 'mùa đông của sự thất vọng'. Tiền đồ tuy thênh thang, nhưng đồng thời cũng mong manh hết sức".

Làm thế nào để xây dựng một quốc gia thương mại khỏe mạnh, hài hòa, công bằng... đây sẽ là mệnh đề lớn nhất của cải cách thương mại Trung Quốc sau năm 2008.



KHÔNG GIAN SÁCH QUẢN TRỊ KINH DOANH
Số nhà 31, lô 1A, khu Đô thị Trung Yên, Trung Kinh, Cầu Giấy, Hà Nội
Tel: 84-4. 3 722 6236 | Fax: 84-4. 3 722 6237
Đặt mua sách: info@bizSPACE.vn
YM: bizSPACE.hanoi
Website: www.bizSPACE.vn

